

2023年书店上半年工作总结和工作计划(大全8篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

书店上半年工作总结和工作计划篇一

内儿科是一支充满活力、爱心、刻苦钻研的年轻队伍，随着新院搬迁我们兢兢业业地走过了半年。全科始终不忘“一切以病人为中心，以质量为核心”的宗旨，用自己的爱心、诚心满足每一位住院病人的需求，把“救死扶伤”的工作作风贯穿于护理工作的全过程。在医院和护理部的领导下，根据半年前制定的工作目标，全科护理人员认真实施不懈努力基本完成了各项任务，赢得了大部分住院病人的满意。

一、科室基本情况

1、全科护理人员共9人，其中聘用护士5人，主管护师1人，护师4人，护士4人，大专2人，在读本科2人，中专5人。共有40张床位，全年收住院病人1313人，上半年总数489人，下半年总数824人，下半年比上半年病人总数增加了25.5%，下半年抢救危重病人126人，死亡9人，抢救成功率92.9%。静脉采血468人，其中颈静脉12人，股静脉2人，皮试472人，肌注148人，输血人，导尿126人，洗胃抢救18人，死亡3人，洗胃抢救成功率83%。气管插管3人，成功插管2人并使用呼吸机正压呼吸。严格护理操作常规，严格消毒、灭菌、隔离措施的落实，对于内、儿传染综合科室无院内交叉感染，无差错事故发生。

二、科室设备、物资运行及相关制度情况

1、科室拥有抢救设备：洗胃机2台，婴儿温箱1台，除颤仪1台，成人吸痰器1台，幼儿吸痰器1台，运行正常并随时处于备用状态。所有抢救设备由责任班杨冬芝专人管理，每周定期检查运行情况、保养、作记录；抢救柜、药柜由责任班褚礼梅专人管理，定期检查，如出现缺药、漏药现象，予即时补上备用并记录；各种消毒液及用物每周定时更换，专人治疗班负责，主班每天检查1次，出现问题应立即报告并即时解决。

2、科室执行严格的查时制度，班班查每周五大查，环环相扣。半年来堵科室药品漏洞10次，查出漏处理医嘱5例，已及时填补，未造成不良后果，各班分工明确各负其责，协调合作，未出现明显拖班造成人员的过度疲劳现象。

三、科室护理工作完成情况

半年来我科护理工作完成情况：基础护理平均93分，危重一级护理95分，护理表格书写94分，急救物品平均89分，病区消毒合格率95分，满意度调查87，5分科室管理86分。严格了一次性医疗用品（一次性无菌注射器、输血器、输液器等）得管理，用后全部做到分装、消毒、毁形、焚烧并记录。严格执行无菌操作，注射做到一人一针一管一带，无一例输液、输血反应。

四、科室业务学习及引进新技术开展情况

1、在吴院长、成人真主任的指导下，经过多次学习，我们科每位医生都能使用心电图机，每位护士都能看懂临床常见异常的心电图。科室对每例死亡病例、疑难病例都进行讨论，从中总结不足，制定出完整的治疗方案并上墙，备工作参考。现已上墙的治疗方案有：脑出血血压调控方案，上消化道出血抢救流程图，小儿呼衰、心衰急救流程图，急性心肌梗死抢救治疗方案及快速性心律失常抢救治疗方案（有一位尖端扭转型室性心动过速的病人在我科得到了及时的抢救并治愈出院）。大部分脑出血的病人在我科得到了全面、科学的治疗与

护理，赢得了老百姓的信赖，留住了很多病人。今年还在我科开展了有史以来的第一例气管插管，使用呼吸机呼吸的先例，在病人身上进行了眼部、口腔、气管、导尿、褥疮、生活、心理等一系列护理，并整理装订成册。护理人员还学习了从省医引进的新技术：留置针的运用与护理，硫酸镁湿敷运用，褥疮患者使用氧疗，取得了很好的治疗效果，现已在我科运用。同时我们还学习了各种疾病的发病机制、临床表现及护理，能够即时、准确的为医生提供诊疗依据。

六、内部管理

1)、向患者家属发满意度调查问卷，收集意见、建议，使我们及时掌握和了解部分病人对我们医生、护士、病房管理的满意程度。

2)为了提高医护人员尊重和维护患者权益意识，通过学习，大家基本了解和掌握了与病人沟通的技巧，促进了医患、医护之间的关系和谐，增进了感情，让病人相信我们，愿意留在我们科。

3)为了给病人一个温馨的就医成人，我们围绕了“树行业新风，创一流服务”的活动主题，从细小环节入手，要求医护人员做到“四轻”、“七声”服务，对一些无法解决最基本的生活及住院费的患者，我们全科人员慷慨解囊，伸出援助之手，切实让病人感受到温馨、耐心、细心爱心的四心服务，感受到家的温暖。

4)经过今年“医疗质量管理”大检查后，使我们认识到了我们的管理不够完善，主要问题出现在对医疗安全入手不足：病历书写不及时、不规范，对各种疾病的治疗原则不规范，滥用抗生素，收费不透明，对各种记录不完整。

5)、为了实现人性化的管理，科室学习了护理部制定的“护理人员量化考核评分制度”，但是为了让值班人员心理轻松、

不带情绪上班，我们科并没完全按照制度扣分罚款，而是要求大家相互帮助，各班相互检查，出现问题立即纠正帮助填补、循环进行，未得到即时纠正的，上下两班共同受罚，半年来只是在成人卫生、上岗形象及协调问题上个别被罚。

七、护理工作获得的社会效益

我科护理人员对于常规技术都能熟练掌握。对小儿头皮细小静脉的穿刺技术能做到动作准确、娴熟、一针见血率高，两位责任班护士都有很强的主动性和责任感，为每位患者做好入院的环境介绍、生活上的帮助、解释治疗护理计划以及出院后的健康指导、回访，在搬迁的第一季度满意度调查获得100%的好成绩，获得病人送来感谢信3封，第二季度获得病人送来锦旗一张、感谢信一封，但是满意度调查下跌到75%，说明了我们责任班的工作没有做到持之以恒，忽视了心理治疗与回访。如果每一次的回访都能让病人觉得你在用心为他治疗、记得他、关心他、有亲切感，就会使我们得到很好社会效益。

八、存在的不足

- 1、护理人员轮换太快，不好管理；
 - 2、护理人员之间的相互协作能力相对较差；
 - 3、护理人员缺乏与外界交流，服务意识不强；
- 1、严格按《医院管理评价指南》及院内相关制度开展工作；
 - 2、加强业务学习，提高护理技术水平；
 - 3、选派护理骨干到省级医院进修心内科、新生儿科临床护理；

4、加强行风建设，做到优质服务。

书店上半年工作总结和工作计划篇二

7加强安全生产工作的宣传教育，使广大员工人人了解安全知识，个个熟练掌握消防器材，确保安全工作万无一失。

以上是近半年来办公室的工作情况以及后半年的工作计划，办公室工作虽取得了一些成绩，但是仍存在一些不足，管理制度仍需完善、落实力度需要进一步加大，工作的责任心和事业心有待进一步提高，在今后的工作中，我们要认真履行办公室职责，开拓创新，把我们的工作提高到一个新的水平。进一步发扬成绩，克服不足，取得更加优异的工作业绩。

一、计划拟定：

1、年销售目标：

2、销售方向：

1、本地市场，以延安市为根基，向周边县级市场拓展业务：

1)：延安市区各批发市场发展经销商，每个批发市场必须发展一名以上经销商(长青路批发市场除外)其他市场尽量全面发展客户。

2)：延安市区及郊区的文化用品零售店展开地毯式拓展。公司许配合零售文具店配货和配送。

3)：延安市区及郊区各学校以及学校内商店也需大力发展，潜力较大。

4)：延安地区每个县城的批发门市须努力开发，若县城批发门市无法做到客户资源意向可开发零售商，必须达到每个县

城都多少有蓝辉印务有限公司的产品，或了解蓝辉印务有限公司的产品。

2、外地市场：

1)：陕西省周围各省一级批发市场全力以赴发展代理商或经销商，暂时包括以下地区：西安、郑州、洛阳、太原、呼和浩特、银川、兰州、西宁、成都、重庆。

2)：每个省一级批发市场至少发展一名代理商或2-3名经销商，暂且根据市场客户的实力、信誉，对本产品的认识积极性等以及一些客观性情况而定。

3)：如果各省的一级批发市场，暂时很难做到市场的投入或投入后效果不明显，可以在其省内二级(地市级)批发市场发展经销商，使二级市场成熟之后包围一级市场，但二级市场至少做2-3家经销商，从而达到我们的销售目的，完成销售目标。

二、客户回访：

1)关系维护：

为与客户加强信息交流，增进感情，对一级客户每两月拜访一次；对于二级客户根据实际情况另行安排拜访时间。

2)售后协调：

目前情况下，我公司应以：“卖产品不如卖服务”，在下一步工作中，我们要增强责任感，不断强化优质服务。用户使用我们的产品如同享受我们提供的服务，从稳固市场、长远合作的角度，我们务必强化为客户负责的意识，把握每一次与客户接触的机会，提供热情详细周到的售后服务，给公司增加一个制胜的筹码。

三、价格政策：

1、定价原则：

- 1)：拉大批零差价，调动代理积极性；
- 2)：结合批量，鼓励大量多批；
- 3)：以成本为基础，以同类产品价格作为参考，使价格具有竞争力；
- 4)：顺应市场变化，及时灵活调整。

2、目的

- 1)：树立蓝辉印务有限公司的产品标准形象，扩大其影响；
- 2)：作为奖励代理的一种方式，刺激代理商的积极性。

四、开拓创新，建立灵活的激励销售机制。

开拓市场，争取客源：

销售部将配合公司整体新的销售体制，制定完善市场销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高销售代表的工资待遇，激发、调动销售人员的积极性。销售人员实行工作日志制。以月度销售任务完成情况及工作日志综合考核销售人员。督促销售人员，通过各种方式争取团体和零散客户，稳定老客户，开展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

五、密切合作，主动协调：

与公司其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与公司其他部门密切联系，互相配合，充分发挥

公司的整体销售活力，创造最佳效益。加强有关宣传，充分利用多种广告形式推荐公司产品，宣传公司，努力提高公司知名度。

以上几点请各位领导多提建议与意见，为了公司的宏伟蓝图，齐心协力，共同进步，使公司走向辉煌的明天，挑战已经到来，我相信：用心一定能赢得精彩。

共2页，当前第2页12

书店上半年工作总结和工作计划篇三

市场管理服务中心20xx年上半年工作在县社的领导下，在工商、公安等部门的大力支持下，通过全体干部职工的共同努力，各项工作都取得了较好的成绩。

上半年收费总额：17.8万元；支出总额：17.5万元。其中：上缴税金1万元；上缴县社经费：1.9万元。

农贸市场是全县人民最大的集散场所，是窗口行业。为此，我们始终坚持服务这一宗旨，把服务放在了工作的首位。

1、加强卫生管理，改善经营环境。农贸市场经营业户多，车辆多，人员流动性大、污水、垃圾随时都在产生。卫生管理难度大。为此，我们在收入减少，劳动工具物价上涨的情况下，投入了大量的人力、物力，加强市场卫生管理。一是加强工作人员管理。进一步调整卫生保洁员工作时间，使其更趋合理。早、中午下班时间增加一班卫生保洁员，使卫生清扫全天不断档。划分卫生责任区，将责任落实到个人。并建立逐级检查制度，一级对一级负责，做到奖惩有记录，月小结总评。对当月评优的卫生保洁员给予奖励。二是增加卫生管理的费用投入。在增加卫生保洁人员的同时，我们还加大了锯沫子的使用量，锯沫子由原来的周用量20袋增加到30袋。仅此一项上半年和同期相比增加支出0.2万元。市场大厅地面、

床面，采取定期全面清擦和重点部位随脏随擦相结合的办法，确保卫生清洁。三是增加小型垃圾车辆6辆，保证垃圾及时清运，不积压、不见堆，此举得到了经营业户的认可和各级的好评。

2、加大基础设施建设，改善经营条件。为方便业户经营和群众购物，彻底改善市场经营条件[]20xx年7月至20xx年6月，在基础设施建设上，累计投入资金20.5万元。其中：原早市下水系统工程投资2.3万元。市场大厅供暖管道改造投资2万元。新建8个彩钢活动板房投资11万元，早市安装红外线防爬电动门投资0.9万元。市场大厅取暖费0.5万元，改善企业办公条件，租办公室和维修暖气投资1.4万元。早市摊区设置划分界线栏杆投资0.5万元。为规范市场秩序、保证卫生环境，在大厅四门修建台阶投资2万元。

市场的人流、车流、物流代表了市场的繁荣，也预示着市场的喧闹和繁杂，怎样管好市场秩序，使其闹而不乱、杂而有序、是市场管理服务中心一项重中之重的工作。也是我们近几年来始终在思考并力图圆满解决的问题。

上半年县政府赋予了我们行政管理的权力，颁发给我们市场管理监督行政执法证6个，这代表着对我们工作的肯定，使我们有了一个更好的管理环境。

1、加强车辆管理。根据市场大厅的实际情况，我们进一步完善了车辆管理办法，采取了切实可行的措施。一是明确了市场大厅可以进入的车辆和禁入车辆，规定了可进车辆的进入时间和禁入时间，并在市场大厅各出入口挂牌明示。二是请示县政府同意后，在市场大厅四门修建台阶控制车辆，在南北门各留一个车辆专用通道，在车辆可入时间将门打开，禁入时间将门关闭。通过这些措施的落实，车辆管理取得了明显的效果。

2、加强商品摆放管理。针对农贸市场业户商品摆放乱，你超

我，我压你的实际情况，本着便于业户经营，保证交通顺畅，摆放有序规范的原则，规定了商品摆放的统一标准，向业户明确可以摆放商品和禁止摆放商品的位置，并在大厅地面上打划了标准线，有效地扭转了乱摆乱放的局面。

3、加强早市管理。早市扩建后，面积已达到一万平方米，基本能够容纳下早市经营。我们对早市重新进行合理规划，一是确定车辆经营摊区、月费经营摊区、零散农户经营摊区的具体位置，在摊区之间设置铁栏杆做为分界线。所有摊区全部用白色油漆打划上摊位号，切实规范市场秩序。二是将早市业户全部迁入市场院内经营，彻底结束历年早市经营占用市场路，堵塞交通，道路卫生差，严重影响市容市貌的历史。

本着改革与发展的原则，为增加企业效益，发挥职工的积极性，使企业体制更趋合理，我们进一步深化了体制改革。一是改革机构，对原各市场管理服务所的管辖区域进行了调整。将原有七个所合并为六个所，重新进行了所长选聘和人员组合，组合掉富余人员3名。起到了减员增效的效果。二是实行目标管理责任制。市场管理服务中心对各市场管理服务所全部实行目标管理，年初签定了责任状，年终根据经济指标完成情况兑现奖惩。三是健全各项管理制度。根据市场工作中所积累的经验和企业实际情况，进一步完善了卫生管理、秩序管理、收费管理、人员管理、安全管理等各项管理制度，使企业运行有章可循，有制可依，进入规范化管理轨道。

在20xx年上半年工作中，我们全体干部职工从未休息过节假日，贪黑起早，兢兢业业，各项工作取得了较好的成绩，也得到了人民群众的认可。5月19日，新华网黑龙江频道对xx县市场管理服务中心卫生、秩序等各项管理方法和所取得的成果给予了报道，5月14日绥化晚报□xx电视台”重要媒体报x”x节目也给予了相关报道和刊登。

一是抓好目标管理，年终经济指标兑现工作；

二是进一步加强基础设施建设。计划投资2万元，对市场大厅三个阳光平台进行改造，彻底解决市场大厅冬季缓霜滴水、夏季漏雨的问题。

投资1万元，对鲜鱼经营摊区地面进行改造，解决摊区地面存水问题；

投资1万元，对农贸市场外房檐装饰板进行修补。三是依托市场的自身优势拓展经营领域。我们将依托市场有房屋、有场地、有设施的优势，广开门路，积极对外联系，将企业富余人员组织起来，搞一些适时对路的商业经营，开辟新的经济增长点，增加企业效益。

尊敬的各位领导同志们，我们市场管理服务中心全体干部职工在下半年工作中将再接再厉，再创新业绩，再登新台阶。

书店上半年工作总结和工作计划篇四

坚持“以人为本、服务教育”的思想，树立服务意识，提高服务技能，保证服务质量，规范后勤管理，为学校的教育、教学工作提供有力的后勤保障。

- 1、规范后勤工作、健全规章制度；
- 2、加强财物管理、减少物质浪费；
- 3、抓好安全工作、力创“平安校园”。

(一)后勤工作

- 1、建立完善各项制度，加强学校财务管理。
- 2、建立健全科学、规范的校产管理制度，加强对校产的日常管理。及时运用校产管理软件做好校产登记、保管、申领、

维修、报废、转让等各环节工作，增强教师和学生爱护公物的意识。

3、加强绿化管理，美化校园环境，学校现有的花草树木做好养护和专人的管理工作。今年的重点是绿化的改造(如学校的绿化设计、原花坛绿化带花草树木的添置等)，努力使校园四季如春，春意盎然。(具体方案等学校讨论后再定)。

4、加强教学设施的维修与更新，本学期将根据上级部门要求的财务预算，对学校财产的添置、维修。

5、加强校产管理。在原有校产登记管理基础上进一步完善公物赔偿制度，在学期初同各班签定责任状，对因自然损坏的物资经实地核查，该修的修，该换的换，同时对库存物品定期检查，翻晒整理，分类存放，帐物相符。

(二)会计工作

加强计划预算。严格把好财务经费的收支关，严格执行“一费制”政策(代收本子费)，非特殊情况未经批准，该收的经费一律不许不收、漏收和少收，按财务手续有收必入，入帐后有据备查，在经费使用上，由校长批准，实施安排，物资购进后，必须经保管人员清点数字，质量验收，价格核查，做到有支必出，出必有据，价物相符，谨防以次充好，虚报冒领，从中得利。

根据学校的实际经费开支情况，在预算的基础上，对经费进行严格开支。

附：工作安排

二月份

2、搞好校具的维修发放。

3、书簿本、办公用品的发放。

三月份

1、对校产进行登记归类造册。

四月份

1、按照学校工作计划，安排好期中考试后勤各方面工作。

2、检查各班门窗，桌凳使用情况。

五月份

1、对全校电路进行一次全面检查，排除安全隐患。

六、七月份

1、做好代办费结算工作。

2、对本学期财物帐目进行核算。

3、清点公物并做好回收工作。

书店上半年工作总结和工作计划篇五

内儿科是一支充满活力、爱心、刻苦钻研的年轻队伍，随着新院搬迁我们兢兢业业地走过了半年。全科始终不忘“一切以病人为中心，以质量为核心”的宗旨，用自己的爱心、诚心满足每一位住院病人的需求，把“救死扶伤”的工作作风贯穿于护理工作的全过程。在医院和护理部的领导下，根据半年前制定的工作目标，全科护理人员认真实施不懈努力基本完成了各项任务，赢得了大部分住院病人的满意。

一、科室基本情况

1、全科护理人员共9人，其中聘用护士5人，主管护师1人，护师4人，护士4人，大专2人，在读本科2人，中专5人。共有40张床位，全年收住院病人1313人，上半年总数489人，下半年总数824人，下半年比上半年病人总数增加了25.5%，下半年抢救危重病人126人，死亡9人，抢救成功率92.9%。静脉采血468人，其中颈静脉12人，股静脉2人，皮试472人，肌注148人，输血人，导尿126人，洗胃抢救18人，死亡3人，洗胃抢救成功率83%。气管插管3人，成功插管2人并使用呼吸机正压呼吸。严格护理操作常规，严格消毒、灭菌、隔离措施的落实，对于内、儿传染综合科室无院内交叉感染，无差错事故发生。

二、科室设备、物资运行及相关制度情况

1、科室拥有抢救设备：洗胃机2台，婴儿温箱1台，除颤仪1台，成人吸痰器1台，幼儿吸痰器1台，运行正常并随时处于备用状态。所有抢救设备由责任班杨冬芝专人管理，每周定期检查运行情况、保养、作记录；抢救柜、药柜由责任班褚礼梅专人管理，定期检查，如出现缺药、漏药现象，予即时补上备用并记录；各种消毒液及用物每周定时更换，专人治疗班负责，主班每天检查1次，出现问题应立即报告并即时解决。

2、科室执行严格的查时制度，班班查每周五大查，环环相扣。半年来堵科室药品漏洞10次，查出漏处理医嘱5例，已及时填补，未造成不良后果，各班分工明确各负其责，协调合作，未出现明显拖班造成人员的过度疲劳现象。

三、科室护理工作完成情况

半年来我科护理工作完成情况：基础护理平均93分，危重一级护理95分，护理表格书写94分，急救物品平均89分，病区消毒合格率95分，满意度调查87，5分科室管理86分。严格了一次性医疗用品（一次性无菌注射器、输血器、输液器等）得管理，用后全部做到分装、消毒、毁形、焚烧并记录。严格

执行无菌操作，注射做到一人一针一管一带，无一例输液、输血反应。

四、科室业务学习及引进新技术开展情况

1、在吴院长、成人真主任的指导下，经过多次学习，我们科每位医生都能使用心电图机，每位护士都能看懂临床常见异常的心电图。科室对每例死亡病例、疑难病例都进行讨论，从中总结不足，制定出完整的治疗方案并上墙，备工作参考。现已上墙的治疗方案有：脑出血血压调控方案，上消化道出血抢救流程图，小儿呼衰、心衰急救流程图，急性心肌梗死抢救治疗方案及快速性心律失常抢救治疗方案(有一位尖端扭转型室性心动过速的病人在我科得到了及时的抢救并治愈出院)。大部分脑出血的病人在我科得到了全面、科学的治疗与护理，赢得了老百姓的信赖，留住了很多病人。今年还在我科开展了有史以来的第一例气管插管，使用呼吸机呼吸的先例，在病人身上进行了眼部、口腔、气管、导尿、褥疮、生活、心理等一系列护理，并整理装订成册。护理人员还学习了从省医引进的新技术：留置针的运用与护理，硫酸镁湿敷运用，褥疮患者使用氧疗，取得了很好的治疗效果，现已在我科运用。同时我们还学习了各种疾病的发病机制、临床表现及护理，能够即时、准确的为医生提供诊疗依据。

六、内部管理

1)、向患者家属发满意度调查问卷，收集意见、建议，使我们及时掌握和了解部分病人对我们医生、护士、病房管理的满意程度。

2)为了提高医护人员尊重和维护患者权益意识，通过学习，大家基本了解和掌握了与病人沟通的技巧，促进了医患、医护之间的关系和谐，增进了感情，让病人相信我们，愿意留在我们科。

3) 为了给病人一个温馨的就医成人，我们围绕了“树行业新风，创一流服务”的活动主题，从细小环节入手，要求医护人员做到“四轻”、“七声”服务，对一些无法解决最基本的生活及住院费的患者，我们全科人员慷慨解囊，伸出援助之手，切实让病人感受到温馨、耐心、细心爱心的四心服务，感受到家的温暖。

4) 经过今年“医疗质量管理”大检查后，使我们认识到了我们的管理不够完善，主要问题出现在对医疗安全入手不足：病历书写不及时、不规范，对各种疾病的治疗原则不规范，滥用抗生素，收费不透明，对各种记录不完整。

5)、为了实现人性化的管理，科室学习了护理部制定的“护理人员量化考核评分制度”，但是为了让值班人员心理轻松、不带情绪上班，我们科并没完全按照制度扣分罚款，而是要求大家相互帮助，各班相互检查，出现问题立即纠正帮助填补、循环进行，未得到即时纠正的，上下两班共同受罚，半年来只是在成人卫生、上岗形象及协调问题上个别被罚。

七、护理工作获得的社会效益

我科护理人员对于常规技术都能熟练掌握。对小儿头皮细小静脉的穿刺技术能做到动作准确、娴熟、一针见血率高，两位责任班护士都有很强的主动性和责任感，为每位患者做好入院的环境介绍、生活上的帮助、解释治疗护理计划以及出院后的健康指导、回访，在搬迁的第一季度满意度调查获得100%的好成绩，获得病人送来感谢信3封，第二季度获得病人送来锦旗一张、感谢信一封，但是满意度调查下跌到75%，说明了我们责任班的工作没有做到持之以恒，忽视了心理治疗与回访。如果每一次的回访都能让病人觉得你在用心为他治疗、记得他、关心他、有亲切感，就会使我们得到很好社会效益。

八、存在的不足

- 1、护理人员轮换太快，不好管理；
 - 2、护理人员之间的相互协作能力相对较差；
 - 3、护理人员缺乏与外界交流，服务意识不强；
- 1、严格按《医院管理评价指南》及院内相关制度开展工作；
 - 2、加强业务学习，提高护理技术水平；
 - 3、选派护理骨干到省级医院进修心内科、新生儿科临床护理；
 - 4、加强行风建设，做到优质服务。

书店上半年工作总结和工作计划篇六

一、林业局为医院环境建设进行整体改造

- 1、林业局新一届领导班子以开拓的思维，创新的理念，立足二十年不落后的进步思想，筹措资金为医院重建一座5600平方米，主体五层全新的现代化医院综合大楼，内部设施齐全，重新购置了新病床、床垫、被褥、床头桌、办公桌椅等。为林区百姓提供了清新、舒适的就医环境，也为医务人员提供了宽松、整洁的办公条件。
- 2、拆除4800平方米原有用房，在时间紧任务重的情况下，医院领导班子带领全体职工为了不影响患者就医和住院患者的治疗，克服一切困难加班加点按时完成了搬迁任务，保证了医院工作的正常运行。林业局党委、林业局为职工医院举行了竣工剪彩庆典仪式。赢得了百姓的贺彩！
- 3、新综合楼的建成和投入使用，极大地改善了医院住院设施

和医疗条件，扩大了林区优质的卫生资源和环境，将全面满足我局广大人民群众和周边广大人民群众对医疗保障的需求。

二、经济技术指标完成情况

20__年我院不断加强科学管理，抓实抓细，虽然经过搬迁等诸多不利因素，但经济收入仍然是稳中有升，截止11月底，总收入达350万元，搬进新综合楼后，日住院患者最高达60余人，创历史新高，争取年末总收入突破400万元，确保年上缴80万元经济指标的完成。

截止11月底，年门诊患者17411人次，比去年年底提高12%，住院患者760例，比去年同期提高10%，手术280例，抢救危重患者96例，成功率98%，基础护理合格率100%，无菌护理技术合格率98%，护理表格书写合格率98%。各项指标均比去年提高。

三、继续全面开展医疗卫生服务工作

紧紧围绕人人享受医疗卫生服务这一目标，全面开展基本医疗卫生服务工作，按医师配备原则，各科室配备相应的高、中、初级医师，满足广大患者的就医需求，采购质量保证、价格低廉的药品，在本院没有ct设备的情况下，患者需要作检查时，救护车随时为患者提供服务。为职工群众提供了安全有效、方便、价廉的基本医疗服务。

四、加强医院管理工作

医院领导班子团结，明确责任，各施其职。院长主抓行政管理工作，书记主抓医德医风教育，业务院长主抓医疗业务工作，后勤院长负责院内感染和后勤工作，各项制度建立健全，并落到实处，各项工作按部就班，井然有序。

五、努力提升医疗服务质量

1、坚持首诊负责制，认真执行十二项核心制度，按三基三严质量标准要求，严格医疗质量管理，由主管业务院长和进修学习回院的医疗骨干授课，组织全院医务人员定期学习医学新知识、新理论、新方法，讨论疑难病例和典型病例，探索新知识、新技术。全面提高医务人员的专业素质，提升医疗服务质量。建立严格的奖惩制度，对有特殊贡献的医疗骨干给予鼓励，有医疗差错和违反规章制度的人员给予惩处，调动医务人员工作的积极性，促进医疗工作的健康发展。

2、成立甲型h1n1流感组织机构，对临床一线医护人员进行专项业务培训，提高防治技术水平。确保每位一线人员熟练掌握甲型h1n1流感病的临床表现、诊断标准及预防措施。设重点科室发热门诊，确保有足够的力量能够投入到甲型h1n1流感疫情的预防救治工作中。

3、20__年我院在外科手术方面有了新的进展和突破，与上级医师联合开展具有高精尖高难度的手术，成功开展膀胱镜微创前列腺切除术数10例，该手术具有创伤小，患者痛苦小，时间短，术后恢复快等诸多优点，愈后效果十分满意。如椎管狭窄、下颌牙阻生等高难度手术已能顺利完成。与北京专家教授同台成功手术全膝关节置换术、全髋关节置换术。收到良好的社会效益，促进了临床外科医学的发展，添补了我院骨外科手术的空白。

4、护理质量方面，在总护士长的指导下，认真实施基础护理和专科护理，护理技术操作规范、护理文件书写合格，由总护士长授课，定期组织护士业务学习，护理技术操作示范、演练、护理知识竞赛等，提高了护理人员的专业素质，护理质量显著提高，年终全院护理人员理论考试合格率100%。

六、重视人才培养

多年来，我院始终采取送出去，请进来的方法，引进先进的医疗技术，提高医务人员素质和医疗技术水平。在原有的基

基础上，20__年又选派4名医疗骨干分别到哈尔滨、佳木斯、等上级权威医院进修提高，又有7名医务人员通过中级技术职称考试。

七、其他管理方面

医院在抓医疗质量和环境建设的同时，财务管理和药品管理等方面也常抓不懈，严格执行财政法规、国家药品采购制度等，按照国家药品价格政策和医疗服务收费标准，财务收支真实符合规定，实行价格公示制度，费用一清单制度。主动接受社会和病员对医疗费用的监督。

医院全体有信心和决心在新的一年的工作中再接再厉，对存在问题制定措施，及时整改。加强管理力度和学习力度，以高质量的医疗水平服务于广大林区群众，以昂扬的精神状态，强烈的进取精神，扎实的工作作风，求真务实，开拓创新，朝着森工系统内名牌医院的目标不懈努力，再次发展新华章！

新的一年，医院的工作任重道远，继续坚持以人为本，是振兴医院的指导思想，提高医疗服务质量是医院工作的重中之重，办群众满意医院，打造森工系统内名牌医院是医院的工作目标。

具体工作思路如下：

一、围绕以病人为中心，提高医疗服务质量这一主题，确立科技兴院，办群众满意医院的工作思路，构建在发展上创新、措施上创新、工作上创新的新型医院。

二、争取政策和资金加大医疗设备的投入，为医疗质量奠定科学基础。购置ct扫描机、彩超机、全自动生化分析仪等。提高医院的诊疗技能和服务水平，更好地为林区人民服务。

三、按照国家卫生部的要求，围绕改革城市卫生服务体系，

积极发展社区卫生服务，逐步形成功能合理、方便群众的卫生服务网络的工作思路，建立以医院门诊部为中心的一套完整的预防、医疗、保健、康复、健康指导和计划生育指导六位一体的社区医疗服务中心。为林区群众提供方便、价廉的公益性基本医疗卫生服务。

四、在重视人才培养方面，继续采取送出去，请进来的方法，有计划地选送人员到上级医院学习提高，不断提升医院的整体服务水平和服务功能。

五、加强医院管理工作，建立和完善各项规章制度和技术操作常规，严把医疗质量关，加强日常监管和考核力度，随时督导自检自查，营造自上而下真抓实干的氛围。

面对医药体制改革和医学科技迅猛发展的势态，全体职工有信心和决心共同努力，积极探索，发现和创造适合医院发展和建设的新路子，谋求医院发展的新途径，把医院建设成患者信任、人民群众认可、林业局党委、林业局满意的新型医院。

书店上半年工作总结和工作计划篇七

刚刚过去的上半年是我初次正式踏上工作岗位的半年，我所从事的是手机销售，不能直接的观察到客户的行为和表情，只能通过简单的言语去了解顾客是否有购买的意向，但是因为我工作的经验不是很足，经常不知道应该从哪一个方向来判断应该怎么推销负责的产品。

记得第一次拨打手机的莽撞，大大咧咧的说出推销的话语，很快就被挂了手机，一瞬间就有一种我接下来还是会失败的感觉，如我所料，一次次的拒绝让我不知道该不该再一次按下号码，希冀着有一次奇迹的发生。我觉得很长一段时间过去了，没有做出一丝成绩，在这样的拨打击下，我感觉自己连话都不会说了，感觉自己已经到了能够承受的极限。有一

瞬间有放弃这份工作的想法。

是同事的鼓励和开导重新让我鼓起了勇气，他们将自己刚刚工作时的经历分享出来，告诉我，现在的业绩不是一开始就是一帆风顺的，也是经过一次次的拒绝锻炼出强大的心脏，才有今天的成就。听了这样的话，我就在想我和他们之间差了什么呢，迈过这道坎，说不定我又能迎来不一样的局面，所以我坚持了下来。

经过半年的工作，我也渐渐适应了这样的工作节奏，也能以平常心来面对手机里传来的拒绝声，也渐渐总结出自己在工作的过程中应该以什么样的语言来推销产品，不能放弃，抓紧机会，才能有成功的希望。

一路走来，回顾自己在工作上的一幕幕，我发现自己将生活中的一些习惯带到了工作上来，让我在工作的过程中平添了很多的困难，尤其是马虎大意不记事，让我吃了很多的苦头。比如说已经做好了笔记应该在拨打手机的过程中说的一些话，但是翻过头我就给忘了放在那里了，还有接发传真漏掉一些细节，等到后面来补足，就又急急忙忙的赶工等等。这样的情况在上半年的工作发生过好几次，同时也提醒我要注意，但是我依旧如此，完全没有改正，但是下半年的工作我会吸取教训，不能凭借冲动和热血来完成工作中的任务，导致发生很呆在我现在看来不应该发生的事情。

上半年里因为对自己的目标不明确，导致在工作上没有做出什么成绩出来，但是在下半年我会给自己制定好工作计划，完成目标，改善自己的缺点。

书店上半年工作总结和工作计划篇八

1. 通过实习，较全面、深入地了解会计核算和财务管理工作的意义，熟悉现行会计、财务管理制度和实务操作技能，使

学生对会计工作和财务管理工作的实践有一个较全面的感性认识。

2. 通过实习，使学生进一步消化和深化已学到的专业理论知识。同时通过实践环节，检查学生对所学理论知识的理解程度、掌握程度和应用能力。

3. 通过实习，培养学生观察问题、分析问题和解决问题的能力，为今后较顺利地走上工作岗位打下一定的基础。

4. 通过实习，培养学生理论和实践相结合的能力，培养实事求是的工作作风，踏踏实实的工作态度，树立良好的职业道德和组织纪律观念。

1. 严格按照实习规定的要求进行实习，不得提前结束实习，也不准随意延长实习时间。要遵守实习单位的劳动纪律和其他各项规章制度，与实习带教师傅和实习单位搞好关系。

2. 虚心学习会计核算的方法、财务管理的技巧以及其他企业管理知识，勤奋探索实践工作经验。尊重实践经验，尊重管理人员，虚心听取讲解，认真做好实习日记，认真撰写实习报告。

3. 对在实习中悉知的商业秘密保密。借阅实习单位提供的各类资料，必须按有关规定妥善保管，完整归还。

4. 系统收集和全面掌握毕业论文(设计)的有关数据资料。要深入调查毕业论文(设计)的背景情况，系统查阅论文(设计)有关的文献资料;熟悉毕业论文(设计)的研究思路、技术途径、方法步骤和实际管理中的有关研究成果。

5. 应紧密联系毕业论文(设计)选择相应的企业和岗位作为实习点。实习点原则上由学生根据本人的实际情况自主联系，若学生自主联系难度较大，由系负责统一安排。

在学生实习期间，指导教师应当定期或不定期地对学生的实习情况进行检查。检查可以采用与实习单位指导教师通讯联系、实地走访实习单位等方式。实习检查的主要内容包括：实习生劳动纪律的遵守情况；实习生工作的主动性；实习生在实习过程中论文资料的收集情况等等。指导教师对学生实习的检查应当有书面记录；评定实习成绩时应充分考虑检查结果。