

# 2023年配送部工作计划和目标(优秀7篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

## 配送部工作计划和目标篇一

- 1、做好第一周开学工作，迅速抓好班级管理。
  - 2、建立班级良好的常规，让新生尽快适应新环境，与班级教师及幼儿建立感情，适应新的集体生活。
  - 3、强化幼儿安全意识，养成幼儿良好的自己保护意识。
  - 4、开展养成教育，巩固及培养幼儿的规则意识，进一步培养幼儿的自己服务能力及自己控制能力。
  - 5、班级教育教学步入正轨，形成一日活动的有序性。
  - 6、做好本学期各项工作计划。
  - 7、开展主题探究活动，让幼儿参与实践。
  - 8、开展环境保护教育活动。
- 一、迎新生及老生返园，做好个别幼儿的入园教育。
  - 二、进行入园安全礼貌教育。
  - 三、巩固幼儿常规，在班级中开展养成教育，并与五大领域相结合。

四、从第二周开始每日上午开展主题探究活动，下午进行五大领域及班级特色教育，尽快开始形成一日活动良好的有序性。

五、“心连心”笔记本开始启用，丰富其内容。

六、继续建立幼儿个人档案。

七、根据主题探究活动的开展，进一步完善班级环境。

八、培养幼儿参与班级管理和幼儿的独立性及责任意识。

九、学习中班的几套体操。

十、教会幼儿“九会”（重点辅导幼儿学习自己叠衣被。）

十一、开展古诗词诵读活动，利用课余时间让幼儿掌握三首古诗、成语接龙。

十二、培养幼儿开始完整讲述故事，并能创编故事。

十三、继续用英语对话引导幼儿进行一日活动，为幼儿创设良好的英语学习氛围。

十四、制定各项工作计划（本学期班级工作计划、本学期古诗词诵读计划、兴趣小组活动计划、五大领域科学及识字教学计划、本学期科研工作计划）

xx□对上学期科研工作进行总结，对全园教师进行关于科研课题讲座，为迎接课题组中班课题开课会做好准备。

十六、召开本学期第一次家长会，配合好幼儿园开展本学期英语公开展示课。

十七、结合主题开展亲子活动，并为九月份出生的幼儿召

开“小小生日会”。

十八、结合主题活动，开展“我是环保小卫士”活动，重点在卫生工作进行实施。

## 配送部工作计划和目标篇二

### 一、班级的情况分析

我们班共有学生\_\_人，男生\_\_人，女生\_\_人。从数量和情况上看，想要短时间内完成家访是很难的，只能由近到远的慢慢完成这份工作。

为此在工作前，我要先分析学生们的居住地址，对家访的先后顺序做做好规划。接着，再通过顺序，进行准备和工作。考虑到部分同学的家住偏远，必要的情况下，我也可能要做好准备或让家长和自己约定好时间互相见面。

### 二、学生的准备

进行家访，对学生们是不能隐瞒的，不仅不能隐瞒，我还必须要带动他们的积极性，要让他们认识到家访的目的并不是为了批评他们，而是为了鼓励他们。根据过去的经验，学生们对家访的印象确实不好。但我要努力的改变这个印象，让同学们认识到，学校和家庭，其实是一样的。

### 三、家长方面的通知

去家访之前，和家长做好联系也是必要的。为了能不给家长添麻烦，我必须简单明了的说明家访的目的。也注意不要让家长给学生压力，防止学生产生抗拒。为此，和家长们的交流就变的非常重要。我应该定好时间后就将信息发到群里，进行家访之前，单独和家长联系。

## 四、自我的准备

最后，也是最重要的，面对这次家访的准备。为了维持好学生的自尊和自信，也为了让家长配合我们的教学。我如何去完成自己的工作就显得非常重要了。而且还要面对\_\_名孩子的家长，这个准备量也非常的大了，为此，我必须尽早准备，及时的准备！

## 五、结束语

家访这个词，确实小时候的自己也非常的不喜欢，但是成为老师，我也喜欢这些同学们，我必须去改变他们对这个词的理解！相信这次的家访过后，大家都会有不一样的改变！

## 配送部工作计划和目标篇三

### 一、教育内容与要求

1 鼓励幼儿运用多种感官感知夏季的特征，了解夏天与人们的关系。2 引导幼儿初步了解夏天的饮食卫生，知道一些正确的防暑降温方法。

3 培养幼儿初步的倾听习惯，并能大胆地在同伴、教师面前说话。4 引导幼儿知道谦让，感受帮助别人是快乐的事，鼓励幼儿做力所能及的事，体验劳动的快乐。

7 在日常生活中引导幼儿不爱物体大小、颜色等干扰，正确判断“5”以内的数量，初步掌握数量守恒。

### 二、生活活动

1 引导幼儿观察周围环境，感知夏季的特征。发现天气对动植物及人的影响。

- 1 在日常生活中，家长要注意自身的榜样作用，引导幼儿养成良好的生活习惯和学习习惯。
- 2 引导幼儿学习关心他人、知道谦让，感受分享的快乐。
- 3 鼓励幼儿大胆地在客人面前说话或表演，让幼儿在家中做力所能及的事。

## 配送部工作计划和目标篇四

一月份护理工作重点：

一、做好元旦、春节期间的工作安排，合理安排班次，确保各项护理工作安全顺利进行。

二、检查核对抢救药品器械，常用物品及器材，使各项护理工作始应急状态。

三、对上一个月存在的护理质量问题，按整改措施进行整改并及时评价，保持护理质量持续改进。

四、加强临床护理带教工作，做好节日期间护生的思想工作。

五、加强科内护理质量管理小组的质量管理活动，发挥其监督检查职能，使科室内的护理质量能持续改进。

六、组织学习护理风险应急预案，加强安全意识教育，提高护理文书、整体护理、健康教育及病房管理质量。

二月护理工作重点：

一、进行安全意识教育，查找不安全因素，力求把各种安全隐患消灭在萌芽状态，保证护理安全工作顺利进行。

二、加强基础护理工作及病人康复期的康复指导。

三、对上一个月存在的护理质量问题，按整改措施进行整改并及时评价，保持护理质量持续改进。

四、加强临床护理带教工作，做好节日放假后返院护生的思想工作。1

五、加强科内护理质量管理小组的质量管理活动，发挥其监督检查职能，使科室内的护理质量能持续改进。

六、组织学习心肺脑复苏术，学习急危重病人的抢救流程。

七、加强医院内感染管理，认真落实消毒隔离制度。

三月护理工作重点：

一、学习护理管理制度，并严格执行各项制度，保证护理工作顺利进行。

二、加强护理业务学习，不断学习新业务、新技术。

三、加强加强整体护理工作及病人的健康教育工作。

四、对上一个月存在的护理质量问题，按整改措施进行整改并及时评价，保持护理质量持续改进。

五、加强护理文书书写

六、加强科内护理质量管理小组的质量管理活动，发挥其监督检查职能，使科室内的护理质量能持续改进。

七、进一步加强病房管理，为病人创造良好的治疗休息环境

四月份护理工作重点：

一、对全科护士进行安全意识教育，学习护理相关法律法规，选择期刊杂志上的护理缺陷案例，结合工作实际进行讨论分析，从中吸取教训，达到安全警钟常鸣。

二、按护理部计划进行护理操作演练。

三、对护理核心制度、各类职责以及法律法规进行抽问式考核。

四、落实护理安全管理措施：重点是病人术中的安全管理。

五、加强病人心理、语言、康复指导。

六、对质量考核中存在的问题及时整改，保持护理质量持续改进。

七、做好创二甲的各类资料的收集和整理。

五月护理工作重点：

一、加强“五一”节期间的安全意识教育，做好思想稳定工作，合理按排班次，查找工作中的不安全因素，保证护理安全工作顺利进行。

二、专项业务学习：护理核心制度、学习心肺脑复苏术及相关知识。

三、理顺各项护理工作，迎接5.12护士节及二甲达标准准备工作。

四、对上一个月存在的护理质量问题，按整改措施进行整改并及时评价，保持 护理质量持续改进。

五、进一步规范护理文书书写，加强检查力度。

六、加强科内护理质量管理小组的质量管理活动，每周检查一次，平时还要不定期抽查，发挥其监督检查职能，保证科室内的护理质量能持续改进。

六月份工作重点：

一、做好各项准备，迎接市卫生局“二甲”初审验收。

二、总结上半年护理工作，讨论制定下半年护理工作计划。

三、继续学习医院核心制度，复习手术室护理管理制度。

四、讨论、修订各班班次流程，制定弹性排班制度。

五、加强医院内感染管理，按质量管理考评细则，完善各项工作。

六、对上一个月存在的护理质量问题，按整改措施进行整改并及时评价，保持护理质量持续改进。

能持续改进。

八、加强基础护理工作及健康教育指导。

七月份工作重点：

一、做好各项准备工作，迎接二甲初检。

二、继续加强安全护理意识教育，查找工作中的不安全因素。

三、落实各项护理规章制度，加强监督检查力度。

四、落实各班次岗位职责及工作流程，进行质量考评。

五、加强手术区管理及整体护理，全面细致落实健康教育。



六、对上一个月存在的护理质量问题，按整改措施进行整改并及时评价，保持 护理质量持续改进。

七、加强手术室护理文书的书写管理，强化护理文书书写重要性的意识教育。对无明显改进的共性问题进行讨论分析，制定整改措施。

八月份工作重点：

一、配合总务科针对二甲初检提出整改措对手术室的基础设施认真进

行整改。

二、继续加强安全护理意识教育，查找工作中的不安全因素。

三、落实各项护理规章制度，加强监督检查力度。

四、落实各班次岗位职责及工作流程，进行质量考评。

五、加强手术区管理及整体护理，全面细致落实健康教育。

六、对上一个月存在的护理质量问题，按整改措施进行整改并及时评价，保持 护理质量持续改进。

七、加强护理文书的书写管理，强化护理文书书写重要性的意识教育。对二季度护理部质量检查关于我科护理文书书写方面无明显改进的共性问题进行讨论分析，制定整改措施。

九月份护理工作重点：

一、学习各项护理核心制度，继续加强护理安全意识教育，安全警钟常鸣，查找工作中的不安全因素。

二、临床带教：九月份实习护士较多，带教老师要认真执行

带教计划，对实习护士要多讲解、多示范、多提问、多提醒、多关心、多交流，强化实习学生的安全意识，出科时进行理论、操作考试。

三、整体护理：加强病人的心理护理，术前防视与术后回访要多与病人及家属交流沟通，满足其合理需要，进行个性化健康教育。

四、对上个月质量检查中发现的问题，进行讨论分析，制定整改措施，按整改措施进行整改并及时评价；科室质控小组发现质量问题，要查找原因及时督促整改，月末进行全面质量分析，保持护理质量持续改进。

五、加强护理文书的书写管理，强化护理文书书写重要性的意识教育。

十月工作重点：

一、合理安排国庆节节日期间值班人员，休班人员实行听班制，准备充足的的人力、物力，应对突发事件的发生。

二、加强节日期间安全意识教育，值班护士、实习护生上班时间要求精力集中，全心身投入工作；同时做好整体护理工作。

三、对上月的护理质量检查中发现的问题，进行讨论分析，制定整改措施，按整改措施进行整改并及时评价。

四、加强病人的健康教育。

五、复习医疗法律法规知识，并不定时抽问考查。

十一月工作重点：

一、病房管理及基础护理.危重病人护理质量检查。

二、护理质量检查及护理行政查房

三、护理业务查房及护理业务课 四 护理人员法律，法规，工作制度相关知识考试考核。

十二月工作重点：

一、护士年终考核。

二、护士长会议，质控总结，分析，反馈。

三、护理人员个人总结。

四、年度医疗差错事故及缺陷讨论会。

五、本年度护理工作总结及下年度护理工作计划

贵定县中医院外科

## 配送部工作计划和目标篇五

年初我们曾为今年工作定下以市场营销为核心、以成本控制为重点的十个工作重点，并定下了全年完成11亿的销售目标。迄今时间已过去八个月，今天我们有必要共同总结一下过去大半年的工作情况，统一一下思想，共同计划所余四个月的工作，力争完成全年销售目标。

### 一、 工作小结

#### 1、市场营销初创业绩 初立品牌

今年是新地产在广州有史以来推出销售楼盘和规模最大的一年，今年计划要推出岭南、东方[?]时代四个大盘，在楼盘数量和档次跨度上都是空前的，这不但对市场营销系统提出了

非常高的要求，也是对项目管理中心各部门协作能力的提出全新考验。或许年初确定今年目标时，不少同事对今年目标都持有保留甚至怀疑态度，八个月过去了，相信同事们应该已高兴地看到，岭南组时间过半完成销售目标已过半，东方组总销售业绩也已近半。项目开售时间因故推迟，但整体业绩亦令人满意。取得这样的成绩是靠市场营销系统的同事开拓创新、团结协作、全情投入、点点滴滴取得的，当然项目组、公司各职能部门的同事的支持和配合也是分不开的。

除了销售业绩，上半年四盘推出以及公司于8月5日举行的新中地产地区总部迁入珠江新城的庆典，均对公司在业界的形象产生了质的变化。相信同事们应该都已感受到了传媒、政府、购房者对新地产品牌认识的提高和对新地产产品的认同，岭南、东方的知名度和品牌应该讲在同区、同档次盘中建立了很好形象和地位。开售也已取得了初步的品牌效应。前不久一年一度对集团各项目中心均作一次考察的香港媒体代表团和证券分析员代表团访问广州，对广州近四年来取得的进步和公司目前的业务表现也给予了充分的肯定。

## 2、内部优化 初见成效

为适应公司业务重点的转移和发展需要，公司上半年进行了较大的组织架构优化调整，取消了分区副总及分区设置，全面清理和明确了各职能部门的职责分工，明确了项目组、营销组、物管处为单位的项目协调工作机制。半年来的工作证明，有关机制明显地提高了工作效率，增加了责任感。其运行的效果是令人满意的。

岭南项目，营销组、项目组、物管处密切配合，出色地完成了五一黄金周营销、二期交楼、现在正密锣紧鼓地为9月19日三期营销做准备工作。两位经理和岭南项目、营销组同事的工作态度、合作精神和工作经验是值得其它部门学习的。

东方项目组在不到半年时间里也已基本理顺了以往遗留的问题，包括项目内部欠缺协调、合作单位间缺乏信任、工期和造价失控等情况。在开发管理部的直接支持下，克服了政府部门政策严重不协调造成的困难，出色地取得了项目及营销所需的有关证照。东方营销组、项目组间近月来配合明显加强，为在九、十月销售旺季出佳绩，文今朝、劳慧儿和两组同事正积极筹备一些重要活动。相信东方组在“十一”黄金周会有出色表现。

z项目是公司在广州、在中国地产项目中举足轻重的项目，规模大、设计复杂，过往设计、建造过程和营销策划也遗留下不少问题。项目组和营销组均在五月份改组，经过等同事的努力，保障了“五一”试盘、八月开盘、八月写字楼入伙等重大时间节点；项目和营销间的配合逐步加强；项目部内部及项目部与顾问公司、承建商的合作有了明显改进；工程建造已基本顺利；营销部和代理及广告公司间的合作机制也已形成并取得明显成绩。项目取得令人满意的销售成绩和市场形象，项目组、营销组的工作是值得肯定和表扬的。

时代项目，由于历史、地理位置等因素造成了该项目市场营销的特殊困难。经过项目部、营销部和公司有关部门的努力，现在已正式取得政府“天河软件园时代新地产园区”及“高科技开发区时代新地产园区”的批文，同时也取得了“民营新支持中心”的批复。这为时代新地产下一步走“住宅营商”的市场路向打下了非常好的基础。相信只要用心做好下一步内部组织工作，一定能为公司创造出好的成绩。

四个项目上半年的成绩，初步证明了目前项目协调机制的有效性，也证明了新架构下各职能部门积极配合，共同支持项目发展需要的服务态度和职业水平正在得到全公司的认同和发扬。

为进一步理清部门、各职位的职责，为各职位的职业化发展，建立绩效考核及更合理的薪酬和奖励体系，人事行政部现在

正与顾问公司进行有关职位、绩效、职业化等的项目，在项目完成后，相信各职位的职责、各职位的职业化发展方向、各职位的绩效考核以及奖励体系会更加清晰，公司的组织架构和职能将更系统化和科学化。

### 3、存在问题

首先表现在：责任心不够强，配合不够默契，有事互相推委等。例如东逸业主投诉处理不及时，公司曾收到投诉函件，并有一定的不良影响；东方有客户因对银行按揭不满而退订；因部门工作不利造成东方营销部因电话欠费被停机等。

其次，内部成本核算不清，成本控制不利。直接成本算不清，财务、销售、行政费用缺乏积累和与同行的比较，造成公司在决策过程中一直缺乏基本财务数据有利支持。

再次，权力与职责不匹配，授权不清、流程审批流于形式等。

总结上半年工作情况和问题，公司认为，上半年公司在营销、工程、内部调整优化等方面都取得了一定成绩。现在看，年初定下的全年销售目标的确是艰巨的，但并非不可能的。所余四个月时间希望各项目部、各部门加强协作、全力以赴、做好销售、力争完成全年销售目标。

## 二、下段工作思路

1、工作核心：加强协作、全力以赴、做好销售、力争完成全年销售目标

2、各方面业务重点

2.1 东方项目做好做细，创造佳绩

2.2 z项目做出口牌，做出品牌

- 2.3 岭南项目保持势头，注重后劲
- 2.4 时代项目出奇制胜，改变形象
- 2.5 内部管理明确分工，加强协作
- 2.6 市场营销做好服务，做好品牌
- 2.7 工程建造控制成本，保障质量
- 2.8 产品开发继承改良，创造优势
- 2.9 财务管理理清成本，控制开支
- 2.10 人力资源建全体系，专业进步
- 2.11 行政后勤改善服务，节约开支
- 2.12 物业管理理清机制，节约成本
- 2.13 遗留问题基本理顺或清晰思路

### 3、管理方面

- 3.1 加强协作，增加凝聚力
- 3.2 改良财务核算及成本核算体系
- 3.3 建立、提炼、推广企业文化
- 3.4 试行推动绩效考核体系
- 3.5 改进优化业务流程
- 3.6 加强项目管理知识体系的培训

3.7 成本费用，算清算准，靠近同行，好于往年

3.8 总结今年工作，提前做好明年计划

### 三、方法和措施

#### 1、简化改进授权及审批

即将公布新的财务及合同审批授权，重点是：改变以往过程负责，无人负责的情况，改由谁分管谁批准，谁批准谁负责。

#### 2、加强预算管理，简化日常审批流程

2.2 日常行政费用分解预算，由部门控制，减少中间审批环节

各项目部、营销部、职能部门将分别获得包括交际应酬费、旅差费、交通费、电话费等日常行政开支的预算。由各项目部、营销部、职能部门主管控制开支，保障业务需要，同时尽量节省费用开支。

#### 3、先进奖励先进

3.1 岭南项目组、岭南营销组取得成绩已得到表彰

3.2 八月、九月、十月表现出色的项目部、营销部，对公司销售业绩做出特殊贡献的部门和个人，公司将在十月份销售业绩出来后给予个别奖励，对营销造成不利影响的部门和个人给予处分。全体动员、全力以赴、决战九、十月份。每一个人都可以为销售做出贡献，每一个部门的工作都会直接影响销售。希望各营销部、项目部、职能部门能及时发现、推荐为公司销售做出特别贡献的优秀个体和事迹，并汇总至总监办公室。

3.3 完成业绩全民得益



公司拟拿出相当于二个月全公司薪金的现金，即约二百万元人民币作为全公司的今年的奖励基金。当然此基金会与公司全年销售完成计划的情况挂钩，公司将会按项目或公司整体销售额、年终考核成绩来决定每个组别和每个人的所得。按现在的销售业绩看，只要全公司同事全心全意，全力以赴，做好销售，每一位同事都应该取得好于往年的奖励！

经过xx年两个月的工作，我对房地产销售有了更深层次的了解，同时也学到了很多的东西，为了让自己在新的一年里有更高的收获，自身有更高的提升，特总结去年展望今年，根据自身的实际情况，特做出具体的计划。

## 一、业务的精进

### 1、加强团体的力量

在团体中能够更好的发挥自身的能力，同时对提升个人素质具有更大的帮助，在与同事们两个月的相处中，我发现我和郝姗在性格上有很多的共同处，同时也有很多的不同，其中有许多是我要学习加强的，这种性格上的互补，在具体的工作中可以帮助我们查缺补漏，提升自己。在新年中，我更要加强队员的团结，团结是我不断成长的土壤。

### 2、熟识项目

销售最重要的是对自己所从事项目的精度了解，我在年前散发传单不断的与人接触的过程中，对本项目有了深度的了解，但在接待顾客的过程中，还是不断的有新问题的出现，让我无法流利的回答顾客的提问，主要是对项目及相关房产知识的不够了解，在新年之后，对项目的学习，对房产知识的了解，是熟识项目的首要。调盘，新年后又新起了几个楼盘，在与同行之间比较能够更好地加强对自己销售对象的信心，在不断的学习中充实自己，在不断的实践中提升自己。

### 3、树立自己的目标

有目标才会有方向，有方向才会有不断努力的动力。在每个月的月初都要对自己订立下目标，先从小的目标开始，即独立流利的完成任务，然后再一步步的完成奖励下授的销售任务，直到超额完成任务。在每月的月初订立下自己当月的销售目标，同时记录下当天接待顾客中出现的问题及解决之道，不时的翻动前期的工作日志，温故而知新。

### 二、自身素质的提升

销售的产品可以不同，但销售的目的相同，都是为了把自己的产品卖出去，用实物换成钱。因我从未正式的接触过销售，所以在推销及推销技巧处有很大的不足，所以提升自身就要从提升自己的销售能力开始。首先，书籍是活的知识的最有利的途径，新年后要大量的阅读有关销售及销售技巧的书籍，同时不断的关注房地产方面的消息，及时的充实自己，总结自己的实践经验。其次，实践出真知，所有的理论只有与实践相结合，才能被自身很好的吸收，提升自己，从基础的做起，重新对销售流程进行学习，在演练中对项目加深印象，同时对顾客关心的合同条款进行熟读并学习。了解最新的法律法规知识。在与顾客的交流中，不断的发现问题，在团队的交流中，解决问题，不断的提升自己。最后，在生活中用心的观察他人的销售方式，尤其是在同行之间更能学到，前期先照搬他人销售过程中，遇到问题后的解答方式，经过后期的语言加工，再遇到问题时就能有自己的方式解答。

最后，感谢公司所有的领导和同事，因为我个人的进步离不开大家的帮助和支持。xx年我会不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造效益，让事业充满生机和活力!我们是一个整体，奔得是同一个目标!我会和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功!

## 配送部工作计划和目标篇六

按照十八届三中全会精神和中共中央《关于全面深化改革若干问题的决定》要求，进一步谋划xx教育的改革与发展，完善发展思路，整体推进，突出重点。要在教育资源配置改革、考试招生制度改革、教育治理手段改革、育人方式方法改革、教师队伍管理改革、深化教育研究改革等方面做出更加科学、精细、有效的安排部署。

一是强化县区政府责任，创造促进教育公平的良好政策环境。二是全面推进义务教育学校标准化建设。三是合理调整学校布局，着力解决县镇学校大班额问题和农村寄宿设施不足的问题。四是加大师资培养培训和交流力度，鼓励优秀教师和校长到薄弱学校工作。五是继续推进“一体化办学”试点工作，促进校际之间的互动交流。六是发挥信息技术作用，促进义务教育均衡发展。

一是编制新一轮《学前教育三年行动计划》，加快乡镇中心幼儿园建设全覆盖步伐。二是加快普通高中多样特色发展，促进教学绩效持续提升。三是继续做强做亮“三张名片”，形成“校校有特色，一校一品牌”的育人氛围。

一是在新建小区、城乡接合部、成片开发的城市新区、城镇化重点地区新建一批幼儿园和学校，特别是抓好新建住宅小区配套学校建设。二是加快xx二中雁滩分校、北京实验二小xx分校□xx新区教育集群□xx东部科技新城名校建分校的建设，制定碧桂园xx新城的教育编制规划等工作，争取“丝绸之路经济带”建设教育项目中西亚留学生项目在兰布点。三是按照“上天入地”的思路改造一批处于城区中心场地狭小的名校(园)。五是腾笼换鸟，把市区的职业学校全部搬入新区职教园区，置换所得市区校址全部用于中小学办学和幼儿园办园。

继续推进城区“三建”工作，加大本校扩建、住宅小区配建、新区和坪台地域迁建的力度，新建和改扩建一批中小学。进一步搞好县上“三办”工作，办好县区教育园区、办好寄宿制学校、办好必要的教学点，形成学前教育、义务教育和高中阶段教育相对合理、协调发展的格局。

继续围绕师资素质提升工程和“千进八百互动”计划的推进，一是开展师德师风整顿工作。二是大力开展师能培训工作。三是全面落实地方性岗位、教育教学工作奖和班主任工作奖的考核发放等政策。四是加强教育国际国内交流与合作。五是继续实施名校长名师工程。

## 配送部工作计划和目标篇七

### 2011年度重点工作自查报告

#### 一、自查情况

##### （一）深入推进医药卫生体制改革

一是新农合制度不断巩固发展。2011年，全县参合农民260227人，参合率达到100%，共筹集资金6505.67万元。我县严格执行全市统一补偿方案，为71.28万人次门诊患者报销医药费1917.55万元，支出补偿金962.46万元，人次均费用26.9元，补偿比50.19%；为43920人次住院患者报销医药费7303.67万元，支出补偿金4606.2万元，人次均费用1662.3元，补偿比62.36%；基金使用率达到86%，中药饮片和中医非药物非手术疗法报销比例分别提高10%，县农合对新农合定点医疗机构重点管理，并采取有效措施遏制医药费用过快增长。对乡镇卫生院处方、住院病历进行了规范化管理，严禁大处方、挂床住院等违规现象出现，门诊处方及病历全部应用了新农合标识。

我县的新农合工作连续几年被评为市级“先进集体”、“新

农合工作一等奖”县级“十佳青年文明号”和“巾帼文明岗”等荣誉称号，多次得到了省市领导的表扬和奖励。外转病人“七日内结报”速度在省内是时间比较短的做法；县级统筹、集中核算”按照“管钱不见钱，付钱不管钱”，所有的资金在专户中封闭运行的资金管理办，被市审计部门列为样板进行推广。一站式新农合服务大厅在省内是第一个建立起来的。

二是全面实施基本药物制度。制定了《关于印发\*\*\*推行国家基本药物实施意见的通知》（庆政办发„2011“27号），从2011年6月28日起，在全县范围内基层医疗卫生机构，即乡镇卫生院、街道办事处社区卫生服务中心、实施一体化管理的村级卫生室和社区卫生服务室，全部实施国家基本药物制度。按照就近、方便、快捷，选择了信誉较高的6家药品配送企业，从7月5日起全部通过省级基本药物集中采购平台统一采购，严格执行零差率销售。按规定及时上缴基本药物货款，降低群众药品费用。截至12月底，各级财政补助资金都已经到位，全县基层医疗卫生机构网上采购基本药物686万元（省增补药品209万元），药品价格降幅26%，药品让利163万元，门诊和住院均次费用下降显著。二级医疗机构基本药物品种数占81.7%，销售额达到36.2%。

三是基层医药卫生体制改革取得明显成效。根据省市的决策部署安排，县委、县政府成立了以县长为组长，常务副县长、分管卫生的副县长为副组长，卫生、人事、财政、监察等相关部门主要负责人为成员的基层医改领导小组，按照此次改革的政策精神、时间节点，召开了基层医药卫生体制综合改革动员大会，研究制定了《\*\*\*基层医药卫生体制综合改革实施方案》，并制定了5个子方案：即《\*\*\*乡镇卫生院改革方案》、《\*\*\*社区卫生服务机构改革方案》、《\*\*\*行政村卫生室改革方案》、《\*\*\*基层医疗卫生机构运行补偿办法》、《\*\*\*基层医疗卫生机构绩效考核办法》，按照方案的要求逐项实施，一是建立了公益性管理体制，使基层医疗卫生机构的功能定位更加明确。二是核岗定编，实行人员竞聘上岗，

按岗聘用的全员聘用人事制度，使基层卫生人员更加优化。三是建立县乡两级机构与工作人员的“两级考核体系”，实行绩效考核分配制度。考核结果与基层医疗卫生机构财政补助水平、与个人收入挂钩，确保了卫生各项工作任务落实。四是财政集中支付的经费保障制度，政府对一体化管理的行政村卫生室承担的基本公共卫生服务和实行药品零差率给予补助，最大限度保障了基层医疗卫生机构的正常运转。确保全县基层医药卫生体制改革工作顺利实施。9月底顺利完成了全县基层医药卫生体制改革任务，实现了“零上访、无震荡、快速度、高质量”。

通过改革，基层医疗卫生机构改变了长期以往的以药养医的机制，回归了公益性质，初步实现了人民群众得实惠，医务人员待遇有保障、机构管理有规范的改革目标。

三、五进行分片集中健康查体制度，配备了专门的一站式健康体检室，居民在一站式健康体检室可以完成各项体检项目，更新健康档案，不用东跑西挤，极大地方便了老百姓。

## 二、普外

一、内三等示范病房9个。加强了药事管理，保障了医院药品收入比例。严格控制高价抗生素的使用，提高基本药物的使用率，实行“双十”公示制，严格限制大处方，规范用药目录，接受患者监督。加强卫生人才队伍建设。开展住院医师规范化培训。积极开展执业医师多点执业试点。优化服务流程，为患者提供全程陪同式就诊等一系列便利服务，切实方便了患者就医。

### （二）切实做好公共卫生和卫生应急工作

一是深入开展“健康山东行动”。按照上级有关部门部署，县政府召开了开展“健康山东行动”工作动员会，成立了以县长为组长的“行动”领导小组，制定下发了《\*\*\*健康山东

行动实施方案》，制定年度工作计划，建立了联络员制度，认真履行创建国家卫生城市健康教育、爱国卫生组织管理，病媒生物防制及传染病防治，食品安全、公共场所卫生综合整治工作等牵头职责，按技术评估要求强力推进长效机制建设和薄弱环节的整改。各医疗卫生单位都在显著位置张贴了健康山东统一标识，并发放宣传知识手册2000余份开展了健康大使暨演讲比赛，评选出健康大使3名。

二是切实做好重点传染病防控。做好国家免疫规划疫苗常规免疫。加强艾滋病病毒感染者和艾滋病病人流调，做好结核病发现和管理，麻疹、脊灰等强化免疫任务全部完成。继续实施综合防控措施，加强防控措施的落实，有效应对手足口病疫情，确保做好手足口病疫情监测和患儿的医疗救治，强化病例的早发现、早报告、早治疗，努力减少重症和死亡病例。

台的播出按时段进行录播统计，实行值班员制度，严禁各种非法医疗广告的发布。到2011年底，全县城区共有18家诊所规范化达标，达标率67%。通过打击非法行医长效机制的建立，使我县非法行医各种行为得到有效控制，有力地净化了我县的医疗市场，从而保证我县各级医疗机构能依法规范化运转，为我县经济建设的发展、人民群众的保驾护航。在市卫生局的正确领导下，我们认真工作，依法行政，圆满完成了市局交办的各项卫生监督工作，也得到市局领导的好评。

四是努力提高卫生应急工作水平。一是完善突发公共卫生事件应急处理系统，制订突发事件应急预案。制定了《\*\*\*突发公共卫生事件应急预案》、《\*\*\*重特大传染病疫情应急预案》、《\*\*\*重大职业中毒应急预案》及霍乱、禽流感、鼠疫、猪链球菌等单病种应急处置预案。二是加强应急队伍建设。成立了疾控、卫生监督、等应急处理小分队，实行24小时值班制，确保及时有效地处置突发事件。三是建立畅通的信息反应机制。建立和完善了县、乡、村三级疫情监测网络，建立了市、乡二级突发公共卫生事件信息报告系统，设立13个

网络直报点。

五是妇幼保健工作再上新台阶。加强妇幼保健能力建设和产科规范化建设，为乡镇卫生院配备了2-3名专职妇幼保健人员，各定点助产机构产科都充实了人员，配备了必备的医疗设备，对从事妇幼卫生工作的人员开展了业务知识的培训，开展了孕产妇死亡和儿童死亡评审工作。严格执行《出生医学证明》发放管理规定，全年共发放5688份。按照《\*\*市新生儿疾病筛查工作实施方案》和《\*\*市新生儿疾病筛查采血技术规范》，共为1795名新生儿进行了疾病筛查。按照《国家基本公共卫生服务规范》，加大了妇幼保健工作力度，开展了儿童和孕产妇健康管理，建立了健康档案，做到了健康管理相关记录准确、及时、完整，并实行动态使用。

### （三）加快中医药事业发展。

深入开展中医药预防保健服务，加快实施名医名科战略。发挥中医药在深化医改中的作用，完善中医药服务新农合补偿政策，推广中医药预防保健技术在慢性病防治中的应用。继续开展“解放思想，发展中医药”大讨论活动，使中医药在全县范围内有效普及。进一步加强村卫生室、社区卫生服务站、社区卫生服务中心、乡镇卫生院中医科、中药房建设，选派有资质、有经验的中医药师为其推广中医适宜技术，加大各级医疗机构中医药知识培训，发放中医药适宜推广技术读本500余册，极大地提高了医疗机构的中医药服务能力，有力地推进了我县中医药事业的发展。

### （四）全面提高卫生事业管理水平

了《\*\*\*卫生系统建设幸福\*\*实施方案》，明确工作任务，成立了主要领导任组长的卫生系统建设幸福\*\*领导小组，由分管局长兼任办公室主任，具体承担卫生系统幸福\*\*建设的宏观指导、部署协调、督查推进和考核评价职责。同时，我们加强加大推进力度，加速完善卫生保健体系、新农合制度、



全面实施基本药物制度、扎实开展城乡公共卫生服务均等化项目、稳妥推进公立医院改革、加强重点疾病防控、有效维护妇女儿童健康权益、强化卫生监督执法。

二是扎实开展医院管理“双高”活动。全县各医疗卫生机构全部开展医院管理“提高水平打造高地”活动，成立了相应的以院长任组长的医院管理“双高”活动领导小组。对照《\*\*\*医院管理“提高水平打造高地”实施方案》和活动配档表，各医疗卫生单位均认真制定医院发展规划，不断加强医院管理队伍培训建设，强化医疗服务质量管理，提高医疗技术水平，保证医疗质量和医疗安全，打造群众放心医院和百姓满意医院。为营造活动开展浓厚氛围，各医疗卫生单位指定专人定期报送活动信息，共编印简报20余份。

活动。通过加强医院内部运行机制改革，积极推广预约诊疗、优质护理服务示范工程等便民惠民措施，2011年，我局行风民主评议在全县参评部门中取得了位居第三的名次，群众满意度得到了极大提升。去年以来，我们按照“品种数不少于80%、销售额不低于35%”的原则，圆满完成了省级网上药品集中招标采购任务。同时，加强财务管理和成本核算，推行电子病历，严格查处“大处方”，认真执行医疗机构新收费标准，并在医院的显著位置全部进行价格公示，进一步控制医药费用过快增长，扎实开展双降、双控、双规范“三双行动”，人均门诊收费和住院收费等次均费用比去年下降2.13%。

范人物的宣传，为卫生改革与发展创造良好的社会氛围。

## 二、存在的问题

对照2011年各县市区重点卫生工作考核指标体系，卫生工作还存在着不少问题，主要体现在以下几方面：一是村级卫生室建设还不完善，农村卫生室医务人员服务水平和服务能力有待提高。二是卫生系统内涵素质亟待提升。医院品牌意识

不强，重点扶持科室不多，缺乏有影响力和竞争优势的特色专科，选拔学科带头人和培养中青年骨干工作措施方法和扶持力度欠缺。三是医德医风建设有待加强。目前医疗卫生行业的反腐倡廉和纠风工作任务还十分繁重，一些体制性、机制性的深层次问题尚未根本解决，一些损害群众利益的不正之风虽得到一定程度的遏制，但还没有完全解决。医药购销领域监管工作的有效措施和方法还亟待加强。

### 三、下步整改措施

一是提高农村卫生服务水平，扩大卫生服务覆盖面。建立健全服务优质、设施完备、功能齐全、网底扎实的三级卫生服务网络。提高农村卫生服务能力。加大培训力度，采取“走出去，请进来”和现场传帮带等多种形式，提高培训的实际效果。组建社区卫生服务指导队伍，定期或不定期对社区卫生服务工作进行指导。加大考核力度，创新考核方法，使“六位一体”的服务真正落到实处。

二是加强医院内涵建设，提高医疗服务质量。以“医院

管理年”和“三好一满意”活动为契机，依法规范执业，为患者提供质量较高、费用较低的医疗服务。进一步健全质量管理制度，实施质量监控，切实防范医疗差错事故和其它安全事故的发生。加快名医名科建设，树立医院品牌。实施人才重点培养工程，选拔出学科带头人，努力造就“名医”。实施科室重点扶持工程，制定重点扶持计划，打造出多个重点学科品牌，推动医院“名科”战略向纵深发展，提升医院医疗技术的核心竞争力。

三是深入推进行风建设，切实维护人民群众的利益。推行医德考评制度，建立有效的约束和激励机制。建立从医疗服务质量、技术难度与风险、服务态度、服务数量等多方面、多角度对医务人员进行综合绩效考核的体系，避免把医务人员个人收入与药品处方和医疗服务收入挂钩，严禁开单提成，

收受红包回扣等违法违规行为。推行院务公开，主动接受社会监督。

2012年2月1日