

# 医院每周工作计划及总结 医院上半年工作总结和工作计划(汇总8篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 医院每周工作计划及总结 医院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；

\_\_年内科护理工作计划：

- 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。

## 医院每周工作计划及总结 医院上半年工作总结和工作计划篇二

一、加强组织领导，严格落实目标管理责任制

(一)注重班子团结，加强班子成员间沟通协调。职能中层加强效能为主，以提高执行力。

(二)为进一步加强医院干部队伍建设，推进我院科学发展，今年三月份医院合理调整了部分中层干部岗位。进一步完善了绩效改革分配方案，提高了全院职工的平均绩效水平，并在奖金分配上尽量向临床一线医务人员倾斜，稳定医务人员队伍、提高工作积极性。

(三)为了使院科两级目标管理考核更科学，医院修订了各科室目标管理责任书，确保医院管理上组织领导到位、工作落实到位、监督检查到位、责任追究到位。

二、总院专家派驻，提供优质医疗

(一)总院专家派驻情况

托管一年来，总院长期派驻到我院的管理人员兼技术人员有3位，分别为院长、副院长、财务总监；长期派驻的技术人员有8位，分别为外科1位，神经外科1位，神经内科2位，呼吸内科1位，妇产科1位，麻醉科1位，放射科1位；短期派驻的医务人员共66位，分别每周定期来我院轮流坐诊，涉及到的专科有神经内科、神经外科、普外科、泌尿外科、心内科、呼吸内科、消化内科、内分泌科、骨科、妇产科、皮肤科、中

医科、临床心理科、五官科。

## (二) 百姓享受优质资源

当地百姓非常欢迎上级专家的到来，在家门口就能享受到优质医疗资源，病人不仅来自本地区，还有许多周边的群众前来我院就诊。

## 三、业务能力得到提升，医疗安全形势好转

### (一) 业务指标变化明显

1. 门诊xx人次□20xx年1-10月门急诊人次达xx人，较去年同期增加xx人，增长率%。

2. 床位使用率□20xx年1-10月出院人次xx人次，较去年同期增加人xx次，增长率%□20xx年1-10月实际占用床日床，较去年同期增加床日，增加比率%;床位使用率%，较去年同期上升%。

3. 手术□20xx年1-10月手术人次xx人次，较前同期增加xx人次，其中大手术明显增加。

□dr□肺功能、血气分析仪、呼吸机、麻醉机、腹腔镜、体外碎石仪等一批新设备投入使用，使诊断技术水平与质量得到了明显提升□20xx年初新购置的奥林巴斯v-260胃肠镜投入使用，开展了胃、肠息肉内镜下高频电凝摘除术、胃肠扁平病灶粘膜下注射后摘除术、胃、肠粘膜巨大创面或出血的内镜下钛夹治疗术等新技术新项目。

5. 设立体检中心。在急诊四楼布置改造后设立体检中心，并加强体检工作质量。已为2545位企业退休职工及当地村、镇干部进行了体检，获得好评。

6. 业务收入增加与结构优化。随着门诊病人与出院病人的明显增加，医疗业务收入明显提升，部分缓解了医院持续发展所需投入及职工绩效增长的需要与医疗业务收入不足的矛盾。今年1-10月医疗业务收入万元，较去年同期增长%;药品比例%，较去年同期下降%。现正在对材料及非基本药物的使用的比例进行研究调整，使我院结构进一步优化。

7. 成本得到有效控制。探索实行精细化管理，实行科室全成本核算，三公经费同比下降%。

## (二) 医疗安全形势好转

医疗安全和医疗质量是医院生命线。医院托管后面对严峻的医疗安全形势，分别召开院、科两级医疗安全分析讨论会，对发生的医疗纠纷案例进行深度剖析、讨论、总结经验教训，使职工安全医疗意识、服务意识、业务学习意识加强，医疗安全状况改善;托管前一年共发生医疗纠纷起，理赔元，托管后1年共发生医疗纠纷起，理赔元，医疗纠纷发生率下降%。使医疗纠纷高发情况得到扼制，安全医疗形势初步扭转，职工信心增强，在当地群众中口碑逐步好转。

## 四、规范管理，加强学科建设

### (一) 内部管理

1. 加强院班子及中层管理团队建设。注重班子团结，加强班子成员间沟通协调，分工不分家，一年来我院班子团结协作，形成合力，目标一致，全力做好医院各项工作。职能中层加强效能为主，以提高执行力，临床科室，加强学科带头人为主，引进新技术新项目，扩大业务范围，以提升业务能力。为进一步加强医院干部队伍建设，推进我院科学规范管理，今年三月份医院合理调整了部分中层干部岗位，并合理分流安排人员至合适岗位。

2. 改革绩效方案。改革绩效分配方案，提高了全院职工的平均绩效水平，并在分配上加大改革力度，绩效水平向临床一线医务人员明显倾斜，扭转了行政后勤奖励性绩效高于临床的弊端，提高了一线医务人员的工作积极性、初步稳定了医务人员队伍。

3. 抓管理队伍及全院职工的培训与培养。重点对中层及班组长进行了培训，如院长数次在班子及中层干部会议上进行指导，还邀请北京大学医学人文研究院广东省佛山市第一人民医院——谭家驹教授的讲授《科主任管理》等。除对院班子及中层进行培训外，还对全院职工进行了医患沟通、服务意识、忧患意识等方面的培训，如邀北京大学医学人文研究院、医学伦理与法律研究中心主任王岳教授讲授《从医学人文视角求解医疗纠纷与医患关系》，院长在全院职工大会上作了《挑战与机遇》的报告，剖析了我院存在的问题、困难与机遇，并提出了医院发展的梦想，引起全院职工的共鸣。使我院干部职工的综合素质明显提升，全院凝聚力有所增强。

4. 严抓医疗与护理质量。医务部每周都会对住院和门诊病历进行仔细检查，发现问题及时通知科室，每月会归纳分类形成整改文件下发各有关科室，限期整改。每季组织医疗安全、医疗质量进行深度剖析会，总结经验教训，对本季度的病历质量做全面的检查分析，达不到要求的病历进行严厉的处罚。护理部加强了护理安全管理，强化护理安全教育，把安全护理作为护士例会常规主题之一，将工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，监督检查记录。

5. 注重增收节支，探索精细化管理，节约成本，增加效益。除开展新项目新技术、引进设备外，新设体检中心，通过新技术应用培训、医药结构比例调整等多重措施发挥设备效益；通过网上采购、院内招标等多种形式节约总务采购成本，并进一步规范了一次性耗材使用与管理。全院各科进行了初步的全成本核算，探索精细化管理，节约成本。



## (二)加强学科建设和人才培养

1. 加强重点学科建设。大力加强学科建设，重点培育普通外科、消化内科、骨科、妇产科及肿瘤内科5个精品专科。今年上半年申报县级课题 项，市科技局课题 项，市卫生局课题 项，到目前为止已立项的县级课题 项，市科技局课题 项，市卫生局课题 项。

2. 加强人才招引，构建学科团队。除常规招录急需的医技与护理人员外，重点也是最难招录的临床医生方面今年取得了一些突破，如赴安 招录了 名本科毕业生，加上本地招录的 名，共有 名临床医学专业本科毕业生签定了就业合同，为我院的发展及学科团队的构建提供了重要的人才储备 。

3. 建立骨干人才培养基金，确立导师制培养。分别在内科、外科、骨科、妇产科、重症医学、肿瘤科等专科确定重点培养学科带头人名，为之建立骨干人才培养基金，并按排杭州市第一人民医院专家作为导师进行一对一带教培养。

4. 充分发挥专家作用。充分发挥各位来院杭州专家的作用，除安排专家门诊外，并按排规范的三级查房带教、病例讨论、业务讲座、手术示教等。参与制定科室发展规划，尤其是学科建设规划，人才培养等。

5. 抓基础理论、业务知识学习培训。根据我院基础薄弱的状况，制定了全院业务讲座的内容，从基础开始并精选课程内容，并由专家授课组成授课教师队伍，先期对常规检验□ct□mri□肺功能□bnp□常规检验的临床判断进行讲解，充分认识检查检验的意义，讲座内容将系统性地逐步深入。

## 五、加强医联体建设和基础建设工作

(一)借助医联体建设东风，联合卫生院，形成合力。

(二)改善就医环境、改造不合理区域基础建设，改善病人就医环境。迁建病区一楼的发热门诊，将病区一楼装修改造为住院病房，拟设置肿瘤病房。完成消毒供应室、胃肠镜室、检验科、体检中心、国医馆等改造项目。新设支气管镜室、完成急诊楼装修及妇产科门诊搬迁。住院部、门诊楼装修正在审批中。

(三)医院托管后在专家指导下启用了西门子ct□该ct扫描速度快，图像质量高，可作全身扫描。在总院支持及专家指导下，新增了肺功能检查、纤维支气管镜检查，新购了进口dr□24小时动态血压、血气分析仪、呼吸机、超声碎石机、腹腔镜系统等。引进了较为高端的奥林巴斯(v260)胃肠镜系统，为胃肠系统疾病的诊断及胃病专科作为重点学科建设提供强有力的保障。

## 六、注重医院文化建设。

(一)强调并践行技术与服务并重，以重塑医院形象与口碑，逐步营造医院品牌。改善服务态度，统一医院服装、标识如胸牌、院徽、院训，以开展科研课题、学术沙龙、公平绩效等形式培育敬业精神、团队精神。

(二)利用网络、电视及各种平台宣传我院专家与发展战略。我院将以二甲医院建设为目标，以改善技术与服务为宗旨，医院领导带头，强力执行，形成风气，以逐渐形成医院的文化。

(三)继续发挥医院信息宣传队的作用，通过开办院报、科室墙报等“有形”医院文化产品，提升医院文化氛围。

(四)在今年8月新开设了医院微信平台，已发送了20余条动态信息，除了动态信息，微信平台还提供医院简介、专家门诊、孕妇学校、住院流程等信息，让职工随时关心医院的发展，让百姓了解专家信息，方便看病。

## 七、做好便民服务，关心职工生活

(一)在门诊大厅、二楼、三楼均设立服务台，每天安排志愿者指导患者自助挂号、维持秩序、导医、提供轮椅、陪检、咨询与医患沟通等。

(二)总值班人员每天在全院巡视，发现问题，及时解决，尽心为病人及临床一线工作人员提供服务。

(三)及时以各种方式公示专家坐诊信息，使患者就近享受杭州名医的诊治。组织专家义诊，总院派出专家先后进行了多次大型专家义诊活动，受到当地群众的热烈欢迎。

(四)认真做好患者满意度调查和出院患者随访活动，共随访出院病人约人次左右。

(五)医护人员在“3.5”学雷锋日、“3.8”妇女节、“5.12”护士节上街为当地群众进行医疗护理咨询服务，共服务群众450余人次。

(六)增加停车位，加强停车管理，利用现有条件设法使进出医院车辆通道分离，以缓解医院行车及进出困难。

(七)租用社会车辆开通了职工接送车，方便职工上下班，并使职工有某种归属感。

(八)为弘扬中华民族传统文化，积极倡导敬老爱老之风，在“九九重阳”老人节，医护人员赴社区、敬老院进行义诊及医疗咨询活动。医院还举行了“离退休干部职工金秋茶话会”，体现了医院对离退休职工的重视和关心。

## 八、不断加强党建工作，为医院健康发展提供政治保障

(一)认真抓好党建工作。规范党务公开，健全党支部规章制

度。党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用得到进一步加强。今年转正党员 名。

(三)组织全院党员学习党中央的八项规定、卫计委的九不准、省委六个严禁等;邀请党校老师在党员大会上举行“党的群众路线教育实践活动”专题讲座;学习中国共产党章程,学习《厉行节俭 反对浪费—重要论述摘编》,学习先进典型事迹—向焦裕禄同志;全体党员观看党内教育片“感动中国—20xx年度人物颁奖盛典”、“苏联亡国亡党二十年祭”。

(四)为隆重庆祝建党93周年,我院党支部开展了“党员奉献日”志愿服务活动以及“弘扬正气、提升医德医风”征文比赛。

(五)认真开展岗位廉政风险防控工作,根据各个岗位的实际情况确定风险系数,签订岗位廉洁承诺书

## 九、20xx年工作思路

(一)加大人才招录与奖励力度。结合我院建设二甲医院目标,人才的引进与培养、学科团队的构建尤为重要,针对人才引进的难题,下一步拟加大人才招引力度,争取政策支持给予适当的一次性人才补助。计划投入万元,招录8-10名本科毕业生、5名硕士毕业生,以构建学科团队。对在院工作的骨干医务人员给予奖励,以留住人才。

(二)进一步优化绩效方案。经过近一年新绩效方案的试运行,下一步将对绩效方案进行适当的调整并增加考核的力度,细化考核方案,加入医疗质量考核、业务指标考核、医疗安全考核、抗菌素使用考核、综合指标考核等,以进一步优化方案,并逐步提高职工待遇。

(三)内部结构优化调整,增加设施设备。切实做好“双费”控制,进一步降低药品比率,控制均次费用,控制材料比例

增加。进一步探索精细化管理，节能降耗，降低成本，增加效益。按计划完成高档彩超等的招标采购。

(四)改善就医环境。(1)医院住院楼及门诊大楼建设于16年前，极其简陋陈旧，群众呼声强烈，计划对住院楼、门诊楼及院区进行适度装修改造，改善就医环境，增加停车位。(2)完善医院信息化建设，增加叫号系统、检验条码系统、pacs系统、办公系统、处方点评系统等。

(五)持续加强学科建设。学科建设任务艰巨，持之以恒，重点培养骨干，招引人才，构建学科团队，并力争科研课题取得突破。

(六)加强合作。与各乡镇卫生院加强合作形成医联体，做好分级诊疗、乡村医生规范化培训及各院区心电网络会诊等工作。扩大交流与合作，建立与总院间的信息网络建设，以加强信息沟通、方便会诊与学习。

(七)做好争创国家卫生城镇工作。积极响应分水镇政府工作，争创国家卫生城镇，做好组织计划、污水处理改造、院区环境改造、垃圾处理改造、健康教育宣传、控烟工作等。

## 医院每周工作计划及总结 医院上半年工作总结和工作计划篇三

时间过得真快，转眼间就快年底了，入职已经半年了。在这半年里，我通过不懈的学习和努力，取得了有形和无形的成长和进步。现在临近年底，回顾过去，展望未来，为了更好地开展新工作的任务，明确你的新目标，明确你的想法，我对自己这半年的工作做了全面的分析。

自四月份满怀激情与梦想入司以来一直伴随着公司一起成长至今，随公司南征北站，从从化转战中山，公司也从壬丰大

厦到创展中心，从之前的三个项目部到现在五个项目部，队伍不断的在壮大，团队实力和战斗力也不断在增强，公司规模也不断在扩大，可以说是非常不平凡的一年，同时也是辛亥革命100周年，中国^v^建党90周年，恰逢又竖家“十二五”规划正式实施年，今年也是我国房地产市场有史以来最不平凡的一年，是房地产的政策年，政策越来越紧，各种手段层出不穷，经历史上最严厉的一年，面对国家政策的不断干预，对我们房地产销售工作带来了巨大的影响，不断的挑战我们的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小，身边的同事被政策打压而被迫不断离职，而我觉得越是在这艰难的市场环境下，越能锻炼自身的业务能力和素质，也是体现自身价值的时候。

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到现在从一个专业的投资置业顾问的不断迈进，在这大半年的时间里收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略政策也有一定的见解，做为房地产一线销售员及销售主管的我深知自己责任的重大。

因为我代表着公司窗口，自己的言行举止都代表着公司的形象，不仅要做好本职工作而且还要带好销售团队，促使我必须提高自己的素质，加强自己的专业知识和专业技能，只有以身作则才能服众。平时还要保持一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质。特别是在派单上，碰到的是形形色色的人和物，能控制自己的情绪以一颗平稳的心态坦然去面对。

1、思想上积极进步，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够保持一颗积极向上的心态，立足本职，安心工作！

2、工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从安排，适应能力强，有团队协作精神，富有责任心自觉性强，领导在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作！

并能遵守公司的各项规章制度！

3、心态上能都端正自己的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”平时能够保持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪！

4、生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人！

1、工作中不善于不自我总结，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于数月都没有销售业绩，当然这包括外在和内在因素，外在体现的房地产市场的不景气，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧！

2、思想上有时不够端正，不能及时纠正自己的航向，意志不坚定，自控能力差。总认为这是由于市场环境引取应理所当然，自己比别人比起已经够努力了！

3、工作中没有一个明确的目标和详细的工作计划。做为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任自由，无紧迫感和压力，自会导致工作效率低，工作时间得不到合理安排。

4、派单时自诩“注质不注量”导致客户量抓的少，平时约客时跟进不及时及客户资源管理混让，导致出团量少，从而影响成交！

5、平时和客户沟通不够深入，未能把项目知识及楼盘卖点清晰的传递给客户，及及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对项目的优势，劣势的看法及了解到什么程度。

6、平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事！

7、谈客能力还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断！

- 1、完善的工作计划及个人目标，并严格落实及执行！
- 2、对客户间的交流并学习新的知识，掌握新的方法！
- 3、单注重质与量的双管齐下，约客跟进及时及做好客户分类！
- 4、用平时工作休息时间阅读房地产相关书籍，及其它相关销售知识，提高自己素质！
- 5、日常工作中发现问题及时反映，并及时得以有效解决！
- 6、正思想，保持一颗积极上进心，以良好的精神面貌和积极的心态投入到下步工作中！
- 7、习掌握团队建设方面知识，充分调动组员的积极性，创造性，上进心，进取心，打造一支王牌销售队伍，并不断强化和完善自身的各项能力！
- 9、希望在工作中好的方面给予保持，不足之处在下不工作加予克服及改进！以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长进步！

最后祝公司在新的的一年里业绩蒸蒸日上辉煌腾达，领导和同事们身体健康，工作顺利！

## **医院每周工作计划及总结 医院上半年工作总结和工作计划篇四**

积极参加科室组织的政治理论学习，认真深入学习科学发展观。在学习中不断提高自己的政治涵养，完善自己的政治基矗积极参加科室组织的专科理论知识学习，认真学习做好笔记，为工作服务病情观察提供理论指导。

我将以前学到的理论知识与实际临床工作相结合，就必



须在平时的工作中，一方面严格要求自己并多请教科室老师，另一方面利用业余时间刻苦钻研业务，体会要领。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。在开展之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

加强自我职业道德教育。职业道德的高低、思想品德的好坏直接影响护士的素质和形象，因此，在一年中的各次廉政教育和技能培训后，在人民群众心目中树立“白衣天使”形象。加强“四自”修养，即“自重、自省、自警、自励”，发挥护士的主动精神。我还很注意护士职业形象，在平时工作中注意文明礼貌服务，坚持文明用语，工作时仪表端庄、着装整洁、发不过肩、不浓妆艳抹、不穿高跟鞋、响底鞋、礼貌待患、态度和蔼、语言规范。在护士长积极认真指导下，我在很多方面都有了进步和提高，坚持危重病人护理查房，护理人员三基训练，在护理部组织的每次技术操作考试中，均取得优异的成绩。在一年的工作中，能始终坚持爱岗敬业，贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，提高了自身素质及应急能力。

总而言之，在新的一年里，我将更加努力工作，更加的尽职尽责，做好一个白衣天使应该做的事情。

**医院每周工作计划及总结 医院上半年工作总结和工**

## 作计划篇五

经过一年来的努力和奋斗，我们在20xx年里取得了较为出色的收益和成绩！在工作中，公司积极实施了年初的计划方向，在各部门同事的努力下，尽管一年来也有不少的问题，但我们在领导的指挥下，努力对工作中的个人和团队的工作能力进行了完善和提高。积极应对了我们在公司改革工作上的不足和问题。再加上一年来公司也增加了不少的新人同事，为我们工作的队伍又壮大了不少！

工作的完成与否于个人能力和努力，但完成的情况如何却是由对工作的态度和责任来决定的。在这一年的工作中，我积极巩固了自身对工作的管理和要求。加强对工作的态度以及责任感。

工作中，我严格遵守领导要求，对工作细心，谨慎，绝不放松工作的细节，提高了对工作的责任心以及自身的工作素质。此外，我还认真研究了工作的规定要求，将工作严格按照规定做好，并逐渐增加了自己的判断力，提高了工作的质量。

一年来，在领导的指挥下，我们一边学习，一边又与身边的同事们互相比拼。时刻生存在竞技之中，让我们得到了更多工作的动力和奋斗的精神和目标。但在另一方面，我们又在努力的配合同事们的工作，为部门，为公司的整个集体做好任务。

在团队中，我们既是竞争对手又是互相的伙伴，身处于这个环境下，我也不自觉的在工作中更加努力，更加积极，希望自己能为团队的成长贡献一份努力！

并在今年的年末，取得较为优秀的业绩结果。

1. 改掉自己马虎的毛病，加强工作中的集中性！

2. 扩宽自己的业务知识，不能仅看着工作目标，还要多多的扩展，了解更多方面。

3. 加深和同事们的友情，建立更多的默契和配合。

总的来说，我在工作中还有许多值得强化和开发的方面，我会一步步去努力，一步步将工作做的更好！

## 医院每周工作计划及总结 医院上半年工作总结和工作计划篇六

2、网上查找资料寻找目标客户，其中有5个客户有用到我司产品，珠海永刚塑料制品‘红塔仁恒纸业’汕头高派塑胶制品‘深圳宏伟达’珠海竞争电子科技。

3、以上客户有几间是知道希友达公司的，也电话初步了解了一些客户情况，客户的用量具体还搞不清楚，上个星期是有出差计划的，后面出差还要跟客户沟通。

4、还有就是出市外的差还要公司支持一下，是否能预支费用。

1、目标客户落实客户需求，与客户约见面谈。

2、网上继续寻找目标客户并做相关工作记录。

3、准备先把刘伟昌分下来的客户筛选一遍，跟昌哥了解清楚客户情况然后约见客户。

4、网络上寻找的目标客户再持续跟进，这个星期争取约见上周的目标客户。

## 医院每周工作计划及总结 医院上半年工作总结和工

## 作计划篇七

周一

- 1、陪同张总、马海涛到市政府人事局，交流山大招聘八个事业编名额事宜。
- 2、按照公司规定到工地现场勘查情况。
- 3、到红光路口拿名片及宣传册，到批发街购买电源线。

周二

- 4、早上开工作例会，讨论并制定下周的体工作计划安排。
- 5、设计公司商标及ppt公司内？

咳嗽进嘌掉渭

- 6、刘主任在三楼会议室进行半个小时的首次培训，总结及学习各项工作内容。
- 7、下午协助刘主任、马海涛、郑涛打扫三楼存放金针菇的房间及办公室等卫生。

周三

- 8、上午开工作例会张总、刘主任、马海涛、马学文参加，讨论关于下一步的工作进程。
- 9、安装网线及设置打印机共享。
- 10、例行按照公司规定到工地现场勘查情况。

周四

11、上午因有事请假，中午到餐厅帮忙(开发区领导来人)，商讨关于明天山大来访事宜。

12、下午陪同张总、刘主任、马海涛到市委市政府，到贝隆大酒店订房间，到办事中心拿建设施工许可证，到典石广告设计那平面图及鸟瞰图，到金天地超市购买招待用品。

周五

13、早上接张总、刘主任、马海涛一早到公司安排来访会议室。

14、陪同张总、刘主任到青州高速路西口接待山大张教授一行。

15、上午11:30分左右到贝隆大酒店安排食宿及组织迎接。

16、下午2:30分从贝隆大酒店接张教授到公司参加会议。

17、下午5:30分左右到青州人家就餐。

18、晚上8:30分左右送张教授一行到酒店休息，送张总、刘主任、马海涛回家。

周六

19、早上6:30分接上张总、刘主任、马海涛到酒店陪同张教授一行吃早餐。

20、上午8:15分到龙兴寺、云门山脚下逗留30分钟左右回公司参见会议。

21、上午10:10分左右陪同张总、刘主任到高速路口欢送张教授一行。

22、上午11：00分张总组织总结本次来访的有关注意细节，把工作做到实处。

23、下午1:30分左右到贝隆大酒店结账及到电脑城购买移动硬盘、交换机等。

下周工作计划：

- 1、配合领导及其他人员交付的各项工作。
- 2、完成部分项目手续的`前置条件。
- 3、完成可研报告的草案。
- 4、制定ppt培训课件。
- 5、落实公司人员的劳动保障如何缴纳。
- 6、制定外出到连云港考察项目的详细路线。
- 7、总结到外考察及来人接待的细节问题。
- 8、配合刘主任完成并制定公司的安全制度。
- 9、例行到工地现场查看情况等工作。

## **医院每周工作计划及总结 医院上半年工作总结和工作计划篇八**

1, 进一步提高了业务水\*

在这一年里，能够严格遵守石化院及所里的各项规章制度，能够以正确的态度对待各项工作任务，能够以积极的心态参加院里组织的各项活动，不断提高自身业务水\*，争取工作的

主动性。

## 2, 圆满完成了销售任务

20xx年所里给我定的销售任务是150万，由于以前的部分客户逐渐采用了预混料生产，导致部分老客户流失，在加之四川疾控中心20xx年也没有采购计划，因此使本年的销售工作面临重重困难，为了能够顺利完成本年度销售任务，我在努力维护好老客户关系的基础上，积极建立新客户，拓宽销售市场，确保能顺利完成今年的销售任务。

20xx年完成销售硒添加剂20xxkg□销售碘添加剂693kg□销售钙添加剂510kg□共计实现销售收入万元（部分产品货没发完），共计到账收入万元（万元货款由于今年卫生厅招标推迟，没有到账）；货款回收率达到,顺利完成了20xx年的销售任务。

## 3, 维护老客户，建立新客户，拓宽了销售市场

在20xx年的销售工作中，本着以诚相待的处事原则，在和客户的合作过程中做到讲诚信、多听、多看、多沟通，和客户做朋友，想客户之所想，急客户之所急，和客户建立起了长久和稳固的合作关系，同时通过各种渠道发掘和开发新客户，在维护老客户关系的基础上，新增了川龙动科、浙江、北京嘉农、陕西赛乐威等几家新客户。拓宽了销售市场，为以后的销售工作奠定了良好的客户基础。

新年新气象，在20xx年到来之际，我将以更热忱的工作态度做好本职工作，继续坚持开发新客户、维护老客户、拓宽销售市场，积极学习、努力创新，不断提高销售业务水\*，确保圆满完成本年度销售任务。