

# 最新辐射伤害工作计划书 工作计划书(汇总8篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。计划书有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 辐射伤害工作计划书 工作计划书篇一

本学年全校共青团工作的指导思想和要求是：以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，紧紧围绕学校党政中心工作，以素质教育为统揽，团结培养具有创新意识，创新能力的优秀人才这一主题，与时俱进，扎实工作，竭诚服务广大团员青年成长成才，推进团的思想、组织、作风建设，全面活跃团的各项工作，推动我校共青团工作不断前进。

1、全面加强理论学习教育，构建我校青年学生的精神支柱，充分利用团会广泛开展“三个代表”重要思想学习实践活动，使广大青少年坚定为实现全面建设小康社会宏伟目标而奋斗的理想和跟党走的信念，树立正确的世界观、人生观和价值观。

2、广泛开展形式多样、内涵丰富的主题教育活动。深入贯彻上级各级规章制度及各项意见，以宏扬和培育十六大提出的“以爱国主义为核心的团结统一、爱好和平、勤劳勇敢自强不息的伟大民族精神”为主题，以教师节、国庆节“一·二九”等重要节庆纪念日为契机，开展各类爱国主义、集体主义、民族精神教育等活动，使广大青少年学生逐步树立民族自信心、自尊心、自豪感。

1、开展“共享成长”主题活动，提高青年教师参与团活动的

积极性。使青年教师和学生共同在共青团组织的培养下成长，充分发挥团组织的积极作用。

2、开展读书学习活动，利用课外活动，业余时间开展读好书、谈心得写好文章活动，为广大青少年提供营造一个良好的学习氛围。

1、深入开展志愿者服务和社会实践活动，提高青少年学生综合素质。我校团组织要以文明宣传、环境保护、礼仪服务、献爱心等为主要内容，深入开展志愿者服务活动，社会实践活动。

2、利用多种宣传阵地，营造健康向上的校园文化氛围。我校团组织充分利用校园之声广播站等有效宣传阵地，营造良好的校园环境，促进校园主流文化的发展，发挥校园文化的导向和育人功能。举行冬季篮球运动会，“庆五、四”歌咏比赛，文艺演出等各类活动，用丰富健康的活动吸引青少年学生，为学生施展才华，增长能力提供舞台。

1、加强阵地建设。学校团组织切实办好各个班团工作，仪仗队、礼仪队等宣传阵地、活动阵地。

2、加强团员队伍建设。团组织通过入团仪式，进一步增强团员意识，通过开展“保持团员先进性，让团员身份亮起来”“学团章、戴团徽、唱团歌、举团旗”，“团员先进性大讨论”等主题教育活动，切实加强团员先进性教育，提高团组织的凝聚力和战斗力。

1、每周举行一次升旗仪式。

2、国庆节收假后发展一批新团员。

3、11月份举行冬季篮球运动会。

4、12月份组织团员到街上义务打扫清洁卫生。

5、12月底评选一批优秀团员。

## 辐射伤害工作计划书 工作计划书篇二

营业员的工作压力是非常大的，所以要做好工作前提也要做自身总结。

一、 对营业员工作的认识：

二、 对营业工作的提高：

1、 制定工作日程表；

7、 提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

三、 重要客户跟踪：

1、 江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；

2、 山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科；

4、 山西省大同市北郊区公路段桥工程乐；

5、 河南市政管理处的姚科长；

以上是我九月份工作计划，我会严格按照计划进行每一项工作；  
敬请魏总对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

一、 加强医政管理，提高医疗服务质量，降低医疗事故的发生 质量是效益的根本。

2015年我院将狠抓医疗服务质量，建立医疗质量管理委员会，在院内开展医疗质量评比，并定期将评比结果公示上墙，接受全院的监督，加强“三基”“三严”培训，加强《执业医师法》、《医疗事故处理条例》的学习，树立医务人员的责任感，不断地提高医疗技术，完善自我；继续推进“放心药房”工程；加大力度宣传我院特色中医科，充分发挥名老中医的作用。

加强医务人员的业务水平，病历书写质量，对每台手术都要做到术前讨论、术中配合、术后总结，杜绝医疗责任事故的发生；加强医院感染管理工作，建立重大医疗过失行为报告制度，完善医疗纠纷、医疗投诉处理办法，减少医疗纠纷、医疗事故的发生。

## 二、 加强疾病的防疫，抓好传染病的防治管理

### 1、 疾病的预防保健，特别是妇幼卫生保健

对非传染慢性疾病如心脑血管疾病，恶性肿瘤等要以预防为主，防治为辅，大力加强非传染慢性疾病的预防、治疗及患者在日常生活中的保健。

我院的妇幼卫生工作仍坚持以保健为中心医学教|育网搜集整理，以保障生殖健康为目的的工作方针，认真贯彻实施《母婴保健法》全面实施《两纲》，医|学教育网搜集整理围绕降低孕产妇死亡和5岁以下儿童死亡为今年妇幼卫生工作重点。

继续加强孕产妇的系统管理和儿童的系统管理，全面普及新法接生，提高住院分娩率，减少产后出血，高褥热及新生儿破伤风，新生儿死亡率的发生，确保母子平安，促进母乳喂养，使四个月内婴儿纯母乳喂养率达到98%以上。

今年我院将继续对辖区内15—49岁育龄妇女分批进行普查普治，为广大妇女做好生殖保健服务。

## 2、继续推进计划生育工作

我院将继续贯彻实施《中华人民共和国人口与计划生育法》及《重庆市生育条例》，坚持有证检查、有证生育、有证手术，严格执行手术常规，提高计划生育手术的质量，减少结育手术并发症，严格禁止出假手术、假证明，做到计划生育宣传上墙服务。

## 3、加强计划免疫工作，创建预防接种示范门诊

继续深入学习“三个代表”和党的xx届六中全会精神，规范免疫接种门诊，提高计划免疫接种质量和接种率，继续加强预防接种管理制度，对接种儿童进行仔细询问核对，严格掌握疫苗的禁忌症。

对不符合接种的儿童进行缓种，加强生物制品的管理，做好各类疫苗的领、用、存记录做到帐苗相符，严格掌握各疫苗存放的温度，坚持每日实事求是填写冰箱温度记录，严格执行安全注射操作规程，对各种疫苗实行分室接种，杜绝错种、漏种、重种，避免接种反应的发生。

今年我院预防接种门诊不再限于每月的15—20日，只要在工作时间内，随时可以进行预防接种，这样将极大的方便广大父母和儿童。

我们将不断提高服务质量，完善各项设施，克服一切困难，争创重庆市预防接种示范门诊。

## 4、加强传染病的预防管理

今年我院将认真贯彻执行党的工作方针政策，积极开展传染病工作，完善传染病制度建设，进一步落实防治非典型肺炎的各项有效措施，规范我院的发热门诊，严防非典疫情的再次流行。

进一步完善爱滋病防治机制，建立以院长为核心的爱滋病防治领导小组，将爱滋病的传播途径、防治方法等知识粘贴上墙，医|学教育网搜集整理全院加强爱滋病疫情监测报告，切实做好爱滋病防治工作。

继续认真学习《南川市突发人间禽流感疫情应急处理(预案)》、《霍乱防治手册》，加强对重大传染病的监测、预防、控制，防止其传播。

做好结核病的归口管理。

乙型肝炎、乙型脑膜炎等要及时建卡、报卡，避免漏报、迟报。

### 三、强化社区卫生服务建设

社区卫生服务继续坚持以健康为中心，家庭为单位，社区为范围，要求为导向;继续坚持以妇女、儿童、老年人、慢性病人、残疾人等为重点。

今年将进一步加强社区卫生服务建设工作，切实做好社区居民的预防、医疗、保健、康复、健康教育、计划生育技术的“六位一体”的基层卫生服务。

医|学教育网搜集整理加强社区医务人员队伍的培训，不断提高医务人员的医疗服务水平，努力达到全科医生的要求，使社区医疗服务中心真正成为辖区居民的“110”。

今年我院将积极做好两个社区服务站的验收工作。

### 四、加强职业道德建设，抵制医疗服务中的不正之风

坚决反对医疗过程中的开单提成，收受药品回扣，做到不收受红包，不开搭车药，不推委病人，不开大处方，不吃拿卡

要。

## 五、 深化人事制度和分配制度改革

今年我院将推行以聘用制为核心的人事制度和分配制度的改革，实行定员定岗，全院聘用上岗，中层以上竞争上岗，向优秀人才和关键岗位倾斜，逐步形成绩效工资制，调动全院的积极性创造性。

## 六、 加强医院财务管理，理顺财务关系

今年我院继续认真贯彻财务管理方面的政策、法规及财务工作管理制度，进一步提高财务工作者的理论水平、业务能力、组织协调能力，做到科室核算及时准确，会计科目准确、数字真实、凭证完整，装订整齐，建立科室收支明细帐。

## 七、 设施设备的购置

今年将投入一定资金添置救护车1台，这是我院在急救医疗方面的一项重要举措；淘汰一批陈旧老化的设备，将购置一批高、精、尖仪器设备，提高辅助检查的准确率。

由于旧城即将改造，今年我院将切实作好暂时迁院准备。

## 八、 坚持两手抓，推进精神文明、政治文明和物质文明建设

继续深入贯彻《公民道德建设实施纲要》推进我院卫工作的精神文明、政治文明、物质文明建设，今年我院将积极申报市级精神文明单位。

加强我院党支部班子建设，严格执行党政领导干部选用条例，严格执行党风廉政建设责任制。

完善医院管理制度，提高工作效率，树立务实高效的良好形象。

加强对工青妇的领导，提高离退休同志的政治和生活待遇，切实做好安全和稳定工作，防止重大事故的发生，杜绝各种越级上访事件和集体上访事件的发生，努力维持团结稳定的良好局面。

## 辐射伤害工作计划书 工作计划书篇三

一、制定每日、每月、每季度的工作计划。充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端客户数量有限的情况在争取的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端客户数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

二、制订学习计划。做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

三、冲刺目标。切实可行的原则，要从实际情况出发定目标、定任务、定标准，既不要因循守旧，也不要盲目冒进。即使是做规划和设想，也应当保证可行，能基本做到，其目标要明确，其措施要可行，其要求也是可以达到的。集思广益的原则。要深入调查研究，广泛听取客户意见、博采众长，反对主观主义。突出重点的原则。要分清轻重缓急，突出重点，以点带面，不能眉毛胡子一把抓。防患未然的原则。要预先想到实行中可能发行的偏差，可能出现的故障，有必要的防范措施或补充办法。

象与威信、创造良好的沟通环境、合理分工各尽其才。考勤

制度、会议制度、台账制度、激励制度实施执行。

广告公司20xx怀着“把每件事做的好些、更好些”的热忱，永不满足现状，以前瞻创新的思维创立广告公司广告业新标准！

## 辐射伤害工作计划书 工作计划书篇四

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。
2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。
8. 努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通拥堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部分设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

1. 定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。（会议内容见附件）

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2. 对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献。

## **辐射伤害工作计划书 工作计划书篇五**

一、加强内控制度建设，防范风险的发生

1、定期召开由行长及网点主管参加的内控、制度、风险分析

会议，提出业务处理中出现的问题并解决，同时形成会议纪要对一些各网点不规范的业务进行统一落实。

2、会计结算部负责着全行的本外币会计、出纳、资金清算、人民币结算业务的管理；组织落实相关制度、办法及柜面业务核算和管理；负责人民币结算中间业务的收入；负责综合业务系统参数表的统一管理；负责全行会计凭证的统一管理，包括领取、分发、保管与销毁的管理；负责会计专用印章的领取、分发、回收和销毁工作；负责全辖现金、有价单证等贵重物品保管、调运业务的管理。这些业务的每一个环节都存在着风险点，要求我们按照制度规定加强对每一个环节的控制。

3、加强对全行所有网点在制度执行及业务操作中的监督检查工作，并落实专人负责，发现问题及时提出并督促对问题的整改落实情况，定期通报会计结算部的检查结果并跟踪落实，杜绝同样问题在网点的二次发生。

1、继续执行柜员绩效考核机制，绩效考核对我行的临柜人员产生了一定的积极作用。

2、对在我们检查中发现的问题除进行通报处理外，我们将继续执行对临柜人员的经济处罚手段，以及差错人员的业务学习与考试。促使柜员重视业务差错的发生，努力减少差错。

3、有罚有奖，按照全行临柜人员的差错考核情况，对全年无差错及工作表现好的柜员进行奖励，以促进柜员的工作积极性。

4、定期、准确、及时地向市分行会计结算部上报各种会计结算报表。

### 三、加强业务培训，提高临柜人员的业务处理能力

1、制定出培训计划，我们准备对我行股改上市后的会计制度、

支付结算办法、新会计科目以及综合业务系统新版本等业务知识以及各种新兴业务进行培训。及时让柜员吸收新的业务知识，帮助她们跟上我行的变革速度。

2、加强与其他各部门之间的联系，在业务培训上做好互通有无，通过邀请其他各部门的业务人员为会计结算柜员讲课，或讲业务知识，或讲自己的工作经验，以加深相互之间的了解，从而相互学习，以提高柜员的业务素质，更好地做好服务。

3、好市分行会计结算部下达的各项会计结算工作，如版本升级、测试验证、帐户管理、计划任务等各项工作安排，并及时将业务信息向下辖网点传达，以更好地完成市分行的工作任务。

4、加强对营业经理的考核与考评工作，使营业经理能发挥潜力，履行好职责，提高我行的会计核算质量。

新的一年，我们将加强与市分行之间的工作衔接，及时将各项工作任务落实下辖各网点，努力完成市分行下达的各项任务。同时，加强与各部门之间的工作配合，共同为银行发展努力。

## **辐射伤害工作计划书 工作计划书篇六**

目前国民经济发展中汽车是很重要的一个组成部分

在整个华中，乃至华北地区，布满了各式各样，大大小小的汽车市场，仅仅汽车城就有四五家，家家都称自己是绍兴最好的，比如城东汽车城，柯桥汽车城，诸暨汽车城。还有很多的汽车市场和聚集地，如花为煤二手汽车市场，元通汽配广场，北复线，马臻路。

所谓的聚集效应，主要是规模经济下，大量同类或者互补的

企业集中到一起，大规模的生产，销售，服务等。现在绍兴汽车市场是以小部落为主，个别群体独居，这样极不方便企业发展，同时也不方便消费者看车，买车。全国各地各式各样的“xx一条街”的成功说明了企业聚集在一起的益处。

据有关部门统计，就拿我们本地来说□xx年上半年我们本地人均收入超过了上海，居长三角地区首席。面对这样的购买力，又有哪家汽车商不眼馋呢但是一旦汽车商把4s店开后就会发现，绍兴这边的市民的消费理念和他们有很多的区别。

中国很多人有钱后首先想到的是存到银行，在买车的时候很理性，对价格很敏感，他们喜欢到周边的大城市买汽车，比如杭州，上海。怎么样把这些买车的老的理念改正过来，需要绍兴本地的车商的努力，同时也需要各个媒体的关注。

消费者和商家应该及时全面的沟通，这样才能把自己的服务和产品做得更好！但是在绍兴目前还没有这样的一个专业的渠道，而借助于传统媒体，企业没有办法把大量的汽车信息及时全面地传达给消费者，这样就增加了企业的成本。

目前竞争激烈的中国汽车市场，汽车商不仅仅拼的是性价比，还在拼促销，服务。谁能第一时间将自己店里的信息传达给用户谁就可能在激烈的商战中获胜。谁能在客户服务方面更多地获得用户的反馈谁就能制定更好的服务制度，就能获得长期的胜利。

鉴于全国和咱们本地汽车发展情况，本地汽车网的产生就成为经济社会发展的必然。

在充分调查了本地汽车行业发展情况后，我们认识到

蔡伟松：资深网络工程师

曾晓腾：大学本科

张卫俊：资深互联网策划运营师

沈赵燕：大学本科

## 辐射伤害工作计划书 工作计划书篇七

为丰富校园文化生活，发展学生兴趣与特长，促进学生的全面发展，以社团活动为平台，以“丰富生活、展示个性、培养兴趣，拓宽知识、开发潜能”为宗旨，成立相应的学生社团活动小组，努力使学校成为学生愉快而有趣的生活学习的乐园。

### 二、社团任务

1. 培养学生兴趣爱好，张扬学生的个性，让学生在活动中学习知识，增长能力。
2. 凸显学校的办学特色，塑造学校社团活动的品牌。
3. 积极参加各级演出和比赛，为校争光。
4. 通过多种方式吸收学生加入到组织中来，让每一个学生都有成长的舞台。

### 三、具体工作及措施

(一) 尊重主体，实行双选。在社团活动实施过程中实行双选制度，活动前，学校根据每个教师的特点选择好辅导项目，同时班主任根据课程的开设情况鼓励学生依据自身特长，特别是兴趣所向，选择合适的社团活动。

#### (二) 落实常规，健全制度

1. 为加强常规管理，避免社团活动的随意性和盲目性，我们

要坚持“六定”。一定活动课程;二定活动目标;三定活动时间;四定活动内容;五定辅导老师;六定活动地点。

2. 做好辅导老师的准备工作，绝不打无准备的仗。正式开课  
前，所有辅导老师制定切实可行的活动计划，安排好全学期的  
活动内容，并提前备好一周的课，上课前一天要通知好所  
在社团学生准备好相关活动材料。

3. 加强辅导老师的教学反思，开座谈会，总结工作中的成功  
之举和败笔之处。加强老师之间的交流探讨，浓厚研究气氛。  
努力提高社团活动的效果和效率。

(三)充分重视学生的个别差异，注重因材施教，在全面了解  
学生个性特征的基础上，充分开发他们的潜能。把社团活动  
作为学校实施特色教育的重要途径。

(四)加强检查督促，发现问题，及时修改。

注重学校社团活动的组织、检查、指导开展，以保证学校社  
团活动课程建设顺利进行。

(五)构建科学合理的社团活动评价方案。

“社团活动”课程的开发与实施是对教师能力、精力、毅力  
等多方面的巨大考验，为此我们将建立规范的内部评价与激  
励改进机制，把各自辅导的情况和成果纳入教师的考评和奖  
励。

#### 四、社团活动分类

20xx年学校扎实开展好以下社团活动，以后逐年扩充内容和  
方式。主要包括运河少年文学社(南湖晚报记者)、趣味数学、  
绘画、硬笔书法、软笔书法、棋类、电脑、快乐英语、小小  
科学家、跳绳等。

## 五、社团活动实施措施

1、成立学校社团活动领导小组，指导教师精心设计活动，并全程监督各社团活动过程和考核评价社团活动效果。

组 长：

副组长：

成 员：

2、保证社团活动时间：校级共同活动时间为每周五中午的午间活动(冬令12点到12点40分，夏令12点10分到12点50分)。

## 六、本学期社团活动分以下三个阶段进行

第一准备阶段：第1-2周

(1)学校制定活动定方案，宣传动员，组织实施。各社团招聘负责老师及各社团组织成员报名。

(2)社团负责老师填报社团名册、制定活动计划(授课内容)、确定活动内容、活动时间等。

第二社团活动阶段：第3-16周

(1)指导教师认真组织开展活动。

(2)做到“五有”：有计划、有活动设计(教案)、有名册、有反馈、有总结。提前一周社团负责老师备好简单的授课教案。注意积累电子稿和纸质稿的素材，图片资料，学校做好宣传报道。

1、指导教师最后阶段上交相关材料(计划、活动设计、点名册、记录本、学生作品、过程性资料、学生取得的成绩、活

动总结等)。

2、社团领导小组考核检查学生活动效果，评选最佳指导教师和最佳学生(由指导老师推荐)，并进行“六一节”时的表彰。

3、展示成果：跟学校的校园文化艺术节的活动、汇报演出及展览相结合。

展示的项目：

书法：社团成员人人展示自己创作的书法作品，张贴在专用的展板上，并附上活动的图片。

电脑：人人展示自己创作的电子小报，张贴在专用的展板上，并附上活动的图片。

美术作品：人人展示自己创作的作品，张贴在专用的展板上，并附上活动的图片。

文学社：人人展示自己发表、撰写的文学作品。

科技小组：展示学生的活动资料、活动情景、活动积累的作品，各类竞赛的成绩。

英语组：在提高口语水平，能在六一节中表演一个节目。

七、课程实施过程友情提醒

1、各班主任要配合辅导老师，告知学生具体的活动地点，定好带队学生，保证每个学生都能及时到达上课地点，尤其是低年。

2、各辅导老师课前对自己活动的教室预先落实好，如桌椅、多媒体、教具，保证社团活动单位时间的有效性。

3、各辅导老师对本课程参加的学生每次都要点名，做好记录。对活动积极性不高、课程任务不能及时按要求完成的同学不能听之任之，要及时和其谈心交流，明确活动的目的性，以达到预期的活动目的。

## 辐射伤害工作计划书 工作计划书篇八

随着行业发展，饭店业的经营理念与服务理念在不断更新，仅仅让顾客满意是不够的，还需让客人难忘。这就要求在规范服务的基础上，提供个性化服务。酒店服务讲究“想客人之所想，急客人之所急”。服务人员要注意观察，揣摸客人的心理，在客人尚未说出要求时，即以最快的速度提供服务，就向我们常说的“刚想睡觉，就送来一个枕头”。试想顾客对这样的服务是不是难忘？部门将重点培训员工如何根据客人的生活习惯，来提供个性化服务。在日常工作中通过鼓励培养、搜集整理、系统规范和培训奖励等，使这成为员工的自觉行动，从整体上促进服务质量的提高。

1. 鼓励培养：对于工作中有优秀表现和受到客人表扬的服务员，部门会将他们列为骨干进行培养，使其服务意识和服务质量更上一层楼，立足本岗位，争创一流服务。

2. 搜集整理：部门管理人员在日常工作中加强现场管理，从一线服务中发现个性化服务的典型事例，进行搜集整理，归纳入档。

3. 系统规范：将整理的典型事例进行推广，在实践中不断补充完善，从而形成系统化、规范化的资料，并做为衡量服务质量的一个标准，使模糊管理向量化管理过渡。

4. 培训奖励：整理好的资料可以做为培训教材，让新员工一开始就了解工作的要求及学习目标，使老员工通过对比找差距补不足，以此提高员工的认识。对于工作中表现突出的员工，部门以各种形式进行表彰奖励，使员工能形成争先进、

比贡献的良好氛围。商业的核心在于创造产品，酒店的核心在于创造服务。日常服务中要求员工按照简、便、快、捷、好的服务标准，提供“五心”服务。简：工作程序尽量简化，工作指令尽可能简单明了，意见反馈要做到简明扼要。便：要让客人从进店到出店，处处感受到方便。快：客人的需求要以最快的速度得到满足。捷：服务员的反应要敏捷，对客人的言谈举止能迅速地理解并作出应对，然后进行服务。好：客人接受服务后要有“物”有所值的感受。物就是酒店产品。即：服务。五心服务：为重点客人精心服务、为普通客人全心服务、为特殊客人贴心服务、为挑剔的客人耐心服务、为有困难的客人热心服务。

自08年月10月底酒店与兴源绿化公司中止合同后，外围绿化一直是由pa员工自行管理，由于缺乏技术和经验，有些绿色植物养护的不太好，加上海南今年缺雨水，已出现枯死的现象。明年将更换枯死的植物，尽量种植一些开花的植物，并在外围范围内，适当补栽一些南方果树，给酒店增添一些喜庆。现在酒店存在室内植物品种单一、档次不高的问题。明年将联系一家合适绿化公司，达成协议，彻底解决这一问题。

六、商务楼层客用品的更换 目前商务楼层的客房重新装修以后，给客人感觉档次较高，但房间的客用品一直未做更换，且档次一般，很不协调。打算将商务楼层的客用品更换，如：将袋泡茶更换成散装茶叶，将卫生间用品的包装盒更换成环保袋等，以此提高房间档次。

服务效率是服务的一个重要环节，很多投诉都是因为服务缺乏效率而引起。客人提出的任何要求和服务都是希望能尽快帮助其解决，而不是被推来推去，因此推行“一站式”服务势在必行。客人入住酒店以后，对各种服务电话均不清楚，虽然我们在电话上制作了一个小小的电话说明，但大多数客人都不会认真看，需要服务时都是拿起电话随便拨一个电话号码，而电话也总会被转来转去，如此很不方便客人，使客人对我们的服务满意度大打折扣。我部将从减少服务环节来提高服务效率。