

最近半年内的工作计划和安排(精选5篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。什么样的计划才是有效的呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

最近半年内的工作计划和安排篇一

- 1、为提高我科护士总体业务水平，自2021年x月起，每周晨间坚持专科理论学习，每月底坚持专科理论小考试，每季度坚持专科理论统考，已奖惩制度来对护士进行约束，达到预期目标。
 - 2、护士每月轮流进行理论主讲，其目的加深并巩固个人理论知识，树立个人自信心，提高个人语言表达能力。
 - 3、每月进行一次实际操作培训，要求人人过关，考核分数纳入该月奖金的审核。
 - 4、按时、按质量完成护理部安排的各种理论学习、实际操作任务。
 - 5、积极参加医院组织培训的各项业务知识，以拓展业务知识、提高自我能力为主的原则进行学习。
- 1、按要求完成科室病区“一条线”，以病房照明灯无损坏、地面无水渍、卫生间无异味为原则对整个病区进行监督与管理。
 - 2、坚持晨间湿式扫床、中午床单位统一整齐，病房固定物品定点放置。
 - 3、每周更换一次床单位，有血渍、潮湿必须立即更换。

4、每日责任护士用含氯消毒剂擦拭床头柜一次，每周用含氯消毒剂擦拭床挡、床头、护栏、中心供氧设置一次。

1、每周一按时更换消毒液，周二护士长进行检查。

2、掌握无菌操作原则，减少输液反应的发生及各项感染的发生，增强护士的无菌操作观念。

3、减少治疗室人员走动，养成入室戴口罩的良好习惯。

4、配置药物时，做到一人一针一管，严格按照无菌操作原则进行操作。

5、穿刺失败，再次操作时必须更换针头，严格消毒。

6、每周安排卫生班，对卫生死角进行打扫。

7、做好病区终末消毒工作。

1、严格执行“三查八对一注意”制度。

2、防止差错事故的发生，首先要从各护士的心里抓起，增强个人的责任心，剖其重要性及护理安全与个人福利挂钩进行约束，减少差错事认真仔细完成每项工作。

3、工作完成的真实性，当班护士必须认真准确的对住院病人进行各种生命体征的测量绝胡变乱造，针对此类现象将严惩。

4、中夜班实施坐班制，并定时巡查病房，防止特殊事件的发生，针对疾病变化及特殊的问题要及时上报值班医生，做好沟通进行处理。

5、对差错事故的发生，进行分析总结。

6、定期组织学习，加强责任心的培养。

- 1、与医生进行沟通，做到“不懂就问”、“不清楚就问”、“不明白就问”。
- 2、尊重医生，做到一切已病人利益为原则，进行沟通处理。
- 3、医护之间做好配合，争取为病人做到的诊疗护理工作。
- 4、团结一致，积极进取

- 1、每日检查护理文书及静脉输液单的完成情况。
- 2、针对特殊疾病的护理文书书写，将由护士长在场指导书写，每日定期开会，对好的护理文书进行讨论，已逐步提高大家的文字表达能力和护理文书的规范性。
- 3、认真仔细按医嘱进行护理记录。
- 4、按时、按质上交出院病历。

- 1、做好科室新入病人的接待工作，微笑服务，认真宣教。
- 2、责任护士定期进行相关疾病健康指导。
- 3、认真为患者解答各种难题，做到尊称不离口。
- 4、为出院患者做好饮食指导、用药指导。

最近半年内的工作计划和安排篇二

一、指导思想：

内涵决定学校的档次，发展学校内涵是打造学校品牌的主要工作。在本学期中，我校妇女工作将以加强学校内涵建设为主要指导思想，在校党委和上级妇联的领导下，深入学习实践科学发展观，更好地发挥联系群众的纽带作用，引领学校

女教职工自尊自强、爱岗敬业、开拓创新，进一步推动我校各项工作的全面发展，努力为推进素质教育立新功。

二、基本情况：

我校本学期共有教职工71人，其中女教职工37人，占全校教职工52.1%；45岁以下女教职工30人，占女教职工人数81.1%。学校女教职工大多数是一线教师，担任班主任工作及教研工作，是我校教育教学工作的主力军。

三、工作重点：

加强学习，提高素质，加强女职工的师德建设，以教师职业道德标准为要求，塑造时代女性的新形象，大力培养教师职业精神。通过各种活动，把以“创一流名校，育栋梁之才”为学校办学目标的职业道德教育深入持久地开展下去。通过树立典型，表彰先进等活动引领职业道德建设健康发展。

工作目标一：

加强学习，提高女教职工的整体素质。

实施方案：

1、加强业务学习，树立终身学习的观念。

最近半年内的工作计划和安排篇三

一、改善服务态度，提高护理质量

1、护理工作的对象从单纯为病人扩大到病人家属、医疗、后勤、设备人员。全体护理人员每周下相关科室至少一次，加强与医生的沟通，收集病人信息，取得理解、信任和支持，以更好配合治疗护理。

2、护理工作的性质从针对药物治疗的护理延伸到病人身心的整体护理。随时为病人着想，主动作好病人的心理护理。改善服务态度，保证以护理工作状态为病人服务，满足病人一切合理的需求，达到满意度95%以上。

3、利用晨会、护士例会、护理查房等各种形式增强护士的服务意识，主动服务，热情接待，主动介绍情况。做到四轻，各项护理治疗操作要与病人打招呼，采用鼓励性语言，动作轻柔，使患者感觉我们亲人般的温暖。

4、制定严格的科室规章制度及奖惩措施。每月组织一次差错事故讨论分析，针对反复出现的问题提出整改意见，杜绝差错事故的发生。

5、严格消毒隔离，消毒隔离合格率达100%。严格执行无菌操作技术，对违反无菌原则的人和事给予及时纠正，防止院内感染。

6、急救药械完好率100%，交接班时认真核对，接到急救病人，抢救中能敏捷、灵活、熟练地配合。

7、合理收费，遇有疑问及纠纷及时核查处理，定期对科室医疗和办公用品进行清点领取，减少浪费及损耗。专人负责医疗设备的保养，做到对仪器设备性能及使用状况心中有数，保证临床正常运转。

二、加强护士修养，树立天使形象

1、加强基础知识专业知识及专科技术培训，要求人人熟练掌握心电图机、心电监护仪、除颤仪技术。

2、护士长提高思想政治素质，钻研文化科学、专业实践和管理科学知识，加强护理管理工作的科学化、规范化，切实提高护理管理水平和护理管理质量。

3、转变服务观念，改善服务态度。任何人任何情况下都不得推诿。推广一对一全程服务。

4、为每一位护士创造学习机会，通过院网络听课、参加自学、等多种途径，使护士不断接受新观念、新知识、新方法，掌握护理学发展动态，提高护理能力和水平。

三、搞好护理教学

1、认真组织科内小讲课，包括三基理论，操作训练。熟练地配合新技术的开展。调动护士积极性，鼓励开展新技术、新方法，使今年开展的项目更加成熟，减轻患者痛苦，不断提高护理质量。

2、根据科室现有人手少，新人员多的情况下，我科将将安全目标教育放于首位，组织认真学习十大安全目标及医院核心制度及工作制度等。将示范工程印发的相关文件、规范作为护理人员岗前培训、业务讲座、护士培训学习内容之一。

3、科室继续试行护士分层管理，提高基础护理质量，改善护理服务。

四、合理调配护士人力，合理排班。

五、建立健全绩效考核激励机制，调动护士积极性

病区护士绩效分配原则：按级分配、按劳分配、多劳多得、优劳优酬、兼顾公平。分配依据：工作岗位责任、技术、劳动复杂程度、承担风险的程度；工作质量；工作数量；患者满意度等进行分配。努力提高科室绩效收入。

最近半年内的工作计划和安排篇四

回首来公司工作已经有半年，在公司各位领导对工作的支持

和关怀下，慢慢的成长，从对公司的各项管理体系的不熟悉，通过学习和对工作经验的摸索，不断的完善自己，提高自己的工作能力，把自己销售内勤工作流程掌握好，尽可能把每一个工作事项做细，做好。

首先：对合同执行情况跟踪，督促，建立每个合同的（合同履行一览表），编制每个月，季，年度合同履行情况的统计表。将合同履行情况报给公司经理，销售经理。根据需要，合同执行情况反馈给用户，对销售部的文件接发处理和保管，进行存档，保管。一切商务来电来函及文件，对客户反馈的意见进行及时传递，处理，建立用户档案。按照要求进行市场信息并每天提供信息简报。以邮件方式报销售公司。完成领导交给的其他任务。

要有主动性，作为销售内勤，工作的主动性非常重要，主要工作要在于“勤”，字上下功夫，报表填写。

一要多动嘴，货物发出去，要与客户常沟通，根据实际发货型号，数量，质量问题，回访用户，了解用户营销状态。

二要辛勤，任何用户合同，发货记录，写，合同起草等时效性强的材料不能久拖不办，用户资料整理，要勤于补充，保证客户资料的完善。

三要腿勤，于业务相关的生产部，财务部，质检部多走动，常联系。了解本企业生产动态，产品质量，票据开具等。事事做到心中有数。四要脑勤，对收集的信息和各月业务报表，要多动脑筋，进行分析研究，采取归纳比较，判断推理的方法，透过现象看本质，分析用户购货周期，产品的市场，占有额，潜在行业需求等，养成勤于思考，善于思考的习惯。

销售内勤工作纷乱，杂。只有不断学习，勤于完成，勤于思考，勇于创新，才能做好销售内勤工作，真正发挥好，企业与用户的纽带工作。在学习的过程中要持之以恒，切忌偷懒，

并每天看看使得自己有一定的目标压力，使得计划得以完善。

1、代理商的推广速度缓慢受价位影响大。从近期与代理商的电话沟通以及业务员与代理商的合作上来看，代理商本身对产品不是很熟悉，他们之所以代理产品主要是看到该产品市场前景广阔，符合当今的国家政策。有些代理商为了尽快打开市场，主要在价格上与我们反复商量，他们认为价格太高减慢了市场开发的进度。

2、现阶段的市场推广仅仅停留在概念性推广阶段，渔船主也仅仅是概念性的接受我们的产品，但对产品带来的经济价值缺乏直观、全面的认识，致使市场推广具有一定难度。

3、渔民持观望态度的多。由于我们的产品在海船上安装的少，渔民当前还没有看到制冷机带来的经济效益，渔民多停留在观望状态。

4、公司具有针对性促销活动少，致使产品信息、性能、用途不能更加深入地传达给终端客户。由于渔民多年形成的带冰作业方式，阻碍了渔民接受新事物的程度。如果身边的人使用了该产品并达到了使用效果，产品的价格是可以接受的，关键是现在还没有身边的用户现身说法。

5、市场推广过程中渔船主普遍反映价位偏高。目前，市场上出现的同类型的压缩机制冷机组无论是在价位上还是性能上比我们的产品有优势。据渔民普遍反映，今年的渔业资源较往年比是船多鱼少，况且随着原油价格的上涨，大多渔民选择的是近海作业，打经济鱼类少，认为安制冷机组作用不大，且设备的一次性投资大，由于没有亲身使用过该产品，所以一次性拿十几万购买还是有点担心。

1、进一步优化产品的结构和质量。为使概念性销售转变为样板式销售，建议公司在几个大的渔港建立样板船，组织渔船主现场观摩，用身边渔船使用制冷机组后所带来的经济价值

及其影响力，给渔民一个直观的、理性的认识，对产品性能及用途有更加深入的了解，从而刺激渔船主的购买欲望，打开产品销售缓慢的僵局。

2、针对个别区域代理商销售缓慢的情况，建议公司重新寻找资金雄厚、与渔船主有一定人际关系，影响力大的代理商，使销售网络的建立更加快捷，在代理之间有一种无形的竞争压力，同时也为下一步的代理培养后备力量。

3、在休渔期前或休渔时公司多组织策划几次现场演示活动，尽可能的有设备上船作业，以此打消渔民对制冷机组的性能问题的顾虑，进一步提高制冷机组在渔民心目中的美誉度，刺激渔船主的购买欲望，以此带动休渔期间渔民的大批量安装。

4、打破单一依靠代理销售的格局。休渔期前不要不精力全部放在代理商的销售上，因为时间不允许，我们可以找几个大的渔业公司，依靠政府部门的帮助，投放几台产品上船作业，以此带动强劲客户。

1、在广泛听取业务员和代理商意见的基础上，加大对代理商的监管力度，有重点的培养一些诸如渔业公司、船厂、水产公司等国营企业单位的终端客户。

2、下大力抓好已发出去设备及已安装上船设备的技术跟进和每天的机组运行情况登记反馈。

3、有目标的培养一部分潜在想代理公司产品的人员。我们可以对以前电话咨询代理事宜的人员进行再次跟进，必要时可以发展为公司潜在代理人员，以备后事之需。

最近半年内的工作计划和安排篇五

一、在以质量为前提的情况下，货比三家，直接降低药品价

格。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。

二、对于非现款供货单位发货遵循少量多次的原则，充分利用供方信贷期。

三、发货方式尽量以送货上门为主，尽量减少物流费用。

四、降低现款供货，寻找新的供货来源。

五、稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商，为公司做大做强做好积极准备。

六、以遵循gsp为标准，力争更好的做好质管部和供应商之间的桥梁。

七、做好物价工作，多方采集消息，提高市场嗅觉能力。

八、贯彻公司宗旨，做好招投标工作，为占领更多的市场份额而积极努力。

九、对于周期性及流行性的疾病做好更加充份的准备。

十、继续做好销售内勤工作，仍然坚信一个出色的内勤是十个乃至更多优秀销售员的坚强后盾。

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，未来从来都是因为它的不确定性而让我们充满激情.我似乎已经看到了我们部门变得强大的光芒，我将留取精华，摒弃糟粕，不纯为了完成任务而工作，要以创造更多利润来提升自身价值。我将以更饱满的热情投入到各项工作中去，与公司全体员工共同学习、共建和谐、共创辉煌！