

最新肝病科个人总结护士(优秀6篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

肝病科个人总结护士篇一

4778亩□2880xx塬村天然草原4534.5亩□xx村天然草原,xx村天然草原3360.5亩、园区将禁牧工作作为兴工作顺利推进，并取得了阶段性成果。

一、高度重视，多措并举推进全面舍饲禁牧进程

1、健全组织，加强领导。为切实加强禁牧工作的领导，园区成立了由党委书记任组长，管委会主任任副组长的专项禁牧工作组，全面负责禁牧工作的组织领导、安排部署、宣传发动和督导检查。各村也成立了村级禁牧工作领导小组和禁牧工作队，村党支部书记亲自牵头负责，亲自组织实施，两级联动，确保禁牧工作全面落实。

2、明确职责，落实责任。各村全面负责禁牧工作的具体实施责任到人。

34次、刷写标语7条、下发宣集约化经营、标准化生产创造条件，实现“禁牧不禁养，禁牧更增收”的目标。

5、制定制度，完善管理体系。实处。

二、存在问题

部分农户传统的饲养观念严重，对禁牧工作的监管带来困难。

三、下一步打算

1、加强领导，强化措施，坚持不懈地抓好禁牧休牧工作。切实加强本辖区内禁牧休牧工作的组织实施和监督管理，对工作不力的村要严肃处理，并坚决追究有关责任人的责任。

2、统一思想，提高认识，增强搞好禁牧工作的紧迫感。

肝病科个人总结护士篇二

1、心理准备

针对此情况，作为本企业业务人员，首先在心理上不能被潜在客户对推销人员的这种厌烦心理和行为吓倒，要相信以本公司officemate品牌在办公文具用品行业较高的知名度和美誉度、在成都行业市场业已取得的市场占有率和已有客户(特别是四川省政府、成都市政府和**等大客户)与企业形成的良好合作关系、对公司产品和服务的信赖和业已形成的忠诚度，相信通过自身对工作积极的态度、对产品对自身的充分自信、诚恳谦虚热情的品格和良好的服务意识，可以打动客户，赢得顾客的好感和信赖，以至最终达成合作意向。

2、开场白

在具体工作的开展当中，由于客户的厌烦心理总会在某种程度上存在，所以在初访前，有必要整理、制定出一套统一的简短、明了的开场说辞(开场白)。

如，“您好，我是成都**也就是办公伙伴企业的工作人员，目前企业经营着10000多种办公文具用品，凭借我们与众多国内外知名办公用品品牌建立的战略合作关系和全国集中联合采购oem的强大优势，相信可以满足贵公司多样化、不同层

次的办公需要。”等等，通过培训时的反复模拟演练，达到子正圆腔、清晰、简洁(统一使用普通话，以示规范)的效果，并将开场白时间控制在1分钟以内。

3、办公环境、人员观察，并寻找访问机会。

在踏入客户办公室之前，首先找寻一下该企业负责接待或日常行政或文秘人员的位置，凭借经验感知其是否上述三类工作人员，再看其是否空闲，如其正在接打电话、与人交谈或埋头整理文件，就不应贸然上前；待其稍微空闲，再上前，递上名片，进行开场白，并索要其名片或电话等联系方式，以便于初访后的电话□email联系、跟进。与此类工作人员建立良好关系后，由其向所在公司后勤或采购部门引荐自己。

4、初访工具(产品目录单、名片等)应用

在初访之前，应由企业统一制定产品目录单，目录单上应注明一些常用产品的价格、规格、型号及批量折扣等基本信息，一方面体现企业管理的规范性(目录单美观、简洁、清晰)，以区别于一般推销人员，另一方面便于对方就自身需要进行检索，同时也是吸引对方注意力的有效工具，在对方翻看产品目录的同时，也给了我们销售人员进行开场白和对本企业介绍、产品讲解的机会和时间。

5、礼仪、着装等

穿戴整齐，微笑，面对冷遇和呵斥的坦然，自信，体现自身良好职业素质，从而体现出良好企业形象和人员管理水平等。

特别强调的是，作为客户经理应身先士卒，应带领属下销售人员一起进行初访潜在客户的工作，以获得拜访客户的直接经验，为业务人员做出表率，也有助于对业务人员的工作表现做出正确评价、评估和监督，并对其不足给予指导、建议，对其成绩给予表彰、鼓励等。

1、总结内容：

总结内容应包括：客户办公规模大小、办公人员数量、办公用品使用情况(包括使用品牌、数量等)等，这些都需要在初访时，通过有意识的观察和在对方态度友善情况下的询问获得。

2、召开例会

- (1) 获得的客户信息的是多是寡，有无合作意向达成；
- (2) 在拜访过程中那些环节做的比较到位、哪些还有待改进；
- (4) 是否需要采取新的工作方式。

就拜访中遇到的问题和挑战，畅所欲言，总结经验，吸取教训，并形成书面工作总结，企业存档，交由企业有关领导审阅、批示。

肝病科个人总结护士篇三

1、做好学生的思想工作，经常和学生谈心，关心他们，关爱他们，让学生觉得老师是重视他们的，激发他们学习的积极性。了解学生的学习态度、学习习惯、学习方法等。从而根据学生的思想心态进行相应的辅导。

2、定期与学生家长、班主任沟通，进一步了解学生的家庭、生活、思想、课堂等各方面的情况。

1、课上差生板演，中等生订正，优生解决难题。

2、安排座位时坚持“好差同桌”结为学习对子。即“一帮一”请优生介绍学习经验，差生加以学习。

3、课堂练习分成三个层次：第一层“必做题”——基础题，第二层：“选做题”——中等题，第三层“思考题”——拓广题。满足不同层次学生的需要。

4、课堂上创造机会，用优生学习思维、方法来影响差生。

5、对差生实施多做多练措施。优生适当增加题目难度，并安排课外作品阅读，不断提高做题和写作能力。

6、采用激励机制，对差生的每一点进步都给予肯定，并鼓励其继续进取，在优生中树立榜样，给机会表现，调动他们的学习积极性和成功感。

7、充分了解差生现行学习方法，给予正确引导，朝正确方向发展，保证差生改善目前学习差的状况，提高学习成绩。

8、重视中等成绩学生，保持其成绩稳定和提高。

9、培优补差过程必须优化备课，功在课前，效在课上，成果巩固在课后培优。培优补差尽可能“耗费最少的必要时间和必要精力”。备好学生、备好教材、备好练习，才能上好课，才能保证培优补差的效果。重点放在阅读上，阅读习题设计要有梯度，紧扣重点、难点、疑点和热点，面向大多数学生，启发学生思维，讲评要增加围绕重点，增加强度，引到学生高度注意，有利于学生学会解答；有代表性和针对性的阅读题，练不在数量而在质量，训练要有多样化。

1、不歧视学习有困难的学生，不纵容优秀的学生，一视同仁。

2、根据优差生的实际情况制定学习方案，比如优秀生可以给他们一定难度的题目让他们阅读练习，学困生则根据他们的程度给与相应的题目进行练习和阅读，已达到循序渐进的目的。

3、经常与家长联系，相互了解学生在家与在校的一些情况，共同促进学生的作业情况，培养学习兴趣，树立对学习的信心。

4、对于学生的作业完成情况要及时地检查，并做出评价。

5、不定期地进行所学知识的小测验，对所学知识进行抽测。

我相信：语文备考无捷径， 培优补差可为舟。培优补差，功夫在平时；培优补差，常抓不懈， 才能取得更好的成绩。

20xx培优补差工作计划（四）

学生的个体差异是一个客观存在，因此培优补差是教学工作不可少的一环。为了让每个学生都能在原有基础上得到提高发展，体验学习的快乐，进步的乐趣，达到全面提高学生素质的目的，我们根据教育理论中“因材施教，量力性原则”和前苏联教育家巴班斯基“班内分组理论”，实施特殊教育计划，分层教学，在班级中挖掘学生的个体差异，做好拔尖补差工作，从而让优生更优，差生不差，共享成功。

学校要求各班主任和各任课教师根据上期学生的学习情况，摸清底子，对班上按学生成绩分开类别，以做到对培优补差工作心中有数，为此项工作的开展奠定良好基础。

1、成立课外兴趣小组，通过活动进行培优。对于优良学生在时间上把好关，课堂内他们能吃饱，但不会吃好，因此要求各教研组组织任课教师成立课外兴趣小组，给予“精科”，也就是精心挑选一些拔高题，题型要多种多样，这样能给他们新鲜感，然后通过各种形式的活动来提高他们的学习积极性，从而逐步提高优良学生的学习成绩。

2、做好优良学生的“补差”工作

因为优良学生中还存在个别科目比较差的现象，所以他们的补差科问题也是非常重要的，为此，我们要求各任课教师做好这部分学生的思想工作，使他们喜欢这一科目，循序渐进，不断提高，从而使他们优上加优，不优创优，真正成为优秀的接班人。

1、帮助他们树立自信心。后进生形成的原因是多种多样的，有的是一时的贪玩使功课脱了节没有赶上去，有的是家庭困难思想负担过重造成的，有的是学生一时冲动犯了错误，老师或家长批评教育不当造成的等，所以，我们教师首先应该帮助他们分析查找落后的原因，然后对症下药，帮助他们克服心理障碍，树立战胜困难的自信心，再根据具体情况把比较差的功课补上去。

2、教会他们正确的学习方法，使学习变被动为主动，具体有三个环节：课前预习、课堂听讲、课后复习。课前预习时，要把通过查找资料仍不明白的问题标出来，课堂听讲时要带着问题听讲，及时做好记录，课后及时解决课堂遗留问题，这样在课堂上听课时就比较主动，有的放矢，听课的效果就会比较好。

3、减少作业量，认真查漏，专项训练。训练中选取后进生普遍不懂的问题，作为专项训练内容，做到有的放矢。训练中让成绩好的学生发挥帮助作用，要求学生课内完成作业，并及时讲评。

4、坚持不懈地关爱后进生。

(1)、多鼓励少批评。后进生普遍自信心不强，学习生活习惯无规律，所以在教学工作中必须多关爱他们，多鼓励他们，多和他们谈心。只要发现他们有进步，哪怕是很小的进步，也要及时表扬他们，鼓励他们再接再厉。只有主观积极性调动起来了，才能更好地发挥他们自己的潜能，使他们很快地步入中等生甚至是优等生的行列。

(2)、组织互助小组进行帮助。本学期，学校计划继续以班级为单位，组织互助小组，举行一帮一活动，对生活和学习上有困难的学生给予帮助。

另外，本学期初，学校将组织献爱心捐助活动，帮助生活上有困难的学生解除后顾之忧，使他们能够全身心地投入到学习中去。

1. 培优主要以扩大学生知识面，培养学生灵活的思维及发展多种能力为目标，为一些特别聪明的学生提供专门的学习资源，如文学、奥数、艺术、科技、体育等，以满足他们特殊的发展需要；补差则重在帮助一些学习有困难的学生提供特殊帮助，采取分层、分组的方式，帮助他们查漏补缺，弥补基础知识的不足，在补差的同时提高学生的分析能力和理解能力。

2. 开学初各班制订培优补差计划，确定培优补差的学生名单和辅导时间，

并告之于学生及家长。

4. 精心准备培优补差的辅导内容，保证每次的辅导质量。同年段老师可以

经常交流培优补差心得，共同提高。

5. 及时做好培优补差记载本的记录，学校将每月对记载内容做一次检查。

6. 期末学校将对培优补差效果做全面检查。

肝病科个人总结护士篇四

一、教学目标：

- 1、了解负数的意义，会用负数表示一些日常生活中的问题。
- 2、理解比例的意义和基本性质，会解比例，理解正比例和反比例的意义，能够判断两种量是否成正比例或反比例，会用比例知识解决比较简单的实际问题；能根据给出的有正比例关系的数据在有坐标系的方格纸上画图，并能根据其中一个量的值估计另一个量的值。
- 3、会看比例尺，能利用方格纸等形式按一定的比例将简单图形放大或缩小。
- 4、认识圆柱、圆锥的特征，会计算圆柱的表面积和圆柱、圆锥的体积。
- 5、能从统计图表准确提取统计信息，正确解释统计结果，并能作出正确的判断或简单的预测；初步体会数据可能产生误导。
- 6、经历从实际生活中发现问题、提出问题、解决问题的过程，体会数学在日常生活中的作用，初步形成综合运用数学知识解决问题的能力。
- 7、经历对“抽屉原理”的探究过程，初步了解“抽屉原理”，会用“抽屉原理”解决简单的实际问题，发展分析、推理的能力。
- 8、通过系统的整理和复习，加深对小学阶段所学的数学知识的理解和掌握，形成比较合理的、灵活的计算能力，发展思维能力和空间观念，提高综合运用所学数学知识解决问题的能力。
- 9、体会学习数学的乐趣，提高学习数学的兴趣，建立学好数学的信心。

10、养成认真作业、书写整洁的良好习惯。

二、教学资源分析

这一册教材包括下面一些内容：负数、圆柱与圆锥、比例、统计、数学广角、整理和复习等。圆柱与圆锥、比例和整理和复习是本册教材的重点教学内容。

在数与代数方面，这一册教材安排了负数和比例两个单元。结合生活实例使学生初步认识负数，了解负数在实际生活中的应用。比例的教学，使学生理解比例、正比例和反比例的概念，会解比例和用比例知识解决问题。

在空间与图形方面，这一册教材安排了圆柱与圆锥的教学，在已有知识和经验的基础上，使学生通过对圆柱、圆锥特征和有关知识的探索与学习，掌握有关圆柱表面积，圆柱、圆锥体积计算的基本方法，促进空间观念的进一步发展。

肝病科个人总结护士篇五

1、继续深入开展优质护理服务,根据20xx年8月“二级甲等医院”回头看复审中,各项质控中发现的问题及提出的整改措施,逐一落实,加强落实责任制整体护理。

2、继续推行责任制整体护理工作模式,护士分管患儿人,夯实基础护理,提供全面、整体的护理服务。

儿科护理工作计划3、依据《优质护理服务评价细则(20xx版)》,每月定期对优质护理服务落实进行专项检查,及时进行优质护理小组活动并记录。

二、加强省级临床护理重点专科项目建设工作

1、按照护理部“省级临床护理重点专科项目建设”实施计划，认真落实各项工作。

三、进一步完善儿科质控管理体系。

1、科室继续执行护士长——质控组长进行儿科护理质量控制。

2、开展科室护士对护理工作质量考核奖励分配的调查，制定科室工作质量考核分配办法。

3、制定儿科护理规章制度，特别是核心制度、护理常规、护理应急预案的培训计划并实施。

四、加强人力资源管理。

1、落实《护士条例》，在现有护士不足的情况下，科室对护理人力资源仍实行弹性调配的排班工作模式，根据病房使用率、患儿收住数量、护理工作的难易程度、专科特点，弹性调配的排班工作模式。

2、落实护士分层管理方案，对低年资护士加强培训，严格按照《低年资护士工作手册》严格考核管理。

3、继续推广护理工作量化考核，落实以护理工作量、质量、患者满意度并结合护理难度、技术要求等要数的绩效考核，并与护士的评优、晋升、薪酬分配相结合。

五、加强儿科临床护理质量控制，达到持续改进的目的1、健全和完善儿科质控管理体系。

2、每月各科内质控小组运用pdca管理工具每月开展质控活动。

3、依照《护理质量与安全简报》中记录存在的问题，针对原因进行分析整改。

4、定期开展临床危重患者护理查房;落实护理病例讨论及会诊制度。

5、加强对护理规章制度特别是护理核心制度、护理常规、操作规程、护理应急预案的掌握和执行情况的检查。

6、按照《二级综合医院评审标准》，加强对新生儿护理单元的质量管理。

六、加强护理安全管理、保障患者安全1、每月召开病区护士会，对科内存在的问题及时进行分析、整改。

2、建立非惩罚性护理不良事件主动报告机制，征对发生的护理不良事件，科室每月及时组织讨论分析，并制定相关整改防范措施。

3、实行重点患者的安全目标管理，患者入院时风险评估率应达100%。

4、定期对全体护理人员进行护理安全警示教育。

5、针对20xx年儿科护理不良事件的统计，对科室易出现的问题进行安全警示教育。

七、加强在职培训，提高护理人员专业素质。

1、制定科室“三基”、“三严”护理理论和操作技能培训计划，并按照计划开展落实考核。

2、定期开展危重患者护理理论和技术，危重患者护理常规及技术规范、工作流程及应急预案的培训与考核。

3、定期开展临床常见护理技术操作的培训与考核：根据护士分层管理规定，加强各层级培训并考核。

4、加强低年资护士、新入护士的准入培训。

5、组织科内护理业务课每月1-2次，全年不少于12次。

6、定期开展业务查房，护理病例讨论，护理会诊，加强理论联系实际学习。

7、计划选派1~2名护理骨干到上级医院进修学习培养新生儿科专科护士、儿童消化科专科护士。

八、坚持“以病人为中心”，提高护理服务满意度1、通过各种形式的学习与活动，加强护士的沟通技能，主动服务意识、质量意识、安全意识的教育。

2、每月定期召开护患公休座谈会，进行健康知识宣教，听取患者意见，开展便民措施。

3、向患者发放满意度调查表，开展医生护士对护理工作满意度调查，深入科室主动听取医生护士对护理管理工作的意见和建议。

4、每月开展患者出院电话回访活动。

5、注重培养护士日常礼仪，规范护士服务行为，护理操作用语等，培养护士树立良好的职业形象。

九、进一步加强“爱婴医院”护理工作1、加强护理人员“爱婴工作”相关知识培训2、加强母乳喂养健康教育宣教3、依据《爱婴医院评价细则(20xx版)》，每月定期对“爱婴”服务落实进行专项检查，及时进行督查及开展小组活动并记录。

十、做好教学科研工作1、严格落实《实习生管理制度》，检查带教质量，指定n2-2及以上护士负责实习生带教工作，护士长为总带教老师，重视带教质量，安排科内讲课，做好出科

考核。

2、增强护士科研意识，力争年内引进或开展新技术项目1~2项。

肝病科个人总结护士篇六

计划网专题频道工作计划栏目，提供与2018年工作计划格式范文相关的资讯，希望我们所做的能让您感到满意！

2018年工作计划格式范文【一】

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，这给销售工作带来很多不便，这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下：

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二；在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四；xx年对自己有以下计划

1：每周要增加10个以上的新客户，还要有3到5个潜在客户。

2:一周一小结,每月一大结,看看有哪些工作上的失误,及时改正下次不要再犯。

3:见客户之前要多了解客户的状态和需求,再做好(幼儿园年度工作计划2018)准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4:对客户不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5:要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。

6:对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客户一好印象,为公司树立更好的形象。

7:客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

8:自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

一、市场分析

1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。

2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。

营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。

2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划：

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的' 利润指标，***万元，纯利润***万元。其中：打字复印***万元，网校***万元，计算机***万元，电脑耗材及配件***万元，其他：***万元，人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行,客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体,如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度,把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访,进行免费技术支持,建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体,如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈,我们可以从服务、维修创造利润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去做实现本次大会制定的121万利润指标。

2018年工作计划格式范文【二】

在这xx年的一年里,凭借前几年的蓄势,已具备步入了快车道,为实现了稳步的效益增长,以崭新姿态展现在客户面前,一个更具朝气和活力的、车间完善后,管理水平必将大幅度

提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机

电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

2018年工作计划格式范文【三】

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效的回避护理风险，为病人提供优质、安全有序的护理服务。

1. 不断强化护理安全教育，将工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，以院内、外护理差错为实例讨论借鉴，使护理人员充分认识差错因素、新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2. 将各项规章制度落实到实处，定期和不定期检查，监督医学，并有监督检查记录。

3. 加强重点环节的风险管理，如夜班、中班、节假日等，减少交接班的频次，减少工作中的漏洞，合理搭配年轻护士和老护士值班，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

4. 加强重点管理：如病重病人交接、压疮预防、特殊用药、病人管道管理以及病人现存和潜在风险的评估等。
5. 加强重点病人的护理：如手术病人、危重病人、老年病人，在早会或交接班时对上述病人做为交接班时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险作出评估，达成共识，引起各班的重视。
6. 进一步规范护理文书书写，减少安全隐患，重视现阶段护理文书存在问题，记录要“客观、真实、准确、及时完整”，避免不规范的书写，如错字、涂改不清、前后矛盾、与医生记录不统一等，使护理文书标准化和规范化。
7. 完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作，如输血、输液反应、特殊液体、药物渗漏、突发停电等，都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1. 主管护士真诚接待病人，把病人送到床前，主动做入出院病人健康宣教。
2. 加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念，并于周二基础护理日加上健康宣教日，各个班次随时做好教育指导及安全防范措施。