

最新推拿店工作计划 推拿店考勤制度(精选7篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。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。

推拿店工作计划 推拿店考勤制度篇一

为加强 本店的规范管理,体现本店的良好形象,彰显按摩师较高的素质修养,结合本店的实地情况,特制定如下条款望各位能引以为戒,协力合作共同发展。

一、 每位员工要认真做到“主动、热情、耐心、周到对新老客户要一视同仁.。

二、 每天推拿师要面在微笑,服务热情,让客人感觉到亲切,温馨。熟练运用服务用语“您好、请进、欢迎光临、对不起、请稍等,对不起、让您久等了,谢谢、辛苦了,再见、请慢走。并将服务用语运用到当天的服务中去。

三、 推拿师的形象要给客人全新的感觉,较好的发型、衣装鞋袜要整洁、包括接待客人的礼仪,言谈举止要显示推拿师的素质与修养。

四、 推拿店内禁止吸烟、. 酗酒.、吵闹.、 乱扔杂物现象的发生,保持休息室及按摩室的内外整洁。违者视情况轻重进行处罚 。

五、 推拿师的微笑,接待客人时永远浮现在脸部,目光亲切,温和坦诚,有亲和力和信任感,语音、语调要温柔,甜美、

悦耳动听。对人要以礼相待，互相问候、互相尊重，热情但不夸张。真诚而有吸引力。

六、 客人进门后咨询完毕在进入服务之前，推拿师准备好指引客人将所带物品及贵重物品存放好，但须由客人亲自放置，以免招来不必要麻烦和误会，客人离店时必须请客人查看所有物品是否带齐，才可送客人到门口，推拿师一定亲自将门打开，恭请客人出门，并礼貌邀请客人“欢迎下次光临”。

七、 推拿师在工作期间，不得谈论与工作无关的话题，不能在客人面前贬低同事的名誉与形象，影响推拿店的声誉，不得向客人介绍公司的内部情况，不得当客人面称名道姓嘲笑其它客人隐私，并有义务替客人的消费状况保密，不准索要客人联系电话，不得与客人有密切联系，维护企业利益和推拿行业工作人员良好形象，是推拿师的基本职业道德。

八、 推拿师在工作期间，必须精力充沛精神集中，不得行动懒散说话声音刺耳，当着客人面随便开玩笑，或擅自替客人出主意，不能欺骗客人自我夸张言过其实，说话不负责任，不得忽视客人要求，关心理解体贴客人，在客人的服务未完成之前，不能擅自离开或打电话或接待朋友，不能更换服装，以免影响客人休息及情绪。

九、 推拿师在服务中，严格按操作规程使用所有推拿店辅助设备，如不懂擅自操作使用不当，造成损坏必需维修照价承担，不明白可向店长咨询，在工作.生活期间，严格要求使用产品，用量，不能任意浪费增加损耗，或私自留用。以免失误，造成自己不必要的损失。由于经验不足，又不请教，不询问，不谦虚私自作主，造成客人损伤，如压伤.拉伤等，自行负责一切经济损失。

十、 推拿师在工作中，对店长分配的某些项目不感兴趣，工作挑挑拣拣，不服从分配，同时找各种原因推脱，按章处罚。

十一、 推拿师在工作中，服务完每位客人后对使用过的床铺，床单、毛巾、推拿布等用品清理整洁，按指定地点放好，并在服务第二个客人时，重新更换床单、推拿布等用品，增加客人安全感，信任感，养成客走清理整洁的卫生习惯。

十二、 店长或同事指出推拿师工作中的不足和存在的问题，推拿师的回答是：“感谢您的提醒，下次我一定注意。”不必找理由回避，解释开脱或挑别人的毛病掩盖自己，或在公开场合发生争执，对自己工作言行不谨慎，不诚恳，不接受批评和指导，按不服从分配处罚。

十三、 为维护推拿店的利益和推拿师形象，推拿师不得与客人进行任何工作以外的交易，如：托客人为朋友找工作，购买产品，介绍朋友，作为职业推拿店，不能与客人的关系拉得太近，要保持一定的距离，才会有信任感。

十四、 严格遵循考勤制度，不迟到，不早退，有事要提前请假，根据业务情况，服从顾问安排，工作期间将手机关机，不能私自打与工作无关的电话。

十五、 为保障企业利益，杜绝不正当手段竞争，推拿师除留推拿店内号码外，不得与客人互留电话号码，有意识将客人的享受服务权归为己有，如客人自己要求要给予解释。

十七、 为维护共同的利益和推拿店的正常运作，推拿店的物品器皿推拿师有责任相互监督保护，如发现院内物品丢失盗取、故意损坏行为予以严惩，并扣除物品款奖励检举者。

十八、 作为一个在社会上有生存能力的人，就必需具备作人道德，处事的准则，对人的礼节，对任职单位的忠诚，踏实，言行一致，以身作则，保证服务态度，服务质量，业绩的突出，真正能为推拿店独挡一面好员工。感恩于在生活道路上对你有帮助和提高的人，绝不能背信弃义，在个人利益与单位利益发生冲突时，翻脸无情，违背道德与规章，为自己的

人生写下不光彩的一笔。

十九、 为了推拿店正常运作，不影响客人权益，推拿师请假一天以上者，必需报前台申请。未经同意按旷工处理，如特殊情况，酌情考虑。

二十、 推拿师的各种收入及奖励不予以公开，每个人的隐私受到法律保护，每个人的心得体会和对他人的看法，以及对推拿店发展有利的合理化建议都会受到重视和采纳，前台有义务和责任请推拿师谈话和了解情况，以便深入细致的将推拿店内工作进行良性操作运转，每个人都有权维护自己的利益，任何人无权打探和干涉。

二十一、 推拿师之间要以诚相待，相互协作，团结友爱，彼此尊重，向技术强，业绩高的同事虚心学习，老推拿师对新同事要有好的带头作用，相互体恤，多加指点，将自己的优点发挥出来得到升华，提高。最好保持距离感，维持自己良好作风，不可品头论足，说长道短，拉帮结派，乱传闲话，制造事端无中生有，造成人身伤害，损人利己。如发现予以严惩。

二十二、 随时提升专业技能，无条件服从工作安排，能者多劳，在技术方面和管理方面相互支持配合，执行制度要合理，服务工作流程要统一，奖罚制度要公平，按摩手法要标准。

本规定自公布之日起生效。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索推拿店考勤制度。

推拿店工作计划 推拿店考勤制度篇二

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。

推拿店工作计划 推拿店考勤制度篇三

1. 日子匆匆如流水，又是一年小暑至，相识相知常牵挂，送去清爽请笑纳。祝小暑节气“暑”你最炫，快乐无边、开心无限。

2. 小暑节气又来到，短信祝福如期至，一江清水月光白，快乐杨柳心中栽，清风送爽荷叶摆，清凉一夏乐开怀。祝小暑快乐、自在、如意。

3. 小暑节气来了，问候提前早到，知了声声鸣夏，句句祝福送达，福佑身康体健，快乐清爽一夏。祝小暑快乐逍遥、幸福吉祥。

5. 又是一年小暑时，清凉短信寄祝福。祝您：事业有成众望所“属”；才能运道“数”一“数”二；快乐祝福不计其“数”；幸福安康非你莫“属”！

6. 小暑见了你胆小如鼠，愿你清凉一夏，小暑数钱手发抖，愿你财源滚滚来，小暑逛街美女追，祝你的魅力“暑”一“暑”二，小暑里的快乐，“暑暑”更健康！

7. 小暑节气到，短信祝福绕，幸福‘暑’于你，开心甜蜜蜜，快乐‘暑’于你，吉祥又如意，健康‘暑’于你，拥有好身体，好运‘暑’于你，一切都顺利。

8. 小暑里的繁忙，一把凉水冲光，清爽绿茶午后细细品尝，安逸悠闲不再心慌，甘甜的绿豆汤，发条短信祝福上，愿你小暑透心凉！

9. 小暑天气到，工资多少，“暑”你最多，长相美丑，“暑”你最帅，运气好坏，“暑”你最酷，幸福快乐，“暑”你最多！祝你小暑快乐，健康一生！

10. 小暑到，快乐是你的从“暑”，时刻相伴，愉悦你心；幸福是你的归“暑”，美好连连，舒爽你心；吉祥是你的“暑”地，好运不断，悦动你心；问候是你的“暑”福，清凉解忧，清爽你心：小暑快乐，乐不思“暑”！

11. 小暑节气已到来，天气炎热送祝福；送你清风把烦赶，送你夏雨浇浮躁；送你冰块冷藏忧，送你冰水心透彻；祝你小暑心清凉，冰爽一夏乐逍遥。

14. 小暑来到，送你一个“西瓜战士”，帮你避暑防暑，做你身体的健康保卫者；送你一个“冰块玩伴”，冷藏你的忧虑，冻跑你的烦恼，冰傻你的浮躁；送你一条“快乐短信”，愿你冰爽一夏，快乐永驻！

15. 小暑至，祝福到，愿朋友，注健康，避防暑，要及时，多喝水，勿暴晒，心要静，忌浮躁，蔬菜果，不能少，午睡要，去疲乏，祝朋友，冰爽夏，心清凉，快乐随，幸福伴！

16. 小暑到来，气温狂升，不浮不躁，保持心静，蔬菜水果，不能少吃，喝水午觉，去疲去乏，防暑避暑，注重健康，祝福朋友，小暑快乐，身体健康，冰凉一夏，快乐永远！

17. 小暑燥热升温，快乐有点郁闷，适时来点短信，让你清凉舒心。送上一壶凉茶，把美好加盖一焖，顺便坐着摇椅，来到心情绿荫，打开音乐频道，听听愉悦声音，可以哼哼两曲，让快乐尽情缤纷。祝小暑过得愉快，小样十分精神。

18. 小暑到了，送你消暑大餐，一阵清风，两股清泉，三盏细雨，四碟冰爽，再奉上透心凉的祝福，愿你清爽快乐一夏，好运“暑”不胜“暑”。

19. 小暑小暑，如何消暑？多看看你的小叔，多读读你的小书，多灌溉你的小树，多吃吃绿色的小蔬。哈哈，祝你有清凉小暑！

20. 小暑到，天气燥，气温升，情绪暴。送短信，问个好，谈养生，去烦恼。多喝水，最重要，利排泄，毒素少，勤换洗，多冲澡，勤开窗，浊气跑，莫贪睡，要起早，多锻炼，病不找。祝你小暑心情舒畅，开心快乐逍遥。

21. 小暑到来，送上关爱，天气炎热，注意防晒。减少外出，防具要带，勤讲卫生，驱除虫害，饮食平衡，多食蔬菜，冲澡纳凉，莫图痛快，健康养生，身体不坏。祝小暑开心，心情豪迈。

22. 又到一年小暑节气，暑气上升热火朝天，泡杯清茶滋润心间，午觉要短补充睡眠，注意防暑适当锻炼。祝小暑节气笑开颜、乐无边。

23. 为解除小暑之苦，玉帝下诏，小暑之日，你头戴清凉破斗笠，手托天山寒冰壶，身穿开心无扣衣，足蹬快乐无底靴，在愉悦泉里一蹲，幸福树荫下一躺，便可尽享清凉，开心无数。祝小暑快乐。

25. 小暑，小暑，小心中暑；天热，天热，天天都热；下雨，下雨，夏天盼雨；清凉，清凉，清爽冰凉。短信提醒你：天热防暑！祝福送给你：雨后清凉！

26. 小暑至，送你一台“驱烦风扇”，驱赶所有浮躁与愁烦；送你一个“健康西瓜”，让你整个夏天冰凉健康；送你一条“快乐祝福”，愿你小暑快乐，清爽一夏，幸福永驻！

27. 又是一年小暑到，一波酷暑一波热。身体健康才最重要，别硬撑，别操劳。问候切切来关照，用风扇转来你的. 好运，用空调调高你的幸福，用清水洗刷你的疲惫，用冰块冻住你的烦恼，用问候驱赶你的炎热，愿你轻松快乐度酷暑，幸福又逍遥！

28. 小暑天气闷，心静自然凉，防暑小贴士，牢记在心间，出门要打伞，防止烈日晒，常饮绿豆汤，清热又解暑，温高难耐时，冲凉可缓解，睡眠保证好，身体棒又棒，小暑节气到，愿你快乐伴，清凉一整夏。

30. “小暑节气到，送你一杯苏醒，清爽伴你左右，给你一块李冰冰，清凉在你身旁，再来一场夏雨，清新整个世界，愿你小暑心情周笔畅，天天斯琴格日乐。

31. “小暑节气至，酷暑炎热时，养生最重要，来把身体保，饮食要卫生，蔬果要洗净，多喝白开水，放松老劳累，短信送祝福，愿你清清凉凉过小暑，快快乐乐享幸福。

32. 小暑到，日热加三分，思念升温，爱情滚烫，问候加压，祝福升华，祝你有“暑”不尽的清凉，“暑”不尽的好

运，“暑”不尽的健康！

33. 小暑小暑，小心中暑；天黑天黑，堤防虫蚊；天热天热，渴望凉风；下雨下雨，盼望不停；小暑到，短信忙，送祝福，送清凉！

34. 小暑雨绵绵，丰收一年又一年；小暑雷电闪，好运接二连三；小暑闷热热，空调屋里赚大钱；小暑心情爽又爽，来年小暑更清凉，小暑到，祝你快乐过小暑！

35. 小暑又来了，炙热难当，问候一直在身旁，送去祝福保你透心凉；七月七日，朋友挂念，情意深深送心房，祝愿小暑幸福长又长。

推拿店工作计划 推拿店考勤制度篇四

1. 拿捏五千年，健力好生活。
2. 传承中华古技法，养生保健康天下。
3. 滋润生活养生健康延年益寿。
4. 国术推拿发扬光大，展筋活血心胸豁达。
6. 传统与科技齐飞，保健共养生一色。
7. 承祖传之绝技，集中医之大成。
8. 柳安国手，延年益寿。
9. 骨正筋柔，精神长存。
10. 上下五千年，妙手寿比天。
11. 弘扬中医传统文化，传承柳氏推拿疗法。

12. “留安康”，柳安堂。

13. 中华古法推拿保健养生。

推拿店工作计划 推拿店考勤制度篇五

您好!我是xxx□湖北中医学院针灸骨伤系针灸推拿专业的本科毕业生，步入祖国医学事业，帮助病人解除疾病带来的痛苦，一直是我追求的梦想，医学院校的几年寒窗历练了我实现梦想打下了坚实的基础，专业特长更使我明确了择业的目标：做一名临床养生康复(医学美容)医师。

作为一名中医药高等院校针灸推拿专业的大学生，我热爱祖国医学，思想上积极向党组织靠拢，以科学的态度认真对事对人，热爱我的专业并为其投入了巨大的热情和精力。在五年学校工作中，自身加强锻炼处世能力，及早步入社会，学习临床知识，收集临床经验。学习生活中，我将所学习的内容包括了从中、西医基础理论、针灸骨伤学基础知识到临床运用等许多方面。通过系统的知识学习和实践，我对这一学科领域的相关知识有了一定程度的理解和掌握，在与课程同步进行的各种相关实践和临床实习运用中，具有了一定的、独立的实际操作能力和医疗技术，对未来的工作岗位充满了高度的热情。

众所周知，针灸理疗学科是21世纪人们向往的、具有养生康复前景的医疗学科，该专业炙手可热，因此在此形式下我积极学好本专业理论知识，学习中医药的基本理论知识和系统的针灸推拿学、针灸与中医美容学等专业的基本训练，具有将中医的辨证论治与西医临床相结合的基本实践能力，是培养自己学术研究的方向。

本人正处于人生中精力充沛的时期，十分渴望在更广阔的天地里展露自己的才能，大学学习期间我不满足与现有的知识水平，利用节日、假期时间在社会人群中和临床上进行实际

能力操作训练，期望在实践中得到求证和提高，因此具有一定的临床工作经验，自己勤勤恳恳的精神和踏踏实实的态度，以一份诚心得到了许多顾客和带教老师的好评，我十分希望能够加入贵单位的医疗服务行业。

久闻贵单位是一所具有优良传统、严密学风及具有一流医疗卫生服务单位，其口碑和光辉的形象一直赢得社会群众的肯定和赞誉。我愿把一个真实的自我以自荐书的形式展现给贵单位望贵单位给我一个展示才华的机会，积极热诚为地方群众、广大患者服务，为医疗卫生服务事业奉献争光同时也圆了我治病救人、排忧解难的事业梦想。

如果本人有幸被贵单位录用，我会无条件的服从单位党组织的领导，严格遵守组织纪律和一切规章制度，与时俱进、踏踏实实做人，认真作好本职工作，竭尽全力的在工作中取得优秀的成绩，我相信经过自己的勤奋和努力，在各级领导的指导下一定会作出应有的贡献。愿贵单位事业蒸蒸日上，屡创辉煌！

此致

敬礼！

求职者□xxx

推拿店工作计划 推拿店考勤制度篇六

我名叫xxx□男，现年xx岁，xx省xxx县人，系xxxxxxx学校的针灸推拿专业毕业生，现在省三级甲等医院——xxxxx脑病科工作，我一个人担负着xxx多个病床，每天有xxx多人要做针灸等康复治疗，我全心全意，积极工作，认真负责，受到病人和同事的一致好评。

20xx年x月，来到医院康复科学习，实习结业，医院几位正、

副科长、脑病科主任推荐，院长表态——留院继续搞康复科工作，后到八病室脑病科。

学医是我多年梦寐以求的心愿，在高校受到了良好的教育，尤其是在知识渊博且教学经验丰富的xxx□xxx等老师们谆谆不倦的教导下，系统地学习了《中医理论》、《经络腧穴学》、《针法灸法学》、《针灸治疗学》、《推拿手法学》、《推拿治疗学》等等全部课文，我认真听课、阅读、领会、理解，不懂之处利用空闲时间及节假日，刻苦钻研，不断学会和掌握了理论知识、专业知识和技术操作等，提高了专业知识和技术水平。

为了做到学以致用□20xx年x月来到了xxxxxx院实习，又得到了教授、医师的教导，还得到了xxx省针灸协会副会长□xxx省中医药研究院针灸科科长、著名教授xxx大师的亲自指导，进行针灸、推拿、穴位注射、刺络拔罐、刮痧等等技术和知识传授，使专业和技术大有长进。

从入院至今，我接纳了针灸、牵引、拔罐、刮痧、穴位注射等等病人，都是认认真真的细心工作，和和气气的热情相待，病人高兴满意，身体不断得到康复。

经过三年的学习和四年医院工作，有了一定的业务素质，增长了知识，开阔了视野，学会了技术，提高了办事能力，增强了业务水平，由于该医院工资太低，我来到了长沙市年轮骨科医院当医师。

贵单位需要人才，是我的机会，贵院如能录用，我将万分感谢！我保证一定兢兢业业、踏踏实实，出色完成领导交给的工作业务，为卫生事业，为医院争光添彩！

盼予回复！

此致

敬礼！

XXX

20xx年xx月xx日

推拿店工作计划 推拿店考勤制度篇七

- 1、改善医疗环境。
- 2、继续实施“三名”战略。
- 3、完成三甲创建工作。
- 4、业务收入同比增长20%。

二、具体工作计划

- 1、筑巢引凤，增强实力。

二、培育素养，提升水平

素养包含了个人的文化修养和技术水平两个方面，有了好的环境医精诚”之理念，努力提高水平，大力实施“三名战略”。

- 1、选聘高层次人才，20--年人才计划中将招录3名研究生，其中一名中医专业、一名针灸专业、一名推拿专业。

- 2、培养现有人才。建立“内训外修”机制，加强“三基训练”，巩固每周学习制度。

- 3、拓宽交流平台。与江苏省中医院、安徽省中医院、安医大附院继续保持长期合作关系。为人才培养及技术支撑平台。

4、加强特色专科专病建设。我们在特色专科专病建设上，还要下大力气，继续做大做强内科、妇产科。内科除心血管科外，继续加强对肾病、糖尿病、肿瘤、消化等科室的扶持力度与发展规划；妇产科继续加强在产科、产后康复、妇科等方面业务方面的拓展；骨伤科要在专科特色方面不断完善提高；外科做好开展微创技术等方面的前期准备工作；我院将利用中医医院的特色优势成立“治未病中心”。

三、创新机制激发活力

今年是公立医院改革之年，管理体制与运行机制改革势在必行。结合我院情况，建立和完善新的运行机制：1、探索岗位管理，建立岗位进出机制(包括领导岗位)。2、进一步加大绩效分配力度，完善绩效考核机制。3、试行护士分级管理(n1-n5)□4□落实院科两级负责制，“责、权、利”相结合。5、奖惩激励机制，大力提倡问责制，确保医院安全。6、保洁保安社会化管理，24小时全覆盖。

四、优质服务惠及民生

服务有两个中心：对外以病人为中心，对内以临床为中心。

对外：

1、继续开展“三好一满意活动”、“优质护理示范活动”、“抗生素专项治理活动”、医德医风教育、优质服务月等活动，优化服务流程。

2、注重中医药特色，推广普及中医药适宜技术，充分发挥中医药“简、便、验、廉”特色。

3、建立服务评价体系。以提高病人满意度为核心，建立出院病人回访制度、住院病人满意度调查，并将调查结果纳入绩效考核及时兑现奖惩。

对内：加强干部队伍建设，特别是对班子、中层以上干部、职能科室负责人严格要求，严格遵照“任务项目化，项目目标化，目标责任化”来落实执行。