

# 2023年退役军人服务站下半年工作计划(优秀8篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 退役军人服务站下半年工作计划篇一

回顾这半年的工作，我在领导及各位同事的支持与帮忙下，较好的完成了自我的本职工作，透过学习与摸索，工作方式有了较大的改变，工作质量有了新提升，也得到了大家对我的肯定与信任，因此将下半年的工作计划制定如下：

- 1、用心认真配合主管做好餐厅的日常工作。
- 2、加强学习，拓展知识面，灵活运用到自我的工作中，优化工作质量。
- 3、做好餐厅的物品盘点工作。
- 4、针对新员工和操作不规范的服务员进行手把手的指导，提高员工的业务水平和服务意识。
- 5、对日常卫生质量要严格把关合理安排好计划卫生。
- 6、配合主管做好节能措施，随意的给员工讲节能的重要性，加强员工的节能意识。
- 7、认真学习，准备培训，把培训潜力提高，争取做到最好。

## 退役军人服务站下半年工作计划篇二

光阴迅速，一眨眼就过去了，我们又将接触新的知识，学习新的技能，积累新的经验，该好好计划一下接下来的工作了！什么样的工作计划是你的领导或者老板所期望看到的呢？下面是小编精心整理的餐饮服务人员下半年工作计划，仅供参考，希望能够帮助到大家。

1、按时上班，按时签到，不许代签，不许弄虚作假。

（有事必须事先请假）。

2、服从领导开档前卫生工作的安排，保质保量完成充餐具，备调料，铺台，摆位，环境卫生等，事前一切准备工作。我们是一个整体，要有全局观念，要互相合作，互相帮助。

3、员工午餐，小歇。

1、热情迎客，主动招呼，坚持礼貌用语。

班前会后迅速进岗，精神饱满，坚守岗位，坚持微笑，注意自身形象。

当顾客进入餐桌要主动招呼：“先生/小姐，中午好/晚上好，几位”并拉椅让座。

撤筷套，问茶水（同时介绍茶叶品种），递菜单。

为顾客罩上衣套，如有小孩拿取儿童座椅，为顾客倒上第一杯礼貌茶。

2、点菜介绍，主动推荐，当好参谋。

必须掌握菜肴业务知识，了解当日沽清品种及增加品种。

(1) 准备写明台号，人数，日期及时间，字迹端正，清楚易懂。

(2) 介绍菜肴要荤素搭配，口味不易重复，多推荐厨房出品好顾客反应好的品种。要做到“四个不要”：“不要同一口味”，“不要同一原料”，“不要同一烹调方法”，“不要同一盛器”。

(3) 不同对象，不同场合推荐不同菜肴。对红烧菜，烹调时间，蒸煮时间长的菜要事先同客人做好解释，让顾客有心理准备。

(4) 营业中途有估清，退菜必须写明原因由厨房或部门领导签字证明方可退菜。

(5) 点菜要掌握主动，争取时间，但也必须尊重客人自眩

(6) 确定点菜后要做到重复一遍，核对无误再交收银下厨房。

能让客人提起吃饭应酬便想起我们，提起点菜介绍就想到你，这就表示你的推销介绍成功了。

3、按序上菜，操作无误。

首先根据点菜单要了解菜式所需用品，做好提前准备，如刀，叉，所需调料等。

(1) 上冷菜要均匀摆开（口味，颜色，荤素，造型，盛器搭配摆放）。

(2) 同时征求顾客意见收取茶盅。

(3) 上菜时必须核对点菜单（点菜单上没有的菜绝不上台，寻找领导的指令），坚持做到a□上菜报名b□摆放到位c□核菜

划单。上菜时注意不宜在老人，儿童，残疾人身上上菜，注意平衡，防止汤汁外溢滴漏。

(4) 上酒水要注意酒水饮料上台当客人面示意再打开。

(5) 凡跟作料的菜肴先上作料后上菜。

(6) 上菜完毕要对客人交代清楚（先生/小姐菜已上齐，还需要什么请吩咐）。

(7) 根据情况上水果盘。

4、席间提供优质服务。

(1) 适当的时候调换骨盆，烟缸。手法熟练，动作迅速，操作卫生。

(2) 观察就餐动态，如有超时过长的菜肴，要主动和传菜部门联系或部门领导联系，提醒催菜。

(3) 妥善处理好日常供应中的琐碎矛盾，碰到菜式问题，要态度虚心，诚恳，语言亲切，耐心解答，要记装一句好话使人笑，一句闲话使人跳”的奥理，在处理不了的情况下请示领导。

(4) 顾客就餐完毕要核对结帐单，正确无误，代客买单。做到收，找，唱票，买单后做到礼貌：“谢谢”。

(5) 顾客离座，要礼貌道别，提醒不要遗漏所带物品。

1、及时按操作程序收台：（布件，玻璃器件，不锈钢器件，餐厅用品，厨房用品，台面等）小件分类摆放，强调大小分开，轻拿轻放，及时送到洗杯间和洗碗间。

2、轮到值班必须按照“值班工作标准要求”操作。检查“火

苗隐患”，做到安全防范。

在整个服务接待过程中，坚持使用托盘。要自觉习惯性的勤巡台，时刻留意顾客的就餐动态，举止，示意及时主动提供服务。要有灵活机动性，有应变能力性，空闲时间多与顾客沟通建立良好关系。

坚持礼貌用语，行业操作用语，精神饱满，面带微笑，尽心尽职，遵守餐厅工作纪律，做一个合格的好员工。

### 退役军人服务站下半年工作计划篇三

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，我们的工作又将在忙碌中充实着，在喜悦中收获着，是时候开始写工作计划了。相信大家又在为写工作计划犯愁了吧！下面是小编帮大家整理的餐厅服务员下半年工作计划，欢迎阅读与收藏。

我没有辜负领导们的期望，圆满的完成了20xx年上半年的工作，接下来我向领导们汇报一下20xx年下半年的.工作。

1、按时上班，按时签到，不许代签，不许弄虚作假。（有事必须事先请假）。

2、服从领导开档前卫生工作的安排，保质保量完成充餐具，备调料，铺台，摆位，环境卫生等，事前一切准备工作。我们是一个整体，要有全局观念，要互相合作，互相帮助。

3、员工午餐，小歇。

1、热情迎客，主动招呼，坚持礼貌用语

班前会后迅速进岗，精神饱满，坚守岗位，坚持微笑，注意自身形象。

当顾客进入餐桌要主动招呼：“先生/小姐，中午好/晚上好，几位”并拉椅让座。

撤筷套，问茶水（同时介绍茶叶品种），递菜单。

为顾客罩上衣套，如有小孩拿取儿童座椅，为顾客倒上第一杯礼貌茶。

## 2、点菜介绍，主动推荐，当好参谋

必须掌握菜肴业务知识，了解当市估清品种及增加品种。

（1）准备写明台号，人数，日期及时间，字迹端正，清楚易懂。

（2）介绍菜肴要荤素搭配，口味不易重复，多推荐厨房出品好顾客反应好的品种。要做到“四个不要”：“不要同一口味”，“不要同一原料”，“不要同一烹调方法”，“不要同一盛器”。

（3）不同对象，不同场合推荐不同菜肴。对红烧菜，烹调时间，蒸煮时间长的菜要事先同客人做好解释，让顾客有心理准备。

（4）营业中途有估清，退菜必须写明原因由厨房或部门领导签字证明方可退菜。

（5）点菜要掌握主动，争取时间，但也必须尊重客人自选。

（6）确定点菜后要做到重复一遍，核对无误再交收银下厨房。

能让客人提起吃饭应酬便想起我们，提起点菜介绍就想到你，这就表示你的推销介绍成功了。

## 3、按序上菜，操作无误

首先根据点菜单要了解菜式所需用品，做好提前准备，如刀，叉，所需调料等。

(1) 上冷菜要均匀摆开（口味，颜色，荤素，造型，盛器搭配摆放）。

(2) 同时征求顾客意见收取茶盅。

(3) 上菜时必须核对点菜单（点菜单上没有的菜绝不上台，寻找领导的指令），坚持做到a□上菜报名b□摆放到位c□核菜划单。上菜时注意不宜在老人，儿童，残疾人身上上菜，注意平衡，防止汤汁外溢滴漏。

(4) 上酒水要注意酒水饮料上台当客人面示意再打开。

(5) 凡跟作料的菜肴先上作料后上菜。

(6) 上菜完毕要对客人交代清楚（先生/小姐菜已上齐，还需要什么请吩咐）。

(7) 根据情况上水果盘。

#### 4、席间提供优质服务

(1) 适当的时候调换骨盆，烟缸。手法熟练，动作迅速，操作卫生。

(2) 观察就餐动态，如有超时过长的菜肴，要主动和传菜部门联系或部门领导联系，提醒催菜。

(3) 妥善处理好日常供应中的琐碎矛盾，碰到菜式问题，要态度虚心，诚恳，语言亲切，耐心解答，要记住“一句好话使人笑，一句闲话使人跳”的奥理，在处理不了的情况下请示领导。

(4) 顾客就餐完毕要核对结帐单，正确无误，代客买单。做到收，找，唱票，买单后做到礼貌：“谢谢”。

(5) 顾客离座，要礼貌道别，提醒不要遗漏所带物品。

1、及时按操作程序收台：（布件，玻璃器件，不锈钢器件，餐厅用品，厨房用品，台面等）小件分类摆放，强调大小分开，轻拿轻放，及时送到洗杯间和洗碗间。

2、轮到值班必须按照“值班工作标准要求”操作。检查“火灾隐患”，做到安全防范。

在整个服务接待过程中，坚持使用托盘。要自觉习惯性的勤巡台，时刻留意顾客的就餐动态，举止，示意及时主动提供服务。要有灵活机动性，有应变能力性，空闲时间多与顾客沟通建立良好关系。

坚持礼貌用语，行业操作用语，精神饱满，面带微笑，尽心尽职，遵守餐厅工作纪律，做一个合格的好员工。

## 退役军人服务站下半年工作计划篇四

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。下面是小编给大家整理的售后服务下半年工作计划，希望大家喜欢！

### 一、业务部的专业化服务

业务员的拉订单的方式应该有所改变，不应该像以前那样去做业务，我们应该更专业化，这个专业化我的建议是体现在这几个方面：

第四、业务员应该准时，守时，把客户作为自己心目中的上



帝。

第五、带新人学会如何找客户?如何打电话?如何与客户交谈?如何介绍公司?如何专业的介绍业务?不能少于5次;特别是在电话营销的时候，一定让主管当着新人的面给客户打电话。让新人学习该怎么说，说些什么。而且我们公司的经理基本都是从业务员做起的，都是非常优秀的业务员，他们比主管有更丰富的经验。在带新人的时候，经理更应该教授新人如何做。

当然这些都是专业化服务的最基本的要求，其实还有很多需要业务员自己去整理和归纳，在这里作为我个人计划的一部分像公司提出一些意见，希望公司越来越兴旺。

## 二、公司的制度化管埋

在20\_\_年公司为了提高业务量并加强员工的管理，曾试着通过分组和拿提成的方法来提高员工的工作积极性和公司的业务量，但是实行一段时间后发现：组与组之间，成员与成员之间是提高彼此的积极性，然而后来我们又发现了一些不好的效果。成员之间因为业务的关系彼此之间的合作关系大大不如以前了。导致成员之间经常因一些小事而不和，而且最重要的是因为合作出了些问题，因此当然业务量的增加不如预先估计的那么好。

显然公司在管理层面上是有些问题的，世界500强的大公司之所以能做的比其他公司好，最主要的原因就是因为管理模式上比其他公司更胜一筹。而其中对业务员的管理更显得重要，因为一个公司的销售做的好，公司才有利可图，而销售又与业务员有至关重要的联系。

故我认为公司应该拟定一套层次化、责任制具有执行力的制度，并加强对业务员的培训和管理。

## 一、售后总体目标

“优化管理，稳步发展。”

20\_年我们的成绩有目共睹，虽然遭遇广州限牌政策的遇冷，但是我们的售后业绩仍然保持强劲的势头，我相信服务就是怎么样用最适合的方式去为客户解决问题，以活动应有的回报，“工欲善其事必先利其器”，为了更好面对客户问题，要求我们从实际出发，提出问题的解决方法，最终服务于公司的管理和运营目标。建议新一年工作可以从以下几个方面着手：

(一)完善售后团队建设。拥有坚实的团队，才能够更好的面对客户带来的各种需要处理的问题，明确各部门工作职责，消除管理职责的模糊概念，明确划分各部，各岗位的应尽的职责，服务于整体。(二)加强售后服务流程日常管理。服务流程是售后服务重要的一项内容，关系我们的业务水平以及客户满意度和4s店对外专业度，整体上应该要去严格执行流程，把按照流程作为一种行为习惯，高标准，高要去，用行为去改变售后服务方式，争取改变一个新的面貌。对于车间维修作业，除了技术之外要注重与前台工作人员的沟通，尤其注意维修之前，维修过程中，维修完工之后三个阶段主要问题的沟通，把问题具体化，把故障清晰化。

和分析，为服务于前台工作，可以不定期从配件或者车间选派人员为前台人员交流或者知识讲座，针对常见问题，各个攻破，一方面熟练了员工的业务能力，而来促进内部的合作和交流，让我们的内部沟通更加顺畅。对于车间技术人员，通过培训，日常集体学习，探讨提高分析问题解决问题的能力，关系到我们4s店整体的对外技术形象，汽车技术的不断提高和更新，逆水行舟不进则退，要有一种与时俱进的精神。

(四)着重车间细节问题的监督和管理。好的团队离不开有效的监督和管理，尤其是监督前台和维修车间的工作环节，保

证和实现服务站“6s”的工作要求，注重协调工作中可能出现的情形，如维修挑单，洗车清洁不够，工作人员不配合等，严惩分明，敢于奖惩，维护服务秩序和管理规范。对团队的建设注重公平，公正，公开的原则，坚持团队利益化，保障个人利益化，实行考核和激励相结合的制度，努力营造浓厚的工作氛围，提升部门的凝聚力和整体战斗力。

(五)促进与集团或其它公司部门的合作。以更加开放的胸襟，以营利为宗旨，服务于整体大局，争取集团公司间的协作，尤其是在客户索赔，备件方面同其他兄弟同行公司进行资源共享，促进良性竞争，此外加强对外交流，扩大保险方面业绩的提升，打开市场，合理利用浪费，服务于公司整体战斗力。

## 一、指导思想

1、作为和客户后续沟通的主要渠道, 客服部扮演着重要的角色., 包括客户数据收集, 服务产品监查, 客户关系的维系都是客户服务的工作。以“客户为中心”为宗旨，以“客户满意度”为目标，努力做好客户服务的工作; 树立精品服务形象，提高售后服务管理水平，建立专业化队伍，将售后服务提高到一个新的高度和水平。

2、围绕公司20\_年产销15万台目标需要很好的服务支持，需要打造一支吃得苦充满活力的年轻化、知识化、专业化团队，需要一套管理这个团队的行之有效的管理制度和考核制度，要充分发挥服务人员身处市场第一线的优势，收集行业内先进的技术信息和潜在的客户需求信息，要及时反馈外部质量信息和多提合理化建议，要塑造良好的“窗口”形象，要牢固树立“服务营销”的理念。

## 二、部门总体工作思路

按照工作目标的要求及化、可量化、可考核的原则：

- 1、延伸服务功能，做到售前、售中、售后、信息反馈的全方位服务。
- 2、缩短服务流程，避免多头服务，实现“来电一拨就通，一通就服务到底”的一站式服务。
- 3、加强团队建设，提高服务人员整体素质，全面改善服务形象。
- 4、根据产品销量及分布区域，逐步增加巡回服务人员数量，缩短服务到场时间。
- 5、加强客户档案管理和利用，提高回访频率，坚定用户再次购买信心。
- 6、认真贯彻执行公司方针，是售后工作的必须，对以往的成果要加以保持，在服务体系运作过程中发现的矛盾以公司目标为准。
- 7、服务体系素质建设，坚决推行服务有关管理制度，为内外部服务人员的工作建立细化的指标，除现有考核内容外，增补月度工作总结、服务过程记录等，实施内部培训。

### 三、工作目标

- 1、保修期内客户回访率为100%。
- 2、服务满意率98%以上。
- 3、配件出货正确率为98%以上。

### 四、人员要求

- 1、人员编制的完善;随着客服工作的开展，部门人员配备需要完善。

2、完善客服内部流程，管理培训，及相关管理制度;包括客服部主要内容的描述;客服中心员工守则;客服岗位职责;回访制度;客户抱怨/投诉制度的制定与实施。

## 五、客户信息管理

1、客户资料的管理：客户资料要求按地区详细登记每个客户的完整资料，并做好日常维护工作，与销售部保持良好沟通，对客户地址、电话、负责人等有变更的要及时更改;配件供应厂商的信息要保证准确，以方便公司及客户处售后工作的处理。

2、用户信息管理：客户反回的售后回执单，全部录入系统，方便查找和统计、分析等。

3、产品质量信息管理：收集客户反馈回的各种产品方面的投诉，做好分类、整理、分析工作，及时的交公司相关部门处理。

4、配件质量信息管理：售后仓库要做好配件质量信息的反馈工作，针对重要零件如：电机、控制器、后桥、差速器、车架、前减震、轮辋焊合等做好数据监控，及时将异常信息分类、整理、分析，并报品质检验部以防批量事故的发生。

## 六、加强客户的培训、监控工作

1、由巡回服务人员对其负责区域内维修技能不高或新开发经销商的售后能力进行评估，现场进行技术指导或定期组织到公司进行培训，提高维修技能，增强产品专业知识;对公司新产品、新技术要与客户及时进行沟通并详细讲解。

2、针对售后服务做的好的客户;引导并帮助客户建立独立的售后服务店，独立解决区域内所售车辆的维修，配件更换等售后问题。

3、加强对客户售后服务工作的监督检查，不符合公司规定的要进行纠正指导，发现严重违规行为的要及时反映到客服部，根据《经销商合同书》相关规定进行相应处分。

## 七、投诉管理

在服务过程中出现的客户投诉，应及时向上级领导反映，并详细记录实际情况。并整理及时交于上级领导等待处理；并严格按照客户投诉处理流程操作。应并协助各部门做好投诉处理，待事件处理完毕时，整理投诉单和各项处理文件归档备案。

## 八、客服人员培训

随着新技术不断应用，产品更新换代周期缩短及客户期望值的提高，客户服务人员素质及战斗力须相应提高一个台阶，对培训工作提出了更高的要求。为此做出如下工作计划：

- 1、加大培训工作的频次，分为定期和不定期的培训考核；
- 2、注重理论与实际工作相结合的培训，对接待客户要注重产品基本知识和实践操作相结合，特别是实际接待能力的考核。巡回服务人员注重操作技能、常规故障排除能力和沟通技巧方面的培训，提高员工的整体战斗力。

## 九、团队建设

## 十、弱项完善

### 1、日结周报，信息共享

每周将回访结果、客户反映情况以书面形式发馈给相关部门，便于及时掌握客户动态。利用质量周会时间，全面总结客户意见及反馈，总结当周服务质量，并分门别类制定相关的整

改措施，并重点检查整改措施的执行情况。

## 2、各部门多方位合作，降低客户投诉

在接到客户投诉，或者在公司内部回访过程中发现的客户不满意时，客服部以书面形式通知相关部门和人员。并且由客服部专人根据部门解决情况再次与客户联系，确认客户满意程度。

### 一、工作方针

为了提升售后服务质量，完成更高的客户满意度。实现“客户第一，用户至上”的服务理念，售后服务客户接待部特制订20\_\_年工作计划。

### 二、工作目标

根据公司整体规划中对售后服务目标的要求，售后服务接待工作目标如下：

1. 建立完整的客户档案，并实现对客户档案的整理分类。实行系统化管理。
2. 客户投诉制度的建立及实行，尽量确保每一位客户的问题都能得到解决。
3. 客户回访制度的建立及实施, 在初步阶段，客户回访率达到百分之三十以上。
4. 客户意见及建议的整理及上报。建立一条客户和公司沟通的渠道，能准确的掌握每个阶段客户的不同需求，达到更高的客户满意度。

### 三、具体实施方案及工作重点

## 1. 客户档案的建立

客户接待部应将20\_\_年的工作重点放在客户档案的建立，整理及归类上。争取建立一个完整的客户信息管理系统。首先，应从销售部门取得客户的第一手资料，客户信息主要包括客户名称、地址、电话、底盘号，发动机编号。维修类型，行驶里程，送修或来访日期，送修车辆的车型、车号、车种、维修养护项目，保养周期、下一次保养期。客户接待部应将客户的上述信息整理并填写于客户档案表内。并在以后的业务合作中，逐步对客户信息的完善。

## 2. 各种制度的建立及实行

为了全方位考核售后服务工作质量，客户接待部应建立以下制度《客户投诉制度》《客户意见及建议管理办法》《客户回访制度》。具体办法及实行方案由售后接待部拟定并以书面形式上报部门领导，待审核通过以后，具体实行。

## 3. 业务水平的提高及员工培训

为了提升员工的业务水平，应对新员工进行培训，由本部门负责人拟定培训计划，并实行。具体培训内容有：组织学习各厂家的政策，公司的各类规定，言行举止的培训，工作中各类问题的处理方法等，通过培训，使员工能熟练掌握本职工作，业务技能得到显著提高。

## 四、业务执行监控

### 检核办法与标准及措施

- (1) 必须有纲领性的计划和总结；
- (2) 实行数据监控、建立完善的反馈表格；



### (3) 开展批评与自我批评、互评。

鉴于接待部，制度不够完善，现场实践经验较为欠缺等问题，我们必须坚持加强现场实践的力度，在实践中培养增强各种业务水平，同时要争取工作的主动性，提高责任心、专业心，加强工作效率、提高工作质量。要树立真正的“主人翁”思想，心往一处想，劲往一处使，积极主动共同服务于公司的各项工作中。为公司更好的发展，为更好地服务服务汽车贡献自己的微薄之力。

总的来讲，为努力实现公司的目标，售后服务接待部已经做好了迎接挑战的准备，也有信心把服务做得更好！

1、销售顾问培训：在销售顾问的培训上多花些时间，现在销售员业务知识和谈话技巧明显不够优秀，直接的限制到销售部业绩增长，20\_年的销售顾问的培训是重点，除按计划每月进行一次业务培训以外，按需要多适当增加培训次数，特别针对不同职业客户对车型的选择上得多下功夫研究，这在培训中应作重点。

2、销售核心流程：完整运用核心流程，给了我们一个很好管理员工的方式——按流程办理，不用自己去琢磨，很多时候我们并没有去在意这个流程，认为那只是一种工作方法，其实深入的研究后才知道意义很重，这正式严谨管理制度带来的优势。每个销售顾问都应按这个制度流程去做，谁没有做好就是违反了制度，就应该有相应的处罚，而作为一个管理者从这些流程中就可以去考核下面的销售顾问。有了考核，销售顾问就会努力的把事情做好，相反如没有考核，销售顾问就容易缺少压力导致动力减少从而直接影响销售工作。细节决定成败，这是刘经理常教导大家的话。在20\_年的工作中我们将深入贯彻销售核心流程，把每一个流程细节做好，相信这是完成全年任务的又一保障。

3、提高销售市场占有率：

(1)、现在万州的几家汽车经销商最有影响的“百事达”“商社”对车的销售够成一定的威胁，在去年就有一些客户到这两家公司购了车。总结原因主要问题是价格因素。价格问题是我们同客户产生矛盾的一个共同点，其他公司在销售车是没有优势的，他们有的优势是价格。再看我们在销售车时，除个别价格外，几乎都占优势。怎样来提高我们的占有率，就是要把我们劣势转化成优势，其实很多客户也是想在4s店购车所以才会拿其他经销商的价格来威胁，客户如果来威胁，就证明他心中有担心，总结来说他们的担心无外乎就是与整车的质量保障、有完善的售后服务、售后的索赔、售后维修的更多优惠、销售顾问的专业性(更好的使用了解车辆)、公司的诚信度、公司的人员的良好印象等密切相关，这些客户担心的因素，也是其他经销商没有的，同时也将成为我们的优势。

(2)、通过对销售顾问的培训对竞争品牌的学习提高市场的占有率。

(3)、结合市场部对公司和汽车品牌进行有力的宣传，提高消费者的知名度和对车的认知度。

(4)、当好一个称职的展厅经理，做到销售部带头的作用，做好公司的排头兵。发扬团队精神，帮助他们做好本职工作完成公司下达的各项任务。

新一年我们团队的汽车销售工作计划以上三点都已列出。在工作中我会做好自己并带领好团队去克服种种困难，为公司的效益尽到的努力。

## 退役军人服务站下半年工作计划篇五

作为酒店餐厅服务员，新的一年也有新的计划与打算，同时也需要对即将过去的一年进行一个整体的总结与分析。20\_\_年时间过得真快，新的20\_\_年正在向我们迈进，我希望我们

酒店餐厅服务员在这新的一年脱旧妆，换上新妆，有个更新更好的转变，正所谓，我相信我将一定能做得更好！我也希望在这里我能将我的快乐带给顾客感染同事。

我也在此感谢大家，在我们一起共事以来的这段时间里所给我的支持和帮助，回头看看已走过的这段路，一路上都是跌跌撞撞的，但却很充实，我觉得有成就感。记得我刚迈进盛丰上班的第一天，我什么都不会，就过最基本的向顾客至欢迎词我都觉得开不了口，我单独上工作站后又犯了很多的错误，当时我真的想打退堂鼓，想一走了之，但是每次当我犯错误时大家都耐心地给我指出错误，并且亲自教我正确操作方法；我记得一年前我将要从学校跨入社会时，有一个人曾经对我说过一句话“你是一个男孩，我相信你无论遇到什么困难都能勇敢的去面对。”她的这句话我永远都不会忘记，因为是她的这句话让我重新找到了自信，我也不会忘记大家对我的支持和帮助，因为大家的支持和帮助让我再次感受到了大家家庭的温暖与温馨，我在此向大家道一声谢谢，同时在工作中与大家有过一些磨擦，我向大家道一声对不起，请原谅。

新的一年即将来临，过去的一年也许有失落的、伤心的，有成功的、开心的，不过那不重要了，是过去的了，我们再努力，明天会更好。

有好多人说我变了，我相信。我真的很不如意，有好多好多的事压着我，我的生活，情绪都是一团糟，虽说没有大起大落，至少也经历了一些风风雨雨，酸甜苦辣，一次次的波折和困难，有时候我真的怀疑我，我一直在想我是哪错了，为什么会这样？我也是一次次为自己打气，一次次站起来，我在想，我没了，地球一样照转，事情一样要解决，我不要做弱者、懦夫，命运就掌握在自己手中，我相信明天会更好、你好、我好、大家都会好的。

经历了那么的事，我从中学到了好多，我现在很好，有工作、有勇气、有你们大家，我很在乎你们，我身边的每一个人，

我们永远都是朋友，人们说，家家有本难念的经，你们也有你们的经历，讲出来让我们分享，我们互相学习，一起进步，未来属于我们。

关于明年，我的计划是：

1. 认真做好每一天的每一项工作。
2. 认真学习仓储知识，努力考试晋升。
3. 利用休息时间进行计算机培训。
4. 多学习其他东西，充实自己。

最后，希望大家到下一年的今天，都踏上一个新的台阶，更上一层楼，谢谢！

## 退役军人服务站下半年工作计划篇六

下面是工作计划网为大家提供的下半年工作计划范文，欢迎大家阅读与借鉴。

篇一：

转眼间2018年已过半年，做为一名品牌负责人和区域负责人。在这半年中，业绩不是太理想，工作没有一个明确的目标和详细的计划。当然这其中肯定有许多不足和需要改进、完善的地方。下半年我将一如既往地按照公司的要求，本着“多沟通、多协调、积极主动地开展工作，确立工作目标，全面开展xx年下半年的工作。现制定工作划如下：

一、厂家太多，品牌太多，态度要和谐，要用心和客户交谈。对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，多沟通。稳定与客户的关系。在和客户交谈当中必须要多了解客户的状态

和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品。

三、不会再和原来一样被动的接电话、接订单。加强销售意识，有计划、有步骤的去和客户交流。

四、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，促使潜在客户从量变到质变。上午重点安排发货。下午积极回访老客户报计划。做到一周一小结，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。

五、对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识,为公司树立更好的形象,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

六、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

七、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。

八、上半年的销量不太理想，华东厂上半年销售额才5100多万，离今年的最低目标还差8800多万，下半年每月我要至少完成1500万才能完成销售任务。(最近华东生产出现问题，现在停产，个别花纹磨具迟迟上不去，很影响发货);区域上半年销售额1.18亿，离最低目标还差1.72亿，下半年月销量至少2800多万才能完成预计目标。虽然还差很多，我相信只要大家积极努力配合，这些都不是问题。我会很努力的。

以上就是我半年的工作计划，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。为公司做出

自己最大的贡献。

xx年7月12日

篇二：

经过上半年的努力，我们在经营治理上和市场营销上已经取得了一些成绩，为下半年的工作开好了头，打好了基础，但下半年的市场竞争将更加的激烈，我们只有更加努力地工作，才能保证公司的持续发展，才能完成总公司交给的任务。

(一)提升干部员工的思想水平和综合素质。

提高干部员工的思想水平和综合素质依然是下半年的工作重点之一，下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作，提高员工的思想水平，综合素质，使员工能认真贯彻公司的指导精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高干部的治理能力和思想熟悉，有条件的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

继续做好党建工作，上好党课，提高干部的政治理论水平。对入党积极分子加强考查，把优秀的员工吸纳到党内来，发挥党员作用，引导全体员工奋发向上。

(二)狠抓生产治理，确保安全质量。

安全质量是公司进行市场营销的最大资本和最好武器，是公司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，要加大现场的巡查力度，对任何不按操作流程作业的作为予以及时处理，要加大考核力度，对安全质量事故，从重从严处罚。

### (三)进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，对岗位职责和 workflows 再进一步细化，做到权责分明、任何工作都要有人负责，有人监督，避免漏洞的发生。对现有已不适时宜的规章制度加以修缮，提高规章制度的可操作性和可执行度，果断贯彻落实。对一些还未规范的事项及时出台相关制度和机制进行调整规范。

在业务服务上采用创新服务，提高服务质量及客户满足度，根据客户的需求和特点，为客户量身打造服务计划书，及时准确地为客户提供所需的数据。挖掘增值服务的潜力，让客户感受到没有我们的服务，他们的工作会不方便和不顺利，从而使客房更信赖和依靠我们。在市场营销上采用创新手段，积极收集相关信息，和客户建立互信互利的关系，尽所能地帮助客户解决工作和生活上的难题，用诚意感动客户，用实力吸引客户。进一步理顺和船东、码头、代理及相关单位的关系，加强和各单位交往，积极参与各单位组织的活动，提高知名度及影响力。

回顾过去的半年，在这市场“相持”阶段，我们面对激烈的市场竞争，没有感到丝毫的畏惧和恐慌，厦门中联人继续高举着理货改革的旗帜，发扬创业时的艰苦奋斗精神，一如俱往地迈着坚定的脚步朝目标前进。相信只要我们紧紧团结起来，众志成城、不畏艰苦，迎难而上，我们一定会取得最后的胜利。

篇三：

在7月1日早调会上，总经理侯留月对义海能源上半年工作做了简要总结，对下半年各项工作进行安排部署。他指出，上半年，义海能源经受了严峻的煤炭形势考验，在全体干部职工的共同努力下，较好的完成了各项任务指标，也得到了各级领导的赞同和认可。希望广大干部员工要认清形势，不骄不躁，凝心聚力，迎难而上，战胜危机，以优异的成绩完成下半年各项任务。

一是要夯实安全基础。安全是各项工作的底线，要以“双基”为抓手，“1+3”管理模式为主线，做到关口前移，消灭重伤及二级以上非伤亡事故。

二是舞好销售龙头，推动工作正常开展。1、销售部门要加大销售力度，合理配煤保煤质，提高经济效益。充分了解市场，不断开拓新用户、新市场，保证煤炭销售不间断。2、生产和销售要无缝对接，以销定产，相辅相成，要有一盘棋思想，形成合力。3、销量和价格要顺应市场形势变化而变化，随行就市，扩大销量，改变价格。要加大清欠力度，及时货款回收，控制在义煤公司规定范围内。4、公司及两矿要各尽所能，发挥各自优势，分工明确，密切配合。分管领导和财务部门要大力支持。5、合理调整销售结构，市场需要什么煤种，就配什么煤种，满足市场质和量的需求，减轻亏损压力。下半年，要稳定价格，达到产销平衡，推动大煤沟矿减亏进度。

三是合理安排生产组织。大煤沟矿要做好采掘面接替工作；木里矿要把前期的亏产补上，在保证安全的前提下争创高产。

四是加强资金管理。要继续控制非生产性支出，节支降耗。对各项工作要全面进行预算管理，有预有算，财务、企审部门要加大审计力度。

五是加强和完善后勤福利工作管理。后勤部门要管好、用好、维护好各种设备，有计划、有步骤的提前检查，提前检修。有关部门要对后勤工作进行全面检查和督促，保证水、电、



暖正常。继续加强“两堂一舍”的管理，保证职工能够及时吃上热饭、洗上热水澡。

六是加强党员干部工作作风建设。按照6月19日河南能源下发的《关于在处级以下党员干部中开展“三严三实”专题教育》的通知，深刻领会，扎实学习，进一步提高广大党员干部的业务和个人素质，提升工作效率。

篇四：

经过上半年的努力，我们在经营治理上和市场营销上已经取得了一些成绩，为下半年的工作开好了头，打好了基础，但下半年的市场竞争将更加的激烈，我们只有更加努力地工作，才能保证公司的持续发展，才能完成总公司交给的任务。

(一)提升干部员工的思想水平和综合素质。

提高干部员工的思想水平和综合素质依然是下半年的工作重点之一，下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作，提高员工的思想水平，综合素质，使员工能认真贯彻公司的指导精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高干部的治理能力和思想熟悉，有条件的的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

继续做好党建工作，上好党课，提高干部的政治理论水平。对入党积极分子加强考查，把优秀的员工吸纳到党内来，发挥党员作用，引导全体员工奋发向上。

(二)狠抓生产治理，确保安全质量。

安全质量是公司进行市场营销的最大资本和最好武器，是公

司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，要加大现场的巡查力度，对任何不按操作流程作业的作为予以及时处理，要加大考核力度，对安全质量事故，从重从严处罚。

### (三)进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，对岗位职责和 workflows 再进一步细化，做到权责分明、任何工作都要有人负责，有人监督，避免漏洞的发生。对现有已不适时宜的规章制度加以修缮，提高规章制度的可操作性和可执行度，果断贯彻落实。对一些还未规范的事项及时出台相关制度和机制进行调整规范。

## 退役军人服务站下半年工作计划篇七

随着星级酒店新标准的实施，我们酒店的未来将任重而道远，虽然我们经历了将近四年的实践与探索并取得了部分成功经验，但是我们必须时刻保持清醒的头脑，意识到郓城市场的局限性，消费群体进一步分化和影响部分消费群体做圣达回头客的各方面内部因素，以及同行业不断涌现和激烈竞争带来的影响。所以，我们要针对上半年存在的问题不断地加强提高管理水平、服务水平和人员素质。针对下半年的工作特制定计划如下：

### 一、 继续加强员工的业务技能培训，提高员工的综合素质

餐饮部的每一位成员都是酒店的形象窗口，不仅整体形象要能经受得住考验，业务知识与服务技巧更是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，

必须抓好培训工作，如果培训工作不跟上，很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，因此，下半年计划每月根据员工接受业务的进度和新老员工的情况进行必要的分层次培训，培训方式仍主要是偏向授课与现场模拟，并督导其在工作中学而用之。同时在每个月底向酒店质检部上交下一月的培训计划，方便酒店质检部及时给予监督指导。

二、进一步加强吧台餐饮预订的灵活性以及包厢服务员的酒水推介意识和技巧，提高酒水销售水平，从而多方面提高酒店的经济效益。

三、加强员工思想教育。利用一切机会不断地向员工灌输顾客就是上帝的理念；同时激励员工发扬团结互助的精神，增强员工的凝聚力，树立集体荣辱观。

四、继续做好“节能降耗”工作

- 1、严抓日常消耗品的节约。如餐巾纸、牙签、布草、餐具等。
- 2、降低设备运行的消耗。如空调合理开启及时关闭等。
- 3、杜绝马桶长流水、长明灯等。

五、突出以人为本的管理理念，保持与员工沟通交流的习惯，以增近彼此的了解，便于工作的开展。

计划每个月找部门各岗位的员工进行谈话，主要是围绕着工作与生活为重点，让员工在自己所属的工作部门能找到倾诉对象，保证沟通程序的畅通，根据员工提出合理性的要求，管理人员时刻将员工心里存在的问题当成自己的问题去用心解决，为员工排忧解难。如果解决不了的及时上报酒店领导寻求帮助。让员工真正感受到自己在部门、在酒店受到尊重与重视，从而人人能有个好心情，这样更有助于更好地服务于顾客。

## 六、继续做好部门内部的质检工作

每日质检，主要检查各岗位员工的仪容仪表、礼节礼貌、卫生纪律、餐中服务细节、宿舍纪律卫生等方面的巡检。定期报请酒店质检部来本门监督指导工作，并主动汇报部门质检情况，从而不断提高本门质检水准。

七、增强监督机制和竞争机制，逐步改观个别管理人员执行力不强的局面。

2019年下半年是新的征程，新的起点。我决心一如既往地视酒店的发展为己任、视部门的发展为己任、视员工的发展为己任、视自己的发展为己任。我坚信在酒店领导的带领下，全体员工团结一心，努力工作，我们圣达酒店的生意会越来越红火，圣达的明天也会更加辉煌！

## 退役军人服务站下半年工作计划篇八

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划。下面是小编给大家整理的社区卫生服务站下半年工作计划，希望大家喜欢！

一、继续严抓医疗质量，落实奖惩措施，杜绝医疗事故和医疗纠纷。进一步提高服务质量，把“一站式”服务落实到位，继续在住院部实行“五个一”的服务模式，每个医务人员都要置身于病人的角度，从病人的思维出发，想方设法为病人提供最温馨的服务。

二、抓住机遇，落实公费医疗、城镇居民医疗保险、新型农村合作医疗的各项规定，为群众提供优质的医疗服务，广泛宣传我院门槛费低、报销比例高的优势，提高医院的知名度和影响力。

三、积极申报成立二级肿瘤专科医院，突出办院特色。

四、妇幼保健、疾病预防控制

继续做好孕产妇及儿童建卡工作，做好常住人口、流动人口和高危孕产妇的追踪管理，要继续做好妇幼信息的收集、上报，加强妇幼信息漏报调查和基底资料调查。继续与相关部门密切配合，定期下社区开展流动儿童的主动搜索和摸底造册工作，及时发现适龄儿童，提高流动儿童保健系统管理率和疫苗接种率，加强本辖区内疾病预防控制工作。

五、加强规范化居民健康档案建档工作

我中心在20\_\_年居民建档工作基础上进一步推进此项工作。

20\_\_年度将达到辖区居民建档率80%，确保健康档案的真实性。规范化管理健康档案，并及时完成健康档案录入工作。

六、加强我中心的绩效考评及公共卫生服务经费管理工作，健全各种制度。

七、20\_\_年度为居民提供的免费服务项目包括：

(1) 根据辖区居民特点提供有针对性的健康教育指导。

(2) 为孕产妇及新生儿建立《母婴保健手册》，提供孕期检查、产后访视、新生儿访视；为3岁以下儿童建立健康档案。

(3) 为65岁以上老年人提供基本的体检项目、每年至少随访4次、进行一次生活方式和健康状况的评估。

(4) 对高血压、二型糖尿病患者根据患者具体情况进行相应的体检项目，每年随访4次。

(5) 对居家的重症精神病人每年进行1-2次全面评估，至少随

访4次，做好康复指导。

八、不断提高应对突发公共卫生事件的处理能力。

(1)认真学习《中华人民共和国传染病防治法》和《突发公共卫生事件应急条例》，及时制定突发公共卫生事件应急预案。

(2)认真配合上级有关部门开展艾滋病和结核病的防治工作。进一步加强手足口病、甲流等其他传染病的防治宣传。

(3)完善院感管理制度，加强消毒处理和质量监控等工作严格执行《医用垃圾处理办法》，医用废物处理率100%。

首先成立了环境卫生领导小组，由社区主任担任组长、副主任担任副组长，制定了各项规章制度和措施，强调了保洁员上岗职责和制度，使\_\_社区的卫生工作有组织、有计划的进行。

二、大力加强环境卫生宣传工作

三、深入开展除“四害”工作

灭蟑灭鼠是创建全国卫生城市的重要内容，为了改善社区居民的生活环境，在银河路街道办事处领导下，3月27日至29日，我们组织社区全体工作人员深入社区居民家中发放宣传单1000余份，为居民家庭的“双灭”活动共走访居民家庭1200余户，为1100多户家庭投药，为居民投放蟑螂药共800袋，灭鼠共350袋(每袋100克);10月29日至30日，为居民投放蟑螂药共300包，灭鼠药4kg取得了良好的效果。

四、认真做好社区环境卫生工作

为了迎接“天山杯”竞赛活动的顺利开展，给社区居民创造一个优美、整洁的工作和生活环境。\_\_社区首先成立的“天

山杯”竞赛活动领导小组，主管环境卫生负责人每天对社区的环境卫生进行检查，发现问题及时处理。环境卫生负责人要求保洁员每天必须按时完成自己管区的卫生，同时还对社区内的健身器材、宣传栏也要进行清理，对楼道的卫生和广告也要做到及时清除，垃圾做到每天日产日清，垃圾容器无满溢，垃圾房墙面及周围卫生做到脏了及时清除。

## 五、大力开展绿地整理工作

20\_\_年7月初，根据克区公共绿地管理办法的要求，\_\_社区居委会工作人员对辖区内居民占领公共绿地种菜情况进行了摸底调查，并动员居民主动自觉地清理占领的绿地，对拒不清理的居民发放整改通知书14份。

7月29日，银河街道办事处城市管理办公室主任吴竞选和行政执法办王队长一行8人与\_\_社区工作人员，就居民占领绿地种菜一事，进行了清理整顿，对社区12栋、17栋、16栋、25栋、28栋房后的绿地种菜进行了现场清理。

通过此次清理工作使\_\_社区内占领公共绿地的现象得到整顿，同时也提高了居民对公共绿地管理办法的知晓程度。

一年来，我们保持了以往工作作风和先进经验，更加积极投入到社区工作中，\_\_小区内设有凉亭、健身广场、门前小草青青、绿树成荫，是一个健身、休闲、乘凉的绿色小区。\_\_社区居委会为把小区建设成为社区社会稳定、功能完善、民族团结、邻里和睦、环境优美的文明小区，做了大量的工作。

我们从一根烟头、一片纸屑、一口痰抓起，从垃圾房、乱搭乱建入手，彻底的狠抓并落实到实处，进一步加大社区环境管理力度，为创建“文明城市”、“卫生城市”做出应有的贡献。

(一)全面落实完成\_\_年各项公共卫生服务任务目标。医院已

经在人员，管理方式，考核方案进行必要的调整，按照年初制订的工作计划，分月、周推进，确保今年工作计划的落实。

(二)积极创造条件：改善片医护办公条件；规范预防接种门诊建设；10月份前落实中医科建设的各项任务；加强传染病防控人员专业培训，提高传染病报告和管理水平；努力增加围保服务人员；积极开展争创示范社区活动，争取年内中心七个社区达标；计划明年中心参与国家级示范中心争创活动，完成国家级示范中心建设任务。

(三)争取九月份前完成顶层改造工作，届时可增加600m<sup>2</sup>的房屋用于临床科室的建设和床位的拓展。完成消毒供应室，预防接种门诊，片医护办公室等科室建设，使医院工作环境、工作条件，服务功能有很大改善。

(四)ct室建设已经作为今年卫生发展项目报区委、区政府，积极争取项目的落实，争取今年能够把ct室的建设列入区项目规范。

(五)大力发展以康复医疗为主的康复学科建设，积极引进培养专业人才，培育优势学科；强化内部管理，加大市场开发力度。

全体医务人员，在区委、区政府，卫生局党委的正确领导和大力支持下，更加努力工作，\_\_年工作一定会取得更大的成绩。

## 一、强化社区卫生服务品牌意识

1、积极申报社区卫生服务人才培养示范基地，继续做好全科医学和社区卫生服务的培训和带教工作。争取成为全科医学研究基地。

2、中心改迁后，将集众家之长，兼收并蓄，做好示范中心的



创建工作，响应合肥市政府的号召，在八统一的基础上更上一层楼。

3、根据国家基本公共卫生服务规范(20\_\_年版)，对于《规范》内的10个类别，严格按照要求规范管理。

4、积极开展国内外学术交流活动。利用本中心得天独厚的优势，依托省立友谊医院，邀请知名专家到本中心长年指导工作。

## 二、贯彻落实社区卫生服务方针政策

贯彻落实上级卫生主管部门有关社区卫生服务的方针政策，吃透上级下达的每一份文件精神，认真规划实施。继续加强妇幼保健和健康教育工作，促进落实基本公共卫生服务逐步均等化的各项措施。

## 三、完善组织管理提升服务能力

进一步完善社区卫生服务中心的组织管理和制度建设，提升服务能力。今年将继续为辖区常住人口建立统一、规范的居民健康档案，重点做好60岁以上老人、妇女儿童、慢性病人、残疾人等重点人群的建档工作。已建立的健康档案通过规范化管理，发挥健康档案的实质性作用。在更新辖区居民健康档案的基础上，建档覆盖率计划达到80%。同时加强对慢性病患者进行健康管理。积极探索实行“首诊在中心、大病去医院、双向转诊、分级负责”的管理模式。

## 四、努力提高社区卫生服务队伍水平

1、加强社区卫生服务人员培训，未经培训的人员继续参加省级卫生行政部门认可的全科医师和社区护士岗位培训和各项社区卫生服务技能培训。

2、继续开展全科团队培训工 作，坚持每周三下午组织中心人员学习有关全科医学和社区卫生服务方面的新理念和 新技能。

3、要求中心中级以上的中青年专业技术人员必须达到继续医学教育规定的学分。鼓励积极撰写全科医学和社区卫生服务 科研论文，争取参加高品质的学术交流或骨干培训班。

## 五、完善社区卫生服务的主要功能

### (一) 认真落实预防保健制度

1、掌握辖区居民的总体健康状况及影响居民健康的主要危险因素，认真制定社区健康促进规划及实施计划，在街道办事处 的积极配合下，每月至少举办一次健康教育讲座，根据“卫生宣传日”和突发性公共卫生事件确定宣传主题，提供有针对性的科学健康信息。

2、社区常住人口的预防保健主要指标处于良好水平。

(1) 法定传染病报告率100%；

(2) 计划免疫接种率不低于95%；

(3) 7岁以下儿童保健管理率逐年上升；

(4) 孕产妇保健管理率逐年上升；

(5) 35岁以上患者首诊测血压比例不低于90%；

(6) 60周岁以上的老年人高血压规范化管理不低于85%，并建立专项健康管理档案。

### (二) 为居民提供方便、快捷、高质量的医疗服务。

1、全科医生熟练掌握相关基本理论和基本技能知识，正确

处理社区常见健康问题。

2、及时提供家庭出诊、家庭访视等家庭卫生服务。对特殊人群实行动态服务。

3、继续开展中成药、针灸、推拿、火罐、敷帖、刮痧、熏洗、穴位注射中医药服务。

### (三) 提高康复和计划生育技术服务

1、继续开展计划生育技术指导、避孕器具发放和咨询点服务。帮助重点对象落实避孕措施，开展避孕知识宣教，提高群众对避孕节育措施知晓率。

2、充分利用康复站资源，由专业技术人员指导康复病人做康复锻炼。

### (四) 提高应对突发公共卫生事件的处理能力。

1、认真学习《中华人民共和国传染病防治法》和《突发公共卫生事件应急条例》，及时制定突发公共卫生事件应急预案。

2、认真配合上级有关部门开展艾滋病和结核病的防治工作。进一步加强手足口病、甲流等其他传染病的防治宣传。

3、完善院感管理制度，加强消毒处理和质量监控等工作严格执行《医用垃圾处理办法》，医用废物处理率100%。

### (五) 为弱势人群提供服务

血管疾病或骨折引起的肢体功能障碍的康复治疗 and 护理；对精

神病患者、部分残疾人(听力、语言障碍)在专业技术人员指导下开展康复治疗。做到有服务、有指导、有记录。掌握社区精神病患者病情动态，对新发、迁入迁出、死亡、失踪病例登记，并填报有关报表，开展精神卫生宣传工作。继续对低保人员实行“三免三减半”优惠政策。

## 六、严格社区卫生服务监督管理

- 1、定期迎接卫生行政部门对中心的监督检查，并认真整改检查中存在的问题。
- 2、认真接受卫生行政部门对社区卫生服务人员进行的医疗卫生管理法律、行政法规、部门规章和诊疗护理规范、常规的培训 and 医德教育。
- 3、认真研究防范和处理医疗事故的预案，加强医疗质量管理和医疗事故防范。

## 七、开展健康管理工作的

随着不良的生活方式导致的疾病不断上升，医疗费用不堪重负，给家庭和社会带来沉重的负担。实现战略前移，动员由医院诊治的病人康复后回到社区，对其的整体健康和疾病进行有效的管理，是我们社区卫生服务工作者的一项重要任务之一。新的一年，我们将尝试启动健康管理工作的，解放思想，大胆创新，计划运作健康教育和慢性病管理试点工作，成立养生保健协会和慢性病康复协会，组织本院知名专家举办防病治病知识讲座，同时，以展板和ppt演绎等形式广泛开展健康教育，以儿童、青少年、老年人、慢性病、知识分子等高危人群为重点宣教人群。旨在提升辖区人群的总体健康水平。

### 一、建立完善机制，加大宣传

社区始终坚持以主任一手抓，分管干部责任制，建立健全了

以社区为领导，以辖区单位和居民组为实体的落实网络。一年里利用办黑板报5期、宣传栏7次，发放《文明市民标准》手册10余本，发放“三城联创”宣传单100余份等方式，广泛宣传了城建卫生工作内容。

## 二、落实各项基本工作，突出抓重点

1、开展退耕还林春季义务植树;在今年三月份，社区组织辖区单位职工及社区居民共60人，在 处种植 株树苗，共退耕亩地，在植树的同时宣传了城市严禁开荒种地的有关政策常识，有效的遏止了居民和外来流动人口乱开荒种地现象。

2、防火抗灾的监管;社区建立了护林防火管理机制，组织居民学习防火会议2次，安排专人专班在火灾高发期对山体进行巡视。在两季上坟前，组织护林员及社区干部上山割沿路及坟头的枯草，每年年初在各个重要山头上山路口刷防火标语10余条，一年来未发生森林火灾一起。每逢雨季来临，社区干部挨家挨户走访辖区的砖瓦土房户，逐一对每户居民进行走访，排查每一户险情。

3、爱国卫生月活动;每年四月份是爱国卫生突击月活动，今年是“三城联创”实施的第一年，结合此次活动，在爱国卫生月中组织辖区单位4次，组织辖区居民60人，联合上级进驻社区的干部10余人，共组织大扫除大治理10余次，共疏通下水道200余米，清理卫生死角20余处，共清运垃圾合15吨左右，清除野广告400余张，同时投放灭鼠药200袋，在做好爱国卫生月活动的同时有序的开展好了春季的除“四害”工作，杜绝了鼠疫的发生与蔓延。辖区在亮化的同时也使周围的居住居民提高了自身环境卫生的意识。

4、每月开展市民学校学习活动，做好社区卫生工作计划，广泛宣传法律知识和市民文明守则。

5、建立健全健康教育档案，会同社区医务室定期免费为社区

居民、老人检查身体，组织开展好三八妇女节、重阳节活动，共邀请太和医院专家四次坐诊医务室免费为200余名老人、妇女、儿童检查身体。

三、加强“门前三包”管理；社区继续稳抓“门前三包”工作，把环境卫生落实到责任单位，今年共签定“门前三包”责任制份。建立了卫生保洁员的考核办法，建立工作台帐和考核台帐，从去年路段的移交到今年逐步完善的管理，从保洁员数量的增加到现在路面保洁质量的良好保证，使辖区的环境卫生工作得到了良好的改进，也确保了“三城联创”工作的有序开展。社区每日至少一次的对保洁路段进行巡查，对保洁员上岗情况进行考核，在环境问题发生的第一时间内解决掉，保证了路面的干净整洁。

四、“三城联创”工作；今年是“三城联创”的第一年，社区围绕街办和上级指令，整体行动管理街道卫生及市容环境，共集中整治2个多月，累计清理流动摊贩400余个，治理卫生死角20余处，退耕还林10余处，配合上级做好了奥运会和武当武术节期间的环境卫生管理工作。

## 五、其他工作

社区居民三组11号楼属于销售处搬迁楼，该处居民属于农转商住户，由于居民年数较大，早年在楼前楼后搭建了柴棚导致下水道化粪池被压，下水道的堵塞成为了遗留问题，在今年11月份，社区联合“武当武术节”活动，请了专业清理下水道化粪池人员6人，动用3台车，花费3000余元免费为居民解决了遗留问题，共清理了垃圾4余吨。

在接下来的工作中，我们会做好下半年工作计划，争取将各项工作开展得更好。