

# 2023年高中英语课堂教学设计案例(精选5篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。什么样的计划才是有效的呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

## 医院的工作计划篇一

一、病房要经常保持清洁整齐，要求四壁无尘，窗明几净、地面无痰迹、污物、墙壁不乱钉钉子，不乱拉线，不乱贴纸条。

二、保持病房空气流通，大、小便器随时洗刷，痰盂，废物桶和垃圾及时处理，而厕所定时洗扫，无臭气，保持清洁卫生。

三、病房内工作安排要科学化，先铺床、再拖地、后治疗。

四、不准随地吐痰，乱丢果皮，纸屑，严禁在医疗用房内抽烟。

五、保持病员个人清洁卫生，一般病人每周个人卫生清洁一次并换被服衣服一次，为危重病人擦身、修剪指甲。

六、有健全的卫生清扫，发动科室医护、工，共同搞好室内外卫生。

保洁员须树立全心全意为机关服务的思想，尽心尽力、尽职尽责、保质保量完成厅机关办公区的卫生工作。

(二) 遵守各种规章制度，工作期间必须统一整洁着装上岗，服从领导安排，若有事外出，须向管理人员请假，回来后需消假。

(三) 每天上午和下午对所负责的办公室、会议室、楼梯、公共过道、厕所各清扫一次，对保洁工作区域内随时进行巡视，对发现的垃圾、纸屑等立即进行清除。

(四) 每月对各楼层清洁消毒一次。

(六) 发现自己所负责的卫生区域内的`各种设备损坏，应尽快报告后勤中心，好即时安排修理。

(七) 保洁工所负责的卫生区域内要做到门窗干净，无\*网、积尘等。

(八) 保洁工之间要搞好团结，互相帮助，相互配合，服从保洁组长的指挥，增强保洁意识，树立形象。

(九) 遇有重大会议或紧急事项，保洁工必须无条件服从指挥，齐心协力，尽快完成交办的任务。

(十) 保洁工要注意文明礼貌，尊重领导，不讲脏话，粗话。不工作时，应在指定的休息室休息，看书、看报、学习业务知识，不断提高自身素质。

(十一) 后勤服务中心对保洁工作定期进行检查，检查中发现有灰尘、积垢、纸屑、杂物、污迹等，视情况严重程度给以批评、教育或罚款1—5元。为了切实搞好医院卫生工作，美化医疗环境，营造良好的工作、就诊环境。

## 医院的工作计划篇二

医院营销策划部在医院整个职能系统中应该充当一个什么角

色，如何定位，这对于营销部有效地发挥职能作用是十分重要的，因此，我们对营销部的职能定位是：战略规划、市场拓展、品牌推广、客户管理、科室指导、服务培训。其主要任务是：

1、战略规划：充分利用各种信息，对医院的优势、劣势、机会与威胁进行分析，从战略角度做出医院的营销发展规划，为医院领导的经营管理决策提供依据，做好医院领导的参谋和助手。

2、市场拓展：通过拜访客户、市场调研等多种形式积极拓展市场，增加医院客户量，提高客户忠诚度。通过引进先进的医疗技术、设备和资金，或者输出我们的技术与管理品牌，广泛开展医疗技术项目合作或其它相关项目的合作，提高医院市场占有率。

3、品牌推广：与医院宣传和医务部门密切配合，充分利用各种传播媒介、健康讲座、义诊、举办联合活动等整合营销模式，做好医疗服务项目的推广与宣传工作，不断提高医院的社会声誉和品牌形象。

4、客户管理：建立重点客户档案（包括团体与个人），做好各项跟踪服务与信息反馈工作。利用多种形式与客户发展和保持良好的关系，建立忠诚客户群。特别是要加强大客户的营销关系管理，提高与大客户的关系层级，形成利益共同体。抓好客户服务中心的管理工作，为顾客提供诊前、诊中、诊后完善、全面、高品质的一体化服务。指导全院临床科室、临床医生和护士运用数据库对到院顾客开展全程服务与管理，形成院、科、个人三个层面的客户群，对院、科、个人三级客户群进行立体管理，消灭服务盲点，提高顾客对医疗服务各环节的满意度。

5、科室指导：经常与各职能部门和临床医技科室进行沟通与协调，对全院医疗服务营销活动进行指导，协调各科室的医

疗服务行为与竞争行为，使医疗流程更加合理，缩短客户等候时间等。

6、服务培训：做好医护人员和其他人员的营销培训，配合相关业务部门做好服务技能培训，指导科室开展营销技能训练，提高全员营销水平。

根据以上职能定位，将制定营销部工作职责范围和相关制度，今后营销科将按照职责范围规定，规范化地开展营销工作。

营销部人员要对本市其他医院的营销与客户服务情况进行情报搜集，了解同行和竞争对手的服务战略与战术。对照我们的运作办法，与所了解到的情况进行对比分析，积极吸收兄弟医院的好做法好经验，不断改进我们的工作。在全面调查了解的基础上，要写出调查报告呈交院领导，并在适当的范围内做分析报告。具体安排为一季度内对xx所有医院进行调查了解，二季度对市内大型医院调查了解，三季度有选择的对市内其它医院进行调查了解，四季度做出总结报告。

整合营销是指对各种可以利用的营销手段进行有效的整合，以提高营销效果。我们要采取有效措施加大医院品牌的推广力度，在不断提高医院知名度的同时来提高医院的美誉度。具体要做好以下几项工作：

1、做好医院网页、院报、各种宣传品等院内传播媒介的有关工作，让更多的群众了解医院，认识医院。

2、积极主动的与有关医学和医院管理学术团体、学术杂志建立广泛的联系，在行业内的媒体上刊登文章，在学术会议上交流文章，尽可能多地利用各种机会介绍医院的技术、管理、改革与发展情况。

3、积极主动地参与各种学术活动，在不给医院增加经济负担的情况下，主办或者协办有关培训、学术交流、论坛等活动，

展示医院的品牌形象。

4、按照医院“明确优势项目，打造品牌科室”的思路，做好医院品牌科室、重点专科和特色项目的推介与推广工作，争取在社会上树立几个知名科室和知名专业。

5、引导专家认识扩大自身知名度和奠定学术地位的重要性，营销科要与业务部门紧密配合，增加我院专家在各种公开场合的露面机会，尽可能创造条件让他们成为不同层次学术团体的专业委员，本专业学术刊物的编委，政府或社区有关健康委员会的委员等，如果我们能做到提到某个专家的名字就知道了我们医院，或者提到了我们医院就能知道某个专家的名字，那正说明我们的医院和专家都有了品牌形象。

6、要医务科和临床科室协作，在周边单位和社区开展“健康教育促进行动”，有针对性地开发一批健康教育课程，并和宣传我院特色与优势有机地结合起来。由营销部负责课程联系与讲授安排，医务科和临床科室提供保障支持，在普及健康和保健知识的同时，不断扩大医院和专家的知名度。其基本做法是：选定专家或者专科医生—确定课程名称—制作课件—确定课程，建立健康课程菜单—营销科和保健科向客户推荐—举办讲座。

医院客户关系管理[crm]是指医院运用信息技术，并通过充分的交流与沟通，获取、保持和增加可获利客户的营销过程。客户关系管理通过将人力资源、医疗业务流程与医学专业技术进行有效整合，最终可以使医院以更低的成本，更高的效率满足客户的需求，从而让医院限度地提高客户满意度及忠诚度，挽回失去的客户，保留现有客户，不断发展新的客户，发掘并牢牢地把握住给医院带来价值的客户群。客户关系管理是医院营销管理的核心，我们要建立客户数据库，对不同客户进行分层次管理。数据库营销是指通过搜集和积累客户大量信息，经过处理，准确掌握，确定目标客户群，使促销工具具有针对性的营销策略。

- 1、医院客户数据库分个人客户数据库和团体客户数据库，个人客户数据库以出院客户为对象，团体客户数据库以周边单位和已经或将要与医院签订服务协议的单位为对象。
- 2、个人客户数据库主要搜集：姓名、性别、年龄、住址、职业、电话、电子邮箱、特殊爱好、来院就诊时间、就诊科室、服务内容（疾病诊断名）、支付费用、回访是否有不满及处理情况等。对个人客户在继续做好电话回访的基础上，对一些慢性病和老年客户要做好经常性的回访工作，同时要利用信函、电子邮件等做好经常性的联系，必要时对特殊客户进行登门访问。
- 3、团体客户资料主要搜集：公司（单位）名称、地址、电话、传真、网址、电子邮箱、经理或负责人姓名、业务范围、职工人数、员工保健联系人以及与医院关系情况等。对团体客户主要以上门访问为主，同时举办健康讲座、义诊和健康检查等，对来院就诊者按医院规定给予优惠和优先。
- 4、推行许可电子邮件营销：主要针对数据库中客户，分三个层面进行：医院、科室和医生，通过电子邮件来增进医院与客户的沟通与感情。其做法是医院、科室和医生在推广医疗技术及服务时，事先争得客户的“许可”，然后通过电子邮件的方式向客户发送医院有关的医疗服务信息。医疗服务信息的内容主要包括医院新闻、提醒健康服务或定制健康提醒、医学新进展、保健新知识、医院科室与新技术项目介绍以及在重大节日对客户问候与祝福等。
- 5、推行感性营销：针对数据库中客户，将医疗服务营销活动情感化，将“情感”这根主线贯穿于医疗活动的全过程，建立潜在客户—客户—忠诚客户—终生客户的培养模式。
- 6、走访新的周边单位和社区花园，增加协议单位数量。
- 7、指导科室和医生个人建立客户数据库，提高营销的有效性。

对于进入数据库的客户，在措施上主要采取一对一营销的方式，即以客户的最终满意为目标，通过与每个客户互对交流，了解其现实需求与潜在需求，与客户逐一建立持久、长远的双赢关系，为客户量身定制和提供个性化的医疗服务。

提供导医服务；

凡住院客户提出需帮助办理出院手续的，中心将协助办理出院手续。

为客户送发各种健康宣传资料；

对离院的特殊客户进行电话回访，将收集到的意见与建议及时反馈到相关部门，不断改进服务工作。

根据医院实际和院领导的安排，充分利用医院的优势或其它机构的品牌，通过引进先进的医疗技术、设备和资金，或者输出我们的技术与管理品牌，广泛开展医疗技术项目合作或其它相关项目的合作，做好项目的可行性研究、论证和开发工作，加强对已开展合作项目的沟通与管理。

### 医院的工作计划篇三

我院在除四害专项工作中能严格遵守规定，积极开展工作。根据县爱卫会的工作要求，为消除院区及医院宿舍区的蚊子、苍蝇、老鼠、蟑螂等病媒生物的危害，防止疾病传播，保障健康，巩固除四害成果。我们采取了多项措施进行工作，上半年除四害工作取得了一定的成绩，现将除四害、灭四害的实际工作情况综合汇报如下：

我院大力开展除四害活动的宣传、发动工作，使全院职工自觉参与除四害活动，特别是防疫专干和卫生员。以环境治理为主，及时投药堵塞鼠洞，清理卫生死角的垃圾，严格做好除四害工作，大力除害，取得较明显的成绩。四害密度不断

下降，控制和减少了传染病的发病率，保证了医院生活环境质量。

我院成立了除四害领导小组，具体组织本单位的除四害工作。主要领导负总责，分管领导具体负责，群策群力，密切配合，责任到人，安排专人负责，不走过场，切实改善了院区及医院宿舍区的生活环境。

根据本年度工作计划和时间部署，严格按照计划进行四害消杀工作。

1、常年将灭鼠工作作为一项重要工作来抓。统一布置，组织人员10余人次灭鼠投药，堵塞了室内、外环境鼠洞，加强与客户沟通，走访各科室，及时了解灭鼠效果，加强了垃圾通道及垃圾暂存处、医废处置室、放射室、b超室、办公楼及住院部等重要场所的防鼠、灭鼠，鼠密度大幅下降。

2、春末夏初大力开展了以清除垃圾、粪便、积水等蚊蝇孳生地为重点的环境卫生突击整治工作，全面整治了环境卫生，每月一次灭害灵喷雾剂进行灭杀蟑螂，清除了蟑螂卵和蟑迹。

3、加强垃圾清运管理。认真清除垃圾、余泥渣土，垃圾收集、清运及时，日产日清，户外环境整洁，为防止滋生蚊虫传播疾病，安排人员专职负责对院区、垃圾存放处、卫生间喷洒灭蚊蝇杀虫药剂，做到无蚊、蝇孳生地，并搞好绿化美化。

4、厕所清洁卫生，无蝇、无蛆、无臭；下水道完备，排水通畅，不孳生苍蝇。

5、加强道路的清扫、保洁管理，主干道清扫保洁率达100%，清理卫生死角。对所有卫生死角按地段分清责任，全面进行彻底清理。

6、排水排污管道畅通，有兼职保洁管理人员巡视，鼠、蝇密

度控制在省标准内，蟑螂密度低。

## 医院的工作计划篇四

20xx年医院后勤工作的基本思路是：围绕一个中心，搞好两个服务。围绕一个中心，即总务后勤工作要始终围绕医院正常运营这个中心。搞好两个服务，一是搞好为临床工作的服务，为临床工作提供优质保障；二是搞好为员工和患者的生活服务，解决医务人员的后顾之忧，让全院职工以旺盛的精力和充沛的体力投入到临床工作中去，为全面提高我院的医疗质量而努力奋斗。下面是个人具体的工作计划：

本年度后勤工作的`总体目标是：做到五个确保、五个力争。五个确保是：确保医院环境建设及医疗设备、医院设施的维护、维修；确保医院药品、耗材、物资的采购、保管、供应及时到位；确保医院水电气正常供应；确保医院车辆安全正常运行；确保医院食堂的安全、卫生、丰富。五个力争是：力争进一步完善后勤管理制度、流程、奖惩制度；力争进一步完善医院设施；力争进一步提高后勤服务质量；力争进一步提高医院环境卫生；力争进一步节约后勤开支成本。

### 1、优化、修改医院后勤管理制度、工作流程。

(1) 按照我院实际情况修改、完善后勤各项管理制度，做到精简、实用。

(2) 从以往的工作中发现的流程问题及反馈的意见来修改各项工作流程，包括维修、采购等，并将工作流程贯彻到各科室及各位员工身上。

### 2、加强后勤职工的思想建设、制度学习

(1) 认真学习和贯彻落实教职工例会对后勤工作的各项要求，增强服务意识，提高服务质量。

(2) 认真落实精细化管理的各项要求，为临床工作创造优良条件，在搞好服务的过程中，实现自身价值，贡献自己的力量。

### 3、加强医院物资、药品、耗材管理

(1) 严格材料购进，材料领出制度，非易损耗品领出新的，必须收回旧的。

(2) 每月底对库房进行盘点，做到帐物相符。

(3) 固定资产形成档案，物品的入库、出库严格登记手续。

### 4、节约后勤支出，节约使用水电气

(1) 加强全院职工爱护公物的公德心，达到物品的最长使用寿命。

(2) 加强采购的价格审核和质量把关，尽量购买物美价廉的物品。

(3) 节约使用水电气，做到人离电（水、气）断，防止安全隐患的发生。

### 5、做好医院清洁工作

(1) 加强清洁工医院感染知识的培训，让其意识到清洁工作对医院感染的重要性。

(2) 增强对清洁工的管理力度，明确职责、责任，严格考核、奖惩分明。

(3) 提高医院清洁质量。

## 6、提高维修工作的质量与时效性

(1) 优化维修流程，提高时效性。

(2) 严格挑选维修材料质量、提高维修工作质量。

## 医院的工作计划篇五

依照健康教育规范要求，做好健康教育与健康促进各项工作任务。围绕甲型流感、艾滋病、核病、肿瘤、肝炎等重大传染病和慢性病，合各种卫生日主题开展宣传活动。特别是积极开展“世界核病日”、“世界卫生日”、“全国预防接种日”、“防治碘缺乏病日”、“世界无烟日”、“世界艾滋病日”等各种卫生主题日宣传活动。继续做好针对农民工、外出打工和进城务工人员的艾滋病防治项目传播材料的播放工作。根据《突发性公共卫生事件应急预案》，开展群众性的健康安全和防范教育，提高群众应对突发公共卫生事件的能力。加强健康教育网络信息建设，促进健康教育网络信息规范化。加强健康教育档案规范化管理。

### (一)、健全组织机构，完善健教工作网络

完善的健康教育网络是开展健康教育工作的组织保证和有效措施。20xx年我们将合本社区实际情况，调整充实健康教育志愿者队伍，加强健康教育志愿者培训；组织人员积极参加市、区、疾控部门组织的各类培训，提高健康教育工作者自身健康教育能力和理论水平；将健康教育工作计划列入中心工作计划，把健康教育真正落到实处。

### (二)、加大经费投入

计划20xx年购置新的照相机、电脑、打印机等设备，印制健康教育宣传材料，保障健康教育工作计划顺利开展。

### (三)、计划开展的健康教育活动

#### 1、举办健康教育讲座

每月定期开展健康教育讲座，全年不少于12次。依据居民需求、季节多发病安排讲座内容，按照季节变化增加手足口、流感等传染病的内容。选择临床经验相对丰富、表达能力较强的医生作为主讲人。每次讲座前认真组织、安排、通知，在讲座后接受咨询、发放相关健康教育材料，尽可能将健康知识传递给的居民。（后附健康教育讲座安排表）

#### 2、开展公众健康咨询活动

利用世界防治核病日、世界卫生日、全国碘缺乏病日、世界无烟日、全国高血压日、世界精神卫生日、世界糖尿病日、世界艾滋病日等各种健康主题日和辖区重点健康问题，开展健康咨询活动，并根据主题发放宣传资料。

#### 3、向居民播放健康教育光盘

在输液室设电视及dvd□每周定期播放健康教育光盘，光盘内容以居民的需要为原则，做好播放记录、播放小等。

#### 4、开展居民喜闻乐见的活动

计划上半年、下半年各开展一次居民喜欢的健康知识竞赛，专干提前认真组织，设计试题、配备奖品，让居民在娱乐的同时学习到日常所需的健康知识。

#### 5、办好健康教育宣传栏

按季度定期对中心的3个健康教育宣传栏更换内容。将季节多发病、常见病及居民感兴趣的健康常识列入其中，丰富多彩的宣传健康知识。

## 6、发挥取阅架的作用

中心大厅设健康教育取阅架，每月定期整理，将居民需要的健康教育材料摆放其中，供居民免费索取。

### (四)、健康教育效果评估

对辖区1%的人口科学规范的进行一次健康知识知晓、技能掌握、行为形成情况和健康需求等内容的健康教育效果评估。健康教育专干主要负责设计调查方案、调查问卷、评估总等工作。

### (五)、健康教育覆盖

计划于20xx开展的健康教育讲座、公众健康咨询活动、健康知识竞赛、播放健康教育光盘、发放健康教育材料等工作的受教育人数覆盖辖区人口的70%以上，争取让的居民学习到需要的.健康知识，从根本上提高居民自身的健康知识水平和保健能力，促进人们养成良好的卫生行为习惯。

## 医院的工作计划篇六

20xx年我放射科在医院领导的关心支持下，放射科设施得到了很大改善，我们要以此为契机，凝聚人心，以新思路、新观念、新举措增强工作的生机与活力，加强管理，提高医疗服务质量，巩固并壮大人才队伍，实现放射科的又好又快发展。为切实加强科室建设，保证我科可持续发展战略目标的实现，不断满足人民群众日益增长的医疗卫生需求，特结合我院发展的实际需要与科室的具体情况，制定20xx年工作计划如下：

一、重点打造数字化pacs系统下的信息化影像科室[]20xx年经院领导批示同意，我科室将引进多台诊断终端系统和大屏教学led屏幕。我科室将以此为契机，重点打造全科联网的信

息化数字化pacs诊断系统，通过dr $\square$ ct $\square$ 造影系统的联网，达到患者疾病的.综合诊断、横向对比，提高我科室诊断的精度和准确率，惠及临床及广大患者。并且通过安装大屏led教学屏幕，打造读片会诊室，诚邀临床科室对疑难病例进行讨论，提高我科医生技师的学术能力和临床沟通协调能力。通过完善完备pacs系统的建设及应用，利用新系统、新设备机器开展新项目，提高科室科研学术水平。

二、重点增加引进人才的可能性，加强科室梯队建设。由于我科近年来种种因素的影响下，使得连续两年取得执业资格的住院医师目前为零人。主治医师和科主任几乎全员参与一线值班，使得科研无法展开，科研立项为零。因此加强科室人才的培养和人才梯队建设成为科室未来发展的成败关键。为此我科未来将加大人才引进，加强对年轻医师的培养，保证其顺利取得相关执业资格，使得放射科的人才梯队构成合理，解放科室骨干力量，使其能够得到重点培养，完成放射科业务工作承接，将骨干力量置于日常科室质量控制上。同时解放学科带头人，使其能带动全科的科研工作。进而实现提高科室整体业务水平，夯实科室基础业务。

三、把好质量关，提高经济效益。面对繁重的工作量，我们不能丝毫放松，把好质量关，照片质量和诊断报告要达到医院标准。同时秉承“走出去、请进来”的模式，加强外联工作，深度开发利用前期建立的外院医疗协助关系，拓展外院病源，巩固老客户，增加新客户，增加科室的两个效益。再者，进一步开展cta等多排螺旋ct机新项目的临床应用。加大临床的宣传力度。通过以上工作，我科将严格控制质量和成本，扩展业务 $\square$ 20xx年我科争取产值收入较20xx年增加10%。

四、加强科室管理。科室不断完善标准化的操作规程，全体人员严格按标准化操作，并有严格的奖惩制度。科室各种资料管理有条不紊，资料完整。各项设备仪器均有专人负责保养并定期检查。

全科人员必须严格遵守医院各项规章制度，不迟到，不早退，不脱岗，工作认真负责，积极主动，互学互尊，团结协作，努力加强专业知识学习，不断提高专业技术水平，要求全科人员通晓影像质量控制的理论和方法，细心阅片，严格按照《影像诊断报告书写规范》规范医学影像学诊断报告的格式书写，内容必须客观地反映其变化，符合质量保证和质量控制要求，包括患者一般资料、检查名称、检查技术和方法、医学影像学表现、医学影像学诊断、书写报告医师签名及科主任审核。每天早晨由科主任或诊断组组长组织读片，值班医师准备读片内容，挑选一天中一些疑难的、典型的或具有教学意义的病例，收集些病例的病史资料及各种影像检查的信息，读片时值班医师汇报病史、分析影像，得出初步结论，上级医师进一步分析病例，综合影像信息，相互印证，做出最终结论。定期进行诊断符合率统计和查对，定期组织疑难病例和手术随访病理诊断对照讨论会，并记录疑难病例讨论结果。

五、努力钻研业务。科室全体员工积极参加院内、外的业务学习，努力提高自己的业务素质和业务水平。不断更新知识，提高技术水平。坚持每天早读片的制度，着重讨论疑难片的诊断，不断提高全科人员的诊断水平。

## 医院的工作计划篇七

进后勤服务中心马上实施，真正改革到谁的头上，各种思想都会涌现，发牢骚也是难免的，我作为财务组长，应配合领导作好工作，受点气，委屈点是正常的，权当是为改革做点贡献。

1、进中心人员有顾虑，怕经济上吃亏，财务组配合领导，把改革意义讲透，主要是已有人员编制不动，改革是引入机制，并非侵害他们的利益。

2、人员进入中心之后，会出现管理上的衔接问题，我们财务

组多与中心工作人员联络，同时充分发挥管理员曹娟的管理职能，倾听他们的意见，配合医院领导完成开展的各项工作，在工作过程中，发现问题，随时解决，并按要求每月对托管人员评定优劣而打分向中心汇报，财务组在业务上多指导，使这一工作平稳过渡。

基本铺开，再院本部、川北两大块都实施，且运行效果不错，完全达到了物价局提出的明细化要求，我们采取的是先在院本部开展，在运行中发现问题，随时解决，逐步巩固、熟练，再在川北实施，逐个展开，稳步推进，今年同样采取这一方法：预备先后在东苑、广粤、长春等各点推广，推进一个，成熟一个，预计全部实行医疗项目电脑管理。