

临床医学检验个人年终工作总结(汇总5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

高中生涯规划书篇一

主要是建立和完善四大体系：决策领导体系、管理监控体系、信息服务体系、后勤保障体系。

(一)决策领导体系

明确人员组成、职责划分、议事规则等

(二)管理监控体系

可设四个部门：人事与文化部、生产与销售部、市场与调研部、质控与考评部。

明确各部门有所属人员职责。

(三)信息服务体系

主要负责市场信息的收集整理、汇总分析、评估报告，包括公司业绩统计分析。

(四)后勤保障体系

主要负责公司日常管理，类似于行政单位的办公室。

二、人力资源的重新规划

(一) 诊断现有的人力资源状况

结合企业经营发展战略，并考虑未来的人力资源的需要和供给状况进行分析及估计，对职务编制、人员配置、教育培训、人力资源管理政策、招聘和选择等内容进行的人力资源部门的职能性规划。

建议做以下几步工作：

1、现有部门设置统计、各部门人员配备情况统计分析，看是否存在职责重叠、职责不明、推诿扯皮现象；现有人员配备对公司发展存在哪些明显的矛盾和冲突，主要根源是什么。

3、对当前公司内部人力资源进行分类统计。为便于分析，大致可以这样分类：

从管理层次上分：决策层领导、部门领导、一般管理员、业务员、其他人员各多少人；

从专业特长上分：胜任部门以上领导、胜任专业设计、胜任市场营销(开拓)、胜任生产管理者各多少人。分别列出名单。

从工作态度上分：业绩十分突出的多少、业绩一般的多少、业绩较差的多少？分别是哪些人，列出具体名单。

以上分析可采用平时考察法、直接面谈法、调查问卷法、举行技术讨论会等形式进行。

(二) 预估将来的人力资源需求

在做好前述第一项工作的基础上，对将来(可以是今年内或是1-3年内)人力资源需求进行预估。

做好这项工作，还有一个前提，那就是确定未来企业的经营目标和发展战略。大多数情况下，以组织总目标和基于此进行的营业规模预测作为主要依据，来确定组织的人力资源需要状况。需要注意的问题是：

(2) 提出年度须新增招募、压缩辞退、下岗分流、转岗调配的具体计划；

(3) 人力需求计划，应包括所需的数量、质量、人才素质要求。

做好上面三点，人力资源部就可以开始做人力资源需求预测了。

在进行了人力资源需求预测后，还应对人力资源供给进行预测，即估计在未来一段时间企业内可获得的人员数目和类型。在进行人力资源供给预测时，要仔细地评估企业内部现有人员的状态和他们的运动模式，即离职率、调动率和升迁率。预测未来的人力资源供给时，首先要明确的是企业内部人员的特征：年龄、级别、素质、资历、经历和技能。必须收集和储存有关人员发展潜力、可晋升性、职业目标以及采用的培训项目等方面的信息。技能档案是预测人员供给的有效工具，它含有每个人员技能、能力、知识和经验方面的信息，这些信息的来源是工作分析、绩效评估、教育和培训记录等。技能档案不仅可以用于人力资源规划，而且也可以用来确定人员的调动、提升和解雇。

(三) 人力重组

在做好前述两项工作的基础上，对人员配备进行重组。按照人力资源需求、现有人力资源状况进行调整配备。这项工作要十分慎重，要反复进行对比分析，做到人尽其才，克服人情化用人、印象化用人的现象。

还要注意两个方面的问题：

第一、在对人员供给和需求进行平衡时，不仅要确定整个企业的净需求，而且要确定每一岗位的净需求，这是因为在总需求与总供给平衡的情况下，某些岗位的人员有可能短缺。而另一些岗位的人员则有剩余。同时，在人员供求进行平衡时，要对人员短缺岗位对人员技能的需求与人员剩余岗位的剩余人员所拥有的技能进行比较，以便于在进一步的人力资源规划中采取相应的政策和措施来解决人员剩余与短缺问题。例如，如果两者的技能相似，就可以把剩余人员调整到人员短缺的岗位上去。

第二、在做人力资源规划的时候要明确：人力规划要一次规划、分期流动实行，并根据实际状况，经常性调整和进行动态评估，必要时建立高级或稀缺专业人才后备系统。企业需要实行员工总额控制。由公司定编，其原则为精简机构、节约用人、提高效率、一人多岗；由各部门定员。只有遵循这些原则和步骤，才可能更好地做好企业人力资源规划。

三、关于公司文化建设

文化是企业的灵魂，灵魂这东西只有公司自己酝酿，请公司内部研究具体方案。

高中生涯规划书篇二

夯实管理基础、理顺管理流程，逐步构建高效运作的生产运营管理机制、打造适应现代化制造型企业发展要求的管理团队；开源节流，努力提升工艺技术、完善配套设备及设施，提高生产效率、缩短制造周期、降低制造成本，不断提高产品质量，努力为客户提供优质的产品和服务。抓住二级城市建筑节能市场兴起的机遇，拓展销售模式和渠道，打破销售瓶颈，努力开创公司新的局面。

(一) 20xx年经营目标

- 1、推行目标管理，实现产值2000万元，利润500万元。
- 2、应收款回收率80%以上。
- 3、生产成本降低3%-5%，劳动生产率提高10%，提升产品市场竞争能力。
- 4、产品合格率95%以上。客户满意度98%以上。
- 5、产品按期交货率达95%以上。
- 6、组建5个以上二级城市代理机构。
- 7、全年无重大安全质量事故。
- 8、初步构建企业文化。

(二)20xx年工作计划

一、构建和完善公司组织运营体系，明确部门岗位职责，做到责任明确，保障各项工作顺畅运行。

20xx年上半年要完成调整各部门的岗位设置工作，定岗定薪定责，建立完善的公司运作流程。明确各部门的工作范围和责任，分析分解各岗位的工作要求。这项工作的重要目的之一是为了使各级管理人员主动地按照工作岗位的职责和权限开展工作，以建立完整的公司运作体系。它是今年科技公司纳入绩效考核工作的基础。

二、建立和完善公司薪酬和绩效考核管理体系，稳固员工队伍。

今年第一季度须根据科技公司具体情况制定《科技公司绩效考核暂行管理制度》，结合各部门定岗定编定责工作的进行，

今年上半年要基本完成对公司薪酬和绩效考核管理制度的建立和完善，使薪酬和绩效考核联动，充分激励员工积极性和主动性。同时力争在上半年建立起办公及生活设施，努力提高员工的生活和工作条件，增强员工对企业的归属感，稳定员工队伍，将员工流失率控制在10%以内。这是完成今年经济目标的基础工作之一。

三、加强公司企业文化宣导，建设学习型、协作型团队。

首先建立培训体系，根据各部门的需求以及公司生产和营销工作的需要，以内部培训的方式，开展员工入职培训、岗前培训和在职培训工作。组织开展专业知识，生产/营销技能，企业文化的培训，增强员工对企业的认知度及认同感，提高员工素质，增强员工责任和团队协作意识。

四、增强企业产品研发能力，加强生产技术工艺管理。

今年需加大新产品开发的力度。根据市场的需求，提升产品开发能力。向建筑保温新技术及新领域靠近。为公司市场营销提供更多的产品支持，改变目前产结构单一的不利局面。新产品开发工作要制定全年工作计划开展，按期保质保量完成开发任务。

建立和完善公司生产技术工艺资料。根据不同区域，不同季节，不同气候条件制定出标准的产品工艺技术文件。产品工艺文件应包含标准产品配方，以及标准的工艺制造流程。计划通过2—3个月的时间对公司已有产品的技术工艺资料进行整理和补充，并进行验证、修订和完善。最大限度地稳定产品质量和提升客户满意度，为树立公司长期品牌效应，再以品牌效应占领市场打下基础。

技术工艺的规范管理另一方面可以更好的主动地服务于生产制造的需要，通过工艺技术的提升，设备的投入和改造，提高生产效率，降低生产成本。

五、把握市场脉搏，拓展销售渠道，提升销售业绩。

建立产品市场信息搜集渠道，及时反馈和分析市场需求和变化，制定和调整销售策略，以适应市场的要求。采用攻关的方式，列出本年度要重点开发的大客户，寻求合作；同时开发新客户，了解客户的发展潜力，重点培养几个新客户，是今年销售工作的主要方针和目标。

要实现销售目标，今年应重点做好以下几点工作：

1、熟悉行业，产品专业知识，提升业务能力

对于一个业务员，专业知识非常重要，对产品知识和整个市场概况的了解和认识的深刻与纯熟与否，直接决定了业务员能否很好的销售产品，所以在今年，公司将责成技术部按计划开展不定期的专业知识培训工作以及技术讨论会，利用这些机会让业务员更深刻了解公司产品，以及通过讨论会来关注行业动态，分析我公司和同行业公司的优劣势，做到知己知彼，扬长避短，适时调整营销方法。

2、加强营销团队建设，增强团队合作，创造良好的工作激情和氛围

良好的沟通机制，例会机制，形成团队意识，员工间要多交流，多合作，才能不断增长业务技能，达到共赢。

3、服务老客户，开发新客户

建立完善的客户资料档案，并随时跟踪了解他们对产品的使用情况，做好售后的服务工作，听取他们的建议并认真分析整改。给客户营造良好的售后服务印象，寻求更深入的合作。在新客户的开发上，根据去年一年的摸索，我觉得今年的新客户开发主要可以依靠电子商务这块来突破。

(1)、寻找兼职销售人员或代理商计划

高中生涯规划书篇三

尊敬的老师、亲爱的同学们：

大家好！今天很高兴上台演讲我的职业生涯规划。关于对未来的职业，每个人的心中都会有一份憧憬。

那对于未来怎么做？在我看来，是要树立正确的观念，形成职业平等，竞争就业观，多种方式就业观。而是要清晰自己的目标，定位自己的方向。自从高二后，我的会计这一职业的了解变更深了一点。一那是兴趣所致，二是因为它很有挑战性。

那什么是会计呢？会计试一下经济管理活动是一个单位的经济活动，进行监督与核查。其实说那么长，它就是跟数字打交道，跟钱打交道的。说到会计就要说一下会计专业。会计专业是研究企业在一定的营业周期内如何确认收入和资产的学问。他的领域涉及方面广：鉴证，审计，税收，公司会计，管理会计，财务管理，破产清算，法务会计，预算制定，商业咨询等等。或许是因为这个，所以说它的就业前景好吧。因为在毕业之后，你可以选择在内资企业，外企，理财咨询，事务所，政府机关等就业。虽然会计的就业率挺高的，但是它的行业发展的却有这样的现状：中低端人才供大于求，高端人才供不应求。那何为高端人才呢？我对这一个词，用了三个字来的。那就是“三高”高学历，高素质，高能力。其实，这也在间接的告诉我们：要有好的学历。虽然会计师这个职业。是负责日常记账的工作的，但其实他也有一点管理的角色在里面。

所以说我们要行动，不要只是说，向目标冲。时间飞逝，你高考的日子已不多了，高考过后，我们就要正式成为高三学子。俗话说，世上无难事，只怕有心人。为了做自己想做

的职业而努力奋斗吧。

我的演讲完毕，谢谢大家！