

最新毕业班工作方案(模板10篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

毕业班工作方案篇一

(1) 制定详实的新进人员培训计划，做好三阶梯培训工作；

(2) 严格按医院要求，每周必教学查房、病例讨论、业务学习；

2. 科室根据每位大夫的专业特长，鼓励和支持开展创新，充分发挥中医的特色，走中西医结合的发展道路。护理根据本科室特点中医护理开展好，全科医护一条心，建立一支牢牢团结在一起的凝聚型团队，形成一个大家庭，同甘共苦。科室兴旺，是大家的功劳，以全科的力量战胜一切。

除了按照三甲要求做好科室各项工作外，重点发展不孕不育，以特色病种，特色疗法带动科室发展。

另外发展不孕不育的相关特色病种来增加床位数：

1) 稽留流产：（指胚胎或胎儿已死亡滞留宫腔内未能及时自然排出者。）的中西医结合诊治；本病发病率较高，是本专科成熟的病种，有系统规范的治疗方案，临床应用时间2年。

2) 盆腔炎、子宫内膜异位症；中医病名妇人腹痛，已成为我科优势病种：妇人腹痛（盆腔炎、子宫内膜异位症），患者入院后辩证口服中药配合中药水煎保留灌肠和中药外敷下腹部。配合微波治疗。

对输卵管性不孕根据病情选用宫腔镜、腹腔镜联合诊治以提高妊娠率。

4) 宫腔镜适应症病人尽量收住院检查治疗，增加床位使用率

2. 第二大板块：

具体措施：

2) 建立vip产科温馨病房，对vip病人一对一服务，适当收取服务费

1、加强学习：强调业务本领过硬，将本科抢救疾病全科反复培训务求人人熟练掌握，务求发生险情，人人都是抢救专家，以确保母婴安全。

3、要求对产后、术后病人大夫、助产士、护士6小时内各巡诊两次

4、加强助产士责任心，产房工作重点抓。产房是一个高风险的地

方，稍有不慎，即危及母婴生命。组织产房人员反复学习分娩的过程，分娩机转及各种产科急症。反复模拟各种抢救技术操作，努力提高专业知识。使人人都能对产程细致观察，并对产程进展做出正确判断，防微杜渐各种潜在危险因素，确保母婴安全。

5、人人掌握沟通技巧。要求全科人员凡是对病情有疑问，及时向上级医师请教，及时组织会诊，防微杜渐。提倡凡是有病人稍微不满意，人人及时汇报，科主任护士长立即想法设法及时沟通，使各种矛盾纠纷化于无形。

六、完成本年度的门诊、病房工作，教学工作，各项上级检

查工作，义诊工作等，配合好各个行政部门的各项工作。

七、中医护理项目继续完善。如：妇产科术后的足浴，预防下肢深静脉血栓的形成。加大耳穴压豆、穴位贴敷的治疗范围，利用我们的优势，运用中医中药解决妊娠恶阻，术后、产后常见的腹胀、尿储留及便秘等症状，解除病人的痛苦，使中医中药治疗成为我院妇产科的亮点。

毕业班工作方案篇二

适用于本步行街物业管理公司全体员工和各商铺员工；

[二]、按照公司20xx年度的员工情况，制定各级责任人和相关的工作职责；

[四]、制定年度检查、季度检查、月检、周检和日检的消防工作计划并落到实处，具体安排如下：

各级防火责任人

20xx年6月28日和12月28日

主要包括消防水泵、喷淋系统、防排烟系统、温烟感系统、防火卷帘、消防水池、消防控制器、消防报警系统、电房自动灭火系统等进行试验检查，对存在的问题提出整改措施并报一级防火责任人跟进处理。

义务消防队长与保安部各级主管负责

20xx年每月28日

主要对消防栓、灭火器、防火门、防火卷帘、破玻报警、消防通道、消防报警控制系统等进行检查，对存在的问题提出整改报告并义务消防队队长跟进处理。

由各班领班负责

20xx年每周星期日为周检日

主要对消防栓、灭火器、防火门、破玻报警、消防通道、应急灯、疏散指示牌、消防水压、烟感、温感、消防报警控制系统等进行全面检查，对存在的问题报告部门主管跟进处理。

由每天夜班的班长和专职消防员全面负责

20xx年每天均为消防日检日

主要对消防栓、灭火器、防火门、消防通道、应急灯、疏散指示牌等进行检查，对存在的问题报告义务消防队队长处理。

[五]、日常管理：物业管理公司全体员工和所有商铺员工均为日常消防管理员，主要是监督消防设施设备不受他人破坏和占用，一但发现消防隐患要及时反应到消防监控中心跟进处理。

[六]、拟定年度消防演习方案[20xx年6月10日和12月10日为消防演练日，包括具体的紧急疏散预案、消防联动测试方案、消防演练方案，参加人员为物业管理公司全体员工和商铺代表。

至少进行一次消防理论和两次消防实操培训。

[八]消防费用预算[20xx年消防实操训练器材折旧费约500元、消

防演练费用约1500元，合计：约20xx元。

以上工作计划是否可行？请批示！

审批意见：

毕业班工作方案篇三

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作提升一个台阶。下面我对一年的工作进行简要的总结。

今年我任公司销售部副经理，负责公司工程组，在公司任职期间，我不断的学习产品知识，并吸取同行业之间的信息积累了丰富的市场经验，现在对钢铁行业市场有了更加深入的了解和认识，可以清晰、自如的应对各种客户的各种问题，准确的把握客户的需要，与客户建立了良好的沟通渠道，逐渐取得了客户的信任。经过我的不懈努力，取得了多为成功的客户资源，对自己的销售任务铺垫了坚实的客户基础。而且在不断的学习知识和积累经验的过程中，自己的能力、业务水平都比以前有了较大幅度的提升。

虽然一直在从事销售工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位路上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。这是我需要提升的重要方面之一，下面我就对我以及部门20xx年的工作进行总结。

部门工作总结

在20xx年一年的时间中，经过工程组全体员工共同的努力，完成工作如下：

1、累计客户 位；

2、实现销量吨；

3、实现回款万元，回款率 %；

4、详细列举各个工程项目销售明细：

从销售业绩上看，我们的销售量较去年有了下滑，这不仅是在市场大环境的影响，更有我们工作做得不好的多种因素，销售工作在20xx年我们还是有很多失败的地方，有待我们大家一起努力，去改进去完善。

客观上的因素虽然存在，但是工作中还是存在的一些问题，主要有以下几方面：

1、我本身以及部门销售人员在公司客户拜访量上比较少，以至于客户潜力开发工作停滞不前，客户拜访工作总体来说做的不好，这是销量没有提升的一个重要原因，也是我们需要改进的方面之一。

2、与客户沟通不够深入。销售人员与客户沟通过程中，不能把公司产品的实际情况给客户讲解的十分清晰，有时不能真正的了解客户的想法和意图，对客户提出的某些建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不了解客户对我们的产品有多少了解或接受到什么程度，对销售工作造成了不良的影响。

3、工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4、新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场形势是严峻的。技术发展飞快地今天，假如没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。因此我们要积极做好销售工作的调整，以积极的心态迎接来年的工作：

20xx年我们要把下面的几项工作作为主要的工作来做：

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓，分别利用不同渠道开展销售工作。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

把握好现有的石油、石化销售渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩，我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的考虑公司领导的想法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己谿于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。

20xx年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好20xx年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们一定全力以赴。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作习惯是我们工作的关键。

销售部：

20xx年12月15日

毕业班工作方案篇四

1. 树立全心全意为病人服务的理念，进一步改善护理服务态度，构建和谐护患关系。
2. 发放各种护理工作满意度调查问卷，每季度一次。
3. 在征求住院病人意见、出院病反馈（或电话询问），本科室医生及护士认同的基础上，通过科室的季考核、年评价推荐，年终评选并奖励“护理服务标兵”。
4. “国际护士节”与工会合作举办“护理艺术节”，以丰富护士业余文化生活。

1. 从“三基三严”入手，强化基础护理及分级护理的落实并保证质量。
2. 抓住护士交接班、护理查房、病例讨论等关键环节，以保证危重、疑难病人的护理质量。
3. 加强专科护理业务的学习，提高临床护士的实际工作能力，培训专科护理骨干。
4. 加强病人重点环节的管理，如病人转运、交接、压疮等，建立并完善护理流程及管理评价程序。
5. 进一步探索护理垂直管理及护理单元管理工作。
6. 落实三级护理质量评价，全年护理部质控组评价6~7次。
7. 加强护理安全管理，建立并畅通护理不安全事件的上报及处理渠道。年终对表现突出科室予以奖励。

1. 组织全

全院护士业务学习及讲座6-7次。

2. 对毕业5年内护士分层次进行操作技能培训。
3. 加强对重点科室如急诊室、手术室、icu、ccu、移植、血液净化中心等专科护士的专业技能培训，并制定专科岗位的技能要求。
4. 以科室为单位对护士进行临床能力考核，专科业务考核和护理操作考核各一次。
5. 按计划进行静脉输液小组护士的培训。

1. 完成护理学院、高职及夜大各期的课间实习、生产实习及

理论授课工作。

2. 制定优秀临床带教科室评选条例，年终评选并奖励。

3. 按计划完成现有课题，并积极申报新课题。

毕业班工作方案篇五

我们的方案旨于树立团队奋斗目标，以集体部署带动员工成长，帮助渠道代理商发展业务，培养协同操作技巧。

1、渠道拓展

1.1、建立渠道代理制度

1.1.1、合作共赢

通过渠道体系的建立，对渠道的支持与管理，建立和谐的渠道环境，确保厂家、客户、某某公司、渠道的共同长期利益。

1.1.2、耕耘收获

鼓励渠道对市场的长期耕耘、某某公司品牌在行业市场的长期树立，持续为渠道创造最大价值。

1.1.3、产品渠道架构

定制渠道拓展工作计划，各级渠道业务分成，操作流程，代理业务接洽组织，认证技术服务资质，向用户及渠道提供售后服务支持。

1.2、渠道代理招商工作

举办产品渠道招商会，会议程安排，设计演讲稿，讲演训练人员，试演，联络协办单位，媒体发布联络，技术讲座，宣

传资料，渠道代理商联络管理，发函邀请，电话确认，会议提醒，会场布置，奖品安排，会场控制，名片、问券收集及录入，会后联络工作。

1.3、业务操作流程

报备流程，招商会举办申报流程，产品安装申报流程，产品撤场申报流程，渠道代理商协议签定流程，渠道代理商撤消流程，产品销售合同审批流程，渠道代理商奖励审批流程等等。

1.4、知识交流环境

1.4.1、产品知识讲座

1.4.2、产品推广技巧研讨会

1.4.3、产品问题及解决方案知识库

1.5、客户体验环境

在公司内部建立代理产品的体验环境，邀请客户或代理商代表人员上门或通过网络远程控制体验产品的运行效果。

1.6、技术支持

向客户或代理商提供技术咨询，根据产品技术知识库查询相关信息，反馈和转达问题的解决方案，现场或在电话中解决技术问题。

1.7、渠道市场管理

为促进产品销售、资金的快速流通，让渠道市场在良性竞争的环境下健健康成长，防止出现厂家、渠道、直销人员在市场竞争中产生冲突，影响我公司的业务收入，从而建立优良

的渠道管理体系。1.7.1、明确渠道分工，优化渠道层次结构：

1) 优先支持增值服务商建设下级渠道。

增值服务商以低端产品押货、物流分销和渠道支持为主要定位

银牌增值代理商的销量全部计入增值服务商

2) 增值代理商保证质量。

强化增值代理商对客户、行业和项目的定位跟踪，提高做单成功率

3) 对不同类型渠道制定不同考核奖惩制度。

对增值服务商设立台阶奖励以强化承诺额管理，并设立物流奖励

对增值代理商设产品推广奖，加大项目支持政策倾斜

4) 对二级渠道(代理商)签约，纳入渠道管理体系

1.7.2、细化渠道考核政策，引导渠道健康发展

1) 增值服务商考核销售额、二级渠道建设数量、二级渠道建设质量及均衡度、对二级渠道供货及时率、市场活动等。

代理协议设考核台阶和物流奖励，其他项目设立“年度最佳分销奖”进行考核

2) 增值代理商的考核：总体销售额、中高端产品比例、行业活动等。

通过设立“产品推广奖”和“项目合作奖”进行考核

3) 代理商(二级)：考核销售额

1.7.3、加强渠道的管理、支持及培训，提高代理的积极性及销售能力。

1) 制定严格、科学、合理的价格体系。监控价格秩序，保证代理商利润空间。

2) 区分不同代理(增值服务商及增值代理商、某某及非某某渠道)，提供不同的支持方式。

3) 区分代理不同人员需求，提供相应的培训，提高代理售前咨询和营销能力。

2、直接销售

2.1、销售人员技巧培训

2.1.1、目标设定的原则

在公司内部建立代理产品的体验环境，邀请客户或代理商代表人员上门或通过网络远程控制体验产品的运行效果。

1.6、技术支持

向客户或代理商提供技术咨询，根据产品技术知识库查询相关信息，反馈和转达问题的解决方案，现场或在电话中解决技术问题。

1.7、渠道市场管理

为促进产品销售、资金的快速流通，让渠道市场在良性竞争的环境下健康成长，防止出现厂家、渠道、直销人员在市场竞争中产生冲突，影响我公司的业务收入，从而建立优良的渠道管理体系。

1.7.1、明确渠道分工，优化渠道层次结构：

1) 优先支持增值服务商建设下级渠道。

增值服务商以低端产品押货、物流分销和渠道支持为主要定位

银牌增值代理商的销量全部计入增值服务商

2) 增值代理商保证质量。

强化增值代理商对客户、行业和项目的定位跟踪，提高做单成功率

3) 对不同类型渠道制定不同考核奖惩制度。

对增值服务商设立台阶奖励以强化承诺额管理，并设立物流奖励

对增值代理商设产品推广奖，加大项目支持政策倾斜

4) 对二级渠道(代理商)签约，纳入渠道管理体系

1.7.2、细化渠道考核政策，引导渠道健康发展

1) 增值服务商考核销售额、二级渠

道建设数量、二级渠道建设质量及均衡度、对二级渠道供货及时率、市场活动等。

代理协议设考核台阶和物流奖励，其他项目设立“年度最佳分销奖”进行考核

3) 代理商(二级)：考核销售额

1.7.3、加强渠道的管理、支持及培训，提高代理的积极性及销售能力。

1) 制定严格、科学、合理的价格体系。监控价格秩序，保证代理商利润空间。

2) 区分不同代理(增值服务商及增值代理商、某某及非某某渠道)，提供不同的支持方式。

3) 区分代理不同人员需求，提供相应的培训，提高代理售前咨询和营销能力。

2、直接销售

2.1、销售人员技巧培训

2.1.1、目标设定的原则

2.1.2、时间管理的原则

2.1.3、个人绩效与团队绩效

2.1.4、化解冲突、携手合作

2.1.5、销售人员的客户服务

2.1.5.1、不同视角看服务

2.1.5.2、积极服务的步骤

2.1.5.3、应对挑战性的客户，将投诉变成机会

2.1.6、销售人员解决问题技巧

2.1.6.1、解决问题的流程

2.1.6.2、常用工具

2.1.7、建立个人客户关系

2.1.8、电话直销

2.1.9、踩点

2.1.10、培养日常习惯

2.2、人员职责分工

魏立东：主要负责二级代理商的开拓，直接销售为副；

马妍嫣：协助欧阳俊曦进行直接销售，文档管理，客户关系管理。

2.3、知识共享

建立销售技巧，产品技巧，系统集成技巧，网络应用□q&a知识库等多方面的知识论坛，以公司内部网或研讨会等形式进行企业文化氛围的培养。

2.4、厂家培训

2.5、业务流程

2.7、客户资源管理

2.8、业务跟踪

2.9、文档

毕业班工作方案篇六

新的一年我为自己制定了新的目标，做为市场经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

另外，市场经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

毕业班工作方案篇七

1、开展丰富的区域活动。在本学期中，本班将以科学与艺术为重点来进行区域教育活动，并从中探索两大领域的结合。在活动中，多给孩子提供操作、探索的材料让孩子在愉快的环境中充分发挥自主性，教师在活动中要起到引导者、观察者、合作者的作用。随时进行课案记录。并对每节科学活动进行评课、反思。

2、根据每月的主题活动计划，及时调整班级环境，从环境中体现孩子的发展水平和教育教学效果。

3、每月进行才艺展示活动，根据孩子的发展水平，开展“故事大王比赛”“舞蹈之星”“京歌才艺秀”等活动来培养孩子的创造力、表演能力及大方、勇敢的品质。

毕业班工作方案篇八

责任心是一个人从事任何工作必备的态度和品质。尤其是在幼儿阶段的培养更为重要。我们将通过分配任务和指导幼儿按规定、按要求完成任务的过程中去培养。比如，可以让幼儿整理自己的床铺，比赛穿衣服，系鞋带等。另外还可以让幼儿帮助老师收发图书，整理玩具柜，给花草树木浇水等。

不错的2、与幼小衔接，培养幼儿良好的学习习惯。

(1) 引导幼儿掌握正确的坐、写姿势。

(2) 培养幼儿要有较强的时间观念。

(3) 要求幼儿坚在离园之前回忆在园所做的事情，并写日记或讲述给父母听。长期坚持不仅能提高孩子的注意力、记忆力和口语表达能力，同时也增进了家长与孩子之间情感的交流。

3、开展识字活动，培养幼儿早期阅读的能力。

(1) 我们利用教室的墙壁、空间，为幼儿创设最佳环境，使他们每天都能接触一些汉字，潜移默化地得到知识。

(2) 以游戏的形式进行识字教学，激发幼儿学习的兴趣。并通过创设“词语大比拼”栏目；来丰富幼儿的词汇。

(3) 将识字与各科教学相结合。比如语言教学，通过学儿歌、谜语、故事、古诗的讲、读、猜、识等，体现了口头语和书面语两结合。借助幼儿识字之长，以熟带生，使幼儿很快掌握。

4、创设良好的双语学习环境，加强幼儿英语口语的表达能力。

(1) 要求幼儿每天坚持用英语与人问候和简单的对话；

(2) 给新来的幼儿起英文名字；。（）

(3) 组织幼儿开展听录音、情景表演等丰富多彩的英语活动，激发幼儿学习英语的兴趣；

(4) 鼓励幼儿大胆开口，并给予及时的引导。

毕业班工作方案篇九

本学期“博馨社”外联部以“为社团活动创造条件、为社团发展提供服务”为宗旨，在学校党、团委和系党支部的领导下，贯彻两会最新精神，结合自身优势及指教地区的实际情况，尽所能寻求恰当的赞助单位，在不损学校名誉的条件下，积极配合、开展各项公益活动，促进学生与社会的进一步沟通，在教学中收获双馨。

以培养学生综合素质为工作理念，促进新老成员的和谐沟通，完成换届交接工作的前序工作。

毕业班工作方案篇十

- 1，选择一些不同题材，不同性质的适应当中演唱形式的歌曲；另可选择一些易被幼儿模仿的，较形象的模仿动作，让幼儿在有音乐的伴奏下，合乎节拍地做动作。
- 2，选用一些有标题的，性质鲜明，结构适中，且有一定内容和情节的器乐曲供幼儿欣赏。
- 3，教师可通过多种渠道丰富幼儿的日常生活经验，扩大其知识面，让幼儿形成对外在事物的印象。
- 4，教师要尽可能地给幼儿提供丰富多样的操作工具和材料，让幼儿在实践操作中，促进小肌肉的发育，同时发展他们的手眼能力和动手能力。
- 5，开展“3，8”妇女节，“六一”等联欢活动。让幼儿尽情发挥，增强其自信心和表现力。