# 新年工作计划画报(15篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-06-07

*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。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。新年工作计划画报篇一一、xx年工作总结...*

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。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

**新年工作计划画报篇一**

一、xx年工作总结

(一)公路养护

马过河镇辖5个村委会49个村民小组，全镇15896人，辖区内有乡村公路28条75.04公里(五条乡道16.86公里,两条县道13.84公里,21条村道44.35公里)也是我镇每年需养护的公路里程。

xx年，我镇在县交通局xx县地方公路管理段的大力支持下，按照公路管养目标责任要求，多方筹资，积极协调各部门，配合各村委会，调动一切能调动的人力、物力、财力对我镇辖区内县、乡公路进行维修养护,路政管理、确保了道路畅通安全，路面良好，充分发挥了公路在我镇经济、社会发展中的重要作用。

今年来，我镇积极对镇内县、乡公路和乡村公路的重点路段，急需维修养护路段进行养护维修，总投资4.5万元,完成对21条44.35公里村道的养护维修,组织群众清理水沟,清除各村公路边坡杂草,修补路面坑塘,确保了镇内水沟排水畅通，路面状况良好，公路畅通无阻，保证了群众正常的交通运输。

(二)公路建设

我镇根据国家、省、市、县关于农村公路建设的有关文件要求以及国家相关法律法规的规定，坚持“等级多标准、路面多形式、安保多样化、筹资多渠道、绿化本土化”的原则，硬化工程的建设遵照“充分利用旧路资源、着力提高路面等级、注重完善防排设施、切实增强通行能力”的总体要求，在现有道路基础上进行改造、铺筑路面、完善防护、排水及安全设施。

按照《xx县通行政村公路硬化工程建设实施办法》的相关要求，结合实际，综合考虑，决定xx年实施通行政村公路硬化工程的公路为角家至车章公路，总投资82.88万元，全长2公里，路面宽3.5米，路面结构形式为：25cm天然砂砾+20cm水泥混凝土。目前工程正在紧张施工中，预计今年12月30日前完成竣工验收。

(三)农村建设规划及建房落实

今年年初，我镇积极配合县住建局，顺利完xx县确定的集镇规划任务，集镇各计划投资项目顺利完成。我中心共落实批办了集镇、农村建房11户，总建筑面积1260m2，对不符合规划建设要求的，坚决取缔，不予办理;并按农户自愿原则，按规定核发办理了农村房屋产籍管理证书。城镇化率比去年提高2.5个百分点。

(四)危房改造工程

马过河镇根据省、市、县相关文件要求，狠抓落实，因地制宜，深入调查摸底后，根据住房最危险、经济最困难、有最基本安全住房的“三最”要求和标准确定了我镇xx年农村危房改造对象为175户，采取由农户自建，经相关部门验收合格后，由中央财政每户补助1万元的形式，第一批实施75户，第二批实施100户。目前该项目正在实施中，预计今年年底完成项目的竣工验收。

(五)路政管理

我镇积极开展公路路政管理工作，严格执行国家相关法律法规及路政管理工作有关规定，建立规范路政管理档案，文明路政执法，按时报送相关业务报表。积极配合县交通局xx县路政管理大队管理我镇范围内的县乡、乡村公路，确保路产路权不受侵害，全年在公路控制红线范围内没有出现修建永久性、半永久性违章建筑物现象，大中桥梁上、下游100米范围内没有炸石、炸砂取料现象。加强公路交通标志标线的设置工作，逐步完善现有公路上标志标线等安全设施,解决重点路段路口的安全隐患,在公路上设置限速、让行、指路标志。对交通事故多发的路口，特别是学校周边路段实行综合改造，完善警示标志标线等安全防护设施。

(六)集市管理及街道卫生管理

镇容镇貌的清洁与否是反映一个乡镇建设水平发展与否的主要标志。结合我镇实际，我中心职工上下一心，团结一致，相办法、上点子，大胆革新，找突破口，多方筹集资金，对街天摊位关行规范管理计划管理，实行每个摊位每周收取市场卫生管理费0.50元;对公路两侧商饮住房按污染程度，每季度每户收取垃圾运费，并及时利用这些费用组织每天一次垃圾清运，每周一次打扫街道卫生，保持公厕清洁，营造了一个卫生，舒适的环境，并随时检查，纠正乱倒垃圾，乱堆杂物乱设摊点的现象。

(七)安全生产工作

我镇认真贯彻落实中央、省、市、县关于安全生产工作的方针、政策，

定期不定期抽调相关人员对全镇道路运输、建设工程和燃气购销的安全生产工作进行全面、细致、大规模地检查，并积极排查不安全和不稳定因素，努力防止各类安全事故、事件发生。

1、道路运输安全生产情况

对所管养的路段、桥涵，或负责建设施工的路段，进行全面检查，对危险路段、路基缺口、路面坑塘、桥涵和高边坡事故隐患立即进行整改，并将整改措施确实落到实处。做好安全警示标志，确保施工和行车安全;路面坑塘即挖即补，严禁在弯道及其出入口、平交路口、桥头、坡路、狭窄路段堆放施工材料和停放施工机械，物料和机械不得留在道路上过夜，督促当日必须须清理干净，确保道路畅通和行车安全，要及时增设交通安全标志，加强施工现场管理和保通指挥，减少建设和养护施工对交通的影响。督促施工单位进一步完善安全生产的各项规章制度，对容易引发安全事故的关键施工环节要制定针对性强的安全保障措施和应急预案，要做好民工安全教育管理;强化爆炸物品依法管理;加强指挥部、施工单位用车、施工机械的安全管理，封闭施工路段和即将通车路段，严禁非施工车辆驶入。

2、水运安全生产情况

马过河凤龙湾码头水运安全检查，重点检查船只性能、消防设施、救生设施、各项安全制度落实情况等，加强安全监督，对凤龙湾景区水运安全检查，督促各旅游船只必须配备救生衣14件以上，要求各旅游船只必须配备消防设备灭火设备一套，游船应持有合格的船舶检查证书、船员证、安全检查记录等齐全有效的各类证书手续，不准无证行船，游船营运期间严禁超载、超速行驶，随时检查发动机及船体是否老化、生锈，对存在安全隐患和证照不全的`船只则令其停止运营，限期整改;定期对设备进行检查维修，全面查找各种安全隐患并及时排查，确保万无一失。

3、建设工程安全生产检查情况

马过河镇按照“一标五规范”的检查标准对镇内正在实施的建设工程进行全面、细致的检查，主要对建筑施工中易发生伤亡事故的主要环节、部位和工艺等的完成情况做安全检查评价，采用检查评分表的形式，对安全管理、文明工地、脚手架、基坑支护与模板工程、“三宝”“四口”防护、施工用电、物料提升机与外用电梯、塔吊、起重吊装和施工机具等进行了检查评定，评定结果为“优良”，不存在较大的安全隐患，但局部还存在一定的问题，并对存在问题的环节、部位责令其及时进行整改。

二、工作中存在问题和不足

1、资金短缺

在公路养护中，由于资金短缺，公路不能整体，全面地养护，只能养护路况较差或是不能通行的路段，而路况不太差基本通行的路段无法养护，即使养护也只能基本保持通行，所以导致整体路况都不太好，也无法以达到标准。

2、路政管理力度不到位

部分路段还有群众在划定红线范围内堆放物品，控引水沟和修建建筑物等侵害路产路权的行为发生，影响了车辆的顺利通行，还有可能造成交通事故。

3、城建方面：由于资金短缺，收取的费用仅仅只能维持正常的垃圾清运及清扫街道卫生，使得没有资金投入集镇建设，使得集镇建设规模不够设施不完善;由于资金短缺，给进村入户到实地勘察、落实，规划办理审批手续造成极大困难，加之一些历史原因，使得一些村庄的规划建房不合理。由于村民对村庄的绿化美化意识不足，脏、乱、差现象突出。村民对生态环境保护意识不够，乱砍乱伐时有发生。由于管理不到位，村民无证建房、少批多建偶有发生。

4、由于工作条件差，本质工作和中心工作相冲突，相关专业报刊、杂志订阅的太少，职工参加培训学习的机会和时间太少，知识面太窄，专业素质不高，导致工作积极性主动性和工作执情不高，从而影响了本中心工作效率，使得有些工作以顺利开展。

三、20xx年工作计划

1、认真完成镇党委政府及上级主管部门下达的各项工作任务及指标，在做好本部门的本职工作的同时，也要做好镇党委政府交给的各项中心工作任务。

2、继续加强对辖区内公路的养护管理，保证公路养护质量，确保公路畅通。加强路政管理力度，杜绝在公路用地范围内堆放物品，修建建筑物等侵害路产路权的行为发生，如有发生应积极主动配合各县交通局坚决严肃处理，以保证路产路权不受侵害。继续加大路政管理力度保障公路畅通，严防交通事故的发生。

3、城建管理工作方面。一是争取上级支持，并帮助协调争取基础建设项目在我镇实施;二是寻求上级的理解、支持、帮助，给予一定工作经费，加大宣传力度，提高村民环境规划意识，严格办理批房建房手续，合理规划村庄建设;三是续续深入贯彻实施新的《土地管理法》严格土地管理，控制非农用地，清理非法占地、用地及非法建房，依法保护和合理利用每一寸土地。

总之，今年马过河镇的规划建设管理工作取得了一定成绩，但也存在一些问题和不足，在做好本部门本职工作和改善一些存在的问题委不足的同时，也要最大限度地完成镇党委政府及

上级部门下达的各项任务和指标，我们在新一年里将再接再厉，努力使我镇规划建设管理工作再上一个新台阶。

**新年工作计划画报篇二**

我所担任护士长工作已有三年的，这三年中深知管理好团队所需要的精力和耐力，努力也培养出了一批优秀的护士，看着她们年终的评级我心里深感安慰。护理工作算是医院工作的重中之重了，辞旧迎新，我为了护士长年度工作计划。

（一）按护士规范化培训及护士在职教育实施方案抓好护士的“三基”及专科技能训练与考核工作

1、对新入院护士、聘用护士、低年资护士的考核，强化她们的学习意识，护理部工作计划上半年以强化基础护理知识为主，考核次数，直至达标。

2、专科技能的培训：各科制定出周期内专科理论与技能的培训与考核计划，每年组织考试、考核2—3次，理论考试要有试卷并由护士长组织闭卷考试，要求讲究实效，不流于，为培养专科护士打下的基础。

3、技能考核：属于规范化培训的护士，在年内16项技能达标，考核要求在工作中抽考。层次的护士个人工作计划安排操作考试一次，理论考试二次。

4、强化知识的学习，组织一次规章制度的考核，理论考试与临床应用相，检查遵章守规的情况。

（二）人文知识的学习，护士的整体素养

1、组织学习医院服务礼仪文化，强化护士的现代护理文化意识，先在护士长层次内，达成共识后在全院范围内提升素养活动，制定训练方案及的实施计划。

2、安排全院性的讲座和派出去、请进来的\'学习护士社交礼仪及职业服务礼仪。护士礼仪竞赛活动，“5·12”护士节期间掀起学礼仪、讲素养的活动月，组织寓教寓乐的节日晚会。

（三）更新专业理论知识，专科护理技术。护理与医疗技术发展不平衡的现状，各科室护士长组织学习专科知识，如遇新技术项目及特殊疑难病种，可请医生授课、检索文献资料、护理部组织护理查房及护理会诊等更新知识和技能。，有计划的选送护士外出进修、学习，学术。

（一）年初举办一期院内护士长管理学习班，主要是更新管理理念、管理技巧及护理服务中人文精神的培养，当今社会人群对护理的服务需求，新的一年护理工作展望护士长感情沟通交流等。

（二）护士长管理考核，月考评与年终考评相，科室护理质量与护士长考评挂钩等管理指标。

（三）护士长间及科室间的学习交流，每季组织护理质量交叉大检查，并护士长工作经验交流会，借鉴护理管理。

（一）护理质量二级管理体系，是需开发护士长问题，解决问题的能力，又要科室质控的质管作用，各自的质控点，全员质量管理的意识，护理质量。

（二）检查、考评、反馈制度，设立可追溯机制，护理部人员经常各科室检查、督促、考评。考评以现场考评护士及查看病人、查看记录、医生意见，护理工作中的问题，整改措施。

（三）规范护理文书书写，从细节上抓起，对每份护理文书质控员—护士长—护理部的三级考评制度，护理记录缺陷分析与改进，出院病历的缺陷扣分权重，强调不合格的护理文书不归档。年终护理文书评比评出集体、二、三名。

（四）护理过程中的安全管理：

1、护理安全三级监控管理，科室和护理部每月护理安全隐患查摆及护理差错缺陷、护理投诉的归因分析，多从自身及科室的角度分析，分析的原因，应吸取的教训，防范与改进措施。对同样问题反复的科室及个人，追究护士长管理及个人的责任。

2、查对制度，强调二次核对的到位，对护生的管理，带教老师的安全管理责任，杜绝严重差错及事故的。

3、强化护士长对科室硬件设施的常规检查意识，平时对性能及安全性的检查，问题维修，设备的完好。

（一）在培养护士日常礼仪的基础上，规范护理操作用语，护患沟通技能。培养护士的职业形象。

（二）注重收集护理服务需求信息，护理部解回访卡意见、与门诊和住院病人的交谈，发放满意度调查表等，获取病人的需求及反馈信息，的改进措施，对护士工作激励，调动她们的工作性。

五、教学、科研工作

（一）、指定护师职称的护士实习生的带教工作，评学评教会，带教教师及实习生的意见。

（二）、各科护士长为总带教老师，带教工作，经常检查带教老师的带教、责任心及，安排小讲课，实习计划的情况，出科理论及操作考试。

（三）、护理部实习生的岗前培训工作，不下科室检查带教质量，每届实习生实习结束前，组织一次优秀带教老师评选活

**新年工作计划画报篇三**

社区生活是城市居民最为关心的，在社区的工作生活中，社区的安静，团结，有序都是影响居民生产生活的大事，所以社区工作必须要时刻做好，这才是关系到社会安定和谐的大事。居民的生活空间得到保障，居民的不断的发展中得到的更大的发挥，这才是社区生活的最重要的地方。

广泛宣传社区精神文明公约，提高文明新风、文明行为，利用社区资源，开展科普宣传、法制宣传，青少年校外思想道德教育，办好家长学校等各类宣传和培训活动。管理好文化活动室和图书阅鉴室。

认真做好户籍管理及外来人员私房出租户的管理，完善综合治理组织网络，形成群防群治，杜绝黄、赌、毒现象，及时做好民事纠纷的调解，做到公平公正，确保社区内无重大刑事案件，让社区内的居民安居乐业、秩序良好。

让更多的下岗失业人员在政府劳动部门、社区的关心下，实现稳定就业，树立自主创业、建全就业援助等，为构建和谐社区扎扎实实做好充分就业社区的各项工作。

完善全体党员生活和管理制度，坚持“三会一课”制度，增强党组织的凝聚力、战斗力，充分发挥党员的先锋模范作用，发挥领导核心作用。

认真执行社区自治章程和各行自治制度，办事公正公平、监督措施落实，群众满意。

坚持环境卫生自查制度，每月自查2次，发挥社区内卫生监督员的.作用，做到社区内净化、绿化、亮化、无脏乱差，确保环境整洁干净。

加强自身学习，加强党员队伍建设，不断提高做居民工作，为居民谋利的本领，做到权为民所用，情为民所系，利为民所谋，不断完善社区服务功能，努力为群众办实事，办好事。

发挥社区志愿者队伍的骨干作用。服务项目多样化，积极开展社会养老、敬老爱幼服务活动，开展健康咨询量血压等服务活动，热心做好弱势群体、困难家庭的生活保障工作，积极为下岗失业人员服务。开展热线求助服务，为居民排扰解难。大力宣传计划生育，热心为育龄妇女服务，计划生育率达100%。

社区的工作是如此的重要，所以我们在不断的前进中，在不断的经济发展中，社区工作一定不要落下，社区工作室保障人民生活生产的最坚强的后盾。当然在社区工作中，会遇到各种各样的困难，不过这些都是需要更大的努力，才会克服，相信明年我们的社区工作一直会持续下去！

**新年工作计划画报篇四**

为切实进步医疗服务水平，夯实医疗安全防线，增进医院安稳可延续发展，根据医院20xx工作思路，就诊务科本年度工作计划制定如下：

1、要继续深化“医院管理年”活动，在创建“二级乙等医院”建设的基础上，今年以开展“医疗质量进步年”活动为契机，以实施“基层医疗机构能力提升工程”为抓手，继续加强全院医疗质量管理，努力进步医疗服务水平，要结合医院实际情况拟定切实可行的活动方案和实施细则，重在措施落实和考核，确保医疗质量管理迈上一个新的台阶。

2、要继续完善医疗核心制度并加强平常监管和考核。要加强不定期巡查力度，及时发现和纠正医疗安全隐患，确保全年无重大医疗过失和事故发生。今年重点要做好三个方面：一是各科室岗位责任制度落实情况的考核;二是继续加强医疗文件书写质量的指导和考核，今年继续展开好每季住院病历互选活动，;三是以构建和谐医患关系，营建安全有序医疗环境为目的，加强医患沟通能力和技能的.培训与考核。

3、配合院办完成内外科医疗资源整合，培养适合基层医院特点的全科医师体系。今年根据医院工作思路，住院部内外科实行整合，医务科重点要做好全科知识培训，规范住院病员的收住、病室安排等工作。

4、加强临床医德医风规范教育和考核，今年要继续展开抗菌药物临床利用专项整治活动，每个月严格监测分歧理使用抗菌药物或个别抗菌药物使用率异常偏高等情况，依照医院《综合目标管理责任制方案》严厉查处违规科室和职员。

5、继续做好医务职员“三基三严”培训和考核，针对今年内外科进行资源整合的情况，三基考试的情势要及时调剂，特别是要加强外科医师对内科常见疾病多病发疹治能力的培训和考核。积极与领导请示调和，选派临床职员到会议室轮训。

6、建立完善医疗纠纷投诉处置机制，制定医疗事故预防及处理的预案，积极有效地开展工作。

**新年工作计划画报篇五**

为了全面加强本科临床护理工作，深化专业内涵，拓展服务领域，促进优质护理服务可持续发展，以期达到为患者提供全面、全程、优质的护理服务。遵循“以护理服务为主，发展特色专科”的工作方针，以加强护士队伍素质建设为核心，以抓专科、重培训为重点，为患者提供安全、专业、全程优质护理服务，提升患者对护理服务的满意度。特制订20xx年工作计划如下：

1.全民参与，人人树立质量管理意识。

2.科内成立护理质控小组，熟悉和掌握质量考评标准，各项工作月初由护士长制订质控计划，各质控员按计划进行自查，做到人人参与质控，月末由护士长组织召开科内质量安全管理会议，各质控员汇报检查结果，按标准进行考核，考核结果记录，总结分析，存在问题提出整改意见，切实做到持续改进。

3.进一步规范护理文件书写，定期检查，发现记录缺陷及时指正，组织分析讨论，提出改进措施。

4.每月对护理安全隐患、护理差错缺陷、护理投诉进行原因分析，从中吸取教训，提出防范与改进措施。

5.严格执行查对制度，杜绝严重差错及事故发生。

6.对科室硬件设施常规检查，发现问题及时维修，保持设备性能完好。

7.定期抽查护理人员对危急值的流程、范围掌握情况，全面提高护士的病情观察能力。

8.重视医疗护理安全教育，每月由护士长组织学习血透室安全教育知识，时刻敲警钟。

9.严格要求医疗护理人员执行各项规章制度，技术操作流程，落实各岗位职责，逐步使各项工作制度化、职责明确化、技术规范化、并建立起长效机制，确保医疗质量再上一个新台阶。

10、积极上报科内发生的不良事件，对不良事件科内要进行分析，评价，提出防范措施，以利今后工作。

1.护士礼仪培训：全面号召科室人员“内练硬功，外塑形象”，打造护士美

好专业形象的“天使形象塑造工程”，学习仪表规范，进一步规范全科护士的语言、服务、行为举止。

2.“无缝护理”进一步规范：本着以“患者需求为中心，以患者满意为目标”的指导思想，全面做好病人入院、住院、出院各个环节的管理，细化护理服务内容，提升主动服务意识，为患者提供连续的、全程的、人性化的无缝护理服务。

3.加强患者的健康宣教，针对患者的文化程度、接受能力采取不同的宣教方式。4.每月由专人组织召开工休座谈会，向患者及家属讲解疾病相关知识，并征求患者及家属的意见，有效改善血透室的就诊环境及工作作风，了解患者的病情动态，提高患者的满意度。

5.拓展服务内涵：根据病人需求，提供个性化、连续性护理服务，给病人提供更多疾病预防、饮食调控、心理护理等方面的指导，使我们的护理工作由院内延伸到院外。注重与病人的沟通交流，关注病人病情变化、感知需求、心理反应、社会支持等，让病人体会到周到、细致、全面的护理服务。

1、每月定期监测透析用水和透析液质量，每季度定期监测透析用水透析液的内毒素。每周检测透析用水的硬度、余氯。所有监测结果均做好记录，季末由主任组织召开院感工作会议，针对存在的问题提出持续改进措施。减少医院感染事件的发生，保证患者的安全。

2、加强医务人员手卫生的依从性，护士长定期进行规范的培训，并使其转换成一种意识，杜绝医院感染事件的发生。

3、加强医疗垃圾废物的管理，严格遵照医疗垃圾废物管理条例对医疗垃圾废物进行分类、毁形及转运。

4、严格执行无菌操作技术，防止院内感染，透析病人做到一人一针一管执行率100%，一人一床一用一更换执行率100%。

5、认真做好消毒隔离工作，保持水处理、配液间、治疗室、透析室的清洁，每日按时消毒，做好水机、透析机的日常清洁与消毒保养工作。消毒液按规定配制使用，保证消毒液的配制要按需、按量、按浓度配制，做到专用试纸天天检测浓度。

6、对所有的透析患者按规范要求定期进行乙型肝炎、丙肝、梅毒及艾滋病感染的相关检查。发现问题及时上报感控科。

1、落实护理质量管理制度，如三查八对制度、消毒隔离制度、交接班制度等，认真履行各班工作职责，做好五交接班：即床头交接、口头交接、书面交接、重点交接、各类物品的交接。

2、履行护理质量管理职能，认真执行护理不良事件上报制度，每月对护理差错缺陷、护理投诉的原因进行分析，以院内、外护理差错为实例进行讨论吸取教训，提出防范与改进措施。对同样问题反复出现的个人，追究个人的有关责任，减少护理缺陷的发生。

3、严格执行查对制度，强调二次核对的执行到位，杜绝严重差错及事故的发生。认真落实患者识别制度，规范床头卡安全标示。

4、规范护理文书书写，定期进行护理记录分析，减少安全隐患。

5、加强重点病人管理：如危重病人、高危病人、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，对各类风险评估，做为交接班时讨论的重点，引起各班的重视。

6、加强重点环节风险管理，如夜班、中班、节假日等。合理排班，减少交接班的频次，减少工作中的漏洞，同时注意培养护士的慎独精神。

7、完善护理紧急风险预案，提高护士对突发事件的应急能力。

8、加强医护沟通，全面了解病情，提供病情动态信息，及时纠正提醒医生工作中的失误及不足。

1.重视每月的业务学习、护理查房。充分发挥专科护士的作用，每月举行一次专科知识讲座。

2.简化晨间集体交班，强化床头交班内容。利用床头交接班时间，护士长及资深护士对一级护理及危重症病人所存在的护理问题进行床旁专科理论知识讲解，并采取有效干预措施。

3.组织护士分阶段学习《应急预案》、《操作技能》、《疾病护理常规》以及《护士条例》、《分级护理》、《护理质量考评标准》等，做到有计划、有落实、有考核、有评价。

4.加强急救技能的培训与考核，熟练掌握急救药品及仪器的使用。

1.实行弹性排班，根据科室病人病情及实际工作量合理使用人力资源，保质保量为病人提供最优质的护理服务。

2.根据护理人员的职称、资历，实行责任护士分层负责制，如新老搭配。

3.充分发挥科室每一位员工的\'工作积极性，进行专科护士及护理技术教员的培养并根据不同特点安排、分配相应的管理工作，培养多元化、多层次结构的护理人才。

1.指定具有护师职称的护士负责实习生的带教，定期召开实习生及带教老师会议，听取老师及实习生的意见，提高带教质量。

2.不定期检查带教老师的带教态度、责任心，了解实习计划的完成情况。

3.每届实习生实习结束前，组织进行一次科室优秀老师的评选活动。

4.加强带教老师授课能力的培养，创造教学机会，鼓励外出学习、进修、深造。

5.增强科研意识，鼓励护士撰写护理论文，力争20xx年发表论文1-2篇。

将精神激励与物质激励有机结合，工作中体现多劳多得、按劳分配原则，打破大锅饭制度，拉开奖金差距，最大限度激发每位护士的工作积极性。

1.对有创新服务举措的护士，给于加分奖励。

2.多种内容作为护士评优、奖励的条件：如院级考核、基础护理量的落实情况、是否收到病人表扬信、有无论文发表等等。

3.对科室有特殊贡献的护士给以绩效加分奖励

**新年工作计划画报篇六**

xx年是xx企业改制的关键一年，在这一关键时刻，作为财务部的总监应当要认真做好相应的工作，增强企业的竞争力，不断提高企业的.经济效益，充分发挥财务部“管家理财”的作用，所以专门制定如下计划：

首先参加财务人员继续教育，了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。参加继续教育后，汇报学习情况报告。

1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。

2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系.

3、做好正常出纳核算工作。依照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为公司提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初前报交总经理留存，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。

4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。

5、完成领导临时交办的其他工作。

要求财务管理科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。

总之在xx年里，我会借改革契机，继续加大现金管理力度，提高自身业务操作能力，充分发挥财务的职能作用，积极完成xx年工作计划的各项任务，以最大限度地回报于公司。为我公司的稳健发展而做出更大的贡献。

**新年工作计划画报篇七**

在新的一年来临之际，我将针对内科住院部护理工作做出以下工作安排：

1、为提高我科护士总体业务水平，自20xx年1月起，每周晨间坚持专科理论学习，每月底坚持专科理论小考试，每季度坚持专科理论统考，已奖惩制度来对护士进行约束，达到预期目标。

2、护士每月轮流进行理论主讲，其目的加深并巩固个人理论知识，树立个人自信心，提高个人语言表达能力。

3、每月进行一次实际操作培训，要求人人过关，考核分数纳入该月奖金的审核。

4、按时、按质量完成护理部安排的各种理论学习、实际操作任务。

5、积极参加医院组织培训的各项业务知识，以拓展业务知识、提高自我能力为主的原则进行学习。

1、按要求完成科室病区“一条线”，以病房照明灯无损坏、地面无水渍、卫生间无异味为原则对整个病区进行监督与管理。

2、坚持晨间湿式扫床、中午床单位统一整齐，病房固定物品定点放置。

3、每周更换一次床单位，有血渍、潮湿必须立即更换。

4、每日责任护士用含氯消毒剂擦拭床头柜一次，每周用含氯消毒剂擦拭床挡、床头、护栏、中心供氧设置一次。

1、每周一按时更换消毒液，周二护士长进行检查。

2、掌握无菌操作原则，减少输液反应的发生及各项感染的发生，增强护士的无菌操作观念。

3、减少治疗室人员走动，养成入室戴口罩的良好习惯。

4、配置药物时，做到一人一针一管，严格按照无菌操作原则进行操作。

5、穿刺失败，再次操作时必须更换针头，严格消毒。

6、每周安排卫生班，对卫生死角进行打扫。

7、做好病区终末消毒工作。

1、严格执行“三查八对一注意”制度。

2、防止差错事故的发生，首先要从各护士的心里抓起，增强个人的责任心，剖其重要性及护理安全与个人福利挂钩进行约束，减少差错事认真仔细完成每项工作。

3、工作完成的真实性，当班护士必须认真准确的对住院病人进行各种生命体征的测量绝胡变乱造，针对此类现象将严惩。

4、中夜班实施坐班制，并定时巡查病房，防止特殊事件的发生，针对疾病变化及特殊的问题要及时上报值班医生，做好沟通进行处理。

5、对差错事故的发生，进行分析总结。

6、定期组织学习，加强责任心的培养。

1、与医生进行沟通，做到“不懂就问”、“不清楚就问”、“不明白就问”。

2、尊重医生，做到一切已病人利益为原则，进行沟通处理。

3、医护之间做好配合，争取为病人做到的诊疗护理工作。

4、团结一致，积极进取

1、每日检查护理文书及静脉输液单的完成情况。

2、针对特殊疾病的护理文书书写，将由护士长在场指导书写，每日定期开会，对好的护理文书进行讨论，已逐步提高大家的文字表达能力和护理文书的规范性。

3、认真仔细按医嘱进行护理记录。

4、按时、按质上交出院病历。

1、做好科室新入病人的`接待工作，微笑服务，认真宣教。

2、责任护士定期进行相关疾病健康指导。

3、认真为患者解答各种难题，做到尊称不离口。

4、为出院患者做好饮食指导、用药指导。

加强人文知识的学习，提高护士的整体素养

组织学习医院服务礼仪文化，强化护士的现代护理文化意识，先在护士长层次内进行讨论，达成共识后在全院范围内开展提升素养活动，制定训练方案及具体的实施计划。

安排全院性的讲座和争取派出去、请进来的方式学习护士社交礼仪及职业服务礼仪。开展护士礼仪竞赛活动，利用“5.12”护士节期间掀起学礼仪、讲素养的活动月，组织寓教寓乐的节日晚会。

**新年工作计划画报篇八**

20xx年即将过去，算一算我来到九华实习也三个月了，俗话说：万事开头难。无论做什么工作，起初总是一个艰难、磨练、积累的过程在这三个月月的时间里也了解到了许多学校里学不到的知识，了解了旅行社导游工作与计调工作的具体程序。同时我也体会到导游和计调都是对知识积累、工作经验积累和应变能力要求很高的职业。因此平时要多注意知识的积累，多涉猎各方面的知识，拓宽视野，增加和客人交谈的话题和内容，提高自己的深度。并且还要细心，要事前预先了解可能出现的情况，提前做好准备工作，从而使自己在工作中掌握主动权。

20xx年即将到来，新的一年，新的希望，新的计划。我市的旅行社业不断的发展我们对自己的发展也要有新的、明确的发展方向。据不完全统计，目前我市的旅行社有近26家，其中有康辉、中国国旅、春秋等比较成熟的大社，也有像我们九华、山水、凤凰等在本地发展起来的本土旅行社。那么作为我们九华旅行社这样一个土生土长的旅行社在这场激烈的竞争中应该如何应对呢？

假设我们把目标客户群分为高、中、低三个客户群，高、中端的客户基本上会选择大的旅行社，尤其是高端的客户群。因此流到我们本土旅行社的客户基本上就是中低客户群。但这也只是一种趋势，不是一成不变的，只是我们首要的目标客户群应该定位在中低端的客户群中，去开发和维持这些客户。

（一）其中最为关键的是如何稳住“摇摆”的中端客户群。目前我们旅行社之间的抢客现象也主要是集中在这一客户群上，而各家旅行社的竞争方法也主要是价格上的恶性竞争，那么我社在此竞争中要取胜，我们就应该有超出价格竞争之外的新的竞争思路。

1、以创新取胜，我们应该将接收的各地组团社的旅游行程计划笑话成为有我们自己个性特征、特色的线路安排，让我们的行程区别于、特色于其他的旅行社。

2、以优质取胜，我们在给客人推荐线路时，尽量具体情况具体分析，根据客人特质的不同，给予不同推荐，并与其他线路的不适之处进行对比，突出本线路的亮点，使得线路因适合而变得优质。

3、以价廉取胜，在保证行程质量和一定利润的基础上，以价廉取胜，俗话说：人多力量大。人多往往利润也会大的。

4、以宣传、促销取胜，这一策略是在所有的准备工作都具备之后的.“东风”。可以是宣传单、网络、电访或是面访等。

5、以提供售后服务取胜，这一竞争手段，在我市现有的旅行社中实践的并不多，最主要的方式就是问候电话，亲切询问出游的感受及意见、建议等，并做好记录并改进。有客人的意见才能让我们有针对性的提高工作。

（二）另外，对于低端的客户群，主要集中在农村乡镇，随着经济的发展农民的经济收入和生活水平普遍提高，尤其是中老年人，儿女们成家立业，家庭宽裕，旅游的欲望日渐旺盛。因此这也是一个潜在的客户群。所以，只要我们能够在这些乡镇能有适当的宣传活动，我想能有很大的收获的，（如“北京双飞六日游”的行程在乡镇是绝对有吸引力和市场的）我们甚至可以通过一些关系在适当的位置设办事处。

1、聘用专业人才，做好职务和工作的分工，并做好定期的培训工作。

2、计调分工要细致和明确，尽量做到每个人具体负责一个区域的线路，精细的吃透线路的细节，在顾客上门时我们能因人而异的为他们推荐和解说，应答如流。从而让我们显得更有专业素质，获得客人的信赖。

3、力争做一个客户便留住一个客户，建立完整的客户档案，尽量做到在旅程结束后进行回访，亲切询问旅程的感受、意见和建议，并改进，因为维系一个老客户比发展一个新的客户要容易和必要，更容易形成客户对品牌的忠诚。

4、注意保持同行间的友好关系，争取通过“第三者”了解到一些其他旅行社的近期相关动向。

5、本社内的同事间应经常进行小型的活动，促进同事间的工作心得交流和情感交流，增进公司的向心力。

**新年工作计划画报篇九**

20xx年以悄悄离去，又迎来了轰轰烈烈的20xx年，在这新的一年里，在上级领导的直接领导下，在\*\*\*尽职尽责的耐心管理下，在20xx年的二期工程中，也是我们监理人员关键的一年，为了向上级领导及业主交一份满意的答卷，我们必须加大力度，加强管理，提高自己本身的业务素质，严格执行本公司项目部的各项管理制度，我要做到以下几点：

一、按照公司的总思路开展各项工作，加速矿井建设，全面提高监理人员的素质，做好上岗监理人员的培训工作，认真开展“互帮互敬，取长补短”又吃苦耐劳的精神，要求每一位监理人员必须不断地学习，并在实践中应用。

二、严格要求，严字当头，把好自己的工程质量关和安全关，认真落实监理公司“一岗双责”制度、决不容许因为监理人员的失职，导致安全事故的发生、加强现场管理，用制度管安全、关质量、用自己的行动管安全、管质量，加大考核处罚力度，对监理工作的重点要做到心中有数、对违规违章的施工单位要及时采取措施，消除，整改、决不让隐患存在、做到质量安全无事故。

三、认真履行自己的职责，把实现安全质量管理规划范、科学化、制度化、程序化管理、作为我们今后的努力方向，切实抓好安全工作，确保千峰煤矿120万吨扩建工程建设目标的顺利实现，尽我们的\'一份力量。

四、在上级领导办事处和刘主任全体监理人员的共同努力下，完成领导交给我们的全年工程计划和目标，增强监理人员的责任心，提高服务意识，加大管理力度，做到重点工程现场旁站，不能有半点马虎，要脚踏实地，团结一致，共同进步；做到干一行、爱一行，确保质量、安全第一，以我们的实际行动，为矿建方做出我们应用的贡献，为我们监理公司交一份满意的答卷再添新彩。

**新年工作计划画报篇十**

20xx神经内一科护理工作将围绕医院的发展规划，要以抓好护理质量为核心，本着以病人为中心，以服务、质量、安全为工作重点的服务理念，以提升职业素质、优化护理服务为主题，以三甲复审为契机，提升服务水平，持续改进护理质量，创新管理方式，不断提高社会满意度。

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，监督到位，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：如危重病人交接、压疮预防、输血、特殊用药、病人管道管理以及病人潜在风险的评估等。

5、加强重点病人的护理：如危重病人、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、对重点员工的管理：如实习护士、轮转护士及新入科护士等对他们进行法律意识教育，提高他们的抗风险意识及能力，使学生明确只有在带教老师的指导或监督下才能对病人实施护理。同时指定有临床经验、责任心强具有护士资格的护士做带教老师，培养学生的.沟通技巧、临床操作技能等。

7、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。

8、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。

1、责任护士真诚接待病人，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。

3、建立健康教育处方，发放护患联系卡，每月召开工休座谈会，征求病人及家属意见，对服务质量好与坏的护士进行表扬和批评教育。

1、每日晨间提问，内容为基础理论知识，专科理论知识，院内感染知识等。

2、每季度进行专科应急预案演示，熟悉掌握急救器材及仪器的使用。

3、利用早晨会由责任护士搜集本科现用药说明书，并给大家讲解药理作用及注意事项。

4、并提问医院核心制度，使每个护士都能熟练掌握并认真落实。

5、经常复习护理紧急风险预案并进行模拟演示，提高护士应急能力。

1、设立专人做好健康宣教，出院随访工作。

2、不定期的组织病人及家属集中授课，讲授康复知识，家庭护理知识，提高病人生活质量。

3、认真做好筛查及数据的统计工作。

**新年工作计划画报篇十一**

作为一名护理工作管理者，以谦和的态度对待病人，努力为每一位病人减少每一分的痛苦是我们的使命，用这样的信念在这两年的护理工作中我部得到了病人的认可和领导的赞同。担任内五科护士长近一年的时间里，深刻体会了神经内科的护理工作的艰辛与繁琐，人们常说的“三分治疗，七分护理”，也在内五科得到十分的体现，在20xx年里，内五科护理部坚持把“以“病人为中心”的护理理念融入更多实际具体的工作细节。在管理形式上追求“以病人需求为服务导向”，同时将20xx年的工作重心放在加强护士的专业培训，加强护理管理，加强基础护理，提高服务质量，开展优质护理服务上，现将20xx年工作计划做如下概括：

提高护理人员的专业素质强化相关专业知识的学习掌握，每月定期组织护士授课，实行轮流主讲，进行规章制度及神经内科专业培训。

如遇特殊疑难情况，可通过请科主任，医生授课等多种形式更新知识和技能。互相学习促进，开展护理病例讨论，并详细记录。随着护理水平与医疗技术发展不平衡的现状，有计划的选送部分护士外出学习，提高护理人员的素质，优化护理队伍。不断的更新护理知识。

继续加强医德医风建设，增强工作责任心。加强培养护理人员树立“以病人为中心”的观念，把病人的呼声作为第一信号，把病人的需要作为第一需要，把病人的利益作为第一考虑，把病人的满意作为第一标准。对病区患者实施全身心、全方位、全过程、多渠道的系统护理。加强安全管理的责任，杜绝严重差错及事故的发生。在安全的基础上提高我们的.护理质量。深化亲情服务，提高服务质量。

提高护患沟通技能。提倡微笑服务，培养护士树立良好的职业形象。同时向兄弟科室学习和借鉴，开展“优质护理服务”，全面加强临床护理工作，强化基础护理，改善护理服务，为护理学科的发展探索新的方法和途经，真正把“以病人为中心”的服务理念落到实处。

护理安全是护理管理的重点，护理人员的环节监控：对新调入护士以及有思想情绪的护士加强管理，做到重点交待、重点跟班。

切实做好护理安全管理工作，减少医疗纠纷和医疗事故隐患及患者的不良投诉，保障病人就医安全。病人的环节监控：新入院、新转入、急危重病人、卧床病人，有发生医疗纠纷潜在危险的病人要重点督促检查和监控。虽然是日常护理工作，但是如果发生问题，都会危及到患者的生命，作为护理管理中监控的重点，不定期的进行护理安全隐患检查，发现问题，解决问题，并从自身及科室的角度进行分析，分析事故发生的原因，吸取深刻的教训，提出防范与改进措施。

内五科护士的人员少，护理工作繁重，根据科室病人情况和护理工作量合理分配人力资源，合理排班，弹性排班，增加高峰期上班人数，全科护理人员做到工作需要时，随叫随到，以达到保质保量为病人提供满意的护理服务。

目标在20xx年里，争取在基础护理合格率，住院患者满意率，急救物品完好率，常规器械消毒合格率。护理文件书写合格率及三基考核合格率等均达到100%。

六、加强法律意识，规范护理文件书写

随着人们法律意识的提高，医疗事故处理条例的颁布，如何在护理服务中加强法制建设，提高护理人员法制意识，已成为护理管理的一个重要环节。

在20xx年里，严格按照省卫生厅护理文件书写规范要求，护理记录完整、客观。明确护理文件书写的意义，规范护理文件书写，并向兄弟科室及护理部请教，明确怎样才能书写好护理文件，以达标准要求。

**新年工作计划画报篇十二**

xx年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。 经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长 26%和13%。 两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。 扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识 ”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

问题六：供应商渠道的整合在xx年虽有改变，但效果并不明显。 xx年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手：

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标 以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营 略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度 通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源 做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为xx年的\'首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应 要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约 在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销 xx年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型 xx年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成和谐、规范的良好工作氛围。

**新年工作计划画报篇十三**

xx美容院位于郑州市农业路，开店时间有两年多，营业面积100平方米左右，15张美容床位，员工20人左右。现有固定顾客500人左右，平均月营业额达10万元左右。从规模上讲，顶尚属于中档，但从顾客群来讲，所辐射的家属区范围分别是河南电视台家属区、河南财政厅家属区、河南农科院家属区及河南日报报业集团家属区，都属于高素质群体，比较侧重档次和品位。希望通过世纪良谋营销策划机构的帮助，元旦促销活动用一万元左右的开支来增加新顾客 300人，营业额突破15万元，并且大大提升顶尚美容院的知名度、美誉度和顾客的忠诚度，从而塑造良好的社会形象。

爱心分享 炫彩元旦新年

主题阐述：

在本次活动中，爱心的分享和传递将贯穿始终，每一项的优惠活动都不是庸俗的买赠而是有一种爱的感觉在里面，最终让大家在新的一年都有一份美好的心情。

1、向卖火柴的小女孩献爱心 万人签名大行动

ⅰ，飞雪圣诞平安夜，我们在欢庆平安、幸福的时刻，可曾想到在我们的同一星球、同一个城市、在我们的周围，还有靠拾煤渣、“卖火柴”和靠乞讨换取一块面包维持生计的孩子，在飘雪中、寒风里瑟瑟发抖的孩子…，让饥饿、寒冷远离平安夜，我们共同伸出双手献一份爱心给“卖火柴的小女孩”。

ⅱ，如果您有一份爱心，只需付出2元钱，即可在顶尚美容院领取小礼品(免费美容护理卡)一份，您付出的2元钱将捐献给市福利院的被遗弃无父无母儿童和救助站其他急待救助的孩子们。让他们过上一个远离饥饿寒冷远离平安夜，在顶尚美容院设点，动员购顾客或其他社会群体参与，动员捐款，同

时由市妇联出面，联系当地社区，在小区家庭，小孩不再穿的衣服、用品捐献，社区设点，捐衣服、用品，留姓名，送给捐献者金伯利钻石xx店台历，收集捐物。

ⅲ，时间：

12月24日前

主办：

市妇联

协办：

顶尚美容院 当地主流媒体

公证：

市公证处

ⅳ，安排捐助仪式活动，实施捐赠和爱心签名仪式，时间：

12月24日

ⅴ，捐助人员全部留名媒体统一刊登((郑州晚报)或(大河报)或(

东方今报)或(河南商报)等)

举办此活动的目的一方面是为了造势，即：

制造新闻，让社会各界都知道顶尚美容院是一个充满责任感和爱心的美容院。同时，也为下一步的促销作好铺垫。

2、回报贵宾顾客 豪礼大满罐

凡是活动之前的所有老顾客，只要累计消费达3000元以上者，均视为贵宾顾客，通知她们统一来领礼品，礼品为零售价为500元左右的三件套妆和一张价值200元消费卡。组织她们现场排队领奖品，然后合影留念。在活动当天购买满3000元者，也将视为贵宾顾客，享受贵宾待遇，即可参加领礼品与合影留念活动。

举办此项活动的目的是，在老顾客当中形成极好的口碑，通过口碑相传来吸引新顾客。

3、白白美一回

选中新款美白套装，在活动当天限100名，购买新款美白套装者，一年后可以赠送价值相同的套装产品。此项活动一方面为了推广新款美白套装产品，另一方面也是为了促进新顾客购买。

4、你结婚我送花 浓浓祝福进万家

凡是今年要结婚的.准新娘，只要来顶尚美容院登记，顶尚美容院就会在结婚当天送鲜花过去和试用套装。此项活动主要为了拉近与潜在顾客的距离，吸引新客源。

本活动共分为四个阶段：

第一个阶段：

制造新闻，迅速出名

主要措施就是通过举办“向卖火柴的小女孩献爱心 万人签名大行动”;在12月24日之前一周内在媒体投放广告3次，告知活动内容;12月24日当天举

行仪式，地点：

顶尚美容院向前20米联通广常同时组织店内员工10人向现场观众散发关于后边三项活动的宣传单页。

第二个阶段：

传播口碑，赢得信任

实施第二个活动，即：

回报贵宾顾客 豪礼大满罐!在元月1日前3天，通过利用手机短信群发功能告知老顾客，属于有针对性的传播，不必做广告。在元月1日当天，让顾客在美容院门前排队等候领礼品，然后分批合影留念，形成一道靓丽的风景!

第三个阶段：

趁热打铁，出击销售

实施第三个活动：

白白美一回!在元月7日前投放3——5日的报纸硬广告或者报纸夹页广告。在活动当天(元月8日)同时把100套新款美白套装摆在美容院外边以惹人注目。5个人负责接待，5个人负责沟通谈判。

第四个阶段：

抓住结婚高潮期，锁定潜在消费者

一般来讲，阴历腊月和阳历元月是结婚的高潮期，可以把送鲜花和使用装作为对新娘的一个切入口，尤其是家在美容院附近的。一方面可以每隔两三天投放一次报纸硬广告，在元月

20日前投放3——5次即可。通过电话咨询进行登记，店里可以专门抽出2——3人负责送花。

1、 这四次活动进行时，销售行为实际上贯穿始终，只是在不同的阶段重心不一样而已。

2、 进行每一项活动时，首先要对美容院全体员工进行培训达到能够正确领会活动意图。

3、 活动准备工作最好都要提前进行。

4、 提前准备好营销话术，以便应对顾客提出的各种问题。

(一)美容店内、外的销售气氛创造

店内道具：

吊旗、挂轴pop、x架、圣诞树、小礼品、吉祥物(小圣诞老人)、下载专题圣诞mp3音乐，圣诞flash小影碟等。

店外道具：

条幅、易拉宝、卡通造型、圣诞老人服装、圣诞树、门窗、橱窗处理、dm、捐款箱及捐助pop等。

店外活动(门口)：

圣诞mp3音乐、

**新年工作计划画报篇十四**

2xxx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。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位臵上，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2xxx年的工作进行总结。

在2xxx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2xxx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：

2xxx年我们要把下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，稳扎稳打的销售团队。

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。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

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。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

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。

4、建立新的销售模式与渠道。

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。

5、销售目标

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看法和决策，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，自觉把自己臵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：

2xxx年12月15日

**新年工作计划画报篇十五**

1、从内部治理入手，提高保安综合素质。建立目标治理责任制，层层分解落实工作任务，有效地解决干与不干、干好与干坏都一样的被动局面，起到鼓励先进、鞭策后进的作用。制定全年工作目标，将各项任务分解落实到各班组及员工，使人人有目标、有任务，个个有压力、有动力。

2、努力提高业务素质，增强处理突发事件的能力，培养一支纪律严明，作风顽强的保安队伍。首先、做好思想工作，加强业务培训，培养员工吃苦耐劳和爱店如家的思想。各级治理人员要融入队员中，和队员一起练习，以便发现问题，有针对性地解决问题。其次、增强服务意识，提高为客服务能力。在工作中要尊重客人，主动向客人打招呼，主动礼让。再忙也不能怠慢客人、忽视客人，必须专心服务，注重细节，追求完美。第三，必须注重策略，理解客人，尊重客人。对待客人的无理要求或无故指责，要采取引导和感化的方法，不能和客人发生正面冲突。教育员工从心里明白我们所做的一切，都是为了客人的满足。

3、利用行业优势，加强保安信息工作。首先，根据公安、消防部门的要求，充分发挥保安部的职能作用，严格治理，严格要求，切实落实好各项安全防范措施，保证酒店的正常秩序。其次，加强与公安、消防部门的沟通，协助酒店把好用人关，进一步净化酒店的治安环境。及时消除各种不安全隐患，有效的遏制各类事故的发生，确保酒店各项消防工作安全顺利。

4、加强各种设施设备的维护保养，提高技防工作效率。首先、完善维保制度，明确维保责任。根据不同设备、不同区域，明确维保责任和工作流程，确保设备处处有人管，件件有人护。其次、制定具体的维护保养计划，确保设备在规定的时间内能得到维护保养。第三、执行正确的维护保养技术标准，以技术参数为核心准确的反映设施设备的运行状态和维护保养的情况，整体提高维护保养的水平。第四、加强消防检查人员的业务素质和业务水平，凭借过硬的业务技能，保证设施设备维护工作的有序进行。

5、做好协调工作，加强酒店员工的消防安全意识。广泛开展消防安全宣传教育，利用大家喜闻乐见的.形式开展消防宣传活动，普及消防知识，并组织酒店员工分时分批进行灭火疏散演练,即增加员工的安全知识又能检验员工的实战能力。

为进一步强化镇乡(街道)安监所安全生产监管责任，提高安全生产监管监察水平，推进基层安监机构规范化建设，根据《安全生产监管监察职责和行政执法责任追究的暂行规定》(国家安监总局令第24号)和《安全生产监管年度执法工作计划编制办法》(安监总政法〔20xx〕183号)的要求及安全生产有关法律法规规定，结合我县安全生产工作实际，现就安监所编制20xx年度安全生产监管执法工作计划的有关事项通知如下：

一、编制依据

根据《安全生产监管监察职责和行政执法责任追究的暂行规定》第六条第一款规定：“安全监管监察部门应当依照法律、法规、规章和本级人民政府、上级安全监管监察部门规定的安全生产监管职责，根据各自的监管监察权限、行政执法人员数量、监管监察的生产经营单位状况、技术装备和经费保c府安全生产监督管理部门授权、委托开展安全生产行政执法的组织或者机构应当依照本办法编制年度安全生产监管执法工作计划;乡镇人民政府、街道办事处应参照本办法编制执法工作计划。

二、编制办法

按照《安全生产监管年度执法工作计划编制办法》(安监总政法〔20xx〕183号)的要求，结合当地安全生产工作实际，编制执法计划。安全监管执法工作计划应当包括监管监察的对象、时间、次数、主要事项、方式和职责分工等内容。根据安全监察工作需要，可以按照安全监管执法工作计划编制现场检查方案，对作业现场的安全生产实施监督检查。按照分级负责、属地监管的原则，对直接监管的重点行业(领域)生产经营单位，应当每年至少覆盖1次;其他直接监管的生产经营单位，应当每两年至少覆盖1次;直接监管的生产经营单位应当列出名称，并作为执法计划的附录。

三、编制原则与考量因素

安全监管执法工作计划应当按照统筹兼顾、突出重点、量力而行、提高效能的原则进行编制。

编制执法计划，应当综合考虑下列因素：

(1)行政执法人员的数量(按各安监所在册人数的90%计算);

(2)负责直接监管的生产经营单位的数量、分布、生产规模及其安全生产状况;

(3)道路交通状况、执法车辆和技术装备配备情况;

(4)必需的工作经费;

(5)重点监督检查的地区、领域、行业和企业等事项;

(6)影响执法计划执行的其他因素。

四、备案规定

各安监所编制的年度执法计划应当报各镇乡人民政府(街道办事处)批准，并报县安监局备案;各安监所执法计划经本级人民政府批准后，于3月27日前报xx县安全生产监督管理局备案。

五、相关要求

(一)提高认识、周密筹划。编制安全生产执法工作计划，是合理调配执法力量，认真履行安全生产监管职责，提高执法工作的计划性、规范性和前瞻性的重要措施。各安监所要高度重视此项工作，切实加强组织领导，应当充分收集相关资料，广泛听取其他安监人员的意见和建议，汇总材料，统一编制;要确保按时完成年度执法工作计划的编制、报批和备案等工作。

(二)摸清底数、科学编制。各安监所要按照统筹兼顾、突出重点、量力而行、提高效能的原则，综合考虑影响执法工作的各项因素，全面准确地摸清辖区内被监管单位的数量，按照行业、地域、级别管辖的划分，结合本单位安监人员的数量、经费和装备水平等各项因素，制定本单位执法工作计划。执法工作计划既要保证重点行业(领域)执法覆盖率，又要符合本地实际，确保年度执法工作计划编制的科学性。

(三)严格考核、全面落实。各安监所应严格按照批准的年度执法工作计划制定详细的月度执法计划，依法开展安全执法检查工作，全面完成安全检查家次数。如果须对执法计划作重大调整，应按照有关要求重新报批和备案。县安委办将把各镇乡(街道)安监所年度执法工作计划报备及完成情况作为年度安全生产目标管理考核工作的重要内容进行考核。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找