# 护士个人年度工作规划(八篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-06-27

*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？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧护士个人年度工作规划篇一全面提高学生...*

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？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**护士个人年度工作规划篇一**

全面提高学生“德、智、体、美、劳”五个方面的综合素质，着重抓好学生在“天天查”活动中的仪容仪表、校纪校规、尊师爱校的全面教育，同时扎实配合学校认真落实好“家访”制度、综合实践活动出外采访和做好“德育科研调查活动”。

部分目标细化如下：

1、密切联系法制副校长，共同教育学生，杜绝违法行为的发生。配合政治处，做好学生的德育工作，保证学生无严重违纪行为，逐步形成良好的班风。

2、力争平均每班有 4次流动红旗。尽力争取初一年段成为文明年段。

3、市统考各科平均分、及格进入前 2名。

4、市统考全市 3000人排队中要占15%，平均每班最少45人。

5、德育科研及教学研究要取得县级成果。

1、继续配合政教处抓好“德育重点班”的建设。

2、各班班主任积极配合“德育实验小组”的工作。开展\"思想品德调查工作.”。同时适当组织学生参加“社会实践活动”促进学生良好思想品德的形成。

3、配合政教处、各班抓好考考风的建设，每学期中考、期末考前一周前要有“考纪考风”的主题班会。

4、抓好“养成教育”，强调“仪容仪表”，使学生养成良好的生活卫生习惯，各班开展一次以“养成教育”为主题的主题班会，从思想上使学生认识到“养成教育”的目的和意义，另外，在平时注意观察学生的言行举止，是否符合“养成教育”的要求。

5、开展丰富多彩的第二课堂活动，加强各科“竞赛小组”的辅导，落实时间、地点和辅导内容，保证辅导质量。在竞赛中要赛出成绩，要有一定数量的全国“特等奖”、“一等奖”。

6、重视学生“美育教育”，配合学校团委，支持“三队建设”参与创“一中品牌”活动。

7、各班主任按照学校的要求做好学生家访工作，要在学期制定家访计划，在本学科内完成县成学生的家访，最少第个学生一次，对重点学生应进行多次家访。对某些乡镇学生也应尽量创造条件进行家访。每次家访要有记录。在每周班主任会议时要有汇报。

8、配合“文明班”的建设，狠抓内宿生纪律。我校实行全宿管理，内宿生纪律是这项制度的关健。故每班主任每周最少到宿舍检查一次，德育重点班最少两次。在每周班主任会议内部通报这次措施的落实情况。

9、重视与学生的沟通，每学期班主任至少与每位学生有针对性地谈话一次，有记录，对“问题学生”要进行多次谈话，直至学生的思想转变过来。每周班主任会议，检查这项工作的落实情况。

10、落实学校提出的“教研计划”，重视平时经验、数据的积累，写好每期一篇的论文。有经验的教师开展有目的的“课堂研究与实验”取得第一手资料，写出实验报告。我校要开展“创新教育”科研课题，大家应配合这次实验，制订所教学科的实验计划。

11、做好会考的准备工作，力求100%学生通过会考。

12、在中段考后指导学生报名，做好分科分班工作。

**护士个人年度工作规划篇二**

二oxx年，办公室将按照“运转有序、协调有力、督办有效、服务到位”的标准，充分履行部门职能，发挥“助手”作用，严格落实各项规章制度，用心协调部门工作，切实加强内务管理，确保各项工作任务的圆满完成。

各项经费控制在26.7万元以内，其中:

1、办公经费控制在15.2万元，包括办公用品、文件及各类材料打印和固定电话费等开支。

2、汽车费用控制在10万元(50077、57780、52888)，包括耗油、一般性维修和保养、过桥过路以及其它规费等。

3、水电费控制在1.5万元以内。

1、严格落实上、下班考勤和卫生考勤制度。由第一副主任执行考勤。

2、严格请销假制度，建立请销假登记并实行请假累计记帐制度。由第一副主任执行登记。

3、建立办公用品购置、管理、消耗及领用登记制度。一般性办公物品由办公室统一购置、管理和配发，因部门工作性质的特殊性而需要购置或配备个性办公物品的，原则上由使用部门自费购置、配备。由副主任执行办公物品购置、消耗及领用登记。

4、加强公章管理，完善和落实《重要事项公章盖印登记制度》，建立专门的公章盖印登记薄，凡重大事项务必经主要领导、主管领导分别签字同意，方可盖印管理局公章。由办公室主任把关。

5、材料打印:以管理局、党委、集团公司红头文件印发或上报的文件材料，职能部门开具的行政执法文书，向上级党委、政府、主管部门进行工作汇报、总结、请示、报告等材料，向平级或下级发出的函、通知、通报等材料，均由办公室承担印制。其它材料由相关部门自行承担。打字室设立现金收讫帐目，实行当即收费。由打字员执行帐目登记，收取现金交副主任管理。

6、严格落实电话值班制度。由办公室工作人员轮流值班。

7、加强机关院内的卫生管理和环保绿化管理。对负责此项工作的人员实行单独考勤。由第一副主任执行考勤。

8、制定专门的《车辆管理和使用规定》，进一步规范和加强车辆管理，实行用车和派车制度，严格按照出车地点、里程核定耗油及确定车辆回到时间。

9、严格控制业务招待经费，实行就餐申请制度，因工作需要就餐时，务必填写就餐申请单，注明事由、接待对象、接待人员、就餐地点、招待标准等资料，交由办公室审核、备案。

10、合理安排工作，定期到基层单位了解和掌握基本状况，为领导决策搜集和带给有价值的信息和状况，出谋划策，充分发挥好助手和参谋作用。

**护士个人年度工作规划篇三**

目标是我们做计划的基础和依据，因此，必须首先明确自己的目标，然后，根据目标制定自己的行动方案。

为完成目标，我们必须具备怎么样的基本条件，这些基本条件如果不具备，就不可能完成目标。但是，这些基本条件具备了，目标也未必能够完成。找出这些基本条件，是我们做计划的首要任务。

一般地说，就各销售部的年度营销计划而言，目标支持因素主要几个：目标市场、人力资源、产品资源、经销商资源（或者说区域）。这些因素要进行合理有效的配置，才能发挥应有的作用。

首先要确定目标市场，在目标市场确定下，人力资源、产品资源、经销商资源（或者说区域）都是为具体的目标市场服务的。

上述基本条件具备后，就需要组织结构进行资源的有效分配、调度，发挥管理的效用。在任何一个组织中，每个岗位的职责都需要明确，只有这样才能实现管理资源的目标。在这个组织体系中，每个人都要找到自己的位置，确切知道自己所处的各种管理关系和自身的价值，使管理的价值最大化，效率最高，费用最低。

由于是年度任务，因此，任务首先要进行分解，没有适当的进度安排，完成任务是不可能的。在分解任务时，要人人肩上有指标，主要分解到人员、月份和区域，只有这样才便于执行和考核，只有这样才能进行有效监督管理。由于市场的不确定性和各地市场差异化，因此，进度分解要结合各地实际情况进行，不能一刀切。

每年的任务都有不同程度的增长，如何准确寻找到自己的增长点，为下一步的营销工作指明前进的方向，尤其重要。否则，就可能打的是无准备的仗。

做企业特别是做农药企业，竞争是十分激烈的。关键是在竞争的市场环境中，我们如何发挥自己的长处，规避自己的短处。

针对自己的长短处，为完成任务，有哪些困难，这需要理清。对于有些困难，可能一时解决不了，但有些困难不能回避，必须解决。为此，相应的营销举措随之运用。营销举措必须有针对性，不能泛泛而谈。

为完成任务，我们需要多少投入，这个是需要弄清楚的。做预算的时候，能具体测算出的，就要具体化。不能具体的，这样的项目就做一个估计数，也就是常说的不可预见费用。对于部门来说，有些费用是部门不可控制的，有些是部门可以控制的。这个要适当分清，以便本部门今后进行费用的合理使用和控制。

**护士个人年度工作规划篇四**

一、指导思想

本学期小学数学研训工作，将根据教师发展中心的指导意见，围绕“让课堂不断向好发展”这一核心工作，立足学科核心素养研究，以学科研训活动为平台，加强教学研究和服务，提高我市小学数学研训水平、教学质量。

1.以“改进课堂，发展学生数学核心素养”为主题，进一步开展关于“数学核心素养”的\'理论学习、实践研究。

2.以“改进课堂，发展学生数学核心素养”课例研究为载体，重点进行数与代数领域“关键能力”课例研究，用心积累研究成果。

3.依托“小学数学学科发展共同体”、“小学数学高研班”、“小学数学名师班”、学校“备课组、教研组”等研训平台，提高小学数学教师专业素养。

（一）打造学习型团队

教研员、各校分管数学教学工作的领导、各年级数学教研组长、备课组长、数学学科带头人、数学学科教学能手、教坛新秀要带头学习，坚持学习，结合教学实际学习。学习内容包括数学课程标准、数学学科专业杂志、数学教育专著、名师教学经验等。力荐：张奠宙先生的最新力作─《小学数学教材中的大道理》，这是一本探讨小学数学核心概念的文集；《小学教学》杂志20xx.7-8期，特邀孙晓天、马云鹏、张丹、刘加霞、王永春等专家就新颁布的《普通高中数学课程标准（20xx年版）》，结合小学数学教学案例畅谈自己的认识和思考，高屋建瓴，具有很强的引领性和实用性。

（二）开展教材研磨活动

读懂教材是有效开展课堂教学的前提，也是教师必备的基本功。为帮助教师进一步把握教材内容，本学期将继续组织小学数学学科带头人、学科发展共同体老师开展单元教材视频分析，从单元内容结构出发，从整体上把握与所学内容相关的核心素养。把握单元内容的学科本质和教学重点，同时对学习内容进行学情分析，了解学生已经具备的学习经验，了解学生学习该内容的基础与准备，以及可能出现的问题和困惑。在此基础上确定学习目标，特别是明确该内容应重点培养学生的哪些核心素养，精心设计活动单导学。重点围绕“单元教学内容的学习目标和知识方法结构、学生学习困难分析和经典习题分析、常用教学方法和典型课例介绍”三个方面作分析，使每位教师能专业地读懂教材、理解教材，切实提高课堂教学的实效性。

（三）扎实主题研训活动

本学期市研训活动研究主题数与代数领域学生“数感”、“运算能力”的培养，主要包括以下几方面：（1）苏教版教材关于数与代数领域中数的认识、数的运算教材编排体系及特点分析；（2）小学生“运算能力”的序列架构；（3）小学生“运算能力”现状分析及对策；（4）不同版本教材数与代数领域中数的认识、数的运算编排特点分析；（5）数与代数领域中数的认识、数的运算教学中常见问题分析；（6）学生“数感”、“运算能力”培养课例研究。重点围绕主题进行课例研究。学科发展共同体老师精心设计活动单导学，倡导“顺学而导，彰显思维”的教学方式，积极探索信息技术与学科融合的路径，使学生先学、多学、好学、学多、学好，学生“自主学充分、合作学透彻、展示学精彩”，促进课堂不断向“好”发展。做好学科发展共同体阶段性成果的汇总整理和示范辐射工作。9月份将邀请苏教版小学数学编辑部专家作关于学科关键能力的专题讲座，以帮助一线教师进一步厘定并明晰“数感”、“运算能力”的价值内涵、评价方式和考查标准。

（四）开发校本数学特色课程

各校立足实际，借鉴先进学校经验，认真制定学科发展规划，不断总结提炼新课程实施中一些好的做法，在努力实施好国家课程的同时，一些基础较好的学校要创造性实施好国家课程，积极探索国家课程校本化、校本课程特色化的新路子。各校加强备课组、教研组特色建设，进一步深化课堂研究，凸显学校数学课堂特质，开发校本特色数学课程，并及时反思、总结、提炼、深化。教师发展中心将通过分享交流、成果展示活动等形式，帮助学校总结经验，推广辐射。小学数学特色教学“十佳”学科组10月中旬将在全市深度分享、交流，苏州市教科院小学数学教研员刘晓萍老师莅临指导。

（五）精心组织教学评比活动。一是组织五年以内小学数学青年教师“改进课堂，发展学生数学核心素养”优质课评比。二是举行“改进课堂，发展学生数学核心素养”优秀课例和论文评选活动。通过评比活动，促进教师教学、反思能力提高，促进教师专业化成长。

(六)建设智慧教育云平台资源。太仓市智慧教育云服务平台已经初步建成，教师个人空间、学生个人空间人人通已经成为现实。教师个人空间的应用，能够方便教师有效的查找资源并保存在云端个人空间，方便教师备课与资源管理。小学数学将不断丰富、充实各年级教案、学案、课件、习题、微课、单元教材视频分析、命题等学科教育资源，方便教师的教和学生的学，使教与学的模式创新成为可能。

本学期小学数学将努力创建学习型团队，加强教育理论的学习，自觉提升专业素养，提高研训能力，提升学科教学质量。

本学期主要活动：

九月份：

1.小学数学学科发展共同体期初会议

2.五年以内小学数学教师评优课

3.组织参加苏州市小学数学微课制作与评比

十月份：

1. 小学数学特色教学交流研讨活动

2.姑苏、常熟、太仓三区联合教研活动

十一月份：

1.小学数学学科发展共同体“改进课堂，发展学生数学核心素养”课堂研讨活动

2.低年级数学老师学生学习习惯培养课堂研讨活动

十二月份：

1.小学数学学科发展共同体“改进课堂，发展学生数学核心素养”课堂研讨活动

2.太仓市小学数学学科带头人展示活动

一月份：

1.苏州市小学数学评优课

2.“改进课堂，发展学生数学核心素养”优秀课例和论文评选活动

3.小学数学期末质量调研与分析

**护士个人年度工作规划篇五**

根据公司在新一年度的战略目标及工作布署，xx区在20xx年工作计划将紧紧围绕“服务质量提升年”来开展工作，主要工作计划有:

在原有基础上修定各部门工作手册，规范工作流程，按工作制度严格执行，加大制度的执行力度，让管理工作有据可依。并规范管理，健全各式档案，将以规范表格记录为工作重点，做到全面、详实有据可查。

以绩效考核指标为标准，实行目标管理责任制，明确各级工作职责，责任到人，通过检查、考核，真正做到奖勤罚懒，提高员工的工作热情，促进工作有效完成。

根据公司培训方针，制定培训计划，提高服务意识、业务水平。有针对性的开展岗位素质教育，促进员工爱岗敬业，服务意识等综合素质的提高。对员工从服务意识、礼仪礼貌、业务知识、应对能力、沟通能力、自律性等方面反复加强培训，并在实际工作中检查落实，提高管理服务水平和服务质量，提高员工队伍的综合素质，为公司发展储备人力资源。

从制度规范入手，责任到人，并规范监督执行，结合绩效考核加强队伍建设，加大对小区住户安防知识的宣传力度，打开联防共治的局面。

以制度规范日常工作管理，完善小区楼宇、消防、公共设施设备的维保，让住户满意，大力开展家政清洁、花园养护、水电维修等有偿服务，在给业主提供优质服务。

根据年度工作计划，近阶段的工作重点是：

1、根据营运中心下发的《电梯安全管理程序》等制度规范，严格执行，逐项整改完善，按实施日期落实到位。

2、根据《绩效考核制度》中日常工作考核标准组织各部门员工培训学习，明确岗位工作要求。

3、拟定车辆临停收费可行性方案。

4、配合运营中心“温馨社区生活剪影”等社区文化活动的开展，组织相关部门做好准备工作。

5、按部门计划完成当月培训工作。

20xx年xx区将以务实的工作态度，以公司的整体工作方针为方向，保质保量完成各项工作任务及考核指标，在服务质量提升年中创出佳绩。

**护士个人年度工作规划篇六**

南京办事处在全体人员的努力下，区域业务开展工作基本顺利，全年回款额25.7万元，基中第四季度完成回款额14.5万元，占全年的56.4%，成功开发了分销商31家，终端酒店53家，回款情况如下：

1—3月 4—6月 7—9月 10—12月

58304元 35120元 19000元 144961元

销售回顾：公司产品的结构多层次,系列组合，依托自身商誉优势,在产品定位与市场策略上，近亲繁殖、扩张道路。从4个品牌，8类产品，由xx年11月初在流通领域中常见的辣根王，果汁，寿司酱油，鸡汁，直至后期逐步登陆市场的寿司醋，辣椒油、芥末油等，均在消费界取得部分认可。产品销售过程是通过引导最终消费者，从而带动产品流通的策略，我们同时为销售商和消费者提供优质产品，至上的服务，直接有效的供求资源和网络信息，整个工作是在消费以及流通两个领域同步开展，使销售队伍——销售商——消费者之间进行整合。

1、经销商的定位，南京现有的两个经销商：a(xxx)与b(黄丽春)，a现有的销售网络集中在市内酒店宾馆，主营高档干货，餐料配送业务。b的客户群面向流通市场，同时也兼营终端业务，a和b的销售网络存在一定的互补性，同时也缺乏一定的成长性，他们因其客观因素限制，业务拓展能力不强，短期未能在原有的网络基础上进行业务延伸。

2、产品消化周期差异化，产品消化周期完全取决于消费者的使用量，这与各地区的饮食文化密切相关。公司的芥辣、寿司醋，芥末油消化周期较慢，同比之下，鸡汁、果汁、正处于市场成熟增长阶段，我们在为公司带来增量产品的选择上,需要准确定位。

业绩来源：销售商理念是考虑自利行为和风险因素，我们的终端销售队伍在消费界的推广效果,打消了销售商对风险因素的顾虑，从而选择了我们产品作为利润微薄的名牌产品的替代品，鸡汁产品在争夺劲霸的产品份额，果汁替代新的品牌，芥辣则抢占爱思必局部市场，而寿司酱油和醋更多的倾向于引导销售。此外,公司产品在消费界的.客户根据不同层次性质区分为：大型餐饮公司或星级宾馆，中档酒楼，专业粤菜馆，咖啡馆等，产品分类全年销售比例如下：

南京地区前任经销商与公司战略方向和销售策略的意见上产生分岐，公司因故终止该经销商的产品经销权。然而该经销商竟以此为耻，并拉开了导火索，与南京办销售队伍为敌，浓浓得火药味将鸡汁、芥辣产品价格一降再降。甚至，不惜重金，余近求远，从别的区域采调公司产品低价冲击南京市场，使我们销售队伍在客户眼前的信誉和产品推广带来恶劣的影响。

前期工作重心在南京，时间原因，未能及时将江苏中部、北部及安徽部分市场开拓，这些区域市场的工业产业密集度低，在消费水平和餐饮业的发展也较逊色,相对产品品牌竞争的程度上也明显的低，从战略的角度上，这些区域宜早开发，作为待机市场,先入为主。

经验总结，于xx年12月18日，南京办在双门楼宾馆天之味产品“厨艺大观”活动,收益匪浅，利用到场嘉宾的人脉资源，不仅提高了产品在厨艺界的知名度，同时也收集了很多业内人士资料和动态信息，以便后期的沟通与合作。

餐饮业宏观分析：xx下半年禽流感带来餐饮风波，南京市餐饮业全年零售额78.69亿元，下半年零售额仅35.75亿元，同比下降27.9%，大中型餐饮上客就餐率同比减少22.3%,禽流感已成为导致今年下半年餐饮业萧条的主要因素。

微观分析：消费者要求在预算的约束下将效用最大化，根据消费者的偏好。而生产者在技术约束下，将利润最大化，在双方自利行为的交互作用下，以达到市场均衡，从现有两者均衡比例来看，以下是消费者的选择购买行为比例：

现代营销趋势更多的体现出上朔到生产领域，下伸至消费领域，而不是仅仅局限于流通领域。

xx年预计全年回款100万元以上，保持增长345.9%，预计第一季度完成15万元回款，第二季度25万元回款，第三季度回款30万元，第四季度30万元，南京市内终端用户预计扩增至150家，分销商增到70家。

1.对经销商的管理

定期检查核实经销高的产品库存，配合公司发货时间及物流工作，确保经销商的库存在短期内消化，不出现积压产品及断货现象，同时协调好各分销商的渠道，有销售网络重叠现象的，避免引起产品价格战。

2.解决产品冲货、窜货问题

实行奖罚分明制度管理体系，解决因产品价格大幅度波动造成的市场威胁，查找冲货根源，经核实无误后取消违规经销商的产品促销资格，时间为1年。相反，提供有效信息并持有凭证的销售商，公司给予相应的促销补贴政策。

3.销售渠道下沉

进一步将产品深度分销，由原来的批发市场深入至农贸市场，在终端的走访中，针对信息的收集，寻找对产品需求量大的消费群。目前，浓缩果汁产品的需求量集中在咖啡馆、茶馆，我们还需要在产品质量和价格上寻找相应的切入点。

**护士个人年度工作规划篇七**

(一)、具体实施方案：

1、20\_\_年3月15日前完成公司组织架构和职位编制的合理性调查;

2、3月20日前完成公司组织架构的设计草案并征求各部门意见，报总经理审阅修改;

3、3月31日前完成公司组织架构图及各部门组织架构图、公司人员编制方案。

各部门配合架构对本部门职位说明书、工作流程进行确定。

人力资源部负责整理成册归档。

(二)、注意事项：

1、公司组织架构决定于公司的长期发展战略，决定着公司组织的高效运作与否。

组织架构的设计应本着简洁、科学、务实的方针。

组织的过于简化会导致责权不分，工作负荷繁重，中高层管理疲于应付日常事务，阻碍公司的发展步伐;而组织的过于繁多会导致管理成本的不断增大，工作量大小不均，工作流程环节增多，扯皮推诿现象，员工人浮于事，组织整体效率下降等现象，也同样阻碍公司的发展。

2、组织架构设计不能是按现有组织架构状况的记录，而是综合公司整体发展战略和未来一定时间内公司运营需要进行设计的。

因此，既不可拘泥于现状，又不可妄自编造，每一职能部门、每一工作岗位的确定都应经过认真论证和研究。

3、 组织架构的设计需注重可行性和可操作性，因为公司组织架构是公司运营的基础，也是部门编制、人员配置的基础。

(三)、目标实施需支持与配合的事项和部门：

1、公司现有组织架构和职位编制的合理性调查和公司各部门未来发展趋势的调查需各职能部门填写相关调查表格，人力资源部需调阅公司现有各部门职务说明书;

2、 组织架构草案出台后需请各部门审阅、提出宝贵意见并必须经公司领导最终裁定。

职位分析是公司定岗、定编和调整组织架构、确定每个岗位薪酬的依据之一，通过职位分析既可以了解公司各部门各职位的任职资格、工作内容，从而使公司各部门的工作分配、工作衔接和工作流程设计更加精确，也有助于公司了解各部门、各职位全面的工作要素，适时调整公司及部门组织架构，进行扩、缩编制。

也可以通过职位分析对每个岗位的工作量、贡献值、责任程度等方面进行综合考量，以便为制定科学合理的薪酬制度提供良好的基础。

详细的职位分析还给人力资源配置、招聘和为各部门员工提供方向性的培训提供依据。

(一)、具体实施方案：

1、\_\_年3月底前完成公司职位分析方案，确定职位调查项目和调查方法，如各职位主要工作内容，工作行为与责任，所必须使用的表单、工具、机器，每项工作内容的绩效考核标准，工作环境与时间，各职位对担当此职位人员的全部要求，目前担当此职位人员的薪资状况等等。

人力资源部保证方案尽可能细化，表单设计合理有效。

2、 20\_\_年4月完成职位分析的基础信息搜集工作。

4月初由人力资源部将职位信息调查表下发至各部门每一位职员;在4月15日前完成汇总工作。

4月30日前完成公司各职位分析草案。

3、20\_\_年4月30日前人力资源部向公司提交公司各职位分析详细资料，分部门交各部门经理提出修改意见，修改完成后汇总报请审阅后备案，作为公司人力资源战略规划的基础性资料。

(二)、实施目标注意事项：

1、职位分析作为战略性人力资源管理的基础性工作，在信息搜集过程中要力求资料翔实准确。

因此，人力资源部在开展此项工作时应注意员工的思想发动，争取各部门和每一位员工的通力配合，以达到预期效果。

2、 整理后的职位分析资料必须按部门、专业分类，以便工作中查询。

3、未能从职位信息调查中获取到的职位信息分析由人力资源部会同该职位所属部门进行撰写。

4、该目标达成后将可以与公司组织架构配合在实际工作中应用，减少人力资源工作中的重复性工作，此目标达成需公司各部门配合，人力资源部注意做好部门间的协调与与沟通工作。

(三)、目标实施需支持与配合的事项和部门：

1、职位信息的调查搜集需各部门、各职位通力配合填写相关表单;

2、职位分析草案完成后需公司各部门经理协助修改本部门职位分析资料，全部完成后需请公司领导审阅通过。

**护士个人年度工作规划篇八**

为规范学校安全管理秩序，增强学校安全管理实效，确保学校健康发展。根据国家安全法律法规要求，仁教字〔20xx〕1号、苍小教字〔20xx〕3号精神，结合学校实际，特制定本计划。

牢固树立科学发展、和谐发展、安全发展的思想理念，遵循“积极预防、依法管理、广泛参与、各方负责”的工作方针，坚持“谁主管、谁负责”，“谁审批、谁负责”和“既管业务，又管安全”的安全工作原则，大力推行“安全管理制度化、隐患治理常规化、督导考核合理化、责任追究层层化”的工作机制；加大宣传教育力度，强化隐患排查治理，精心打造“平安校园”、“和谐校园”环境，确保学校财产和师生生命安全。

1.加强宣传教育力度，增强师生安全意识。

2.注重过程管理细节，提高安全工作实效。

3.细致隐患排查治理，杜绝安全发生。

4.强化安全演练活动，提高应急处置能力。

5.细心搜集过程资料，规范整理安全档案。

综治安全工作领导小组

略

各民办幼儿园园长

领导小组下设办公室在德育处，胡贵友同志兼任办公室主任，李远鹏同志负责日常管理工作。

（一）狠抓制度建设，建立安全长效机制

1.建立健全以校（园）长为组长、分管领导具体抓、专门人员日常管理、相关成员积极协助的领导机制；形成安全分块负责、分工合作，师生共同参与的工作机制。

2.落实安全管理制度。规范制度安全管理制度，积极推行安全岗位责任制度、安全教育制度、安全检查制度、集体外出和大型活动审批制度、应急救援制度、报告制度、安全责任追究制度等，做到管理无疏漏，无盲区。

3.落实安全工作责任。学校教职工履行本职工作职责的基础上，同时承担安全管理工作职责，做到“谁主管，谁负责；谁在岗，谁负责”，形成学校安全“横向到边，纵向到底”的工作局面。

（二）加强宣传教育力度，增强师生安全意识

1.各校（园）利用集会、队会、班刊、黑板报、手抄报、主题班会、国旗下的讲话、少先队系列活动、安全主题实践活动等进行安全常规知识教育，让师生领悟安全常规性知识，掌握安全应急处置能力；有效落实“每周最后一节课5分钟安全教育”，切实达到宣传到位，预防在前，隐患排除，消除的效果。

2.建立学校、社会、家庭为一体的安全教育网络。通过家长会、给家长（监护人）的一封信、告安全家长承诺书等形式，让学生掌握校外（家庭安全、社区安全、公共场所安全）安全知识，切实堵塞一切安全漏洞，消除一切隐患，保障学生健康成长。

3.认真完善安全宣传台账。做到常规安全天天讲、时时讲、月月讲，记录如实；重点安全（节假日安全、安全教育日、森林防火、防震减灾、安全生产月、防汛防溺水、暑期安全、入学安全、食品安全、消防安全、交通安全）教育专题讲、集会讲，做到教育有方案、有过程、有记录、有图片、有小结。

（三）立足安全常规管理，努力提高工作实效

1.中心校纵观安全工作动态，及时转发、下发文件，按时（月初）召开工作例会，细致做好工作安排、督导检查、整改提高、考核评价、总结表彰等工作；各校（园）认真对照相关要求，不折不扣完成安全过程管理和资料归档整理。

2.各校（园）要利用行政会、部门会、教师会研究和开展安全工作，每月召开1次安全工作例会，间周召开1次班级安全例会，充分发挥安全阵地职能作用，以团队、班队活动为载体，激发师生共同参与安全管理，切实达到安全“人人都要抓，人人都要管”的效果。

3.加强警务室建设，做到各校门卫人员配备合理，三心警务器材（八小件）齐全，校园警务室管理制度规范。同时不断完善安全设施建设，保障安全经费（生均经费的5%）用足用活。

4.强化安全过程管理。做到领导重视安全，专兼职安全人员时刻把安全拿在手上，放在心上。力求学校安全常规管理“七表”（详见下发表册）环环紧扣，记录详实；班主任教师做到班级管理安全手册“十一表”（详见下发表册）环环紧扣，记录详实；体现安全管理过程有机统一。

5.狠抓安全“一岗双责”工作落实。做到安全层层有承诺，处处有“包保”，工作职责明确，工作记录详实。

6.加强食品卫生安全、危险药品安全管理，力求食品卫生监管环节处处到位，危险药品存放与处理程序到位；加强安全突发性事件应急处置管理，力求事件预防措施得力，报告遵循逐级程序，处置方法科学合理；加强自用车和幼儿园校车管理，严格牌照与证件审查，严格监管乱停乱行现象。

7.强化“六灾一渗透”工作，切实做到宣传到位，预防到位、排查到位；切实做到安全教育讲座、安全相关演练活动（错峰演练、疏散演练、消防演练、踩踏演练、防灾赈灾演练等）落到实处，有效提高安全工作实效。

8.推行安全督查考核评比制度。科学制定20xx年综治安全考核奖惩方案，严格按照平时考核、季度考核、学期考核、学年考核相结合的方式进行，如实兑现综治安全考核奖惩工作。

9.扎实开展安全月报工作，各校（园）每月（28日前）按时上报安全月报表（表册待定），高度树立安全季度考核迎检工作，确保每季度（3月-6月-9月-12月）顺利迎接市教育局安全工作考核。

（四）加强安全维稳工作，维护学校正常秩序

1.加强安全教育，规范安全管理，注重隐患排查，提高安全应急处置能力。各校必须有效预防交通、消防、传染病、踩踏、溺水及伤害发生。

2.加强门卫值班管理。做到值班设施配备齐全，值班人员全天候履行职责，来访人员记录登记如实；矛盾纠纷问题处理及时，逐级上报如实；禁止外来人员和车辆进入校园，保证学校秩序正常；有效遏制校园周边摊点、贩商、经营性娱乐场所，坚决打击禁毒、黄色、邪教恶劣行为，保证学生健康成长。

3.加强信访维稳工作。注重敏感人群和敏感时段的信访维稳工作，落实“包保”责任机制；注重校外高危人员管控和矛盾纠纷排查化解工作，细致做好离岗代课（民办）教师、临聘人员的政策宣传思想疏导工作，力求事事“动之以情，晓之以理”，保证学校和谐稳定。

4.如实把“学科教学渗透法制教育”贯穿教育教学全过程。一是认真开展“六五”普法教育，做到制度建设到位，经费保障到位，工作有方案，有法制讲座，有宣传教育内容，有教师普法网上知识测试和成绩统计；二是认真组织开展学科教学渗透法制教育优质课、优秀教学设计、优秀论文评选等活动。

（五）积极开展“平安校园”创建活动

1.加强“六五”普法教育，增强师生法制观念，培养学生知法、守法、学法的良好习惯。

2.注重学校硬件设施隐患排查治理，确保师生生命安全；

3.注重用电、用煤、用气、防雷预防，注重食品卫生突发事件、危险品突发事件、疾病防控事件发生；

4.加强校园周边环境综合治理。力求3月、5月、9月、11月深入各学校进行校园周边环境综合治理；确保“平安校园”创建成功。

1.认清安全形势，增强工作责任感和紧迫感，提高安全工作实效。

2.安全工作存在推诿、滞后、敷衍塞责导致不良后果现象，一律按照作风建设要求进行责任倒查制，并对个人和单位实行安全考核“一票否决制”。

3.细心搜集资料，规范整理档案。

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