# 最新护士长四季度工作计划(10篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-08-24

*做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。什么样的计划才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。护士长四季度工作计划篇一今年我主要利用晨会、护士例会、护理查房等各种...*

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。什么样的计划才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**护士长四季度工作计划篇一**

今年我主要利用晨会、护士例会、护理查房等各种形式增强护士的服务意识，主动服务，热情接待，主动介绍情况。做到四轻，各项护理治疗操作要与病人打招呼，采用鼓励性语言，动作轻柔，使患者感觉我们亲人般的温暖。

在新的一年里，我们必须进一步提高护理水平，完善护理质量，计划如下：

一、改善服务态度，提高护理质量

1、护理工作的对象从单纯为病人扩大到病人家属、医疗、后勤、设备人员。全体护理人员每周下相关科室至少一次，加强与医生的沟通，收集病人信息，取得理解、信任和支持，以更好配合治疗护理。

2、护理工作的性质从针对药物治疗的护理延伸到病人身心的整体护理。随时为病人着想，主动作好病人的心理护理。改善服务态度，保证以最佳护理工作状态为病人服务，满足病人一切合理的需求，达到满意度95%以上。

3、利用晨会、护士例会、护理查房等各种形式增强护士的服务意识，主动服务，热情接待，主动介绍情况。做到四轻，各项护理治疗操作要与病人打招呼，采用鼓励性语言，动作轻柔，使患者感觉我们亲人般的温暖。

4、制定严格的科室规章制度及奖惩措施。每月组织一次差错事故讨论分析，针对反复出现的问题提出整改意见，杜绝差错事故的发生。

5、严格消毒隔离，消毒隔离合格率达100%。严格执行无菌操作技术，对违反无菌原则的人和事给予及时纠正，防止院内感染。

6、急救药械完好率100%，交接班时认真核对，接到急救病人，抢救中能敏捷、灵活、熟练地配合。

7、合理收费，遇有疑问及纠纷及时核查处理，定期对科室医疗和办公用品进行清点领取，减少浪费及损耗。专人负责医疗设备的保养，做到对仪器设备性能及使用状况心中有数，保证临床正常运转。

二、加强护士修养，树立“天使”形象

1、加强基础知识专业知识及专科技术培训，要求人人熟练掌握心电图机、心电监护仪、除颤仪技术。

2、护士长提高思想政治素质，钻研文化科学、专业实践和管理科学知识，加强护理管理工作的科学化、规范化，切实提高护理管理水平和护理管理质量。

3、转变服务观念，改善服务态度。任何人任何情况下都不得推诿。推广“一对一全程服务”。

4、为每一位护士创造学习机会，通过院网络听课、参加自学、等多种途径，使护士不断接受新观念、新知识、新方法，掌握护理学发展动态，提高护理能力和水平。

三、搞好护理教学

1、认真组织科内小讲课，包括“三基”理论，操作训练。熟练地配合新技术的开展。调动护士积极性，鼓励开展新技术、新方法，使今年开展的项目更加成熟，减轻患者痛苦，不断提高护理质量。

2、根据科室现有人手少，新人员多的情况下，我科将将安全目标教育放于首位，组织认真学习十大安全目标及医院核心制度及工作制度等。将“示范工程”印发的相关文件、规范作为护理人员岗前培训、业务讲座、护士培训学习内容之一。

3、科室继续试行护士分层管理，提高基础护理质量，改善护理服务。

四、合理调配护士人力，合理排班。

五、建立健全绩效考核激励机制，调动护士积极性

病区护士绩效分配原则：按级分配、按劳分配、多劳多得、优劳优酬、兼顾公平。分配依据：工作岗位责任、技术、劳动复杂程度、承担风险的程度；工作质量；工作数量；患者满意度等进行分配。努力提高科室绩效收入。

**护士长四季度工作计划篇二**

我们常说酒店的形象就是我们每一个职工的表现这确实是真的，我们每一个人的日常工作一定是关系到了酒店的形象，就现阶段我们酒店职工的一个整体修养我觉得还会有待提高的，这个是必然的一个的东西，我们酒店现阶段员工的职业素养还是有待提高的，特别是新员工一定要加紧培训，我们的宗旨就是打造一个高素质的服务团队，目的不为别的，这很简单，为消费者提供优质的服务。

现阶段我们的服务还是有待补充的，通过这几个季度的以来看到的不足的弊端，一定在四季度中加紧改善，有问题一定要及时的发现，酒店就是这么一个环境，细节就决定着我们是不是能够做好，我们做为职场员工这也是最基本的事情，往大的来说我们今后也一定是往好的方向继续发展。

二、安全工作

在这几个月来的整顿下，酒店的安全的工作还是做的很好的，但是不能松懈，第四季度的工作还需要用心还需要加强安全工作，每天的人流量很多对于一些突发事件一定要及时的发现，第四季度的工作中面对这么多问题，还是不能松懈，这些问题包括括酒店的失窃，还有消防工作，这些都是接下来需要重视的工作面对这么多的工作，酒店下一步一定要走的很稳。

第四季度的工作是很重要的，过了第四季度我们今年的工作就面临结尾了，酒店的全年的营业额是否达标关键也是在第四季度在，这是很大的一个挑战，xx酒店第四季度的工作一定是充实，而且会很顺利的。

**护士长四季度工作计划篇三**

1） 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是最宝贵的资源，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根本。在第四季度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。

2） 完善营运部制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是老大难问题，销售人员外出巡亭，见经营户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让营运专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。

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） 销售目标和陈列摆放，pos机开启

第四季度的销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。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。督促经营户摆放好陈列和pos机的使用。

一份好的职业规划，将领导我们超自己理想的未来前进，我将按照自己的对职业的规划，一步一步的走下去，我希望同时我也相信我的未来不是梦！

**护士长四季度工作计划篇四**

一、加强细节管理，培养良好的工作习惯。

细节决定质量，妇产科随机性强，平时工作习惯差，做护士长忙于日常事务，疏于管理，20xx年将把精力放在日常质控工作，从小事抓起，将质控工作贯穿于每日工作中，每周质控一到两项，形成规范，让科室人员也在质控中逐渐形成良好的习惯，减少懒散心理及应付心理，真正从方便工作，方便管理为出发点。另外发挥质控员及责任护士的作用，将一些日常质控工作交给她们，提高大家参与意识，动员全科人员参与管理，有效提高自我管理意识，提高科室管理的效率。

二、规范业务查房，提高查房效果。

改变往年查房应付的局面，由管床护士负责病历选取，真正选取科室疑难病历，书写护理计划，责任护士负责讨论该病的疑、难点护理问题，集思广义，提出解决问题的办法，达到提高业务水平，解决护理问题的目的。同时，讨论的过程也是学习的过程，学习专科疾病的知识，规范专科疾病护理常规，每规范一种专科疾病，便将此种疾病的护理常规应用于日常工作，逐步提高护理工作的规范性。

三、加强业务学习，提高整体专业水平。

加强专科业务知识学习，系统学习妇产科学，围产期知识，新生儿复苏，产科急症护理及应急程序，全科人员参与，大家轮流备课，每月一次。并进行产科急证抢救演练，人人过关，提高应急能力及专科护理水平。

四、设计使用专科健康教育手册，加强健康宣教工作。

设计专科健康教育手册，分为新生儿保健手册，产褥期保健手册和妇科疾病保健手册，将保健知识以简洁、明快的语言形式表达，设计清新的版面，吸引病人真正去了解知识。同时规范科室健教内容，制作护理人员健教手册，形成一体化健教内容，科室备份，人人掌握，有效提高健康宣教工作。

五、申请护理科研项目，开展科研工作。

已申请护理科研项目：中药贴敷促进泌乳的效果观察与研究。年内全面开展效果观察与研究，进行统计学分析，撰写研究论文，上报申请材料。并要求全科参与科研项目，学习开展科研的知识，提高各类人员整体素质及专业水平。

六、加强产房管理，完成日常各项工作及质控工作。

产房管理是科室管理的薄弱环节，产房交接及查对工作一直不能系统贯彻落实，20xx年产房管理工作细化，每项工作指定一位负责人，小组长总负责全面质控工作，全面提高产房的管理工作。同时加强院内感染控制及监测工作，完成各项护理质量控制与管理。

一年的开始，愿意付出努力来达到更高的目标，护理工作琐碎、重复，护理质量控制工作贯常日常工作每一天，愿用每一天的辛苦换取科室工作的顺利开展，用每一天的付出提高管理工作的规范实用，用每一天的心血争取科室每位护理人员的愉快工作。

**护士长四季度工作计划篇五**

1)建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是最宝贵的资源，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根本。在以后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。

2)完善综合事业部制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，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。

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)建立约访专员。(建议试行)

根据销售同事在外出拜访过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的浪费。

5)销售目标

销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。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。

我认为公司接下来的发展是与整个公司的综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。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环境是工作的关键。

具体的其他工作计划如下：

第一步:招聘员工

1、看销售人员的心态及人品

2、让他们清楚公司、我及他们自己的目标

3、建立一个和谐的具有凝聚力的团队

第二步：培训员工

1、让员工学习产品知识及互联网常

2、培训员工的销售和与人沟通的技巧

3、培训员工的快速成交法

4、引发员工的积极性和责任感

5、使团队的每个人与各个部门的员工和睦相处

第三步：发挥员工的个人优点

1、找出每个员工身上的闪光点(每一周保证和员工每人一次以上的面对面谈心，关心他们的身体健康，家庭生活。工作情况，及时纠正他们的错误思想及行为)。

2、帮助员工找出自己的位置，使之发挥自己最大的潜能(通过每月一次或两次的集体活动来体现。活动中无上下级和大小之分。让员工发表意见和见解)

3、保证每个员工都有家的感觉，让他们无时无刻都能体现到公司的关怀

第四步：让员工去市场上锻炼

1、发现问题及时调整(思想积极地为公司服务)

2、具体问题具体分析(首先突破自己的懒惰、执着和担心得罪人的心态，积极主动与员工沟通，引发他们的积极与责任感使他们与自己的目标达成一致)

3、不断地修正自己，向高难度挑战，每一周开3次综合管理岗位会议，总结经验取长补短。不断扩展业务，提高效率。

第五步：凝聚团队的力量

1、凝聚团队的力量，发挥最大的潜能，月中组织一次集体活动。活动的目的让整个公司更有凝聚力，团结互助进取，让我的团队更强大。

第六步：开发新客户，同时挖掘老客户

1、对前两个月每个销售人员的业务量进行检查，分析业绩有所下降的原因，找出原因及解决方法。

3、让销售人员加强与原有客户沟通，让他们了解我们公司的服务宗旨，更加相信我们企业，更加支持我们的企业，达到更好的收益，同时开拓更大的市场。

4、让销售人员保证月内与5个无意向客户进行联系沟通一次以上，保持更密切。更和谐的状态，创造更佳的效益，使从无意向到签单。

第七步目标达成

1、自己和团队中的每个人都成长起来，团队壮大

2、公司也会更加的强大

3、让我的团队成为行业的\"虎狼\"之狮。

4、本季度综合事业部的目标是120万，希望公司给予支持与帮助。

**护士长四季度工作计划篇六**

今年我主要利用晨会、护士例会、护理查房等各种形式增强护士的服务意识，主动服务，热情接待，主动介绍情况。做到四轻，各项护理治疗操作要与病人打招呼，采用鼓励性语言，动作轻柔，使患者感觉我们亲人般的温暖。

在新的一年里，我们必须进一步提高护理水平，完善护理质量，计划如下：

1、护理工作的对象从单纯为病人扩大到病人家属、医疗、后勤、设备人员。全体护理人员每周下相关科室至少一次，加强与医生的沟通，收集病人信息，取得理解、信任和支持，以更好配合治疗护理。

2、护理工作的性质从针对药物治疗的护理延伸到病人身心的整体护理。随时为病人着想，主动作好病人的心理护理。改善服务态度，保证以最佳护理工作状态为病人服务，满足病人一切合理的需求，达到满意度95%以上。

3、利用晨会、护士例会、护理查房等各种形式增强护士的服务意识，主动服务，热情接待，主动介绍情况。做到四轻，各项护理治疗操作要与病人打招呼，采用鼓励性语言，动作轻柔，使患者感觉我们亲人般的温暖。

4、制定严格的科室规章制度及奖惩措施。每月组织一次差错事故讨论分析，针对反复出现的问题提出整改意见，杜绝差错事故的发生。

5、严格消毒隔离，消毒隔离合格率达100%。严格执行无菌操作技术，对违反无菌原则的人和事给予及时纠正，防止院内感染。

6、急救药械完好率100%，交接班时认真核对，接到急救病人，抢救中能敏捷、灵活、熟练地配合。

7、合理收费，遇有疑问及纠纷及时核查处理，定期对科室医疗和办公用品进行清点领取，减少浪费及损耗。专人负责医疗设备的保养，做到对仪器设备性能及使用状况心中有数，保证临床正常运转。

1、加强基础知识专业知识及专科技术培训，要求人人熟练掌握心电图机、心电监护仪、除颤仪技术。

2、护士长提高思想政治素质，钻研文化科学、专业实践和管理科学知识，加强护理管理工作的科学化、规范化，切实提高护理管理水平和护理管理质量。

3、转变服务观念，改善服务态度。任何人任何情况下都不得推诿。推广“一对一全程服务”。

4、为每一位护士创造学习机会，通过院网络听课、参加自学、等多种途径，使护士不断接受新观念、新知识、新方法，掌握护理学发展动态，提高护理能力和水平。

1、认真组织科内小讲课，包括“三基”理论，操作训练。熟练地配合新技术的开展。调动护士积极性，鼓励开展新技术、新方法，使今年开展的项目更加成熟，减轻患者痛苦，不断提高护理质量。

2、根据科室现有人手少，新人员多的情况下，我科将将安全目标教育放于首位，组织认真学习十大安全目标及医院核心制度及工作制度等。将“示范工程”印发的相关文件、规范作为护理人员岗前培训、业务讲座、护士培训学习内容之一。

3、科室继续试行护士分层管理，提高基础护理质量，改善护理服务。

病区护士绩效分配原则：按级分配、按劳分配、多劳多得、优劳优酬、兼顾公平。分配依据：工作岗位责任、技术、劳动复杂程度、承担风险的程度；工作质量；工作数量；患者满意度等进行分配。努力提高科室绩效收入。

**护士长四季度工作计划篇七**

一，市场swot分析

(1)，优势：企业规模大资金雄厚，价格低，产品质量有保证。

(2)，劣势：产品正在导入期，各方面还不成熟，客户不稳定，条件有限(没有自己的物流配送)。

总之老品牌占山为王，市场，客户稳定。要想在这片成熟，竞争非常激烈的无烟战场上打出一片天地。我们必须比别人付出10倍的艰辛。

二，产品需求分析

1，童车制造业：主要是：儿童车儿童床类。

2，休闲用品公司：主要是：帐篷吊床吊椅休闲桌等。

3，家具产业：主要是：五金类家具。

4，体育健身业：主要是：单双杠脚踏车等。

5，金属制造业：主要是：栅栏、护栏，学生床等。

6，造船业等等。

三，个人工作计划如下：

2,对老客户和固定客户，要经常保持联系，勤拜访，多和客户沟通，稳定与客户的关系。对于重点客户作重点对待。

3,在拥有老客户的同时，对开发新客户，找出潜在的客户。

4,加强业务和专业知识的学习，在和客户交流时，多听少说，准确掌握客户对产品的需求和要求，提出合理化建议方案。

5,多了解客户信息，对于重点客户建立档案，对于潜在客户要多跟近。

6,掌握客户类型，采用不同的销售模式，完善自己和创新意志相结合，分层总结。

四，对自己工作要求如下：

1,做到一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

2,见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作。

3,对所有的客户工作态度要端正，给客户一个好的印象，为公司树立形象。

4,客户遇到问题，不能直之不理，一定要尽全力帮助他们解决。把我们的客服带给客户让他们感到我们公司温暖。买者省心，用者放心。

5,要有健康的体魄，乐观的心情，积极的态度。对同事友好，对公司忠诚。

6,要和同事多沟通，业务多交流，多探讨。才能不断增强业务的技能和水准。

7,到十一月份，要有两至三个稳定的客户。保证钢管的业务量。

8,十月份是个非常严峻的时期，业务刚刚开始，市场刚刚启动，对市场中的客户还不太了解。希望争取拿到一至二个定单。

**护士长四季度工作计划篇八**

一、加强细节管理，培养良好的工作习惯。

细节决定质量，妇产科随机性强，平时工作习惯差，做护士长忙于日常事务，疏于管理，20xx年将把精力放在日常质控工作，从小事抓起，将质控工作贯穿于每日工作中，每周质控一到两项，形成规范，让科室人员也在质控中逐渐形成良好的习惯，减少懒散心理及应付心理，真正从方便工作，方便管理为出发点。另外发挥质控员及责任护士的作用，将一些日常质控工作交给她们，提高大家参与意识，动员全科人员参与管理，有效提高自我管理意识，提高科室管理的效率。

二、规范业务查房，提高查房效果。

改变往年查房应付的局面，由管床护士负责病历选取，真正选取科室疑难病历，书写护理计划，责任护士负责讨论该病的疑、难点护理问题，集思广义，提出解决问题的办法，达到提高业务水平，解决护理问题的目的。同时，讨论的过程也是学习的过程，学习专科疾病的知识，规范专科疾病护理常规，每规范一种专科疾病，便将此种疾病的护理常规应用于日常工作，逐步提高护理工作的规范性。

三、加强业务学习，提高整体专业水平。

加强专科业务知识学习，系统学习妇产科学，围产期知识，新生儿复苏，产科急症护理及应急程序，全科人员参与，大家轮流备课，每月一次。并进行产科急证抢救演练，人人过关，提高应急能力及专科护理水平。

四、设计使用专科健康教育手册，加强健康宣教工作。

设计专科健康教育手册，分为新生儿保健手册，产褥期保健手册和妇科疾病保健手册，将保健知识以简洁、明快的语言形式表达，设计清新的版面，吸引病人真正去了解知识。同时规范科室健教内容，制作护理人员健教手册，形成一体化健教内容，科室备份，人人掌握，有效提高健康宣教工作。

五、申请护理科研项目，开展科研工作。

已申请护理科研项目：中药贴敷促进泌乳的效果观察与研究。年内全面开展效果观察与研究，进行统计学分析，撰写研究论文，上报申请材料。并要求全科参与科研项目，学习开展科研的知识，提高各类人员整体素质及专业水平。

六、加强产房管理，完成日常各项工作及质控工作。

产房管理是科室管理的薄弱环节，产房交接及查对工作一直不能系统贯彻落实，20xx年产房管理工作细化，每项工作指定一位负责人，小组长总负责全面质控工作，全面提高产房的管理工作。同时加强院内感染控制及监测工作，完成各项护理质量控制与管理。

一年的开始，愿意付出努力来达到更高的目标，护理工作琐碎、重复，护理质量控制工作贯常日常工作每一天，愿用每一天的辛苦换取科室工作的顺利开展，用每一天的付出提高管理工作的规范实用，用每一天的心血争取科室每位护理人员的愉快工作。

**护士长四季度工作计划篇九**

1)建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是最宝贵的资源，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根本。在以后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。

2)完善综合事业部制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，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。

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)建立约访专员。(建议试行)

根据销售同事在外出拜访过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的浪费。

5)销售目标

销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。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。

我认为公司接下来的发展是与整个公司的综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。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环境是工作的关键。

具体的其他工作计划如下：

第一步:招聘员工

1、看销售人员的心态及人品

2、让他们清楚公司、我及他们自己的目标

3、建立一个和谐的具有凝聚力的团队

第二步：培训员工

1、让员工学习产品知识及互联网常

2、培训员工的销售和与人沟通的技巧

3、培训员工的快速成交法

4、引发员工的积极性和责任感

5、使团队的每个人与各个部门的员工和睦相处

第三步：发挥员工的个人优点

1、找出每个员工身上的闪光点(每一周保证和员工每人一次以上的面对面谈心，关心他们的身体健康，家庭生活。工作情况，及时纠正他们的错误思想及行为)。

2、帮助员工找出自己的位置，使之发挥自己最大的潜能(通过每月一次或两次的集体活动来体现。活动中无上下级和大小之分。让员工发表意见和见解)

第四步：让员工去市场上锻炼

1、发现问题及时调整(思想积极地为公司服务)

2、具体问题具体分析(首先突破自己的懒惰、执着和担心得罪人的心态，积极主动与员工沟通，引发他们的积极与责任感使他们与自己的目标达成一致)

3、不断地修正自己，向高难度挑战，每一周开3次综合管理岗位会议，总结经验取长补短。不断扩展业务，提高效率。

第五步：凝聚团队的力量

1、凝聚团队的力量，发挥最大的潜能，月中组织一次集体活动。活动的目的让整个公司更有凝聚力，团结互助进取，让我的团队更强大。

第六步：开发新客户，同时挖掘老客户

1、对前两个月每个销售人员的业务量进行检查，分析业绩有所下降的原因，找出原因及解决方法。

3、让销售人员加强与原有客户沟通，让他们了解我们公司的服务宗旨，更加相信我们企业，更加支持我们的企业，达到更好的收益，同时开拓更大的市场。

4、让销售人员保证月内与5个无意向客户进行联系沟通一次以上，保持更密切。更和谐的状态，创造更佳的效益，使从无意向到签单。

第七步目标达成

1、自己和团队中的每个人都成长起来，团队壮大

2、公司也会更加的强大

3、让我的团队成为行业的\"虎狼\"之狮。

4、本季度综合事业部的目标是120万，希望公司给予支持与帮助。

**护士长四季度工作计划篇十**

今年我主要利用晨会、护士例会、护理查房等各种形式增强护士的服务意识，主动服务，热情接待，主动介绍情况。做到四轻，各项护理治疗操作要与病人打招呼，采用鼓励性语言，动作轻柔，使患者感觉我们亲人般的温暖。

一、改善服务态度，提高护理质量

1、护理工作的对象从单纯为病人扩大到病人家属、医疗、后勤、设备人员。全体护理人员每周下相关科室至少一次，加强与医生的沟通，收集病人信息，取得理解、信任和支持，以更好配合治疗护理。

2、护理工作的性质从针对药物治疗的护理延伸到病人身心的整体护理。随时为病人着想，主动作好病人的心理护理。改善服务态度，保证以最佳护理工作状态为病人服务，满足病人一切合理的需求，达到满意度95%以上。

3、利用晨会、护士例会、护理查房等各种形式增强护士的服务意识，主动服务，热情接待，主动介绍情况。做到四轻，各项护理治疗操作要与病人打招呼，采用鼓励性语言，动作轻柔，使患者感觉我们亲人般的温暖。

4、制定严格的科室规章制度及奖惩措施。每月组织一次差错事故讨论分析，针对反复出现的问题提出整改意见，杜绝差错事故的发生。

5、严格消毒隔离，消毒隔离合格率达100%。严格执行无菌操作技术，对违反无菌原则的人和事给予及时纠正，防止院内感染。

6、急救药械完好率100%，交接班时认真核对，接到急救病人，抢救中能敏捷、灵活、熟练地配合。

7、合理收费，遇有疑问及纠纷及时核查处理，定期对科室医疗和办公用品进行清点领取，减少浪费及损耗。专人负责医疗设备的保养，做到对仪器设备性能及使用状况心中有数，保证临床正常运转。

二、加强护士修养，树立“天使”形象

1、加强基础知识专业知识及专科技术培训，要求人人熟练掌握心电图机、心电监护仪、除颤仪技术。

2、护士长提高思想政治素质，钻研文化科学、专业实践和管理科学知识，加强护理管理工作的科学化、规范化，切实提高护理管理水平和护理管理质量。

3、转变服务观念，改善服务态度。任何人任何情况下都不得推诿。推广“一对一全程服务”。

4、为每一位护士创造学习机会，通过院网络听课、参加自学、等多种途径，使护士不断接受新观念、新知识、新方法，掌握护理学发展动态，提高护理能力和水平。

三、搞好护理教学

1、认真组织科内小讲课，包括“三基”理论，操作训练。熟练地配合新技术的开展。调动护士积极性，鼓励开展新技术、新方法，使今年开展的项目更加成熟，减轻患者痛苦，不断提高护理质量。

2、根据科室现有人手少，新人员多的情况下，我科将将安全目标教育放于首位，组织认真学习十大安全目标及医院核心制度及工作制度等。将“示范工程”印发的相关文件、规范作为护理人员岗前培训、业务讲座、护士培训学习内容之一。

3、科室继续试行护士分层管理，提高基础护理质量，改善护理服务。

四、合理调配护士人力，合理排班。

五、建立健全绩效考核激励机制，调动护士积极性

病区护士绩效分配原则：按级分配、按劳分配、多劳多得、优劳优酬、兼顾公平。分配依据：工作岗位责任、技术、劳动复杂程度、承担风险的程度；工作质量；工作数量；患者满意度等进行分配。努力提高科室绩效收入。

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