# 调理师工作总结与计划(推荐33篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-08-10

*调理师工作总结与计划1店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理应放在首位。1. 建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。2.注重店内人员的培训工作，培养...*

**调理师工作总结与计划1**

店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理应放在首位。

1. 建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

2.注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

3.建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

4.利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。

5.以“为您服务我最佳”为宗旨，在提升人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提升，更好地全心全意为顾客着想，减少投拆。

6.重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

7.创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

**调理师工作总结与计划2**

这是新的一年，对于我们来说，也是一个全新的开始，我做店长的这几年，其实压力一直很大，很多时候都会出现失眠的现象，但是自己安慰之下，我还是能在每天清晨继续充满动力。这一年的结束让我感到轻松了一点，也让我对未来的时光更加充满动力了一些。我希望自己可以在接下来的一年里，继续充满动力，也继续振奋自己，好好的领导大家一路走下去，创造一些更新的成绩。我希望可以通过我们这个集体，将我们店做得越来越好，不负我们奋斗的时光，也不辜负自己长期的坚持和等候。

**调理师工作总结与计划3**

随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求

1、 督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分。一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的钢性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

**调理师工作总结与计划4**

下一年的时光我会更多的将心思都花费在冲刺销售目标上，在各方面进行合理的规划，这样便是可以让自己真正的在工作岗位上做好一切的工作。并且将新年的目标进行细化，更好的落实到细处，这样才能够更好的在工作中完成好各项任务。然后就是店内的营销活动，这是需要提前进行计划，并且做到更好的宣传，当然店内的宣传，布置工作也是需要每一位员工的齐心协力。

全新的一年，不管是在心态上，还是在工作上都是需要有更好的计划，有更好的工作目标，所以在以后的时光中我也是会摆正自己的心态，在工作上做好各项事情。当然身为领导也是会对各位员工的工作负责，在工作方面严格的要求，同时做好培训的工作。在新的一年不仅要促成我更大的成长，还是要让每一位员工也有更好的改变。

“牢牢把握发展实体经济这一坚实基础，实行更加有利于实体经济发展的政策措施，强化需求导向，推动战略性新兴产业、先进制造业健康发展，加快传统产业转型升级，推动服务业特别是现代服务业发展壮大，合理布局建设基础设施和基础产业。”

中国金融投资行业正伴随着国际化步伐逐步开放，全民投资理财意识逐步增强，众多投资理财产品的推出带动个人投资理财业务的兴起，金融投资行业正以每年超过%的增长率为基础带给各金融投资机构丰厚的收益，投资理财品种多元化和金融创新推出的金融衍生品交易，使广大投资者应接不暇，因国内投资者投资经验不足,风险防范能力有限越来越多的投资者青睐于专业的投资咨询管理机构，为投资咨询公司实现持续高效的利润增长提供了保证，适时成立金融投资咨询公司将全面参与和把握投资市场的无限商机。

公司定位和公司经营业务：

“同心同德、盛我实业”。我们以“短周期、低风险、高收益”企业口号，与高速发展的实体经济市场同成长，公司立足成为地区最优秀的投资中介机构，以完善的企业管理制度、人力资源储备、客服管理系统及一种可持续性的企业文化氛围，造就地区最具影响力知名品牌效应，将实体经济投资咨询业务发展成为该地区最值得信赖的投资咨询机构。

公司初期经营业务：

实体经济项目投资咨询服务

公司初期目标：

一、 以公司发展定位建立企业文化。

二、 综合企业文化宗旨制定企业管理制度。

三、 建设公司人力资源整合培训方案。

四、 建立完善的客服系统。

五、 在公司经营的 12个月内拥有10人以上的客户，总营业额达到300万人民币，以现有客户为基础通过不断完善的服务，提高确立公司品牌地位，辐射优质潜在客户群体。

六、 把各个业务以正确的决策，专业的团队，饱满的激情，严格的自律，完善的管理和服务，实现服务产品的价值最大化和公司回报最优化。

公司业务运作流程：

同工厂合作，确定投资项目。商谈抽佣，销售提成等情况。

寻找买家，商谈具体合作事宜。评价买家资质，签订各类合作协议书。

寻找投资方，商谈具体合作事宜，签订各类合作协议书。推介买家，三方约定时间进行沟通，最终确定投资合作成功。

追踪项目进展情况。对买家和投资方收取服务费。对工厂收取佣金或销售提成。

建立买家、投资方、工厂的数据库，方便业务不断的开展壮大。

公司业务盈利点：

1、公司收益主要来源于投资品种交易手续费的返佣。(买家和投资人各收取服务费%，合计3%。)

2、为工厂销售机器，可以获得5%左右的销售提成。

公司在该地区市场优势：

1、公司所推广的投资咨询业务目前在地区为第一家。地区民间借贷业务繁荣，广大买家和工厂需要大量资金进行业务开展，但目前银行借贷非常困难。据相关部门统计，近年，该地区民间借贷的总规模已近400亿元。民间借贷平台上“撮合”的资金，月利率基本在分至2分之间，折合成年化利率是18%至24%。恰在市场正处于一个高速发展的初级阶段，更为广阔的发展空间扎实根基。

2、以人为本通过广纳人才传授经验对员工进行专业行销培训，复制成功营销模式，迅速建立成熟团队，加快公司发展步伐。

经营风险控制：

公司经营的最大成本是经营场地租金和员工工资支出，相比其他行业，没有材料、物流、库存等成本，成本容易控制，因此，经营上的最大风险应该是“经验的风险”。了解本行业的运作规律，经营的成功概率是非常高的。 以下数据略可做参考：

中国证券业协会数据表明，虽然20\_\_年A股市场经历了大幅振荡，股指下跌近70%，但仍有近九成券商经营继续保持盈利状态。107家证券公司全年实现收入1251亿元，其中经纪业务收入为882亿元。

20\_\_年一季度，9家上市券商公司共计实现归属于母公司股东的净利润亿元人民币。

中国期货业协会权威数据显示，20\_\_年期货全行业盈利总额仅为万元，平均每家公司的净利润约11万元。盈利少的原因与当年固定资产投入巨大有关。随后三年，期货市场迎来了转折性的机遇，每年的交易量同比增幅分别达到6%、%和62%。另据统计，07年上海地区期货公司盈利达亿元;09年第一季仅广东的期货交易就达到了万手。

做为一名美容院店长不只是需要理解下达任务的是什么，更重要的是如何达到这一目标，所以做法就是坚持做到“五要”，为今后执行公司的任务打下良好的基础，其中“五要”是指：

1、 要沟通：经常与院店周边地区并且与店内经营相关的地方政府及相关部门沟通“如：城管、派出所及院店所在的物业部门”，为今后院店在店外进行各种促销活动需要帮助时创造良好的条件。

2、 要务实：即是眼睛向下看，从小事踏踏实实做起，为今后的工作打下良好的基础。

3、 要交流：经常与各部门经理、员工及促销交流，了解店内及店外自己所不知道并且与店内正常销售息息相关的情况，真正做到取他人之长，避己之短。

4、要了解：即任何未曾经历过的事情一定要了解这件事的过程与结果，真正了解了才会把这件事做的更加完美，所以对工作当中所遇到的任何问题我都要了解这件事的过程与结果，分析利弊才能实施。

5、要总结：总结过往经验，将未曾做好的事情吸取教训，已经成功的事情寻找实施时的不足，把这些经验投入到以后的工作中去。

除上述几点以外，下面这两点也非常重要。

**调理师工作总结与计划5**

员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需要有一支高素质的队伍

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养，在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

(一) 进一步完善健全公司各项制度，更新投资理念。通过多参与高等院校的相关学习 课程、企业实地培养两种方式，进一步提高公司的人才素质，不断更新投资理念。为公司的进一步发展，提供有力的人力资源保证。

(二) 进一步探索和完善创业投资程序。根据财政部、^v^、证监会、^v^联合下发的《关于豁免国有创业投资机构和国有创业投资引导基金国有股转持义务有关问题的通知》，为了规避国有股的转持风险，公司将进一步完善创业投资程序并拟成立宁波经济技术开发区创业投资公司。

(三) 加大股权投资力度，尝试对区内企业开展风险投资。金帆公司的重点投资方向除了跟踪、服务、促进企业上市外，明年重点引导、服务如雪龙、永发、弘讯科技 、柯力电气、大港意宁以及海天精工等拟上市企业的上市前准备工作，同时将尝试像能之光、华亚光伏等以技术创新为特色的高新技术企业的风险投资。对处于初创期的高新技术企业进行风险投资，更有利于区内企业的发展，加快区内企业上市进程，更好地推动区内经济的发展。

(四) 进一步拓宽投资的基础工作范围，更广泛地接触国内各大创投公司，择优与之建立合作伙伴关系，为公司开展各项投资工作打好基础。

(五)建立股权投资基金，鼓励、引导、募集民间资本投向金融股权投资领域，20\_年初先成立金仑、民创、金润三支基金。

(六) 在xxx年的工作基础上，启动北仑区村镇银行项目，运行浙江国际船舶与船用设备交易市场，启动信用合作社的改制工作。

(七) 进一步接管、规范国有资产的处置程序。根据需要运作并盘活部分区属闲置土地和政府资产，促成其保值增值。

(八) 尝试参与股票二级市场的投资，将股票投资与股权投资结合起来，以利于把握市场方向及市场的活跃程度。

1、定期组织同行举办xx会，增进彼此友谊，更好地交流。

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让xx成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2、对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

作为一名刚刚步入销售行业的一名新人，在这不到一个月的时间里，让我认识到自己欠缺的不仅仅是销售方面的知识和技巧，同时还需要学习公司的各方面知识——公司企业文化、管理制度、各产品的适用和使用操作及维护保养等。

经过这段时间的学习，结合自己以前所学习和实际工作中的经验，使我对一些基本简单的量仪参数测量等配置有了一定的认识和了解。对公司经营的各类品牌及各品牌的主要产品均熟记于心，并能根据提供的一些参数和图纸合理选择适用的量仪及各部位的配置。 在下一步的工作当中，还需要更加彻底地完善自己，无论是在技术方面还是销售方面，自己都还存在很大的缺陷：

(1)对本公司的各类产品除了熟悉认识之外，要能自己熟练使用，并进行测量校对。各类产品的量程、精度、测量范围等技术参数熟记，在客户询问时做到及时解答应对，不出差错。运用CAD软件绘制产品图、装配图等。

(2)学习销售相关的知识和技巧，从接听电话开始，接到客户来电后要做好记录并把相关的重要参数和问题询问清楚并详细记录下来，尽可能多的向对方询问有关信息，以方便为客户更快更好的选配相应的量仪。

(3)在掌握公司所有产品的知识基础上，要能灵活应对客户所提出的任何问题，并给予优惠合理的选择配置，尽最大努力让客户满意我们的服务和产品。虽然自己对销售行业不了解，但是有句话说得好“态度决定一切”，我既然选择了销售行业量仪方面，那么我就会一直走到底，走向事业的顶峰，不断的学习努力创造更多的财富与价值。生活与财富是没有终端的，虽然有的人说钱财生不带来死不带去，要那么多无用。其实这恰恰相反，财富你可以不用，但是它却能体现你自身能力的价值。学无止境，不管任何行业只要能踏进这个门槛，就有机会展现自己的能力，销售做的不仅是工作也是人与人的沟通交流，任何时候不管从事任何都要认真的去对待，学会控制自己的情绪，不要让不好的情绪影响到同事或者客户。

工作与生活都是相同的，并不是一帆风顺，随时会遇到各种各样的困难，唯有坚定不移的心智与毅力方能使自己在这个行业甚至这个社会永久的立足而不被淘汰。对未来的工作充满信心和渴望，我会通过不断的学习来提高自己，并用实际工作来证明自己的能力，展现自我的价值所在。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，在过往的一年里我通过努力的工作，也有了极大的收获，但也存在了诸多不足，我个人工作取得成绩不太理想，有些工作做的还不到位，但我有信心也有决心把今年的工作做的更好。希望在新的一年吸取教训，努力进步业务水平，把自己的本职工作做得更好。现制定工作计划如下：

1、对于老客户，和潜伏客户，要经常保持联系，碰到节假日的时候送一些祝福留下好印象方便以后开展工作。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，积极推广公司产品。

3、一周一小结，每月一大结，总结取得了哪些成绩及不足，及时改正并布置新的工作。

4、见客户之前要多了解客户的信息和需求，做好充足的预备工作，才更有可能与这个客户合作。

5、对所有客户的工作态度都要一样，加强服务意识，尽力进步员工的素质，为公司树立良好的形象，让客户相信我们公司实力，才能更好的完成任务。

6、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能及时把握员工的思想动态，更好地发挥员工的业务水平。

7、为了今年的销售任务，我要协同销售职员开拓思路，更好的完成销售任务，尽力为公司创造利润。

8、多渠道的按公司要求招聘职工，并对新员工进行培训使其尽快进进工作状态。

9、增强自己的综合业务分析能力，学习和把握产品技术知识，更好地应用于实际工作过程中。

10、对客户的信息收集、及时记录、定时回访;并及时了解其他同行的信息，为公司的决策调整提供信息支持。

11、及时耐心地回答用户所提出的题目，尽早让用户顺利使用产品。

12、随时完成上级领导交给的临时任务。

13、本部分员工将一如既往地团结协作，协调处理本部分计划和执行过程中出现的题目，积极协助领导处理紧急事件和重大事件。

14、销售工作已不仅仅是销货到我们的客户方即为结束，还要帮助客户以最短的时间理解使用本公司的产品，帮助客户出货。

在xx年刚接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是非常注重的，所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户，没有要求的客户不是好客户。

20\_年的计划如下：

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

四、今年对自己有以下要求:

1、每周要增加xx个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

2、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。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。

我科全体人员以饱满热情迎接新的20xx年，在新的一年里为了将科室工作做得更好、更有新的发展特色，使医院工作顺利进行，医疗质量逐渐提高，特订如下计划：

一、政治思想方面

1、在医院党、政领导及内科支部的正确领导下，全科人员继续认真学习党的各项方针政策，并认真贯彻执行精神，积极参加院内外一切政治活动，坚持政治学习。

2、调动全科人员的积极性，以河东新区的投入使用为契机，以精神为指引，继续发扬以病人为中心的服务宗旨，进一步提高医疗质量，减少医疗纠纷，防止差错事故的发生。

3、加强精神文明建设，以改善服务态度，一切为了病人，千方百计为病人解除疾苦，做到社会效益、经济效益双丰收。

二、业务、人才培养方面

1、拟创建市级重点专科。

2、继续开展吞咽、言语障碍治疗。

3、加强人才培养，拟进治疗师6名。研究生2到3名。

4、成立大骨科早期康复治疗组。

4、争取召开遂宁市疼痛诊治新进展学术会。

5、加强科研工作及论文撰写。力争省级科研立项1项。市级科研立项2项。

6、增设门诊1个。

7、穴位埋线治疗慢性病。

8、开展小针刀治疗慢性病。

三、综合治理方面

加强综合治安管理，按规定及标准贯彻落实各项政策，科内不得出现黄、赌、毒现象，严格执行奖惩制度，坚持门前三包，搞好室内、外卫生，做好科室防火、防盗工作，营造良好的就医环境，使医院的中心工作顺利进行。

这是很多美容院经营管理者面临的最头疼的问题。`其实只要掌握方法，写美容院工作总也没有那么困难，写任何工作总结无非是三点，过去、现在、和将来。过去就是过去取得的成绩和存在的问题，现在就是现在和过去比取得哪些进步，还有哪些问题没有解决，将来就是下一步是怎么样的，要达成什么工作目标。当然，美容院工作总觉在写的时候还是有些问题需要注意的。

1、工作的完成状况是怎么样的，可以分门别类的来写，比如美容项目，身体项目，足疗项目等等，这样就很一目了然。

2、在工作上质量问题、技术培训学习问题，和美容师设备的折旧保养等问题。例如做员工培训，对美容新手法、新的美容项目掌握情况等。还有哪些手法掌握的不够娴熟等等。

3、对于美容师的管理问题，主要体现在员工的考勤状况、工作态度、以及美容院的人事安排变动等具体情况。

4、美容院的安全问题，安全始终是第一要务，具体到美容院来说，安全主要体现在用电安全，消防安全等问题。

回顾过去变化巨大，竞争激烈的美容行业，我们可能有过辛酸，有过泪水，当然也有过鲜花和微笑，为了求得长期的生存和发展，我们必须思考，必须谋划，制定出正确的战略计划。战略计划不同于一般意义上的短期或长期计划，是根据美容院外部市场营销环境和内部资源条件而制定的适应美容院各个方面(包括财物管理、人力资源管理、营销管理等)的带有全局性的重大计划。因此，制定战略计划的过程必须要考试包括规定美容院任务，确定美容院目标，合理安排美容院的业务组合以及制定新业务计划在内的一系列计划。

以上就是我的一点工作经验和体会。人无完人，我在工作中任然存在许多问题。就工作经验而言，相对于优秀的美容师，我要学的很多。人生是一个不断学习的过程。我们要正确地定位自我，审视自身的各方面能力。

下半年，我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：

(1)美容基本知识：女性的生理周期、皮肤的结构、人体穴位、中医和美容的相关知识等

美容基本技能：各种按摩手法、各种美容仪器的功能和使用方法、各种美容项目的护理流程、美容院产品的功效和调配原则等。

美容院销售技巧：礼仪接待、心理沟通、发现需求、判断顾客类型、回答顾客疑问、成交技巧等。

(2)美容院产品知识：美容院产品种类，产品结构，产品的功效，产品的成分，产品的卖点，产品的文化。

(5)美容院工作制度：晨会流程、考勤、职责、薪酬待遇、接打电话、派卡、收款。

以上就是我本年度的工作总结和下年度工作计划，在过去的工作中我很感谢各位领导和同时对我工作的支持和信任，在接下来的工作中，我会愈发努力，再接再厉，不断总结经验，改正不足，争取以更好的成绩来交一份满意的答卷。

20xx年现代康复治疗项目9项纳入基本医保，是为康复医学发展的绝佳时机，加之我院各级领导对康复医学科大力支持，科主任的管理果决有序，又恰逢我院“二甲”复审，对康复医学科的硬件装备，人员配备，管理、教学和医疗质量安全保障，均提出较高要求。为此，更鞭策我们在科室建设、诊治水平、医德医风、科研创新、人员配备、硬件设施上不断发展，现制定20xx年度工作计划如下：

一、科室建设及人员梯队

在科室管理方面，继续以互利双赢为目的，以优质服务为宗旨，以奖惩分明为准绳，以团结和谐为目标，运用新型管理模式运转康复科。不断扩大病源，提高疗效及满意率。为配合医院扩建要求，两年后科室发展计划为充实5个门诊部门(物理疗法部、作业疗法部、言语治疗部、传统康复部、假肢矫形器部);成立康复医学科病房。为逐渐实现扩建计划，需要采取积极有效的措施，对学术与技术带头人及后备人才的政治思想、业务能力和学术水平进行重点培养。根据康复专业实际情况，需要引进本科以上康复专业治疗师1~2名，能制作假肢矫形器者优先。整体素质尚需提高，康复医师因多系其他专业转行而来，需进一步到国内高水平康复中心进修深造，鼓励支持年轻医师、治疗师报考研究生;护理人员科研意识和能力尚需强化和提高。保持知识、学历、职称与年龄结构合理的人才梯队。

二 、医德医风教育，提高医疗工作质量，确保医疗安全

积极参加义诊及各种精神文明建设活动，每月第一个星期六利用科会时间认真学习贯彻相关法律法规。提高医务人员职业道德水平，体现出教学医院水平。有健全的质量管理小组，不定期抽查，每月召开质量管理控制会议一次。设立质控点，针灸、局部封闭等有创操作，严格消毒，避免感染;与患者皮肤直接接触的衬垫等物品及时清洗、消毒;手法治疗动作规范，定期培训;我科会诊患者较多,严格执行由分诊护士及时通知负责医生,正常会诊24小时内完成,急会诊10分钟到达;我科器械较多，出现故障及时报修，每周由专人负责检查，排除隐患，贵重器械专人保管并设使用维修登记本;节假日为保证患者连续治疗，安排轮流值班，更应提高责任心;继续保持完善“和谐医患关系”建设，康复医学科的物理治疗、作业治疗、传统康复等多为一对一治疗，与患者接触多、时间长，尤其要求服务意识和质量继续加强。

三、坚持三基训练，不断更新知识

为提高全科的医疗技术水平，认真组织科内人员的业务学习，科室每周一次组织讲座、讨论，了解康复领域治疗新进展，反复学习《康复医学与物理诊疗规范》,或通过病例分析等多种形式，提高医疗服务水平;新教师授课前开展试讲，讨论课件制作及授课语言、内容;定期为下级医生、实习生讲课，加强管理，讲解语言要规范，动作要娴熟;教学、治疗同时要观察病人反应，随时评估，预防特殊病人如截瘫、长期卧床患者出现体位性低血压致休克，颅脑外伤等患者训练中避免情绪激动、劳累诱发癫痫等，制定应急预案并熟悉急救处理流程。

四、鼓励进行新技术、新项目科研立项及论文发表

鼓励对适合临床推广的新项目的开展;康复治疗范围拓展，开展特色康复项目，如：智能障碍患者的康复治疗，重症监护病房床旁康复项目，想象运动疗法等。要求中职以上，每年发表1篇核心期刊论文。初职每人每年发表综述或论文一篇。研究方面需要做大量工作，争取多发表高水平论文，积极申报科研奖。

五、需要医院解决的问题：

为配合重点学科发展规划，增加我院医疗市场竞争力，我科计划在20xx年申请解决的问题有：

1.康复医学科急需设立病房：首先可达”二甲”对康复医学学科建设要求;其次有利于减少神经科病人住院压床，加快其他科室周转，丰富治疗手段，吸引病源，提高经济效益;第三，通过神经康复出院的病人，由于其生活质量大为提高，在对医院医疗服务质量满意的同时，会加大对医院的宣传，为医院能够赢得良好的社会效应，增强医院的影响力与竞争力。

2.功率自行车：主要用于偏瘫患者下肢功能康复。对于偏瘫患者下肢伸肌痉挛症状，具有良好的抑制作用，在屈曲姿势下进行运动，避免膝过伸，此仪器的应用有良好的前景，经济效益和社会效益可观。

3.依二甲标准尚欠缺的：磁疗仪、吞咽治疗仪、bobath球、滚筒等。

康复医学科

尊敬的各位领导：

你们好！首先，我代表麦威包装材料有限公司向所有员工拜一个早年，祝你们新春愉快、万事如意！！

20xx年过去了,回首麦威在这几个月里发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和麦威一路走来的每一位员工，感谢你们对我的信任，是你们的努力和坚持，让麦威在合肥市场同行业内崭露头角，初战告捷，为进一步拓宽合肥包装行业市场奠定了基础。

面对我们员工在实际工作和生产中吃苦耐劳，勇于奉献的精神，借此机会，向你们说一声：“感谢你们！你们辛苦了！”

展望20xx年的工作，感慨万千，喜忧参半。

在这一年当中，我们要调整部分管理人员，加强和纯洁我们的管理队伍，通过配合、协作和努力，我们通过了iso：9001：20xx质量管理体系统认证的审核，为公司产品进入国际市场提供了可靠保障。

为扩大企业规模，做大做强，打造强势，经集团公司董事会研究，20xx年12月30日购进精炫达180#机，投资近70多万元，实施计划在明年春节前正式投入使用开拓业务。由此，将极大地提高麦威公司形象和市场竞争能力，为打造一流包装材料企业奠定良好基础。

技术能手学习，提倡岗位练兵岗位成才，互帮互学，相互促进，使我们在座的全体员工早日成为麦威公司优秀的管理者和生产技术能手。

为增加员工收入，20xx年，公司采取了多种管理形式，努力提高了员工收入，使员工收入远远高于其它同行业公司员工收入水平，从而彰显了麦威公司以人为本的先进管理理念。

有成绩也有不足，虽然我们付出了艰苦的努力，但我们还是存在很多问题，如工耗高、产量低、浪费现象严重，管理者之间不团结的现象存在，有制度但却不能很好的落实，团队建设仍需加强，这是我们急需要解决的问题突出点，为此，公司将在20xx年加大力度，重点解决这些有碍于公司发展的突出问题，只有如此，麦威公司才能得以健康、良性发展，只有如此，麦威公司才能真正做大做强。

为了实现我们的梦想，争取辉煌，我想对我们麦威的员工和领导们提几点要求，对所有麦威人的要求。

作为一名麦威人，我希望你们每个人对工作都要充满激情。这种激情，首先源自你对这份工作的热爱。我们很难想象，一个不热爱工作的人，怎么可能主动积极地去工作？怎么可能把工作做好，只有热爱工作、对工作充满激情的人，才会自动自发地产生出责任感，这种责任感与一些靠外在的管理措施或领导压下来产生的责任感是完全不一样的。前者是主动的，后者是被动的。

主动工作和被动工作的区别。被动工作时间久了，会形成压力，这种压力容易使人的身心倦怠，对工作产生厌烦的情绪。而主动工作的人会乐在其中，因为他把工作看成是一种锻炼，把工作中的困难看成是机会，是挑战。

其次，我要求我们每一个麦威人都要有团队合作的精神。这让我想起，我们在学校时都玩过的一个运动项目——接力赛。大家都知道，在接力赛中，交棒是一个至关重要的环节，它直接关系到整个比赛的输赢。因此，在中途交棒时，把棒递交给下一个队友的人，他一定会考虑：我要怎样把手里的接力棒递出去，可以方便地、顺利地让我的队友接到。同时，准备接棒的人也一定会主动把自己的手伸出去接棒。只有每个队员在每一次交棒中完美地合作，才有赢的可能。其实，我们每个人、每个部门、就好比是这个队伍中的一员。

而我们的企业，就好比是站在接力赛跑道上的参赛队，谁合作得好、接得稳、跑得快、谁才能拿第一。目前，我们部门间的合作与沟通是一个比较大的问题。既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦，我希望，我们都能有一颗宽容、包容的心。

此外，还有很重要的一点，就是执行力！这是目前现代企业界里一个很流行的词。那什么叫执行力呢？我认为，执行力就是把企业战略转化成行动的能力，执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。

a．存在不足

1.个人修养，基本素质还需要进一步加强

2.对公司管理还需要加强，要进行严格的，全面的现代企业管理，这是一个很长很难的过程，深率，力度还显不够。

3.对员工队伍建设方面努力不足，多数员工观念陈旧，工作不实，技术不精，质量意识薄弱，团队精神不高，各扫门前雪，依赖心强都须改变，改善与提高，进一步员工队伍团精神。

4.要今后的工作中，我将努力学习新的文化知识，不断提高自身的业务学平及管理学平，做好各自本职工作，争取为麦威公司再次跨越腾飞做出更大的贡献。

b．另外我再谈谈对领导人的要求

1、领导要以身作则，建立影响力。如果领导没有影响力，身为领导，就必须通过自己的一言一行，传达、引领公司的文化，这是领导的责任和使命。

2、要培养一个有思考力的团队。

什么叫思考力？就是采用什么样的流程、什么样的方法都要自己去思考。

许多企业都存在这样一种普遍现象，即领导下达意见，领导做出决策，领导开动脑筋，员工只有听领导的指挥才能做事。这是一个没有思考力的团队。一个部门的点子、意见、方法，有多少是从上面安排下来？又有多少是从底下提交上去？按照国际上习惯的讲法，如果70%的意见是从上面下来的，这就不是团队，至多是个群体。只有当70%的意见是从下面上来时，才能称之为团队。领导长期决策，容易忽略员工的思考性，养成员工的惰性。长此以往，他就不会自动自发，自行解决问题，工作效率和自主性也会越差。下属不思考，做领导的要负很大的责任，因为没有让他们养成思考的习惯，是做领导的失职。请不要忘了，大部分的工作都是我们普通员工在做，大部分的产品都是普通员工在制造，大部分的服务都是普通员工在提供，一个没有思考力的团队必然是一个不能创新的团队。

我希望我们各部门领导在今后的工作中，多提供给员工参与决策的机会，培养他们的主动性、责任感和使命感。

3、领导要务实，要深入基层。

公司部门负责人要多下基层，到基层去体会，去经常看看，现场发现问题、现场解决。很多问题没人管、没人问，就是下面反应上来，也没有明确答复，这也是我们公司目前管理方面存在的弊端，同时这也是我为什么很多时候会亲自去过问许多细节的原因。我们领导也要学会沉下去，不要只抓面上的工作。而是要深入到每一个操作细节，要学会从基层中、从现场中、从细节中去发现问题和解决问题。

20xx年年底，公司对整个组织架构做一个相对较大的调整。在确保监控有效的前提下，把一部分人员分解到可以产生增值的岗位上去，对于不适应公司发展，或有碍、束缚公司发展的人员，将果断不予继续聘用。我想很多人可能都多少听说一些，精简机构和人员的目的是为了减少环节，简化流程，提高工作效率，降低成本。最终的目的，还是为了提高企业的竞争力，让麦威公司发展得更快更好更强。

当然，机构的调整势必会触及到部分员工的一些利益。在这一点上，我希望大家要有一个正确的心态，要有一颗平常心，不要发牢骚，说怪话，不要传播小道消息。我希望每一个员工都要站在严格要求自己的角度说话，不要道听途说，断章取义。

20xx年，我们的工作将围绕“保证质量，降低成本，提高获利能力”三个方面展开。其中，保证质量主要从提高产品质量、服务质量和工作质量三个方面入手；提高获利能力主要从加大产量、销量快速增长、提高合同质量、加强合同执行以及投资发展入手。

为什么会选定这三个方面？我想保证质量和提高获利能力这二点大家都比较好理解，我就不再多说。这里，我只重点谈一下，为什么要把降低成本作为一个重要的方面。这一点，我们可能许多人还不太理解。也许有人会说，我们现在还处在快速发展阶段，提降低成本是不是太早了一点？

我要告诉大家，包装行业是一个日趋成熟和规范的行业。也就是说，我们的客户越来越成熟，我们的竞争对手越来越成熟。这就意味着单件产品利润会越来越低，如果我们不在降低成本上下狠功夫，是不可能持续保持住我们目前的竞争力的。麦威要想实现可持续发展，必须也只有通过降低成本来打造我们的核心竞争力，赢得更多的订单。

因为有你们，麦威得以健康良性发展，更因为有你们，麦威将会更加强大和辉煌。

回顾过去，展望未来，20xx年的成绩即将成为历史，20xx年又是充满希望和美好的一年。从麦威未来的发展蓝图上，大家可以看到，我们将发展成一个强大的、注重研发和营销的、多行业的、国际化的集团公司。我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现，我们的梦想总有一天也将变成现实。

谢谢大家！并祝大家新年愉快！身体健康！家庭幸福！万事如意！

根据《重庆市江北区人民政府办公室关于印发20xx年全区安全生产工作要点的通知》要求，为切实加强街道20xx年消防安全管理工作，按照消防工作预防为主、防消结合的方针，为了预防火灾和减少火灾危害，加强应急救援工作，保护人身、财产安全，维护公共安全，制定本消防安全管理工作计划。

一、计划目标

二、计划任务及措施

（一）持续开展“清剿火患”活动。

1.由街道安监部门牵头，重点对辖区危化单位、高层建筑、人密场所等重点防火区域开展监督检查。

2.配合消防支队、园区管委会、辖区派出所，开展消防安全监督检查。

3.落实企业主体责任，督促辖区各企业开展消防安全隐患自查自改。

4.督促指导辖区安置小区物管公司，开展火灾隐患排查整治，消防消防安全隐患。

（二）营造宣传氛围，提高辖区群众消防安全意识。

1.在重大节假日前夕开展消防安全“进村、进社区、进企业、进家庭、进单位”的五进宣传工作，并在XXX社区、XX花苑安置小区设立宣传站。

2.在辖区主要交通道路路口、小区大门（道路）悬挂宣传标语。

3.在居民小区和村宣传栏张贴消防宣传制品。

（三）加强街道、村（居）消防应急队伍建设，开展知识培训、演练。

1.组织街道员工及村（居）委会工作人员，邀请区消防支队、林业派出所领导开展消防安全知识培训。

2.组织街道、村（居）应急队伍开展消防应急器材使用、处置火灾等培训及演练。

三、计划时间

（一）持续开展“清剿火患”活动。

（二）营造宣传氛围，提高辖区群众消防安全意识。

（三）培训及演练。

年3月，组织街道员工及村（居）委会工作人员，开展消防安全知识培训。

年5月，组织街道应急队伍开展消防应急器材使用，火灾处置的培训。

年6月，组织村（居）应急队伍开展消防应急器材使用，火灾处置的培训。

年11月，组织辖区医疗、消防部队、街道、村（居）委会，开展火灾事故应急救援演练。

**调理师工作总结与计划6**

（一）开场语

1、您好！我是完美女人XX会所的前台XX，请问，您是××女士吗？您现在是否有时间？为了使我们美容院更好的为您服务，我们想向您做一下服务调查。希望您协助我了解以下方面内容。

（二）针对不同的咨询内容

1、调查美容师的服务

您昨天到店做了XX护理，请问您觉得美容师的服务如何？

对服务满意时：感谢您的支持，您对我们美容院的服务还有哪些建议？

对服务不满意时：对不起，对于xx（姓名）的行为给您带来的不便请您谅解，我们会要求她改正的。

2、促销活动（新品推广）回访

我们会所最新推出了xxxx活动/新品，不知您是否了解/知道此消息？

顾客回答已经在做了：您认为我们美容院的推广活动产品/新品有没有吸引您的地方？

回答有：您认为吸引您的地方在哪里？回答没有：您认为还有哪些地方需改进/不足的地方？

您的建议对我们的帮助很大，我会将您的建议报给店长，并在以后的工作中对我们工作进行指导。

3、产品使用后的回访

您在我们会所买了XX产品，为达到更好的效果，我想向您了解一下您的使用方法及感受。

请问您在家是怎么使用/配合的？

请问您的皮肤现XX问题有改善吗？您身体的XX症状有改善吗？（一般要准备3-5个症状，尽量引导顾客说出好的感受以便能持续使用）

回答有：这产品非常适合您，您一定要坚持使用，会越来越好的。

回答没有：产品从吸收到改善有个过程，皮肤代谢的周期是30-50天，血液代谢的周期是3个月，您坚持使用一定会有效果的。

如果意见很大：我理解您的感受，给您添麻烦了，您说的情况我已经记录下来了，我会将您的问题报告给店长，让她尽快给您解决。

（三）、结束语

非常感谢您的支持和配合，如果您还有其他的建议和意见，可随时拨打我们会所的服务电话\*\*\*-\*\*\*\*\*\*。XX女士，下次再见！

**调理师工作总结与计划7**

一、医疗方面

为了进一步加大医疗质量管理力度，注重医务人员素质培养和职业道德教育，成立医疗质量督察小组：分内科系统、外科系统、门诊、医技等小组，负责规范、督察全院临床、门诊、医技等科室任何与医疗质量有关的各项工作。

(一)临床科室

重点抓病案质量(包括现住院病案、归档病案)、合理使用抗生素、防患医疗差错和事故等，组织医疗质量督察小组讨论制定检查评比细则及奖惩制度。

1、病案质量：严格按《福建省病历书写规范》(20\_\_年修订版)，对住院病历、病程记录及其相关资料的书写提出进一步的规范化要求。①每月不定期组织督察小组下临床，分项检查现病历质量并做出评比。②每3个月抽查归档病历质量并做出评比。

2、合理使用抗生素：依据石狮市医院20\_\_年9月编写的《合理使用抗菌药物的管理办法》(试行)，督察临床医生是否合理使用抗生素。参照该书第三节“抗菌药物合理应用的评价”查看①使用的适应症、禁忌证。②预防性应用抗生素的原则。

1)抗菌药物治疗的疗程。

2)抗菌药物的治疗剂量和给药途径。

3)联合用药与配伍禁忌。

3、防患医疗差错、事故及纠纷：①从既往的病历检查中发现电脑打印病历的许多漏洞与隐患，为了真实、及时记载病人的病情变化，规定入院记录、首次病程及手术记录等记录可由电脑打印，病程记录必须用钢笔书写。②强调真实、准确做好《死亡病例检查登记》、《重危疑难病例讨论登记》、《抢救危重病人登记》及医师交班本等项目记录。科内组织诊疗规范及相关法律法规的学习。

(二)门诊部

1、进一步完善各科门诊功能，做好感染性疾病预检分诊。

2、设置、安排门诊部专家栏，公布各位专家的专业特长与出诊时间，方便病人就诊。

3、组织质控督察组讨论制定检查评比细则及奖惩制度。定期(1-3个月)组织督察组依照《福建省病历书写规范》(20\_\_年修订版)及《合理使用抗菌药物的管理办法》(试行)查评门诊病历及处方。范文大全

(三)医技辅助科室

组织医疗质量督察小组讨论制定检查评比内容、方法及奖惩制定。

具体待定。

二、科、教方面

(一)科研工作

1、有计划、有针对性组织1—2个科研课题，并为此创造条件而努力。

2、与上级医院联系，开发科技含量高的项目。

3、结合我院实际情况，不断寻找新增长点的专业、项目，如：各科尚未开设的专业，高压氧仓的设置、体检中心等。

(二)教学工作

1、院内人员继续教育管理

为了配合我院人事管理，建立个人和科室医疗质量技术档案，为今后岗位竞聘、评聘分离、评职称、选先进等提供有力依据，实现量化管理，依据\_、人事部卫科教[20\_\_]477号文件中《继续医学教育规定》(试行)及福建省卫生厅、人事厅闽卫科教[20\_\_]290号文件中《福建省继续医学教育学分管理实施细则》，负责真实、准确地登记全院除护理专业以外的专业技术人员学分，杜绝弄虚作假。

a、督促各医疗部门有计划做好外出进修安排，注意技术人员梯队的培养。规定申请外出进修学习、培训的人员，需经医务科同意，医院方可出具介绍信联系。外出进修学习、培训的人员回院后须及时汇报学习成果及介绍上级医院的先进技术、管理方式等，方可重新上岗。

b、强调院内外学术活动的重要性，与继续教育学分及技术档案相结合。上报科技成果鉴定、科技成果奖的，需经医务科同意后，才能加盖院章。

2、院外进修、实习生人员管理

a、进一步加强组织纪律性的管理。

b、强调基础知识、基本理论、基本技能的训练。

3、其它

a、督促临床科室做好教学查房或三级查房、组织科内各种类型的业务学习，提高带教质量。

b、组织、安排各种形式的学术活动并与技术档案相结合。

c、定期举行“三基”理论(包括院感)考核，有条件时对进修、实习生及本院低年资医师进行技能考核。进一步做好各级人员的岗前培训。

**调理师工作总结与计划8**

1.加强 商品进、销、存的管理，掌握规律，提升商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2. 明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每个部门、品牌、人员，并进行相关的数据分析。

3. 在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充分做好宣传及布置的工作。

4.抓好大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

5.知已知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提升市场占有率。

6.尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

20xx年毕业于XXXX大学XX专业，曾经在XX证券任投资顾问一职。X年的投资顾问工作经历，使我对理财的相关工作有着较深入的理解，也累积了不少属于自己的客户群，相信这对于我今后开展工作有一定的帮助。刚刚来到这个单位，领导和同事对我的关心和照顾让我内心充满了感激，同时，能够接受理财经理的工作，也说明了领导对我的信任。我会在最短的时间内熟悉理财经理的工作，尽早进入工作状态，凭借自身的专业知识、工作经验和老的客户群体为单位打开新局面，并以“为每一位客户奉上最满意的服务”为己任，踏踏实实将本职工作做好做实。现就我进入单位之后的工作计划汇报如下。

一、树立正确的工作理念，早日进入角色

工作理念不同，工作的效果就会有差异。在日常工作中，我会主动做好各项工作，准确把握上级领导下达的工作方向和任务指标，明确自己“应该做什么，应该怎么做，怎样能做好”，变被动完成任务为积极主动工作。我的工作是服务客户，帮助每一位客户了解自己的财务状况，帮助每一位客户找到最适合自己的理财产品，而不是单纯对客户推销银行的理财产品，在这个过程中，我享受到的是让每位客户都能够高兴而来、满意而归的成就感，是银行与客户皆大欢喜的成就感。

二、做好渠道工作，圆满完成任务

我单位是国有大型银行，在XX市拥有深厚的群众基础和良好的口碑，这为我今后开展工作提供了独有的便利条件。一方面，我会主动与老客户取得联系，掌握他们目前的情况和对于曾经购买的理财产品的`反馈，做到真正尊重客户，真正了解客户，想客户所想，知客户所需，将这一部分老客户转化为稳定的消费力量。另一方面，我会利用原来在证券公司的客户资源，开拓一片新的市场。在证券公司工作时，我凭借自身的业务能力和真诚态度，与这些客户建立了良好的关系，也得到了这部分客户的信任。这些客户拥有十分巨大的消费潜力，相信通过我努力的讲解，他们将会成为我单位的黄金白银交易客户，为单位带来巨大的收益。三、开拓新市场，发展新客户

朱熹的《观书有感》中曾经写道：问渠那得清如许，为有源头活水来，这句话也是我多年工作经历的感悟。仅仅依靠原有的客户群体，满足于曾经的成绩，是无法真正做好理财经理这份工作的。在今后的工作中，我还要积极地开拓市场，发展新朋友成为我单位的客户。一是要依靠老客户推荐新朋友，来自于亲戚朋友之间推荐是最容易让客户放心的，这部分客户因为有自己朋友的亲身经历会轻易地接受我们的产品，为此我要进一步巩固与老客户之间的良好合作关系与友谊。二是通过产品推荐会等开放的平台来宣传我们的产品和服务，使一些潜在的客户主动走入我们的视野，继而依靠我单位科学多样的理财产品和优质的服务使他们逐渐成为稳定的客户。这一次由我负责策划的理财社区活动产品推荐会就是一次很好的互动平台，相信这次活动的

举办会为单位带来新的客源和更大的效益。

以上就是我的工作计划，相信凭借我工作中一贯的拼搏精神和永不言弃的信念，一定可以顺利完成日均400万的存款任务。在今后的工作中，我还将不断学习，不断努力，适时地调整自己的工作计划，以更高的标准要求自己。

单位的形象需要每一个人来维护，单位的业绩需要每一个人的努力，希望我的加入能够为单位注入新的活力，希望我的付出能够为领导交上一份满意的答卷。

在爆竹声声中，我们迎来了崭新的20xx年，对于刚成立不久的我们公司，这新的一年必须做好新年的每一项工作；而对于投资理财部来说，拟定一个好的工作计划，制定一个明确的目标，是每一个销售人员必须认真对待的事情。对于已从事销售工作两年多的我，现在对销售方法和技巧都已经比较成熟，吸取不成功的教训，吸纳成功的成果，对新的工作我也制定了20xx年的工作计划：首先，做好公司新年的第一个项目。

在自己手上已有的客户资源上深度挖掘，在完成公司拟定的20万目标的前提下，尽量大限度的超额，争取自己能早日转正。给公司带来效益的同时，也给自己带来更多的收益。同时，也不能够对开发新客户的工作有所忽视，每天的宣传工作仍然得认真对待。其次，加强业务学习。

学习是成功的第一要素，对于每个销售人员来说，在工作中不断

学习，开拓视野，丰富知识，总结经验与不足，是丝毫不能懈怠个工作。只有在不断的总结与学习过程中，才能够使自己不断的成长。同时，加强金融业其他行业知识的学习，包括银行、证券、保险、基金、期货、信托、私募等等，特别是自己证券、信托、私募等这些自己以前没有从事和接触过行业，加强其他行业知识及其理财产品的学习，深挖他们产品的特点，与我们产品进行对比，找出我们产品中的优缺点，做到知己知彼、百战不殆。当然，还需加强与同事之间的交流与学习，把自己以前的工作经验与同事们分享，同事虚心向身边同事请教，吸取他们的优点，改正自身的缺点与不足，达到整个团队的共同进步。

第三，工作目标的拟定。

任何工作都是有目标的，没有的目标的工作就没有成功的基础。一个好的工作目标就是成功的开始，对于今年，现拟定工作目标如下：

1.坚持每天出去发单，保证每天发单量达到100以上，能够和10个以上客户详谈，最少留下一个电线万左右的资金量。

2.每周完成10个左右的意向客户，同时保证这10个客户中有一、两个客户能投资。同时要知道其他未来投资客户的原因，是资金最近不足，还是觉得我们公司原因，亦或家里人不同意，还有是有其他的投资渠道等等，对每一个客户的原因都认真分析，通过不同的方式处理，有些客户还是可以争取过来的。

3.每月完成40个左右的意向客户，6个客户能够投资，20万的

资金量。

4.每季度130个左右的意向客户，18个客户能够投资，100万的资金量。

通过以上目标的计划能够每天保持进步，一步一个台阶的开展业务，每年完成80个左有的客户，资金量能够达到400万左右。在其他同事的共同努力之下，在自己进步和获得收益的同事，使公司的业务能够蒸蒸日上第四，值班。

把握好每一次值班机会，对每一个上门客户做到认真对待，树立好公司形象，从内心了解客户的深切需要，仔细对待客户提出的建议和意见，客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。当然最重要的是争取能够将上门客户都转换为有效客户。同时，在空余时间在门口发DM单，争取能让过路客户能进公司来全面了解公司及公司产品。

第五，客户维护和再开发。

时刻做好老客户的维护工作。包括日常关系维护以及节日生日祝福等，对老客户进行再挖掘，尽最大可能加大老客户的投资金额。用慧眼去发现老客户身边的资源，做好“一带十，十传百”的联动营销的效果，同时这也是对公司最好的宣传方式。

第六，工作总结。

每天都要对工作有个简单的计划安排，不能漫无目的的工作。每

天按照计划，一步一步，踏踏实实的开展业务。同时在下班前对每天工作做个小结，思考自己工作一天来的所得所失。分析这一天的优缺点，优点继续发扬，缺点尽量改正，让第二天的工作能够更好的开展起来。坚持总结工作的习惯，做到每周一小结，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。

我知道销售工作一开始不好做，但是我想凭借我这么多年积累的销售经验和能力，我是能够迎来一个不错的未来的，我相信公司的明天一定有属于我的一片明媚天空！

理财不是一朝一夕的事情，它是一生的事情。你首先需要根据自身情况做一下理财规划。有许多人认为自己不过是一个工薪阶层，每个月的薪水都是固定的，不存在计划的问题，因为每月的衣食住行就把所有的工资都花完了，然后就等着下个月的工资生活了，没有多余的钱存在，所以也就没有理财规划的问题。事实上，不同收入的人都需要做理财规划。

一般来说，建议从以下四个方面着手，先把最基本的结构规划好。 1。应急备用金。建议准备应急备用金（至少3～6个月的支出）5000元左右，以现金或活期存款方式存放。如果你的月支出较少，每月的剩余较多，可拿出大部分资金进行投资，让财富增值。

2.保险方面。即便你有社保，由于社保在健康和意外保障两个方面有不足，可考虑购买侧重这两方面的商业保险，让保障更全面，而且年龄越小，保险费率越低。年保险费支出建议为家庭年收入10%左

右比较适宜，低收入者可以低于这一比例，高收入者可以适当超过。随着以后你的月收入的增多，可加大保险额度。

3.基金投资。可在不影响正常的生活下适当增加基金投资金额，这样等3年或更长时间后，会有可观的大额资金供支配（如结婚、生小孩、子女教育费用、换房、买车等）。理财产品也可以考虑。 4。房屋贷款。不知你是否有公积金，如果有，可选择用公积金贷款买房，还款利息会低些，压力也会小些；如没有，可按正常的还款计划执行，越早还款越好，以减轻负债带来的压力。

以上是比较基础的方面，最重的是你要自己学习理财知识，经常留意理财信息，在选择投资理财产品时多对比。根据自身情况量力而行。

**调理师工作总结与计划9**

1 售后服务人员必须树立用户满意是检验服务工作标准的理念，要竭尽全力为用户服务，觉不允许顶撞用户和与用户发生口角

2 在服务中积极，热情，耐心的解答用户提出的各种问题，传授维修保养常识，用户问题无法解答时，应耐心解释，并及时报告售后服务总部协助解决

3 服务人员应举止文明，礼貌待人，主动服务，和用户建立良好的关系

4 接到服务信息，应在24小时内答复，需要现场服务的， 在客户规定的时间内到达现场，切实实现对客户的承诺

**调理师工作总结与计划10**

xx制药有限公司（原山东xx新华制药厂）位于淄博市沂源县城。公司创建于1966年，是山东省第一家粉针剂生产企业。20xx年9月公司在新加坡成功上市。四十多年来，xx制药有限公司秉承“xx制药，造福四方”的经营宗旨，坚持创新为本、品质至上、内强管理、外树品牌、凝聚精英、开放共赢的经营策略，“忠诚守信，坚韧不拔，吃苦耐劳，创新进取”，从一个备战备荒的三线企业，成长为中国医药五十强企业，成为沂源县的支柱企业之一。公司先后被认定为国家重点高新技术企业、国家863计划成果产业基地骨干企业、全国守合同重信用企业。xx商标被认定为中国驰名商标。

公司占地面积36万平方米，员工3500余人。拥有粉针制剂、原料药、固体制剂和中药制剂等18个生产车间且全部通过国家药品GMp认证。

1、ISO和OHS国际质量、环境、职业健康安全管理体系认证。能够生产原料药、制剂类产品等350余个品种规格，年产粉针（冻干）剂20亿瓶、小容量注射剂2亿支、片剂20亿片、胶囊剂10亿粒、颗粒剂1亿袋、栓剂1000万粒、合剂500万瓶、原料药1600吨。

中药科 杨乐

本年度已经结束，我在院领导及业务主管部门的指导下，在同事们的帮助下，通过自己的努力，在思想上、业务工作水平上都有了很大的提高，圆满的完成了全年的工作，并取得了一定的成绩。现将一年来的思想、工作情况总结如下：

一、加强政治思想学习，提高自身思想素质。一年来，我以积极的态度参加“深入学习实践科学发展观”的教育活动；认真学习和领会中央的路线和各项方针政策，并以此指导个人的言行。在学习中，我联系自己的思想工作实际，努力做到围绕主题、把握灵魂、领会精髓。对全面建设小康社会的目标更加充满信心。

二、努力完成本职工作，扎实提高业务能力。一年来，我以负责的态度，努力完成个人承担的各项工作，主要做了以下工作：

①、认真制定和落实了本年度中药房工作计划，全面、准确地了解和掌握中药房各方面工作的开展情况，分析中药房存在的问题，总结中药房工作经验，按时、按质、按量完成任务。

②、做好科室人员工作安排，明确个人分工细则，强化处方用药安全及调配制度，严格遵循中药调剂操作流程，加大对中药审方、核对、发药的各个环节审核，落实领药、加药及核对任务，做好中药库的验收和储存工作，统筹安排每月进药数量。

20xx年中医药服务能力

提升工程工作总结

根据国家^v^《关于做好20xx年国家基本公共卫生服务项目工作的通知》和卫生计生委、^v^印发《中医药健康管理服务规范》文件要求，为了继承和发扬中医药事业，实施好我院中医药管理服务项目。结合我院中医药发展现状，积极开展了中医药工作，现将我院中医药服务能力提升工作总结如下：

一、中医药提升工程主要工作

（一）科室设置及人员配备情况

1、医院：设立中医科，中医医师（含中西医结合专业）；为进一步完善中医服务能力建设，中医科门诊患者建立个人电话跟踪随访，了解病情以及治疗情况；

由于我院中医药人才队伍缺乏，严重制约我院中医药健康管理的发展，为进一步完善中医从业人员，提高中医药人员队伍素质，解决农村“缺医”现象，我院聘请老中医专家座诊。

（二）中药房建设

继续加强中药房建设工作，规范各项规章制度，把好药品质量关，提高中药调剂水平，设立并进一步规范了中药及成药库房，根据需求，不断扩大中药品种。 二、中医药提升工程重点项目

1、贯彻落实基层中医药发展政策及动向：严格执行国家基本药物制度关于中药饮片的政策规定要求，非药物诊疗技术全部纳入基本医疗保险报销范围。提高新型农村合作医疗保险的中医药诊疗服务项目的结算比例。

实验时间：xx

实验地点：xx

指导老师：xx

实习课目：xx

实习主要内容：大黄，何首乌，牛膝的鉴定

1大黄

【性状鉴别】

①呈卵圆形、类圆柱形、圆锥形或块片状，长3～17 cm，直径3～10 cm。

③横切面根茎髓部较大，其中有星点（异常维管束）环列或散在；根形成层环明显，木质部发达，具放射状纹理，无星点。

④气清香，味苦微涩，嚼之粘牙，有沙粒感，唾液染成黄色。

【显微鉴别】

根茎横切面

①木栓层及皮层大多已除去，偶有残留。

②韧皮部射线宽一至数列细胞，内含棕色物。韧皮部中有粘液腔。

③形成层环明显。

④木质部导管稀疏，非木化。

⑤髓部宽广，有异常维管束，其形成层呈环状，外侧为木质部，内侧为韧皮部，射线呈星状射出，韧皮部中有粘液腔，内含红棕色物质。薄壁细胞含淀粉粒及大形草酸钙簇晶。粉末：掌叶大黄粉末淡黄棕色。

①草酸钙簇晶大而多，直径21μm～125μm，棱角大多短钝。

②淀粉粒单粒呈圆球形或多角形，复粒由2～5（～7）分粒组成。

中药调剂员

职业定义

根据医师处方要求和病家需要，按照中医用药特点，从事中药饮片调配、中成药配方、临方制剂、非处方药销售和用药指导的人员。

职业简述

职业名称：

中药调剂员

职业等级：

本职业共设三个等级，分别为：

五级（初级）中药调剂员、

四级（中级）中药调剂员、

三级（高级）中药调剂员。

考试形式：

笔试（选择+判断）+实操（中药鉴定及药性分析+处方调剂）

鉴定要求：

1适用对象

从事或准备从事本职业的人员。

2申报条件

参照职业技能鉴定申报条件及相关规定。

3鉴定方式

五级（初级）、四级（中级）中药调剂员采用非一体化的鉴定模式，分为理论知识考试和技能操作考核，考核成绩实行百分制，理论知识和技能操作的考核成绩各达60分为合格。

三级（高级）中药调剂员采用一体化的鉴定模式，分为中药鉴别、中药调剂、用药指导和经营管理四个模块，考核成绩实行百分制，各模块的考核成绩各达60分为合格。

4鉴定场所设备

场所、设施、设备、工具

鉴定场所：中药配方的场地、中药鉴别的场地、中药检测的场地、临方炮制和临方制剂的场地、用药指导和中药处方审核的场地（模拟药店）。

设备：计时钟、药斗（二格）、匾、筛、显微镜（带电光源）、烘箱（不锈钢内胆）、分析天平（万分子一）、电阻炉、干燥器、称量瓶、减压干燥箱、水浴锅、电炉、临方炮制炉子（加热设备）薄层色普扫描仪。

材料：中药材、中药饮片、包药纸、常用化学试剂、中药对照品（标准品）、临方炮制各种辅料。工具：不锈钢盛药盘、不锈钢盛药缸、戥秤、盛药盘、冲筒、常用化学分析器皿、临方炮制炒具、电子秤、算盘、计算机、计算器、国家药典。

设施：鉴定用桌（台）、饮片斗架（百眼橱）、配方操作台、考评员校对评分台、算方操作台。

石河子大学20\_级中药学

中药调剂学资料

名词解释

1.合理用药：指运用医药学综合知识及管理学知识指导用药，在充分了解疾病和药物的基础上，安全、有效、简便、经济地使用药物，达到最小的投入，取得最大的医疗和社会效益。

2.中药的不良反应：中药的不良反应是指合格中药在正常用法、用量时出现与用药目的无关的或意外的有害反应，包括中成药和中药饮片引起的不良反应。

3.处方：俗称药方，是由注册的执业医生和执业助理医生在诊疗活动中为患者开具的、由药品调剂人员审核、调配、核对并作为发药凭证的医疗用药的医疗文书。

4.中药正名：以《中国药典》一部，局、部颁《药品标准》或《炮制规范》为依据，以历代本草文献作参考的中药名称。

5.临方炮制：在医师开具处方时，根据药物性能和治疗需要，要求中药店或医院中药房的调剂人员按医嘱临时将新鲜中药或生品中药饮片进行炮制加工的过程，简称“临方炮制”。

6.中药调剂：以中医药理论为基础，根据医师处方或患者需求，将中药饮片或中成药调配给患者使用的过程，它是一项负有法律责任的专业操作技术。

7.药品的安全性：指按规定的适应证和用法、用量使用药品后，人体产生毒副反应的程度。

**调理师工作总结与计划11**

（一）短信祝福

尊敬的XX女士，生日快乐，完美女人会所全体员工祝福您，您今天可以到店享受免费护理一次，我们恭候您的光临！预约电话：

（二）电话祝福

XX姐：您好，我是完美女人XX会所的前台XX，今天是您的生日，我代表完美女人祝福您生日快乐。您可以到我们店享受免费护理一次，您看今天想做什么项目？

来：好的，您几点到店？

不来：没关系，祝您天天开心！

**调理师工作总结与计划12**

一、医疗方面

为了进一步加大医疗质量管理力度，注重医务人员素质培养和职业道德教育，成立医疗质量督察小组：分内科系统、外科系统、门诊、医技等小组，负责规范、督察全院临床、门诊、医技等科室任何与医疗质量有关的各项工作。

二、临床科室

重点抓病案质量(包括现住院病案、归档病案)、合理使用抗生素、防患医疗差错和事故等，组织医疗质量督察小组讨论制定检查评比细则及奖惩制度。

1、病案质量：严格按《\_\_省病历书写规范》(20\_\_年修订版)，对住院病历、病程记录及其相关资料的书写提出进一步的规范化要求。

①每月不定期组织督察小组下临床，分项检查现病历质量并做出评比。

②每3个月抽查归档病历质量并做出评比。

2、合理使用抗生素：依据\_\_市医院\_\_年9月编写的《合理使用抗菌药物的管理办法》(试行)，督察临床医生是否合理使用抗生素。参照该书第三节“抗菌药物合理应用的评价”查看。

①使用的适应症、禁忌证。

②预防性应用抗生素的原则。

3、防患医疗差错、事故及纠纷：

①从既往的病历检查中发现电脑打印病历的许多漏洞与隐患，为了真实、及时记载病人的病情变化，规定入院记录、首次病程及手术记录等记录可由电脑打印，病程记录必须用钢笔书写。

②强调真实、准确做好《死亡病例检查登记》、《重危疑难病例讨论登记》、《抢救危重病人登记》及医师交班本等项目记录。

三、门诊部

1、进一步完善各科门诊功能，做好感染性疾病预检分诊。

2、设置、安排门诊部专家栏，公布各位专家的专业特长与出诊时间，方便病人就诊。

3、组织质控督察组讨论制定检查评比细则及奖惩制度。定期(1-3个月)组织督察组依照《\_\_省病历书写规范》(\_\_年修订版)及《合理使用抗菌药物的管理办法》(试行)查评门诊病历及处方。范文大全

四、医技辅助科室

组织医疗质量督察小组讨论制定检查评比内容、方法及奖惩制定。

具体待定。

五、科研工作

1、有计划、有针对性组织1—2个科研课题，并为此创造条件而努力。

2、与上级医院联系，开发科技含量高的项目。

3、结合我院实际情况，不断寻找新增长点的专业、项目，如：各科尚未开设的专业，高压氧仓的设置、体检中心等。

六、教学工作

为了配合我院人事管理，建立个人和科室医疗质量技术档案，为今后岗位竞聘、评聘分离、评职称、选先进等提供有力依据，实现量化管理，依据\_、人事部卫科教[\_\_]号文件中《继续医学教育规定》(试行)及\_\_省卫生厅、人事厅闽卫科教[\_\_号文件中《\_\_省继续医学教育学分管理实施细则》，负责真实、准确地登记全院除护理专业以外的专业技术人员学分，杜绝弄虚作假。

**调理师工作总结与计划13**

美容师是一份辛苦的工作，一天上班到十几个小时，每月还得不到足够的休息时间，这时如何犒劳她们呢?制定一些人性化的福利政策，是安慰她们辛苦工作的最佳办法。可适当结合上一年的福利政策，再重新拟定下一年的奖励处罚机制，来更好激发员工努力奋斗的决心。

总的来说，20xx年美容院店长工作计划是相当重要的，通过对20xx年经营管理的得失，加以弥补和完善，希望在20xx年能够有新的突破。谨记，美容院店长制定工作计划切勿好高骛远，应该目标合理、具有挑战性。

为了小朋友的健康成长，减少幼儿身心受到意外伤害的可能性，我们根据我园的具体情况，制定了本年度的安全计划，具体内容如下：

一、完善各类安全制度，落实安全措施，进一步加强安全工作管理。

二、定期对园内的建筑、消防设施、活动器材、大型玩具、食品卫生、晨检情况等进行检查，并填写检查结果，依照安全检查评比制度进行奖惩。

三、早上来园时，注意幼儿的健康状况，稳定幼儿情绪，特别是个别对幼儿园还不太熟悉、要往外跑的小朋友，要注意不让他们往门外跑，不让他们离开自己的视线。

四、来园时要注意小朋友是否带有危险物品，如：别针、纽扣、小刀、硬币、铁丝、玻璃器皿等。如果有，教师要及时将其收藏，以免吞进肚里或刺伤其他小朋友。

五、带班老师在带班时，每天都要注意是否有小朋友遗留在厕所、教室、午睡室。入厕所时，一定要有老师跟着，以免幼儿在上厕所时滑倒摔伤；洗手时注意幼儿不要把水龙头开的太大，以免弄湿衣服；教育活动时避免幼儿在教室乱跑乱撞；午睡时，保育员一定要在场。

六、在进行户外活动时，要注意以下几点：

1、户外活动时，要稳定幼儿情绪，不让幼儿太激动，以免乱奔乱跑，发生意外。

2、坐转圈玩具时要注意附近不能有幼儿玩耍或用手试图使它停下来，以免正在旋转的玩具将幼儿带滚在地。如有小朋友在上面玩，教师一定要在旁边看，虽然没有用手转了，但因为惯性还没停下，所以不能下来，以免摔倒。

3、滑滑梯时，教师要注意小朋友不乱挤乱压或从下往上爬，以免滑下来时挤在一起压成一堆，对幼儿身体造成伤害。

七、幼儿入、离园时，要做到以下几点：

1、在幼儿入、离园时，至少要有两位老师、一位保育员中的两人在场，如有事与家长进行交流，必须有一人在照看小朋友，不能两个人同时与家长交流。

2、离园接送时，一定要把孩子亲手交给家长，如有陌生人来接，要问清是幼儿的什么人？防止陌生人接走幼儿。

七、教育幼儿在转弯抹角的地方不能跑，防止碰撞。

八、教育幼儿不去厨房玩耍，不带火柴、打火机来校。

九、下班后，教师锁好门窗、关好水电。

总之，我们要把安全问题放在工作的首位，对孩子要做到：“放手不放眼，放眼不放心。”把安全工作责任到人，尽我们的一切能力护保好幼儿的安全。

**调理师工作总结与计划14**

5月份母亲节活动（温馨母亲节、南方大厦，华晨广场联盟活动）6月份6月份夏日瘦身主题月

7月份七夕情人节活动

9月份年度促销活动、胸部保养月

10月份华晨购物广场现场展示促销活动

11月份小区促销活动

12月份商场促销活动（元旦促销）

(一) 进一步完善健全公司各项制度，更新投资理念。通过多参与高等院校的相关学习 课程、企业实地培养两种方式，进一步提高公司的人才素质，不断更新投资理念。为公司的进一步发展，提供有力的人力资源保证。

(二) 进一步探索和完善创业投资程序。根据财政部、^v^、证监会、^v^联合下发的《关于豁免国有创业投资机构和国有创业投资引导基金国有股转持义务有关问题的通知》，为了规避国有股的转持风险，公司将进一步完善创业投资程序并拟成立宁波经济技术开发区创业投资公司。

(三) 加大股权投资力度，尝试对区内企业开展风险投资。金帆公司的重点投资方向除了跟踪、服务、促进企业上市外，明年重点引导、服务如雪龙、永发、弘讯科技 、柯力电气、大港意宁以及海天精工等拟上市企业的上市前准备工作，同时将尝试像能之光、华亚光伏等以技术创新为特色的高新技术企业的风险投资。对处于初创期的高新技术企业进行风险投资，更有利于区内企业的发展，加快区内企业上市进程，更好地推动区内经济的发展。

(四) 进一步拓宽投资的基础工作范围，更广泛地接触国内各大创投公司，择优与之建立合作伙伴关系，为公司开展各项投资工作打好基础。

(五)建立股权投资基金，鼓励、引导、募集民间资本投向金融股权投资领域，20\_\_年初先成立金仑、民创、金润三支基金。

(六) 在20\_\_年的工作基础上，启动北仑区村镇银行项目，运行浙江国际船舶与船用设备交易市场，启动信用合作社的改制工作。

(七) 进一步接管、规范国有资产的处置程序。根据需要运作并盘活部分区属闲置土地和政府资产，促成其保值增值。

(八) 尝试参与股票二级市场的投资，将股票投资与股权投资结合起来，以利于把握市场方向及市场的活跃程度。

各位同事们：

20\_\_年，是我任\_\_酒店总经理的第\_个年头。回顾走过的路，再看看今天的酒店，虽然一路走来很辛劳，但我仍然感到由衷的欣慰。因为一份耕耘一份收获，我的付出有了收获，我的努力有了回报。四年来，我以酒店为家，兢兢业业，励精图治，与酒店全体员工齐努力共奋进，终于让酒店起死回生，稳步前进，连续四年来都取得了良好的经济效益和社会效益，职工福利得到大幅度提高，酒店硬件设施得到全面改进，服务功能不断完善，酒店知名度和美誉度得以提升，综合经营环境得到较大改善。

现将一年来的工作述职报告如下：

一、积极参加先进性教育活动，认真进行自我党性分析，努力增强党性观念

经过深入学习和广泛征求意见，我认真进行了自我党性分析，积极开展自我批评，清楚地看到了自己的问题和不足。经过深刻地剖析自身存在的问题的内在原因，进一步明确了整改方向，并决心加强学习，增强本领，切实改变工作中急躁情绪，谦虚谨慎，廉洁自律，与酒店全体干部员工共同学习、共建和谐、共创辉煌!

二、狠抓硬环境的建设，保持和提高硬件设施的功能

1、综合环境整治。

20\_\_年初，应市政府领要求，按时拆除了酒店停车场前两栋有碍东湖景观、破坏酒店整体风格的建筑物，完成了近\_\_平方米的草坪绿化，还建公共卫生间，新修建商务中心，办公区域全部进行了装修，修建专用的有毒有害废弃物存放点。改造一号楼工作间，投入资金\_\_多万元。

2、高压供电增容工程。

3、新建太阳能中心供热工程。

酒店的两台锅至今已使用\_\_年，远远超过使用年限，存在着巨大的安全隐患，如发生安全事故，其损失不可估量，也达不到环境治理体系的要求，运行成本高，年消耗成本达\_\_万元。经工程立项后，通过经理办公会研究决定酒店办公室和工程保障维修部共同负责太阳能工程前期市场调查、方案设计、工程合作意向的商务洽谈。

为了贯彻落实市政府《关于开展商贸旅游服务行业提升服务质量创建服务品牌活动方案》和全市“保增长、渡难关、上水平”的规划,全面推进区商旅服务业的繁荣发展，在我区百货零售、超市、餐饮、酒店、美发美容等服务行业开展以“服务上水平,满意在”为工作的提升服务质量、创建服务品牌活动。现制定实施规划如下：

**调理师工作总结与计划15**

20xx年是不平凡的一年，在院领导指导下及我院全体职工齐心努力协作下，二级综合医院顺利通过，康复科作为医院新成立的科室，在院领导的支持下及全科人员的共同努力下，从无到有，由简单到完善，从松散到严谨，仅成立一年半的时间，创造了骄人的社会效益与经济效益，在康复科做治疗的不仅有住院病人还有门诊就诊病人，虽然医护人员少，工作量大，可是所有医护人员都团结一心的配合工作，康复科这半年来患者满意度持续在97%以上，广泛受到患者的表扬与肯定，根据年初工作计划，及优质护理服务示范工程开展，加强基础护理，改善护理质量，提高病人满意度，现将工作情况总结如下：

>一、工作业绩基本情况

平均每月住院人次58人，平均每月门诊人次110人

>二、突出品牌，推介科室，扩大服务半径。

我们积极宣传推介科室，提高专科在社会上的知名度，使病人认知我们。我科实际深入宣传本科的业务范围，专科设备，专业技术以及开展的新技术，新项目，新业务等，增强了医院、科室的整体知名度和部分专家名医以及专科专病的知名度，为医院的业务发展起到了较大的推动作用。

>三、提高服务质量，以病人满意为标准。

在全体医护人员中推行以“尊重、关爱”为主题的和谐文化建设。围绕以“感动”为核心的服务理念，开展亲情化，个性化服务模式，营造医患一家亲的温馨环境。坚持以病人为中心，以病人需求为导向，以病人满意为标准，提供亲情化服务，精细化服务，便捷化服务。如病人入院后，热情接待，态度和蔼，微笑服务，给病人端一杯茶，送一个包，把病人送到干净整洁的病房。由于服务好，业务技术高，康复效果明显，他们把患腰腿痛的邻居或亲属介绍到我科康复治疗。由于本科的特点，治疗项目多，人员相对不足，一部分治疗项目一对一治疗，每人都是一专多能，一职多用，平时康复治疗病人多，治疗项目做不过来，为了满足病人的康复治疗需求，他们经常加班加点，不怕脏、不怕累，累的背疼腰酸，但他们毫无怨言，科主任、护士长工作更忙，活多事杂，但他们兢兢业业，毫无怨言；有的职工带病工作，好人好事层出不穷。

>四、加强护理质控，严格落实核心制度

通过每周一次不定期检查，对科室出现的缺点、护理缺陷，认真总结、分析，查找工作中的隐患，防患于未然，强化护士的护理安全意识。

>五、加强基础护理，提高病人满意度

通过开展了优质护理服务示范病房，积极发挥责任护士主观能动性，提供人性化护理，实行责任制护理，努

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