# 村级工作总结和下一年工作计划(优质15篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-07-24

*时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。村级工作总结...*

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

**村级工作总结和下一年工作计划篇一**

一、组织实施“将被动采购改成主动采购”—公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受财务及其他部门监督。20xx年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是零星采购，都尽量货比三家。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，采购部相关人员一起询比议价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受财务监督。即确保工作的透明，同时保证了工作进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事：

20xx年重新制定《采购管理程序书》和通过组织学习公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《采购控制流程》、《供应商管理程序书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为日后的采购工作奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开寻价：

采购部按生产计划部下单，询比议价都在三家以上，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益：

实施公开透明的采购策略后，20xx年现有纸张原材料一直在上涨，我部门提议将现有常规产品纸箱不再用d555d，每平方价格为3.45元,只要能达到出口标准即可，现提议使用d=h材质，每平方价格为3.15元，公司可节约9%的成本;为了节约成本，彩盒也在材质方面做一点变动，将克数减少，现正在打样确认，于3/1前完成。

做好价格和品质和职能定位工作，价格必须经总经理以上审批，品质必须经工程部和工艺部确认。建立材料价格信息库和材料价格监管机制,提高采购人员的自身素质和业务水平,保证货比三家,质优价廉的购买材料,减少工程成本,提高采购效率，提高企业利润。

二、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作

20xx年采供部继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在鸿宇电器、广泰电机、超力微等的原价位的基础上下浮3-5个百分点(当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整，寻找新的供应商)。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由总经理以上进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送财务部。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采购人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到煅练。

三、进一步加强对供应商的管理协调

20xx年采购部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《供应商管理体制程序书》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采购对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行报价之前，对商家进行评估、评价和分析(注：对于厦门市内的需进行现场评估)，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。在20xx年人民币贬值加上国内政府对玩具行业要求的检测的项目也越来越严格，加上纸张原材料及辅料锡涨幅也在20--30%左右，今年的玩具行业如果没有价格优势根本无法生存。因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为奔田服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。从而抢占市场、节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

**村级工作总结和下一年工作计划篇二**

公司紧紧抓住市场机遇，以企业的可持续发展方向和能力为目标，努力发展现代物流，积极拓展综合货代业务，加速实施人才培养工程，在精益管理、精准考核的管理基础上，通过强化市场开拓，增强风险意识，严格控制成本，挖掘盈利潜力，在确保安全生产的同时，取得了较好的经营业绩，实现了企业核心竞争力和经营效益的显著提升，达到了以安全保发展，以和谐促稳定的总体发展目标。我公司按照年初制定的精益管理，持续改进，努力推进企业机制创新，培育企业核心竞争力的总体目标，通过全年的努力，在以下几个方面取得了一定的成绩。

1、根据公司领导对管理职能的高要求和高标准，20xx年初结合公司的实际情况，面向部门下达了的《经营管理目标责任书》，内容涵盖各部门主要工作内容。业务部门主要考核经营指标、运营指标、工作质量与效率、管理指标四大类。强调业务部门做大规模、多创效益的同时，必须确保服务质量、操作安全和法律风险防范，管理部门着重考核成本、工作质量与效率、管理等四大类指标，突出强调管理部门“管理与服务”职能的履行情况，要求管理部门既要着眼区域利润目标的实现、自身成本的控制，更要对业务部门、下属单位提供服务和保障，支持业务部门和下属单位多创效益。

2、20xx年本着实事求是的原则，以建立公平竞争机制为目的，全面推行了绩效评估工作，此举有效地激励并促进了员工在工作中不断改善方法，提高工作品质和工作效率，培养工作计划性和责任心，从而在人力资源的角度推进了企业的发展，进一步提高了领导班子的整体合力，有效提高了各公司的生产经营管理水平。

1、以财务系统的上线，提升了会计核算的水平，标志着财务管理水平迈向了新台阶。新系统的上线将使会计核算得到更进一步的规范，下属公司的财务信息披露工作更加符合统一的严格的财务标准。

2、20xx年按照新会计准则的要求重新调整设置帐套和会计科目，对各项业务的帐务处理进一步统一和规范，细化运费会计核算流程，明确各业务类型收入确认关键点。通过业务流程和会计核算流程的梳理和规范，明确了各业务分部的界限，同一类型业务各环节的关键控制点，财务数据与业务数据的有效衔接得到了进一步的加强，使分部报表披露的信息更加准确、及时，满足了境内外报表的编制要求，为公司决策提供了更加充分的依据。

3、专门召开了下属单位领导、主管部门负责人及本部各部门负责人参加的质量管理落实专题会，总结了xx年存在的问题、布置了xx年工作重点，加大了动员、检查和整改的力度，督促各成员单位建立并加强内部检查、内部奖惩、存在问题立即整改等长效机制，产生良好的效果。在9月份的质量管理体系外审中，经过沟通和努力，顺利通过bsi的审核。

20xx年认真贯彻落实“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，全面启动并推进安全生产状况的评估和整改工作，不断深化企业安全基础管理，进一步建立、健全行之有效的安全生产规章制度和安全操作规程。通过落实安全管理责任的分解和考核工作，全面提升并规范了员工的安全意识和安全行为，xx年安全生产形势总体稳定，没有发生特重大的安全生产事故。

企业文化建设为企业的生产经营提供了有利的保障和支持，是企业可持续发展的精神内核和动力源泉。经过这5年多的实践，我公司企业文化建设在凝聚人心、调动积极性、激发创造力等方面起到了积极的推动作用。

**村级工作总结和下一年工作计划篇三**

教师总是通过所任教的学科进行教学和教育活动，引导学生认识世界，发展智力，培养高尚品德和情操的。所以我认为，衡量一个教师优秀与否的最重要因素教学水平的高低，而要有较高的教学水平，就必须有扎实的专业知识、教学基本功和教学的艺术。

1、读书——用教育理论武装自己。为了自己的教学教育尽快的提高，读书是一种至关重要的途径，所以我在本学期要坚持读有关教育的书籍。我还要把初中到高中的化学课本进行深入细致的阅读、研究，并把大学知识与中学知识相联系，力求追根溯源，融会贯通。

2、同伴互助——提高自己的教学。作为一名还有待提高的教师，我要积极向同伴学习，多走进同组教师和优秀教师的课堂，多向同组教师及同工作室的教师学习，就当天发生的教学突发事件，学会感悟、反思。

1、尝试探究式教学与传统的教学精华相结合——有效提高课堂教学效率。在本学期中，在教学中我将对教材要认真分析，运用多种灵活的教学方法，认真设计每一节课，来激发学生的学习兴趣，提高学生的各种能力。并及时对每节课进行反思，争取本年度能有1—2篇较高质量的教学论文在省级以上交流或获奖。

2、参加教科研活动——努力走向教师的专业化发展道路。尝试独立承担子课题《初中化学课堂中几种课的教学质量测量指标的制定和试验的研究》的研究任务。在本年度里自主寻找与研究项目相关的实际问题，在领衔人金惠文老师的指导下，制定既有前瞻性和研究水准，又有具体措施的问题解决方案，并认真实施研究方案，完成本年度的研究报告。

1、我目前最大的需求就是在教学上要形成自己的风格，因为有个性或者说有高效率的个性化教学风格才能胜任当今的新课程的需要，才能培养出有创新的有社会竞争力的学生。在本年度里我要揣摩自己教学中的优缺点，竟快地扬长避短，初步设计好自己应有的教学风格。

2、抓住机遇，在本年度市级的骨干教师申报中，我不能退缩，目标向着和同行交流和学习，积极参加。

3、在本年度里的化学竞赛和中考中要不负众望，再创佳绩。

**村级工作总结和下一年工作计划篇四**

20xx年新的一年，新的开端。拟对以下三方面的20xx年销售人员书：

1、根据公司现在的人力资源管理情况，参考先进人力资源管理，推陈出新，建立健全公司新的更加适合于公司业务发展的人力资源管理体系。

2、做好公司人力资源规划工作，协助各部门做好部门人力资源规划。

3、注重工作分析，强化对工作分析成果在实际工作当中的运用，适时作出工作设计，客观科学的设计出公司职位。

4、规范公司员工招聘与录用程序，多种途径进行员工招聘；强调实用性，引入多种科学合理且易操作的员工筛选。

5、把绩效管理作为公司人力资源管理的重心，对绩效计划、绩效监控与辅导、绩效考核、绩效反馈面谈、绩效改进、绩效结果的运用进行全过程关注与跟踪。

6、努力打造有竞争力的薪酬福利，根据本地社会发展、人才市场及同行业薪酬福利行情，结合公司具体情况，及时调整薪酬成本预算及控制。做好薪酬福利发放工作，及时为符合条件员工办理社会。

7、将人力资源培训与开发提至公司的战略高度，高度重视培训与开发的决策分析，注重培训内容的实用化、本公司化，落实培训与开发的组织管理。

8、努力经营和谐的员工关系，善待员工，规划好员工在本企业的职业生涯发展。

9、公司兼职人员也要纳入公司的整体人力资源管理体系。

1、准备到铁通公司市北分局开通800(400)免费电话，年前已经交过订金300元(商客部曹岩经理代收)。

2、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询物业管理事宜等。

3、协助王伟琴经理做好办公室工作计划。

4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，注意日常操作。

5、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好各类后勤保障。

6、与王经理分工协作，打招商电话。

1、学习招商资料，对3+2+3组合式营销模式领会透彻；抓好例会学习，取长补短，向出业绩的先进员工讨教，及时领会掌握运用别人的先进经验。

2、做好每天的工作，详细记录每天上市场情况。

4、继续回访徐州六县区酒水商，把年前限于时间关系没有回访的三个县区：新沂市、丰县、沛县，回访完毕。在回访的同时，补充完善新的酒水商资料。

5、回访完毕电话跟踪，继续上门洽谈，做好成单、跟单工作。

**村级工作总结和下一年工作计划篇五**

本期根据教育局、工作重点为指导，以《幼儿园工作规程》、《幼儿园管理工作条例》为准绳，以《幼儿园教育指导纲要》（试行）精神为指南，以提高保教质量为中心，以教研教改为动力，科学合理组织幼儿的一日活动，培养幼儿的创新精神和实践能力，争创一流服务。

1、加强教师专业培训，帮助教师快速成长。

2、抓实教学活动研讨，以点带面促进全园整体教学水平的提高。

3、加大家长工作的宣传力度，结合《指南》精神，推动家园一致的和谐教育。

4、加强幼儿区域游戏和户外活动的监督，保证幼儿游戏时间，充分满足幼儿游戏愿望。

5、重视安全、保健，为幼儿全面打造安全健康的教育环境。

6、组织教师参观学习，让教师走出去多参观多学习。

7、开展教研活动，加强同行间的交流，开拓教师的视野，进一步推动我园教育教学工作的发展。

1、加强日常教育教学活动的监督和管理，在一日活动正常化的基础上，督促教师备好课、上好课、积极开展随堂听课、评课活动，要求教师每周互听互评课不得少于一节；每月上交质量较高的`教学笔记、教案。

2、深入开展区角、体育、户外等游戏活动，积极创设适合幼儿年特点的游戏活动内容，把游戏化教学渗透到各项教育活动。积极开展幼儿体育锻炼活动，加强游戏活动的指导，通过游戏活动的开展，让幼儿在满足快乐的同时，增长知识和经验，获得各种能力的发展。

3、制定日常工作量化考核表，月工作量化表，使班级工作规范化，幼儿一日教育教学活动优质化，同时也促使教师更加专业化。

八月份

1、认真参加教办组织的师德师风培训活动。

2、组织全园教师对本班进行主题墙与区角环境布置。

3、组织教师学习《指南》，开展丰富多彩的教研活动。

4、教师按时完成各项班级计划、教案、领取教材及教学用具。

九月份

1、各班幼儿进行常规训练，培养良好的区域常规。

2、各班第二周开展家长会，推荐产生家委会名单，召开幼儿园家委会会议。

3、组织教师开展简笔画基本功训练。

4、迎“教师节”开展尊师爱幼活动。

十月份

1、有业务园长带头进行推门课听课、评课活动。

2、教师进行“五项”技能训练。

3、各班结合重阳节开展敬老活动。

十一月份

1、各班教师进行公开课比赛。

2、各班教师组织幼儿进行“庆元旦”联欢活动。

十二月份、元月份

1、开展元旦庆祝活动。

2、各项工作总结、资料整理。

3、学期总结，各班教师对幼儿进行评估总结。

**村级工作总结和下一年工作计划篇六**

一是加强教育培训，加强员工素质。为了更好地打造服务品牌，酒店以文明标准活动为突破，密切关注酒店员工培训教育，加强员工素质，不断提高服务水平，根据酒店实际情况，结合火灾、公安事件、食品安全案例，实施酒店、部门、团队三级安全生产培训教育。让员工真正掌握安全工作的三懂三会和应急预案。

二是加强营销，不断调整客户结构。从长远来看，酒店认真平衡经济增长和可持续发展，平衡价格，调整客户结构，致力于发展新客户，保持客户群体的稳定和扩张。

合理安排旺季，限制销售。实施协议单位的回访制度。根据每月销售报表的排名，酒店设计了客户回访表，并选择协议单位进行回访。回访缩短了与客户的情感距离，有效地促进了销售业绩的.提高。做好上门散客的销售工作。实践证明，随着市场竞争的加剧，客人选择酒店空间增加，提高酒店营销竞争力，首先要创新理念，及时调整经营策略和政策，优化设计自己的产品，使战略营政策不同季节，不断灵活，在严峻形势下继续保持较高水平。

三、细化服务措施，提高客人满意度。服务质量直接关系到酒店的声誉和经济效益。为此，我们提出服务工作要细化、优化，不断增强服务意识，进一步提高客人满意度。为更好地引导服务人员，正确树立酒店意识和服务理念，以客人满意度作为衡量工作的标准。从树立窗口形象入手，提高商务接待水平。在做好标准化管理和标准化服务的同时，进一步体现服务的细节和细节。要求员工善于通过观察把握服务机会，了解客人的喜好，为客人提供先进优秀的个性化服务。

四、规范管理，促进企业健康有序发展。通过客户历史档案，加强对客户特征和历史消费的定量分析，挖掘客户消费潜力，提高销售和销售利润，为管理层提供有利的决策依据。与各部门签订了《安全防范责任书》，先后调整了消防委员会和义务消防队的组织，成立了消防宣传教育领导小组和消防宣传队，建立了分级管理、分级责任、权责一致、各自责任的公安、消防、安全生产责任制，促进安全、检查、宣传、教育，责任更明确，责任更到位。

五、干部素质是决定企业发展的关键。注重干部队伍建设：加强酒店领导班子自身素质，从学习、团结、廉洁等方面增强班子工作活力。严格按照集体领导、民主集中、个人酝酿、会议决策的原则廉洁自律，规范行事，确保企业工作有序开展。

**村级工作总结和下一年工作计划篇七**

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。

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。

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。

**村级工作总结和下一年工作计划篇八**

护士在各项护理操作中遵守规范，按照规范的操作流程执行和落实核心制度，是保障患者治疗安全的有力措施，加强护患沟通是做好一切护理工作的前提和必要条件。你是否在找正准备撰写“下一年护士工作计划”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

根据医院专科护士培训计划与管理要求，并结合儿科临床的专科特殊性，在总结既往所开展工作的基础上，作为一名从事护士长管理岗位上的专科护士，在医院及护理部的大力支持下，不断提高自我综合能力并加强科室团队建设，以更好地发挥专科护士的带头作用。因此特制定20\_\_年的工作计划，其具体内容如下：

一、加强自我管理，不断钻研专科理论与技能

作为一名专科护士，一名护士长，一位学科带头人，必须首先加强自我管理，不断加强自我学习，学习专科的新理论、新知识与新技能，关注本专科的前沿知识，不断给自己充电，以饱满的姿态、满腔的热情及丰富的专科底蕴来投入到本专业工作。

二、加强科室团队建设，提高护士主动服务意识

作为一名护理管理者，建立一支高效、团结、向上的急救护理团队是管理的首要目标，同时由于儿科护理工作与患儿的特殊性，要求儿科护士不仅具备过硬的急救技术还应具有较强的沟通协调能力及主动服务意识，为患儿及家属提供更优质的服务，因此，必须强化护士服务意识，引导护士主动参与科室及患儿和家属的管理，提高护士的能动性。

三、开展品管圈活动，提高护理质控水平

加强科室质量管理，体现持续改进是护理质控的永恒话题。作为一名管理者，科室的质控管理是基础也是关键。在医院开展品管圈的基础上，计划开展有专科特色的品管圈活动，组织全科人员进行学习，实施头脑风暴法，发挥全体护士的积极性，提高科室护理质量，并做好有关统计总结工作，体现持续改进。

四、加强专科培训，整改培训形式，提高培训效果

护理培训需要不断地强化，尤其是专科理论与技能，在总结以往培训的基础上，进行培训形式的整改，杜绝形式化培训，让护士主动参与培训，根据护士的层级对护士需掌握的内容进行归纳总结，高层级护士对低层级护士进行培训，提前准备课件并护士长参与审核，最后进行相关考核，力争达到学有所用。

五、不断开展新技术新项目，提高科研水平

在如今知识更新迅速的年代，应及时摒弃旧知识、旧理念，接受新知识、新观念，以适应学科发展的需要。带领全科护理人员不断开展新技术新项目，并提高创新意识与科研能力，开展新项目1-2项，带动全科护理人员进行相关科研设计与研究，做到用数据来证实，用实例来研究。

六、开展微笑服务，做好科间协调工作

根据专科特色，制定更详细、更实用的儿科微笑服务措施：继续开展责任制整体护理，护士包干病人，以便更好的与患儿及家属进行沟通，提高其健康教育的知晓率，以提高患者满意度；始终将“以病人为中心”的服务理念贯穿于护理工作中；继续开展“出院患儿的电话回访”；每月召开工作座谈会及护患沟通会，了解病人住院期间的感受、患儿家属的需求，征求患儿家属的意见，增进护患关系；同时，加强科室与急诊科以及其它各临床科室的协调工作，及时进行质量评价与反馈，促进急诊护理工作更有效的开展。

总之，作为一名专科护士和一名护理管理者，必须从更深更远的层次与角度来看待自我发展与学科发展问题，同时也必须从自我做起，从细节做起，带动全科护理人员完成计划工作，促进本专科护理的发展。

作为一名儿科护士，我要好好规划2024年的工作，这样才能够做好这一年的护理工作，更好地为病患负责。

一、认真学习《医疗质量暂行规定》，增高护理服务质量

详细目标：学习医院下发的《医疗质量暂行规定》，认真履行职责，激发护理人员的服务热情，增高护理服务质量。

实施措施：

1、认真学习《医疗质量暂行规定》，按规定规范护理工作。

2、在护理工作中做到视病人为亲人，以“一切为了病人，为了病人一切，为了一切病人”为工作指导，认真履行护士职责，增高护理人员对服务意识的认识水平，激发护理人员的工作热情。

3、认真学习护士修养与礼仪规范，强化服务意识。坚持上班前举行服装整理仪式，使护士在工作中保持整洁文雅、端庄大方，为给病人提供舒心服务打下良好基础。

二、深入开展整体护理，全面增高职业素质

详细目标：继续开展整体护理，规范护理程序，增高整体护理病历质量，丰富健康宣教内容，更好的为病人进行整体护理。

实施措施：

1、学习《儿科学》，熟悉有关疾病的病因、病理及发病机制，丰富健康宣教内容。责任护士深入到病房，加强对患儿家属的健康宣教，增高用护理手段解决问题的能力，促进患儿早日康复。

2、听有经验的老护士讲课，学习整体护理经验。如遇模糊概念，大家一起讨论，共同解决问题。

3、参与教学查房，分析存在问题，提出改进措施。

4、电子病历及时评价，坚持每周检查2-3次，发现问题及时纠正并通知到责任护士，防止类似问题再次发生。

三、重视护理人员素质培养，加强业务学习、技术训练，增高应急、急救能力。

详细目标：以《儿科护理学》为基础，不断学习业务知识。加强十五项护理技术及急救能力训练，增高护理质量，培养一支业务技术精，素质高的护理队伍。

实施措施：

1、每月参与一次专题讲座，自学并做好读书笔记。

2、增高小儿头皮静脉穿刺成功率，增高技术程度。

20\_\_据医院的工作目标和发展思路，结合护理部20\_\_护理工作的主要任务和计划特制定供应室20\_\_工作计划如下：

一、加强临床护理质量管理

1、加强护理管理，在我院护理部的领导下以创“二甲”，保“二乙”医院护理要求为目标，保障护理安全，为病人提供优质的护理服务，同时做好我科护士的量化和绩效考核工作，加强增收节支，创造护理经济价值。

2、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效地回避护理风险，为病人提供优质、安全有序的护理服务。

3、 将各项规章制度落到实处，定期和不定期检查，监督到位，并有监督检查记录。

4、对重点员工的管理，如实习护士、轮转护士及新入科护士等，对她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、责任心强的护士做带教老师，培养学生的沟通技巧、临床操作技能等。

5、完善护理文件记录，减少安全隐患。重视现阶段护理文书存在问题， 避免不规范的书写，如漏字、涂改不清、前后矛盾，与医生记录不统一等，既要体现综合护理问题记录，又要体现专科护理的特殊性，使护理文件标准化和规范化。

6 、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。

二、坚持“以人为本”的服务理念、推进“优质护理服务示范工程”活动的开展

1、组织新入科护士学习相关文件，领会文件精神和工作要求，正确理解开展“优质护理服务示范工程”活动的目的、意义工作实质和具体措施等。

2、进一步完善分组责任制整体护理的工作流程，发挥责任组长作用，真正落实床位护士对分管病人的治疗性护理、病情观察、健康教育、心理护理和生活护理，为患者提供全程、连续、个性化的护理服务。改善服务态度、提倡文明服务、增强主动服务意识。加强沟通技巧，提高病人满意度、促进医患关系和谐。

3、加强护士分层管理，明确各层责任护士的任职资格与职责，制定规范的学习计划 ，申请到上级医院学习，上网查阅最新消毒感染知识，全面培训科室护士。分级培训每季度一次，全体培训每月四次，有考核有实践。全面提高业务素质，更好的做消毒灭菌工作。

4、结合专科特点，进一步优化服务流程，完善服务细节，开展特色，确立优质专科护理服务品牌。

5、每月召开工休座谈会一次。广泛听取病人及家属对护理工作的意见，不断改进护理服务工作。

三、加强护士业务培训

1、严格落实三基三严培训计划，提高护理人员整体素质，按护士规范化培训及护士在职继续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，重点加强对新入院护士、聘用护士、低年资护士的考核，加强专科技能的培训，强化她们的学习意识，具体措施：

1）组织学习医院各项规章制度、岗位职责、护理核心制度。

2）制定我科常见病护理常规并组织学习。

3）制定科室业务学习计划，技能操作计划，并准备好课件，组织全科护理人员学习并进行考核，记录成绩。

5）利用科晨会提问医院护理核心制度及常见病护理常规，使每个护士都能熟练掌握并认真落实更好的为病人服务。

6）熟练掌握消毒器材及仪器的使用，加强设施的常规检查意识，平时加强对性能及安全性的检查，及时发现问题及时维修，保持设备的完好。

2、抓好实习生的带教工作：对进入的每一位实习同学，都要给予科室的岗前培训，并制定实习生带教计划，予以专科知识讲课，进行专科理论和操作考核，合格后方可离科。

四、今年护理工作目标

1、消毒物品合格率达到百分之百

2、做到下手下送，更好为临床服务

3 按时业务学习，不断提高护理质量

4、认真搞好环境卫生，真正做到无菌、灭菌。

5.刷洗、消毒、灭菌遵守操作流程，保证消毒质量。

一、护理技能的提升

加强护理水平是我们每一个护士的任务，因为作为来到医院不久的护士需要做的工作有许多，同样要做的工作也很多，经常会因为工作忙碌忘了学，造成自己一直在原地打转。在今后工作中，我会抽时间，找时间来学习，虽然我们的工作非常忙碌但是也有零碎的时间休息时间能够利用，只要利用得当就能够让我学到更多的东西，能够让我有更大的发展进步。所以在今后工作中我会加强工作的指导和安排，每天花两个小时左右时间来学习护理技巧，学习提升自己，获取的途径会从护士长，同事之间获取，还会通过自我学习，主动汲取知识和养分，提高自己的能力锻炼出出色的护理能力，对工作中需要协助的一些医疗工具都会熟悉和记牢避免在工作匆忙时出现问题，避免自己因为一时不查导致动作收到阻碍。

二、多与病人沟通

在工作中医患关系主要是沟通不及时，沟通少造成的，为了避免不必要的事情发生，在给病人治疗之前，诊断之前，会提前与病人做好沟通，与病人家属做好协商，得到病人同意之后我们才会采取行动，如果病人或者其家属不同意，我们也会给出合理的建议，当然都会站在病人的角度去考虑问题，去为病人思考而不是私自做主，虽然我们想要及时给病人治病及时给他们帮助，但是病人自己的意见和家属的意见一样很重要。

同时对所有的病人都一视同仁，尊重病人，也会善待病人，减少与病人的冲入，在与病人相处的时候多尊重病人，不因为病人患有各种疑难疾病而对病人有明显的歧视行为，一切都以病人的健康为主，沟通是建立在彼此尊重的基础上，彼此要相互体谅，把沟通做好，也要重视，不能制作一个不知声的人，这样对于病人，对于家属都不好，想要做好就要给他们更多的帮助，润物细无声，做要做的好，做的细致。

三、正常工作

每天的工作得按时，在医院我们护士的工作虽然没有医生那么重要，但是也不能随意的缺勤请假，遵守医院的各条规章和制度，做好自己分内的是，把我好自己的工作节奏，对到工作充满热情，给病人看病不能三心二意，一切都必须要安全正确，在使用各种医疗用品和药品的时候注意日期，避免病人因为服食用过期药品导致病人病情恶化，出现突发时间第一时间通知领导，通知相关人员，做好防范工作，把每日的工作都牢记在心中，做到心中有数，做好基础做好工作。

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

2、加强专科技能的培训：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进行闭卷考试，要求讲究实效，不流于形式，为培养专科护士打下扎实的基础。

3、基本技能考核：属于规范化培训对象的护士，在年内16项基本技能必须全部达标，考核要求在实际工作中抽考。其他层次的护士计划安排操作考试一次，理论考试二次。

4、强化相关知识的学习掌握，组织进行一次规章制度的实际考核，理论考试与临床应用相结合，检查遵章守规的执行情况。

(二)加强人文知识的学习，提高护士的.整体素养，要求在职护士做好护士工作总结及计划。

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。

(三)更新专业理论知识，提高专科护理技术水平。随着护理水平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，如遇开展新技术项目及特殊疑难病种，可通过请医生授课、检索文献资料、护理部组织护理查房及护理会诊讨论等形式更新知识和技能。同时，有计划的选送部分护士外出进修、学习，提高学术水平。

**村级工作总结和下一年工作计划篇九**

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：

**村级工作总结和下一年工作计划篇十**

岁末临近，新春将至，不知不觉20xx年的工作即将告一段落。对于每一个追求进步的人来说，免不了会在年终岁未对自己进行一番“盘点”，也是对自己的一种鞭策。过去的近一年是忙碌而充实的一年，也是我加入公司从陌生到熟悉的一年。这一年中工作的点点滴滴，让我不断地学习、成长着。

目前，做淘宝的人越来越多了，成功者屡见不鲜，有谁知道他们身后还隐藏着一个成功的团队呢，还有谁会去考虑到淘宝客服对这个团队的作用呢？很少。一个好的淘宝客服往往能留住很多客户，促成很多交易，给公司带来利润，是公司财富的最直接的创造者。偶然的机会我干了淘宝客服这个工作。不知不觉已快半年了，感觉时间挺快的，一坐一天，一个星期，一个月就坐没了。

有时感觉挺好的，不用干什么，但又感觉太枯燥了。但学的东西还真是不少的，碰到的人也是十分有趣的，因为买家来自五湖四海的。上班的第一天，旺旺挂着，可是没有人与我交谈，反复的翻阅资料，熟悉产品，可是好像没有办法记忆深刻，碰到问题的时候还是无从下手记得刚来的时候，第一次接触淘宝，觉得它是那么的陌生，但是我相信对于卖衣服肯定不陌生，可是它和想象中的就是那么的有差别，第一次让我们看网页上的衣服，我都快蒙了，衣服满目琳琅的在电脑上滚动，眼睛看花了。

第一天上班时候，组长让我们熟悉熟悉自己买的产品，熟悉了一些简单的产品后，让我们看看怎样和客人沟通，沟通很重要，看着他们用着熟练的手法和语气，我不得不呆了，他们和每个客人聊天时都用了\'亲\'这个词，很细心的和我们解释了亲这个词的含义，我们也很虚心的学习了，记下了，我们才刚刚开始接触客服这个行业，很多都不懂，回答点简单的问题都是他们先教我们如何如何回答，时间长了我们也有自己的见解了，先开始的几天他们都会教我们怎样应付不同的客人，刚开始做客服和客人沟通时每句都用上了\'亲，您好，\'这个词，同事们说并不一定每句都要用的上，看你在什么适当的时机用就可以了。

听了同事的建议，发现这样好很多诶，渐渐时间长了，我们自己也能和客人沟通了，如果不懂的问题就在旺旺上询问店长或者其他同事。在做客服期间，我常常会遇到顾客说这个东东能不能优惠，可不可以包邮等等之类的问题，本身我自己也会从网上购物，买东西想买实惠，这个我可以理解，因此能够理解客户的心情，但是我现在的立场不同了，不再是一个购物者而是一个销售者，当然是能引导客户购物的强项销售者了。

在不优惠的情况下成交，想在不优惠的情况下成交，对于这类问题当然不会同意，一旦退让，顾客会认为还有更大余地可以还价，所以，针对此类问题，我觉得态度要和善，委婉的告知对方不能够优惠的。要告诉对方我们所有的宝贝价格都是实价销售，敬请谅解，对于在发货中存在的问题，给顾客带来麻烦的，那就只有赔礼道歉，承认错误，在的客户面前装可怜，一般人都是会心软的，我也是亲身经历的，不过客户基本上都是蛮谅解的，收到货后就很满意的来告知了。

后来我们就慢慢开始熟悉了一些面料，第一次认识这么多的面料，以前买衣服从来都不知道面料这个词，看着哪样好看就买了，也不会去想为什么一样的衣服价格差这么多呢，现在终于知道了，什么面料好，什么面料透气，有弹性，面料不一样价格也不一眼，现在对店里的衣服都有了大致的了解，按合适的尺寸给客人推荐衣服。刚做客服的时候推销出去一件衣服发现自己很有成就感，后来慢慢的用着熟练的语气和方法推销更多的衣服出去，和客人沟通是一个锻炼人的脑力，应变能力，说话的技巧，同时也锻炼人的耐心，要细心的对待每一个客户，让每一个客人兴致勃勃、满载而归。起初做客服的时候和客人沟通的时候会犯一些错误，比如：有时候在迷迷糊糊就答应给客人包邮了，有时候稀里糊涂的就答应给客人减去多少多少钱。

经常有新手会犯的错误，经过同事们的指导，这些错误一点一点的改变，以致现在都没有出现这类的错误。最常见的错误莫过于发错货、填错快递单号，衣服质量不过关，这写错误基本上是每个淘宝客服都会犯的错误，这些问题会直接影响到公司、个人以及客人的情绪等等的问题，所以我们在做任何事情的时候都要仔细认真，虽然这些问题还是存在，不过经过我们不屑的努力把这种几率降到最低，争取不会出现这些问题。

经过了三个月的周转直接售前转售后了，很荣幸领导给我一次机会，让我学到更多 。在售后过程中遇到了各种奇葩事情，很是头疼，时间久了也就自然而然的什么都会了，售后唯一一点就是要细心和耐心，哈哈这点我学会了。往后的日子我会做的更好，对自己说声20xx已成为过去，20xx新的开始加油。

1、早起（1小时）

坚持每天早上8点起床，9点准时上线。古话说一日之际在于晨。早起的鸟儿有虫吃。早上一定要给自己准备一份营养又可口的早餐，身体是革命的本钱，不要为了淘宝夜以继日而伤害自己的身体。

吃过后可以坚持做十分钟的锻炼，为淘宝做持久之战而巩固。因为做网店客服每天跟上班要同等对侍，不能说早上生意不怎么好就可以晚一点起来，这样久而久之就会养成一个贪睡的习惯。以后就算有单你也不想起来了。做淘宝最缺的是什么，最需要的是什么，你知道吗？就是时间。

2、整理检查自己的店铺（1小时）

3、多逛逛，多看看，多露面（1小时）

每天至少花一个半的时候去淘宝社区看看，学习学习，交流交流心得，用心回复淘友的帖子，学习人家精华帖是怎么样写出来的，参考参考，社区内有什么活动一定要要马上报名参加，人气始终是你店铺火暴的主要推手，这人啊，只要一出名，那就不一样啦！什么好事都会找上你的??呵呵！

4、原创帖精华帖（2个半小时）

5、同行学习取经（1小时）

**村级工作总结和下一年工作计划篇十一**

财务计划是财务预测所确定的经营目标的`系统化和具体化，又是控制财务收支活动、分析经营成果的依据。财务计划工作的本身就是运用科学的技术手段和数学方法，对目标进行综合平衡，制定主要计划指标，拟订增产节约措施，协调各项计划指标。它是落实酒店奋斗目标和保证措施的必要环节。

酒店编制的财务计划主要包括：筹资计划、固定资产增减和折旧汁划、流动资产及其周转计划、成本费用计划、利润及利润分配计划、对外投资计划等。每项计划均由许多财务指标构成，财务计划指标是计划期各项财务活动的奋斗目标，为了实现这些目标，财务计划还必须列出保证计划完成的主要经营管理措施。

审视当年的经营情况，分析整个经营条件和目前的竞争形势等与所确定的经营目标有关的各种因素，按照酒店总体经济效益的原则，制定出主要的计划指标。

要合理安排人力、物力、财力，使之与经营目标的要求相适应；

在财力平衡方面，要组织资金运用同资金来源的平衡、财务支出同财务收入的平衡等。还要努力挖掘酒店内部潜力，从提高经济效益出发，对酒店各部门经营活动提出要求，制定出各部门的增产节约措施，制定和修订各项定额，以保证计划指标的落实。

以经营目标为核心，以平均先进定额为基础，计算酒店计划期内资金占用、成本、费用、利润等各项计划指标，编制出财务计划表，并检查、核对各项有关计划指标是否密切衔接、协调平衡。

20xx年即将开始，在上年财务管理工作经验的基础上，细致分析我校以后发展形势，制定财务工作计划如下：

3、加强会计人员的业务培训，提高会计人员的整体核算水平；

6、增强学校财务收支的透明度。

每季度公示一次，让每一位教职工心里有数。并在教代会上作财务工作报告，接受全体教职工的监督。

**村级工作总结和下一年工作计划篇十二**

20xx年新的一年，新的开端。拟对以下三方面的20xx年销售人员书：

1、根据公司现在的人力资源管理情况，参考先进人力资源管理，推陈出新，建立健全公司新的更加适合于公司业务发展的人力资源管理体系。

2、做好公司人力资源规划工作，协助各部门做好部门人力资源规划。

3、注重工作分析，强化对工作分析成果在实际工作当中的运用，适时作出工作设计，客观科学的设计出公司职位。

4、规范公司员工招聘与录用程序，多种途径进行员工招聘；强调实用性，引入多种科学合理且易操作的员工筛选。

5、把绩效管理作为公司人力资源管理的重心，对绩效计划、绩效监控与辅导、绩效考核、绩效反馈面谈、绩效改进、绩效结果的运用进行全过程关注与跟踪。

6、努力打造有竞争力的薪酬福利，根据本地社会发展、人才市场及同行业薪酬福利行情，结合公司具体情况，及时调整薪酬成本预算及控制。做好薪酬福利发放工作，及时为符合条件员工办理社会。

7、将人力资源培训与开发提至公司的战略高度，高度重视培训与开发的决策分析，注重培训内容的实用化、本公司化，落实培训与开发的`组织管理。

8、努力经营和谐的员工关系，善待员工，规划好员工在本企业的职业生涯发展。

9、公司兼职人员也要纳入公司的整体人力资源管理体系。

1、准备到铁通公司市北分局开通800(400)免费电话，年前已经交过订金300元(商客部曹岩经理代收)。

2、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询物业管理事宜等。

3、协助王伟琴经理做好办公室工作计划。

4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，注意日常操作。

5、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好各类后勤保障。

6、与王经理分工协作，打招商电话。

1、学习招商资料，对3+2+3组合式营销模式领会透彻；抓好例会学习，取长补短，向出业绩的先进员工讨教，及时领会掌握运用别人的先进经验。

2、做好每天的工作，详细记录每天上市场情况。

4、继续回访徐州六县区酒水商，把年前限于时间关系没有回访的三个县区：新沂市、丰县、沛县，回访完毕。在回访的同时，补充完善新的酒水商资料。

5、回访完毕电话跟踪，继续上门洽谈，做好成单、跟单工作。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**村级工作总结和下一年工作计划篇十三**

在市教研室的全面指导下，以课程改革为核心，根据学区实际情况，加强学区教研建设，整合校际间的教研资源，全面提高我区教育教学质量。

二、工作重点和目标

通过教研活动的开展，不断改革和创新课堂教学，深入开展大力倡导和运用自主、合作、探究式的学习方式，着力解决教师在教学中遇到的问题和困惑，使教师提升驾驭课堂能力和实施新课程的本领，力争教研工作有特色、有实效，教学工作上层次、升台阶。

1、通过教学研讨活动，力争使学区教学质量有较大幅度提高，在全市教学质量抽测中学生的合格率、优秀率等指数达到较高水平。

2、调动广大教师参与教研的积极性、主动性和创造性，提高教师教育教学的理论水平、教研能力及论文、总结的撰写能力，提高教师的教学业务素质，开创教研工作新局面。

3、探索“生本课堂”模式，打造高效课堂、魅力课堂，给学生创造轻松愉快的学习环境，促进学生幸福成长。

4、学区内各校都争取拥有一到两门优势学科、两名以上教研型名师，在全市有一定的影响。

三、具体方法与措施

(一)制定计划，完善制度，明确职责

学区制定切实可行的教研工作计划，明确教研员的职责，制定《教研管理实施方案》和《教师队伍分层培养方案》，并将上述计划和方案落到实处，促进教学质量提高。

(二)打造高效课堂，提高教学质量

1、积极开展新课程标准下的有效课堂教学研究，提高课堂40分钟的效率。注重发现典型，总结经验，及时交流。

2、指导学区内教师优化上课环节，充分挖掘各种教学资源，培养学生的创新精神和实践能力，关注个体差异，营造宽松和谐的学习环境，激活学生的思维，使每个学生在每堂课上都学有所获。

3、精心设计作业，切实减轻学生负担，根据学生的实际，做到难易适度，减少机械重复的作业，减轻学生负担。

4、重视学困生辅导工作，制定好辅导计划，扎扎实实做好辅导工作，让学困生有实质性的进步。

(三)加强检查评估，促进教学质量的提高

1、学校领导及教研员要以常规听课、随机听课、跟踪听课等形式对教师的教学进行评价，并及时反馈。组织的听课要及时评课，做好评课议课工作。要求每个教师每学期听课不少于15节，校级领导和教研员每学期听课不少于30节。

2、根据学科特点开展学区内的教学质量检测工作，认真、客观地进行质量分析，及时向教师反馈检测结果，以改进教学。

3、学区对随时各校进行作业抽检，对作业批改进行进一步规范，发现问题及时指导，相关教师要及时进行整改，提高作业的效度。

**村级工作总结和下一年工作计划篇十四**

一、注重设备投入，大力提高服务能力。

20\_\_年，是我院的“开局之年”，也是我院的“发展之年”，为了在天河镇及周遍乡镇“建立品牌、占领市场、落地生根”我院在院董事会的领导下，坚持“高起点、高标准、高品位”的角度和“占市场、打基础、成本经营”的理念：一是，大力加强设备投入，我们斥巨资引进韩国牙种植系统，日本根管治疗系统，牙洗白喷沙洁牙系统，低辐射牙片x光机系统，手机抗感染消毒系统等等，不断提高服务能力;二是，坚持人性化标准，精心规划装修诊室，我们在本院设立了“三室二区”，三室既特诊室、口腔正畸室、综合治疗室，二区为两个休闲候诊区，其中一个以电视为主、一个以报刊为主，以适合不同人群的候诊需要，使广大群众尽可能在舒适、优雅的环境中享受医疗服务。

二、注重质量管理，杜绝交叉感染。

我们的宗旨是“医疗安全无小事，病人利益无小事，所以缺陷都是可以避免的”，医疗质量管理工作是我们的“生命线”，我们一是，成立医疗安全管理专项工作领导班子，由院一把手王中富主任兼任领导小组组长，直接全面负责全院医疗安全各项工作;二是，严格落实浙江省口腔感染管理标准，引进高效的手机消毒系统，同时大力加强医疗器械的清洗、消毒、灭菌和医疗废物回收工作，切实杜绝交叉感染，保证医疗安全;三是，无痛医疗，为了减少病痛，我们坚持选用进口超细的针头和进口碧蓝麻药，配合认真细致的操作，结合细致的治疗方案，权衡各方案之间的利弊，共同制订治疗方案，并在每一步都主动事先征得患者知情同意;四是，平价医疗，我们在不断增加医疗成本，不断提高医疗质量和先进设备投入的情况下，我们严格执行并低于省物价局非营利性医疗机构的收费标准来收费，以最实惠的价格直接让利于群众，得到了群众的一致好评。

三、注重服务内涵，树立优秀好口碑。

“以服务、树口碑”是我们追求的目标，在日常门诊工作中，我们始终贯切“以人为本”的观念，不断提高服务质量：

三是，开展预约门诊，为了节省患者的等待时间，我们在网络上和电话热线上都开通了预约服务，方便大家就诊，患者只要在我院接受第一次检查和治疗后，都可以根据自己的便利程度，通过各种方式预约下次就诊时间;四是，不断健全门诊部网站管理，方便广大患者查询口腔保健资料和了解本院各种信息及医患之间的沟通;五是，随时注意诊室环境清洁、幽雅、舒适，保持窗明镜静，并免费为候诊患者及其家属提供茶水。

四、注重奉献社会，积极开展社会公益活动。

我们根据我院的特点和群众的需要，不断团结和组织广大员工投身社会公益事业，充分发挥白衣天使的救死扶伤的人道主义精神：

一是成立了青年志愿者服务队，以组织的形式参与社区卫生服务工作;

总之，回顾近一年来的工作，我院的各项工作基础有了新的发展，措施有了新的创举，局面有了新的突破，同时，我们也清醒地认识到，我们的工作还存在许多不足之处，在新的一年中，我们将更加努力进取、开拓奋进、求真务实地开展工作，为我院的强院建设再立新功而努力。

**村级工作总结和下一年工作计划篇十五**

1、内在的质量、对于从中央厨房输送到湖东店的每种调料及肉类要细心检查肉类质量和调料的味道和日期，定要先进先用，有问题需及时和中央厨房沟通。

2、外在的质量、严把每道菜品的质量，对于每一道上到客人面前的菜做到尽善，尽美，对菜品的搭配，份量，温度以及盘边卫生严守把关，尽量避免菜品内出现异物，杂物!肉类的摆法及花纹搭配使用，严禁肉上带冰带水与变死色的肉品!菜品出现问题，应正确对待和重视，以及及时找出原因，需对制作人员提高对于菜品质量的意识，不断提升菜品的质量。

2、因我店主打经营烤肉类，必须要让每一位客人吃到好吃特色的烤肉，而不窜味，肉部应必须按照前厅烤肉顺序出菜，保证肉的口感和质量。

3、中午营业时间段类，主食类较多，汤部对于出菜的速度应在提升，特殊情况高峰期阶段由我来进入厨房制作产品，及时的让客人在相对的时间内用餐。

1、从食材的保存上入手，合理计算每天的用量和预估第二天进货采购的数量，通过一菜一表来规范的控制使用食材的多少，让每个厨师养成一个成本意识，不浪费是最大的控制和节约成本，对原材料和边角料的合理使用，做到物尽其用!需注意象茼蒿，生菜和豆腐之类保鲜期不是很长的食材定要做到先进先用!

2、严格监督肉部师傅剔肉的技术及培训。有效的提高每一样肉的成品率

1、定期清扫各部门区域卫生，及死角，墙角，保证无异味。无油迹

2、工作结束后工具用具，工作台面，地面清理干净。

3、每日例会需检查每位厨房人员的个人卫生，如头发，胡子，指甲，工装，进入厨房必须做到工装鞋帽子整洁!

对每天用的水，电，天然气的使用严格合理使用，对每个厨师加强能源节约的意识，定做到人走水关，菜走煤气关，无菜排风关!!

1、定期维护保养工作主要以部门的使用，操作人员为主来执行，有问题需及时报修，以不断提高部门对设备的安全正常使用!如各部门冰箱，排风，葱丝机必须一周一次彻底清洗!

2、刀具是每个厨师必不可少的伙伴，合理的保养刀具，可以有效的提高厨师的工作效率和速度，延长刀的寿命经常磨刀、锋利的刀比钝刀更安全，锋利的刀切东西时，用的力气小，不容易打滑，手也不容易累!

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn