

2023年眼科上半年工作总结 眼科工作计划 (大全6篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看看。

眼科上半年工作总结 眼科工作计划篇一

医疗质量是体检中心的生命线，同时也是搞好医客关系的基础。因此在面对每一位客人时，我都认真询问病史，与客人交谈，仪器下认真检查，不放过任何一个细节。精益求精，以便于让每位客人都做到“小病早防，大病早治”。“眼睛是心灵的窗户”容不得半点马虎！在这里，“爱岗敬业，以院为家”不再是一句空话，而是医务人员的真实写照。查时，所有的问题都是反馈给护士，再由护士进行录入到电脑里的。而护士在外屋检查的视力和眼压也会第一时间反馈给我，以便我更快更准确的进行下一步检查。因此这就需要一个有扎实眼科知识和反应灵活的护士来配合我。

仪器设备落后，眼压计还是老式的，许多客人反应气流太大，眼睛不舒服。词条需要及时更新，像青光眼这些常见的诊断都没有。北京方面总是反应我们屈光不正这个诊断不合理，我们并不清楚那边的词条模式是什么，应该抽空让我们去那边培训一下，这样就容易统一了。眼科要固定护士，不要总是换人。四楼检线开通以后减轻了一部分压力，但是也存在这问题，上下比例严重失调，建议以后合理分配，便于提高速度和客人满意度。

诚然，不足与成绩永远是相依相伴的。在今后的工作中，我会进一步加强理论知识的学习，用发展的眼光看问题，提高自身素质，提高客人的满意度。切实做到“一切为了客人，

为了客人的一切”的服务宗旨。争取在新的一年里中更上一个台阶。

眼科上半年工作总结 眼科工作计划篇二

1. 顺利完成科室分流和搬迁：由于医院病员爆发式增长，今年上半年眼科顾全大局，服从医院统一安排，对五官科病员进行分流及两度搬迁，科室全体工作人员为不影响正常工作，保障病员就医质量，主动放弃休息时间，加班加点，顺利完成了科室搬迁工作，不仅做到物品、器械无损坏，而且实现了搬迁安置工作和日常工作两不误。
2. 努力提高服务态度及服务质量：强化职业道德和医德医风教育是全科人员必须清醒认识到的重要任务，强化责任感，真真切切地在每个工作人员中树立视患者为亲人，一切为了患者的服务思想。采取各种形式强化职业道德教育，不断促进全科服务意识和综合素质的提高。
3. 圆满完成全年医疗任务：眼科工作由门诊和病房组成□xxxx年度，我科室接诊门诊病员6000余人次，收入住院病员1500余人次。全年为医院创收350万元，完成经济收入任务约180余万元。全年开展手术20xx余例，为我院的安全医疗奠定了基础。收入表汇总：(07月-12月同比增长约xx%□xxxx年07月眼科自五官科分院搬迁分流独立核算眼科财务，具有可比性。)
4. 进一步健全并执行各项规章制度，全方面提高医疗质量，组织并认真学习了《病例处方书写规范》、《医疗事故处理办法》等法规，积极参与“三好一满意”、“医疗质量万里行”、“创先争优”等活动。规范了广大医护人员的医疗行为，教育大家学法，懂法，守法，依法的保护医患双方的合法权益。同时，全科人员能自觉遵守院内各项规章制度和劳动纪律，从不闹无原则的纠纷，工作中相互支持，相互理解，做到分工明确，各司其职，团结务实，克服人手少，任务杂，

人员结构不合理的状况，保证正常医疗服务工作的顺利开展。

5. 加强医疗质量检查和医疗安全管理：今年，我科积极响应院方精神，狠抓医疗质量，建立医疗质量管理小组，定期对医疗文书及软件资料等方面进行检查评比，同时，为加强医疗安全，每周进行一次病区危险物品收查，定期组织科室人员参加会议，就科室存在或出现的弊端及医疗安全隐患，加以讨论，商量下一步的工作及防患措施。

1、科室设备陈旧，接受患者多次提出要求，设备有待进一步更新加强。

2、科室宣传力度不够大，这方面是下一步工作的要点。

3、科室各项登记不够及时，认真仔细。针对此情况，下一步将健全各项登记制度。

4、本年度目标不够明确，管理上存在一些疏漏，由于条件限制，开展业务范围较狭窄，下一步，加强管理，拓展业务范围。

总之□xxxx年工作中有得有失，今后的工作中需要继续努力，眼科是个工作较琐碎，压力也较大的科室。眼科工作的特殊性，我们长期面对年老体弱，合并许多内科疾病，甚至日常生活完全不能自理的病人，实属不易，加上眼科手术费用及治疗费用较低，和其他科室差距较大，造成同志们感觉不平衡，虽然选择了眼科就选择了清贫和付出，但看着病员及家属满意的笑脸，我们的精神上应感到满足。在新的一年里，我科医护人员定与全院同舟共济，开创医院的崭新局面，请院领导看我们的行动吧！

眼科上半年工作总结 眼科工作计划篇三

眼科护士工作体会我是兰州普瑞眼科医院一名眼科特检护士，

跟每个勤勤恳恳工作在护理岗位上的同事们一样，每天以病人为中心，以优质的服务为标准，认认真真的为每位患者提供优质的服务，做好我们护士的本职工作。将“城市、农村一个样；群众、干部一个样；老人、小孩一个样”始终贯彻到工作当中。做到病人来有迎声，走有送声；“您好、请”字当头，“谢谢、不客气、您慢走”不离口。重视礼节和礼仪，对待病人和家属始终做到微笑服务和耐心的解释。

我们的工作岗位在门诊，门诊是医院形象的窗口。而我们的服务则反应医院的整体形象，所以我们只有将服务做到最好，才能反映我们医院的良好形象。只有以优质的服务和精湛的医术才能换来病人的满意和尊敬，才能提高医院的门诊量。我作为门诊组中的一员更要勤勤恳恳的做好本职工作。不断在工作中提高自己的技巧和水平，不断提高专科技能，更好为患者服务。

我在医院的特检岗位上已经两年了，刚开始对特检工作不是很了解，不知道该干什么？在老医生的认真教导和帮助下，我渐渐的认识到了特殊检查对眼科病人的重要性。慢慢的掌握了各种仪器的性能和操作方法。但我的工作还是存在不足之处，今后我要更努力，视患者为亲人，一切从患者的角度出发，更好的为患者服务。我院眼科病房护士长(以下简称护士长)，是在院长及总护士长领导下，配合科主任开展病区管理工作。护士长虽然没有直接决策医院大事的权利，但是他要把握院领导的办院方针、精神，通过护士，落实到为患者服务的护理工作中。由于护士长每天面对的是病区10几名护士，40~50名患者，自己的言行举止，工作作风，直接影响着护士的工作状态与心情，护士的行为，又影响着患者的康复与患者对医院的满意程度。在社会中，人们常称护士长为“管家婆”。管什么？怎么管？管到什么程度？这三个问题解决的如何，往往被作为衡量护士长管理水平优劣的标准，更重要的是影响着医院整体的管理水平。

什么是医院管理呢？医院管理是通过一定的手段和工具，对管

理的对象进行管理。管理的手段和工具，就总体而言，是机构体制，管理人员，管理法规和管理信息。管理的对象概括，是指系统的要素，包括人、财、物、时间、信息等[1]。即医院管理是按照医院工作的客观规律，运用现代管理理论和方法，对上述资源，进行组织、协调、控制、充分发挥运行功能，以取得最佳综合效益的管理活动过程。

职业道德，仪表着装，工作态度。护理操作技能。护士的业务学习与考核。

包括固定资产和医疗护理工作用品。1.2.1固定资产的管理，主要是办公用品 文件柜、办公桌椅、电话、电脑、打印机等。1.2.2医疗护理工作用品 裂隙灯、检眼镜、眼压计、电针灸治疗仪、电离子导入仪、器械柜、治疗车，微波炉、冰箱、饮水茶炉、床与被服等。

1.3对科室收入与支出的管理 1.3.1对科室收入的管理

2.1制度

2.1.1建立健全各项规章制度，做到在制度面前人人平等。护士长以身作则，自觉成为遵守医院的各项规章制度，遵守医疗护理操作规程模范。

2.1.2合理安排护理操作流程，统一操作规程，细化岗位职责，到有章可循，分工明确，责任到人。

2.1.3组织多种形式的护士学习：走出去参观、进修；请进来讲课、指导。鼓励自学，提供交流平台。

以情感管理激发护士的工作积极性。“感人心者，莫先于情”。人是有感情的，工作效率在很大程度上受情感的影响[2]。

期刊文章分类查询, 尽在期刊图书馆 2.2.1关心体贴护士

新护士多为独生子女，在家中是被照顾的对象，初到工作岗位，有做好工作的夙愿，但是能力欠缺。要指导她们尽快转换角色，向老护士学习，正确处理护患关系；在操作上，鼓励她们多看多练，从容易掌握的操作入手，逐步增加操作难度。取得进步，及时表扬，出现问题，帮助查找原因，提出解决的具体方案。工作上做到多鼓励，少责备，以帮助她们树立做好工作的信心。

对怀孕的护士，多加体贴，尽量安排轻松、风险性小的工作，使她们在生理的特殊阶段，也能发挥自己的作用。如：请孕妇指导新护士从事一些简单的护理工作；或负责接听电话，为忙于治疗或处理医嘱的护士，减少一份铃声的干扰。新婚后的护士多会有这个阶段的，鼓励大家互相帮一帮，团结互助，集体个人都受益。否则，工作在斤斤计较的集体中，孕妇心情沉闷，选择休假，其结果个人经济受损失，科室因减员，增加其他护士的工作压力。老护士是护理队伍的宝贵财富，工作经验丰富，沟通、协调能力强。但是，几十年的付出，体力下降，动作迟缓。对年老的护士，要尊重她，调动她们的积极性，充分发挥她们的作用，使她们自觉地成为护士长的得力助手。

眼科上半年工作总结 眼科工作计划篇四

保护环境是我国的一项基本国策，因此紧紧抓住新世纪的历史机遇，在发展社区经济的同时下大力气解决我社区较为突出的环境问题，促进经济、社区与环境协调发展和实施可持续发展战略，用科学的发展观统领环境保护工作，从我社区经济和社区发展全局、提高社区居民生活质量和保护社区居民健康出发，特制定下半年环境保护工作计划，全面推进我社区环境保护工作的发展。

一、指导思想

二、工作任务

在强化我社区环境保护措施方面做好以下工作

1. 成立锦丰镇西港社区环境保护领导小组，党总支书记沈鹤林同志任组长，社区主任季建华同志任副组长；同时成立锦丰镇西港社区环境保护培训工作领导小组，党总支书记沈鹤林同志任组长，沈鹤林组长定期组织召开环保培训会议，进行工作布置，环保培训等，把每月第一天作为我社区环境保护日，带领志愿者打扫并维护各自责任区。
2. 加大对社区中污染较重的企业、单位和小作坊的监督力度，确保污染物的去处问题。
3. 建立社区各企事业单位和小作坊的污染物信息档案，采取定期和不定期检查相结合的方式，及时掌握各企事业单位环保处理设施运行情况。
4. 发挥企业、社区党员和社区环保志愿者的组织作用，开展争创环保信得过企业；创建“绿色社区”、“生态社区”、“环境优美社区”等工作。
5. 加强对露天堆场的检查，并督促其对有污染的堆场进行封闭式改进。
6. 加强对集贸市场的废水管理，消除向河道直排的现象。
7. 推动垃圾分类收集工作的开展。
9. 继续加强环保宣教工作

(1)、充分发挥各社区小组、社区志愿者作用，利用宣传标语、主题黑板报、及环保知识传单，围绕全社区环保中心工作，推进环境宣传教育社会化进程。引导和发挥社区居民在环境

保护中的重要作用，鼓励和支持社区各方面开展有利于可持续发展和环境保护的宣传教育活动，不断在宣传教育的深度和广度上下功夫。要针对社区居民关心的环保热点、难点问题做好宣传工作，并做好环保科学知识的普及教育。

(2)、继续搞好环境警示教育，把社区居民和媒体参与环境监督作为加强环保工作的重要手段。以正面宣传为主，报道我社区环保工作的先进事例和个人。

三、工作目标

20__年下半年环保工作以开展环境大整治工作为契机，加强环保法律法规的学习和宣传，努力使环境污染状况减轻，实现辖区内无重大污染事故，使社区环境质量得到明显改善，同时健全适应我社区环境保护的管理体系。

眼科上半年工作总结 眼科工作计划篇五

一、全年工作总体思路：

现在，随着经济的飞速发展，私家车的数量也越来越多，汽车轮胎也相应的在市场上占据了相当大的份额，针对这一情况，我部门要积极树立以公司利益最大化为前提的目标，并且采取“针对性销售，扩大销售群体”的方针，坚持以“内抓管理，外树品牌”为重点，以目标管理的方式，认真扎实的落实各项工作。

二、销售业绩目标：

本年度，我部门的总体销售目标金额为450万元，实现的总体利润为**万元。根据这个经济指标，我部门平均每月要完成**万元的销售业绩。

三、具体措施：

(一)、加强内部管理，提高经济效益：

本年度，我部门将在原有的制度上进行进一步的完善，比如完善销售管理制度，并且要求各个销售人员要完全按照制度做事，切实做到有章可循，有法可依。以此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，以此提升公司的经济效益。

(二)、实行考核制度，增加员工积极性：

本年度，我部门会加大考核制度的实行，我们将会根据销售总目标，分别下指标，切实的做到责任明确，落实到人，绩效挂钩。一是在具体过程中我们会将每个月的销售目标分配到各个销售人员，并且将各个销售人员的业绩做真实的记录。二是出勤考核，销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，所以今年我们将会加强出勤制度的考核力度。三是对服务质量和工作态度进行考核，我们会将请每位顾客填写销售人员的态度和服务质量，并用做评鉴。

(三)、加大培训力度，提升整体实力：

本年度，我部门会根据实际情况对本部门人员进行系统的培训。一是积极培训销售人员的业务能力水平，比如我们会进行专业的销售技能培训、销售手段等，并将理论联系实际，从而使每一位员工在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，以达到提高我部门整体销售实力的目的。二是我们将会对轮胎的品牌知识进行深入学习。我公司主要经营的是马牌，邓禄普，米其林，固铂，固特异等轮胎，因为所涉及的品牌较多，各个品牌的轮胎也有别不同，所以在具体的工作中，我们要求每个工作人员必须对我公司所经营的各个轮胎品牌知识了若指掌，做到心中有数。

(四)、加强团队建设，搞好人力资源管理：

人才是每个企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，所以建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。本年度，我部门将以建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项重要的工作来抓，我们将采取活动的方式来加强每个销售人员的团队意识和合作精神的培养，同时反复强调销售人员的责任感，在让大家增进情感的同时清楚认识团队重要性，以形成一个团结积极，具有良性竞争意识的优秀销售团队。

(五)、根据实际情况，调整销售策略：

本年度，我部门会积极的分析市场情况，并且及时根据市场变化情况做出一些调整和改变。比如在销售淡季，部门将会进行一些促销活动的开展，以吸引更多新客户，扩大客源。

总之，在新的一年里，公司还有很多工作需努力开展，还有许多事项要切实去落实。为此我们要紧紧围绕公司工作要点，结合部门实际，在2012年度中承担应负的责任，为公司的战略目标实现作出自己应有的贡献。

眼科上半年工作总结 眼科工作计划篇六

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

____部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场

影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要。20____年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。20____年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理；每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑到对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部

要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升____部门服务质量，实现全公司又好又快的发展目标。

(三) 加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。

发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势. 加大

新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

(四) 抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养____部门人才

要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。