

# 美甲师年终总结来年计划(模板10篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？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。

## 美甲师年终总结来年计划篇一

转眼间20xx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀20xx万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀，xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户

怨声载道。

2、 细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx□xxx□xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、 技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□xxx□xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相

比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用

人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管管理不够。严格说来公司应该以制度化管管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

## 美甲师年终总结来年计划篇二

伴随着新年脚步的到来，过去繁忙紧张的一年已划上了句号。在上级领导的正确指引下，房务中心顺利的完成了一年的工作。

- 1、房务中心是酒店对外的第二个窗口，为加强对房务中心的规范化管理，本年度重点对房务中心文员进行了定期专业培训，包括服务意识、客房介绍、对客沟通与电话接听技巧等各项具体工作；对各种报表进行收集整理，建立了完整的客房档案。严格按制度处理遗留物品。
- 2、10月份以来楼层酒水统一由房务中心分发后，积极完善酒水的管理目前一切运转良好。
- 3、在人员编制紧缺情总况下合理安排班次，做到人员缺少时工作正常有绪的开展。
- 4、在硬件上协助部门经理制作酒水存放柜，关注话务台和电话计费系统出现的问题并及时报修处理。
- 5、因为要兼任管家部秘书一职，每天要做好部门所有员工考勤、加班补休及一些日常文字工作，协助人事部做好工资

核算、各种奖惩汇总以及员工入职离职手续的办理。

- 1、每天处理房务中心的日常事务。
- 2、检查监督房务中心人员每天电话的接听、对客服务和沟通技巧，发现不足之处及时指处纠正并做相应处罚以示警告。

员工的应变能力、沟通技巧以及总机接听电话的业务能力需要提高。

- 1、在新的一年里重点加强员工的培训工 作，提高员工的业务能力和素质。
- 2、积极完成上级领导下达的每项工作任务。
- 3、安排监督员工圆满完成对客服务。
- 4、处理好房务中心日常事务。

以上是房务中心xx的工作总结及xx年工作计划重点概述。只有善于计划，工作才能按部就班、有条不紊地开展，只有善于总结，发现不足，工作绩效才能良性循环。我相信，在各位领导的正确带领下，在房务中心员工的共同努力下，房务中心的工作一定能得到新的改善和提高！

## 美甲师年终总结来年计划篇三

转眼间，\*\*年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客

户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和进步，提高素质。

以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。”“我对自己说。

依据10年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是；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老客户获得更多的客户信息。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。

- 1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。
- 2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。
- 3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，

与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

5、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。

6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度；如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

感谢公司的培养，感谢我的老板和关心我的跟人对我言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

## 美甲师年终总结来年计划篇四

2015年，在院领导和护理部主任的领导下，在本科护士长的指导下，立足本职工作，爱岗敬业，廉洁奉公。严格执行各项工作制度，对待工作认真负责，以医德规范为行为准则，履行救死扶伤的人道主义精神，在做好本职工作的同时刻苦钻研业务知识，努力提高自身业务素质，在掌握专业理论知识的同时积极学习新技术、新知识，并能做到学以致用，以最优良的服务态度，最优质的服务质量为病人的健康服务。遵纪守法，与同事团结协作，较好地完成工作任务。无发生差错事故。

### 个人医德总结：

本人在2015年度中严格遵守医德规范，努力提高自身职业道德素质，改善医疗服务质量，全心全意为人民健康服务。在工作中，以病人为中心，时刻为病人着想，千方百计为病人解除病痛，同时尊重病人的人格和权利，对待病人能做到一视同仁，为病人保守医密，不泄露病人的隐私和秘密。与同事互学互尊，团结协作。廉洁奉公，遵纪守法，不以医谋私。在业务方面严谨求实，奋发进取，钻研医术，不断更新知识，提高技术水平。

一、在思想上，坚持马克思主义、毛泽东思想、邓小平理论，学习社会主义核心价值体系，践行社会主义荣辱观，培养文明道德风尚，以宽容和谐的心态对待工作和生活。

二、在业务上，严格要求自己，勤奋努力，在自己平凡而普通的工作岗位上，认真做好本职工作，同时结合自己在工作



中遇到的问题和存在的不足之处，有针对性地进行学习，尤其加强对新知识、新技术的学习，不断提高自己的业务工作能力。

三、在工作中，严格遵守医德规范，廉洁自律，遵守各项规章制度、法律法规。不做违法乱纪之事，与同事团结合作，取长补短，共同进步。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了新的进步，但还是有不少不足之处。今后，我还要认真克服缺点，发扬成绩，刻苦学习，勤奋工作，为人民的健康事业作出自己的贡献！

来年工作计划：

时间如流水，眨眼间我们就告别了忙碌的2015，迎来了崭新的2015. 在2015年的工作中，我们有付出也有收获。为了更好的开展下一年的工作，特拟订2015工作计划。

一、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，为病儿提供优质、安全有序的护理服务。

1、不断强化安全意识教育，发现工作中的不安全因素时要及时提醒，并提出整改措施，及时的发现并且解决问题。以院内外护理差错为实例组织讨论学习借鉴，使护理人员充分认识护理差错因素新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2、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、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，善于总结经验，并引以为鉴，提高护士对突发事件的反

应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1、办公班护士真诚接待新入院病儿，把病儿送到床前，主动向病儿家属做入院宣教及健康教育。

2、加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念。

3、认真执行临床处置前后的告知程序，尊重患儿家属的知情权，解除患儿家属的顾虑。

4、每月召开工休座谈会，发放病人满意度调查表，对服务质量高的护士给予表扬鼓励，对服务质量差的护士给予批评教育。

三、定期与不定期护理质量检查，保持护理质量持续改进。

1、充分发挥护理质量控制小组的作用，每周进行质量检查，以便及时发现问题，及时纠正、处理。

2、不断修改完善各种护理质量标准，并组织学习，按标准实施各项护理工作。

3、护士长定期与不定期进行质量检查，不足之处进行原因分析并及时整改，强化护理人员的服务意识、质量意识。

大家好！

首先、我们要感谢贵公司在业务上的关照与支持，感谢给予过我们帮助的所有人。

在过去的一年里，我公司坚决贯彻执行贵公司的各项管理要求，按照年初制定的产量、质量要求，不折不扣的完成你们

下达的各项工作任务。14年度在产量、质量方面，工作基本达到贵公司年初的指标和要求，其间也出现过几次质量方面的问题，经过检讨和改进，加强质量控制力度，再也没有出现过类似的问题。

## 一、人员储备

根据公司发展规划，将逐步加大质量部工作力度、考虑增加质量部人员：质量工程师1人，巡检2人，检包4人，总检1人。

## 二、人员培训

15年度在14年度培训的基础上，将进一步加大培训力度，提升公司一线人员的技术能力、质量意识，以及管理人员的管控能力。

1、制定培训计划、定期组织一线人员进行技术、质量、安全、等培训；

□

3、每季度对车间主任及以上人员进行更进一步的现场管理培训。

## 三、加大质量工作的力度

为加大全体人员对质量提升工作的热情，形成全员抓质量促生产的氛围，新的一年更需要在质量方面加大力度。

2、加强对批量质量不良的考核力度，切实杜绝批量不良的发生；

3、提升后道工序质量奖励幅度，加强对“不接收、不制造、不流转”要求执行的考核，对严格“三不”的后道工序作业

人员严格对照实施奖励，激发职工质量控制的积极性，提升产品质量。

4、严格实行月度质量绩效考核，工资结算纳入质量绩效考核得分进行考核。

5、为了更好的为贵公司做好配套服务、以保证质量、我们导入ts16949认证，力争在3月份通过考核认证拿到证书。

四：加强现场管理力度

1：车间全面推行5s

2：实施看板管理

3：导入pdca工作模式

4：责任到人、提升执行力

在新的一年里我们力争在交期、质量、服务等方面取得显著提升，为贵公司的发展贡献自己的一份力。

在此祝愿贵公司在新的一年里：

“生意兴隆、财源广进”

XX-XX有限公司

2015年1月10日

2. 配合做好派遣及代理单位及人员的档案管理工作；

8. 积极完成领导交办的其他各项工作任务。

由于我到锐杰公司工作的时间还很短暂，对自己下一阶段的工作定位及工作安排还不是十分清晰，因此以上工作计划只是个人初浅的想法，并不成熟，望领导给予指点。

总而言之，2015年，我将紧密围绕锐杰公司发展战略目标，服从领导工作安排，发挥自己的特长和优势，团结同事，积极进取，以饱满的工作热情不折不扣地完成各项任务。

## 美甲师年终总结来年计划篇五

1、要继续教育教学理论的学习，系统学习一本理论书籍以及杂志上有关教学改革的经验文章，探寻以先进的、正确的教育教学思想，切切实实地改革课堂教学，提高教学效益的途径和方法，将素质教育的要求真正落实到学科教学中。

2、要继续认真学习《英语课程标准》，明确小学阶段英语课程的目的是激发学生学习英语的兴趣，培养他们英语学习的积极态度，建立初步的学习英语的自信心，培养学生一定的语感和良好的语音、语调基础；形成初步用英语进行简单日常交流的能力，为学生终身发展服务。

3、要转变观念要不断创新，适应新的教学评价机制，小学英语教学评价的主要目的是激励学生的学习兴趣和积极性、评价形式具有多样性和可选择性。评价形式以形成性评价为主，以学生平时参与各种教学活动的表现和合作能力为主要依据。

### 二、依据本组教研，提高自身教学教研水平

1、加强课程管理，要认真对待要积极利用音像、电视、书刊杂志、网络信息等丰富的教学资源，拓展学习和运用英语的渠道，使学生乐学、爱学，以避免部分学生过早失去学习兴趣和信心，造成学生的两极分化。

2、要加强对英语教研组工作的学习，要真正形成钻研教材，研究教法，探讨学法的浓郁教研氛围。要通过教研不断总结科学的、切实可行的方法去处理教材，提高驾驭教材的能力，促使自己创造性地使用好新教材。

3、培养学生良好的学习习惯及听说读写技能和综合语言运用的能力是英语教学的重点。因此要根据小学生学习的特点创建以活动课和任务型的教学模式。采用韵律儿歌、歌曲、表演等教学方法，鼓励学生大胆运用英语)。同时，积极开展各种生动活泼的英语课外活动，增长知识，开阔视野，发展智力和个性，促进学生的发展。

### 三、改革评价方式，完善评价体系

课程评价在课程体系中起着激励导向和质量监控的作用。本学期促进学生全面发展、激励及发展上进和推动课程不断完善的评价体系。

1、不断完善学业评价体系。对考试内容、考试形式等方面进行大胆改革，探索建立促进学校发展、教师成长和学生发展的评价体系。

2、改变只关注学生学业成绩的单一总结性的考试评价方式，着眼于充分全面了解学生，帮助学生认识自我，建立自信，关注个别差异，了解学生发展中的需求；应建立以自评为主，同时有校长、同行、学生、家长共同参与的“评价制度，使教师从多方面获得改进工作的信息，对自己教学行为的分析与反思，激发在自审、反思基础上的自评，不断提高教学水平。

3、加强对提高课堂教学效益问题的研究，构建符合本地实际、促进师和生发展的小学英语课堂教学评价体系。

4、加强对小学英语考试的研究，加大考试内容改革的力度，以考试为切入口，促进改进教学行为，全面提高教学质量。

## 美甲师年终总结来年计划篇六

xx年悄然而去□xx年已然开启，从某年8月份至今在某锦绣花园中、小学教学楼室内外装饰装修项目上，整整一年多的时间，工程终于圆满竣工，回首过去一年的工作，有喜悦，也有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅，从中让我学到了很多。

非常感谢xx装饰公司给我提供了一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能，积累了对本专业的施工和管理经验，这都是我一生的财富。在岚山项目上虽没有骄人工作业绩，但在公司领导的支持下，在公司同事后勤的配合下，努力工作，踏实做事，较好地完成了本职工作和任务□x年x本全年在x项目上，通过x项目现场管理，施工过程中参与各个环节，由于前期图纸会审没有参与，图纸没有现场深化和本项目的复杂性，在施工过程中图纸更改次数较多，图纸跟现场很多地方不一致，设计的图纸中有出现装修造型，工艺无法满足其专业施工条件，导致进度受其影响，造成了后期施工不必要的滞后和材料的浪费。

在装修过程中有时我方装饰施工方案与土建、消防、空调机电等施工方案发生冲突，由于前期与土建、消防、空调机电等相关专业没及时联系和沟通，造成不必要的麻烦，因此在施工中要及时与项目总包方工种沟通联系，加强配合，将此类问题信息交流反馈，今后需加强不同的问题类型进行不同的分析处理。其次，就开工准备的材料计划和进度计划，要在施工过程中及时跟进工作，严格要求材料部按材料计划时间节点要求执行，材料及时进场保证施工班组的施工进度；严格要求现场施工班组按进度计划时间节点要求保质保量的执行并施工完成。在施工阶段，严格按图纸及规范控制好质量与结构的安全至关重要，尤其控制对木质材料的防潮、防腐、防火，作为一名现场施工管理人员，必须要有很强的责

任感，严格按公司要求及本职责任来认真工作，在日常的工作中对工程各分包方及施工现场严格把关，严格要求控制好工程质量，落实执行隐蔽验收工作，杜绝隐蔽前存在的质量隐患，圆满的完成竣工验收。

下面是我对某年度工作总结和某年度工作打算。

（一）公司内部以及天泰、监理等外部沟通协调很重要。

（二）做每项工作都要有目的、计划和步骤。

（三）不管大事小事，都要切切实实地去落实。

（四）摆正自己的位置，深入熟悉和学习，才能更好适应工作岗位。

（五）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的. 工作状态。

（六）要加强与工人之间的交流，要与工人做好沟通，解决处理好施工技术上的问题，要与工人多多进行思想交流，管得好工人，才能真正管得好工程，才能把质量提上去，进度赶上去。

（一）缺乏人与人之间的沟通，协调能力。

（二）缺乏门窗、外墙保温相关的专业知识，考虑问题不够周全。

（三）事多了，有时候会分不清事情的轻重。

（四）对工程的成本控制没有做到心中有数，对材料的控制没有计划和有效的措施，缺少计划性和组织性。

（一）加强与工人、同事、领导之间的沟通能力。



(二) 业余时间多看些门窗、幕墙、外墙保温的规范，增长自己的理论知识，充实自己。

(三) 做每一项工作前都制定明确的计划和步骤，做到行动有了方向，工作有了目标，那样办事心中才真正有底！

(四) 通过不断深入学习和培训，提高对本专业的技术能力和管理能力，从而提高主动性和积极性。

(五) 加强自身的执行力和配合力、维护公司的形象，调整工作思路。

(六) 施工现场严格按工程进度施工，把控材料严禁浪费，勤于监督现场施工，把控施工质量，做到每个工程都圆满竣工交付。

## 美甲师年终总结来年计划篇七

20××年我院将狠抓医疗服务质量，建立医疗质量管理委员会，在院内开展医疗质量评比，并定期将评比结果公示上墙，接受全院的监督，加强“三基”“三严”培训，加强《执业医师法》、《医疗事故处理条例》的学习，树立医务人员的责任感，不断地提高医疗技术，完善自我；继续推进“放心药房”工程；加大力度宣传我院特色中医科，充分发挥名老中医的作用。加强医务人员的业务水平，病历书写质量，对每台手术都要做到术前讨论、术中配合、术后总结，杜绝医疗责任事故的发生；加强医院感染管理工作，建立重大医疗过失行为报告制度，完善医疗纠纷、医疗投诉处理办法，减少医疗纠纷、医疗事故的发生。

1、 疾病的预防保健，特别是妇幼卫生保健 对非传染慢性疾病如心脑血管疾病，恶性肿瘤等要以预防为主，防治为辅，大力加强非传染慢性疾病的预防、治疗及患者在日常生活中的保健 我院的妇幼卫生工作仍坚持以保健为中心，以保障生

殖健康为目的的工作方针，认真贯彻实施《母婴保健法》全面实施《两纲》，围绕降低孕产妇死亡和5岁以下儿童死亡为今年妇幼卫生工作重点，继续加强孕产妇的系统管理和儿童的系统管理，全面普及新法接生，提高住院分娩率，减少产后出血，高褥热及新生儿破伤风，新生儿死亡率的发生，确保母-子平安，促进母乳喂养，使四个月内婴儿纯母乳喂养率达到98%以上。今年我院将继续对辖区内15—49岁育龄妇女分批进行普查普治，为广大妇女做好生殖保健服务。

2、继续推进计划生育工作 我院将继续贯彻实施《中华人民共和国人口与计划生育法》及《重庆市生育条例》，坚持有证检查、有证生育、有证手术，严格执行手术常规，提高计划生育手术的质量，减少结育手术并发症，严格禁止出假手术、假证明，做到计划生育宣传上墙服务。

3、加强计划免疫工作，创建预防接种示范门诊 继续深入学习“三个代表”和党的十六届六中全会精神，规范免疫接种门诊，提高计划免疫接种质量和接种率，继续加强预防接种管理制度，对接种儿童进行仔细询问核对，严格掌握疫苗的禁忌症，对不符合接种的儿童进行缓种，加强生物制品的管理，做好各类疫苗的领、用、存记录做到帐苗相符，严格掌握各疫苗存放的温度，坚持每日实事求是填写冰箱温度记录，严格执行安全注射操作规程，对各种疫苗实行分室接种，杜绝错种、漏种、重种，避免接种反应的发生。今年我院预防接种门诊不再限于每月的15—20日，只要在工作时间内，随时可以进行预防接种，这样将极大的方便广大父母和儿童。我们将不断提高服务质量，完善各项设施，克服一切困难，争创重庆市预防接种示范门诊。

4、加强传染病的预防管理 今年我院将认真贯彻执行党的工作方针政策，积极开展传染病工作，完善传染病制度建设，进一步落实防治非典型肺炎的各项有效措施，规范我院的发热门诊，严防非典疫情的再次流行。进一步完善爱滋病防治机制，建立以院长为核心的爱滋病防治领导小组，将爱滋病

的传播途径、防治方法等知识粘贴上墙，全院加强爱滋病疫情监测报告，切实做好爱滋病防治工作。继续认真学习《南川市突发人间禽流感疫情应急处理(预案)》、《霍乱防治手册》，加强对重大传染病的监测、预防、控制，防止其传播。做好结核病的归口管理。乙型肝炎、乙型脑膜炎等要及时建卡、报卡，避免漏报、迟报。

社区卫生服务继续坚持以健康为中心，家庭为单位，社区为范围，要求为导向；继续坚持以妇女、儿童、老年人、慢性病人、残疾人等为重点。今年将进一步加强社区卫生服务建设工作，切实做好社区居民的预防、医疗、保健康复、健康教育、计划生育技术的“六位一体”的基层卫生服务。加强社区医务人员队伍的培训，不断提高医务人员的医疗服务水平，努力达到全科医生的要求，使社区医疗服务中心真正成为辖区居民的“110”。今年我院将积极做好两个社区服务站的验收工作。

抵制医疗服务中的不正之风，坚决反对医疗过程中的开单提成，收受药品回扣，做到不收受红包，不开搭车药，不推委。

## 美甲师年终总结来年计划篇八

本学年我院自律会督导部的工作主要分为文明督导和出勤统计两部分。

文明督导主要是日常督导。在日常督导方面，我部门每周都抽选早上安排10-xx个督导人员分别于教学楼的每一层、门厅和楼道口进行督导。督导的内容为：带早餐、穿拖鞋、迟到等。在日常督导过程中，督导人员都按要求带校徽和督导牌，不穿拖鞋，工作积极，能积极地记录，制止带早餐，穿拖鞋的行为。另一部门工作则是监督草坪，维护草坪工作，我部门每天安排2-3个人与各系自律会同学合作，在教学楼与食堂中间的草坪周围监督，并且能够及时阻止破坏草坪，踩草坪抄近道的同学，拍摄下同学踩草坪的不文明行为并给公布，

予通报批评。通过我们的努力，使绝大部份同学的素质有了提升。

出勤统计方面，督导组每周一对班级进行抽选升旗出勤情况进行统计，并每周作一次汇报。每月，督导组都会对每个班级进行不定期的抽点，以提高升旗出勤率。

督导组还每周进行会议，总结前一周的工作，布置下一周的任务。

在本部门工作之余，我院督导组还参加一些公共工作。如自律会办公室值班，各活动的场地布置，现场维护。同时，我们还积极参加学院的工作，如各个晚会活动上的秩序维持，部门干事之间工作积极受到了学院领导的好评。还有积极我们积极配合其他部门顺利的举办了一系列的活动，在工作中我们部门干事工作积极，善于提出一些可行性建议，使得我们督导组对学院更有贡献。还多次受到了自律会委员会乃至学校的表扬。在课余我们为了促进部门的交流和沟通。我们出去小聚，在聚会上各个成员之间都敞开心扉，相互认识，相互交流，并且对部门的工作都提出自己意见，一起拍照留影，并且实现了那句话，工作期间我们是同事，在工作外我们是朋友。

以上就是我们督导组本学期的主要工作及活动，我们会再接再厉，争取将工作做到最好。

而对于我自己的工作，我认为自己所做的还远远不够，在新的一年里，我会和各位一起再接再厉，争取将工作做到最好。

## 美甲师年终总结来年计划篇九

### 一、思想政治

始终如一地热爱本职工作，坚持政治学习，提高觉悟和意识。

注重个人道德修养，为人师表，严于律己，关心学生的学习、生活。加强团结，与同事相处融洽，合作愉快，心往一处想，劲往一处使，共同组成一个团结协作的大家庭。

## 二、个人业务

教学工作是教师的中心工作。作为一名教师，除了要具备良好的“思想品德，高尚的道德情操；还需要具备较高水平的业务技能。本学期我将认真书写教案、备课，并针对学生实际情况有的放矢的开展工作。课堂上，耐心细致地讲解，为使能够学生能够更好地接受书本知识，我会认真研究学生、钻研教材，尽量为学生提供实践的机会，使学生在易学易懂的情境下进行学习，以提高学生学习的积极性。并且以自己在实践中摸索到的教学模式去进时，认真研究相关教育书籍，与实践相结合，以促进自身的发展。

作为一名教师，除了要具备良好的思想品德，高尚的道德情操；还需要具备较高水平的业务技能。本学期我将注重开拓视野，订阅专业杂志，浏览音乐网页，随时记下可借鉴的教学经验、优秀案例等材料，以备参考。不断为自己充电，每天安排一定的时间扎实提高基本功，努力使自己的业务水平在这一学期里继续提高。

## 三、教育教学方面

深入学习新的教育思想，本着以教育为中心，以课堂为基地，扎实的练好个人基本功。在班上抓好常规教学，多方位把握孩子们的进步与变化，有针对性的改进教学方法。课堂上，耐心细致地讲解，为使能够学生能够更好地接受书本知识，我会认真研究学生、钻研教材，尽量为学生提供实践的机会，使学生在易学易懂的情境下进行学习，以提高学生学习的积极性。课后及时反馈，记下教学中的成功点和失败点，及其改进方法。本学期我会积极利用周围的资源为孩子们创设良好的学习环境，帮助他们养好的学习习惯。使他们在轻松愉快、

欢乐活泼的状态下进行积极地学习。我还会配合班主任进行日常管理，让孩子们在学习的同时养成良好的行为习惯，健康的身心。

#### 四、家长工作

本学期我除了用电话、联系本、家访等方法在平时的时间与家长们的互动交流外，还会增加更多新的渠道。并努力在自己创立的博客网页上发表个人原创性的文章及见解。争取更多的与家长们联系、沟通。

“越是对事业爱得深，越感到自己对事业的不尽职。”在以后的教学工作中，我会积极努力加强自身建设，使自己的工作更扎实、更有效、更完美、更优秀，同时也希望能在教学上各位老师和领导的指点和帮助。

## 美甲师年终总结来年计划篇十

随着人们对于美的追求越来越高，美甲店已经深入到爱美女性的生活当中，无论是参加婚礼还是朋友聚餐，甚至出门逛街，女孩子们都爱把自己打扮的漂漂亮亮的，因此，对于创业者来说开家美甲店是个不错的选择。

### 一、美甲行业未来发展的趋势如何？

面对这样一个巨大的女性消费市场，各行各业的投资者都在摩拳擦掌准备进入或已经跨入，但是单纯依暴利和投机经营的初级模式已不可行。那么，靠什么来吸引顾客呢？专业，诚心，超值，未来的美甲行业经营发展将以品牌化，专业化和规模化为主流方向。

美甲店铺经营定位将呈现以下的几种形式：实力雄厚的品牌经营、产品公司的美甲服务示范店、整合美甲服务的综合美甲店铺、个人品牌命名的信誉店。

注意：美甲店铺的定位越准确，越容易被顾客记住。可以提供个人化的超值服务能力是美甲店铺经营的制胜之本！

(1) 通过自己的详细了解和亲身体会而接受的人数占大多数；  
(2) 通过美甲师的介绍而接受的占一部分； (3) 通过朋友介绍而接受的又占一部分； (4) 还有的是通过看杂志，电视，广告慕名而来的。

绝大数的顾客认为美甲师的服务水平一般，这就给我们行业提出了一个挑战；谁能够让大多数的顾客满意，谁就有机会拥有着巨大的市场。是我们每一位经营者都要深思的问题。

### 三、为什么美甲师的流动性很大？

(1) 从业人员的年龄偏小，缺乏社会经验；

(4) 老板经验不足，频繁的变动员工的工资和提成，给员工一不信任感； (5) 不断出现新的竞争对手，她们的工资水平高，店铺装修的环境好，材料和设备领先，这些都对年轻的美甲师有着强烈的吸引力。

在这个行业中，好的店铺还是人员培训上下了很多工夫的，同时也有自己的方法留住那些优秀的美甲师。但是，在那些缺乏管理，缺乏诚心的店铺，依然有大量的美甲师流失。其中原因固然很多，单做为我们经营者，是否应该检讨一下自己呢，我们的员工在我们心中到底处于一个什么样的位置？了解我们员工心中的理想选择是什么，需要怎么样去解决现实存在的最根本问题。

四、最受欢迎的美甲店铺服务是什么样子的？ (1) 在美甲店铺中，美甲师与美甲师助理的技术和服务要与顾客的需求有很好的配合，不管是哪个店铺，要想创造出良好的服务环境都需要全体员工的积极配合。

(2) 每一位美甲师都要很清楚自己的工作并能够很好的完成它。(3) 顾客与美甲师都有很合理的期望，顾客不会指望着美甲师是自己的奴隶，想怎样指挥就怎样指挥；员工也不会心烦气燥的经常想换老板或涨工资什么的(4) 美甲师可以准确的抓住顾客的需求，并建立起顾客对自己的信任，从而使客户相信这是一家专业的美甲店铺。

(5) 每一位美甲师都应该相信；她为顾客所提供的服务是顾客所需要的，并且是对顾客有利的，而不是认为自己是在欺骗顾客的钱财。

诚心，不仅仅是美甲师对客户的表现，同时也是每一位美甲师建立在人品上的一种信誉，而每一位美甲师都是老板人格品行的见证人，她们因此判断，选择自己的前途，单从这一点上看，人员流失很大的美甲店铺，不是美甲店铺老板的能力有问题就是老板的人品有问题。(6) 美甲师要学会与顾客的有效沟通，在学会有效沟通技巧的同时，也要学会换位思考，站在顾客的角度来领会顾客的需求，从而真正的满足顾客的需求。(7) 美甲师与顾客之间应该保持一种信任与信服的关系。美甲师对客户展露的亲情和热情只能让顾客产生信任，其实，这也是种敬业的态度，大部分的美甲师是可以做到这一点的，然而，我们的顾客还需要我们在沟通的过程中表现出专业的一面，这样才会让顾客有信服感。但要注意；顾客与美甲师之间太亲热，会使顾客失去对美甲店铺的距离，从而没有办法谈价格，同时也失去了我们的专业性。因此，我们要提高我们的专业性，让客人为我们的专业而买单。(8) 美甲店铺应该拥有自己的价值观和文化准则，所有的美甲师都应该明白和了解企业的经营及服务的目标和方向。

## 一、企业概况

企业类型：零售、服务、新型产业