

# 疼痛科工作规划 护理疼痛学组工作计划 (优质7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。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

## 疼痛科工作规划 护理疼痛学组工作计划篇一

本学期将具体教给小组学生的有：音乐知识及音乐语言的基本要素、拍子音名、音的分组、二声部合唱等。

音乐是凭借声波震动而存在的，在时间中展现，并通觉器官二引起各种情绪反应，和情感体验的艺术。音乐语言的基本要素有节奏、旋律、节拍、音色、力度、速度、和声、曲试。其中最重要的是节奏和旋律。表示拍子的叫拍号。上方的数字表示每小结几拍。下放的数字表示已几分音符为一拍。

- 1、教师认真的准备好每一次活动，要求知识有一定的兴趣性。
  - 2、学生不得旷课迟到，学生认真完成辅导老师布置的作业。
  - 3、学生积极和辅导教师进行配合，以便使音乐兴趣活动小组开展的具有生动性、活泼性。
- 1、上好音乐活动课，做到“四定”。即定内容、定人员、定时间、定地点，发展学生的个性特色，以此推动学生音乐素质的全面发展。
  - 2、在完成音乐课堂教学的同时，不断扩大学生的音乐视野，丰富学生的精神生活，进一步培养、发展学生的音乐兴趣，使他们学有所长，培养学生的集体主义精神。

3、经常督促学生完成一些学习音乐的好习惯，并使之不断巩固、加强。并在此尽量减少对老师的依赖心理等，平时将定期不定期的向学生推荐一些好的音乐，好的舞蹈。

4、对小组的课程做出规范，以提高学生学习兴趣，培养音乐能力为主要内容，不让学生放人自由。

5、培养学生的特长，并在一定的时间让他们发挥自己的特长，锻炼和发展学生的能力。

利用每周三下午活动课进行训练。

1、在各年段中选拔歌唱条件好的学生参加。

2、用不同历史时期，不同体裁作品进行演唱教学。

3、训练学生计划节奏感，使学生体态、动作协调优美。

4、丰富学生的想象力，对学生进行情感教育，提高音乐表现力，促进创造性的发挥。

总之，从今以后，我校将继续完善音乐兴趣小组的工作计划，如有不足的地方，欢迎大家指出来！

## **疼痛科工作规划 护理疼痛学组工作计划篇二**

1、认真负责的接待退休人员来信、来访，搞好解释工作。及时同退休人员增进沟通，做到上传下达，协调处理好退休人员提出的各类实际问题，发挥学校与退休老师之间的纽带作用。

2、对住院的退休人员及时进行看望、慰问、了解他（她）们的病情，让他们感受到组织的温暖，协助单位及他们的家人处理好退休人员丧葬事宜。

3、认真如实的填写上报有关退休人员的各类统计报表。

4、在今年有计划开展退休老师的活动，定于3月、6月、9月、12月各组织活动一次。

1、在主管校长领导下，充分发挥治安室的职能作用，协助学校深入开展社会治安综合治理工作，整理收集有关社会治安综合治理的各种资料，积极配合社会治安综合治理检查。创建平安和谐校园。

2、主持治保室的日常工作，重点做好全校的治安防范工作，执行学校有关安全的指示和决定，负责学校日常安全工作的布置、检查和落实。

3、协助抓好师生安全，提高师生的安全防范意识，做好重点部位的治安防范工作，确保重点部位的安全，对我校安全隐患进行排查，及时发现问题，并进行处理。

4、制定学校各部门的安全保卫制度，负责安全制度的落实，检查执行情况。

5、经常与派出所、交警、社区、各部门多联系，妥善处理突发事件。

6、建立群防群治机制，加强对治安员工作布置、监督、检查。

7、安排节假日的值班，检查值班情况。

8、抓好消防安全工作，结合实际增设防火用具和添置防盗设施。

9、认真完成领导交办的工作。

1、在住校部管理工作中，经常与学生家长共同探讨学生在生活、思想上存在的问题。当然，在此过程中，也不断的改进

原有的教育模式，尽力做到最好。

2、继续推进“一个提高，学会两事”的要求，提高自身素质。独立生活，学会做事；集体生活，学会处事。

4、定时召开生活老师工作会，讲问题，提要求。

5、不定时检查寝室卫生状况并进行评比。

6、坚持每天检查住校生的归寝、学习纪律、就寝情况。

1、拟定了枝攀枝花市实验学校流动党员台帐；

2、拟定了我校退休党支部党员名册；

3、耐心听取退休党员的要求，并积极向上级汇报，争取尽最大可能的满足退休党员的需要。

## **疼痛科工作规划 护理疼痛学组工作计划篇三**

回顾20xx工作的种种经历，让我百感交集。在过去的一年中，我的'成长和成绩是建立在与广大同仁的团结、努力、奋斗的基础上的，因此20xx年是与大家一起团结、努力、奋斗的一年！

自李总发表《共建诚信，共铸和谐》的讲话以后，烟台分公司全体同仁发扬李总讲话精神，积极贯彻落实讲话内容，公司全体上下一心，齐力共进，决心在“大干四个月，争创销售佳绩”的最后冲刺中取得优异成绩。与此同时，涌现出不少的能手标兵，他们兢兢业业奋战在公司经营的最前沿，走在诚信经营的最前列，堪称“共建诚信，共创和谐”的典范。在这大好气氛的感染下，我深感自己肩上的重担和压力，我知道我要更高地要求自己。

自20xx年8月加入联通公司，已有整整4个年头了。在这四年中，我深爱这个集体，深爱这个岗位，与广大同仁共事的每一天都是我学习的时刻，在此感谢在座各位。在这四年中，从未满足，我不断努力，我知道我不是最优秀的，但是我强烈愿望我是最优秀的，在公司领导的指点下，我发现了自己的不足，不断向前辈请教，这才有我今天微薄的成绩。我的工作渠道经营，我的工作目标是巩固既有客户，发展新客户。因此，常常我得去走访合作经营者，与他们协商，发展成为联通的新客户。我深知，我这个工作虽然是公司业务的一部分，但是关系到公司的“源头”，因此我决不能懈怠，失败了继续努力，成功了继续发展。渠道外勤工作，的确不是一件轻松的工作，虽然不敢说艰苦，但是在拜访的阶段还是会遇到预想不到的挫败感。对于自己本职的工作，即使再累再苦，当然都应该义无反顾前进，不能有半点抱怨。

我负责的区域，很多是市区的大卖场、合作厅、骨干专营店，这些重要的代理商时常给工作带来很大的压力，我知道只有代理商完全理解我们的政策，我们的工作才能顺利进行，因此我十分注重和代理商及时沟通公司政策，公司许多新政策，新规定，我都尽量第一时间传达到每一个代理商，如果哪个代理商对政策不明确，我可以上门进行讲解。我这个工作，沟通非常重要，尤其和代理商的沟通更要耐心和细心。

当然，和代理商沟通，光有耐心和细心是不够的，我们还得坚守自己的原则。有，我发现一家代理商在经营联通业务的同时还兼营其他通信运营商的产品。这种情况，公司规定是坚决不允许的。我知道这个问题不能马虎，在与代理商交涉时，他的态度非常不配合，咄咄逼人，百般刁难，还说：“我也不是光明正大的卖，你就假装没看见不就行了么？不都是为了多赚点钱么，都是好兄弟咱以后来日方长，多多关照嘛！”。我知道讲道理他肯定是听不进去的，对于他们来说，目标就是为了盈利，只要让他们感觉到利益所在，工作才能更好的做下去。因此向代理商讲解公司规定的同时，保证把他的合作厅纳入自己的重点维护用户中，在不违反公司

规定得前提下尽可能多的为其提供便利条件。经过一下午的说服工作，最后这位代理商终于保证今后不再经营联通以外的业务了。在以后的走访中，我为其服务解决了一些问题，逐渐的建立起了良好的关系。

在20xx年中，在各位的同仁支持下，我发展了6家卖场，3家合作厅和12家专营店，其中移动密集的重点区域有青年路世界风手机卖场、中星合作厅、海港路合作厅、西大街光发专营店。我希望在20xx年通过我的努力，取得更大的成绩。

如果说我的种种努力得到了肯定，那肯定离不开公司的这个大家庭氛围，更离不开领导耐心的指导，以及广大同仁朋友的无私支持和帮助，如果没有这些，我将一事无成，我取得的成绩也是空中楼阁。因此，我觉得我拚搏努力的20xx年，也是公司不断腾飞的一年，我们深信，通过大家互助协作，新的一年，我们会取得更辉煌的成绩。愿烟台\*\*公司更加兴旺！谢谢！

## 疼痛科工作规划 护理疼痛学组工作计划篇四

1、我们将继续贯彻落实我行倡导的“首问负责制”“专职服务”“常备服务”“三声服务”，确保每一位员工都能耐心对待每一位客户，让客户满意。

2、随着金融行业竞争的加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不仅体现在柜面服务上，也体现在银行的服务品种上。除了继续做代理结算公用事业费、税金、财务费用、交通罚款**bsp**航空代理等。也要做好明年即将开通的高速公路联网收费服务、开放式基金收购服务、证券服务等服务品种，从而提高银行竞争力。

行为课堂，明年我们将举办的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

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，增强制度执行的刚性，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（确保我行开户单位的质量）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。

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。

## 疼痛科工作规划 护理疼痛学组工作计划篇五

我始终把贯彻执行好国家和地方的法律法规以及\_的决议作为加强法制建设、依法治国的重要内容，抓住不放，要求各部门不但要熟悉和掌握国家和地方有关卫生工作的法律法规，而且要在工作中自觉贯彻执行好，凡是每年人代会上的政府工作报告有关卫生的内容和\_有关卫生工作的决议，我都能认真学习、坚决贯彻执行。认真办理好\_代表建议议案、批评和意见，是自觉接受\_监督，不断改进工作的重要渠道。因此，我高度重视\_代表建议的办理，要求机关工作人员摆正主人与公仆的关系，切实把办理代表建议与加强卫生工作结合起来，与开展调查研究和解决热点、难点问题结合起来，作为推动和改进工作的动力。每年都列出一批重点建议由厅领导班子成员亲自办理，或登门答复，或请进来召开专题办理会。其他建议也都实行开门办理，由相关处室负责人上门答复，当面听取代表意见。如对通江河道血防治理工程的议案，组织了大规模的现场办公会，提出解决方案，受到各方面的好评，有力地推动了这项工作的开展。这些年来，我厅共办理\_建议\_\_件，代表满意和基本满意率都是\_\_%，办理工作受到了省\_办公厅和省政府办公厅的表彰。省\_闭会期间的代表批评和建议，我也十分重视，都能认真研究，及时办理。

### 四、加强自身学习和廉政建设，改进工作作风的情况

#### 一重视和坚持理论学习



理论上的成熟与政治上的坚定是领导干部素质的首要方面。因此自己能自觉地按照中央和省委的要求，切实把理论学习摆在首位，努力提高自身思想理论水平和运用理论指导工作的能力。尽管日常工作头绪纷繁、任务较重，但基本做到了妥善处理工学矛盾，坚持组织厅党组中心组学习，及时完成学习计划。同时注意挤出时间坚持自学，着重是学习理论和中央、省委的有关重要文件，注意全面系统地领会理论的精神实质，努力从全局的、政治的高度来认识和处理自身所承担的工作，积极思考卫生工作中带有战略性和全局性的问题。

## 二努力改进工作作风

在工作上，自己努力保持一种积极进取、真抓实干的工作作风，带动整个机关的作风转变。工作中以诚待人，严以律己，充分发挥大家的积极性、主动性、创造性，使大家能团结协作，各负其责，合作共事，厅党组形成了较强的凝聚力和战斗力，成为团结大家开创事业的核心。在厅党组的带动下，全厅呈现团结向上的良好局面。每次考核班子都受到上级的好评。

首先，认真贯彻执行民主集中制，维护一班人的团结。坚持“集体领导、民主集中、个别酝酿、会议决定”的方针，完善厅党组内部议事和决策的程序，形成民主的，科学的决策机制，完善集体领导与个人分工负责相结合的制度。在实际工作中重大问题及时与党组其他同志讨论、沟通，交换看法，增进彼此之间的了解，为同心协力地做好工作创造较为宽松的环境。对重大决策、重要干部任免、重要项目安排都是由党组集体讨论决定，由于大家的团结协作，工作效率比较高，较好地发挥了厅党组的团队精神。

其次，重视开展调查研究，提高工作的针对性和有效性。切实把调查研究作为一项基本功，使之与推动工作紧密结合，注意经常深入基层调研，了解真实情况，及时发现问题，听

取群众意见，总结经验和规律。去年和今年两次组织较大规模的农村卫生调研工作，在乡镇卫生院、村卫生室医务卫生人员和普通村民中开展调查，掌握了第一手材料，对进一步明确农村卫生工作的思路起到一定作用。多次召开厅机关专题调研报告会，倡导机关同志深入基层、大力开展调查研究，使机关工作作风得到进一步好转。先后组织撰写了各类调研报告\_余篇，并将撰写的农村卫生工作调研报告汇编成集，印发各有关单位。

注意关心厅机关的建设。五年来，通过各种努力，办公条件、职工住房和职工福利得到明显改善。

### 三落实领导干部廉洁从政的要求

认真学习中央关于从严治党的一系列指示精神，充分认识新形势下加强党风廉政建设的重要性。严格要求自己，以身作则，认真贯彻执行中央、省委关于党员领导干部廉洁从政若干准则等各项党风廉政建设的规定，加强自我监督，提高廉洁自律意识，以自己的实际行动促进党风廉政建设。在收入申报、住房、用车、通讯工具使用、公务接待等方面都能认真执行有关文件规定，并自觉接受群众监督。同时还按照“一岗双责”的要求，落实党风廉政建设责任制的要求，完善办法措施，加强对干部的监督管理。

### 五、存在的主要问题和今后努力方向

1、理论学习抓得不够紧，满足于一般的理解，缺乏深入的研究。一是经常性学习不够，有时存在以干代学的现象。客观上会议多，事务性工作多，但自己主观上努力也不够。思想上总认为，工作不做不行，学习等有时间再学也不迟。只要努力把工作做好，少学点理论关系不大。因此，主动挤时间，科学安排时间，静下心来去学习做得不够。说到底，还是对学习的重要性认识不足。二是系统性学习不够。虽然自己也在党校学习过系统理论，但平时满足于根据工作需要学习中

央<sup>□^v^</sup>和省委、省政府的文件及各级领导同志的讲话，忽视了系统的理论学习，因此理\_底不够扎实。三是对卫生改革和发展中的一些理论和实践问题研究比较缺乏，影响了理论对卫生工作实践的有力指导。

2、开拓创新的意识不够强，卫生改革的步伐还不够快。自己的思想不够解放，对改革开放的形势发展和前瞻性研究不够深，不太善于将卫生改革和发展放在社会主义市场经济的大背景下进行思考，较多地考虑卫生事业的特殊性，在某些方面存在着过于求稳的思想。如城镇医疗卫生体制改革和医疗卫生资源结构调整的进程较慢，以人事分配制度改革为核心的医疗卫生单位内部运行机制改革的成效也不十分明显。对农村卫生改革中出现的一些新情况新问题，特别是对一些觉得棘手的问题，有时感到困惑。

3、卫生工作与广东等省份相比，还有一定差距，存在着不少薄弱环节。我省卫生工作虽然在许多方面走在全国前列，但是也有一些工作处的位置靠后。如农村改厕工作，\_\_年列全国倒数第\_位，经过努力，去年底上升到倒数第\_位，虽有进步，但推进难度很大，既有农民认识上的问题，也有政策上的问题，还需我们多做工作。我省疾病预防控制和卫生监督执法工作虽然取得很大成绩，但也面临着严峻的形势，肠道传染病、结核病、性病艾滋病等防治任务十分繁重。近年来，食物中毒事件屡屡发生，需要我们进一步加大卫生监督执法的力度，确保人民群众的健康和生命安全。在卫生行风建设方面，我们抓得不够扎实，因此还存在一些不正之风，人民群众对一些方面医疗服务的态度和质量还不太满意。4、工作中有时比较急躁。特别是在工作忙、任务重、困难大的情况下，想急于求成，处理问题就不太冷静，考虑也欠周到，往往也影响了工作的效果。主任、副主任、秘书长、各位委员，在我任职期间，各位领导，各位同志对卫生工作给予了热情的关心、大力支持和具体的指导，本人表示衷心的感谢。希望今后能继续得到你们的关心、支持和指导。谢谢！

## 疼痛科工作规划 护理疼痛学组工作计划篇六

在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以这样说，我付出的'努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极

着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于举办奥运会四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

涂料产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就涂料销售的市场分析如下：

### （一）市场需求分析

涂料应用虽然市场潜力巨大，但北京区域多数涂料厂竞争已到白热化地步，再加之奥运会过后会有段因奥运抢建项目在新一年形成空白，再加上有些涂料销售已直接威胁到我们已

占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势，销售任务的加30%，销售经理的日子并不好过；可是我们也要看到今年取得三合一认证，为明年打拼多了份保障，如果上三版市场，资金得到充分的支持，还是有希望取得好销售业绩的，关键是公司给销售经理更大更有力的支持和鼓舞。

## （二）竞争对手及价格分析

这几年通过自己对涂料市场的了解，涂料生产厂家有二类：一类进口和合资品牌如杜邦、上海开林、上海国际、海虹等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售；另一类是和我公司生产产品相等，此类企业销售价格较低。

（一）依据20××年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在钢构厂供货渠道上，一是主要做好原有的钢构厂供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的做为重点；二是发展好新的大客户，三是在某些区域采用代理的形式，让利给代理商以展开销售工作。

（二）20××年首先要积极追要往年的欠款，并想办法将欠款及时收回，及时向领导汇报，取得公司的支持。

（三）20××年自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

（四）为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

（五）自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

（六）为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

（一）20××年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

（二）20××年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

（三）20××年应在情况允许的前提下对销售经理松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，销售经理每周到公司1—2天办理事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到公司，以便让销售经理有充足的时间进行销售策划。

（四）考虑销售经理实际情况合理让销售经理负担运费，小包装费，资金占用费，减免补偿因公司产品质量等原因销售经理产生的费用和损失。

（五）、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，0\*年领导应认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

在过去的一年，我们公司的业绩因为全球金融危机的影响，没有出现很大的增长，不过暂时金融危机对我们公司的影响也不是很大，不过我们一定要警惕，金融危机下，没有哪一个公司是安全的，说不定今天好好的公司明天就倒闭了，所以我们一定要警惕，警惕金融危机对我们的影响。

在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会

出现任何的差错，这对我是必须要要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽自己最大的努力！

希望公司在新的一年里能够继续发展下去，将公司的业绩提高上去，是公司的未来更加的美好！

## **疼痛科工作规划 护理疼痛学组工作计划篇七**

xx年度，质量管理办公室将根据学院的年度工作计划要点，围绕改革、发展、质量、效益的总体要求，认真做好质量管理体系的日常管理工作，积极开展各项质量管理活动，确保我院船员教育与培训质量管理体系的持续、有效运行。

本年度将根据院党委政治学习计划的总体安排，认真组织部门所属人员进行政治学习，使部门人员能深入学习、领会党的路线、方针、政策和有关文件精神，关注时事，与时俱进。并结合部门工作特点和实际，不断强化服务意识、质量意识，在提高政策理论水平的时候，认真学习质量体系文件，深入研究质量管理的方式、方法，不断提高综合素质和管理水平，努力推动我院的质量管理工作再上新台阶。

本年度，质管办将在开展各种质量管理活动中，对各受控部门进一步加强体系文件的宣贯和学习指导，并要求各受控部门及分承包方对所属人员定期进行集中学习，对新引进人员、转岗人员及时进行质量培训。通过各种形式的宣贯，努力使各受控部门和人员能及时、准确地掌握外审后修订的文件、新增部分乃至整个体系文件的内容和特点，严格按文件规定的要求开展日常工作，进一步强化全员质量意识，确保我院质量体系得到持续、有效的'运行。

根据内部质量审核程序和管理评审程序的规定，本年度工作计划安排两次内审和一次管理评审，质管办将从质量活动的组织、开展的形式、活动内容和审核评审过程等各个环节进行规范，严格执行文件要求，实行质量管理。内审重点是审



核体系文件的符合性和宣贯培训情况，检查质量记录的填写情况和不合格项的纠正情况，检查体系运行的有效性、连续性。同时，协助有关职能部门对分承包方提供的服务开展好评估工作。在内审中发现的不合格项和缺陷将及时督促纠正。在管理评审中，将对本年度质量体系的有效性和运行情况予以分析、评价，研究内审中出现的问题、不合格项产生的原因以及体系运行方面的缺陷等，通过管理评审总结经验，为下一年度开展质量管理活动提供借鉴。

本年度，质管办将根据最高管理者的要求，为推进质量管理全院化努力做好各项准备工作。

一是认真开展调查研究，主动与主管机关联系，到兄弟院校学习取经。

二是根据我院的机构设置和工作实际，制定全院实行质量管理的可行性方案，确定采取的管理模式。

三是落实文件的起草、汇编、统稿等工作。