

本学期音乐教学工作计划(优质8篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

工作报告及计划 工作总结及工作计划篇一

在xx集团大方针的指引下，办公室今年对公司的行政制度进行了较大范围的修改和补充，建立和修改了包括行政、人事和财务在内的制度共20项，使得公司的各项制度更详尽、全面和系统，同时组织全体员工对各项制度进行了评议和学习，使各类制度能够限度的适应和满足公司发展的需求。在实际操作过程中，虽然各项制度与原制度有不小偏差，但办公室坚持帮助广大员工认真、严格的执行新的制度，克服困难，切实做到在工作中以制度为工作准绳，并且在实践中不断的完善。全年无严重违反制度的情况发生。

全年共组织各类培训活动计x次、外训x次，分别是组织全体员工安全生产培训；企业文化方面的企业精神提升的培训；销售方面的销售技能培训以及和开发部门联合举办的产品专业知识讲座；iso质量管理体系的培训，共有xx人次参加并通过座谈、现场操作、书面考核等形式进行考核，合格率100%，成绩符合培训要求。通过培训使员工的各项岗位技能更好的满足工作的需求，同时也达到了安全生产的目标。

全年一名员工应私辞职，无非正常人员流动和劳资纠纷。

今年公司面临成立以来的困难，由于主要原来料——锌金属的超常规上涨，市场价较前两年翻两倍，许多企业纷纷停产或转产，在此危急关头，“团结、高效、创新、发展”的企

业精神再次得到发扬。各部门员工在公司领导的带领下，共同努力克服困难，销售部门尽可能的提高售价、回笼资金；生产部门则全力保证不浪费一点一滴，凝聚力和战斗力得到进一步提升，以自己的实际行动帮助公司渡过难关。

公司上半年组织全体员工至海南进行了一次培训和修养活动，活动使得员工们的身心得到休养和调理，对公司的忠诚度得到提高，为迎接新的挑战做好准备。

虽然今年的销售形势十分严峻，销售工作也十分困难，但是门普来公司和高科牌水性无机富锌涂料的市场声誉却愈来愈高，诚恳的说明、耐心的解释以及周全的售后服务使得本公司的诚信度得到进一步提高。同时公司今年成功通过了中国涂料工业协会的入会资格审核，成为其正式会员。上半年组织参加了上海金属结构协会和上海勘察设计协会共同举办的多层钢结构的市场应用和发展大会，扩大和保持企业在业内的影响。下半年公司组织参加了上海市金属协会举办的上海第xx届国际钢结构成果展览会，并且制作了公司新的宣传册，展示了公司这几年的新业绩。通过展览会巩固了老朋友、结识了新朋友，进一步提高了公司的业内形象。

档案管理一直是十分重要的工作，除了正常的行政资料的归档工作以外，销售合同等原始资料的归档、整理、借阅工作十分繁杂却又万分重要，办公室按照利德集团的要求合理规范的进行档案管理工作，无差错发生。

一年的时间转眼已经过去了，面对今年巨大的困难，办公室做好各部门的配合工作，关心员工，观测市场变化，服务好全公司，为公司顺利渡过困难而努力。

- 1、确保完成公司各项年检、审查工作，及时做好各项日常工作。

- 2、继续对新修改的行政制度进行实践和完善，组织全体员工

学习和培训。

3、提高全体员工的岗位技能，加强现有人员的培训工 作，在各部门需求的情况下适当引进人才，尽力满足公司发展对人员的要求，以适应新的一年 的挑战。

4、加强安全宣传和培训工 作，继续保持安全生产无事故的势头。

5、做好企业文化建设工作，继续保持门普来“团结、高效、创新、发展”的企业精神。

6、配合销售部门做好公司及产品的市场宣传工作。

工作报告及计划 工作总结及工作计划篇二

20xx年，我站在县农民负担监督领导小组的领导下，落实各项支农惠农政策，真正使农民得到实惠，并进一步完善村内“一事一议”筹资筹劳的管理，按时完成全镇农民负担的收取；同时强化对涉农收费的监督管理。

我镇村级财务都能做到按要求报账、做账、结账，财务处理严格按照财政部出台的新的会计制度执行，债权债务核实准确，资产资源台帐健全。村级集体资金都能通过农经站在农村商业银行设立的集体资金专户管理，实行“收支二条线”，各项制度健全，运行正常。在加强农村集体“三资”管理工作中，进行了全镇19个村的“三资”情况表的统计上报，同时，应上级要求有序开展万佛湖镇五个贫困村与其中一个非贫困村的村级财务审计工作，纠正了村级财务存在的票据审核不严、收支反映不全、专款未专用、违规乱发补贴、票实不符等问题，进一步规范并强化了对村级财务的监督和管理。在村级财务管理中，严禁收入不入账、体外循环、私设“小金库”现象；报销要使用正规票据，手续要规范，对零星支出且无法取得税务发票，一律使用县农委统一印制的村级小

额专用领款支出凭证，数额较大的涉农补助一律打卡发放。根据县规定，每月28日为民主理财日，村两委对当月的收支票据集中会审、会签，次月1-3日为村报账日。严禁以支代收，报账后才能拨款，严格执行账款分离管理，严禁公款私存。财务公开要及时、全面、真实，每月将财务收支情况、大额资金使用等一些群众关心的热点问题列项公布，接受群众监督，村级重大事项支出必须经过“四议二公开”。

认真做好农村土地承包经营权确权颁证群众反映问题统计和整改工作，农村土地承包经营权颁证工作在20xx年成立组织、广泛宣传和稳步实施的基础之上，于20xx年进行土地确权群众反映问题的登记、统计、上报工作，并在6月底前全面完成我镇19个村9389户的土地确权材料的整改任务，规范了土地承包档案的管理及确权颁证的后续工作，维护农民土地承包权益，稳定和完善农村土地承包关系。后期，为进一步巩固和提升农村土地承包经营权确权登记颁证工作成果质量，准确提供第二轮土地承包到期后再延长三十年的重要数据支撑，保持土地承包关系稳定并长久不变，坚持实事求是、有错必纠，妥善处理好群众土地承包经营纠纷，修正确权登记过程中发放的错、漏、重、无等土地承包经营权证书，确保书证一致，内容正确。20xx年下半年全面启动土地确权登记颁证错误问题纠正工作。

为了增加村集体经济可支配收入增长，实现村集体和农民共同增收，我站积极做好20xx年扶持村级集体经济发展试点的项目申报和实施工作，努力带动村集体和广大人民群众获得真正的实惠；同时积极响应上级“抓规范，抓示范，促发展”的总体要求，鼓励符合条件的农民专业合作社进行申报。

村级财务管理方面，大多数村都能按要求及时公开，但个别村集体财务收支程序不规范、财务公开不全面，公开形式过于简单。镇村二级从事三资代理人员会计业务不精，亟需培训提高。

（一）农村集体“三资”管理方面。继续推行村级“三资”网络管理步入正规化、规范化，不断进行督促、指导，提高农村财会人员的专业能力。

（二）减轻农民负担方面。认真学习贯彻上级减轻农民负担政策法规，加强监督管理，防止农民负担反弹，保护农民合法权益。

（三）村级财务监管方面。强化村级财务监管，积极做好财务公开，完善各项规章制度，做到规范有序。

在20xx年的工作中，农经站完成了领导下达的各项工作，取得了一定的成绩，但还有一些不足，在20xx年的工作中我们将继续努力，把工作做到更好。

工作报告及计划 工作总结及工作计划篇三

我从入职到今天可以说就是xxx个月了，在这公司的xxx个月，看着公司一天天变化，也看着自己一天天的成长，生活是如此充满希望。每日永无止境的问题，不断的磨练着我们，也不断的坚强着我们，很快新的xxx年就要到了，新的挑战也会跟着而来，我希望我和我的团队明年会更加强大，发挥着更多的作用。蛮想找个很安静的环境，喝个茶，听个歌，安安静静的数下自己今年的收获，然后再想想明年的事情。

我是xxx月xxx日入职的，前期和很多新来的员工一样，刚来的那段日子，真的挺迷茫的，部门是刚成立的，没有专业的实施主管，没有人告诉我什么是商家编码，没有人给我介绍网店是什么样子的，我要如何开始学习这个系统。我刚后的第一个星期，我就跟着池龙发去了奥巴实施，那个时候，真觉得自己就是个二愣子，啥都不会。回来后的我，努力的整理着在奥巴那xxx天遇到的问题，靠着自己的感觉提出问题的不合理，同时也告诉公司，我需要有人给我们一些系统的培训。

很快，所有的努力终于有了回报，公司xxx了培训，详细的从网店到系统的操作，让我明白系统xxx能对接上网店，怎么对接的。我之前提出的问题，原来是可以那样解决的。同时终于我们也有了真正归属的部门□xxx□

在xxx的时候，因为是刚来的员工，每天做的工作就是学着别人测试系统，虽说没有测试任务，但是每天都会要求自己去做测试每一个功能，我知道，测试不只是测试，也是一种学习。在xxx月份之前，我都是没有客户实施的，这段时间除了测试系统，我自己也学着做各种各样的操作视频。没有人要求我这么做，但是我知道我要去做这些事情，同样的目的，我做出了的视频不一定能帮助别人，但一定可以帮助我。

在xxx月初的时候，我终于实施了xxx个客户□xxx能赢。非常非常的感谢这个客户，多谢他的宽容以及指导，我艰难的完成这个客户，也让我明白，实施真的不是一件很轻松的活。整个实施过程，我学到不只是软件的技能，也学到了软件系统的分析，功能文档的整理。

后续的实施慢慢的开始顺利，不过由于性格上的急躁，加上长期的异地实施，让我情绪没能稳定，在给xxx个客户实施的时候言语过于急躁，着急着回去，没有把客户的事情放在心上，导致实施质量很不好，虽然最后这xxx个客户还是使用系统了，但是由于我的工作态度，给客户造成了很不好的印象，这也是我后来一直警告自己的。

1、实施过程中，技能的专业度影响了客户对你的信任度，而信任度代表着客户的配合程度。

2、实施后过程中处理问题态度，影响着这个客户对你的看法，一定要积极主动的处理问题，也许客户的问题我们无法解决，但是我们可以参与进去帮他们去想别的办法，那么再刁难的客户也会感激你，这点我很感谢业务部的伍恒才，我非常很

认同。

3、实施过程中，要敢于告诉客户好的操作流程，建议他们规划出流程，为他们将来的发展打好基础，同时在与客户的讨论中，获取更好的建议，这点也很感谢伍恒才。

4、实施过程中，要经常去整理收集各种问题，对于将来公司的发展以及系统的改善都是很宝贵的财富。

5、作为实施人员，我明白我只是实施人员，我负责产品的实施，培训，对接着客户，客服，业务，产品部的人，专业，诚恳，谦虚，认真，好的工作习惯，是我以后要更加强化的。同时也很感谢那些帮助我的人。

实施部xxx月份至今，现有人数xxx人，离职xxx人

客服部xxx月份至今，现有人数xxx人，离职xxx人

xxx已接项目xxx个

1、现有问题

a.客服人员的专业技能还是比较欠缺，由于目前所接受的项目大部分是开源宝，加上实践的机会较少，客服人员对于系统的概念还是有些抽象，在处理问题的效率上还要继续提高。我的想法是加强客服人员的培训，多内部交流，加强部门内，以及部门之间的信息流通，多走出去实践。

b.实施人员这块我感觉的就是信息的获取上，目前公司对于系统的研发进度以及规划并没有对实施部门真正的开放，而且公司对实施人员的培训很少，都是通过实施人员之间的交流来获取大部分的信息，导致系统的改动以及一些新功能，需要在实施过程中才能发现，另外公司培训这块我有和业务员交流过，公司对于系统的培训确实非常的少，这也是一些

业务人员离职的原因。

2、解决的方式

a.和部门人员一起制作系统的实施手册，操作手册，定期整理常见客户问题，加强客服人员培训，增强部门内，部门外的信息交流，多带出去实践。

b.希望公司可以加强内部的信息化建设，加强部门间的信息交流，经常xxx各种各样的培训，我们实施人员也需要很多培训的。

3、明年的计划

a.年初强化部门人员的网渠宝的培训，整理出网渠宝的实施手册，操作手册，操作视频，和部门人员一起整理常见问题，做成文档。

b.讨论出更好，更高效的问题反馈、解决机制，让所有人员解决问题的速度更快，客户受理能力更高。

c.要求更好的服务态度，部门人员要定期的进行一次自我反省。

d.定位xxx在公司整个团队中的位置。客户服务，信息的，各个部门的衔接，在提供强有力的后勤保障的同时，也提供更准确的市场信息，为公司在老客户身上挖掘更多价值提供更多的信息。

感恩

我记得公司的xxx和我们说过，要学会感恩，我觉得是的，要学会。

感谢麦总，是他让我体会到一个公司xxx的xxx力，也很感谢董总这段时间的帮助，宽容体谅，还有指导，感谢池龙发的教导，感谢产品部的刘荣，小平，唐文彦这些被我烦了这么久的人，感谢xxx的所有同事的帮忙，也很感谢恒才的诚恳教导。还有那些其他帮助过我，也批评过我，不服我的人，是你们让我努力。

工作报告及计划 工作总结及工作计划篇四

在本年度pa部主要做了以下工作：

- 1、pa部自开荒以来，部长级人员皆是从原pa员中提拔，充分调动了员工的积极性。
- 2、室内绿化工一直空缺，一直以来都是由中班部长担任，人力配置方面做到了充分利用。
- 3、部门编制四名部长，我们充分和前厅、楼层配合，省去晚班人员，节约人力。
- 4、安排三名部长轮流做专业课程培训，锻炼了基层管理人员的胆略和口才。
- 2、同“四害”清杀公司进行协调沟通，每月平均杀虫三到四次，每月底和各部门进行沟通，对他们反馈的意见及时处理和落实。
- 2、开业前期部门整理出一套绿化教科书，要求部长级人员都好好学习，员工可根据个人实际情况进行选择，尽量让多人参与到专业之中。
- 1、定期组织骨干成员或全体人员外出聚会，增强团队的凝聚力；

2、协助各营业部门的营业区域，做好开荒工作及前期的保养工作；

4、接手宿舍楼公共区域的清洁管理工作，为行政部减压；

5、组织酒店全员学习“六常法”知识；

6、协助楼层完成地角线的改换收尾卫生工作。

2、对培训的课题、方式、课时还要多元化、科学化，相信培训的力量；

4、做好公共区域卫生检查的“三级制”，提高卫生的检查和清洁质量；

6、加强机械保养方面的监督和跟踪，做到专人、专用、专管理、专保养。

7、做好同楼层、前厅人力资源共享，力争提升部门整体的服务形象；

9、抓好最基本的微笑服务。

相信只要部门上下一心，大家心到、手到、管理到位，部门的整体工作质量一定会上一步新的台阶！

工作报告及计划 工作总结及工作计划篇五

20xx年我们在局党委和局工会的领导下，围绕局中心工作和企业文化建设，带领广大女工，以维护、促发展，鼓励女职工投身企业文化建设，充分的发挥了女职工在电力改革与发展中的主力军作用。

一、围绕大局，开展形式多样的文体活动。结合我局“创新

年”，组织女职工开展有益的主题活动。在“三八”妇女节之际，以“电力女工谈五新”为主题，组织女工：座谈及联谊会，表彰先进教育和鼓励他们敢于争先，积极建功使他们在活动中，充分展示了广大女工的多才多艺。在搞好自己活动的同时，还要积极参与局工会开展的活动中去，在今年全市供电系统第三届企业文化艺术节活动中，女工委全体配合，在参与活动的人员，组织和排练过程中发挥作用，广大女职工的出色表现成为艺术节的亮点。十月份在举办和谐杯排球比赛活动中，女子敢打敢拼的精神，为这次活动添加了一道亮丽的风景线，通过这次活动，使我们的女工真正的容入到了和谐电力大家庭之中。

二、保稳定，促和谐，关爱女工健康 开展谈心，走访活动已成为女职工工作中的重中之重。六月份根据局保稳定，促和谐的工作目标，女工委深入基层生产一线对十多名女工进行调查摸底，了解情况。把她们提出的问题及时反馈与领导，真正起到了牵线搭桥的作用。在走访过程中女工们道出了她们的心声，她们说：“有领导的关心，工作的顺心，特别是解决了“三金”问题让我们吃了一颗定心丸。解决了我们的后顾之忧，表示，今后要加倍的努力工作，回报企业，汇报社会。在工作中时刻把女工的身心健康放在心上，通过多方搜集资料，为女工下发了[中华人民共和国权益保障法]，[计划生育药具管理]和[婚姻知识130问]等资料进行培训学习，让他们在工作和学习中活学活用，使她们在保护妇女权益及身心健康方面掌握了更多的知识。

三、倡导家庭建设，创建和谐家庭 为提高职工家庭成员整体素质，建立平等、文明、和睦、稳定的家庭关系，为女职工创造适宜的生活和工作环境，今年10月份下发了争创“和谐家庭”活动的通知。目前有14个家庭参与该项活动。开展家庭助廉活动，发挥家庭和女职工在反腐败斗争中的作用，向全体女职工发起倡议，要求她们树立家庭廉正意识，以“廉为荣，以贪为耻”加强家庭廉正文化建设；树立家庭反复倡廉的牢固防线。4月底，配合县妇联组织部分女工参加了全国

家庭助廉教育知识答题活动。

四、开展爱心活动，帮扶双女家庭。女职工不仅是家庭女性，职业女性，还应是社会女性，应当把女性的善良和爱心向社会延伸。参与到“幸福家庭”行动中去。今年6月份，在领导的大力支持下，由女工委牵头，薛书记带队，为习城乡“计划生育双女户”发放帮扶金5000元，并且为她们鉴定了帮扶协议书。发展养殖业，促使它们尽快走向致富之路。7月份，组织女职工参加了县计生办举办的关爱女孩，100题知识竞答活动。荣获该项活动二等奖。

五、搞好计划生育工作。目前，我局育龄妇女168名，在人多不好管理的情况下，改变了以往的工作方法，采取“三通知三知道”措施(电话通知，书面通知，口头通知;行政政职知道，女工专干知道，育龄妇女知道)。使一年四项的康检工作进行顺利。康检及时率以达到100%。及时了解育龄妇女的思想动态，是计划生育工作的焦点，四月份我们了解有些同志对上环问题有些不了解，有后顾之忧，立即行动，与她们谈心，沟通交流，为她们解决了一些实际问题，及时打消了她们的顾虑，使几位女职工及时采取了上环措施。6月份又以速度快，质量高的工作标准，出色的完成了档案移交工作。今年，在各级领导的大力支持和配合下，没有发现计划外出生和计划外怀孕现象。当前新存在的问题就是上环率不够高，以后要在这个问题上下大功夫。

六、利用有利优势，丰富业余生活。丰富充实的文化生活，是女职工全面发展的最佳氛围。充分利用工会的阵地优势，俱乐部，图书室的开放给女职工提供了休闲，充电的氛围。根据图书室的借阅情况看，女职工每天的借阅人次超过了男职工，这样看来，女职工为提高自身素质，已跟上了时代的潮流。回顾一年来的工作，虽然取得了一些成绩，但还存在不足，深入基层较少，理论素质还有待于进一步提高，组织能力还要进一步加强。在今后的工作中把女工委的工作水平再上一个新的台阶。

20xx年的工作计划

工作报告及计划 工作总结及工作计划篇六

一、20xx年完成经济工作指标：

截至10月20日全院总收入万元，其中财政补贴万元，医疗收入万元，药品收入%□20xx年度有望完成业务量万元。

二、狠抓政治思想工作，落实党风行风建设。

20xx年我院扎实开展了作风效能建设提升年活动，创建人民满意基层单位活动，三好一满意活动，严格贯彻执行省、市、区《关于对贯彻落实中央八项规定》的通知及区卫生局关于加强卫生行业作风建设的十项规定。

首先明确领导班子成员在行风建设中的任务和责任分工，形成齐抓共管的领导格局和工作机制；建立责任追究制度，把行风工作纳入领导干部考核目标管理。

其次是加强医德医风和职业道德教育，全面动员，全员参与，教育广大医务卫生人员牢固树立全心全意为人民服务的思想，强化职业责任、职业道德、职业纪律，增强服务意识。对卫技人员职业道德年度进行考核，并与各种奖惩挂钩。

三是坚决纠正医药购销中的不正之风。规范药品及卫生设备采购行为；严格执行省卫生厅《关于制止医疗卫生人员收受红包扣责任追究的规定》及其他有关规定，坚决查处临床促销费、开单费、统方费、处方费等回扣行为和开大处方、乱检查、乱收费等问题，做到合理检查，合理用药，合理收费；严禁收受患者红包。

四是医院办公室、护理部组织，院长参加，邀请各科病人及病人家属代表召开行风建设座谈会，征求意见建议并及时解决□20xx年共召开座谈会4次，80余人参加；常年请社会各界领导职工担任行风监督员，就医院的医德医风、医护质量、技

术水平、就医环境等方面进行了社会问卷调查，共计测评次，医院综合满意率96.6%，医院职工对医院测评2次，综合满意率96.7%。

三、强化医院内部管理，加快医院发展步伐

(一)坚持科技兴医，重视人才培养和科研工作。

首先，根据我院业务发展和工作需要，充实了中层干部队伍，为医院发展增添了后备力量。实行主诊医师负责制，加强年轻同志的带教，构造三阶梯人才队伍，接受本科生人，送出进修学习人，参加西学中研究生班学习9人。鼓励年轻医生进行提升学习。

其次，加强学习培训，提高医护人员业务素质。每周三定为全院中医知识培训日，每周二参加国家中医药管理局视频学习，开展院内业务培训23次；组织全院三基知识考核6次，合格率达98.5%。全区三基考试名列第二。督促医务科、护理部等职能科室先后组织院内业务讲课。另一方面通过走出去、请进来方式加快人才培养。

第三，坚持科技兴医，开展新技术新项目。先后购进了碎石机、全自动免疫分析仪等医疗设备，为临床诊断和治疗工作提供了保障。

(二)狠抓医疗护理质量管理，确保医疗安全。

认真组织和督促医务科、护理部等职能科室定期开展医疗质量大检查活动，对病历、处方的书写，抗生素的使用以及消毒隔离执行情况认真检查，综合分析，严格按照医院管理制度进行奖罚。同时，充分发挥行政、后勤职能部门的协调、指导、督查等作用，为临床一线业务的正常开展提供了强有力的后勤保障。由于工作措施得力，医疗护理质量稳步上升，一年来无重大医疗差错事故发生，有效地防范了医疗

风险，促进了医疗业务的快速增长，同时患者对医院的信任越来越高。

(三) 进一步加强新农合管理。

一是保证参合率100%，确保全覆盖。要把参合人员真正落实到位。

二是完善补偿方案，确保群众住院医药费实际补偿比%以上。

三是提升服务能力，确保网络服务覆盖率100%。完善村级网络结报系统，全面提升新农合管理运行质量，保证参合群众持卡就诊，划卡结算，快捷方便，公正透明。

四是强化监督管理，进一步规范医疗服务行为，合理使用合作医疗资金。明确责任，严格考核奖惩，加强基金使用监测，实行次均费用控制、单病种限额付费，严查挂床住院、严控大处方，严防冒名顶替。

(四) 进一步促进公共卫生服务均等化。组织实施结核病防治，农村孕产妇住院分娩补助，农村孕期妇女孕前和孕早期免费补服叶酸，免费婚前医学检查，预防艾滋病、梅毒和乙肝母婴传播，15岁以下儿童免费补种乙肝疫苗，贫困白内障患者免费手术复明等公共卫生服务项目。

(五) 进一步完善基本药物制度。

一是严格规范基本药物采购渠道，实行零差率销售。对少数村卫生室、少数卫生服务点有时不按规定自行采购药品、不实行零差价销售的，要严格禁止。坚决把医改这个大政策落实到位。

二是认真执行绩效考核制度。绩效考核是医药卫生体制改革，特加是实施基本药物制度的一项重要内容。对内部职工要考

核兑现，对村卫生室也要及时考核兑现到位，严禁和稀泥、打和牌，严禁不考核不兑现、只考核不兑现、考核了少兑现。

三是坚决强化用药管理。要继续加强对医务人员合理用药的监管，继续实行用药人员、用药结构、用药数量异常情况监控分析，实行定期上报，定期分析、定期整改制度，确保临床合理用药。

四、稳步推进等级医院建设

一是认真对照创建标准与考核细则，吃透精神；

四是紧扣得分点，完善相关资料；

六是坚定信心，克服困难，求真务实，切实做好二级医院复核评审迎检的具体工作。

20xx年工作亮点：创建等级医院，实现规范化管理。

主要表现在以下几个方面：

1、健全组织体系，规范科室设置、科室命名。

2、加大投入，改善医院环境。先后投入五十多万元，将新建的病房楼一楼装修改造成符合标准的消毒供应室，扩大并搬迁药库、中药煎药室，修建停车场、绿化带。先后投入了四十多万元引进了全自动免疫分析仪，添置了碎石机、特定波治疗仪等中医诊疗设备。

3、信息化建设发展迅速。为病区门诊添置了几十台电脑，病区、门诊均使用电子病历。

4、加强业务技术学习，严格落实三基三严。投入了五万多元建立了国家中医药管理局中医技术网络视频学习平台，每周

二下午组织全院职工学习。院内每周三下午组织中医适宜技术学习，并科学完善考核细则。有效开展新进工作人员岗前培训，在岗人员三基三严和卫生法律法规知识培训考试，要求人人过关。

5、中医药特色优势进一步发挥。专科建设取得成效。推行中医绩效考核，完善中医绩效考核方案，把中药饮片使用率、中医治疗率、中医优势病种治疗率纳入科室综合考核目标。整合实力较强及中医优势明显的疼痛科、肛肠科、糖尿病科作为市级及区及重点专科。增加了疼痛科、肛肠科、糖尿病科人员，添置了熏蒸仓、中医特定波治疗仪等中医诊疗设备。初步建个病区综合治疗区，1个门诊综合治疗区，建立治未病服务平台，开设体质辨识门诊，开展冬病夏治服务，推动中医特色优势发挥。

6、医院文化建设得到落实。进一步明确了医院宗旨、院训、发展战略等组成的核心价值体系。医院有了自己的院歌《天使的选择》，填补了医院文化建设的空白。编印了《员工手册》、《文化手册》并进行培训。通过开展三好一满意活动、文明示范窗口的创建、医德考评等，大力倡导自律自省的行业风气；大力倡导传承、创新祖国医学的责任意识和使命感。按未病堂的设计风格，设计装修了百草堂，把独特的中医底蕴与我院实际进行完美结合，给人以视觉和知识的双重享受。

工作报告及计划 工作总结及工作计划篇七

一、经营成果

我们利用各种时机，转变个险所有内外勤的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在大潮中立于不败之地。正是攻

克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为__个险从根本上增强了凝聚力，__个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。基础工作，立足长远发展，是__个险长期以来始终坚持的方向，__个险基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，在各网点积极举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

二、工作中存在的一些问题

增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是__团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在；部分主管责任心和工作能力跟不上市场发展的需要，整体水平有待提高；团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

三、明年工作设想

继续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。抓好基础管理工作，确实提高业务人员的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。大力开展增员活动，特别是__增员工作。建立完善的层级培训体系，抓好正式人员及新人培训、衔接教育及代资考培训等工作，提高各级人员水平。继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇网点的规模发展。各网点的晋升。

展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在__公司的正确领导下，在__支公司的共同配合及个险全体内外勤的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让__的大旗永远飘扬。

工作报告及计划 工作总结及工作计划篇八

一、班级情况：

本班学生共37名，本班学生的中等学生占多数。学生较听话，大部分学生学习认真，上课能专心听讲，积极举手发言，课后按时完成作业。但也有少数一部分同学基础较差，因此在课堂教学中要重视后进生的学习，使他们逐步赶上大部队。尽量让学生学得轻松，学得牢固。

二、积极做好班级常规教育工作

1、充分利用队会的时间学习学校的常规制度和轻声文化，并在日常学习的过程中让学生知道什么行为是对的，什么是不对的，使学生养成良好的学习和生活习惯。

2、合理利用升旗仪式、重大节日，加强学生的德育教育。(中秋节、国庆节)

3、充分发挥各项活动中的教育阵地的作用，增强学生的荣誉感，使学生心中有他人、有集体。

三、严格抓好班级纪律

2、课间纪律：课间是学生轻松休息的时间，良好的课间纪律将会给整个校园带来活跃而轻松的气氛。然而，丰富多彩的课间活动，就是解决课间纪律乱的法宝。

四、卫生方面：讲究卫生很重要。

1、个人卫生：要求衣着整洁，做好“三勤”。

2、班级卫生：每天早、中值日生清扫，并进行爱护环境和花草的教育。

五、培养得力的班干部

班干部的培养方面班级管理光靠班主任一人来管理是不够的，而班干部却是班级管理的小助手。本学期我将采取值日生轮流制，对班干部实行考评，不行者随时下岗，使班级管理再上新台阶，让每个孩子的潜能都得到充分的挖掘，培养有个性的人，使孩子们学会学习，学会生活，学会合作和学会管理。

本学期重点培养的班干部有：程馨仪、葛唱、郭昱婷、赵一凡、陆锐等

六、每月班级活动计划

九月份：

1、暑假作业的总结、评比。

2、教室净化、美化、布置。

3. 钢笔写字比赛活动。

十月份：

1、开第一次庆国庆主题队会。（红歌比赛）

2、开展养成教育活动。

十一月份：

1. 做操整齐。

2. 主动拾起校园一片纸，保护校园环境卫生。
3. 积极开展“读好书”的活动，评选读书大王。
4. 宣传并进行安全教育。

十二月份：

- 1、元旦庆祝活动。
- 2、进行安全教育。

一月份：

- 1、写好本学期班主任工作小结。
- 2、开展期末班级学生评优工作。
- 3、组织学生参加好期末考试。

工作报告及计划 工作总结及工作计划篇九

1-10月实现限上社会消费品零售总额73.01亿，增速20.6%，增速全市第一(除经开区外)；限上批零住餐四大行业销售额146.06亿，增速9.3%，高于全市平均增速1.7个百分点。外贸进出口总值18.26亿美元(出口16.61亿美元，进口1.65亿美元)，比去年同期下降6.62%，降幅高于全市0.93个百分点，三区排第三。新批外资企业3家，在谈外资项目3个，合同利用外资367万美元，实际利用外资91万美元；境外投资企业1家，境外投资1876万美元。实现网络销售额469.7亿，同比增速34.2%。浙江省电子商务示范区创建成功，温州首个跨境电商园区和电子商务虚拟产业园落户，瓯海区网络经济促进会成立；续签阿里巴巴温州产业带，已入驻商家1.89万家，1-10月实现线上交易额70.83亿元，与阿里巴巴进口货源电子商务

平台签约，网络经济“一号新产业”培育初步取得成效。

(一) 强化平台，务实推动新常态下外贸增长

1、认真落实外贸补助政策。对各级外贸扶持政策做到宣传到位、申报到位、兑现到位，今年共指导帮助全区216家企业向上级部门申报奖励、补助项目392个，资金近20xx万人民币，提高企业扩大进出口的积极性。结合“服务企业、服务基层”活动积极开展“外贸双服务”攻坚，走访全区150多家外贸企业，送政策强服务解难题，鼓励和引导外贸企业做大做强，努力扩大外贸出口。

2、推动企业开拓国际市场。把“拓市场、稳增长”放在首位，坚持以展促销，结合我区出口商品结构、市场等具体情况，精心组织企业参加各类重点展会，鼓励企业多接单、接大单、接长单，巩固扩大传统市场，提升新兴市场市场占比。共计推荐和组织了200多家企业参加各类展会70多个，取得较好地效果。联合市贸促会组织我市服装企业参加7月份香港时装周春夏系列展览会暨瓯海服装产业国际化发展系列活动，组织瓯海参展企业26家共计39个展位。

3、积极推动海外瓯商回归。扎实做好海外瓯商贸易回归的基础调查工作，建立海外瓯商贸易回归名录库，出台瓯商贸易回归优惠政策，落实“四个一批”，即在谈一批、注册一批、落地入驻一批、运营一批”；支持企业利用商贸服务平台开展国际贸易，重点搭建海外瓯商贸易回归平台，推进华侨(瓯商)贸易综合服务中心的投入和营运；利用国有办公楼、总部经济园等作为贸易回归平台。已入驻企业8家，有5家企业正在办理手续，预计今年贸易回归额2亿美元。

4、加快促进外贸企业转型升级。培育发展国家外贸转型升级专业型示范基地(浙江温州瓯海区眼镜基地)，打造和优化各类公共服务平台；积极创建出口名牌，加强质量管理和诚信自律；鼓励增加研发投入和技术创新，支持企业加快外贸转型升级。

级步伐。二年来眼镜基地运行良好，新建平台“温州市眼镜及配件市场”正在顺利推进，产品出口不断扩大，产品质量不断提升，全区出口名牌数量位居全市前茅。

(二) 对外开放，切实提高外资外经利用水平

1、创新境外投资方式。一是抓好对外投资指导工作。利用各种时机和平台宣传对外投资的政策，了解企业投资意向，支持区内有条件的企业通过多种方式开展境外投资。二是积极推动境外投资增长，借力“互联网+”全面转型，森马集团1.15亿元人民币(约1876万美元)并购韩国电商服务领军企业isecommercecompanylimited(简称ise)并计划在中国构建移动互联平台。三是培育管理创新型外经企业。跟踪帮助乌兹别克斯坦鹏盛工业园区申报国家级园区，预计明年1月份商务部将进行考核；温州市冠盛汽车零部件集团股份有限公司积极引入国际智力，在境外设立投资企业4家，国际综合竞争力进一步提升。

2、搭建投资促进平台。通过浙洽会等重大活动平台开展系列招商活动，利用海外瓯商资源构建全球招商网络。重点围绕三个外资项目(大西洋银泰城二次装修、后中ht-5-c地块西班牙肉类进口项目、温州乐园二期)开展了攻坚行动，有力推动了项目进展。

3、改善外商投资环境。通过组织客商一同参加省、市组织的各类招商推介会，全方位的宣传、推介瓯海，营造投资氛围；加强与相关部门、镇街的联系和沟通，及时掌握项目信息和投资者信息，重点项目实施专人负责，对投资意向者加强跟踪，主动上门服务，进一步创新利用外资管理和服务模式，增强投资软环境对利用外资的吸引力。

(三) 扩大消费，加快推进商贸流通体系建设

1、抓好商贸统计工作。一是制定商贸统计例会制度。不定期

召开商贸服务统计工作会议。二是走访各镇街(开发区)及有关商贸企业。联合统计局、服务业发展局到各地、各企分析形势、商讨工作、交流经验。三是加大新增限上单位排查力度。督促符合限上要求的商贸企业和个体户及时纳入统计库□20xx年新增商贸企业5家。四是配合推进商贸“小微企业限下转限上”工作。并积极探索和推进电子商务企业纳入统计库工作。截止11月底，已组织37家经营主体完成限下转限上工作。

2、加强商业氛围营造。全力打造月光经济平台，推行《瓯海区关于加快推进月光经济发展实施意见》和《三年行动计划》，加快梅泉夜市改造提升。举办瓯海区金秋购物节活动，在红星美凯龙、阿里巴巴温州产业带等多个线上线下平台，结合时尚消费、月光经济，举行多场促销活动，实现销售额5000万元。

3、培育发展商业主体。积极推进商贸重点项目建设，其中国际酒业和食品市场、温州眼镜及配件市场、温州皮革鞋料市场先后试营业，站南服饰批发广场、大西洋银泰城、华润万象城进入内部装修，大象城、港龙商业广场商业部分主体已经结顶。组织开展商业特色街创建，国智9号商业街、茶山梅泉商业街、梧慈路移动通信三条商业街成功获得“瓯海区特色商业街”称号。

4、加强商贸领域安全生产工作。出台商贸领域安全生产相关文件，多次对接区安委和区消安委，开展了安全生产专项检查行动，对辖区内建成的大型商业网点进行安全大排查，编制了商务领域安全宣传册，参与区安全生产月和安全生产日活动，在金州电商城组织开展电商安全宣讲和安全演习活动，进一步增强企业安全意识。

(四) 创新模式，加快推进网络经济发展

1、电商集聚效应进一步扩大。“省电子商务10大产业基地”

金州电商城和国智电子商务产业园被评为“省电子商务示范产业基地”，2大园区在共同完善电商基础设施打造的同时又形成差异化竞争。招商引资成效显著，森马新产业孵化基地项目、传化公路港等项目一期地块成功挂牌出让，网络经济综合服务中心、润通电子商务产业园、赛伯乐互联网创新孵化中心、温州现代进出口商品城、大象城韩国馆等一批网络经济项目也在积极推进中。温州首个虚拟电子商务产业园——国智虚拟电子商务产业园挂牌，省内首个促进电子商务虚拟产业园发展的十六条扶持意见出台，创新了集聚发展和资源共享模式，目前引进了108家商务秘书虚拟入驻企业。推出“零创空间”，按入驻“零成本”、运作“零障碍”、孵化“零风险”的目标打造金州、国智2个“零创空间”示范点，加快电商孵化能力。中国淘宝村潘桥陈庄村和仙岩沈岙村启动改造提升。设立微商经济服务站，金州、国智、智德、大象城4个点，主要是为微商企业搭建一个公共服务的平台，提供政策支持、金融服务、信息服务、人才技术、创业辅助等公共服务，涌现了一批微商创业项目。

2、跨境电商布局开始出成效。全市首个跨境电商产业园智德园区开园，并与温州邮政和专业培训机构天下人达成战略合作，带动周边葡萄酒市场、眼镜市场和皮革鞋料市场等发展跨境贸易，建设公共保税仓库的计划即将启动，跨境电商集聚基地已初步形成，交易产品类目已拓展到鞋服、眼镜、葡萄酒和食品进口等。此外，利用华侨资源，海内外物流平台正在筹建，达成初步合作意向的海外仓面积约5万平方米；海外侨团推进的线上线下结合的跨境贸易展示配送中心项目也正在推进；阿里巴巴进口货源电子商务平台温州项目已与阿里巴巴集团签约。

3、网络经济发展氛围日渐浓厚。编制了瓯海区网络经济宣传册、宣传片和文件汇编，打响瓯海时尚电商之城品牌。邀请聚美优品副总裁周涛、浙江现代商贸研究院副院长赵浩兴、阿里巴巴资深讲师等行业专家开展活动，举办网络经济大讲堂、青年创业项目实战营、ebay电商高峰论坛、中国外贸季高

高峰论坛等活动，培训人次超3万，强化电商企业交流，活跃发展氛围。“趣玩吧”、“童库尚品”等互联网创业项目开始发力，全市第一连锁众创空间——国智9号“乐创汇”正式启动，互联网+创业活动和交流日趋频繁。“花花公子”电商男鞋第一品牌落户瓯海，为我区龙头电商企业注入新的品牌，也将滚动发展周边产业。

4、农村电商惠民实事工程收实效。将电子商务进万村工程列入区重点工作，推进城乡电商服务网络建设，建立村级电商服务网点266个，验收网点120个，改造提升60个；在社区、院校和商务楼，智能投递终端服务站104个。2个中国淘宝村改造提升完成，农村电商人才技能提升培训加快。

(五)重抓落实，确保民生工程取得实效

1、扎实推进粮食安全工程建设。认真落实全社会粮食供需平衡调查和农村居民存粮专项调查工作，共签订收购量144吨，确保农户种粮积极性也为我区储备粮补充了粮源。共轮换原粮3058.58吨，现已陆续出库。全面开展粮食清仓查库工作。坚持对区级储备粮开展每月一次的“一符四无”检查，全区所有储粮仓站100%符合。全面完成瓯海区20xx年粮食库存检查共计13000吨，（其中成品粮890吨）。

2、认真完善行政审批服务工作。按省市行政审批权力清单清理工作的要求，初步完成行政权力事项比对规范工作。组织开展行政审批案卷自查工作，认真做好审批权力清单清理工作，进一步提升审批服务水平。牢固树立为民办事、为企业服务的意识，把提供优质服务放在首位，共办理各类事项94件（其中外商投资企业设立（变更）33件，各类加工贸易业务批准、酒类经营企业备案登记等61件），承诺件77件，均提前办结。

20xx年计划全年实现外贸进出口22.52亿美元，与今年基本持平，其中出口20.42亿美元，进口2.1亿美元；实际利用外

资3500万美元，与今年基本持平；限上社会消费品零售额220亿元，比今年增长10%。

(一) 以贸易回归为切入点，实现对外贸易稳定增长

1、积极开拓国际市场。努力稳住和扩大发达国家市场特别是欧盟的市场份额，大力开拓东盟、南美、非洲等新兴市场，计划组织和推荐境内外省市重点推介展会80多个，抢抓出口订单，确保全年外贸进出口22.52亿美元的目标任务。

2、推送政策强化引导。完善领导干部挂勾联系制度和驻企服务员制度，继续开展“暖企强工”活动，关注外贸企业实际困难，及时将外贸形势动态以及国家、省、市、区有关部门出台的最新政策送到企业手中，为外贸企业创造良好的发展环境。联合海关、检验检疫、国税、地税、外汇管理局等部门开展调研和外贸、通关、税务等政策专题宣讲活动，及时解决企业出口遇到的困难，为企业抢订单促成交提供咨询建议等帮助，提供更加便捷的服务；联合金融机构开展巧用金融政策解决融资难问题，为企业融资探索新途径，提高企业抗风险能力和盈利能力。

3、推动企业转型升级。以建设国家级、省级出口基地和创建“浙江出口名牌”、“温州出口名牌”为重点，支持企业加快转型升级步伐，加强质量管理和诚信自律。鼓励外贸企业增加研发投入，加强技术创新，重点支持具有自主知识产权、自主品牌和战略性新兴产业的产品出口。

4、持续推动甬商贸易回归。健全甬商贸易回归工作机制，强化贸易回归重点项目跟踪服务，计划全年实现贸易回归额5亿美元。加快建设贸易回归平台建设，及时跟踪对接在谈外贸企业，协助企业尽快入驻开展进出口贸易业务。加强与贸易回归签约侨团的日常联络，积极举办各类专题对接交流活动，支持和帮助海外甬商在瓯海开展各类贸易活动。

(二) 以扩大消费为带动点，加快商贸业流通发展

- 1、培育时尚消费热点。全力拓展时尚消费产业，积极搭建扩内需促消费平台，举办金秋购物节、时尚消费周等活动，营造商业氛围，推进专业市场与互联网有机融合。根据“一点一规划，一点一政策”思路，挖掘新的月光消费，推进月光经济，结合时尚消费、月光经济、人文历史，着力培育一批新的特色商业街项目，重点推进梧田老街改造提升。
- 2、加快商贸市场建设。加快发展我区商贸市场，发挥市场的集聚效应和产业辐射能力，规划打造一批现代商贸市场规模化、专业化、国际化、品牌化、现代化的时尚产业流通市场。加快商业网点建设，重点推进万象城、大西洋银泰城、站南服饰批发广场等重点商贸业项目。
- 3、加大商贸市场监管。有针对性的组织开展安全生产专项督查，积极参与区安委办和消安委办组织的各类安全主体活动，加强商贸领域安全宣传工作，不定期组织开展安全宣讲和安全演习活动，确保商贸领域无安全事故。

(三) 以创新利用外资为突破口，争取利用外资新突破

- 1、加强重点项目跟踪服务。专人服务重点项目，加强与相关部门和镇街的联系和沟通，及时掌握项目信息和投资者信息。重点抓好意大利脑磁体项目、丽岙街道华侨广场项目的落地；时刻关注各小微工业园区建设进展情况；进一步创新利用外资管理和服务模式，增强投资软环境对利用外资的吸引力；建立长效服务机制和重点外资企业联系制度，积极帮助协调解决出现的问题，为外商投资企业创造一个公平、公正、文明的投资环境。
- 2、创新利用外资新方式。大力发展总部经济，全力打造总部经济集聚区。力争服务业利用外资实现新突破，充分利用我区腾笼换鸟、退二进三等发展战略和配套出台的鼓励政策，

在抓好制造业利用外资工作的同时，积极引导和促进服务业利用外资。积极探索境外借款、股权投资等新方式利用外资。加快推进我区优势企业、重点行业赴境外投资。落实宣传优惠和扶持政策，鼓励我区一些发展态势良好的企业，在增资扩股、境外融资等积极引导、帮助民营企业“走出去”。

(四) 以产业布局为依托，打造网络经济核心城区

1、完善电商产业布局。围绕“2+5”规划布局，加快以金州电商城和国智电商园2个省级电商示范基地为龙头的电商集聚区打造；发挥智德跨境电商园区的集聚效应，积极推进瓯海保税仓建设，进一步推进跨境集聚区规模；培育海外仓平台，整合海外仓库面积超5万平方米；加快打造线下线上融合发展的站南商贸服饰批发广场，发挥温州电子商务大厦的功能，进一步推动站南集聚区的发展；做大做强阿里巴巴温州产业带平台，通过平台运营，加快传统企业销售和采购的电商化进程，促进工业企业转型发展；依托瓯海专业市场集群优势，打造具有一定辐射性的网上电商市场，实现市场的线上线下融合发展。

2、加快电商配套体系建设。推进网络经济综合服务中心、森马新产业孵化基地项目、传化公路港、润通电子商务产业园、赛伯乐互联网创新孵化中心、温州现代进出口商品城等招商引资项目；优化韵达、邮政等物流企业布局，降低物流成本，提升物流快递服务能力；重点培育鞋巴巴、微商城等一批电商平台打造，打造信泰皮革鞋料市场、强强葡萄酒市场线上平台；进一步完善网络基础设施、网络经济诚信和网络安全等体系建设。

3、加大电商知识培训。继续加强与院校和机构的合作关系，积极营造良好的电商氛围。把电商人才交流和培养作为产业发展的核心工作来抓，创新方式方法，组织开展多载体、广范围、多层次的电商活动。组织讲师团在各镇街开展巡回讲座，计划全年分层次分行业分类目组织培训3万人次以上。