

最新理疗师工作计划(实用8篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

理疗师工作计划篇一

- 1、皮肤好, 仪表大方, 熟悉中医理疗和手法;
- 2、良好的语言表达能力, 善于沟通, 服务意识强, 工作耐心细致;
- 3、吃苦耐劳, 爱岗敬业, 良好的个人素质, 较高的职业素养和道德;
- 4、性格开朗乐观, 积极向上, 团队协作能力强。

理疗师工作计划篇二

产后由于女性身体和心理的变化，使很多产妇在产后出现各种各样的心理问题。产后恢复技师可以在心理上给予产妇一些疏导和调节。

2、帮助产妇恢复体型

现在很多的孕妇在怀孕的过程中，由于一些不当的饮食习惯，会影响产后的恢复。而产后恢复技师可以帮助产妇恢复产后的完美体型，如通过一些瑜伽动作或者产后健身体操，尽可能的使产妇恢复到受孕前的效果。

3、产后催乳

产后的妈妈们由于无法产出足够多的母乳而非常的苦恼。产后恢复技师掌握催乳技能，可以帮助疏通妈妈们的乳腺，保证乳汁分泌的通畅。而母乳中的营养成分会比奶粉更好，对提升宝宝的免疫机制是很有帮助的，所以使产后恢复技师的职业更加的吃香。

理疗师工作计划篇三

为认真贯彻落实《禁毒法》，帮助和监督吸毒成瘾者戒除毒瘾，根据《戒毒条例》规定，结合我市实际，制定本工作方案。

一、总体要求

坚持以人为本，规范管理，注重实效，按照《禁毒法》《戒毒条例》和《贵州省社区戒毒工作实施细则》的规定，深入开展社区戒毒(康复)工作。

二、组织领导

为认真做好社区戒毒(康复)工作，成立赤水市社区戒毒(康复)工作指导小组，负责组织指导、协调全市开展社区戒毒(康复)工作。

组 长：张集智 市委副书记、市长、市禁毒委主任

副组长：汪洪林 市委、副市长、市禁毒委副主任

向定勇 市委、政法委书记、市禁毒委副主任

陈小猛 市公安局局长、市禁毒委副主任

成员：市公安局、市法院、市检察院、市卫生局、市司法局、市民政局、市人劳社保局、市教育局、市疾控中心、团市委、

市妇联、市总工会、市财政局、各乡镇人民政府、街道办事处主要负责人组成。

市社区戒毒(康复)工作指导小组下设办公室于禁毒办，市公安局副局长、禁毒办主任雷勇同志任办公室主任，市公安局禁毒大队大队长伍裕强、市公安局禁毒大队教导员黄世彬同志任办公室副主任。

三、时间安排

(一)20xx年8月10日前，建立组织机构和工作机制，规范档案资料。

(二)20xx年9月10日起，在各乡镇、街道全面开展社区戒毒(康复)工作。

四、任务目标

(一)建立健全社区戒毒(康复)工作组织机构、工作机制和经费保障制度。

(二)公安、卫生、教育、民政、劳动保障等部门，对社区戒毒(康复)人员在就医、就业、就学、入组社区药物维护治疗到指定的和有资质的医疗机构自愿戒毒、生活保障等方面给予支持和帮助。

(三)在市人民政府统一领导下，由乡镇、街道负责组织实施社区戒毒(康复)工作，以社区(村)为基础，以社区(村)戒毒(康复)专职人员为主干，以吸毒成瘾人员个人及其家庭为主要工作对象，帮助和监督吸毒成瘾人员戒除毒瘾。

五、工作措施

理疗师工作计划篇四

出纳是按照有关规定和制度，办理本单位的现金收付、银行结算及有关账务、保管库存现金、财务印章及相关票据等工作的总称。从广义上讲，只要是票据、货币资金和有价证券的收付、保管、核算，就都属于出纳。它既包括各单位会计部门专设出纳机构的各项票据、货币资金、有价证券收付业务处理，票据、货币资金、有价证券的整理和保管，货币资金和有价证券的核算等各项工作，也包括各单位业务部门的货币资金收付、保管等方面的工作。狭义的内纳则仅指各单位会计部门专设出纳岗位或人员的各项工作。

我作为一名出纳人员，下一年我将按照以下几方面开展的工作：

- 1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。
- 2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。
- 3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，严格把关，不能有半点疏忽和大意。加强各种费用开支的核算，及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初报交会计做账，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。
- 4、做好应对突发事件的应急工作。
- 5、坚持原则，秉公办事，做出表率。
- 6、完成领导临时交办的其他工作。

结合企业行业发展及自己的岗位上工作需求，加强相关业务方面的学习，提高自己的业务素质和综合能力。

预算的目的是设法增加收入，减少成本，压缩财务费用，管理费用，营业费用等各项支出。

1、预算一定要全员参与，绝不能少数人参与凭空捏造，想当然得出。既包括经营指标，也涵盖费用开支预算，接待预算等等。

2、要求部门领导把预算工作放在心上，指导兼职预算员做好部门预算，按时编报分析，必须做到预算编报和分析的及时性，部门预算要求每月25日必须上报财务部，部门预算执行情况的分析必须于每月2日报送财务部。

3、制定费用额度控制指标：在额定范围内，只要能完成经营目标，钱怎么花都行；无计划开支必须专项审批。

要求财务管理科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。

理疗师工作计划篇五

计划网专题频道工作计划栏目，提供与2018年工作计划格式范文相关的资讯，希望我们所做的能让您感到满意！

2018年工作计划格式范文【一】

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，这给销售工作带来很多不便，这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下：

一；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各种媒体获得 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向结合。

四；xx年对自己有以下计划

1：每周要增加10个以上的新客户，还要有3到5个潜在客户。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好(幼儿园年度工作计划2018)准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5：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。

6：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。

7：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。

8：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。

一、市场分析

- 1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。
- 2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。
- 3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。
- 4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产

品组合战斗群,避免单兵作战。

2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划:

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有:计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案,定期进行售后跟踪,抢占办公耗材市场,争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作,送货一定及时、售后服务一定要好,让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的'利润指标,***万元,纯利润***万元。其中:打字

复印***万元, 网校***万元, 计算机***万元, 电脑耗材及配件***万元, 其他:***万元, 人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量, 建立完善的工程验收制度, 由客户服务部监督、验收, 这样可以激励工程部提高工程质量, 从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次, 树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软, 损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行, 客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体, 如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度, 把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访, 进行免费技术支持, 建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体, 如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈, 我们可以从服务、维修创造利

润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又

要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

2018年工作计划格式范文【二】

在这xx年的一年里,凭借前几年的蓄势,已具备步入了快车道,为实现了稳步的效益增长,以崭新姿态展现在客户面前,一个更具朝气和活力的、车间完善后,管理水平必将大幅度提高,这不仅仅是市场竞争的外在要求,更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说,全面提升管理水平,与公司同步发展,既是一种压力,又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标,厂部特制订20xx年工作计划如下。

1、进一步完善公司的组织架构,确定和区分每个职能部门的权责,争取做到组织架构的科学适用,三年不再做大的调整,保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理,完善员工薪资结构,实行科学公平的薪酬制度;

5、充分考虑员工福利,做好员工激励工作,建立内部升迁制度,做好员工职业生涯规划,培养雇员主人翁精神和献身精

神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状

和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

2018年工作计划格式范文【三】

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

1. 不断强化护理安全教育，将工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，以院内、外护理差错为实例讨论借鉴，使护理人员充分认识差错因素、新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2. 将各项规章制度落实到实处，定期和不定期检查，监督医学，并有监督检查记录。

3. 加强重点环节的风险管理，如夜班、中班、节假日等，减少交接班的频次，减少工作中的漏洞，合理搭配年轻护士和老护士值班，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

4. 加强重点管理：如病重病人交接、压疮预防、特殊用药、病人管道管理以及病人现存和潜在风险的评估等。

5. 加强重点病人的护理：如手术病人、危重病人、老年病人，在早会或交接班时对上述病人做为交接班时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险作出评估，达成共识，引起各班的重视。

6. 进一步规范护理文书书写，减少安全隐患，重视现阶段护理文书存在问题，记录要“客观、真实、准确、及时完整”，避免不规范的书写，如错字、涂改不清、前后矛盾、与医生记录不统一等，使护理文书标准化和规范化。

7. 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，如输血、输液反应、特殊液体、药物渗漏、突发停电等，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、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. 主管护士真诚接待病人，把病人送到床前，主动做入出院病人健康宣教。

2. 加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念，并于周二基础护理日加上健康宣教日，各个班次随时做好教育指导及安全防范措施。

理疗师工作计划篇六

2. 推进健康管理部门的(年度)服务计划，以及控制预算；

3. 协助收集数据、撰写服务相关报告，记录服务成果；

4. 协助机构评估服务对象需求，并筹划适合的服务。

5. 举办及带领各项健康相关小组活动。

一、学历及专业背景要求(含资格证书要求)

学历:本科或以上

专业:医学相关专业

资格证书:

1、《康复理疗师》或《执业医师》资格证

2、如有《注册营养师资格证》或《健康管理师》更佳

二、工作经验要求

工作经验:3年以上临床康复工作，如有长者服务相关工作经

验更佳。

三、其它工作技能要求

专业技能：

- 1、语言表达清晰；
- 2、有耐心；
- 3、有制作健康知识课程，并面对长者宣讲；
- 4、衣着得体，五官端正

相关知识与技能：粤语。

理疗师工作计划篇七

乙方

一、甲方开设康复理疗专科，引进乙方资金和技术，开展对颈腰椎间盘的康复治疗业务。

二、合作时间：五年。

三、甲方责任及义务：

2、不得因领导班子变更而改变协议。合作期内甲方不得增加类似康复理疗项目。

3、双方合作以甲方名义开展工作，甲方拥有名誉权和对外解释权。

4、。配护理人员协助理疗科室开展业务，使乙方操作透明化。

5、保证乙方享受投资政策的连续性，合同到期后根据实际情况享受优先合作的权利。

6、配合乙方做好市场宣传，对乙方的宣传材料进行审核和监督

四、乙方责任和义务：

1、负责理疗科室的设备购买、安装和使用，并对其进行维护

2、负责康复理疗科室的自主经营，承担项目合作期内的一切经济、法律及医疗责任及经营费用。如出现医疗纠纷及事故，乙方赔偿一切经济损失，甲方须协助解决。

3、乙方工作人员必须遵守甲方的院纪、院规，服从甲方院长领导，必须遵守有关医疗操作规程。

4、严格执行山东省医疗项目收费标准。

五、结算方式：

1、乙方计价后，由甲方统一收费，每月凭底联结算后，以现金形式返还乙方，无须乙方发票和税金。

2、每月产生的净利润甲乙双方按照四六分成原则执行。

3、甲方须于下月2日前将乙方应得收入及时兑现给乙方，如无故滞留乙方应得款，应按每月营业总款2%补偿乙方。

六、违约责任

1、甲方违约造成终止协议，按协议终止所差时间，乙方的平均收入标准赔偿。

2、乙方违约造成终止协议，按协议终止所差时间，包赔甲方

合作余额。

3、因自然灾害和不可抗力原因，造成双方被迫终止协议不属于违约。

七、其它

1、本合同未尽事宜，双方可协商解决。

2、本合同一式两份，双方签字盖章后生效，各保留一份。

本合同签订地点：

甲方代表人签字：

乙方代表人签字：

____年____月____日

理疗师工作计划篇八

金虎辞岁，玉兔迎春。今年是针灸理疗康复科全面发展的关键之年。针灸理疗康复科的和谐发展、为增强可持续竞争力，特拟定20xx年主要工作计划。针灸理疗康复科工作要以党的十七大精神为指导，全面落实科学发展观，深刻领会卫生工作的新目标、新要求，牢牢把握卫生事业面临的良好发展机遇，以医药卫生体制改革为契机，巩固和扩大我科工作成果，加快卫生服务建设步伐，进一步加强科室管理和医德医风建设，认真做好疾病防治工作，在新的起点上推进我科工作改革与发展。

20xx年工作重点是继续抓好门诊针灸理疗康复科运动作业疗法室建设；做好横向联合，拓展好针刺、拔罐、刮痧强强联合，着力建设针灸理疗康复科门诊、规范发展针灸理疗康复

科门诊管理；切实抓好病人针灸理疗康复科服务工作；全面启动中医治未病、艾灸、拔罐、推拿、按摩等服务工作；积极开展中医预防、康复治疗工作。

1. 定期到其他科室查房，了解病人中医针灸理疗辅助康复情况，指导相关科室医师开需要的针灸理疗康复治疗项目，指导本科人员制定针灸理疗科计划及实施。本科医师熟练掌握各种仪器的. 适应证，向其他相关科室医师推介本科特色。

2. 有计划对本科医师进行全面针灸、理疗、康复培训，经常做到理论和治疗技术的培训，以提高每位医师的针灸理疗康复理论及针灸理疗康复治疗技术水平。

3. 全面开展：红外线治疗，药物离子导入，中频脉冲电治疗，超短波短波治疗，磁疗，颈椎牵引，普通针刺，温针，头皮针，眼针，梅花针，火针，耳针，电针，放血疗法，穴位贴敷治疗，穴位注射，灸法，隔物灸法，拔罐疗法，刮痧治疗、按摩疗法等等。

4. 有计划地开展：早期脑梗死，脑血管意外后遗症、球麻痹、颈椎病，偏头痛，眩晕，耳鸣、腰椎间盘突出症，腰椎骨质增生症，截瘫，坐骨神经痛、面瘫，三叉神经痛，面肌痉挛、过敏性鼻炎，哮喘，虚寒性胃肠炎、风湿性关节炎，痛风性关节炎、脑性瘫痪，尿潴留，术后疤痕松解粘连；前列腺炎，盆腔炎等等的治疗。

5. 在院内外宣传针灸理疗康科的项目特点，治疗效果，提高社会各界康复意识。通过病人及时反馈的意见与建议，及时改正我们工作当中的不足，以提高工作质量与服务。

6. 对疑难病人进行科内讨论，以提高治疗效果增进康复医疗技术水平。

认真落实工作要点，为推动中医药发展，充分发挥中医药特

色和优势做出贡献，扩大针灸理疗康复科在中医在基本医疗、传染病防治等领域的作用，重点加强中医工作，进一步加强我科特色建设，提高中医服务质量。