

健康教案熊来了活动延伸(大全9篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

地震局工作总结和计划篇一

志愿投身防震减灾事业的优秀人才。

(二) 报考人员应当具备以下条件：

1. 具有中华人民共和国国籍，热爱祖国，拥护党的路线、方针、政策；
2. 遵纪守法，品行端正；
3. 具备岗位所需的专业和技能条件；
4. 具备适应岗位要求的身體条件；
6. 具备岗位要求的其他条件。

(三) 有以下情形者不得报考：

1. 曾受过各类刑事处罚的；
2. 曾被开除公职的；
3. 有违法、违纪行为正在接受审查的；
4. 尚未解除党纪、政纪处分的；

5. 按照《事业单位公开招聘人员暂行规定》的相关规定应当回避的；
6. 社会信用失信人员；
7. 法律法规等规定的其他不能报考事业单位的情形。

根据有关规定，江西省地震局不招收本单位处级及以上干部亲属。地震系统其它单位处级及以上干部亲属应聘江西省地震局事业单位，干部本人应当按照管理权限，事前书面向本单位和江西省地震局组织人事部门说明情况，应聘人员报名时应当如实申报本人在地震系统工作的近亲属关系情况。如未如实申报，将取消考试、聘用资格。所指的近亲属关系包括：夫妻关系；直系血亲关系，包括祖父母、外祖父母、父母、子女、孙子女、外孙子女；三代以内旁系血亲关系，包括叔伯姑舅姨、兄弟姐妹、堂兄弟姐妹、表兄弟姐妹、侄子女、甥子女；近姻亲关系，包括配偶的父母、配偶的兄弟姐妹及其配偶、子女的配偶及子女配偶的父母、三代以内旁系血亲的配偶；其他亲属关系，包括养父母子女、形成抚养关系的继父母子女及由此形成的直系血亲、三代以内旁系血亲和近姻亲关系。

地震局工作总结和计划篇二

1、加强支部学习

地震局党支部认真开展党支部学习活动，地震局支部年初就制定出全年学习计划，并随时增加新内容，采取集中学习和自学的方式，先后学习了十九大报告，支部平均每年集中学习达**次，全体党员认真撰写学习心得和学习笔记，并听取地委举办的“两会”专题报告会，截止目前支部学习已经达到**次。

2、加强机关文明建设

认真规范文明单位创建档案，开展每年一次的文明单位、文明科室的评选活动，结合地直机关开展的“十不准”活动，教育和引导职工文明办公对内严格要求自我，对外树立党员的良好形象。通过开展学习文明礼仪知识，普及文明公民教育。

认真参加地直机关开展的群众性文体活动和志愿者服务活动，参加植树造林绿化家园、义务清扫无人管理的居民小区垃圾活动，激发职工爱护环境的文明意识。

1、不断完善党组织班子

今年上半年，按照工委要求，我局结合工作实际推选出一名副处级领导担任地震局支部副书记一职，进一步完善了党组织结构，充实了支部力量。支部书记带头讲党课，每季度末宣讲一次，每年研究二次支部党建工作。支部每年年初制定工作计划，年末认真总结党建工作情况，并上报机关工委。

2、规范内业档案

地震局虽然人员少，但内业档案管理规范，党员及支部活动记录齐全，包括支委会记录、党支部会议记录、党员大会记录、党课记录、党员学习笔记等等。

3、不断完善学习机制

由于地震局专业性质原因，监测技术人员的党员有时因为24小时不间断观测无法参加支部学习，地震局支部考虑到这一点，于是就采取集中加分散的学习方式，除了局里每周一次的支部集中学习外，另外结合监测性质，在台网中心设立学习小组，利用监测空隙把没有参加集中学习的内容补回来，采取灵活机智的学习方式，以达到同样的学习效果。

4、提供一个党员活动的阵地

由于办公场地限制，行署仅拨给地震局4间办公室，考虑到保证地震局台网中心监测队伍党员的建设和管理，20**年地震局台网中心成立运行后，就利用监测指挥中心开展经常性的党员活动场所，在20**年开展的建党**周年迎庆活动及20**年的七一等活动中发挥了积极地作用，同时我局根据宣传需要还配备了一台照相机、一台摄像机和电脑，由办公室专人进行维修和管理，配备了5种相关的党刊。

地震局利用防震减灾工作宣传深入百姓家家户户的特点，利用抗震救灾志愿者服务队的小红帽，走入百姓当中进行宣传防震减灾知识，讲解自救基本技能。

6、加强党员管理机制。

地震局支部始终坚持“三会一课”、支部笔记记录齐全，管理规范，支部定期组织对党员学习笔记进行抽查，认真开展党员领导干部双重组织生活会制度，深入开展星级部办、星级党员评选等创先争优活动，自20**年至今已开展5次星级部办评选推选出5人次的星级党员和先进科室。

7、扎实开展党员服务活动

地震局支部多年来认真开展党员服务活动，在“万百千活动”中地震局支部和**社区及时对接，组成共建支部，开展共建活动。在防灾减灾日前夕地震局深入**社区开展防灾减灾知识培训，让广大居民深入了解防震知识，提高保护自我的技能。目前，我局全体党员已人均开展一次一对一的帮扶活动，对四户贫困家庭分别送去大米和白面，总价值达***余元。

述职人□xxx

20xx年x月x日

地震局工作总结和计划篇三

为贯彻落实党中央国务院进一步加强学校禁毒教育工作的有关精神，提高广大师生对毒品犯罪社会危害性和禁毒工作重要性、紧迫性的认识水平，增强禁毒、防毒意识，推动学校创建“安全、无毒、文明”校园，根据县禁毒工作会议精神 and 县教育局禁毒工作计划精神，结合我校实际，特制定20xx年禁度毒工作计划。

以“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻县局有关禁毒工作会议精神，增强毒品预防教育的责任感和紧迫感，把毒品教育作为我校安全与稳定工作、学校德育和法制教育工作的一项重要内容。围绕“抵制毒品、参与禁毒”的宣传主题活动，全面、深入、细致地开展禁毒教育工作，以提高学生禁毒意识和拒绝毒品自控能力为根本，营造一个文明、净化的教育环境。

为确保学校教育教学工作正常进行，确保校园的安宁，确保广大师生的健康安全，我校禁毒工作将继续深入贯彻党的十七大精神，以“三个代表”重要思想为指导，按照省、市、县禁毒委的统一部署，加强青少年毒品预防教育，积极推进“无毒学校”创建工作，把青少年毒品预防教育工作引向纵深发展。

我校为了扎实开展好禁毒工作，全面落实学校制定的禁毒工作计划，经研究决定，成立禁毒工作领导小组。

组长：王学才 副组长：卢生文

成员：吴正魏科武崔勇陈自全成玉兵四、学校禁毒工作职责

- 1、抓好学生毒品预防教育各项措施的落实，加强督促检查。将毒品预防教育纳入学校教育计划，每学年不少于两个课时。学校确保学生无吸毒现象。

2、研究制定学校禁毒教育活动方案,课堂教育和校外教育相结合进行,组织在校学生观看禁毒展览、有关禁毒的影片等,进行警示教育;以“6.26”国际禁毒日为契机,开展拒绝毒品主题活动。

3、学校禁毒工作纳入法制副校长工作任务;制定计划分期分批培训毒品预防教育骨干教师、更新禁毒教育素材供学校采用。

4、结合创建“平安校园”活动,积极配合有关部门开展创建“无毒校园”工作。

1、统一思想,提高认识

全面开展毒品宣传预防教育工作,使每一个教育工作者都能认识到毒品的严重危害性,认识到一旦沾上毒品就丧失前途,葬送健康,毁灭生命,祸及家庭、社会乃至国家。但并非每一个教育工作者都能认识到,目前毒品虽尚未在学校出现,但“防患于未然”总比“亡羊补牢”好。我校把禁毒教育列入学校工作计划,列为德育工作计划中重要的一项,将禁毒教育与学生思想政治教育结合起来,与学生日常行为规范结合起来;与学校法制教育结合起来;与培养青少年树立正确的道德观结合起来。我们把禁毒教育作为老师特别是班主任一项常规工作,使我校的禁毒教育工作常抓不懈。

2、健全禁毒教育网络,责任到人

学校充分发挥“三结合”教育网络资源的优势,注重协作配合,形成相关责能部门齐抓共管的毒品预防教育机制,使青少年毒品预防教育工作有计划、有组织、有步骤地快速高效地进行。

3、充分发挥课堂教学的主渠道作用,辅助于社区教育,形成点面结合的毒品预防教育的格局。

课堂是教育学生的主渠道，学校将结合学科的特点，利用政治、生物以及健康教育课的相关知识点，把禁毒知识作为一项重要内容贯穿于课堂教学之中，并将毒品预防主题教育纳入教学计划，确定负责毒品预防教育的骨干教师，并予以培训，切实安排好课堂教学，增强教育的针对性和实效性。发挥好课堂教学的主渠道作用。同时充分发挥社区教育的辅助作用，避免形成校外的盲区。学校将把毒品预防教育与社区的创建“无毒社区”、“不让毒品进我家”等活动有机结合起来，并以“6.26”国际禁毒日为契机，掀起毒品预防教育高潮；学校将通过家长学校组织学生家长接受禁毒教育和亲子教育，帮助家长掌握有关禁毒知识和教育子女远离毒品的方法，以加强对学生的社会、家庭毒品预防教育和监督。

地震局工作总结和计划篇四

1、2 2、附件一：专家名单 评审专家组名单 编号
姓 名 单 位 职 称 职 务 签 名 1 1 2 3 3 4 4 5 专家
人数为不少于 3 3 人单数，必须有校外专家参与专家组评审。

大学生科研基金项目管理办法

医院科研基金项目管理办法

2020科研基金项目申请书

大学生科研基金项目申请书

中医药大学科研基金项目任务书模版

地震局工作总结和计划篇五

为更好更快地捕捉到有价值的宏观信息，切实提高群策群防

能力，我们首先狠抓了防震减灾助理人员的进一步落实，责任进一步明确；其次，认真整理了45个镇乡，10个宏观监测点的具体布点及震后变动情况，在查实具体地点、落实具体人员、完善通信方式等方面做了大量工作。

通过会议培训、专栏设置、现场讲解等多种形式，着重从防震减灾助理员的职责、宏观点的观测员职责入手，要求他们不断学习与宏观监测工作相关的知识，学习地震宏观异常的识别知识，掌握动物生活的一般习性，从而不断提高他们的业务水平和工作能力。

汶川地震发生后，我们明确要求防震减灾助理员树立“震情第一”的观点，认真完善和理顺乡镇宏观工作程序，即发现宏观初步核实及时上报和登记造册，进一步使乡镇宏观观测工作落到实处。同时，要求全县各乡镇发动其行政村村委会干部力量，加强宏观信息的收集和上报，密切配合乡镇防震减灾助理员，做好有感地震宏观信息收集，发现情况及时上报。

“”汶川地震后，我县出现了一些少见的地震地质及宏观现象。我们坚持深入全县各乡镇，特别是沿龙泉山脉一带的乡镇为重点，实现“横向到边，纵向到头”的工作思路，创新性地开展宏观观测工作。首先，得到地震宏观信息后，第一时间安排人员赶到现场，通过当事人描述、走访周围群众、以及现场实际勘察等方式，必要时请求相关部门支持和配合，认真做好宏观现象第一手资料的核实、分析和论证工作。其次，坚持宏观规范填表记录，完善登记成册制度。同时运用电话、电子邮件、传真等方式以最快捷的速度上报给市防震减灾局和四川省地震局，并全力配合做好宏观的调查核实工作，对有价值的宏观坚持开展好宏观追踪工作。

南华镇金银山村地震观测站建设通过选址、立项、征地、设计、造价咨询和财评审、公开招标比选等工作，现已进入全面施工阶段，预计今年底至明年初全面竣工。

由于我局成立时间较短，技术力量和设备及地震预报工作较为薄弱，防震减灾工作依然任重道远，宏观监测预报工作显得尤为重要，为此，我局将在县委、县府的正确领导下，在市防震减灾局的大力支持下，进一步发挥部门职能，从完善设备设施、落实人员职责、加强制度建设、转变工作作风、提高行效能等方面着手，着力构建“府统一领导，部门依法监管，行业、单位全面负责，公民积极参与”的全社会共同抵御地震灾害的工作格局，把我县的宏观观测及防震减灾工作做得更好。

地震局工作总结和计划篇六

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。