

最新大班健康我们去耕种教案反思(优质5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

下季度工作重点及规划 护士长下季度工作计划篇一

一、在科主任及护理部的领导下，全面负责产房的行政管理和护理质量管理工作。

二、按护理部及产科质量管理要求，负责制订护理工作计划并组织实施，定期或不定期督促检查各项规章制度，各班岗位职责以及各项护理技术操作规范的执行落实情况，并及时总结讲评，不断提高护理质量。

三、根据产房的工作任务和助产士的具体情况，优化护理力量的组合，进行科学合理的排班，制定各班岗位职责。

四、组织业务学习和专业技能的培训，定期提问或采用其它形式考核，并做好奖惩考核工作。

五、督促所属人员严格执行消毒隔离及无菌操作，按计划和要求定期进行产房无菌区域的空气、物品和工作人员手的细菌培养，并鉴定消毒效果。

六、及时传达护理部的工作要求，督促、指导产房各项工作，主持晨会，了解中夜班工作情况，不定期检查中、夜班、节假日的工作情况。

七、参加并组织危重患者的抢救工作以及疑难、危重病例的讨论，了解各级医生对护理工作的要求。

八、做好产房内各类物品、仪器及急救用品的管理工作，指定专人负责，保证供应并定期检查，做好记录。

九、协调本科室工作人员与医生、工勤人员及其他科室人员之间的工作关系，相互沟通情况，及时取得支持和配合。

十、做好每月各项业务统计工作，准确填写和检查各项报表。对工作中发生的重大问题，应及时分析、鉴定、总结，提出有效的防范措施。

下季度工作重点及规划 护士长下季度工作计划篇二

在过去的工作中，有成功的，也有失败的，有做好的，也有做的不好的，不管怎么说都成为历史。现在接到一个新产品，我的口号是：不为失败找借口，只为成功找方法。我的季度个人销售工作计划具体做法是：多跑多听多总结，多思多悟多解决，勤动脑，勤拜访，必须做到：“铜头铁嘴橡皮肚子飞毛腿”。做一名刚强的业务员。

(1)，优势：企业规模大资金雄厚，价格低，产品质量有保证。

(2)，劣势：产品正在导入期，各方面还不成熟，客户不稳定，条件有限(没有自己的物流配送)。

总之老品牌占山为王，市场，客户稳定。要想在这片成熟，竞争非常激烈的无烟战场上打出一片天地。我们必须比别人付出10倍的艰辛。

1，童车制造业：主要是：儿童车儿童床类。

2，休闲用品公司：主要是：帐篷吊床吊椅休闲桌等。

- 3, 家具产业：主要是：五金类家具。
- 4, 体育健身业：主要是：单双杠脚踏车等。
- 5, 金属制造业：主要是：栅栏、护栏，学生床等。
- 6, 造船业等等。

1, 以开发客户为主，调研客户信息为辅，两者结合，共同开拓钢管市常

2, 对老客户和固定客户，要经常保持联系，勤拜访，多和客户沟通，稳定与客户的关系。对于重点客户作重点对待。

3, 在拥有老客户的同时，对开发新客户，找出潜在的客户。

4, 加强业务和专业知识的学习，在和客户交流时，多听少说，准确掌握客户对产品的需求和要求，提出合理化建议方案。

5, 多了解客户信息，对于重点客户建立档案，对于潜在客户要多跟进。

6, 掌握客户类型，采用不同的销售模式，完善自己和创新意志相结合，分层总结。

1, 做到一周一小结，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。

2, 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作。

3, 对所有的客户工作态度要端正，给客户一个好的印象，为公司树立形象。

4, 客户遇到问题，不能置之不理，一定要尽全力帮助他们解决。把我们的客服带给客户让他们感到我们公司温暖。买者

省心，用者放心。

5，要有健康的体魄，乐观的心情，积极的态度。对同事友好，对公司忠诚。

6，要和同事多沟通，业务多交流，多探讨。才能不断增强业务的技能和水准。

7，到十一月份，要有两至三个稳定的客户。保证钢管的业务量。

8，十月份是个非常严峻的时期，业务刚刚开始，市场刚刚启动，对市场中的客户还不太了解。希望争取拿到一至二个定单。

总结了自己的一些成果后，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。

1、每周要增加2个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

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，再做好准备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(文章转自实用文档频道xx09)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。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

11、为了今年的销售任务每月我要努力完成达到万元的任务额，为公司创造利润。

以上就是xx年的个人销售工作目标，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司应有的贡献。

下季度工作重点及规划 护士长下季度工作计划篇三

1、参照“二甲医院评审标准”及“优质护理服务标准”，结合我院实际情况，继续修订、完善相关制度及质量标准、工作流程等，使得护理工作持续改进。

2、加强重点部门、病人重要环节的管理，完善护理流程及管理评价程序，加强护理安全监管，每月对各科护理质量进行不定期抽查，每月在护士长例会上进行总结、分析，提出整改意见，确保护理工作的安全。

3、按照“优质护理工程”评价标准，做好优质护理服务工作，保障病人安全。

4、继续做好护理文书、输血安全记录等专项质量控制。

1、按照分层次培训计划，继续坚持每月二次的业务学习、每月一次的护理查房，鼓励护士利用各种机会外出学习，积极完成继续教育学分。

2、按照考核计划，完成一次护士分层理论、操作考核，促进护士学习积极性，提高业务知识和技能水平。

按照医院教学计划做好院、科两级的实习生的教学工作，落实师生双评，召开教学质量评议会，发现教学中的不足，及时进行整改，使教学工作持续改进。

在年终逐步完成护理各项工作统计、分析、总结，按照统计结果及相关制度、评价标准，结合20xx年存在的不足之处，制定出20xx年护理工作计划。

下季度工作重点及规划 护士长下季度工作计划篇四

1、进一步完善所《员工手册》，确定规章制度的各项内容，争取做到各项制度的科学适用，保证所在既有的规范中顺利运行。

2、完成各部门各岗位的工作分析，为年终评选及绩效考核提供科学依据。

4、完善本部门组织机能，细化各员工工作职责，各项工作内容具体落实到人，定时定量完成，提高部门工作质量要求，圆满完成所交给的各项工作任务。

（一）规章制度的完善。

规章制度引导员工工作规范，是处理日常工作中各项事务的依据，在一定程度上影响着企业的正常运行。然，本所迄今为止的规章制度严格来说是不完备的。鉴于此，行政财务部基于稳定、合理、健全的原则，在20xx年底首先应完成所规章制度的完善。

2□20xx年x月报请主任律师审阅修改；

3□20xx年x月份最终定稿。

实施目标注意事项：

规章制度的制定应本着简洁、科学、务实的方针，注重可行性及可操作性。

目标实施需支持和配合的事项：

- 1、需各部门提供最新版本的服务规范；
- 2、制度修订后需请各部门审阅、提出宝贵意见并须经主任律师最终裁定。

（二）各岗位工作分析。

通过岗位分析既可以了解公司各部门各岗位的任职资格、工作内容，从而使公司各部门的工作分配、工作衔接更加精确，也有助于对每个岗位的工作量、贡献值、责任程度等方面进行综合考量，以便为制定科学合理的年终优秀职员评选奠定

良好的基础详细的岗位分析还给行政配置、招聘和为各部门员工提供方向性的培训提供依据。

3□20xx年x月份在主任律师的指导下确定各岗位综合考评依据，评选出所优秀职员。

实施目标注意事项：

在信息搜集过程中要力求翔实准确，整理后的岗位分析按部门进行分类，以便日后工作中查询。

目标实施需支持和配合的事项：

- 1、需参考各员工完整的岗位职责；
- 2、优秀职员评选依据及岗位分析资料须经主任律师最终裁定。

下季度工作重点及规划 护士长下季度工作计划篇五

一、加紧培训，提高员工职业素养

我们常说酒店的形象就是我们每一个职工的表现这确实是真的，我们每一个人的日常工作一定是关系到了酒店的形象，就现阶段我们酒店职工的一个整体修养我觉得还会有待提高的，这个是必然的一个的东西，我们酒店现阶段员工的职业素养还是有待提高的，特别是新员工一定要加紧培训，我们的宗旨就是打造一个高素质的服务团队，目的不为别的，这很简单，为消费者提供优质的服务。

现阶段我们的服务还是有待补充的，通过x个季度的以来看到的不足的弊端，一定在第一季度中加紧改善，有问题一定要及时的发现，酒店就是这么一个环境，细节就决定着我们是不是能够做好，我们做为职场员工这也是最基本的事情，往大的来说我们今后也一定是往好的方向继续发展。

二、安全工作

在这x个月来的整顿下，酒店的安全的工作还是做的很好的，但是不能松懈，第一季度的工作还需要用心还需要加强安全工作，每天的人流量很多对于一些突发事件一定要及时的发现，第一季度的工作中面对这么多问题，还是不能松懈，这些问题包括括酒店的失窃，还有消防工作，这些都是接下来需要重视的工作面对这么多的工作，酒店下一步一定要走的很稳。

第一季度的工作是很重要的，酒店的全年的营业额是否达标关键也是在第一季度，这是很大的一个挑战，-酒店第一季度的工作一定是充实，而且会很顺利的。

下季度工作重点及规划 护士长下季度工作计划篇六

1. 员工入职、离职(截止3月31日)

总部：各部门入职41人，离职13人。离职率为4%□20xx年同期入职17人、离职人员25人。离职率为8%。离职率较去年同期降低4个百分点。

加工厂：入职163人，离职76人，离职率为13%□20xx年同期入职为112人，离职人数73人，离职率为15%。入职人数同比增长51人，增长46%，同比离职率下降2%。从以上数据可以看出来，工厂在招工难的外部环境压力下，还是招录相对较多的工人，且离职率同比有所下降。充分体现了公司年初提高员工福利待遇、改善员工伙食等一系列的激励政策与人文关怀的良好结果。也体现了工厂对外宣传公司政策、吸引曾离职工人重返工作岗位的工作成果。

办事处：(截止2月末，且不含临时人数。3月数据正在整理，中旬才能完成)，办事处共318个专柜，在职988人，入职108人，离职95人。离职率为9%□20xx年同期离职人员为107人，

入职为114人，离职率为10%。同比变化不大。

专卖店：（截止到2月末，3月份人数正在整理中），专卖店共有28个店铺，在职87人，离职率为13%。因专卖店的人事信息刚刚完善，暂没有前期的对应数据。

综上，在公司的人力资源战略规划中□20xx年是组织架构、人员结构调整年□20xx年是人员能力提升及二次创业人才储备的一年，这一点从上述的入职数据中可见端倪。

2. 招聘

本季度公司招聘途径有四种，即：前程无忧网络招聘、晚报招聘、理工校园现场招聘、内部推荐。本季度共面试209人，复试105人，上岗35人，通过人力资源部招聘及内部推荐而入职35人（1月份3人，2月份15人，3月份17人）。其中：通过内部推荐入职3人。

（一）企业文化活动

1. 组织完成年会策划及实话
2. 每月板报更新
3. 早会主题拟定及人员安排

（二）培训工作

1. 建立20xx年度公司级、部门级培训计划
2. 培训实施
 - 1) 新员工入职培训2次

2) 沙龙文化培训：《职场也要步步精心》、《沟通风格》。

3) 公司级培训

已经完成了oa协同办公平台的使用培训。

4)

协调相关部门培训工作：信息部：维富友升级系列培训、集团总部采购部质检周期、实验设备及产品执行标准的培训多品牌中心黑田副总讲解的色彩培训。

1. 绩效考核方案

制定办事处经理代管绩效草案框架；

制定并上报电子商务管理者绩效奖金计发办法(草案)。

2. 人力资源数据

人工成本分析报告：形成各体系人工成本分析报告模板，完成20xx年1月-2月办事处人工成本数据分析报告。

3. 薪酬、福利方案

20xx年度工厂工资调整方案；

20xx年度集团总部办事处职员、导购调薪方案；

20xx年度总部各体系调薪方案。

4. 外联工作

政策补贴：获得劳动局2万元就业贡献奖励，已入公司财务账

户。

外部评选：3月份将园区各部门参选甘井子区政府组织的三八妇女节评优活动，第一工厂生产一班荣获甘井子区“巾帼文明岗”先进女职工集体荣誉、第二工厂生产五班荣获甘井子区“先进女职工集体”荣誉、检查部刘部长荣获甘井子区“巾帼文明岗”荣誉。

编制政协提案：从解决企业发展中的现实问题入手，人力资源部策划、撰写4项政协提案，已经提交区政协。

《扩大品牌服装生产企业劳动用工补贴范围》

《对先就业再培训的品牌服装企业进行培训直补》

《在住房政策方面给予外来务工人员市民待遇》

1. 制度流程建设

oa人事系统的完善：一季度重点是完善了总部oa人事系统和办事处oa人事申请审批流程。

质量体系文件修订：一季度重新完善、修改了《员工职务行为管理规定》，同时，制定了《办事处经理请休假管理规定》及《关于员工再次入职延续工龄的规定》。

2. 外审工作

3月21日-22日接受了莱因公司的外审，外审员对人力资源部的各方面工作都给予了肯定，但对于人力资源部提出3个建议项目，已经组织相关责任人做出改进时间计划。

1. 健全专卖店人事信息管理

2. 加工厂计时人员、办事处职员编制纳入总部管理

在年初调薪的同时，将加工厂计时人员及办事处职员的编制规范管理，对增编增岗、入职提出管理要求。

1. 完善人员岗位能力评价体系；
2. 细化新员工培训内容；
3. 建立健全培训效果跟踪评价方法和内容
4. 办事处20xx年第2季度销售激励方案及操作细则
5. 整合人力资源质量体系文件，建立完善办事处管理制度。

下季度工作重点及规划 护士长下季度工作计划篇七

科内根据上年度业绩量化考核得分，结合专科工作年限及职称，选出1~2名护理质量督导员，日常对护理工作过程中护士长不能体察到的护理行为进行督察，并以指导改进为主要目的，不与护士业绩量化考核挂钩，督导员每月将发现的问题和改进的效果在护士例会上反馈一次，提高全体护士主动纠偏和规范行为的质量意识。

继续实行上级护士负责指导、监督和检查下级护士工作，质量考核与两者同时挂钩制度。护士长和质量控制小组成员每周五负责检查在科病人的护理质量，并记录存在问题，提出改进措施。

完善科内护士各班岗位职责和工作程序标准，每月护士长力求跟班一轮，按标准对当班护士进行督查和指导，并及时改进和完善。

确定每月最后一日作为护士质量标准学习日，确保人人掌握

和执行标准。

每月底组织护理质量督导员和质量控制小组成员开质量检查报告会一次，指出科内质量薄弱环节，共同商讨改进方法，不断提高科内护理质量。

继续带领全科护士及时摸索、总结行之有效的护理新方法，并形成规范，不断提高基础护理技巧，提高病人的舒适感及满意度。

利用晨会每日选择在院的一个病种及时进行相关理论知识和护理常规的学习，有效提高当日护理内涵质量。

每月组织一次护理查房，分别针对一般、疑难危重等不同病种。

全科护士不定期参加科内医生组织的业务学习并做记录，纳入考核内容。

制定确实可行和有效的三基理论、专科知识学习计划，将三基和专科理论按内容分篇，每月每篇人人考核过关，并设立奖励制度进行鼓励。

每月一次按时组织全体护士学习icu专科常见并疑难杂症的治疗护理新动向与体会，并讨论、记录、总结提高。

成立操作考核小组，以临床随机考核为主，将对病人的“人文关怀”列为重点考核内容，每人每月3项培训并考核，提高操作水平和护理内涵质量。

科内继续每季度分组集中床边操练各种icu监护技术一次，做到人人熟悉各种抢救及监测仪器的使用与维护，并能熟练配合各种抢救。

联合脑外科、心内科年底举行icu专科理论及操作技能竞赛。

根据科室工作情况，继续分批选送科内护士去胸外科、神经内、神经外科院内进修专科护理技术1周。

坚持现行的制度，每周五护士长利用晨会组织学习、提问职责制度，并予以安全警示。

制定职责制度、应急预案学习和考核计划，每季度进行考核一次，在原有基础上不断强化，并利用每月全科护士例会分析当月全院及科内的安全隐患，提出防范措施。

强化icu护士的“慎独”精神，强调用药安全，护士长利用跟班时间及时督查违规行为，并予以严惩，每月组织学习和考核新药用药知识一次。

以身作则加强思想品德及职业道德教育，收集一些关于职业道德和做人规范方面的文章，利用每月护士例会，组织全体护士学习讨论，叙说心得。

继续加强护理文件书写的培训、检查工作，进一步完善护理监测记录单的内容，确保护士及时、客观、真实、完整地完
成护理记录，确保医疗护理安全。

结合icu医疗新技术、新项目，开展相应的护理新技术。

进一步完善crrt护理新技术,加强对crrt小组成员的再培训和操练，同时帮带全科护士人人学会操作床边血滤机。

继续进行“俯卧位机械通气”新技术的临床护理实践工作，完成相关护理常规的制定。

制定论文写作计划，要求年底前护师以上人员必须发表市级以上论文一篇，主管护师必须发表省级以上论文一篇。

- 1、对照“江苏省继续教育项目及学分管理办法”，要求每位护士年初制定个人学分完成计划，并有计划的完成继续教育学分。
- 2、继续鼓励科内护士参加各种学历教育，争取20xx年底自考本科学历达6名，科内全体护士均达到大专及以上学历。
- 3、加强五年内护士基本技能操作培训，按五年内护士规范化培训要求认真进行考核、培训。
- 4、重视专科护理人员培养，经护理部同意争取安排2名护士外出进修。
- 5、科室继续订阅《中华护理杂志》，便于护士及时了解护理新动向，提高论文写作能力。
- 6、倡导“关爱生命，呵护健康”新的服务理念，从细节做起，切实为病人做实事。
- 7、针对icu无陪护、探视时间短等特点，继续实行护士每日主动与病人家属电话联系和代买餐点服务，切实解决家属的实际困难。
- 8、倡导“关爱生命、呵护健康”新的服务理念，从形象做起，申请定做新的icu护士工作服，一方面方便操作，另一方面体现icu护士精干、身心优美的形象。
- 9、在科内开展选评icu形象大使活动，根据平时的理论操作得分、年终业绩考核得分、医生护士的综合评价、护士长考评及日常病人家属满意度随时调查，评出1名16、护士形象大使，给予奖励和表彰，树立icu护士服务品牌形象，带动icu全体服务质量。