

挠痒痒游戏 一日活动看游戏心得体会 会(优秀8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。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

送教下乡工作计划篇一

一、指导思想

高举中国特色社会主义伟大旗帜，全面贯彻党的十九大精神，按照“目标精准化、工作系统化、实施项目化、传播立体化”和“按需设项、据项组团、双向受益”的原则，号召我校学生利用暑期走出校门，践行社会主义核心价值观，积极弘扬“筚实扬华、自强不息”的交大精神，在实践中受教育、长才干、做贡献，不断自我教育、自我完善，成为五有交大人。

二、实践主题

青春之力践行十九大·青春之光筑梦新时代

三、实践内容

(一)“青年红色筑梦之旅”专项行动

号召青年创新创业团队利用成果服务乡村振兴战略、助力精准扶贫。积极走进革命老区、贫困地区，接受思想洗礼、学习革命精神、传承红色基因，重温革命前辈伟大而艰辛的创业史，走好新时代青年的新长征路，为中国特色社会主义事

业培养更多全面发展的合格建设者和可靠__。

申报条件

(2)其他成果优秀的创新创业团队，能够积极促进革命老区、贫困地区发展。

(二)主题实践

1、“投身实践铸信仰”理论学习宣讲专项行动

送教下乡工作计划篇二

位于天塘乡西部，辖10个村民小组，266户1084人，全村耕地面积1233亩，其中水田633亩，旱土600亩。2008年全村人平纯收入2240元。我村紧邻东风乡，离乡政府驻地18公里，是天塘乡最为偏僻的村委会之一，由于交通不便、村落分散，全村群众生产生活十分困难，经济发展水平极为低下，系天塘乡的“西部”，更是全县的“西部”。

1、指导思想。在市工商局、市经委党建扶贫工作队和当地党委、政府的领导下，认真贯彻执行党的农村工作方针、政策，围绕继续深化农村改革，调整产业结构，发展农村经济，增加农民收入，维护农村稳定这个中心，按照“一年打基础、二年求发展”的思路，坚持抓好三个“结合”，即：抓以党支部为核心的领导班子建设与健全村级组织相结合；抓基础设施建设与提高村民素质相结合；抓壮大集体经济与农户增产增收相结合，使樟门塘村彻底摆脱贫困，在政治文明、物质文明和精神文明方面成为宜章县的先进村。

2、总的目标。生产发展，生活宽裕，村容整洁、管理xx[]要通过三年的努力，使我村领导班子的凝聚力、战斗力明显增强，党团员充分发挥先锋模范作用，村民的科技素质明显提

高，致富能力明显增强，生产生活条件明显改善，社会治安保持稳定，全村成为宜章县脱贫致富的示范村。具体讲，人平纯收入 元以上，村级集体经济收入达到 万元，全村供水、改电、路畅，新农村建设卓有成效。

1、切实加强村领导班子和党员队伍建设,充分发挥支部的战斗堡垒作用和党团员先锋模范作用,加强村民的政治法制教育努力提高村民的科学文化素质认真抓好村务公开和xx管理,切实加强法制建设。

2、集中财力、人力、物力，狠抓水利、道路等基础设施建设,积极改善村民生产生活条件,夯实经济发展基础。

3、大力推广农业科技，努力调整产业结构,搞好山地综合开发,发展高效优质农业，增加农民收入，壮大集体经济。

4、加大对教育、科技、文化、卫生和环保事业的投入，加强精神文明建设,促进经济与社会协调发展。

要认真贯彻落实中央和省委关于农村工作的方针政策，遵照市委建整办的具体部署，按照“抓好根本，打好基础,确保重点”的工作思路，加强村领导班子和党员队伍建设，搞好基础设施建设，大力发展农户经济和村级集体经济,圆满完成工作任务。

1、立足根本，加强村领导班子和党员队伍建设，建立健全各项制度。

(1) 抓好队伍。按照“五个好”的目标对现有的村党支部领导班子认真进行一次考察,并按照组织程序选强配齐支部班子。通过交心引导,培训或督促自学的方式使支部成员加强对党的基本理论和党的农村基本政策的学习，提高政治、业务素质和管理水平，加强对农业技术、致富技术的学习,增强带头致富的实际本领。组织一次外出考察学习活动，使他

们开阔视野，明确方向。开展一次xx评议党员活动，倡导开展批评和自我批评的风气，努力纯洁党员队伍。发现、培养和吸收有条件的干部、村民特别是有文化、有技术、乐于奉献的青年到党组织中来，保持本村党组织的活力，壮大党员队伍。

(2) 建好阵地。争取上级投入建好村级组织活动中心，打造农村党员现代远程教育平台，组织现有党员开展学、学农业技术的活动，提高他们的政治、科技素质，充分发挥他们在本村脱贫致富建设中的先锋模范作用。

(3) 教育村民。以组为单位，在村民中每月组织一次以学政治、学文化、学科技为主要内容的学习活动，重点加强对村民的思想政治教育，增强村民的政策法制观念，提高村民的科技文化素质。

(4) 健全制度。建立健全村支部和村委会议事规则和决策程序，确保集体领导和xx决策，建立党员学习和组织生活制度；推行村务公开制度，特别是对村办公益设施、生产性基础设施要制定管理章程建立财务公开制度；坚持和完善村党支部、村委会按期选举制度；建立健全村民或村民代表评议村干部的制度，加强群众监督；完善村规民约。

2、打牢基础，抓好基础设施建设，改善村民生产生活条件。

(1) 实施通组公路通畅工程。采取立项争取、群众自筹的办法争取实施油菜坪自然村和秀斗冲自然村通村公路通畅工程，一举完成全村通组公路水泥硬化，项目完工后实现村民多年来的水泥路进村愿望。

(2) 着力推进新农村建设，改善村民生活条件。以鼓励性质地采取以奖代投的办法，推动全村“三清、六改、一化”，着力实施“五改五建”工程，靓化村庄。

3、抓住重点，搞好粮食生产、山地开发，增加村民收入，壮大

集体经济。

(1) 整修渠道。将全长 公里的莽山渠道左干渠进行整修，争取上级立项全面完成渠道三面光，扩大旱涝保收面积，以此为突破扩大全村粮食种植面积 亩，增加粮食产量 吨。

(2) 开发山地。以“集体组织、劳资合股、分户经营、利润分成”的方式扶植村民开发山地 亩。

(3) 组织1期种植技术培训班，1期养殖技术培训班，提高村民科技种养水平。

4、加强学习，扎实工作，努力搞好自身建设。

(1) 加强政治理论、农业科技和农村管理知识的学习，全面提高自身素质。

(2) 制定工作制度和有关纪律,包括学习制度、队员守则、目标管理责任制、资金管理制度和组织生活制度。用制度管人,按制度办事。

(3) 谦虚谨慎，勤奋务实，团结拼搏，艰苦创业，以实际行动努力树立组工干部的良好形象,为驻点村的脱贫致富无私奉献。

(4) 从严要求自己，廉洁自律，依法办事，为基层干部作表率，以实际行动赢得农民群众的支持。

送教下乡工作计划篇三

计划网小编为您整理的2018上半年幼儿园后勤工作计划范文，供您参考。更多的工作计划敬请关注工作计划栏目。

2018年月工作计划范文【一】

随着11月份的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段，房产销售每月工作计划。回顾这一个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这一个月来对“房产销售”的理解和感悟，特对12月分工作制定以下房产销售工作计划。

本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

一. 宗旨

本计划是，完成销售指标100万和达到小组增员10人。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

二. 目标

1. 全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自如。
2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。
3. 锁定有意向客户30家。
4. 力争完成销售指标

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。
2. 对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。
3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。
4. 在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。
6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。
7. 在总结和摸索中前进。

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

2018年月工作计划范文【二】

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、 对销售工作的认识：

二、 对销售工作的提高：

1、 制定工作日程表；(见附表)

7、 提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

三、 重要客户跟踪：

1、 江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；

2、 山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科；

4、 山西省大同市北郊区公路段桥工程乐；

5、 河南市政管理处的姚科长；

以上是我十月份工作计划，我会严格按计划进行每一项工作；敬请xx对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

送教下乡工作计划篇四

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。

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2017)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。

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。

送教下乡工作计划篇五

每个护理工作者要坚持以病人为中心的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命人道主义精神。在护理工作中，提前写一篇护理工作计划会给自己带来意想不到的收获。你是否在找正准备撰写“护理下乡支援工作计划”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

- 1、重点加强对新入院护士、聘用护士、低年资护士的考核，强化她们的学习意识，护理部工作计划上半年以强化基础护理知识为主，增加考核次数，直至达标。
- 2、加强专科技能的培训：各科制定出周期内专科理论与技能的培训与考核计划，每年组织考试、考核23次，理论考试要有试卷并由护士长组织进行闭卷考试，要求讲究实效，不流于形式，为培养专科护士打下扎实的基础。
- 3、基本技能考核：属于规范化培训对象的护士，在年内16项基本技能必须全部达标，考核要求在实际工作中抽考。其他层次的护士个人工作计划安排操作考试一次，理论考试二次。
- 4、强化相关知识的学习掌握，组织进行一次规章制度的实际考核，理论考试与临床应用相结合，检查遵章守规的执行情况。

(二)、加强人文知识的学习，提高护士的整体素养

- 1、组织学习医院服务礼仪文化，强化护士的现代护理文化意识，先在护士长层次内进行讨论，达成共识后在全院范围内开展提升素养活动，制定训练方案及具体的实施计划。

安排全院性的讲座和争取派出去、请进来的方式学习护士社交礼仪及职业服务礼仪。开展护士礼仪竞赛活动，利用5.12护士节期间掀起学礼仪、讲素养的活动月，组织寓教于乐的

节日晚会。

(二)、加强护士长目标管理考核,月考评与年终考评相结合,科室护理质量与护士长考评挂钩等管理指标。

(三)、促进护士长间及科室间的学习交流,每季组织护理质量交叉大检查,并召开护士长工作经验交流会,借鉴提高护理管理水平。

第三方面、加强护理质量过程控制,确保护理工作安全、有效

(一)、继续实行护理质量二级管理体系,尤其是需开发提高护士长发现问题,解决问题的能力,同时又要发挥科室质控小组的质管作用,明确各自的质控点,增强全员参与质量管理的意识,提高护理质量。

(二)、建立检查、考评、反馈制度,设立可追溯机制,护理部人员经常深入各科室检查、督促、考评。考评方式以现场考评护士及查看病人、查看记录、听取医生意见,发现护理工作的问题,提出整改措施。

(三)、进一步规范护理文书书写,从细节上抓起,加强对每份护理文书采取质控员护士长护理部的三级考评制度,定期进行护理记录缺陷分析与改进,增加出院病历的缺陷扣分权重,强调不合格的护理文书不归档。年终护理文书评比评出集体第一、二、三名。

(四)加强护理过程中的安全管理:

1、继续加强护理安全三级监控管理,科室和护理部每月进行护理安全隐患查摆及做好护理差错缺陷、护理投诉的归因分析,多从自身及科室的角度进行分析,分析发生的原因,应吸取的教训,提出防范与改进措施。对同样问题反复出现的

科室及个人，追究护士长管理及个人的有关责任。

2、严格执行查对制度，强调二次核对的执行到位，加强对护生的管理，明确带教老师的安全管理责任，杜绝严重差错及事故的发生。

3、强化护士长对科室硬件

设施的常规检查意识，平时加强对性能及安全性的检查，及时发现问题及时维修，保持设备的完好。

第四方面、深化亲情服务，提高服务质量

(一)、在培养护士日常礼仪的基础上，进一步规范护理操作用语，护患沟通技能。培养护士树立良好的职业形象。

(二)、注重收集护理服务需求信息，护理部通过了解回访卡意见、与门诊和住院病人的交谈，发放满意度调查表等，获取病人文书不归档。年终护理文书评比评出集体第一、二、三名。

(四)加强护理过程中的安全管理：

1、继续加强护理安全三级监控管理，科室和护理部每月进行护理安全隐患查摆及做好护理差错缺陷、护理投诉的归因分析，多从自身及科室的角度进行分析，分析发生的原因，应吸取的教训，提出防范与改进措施。对同样问题反复出现的科室及个人，追究护士长管理及个人的有关责任。

2、严格执行查对制度，强调二次核对的执行到位，加强对护生的管理，明确带教老师的安全管理责任，杜绝严重差错及事故的发生。

3、强化护士长对科室硬件

设施的常规检查意识，平时加强对性能及安全性的检查，及时发现问题及时维修，保持设备的完好。

第四方面、深化亲情服务，提高服务质量

(一)、在培养护士日常礼仪的基础上，进一步规范护理操作用语，护患沟通技能。培养护士树立良好的职业形象。

(二)、注重收集护理服务需求信息，护理部通过了解回访卡意见、与门诊和住院病人的交谈，发放满意度调查表等，获取病人的需求及反馈信息，及时的提出改进措施，同时对护士工作给予激励，调动她们的工作积极性。

第五方面、做好教学、科研工作

(一)、指定具有护师以上职称的护士负责实习生的带教工作，定期召开评学评教会，听取带教教师及实习生的意见。

(二)、各科护士长为总带教老师，重视带教工作，经常检查带教老师的带教态度、责任心及业务水平，安排小讲课，了解实习计划的完成情况，做好出科理论及操作考试。

(三)、护理部做好实习生的岗前培训工作，不定期下科室检查带教质量，每届实习生实习结束前，组织进行一次优秀带教老师评选活动。

(四)、增强科研意识，力争年内引进或开展新技术项目1-2项。

20__年下半年转眼即将来临了，外科护理部工作计划也随之陆续展开了，新的护理工作阶段主要从以下几点工作计划展开实施。

一、围绕优质护理示范工作为中心

二、护士基本理论培训计划

每周科内业务学习一次，并邀请教授及科主任讲课，内容为神经外科生理解剖，颅内压增高的病理生理、诊断和急救，颅内血肿的简单ct和mri的影像诊断，危重病患者的营养支持，水电解质，酸碱平衡紊乱等年轻护士基本理论培训计划。

三、有效沟通技巧，提高患者满意度

加强患者以及陪护人员的沟通，学习沟通技巧，真正能够解决患者与护理工作之间的弊端，建立有效地沟通桥梁，更重要的是非语言交流的能力，以适应对气管切开及语言障碍患者的交流。对情绪的调节控制能力，学会放松技巧，保持健康心态。

四、加强院内感染知识的培训

院内感染知识掌握并应用于临床，建立专项感染指控人员，建立持续改进措施。

五、临床应急预案的培训及实施

六、护理安全防范意思的培训

根据责任制分工，明确职责，严格排查安全隐患。并将护理缺陷进行讨论分析。

七、培养年轻护理人员道德价值观

每日利用晨会后10分钟学习励志书籍，培养主人翁意思，树立正确的人生观，激发护士对职业的工作热情。，更新组合新的护士角色，突出专科特色，寻找闪光点。

八、打造具有专科特色的重症监护

我科重视对外科护士能力的培养和培训，并借助现代化监护

及抢救设备，对外科病人瞬息万变的病情进行全面、综合监测，治疗和护理，大大减少了并发症，提高了抢救成功率，降低了致残率。人员选配：首先选择身体素质好，思维敏捷，有责任感，事业心，敬业精神强，勤奋好学，年富力强的护理人员并指派专人负责监护室的护理和管理。

随着社会经济的发展，交通事故不断增加，使外科经常收治重型和特重型颅脑损伤病人，集中了外科急、危、重症患者同时也向外科护理人员提出了新的挑战。近年来，使医生对护士的满意度和患者对护理服务的满意度需求显著提高。

我们要不断加强业务学习，加强培训及训练，不断掌握外科新的护理技术和科学的管理方法，使外科更加成熟，更加现代化，向着有利于医院发展和满足病人需要的方向发展。

一、成立组织，加强领导：为加强对精神病患者的管理，我院成立了重症精神病人管理小组，组长由院长周兴奎兼任，公卫科科长李晓红任副组长，成员有吕建华、张康、范瑞琳及各村医组成。领导小组全面负责重性精神疾病工作领导、检查、协调。

二、年度工作目标：普及精神疾病防治知识，提高对重性精神疾病系统治疗的认识。以镇为单位重性精神病患者检出率达到3.5%以上，管理治疗网络覆盖率达70%，登记患者网络录入率达到100%，规范管理率达到95%以上，全年对纳入管理的重性精神病按着进行1次健康体检，随访不少于4次，在管患者病情稳定率达到60%以上。

三、主要工作内容

员培训，提高工作人员技术水平和管理能力，增强患者家属护理、村委会人员相关知识与技能。

2、为精神病人建立健康档案进行康复指导。及时为每一名新

发现患者建立健康档案，建档登记的内容包括患者及监护人姓名和联系方式等基本情况、患者精神疾病家族史、初次发病时间、既往诊断和治疗情况、既往主要症状、生活和劳动能力、目前症状、服药依从性、自知力、社会功能情况、康复措施、总体评价及后续治疗康复意见等。加强宣传，鼓励和帮助患者进行生活功能康复训练，指导患者参与社会活动，接受职业训练。与病人家属进行交流，发放精神病科普宣传资料，讲解精神病人护理知识，消除社会对精神疾病的歧视和误解。

3、精神病人的发现：接受过重性精神病患者管理培训村医与中心医生通过合作医疗报销，不定期对辖区人口进行调查，收集在医疗机构进行明确诊断的重性精神病患者信息，对发现新患者下列患者(重性精神疾病主要包括精神分裂症、双向障碍、偏执性精神病、分裂情感障碍、癫痫所致精神障碍、重性精神发育迟滞等。发病时，患者丧失对疾病的自知力或者对行为的控制力，并可能导致危害公共安全和他人人身安全的行为，长期患病者可以造成社会功能严重损害)，并做初步筛查工作，明确的建立管理档案，纳入规范化管理。不明确诊断的重性精神病，但有危险性倾向的人员信息，再建议其立即到专业机构诊断治疗的同时，上报上级精神病防治专业机构。

4、定期随访：对于纳入管理的患者，每年至少随访4次，并进行分类干预，每次随访的主要目的是提供精神卫生、用药和家庭护理理念等方面的信息，督导患者服药，防止复发，及时发现疾病复发或加重的征兆，给予相应处置或转诊，并进行危机干预。对病情不稳定的患者，在现用药基础上按规定剂量范围进行调整，必要时与原主管医生联系或转诊至上级医院；对伴有躯体症状恶化或药物不良反应，应将患者转至上级医院。

5、健康教育、康复指导：加强宣传，鼓励和帮助患者进行生活功能康复训练，指导患者参与社会活动，接受职业训练。

与病人家属进行交流，发放精神病科普宣传资料，讲解精神病人护理知识，消除社会对精神疾病的歧视和误解。

6、健康体检：根据精神病人病情，每年安排适当的时间为所有在册管理的精神病人提供一次免费的体检，体检内容主要是身高、体重和血压等一般项目。