

# 听听秋的声音教学反思优点不足改进措施 (优秀7篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？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。

## 医药行业工作总结及明年工作计划篇一

(一)从九月十日到现在半月时间，配合自治区农畜产品质量检测中心对全旗的71家奶站进行的奶样抽检，并对各养殖环节的思路、兽药及添加剂违禁药物的使用情况全部进行了检查摸底。着重对那些养殖数量小、条件差、规模小的养殖场重点进行监管。发现问题和不足立即对其提出限期整改。

(二)进一步加强产地检疫工作，产地检疫是控制疫病的源头，我旗这方面属于起步阶段，四月份在各镇范围设立了13个报检点，并要求协检员规范出证，认真检疫，杜绝产地检疫过程中又病畜和染疫畜进入流通环节。在屠宰环节坚决把好宰前检疫和宰后检验关，要求驻场检疫员严格按操作规程进行，严防病害肉流向市场。在产地检疫过程中共检出7只病羊，经检疫员确定不为疫畜，让畜主自行处置。屠宰检疫过程中没有发现染疫畜和病害畜。

(三)正值秋防季节，我们将加强防疫期间的监管力度，严厉打击贩卖疫苗的不法行为，积极维护防疫秩序，保证牲畜免疫的正常完成。

(四)打击贩卖兽药、经销饲料以及收购病死畜的不法行为，积极调动全旗防疫员和协检员的力量，展开举报活动，发现有贩卖假劣兽药、饲料以及病死肉的行为将协同食安委成员单位进行严厉打击。

1、人员少，监管范围大，有时在工作过程中达不到预期的效果。

2、监管的手段和检测的设备跟不上当前的需要，尤其遇到特殊病例不能做到快速检测定性。

按照整治方案要求，全面进行落实、抽调，所有的执法人员分组分片进行检查，重点对无证经营、经营记录不良的养殖、经营环节进行重点检查。并进一步加强宣传工作，发现违法行为实行严打重惩，营造氛围。不断强化法律责任意识，诚信自律意识。

## 医药行业工作总结及明年工作计划篇二

二、在维护老客户的同时要不断从开发新客户（尽一切努力找到统方）。

三、不断学习丰富自己，加强业务能力。

四、今年对自己有以下要求：

1、每周要拜访6个以上的客户，科主任每周两次。

2、一周一小结，每月一大结，一季度再一大结，一年一总结，一年一计划。找出工作中的失误和不足，及时纠正并记录避免下次再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作。

4、严于律己，学习亮剑精神，不断加强业务方面的学习，多看书及相关产品知识，上网多查阅相关资料，与同行们交流向他们学习更好的方式方法。

5、加强对客户的服务意识，为公司树立良好的形象。

以上是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会多向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，为公司作出自己最大的贡献。

## 医药行业工作总结及明年工作计划篇三

目前，天下都正在进行着医疗药品行业的整改阶段，但只是一个刚刚开始阶段，所以现在还处在一个没有特定的规章制度之下，市场过于凌乱。我们要在整改以前把现有的企业规模做大做强，才能立足于行业的大潮之中。

现在，各地区的医疗药品公司以及零售企业较多，但我们应该有一个明确的成长方向。现在是各医疗药品公司对待新产品上，不是炎热中。而对待市场上卖的开的品种却卖的很好。但是在有一个特点就是要么做医院的品种买的好，要么就是在同类品种上价格极低，这样才能稳定市场、抓住市场上的大部分市场份额。

现在，医疗药品行业的弊端就在于市场上同类以及同品种药品价格比力混乱，各地区没有一个统一的销售价格，同样是炎虎宁各地区的以及个生产厂家的销售价格上却是不一致的，这就极大的冲击了相邻区域的销售事情。使一些本来是忠诚的客户对公司掉去了决定信念，认同感以及依赖性。

以前各地区之间穿插，各自做各自的医疗业务，医疗业务员对相连的区域销售情况不是很了解，势必会对自己或者他人的销售区域造成冲击。在药品的销售价格方面，在同等比例条件下，利润以及销货数量是成正比的，也就是说销量以及利润是息息相关。

总结这一年，可以说是自己的学习阶段，是\*以及\*给了我这个机会，我在单位大家都当我是一个小老弟，给予了我相当大的厚爱，在这搭道一声谢谢。

自从做医疗业务以来负责\*以及\*地区，可以说\*以及\*把这两个非常好的销售区域给了我，对我有相当大的期望，可是对于我来说却是一个相当大的考验。在这过程中我学会了很多很多。包括以及客户之间的言谈举止，自己的口才得到了锻炼，自己的胆量得到了很大的提升。

可以说自己在这一年中，自己对自己都不是很满意，首先没能给公司创造很大的利润，其次是没能让自己的客户对自己很信服，有一些客户没能维护的很好，还有就是对市场了解不透，没能及时掌握市场信息。这些都是我要在20xx年的事情中首先要革新的。

20xx年，新的开端，\*既然把\*、\*、\*、\*、\*五个大的销售区域交到我的手上也可以看出\*以及\*下了很大的决心，因为这些地区都是我们的按照地，为我们公司的成长打下了坚实的基础。

1、对于老客户，以及固定客户，要时常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或者宴宴客户，好稳定与客户瓜葛。

2、在拥有老客户的同时还要不停从各种媒体获得更多客户信息，包括货站的基本信息。

3、要有好业绩就得增强医疗业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学医疗业务与交流技术向结合。

1、\*地区商业公司较多，都是一些较大的具备潜在力量的可在开发型客户资源，现有商业公司属于一类客户，较大的个人属于二类客户，个人诊所属于三累客户。这几类客户中商业公司仍需要\*的大力帮助。帮我维护好这些客户资源在一点几点的转接过来。

2、\*地区现有的客户中除几家商业外，还有一些个人，在个

人做药中，各地区都没有开发出大量的做药个人，这些小客户其实能给我们创造相当大的利润。我应该时常的在当地的货站，药店等周边找寻新的客户资源，争夺把各地区的客户资源都超过百名以上。

3、\*地区距离沈阳较近，物价相对来说较低，只有时常的以及老客户沟通，才知道现有的商品牌价。这样才能一直的拉拢老客户。在新客户的开发上，要从有优势的品种谈起，比如\*，还有就是\*方面。还有就是当地的商业公司一定要看紧，看牢。

4、地区，一直不是很了解，但是从侧面了解到\*地区是最难做的一个地区，但是这也是一个足够大的挑战。商业是很多，可是做成的却很少。这是一个极大的遗憾。在这一年中一定要多对这些商业动手才能为自己的区域多添加新鲜的血液。

5、\*属于\*区域，此区域有一些品种要及其的注意，因为是属于\*的品种，但是我会尽最大的能力去开发新的客户资源，虽说这个地区欠好跑，但是我也一定要拿下。没有翻不过去的墙，走不过去的茨。

1、每月要增加至少15个以上的新客户，还要有5到10个潜在客户。

2、每月一个总结，看看自己有哪一些事情上的掉误，及时改正下次不要再犯。并及时以及内部工作人员沟通，得到单位的最新情况以及政策上的支持。

3、见客户以前要多了解客户的状况以及需求，再做好准备事情才可能不会丢掉这个客户。

4、对所有客户的都要有一个很好的事情态度，但是对有一些客户提出的无理要求上，决不克不及在低三下气。要为公司树立良好的形企业形象。

5、客户遇到疑难题目，不克不及充耳不闻一定要尽一力帮助他们解决。要先做人再做事，让客户相信我们的事情实力，才能更好的完成使命。

6、要对公司以及自己有足够的决定信念。拥有健康、乐观、积极向上的事情态度，这样才能更好的完成整年使命。

7、与其他地区医疗业务以及内部工作人员进行交流，有团队意识，这样才能更好的了解最新的产品情况以及他们方式方法。才能不停增长医疗业务技术。

以上就是我这一年的事情计划，事情中总会有各种各样的困难，我会向带领请示，向其他的医疗业务员探讨，以及\*研究客户心里，共同努力克服，为自己开创一片新的天空，为公司做出自己最大的贡献。

## 医药行业工作总结及明年工作计划篇四

新开发了广东、广西、云南、湖北、湖南、北京、天津、江苏、安徽、辽宁、河南、山西、内蒙、浙江、新疆等省，完成了地区经理的招聘、考察工作，达到了网络布点的效果，为下半年的点面发展奠定了一定的基矗。

### 2、市场控制：

通过公司的大力支持，关闭了太和 market，保证了销售价格的上升，释放了市场开拓费用，基本上遏制了低价冲货、窜货、为市场的进一步发展提供了保障，也给以前老业务员提供了一定的信心，市场在稳定发展。

### 3、费用与货款回收：

上半年年公司销售费用除了一次武汉会议、武汉试点会议费用、出差费用外，公司对市场投入较少，但货款回收基本上

实现了60天内90%以上。

20xx年全年计划销售70万盒，力争100万盒，需要对市场问题进行必要的分析，对进行更细致的划分，并进行必要的工作指导和要求。

目前市场分析：

目前在全国基本上进行了点的销售网络建设，但因为零售价格过低，18.00元/盒，平均销售价格在11.74元，共货价格在3—3.60元，相当于19—23扣，部分地区的零售价格在17.10元/盒，因为为新产品，需要进行大量的开发工作，而折合到单位盒的利润空间过小，造成了代理商业或业务员不愿意投入而没有进行必要的市场拓展。

## 医药行业工作总结及明年工作计划篇五

一、指导思想：

我科要秉承“一切为了人民健康”的服务宗旨，加强内部管理，引进技术设备，提高服务质量，树立“患者至上、优质服务、人民满意、职工幸福”的服务理念，坚守“仁爱、精诚、求实、进取”的基本原则。

二、工作内容：

有关中医科的工作内容，大体上可以分为两个方面：

1，“对内方面”

(1) 加强职业道德建设以及医疗法律法规的学习。

加强科室的团结，增强科室的凝聚力，向心力，使本科室的工作取得更好的成绩。认真组织科室人员学习相关的医疗法

律法规，使全科医务人员做到依法执业，有效遏制医疗隐患。认真贯彻执行我院的医疗核心制度，定期或不定期进行自查督导，严格按照医院的考核标准和奖罚措施，每月召开医患交流会和满意度调查。在科室开展诚信服务，坚持以构建和谐医患关系为原则，争创平安、文明科室。

## (2) 加强科室学科建设和专业技术创新。

在科室学习有关中医适宜技术的知识，使科室每一名医护人员

都能熟识关于适宜技术方面的适应证。继续开展小针刀，及针灸技术，为广大患者祛除病痛。开展熏蒸足浴项目，活血化瘀、温肾阳，治疗亚健康状态。为提高全科医护人员的专科理论水平，科室鼓励医护人员订购了相关医学杂志。使全科医护人员都能接触到前沿的、规范的、标准的医疗临床知识，以规范我科在相关疾病诊疗项目上的理论知识，提高诊疗水平。坚持以中医药为基础，中医方法为依托，为病人创造优质的就医服务质量。进一步提高中医辨证论治的水平。在现有的基础上，将对中药外用进行辨证分型，使之与患者病情相符合。挖掘中医传统治疗方法。

## (3) 业务学习考核方面。

进一步完善业务学习制度，每月进行1次业务学习，让进修归来的科室人员讲解进修期间学习到的新知识，新理念、新内容，对讲解内容要求做到每人都有记录。认真组织医护人员掌握“三基”的基本内容，并进行业务学习的考核。加强对科室无证医师的管理，力求使我科有资格参加医师考试的人员能全部取得资格证书。增强医护人员与患者的沟通能力，减少医患矛盾的发生。

## (4) 科室管理以及质量目标和措施。

(1) 进一步强化经营意识。具体措施是要进一步降低用药成本比例，拓展服务范围，向服务要效益，向新技术要效益，向医疗挖潜要效益。中医的每一个科室，每一位医生都应该从自己做起，生活需要经营，工作同样需要经营。我们殷切希望在医院领导和其他医护人员的关心、支持和指导下，中医科的工作更上一层楼。

(2) 在宣传工作上，充分利用多种形式，结合我院实际，深入广泛宣传我院整体功能、医疗范围、大型医疗设备以及开展的新项目、新义务等，为医院义务的发展起到推动作用。

(3) 加强人文关怀，确保医疗安全，提高病人满意度，积极学习卫生法律、法规。要求医生护士少坐办公室，多深入病房，多问病人及家属询问意见和要求，将可能发生的摩擦纠纷消灭在萌芽状态。我们医护人员随时要有风险意识，把医疗护理安全意识贯彻始终，把医疗护理规章制度、法规条例落实到每一个环节。

相关的法规咨询。为广大患者群众提供优质高效、科学合理、服务周到的诊疗环境，这既是现代化医院管理的目标，也是医院持续发展的关键。

三：工作期望：

目标规划的制定是为我们的工作指引方向，同时，我们也要对自己正确定位。我院中医科还处在发展时期，各方面都存在或多或少的问题，但是医院领导的积极向上、不畏艰难为我们树立了一个榜样，也为我们提供了一个有利的发展环境，我科全体医护人员将不辜负领导对我们的期望，以巨大的热情和信心投入到工作中去，为医院的发展做出自己的贡献。

## 医药行业工作总结及明年工作计划篇六

一、工作进展情况

(一)从九月十日到现在半月时间，配合自治区农畜产品质量检测中心对全旗的71家奶站进行的奶样抽检，并对各养殖环节的思路、兽药及添加剂违禁药物的使用情况全部进行了检查摸底。着重对那些养殖数量小、条件差、规模小的养殖场重点进行监管。发现问题和不足立即对其提出限期整改。

(二)进一步加强产地检疫工作，产地检疫是控制疫病的源头，我旗这方面属于起步阶段，四月份在各镇范围设立了13个报检点，并要求协检员规范出证，认真检疫，杜绝产地检疫过程中又病畜和染疫畜进入流通环节。在屠宰环节坚决把好宰前检疫和宰后检验关，要求驻场检疫员严格按操作规程进行，严防病害肉流向市场。在产地检疫过程中共检出7只病羊，经检疫员确定不为疫畜，让畜主自行处置。屠宰检疫过程中没有发现染疫畜和病害畜。

(三)正值秋防季节，我们将加强防疫期间的监管力度，严厉打击贩卖疫苗的不法行为，积极维护防疫秩序，保证牲畜免疫的正常完成。

(四)打击贩卖兽药、经销饲料以及收购病死畜的不法行为，积极调动全旗防疫员和协检员的力量，展开举报活动，发现有贩卖假劣兽药、饲料以及病死肉的行为将协同食安委成员单位进行严厉打击。

## 二、存在的问题

1、人员少，监管范围大，有时在工作过程中达不到预期的效果。

2、监管的手段和检测的设备跟不上当前的需要，尤其遇到特殊病例不能做到快速检测定性。

## 三、下一阶段的工作

按照整治方案要求，全面进行落实、抽调，所有的执法人员分组分片进行检查，重点对无证经营、经营记录不良的养殖、经营环节进行重点检查。并进一步加强宣传工作，发现违法行为实行严打重惩，营造氛围。不断强化法律责任意识，诚信自律意识。

## 医药行业工作总结及明年工作计划篇七

### （一）加强中小学评价改革研究

1、加强中小学评价管理和指导，不断完善中小学评价改革管理制度，使全市中小学教学评价有章可循，逐步走向规范化、制度化，推动基础教育教学改革的实施。

2、认真做好全市93所中小学评价改革实验学校评价改革实施工作，加强调研视导和交流，有计划有步骤开展试验。通过各实验学校合作交流、研讨、展示活动，取长补短、相互促进、共同提高。

3、组织召开全市中小学评价改革现场经验交流会，大力推广教育教学评价改革的成功经验和成果，引领全市教育教学评价改革。

4、做好教育教学评价课题调研指导工作。调查研究我市中小学教育教学评价改革的现状，形成评价发展对策并对现有研究课题进行分类、分层进行合作交流、调研指导，提高研究质量。

5、在原有的基础上修订完善义务教育（包括幼教）学生综合素质评价实施方案，并组织实验。全面推进学生评价改革。

6、联系市中招办参与中考、高中会考改革研究，协助市教育局直管处参与学校办学水平评价方案制定研究，做好普通高中课改前期的教学评价调查摸底及评价方案的研制工作。

## （二）做好市教育局承担的教育部重点课题的结题工作

- 1、做好教育信息化总课题结题工作，在取得省20xx年优秀教科研成果一等奖的基础上，全面落实结题计划，进一步深化研究，加强分课题、子课题结题检查和管理，注重下乡结题调研指导，及时推广课题结题的经验及成果。
- 2、继续以建模为重点，大力推广我市提炼出的信息化技术与学科教学整合八种教学模式，组织召开中小学信息技术与学科教学整合研讨会，推广新成果，交流新经验，以点带面，全面推进。
- 3、以建队为关键，继续通过教育信息化研修班的培训活动，培养和锻炼一支精干的教育信息化骨干队伍，带动教育信息化课题研究，确保教育部重点课题顺利结题。

## 医药行业工作总结及明年工作计划篇八

（2012年工作总结和2013年安全生产经营计划）

各位代表、同志们：

极付艰辛的2012年圆满落幕，极付挑战的2013年悄然开启。回顾过去的一年，三建和煜琳公司全体干部职工凝心聚力、同甘共苦，充分发挥优良的传统风格和精神干劲，顺利完成了承揽的全部生产和建设施工任务，取得了骄人的业绩，赢得了主办厂的高度赞扬和肯定。三建公司努力克服重重困难，全力迎战市场，通过精严管理创效益，扩大了企业的竞争实力；煜琳公司抢抓机遇，坚持稳定增长拓发展，保持了良好的发展势头。在此，我代表两公司党政领导班子向一年来奋战在不同岗位上的干部职工以及给予我们大力支持的上级公司和主办厂，致以崇高的敬意和衷心的感谢。

下面，我向大家汇报2012年各项工作的完成情况和2013年安

全生产经营计划的具体安排，请予审议。

## 2012年工作总结

### 一、各项经济指标完成情况

土建一队全年完成产值388万元，实现结算利润万元。土建二队全年完成产值452万元，实现结算利润万元。土建三队全年完成产值298万元，实现结算利润33万元。机装队全年完成产值846万元，实现结算利润万元。汽车队全年完成施工产值34万元，内部结算收入172万元，费用支出万元，实现结算利润万元。

煜琳公司协助三建公司完成劳务收入115万元。

公司全年实现上缴营业税、所得税等全部税金113万元。承揽工程和劳务项目20项（含转年项目），当年完成19项，签订合同金额2980万元，合同履行率100%，全年做到实现安全生产无重大事故。

### 二、施工项目完成情况

三建公司通过加强内部管理，严格控制成本，努力提高工程效率，“高质量、低成本”出色完成了主办厂交付的施工建设和生产措施项目。土建一队出色完成了铁路维保、露天矿1500万吨、运输站场、精尾公路和清淤等多项任务，尤其在选矿厂铁路系统超负荷运行、大修延期的情况下，尽最大努力保障了选矿厂铁路运输的正常运行。土建二队二尾生产措施南北部开山筑路工程、五选改造、下河套1000立方米泵房重建和矿业办公楼等工程可圈可点。土建三队的三选厂房屋面改造、新建1号50米泵房、二尾汛期回水塔卸塔板和封堵等工作更是得到了选矿厂的好评。机装队四泵站管路铺设、尾矿坝坝面管道铺设和南北部抬管、二选精矿管路高空架设、中细碎矿槽等任务完成出色，尤其是年底四选三段磨矿改造

项目关系到选矿厂2013年增产指标，也是选矿厂班子调整以来主抓的第一个大型工艺改造项目，时间紧、任务重，机装队克服一切困难，竭尽全力按时保质保量的圆满完成任务，受到了主办厂高度称赞。车队全年安全顺利的完成出车计划，二尾筑坝任务的承接使业务范围得到了扩展。另外，赵启福施工队承揽的矿业门卫大楼工程，为三建公司争得了荣誉，提高了形象。

煜琳公司在做好各项日常工作的同时，积极开展创收。养路队工程工段整体工作比去年得到提高。在全厂设备堵漏、基础改造逐年加重的情况下，今年又很好地完成了139皮带通廊柱腿加固、20台磁选机、10台振动筛、2台球磨同步机改造以及歪头山加工挡墙等多项任务，为公司今年的较好发展做出了贡献。回收队围绕现场也较好得完成了各项安排任务，在缺人缺技术的情况下，炸药厂露天车队大库地坪、炸药厂歪头山大井清淤、中碎地洞休息室、二尾筑坝压坝及老尾防洪沟清淤等任务能够保质保量完成，体现了工作能力。备件加工厂今年克服了采购中心供应商整顿带来的资质准入手续重批；外围厂家备件质量和价格冲击；备件价格谈判等一系列困难：我们尽了很大力量逐一克服和解决。在上级领导和选矿厂的大力帮扶下，通过大家的共同努力，今年备件产值完成174万元。然而盈利只有19万元，利润率不到11%，原因主要是主办厂定价过低和加工水平不高造成的，需要今后慢慢解决。更值得一提的是，周春普所在的铆锻班组工作出色，为今年备件加工做出了积极贡献，值得大家学习。另外，以计划科为代表的机关科室工作能力和服务水平明显提高，给予肯定和表扬。

上述工作成绩的取得，是三建和煜琳公司全体干部职工共同努力的结果，体现了各队管理者是有能力的，负责任的，能够带领职工队伍打大仗、打胜仗。我们的干部职工队伍是值得信赖的。

### 三、安全管理工作取得新成绩

安全是企业的第一要务，是企业的第一效益，更是职工生命健康的最大保障。本着“谁主管、谁负责”的宗旨，公司通过不断完善安全管理责任制，认真落实责任追究。一年来，我们始终将重大事故预防和避免事故损失作为安全工作的重中之重，把现场管理作为安全工作的中心。安全部门制订了考核细则和规章制度，利用“安全活动月”加大宣传教育，组织安全负责人集中答题，促进了基层安全管理水平的提高。对重大施工项目必须制定安全措施，认真进行隐患排查，并安排专人全过程监督负责，真正做到了“人、财、物”的有效安全保障。五选主厂房盖、新1号50米泵房、中细碎矿槽溜嘴更换、139皮带通廊柱腿加固等几个高危项目都得到了施工单位的高度重视，安全措施得当，标准施工，保障了项目安全。加强了从业人员的健康体检和特种人员的培训工作，全年全员持证上岗率达到100%；加强了职工的劳动保护佩戴和发放工作，今年为养路工程工段购买了防毒口罩，隔离了灌环氧树脂产生的有害气体，保障了职工身体健康；防火工作取得新突破，无火灾事故发生；车队加强了车辆维护和行车管理。公司全年安全实现“四为零”。

今年，三建公司连续第12年被综合工业公司评为“安全管理工作先进单位”。

#### 四、完善制度建设和机构调整，规范企业管理

为了更加规范公司的各项管理工作，三建公司组织各职能科室分别从安全、施工、劳动纪律、财务、劳资和工伤、供销、办公用品等方面建立健全了相关的管理制度和考核细则，使企业走向制度管理阶段。煜琳公司逐步加强各队管理将岗位职责和管理细则公示上墙，突出效果，加深了宣传教育。

公司领导班子进行了调整。由于两名同志因年龄原因自然离岗，7月份后，两个公司发展的重担就压在我们三个人的肩上。但我们深信：干部职工的认可就是我们班子工作的最大动力，干部职工的信任就是对我们工作的最大支持。实际表明，精

简后的班子队伍肩负起了重担，把责任和工作进行了很好的协调统一，带领大家取得了新成绩。

公司管理机构进行了调整。三建公司财务和工会进行了人员调整，办公室职能进行了分离；煜琳公司重新定义了财务和劳资两大综合科室。另外公司还对部分岗位人员进行了调整。

五、职工收益和福利待遇得到了提高 受集团公司经济严重下滑的影响，我们的工程项目被压缩，产值和利润被削减，通过多方沟通努力，我们全力保障了职工收入和福利待遇。三建公司各队实行百元工资含量，实行效益与产值挂钩，真正实现了“多劳多得”的分配原则。一年来，机装队在职工每月收入提高约280元，土建一队提高200元，其他各队基本持平。缴纳各种社会保险123万元，比去年多出15万元，福利发放30万元，比去年多出6万元。煜琳公司保证了收入小幅上涨，提高了基层班组长待遇，由原来的100元涨到200元，缴纳各种社会保险和税费132万元，比去年多出18万元，福利人均达到2200元，比去年多出600元。考虑到住平房职工的家庭困难，公司共为49家平房户补助取暖费万元。今年8月4日的洪灾，公司出资3400元，购买了粮油第一时间进行帮扶救助，体现了公司的关怀，让受灾职工感受到了企业的关心和温暖。

六、增加设备购置和设施建设，扩大了实力，改善了形象

“人员老化、劳动力下降”对公司今后的健康发展影响将会越来越大。今年公司出资156万元购买了沃尔沃勾机、小型铲装机、农用自翻车和18米加长臂增加机械化装备，加快了施工进度，节约了劳动力，提高了工程效率，为公司更好地盈利创收提供了有力的设备保障。

为提高公司形象，改善办公条件，在主办厂的支持下，煜琳公司利用原选矿机关浴池扩建了机关办公楼使公司面貌焕然一新，提高了影响力。三建机关楼粉刷亮化，部分办公条件明显改善。

公司党支部建设取得新成果。全年4名党员转正，2名同志发展为预备党员，扩大了党员队伍，补充了力量。通过“党员先锋岗”和“党员工程”广泛开展“创先争优”活动，能够带领广大党员为企业发展建功立业。三建公司被综合厂评为“先进单位”和“先进党支部”就是对公司和支部的肯定。

信访工作成绩突出。煜琳公司职工队伍稳定，全年无上访事件发生。尤其在党的“十八大”和两会期间，通过多种方式和手段，确保了队伍稳定。

计划生育工作严格按照政策和制度办事，完成指标。工会工作作用增强。今年组队参加了综合厂迎“十一”登山比赛，取得了较好成绩，为公司争了光。在今年受灾职工慰问中也发挥了作用。

2012年整体工作成绩显著，有目共睹，但也暴露出了以下几个问题：一是工程利润率一直不高，今后要加大挖潜和管理力度，严格控制各种成本非正常消耗；二是各队发展不平衡，个别领导和管理人员责任心和能力有待加强；三是人员老化，自然减员加剧，后备技术人员和管理力量缺乏。

## 煜琳公司

2013全年安全目标：四为“零”。即人身伤亡事故为零、火灾事故为零、重大事故为零、交通事故为零。

生产经营收入计划：

上报综合公司：600万元，其中劳务收入400万元、备品备件收入200万元。

实现利润计划：上报综合公司：10万元，企业目标：30万元。

重点做好以下几方面工作：

1、继续做好职工队伍稳定工作 2013年要加大形势教育，将安置政策和公司体制认真宣传落实。要让职工转变“坐、等、靠”的错误观念；要让职工了解公司面临的困难和压力，号召全体职工“心望一块想、劲望一块使”；要让职工响应\_\_的号召“每个公民都要通过诚实劳动创造财富”。同时，要加强对不认真履行岗位职责、影响公司稳定发展人员的管控，加强说服教育，按照规定从严考核。

2、加强劳动纪律管理，增强职工爱岗守岗意识 要严格执行集团公司新颁布的“劳动纪律八不准”规定，各队要加大各班组考核力度，加强职工爱岗守岗意识，严肃日常考勤，杜绝迟到早退、脱岗串岗、班中饮酒和酒后上岗等违规违纪现象的发生。要不断提高班组建设，保障职工利益。

3、做好各队生产维护日常工作，不断提高服务意识 各班组要认真履行岗位职责，服从主办厂工作安排，提高工作质量和服务态度。养路队三个站场班组、回收队粗碎班组要加强铁路线的维护和清理工作，及时处理落地矿石、加强除雪除草力度，确保选矿厂铁路系统安全畅行；精尾回收班组要加大落地精矿粉回收，为选矿厂尽最大努力减少矿粉流失；公路清扫组要加强清扫力度，减少扬尘危害，维护职工身体健康，保洁厂容厂貌。

4、工程队要做好劳务创收，提高职工收入 养路工程队在做好流程堵漏、基础改造和防水项目的同时，要积极组织职工参与三建工程施工、生产措施项目等各种创收工作，为公司发展增效的同时，增加职工收入。回收队工程队要加强内部管理，合理分配，做好公司交办的各项临时任务。

5、备件加工厂争取扩大产能，提高备件质量和产品利润 备件加工厂在今年的基础上，要继续争取主办厂扶持力度，通过不断扩大加工产能，严格控制成本消耗，确保产品质量，提高产品利润，为煜琳公司日益增长的企业负担创造更大的价值。

## 三 建 公 司

三建公司一直持续稳定发展。2013年经济形势依旧不容乐观，面对困难和压力，我们依然信念坚定：依靠雄厚的机械装备、依靠坚强的干部职工队伍，依靠规范的制度保障、依靠丰富的技术力量，我们深信2013年公司各项施工生产经营计划将会圆满完成。

2013年的工作方针：

依托制度保障 强化目标管理 严控成本考核 实现效益增长  
2013年的经营目标：0295 0：人身重伤以上事故为0，重大火灾事故为0，重大设备事故为0，交通事故为0（四为0）。

29：全年完成产值：上报综合公司计划：2000万元，企业目标计划：2900万元。

5：全年实现利润：上报综合公司计划：30万元，企业目标计划：50万元。

2013年各单位计划指标

合 计 226人 2900万元 190万元

注：人数为投入到施工生产在岗的平均人数

主要工程项目落实情况：

- 1、中碎126、127、129皮带通廊改造(跨年)：160万元
- 2、选矿厂浓缩机系统改造工程：250万元
- 3、二期尾矿库生产措施工程：400万元
- 4、运输南芬站场改造工程：200万元

- 5、选上至倒装站铁路甲线改造： 900万元
  - 6、贾家堡尾矿输送管线安装工程： 500万元
  - 7、选矿厂工业建筑维修工程： 150万元
  - 8、选矿厂全厂设备堵漏工程： 60万元
  - 9、选矿厂浓缩机大修工程： 20万元
  - 10、地洞原矿槽维修工程： 10万元
  - 11、铁路大修： 100万元
  - 12、选矿厂运输养路等岗位劳务和外协项目： 150万元
- 合计： 2900万元

1、继续实行经济承包责任制，确保目标落实。实行承包责任制，是对安全生产经营目标的进一步细化落实。要把成本纳入考核管理。继续做好百元工资含量提取系数的测算工作，做好意见征集，标准制定要更加公正合理，工资系数核定要细致准确，真正体现按劳分配，激发广大职工积极性和创造性，确保今年生产经营计划的顺利完成。同时，公司将认真考虑并妥善处理临时工的保险待遇问题，通过切实措施激励他们更好地为公司服务，实现双方利益的共赢。

2、进一步完善管理规章制度，严肃考核。制度建设是企业进步的重要保证，是实现公司现代化管理的必然要求。近几年来，伴随着企业的不断发展，公司的制度建设逐年加强，从最初的“依靠人员管理”向“制度管理”模式成功过渡。2012年公司花大力气组织各职能科室对公司的各项管理规章制度重新进行了整理，公司很快就会将修订和完善后的管理制度进行汇总，统一编制印刷装订成册，发放给基层各

单位，以便参照执行和监督。对此，公司将严肃考核，秉公办事，其目的为了更好地提高制度的执行力，加强企业合理有效运行，确保企业经营活动持续健康发展。

3、做好成本控制工作，促进经济稳定增长。挣钱不易，花钱小心。今年我们要继续加强工程成本的管理工作，将成本和产值挂钩，加大考核力度。各施工单位和汽车队要控制无谓消耗，勤俭节约，节省一切不必要的开支；要加强材料管理，杜绝跑、冒、滴、漏和贪污浪费现象。公司机关要压缩办公费用和差旅费支出，严格控制管理费用额度，减轻企业负担。对加大成本控制的衔接，真正实现企业成本的全员管理，最大程度实现降耗增效。

4、加大安全监督检查力度。安全工作要以现场管理为重点，加大监督检查力度。要严肃安全管理制度的落实和考核，坚决杜绝麻痹和松懈思想。安全管理工作重在基层，要求各队要认真落实“我会安全、快乐劳动”的本钢安全理念。面对安全，要事无巨细。首先要不断加强职工安全意识的提高，按照安全标准制度操作和施工；要提高安全管理人员的业务水平和监管力度；要注重职工身体健康，做到定期健康检查；要加大劳保用品的发放；要严格杜绝设备带病作业；要明令禁止违章指挥和操作。2013年安全生产和防火工作安排意见已经下发，要求各单位严格贯彻落实，对安全事故严防死守，确保公司财产不受到损失，充分保障广大职工的生命健康。

5、加强精神文明建设，提高职工素质。加强精神文明建设工作，积极开展对职工的政治思想教育和法律法规的宣传工作，增强职工的法律意识，提高思想觉悟和职业素质，努力实现治安、综合治理等各项管理工作达标。领导班子坚定团结，步调一致、廉洁奉公、勤政实干。职工群众要爱岗敬业、热爱企业，培养职工的集体和社会责任感，养成良好的道德素养、遵纪守法、杜绝犯罪，维护企业良好的发展形象，保持安定团结的企业氛围，保证企业经济和精神文明目标的实现。

同志们：成绩只能说明过去，面对今年沉重的发展压力，我们坚持以党的十八大精神为指引，坚定“服务选矿”信念，全体干部职工要凝心聚力，充分发扬艰苦奋斗精神，攻坚克难，一定会圆满完成2013年的生产经营目标。

2013年 1月 21日

## 医药行业工作总结及明年工作计划篇九

以《xx市中长期教育改革和发展规划纲要〔xx-20xx〕》为指导，以推进〔xx市“促进有效学习”课堂变革实验〕项目为重点，深入开展“优秀教科研成果的推广与应用研究”工作，引导教师做真实的研究，促进教育科研为教育行政决策服务、为学校特色发展服务、为教师专业发展服务，为区域课程改革、教育教学质量提升做出贡献。

### 1. 《“促进有效学习”课堂变革实验》教科任务

（1）开展“学情”专项研究。依托《本质回归：校本教研的实践创新》深化研究项目组的活动，研究学生，研究学习，做好学情研判的技术分析，为第一批试点学校项目的展开提供方法与技术。

（2）编制〔xx年“促进有效学习”课堂变革研究选题指南〕。根据不同学段、不同学科的实际问题，提供选题指南，结合xx年市级各类课题立项、年度优秀教育教学论文评审等工作，引导学校和教师围绕“促进有效学习”开展研究，在研究中推进课堂变革。

（3）与华东师范大学教育系合作研究，做好第一批试点学校的学生学习力调查，筹备“课堂变革”。研制《“学为中心”常态课堂教学评价标准（试行）》，制订《课堂变革试点项目联盟组织管理办法》。

## 2. 教科研管理、指导与服务

(1) 扎实开展“首批教科研优秀成果推广与应用”项目。依据《xx市优秀教科研成果推广与应用实施方案》精神，开展首批6项立项研究型课题成果79个实施单位的应用研究，做好研究过程的指导与管理，定期开展基地学校研究活动，做好各课题的中期总结。

(2) 进一步规范教科研管理与指导。认真落实《xx市教育局办公室关于进一步规范教育教学成果评审工作的通知》精神，修订《xx市基础教育科学研究课题管理办法》，协调做好全市各类课题统一立项申报、论文、优秀教科研成果评审等工作；加强课题过程性研究活动的指导与管理，加快教师课题研究活动策划与管理创新的实践研究，推行课题研究课，探索适合教师的实践研究形式与成果表达方式，引导教师做真实的研究。

## 3. 课程建设

(1) 开展《学校课程规划》研讨。征集xx市不同学段学校的课程规划或课程方案，在调研分析的基础上，召开专题研讨会，做好学校课程的规划与实施研究。

(2) 组建市级精品校本课程群。在前三届中小学精品课程评选的基础上，根据xx市基础教育区域课程体系的整体设计，对已有“精品课程”进行归类梳理，形成课程群，推广精品课程。

(3) 以学生的发展为取向，启动“公民教育”、“学习心理指导”、“中小学生营养与健康教育”等专题课程研发。成立学生“营养与健康”教育研究会，开展区域推进学生“营养与健康”教育的实践研究。

## 4. 德育专题研究

以德育微课程建设为载体，梳理近三届中小学精品课程中的德育校本课程，筛选特色精品德育课程，建立德育课程资源库，引导学校德育工作与课程建设相结合。召开以“责任教育”为主题的学校德育微课程建设研讨会，推广精品德育课程。

## 5. 心理健康教育

(1) 加强学生学习心理的辅导研究，召开全市学习心理辅导暨中高考考前辅导研讨会，继续举办“晴朗六月”考前辅导系列活动。

(2) 在第四届心理健康教育骨干研修班中开展“积极想象”主题活动，形成研修成果。

(3) 继续以“生命教育”为主题，开展市局直属学校心理教研组双周活动，形成教学案例集（含教案□ppt等相关资源）。

## 医药行业工作总结及明年工作计划篇十

为切实做好旬阳县20xx年全国基层中医药先进单位复审的各项迎验工作，确保顺利通过国家复审，我院继续将此项工作列入重要工作议程，并根据本院实际情况制定本年度工作计划。

根据《旬阳县“全国基层中医药工作先进单位”复审验收工作实施方案》，按照《全国基层中医药工作先进单位评审评分表□20xx年版）》的要求，完善本院中医药特色服务，顺利通过复审验收。

1、加快医联体建设，与县中医院建立紧密型医联体。

2、做实公共卫生中医药健康管理项目，推进中医药参与家庭医生签约服务。签约服务团队中有中医师，服务内容应有中

医基本服务和个性化中医健康服务。

3、建立中医药价格形成和动态调整及费用监测控制等机制；全面启动卫生院临床医师综合绩效考核。

1、认真实施基层中医药服务能力提升工程“十三五”行动计划。组织开展卫生院中医馆卫生技术人员中医药知识与技能的全员培训。巩固卫生院中医馆建设成果，将中医馆建设向村卫生室延伸，更好满足群众看中医、用中药需求。

2、推动中西医结合发展。实施中西医临床协作创新。

3、发挥中医药在应急和传染病防控中的作用，主动参与健康扶贫“八大行动”。

4、充实完善卫生院及村卫生室中医药、中药饮片等质量控制中心，全面加强中医药服务质控工作。

积极推动中医药与康复、养生保健、健康养老融合发展，进一步扩大中医药养生保健、特色康复、医养结合充分发挥中医药在“治未病”上的核心作用。

加大力度招录引进中医类别医学生，抓好中医类别住院医师、全科医生规范化培训。统筹做好中医药师承教育、确有专长考核和各类继续教育培训项目。

1、广泛宣传《中医药法》、《中医药发展战略规划（2016-2030年）》、《中医诊所备案管理暂行办法》、《中医医术确有专长人员医师资格考核注册实施细则》等法规政策，掀起普法用法热潮。

2、推动中医药文化传承创新。加强中医文化建设，营造传统文化与中医药特色鲜明的就医环境。将中医药健康养生文化与现代健康理念相融合，推动中医药健康养生文化的创造性

转化、创新性发展。

3、打造中医药文化传播平台。开展“中医中药中国行——中医药健康文化推进行动”；创建中医药文化宣传教育阵地，传播中医药健康文化知识，提升公民中医药健康素养。