

收款员的工作总结及计划 医院收款室年度工作总结与工作计划(优质6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，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

收款员的工作总结及计划 医院收款室年度工作总结与工作计划篇一

在遵照医院规章制度的基础上，合理、公平调整好、完善好门诊部收款室与住院部收款室的上班、休假制度。在科室的需用物料、机械问题上严格把好关，坚决杜绝物料不继、机械故障不理，由此给患者带来不便的现象。

收款室的工作相对于其他科室可能简单了许多，无外乎整日坐在计算机前机械的重复操作，如记账、收款、办理出入院、办理报销手续等简单的操作，似乎既不需要很高的技术含量，也不必承担性命之托的巨大压力。然而，工作以来的亲身经历使我深深体会到，“科室工作无小事，于细微处见真功。”透过收费处这小小的窗口，我们首当其冲，代表的是整个医院的形象，正是通过我们的工作，首先搭建起来医患之间健康沟通，交流的平台。

因此，要树立正确的工作观、价值观。以方便好患者，服务好患者为荣。努力克服程序上的弊端不断提高工作效率，要在细微处搭建起和谐的医患关系。

一是要严格遵守好医院收费的各项规章制度，不准许出现半点马虎。

二是要有熟练的计算机操作技能，能够准确迅速的让每位患者得到方便快捷的就医，诊疗服务。

三是要对各科室的医用术语和收费项目了如指掌，减少差错率。

收款室是医院的窗口，收款员的言行举止和态度好坏直接影响到医院的整体形象，面对病号集中，程序复杂时，收款员应懂得换位思考，将心比心，急病患之所需。

我们要耐心细致，不厌其烦。既要让群众明白你的意思，又要注意说话的口气和语调，既要使所收取的各项费用准确无误，又要减少病人额外的负担和麻烦，既要大方得体，又要坚持原则。

接下来的工作中，在做好“计划内”工作的同时，也应做好“计划外”的工作，让自己的工作成绩再上台阶。

收款员的工作总结及计划 医院收款室年度工作总结与工作计划篇二

物理学是一门以观察和实验为基础的科学。物理实验既是中学物理的重要内容，又是学习物理的重要方法。通过实验引入概念，通过实验得出规律，检验猜想，通过实验发展新知。因此，我们应该认真地对待每一个实验，手脑并用，踏实细心地做好每一个实验。

首先，要加强演示实验和学生实验。观察和实验不仅是学习物理知识的基础，也是发展其他能力的基础。切实做好各种实验，使实验成为教学的有机组成部分。

其次，要积极开展课外活动。形式要多样化。如：小实验，小制作，小发明，小论文，科技讲座，修理或自制教具等。

对于每一个具体的实验，在实验之前，首先要明确实验目的，即弄清实验要研究，解决什么问题。其次，要知道实验原理。

第三，要知道所用仪器的使用方法。

第四，要知道该实验如何做，要测量及记录什么。

实验时，首先要对器材进行检查，了解仪器的用法；其次，要回组装器材；第三，要能按步骤操作。

实验结束时，要让学生清点实验器材，并放回原处，完成实验作业。

全书共安排6个分组实验以及许多演示实验和实践性问题。其中大多数实验器材易得，方法简便，效果明显。

通过做本学期的实验，使学生能通过对现象的观察，测量，归纳出客观规律，从而提高学生的观察能力以及动手和思维能力。

第二周 —— 探究影响电流做功大小的因素

第三周 —— 测量小灯泡的电功率

第四周 —— 探究熔断丝熔断的原因

第六周 —— 探究通电螺线管的外部磁场

第八周 —— 安装直流电动机模型

第九周 —— 自制有线电报机与接收机

收款员的工作总结及计划 医院收款室年度工作总结与工作计划篇三

企业推行绩效管理旨在提高企业经营管理效率和盈利水平，同时也旨在提高员工的综合能力和职业素质，那么如何做流程绩效管理呢?详细资讯请浏览以下内容。

我们先看看刚刚发生在西金公司的一件事情。西金公司是国内一家著名的it分销企业，主要是为国内外各it厂商做产品分销，是厂商与代理商的中间环节。底，又到了某国际著名it厂商的渠道大会，简单来说，渠道大会就是厂家根据各分销企业的表现划分来年渠道蛋糕的盛会，大会的结果决定了各it分销企业来年该产品的分销份额。西金公司当然也不敢怠慢，像往年一样派出了一个由ceo与五位高官组成的豪华阵容参加渠道大会。当然西金公司这次出战，可以说是信心十足，因为公司分销此产品的业绩非常好，所以，即使根据业绩对等划分，保守估计，公司至少都可以拿到该产品来年渠道份额的35%左右。但结果却是西金公司仅仅拿到了20%的份额。经了解，原来厂家划分渠道份额的规则已经由单纯业绩维度变为业绩加代理商评分两个维度，而且代理商评分占60%比重。虽然经过几年的发展，西金公司在此产品的渠道方面业绩方面名列前茅，但代理商评分却很低。

这件事给西金公司带来很大震撼。从渠道大会回来后，ceo和几位高管在不同场合都拿此例子强调各部门要注意提升客户服务质量，因为这已经开始影响到公司整体业绩。

为何要谈流程绩效

市场竞争的加剧是流程绩效概念受重视的重要原因，企业必须提供高效、整合的服务才能满足客户需求。企业不同部门如何分工，如何协调等问题，这都不是客户关心的，客户只关心你的企业能否在最短的时间内由统一接口提供整合的、

最优质的服务。

人力资源体系也有一个绩效考核，但目前绝大部分企业还狭隘的停留在对岗位工作考核上，而没有考虑流程本身端到端的绩效需求。

回归到上面西金公司的例子。作为公司客户的it产品代理商是如何评分的呢?无非就是从几个方面，比如能否提供最新的it产品信息?能否方便下订单?能否快捷完成订单处理?能否快速准确配送货物?这些都能满足客户需求，客户自然也就满意。其实这些问题就是指流程的绩效：如果it产品信息管理流程能够及时、准确地把新产品及重要的产品信息(如库存)投递到客户端，如果订单需求管理流程能够非常方便快捷地接收客户需求，如果订单审批流程能够保证在规定的时间内完成审批，如果订单执行流程能够在可接受时效内准确完成配送，客户自然也就满意的。

因此，西金公司如果想真正改善客户服务质量，应该立刻开始着手提升与满足客户需求相关流程的绩效。如只给各部门强调注意提高客户服务质量，这都是徒劳。

比如西金公司的订单审批由三个部门共同完成。每一次各部门工作考核都是95分以上，每个部门的订单审批时效统计表也不错。平均每个订单每个部门都可以在半天之内完成，这样算起来一个订单的平均审批时效应该在一天半之内。但最终结果却非如此，只有50%的订单可以在规定时间内完成审批。经过分析才了解到，原来每个部门在计算本部门本岗位订单处理时效的时候都对数据进行大量“必要”的删减工作，比如删除下午到达本部门的订单，因为下午到达可能需要第二天上午才处理完，这个原因造成的时间延误不应该本部门承担。所以，公司再怎么强调各部门各岗位努力，都不会改变客户端感受到的流程效果。只有公司对三个部门制定一个面向流程而非面向岗位的流程绩效目标，三个部门才会围绕这一总体目标协调并制定相应的订单审批规则和监控机制来确

保总体目标达成。

为何很多组织不谈流程绩效

既然做流程绩效管理有如此大的好处，为何大部分组织并没有开展这一工作呢？我们需要了解一下原因，以便有利于此工作的有效开展。

这是科层制长期主导的企业架构带来的恶果。

所以，流程绩效管理绝对是一个系统工程。

如何做流程绩效管理

那我们如何才能有效执行好流程绩效管理工作呢？我总结了一套方法，命名为“流程绩效管理六步法”。

第一步：取势

这里的取势有两层含义：

一是高层支持。对于目前国内企业发展水平而言，流程管理理念还不够深入，对流程设置绩效指标并有效管理的企业，更是非常罕见。所以，如果计划启动此工作，必须得到公司高层的大力支持，而且是真正地、坚定不移地、持续地支持。

二是选择恰当的时机。和平年代，上至老总下至普通员工都不想折腾，而流程绩效管理工作在推进早期又是非常折腾的事情。所以，如果想成功推动这项工作，还要选择启动的好时机，像上面列举的西金公司遇到的问题就是一个绝佳时机。

第二步：成立推动组织

1、组织协调；

- 2、工作策划；
- 3、执行工作计划；
- 4、检查工作效果；
- 5、资源提供；
- 6、重大问题决策。

第三步：流程重要度分析

有必要设置绩效指标的流程一定是核心流程。所以，应该首先做流程重要度分析。分析的维度有多个，比如客户导向、行业竞争力因素等。完成重要度分析后，还要遵循先点后面、先易后难、先业务后职能的原则逐步实施。先找1到2个重要流程完成整个流程绩效管理闭环再全面铺开，无论是对于方法论的完善，还是控制实施风险而言都是至关重要的。

第四步：设置流程绩效指标

流程绩效指标的设置一定要遵循几大原则：

- 1、全局性。不应仅站在本部门或本岗位的角度讨论问题，而应该跳出部门、岗位甚至公司的框框，站在整个行业价值链的高度设置流程绩效指标。
- 2、端到端。不要为了便于考核就切分流程，而应该直接设置端到端指标。
- 3、客户导向。要时刻问自己，并确保这是外部客户关心的，而非内部客户一厢情愿。
- 4、少而精。一个流程设置3个指标并能管理好已经需要投入很大精力才能做好，所以，不要贪多。

第五步：流程绩效测评

定期对流程做绩效测评是必要的，而且相关部门及岗位要对这些测评结果负责，常见的做法就是流程绩效考核与部门和个人的绩效考核体系挂钩。很多企业常见的做法是只考核财务指标，而流程绩效指标只是作为临时、额外要求大家提升的，这样的企业注定无法从这项工作中获得任何汇报。

第六步：流程持续改进

大部分企业忽视了这一步，认为流程绩效得到测评和考核就是工作的终点。这绝对是一个误解，因为流程绩效考核的目的不是为了考核，而是通过定期、客观分析流程当前绩效值与客户期望值及竞争对手标杆值的差距，持续优化并提升流程绩效。这同样是虚拟组织需要主导推动的，而不是让各部门自己去“揣摩”。

收款员的工作总结及计划 医院收款室年度工作总结与工作计划篇四

- 1、准确掌握订单接单评审、交货期的估算及计划工作，保证交期能按时完成。
- 2、根据销售状况、订单要求，灵活准确地申请购料计划、跟踪材料到位情况，减少待料现象。
- 3、根据订单与销售情况，进行制定季计划、月计划、周计划、日计划。
- 4、根据生产计划与材料到位情况进行顺延、分工工作。
- 5、根据计划进度，进行日生产排单，并跟进生产排单的进度。
- 6、根据销售状况，交货期的更改，合理地把生产计划进行优

化，保证交货的及时性，满足客户的需求。

7、指导生产跟单根据生产进度进行生产跟踪，生产有问题或更改生产计划，及时通知相关部门。

8、指导生产跟现及后工序的生产情况的跟踪，将当日的生产信息反馈给相关部门；减少发货不及时现象。

9、指导生产质检部做好每月质量汇总报表、每月产量汇总报表。

10、指导生产统计与生产跟单做好每月原始报表的整理、归档存放。

11、监督生产统计做好每日的工作报表，并打印发给相关部门。

13、指导生产跟单编制好每日的前后工序排单。

14、协调各部门的生产进度，使生产进度能合理地进行。

收款员的工作总结及计划 医院收款室年度工作总结与工作计划篇五

姓名：

性别：男

年龄：10周岁

家庭职业背景：农民，但父母长期在外打工

主要问题：心理阴影，性格转变，沉默寡言，一定的厌学情绪。

背景材料：

积极性都下降了许多，成绩下降很快，逐渐有厌学情绪，整天无精打采，很少展现笑容。

针对小虹的这种状况，社工计划采用心理社会治疗模式，这是因为小虹在成长过程中有未被解决的困扰，以及不好的经历压抑在内心里，给自己造成了极大的伤害和心理阴影，从而导致不合理的心理状态和处事态度。同时，心理社会治疗理论认为个体成长过程中的生活经历所持有的观念都会有意无意地影响到其现实的心理状态和行为模式，因此了解个人早年经历对于了解其现在和将来都有很大帮助，同时，在个体与环境的互动中，家庭和社会角色对超我和理想自我的建立都有重要影响。小虹面对的问题一定程度上与其早期经历的那件事情有关，并且一直被“亲妈”、“姨妈”等问题困扰，一旦能够好这些问题，将会有助于小虹的健康成长。

由案主目前面临的困境可知，案主亟需对一些自己比较敏感的问题的解答，而且这些解答必须具有一定说服力，能够说服自己，还能够说服他人；其次，案主需要一个充满温暖与关爱的成长环境；最终需求是圆满解决两家人之间目前存在的矛盾，营造和谐的亲属关系。

大致可分为四个阶段，每个阶段可按七天为一周期：

收款员的工作总结及计划 医院收款室年度工作总结与工作计划篇六

20xx年，财务部党支部继续坚持以_新时代中国特色社会主义思想为指导，以政治建设为统领，深入学习贯彻党的十九大精神，全面落实从严治党总要求和集团公司的各项工作部署，进一步夯实基础管理、激发党员干部合力、激发队伍凝聚力，在抓好干部队伍建设、党风廉政建设的同时，持续推动财务部各项中心工作任务圆满完成，为公司持续发展提供组织保

证。

一、思想政治工作持续开展

树牢_四个意识_, 坚定_四个自信_, 把准政治方向、站稳政治立场、保持政治定力, 严守政治纪律、政治规矩, 不忘初心、对党忠诚, 做到_两个维护_, 即坚决维护_的核心地位, 坚决维护_和集中统一领导, 坚决贯彻落实__重要指示批示和_决策部署; 按程序开好党员领导干部民主生活会, 严肃开展批评与自我批评, 以问题为导向, 做好整改落实工作, 不断提升班子的领导力。

认真宣贯集团党组要求, 加强党建课题学习, 完成_责任、正直、信任、奉献_四个主题的学习, 紧密围绕支部成员思想建设展开研讨, 对学习过程中出现的问题细致总结, 帮助党员净化思想戒骄戒躁, 激发干部队伍勇为人先的模范意识。

结合_两学一做_学习教育常态化制度化, 确保贯彻十九大精神往深里走、往实处落。组织十九大知识理论应知应会测试, 将测试结果汇成总结报告, 同时根据学习情况制定整改细则, 将任务分解至各小组查缺补漏。借助新媒体渠道拓展学习新视野, 从诸如_系列重要讲话数据库_等媒介中摘取学习素材, 与传统纸质读物相融合, 促使理论学习入心入脑。

二、基础党建向纵深推进

严把发展党员入口关, 认真审核入党申请材料, 仔细观察发展期内的成长轨迹, 坚决做到有始有终跟踪培养, 健全培养考核机制, 对于培养对象在期间的思想动态, 做到精准把控适时加以引导, 确保入党动机纯正的同时保证后续的成长动力, 从源头上为队伍建设强基固本。

落实好_三会一课_制度、前期做好会议情况汇总工作, 确保会议材料的详实可靠, 以党建系统平台上线为契机, 每月按

时上传会议记录并加以封存。深入贯彻落实集团创建“四强”示范党支部和“四佳”示范党小组的要求，强化典型引领作用，着力把党支部建成“团结群众的核心、教育党员的学校、攻坚克难的堡垒”；稳步推动党建信息平台建设，逐步实现党支部工作管理的规范化、信息化。

三、党风廉政建设成效显著

继续开展党员廉洁教育和警示教育活动，加强对党员干部的廉政教育。以多种形式使诚信意识深入人心，组织观看如《守住第一次》为代表的警示纪录片，惕励支部同志引以为戒，勉励大家严以修身，筑牢自身的道德底线。

注重发挥党员先锋模范作用，加大对优秀党员的评优工作，树牢标杆引领作用，结合具体工作实例提炼亮点，并以此对广大党员进行宣贯，营造风清气正的良好氛围。

不断完善各项规章制度，努力构建不能腐的体制机制，全面落实从严治党要求。在严格遵从集团对履职待遇的相关要求基础上，修订发布报销管理规定进一步规范流程。

四、加强群团组织建设和持续激发组织活力。

以组织群团活动为抓手，加强群团组织工作，组织形式多样的工会活动，不断丰富职工文化生活。组织青年人喜闻乐见的团活动，充分调动青年员工的积极性，发挥青年员工的先锋模范作用。坚持正确的选人用人导向，完善干部选拔任用机制，及时了解青年心声和想法，为年轻人搭台子压担子铺路子，努力营造有利于年轻人成长成才的良好环境。