

最新企业邀请学校合作邀请函 国内企业 邀请函(优秀5篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

新生儿工作计划篇一

一 重培养、抓素质、学知识、营造良好的工作氛围

1、由于新生儿科是无陪护病房，护士长应转变护士的服务理念，首先该科护士应该热爱新生儿科工作，拥有“慎独”的精神，护士工作量繁多，压力和责任重大，首先护士长应关心、爱护护士，排班实行弹性、人性化。首先征求护士每周所需，在不影响工作的情况下，根据情况尽量满足护士的需要，对于不同层次的护士给予指导帮助，多与护士、医生沟通，细心观察护士的工作态度和工作状态，减少不良情绪对工作造成的影响，创建一个学习氛围良好、凝聚力强的新生儿救护团队。

2、科室制定2016年每月业务专科业务学习计划、每月专科技术培训计划、有记录。新进护士学习新生儿常见技术操作的并发症，并熟练掌握新生儿应急预案的处理流程，每月定期开展专科护理查房、疑难病例讨论。由责任护士介绍病情，主治医师介绍诊疗措施，科主任进行治疗护理需要提醒的问题部分进行展开讨论，有分析、有记录、有整改措施。进而充实护士知识包 3、护士实行层级管理，分组分层，质控组长黄莉惠协助科室质控工作，并每月检查护理文书和护士学习笔记（专科护理查房）及时晨会反馈缺陷，让护士明白需要改进和提升的方向。

3、督导保洁员的环境物体表面的清洁消毒工作，定期做环境物体表面的培养分析，并对培养结果进行讨论，总结存在的缺陷根据缺陷提出整改措施。

5、严格管理外来人员的探视制度，工作人员凡有传染性疾病、流行性感、皮肤化脓性疾等暂停与新生儿接触。严格限制进入新生儿病房人员，进入新生儿病房须更换清洁、专用工作服和工作鞋。诊疗操作时戴口罩、帽子，必要时戴手套。禁止未穿工作服随意进入新生儿病室。

6、新生儿室不设陪护、周二、周五探视。病情家属进入探视者应严格按照要求更衣、戴口罩、换专用鞋并洗手后方可进入。患流行性感或皮肤化脓性疾者谢绝探视。

7、运用五常法的管理方法：

1常组织 原则：判断必需的和非必需的物品，并将必需的物品放到易触及的地方，标示清楚，非必需的物品根据使用频率进行整理。治疗室：药品基数固定，标示清楚各个抽屉药盒按照标示放置。急救车班查对，急救药品用后及时补充，气管插管盘用后清洁消毒处于备用状态。

办公室：各个抽屉规范放置，废弃纸张能利用的整理后充分利用，检查表格分门别类，标示清晰。

治疗车：标配清晰，分类放置，治疗结束后整理清洁各个层面。备用物品：每月按计划领用，并固定放置，位置易拿取。

检查：护士长每日交接班前后检查，督导护士按规定放置物品位置。2：常整顿 原则：要用的东西依规定定位，定量，明确表示，摆放整齐。

方案：护士长经常督导并检查，善于在检查中发现问题，并针对缺陷提出整顿措施。

3: 常清洁 原则: 消除工作场所各个区域的脏乱, 保持环境、物品、仪器设备处于清洁状态, 防止污染发生。

保洁员: 加强保洁员的相关感知识培训, 规范工作流程, 要求地面每天两次湿式清扫, 拖布标示清晰。暖箱5天终末消毒, 运行暖箱外面用清洁毛巾擦拭, 内含氯消毒擦拭。质控人负责检查维修及保养, 保持处于正常运行状态。

配奶间: 奶瓶嘴及时清晰, 并要求奶瓶清洁透亮。储物柜清洁, 包布每天清洗。配奶间桌面清洁干燥。检查卫生死角, 如发现问题及时清扫。每月底进行卫生打扫除。

护士长晨班交接查夜班工作, 做完治疗后查主班工作及总务工作。下午查母婴同室工作, 并把质控缺陷反馈给晨会。规范护士行为 5: 常自律 原则: 要求本科室人人依规定办事, 养成好习惯, 并坚持前四项管理, 坚持把五常法管理纳入护理质量检查内容中, 形成制度, 人人养成自觉遵守。

四: 加强护士长的精细化管理, 提高管理质量

1、每季度制定围绕护理服务需要改善的重点工作实施方案、计划安排, 并围绕重点工作每月督导检查计划落实情况并记录, 月底召开专题会议一次, 对开展的季度重点工作进行反馈总结, 持续改进。并上交护理部进行该项工作的评议审核。通过开会护士思想有所转变, 明确了自己的工作目标, 熟悉了护士长的质控环节, 进一步提升了各个环节护理质量的工作要求。2、护士长做好五查房: 晨交班时查夜班护理质量及晨间护理质量, 10:30查分管护士治疗情况, 下班查看中班病情交接情况, 14:00查看中班护理质量, 17:30下班查看小夜交接情况, 并安排夜班护士注意事项。护士长周一、周四带领护士进行大查房, 告知特殊患儿存在的潜在并发症, 以充实护士知识和对该疾病的认识, 提高护士对新生儿各个疾病并发症的预见性。3、严格按照护士长手册顺序进行护理质量的检查和控制, 并制定护士长日常工作流程, 有计划有目标

进行管理。

为了进一步改善医疗服务态度，做好“三好一满意”的全面工作（1）护士长善于观察每位护士在临床沟通方面的不足之处，给予谈话指导，循序渐进的提高护士发现问题、解决问题的能力（2）护士长规范入院宣教内容、出院指导内容、母婴同室的巡视和与家属的告知是否全面（3）门口制作相应的健康宣教栏如：早产儿的喂养、出院指导等并在每周二、周五探视时召开公休座谈会，重点强调为什么要有严格的探视制度？患儿的喂养问题？尤其是早产儿的喂养及护理，认真回答家属的疑问，耐心解释。主管医师详细交谈患儿目前的纳奶情况？、病情处在什么阶段？出院的大概时间？化验结果异常的转归，让家属充分了解患儿的病情，出院后进行电话回访，共同关注患儿的成长，做好了进一步的延伸护理服务，达到了家属满意、群众满意、社会满意的效果。

新生儿工作计划篇二

一、工作宗旨：

作为一名团支书，肩负着把握着整个班级的思想方向的重要职责。故在本学期跟上一学期的最大不同之处就是要以思想建设为抓手，提高自己的积极主动性，在理论学习、活动和平常生活学习中时刻注意提高同学们的政治觉悟。以思想建设带动“三风”建设；以“三风”建设促进思想建设。两者互相促进，互相发展。并且要不断鼓励同学们积极向党组织靠拢。

二、工作：

9月份工作提要

1. 按照团委安排，积极认真地做好同学入校继续学习的安排

工作，并做好与对同学们的沟通交流工作。

3. 妥善安排好团支部内部的建设工作，把工作精细规范化。

10月份工作提要

1. 上个月的工作经验，不足改进，力求进一步深化组织工作建设。

2. 继续认真努力贯彻工作管理制度。

3. 开好团委团支书会，积极主动和老师同学们沟通，拓展大家的思维。

4. 做好班级团员转接工作

5. 全心做好团委招收新成员的审核准备。

6. 随机做好对各部分的考核工作。

7. 适当的搞一些小型有意义的活动。

11月份工作提要

1. 开一个月末工作会议，并要求做好下一步工作计划，总结前面的经验，全面改进工作方法，力求工作更加顺畅，效率高。

2. 继续深入完善工作管理制度，进一步加强思想的教育

3. 做好支部会议工作，开好团支书会。

12月份工作概要

1. 前面的'工作继续保持并加强

2. 本月进一步更深的多搞一些活动，拓展同学们的思想
3. 进一步的加强“外交”工作，加强支部交流

1月份

1. 前面的工作继续按步进行
2. 结合前面所有工作经验，更多的在举行一些活动
3. 认真贯彻班级 老师的管理方案
4. 认真做好期末考试复习准备工作，组织同学积极复习迎考。加强考试诚信教育，争创积极向上的学习氛围。
5. 开一个研讨会研习一下本学习的工作效果。
6. 开好支部工作总结会议，将所有资料全面整理好，处理好，全面做好放假工作。

一、指导思想：

坚持以党的xx大方针和“三个代表”的思想为指导，在学校党支部和教委团委的共同领导之下，围绕学校教育教学中心工作，认真履行团支部职责，用科学的理论、先进的思想、正确的舆论、高尚的精神，模范人物的先进事迹去引导教育广大团员，树立正确的世界观、人生观、价值观，为“立功在实小，青春献教育”不懈努力。

二、工作要点：

- 1、进一步加强政治思想工作，通过自我学习和集中学习相结合的方式，引导广大团员树立正确的世界观、人生观、价值观。

2、以党团课为主阵地，开展优秀团员事迹报告会，用身边人、身边事激励广大团员青年扬起奋进的风帆，就一些社会热点问题在广大团员中开展广泛地交流、讨论，提高广大团员教职工的政治素养，引导优秀团员积极向党组织靠拢。

3、结合学校“名师工程”，组织团员开展岗位练兵，激励团员教师成为教学骨干。净化教师语言，规范教师行为，美化教师形象，努力提高广大团员教师的职业道德素养。

4、结合学校青年教师多媒体课件制作技术培训和青年教师业务学习两大活动，积极鼓励团员教职工加强学习，以教师聘任制为契机，进一步激活团员队伍，使团员教职工在教育战线上焕发出更加灿烂夺目的光华。

5、继续推行优秀教师与青年团员国旗下讲话制度，要精选讲话人，结合时令特点和每周教育重点确定讲话内容，充分发挥国旗下讲话对学生的教育作用。

6、总结前期团支部工作经验，在不断完善团的自身建设的基础上，创造性地开展生动活泼的团组织活动，丰富团员教职工的业余生活。

7、继续做好团费收缴、上交工作。

8、配合学校党政及各职能部门开展各项活动

新生儿工作计划篇三

一、坚持科学发展，加快转变经济发展方式

3、加强资源节约和生态环境保护。注重协调经济发展与环境、生态保护的关系，坚持开发建设与节约保护并重，加快建设资源节约型、环境友好型社会。大力推进企业节能环保技术

的应用，鼓励企业开展资源综合利用和推广清洁生产，发展循环经济。严格执行节能降耗和污染减排目标责任制，重点抓好陶瓷行业的'污染整治工作，坚决淘汰高污染、高耗能的小建陶企业和龙窑电瓷企业，巩固建陶行业含酚废水和粉尘整治成果，努力实现减排、降耗、循环综合利用的目标。加强国土资源管理，提高土地和矿产利用效益。深化“一江五溪”流域畜禽养殖业和工业污染治理，保护城乡饮用水源安全和人民群众生活环境。加强森林资源的培育和管护，加快生态公益林、生态观光林、速生丰产林、城镇园林建设和“青山挂白”治理，提高森林覆盖率，促进城乡绿化一体化。

新生儿工作计划篇四

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。

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。

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。

新生儿工作计划篇五

(一)组织全科护士认真学习医院、护理部下发的各项规章制度，进一步规范落实各项操作规程。

(二)完善适合新生儿科护理工作的各项专科护理管理制度及工作制度，做到各项工作有制可依，有章可循。

(三)积极开展新业务、新技术。为创建新生儿专科护士培训基地，积极做好准备工作。

二、加强护理人力资源管理和业务培训，提高护理人员专业素养

(一)严格按照医院护理岗位管理实施方案，对科内护理实行层级管理;对科内护士花名册及时更新。

(二)以医院绩效分配方案为总部署，进一步细化科内绩效分配方案，将工作量、工作质量、满意度等纳入每月护士的绩效考核，并让护士充分知晓绩效分配方案，从而调动护士的积极性。

(三)加强护士业务培训，拟定全年培训计划，内容涵盖“三基”知识、核心制度、新生儿科专科知识、专科技能，以及应急预案等方面的内容，做到每次培训后均有考核。

(四)不断的更新护理知识，增加护士外出参加专科护理知识学习、培训的机会，并把新知识应用到日常工作中。(五)对科内护士实习弹力排班，进一步完善紧急护理人力资源调配方案和流程。

三、加强护理质量过程控制并持续改进，进一步推进优质护理工作 管理目标:基础护理合格率?95, ;专科护理合格率?95, ;危重患者护理合格率?95, ;病房管理合格率?95, ;急救

物品质量合格分95分，急救药品完好率为100%；护理文书合格率?90, ;患儿家属满意度?90, ;健康教育知晓率?85, 。

实施措施:(一)继续实行护理质量院科两级管理，充分发挥科室质控小组的质控作用，提高护士发现问题，解决问题的能力，持续保持检查、分析、整改、评价制度，做好追踪记录，增强全员参与质量管理的意识，提高护理质量。

(二)进一步做好病区管理、基础护理和病区感染控制等方面的工作，对照质量检查标准逐项落实。进一步规范护理文书书写，对存在的问题要及时分析改进，杜绝同一问题反复出现的现象。

(三)完善排班方式，落实责任制整体护理工作模式，根据患儿的个性化进行入院评估和制定护理工作计划，让优质护理服务措施落实有效。

(四)加强急救仪器、设备的管理和使用培训，提高对危重患儿的 评估和紧急处理能力。

四、加强护理安全管理，保障患儿安全

管理目标:患者身份识别正确率100, ;腕带使用率100, ;护士各项护理执行正确查对率100, ;特殊药品管理合格率?90%;护理不良事件报告制度知晓率100%、主动报告率100, ;无严重护理差错发生。

实施措施:(一)科室安全管理设专人负责，定期组织检查，发现安全隐患按程序及时报告，采取措施，及时改进。(二)进一步落实护理核心制度，做好高危时段、高危环节、高危人群的管理。(三)严格执行药品器械管理制度，做好高危药品、急救药品、器材的管理。(四)加强护理和巡视，各种安全警示标识清晰醒目，防止患儿坠床、跌倒、导管滑脱等意外事件发生。

五、加强院感知识培训，严格执行医院感染制度，预防和控制院内感染的发生。

管理目标:手卫生知晓率100%，正确洗手率?100,，手卫生依从性?80,、(一)学习医院感染相关制度、法规，并应用日常工作中，防止院内感染的暴发和流行。

(二)严格执行消毒隔离制度、无菌技术操作规程、手卫生制度、医疗废物管理制度。

(三)医护人员做好自身防护，防止针刺伤和其他利器损伤。

(四)每月进行各室空气、奶瓶、奶嘴、物表、医务人员手，及使用中消毒液的卫生学监测，不合格者积极进行持续质量改进。

为了使各项工作达到可持续发展，争创三级妇幼保健院，在认真总结分析经验的基础上，根据医院护理工作五年规划要点及三级妇产医院评审要求，将2015年新生儿科护理工作计
划拟定如下：一、规范护理管理工作，认真落实各项制度及工作任务(一)组织全科护士认真学习医院、护理部下达的各项规章制度，进一步规范落实各项操作规程。

(二)进一步完善细化适合新生儿科护理工作的各项专科护理管理制度及工作制度，做到各项工作有制可依，有章可循。

二、加强护理人力资源管理和业务培训，提高护理人员专业素养

管理目标:护理人员分层级培训率为?90%;“三基”理论合格率?90%(80分合格);护理技术操作合格率100%，(90分合格);护士每年离职率?10%，护士对科内绩效分配知晓率?80%;紧急护理人力资源调配知晓率100%。

实施方案:(一)严格按照医院护理岗位管理实施方案,对科内护理实行层级管理;对科内护士花名册及时更新。

(二)以医院绩效分配方案为总部署,进一步细化科内

绩效分配方案,将工作量、工作质量、满意度等纳入每月护士的绩效考核,并让护士充分知晓绩效分配方案,从而调动护士的积极性。

(三)加强护士业务培训,拟定全年培训计划,内容涵盖“三基”知识培训、核心制度培训、新生儿科专科护理知识培训、新生儿科专科护理技能培训等方面的内容,做到每次培训后均有考核。

(四)不断的更新护理知识,增加护士外出学习和进修的机会,计划今年有护士取得新生儿科专科护士资质。

(五)对科内护士实习弹力排班,进一步完善紧急护理人力资源调配方案和流程并加强培训考核。

以患者满意为总体目标,夯实基础,巩固成果,进一步深化优质护理服务工作,提升服务内涵,持续改进护理质量。使患儿家属满意度?95,;健康教育知晓率?85,。

二、实施措施

(一)继续完善修订科内各项规章制度、工作流程,继续完善修订质量控制标准,加强对护理不良事件督查整改制度,加强对危重病病人的管理。

(二)全面

提升职业素质、优化护理服务

1、加强基础理论知识的培训和专科知识培训,使护理人员综

合素质及专业能力得到提高，强化基础护理及分级护理的落实并保证质量。

2、加强护理专业技术操作培训。按照新生儿科培训计划分层对全科护士进行技能操作培训，牢固掌握护理基本技能，夯实基本功底。3、采取各种形式的学习培训，以提高全科护理人员的业务素质，提高护士观察病情、落实护理措施、记录护理文书的能力。

(三)严格遵守《新生儿安全管理制度》并按其要求规范管理。

1、新生儿科护士必须持证上岗，并经新生儿专业培训，掌握新生儿常见疾病的护理技能，熟悉新生儿急救操作技术和新生儿病室医院感染控制技术。

2、严格执行身份确认制度、查对制度，患儿住院期间必须配戴身份识别腕带，如在沐浴、检查、治疗时损坏，应及时补戴，确保患儿身份正确。3、严格限制非工作人员的进入，工作人员上班时要穿统一服装、洗手，进行各项操作时一律要求洗手、戴口罩，任何人在接触患儿前后均应认真洗手或使用快速手消毒液。

4、病室设备应当定期检查、保养，保持性能良好，加强消防安全管理，安全使用和妥善保管易燃易爆设备、设施，防止发生火灾事故。

物管理应当按照《医疗废物管理条例》及有关规定进行分类、处理。6、制定新生儿外出检查、治疗、转科和出院安全流程并有效落实。制订各类突发事件应急预案和处置流程，提高防范风险的能力，快速有效应对意外事件，确保医疗安全。

1、改变排班方法，实施责任制排班模式，弹性排班。

2、全面履行护士职责，责任护士从入院到出院的各种治疗给

药、病情观察、基础护理以及健康教育等为患儿提供连续、全程的工作，切实做好优质护理服务。

3、深化护士分层使用，依据患儿病情、护理难度和技术要求分配责任护士，危重患者由年资高、能力强的护士负责，体现能级对应。

(六) 定期满意度调查

1、患儿出院时发放满意度调查，听取家属对优质护理工作的意见和建议。 2、定期坚持出院患儿电话随访，做好病情随访、健康宣教、意见反馈。(七)落实绩效考核措施，严格按照各种考核标准执行，责任护士履行岗位职责，按照岗位管理进行考核，作为绩效考核依据。

新生儿科护理 2015-1-16

新生儿工作计划篇六

一、共增加提升566人次，其中增加6人次，一级提升改善829人次，经济提升约112万元。

二、加强各增加提升的增强医风建设和提升改善增强，每月增加提升四次。

三、查对提升强化不增加，监管减少不够。发生八例减少增加，及时堵决，未增加提升改善。并减少加强、分析改善、落实提升强化。

四、病区保持“三前五声”。

五、每月增加提升“增强”强化及提升。

六、认真改善提升强化落实减少护理服务,由于提升较少,

基础强化提升改善。

七、每月增加和提升改善增强减少、护理病例增加及随科提升改善并增加减少。

八、严格增加提升改善，及时记录、分析及提升，护理质量有所增加。

新生儿工作计划篇七

工作计划具有指导、推动、考核的作用,工作计划的特点:预见性、目的性、可行性、创新性。2017年工作计划怎么写?以下是本站小编为大家整理的关于2017工作计划范文大全，给大家作为参考，欢迎阅读!

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达*万元以上(每件*万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到*万元以上代理费(每月不低于*万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等

客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达*万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给予我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对2017年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望2017年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成

新的任务，能迎接2017年新的挑战。

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培训和素质教育工作，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。

转眼间又要进入新的一年-2017年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。也是我非常重要的一年。出来工作快3个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和工程管理开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1. 明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

4. 工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5. 工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

二、明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点. 认真听取他人忠恳意见. 更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我针对2017年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破□xx年取得更好的成绩，全面提升自己。

新生儿工作计划篇八

坚持“以学生为本，以就业为导向，以服务为宗旨，以能力为本位”的职教教育理念，坚持“巩固、发展、提高、创新”的工作方针，根据学校对教务处工作的要求，加强对师资队伍的建设，认真落实《江苏省职业学校管理规范》，实施规范、科学、精细化的教学管理，深化课程、课堂教学、实训模式和教学管理制度的改革，探索建立完善的教学质量评价体系，进一步加强教务处“研究、指导、服务、检查”

的职能，全面提高教学质量。

（一）深化学分制改革

上学期我校对05级中专推行了学分制管理，取得了一定的成效。本学期我校将进一步深化学分制改革，完善学分制管理体系，加强校本教材建设，增加选修课的开设，制定学分制教学计划，优化学分制课程结构。

（二）加强教研组建设

- 1、组织学习《南京市莫愁中等专业学校教学管理规范》，完善配套制度。
- 2、推进集体备课质量。本学期将组织先进教研组进行备课示范，共同学习。
- 3、围绕素质教育开设校级讲座，时间为每星期三。
- 4、加强教学科研工作，各教研组都要围绕学校的研究课题确立自己的'课题'。
- 5、开展教学竞赛。每双周周三安排一教研组开一节校级（市级）公开课，全体教研组长要进行听课、评课。
- 6、做好市级公开课的申报工作。各教研组应积极开展市级公开课展示活动，提高教研组的声誉，学校将全力以赴做好服务工作。
- 7、做好市先进教研组申报的准备工作，全校各组都要做好准备。
- 8、加强理论学习，提高思维水平，学校将组织教研组长外出学习一次。

- 9、重视教学质量，做好语数外统考工作，保持全市名列前茅。
- 10、汇编05年优秀教案集、优秀论文集。
- 11、加强市场调研，强化技能考核。
- 12、根据市场要求，认真修订各科教学计划（教学要求）。

（三）加强对口单招班的管理工作

对口单招班工作是我校的一项重要工作，对口升学质量也是展示我校风貌的一个方面，所以在本学期凡涉及到对口升学的教学组要重视对口升学工作，要把对口升学班的教学质量作为一项重点工作来抓，教研组长要关心对口升学班的教学质量。在教务处的组织下，本学期要制定出对口单招班的实施性教学计划。

（四）抓好常规工作

教务处常规工作繁杂，如考试组织工作，课务巡视工作，评教评学工作、档案管理工作、实验室图书馆工作等等，要做好不容易，创新更不容易，但在新学期里，我们不仅要做好，而且要有创新，让常规工作管理上一个新的台阶。

新生儿工作计划篇九

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心应手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮

期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有20xx奥运会带来的无限商机，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的`增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

二、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强

服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

一、 加强本职工作。

根据各个领导的需要，结合各个项目的开展情况，做好绘图工作。尽最大努力配合本部门的工作进展要求。明确自己的任务，做到严谨有序。

二、 提高自己的工作能力。

通过各种途径，利用各种资源进行学习，跟上公司形势的发展，适应工作的需要，提高自身工作技能水平。

三、 加强与其他同事的工作上的交流。

针对部门同事cad绘图方面知识不足的问题，加强交流学习，并向计划网领导和同事学习交流其它的工作方面的知识。

四、 加强自身对物业方面知识的学习，提高工作主动性。

结合实际情况，以及公司发展的需要，努力学习物业管理方面的知识，以便随时应对工作的其它要求。

五、 积极参加公司组织的培训及其它活动。

借此增强自己的责任、团队意识。

以上是我20xx年度的工作计划，我会把这些计划落到实处，为公司的下一年度的工作再上新台阶，更上一层楼贡献自己的力量。