

小学英语说课教案万能全英 教师资格证 小学英语面试教案(优秀5篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。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。

医院收费工作总结及工作计划 医院年度工作计划篇一

20__年即将到来，我们坚持把“以病人为中心”的人文护理理念融入更多实际具体的工作细节。在管理形式上追求“以病人需求为服务导向”，在业务上注重知识更新积极吸纳多学科知识，在队伍建设上强调知法、守法、文明规范服务和为病人营造良好的休养环境，逐步把护理人员培训成为病人健康的管理者、教育者、照料者。

一、加强护理管理，提高护理质量，保证医疗安全

- 1、对新护士要行岗前培训，加强责任心，工作中要确定带教老师，重点跟班，减少差错的发生，保障病人就医安全。
- 2、对各科上报的重点病例、有发生医疗纠纷潜在危险的病人，加强督促检查护理工作的落实，做到重点交班，减少了护理缺陷的发生。
- 4、严格执行查对制度，强调二次核对的执行到位，杜绝严重差错及事故的发生，在安全的基础上提高护理质量。
- 5、按医院内感染管理标准，严格执行消毒隔离制度与医疗废

物管理条例，防止院内感染。

6、强化护士长对科室急救仪器及硬件设施的常规意识，平时加强对其性能及安全性检查，及时发现问题及时维修，保持设备完好。

7、护理部每月一次护理质量检查，重点检查一个项目，发现问题反馈科室，要求分析原因，提出整改措施，让护理质量得到提高。

8、护理部每月召开一次护士长会议，总结本月工作，指出存在的问题，并提出整改措施，然后布置下月工作。

二、加强护理人员在职培训，提高护理人员的专业素质

1、加强专业知识的培训，各科每月进行1次业务学习，不断提高护理人员的业务水平。

2、巩固护士的基础知识与操作技能，护理部对全院护士进行2次“三基”知识考核和2次护理技术操作考核。

3、强化相关知识的学习，护理部定期组织规范语言行为、法律法规、护理制度、医院感染知识及各种护理应急预案的培训，提升护理人员的综合知识水平。

4、随着护理水平与医疗技术发展的不断提高，选送部分护士外出学习，提高护理人员的素质，优化护理队伍，不断的更新护理知识。

三、继续开展病人满意度调查

为了贯彻执行“以病人为中心”的服务理念，了解患者对本院医疗工作的满意度，找出工作中存在的不足，不断改进服务，今年继续行病人满意度的调查工作，旨在提高工作质量、

优化医疗服务方案。护理部每月派人住院及门诊病人进行交谈，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，提高病人满意度。

四、加强医德医风的建设，发展人文关怀，构建和谐护患关系

彰显以尊重、沟通、人性化服务为内容的人文关怀，才能正确地处理新形势下的各种医患矛盾，有助于构建和谐医患关系。在培养护士日常礼仪的基础上，进一步规范护理操作用语，加强护患沟通技能，教导护士要以真诚为病人服务的态度，去关爱、帮助病人。

五、加强病区管理，使病人有一个舒适的住院环境，有利于健康的恢复

- 1、地面保持清洁卫生，如走廊、病室、厕所、楼梯整洁。
- 2、病人床铺上的床单、被褥要做到无污物，定期更换清洗。
- 3、病室内设施如床、床头柜、窗、风扇等要定期彻底清扫，无垃圾。
- 4、病房定期消毒，防止院内感染。
- 5、仪器、用物摆放有序、整洁。

六、树立法律意识，规范护理文件书写

严格按照省卫生厅护理文件书写规范要求，护理记录完整、客观。推行使用表格式护理记录，除准确、及时记录病情外，还减少护士书写文书的时间，把更多的时间用在护理病人上。并向上级医院的同行请教，明确怎样才能书写好护理文件，以达标准要求。

我相信只要全体护士齐心协力努力执行以上工作，我们在20__年的护理工作中一定能取得好的成绩。

医院收费工作总结及工作计划 医院年度工作计划篇二

1战略规划：充分利用各种信息，对医院的优势、劣势、机会与威胁进行分析，从战略角度做出医院的营销发展规划，为医院领导的经营管理决策提供依据，做好医院领导的参谋和助手。

2市场拓展：通过拜访客户、市场调研等多种形式积极拓展市场，增加医院客户量，提高客户忠诚度。通过引进先进的医疗技术、设备和资金，或者输出我们的技术与管理品牌，广泛开展医疗技术项目合作或其它相关项目的合作，提高医院市场占有率。

3品牌推广：与医院宣传和医务部门密切配合，充分利用各种传播媒介、健康讲座、义诊、举办联合活动等整合营销模式，做好医疗服务项目的推广与宣传工作，不断提高医院的社会声誉和品牌形象。

4 客户管理：建立重点客户档案（包括团体与个人），做好各项跟踪服务与信息反馈工作。利用多种形式与客户发展和保持良好的关系，建立忠诚客户群。特别是要加强大客户的营销关系管理，提高与大客户的关系层级，形成利益共同体。抓好客户服务中心的管理工作，为顾客提供诊前、诊中、诊后完善、全面、高品质的一体化服务。指导全院临床科室、临床医生和护士运用数据库对到院顾客开展全程服务与管理，形成院、科、个人三个层面的客户群，对院、科、个人三级客户群进行立体管理，消灭服务盲点，提高顾客对医疗服务各环节的满意度。

5科室指导：经常与各职能部门和临床医技科室进行沟通与协

调，对全院医疗服务营销活动进行指导，协调各科室的医疗服务行为与竞争行为，使医疗流程更加合理，缩短客户等候时间等。

6服务培训：做好医护人员和其他人员的营销培训，配合相关业务部门做好服务技能培训，指导科室开展营销技能训练，提高全员营销水平。

根据以上职能定位，将制定营销部工作职责范围和相关制度，今后营销科将按照职责范围规定，规范化地开展营销工作。

营销部人员要对本市其他医院的营销与客户服务情况进行情报搜集，了解同行和竞争对手的服务战略与战术。对照我们的运作办法，与所了解到的情况进行对比分析，积极吸收兄弟医院的好做法好经验，不断改进我们的工作。在全面调查了解的基础上，要写出调查报告呈交院领导，并在适当的范围内做分析报告。具体安排为一季度内对海珠区所有医院进行调查了解，二季度对市内大型医院调查了解，三季度有选择的对市内其它医院进行调查了解，四季度做出总结报告。

1、做好医院网页、院报、各种宣传品等院内传播媒介的有关工作，让更多的群众了解医院，认识医院。

2、积极主动的与有关医学和医院管理学术团体、学术杂志建立广泛的联系，在行业内的媒体上刊登文章，在学术会议上交流文章，尽可能多地利用各种机会介绍医院的技术、管理、改革与发展情况。

4、按照医院“明确优势项目，打造品牌科室”的思路，做好医院品牌科室、重点专科和特色项目的推介与推广工作，争取在社会上树立几个知名科室和知名专业。

5、引导专家认识扩大自身知名度和奠定学术地位的重要性，营销科要与业务部门紧密配合，增加我院专家在各种公开场

合的露面机会，尽可能创造条件让他们成为不同层次学术团体的专业委员，本专业学术刊物的编委，政府或社区有关健康委员会的委员等，如果我们能做到提到某个专家的名字就知道了我们医院，或者提到了我们医院就能知道某个专家的名字，那正说明我们的医院和专家都有了品牌形象。

6、要医务科和临床科室协作，在周边单位和社区开展“健康教育促进行动”，有针对性地开发一批健康教育课程，并和宣传我院特色与优势有机地结合起来。由营销部负责课程联系与讲授安排，医务科和临床科室提供保障支持，在普及健康和保健知识的同时，不断扩大医院和专家的知名度。其基本做法是：选定专家或者专科医生—确定课程名称—制作课件—确定课程，建立健康课程菜单—营销科和保健科向客户推荐—举办讲座。

医院客户关系管理[crm]是指医院运用信息技术，并通过充分的交流与沟通，获取、保持和增加可获利客户的营销过程。客户关系管理通过将人力资源、医疗业务流程与医学专业技术进行有效整合，最终可以使医院以更低的成本，更高的效率满足客户的需求，从而让医院最大限度地提高客户满意度及忠诚度，挽回失去的客户，保留现有客户，不断发展新的客户，发掘并牢牢地把握住给医院带来最大价值的客户群。客户关系管理是医院营销管理的核心，我们要建立客户数据库，对不同客户进行分层次管理。数据库营销是指通过搜集和积累客户大量信息，经过处理，准确掌握，确定目标客户群，使促销工具具有针对性的营销策略。

1、医院客户数据库分个人客户数据库和团体客户数据库，个人客户数据库以出院客户为对象，团体客户数据库以周边单位和已经或将要与医院签订服务协议的单位为对象。

2、个人客户数据库主要搜集：姓名、性别、年龄、住址、职

业、电话、电子邮箱、特殊爱好、来院就诊时间、就诊科室、服务内容（疾病诊断名）、支付费用、回访是否有不满及处理情况等。对个人客户在继续做好电话回访的基础上，对一些慢性病和老年客户要做好经常性的回访工作，同时要利用信函、电子邮件等做好经常性的联系，必要时对特殊客户进行登门访问。

3、团体客户资料主要搜集：公司（单位）名称、地址、电话、传真、网址、电子邮箱、经理或负责人姓名、业务范围、职工人数、员工保健联系人以及与医院关系情况等。对团体客户主要以上门访问为主，同时举办健康讲座、义诊和健康检查等，对来院就诊者按医院规定给予优惠和优先。

4、推行许可电子邮件营销：主要针对数据库中客户，分三个层面进行：医院、科室和医生，通过电子邮件来增进医院与客户的沟通与感情。其做法是医院、科室和医生在推广医疗技术及服务时，事先争得客户的“许可”，然后通过电子邮件的方式向客户发送医院有关的医疗服务信息。医疗服务信息的内容主要包括医院新闻、提醒健康服务或定制健康提醒、医学新进展、保健新知识、医院科室与新技术项目介绍以及在重大节日对客户的问候与祝福等。

5、推行感性营销：针对数据库中客户，将医疗服务营销活动情感化，将“情感”这根主线贯穿于医疗活动的全过程，建立潜在客户—客户—忠诚客户—终生客户的培养模式。

7、指导科室和医生个人建立客户数据库，提高营销的有效性。对于进入数据库的客户，在措施上主要采取一对一营销的方式，即以客户的最终满意为目标，通过与每个客户互对交流，了解其现实需求与潜在需求，与客户逐一建立持久、长远的双赢关系，为客户量身定制和提供个性化的医疗服务。

对来院客户在接受服务过程中，有需要帮助的，会及时提供

帮助，特殊客户需陪同检查或治疗将予以陪同（包括代客户计价、交费、取药，护送各类检查、治疗等工作）；负责入院客户的全程服务。当门诊各科室有客户需要住院时，医生会通知客户服务中心，由中心派专人帮助客户办理入院的各种手续，一直把客户送到病房并交给主管医生和护士；凡住院客户提出需帮助办理出院手续的，中心将协助办理出院手续。对有特殊情况需要马上离院的出院客户，可由客户本人或其家属签一份委托书，并留下押金条和需付出院款项等，约好取发票的时间和方式，客户可先离院。由中心代办出院手续，然后按约定的时间由客户到中心取回；为客户提供便民服务，免费提供一次性口杯和温度适宜的开水。客户有其它特殊需要的，也会尽力帮助解决；为客户送发各种健康宣传资料；对离院的特殊客户进行电话回访，将收集到的意见与建议及时反馈到相关部门，不断改进服务工作。

根据医院实际和院领导的安排，充分利用医院的优势或其它机构的品牌，通过引进先进的医疗技术、设备和资金，或者输出我们的技术与管理品牌，广泛开展医疗技术项目合作或其它相关项目的合作，做好项目的可行性研究、论证和开发工作，加强对已开展合作项目的沟通与管理。

配合相关业务部门做好服务技能

医院收费工作总结及工作计划 医院年度工作计划篇三

一、减轻病人负担。为抑制医疗费用不合理上涨，降低医药费用。降低药品价格，医院在近期着重抓好药品集中招标采购、降低药品收入占业务收入的比例及门诊人次平均费用和住院病人人次平均费用的工作。最大限度地减少购药成本，从源头上堵住药品回扣的渠道。院对各科的药比进行了制定工作，对超过上限比例的科室，予以经济处罚。院采取了多项强硬措施，要切实解决群众看病贵的问题。

二、提高服务质量。为加强医疗质量监控，强化质量监控。院成立了医疗质量监控领导小组，任组长，组员为和。并且将质控的具体指标与经济分配挂钩，与科室工作考核挂钩，完善了医生外出会诊、参加会议等管理制度，健全了门诊工作管理制度，加大了对各项医疗制度执行情况的监督检查力度。认真落实病人选择医生制度，努力提高服务质量。

三、改善服务态度，改进服务作风。提高服务水平。为强化服务意识，转变服务观念，加强职业道德教育、职业纪律教育的同时，认真落实已制定的规范与制度，对因服务态度恶劣、违反医德规范及制度被病人投诉者，予以待岗处理，要求全院职工主动为病人服务，帮助病人解决困难，将病人对本部门、科室的综合满意度列为科室工作考核的内容之一，努力改变“脸难看”“惜话如金”现象，杜绝向病人推销药品的行为。为树立良好的行业风气，要求医生向病人作出不受礼、不吃请、不收红包的承诺，自觉抵制不正之风的影响。同时，加大对病人的宣传力度，通过入院介绍、致住院病人书等形式，让病人知道在西堤头卫生院不送红包同样能得到优质服务，形成一种病人不送，医生不收的氛围和风气。

四、院在医德医风、服务质量方面继续贯彻谁主管谁负责和管行业必须管行风的原则，根据医院管理年的工作要求。坚持党政主要领导一岗双责的领导格局；加大对医药购销和医疗服务中存在收受回扣、红包、乱收费问题的查处力度；规范医疗服务项目和诊疗行为，公开承诺规范服务项目和诊疗行为的十必须和十不要；继续开展诚信守诺服务，深化以满足患者知情同意权为主要内容的医务公开工作，建立体现医患双方平等、维护医患双方权益的沟通制度；邀请兄弟单位医德医风先进典型来医院介绍经验，广泛开展弘扬白求恩精神，做白求恩式医务工作者的宣传教育活动，使医务人员树立刻苦钻研业务、全心全意为患者服务的思想。

推动卫生工作的改革与发展，纠风工作的目的为了加强卫生行风的建设。为了实现“用比较低廉的费用提供比较优质的

医疗服务，努力满足广大人民群众基本医疗服务的需要”这一总体目标。必须认真落实以上各项计划，做到使病人满意、群众满意、社会满意。要坚持两手抓两手都要硬的方针，抓好医疗工作的同时，切实加强行业作风建设，增强医院的竞争力，促进医院的改革与发展。全院职工要弘扬“仁心仁术，方便为怀”精神，争取以一流的员工素质、一流的技术水平、一流的服务作风创出一流的服务质量，使我院早日迈入现代化医院的行列，更好地满足广大群众不同层次的医疗服务需求。

医院收费工作总结及工作计划 医院年度工作计划篇四

第一、在条件允许的情况下，增加会计人员1至2人，加强力量，增强院财务计划执行情况的控制分析力量，进一步加强院的财务、会计核算工作，将院的财务基础工作进一步做实。

第二、增强财务计划的管理，加强计划执行情况的分析与控制，加强财务事先参与决策工作，从源头做好财务管理工作，为领导决策提供可靠的决策信息。

第三、进一步加强财务日常监督工作，从全院的每笔收支入手，进一步严格执行国家相关的财经政策，保证院财务工作的真实、完整，维护我院的整体利益。

第四、进一步加强与银行及其他相关单位的沟通、交往，在院领导的直接领导和关心、帮助下，力争开辟新的资金来源渠道，保证我院资金需要。

第五、进一步加强与财政、物价等相关主管部门的沟通、联系，为院争取的优惠政策，为院的发展争取的资金，力争我院利益化。

第六、坚持“财务收支两条线”，力争做到财务票据计算机

管理，从源头加强收入的管理，进一步加强财务支出的审核工作并严格执行年度财务收支计划。按以收定支，先收后支，收支略有结余的原则控制、使用好有限的资金，使院的每一分资金都发挥的财务效益。

第七、进一步加强院内部门间的沟通、协调工作，严格按部门职责做好本部门的工作，发挥财务部门应有的作用，为领导分忧、解难。

第八、加强学习，提高财务人员素质，做好勤俭节约、增收节支的宣传，进一步加强各部门人员既当家又理财的财务意识，推动院整体财务工作再上新台阶。

第九、做好日常的会计核算、会计监督、会计报告和其他相关财务管理信息的核算工作，努力做到不出差错。做好与财政、物价等有关部门的联系、沟通工作。

第十、进一步处理好医院历史遗留的财务事项，完成好领导交办的其他相关工作。

医院收费工作总结及工作计划 医院年度工作计划篇五

一、完成主要的工作目标和任务

整体目标，主要是做好全院的文秘、行政、人事工作，承上启下，配合院领导做好各职能部门之间的协调工作。

具体任务有：

- 1、安排好各类行政会议，做好会议记录，贯彻会议决议；
- 3、做好各类行政文件的收发、登记、传阅、归档和报刊订阅；

- 5、负责全院的考勤工作；
- 7、做好等级医院评审的软件材料；
- 8、加强人事管理工作；
- 9、认真完成领导交办的其他工作。

二、具体措施

(一)重新进行科学分工，明确各人工作职责，使科室人尽其才，用其所长优化互补。

医院收费工作总结及工作计划 医院年度工作计划篇六

巩固爱婴医院成果是一项永久的艰苦工程，为了避免“创爱”后思想松懈，工作下滑，扎实有效的开展工作，继续设立以邱凤院长为组长的‘巩固爱婴医院领导小组，把爱婴行动的工作列为全院工作的管理目标，加强督导与考核，形成长效管理机制，使爱婴医院工作得到可持续性发展。

- 1、为了确保巩固爱婴医院成果，要加强对医护人员的强化培训和复训工作，使标准一致，认识一致，目标一致，质量一致效果一致。
- 2、对新上岗人员进行操作指导并在半年内进行爱婴医院知识培训，考核合格后方可上岗。
- 3、对原在岗人员进行复训，并与三基考核相结合，进行一次理论考核，不合格立即进行强化培训。
- 4、具体培训计划如下：详见附页

- 1、设置感染管理小组，在院感科的领导下，负责科室内院感工作。
- 2、设置产房和隔离产房并实行严格的消毒隔离制度，严格控制入房人数，对隔离孕妇按隔离技术规程进行接生和护理，接生完毕后按要求对产房进行擦拭和消毒。
- 3、新生儿恒温箱按规程进行消毒和管理。
- 4、对婴儿淋浴用具做到一用一消毒，并使用一次性用品，淋浴完毕，进行紫外线空气消毒。

医院收费工作总结及工作计划 医院年度工作计划篇七

一、协调好科室的工作。

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。

二、科室工作要求细微处见真功。

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。

三、崇尚科学，刻苦钻研业务知识。

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。

四、服务患者，提高收费服务质量。

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。

医院收款室工作计划二0xx年，收款室在医院领导的正确领导下，依靠全体同志共同努力，以求真务实的工作作风，克服了工作中的种种困难，为医院的建设和发展提供了优质的服务，较好地完成了各项工作任务，在平凡的工作中取得了一定的成绩。

一. 科室工作无小事，于细微处见真功

在外人眼中，收费处的工作相对于其他科室可能轻松了许多，无外乎整日坐在微机前机械的重复操作者划价，收款，付款简单的操作，似乎既无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，我们代表的是整个医院的形象，正是通过我们的工作搭建起来医患之间沟通，交流的平台。因此，如何以方便患者，服务患者为荣，如何克服程序上的弊端不断提高工作效率，如何在细微处搭建起和谐的医患关系就成为我们收款室全体同仁孜孜以求的奋斗方向，和不懈努力的追求目标。

二. 崇尚科学，刻苦钻研业务知识

在医院领导的正确引导下，几年来我院正一步一个台阶地稳步向前发展，医疗技术的提高赢得了越来越多患者的满意和称赞，相应的也给我们带来了良好的社会效益和经济效益。在这一发展中收款室同样起着举足轻重的作用，假如我们一个小小的失误就有可能给医院在社会上带来负面影响。所以，收款室的每一个收费员，不仅在工作上要有吃苦耐劳的精神，更重要的要崇尚科学，拥有较高的综合素质。

一是要严格认真的遵守医院收费的各项规章制度，不准许出现半点马虎；

二是要有熟练的微机操作技能，能够准确迅速的为每位患者服务好；

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；

随着医改的不断完善，电子处方的实行，最近医院采用一套

更加合理的收费程序。我们已经习惯了以前的程序，这就要求我们以更加充分的精力适应到新程序的应用中去，以最快的速度熟悉新程序的操作。

三. 服务患者，提高收费服务质量

向我们窗口科室，对于患者你既要让他们明白你的意思，又要注意你说话的口气和语调，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。

人与人之间，最为可贵的是人与人之间的信赖与真诚。因此，无论是在工作还是在生活中，我们都要学会服务人民，为他人着想，用我们的真心和博爱，浇灌出那一朵朵美丽的和谐之花！

医院收费工作总结及工作计划 医院年度工作计划篇八

一、在思想政治方面，努力提高理论修养，拥护党的领导，遵纪守法，廉洁自律。

二、在学习方面，做学习型员工。一年来，不但学习政治理论，还学习征费业务知识和相关的法律法规。向先进人物学习，向身边的好人好事学习，提高自己解决实际问题的能力。

三、在服务态度方面，我知道收费员的形象是代表了整个家乡的形象，所以每次都按照要求着装整齐的上岗，工作时我时刻注意自己的服务态度，使用礼貌用语，收费工作是窗口行业，接触的司机形形色色，遇到这些出口不逊司机，我都忍住，不发脾气，而是用礼貌的语言去解释，用善意的微笑去化解，使他们能够理解我们的工作，从而配合我们的工作，顺利交费。在工作的这段时间里，从来没有发生争吵的现象。

四、在收费工作方面，在收费工作中我就勤学苦练，不懂就问，能熟练掌握操作规程。现在随着旺季的到来，过往的车辆也逐渐增多，尤其是在节假日，在这样的情况下我除了努力提高效率外，还做到每一辆车都认真核实车辆车型，仔细打票，仔细验票，仔细验钞，小心放竿抬竿，一丝不苟的做好。

五、在日常生活方面，在班组里大家都喊我一声“老大”，作为大哥哥的我时时刻刻的关心着弟弟妹妹们，在他们面前无论在工作中还是在生活中，我都严格要求自己，多干活少计较，做出表率，而且热心帮助同志。如为了我们能有一个干净整洁的工作环境，每次清扫卫生我都不顾疲劳困倦，带头去做，认认真真地清扫卫生。

虽然说，这一年里成长了很多，可是在一些方面还是有待提高的，在今后的日子里，将继续听从领导安排，积极配合组长的工作，通过不断的学习来提高自己的业务水平及业务能力，做一名让领导放心，司机满意，自己满足的爱岗敬业的好收费员。我一定会努力的，争取早日实现这个目标。这就是我对于一年的工作总结。

医院收费工作总结及工作计划 医院年度工作计划篇九

第一、在条件允许的情况下，增加会计人员1至2人，加强力量，增强院财务计划执行情况的控制分析力量，进一步加强院的财务、会计核算工作，将院的财务基础工作进一步做实。

第二、增强财务计划的管理，加强计划执行情况的分析与控制，加强财务事先参与决策工作，从源头做好财务管理工作，为领导决策提供可靠的决策信息。

第三、进一步加强财务日常监督工作，从全院的每笔收支入手，进一步严格执行国家相关的财经政策，保证院财务工作

的真实、完整，维护我院的整体利益。

第四、进一步加强与银行及其他相关单位的沟通、交往，在院领导的直接领导和关心、帮助下，力争开辟新的资金来源渠道，保证我院资金需要。

第五、进一步加强与财政、物价等相关主管部门的沟通、联系，为院争取的优惠政策，为院的发展争取的资金，力争我院利益化。

第六、坚持“财务收支两条线”，力争做到财务票据计算机管理，从源头加强收入的管理，进一步加强财务支出的审核工作并严格执行年度财务收支计划。按以收定支，先收后支，收支略有节余的原则控制、使用好有限的资金，使院的每一分资金都发挥的财务效益。

第七、进一步加强院内部门间的沟通、协调工作，严格按部门职责做好本部门的工作，发挥财务部门应有的作用，为领导分忧、解难。

第八、加强学习，提高财务人员素质，做好勤俭节约、增收节支的宣传，进一步加强各部门人员既当家又理财的财务意识，推动院整体财务工作再上新台阶。

第九、做好日常的会计核算、会计监督、会计报告和其他相关财务管理信息的核算工作，努力做到不出差错。做好与财政、物价等有关部门的联系、沟通工作。

第十、进一步处理好医院历史遗留的财务事项，完成好领导交办的其他相关工作。

医院收费工作总结及工作计划 医院年度工作计划篇

十

1、加强支部建设，党支部已成立了五年，支委们都是流动党员，且年龄偏大，现我院在册党员3名，流动党员27名，将进行换届选举，将组成以在册党员、年青党员和流动党员的新的支部委员会。

2、探索与行政工作相结合的方式，更好地配合医院的大政方针，促进医院的医疗、服务和经济效益的全面发展。

3、认真完成区卫生局领导安排的一系列工作任务。

4、在党员中开展为建设美丽学府作贡献的活动，增强服务意识，学习新技能，开展新业务，比比看谁的患者口碑好，谁在岗位发挥的作用大。

5、做好党员发展工作，特别是帮助年青人加入党组织。

6、加强帮助共青团的建设工作，青年人是我院的生力军，让共青团组织好我院的青年们发挥他们的聪明才智体现出他们的正能量，与学府一起成长。

1、支部委员经常碰头商量支部工作，正式召开支委会三次，为今年支部工作按阶段性的安排。

2、因我院的人员流动大，清理医院现有的在册党员和流动党员并重新登记。

3、今年是我院转型的一年，共产党员多为科室的主任及骨干，支部要求党员积极配合医院。特别是在此次开展“我为医院发展献计策金点子活动”作为评选优秀共产党员的条件之一。

4、对现有积极分子进行排队，对他们进行严格要求，上半年讲党课一次。现有参加了党校学习已有四人，准备今年发展

一名。（需要上级党组织给指标）

5、为庆祝党诞生九十五周年：

（1）支部决定评选优秀共产党员，支部文件已发，并请医院全体员工参与，在中层干部会上进行评选，在“七一”前进行表彰。

（2）参观遵义会址，重温党的历史，此活动正在安排中。

6、今年“五四”青年节，党支部配合团支部共同在xx区小区进行义诊活动，接待群众一百余人，收到好的效果，简报已传至区团委。

7、支部在学府医院微信群中发了正能量、励志性的微信数十条。