

# 医疗销售年度工作计划 医疗器械销售月度工作计划(精选8篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。我们该怎么拟定计划呢？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。

## 医疗销售年度工作计划篇一

销售是一门需要钻研的艺术，作为销售人员要有一双慧眼，通过一双慧眼，从顾客的行为中能发现许多反映顾客内心活动的信息，它是销售人员深入了解顾客心理活动和准确判断客户的必要前提。你是否在找正准备撰写“医疗器械销售月度工作计划”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

\_\_部门负责的客户大体上能够分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，进取拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，构成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要经过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高

客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展供给重要来源。2017年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要坚持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。20\_\_年要实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，经过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面供给优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理；每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情景至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分研究对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不一样网点业态对公业务的服务资料、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。经过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升\_\_部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

### (三) 加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的职责加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理供给技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备

产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，坚持品牌影响力。

发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势，加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，构成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应本事，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户信息通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

#### (四) 抓好客户经理和产品经理队伍建设

加紧培养\_\_部门人才要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。

加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，经过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

#### (五) 强化流程管理，提高风险控制水平

要以风险防控为主线，进取完善结算制度体系建设。在产品创新中，坚持制度先行。要定期通报结算案件的动向，制定切实的防范措施，坚决遏制结算案件发生。加强对结算中间业务收入的管理，加大对账户管理的力度。进一步加强监督力度，会计检查员、事后监督要要注重发挥日常业务检查监督的作用，及时发现、堵塞业务差错和漏洞，各网点对存在的问题要进行整改。

### 一：基层到管理的工作交接

在本项目做销售已有半年之久，积累了必须的客户群体，包括已成交客户和未成交的潜在客户，把已成交客户的售后工作及潜在客户的长期追踪服务，移交给一名替代自我的新员工手里，给予他锻炼的机会及稳定的客户资源链，已到达能够快速的上手接任自我的工作。

### 二：金牌销售员的认定及培养

对于新上岗的几位新同事，选出一名具有潜力值得培养成为优秀销售人员的新员工，并能够做出令公司满意的业绩，以替代自我。

望公司近两天多搞一些培训活动让新员工有充分展现自我的机会，我好观察出价值的人员出来，人员选定将在25号之前选出，望公司多给予支持。

新员工认定后将有为期20天的员工培训，3个阶段，每阶段7天，其中休息一天，时间为晚上2个小时，并在白天注意观察他的工作情景，已做好记录，待培训时做好总结，经过对于新员工的高要求使其快速提高，以到达公司的目的。

### 三：高效团队的建设

主管已不再像销售一样单单靠自我去完成公司指定的业绩，

而涉及到方方面面，包括团队心态管理，制度管理，目标管理，现场管理等。自身总结出以下几点来做好团队管理工作营造进取进取团结向上的工作氛围主管不应当成为“所有的苦，所有的累，我都独自承担”的典型，主管越简便，说明管理得越到位；奖罚分明公正，对每个人要民主要平等，充分调动每个成员的进取性。在生活中，项目主管需要多关心多照顾同事，让大家都能感受到团队的温暖。

2. 建立明确共同的目标项目主管要给员工规划出一个好的发展远景和个人的发展计划，并使之与项目目标相协调。

#### 四：落实自身岗位职责

1. 应把公司的利益放在第一位，以公司效益为目标，对公司应具有绝对忠诚度。

2. 协助销售经理共同进行项目的管理工作，服从上级的安排，竭尽全力做好每一项工作。

3. 主持售楼部日常工作，主持每日工作晨会，沟通上下级及售楼部与其他部门的关系。

4. 创造良好的工作环境，充分调动每一位员工的进取性，并坚持团结协作、优质高效的工作气氛。

5. 及时传达公司下达的政策，并不断的考核。

6. 负责落实楼款的回收工作，督促销售人员的贷款流程的正常进行。

7. 做好每日的来电、来访登记及审查工作，负责销控表的销控核对，统计每日定房量，填报各项统计表格，以保证销售的准确性。

8. 负责组织销售人员及时总结交流销售经验，加强业务修养，不断提高业务水平。

9. 负责处理客户的投诉，并在调查分析后向销售经理汇报。

在今后的工作当中自我还将不断的学习，总结经验，快速提高，望自我能够早日成为一名合格的、专业的、另公司上下级认可的项目销售主管。最终对于领导在百忙之中有此雅致来看自我的工作计划深表感激，祝愿公司领导工作顺心，身体健康！

我的销售工作计划如下：

一;对于老客户，要经常保持联系。

二;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。

三;对自己有以下要求

1：每周至少要保障有8台机器入帐，在保障有机器的情况下必须保证每台机器的成本以及成本之间的利润，尽量能够保证商用笔记本单台的利润空间不能够底于300月之下。家用笔记本必须争取在不亏的其他适当的把自己的利润点数提高点。而且也要必须保证完成笔记本的单台量。

2：经常把自己所做下来的单子和客户记一下看看有哪些工作上的失误有那些地方还可以改进，确切的说就是能不能够还把自己的毛利点提高一点呢，及时改正希望下次还能够做的更好。

3：在和客户交谈当中必须要多了解客户的状态和需求，再做好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。

9: 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10: 为了我们店的销售任务这个月我要努力完成8000到1万元的利润任务额，为我们店创造更多利润。

在\_\_年刚接触这个行业时，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，但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。

\_\_年的计划.

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。

1: 每周要增加?个以上的新客户, 还要有?到?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, 再做好准备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。

9: 和公司其他员工要有良好的沟通, 有团队意识, 多交流, 多探讨, 才能不断增长业务技能。

10: 为了今年的销售任务每月我要努力完成?到?万元的销售额, 为公司创造利润。

以上就是我这一年的工作计划, 工作中总会有各种各样的困难, 我会向领导请示, 向同事探讨, 共同努力克服。为公司

做出自己最大的贡献。

## 一、对销售工作的认识

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。
2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。
8. 努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

## 二、销售工作具体量化任务

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访

客户。考虑北京市地广人多，交通拥堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

5. 填写项目跟踪表，根据项目进度:前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

### 三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1. 定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。（会议内容见附件）

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2. 对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献。

根据旅行社目前的经营现状，我社如想在有限的市场份额面前占有一席之地，就得具有超越单纯价格竞争的新竞争思路，以创新取胜，以优质取胜，以价廉取胜，以服务取胜，以快速取胜，以促销取胜等等。所以，我社明年在加强自身建设的同时，必须加大营销工作的力度，以促进我社的发展，在集团公司的领导下，把旅行社做大做强。

一、在-----旅行社目前规模较小，且经营能力有限。所以，可以选择在这些细分市场上占有绝对的市场份额。据调查，整个南昌市，甚至江西省的旅游市场上，还没有哪家旅行社是专做商务会议旅游及奖励旅游这一细分市场的，所以我们可以通过这个旅游市场上的空白点来给自己的旅行社做一个市场定位，正如美国学者肯罗曼珍曼丝所言：定位的精义在于牺牲，只有舍弃若干要点才能重点突出。从而使自己区别于众多的竞争对手，避开市场竞争形成的经营压力。利用集团公司所能带给我们的优势条件，迅速占领市场，成为这一市场的主导型的旅行社。争取在明年承办10个以上的会议团，可采取以下营销工作计划：

1. 在旅行社设专门的公务旅游业务组。可以提供比如代订饭店客房、代办交通票据和文娱票据，代客联系参观游览项目，代办旅游保险，导游服务和交通集散地的接送服务等，为会议主办方排忧解难，做好后勤保障工作，为与会代表提供丰富而周到的服务。

2. 制定一句旅游业务的宣传口号，可以通过一句琅琅上口的宣传口号反映出我社的市场定位。我认为(让我代理你的移动)比较合适。

3. 通过一切渠道获取有关政府机关、各企事业单位的商务会议信息。

4. 主动出击，承办其商务会议及旅游业务。

5. 提供周到而丰富的系列服务。

6. 加强与主办方的联系，形成稳定的回头客。

二、除了做好公务旅游这一市场外，旅行社传统的休闲旅游这一块业务要继续做，并且要稳步发展，力争明年达到组团和地接人数20--人次的预期目标。

1、在旅行社成立休闲旅游业务组。

2、在休闲旅游业务组内部又可细分为组团业务和地接业务两大部分。

3、根据不同的业务特点，采取不同的营销活动。力争做一个客户便留住一个客户，建立完整的客户档案，因为维系一个老客户比去发展一个新客户容易得多，可以更容易形成客户对我们的品牌忠诚。

4、加强与外地组团社的联系与沟通，主动地向他们提供我们最新的地接价格以及线路的变化，并根据他们的要求提供所需的线路和服务，并有针对性地实行优惠和奖励。

5、主动地走出旅行社，走访南昌各大机关单位、团体、学校、医院、企业等，甚至是深入大街小巷，上门推销我们的旅游产品，这样不仅仅是推销产品，也是在做最廉价的广告宣传。

三、配合集团做好厚田沙漠的销售工作。我社计划明年在集团公司的领导下，利用沙漠景区的优惠政策，做好厚田沙漠景区的团队和散客的销售工作。目前已和湖北海外旅游集团公司取得了意向性联系，操作实施计划正在筹划之中。

1、开发厚田沙漠散客天天发这一产品，我们可以充分利用我们现在的资源优势开发这一产品，把我们散客天天发同行价以传真形式发给南昌市及周边地市的各大旅行社，从而把各大旅行社收集来的散客做成团队形式，从而占领市场。

2、把营销重点放在本省、本市的企事业单位和大、中专院校，以及中小方面，适时地进行推销，从而把厚田沙漠做成南昌各大学校组织学生组织春游、秋游及开展有益健康活动的首选之地。

四、开发新的旅游产品。

目前的南昌旅游市场，各旅行社提供市民、可供市民选择的都是近几年来一成不变的几条固定线路，我社可根据这一状况，适时地开发出一条或几条新的旅游线路，比如于浙江龙游石窟，九江石门涧等，只有不断地创新，才能保持竞争优势，当然新的旅游线路的开辟也要有顾客消费群体，符合未来市场的需求，这也是我社明年可尝试的一项工作计划。

五、旅行社营销工作应始终处在科学合理的状态中，各业务组的业务各有其侧重点，但同时其他业务也可兼做，并不矛盾。

六、加强售后服务，这对旅行社保持已有客源和开拓新客源都至关重要，形式有打问候电话、意见征询单、书信往来、问候性明信片等。

## 医疗销售年度工作计划篇二

宣传是新农合工作必不可少的基础与前提。新农合相关政策是在充分调研的基础上制定的，在本质上与广大农民的.需要是吻合的，其实施应该也可以得到农民的支持和拥护。在具体的实施过程中，相关政策必须让所有相关人员都了解，由于不同群体对政策的理解与满意度不尽一致，需要统一认识，增进合作医疗供、需、管三方的沟通和理解，开展合作医疗宣传工作就是必然的选择。新型农村合作医疗是一项艰巨复杂的工作，涉及到众多的农户和农村医疗卫生机构，其规范开展与良性运作离不开宣传工作。

此外，新农合还涉及到社会大众的评价。因此，在新型农村合作医疗实施过程中，要积极传承又有别于传统合作医疗宣传的做法，采取多种措施，开展多角度、多层次的立体式宣传教育工作。使干部群众的认知和行为趋向一致，合作医疗工作的深入和广泛开展就有了可靠的基础，促进合作医疗工作的成功实施。

新型农村合作医疗宣传的主体是指负责组织和实施合作医疗宣传的单位和人员，他们无论在理论上还是实践上都有义务在自身职权范围内开展合作医疗宣传工作。宣传主体一般地包括政府及有关部门、合作医疗管理与监督机构、定点服务机构等组织及人员，也包括广大农民自己。其中，以卫生部门和合医办最为重要，所发挥的作用。所有与新型农村合作医疗有关的人员都是新型农村合作医疗的宣传员同时也是宣传对象，宣传对象具体可以归纳为四类，即县、镇、村及有关部门领导干部、农民、定点服务机构人员和合管人员。农民特别是合管机构中的农民代表既是宣传对象，合作医疗的宣传应该是一切与合作医疗有关的人员都要参与进来。参考外地做法，提出以下工作内容计划。

在认识上以达成共识为导向，以取得其认同和支持为目的。针对在不同时期的工作重点来确定宣传内容，使宣传能够发挥效果。

上半年：主要宣传各地、各定点医疗单位好的工作经验和推广在服务规范、服务水平的提高和农民的便利上做得好的定点医疗机构的相关做法。发现和总结在以下几个方面做得好的定点医疗机构的经验：一是在切实降低医疗费用，防止过度医疗服务，坚持基本医疗原则和基本药物目录等制度，坚持合理用药、合理检查、合理入出院等制度，真正把农民的救命钱用好的。二是深入宣传与定点服务机构有关的合作医疗规章制度，确保药物和治疗目录、转诊等制度规范执行，收费凭据、费用清单等材料规范提供，促进服务机构和合管机构的配合与协调，服务机构内部管理做得好的。三是在新农合信息化建设成效显著，在医疗费用控制上和新农合即时补偿为患者服务做得好的医疗单位。四是开展村卫生站新农合门诊服务做得好的。

下半年：主要是总结宣传政策执行成效，交流有新意有推广价值的做法与经验；及时通报各地年度宣传发动工作进展经验，通报参合进度，推进年度参合任务的按时完成。提高合作医



疗管理机构人员接受监督的意识，虚心接受意见和建议，耐心接待群众，促进各方监督尤其是群众监督政务公开的深入贯彻落实；要深入调查研究，及时完善制度，及时调整合作医疗实施办法中的不适应条目，要加强对镇合管办宣传的指导与监督；要注重宣传本地特色做法和外地做法等。

宣传内容的载体，以合作医疗工作简报为主。达到并完成年度宣传工作简报10期以上。要求各地辅以宣传小册、宣传单、电视公益广告、专题片等宣传载体。《新型农村合作医疗知识问答》、《新型农村合作医疗知识简介》、《新型农村合作医疗知识宣传单》、合作医疗电视专题片，以及在报刊上发表宣传。可以采取的形式有口头、会议、广播、电视、报纸、咨询、授课、合同、宣传栏、公示栏、卫生下乡、标语口号、互联网以及进村入户等。根据合作医疗工作的实际情况，针对不同的宣传对象的需要，灵活应用各种宣传形式和方法。理论联系实际，不断改革工作方法，不断克服困难，促进宣传工作的深入开展。

此外，新型农村合作医疗宣传的实施需要经费支持。根据减轻农民负担的指导思想和上级有关政策规定，宣传经费应由各级财政负担。在实践中，还可以辅以单位自筹和接纳社会捐助的形式，扩大经费来源。要确定科学的宣传经费使用计划，加强对经费收支的管理和监督，确保以最少的经费投入取得的宣传效果。

## 医疗销售年度工作计划篇三

- 1、实现20xx年农牧民参合率达到95%以上；
- 2、加强监督管理，及时将参合人员住院医药费用补偿情况进行公示；
- 3、加强对本乡内的定点医疗机构服务质量和收费情况的监督；

为实现上述目标20xx年，着重抓好以下三方面工作；

### (一)加强管理能力建设，健全合作医疗管理体系

1、开展新型农牧区合作医疗管理能力建设。结合县合管办的要求，认真抓好新型农村合作医疗管理能力建设项目，确保项目任务顺利完成。

一是制定项目实施方案，规划项目实施计划，制定监督和考核办法。

二是组织完成各类培训任务。配合县合管办逐期分类组织各村分管新型农牧区合作医疗干部，合管办工作人员和定点医疗机构人员培训。

2、进一步抓好机构建设，逐步建立健全合作医疗管理体系。案照县人事、编制、财政等部门新型农牧区合作医疗管理体系，落实各类工作人员。

3、规范乡合管办的运行，在县合管办的指导下，搞好参合农牧民原始资料整理归档，参合人员登记表的核实汇总录入，家庭台帐建立和合作医疗证的发放等工作，健全办事规则，管理制度和各类人员岗位职责。

### (二)加大规范进行监管力度

1、严格执行合作医疗管理的各项规章制度，进一步规范合作医疗工作流程，加强对补助核算、审核、审批、登记、兑付程序的监管力度。切实加强基金财政专户和支出户管理，严格实行基金封闭进行。督促落实基金财务管理制度和会计核算办法，确保基金。

2、进一步健全基金运行检测制度。继续完善基金运行统计情况月报制，详细掌握各乡详细掌握乡村街道月基金的支出情

况，参合对象住院人数和总住院费用，次均住院费用，受益面，补偿率等基本情况，及时评估基金运行的效益和安全性。

3、建立对各村的监督和约机制。对各村的合作医疗工作开展经常性监督，了解新型农牧区合作医疗政策的执行情况，规范落实公示和举报制度。

## 医疗销售年度工作计划篇四

虽然近年来，我们国家经济得到了巨大的发展，农民的收入和生活水平得到了巨大的提高，但是这还是不能掩盖很多的现实情况。“看病难，看病贵”问题一直迟迟无法得到解决。如果一户农民家庭中有一人得病，全家几乎又重新回到贫穷状态，这是客观存在的事实。在这种时候，国家推出了新型农村合作医疗制度，这是极有现实意义的重大改革，从此农民也不再怕看不起病了。新型农村合作医疗制度值得我们好好借鉴，更好的工作下去。

为了认真贯彻落实xxxxxx省、xxxxxx市有关新型农村合作医疗工作文件精神。经市政府常务会议研究决定[]20xx年我市新型农村合作医疗制度工作计划如下：

以“三个代表”重要思想为指导，按照科学发展观和构建和谐、建设社会主义新农村的要求，建立政府推动、社会参与、农民互助的工作机制，积极引导农民参加以大病统筹为主兼顾门诊的新型农村合作医疗制度，解决农村看病贵和因病致贫、因病返贫问题，建立农民健康保障体系，促进农村经济社会协调发展。

20xx年我市新型农村合作医疗目标是：全市所有乡镇(街道)全面实施，以村(居)为单位组织参加，参合率要达到90%以上，全市确保农民参合72万人。

(一)落实奖罚措施。市委、市政府已把合作医疗工作纳入乡

镇年度工作考核，按乡镇(街道)工作完成情况，奖励先进，通报批评后进。各乡镇(街道)也要建立专项工作驻村干部考核制度，同时各村之间要开展宣传筹资竞赛活动，对先进驻村干部、先进村、先进工作人员要适当落实奖励。

(二)加强领导。各乡镇(街道)及其办事处要成立由党政一把手为组长的工作领导小组，建立书记、乡镇长负总责制度，全面负责本辖区宣传发动，制订工作计划方案，全面协调资金筹集，督促检查工作进度。市委、市政府为了加强对合作医疗工作的领导，建立了市四套班子领导联系乡镇(街道)制度，具体负责对乡镇(街道)的宣传、筹资工作进行指导，为圆满完成合作医疗筹资工作提供组织保障。

(三)强化督导。市委办、市府办、市纪委、市委组织部、宣传部、卫生局等部门将抽调专门力量，向各片区乡镇(街道)派出督查组，开展督促检查。督查组将通过各种方式，了解各乡镇(街道)宣传筹资开展情况，及时提出建议，督促解决问题。建立每周定期召开通报会制度，对各地的工作进度定期通报，并在xxxxxx日报上每周公布进度，及时督查资金汇拢情况。

### (一)输录、报帐、发证阶段

各乡镇尽快确定报账员、电脑输录员1-2名(人员有变动的乡镇需报市合医办培训，塘下、莘塍、飞云按办事处上报)，对输录人员的要求是：熟练电脑操作，责任心强，可聘请临时工。12月1日开始使用统一软件进行输录工作。该项工作12月12日前务必按时保质完成，经财务核对，做到人数与金额一致后，拷回市合医办(联系人dd□电话6dd68702)开始制证、卡。各乡镇(办事处)将筹集到的资金及时汇入市新型农村合作医疗基金专户(帐号□dddd7010120xx00154581)□12月12日-12月27日，市合医办制作证、卡□20xx年1月1日前发放证、卡到参合群众。

## (二) 宣传发动

各乡镇在11月12日全市动员大会后，要迅速行动起来。一是各乡镇(街道)要成立由书记、乡镇长(主任)为组长的新型农村合作医疗工作领导小组、督查组，全面负责工作协调和督促检查，同时制定总体工作计划、分解任务、责任到人。二是11月15日前召开乡镇级动员大会，各乡镇干部、村两委、报帐员、妇女干部、老协领导等参加，全面启动乡镇合作医疗宣传、筹资工作。同时要组织全体干部要认真学习、深刻领会《xxxxxx市20xx年新型农村合作医疗制度实施细则》(瑞政发[20xx]170号)文件精神，掌握政策和具体操作办法。三是组织培训，召集乡镇有关人员观看《合作医疗乡镇筹资操作培训》光盘，开展全方位的宣传活动，在乡镇、村利用墙报、宣传栏、标语、横幅、广播、宣传车，分发《公开信》、《政策解答》及干部进村入户到田头等多种方式宣传新型农村合作医疗制度，务必使宣传工作达到家喻户晓，人人皆知，使广大农民知道合作医疗是政府主导、投入的农民医疗保障，是政府为民谋利益的“德政工程”和“民心工程”，参加合作医疗能够得到实实在在的实惠。

政策宣传重点：一是今年的报销比例明显提高：乡镇卫生院(社区卫生服务中心、站)门诊报销40%(包括常规诊疗项目)，中心卫生院及地段医院门诊报销25%(包括常规诊疗项目)，人民医院、中医院特种病门诊报销40%，年度封顶额4000元。住院补偿最低报销35%，住院补偿当年封顶额提高到5万元，连续参合每年增加xx元，封顶额6万元。二是中小學生参合住院统一报销80%，门诊报销、特种病还可以报销。三是用本乡、村的受益群众实例说明参合的好处。四是讲明参合是互助共济的中华美德，个人出资是小部分，政府出的是大部分。

## (三) 全力筹资

筹资是合作医疗工作的重要环节，也是工作的重点和难点。一是各乡镇(街道)制订筹资计划，分片包干、责任到人。

以20xx参合名单为基础(20xx年参合名单到市合医办拷取),准备好户籍资料、缴费登记簿、收费票据(到市合医办提取,要妥善保管)。各村成立领导小组,制订筹资方案,采取边宣传边筹资,设村委会固定收费点和收费小组上门入户筹资两种形式,做到村不漏户、户不漏人,通过反复的政策宣传,使各村参合人数超过90%,并认真按顺序填写收费表。二是发动热心于社会公益的企业、侨胞、个体业主等多方捐资,所捐资金根据捐资者的意愿统筹使用。三是落实好减免政策,五保户、低保户、军残人员、烈士家属(18岁以下子女、配偶、父母)、独生子女本人、有残疾证的残疾人员、低收入农户(年人均收入低于3500元)的个人筹资部分由各乡镇根据各主管局的名单直接办理免费参合。四是各乡镇要每周召开阶段汇报会,听取各组工作进展汇报,总结经验,及时研究解决工作中的问题,每周由专人将筹资工作进度情况上报市合作医疗办公室。

新型农村合作医疗制度在很多时候都出现了较为明显的积极意义,农民治病,国家可以报销一部分,农民自己负担一部分,这就大大减轻了农民的负担,对社会发展和社会稳定都有很大的积极意义。建设有中国特色的社会主义和谐社会,必须要把农村现实存在的各种问题解决,建设社会主义新农村,我们的国家才会长远的发展下去,我们国家才会更加的繁荣、富强!

## 医疗销售年度工作计划篇五

虽然近年来,我们国家经济得到了巨大的发展,农民的收入和生活水平得到了巨大的提高,但是这还是不能掩盖很多的现实情况。“看病难,看病贵”问题一直迟迟无法得到解决。如果一户农民家庭中有一人得病,全家几乎又重新回到贫穷状态,这是客观存在的事实。在这种时候,国家推出了新型农村合作医疗制度,这是极有现实意义的重大改革,从此农民也不再怕看不起病了。新型农村合作医疗制度值得我们好好借鉴,更好的工作下去。

为了认真贯彻落实xxxxxx省、xxxxxx市有关新型农村合作医疗工作文件精神。经市政府常务会议研究决定[]20xx年我市新型农村合作医疗制度工作计划如下：

以“三个代表”重要思想为指导，按照科学发展观和构建和谐社会、建设社会主义新农村的要求，建立政府推动、社会参与、农民互助的工作机制，积极引导农民参加以大病统筹为主兼顾门诊的新型农村合作医疗制度，解决农村看病贵和因病致贫、因病返贫问题，建立农民健康保障体系，促进农村经济社会协调发展。

20xx年我市新型农村合作医疗目标是：全市所有乡镇（街道）全面实施，以村（居）为单位组织参加，参合率要达到90%以上，全市确保农民参合72万人。

（一）落实奖罚措施。市委、市政府已把合作医疗工作纳入乡镇年度工作考核，按乡镇（街道）工作完成情况，奖励先进，通报批评后进。各乡镇（街道）也要建立专项工作驻村干部考核制度，同时各村之间要开展宣传筹资竞赛活动，对先进驻村干部、先进村、先进工作人员要适当落实奖励。

（二）加强领导。各乡镇（街道）及其办事处要成立由党政一把手为组长的工作领导小组，建立书记、乡镇长负总责制度，全面负责本辖区宣传发动，制订工作计划方案，全面协调资金筹集，督促检查工作进度。市委、市政府为了加强对合作医疗工作的领导，建立了市四套班子领导联系乡镇（街道）制度，具体负责对乡镇（街道）的宣传、筹资工作进行指导，为圆满完成合作医疗筹资工作提供组织保障。

（三）强化督导。市委办、市府办、市纪委、市委组织部、宣传部、卫生局等部门将抽调专门力量，向各片区乡镇（街道）派出督查组，开展督促检查。督查组将通过各种方式，了解各乡镇（街道）宣传筹资开展情况，及时提出建议，督促解决问题。建立每周定期召开通报会制度，对各地的工作

进度定期通报，并在xxx日报上每周公布进度，及时督查资金汇拢情况。

### （一）输录、报帐、发证阶段

各乡镇尽快确定报账员、电脑输录员1—2名（人员有变动的乡镇需报市合医办培训，塘下、莘塍、飞云按办事处上报），对输录人员的要求是：熟练电脑操作，责任心强，可聘请临时工。12月1日开始使用统一软件进行输录工作。该项工作12月12日前务必按时保质完成，经财务核对，做到人数与金额一致后，拷回市合医办（联系人xxx□电话xxx□开始制证、卡。各乡镇（办事处）将筹集到的资金及时汇入市新型农村合作医疗基金专户（帐号□xxx□□12月12日—12月27日，市合医办制作证、卡□20xx年1月1日前发放证、卡到参合群众。

### （二）宣传发动

各乡镇在11月12日全市动员大会后，要迅速行动起来。一是各乡镇（街道）要成立由书记、乡镇长（主任）为组长的新型农村合作医疗工作领导小组、督查组，全面负责工作协调和督促检查，同时制定总体工作计划、分解任务、责任到人。二是11月15日前召开乡镇级动员大会，各乡镇干部、村两委、报帐员、妇女干部、老协领导等参加，全面启动乡镇合作医疗宣传、筹资工作。同时要组织全体干部要认真学习、深刻领会《xxxxxx市20xx年新型农村合作医疗制度实施细则》（瑞政发□20xx□170号）文件精神，掌握政策和具体操作办法。三是组织培训，召集乡镇有关人员观看《合作医疗乡镇筹资操作培训》光盘，开展全方位的宣传活动，在乡镇、村利用墙报、宣传栏、标语、横幅、广播、宣传车，分发《公开信》、《政策解答》及干部进村入户到田头等多种方式宣传新型农村合作医疗制度，务必使宣传工作达到家喻户晓，人人皆知，使广大农民知道合作医疗是政府主导、投入的农民医疗保障，是政府为民谋利益的“德政工程”和“民心工



程”，参加合作医疗能够得到实实在在的实惠。

政策宣传重点：一是今年的报销比例明显提高：乡镇卫生院（社区卫生服务中心、站）门诊报销40%（包括常规诊疗项目），中心卫生院及地段医院门诊报销25%（包括常规诊疗项目），人民医院、中医院特种病门诊报销40%，年度封顶额4000元。住院补偿最低报销35%，住院补偿当年封顶额提高到5万元，连续参合每年增加xx元，封顶额6万元。二是中小小学生参合住院统一报销80%，门诊报销、特种病还可以报销。三是用本乡、村的受益群众实例说明参合的好处。四是讲明参合是互助共济的中华美德，个人出资是小部分，政府出的是大部分。

### （三）全力筹资

筹资是合作医疗工作的重要环节，也是工作的重点和难点。一是各乡镇（街道）制订筹资计划，分片包干、责任到人。以20xx参合名单为基础（20xx年参合名单到市合医办拷取），准备好户籍资料、缴费登记簿、收费票据（到市合医办提取，要妥善保管）。各村成立领导小组，制订筹资方案，采取边宣传边筹资，设村委会固定收费点和收费小组上门入户筹资两种形式，做到村不漏户、户不漏人，通过反复的政策宣传，使各村参合人数超过90%，并认真按顺序填写收费表。二是发动热心于社会公益的企业、侨胞、个体业主等多方捐资，所捐资金根据捐资者的意愿统筹使用。三是落实好减免政策，五保户、低保户、军残人员、烈士家属（18岁以下子女、配偶、父母）、独生子女本人、有残疾证的残疾人员、低收入农户（年人均收入低于3500元）的个人筹资部分由各乡镇根据各主管局的名单直接办理免费参合。四是各乡镇要每周召开阶段汇报会，听取各组工作进展汇报，总结经验，及时研究解决工作中的问题，每周由专人将筹资工作进度情况上报市合作医疗办公室。

新型农村合作医疗制度在很多时候都出现了较为明显的积极

意义，农民治病，国家可以报销一部分，农民自己负担一部分，这就大大减轻了农民的负担，对社会发展和社会稳定都有很大的积极意义。建设有中国特色的社会主义和谐小康社会，必须要把农村现实存在的各种问题解决，建设社会主义新农村，我们的国家才会长远的发展下去，我们国家才会更加的繁荣、富强！

## 医疗销售年度工作计划篇六

新的'一年又迈向了一个更好的未来，打开时光的记忆册，我看见了过去的点点滴滴，那些成功的，失败的，通通留在了过去，面对接下来的一年，我相信只要我愿意好好的去计划，就一定会有更好的成绩等待着我。我也会找到那个更好的自己，更值得去想想的未来。以下是我此次接下来一年的工作计划，如若有不妥的地方，还望领导可以多加指导。

### 1. 态度上

工作当中有很多的细节都是值得去推敲的，比如说我们平时不经意的一个表情，也许就会给客户带来非常不好的影响。所以面对客户时，我们必须要有自己独立的一套方法。面对怎样的客户，要有怎样的表情，怎样的语气，怎样的态度。接下来一年，我会着重提升自己的工作态度，对内对外都应该有一个明确的态度。

### 2. 服务上

做销售这个行业，我认为服务是排在第一位的，做销售首先是要做口碑，如果口碑没有做好，那么就不会存在回头客，也更不会存在什么好的口碑了。所以，在这份工作上面，我会把服务做得更加精细一些，让客户能够直观的感受我们销售人员的热情服务。

### 3. 专业上

每个行业都会有自己的标准和要求，因此作为一名销售人员，我们也应该拿出自己的专业度，不管面对怎样的客户，我们都要展示出自己的专业度，让对方更加信任我们，也让对方更加的放心。

学习对于每个人来说都是一件永恒的事情，虽然我已经在销售这份工作上驻足几年了，但是我很清楚还有很多东西是我所不知道的，所以只有在将来的每一天都保持一个好的学习态度，学习激情。好好的在工作当中学习，进步，让自己离目标更近一些。

我平时在生活中是一个很随和的人，所以和同事们相处的也还不错。未来一年，我认为只有和大家更好的团结起来，我们这个小团队才有更加广阔的天空去发展。而我作为这个团队中的一员，也有义务去做好自己的事情，去好好的完成自己的使命。所以不管以后是工作当中还是生活当中，我都会保持好的状态，和大家一起努力，不去做任何损害他人利益的事情。我会为着这个目标，继续努力的，我也会往这个方向努力的发展的。我已经准备好了，只需随时出发！

## 医疗销售年度工作计划篇七

我从事化妆品销售工作多年，一直在工作中观看化妆品的销售走势。随人们生活水平的提高，物质条件高了，对生活质量的要求也就加高，为此，我做出了20xx年化妆品销售工作计划，这仅代表我个人就现在化妆品销售模式的一些先进看法。

首先在做20xx年工作计划前，我先做一些统计。目前，在我国近4000家化妆品企业中，走主流卖场销售路线、俗称“做终端”或“日化线”的厂商只占企业总数的15%左右，的企业采用流通(包括深度分销)、专柜(包括店中店)、品牌专卖店、专业(美容院)线、专供大型百货或零售集团的oem贴牌等通路和方式进行运作。除了百货店、超市和专营店业态以外，

许多化妆品销售的新型业态也都复兴、壮大、繁荣，目前厂家直销、网上购物、电视购物、邮购、自动售货亭、药妆店等多种形式如雨后春笋般涌现和成长。虽然，企业选择销售通路有其历史的原因，但在通路危机日益深重的今天，未雨绸缪已经不再是智者的从容，而是企业必须面对的课题，通路维新迫在眉睫。

电视购物一般是指消费者通过电视以及互联网、商品目录等相关媒体了解商品信息，使用电话、网络订货，由专业物流公司配送商品的无店铺商品销售模式。由于没有中间商，电视购物能为消费者提供价格更为实惠的商品。

以开播电视购物频道为主的现代电视购物(也叫做家庭购物)有别于传统的电视直销，它是一种新兴的商品销售方式，是一种全新的零售销售渠道和平台。按照电视购物的过程，主要可将其分为四大环节，即选择产品、节目制作、呼叫中心、物流配送。现代电视购物以“教买不叫卖”的方式做节目，以消费者的需求为出发，寓购于教，播出方式采用现场直播和录播的两种方式。

以电视台作为运营主体的购物频道，是产品销售的一个平台，是一个无店铺的“空中超市”。所卖商品也是日常生活中的必需品，如数码产品、化妆品、家居用品等等。由于商品品种多、大众化贴近生活、厂家直销价格优惠、信誉好品质有保证，因此，电视购物频道一开播就受到了广大消费者的喜爱，两年来电视购物频道的发展也取得了可喜的成绩。

购物频道自诞生起，就将化妆品等产品作为主要商品来推广，现代电视购物已经成为了化妆品销售的新途径。

在家购物，渐成时尚随着经济高速发展，现代家庭生活也在发生着变化。琐碎的生活、繁忙的工作、拥挤的交通经常让购物变得不那么乐趣盎然。但是也许大家都已经注意到，家庭购物正在悄然改变着这样的无奈。

世界一流的市場研究公司tns公司開展的一項針對電視家庭購物的消費者調研顯示，在電視家庭購物的所有品牌中，上海消費者對東方cj家庭電視購物的品牌認知度是最高的，特別是25~34歲的年輕女性消費者。在電視購物頻道开播較早的台灣地區，消費者可能不會花三、四十元台幣在超市購買便宜的洗髮水，他們寧願花200元台幣通過電視來購物。儘管產品的價格要高出幾倍，但產品的質量安全打消了客戶的疑慮，在質量可靠、市場制度完善的前提下，台灣消費者更喜歡電視購物。

而在電視購物較為成熟的韓國，消費者通過購物頻道來購買化妝品已成為消費習慣和時尚。

## 醫療銷售年度工作計劃篇八

- 1、加強醫護質量管理，完善医患溝通制度，儘可能避免不必要的醫療糾紛；
  - 3、提高服務意識，樹立全科醫護人員“以病人為中心”的服務理念，熱情接待患儿及家長，樹立兒科服務新形象。
  - 3、結合本科實際，着手對常見病多發病診療規範的制定，推廣臨床路徑工作；
  - 4、組織全科室醫生認真學習抗菌藥物的合理應用，逐漸拒絕濫用抗菌藥；
  - 5、加強新生兒相關知識學習及技能培訓，爭取新生兒病房能投入使用。
- 1、加強霧化治療宣傳，擴建門診留診病房，方便患儿及家長就診方式選擇；
  - 2、利用醫院宣傳平台，多種方式下鄉及社區宣教，提高科室

及医院知名度。

- 1、加强实习生管理，严格考勤；
- 2、强调带教老师责任，相关知识认真讲解，操作要放手不放眼；
- 3、带教老师加强学习，以适应重医教学基地角色。

总之，全科每位医护人员都应端正态度，树立良好的服务形象，加强学习，努力完成医院及医务科下达的各项任务。