

# 2023年驻村下季度工作计划表(通用5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。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 驻村下季度工作计划表篇一

详细目标：学习医院下发的《医疗质量暂行规定》，认真履行职责，激发护理人员的服务热情，增高护理服务质量。

实施措施：

- 1、认真学习《医疗质量暂行规定》，按规定规范护理工作。
- 2、在护理工作中做到视病人为亲人，以“一切为了病人，为了病人一切，为了一切病人”为工作指导，认真履行护士职责，增高护理人员对服务意识的认识水平，激发护理人员的工作热情。
- 3、认真学习护士修养与礼仪规范，强化服务意识。坚持上班前举行服装整理仪式，使护士在工作中保持整洁文雅、端庄大方，为给病人提供舒心服务打下良好基础。

## 二、深入开展整体护理，全面增高职业素质

详细目标：继续开展整体护理，规范护理程序，增高整体护理病历质量，丰富健康宣教内容，更好的为病人进行整体护理。

实施措施：

- 1、学习《儿科学》，熟悉有关疾病的病因、病理及发病机制，丰富健康宣教内容。责任护士深入到病房，加强对患儿家属

的健康宣教，增高用护理手段解决问题的能力，促进患儿早日康复。

2、听有经验的老护士讲课，学习整体护理经验。如遇模糊概念，大家一起讨论，共同解决问题。

3、参与教学查房，分析存在问题，提出改进措施。

4、电子病历及时评价，坚持每周检查2-3次，发现问题及时纠正并通知到责任护士，防止类似问题再次发生。

三、重视护理人员素质培养，加强业务学习、技术训练，增高应急、急救能力

详细目标：以《儿科护理学》为基础，不断学习业务知识。加强十五项护理技术及急救能力训练，增高护理质量，培养一支业务技术精，素质高的护理队伍。

实施措施：

1、每月参与一次专题讲座，自学并做好读书笔记。

2、增高小儿头皮静脉穿刺成功率，增高技术程度。

## 驻村下季度工作计划表篇二

1、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。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息，加大客户拜访量。

3、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相结合。

4、销售目标制定，在下周我的目标销售业绩是，增加xx个有意向客户，把xx地区全部拜访完。对于目前手上现有的意向客户进行跟进，努力达到目标销售额。还要多回访老客户及加大量拜访新客户，意向客户要达到家。应当加大意向客户的跟进拜访，争取能在招标过程中更有优势。加大冲刺力度，对已有的意向客户要不断拜访，增进关系。要在下周完成大部分销售业绩。对已有客户进行筛选。同时处理好客户关系。

5、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。我将尽我的能力减轻领导的压力。

6、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、都是我需要掌握的内容。

### 驻村下季度工作计划表篇三

为了扎实做好患者的基础护理工作，改善护理服务，规范行为提高护理质量，护理部第三季度的工作重点为基础护理工作，包括以下几方面：晨护：每一床单位做到整洁，每一间病室无杂物。

基础护理：患者的指甲、头发、手、足及手术患者的病号服要保持清洁。

危重患者及术后患者的口腔、会阴部、皮肤护理及导管护理有记录(时间、用药、操作护士的签名)。

医疗安全：医嘱查对(有签名)、输液挂牌、口服药的查对，做到三查八对。

无菌操作:具体到液体的配制及各种穿刺及注射的消毒等。

以上各项护理操作护理部将加大考核力度，希望各科室护士长把工作重点转移到监管方面，使每一项护理措施有落实、有记录、准确无误，真正做到“以病人为中心”。

## 驻村下季度工作计划表篇四

首先在当前形势下，为了保证酒店的各项工作能正常进行，经营不受任何政策性的影响，酒店将严格按照要求，要求前台接待处做好登记关、上传，按照规定对每位入住的客人进行入住登记，并将资料输入电脑。

其次，再对全员强化各项安全应急知识的培训，做到外松内紧。

### 二、抓培训，提素质

业务知识与服务技巧是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，如果培训工作不跟上，新老员工的更新又快，将很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，特别是对一个经营六年的企业会直接影响到品牌。以总公司及酒店的发展和岗位需求为目标，提高员工认识培训工作的重要性，积极引导员工自觉学习，磨砺技能，增强竞争岗位投身下一步企业各项改革的自信心。培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍。

### 三、开源节流，降低成本，提高人均消费

首先节能降耗是酒店一直在宣传的口号和狠抓落实的日常工作。如水龙头端安装水表、各区域安装电表以及与邮政分清各自费用区域。同时对空调的开关控制、办公室用电都将再次进行合理的调整与规划。

其次，酒店将根据物价上涨指数和对同行业调查、了解，及时、随时地对产品(房、餐)进行价格浮动，使企业更能灵活的掌握市场动态和提高业绩，不错过机会;还有酒店在具体分工上将各区域所使用的设备要求到各部门，各部门又要求到班组或个人负责。这些都是细小的潜在的节约意识，是对市场情况的掌握体现。

#### 四、坚持创新，培养创新意识

创新是酒店生存的动力和灵魂，有创新才有活力和生机，有创新才能感受到酒店成长。如，马上酒店要举行的出品装盘比赛，目的就是让厨师从思想上懂得什么叫艺术装盘的同时又节约了成本和提高了菜肴整体档次。

#### 五、严格成本控制，加强细化核算

控制各项成本支出，就是增收创收。

#### 六、加强设备设施维修，稳定服务

酒店经过了六年的风风雨雨，硬件设施也跟着陈旧、老化，面对竞争很激烈的市场，也可说是任重道远。时常出现工程问题影响对客的正常服务，加上客租率频高，维保不能及时，造成设施设备维修量增大。尽可能的为酒店争取住客率，提高酒店的经济效益。

#### 七、用人性化管理提高企业凝聚力

首先就要提高员工满意度，让员工满意更是人性化管理最终的工作体现。每一位员工都希望自身的价值在企业能有公正的评价。这就需要企业本着“公平、公正”的原则。即绩效考核要公平，选拔机会要公平，处理问题要公平、公开。

其次，还要为重要的突出的员工制定其职业发展规划，特别

是那些可能影响企业今后发展的关键人员，引导他正确的树立职业观和人生价值观。另外，要建立一个开放、和谐的沟通渠道，这是落实人性管理的必要采取方法，让大家积极参与，踊跃发表参与意见，工作的，生活的，进一步促进领导与各级人员之间的意见交流。

## 驻村下季度工作计划表篇五

首先根据科室现有的护理人员数量进行合理的分工和安排，将各班包括护士长的岗位职责制和每周、每月工作重点，汇总成表，标示明确，要求人人熟悉并按之执行，并进行不定期考核，做到奖罚分明，公平对待。

另外对科室的基础设施在现有条件上作出一些合理的调整和完善。

第三，对抢救药品和器材及无菌物品作了补充，进行规范化管理。

第四，针对我科的特点和现有条件对病房管理作出了合理的改善和规范;对环境卫生实行包干区负责制，落实到工友个人。

第五，不断深化安全管理，强化安全意识，做好安全护理工作，安全护理是护理工作的重要组成部分，也是护理人员护理病人的重要环节。所以，做好安全护理不仅仅能保障护患双方的安全，并且也能提高医疗护理质量。为此要求每位在岗人员必须掌握病情，尊重病人，了解病人的心理变化，重视心理护理和精神关怀，密切巡视病房，严格执行各项护理常规制度，同时对病室的各种设施、物品及家属要加强安全管理。

第六，了解护理学科发展的新动向，定期组织护理人员进行业务学习，强化三基本训练，学习新业务、新知识、新技术，努力提高每一位护理人员的业务水平，使其跟上时代发展的

需要，我在科内每月至少个案护理查房、加强科室业务学习，定期组织护理人员进行科内、院内业务学习及三基理论考试和操作训练。

第七，加强护患沟通，定期组织召开工休座谈会，听取患者及家属的提议，以便护理工作的开展和改善，真正做到想病人所想急病人所急。

最终，护士长是科室的理财人，应发扬勤俭节约的传统美德，杜绝浪费；我要求全体医护、工勤人员，从节俭每一度电、每一滴水、每一张纸开始，从我做起，严格控制科室支出，对一切浪费的现象，及时提出批评，必要时辅以经济处罚，虽然这样或许会得罪一些人，但我明白，加强经济核算，降低医疗护理成本，讲究经济效益与医疗护理效果，都是护士长必须做到的。

此外，我明白在目前竞争激烈的形势下，仅有不断的学习、学习、再学习，才能使自我适应这竞争、改革的大潮，在这任职的几个月中我做到不断提高自我的业务水平和政治素质，参加了护理专升本考试，并被南医大护理专业录取；另外还进取参加由卫生局、医院组织的各种党课学习，不断提高自我的思想政治素质。虽然工作是平凡而辛劳的，放弃了不少与家人、孩子团聚的时间，一旦病房里有了危重病人时即使在家心理也总觉的有点不踏实。

但可喜的是在医院、护理部领导的帮忙与支持下工作逐渐的显露出了成效，得到了患者及其家属的称赞，得到了领导和同事的认可。我明白这只是一个起步，以后的路还很长，“路遥知马力”，我坚信只要经过不断的努力，只要把满腔的活力奉献给医院，把爱心播撒到每一位患者的心里，我就必须会把综合病房的工作开展的更好。