

三季度销售总结及四季度计划(优质9篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。相信许多人会觉得计划很难写？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。

三季度销售总结及四季度计划篇一

按照院安全生产工作计划、安全生产部工作目标及院半年综合检查的要求，安全生产部努力工作，不断改进，现将第三季度工作及第四季度工作计划汇报如下：

全院第三季度安全生产工作总体上保持了平稳态势，未发生安全生产责任事故，未造成经济损失。院及二级单位开展了安全生产活动，加强了基础管理工作。项目现场安全管理较上半年有较大改观，项目检查、月度检查制度得到了落实。勘察公司、广元公司加强了对联营项目的管理。广元公司召开专题会议，总结安全管理经验教训，改进工作，取得了较好的效果。

（一）开展了教育培训工作

开展了交通安全专项教育培训工作，武汉市公安交通管理局宣教处郑警官来院讲课，全院46名专职及业余驾驶员参加了学习；组织了新入院、转岗及再上岗人员的安全教育培训，6人参加了学习；组织14人参加了湖北省安监局举办的注册助理安全工程师的岗前教育培训学习；组织3人参加了湖北省安监局组织的安全生产管理人员教育培训学习。

（二）加大了安全监管力度

第三季度开展了高温季节专项安全检查工作，共抽检施工项目

12个，派送了西瓜等防暑降温物品；开展了节前专项安全检查及消防安全检查；迎接了局安全督查组来院安全督查；发送安全警示短信4次；每周电话询问各单位安全生产管理情况，交换本周安全管理工作的意见并提出要求。

（三）传达落实上级文件精神

及时下发了“切实加强汛期、高温季节安全生产工作的通知”“20xx年第二季度安全生产检查情况通报”，转发了局“关于近期两起事故的情况通报”。

（四）其他工作

院长胡元平主持，召集广元公司主要领导就该公司安全生产管理工作进行了谈话和探讨，提出了改进意见及建议；按照第二季度安全检查中反应的考核标准中的不合理条款进行了部分修改和完善，待安委会通过后实施；参加了工程项目管理平台的调研和建设；迎接了局安全标准化考核小组对洁能公司标准化工作的预验收及修改完善工作；完成了日常的报表报送工作及领导交办的其他工作。

第四季度是全年安全生产工作的重要时段，该时段节假日多、天气寒冷、施工任务繁重、总结评比事务多、上级检查任务重，容易分算精力，放松安全管理，因此，安全工作更要抓紧、抓实。在抓好日常管理工作的同时，重点做好以下几项工作：

项目部做好周检查工作；专兼职安全员做好日常检查、隐患排查、隐患整改工作。充分发挥工程项目管理平台的作用，有关人员要及时填报，管理人员要及时批复，职能部门要督促、指导。

2、加强节假日期间、冬雨季期间的安全管理。节假日期间进行消防专项检查；布置落实冬雨季安全工作。

3、继续推行安全生产标准化工作。检查项目安全生产标准化运行情况；院做好安全生产标准化体系文件的修改完善工作；协助洁能公司做好10月份的验收工作和广元公司年审工作。

4、做好年终评先、总结工作。安全生产部做好院年度安全生产工作总结、安康杯工作总结□20xx年安全生产工作计划，筹备20xx年安全生产工作会议，准备省红旗单位及安康杯竞赛申报材料；准备院安全生产先进单位及个人评选材料。做好项目目标管理的竞赛组织工作。

5、完善工程项目管理平台。收集运行中存在的问题和建议，修改完善平台功能。

6、做好汉阳基地的安全管理工作。汉阳基地的物业管理划归院管理后，加大了管理责任和难度，协助物业管理部门制定管理制度，落实责任。

7、其他工作。

11月份完成院安全生产许可证的申报工作及部分三类人员安全资格培训工作。

三季度销售总结及四季度计划篇二

自毕业以来我就将自己的大部分精力放到了当前的电话销售工作上，至今为止我已经拥有了将近两年的电话销售工作经验了，与之相对应的则是自己对于工作的业绩要求也在随着周围环境的变化而不断提升，因此我打算将现阶段销售业绩没能达到预期目标的遗憾留到下一季度去进行弥补，为了完成将来高业绩的相应要求而制定第四季度的电话销售工作计划是很有必要的。

对于自己这种不需要外出跑业务的销售员工来说其实可以说是非常幸运的，尤其是了解到我们销售团队的内部分工以后

就更加坚定了自己想要做好的决心，只不过在这么长时间的工作以后我也发现了自己在销售方面的一些短处，无论是说话没什么底气还是后续能力不足都严重影响了自已的业绩完成情况，因此在第四季度中自己首先应该要解决的问题就是这些平时工作中的不足。在说话没什么底气方面说到底还是对公司的产品知识不够熟练才会出现这样的问题，为此我还是应该在平时的时候加深对自己公司产品以及相关资枓的了解，只有知识面得到了拓展才能够在与客户进行交流的时候更加从容地应对各种问题。

至于所谓的后续能力不足则是指的自已能够在大多数情况下花费少量时间拿下客户，但是对于那种始终不给出明确答复的客户则很难在后续销售工作中有所应对，因此在第四季度的销售工作中要么我就为了效率而索性放弃这部分难缠的客户，毕竟长时间的纠缠却不能够得到相应的回报很有可能会浪费自己的大量时间，至于另一点则是需要加强销售话术方面的学习避免在持续的通话中出现卡壳的状况。

另外作为一名已经从事电话销售工作将近两年的员工应该要做好相应的职业规划了，尤其是自己两年的工作时间看不到任何可以上升的空间就更应该要找找自身的问题了，因此我还是应该要多了解一下自身的职业以及相应的销售技巧，如何在短时间内让自已有着质的变化才是当前最应该解决的问题，因此在第四季度的工作中我应该在应对客户的同时好好考虑一下将来的职业道路应该如何去走才行。

思考着当前阶段不是很能让人满意的业绩实在是让人有些高兴不起来，虽然说我知道有些时候业绩的好坏与自身的运气也有着一定程度的关系，即便是工作能力再强的销售员工在运气不好的时候也会出现一个月零业绩的情况，但是有些时候面对销售工作中的挑战我真的不能够停下来休息，有的时候一时的松懈将对未来的职业发展造成极坏的影响。

三季度销售总结及四季度计划篇三

一、城市是一个有机整体，只有通过加强城市管理，实现整体功能优化，才能充分发挥城市管理水平、经济建设和社会发展整体协调。我们应充分调动居民的积极性，不断开拓进取，锐意创新，进一步开展市容环境综合整治和净化绿化美化工作。具体来讲：我社区将计划在第四季度对五环实业公司、工行南办小区、工艺美术小区、职业技术学院进行重点整治。

二、积极发动辖区居民认真开展整治环境脏乱差和环境绿化美化等工作，继续对辖区内单位、小区、门店的环境卫生进行清理，努力促使我社区市容环境不断提高。

三、做好小区创建工作和小区长效化管理工作，积极进取，锐意创新，建立长效管理机制，并落实各项工作责任制，与单位、小区、门店签定《门内达标责任书》、《垃圾袋装化责任书》、《旱厕改造责任书》。

四、进一步加强环境综合治理工作，继续做好辖区内的门牌整治工作和环境卫生整治工作以及安全生产专项整治排查工作。

五、接受上级领导安排，做好上级部门下达的各项工作任务。

三季度销售总结及四季度计划篇四

上一季度，__银行全体员工在总部年初工作会议精神的指引下，紧紧围绕巩固、完善、改革、发展的工作方针，以双五战略为目标，结合__老工业基地的振兴，鼓足干劲、同心协力，克服不利因素，继续发扬艰苦创业精神，以诚实守信、创新务实为座右铭，不断拓展新的业务领域，开辟广阔的生存空间。

今年第四季度的工作要从以下几个方面考虑和安排：

一、适应新形势和股份制银行的要求

真正学会在严密的风险控制基础上谋求有效发展，绝不能重复以前粗放的发展。

经过几年的思想准备、组织准备、体制准备，就是为了今后能真正取得长效发展。我们要学会适应、驾驭和运用这个新的体制，高度防范风险，而不是试图去突破体制。所以下半年我们要谋求有效的发展，学会在严密风险控制下走向市场。在当前宏观调控的形势下，不少大企业有一些困难，我们看准了企业，选准时机介入就有营销机会。营销上要突破旧的信贷文化，学会抓客户、抓结算、抓产品营销，学会经营客户。

二、深入推进安全运行年工作

今年提出要实现安全运行，涉及到治理整顿、机构改革等方面的工作。第四季度还要继续落实推进，一定要确保安全运行。

三、积极配合总行做好重组改制工作

要落实重组分立工作有关财务重组、剥离后账务处理、机构撤并、财务计划等组织和推进工作。公告期后，我们要抓紧时间着手完成机构撤并计划、调整结构优化方向。为此，各分支行要按照总行的要求，加强组织，明确责任进行工作布置。各二级分支行要实行一把手负责制，从关键环节入手，制定多层次的应急预案，特别要考虑最复杂情况下的应急措施；各级行领导要实行轮流值班制度，非经领导小组批准，不得离开本职岗位。同时，要确保应急机制和信息渠道畅通，建立严格的工作检查和问责制度。

各分支行在分立公告期间要密切关注：资金备付和现金供应、安全防范和案件防查工作、电子产品和系统运行情况和本地媒体报道，严格遵守答疑纪律，在这个敏感的阶段，要确保万无一失，不能松懈，不能出大的问题。

四、继续推进员工培训年工作

要抓好干部队伍以及员工队伍的培训，进一步提高管理水平与队伍素质，特别要加强对基层网点负责人的培训和指导，使其迅速转变观念，实现各项业务的健康发展。

五、做好上线的各项准备工作

一是做好业务测试；二是重视网点员工培训；三是制定周密完备的应急预案。

六、配合银监局做好三项检查，及时落实整改

银监局拟于_月份进驻我分行开展三项检查，包括票据、新增贷款质量和内控状态检查。我们狠抓内控工作将近一年了，实际上检查也是一次全面检验。票据检查的具体被检单位一定要落实，通知到人。被检单位要先抓紧清理，票据中心也要赶紧布置，及时纠正问题。另外审计中查处的问题，该整改的要整改，该调整的要调整，该解决的要解决。

三季度销售总结及四季度计划篇五

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xx万元以上(每件xx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。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节带来的无限商机,给下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《广东省商标》,承办费用达xx万元以上。做驰名商标与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面,代理费用每月至少达1万元以上。

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与我支持。

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。

十月

1. 节日期间工作安排
2. 护理质量检查及护理行政查房
3. 召开护士长例会

4. 组织护理学术讲座
5. 护士中医基础知识(或技能)培训
6. 护理文书书写交流讨论会
7. 落实《患者安全目标》，严格执行查对制度，提高医务人员对患者身份识别的准确性

十一月

1. 护理质量检查及护理行政查房
2. 召开护士长例会
3. 组织护理学术讲座
4. 提交护理部用人计划
5. 迎接上级部门的护理质量督查、考核
6. 护理业务查房
7. 对中医特色护理进行评价并制定改进措施
8. 各科室汇报“开展满意服务活动，提高护士服务品质”优质护理服务举措实施情况
9. 落实《患者安全目标》，鼓励患者参与医疗安全

十二月

1. 护理质量检查及护理行政查房(护理质量安全管理考核：护理核心制度、重点科室关键环节管理、护理不良事件管理)

2. 下半年护理持续质量改进项目结题报告
3. 组织下半年护理人员理论考试
4. 下半年护理不良事件分析讨论
5. 召开护士长例会
6. 各科室提交论文科研情况
7. 第四季度护理质控检查
8. 护士长工作半年度工作评价

三季度销售总结及四季度计划篇六

金秋十月我们迎来了第四季度，这是一年的最后一个季度，我们销售工作要抓住这最后三个月的时间大干一场，在年底丰收的话，做好第四季度工作计划是必须的。 一、市场及客户方面：

- 1、客户维护： 要注意以下两点：一是继续推进重点客户深度挖掘。二是大力培育战略性大客户的感情升华。 避免在过去工作中的回访不及时，沟通方法太单调，软性口碑无动力不能及客户所需等等问题，改进工作的方式方法，达到客户关系的新的层次。
- 2、客户开发： 一是加大发展渠道客户的力度。同时在新的客户群体范围中多集思广益、多方面的开展合作，例如借鉴公司在酒店合作、社区银行合作中比较成功的案例，从年初开始筹备策划，达到比较好的成效，也为公司渠道创新的深层次合作开辟新的疆域。
- 3、市场动向： 多注意信息搜集与客户的沟通。保持在客户的

新的营销思路中能够跟进步伐、同时脱颖而出，配合渠道开发和渠道挖掘。

4、竞争对手：根据自身的优势和资源，调整市场策略紧跟客户，同时对其他竞争的市场行为保持适当的针对并取其精华去其糟粕。

5、客户类别分析：学会抓大放小用好二八法则，一切从细节抓起。在交往的客户中，对重点的客户要有一定拿下的信心和决心，开动脑筋，集中精力攻克。对其他客户保持正常的交往并适度的开发维护。

6、借力借势开展多方合作。因为单位与单位是相互关联或相互合作的，要多方式的开展合作，借力使力达到事半功倍的效果。

二、销售回款及折扣方面

注意在回款过程中的不良现象出现，提前做好沟通杜绝此现象再次发生，原则上严格遵循公司的回款管理制度，并以合作情况的差异性进行分类，对特殊客户确定好时间应及时收款。

在折扣方面，保持统一性，拒绝以价格为谈判的砝码，同时在成单过程中多注意公司成本的控制等。

三、沟通方面：

1、建立完善自己的销售台账，及时的与财务等进行对账，处理好账目、开票等林林总总的问题。

2、在销售过程中多注意和采购物流部的沟通，让货品的流转更加的通畅。

3、保持和产品策划部的良好沟通，多在渠道开发新营销方式等方面完善整体的方案。

4、内部沟通一切以公司为重、以大局为重，多相互学习交流。

四、四季度月份的工作目标及自我要求：

1、严格遵守公司的各项规章制度，提高自身的职业素养。例如：上下班及拜访打卡的要求、报表的填写要求、业绩考核要求等。

2、业绩目标：四季度是今年工作的重要的收尾阶段，是今年工作的结束篇，今年的丰收结果到底怎样都看第四季度的销售额了，所以首先在思想上迎头跟上，在业绩要求及客户开发上严格要求。

(1)季度客户成交10家以上，成交金额30万以上。

(2)不局限于公司客户的开发维护，每月新增5家行业外潜力及意向新客户，同时每月开拓1家行业合作客户或者合作者。保证在业务开展过程中的新鲜血液的注入，并为下半年工作的开拓做好蓄水池。

3、加强学习，提高自己的管理水平端正自己的被管理意识。

思路及方法在此已基本阐述，诸多细节还需完善，但心中无比清楚所有收货都离不开完整的思路和坚实的执行力，更离不开满怀激昂的长时间努力。在公司这么久只有今年是从年初开始筹备，我也坚信到年底收官之时会有绚烂花开！

三季度销售总结及四季度计划篇七

2、继续配合区物业办交代的各项工作。

3、举办街道辖区科协“科影周”活动

配合区科协举办“科普影片公益展映”活动，选择适合的社区为居民放映科普影片展播活动，以进一步激发广大社区居民对科技知识的兴趣。

4、处理关于股份公司部分股民上访问题

与街道法律顾问处理关于田心部分股民上访国家信访局与田心部分股民上访翠竹街道相关信访件回复。

5、继续完善企业服务

建立完善台账，每周进行企业走访，收集企业相关建议和问题。

6、继续监督“四个平台”情况。

按区集资办要求与街道纪工委联合开展召开一次关于开展股份合作公司综合监管系统建设运用工作检查会议，共同研究梳理股份公司出现的问题及治理方案。

7、全力做好20xx年民生微实项目。

8、跟进所有完工项目的工程结算与竣工财务决算。

9、做好基建日常管理工作。

三季度销售总结及四季度计划篇八

第三季度我接手了员工关系岗各项工作，包括新员工入职手续办理、人员基本资料维护（包括离职、调动等信息更新）、金蝶系统待岗中心异动维护、档案资料管理、劳动合同管理、员工请假及离职手续办理、新员工差旅费报销、新员工转正

等。在这三个月时间里，我学习并掌握了各项工作的实际操作，了解了各事项的相关规定及要求。在熟悉各工作内容的基础上，结合工作实际作出了一些改进调整及创新措施。本岗位具体各事项的亮点、重难点总结如下：

1、制作《新员工入司指南》手册。为帮助新员工了解公司概况，熟悉公司环境，促进

新员工尽快融入公司大家庭中，人事组联合形象设计员制作并印发了1000份《新员工入司指南》手册。新员工入职时人手一份并对手册上的内容对其进行讲解，其内容包括公司附近交通路线图、最近购物点逛街点及公园、温馨提示（含新员工报到及培训、公司基本规章制度、文化活动等的介绍）、各部门负责人联系方式等。手册的推行拉近了员工心理上与公司的距离感，也避免了新员工在不知情情况下违反公司基本规章制度。

2、《岗位变动后的信息跟进管理规定》、每月定时资料提交规定等工作优化制度的实施。8月21日协助流程制度专员正式出台的《岗位变动后的信息跟进管理规定》规范了人事岗位变更信息的传递，每月定期要求各兼职管理岗提交资料或定期提供相关部门特定岗位信息资料，避免了信息的滞后或重复提交造成的工作效率低下。

3、新员工转正创新方案实施。优化后的转正仪式去掉了各部门负责人的参会和现场评价议程，增加了新员工自我展示和现场问答互动2项议程。转正仪式现场气氛较以往活跃，员工参与度高，增强了员工对公司的认同感。

4、组织召开20xx年末劳动合同续签工作专项会议。广东公司积极响应集团号召，为促进合同续签的顺利高效完成，特将09年末的劳动合同续签工作以项目工作形式开展，组织中山本部及各三级公司中高层领导召开了视频专项会议，针对劳动合同续签工作操作要求及工作安排作了统一宣导。专项

会议为第四季度续签工作的高效开展铺平了道路。

5□oa上线之请假流程试运行。员工请假流程由原来的纸质申请改为现在的oa系统电子申请，节省了纸张和纸质申请的耗时，但在试运行阶段还存在一些查询存档等问题需与信息部沟通改善。

第四季度的工作事项与第三季度罗列的工作事项大致相同，较特殊的新增工作有参加岗位资格认证评估、第三四季度劳动合同整理寄集团盖章□20xx年末劳动合同续签项目工作、年终学历及地区差异补贴资料整理等。具体工作实施安排如下：

1、参加岗位资格认证评估。根据集团统一安排，参加10月份岗位资格认证笔试及答辩考试。

2、第三季度劳动合同整理寄集团盖章。与10月10日前将第三季度新入职员工劳动合同及续签劳动合同整理核对寄集团盖章并收回。

3□20xx年末劳动合同续签项目工作。第一，劳动合同续签工作准备阶段（10月9日）：劳动合同打印、续签人员名字与薪资等点填写、各部门续签时间、地点的确定等准备工作；第二，劳动合同续签工作实施阶段（10月10日至11月13日）：组织各部门在具体时间、地点内准确地签订劳动合同，劳动合同整理和电子版信息维护；第三，劳动合同续签工作后续阶段（11月14日至12月10日）：续签合同整理、金蝶系统维护并寄集团盖章。

4、年终学历及地区差异补贴资料整理。广东公司在职人员学历资料收集整理作年终学历补贴依据。

三季度销售总结及四季度计划篇九

为什么有时候感觉有许多事要做，但却不知道从哪件事开始做呢?在工作中，这些问题也许总是困扰着你，而且久而久之如果总是效率低下还会影响到你的工作业绩。究其原因就是没有一个合理的工作计划。下面是小编收集整理的第一季度工作计划范文，欢迎借鉴参考。

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，

订立季度计划：销售额50万元。

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-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，交通涌堵，预约时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，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二周回访一次。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。

20xx年优质护理服务工作是在去年开展“优质护理服务”活动的基础上，为进一步深化“优质护理服务”工作内涵，以“提升职业素质、优化护理服务”为主题，以“二甲复

审”为契机，提升服务水平，持续改进护理质量，以严谨态度抓好每项护理工作的全程质量管理，即基础质量、环节质量、终末质量，其中环节质量是重点，在总结上一年度开展“优质护理服务”活动经验的基础上，特制定20xx年“优质护理服务”工作计划。

一、指导思想：

我科将以科学发展观为指导，深化“以病人为中心”的服务理念，以“二甲复审”为契机，以“提升职业素质、优化护理服务”为主题，努力为患者提供无缝隙、连续性、安全、优质、满意的护理服务。

二、工作目标

以患者满意为总体目标，夯实基础，巩固成果，以病人的要求为工作起点，以病人满意度为工作终点，全面落实以病人为中心的各项护理工作。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。

三、工作措施

1、修订各种制度、标准 继续完善修订我院各项规章制度、工作职责、工作流程、疾病护理常规、临床护理服务规范及标准。继续完善修订质控检查标准与方法，完善护理不良事件上报与督查制度，加强对危重病病人的管理。

2、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，使护理人员综合素质及专业能力得到提高。从“三基三严”入手，每月组织一次业务培训，内容包括中西医基础理论、专科护理、法律法规、服务意识，强化基础护理及分级护理的落实并保证质量。

(2) 提高临床护士的实际工作能力，培训专科护理骨干。

(3) 加强护理专业技术操作培训。牢固掌握护理基本技能，夯实基本功底，同时组织开展护士技能操作竞赛活动，进一步强化训练，提升临床护理技能操作水平，从而提高护理服务。

(4) 加强护士礼仪规范学习。

(5) 采取各种形式的学习培训，以提高全院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。

3、加强管理，确保护理安全

(1) 加强病人重点环节的管理，如病人转运、交接、压疮等，建立并完善护理流程及管理评价程序。抓住护士交接班、每月一次的护理查房等关键环节，加强护理管理确保目标实现。

(2) 加强护理安全监控管理，每月组织科室进行护理安全隐患排查及护理差错、护理投数的原因分析讨论，分析发生的原因，应吸取的教训，提出防范措施与改进措施。

4、夯实基础护理

(1) 切实做好基础护理，使护理工作更加规范化。保持病床整洁、无异味、无污迹，物品摆设整齐规范，输液滴数与医嘱相符，勤巡视输液病人，善于观察病人，发现问题及时解决。

5、严格落实责任制整体护理

(1) 优质护理病区实行弹性排班。工作忙时可加班，闲时可轮休。

(2) 优质护理服务病区设立责任组长1名、责任护士3名，每名

责任护士护理10名病人。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者提供连续、全程的工作，切实做好优质护理服务。

(3)全面履行护士职责。整合基础护理、病情观察、治疗、沟通和健康指导等，为患者提供全面、全程、连续的护理服务。密切观察患者病情，及时与医师沟通，与患者沟通，对患者开展健康教育和康复指导，提供心理护理。

(4)临床护理服务充分体现专科特色，依据科室特点丰富服务内涵，为病人提供人性化护理服务保障患者安全，促进患者康复。

5、定期满意度调查

(1)每月组织开工休座谈会，定期听取患者对优质护理工作的意见和建议。

(2)每季度进行患者满意度调查从护士的操作技术、仪容仪表、健康宣教、制定整改措施，及时反馈。让患者从心里满意，要求每位护士树立良好的服务态度，把病人的满意作为工作的最终目标，尽可能的为病人提供方便，杜绝生、冷、硬、推诿的想象发生，决不允许与与病人发生争吵。

6、加强患者健康教育：优质护理服务绩效考核措施，坚持客观、公平、公开原则，分配向一线护士倾斜，调动护士积极性。建立护理人员的绩效考核登记，依据责任护士出勤率、护理病人的数量、护理质量、技术难度、风险程度、满意度、科室评选，进行奖励补偿，对积极者、贡献大的护士在年终增加奖励力度。

随着市场份额的扩大和客户类别的增加，我们的销售及管理工作的质和量必须尽快提高，东莞的市场是有限的，相对过去今年的市场竞争有力度，我们要剖析市场细分市场，结合

公司的优势找准方法，从细节抓起全力以赴，以销售工作带动本区的品牌运作。根据去年的销售工作，市场反应的问题如下：

一、市场方面：

- 1、客户维护：回访不及时，沟通方法太单调，软性口碑无动力不能及客户所需。
- 2、客户开发：一贯打价格牌，没能体现出公司的综合优势。
- 3、市场动向：信息搜集不够，影响与客户的沟通。
- 4、竞争对手：根据各自的优势和资源都在调整市场策略紧跟我们。
- 5、客户类别分析：学会抓大放小用好二八法则，一切从细节抓起。

二、管理方面：

- 1、三月份起“粤强酒业有限公司”将正式启用，我公司所有对外文件或单据都将印有“粤强酒业有限公司”各部门的相对印章。
- 2、进出库商品要有详细的明细台帐和管理制度，特殊产品设立最低库存量。
- 3、细化出货流程，确保商品的出货质量。
- 4、建立客户花名册，以月份为单位设立客户的销售曲线示意图等。

三、销售回款方面

本月回款比前期有不良现象出现，如：金鸿商行和宏州酒业，一定要杜绝此现象再次发生，以现款合作为主，特殊客户确定好时间应及时收款，每月底外欠款不得高于五万元。

四、第一季度的工作重点：

1、市场开发：(1)展示与我公司合作的优势。(2)阐述公司的经营理念。(3)解读公司的发展战略。

2、维护客户：(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和市场行业信息。

3、加强学习，提高自己的管理水平端正自己的被管理意识。

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，把做业务与交流技能相结合。

五、第一季度对自己有以下要求

1、每月要增加两个新客户，还要有三个潜在客户。

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至的。

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。