

最新中职学校老师招生工作总结 中职学校招生工作总结(优秀5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

报社年度工作报告篇一

一、不断提高个人素质

教师总是通过所任教的学科进行教学和教育活动，引导学生认识世界，发展智力，培养高尚品德和情操的。所以我认为，衡量一个教师优秀与否的最重要因素教学水平的高低，而要有较高的教学水平，就必须有扎实的专业知识、教学基本功和教学的艺术。

1、读书——用教育理论武装自己。为了自己的教学教育尽快的提高，读书是一种至关重要的途径，所以我在本学期要坚持读有关教育的书籍。我还要把初中到高中的化学课本进行深入细致的阅读、研究，并把大学知识与中学知识相联系，力求追根溯源，融会贯通。

2、同伴互助——提高自己的教学。作为一名还有待提高的教师，我要积极向同伴学习，多走进同组教师和优秀教师的课堂，多向同组教师及同工作室的教师学习，就当天发生的教学突发事件，学会感悟、反思。

二、积极参加教科研

1、尝试探究式教学与传统的教学精华相结合——有效提高课

堂教学效率。在本学期中，在教学中我将对教材要认真分析，运用多种灵活的教学方法，认真设计每一节课，来激发学生的学习兴趣，提高学生的各种能力。并及时对每节课进行反思，争取本年度能有1—2篇较高质量的教学论文在省级以上交流或获奖。

2、参加教科研活动——努力走向教师的专业化发展道路。尝试独立承担子课题《初中化学课堂中几种课的教学质量测量指标的制定和试验的研究》的研究任务。在本年度里自主寻找与研究项目相关的实际问题，在领衔人金惠文老师的指导下，制定既有前瞻性和研究水准，又有具体措施的问题解决方案，并认真实施研究方案，完成本年度的'研究报告。

三、接受挑战，提高竞争力

1、我目前最大的需求就是在教学上要形成自己的风格，因为有个性或者说有高效率的个性化教学风格才能胜任当今的新课程的需要，才能培养出有创新的有社会竞争力的学生。在本年度里我要揣摩自己教学中的优缺点，竟快地扬长避短，初步设计好自己应有的教学风格。

2、抓住机遇，在本年度市级的骨干教师申报中，我不能退缩，目标向着和同行交流和学习，积极参加。

3、在本年度里的化学竞赛和中考中要不负众望，再创佳绩。

报社年度工作报告篇二

一是加强教育培训，加强员工素质。为了更好地打造服务品牌，酒店以文明标准活动为突破，密切关注酒店员工培训教育，加强员工素质，不断提高服务水平，根据酒店实际情况，结合火灾、公安事件、食品安全案例，实施酒店、部门、团队三级安全生产培训教育。让员工真正掌握安全工作的三懂三会和应急预案。

二是加强营销，不断调整客户结构。从长远来看，酒店认真平衡经济增长和可持续发展，平衡价格，调整客户结构，致力于发展新客户，保持客户群体的稳定和扩张。

合理安排旺季，限制销售。实施协议单位的回访制度。根据每月销售报表的排名，酒店设计了客户回访表，并选择协议单位进行回访。回访缩短了与客户的情感距离，有效地促进了销售业绩的提高。做好上门散客的销售工作。实践证明，随着市场竞争的加剧，客人选择酒店空间增加，提高酒店营销竞争力，首先要创新理念，及时调整经营策略和政策，优化设计自己的产品，使战略营政策不同季节，不断灵活，在严峻形势下继续保持较高水平。

三、细化服务措施，提高客人满意度。服务质量直接关系到酒店的声誉和经济效益。为此，我们提出服务工作要细化、优化，不断增强服务意识，进一步提高客人满意度。为更好地引导服务人员，正确树立酒店意识和服务理念，以客人满意度作为衡量工作的标准。从树立窗口形象入手，提高商务接待水平。在做好标准化管理和标准化服务的同时，进一步体现服务的细节和细节。要求员工善于通过观察把握服务机会，了解客人的喜好，为客人提供先进优秀的个性化服务。

四、规范管理，促进企业健康有序发展。通过客户历史档案，加强对客户特征和历史消费的定量分析，挖掘客户消费潜力，提高销售和销售利润，为管理层提供有利的决策依据。与各部门签订了《安全防范责任书》，先后调整了消防委员会和义务消防队的组织，成立了消防宣传教育领导小组和消防宣传队，建立了分级管理、分级责任、权责一致、各自责任的公安、消防、安全生产责任制，促进安全、检查、宣传、教育，责任更明确，责任更到位。

五、干部素质是决定企业发展的关键。注重干部队伍建设：加强酒店领导班子自身素质，从学习、团结、廉洁等方面增强班子工作活力。严格按照集体领导、民主集中、个人酝酿、

会议决策的原则廉洁自律，规范行事，确保企业工作有序开展。

报社年度工作报告篇三

20xx年我们要把下面的几项工作作为主要的工作来做：

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓，分别利用不同渠道开展销售工作。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的石油、石化销售渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩，我将带领销售部全体同仁竭尽全力完

成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。

报社年度工作报告篇四

教师总是通过所任教的学科进行教学和教育活动，引导学生认识世界，发展智力，培养高尚品德和情操的。所以我认为，衡量一个教师优秀与否的最重要因素教学水平的高低，而要有较高的教学水平，就必须有扎实的专业知识、教学基本功和教学的艺术。

1、读书——用教育理论武装自己。为了自己的教学教育尽快的提高，读书是一种至关重要的途径，所以我在本学期要坚持读有关教育的书籍。我还要把初中到高中的化学课本进行深入细致的阅读、研究，并把大学知识与中学知识相联系，力求追根溯源，融会贯通。

2、同伴互助——提高自己的教学。作为一名还有待提高的教师，我要积极向同伴学习，多走进同组教师和优秀教师的课堂，多向同组教师及同工作室的教师学习，就当天发生的教学突发事件，学会感悟、反思。

1、尝试探究式教学与传统的教学精华相结合——有效提高课堂教学效率。在本学期中，在教学中我将对教材要认真分析，运用多种灵活的教学方法，认真设计每一节课，来激发学生的学习兴趣，提高学生的各种能力。并及时对每节课进行反思，争取本年度能有1—2篇较高质量的教学论文在省级以上

交流或获奖。

2、参加教科研活动——努力走向教师的专业化发展道路。尝试独立承担子课题《初中化学课堂中几种课的教学质量测量指标的制定和试验的研究》的研究任务。在本年度里自主寻找与研究项目相关的实际问题，在领衔人金惠文老师的指导下，制定既有前瞻性和研究水准，又有具体措施的问题解决方案，并认真实施研究方案，完成本年度的研究报告。

1、我目前最大的需求就是在教学上要形成自己的风格，因为有个性或者说有高效率的个性化教学风格才能胜任当今的新课程的需要，才能培养出有创新的有社会竞争力的学生。在本年度里我要揣摩自己教学中的优缺点，竟快地扬长避短，初步设计好自己应有的教学风格。

2、抓住机遇，在本年度市级的骨干教师申报中，我不能退缩，目标向着和同行交流和学习，积极参加。

3、在本年度里的化学竞赛和中考中要不负众望，再创佳绩。

报社年度工作报告篇五

xx年以来，矿领导的正确领导下，在各科室及队组的大力支持和积极配合下，调度室以提高“执行力”为工作准则，按照各级管理部门和矿领导的年度工作安排，结调度室的工作实际，在安全生产工作协调、调度等方面，充分发挥了指挥中心“上情下达，下情上传”的作用。监控人员积极开展各项工作，努力提高自身业务技能，努力做好安全监测监控各项维护工作。调度员结合我矿各项生产计划和工作安排认真组织指挥生产调度，顺利完成各项任务目标，确保了安全工作的顺利进行。

(一)生产情况

1、全年完成xx工作面回采309米□xx工作面回采716米□xx年12月26日至xx年12月25日全年电子秤统计产量为□x吨，总销传达提前及时准确、临时任务做到说明详细无误，安排合理，尽可能缩短工作任务完成的时间。

4、认真做好调度会议记录、录音，服务于安全生产。

5、建立健全了调度及监控各项管理制度；按安全生产标准化要求规范调度、监控各项记录、报表、台账、总结等共40余项，有完整的原始记录和档案管理，按时填写图表和牌板，调度资料定期归档保管。

(三) 安全监测监控部分

1、在xx年我矿对安全监测监控系统进行了升级改造，实现了安全监控系统、人员定位系统及应急广播系统的融合及应急联动，符合国ja全生产监督管理总局于xx年01月03日发布的□xx煤矿安监局关于印发《煤矿安全监控系统升级改造技术方案》的通知的文件要求。在改造过程中，调度室监测监控人员积极配合安装厂家更换、敷设信号传输光缆，安装监控分站、电源及各类传感器的安装，使安全监控系统形成环网。经过xx多天的努力，从xx年4月下旬至5月中旬，将安全监控系统升级改造安装调试完成。组织监测监控人员对升级改造后的安全监控系统进行了认真的学习及全面的掌握。

2、6月份将307、308的瓦斯电闭锁及调度室的远程控制断电、故障电闭锁进行了调试完善，确保无误后进行正常15天一次的传感器标校及瓦斯电闭锁测试。

3、井下安全监控系统的安装及回撤情况□xx年我们进行了对309工作面的回撤工作，强排水仓的安装回撤、307皮顺的安装回撤、307辅顺的安装、308回顺、307辅顺临时避难硐室及临时急救站的安装、地面原煤仓井筒的设备安装并进行了

日常的巡检维护、标准化工作，确保设备正常运行，并保证有效的与能源局联网上传。

4、人员定位系统在已有定位分站的基础上，根据采掘情况对综采工作面设备列车、综采工作面、备用工作面、掘进工作面的跟踪安装定位分站；保证系统正常运行、正确监测井下人员实时位置。

5、对煤矿地面办公楼、工业场地、联建楼、宿舍楼、特殊场所的视频、网络、通讯、电视等问题的安装维护。

6、调度通信系统的正常维护、安装、巡检，增设煤矿安全规程规定的井上下要害场所及岗位的所有调度直通电话。

1、按照x煤矿xx年生产接续计划，全矿全年产量x万吨、综掘全年进尺x米、全年销售煤量x万吨，进行安全生产调度，确保完成xx年安全生产计划。

2、认真贯彻落实领导有关安全生产方面的通知、指示并检查各部门的贯彻落实情况。

3、积极配合有关部门，着重解决影响均衡生产的问题和矛盾，督促各单位检查、落实，保证生产有序的进行。

4、进一步加强调度室安全生产标准化建设，按要求继续规范各类文件、记录、台账、报表等填写、上报、存档工作，准确无误的逐项、按时完成工作。

报社年度工作报告篇六

在20xx年一年的时间中，经过工程组全体员工共同的努力，完成工作如下：

1、累计客户 位；

2、实现销量 吨；

3、实现回款 万元，回款率 %；

4、详细列举各个工程项目销售明细：

从销售业绩上看，我们的销售量较去年有了下滑，这不仅是在市场大环境的影响，更有我们工作做得不好的多种因素，销售工作在20xx年我们还是有很多失败的地方，有待我们大家一起努力，去改进去完善。

客观上的因素虽然存在，但是工作中还是存在的一些问题，主要有以下几方面：

1、我本身以及部门销售人员在公司客户拜访量上比较少，以至于客户潜力开发工作停滞不前，客户拜访工作总体来说做的不好，这是销量没有提升的一个重要原因，也是我们需要改进的方面之一。

2、与客户沟通不够深入。销售人员与客户沟通过程中，不能把公司产品的实际情况给客户讲解的十分清晰，有时不能真正的了解客户的想法和意图，对客户提出的某些建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不了解客户对我们的产品有多少了解或接受到什么程度，对销售工作造成了不良的影响。

3、工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4、新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场形势是严峻的。技术发展飞快地今天，假如没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。因此我们要积极做好销售工作的调整，以积极的心态迎接来年的工作：

报社年度工作报告篇七

岁末临近，新春将至，不知不觉20xx年的工作即将告一段落。对于每一个追求进步的人来说，免不了会在年终岁末对自己进行一番“盘点”，也是对自己的一种鞭策。过去的近一年是忙碌而充实的一年，也是我加入公司从陌生到熟悉的一年。这一年中工作的点点滴滴，让我不断地学习、成长着。

目前，做淘宝的人越来越多了，成功者屡见不鲜，有谁知道他们身后还隐藏着一个成功的团队呢，还有谁会去考虑到淘宝客服对这个团队的作用呢？很少。一个好的淘宝客服往往能留住很多客户，促成很多交易，给公司带来利润，是公司财富的最直接的创造者。偶然的时机我干了淘宝客服这个工作。不知不觉已快半年了，感觉时间挺快的，一坐一天，一个星期，一个月就坐没了。

有时感觉挺好的，不用干什么，但又感觉太枯燥了。但学的东西还真是不少的，碰到的人也是十分有趣的，因为买家来自五湖四海的。上班的第一天，旺旺挂着，可是没有人与我交谈，反复的翻阅资料，熟悉产品，可是好像没有办法记忆深刻，碰到问题的时候还是无从下手记得刚来的时候，第一次接触淘宝，觉得它是那么的陌生，但是我相信对于卖衣服肯定不陌生，可是它和想象中的就是那么的有差别，第一次让我们看网页上的衣服，我都快蒙了，衣服满目琳琅的在电脑上滚动，眼睛看花了。

第一天上班时候，组长让我们熟悉熟悉自己买的产品，熟悉了一些简单的产品后，让我们看看怎样和客人沟通，沟通很重要，看着他们用着熟练的手法和语气，我不得不呆了，他

们和每个客人聊天时都用了‘亲’这个词，很细心的和我们解释了亲这个词的含义，我们也很虚心的学习了，记下了，我们才刚刚开始接触客服这个行业，很多都不懂，回答点简单的问题都是他们先教我们如何如何回答，时间长了我们也有自己的见解了，先开始的几天他们都会教我们怎样应付不同的客人，刚开始做客服和客人沟通时每句都用上了‘亲，您好，’这个词，同事们说并不一定每句都要用的上，看你在什么适当的时机用就可以了。

听了同事的建议，发现这样好很多诶，渐渐时间长了，我们自己也能和客人沟通了，如果不懂的问题就在旺旺上询问店长或者其他同事。在做客服期间，我常常会遇到顾客说这个东东能不能优惠，可不可以包邮等等之类的问题，本身我自己也会从网上购物，买东西想买实惠，这个我可以理解，因此能够理解客户的心情，但是我现在的立场不同了，不再是一个购物者而是一个销售者，当然是能引导客户购物的强项销售者了。

在不优惠的情况下成交，想在不优惠的情况下成交，对于这类问题当然不会同意，一旦退让，顾客会认为还有更大余地可以还价，所以，针对此类问题，我觉得态度和善，委婉的告知对方不能够优惠的。要告诉对方我们所有的宝贝价格都是实价销售，敬请谅解，对于在发货中存在的问题，给顾客带来麻烦的，那就只有赔礼道歉，承认错误，在的客户面前装可怜，一般人都是会心软的，我也是亲身经历的，不过客户基本上都是蛮谅解的，收到货后就很满意的来告知了。

后来我们就慢慢开始熟悉了一些面料，第一次认识这么多的面料，以前买衣服从来都不知道面料这个词，看着哪样好看就买了，也不会去想为什么一样的衣服价格差这么多呢，现在终于知道了，什么面料好，什么面料透气，有弹性，面料不一样价格也不一眼，现在对店里的衣服都有了大致的了解，按合适的尺寸给客人推荐衣服。刚做客服的时候推销出去一件衣服发现自己很有成就感，后来慢慢的用着熟练的语气和

方法推销更多的衣服出去，和客人沟通是一个锻炼人的脑力，应变能力，说话的技巧，同时也锻炼人的耐心，要细心的对待每一个客户，让每一个客人兴致勃勃、满载而归。起初做客服的时候和客人沟通的时候会犯一些错误，比如：有时候在迷迷糊糊就答应给客人包邮了，有时候稀里糊涂的就答应给客人减去多少多少钱。

经常有新手会犯的错误，经过同事们的指导，这些错误一点一点的改变，以致现在都没有出现这类的错误。最常见的错误莫过于发错货、填错快递单号，衣服质量不过关，这写错误基本上是每个淘宝客服都会犯的错误，这些问题会直接影响到公司、个人以及客人的情绪等等的问题，所以我们在做任何事情的时候都要仔细认真，虽然这些问题还是存在，不过经过我们不屑的努力把这种几率降到最低，争取不会出现这些问题。

经过了三个月的周转直接售前转售后了，很荣幸领导给我一次机会，让我学到更多。在售后过程中遇到了各种奇葩事情，很是头疼，时间久了也就自然而然的什么都会了，售后唯一一点就是要细心和耐心，哈哈这点我学会了。往后的日子我会做的更好，对自己说声20xx已成为过去□20xx新的开始加油。

1、早起（1小时）

坚持每天早上8点起床，9点准时上线。古话说一日之际在于晨。早起的鸟儿有虫吃。早上一定要给自己准备一份营养又可口的早餐，身体是革命的本钱，不要为了淘宝夜以继日而伤害自己的身体。

吃过后可以坚持做十分钟的锻炼，为淘宝做持久之战而巩固。因为做网店客服每天跟上班要同等对待，不能说早上生意不怎么好就可以晚一点起来，这样久而久之就会养成一个贪睡的习惯。以后就算有单你也不想起来了。做淘宝最缺的是什

么，最需要的是什么，你知道吗？就是时间。

2、整理检查自己的店铺（1小时）

3、多逛逛，多看看，多露面（1小时）

每天至少花一个半的时候去淘宝社区看看，学习学习，交流交流心得，用心回复淘友的帖子，学习人家精华帖是怎么样写出来的，参考参考，社区内有什么活动一定要要马上报名参加，人气始终是你店铺火暴的主要推手，这人啊，只要一出名，那就不一样啦！什么好事都会找上你的??呵呵！

4、原创帖精华帖（2个半小时）

5、同行学习取经（1小时）

报社年度工作报告篇八

护士在各项护理操作中遵守规范，按照规范的操作流程执行和落实核心制度，是保障患者治疗安全的有力措施，加强护患沟通是做好一切护理工作的前提和必要条件。你是否在找正准备撰写“下一年护士工作计划”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

根据医院专科护士培训计划与管理要求，并结合儿科临床的专科特殊性，在总结既往所开展工作的基础上，作为一名从事护士长管理岗位上的专科护士，在医院及护理部的大力支持下，不断提高自我综合能力并加强科室团队建设，以更好地发挥专科护士的带头作用。因此特制定20__年的工作计划，其具体内容如下：

一、加强自我管理，不断钻研专科理论与技能

作为一名专科护士，一名护士长，一位学科带头人，必须首

先加强自我管理，不断加强自我学习，学习专科的新理论、新知识与新技能，关注本专科的前沿知识，不断给自己充电，以饱满的姿态、满腔的热情及丰富的专科底蕴来投入到本专业工作。

二、加强科室团队建设，提高护士主动服务意识

作为一名护理管理者，建立一支高效、团结、向上的急救护理团队是管理的首要目标，同时由于儿科护理工作与患儿的特殊性，要求儿科护士不仅具备过硬的急救技术还应具有较强的沟通协调能力及主动服务意识，为患儿及家属提供更优质的服务，因此，必须强化护士服务意识，引导护士主动参与科室及患儿和家属的管理，提高护士的能动性。

三、开展品管圈活动，提高护理质控水平

加强科室质量管理，体现持续改进是护理质控的永恒话题。作为一名管理者，科室的质控管理是基础也是关键。在医院开展品管圈的基础上，计划开展有专科特色的品管圈活动，组织全科人员进行学习，实施头脑风暴法，发挥全体护士的积极性，提高科室护理质量，并做好有关统计总结工作，体现持续改进。

四、加强专科培训，整改培训形式，提高培训效果

护理培训需要不断地强化，尤其是专科理论与技能，在总结以往培训的基础上，进行培训形式的整改，杜绝形式化培训，让护士主动参与培训，根据护士的层级对护士需掌握的内容进行归纳总结，高层级护士对低层级护士进行培训，提前准备课件并护士长参与审核，最后进行相关考核，力争达到学有所用。

五、不断开展新技术新项目，提高科研水平

在如今知识更新迅速的年代，应及时摒弃旧知识、旧理念，接受新知识、新观念，以适应学科发展的需要。带领全科护理人员不断开展新技术新项目，并提高创新意识与科研能力，开展新项目1-2项，带动全科护理人员进行相关科研设计与研究，做到用数据来证实，用实例来研究。

六、开展微笑服务，做好科间协调工作

根据专科特色，制定更详细、更实用的儿科微笑服务措施：继续开展责任制整体护理，护士包干病人，以便更好的与患儿及家属进行沟通，提高其健康教育的知晓率，以提高患者满意度；始终将“以病人为中心”的服务理念贯穿于护理工作中；继续开展“出院患儿的电话回访”；每月召开工作座谈会及护患沟通会，了解病人住院期间的感受、患儿家属的需求，征求患儿家属的意见，增进护患关系；同时，加强科室与急诊科以及其它各临床科室的协调工作，及时进行质量评价与反馈，促进急诊护理工作更有效的开展。

总之，作为一名专科护士和一名护理管理者，必须从更深更远的层次与角度来看待自我发展与学科发展问题，同时也必须从自我做起，从细节做起，带动全科护理人员完成计划工作，促进本专科护理的发展。

作为一名儿科护士，我要好好规划2021年的工作，这样才能够做好这一年的护理工作，更好地为病患负责。

一、认真学习《医疗质量暂行规定》，增高护理服务质量

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。

20__据医院的工作目标和发展思路，结合护理部20__护理工作的主要任务和计划特制定供应室20__工作计划如下：

一、加强临床护理质量管理

1、加强护理管理，在我院护理部的领导下以创“二甲”，保“二乙”医院护理要求为目标，保障护理安全，为病人提供优质的护理服务，同时做好我科护士的量化和绩效考核工作，加强增收节支，创造护理经济价值。

2、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效地回避护理风险，为病人提供优质、安全有序的护理服务。

3、将各项规章制度落到实处，定期和不定期检查，监督到位，并有监督检查记录。

4、对重点员工的管理，如实习护士、轮转护士及新入科护士等，对她们进行法律意识教育，提高他们的抗风险意识及能力，使学生明确只有在带教老师的指导或监督下才能对病人实施护理。同时指定有临床经验、责任心强的护士做带教老师，培养学生的沟通技巧、临床操作技能等。

5、完善护理文件记录，减少安全隐患。重视现阶段护理文书存在问题，避免不规范的书写，如漏字、涂改不清、前后矛盾，与医生记录不统一等，既要体现综合护理问题记录，又

要体现专科护理的特殊性，使护理文件标准化和规范化。

6、完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应能力。

二、坚持“以人为本”的服务理念、推进“优质护理服务示范工程”活动的开展

1、组织新入科护士学习相关文件，领会文件精神和工作要求，正确理解开展“优质护理服务示范工程”活动的目的、意义、工作实质和具体措施等。

2、进一步完善分组责任制整体护理的工作流程，发挥责任组长作用，真正落实床位护士对分管病人的治疗性护理、病情观察、健康教育、心理护理和生活护理，为患者提供全程、连续、个性化的护理服务。改善服务态度、提倡文明服务、增强主动服务意识。加强沟通技巧，提高病人满意度、促进医患关系和谐。

3、加强护士分层管理，明确各层责任护士的任职资格与职责，制定规范的学习计划，申请到上级医院学习，上网查阅最新消毒感染知识，全面培训科室护士。分级培训每季度一次，全体培训每月四次，有考核有实践。全面提高业务素质，更好的做消毒灭菌工作。

4、结合专科特点，进一步优化服务流程，完善服务细节，开展特色，确立优质专科护理服务品牌。

5、每月召开工休座谈会一次。广泛听取病人及家属对护理工作的意见，不断改进护理服务工作。

三、加强护士业务培训

1、严格落实三基三严培训计划，提高护理人员整体素质，按护士规范化培训及护士在职继续教育实施方案抓好护士的“三基”及专科技能训练与考核工作，重点加强对新入院护士、聘用护士、低年资护士的考核，加强专科技能的培训，强化她们的学习意识，具体措施：

1) 组织学习医院各项规章制度、岗位职责、护理核心制度。

2) 制定我科常见病护理常规并组织学习。

3) 制定科室业务学习计划，技能操作计划，并准备好课件，组织全科护理人员学习并进行考核，记录成绩。

5) 利用科晨会提问医院护理核心制度及常见病护理常规，使每个护士都能熟练掌握并认真落实更好的为病人服务。

6) 熟练掌握消毒器材及仪器的使用，加强设施的常规检查意识，平时加强对性能及安全性的检查，及时发现问题及时维修，保持设备的完好。

2、抓好实习生的带教工作：对进入的每一位实习同学，都要给予科室的岗前培训，并制定实习生带教计划，予以专科知识讲课，进行专科理论和操作考核，合格后方可离科。

四、今年护理工作目标

1、消毒物品合格率达到百分之百

2、做到手下送，更好为临床服务

3 按时业务学习，不断提高护理质量

4、认真搞好环境卫生，真正做到无菌、灭菌。

5. 刷洗、消毒、灭菌遵守操作流程，保证消毒质量。

一、护理技能的提升

加强护理水平是我们每一个护士的任务，因为作为来到医院不久的护士需要做的工作有许多，同样要做的工作也很多，经常会因为工作忙碌忘了学，造成自己一直在原地打转。在今后工作中，我会抽时间，找时间来学习，虽然我们的工作非常忙碌但是也有零碎的时间休息时间能够利用，只要利用得当就能够让我学到更多的东西，能够让我有更大的发展进步。所以在今后工作中我会加强工作的指导和安排，每天花两个小时左右时间来学习护理技巧，学习提升自己，获取的途径会从护士长，同事之间获取，还会通过自我学习，主动汲取知识和养分，提高自己的能力锻炼出出色的护理能力，对工作中需要协助的一些医疗工具都会熟悉和记牢避免在工作匆忙时出现问题，避免自己因为一时不查导致动作收到阻碍。

二、多与病人沟通

在工作中医患关系主要是沟通不及时，沟通少造成的，为了避免不必要的事情发生，在给病人治疗之前，诊断之前，会提前与病人做好沟通，与病人家属做好协商，得到病人同意之后我们才会采取行动，如果病人或者其家属不同意，我们也会给出合理的建议，当然都会站在病人的角度去考虑问题，去为病人思考而不是私自做主，虽然我们想要及时给病人治病及时给他们帮助，但是病人自己的意见和家属的意见一样很重要。

同时对所有的病人都一视同仁，尊重病人，也会善待病人，减少与病人的冲突，在与病人相处的时候多尊重病人，不会因为病人患有各种疑难疾病而对病人有明显的歧视行为，一切都以病人的健康为主，沟通是建立在彼此尊重的基础上，彼此要相互体谅，把沟通做好，也要重视，不能制作一个不知声的人，这样对于病人，对于家属都不好，想要做好就要给他们更多的帮助，润物细无声，做要做的好，做的细致。

三、正常工作

每天的工作得按时，在医院我们护士的工作虽然没有医生那么重要，但是也不能随意的缺勤请假，遵守医院的各条规章和制度，做好自己分内的是，把好自己的工作节奏，对工作充满热情，给病人看病不能三心二意，一切都必须要安全正确，在使用各种医疗用品和药品的时候注意日期，避免病人因为服食用过期药品导致病人病情恶化，出现突发事件第一时间通知领导，通知相关人员，做好防范工作，把每日的工作都牢记在心中，做到心中有数，做好基础做好工作。

- 1、重点加强对新入院护士、聘用护士、低年资护士的考核，强化她们的学习意识，护理部计划上半年以强化基础护理知识为主，增加考核次数，直至达标。
- 2、加强专科技能的培训：各科制定出周期内专科理论与技能的培训与考核计划，每年组织考试、考核2—3次，理论考试要有试卷并由护士长组织进行闭卷考试，要求讲究实效，不流于形式，为培养专科护士打下扎实的基础。
- 3、基本技能考核：属于规范化培训对象的护士，在年内16项基本技能必须全部达标，考核要求在实际工作中抽考。其他层次的护士计划安排操作考试一次，理论考试二次。
- 4、强化相关知识的学习掌握，组织进行一次规章制度的实际考核，理论考试与临床应用相结合，检查遵章守规的执行情况。

(二)加强人文知识的学习，提高护士的整体素养，要求在职护士做好护士工作总结及计划。

组织学习医院服务礼仪文化，强化护士的现代护理文化意识，先在护士长层次内进行讨论，达成共识后在全院范围内开展提升素养活动，制定训练方案及具体的实施计划。

安排全院性的讲座和争取派出去、请进来的方式学习护士社交礼仪及职业服务礼仪。开展护士礼仪竞赛活动，利用“5.12”护士节期间掀起学礼仪、讲素养的活动月，组织寓教于乐的节日晚会。

(三)更新专业理论知识，提高专科护理技术水平。随着护理水平与医疗技术发展不平衡的现状，各科室护士长组织学习专科知识，如遇开展新技术项目及特殊疑难病种，可通过请医生授课、检索文献资料、护理部组织护理查房及护理会诊讨论等形式更新知识和技能。同时，有计划的选送部分护士外出进修、学习，提高学术水平。