

2023年后半年工作计划语(模板9篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编为大家带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

后半年工作计划语篇一

加强职业道德建设和行业作风建设。继续开展整顿医疗秩序活动，用制度和纪律教育人、约束人。严禁医务人员在医疗服务活动中接受患者“*”、物品和宴请；不得外转病人和处方；坚决杜绝药商代表到临床促销药品和各种形式的药品回扣；不得以任何理由与患者或家属争吵和打骂；坚持做到因病施治、合理检查、合理用药、合理收费；做到文明礼貌、热情服务、态度和蔼、不推诿、训斥和刁难病人；努力杜绝非医疗原因造成不良现象和事件。

二、强化安全管理、提高医疗质量

继续认真贯彻落实医疗质量和医疗安全核心制度，包括首诊负责制度、三级医师查房制度、疑难病例讨论制度、会诊制度、危重患者抢救制度、手术分级管理制度、术前讨论制度、死亡病例讨论制度、病历书写基本规范与管理制度、交*制度等。强化“基础理论、基本知识、基本技能”培训，严格执行诊疗技术操作规范，遵循诊疗常规，实行患者病情评估制度、根据患者病情变化和评估结果适时调整诊疗方案。

加强现行病历监控与质量管理，落实三级医师负责制，保障治疗安全、及时、有效。对危重患者按照“先及时救治，后补交费用”的原则救治，确保救治及时有效，提高抢救成功率；实行手术资格准入、分级管理、重大手术报告审批制度，加强围手术期质量控制与安全管理。加强重点科室的质量控制与安全管理，确保医疗质量提高与持续改进、保障医疗安

全。

三、学习贯彻医改精神，落实执行医改政策

- 1、深入开展“医疗质量万里行”活动、“创先争优”、医疗机构行风民主评议和“三好一满意”等活动，加强质量安全管理，提高医疗服务质量。
- 2、加快医院整体搬迁建设，积极克服资金不足、人员紧缺等困难，完善各项配套设施，争取在下半年投入使用。
- 3、贯彻落实《关于201x年起全国医疗卫生系统全面禁烟的决定》和我院制定的《禁烟工作实施方案》，加大控烟工作力度。通过实施全面禁烟工作，进一步加强控烟宣传，正确引导全院工作人员戒烟，不在工作场所和公共场所吸烟，宣传烟草危害知识，对门诊、住院病人中的吸烟者进行劝阻和指导，努力实现室内公共场所和工作场所全面禁烟目标。
- 4、加强人才队伍建设，吸收和招聘医院所需要的专业技术人员，力求达到人力资源配置符合医院功能任务和管理的需要。
- 5、加强人才培养、发展专科建设，实施技术创新，努力开展新业务、新技术、新项目，不断提高医疗技术水平和服务质量。
- 6、认真抓好综合治理工作，对重点科室和重点部位要重点防范，对重点设备设施要重点检查，维护好医院治安秩序，努力做好安全生产工作；要经常检查消防设备、开展消防演练，做到防患于未然；继续做好安全防范工作，努力打造平安医院。

下半年工作计划语篇二

鉴于工作中存在的问题，在下半年工作中重点放在以下几个方面进行：

搞好公司财产物资的清查与盘点，随着公司的发展蒸蒸日上，财务管理职能的日益显现，财务治理参与到企业治理的方方面面，使其更加符合财务制度规定，经得起各审计、税务部门的财务检查。

提高部门员工的业务技能水平和法律意识。随着各项财务、税务的新规定不断出台，财务人员还需及时针对专业知识方面加强培训。尤其增值税、企业所得税、个人所得税等，财务部应多加培训，进行学习、讨论，争取使企业利润最大化。将公司财务人员培养为不仅能够做好资金收付工作，还能够充分发挥财务管理的作用，增强独立解决问题的能力。

7、8月份，国税稽查将按计划对公司20xx年财务工作进行审计，针对敏感问题我部门先进行自查自改，确保提供的数据合理化，统一口径，提升会计信息报告精细度，保证审计工作的顺利进行。

根据集团历年要求，在10、11月份会进行下一年度的预算初稿编制工作，根据公司的运行方式，结合生产实际，通过对公司的各项费用认真调研和测算做好初稿的编制工作。

最后，财务部的工作并非独立的，离不开各个部门的配合，希望在今后的工作中，大家互相支持，互相帮助，发扬兄弟人的精神，为完成下半年度的工作，为企业的经营目标的实现做出更大的贡献！

下半年工作计划语篇三

我们以优秀的事迹结束了上半年的销售工作，我们在细致的上半年销售工作总结中汲取到了更多的经验、精粹。如许在订定下半年销售工作筹划时，我们的目标更明了，思路更清楚，销售更有决议信念。

（一）细分目标市场，大力大举展开多层次立体化的营销推

行活动。

巩固现金办理市场领先地位。连续分层次、深切推行现金办理办事，竭力进步产品的客户代价。要经过议定抓重点客户扩大市场感化，加强现金办理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集体客户进行查看，深切分析其策划特点、模式，计划切当的现金办理方案，自动进行营销。对现金办理存量客户开掘深层次的需求，办理存在的题目，进步客户贡献度。本年篡夺新增现金办理客户185200户。

深切开辟公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的根本客户，并为资财产务、中间交易成长供给紧张来历。200x年在客岁展开中小企业“弘业结算”主题营销活动根本上，总结经验，强化营销，加强营销结果。要保存全公司的公司无贷户市场营销在量上增加，并珍视改进质量；要优化布局，进步优良客户比重，低落筹资本钱率，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，竭力扩大市场占比。要加强对公司无贷户保护办理，深切分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。200x年要竭力兑现新开对公结算账户358001户，结算账户净增加272430户。

做好系统大户的营销保护工作。针对全市另有部分镇区财务所未在我行开户的近况，经过议定调用各种资本进行营销，篡夺周全开花。并借势向各镇区其他当局分支机构展开营销攻势，篡夺更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、全国10强、纳税前8000名、出入口前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）加强办事渠道办理，深切展开“结算优良办事年”活动。

客户资本是全公司相称紧张的资本，对公客户是全公司的优良客户和潜力客户，要利用对公联合视图系统，在周全供给优良办事的根本，进一步表现本行个性化、多样化的办事。

要构筑好三个渠道：

三是要拓展电子银行交易渠道，扩大离柜交易占比。本年，电子银行交易在连续“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。各行部应富裕珍视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地展开营销工作，要在优良客户市场上占有绝对优势。同时做好客户办事与深度营销工作。经过议定建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户赞成和办事的紧张根据，及时为客户办理在利用我行电子银行产品进程中碰到的题目，并当令将电子银行新产品保举给客户，进步“动户率”和客户利用率。

深切展开“结算优良办事年”活动。要建立以客户为中间的当代金融办道理念，梳理轨制，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品立异，进步办事效果，及时处理题目，加强办事办理，进步客户如意度，构建以客户为中间的办事模式。周全提拔部分办事质量，兑现全公司又好又快成长目标。

（三）加快产品立异步调，加大新产品推行利用力度

结算与现金办理部作为产品部分，负担着产品立异、保护与办理的责任加强营销赞成系统构筑。做好总行全公法律人客户营销、单位企业级客户信息办理和单位银行结算账户办理三大核心系统的推行工作，为履行科学的营销办理供给技巧伎俩。

美满结算产品立异机制。一是要履行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为汇集、研发产品的紧张负担者。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办理部。分公司按期构造关联行、重点行召开产品立异交易钻研会，集结办理客户关心的题目。

进步财智账户品牌的市场认知度。本年要连续履行结算与现

金办理品牌计谋，以“财智账户”为核心，在联合品牌下扩大品牌内涵，提拔品牌代价。要对新开辟的结算与现金办理产品及时进行品牌计划，订定得当的品牌计谋，纳入到联合品牌系统中。加强财智账户品牌的推行力度，做好品牌保护，保存品牌感化力。

加大新产品推行利用力度。各行部要加强对产品需求的收集和新产品推行利用的构造办理，明了职责，加强考核，构成触角广泛、反响伶俐的市场需求反馈收集和任务详细、鼓励有效的新产品推行机制，加强市场急剧响应本领，真正使投放的新产品能够尽快霸占市场、获得红利。本年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信关照、金融办事证书、全国自动料理系统等新产品。

（四）抓好客户经理和产品经理步队构筑，赶紧培养部分人才

要加强人员办理，履行平常工作典范，订定行动标准，建立和美满工作日记轨制、客户档案轨制、访问客户轨制以及信息反馈轨制。

加强交易培训。本年分公司将连续构造各种结算和现金办理交易、电子银行交易培训和营销技巧培训，实行更加多样化的培训方法，经过议定深切基层培训，扩大受训人员范畴，竭力进步交易人员本质，以适该当代贸易银行市场竞争需求。

（五）强化流程办理，进步风险把握程度

后半年工作计划语篇四

1、团结带领全院党员干部和职工开展深入学习创先争优、三好一满意活动，精心组织安排，认真组织学习，广泛征求意见，认真撰写心得体会报告，坚持边学边改，努力做到了组织学习严密、查找问题充分、分析原因到位、整改措施得力、

活动效果明显，努力完成了深入学习活动的各项要求。

2、认真贯彻落实甘肃省卫生系统民主评议医疗机构行风工作实施方案，及时成立了以院长为组长的医院民主评议行风工作领导小组，设立了办公室，并制定实施方案。自觉廉洁行医，坚持诚信服务，严格以法执业。

3、认真开展医德医风教育，引导全院医务人员，努力发扬人道主义精神，大力弘扬患者至上、服务第一，精益求精、质量第一的精神。在医疗服务过程中真正体现以人为本的思想，从而做到尊重病人、关爱病人、方便病人、服务病人。

4、在医院范围内深入开展整顿医疗秩序为主线、贯穿医院整体工作的行风整顿工作，开展自查自纠，对存在的问题追查责任、限期整改，因个人问题依照有关规定给予处罚。同时，设置意见箱，公开举报电话，加强了院内监督监察的力度，扎实有效地开展了行风评议工作。

5、加强医院文化建设，增强广大职工的爱院意识。组织参加了县上举办的春节社火汇演活动；参加了县团委举办的演讲比赛，利用节假日、纪念日，举办宣传活动、技术比武、义诊活动、演出活动、职工联欢晚会等活动，营造了心齐气顺、风正劲足的良好局面。

二、加强质量管理、保障医疗安全

1、规范医务人员的医疗行为，严格做好依法执业。组织医务人员认真学习卫生法律法规和医院的各项规章制度，结合医疗质量万里行活动的具体要求和我院实际，针对工作中存在的问题开展自查自纠，并制订切实可行的整改措施加以整改，促进了医院管理工作制度化、规范化、科学化。

2、严格落实首诊负责、三级医师查房、疑难病例讨论、危重患者抢救、术前讨论、死亡病例讨论、交*等核心制度的落实

工作。建立手术分级管理制度，制定具体实施细则和管理办法，制定手术分级目录，严格审核医师手术权限。认真执行《病历书写基本规范》，提高病历质量。

强化三基三严训练，有计划、有目的的组组织医护人员业务学习，传输新的知识，训练业务技能。通过开展理论知识学习与考试、业务技术训练与比武工作，在全院营造了重学习、重安全、重质量、重技术、重服务、重实效的良好氛围。

坚持召开医疗质量和医疗事故分析会议，分析医疗事故的原因，完善制度，改进管理，提高技术水平。对形成的一些经验性总结在全院组织学习，以切实保障医疗质量和医疗安全。

3、加强医院感染控制工作。继续加强传染病预防管理，按照《传染病应急预案》、《院内感染控制方案》、《医疗垃圾及废物的处理规范》等规章制度的要求，对出现的传染病，按要求及时上报。积极预防院内感染，树立无菌观念，制定洗手制度，严格按照要求洗手，减少院内感染的发生。制定一次性用品的处理工作流程，确定各科护士长为第一人责任人，明确职责，对一次性医疗用品的回收，焚烧实行双签制，医院感染领导小组定期或不定期进行抽查，杜绝了医疗垃圾和医疗废物的外流。

积极开展院感控制知识培训，采取分散与集中、理论与实际相结合的办法举办各类培训班，提高全院职工对院内感染控制的意识。

4、落实处方点评制度，对方实施动态监测及超常预警，对不合理用药及时予以干预。认真落实抗菌药物分级管理制度，明确各级医师使用抗菌药物的处方权限，对不合理使用抗菌药物的医务人员严肃处理，促使临床用药安全、有效、合理。

5、加强医技科室管理、提高工作质量。严格贯彻落实有关规定和制度，为临床提供了可靠的诊断依据，以安全、准确、

快捷和负责的原则为临床服务。

坚持做到了管理严格、操作规范、检查结果准确、报告时间及时，满足了临床业务工作需要。另外我院同甘肃同享检验中心建立协作关系，扩展检查项目，使许多患者足不出县，就可以得到省级检验部门的检验结果，方便了患者，节省了医疗费用。医院为了减轻群众就医负担，简化患者就医环节，我院为全县其他医疗机构患者提供大型设备检查(ct□dr□胃镜等)，积极开展了医学检验、影像检查结果互认工作，实现了医疗资源共享。

6、加强血液管理，保障临床医疗用血安全。成立输血管理委员会，制定临床用血管理制度，明确职责，做好临床用血的规范管理和技术指导工作，组织各科室学习《用血管理办法》，加强用血管理，提高临床用血安全，防止血源性感染。医院用血全部从陇南中心血站获取，杜绝了私自采供血行为。

血液出入库由专人负责登记，临床用血必须由医务人员领取，共同核对，不得将血液直接交与患者家属，用血后，废血袋由科室医务人员安全包装，交血库统一销毁。

7、积极开展网络远程会诊。上半年网络会诊病人72例，使疑难病人不出县就得到及时的有效诊疗，极大的方便了群众就医，同时也降低患者的医疗费用，使广大患者受到益处。

8、完成继续教育任务。今年上半年派遣外出进修人员10人次，其中3个月以上进修1人次。落实实习进修管理制度，上半年接纳实习生12人(医疗9人，护理3人);培训乡镇卫生院医生公共卫生知识培训共31人次。

9、认真开展四排队、八排队工作

我院按县卫生局八排队要求，初步制定相应管理制度，及时上报相关资料，提高中医药收入占总收入比例，降低门诊输

液人次占门诊总人次比例;控制平均住院费用在2769元左右,平均住院自费比例控制在33%以内,大型设备ct检查阳性率提升到64%左右,提高医疗质量群众问卷患者满意率达到90%以上。

在落实八排队的同时对本院医务人员进行四排队,排队结果全院公示,并纳入每月考核,有效规范了医务人员的医疗行为。

10、加强临床路径管理试点工作:为了搞好临床路径管理,我们加大了工作措施,多次组织协调有关人员到省内开展较好的医院参观学习,制定了全院推进计划,督促各科室抓紧制定各自的临床路径。截止目前,我院已在7个临床科室制定了7个病种的临床路径并付诸实施。下一步将继续扩大范围,加大工作力度,努力在各个科室、各个专业积极推广临床路径管理,让更多的患者从中受益。

11、进一步开展优质护理服务工作

201x年3月份,全院召开推进优质护理服务示范病房动员大会,让每位护士明确优质护理服务示范病房活动的目的、意义、工作实质和拟采取措施。为了进一步统一了思想,转变护理服务理念,营造优质服务氛围,提高服务质量,我院组织全院护士到天水市第一人民医院进行轮训。截止目前,已开展优质护理服务示范病房18个,床位100张,患者满意度达90%以上。

三、积极做好新型农村合作医疗工作

新型农村合作医疗是一项民生工程,是解决群众看病难、看病贵问题的重要途径,为此我院将其作为医院工作的重点,常抓不懈。首先增设窗口,提高工作效率,缓解患者病人长时间排队等候现象;其次严把关口,认真审核有关证件,防止弄虚作假、借证报销等违规现象发生,同时定期不定期检查

患者持证情况，确保持证率达到90%以上。第三实行住院病人报销费用每月公示制度，接受群众的监督。

四、加强公共卫生管理工作

1、按时完成全院的疾病谱排序工作，排出疾病统计表，并进行分析比较，及时总结，上报院办公室。每月发布公卫科简报，以供临床科室对照比较。

2、认真落实全院出生儿童的乙肝疫苗24小时内第一针和卡介苗的预防接种工作，凡符合接种条件的1279人全部接种，接种率达到100%。做好afp监测、报告工作，上年未发现疑似afp病例。

3、上半年上报各类传染病252例。认真做好重大传染病、结核、艾滋病的专病管理，落实好艾滋病疫情监测，上半年艾滋病筛查2751例，报告初步筛查hiv阳性例，艾滋病自愿咨询检测24例，报告、转诊结核病例53例。

4、成立职业病健康体检中心，并通过省市对我院的职业病健康体检中心的资质审核。

5、进一步加强医院感染管理责任制，建立消毒管理组织机构，制定消毒管理制度，严格执行有关技术规范和工作标准，有效预防和控制医院感染。每月对各临床科室进行业务督查一次，加强对一次性卫生材料的消毒、毁型监督管理工作。

五、积极开展院务公开

根据省、市卫生主管部门相关文件要求，制定院务公开制度，成立院务公开领导小组。利用公告栏、宣传牌、工作简讯、印发资料、院内局域网、查询电话等形式向院外公开医院基本情况，重点学科、专业技术力量构成、科室设置、服务能力、举报电话及投诉箱以及诊疗项目、价格等；向院内公开年

度工作计划的制订与实施完成情况，中层干部的职务任免，专业技术人员的职务晋升，药品招标采购，设备购置的费用、名称、招标中标情况，基建项目建设规模及总投资，招投标情况，新农合报销比例及有关的政策规定，济困病床的减免比例及减免对象等，年门诊人次、住院人次、业务收入和支出情况。

六、加强中医文化内涵建设，推进医院中医药工作全面发展

1、成立中医药管理科，制定完善各项规章制度，全面负责中医药管理工作。

2、成立中医科，设置病床25张，配备中医类别医师7名，其中副主任医师1人，主治医师2人，医师4人。开设中医门诊3个，由高年资中医师坐诊。

3、加强中药房工作，完善各项规章制度，把好药品质量管，提高中药调剂水平，进一步规范中药房和中药库房。常用中药饮片达400种以上，并根据需求，不断增加新品种。

4、全院执行西医科室中医会诊制度，按每月收治病人5%制定会诊指标，每月纳入考评，对未开展和没有完成指标的科室考核处罚。

七、加快医院项目建设、提高服务功能

医院灾后重建整体搬迁建设项目立项批准以来，在县委县政府的关心和支持下，我院积极开展项目建设，所有建筑主体已全部竣工，现进行内部安装工作，工程形象进度达90%，争取在年底投入使用。在设备建设方面，相继配备了一些医疗设备，有3台微波治疗仪、牙科综合治疗机、牙科拍片机、手术显微镜、裂隙灯等，同时完成了医生工作站和ct工作站的建设，这些设备和信息系统的投入使用，使医院诊疗能力和服务水平得到极大提升。

八、积极开展无烟医院建设活动

根据卫生部的要求，我院成立控烟领导小组，制定控烟实施方案，在全院醒目位置悬挂警示牌和条幅，在每个科室设立无烟医院监督员，要求各科室将吸烟人员情况每月上报，全院所有人员有义务劝诫吸烟。

九、医院总体水平上升，业务目标顺利实现

下半年工作计划语篇五

在管理学中，计划具有两重含义，其一是计划工作，是指根据对组织外部环境与内部条件的分析，提出在未来一定时期内要达到的组织目标以及实现目标的方案途径。小编精心为你整理了品管的工作目标和计划，希望你对你有所借鉴作用哟。

为贯彻公司“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，切实抓好安全生产管理工作，保障本部门全年无安全事故发生，确保公司安全生产目标的实现，制定本年度安全工作计划。

1. 不发生危险品烧损，失窃和其他组装操作安全事故；
2. 安全隐患整改率100%；
3. 安全活动参加率年人均100%；
4. 劳动防护用品（具）使用率100%；
5. 应急设施，防护器具完好率100%；
6. 职业病危害事故为零；
7. 员工安全教育率100%。

1. 认真执行本部门相关的安全制度，做好本部门日常安全工作。
2. 认真贯彻落实上级各项安全生产工作的部署，及时召开班会，总结检测过程中遇到的问题，以高度的责任感和使命感，切实抓好安全检测工作。
3. 努力提高人员对安全生产工作重要性的认识牢固树立“安全第一”的思想。以高度的责任心切实抓好安全生产工作。
4. 加强安全教育培训，认真参加公司及各部门组织的各种形式的安全教育，培训和考核，做到考核合格。新员工，实习人员，必须接受安全教育后，才能进入工作岗位。
5. 加强安全检查，每周进行一次检查；检查内容包括：工作质量，现场卫生，用电设备及危险源，消防器材及劳动纪律等，如存在隐患，及时进行整改。
6. 严格按照品质部规章细节操作，要求做好安全保护工作，防患于未然。
7. 组织员工对岗位风险及预防措施进行学习讨论，熟悉掌握岗位危害的应急防护知识，日常使用的危险品使用注意事项及防护措施。
8. 认真开展岗位自查，自纠工作，发现问题及时解决。
11. 负责定期进行质量工作汇报。定期在生产会议中口头或书面汇报，对于重大质量事故，组织专题分析会集中汇报，特殊应急情况向上层汇报。
12. 严格控制员工编制、仪器设备维修和检测用化学用品、药剂的消耗和浪费，合理安排作业班次，不断降低检测费用，控制成本。

13. 负责相关文件，记录，信息的管理，保证产品实现过程的可追溯性。

14. 与其他部门相关工作的协调管，重大事故及时向相关领导汇报。

下半年工作计划语篇六

以“三个代表”重要思想为指导，进一步解放思想，实事求是，作好本职工作。牢固树立“全心全意为人民服务”的思想，加强政治学习，争当学习型人才。提高自己思想政治素质，树立良好的“人类灵魂工程师”的形象。

以开放的教育和全新的家长工作面貌为亮点，踏实工作，强化服务意识，做到“笑脸迎家长，爱心献孩子”。在教育观念上树立一儿童教育为本的观念，力求体现教学内容生活化，教学形式活动化，教学方法游戏化，教学手段多元化的最新课改理念，注意将各领域的内容整合起来，使幼儿在生活中学习，在与人，事物接触中，认识中获取经验，获得发展。

做幼儿的引导者，支持者，协作者。让幼儿在丰富的大自然和社会中，主动探索思考，以更好的达到课程目标。完善活动区建设，在一日活动安排中充分满足幼儿自主活动愿望，建立较好的区域活动常规。

在保健方面认真做好每天的第一工作是开寝室窗户，保持寝室的通风良好。午餐前用清水清洁桌面一遍，餐后做好教室的保洁工作，留给孩子干净舒爽的学习环境。玩具柜、玩具、用具等物品用消毒液消毒，保证每月都晒足够阳光。使孩子在整洁舒适的环境中健康成长，为幼儿营造通风、干净、温馨的学习环境是我的责任和义务。

在孩子的生活常规中，让他们养成良好的自理习惯。学习有规律的放置书包、鞋子、衣服等自己物件的常规。不咬手指，

不把玩具放入口中，保持衣服整洁。

养成饭前便后及手脏是洗手的习惯，学会自己卷衣袖，如何真确的使用香皂来清洁自己的小手，用毛巾把手擦拭干。进餐方面要他们养成安静而愉快，坐姿自然，细嚼慢咽，不挑食，不浪费，不用手抓菜，不剩饭菜，不掉饭，不弄脏衣服，正确使用餐具等。以生动语言诱食，提高促进孩子食欲，培养良好饮食习惯和有规律进食，帮助幼儿克服的依赖性，培养幼儿的独立性。

(一) 加强教育教学理论学习，提高个人的教学质量，使幼儿在德、智、体、美等方面全面发展，并让他们能够从玩中学，学中玩。

(二) 加强思想业务学习，加强职业道德教育，加强责任心，规范言行，加强精神建设，做到“五讲、四美”，当好幼儿的镜子，用自己的一言一行、一举一动去潜移默化幼儿。业务上精益求精，敢于改革创新，紧跟形势，适应时代的要求。

(三) 认真学习幼儿园内的各项规章制度，做到上班不迟到，下班不提早，外出要报告。当班教师不能擅自离岗，不能走廊闲谈，避免意外事故发生。

(四) 做好安全、卫生工作，强化安全管理，加强“安全第一”的意识，做到时时事事处处讲安全，并必须做到“四勤”“眼勤、嘴勤、脚勤、手勤”，发现不安全的隐患及时处理，杜绝事故的发生，确保幼儿的人身安全。并且做好安全教育工作，对幼儿进行自我保护意识教育，教育幼儿不玩火，不跟陌生人走。要求当班教师点名，并做好交接班工作，发现问题汇报，妥善处理。

(五) 培养幼儿良好的生活卫生习惯，正确使用手帕及自己的一巾一杯，养成饭前便后洗手的良好习惯，保持仪表的整洁卫生。培养幼儿良好的进餐习惯，做到爱惜食品，不挑食、

不浪费;午餐后组织幼儿散步或做安静游戏,并且保证幼儿的户外活动量,促进幼儿身心健康发展。

(六)提高自己对幼儿的管理和教学能力。多向富有教学经验的搭班老师学习,注重榜样借鉴、内化,争取尽快提高自己对中班年龄幼儿的管理和教学能力。

抓好教育教学工作,提高教学质量,教育教学做到面向全体幼儿,因材施教,因人施教,各班级制订出科学的、符合本班幼儿实际、切实可行的教育教学计划。注重幼儿的思想品德教育,做到正面教育,教育教学做到科学化、标准化、规范化。坚持用普通话,积极开展教研活动,在改革创新方面有所建树。

(七)继续加强家长工作的开展,做到与家长适时、有效的沟通。在新生开学前做好家访工作,并做到有访有记载。及时做好个别教育,不歧视差生,要爱护每位幼儿,与家长密切配合,共同教育好幼儿。

(八)在备课中,积极与其他教师共同研究,全面合作,努力促进教学的进度与学生的接受力相挂钩。认真学习其他老师经验,提高备课和上课的质量。

(九)提高自身的教育技能技巧,如:绘画、手工制作、弹奏乐器等。

家园共育作为扩展教育时空,发挥各种教育资源的一种手段,努力建立新型的家园关系,即互相信任,互相尊重,互相学习,互相支持。充分发挥家长的作用,通过各种形式的活动,帮助家长建立全新的育儿观。

目标一:让幼儿成为健康的人:

根据幼儿发展目标和个体特点,与家长共同制定行之有效的

培养计划，对幼儿进行良好品德和生活卫生习惯的养成教育，让幼儿受益终生。

目标二：幼儿成为快乐的人

1. 教师接纳和尊重每个孩子，和孩子建立爱的双向情感联系，让被爱的快乐伴随孩子的幼儿园生活。
2. 打破班级界限的混龄活动，让孩子体验与人合作和交往的快乐。
3. 创设情境，让幼儿体验在逆境中战胜困难和成功的快乐，养成乐观向上的社会适应能力。

目标三：让幼儿成为艺术的人：

1. 独具匠心的环境创设，处处体现了艺术生活化、自然艺术化的教育理念，提高儿童对色彩美、形式美、材质美的审美能力。
2. 重幼儿艺术个性，因材施教，让幼儿的艺术天赋得到更好地发展，让每个幼儿都具有一种艺术爱好和特长。

市场部业务主管的职责：

- 1、挖掘客户信息，建立客户关系
- 2、开拓新行业、新区域市场
- 4、执行公司规定的销售政策，并根据市场反馈，提出合理改进意见

本年度目标：

- 1、工作目标：年度500万元销售额

开发3个以上稳定客户

2、个人目标：年度15万元收入

年内买套新房

年内拿到驾照

本年度计划

后半年工作计划语篇七

__年酒店上半年预算收入1007.38万元，上半年预计实现580.24万元，较预算减少427.14万元，完成预算收入的57.60%。__年下半年预算收入1095.44万元，预计完成898.11万元，完成预算收入的81.99%。__年全年预算收入2102.82万元，全年预计实现收入1475.17万元，较全年预算减少627.65万元，完成全年收入的70.15%。

在酒店业竞争日趋激烈的情况下，针对目前酒店现状，我们要努力开拓酒店各项业务，降低成本，树立和推广酒店形象，完成酒店预计收益。首先要对市场细分，确定目标营销市场，围绕市场需求，提请酒店各部门配合推出相应的产品，并选择最适合酒店的产品组合、销售渠道，制定销售目标、阶段性销售计划和富有竞争力的价格，追求最高利润，在工作中逐步实施，使酒店获得最理想的经济效益。结合酒店实际，力争在下半年提高营业收入，努力做好下半年的工作，具体分析如下：

一、酒店态势分析

优势：

四星级酒店价值体现，客房、会议场地依然是客户首选

综合配套基本齐全，价格能被市场接受

高新区的高端酒店，地理位置好

劣势：

餐饮没有大的宴会厅，大型团队用餐受限

5年运转，存在硬件设施陈旧和老化

员工服务意识培训，管理层执行力的提升

市场定位

作为市内高端酒店，充分发挥酒店地理位置优势，餐饮、会务设施优势，瞄准高、中层次消费群体：

- (1) 国内标准团队。
- (2) 境外旅游团队。
- (3) 高、中档的商务散客。
- (4) 各类型会议。

二、当前的目标和任务

1、员工培训以酒店发展和岗位需求为目标，培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍，不断学习、不断提高，努力成为智能型员工。

2、组织纪律要常抓不懈，员工的言谈举止、穿着打扮要规范。各部门负责人要带头，从自己管起，彻底杜绝违纪违规现象的发生。

3、加强档案管理，建立档案管理制度，对存档的有关材料、文件要妥善保管，不得损坏、丢失。

4、根据酒店总经理制定的经营目标和下达的销售任务，制定相应的中短

期销售目标、市场策略和具体实施计划，并组织实施，使酒店获得良好的综合效益。

下半年工作计划语篇八

上半年的工作结束了，我们即将迎来了下半年的工作，在开始前，做好工作计划，会让今后的工作更加的顺利。

公司成立市场部，它是公司探索新管理模式的重大变革。但在经过一年之后，市场部成为鸡肋，嚼之无味，弃之可惜；市场部除了做了很多看起来似是而非的市场活动，隔靴搔痒的市场推广，就是增加了很多直接或间接的费用，而看起来对市场没什么帮助。

但在公司领导高层的支持和我们不断地学习中，在后几个月的工作中也探索我们的生存和发展之路，在与各分公司的市场活动，公司资源整合过程中，不断进步。

1、明确工作内容

首先就必须让市场部从围绕销售部转、担当销售内勤的角色中快速转变过来，从事务型的办公室职能里解脱出来，真正赋予市场部战略规划、策略制定、市场调研、产品开发等基本的岗位职能，以消费者需求为中心，根据不同的市场环境，对市场运作进行策划及指导。

2、驻点营销

驻点市场的推行既锻炼、提升市场部人员自身，又贴身服务了一线业务人员，市场部只有提供了这种贴身、顾问、教练式的全程跟踪服务，市场部才能彻底改变一线人员对其的片面看法。

市场部驻点必须完成六方面的工作：

a□通过全面的调研，发现市场机会点，并针对性地拿出市场提升方案；

c□指导市场做好终端标准化建设，推动市场健康稳定发展；

d□针对性地制定并组织实施促销活动方案，对市场促销、费用及政策使用情况进行核查与落实，发现情况及时予以上报处理。

e□及时全面宣贯公司政策，提升一线人员的战斗力；

f□在市场实践中搜集整理亮点案例，重点总结出方法和经验，及时推荐给市场复制；

3、与销售部强强联合，成立品牌小组

市场部要在市场一线真正发挥作用，除了调整市场部定位及提升市场部自身服务水平外，还离不开销售部门的支持和配合。如果得不到市场一线的认可 and 有效执行，即使再好的方案，最终也只能是一纸空文。由市场部和销售部两部门的主管和骨干组成品牌小组，由市场部确定活动企划方案，再由品牌小组成员发表意见，主要对方案提出看法和改进建议，对于需进一步修改完善的方案，由市场部负责调整；对于会议讨论通过的方案，交销售部执行，由品牌小组负责跟踪执行进度和效果。而公司的态度和做法，决定了市场部能否与销售部实现共融和共荣。

1、合理配置人员：

a□市场信息管理员一名负责市场调查、信息统计、市场分析工作。

b□策划人员一名负责新产品推广策划、促销策划、广告语提炼和资料汇编。

c□宣传管理员一名负责宣传方案制定、广告宣传活动现场执行。

2、充分发挥人员潜力，强调其工作中的过程控制和最终效果。

3、严格按照公司和营销部所规定的各项要求，开展本部门的工作，努力提高管理水平使市场部逐步成为执行型的团队。

4、协调部门职能，主动为各分公司做好服务工作。

1、竞争激烈

下半年工作计划语篇九

不知不觉，进入公司已经有x年了。也成为了公司的部门经理之一。现在上半年将结束，我想写下下半年工作计划。

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。

1. 作为一名销售经理岗位职责其一就是制定出月工作计划和周工作计划、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xx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。