# 最新新成立眼科门诊工作计划 眼科门诊工作总结及计划(7篇)

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-06-09

*新成立眼科门诊工作计划眼科门诊工作总结及计划一根据公司发展规划和人力资源工作要求，人力资源部将紧紧围绕公司整体工作指导思想和发展计划，结合公司实际状况，为全面完成公司下达的各项任务，特制定本计划。x年人力资源部将根据公司的统一部署，认清形势...*

**新成立眼科门诊工作计划眼科门诊工作总结及计划一**

根据公司发展规划和人力资源工作要求，人力资源部将紧紧围绕公司整体工作指导思想和发展计划，结合公司实际状况，为全面完成公司下达的各项任务，特制定本计划。

x年人力资源部将根据公司的统一部署，认清形势，大胆创新，不断完善，在总经理室的正确领导下，按照公司制定的x年工作指导思想和发展目标，认真做好人力资源管理工作。建立健全人力资源管理体系，完善员工招聘、培训、晋升和绩效考核工作的制定与实施、人才的引进和培养。使人力资源工作发挥出应有的作用。

1、建立和完善公司组织架构

基础。

x年公司将对各部门各岗位编制部门职责制和岗位目标职责书，来明确和细化岗位职责和目标任务，以此来考核和确定各部门工作职责和工作资料，并根据实际状况编制部门目标职责状，来激发和约束每个管理人员和一线员工的职责心和紧迫感，年终将根据目标职责状实际完成状况进行年终考核。岗位职责制将公布上墙，理解各部门的监督和公司内部考核。

3、根据公司发展要求认真作好员工的招聘工作

x年是公司的发展之年，规范之年，人力资源部将根据总部发展规划，制定和落实好公司人力资源的招聘工作。透过各种宣传渠道，加大公司的品牌和人才引进政策的宣传，来组织和实施人员招聘工作，继续实施门店组织实施，人力资源部把关的招聘流程来加大招聘力度。认真细致的考察每个应聘人员的调查了解工作，确保每一个新进人员在公司都能称职的完成公司的任务。引进和吸收大批优秀人才进入公司。

4、切实做好新进员工的培训和跟踪考核工作

员的培训，全面提高课长管理水平和业务技能，然后再采取岗前培训和在职“一带一”的培训方式，进行全面系统的对员工进行针对性的培训，这样就能够使我们员工的整体业务技能得到进一步的提升。人力资源部将对每个管理人员和每个员工跟踪考核，并将其培训状况和表现状况建档备案。为公司储备人才收集第一手资料。

同时，将选拔优秀管理人才和优秀员工外派参观学习，透过此种参观学习培训，让他们看到其他同行的优点，找出自身的差距，透过学习，来提高我们自身的管理水平和业务技能。

5、建立和健全我们公司的绩效考核机制，激发员工的用心性

人力资源部将根据公司全年工作目标制定绩效考核标准和实施办法，完善绩效考核流程和资料，并根据各店实际状况将绩效考核表制定后下发到门店。

绩效考核流程：

考核总结——兑现绩效考核结果

绩效考核主要是透过销售业绩与员工工资相挂钩，来提高和激发员工的主观能动性和职责感，打破平均主义，切实体现“按劳分配”的原则，真正实现“三个不一样”。使管理人员和一线员工的工资都充分拉开距离。

6、制订

人力资源规划，培养和储备优秀管理人才

人力资源部将根据公司发展规划和人才需求状况，不断培养和储备各类优秀管理人才，来满足企业发展的需要，x年人力资源部将重点加强课长和店长的招聘和储备，透过各种渠道来引进和挖掘人才，对有管理潜力和营运潜力的人才将大力的吸收，对现有的优秀员工也不断加强培训力度，并用心和一些人才公司建立合作关系，透过他们来寻求高素质的管理人才。

**新成立眼科门诊工作计划眼科门诊工作总结及计划二**

为了使公司适应外部环境和内部条件的变化，顺利地成长和发展，20xx年初计划对公司组织结构进行重新调整和改革设计。

(1)组织结构诊断

组织结构分析：通过分析研究，明确现行组织结构存在的问题和缺陷，并为提出改进方案打下基础。组织结构分析主要有三方面：内外环境变化引起的企业经营战略和目标的改变(如需要增加哪些新的职能?哪些原有职能需要加强?哪些陈旧职能可以取消或合并?);哪些是决定企业经营的关键性职能?(明确后应置于组织结构的中心地位)分析各种职能的性质及类别。

通过上述分析，发现问题，为制定和改进组织结构设计方案提供可靠依据。

(2)实施结构变革

为保证变革顺利进行，应事先采取如下相应措施：让员工参加组织变革的调查、诊断和计划，使他们充分认识到变革的必要性和责任感;大力推行与组织变革相适应的人员培训计划，使员工掌握新的业务知识和技能，适应变革后的工作岗位;大胆起用年富力强和具有开拓创新精神的人才，从组织方面减少变革的阻力。

(3)企业组织结构评价

对变革后的组织结构进行分析，考察组织变革的效果和存在的问题，将相关信息反馈给变革实施者，修正变革方案，并为以后的调整和变革做好准备。

2、人员编制管理

(1)确定公司及各部门人员编制方案，见附表1;

(3)每月1日受理各部门增编、缩编等申请，拟定人员编制调整方案，报总经理审核。

3、部门职责、岗位职责、职务说明书

(1)部门职责修订确定、宣布;

(2)岗位职责修订确定、宣布;

(3)职务说明书起草、修订，发放;

(4)新员工上岗均发放相应职务说明书。

4、聘用

(1)聘用文件及时起草、发布;

(2)聘用人员汇总档案制作、更新;

(3)聘用人员试用期考核组织。

5、做好员工职业规划工作

6、人力资源管理制度体系

(1)现有制度的搜集、整理、修订;

(2)新增制度的起草;

(3)制度汇编、学习培训。

(一)日常招聘工作组织实施

1、清晰、明确各个岗位用人标准;

2、招聘信息发布，招聘渠道的日常维护、刷新，每天登陆刷新至少一次;

5、确定聘用意向，安排体检;

6、薪酬确定、合同签订、入职办理;

7、上岗情况追踪、落实、记录;

8、招聘结果信息汇总统计;

9、招聘效果分析，招聘结束后及时评估，积累经验，总结不足，持续改进(9月启动)。

**新成立眼科门诊工作计划眼科门诊工作总结及计划三**

合法的规范是企业用人留人的起码前提条件，本年度主要工作是建立健全人力资源管理各项规范及管理制度：《实业公司薪资管理办法》、《实业公司奖金管理办法》、《实业公司绩效考核实施细则》(已草拟完毕并上报至控股人力资源部)、《实业公司培训实施细则》(已上报至控股培训部)、《实业门窗公司薪酬管理办法》(已草拟完毕待上报审批)、《实业装饰公司薪酬管理办法》(已草拟完毕待上报审批)等等。员工从进入公司到岗位变动，从绩效考核到批评处分，从日常考评到离职，人力资源部都按照文件的程序进行操作，采取就事不就人的原则，对员工提供尽可能的个性化的服务，希望能达到各项工作的合法性、严肃性，能够使员工处处、事事能透过与员工切身利益相关的活动来感受公司的“以人为本”的关心以及制度的严肃氛围。

在xx年的招聘工作中，实业公司到xx年10月底招聘到岗员工共计四十二人。其中实业公司招聘到岗员工有行政专员一人、司机一人、保洁一人，共计三人;实业门窗公司招聘到岗员工有经理助理一人、技术员两人、工长一人、驻蚌埠核算员一人、业务主管一人、业务员一人、库管员三人，共计十人;实业租赁公司招聘到岗员工有库管员两人、保安一人、塔司十三人，共计十六人;实业装饰公司招聘到岗员工办公室一人、预算员一人、设计师四人、核算员一人、库管员两人、项目经理两人、水电工程师一人、保安一人，共计十三人。xx年已至年底，在与实业及所属单位负责人、部门负责人充分沟通xx年、xx年经营发展规划的基础上，做好xx年招聘计划，为实业公司的经营发展做好人员储备。

尽管每位员工的成功标准各有不同，但追求成功却是每位员工的终极目标。因此，培训不仅是员工追逐的个人目标，是员工梦寐以求的福利享受，也是企业义不容辞的义务和责任，更是企业激励员工的颇为有效的激励手段。给员工成长的空间和发展的机会，是企业挖掘员工潜力，满足员工需求的重要表现。

通过制定《实业公司培训实施细则》，并根据各单位、各部门的培训需求及企业的整体需要建立了年度培训计划，从基础的安全培训、质检培训、质量管理培训、团队合作培训、基管理创新培训、执行力培训、企业文化培训等等来满足企业的发展需要。特别是针对实业装饰公司现状，实业公司人事行政办公室为装饰公司全部管理人员培训了《装饰公司经营发展规划》(实业公司总经理主讲)、《财务制度及流程》(实业公司财务经理主讲)、《考核实施细则及员工职务说明书》(实业公司人事负责人主讲)、《员工日常行为规范》(实业公司行政专员主讲)等。

xx年的培训我们是从点滴做起的，按培训流程敲定培训时间、地点、培训内容和培训方式，也会做好培训后的各项相关工作，培训后把培训效果调查汇总及时反馈给讲师，将培训情况与员工意见第一时间解决，虽然繁杂却没有轰轰烈烈的业绩，但欣慰的是员工成长了，从他们的总结中我看到经历一年的培训他们的业务更加熟练培训贵在坚持，通过每一节课我也从讲师那里学到很多，每个人身上都有闪光点。在这里也感谢领导的信任和兄弟公司给予的支持。

明确实业及所属公司每位员工的岗位职责，让员工清晰地知道自己的岗位责任、工作内容、工作权限、工作条件、必备的岗位技能及与相关岗位的汇报与负责关系等。今年岗位说明书已全部草拟完毕，实业及所属单位的部门负责人岗位说明书已进入年初签定的《业绩责任书》。虽已成文下发，但有些部门只流于形式，未明确告知员工岗位的工作标准以及超越或低于岗位标准的奖罚措施，所以部分员工还未形成明确的工作目标，不了解工作的结果，使员工在公司制度前提下，并没有实现自我激励、自我管理与自我发展，自然而然地把自己成长纳入企业既定的目标轨道中，实现共同发展。

**新成立眼科门诊工作计划眼科门诊工作总结及计划四**

作为一名销售人员提高销售技巧，利用业余时间，在网络、书本中不断学习新的知识，充分运用于日常销售工作中，增强了自身素质并提升个人销售业，做销售很重要的一点是不要将个人的情绪带到工作中。你是否在找正准备撰写“新成立销售部工作计划”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

1、增强自己的综合业务分析能力，学习和掌握产品技术知识，熟练掌握生产流程的相关知识，更好的应用于实际工作过程中。

2、根据客户订单及时制定和修改发货计划;负责发货计划的过程监控和具体实施;发货订舱以及相关事务的协调，保证产品的正常发货，并及时向领导反映过程情况。

3、对国外客户的信息收集、及时传递、及时处理，如：图纸、ppap信息反馈等等;并及时了解国际机械制造市场和外汇市场的消息，为公司的发展壮大提供信息支持。

4、理解、掌握本岗位所使用的质量体系文件，按照质量体系文件规定完成各项质量活动，并就涉及销售部的环节严格执行程序文件和相关管理规定。

5、按时完成全部发货所需要单据的缮制和交付和给客户单据的交付，包括发货单、装箱单、商业发票、运输合同、运输声明、原产地证等等。

6、及时就发货所涉及的相关事务与客户有效沟通。

7、参与公司新产品项目的生产评估和实施过程监控。如发放新产品评审图纸和进展过程跟踪。

8、本部门员工将一如既往的团结协作，协调处理本部门计划和预算执行过程中出现的问题，积极协助领导处理紧急事件和重大事件。

9、准确完成统计月度出口明细、月度应收汇明细，并和财务对帐。

10、向国外客户催要应付款项，包括在webedi生成asn和发票，制作纸质收汇单据等，及时回款，对未达帐项积极负责。

11、参加生产经营例会，进行会议记录，并履行会议的决议情况。

12、随时完成上级领导交给的临时任务等。

1. 销售工作计划是各项计划的基础ハ售计划中必须包括整个详尽的商品销售量及销售金额才算完整。除了公司的经营方针和经营目标需要详细的商品销售计划外，其他如未来发展计划、利益计划、损益计划、资产负债计划等的计划与实行，无一不需要以销售计划为基础。

(1)商品计划(制作什么产品?)

(2)渠道计划(透过何种渠道?)

(3)成本计划(用多少钱?)

(4)销售单位组织计划(谁来销售?)

(5)销售总额计划(销售到哪里?比重如何?)

(6)促销计划(如何销售?)销售总额计划是最主要的，销售计划的内容大致可涵盖在其中，销售总额计划经常是销售计划的精华所在，也是销售计划的中心课题。

在公司各个部门的积极配合下，预计在20\_\_年要达成发货量\_\_吨以上，销售额\_\_万美元以上的目标。

出现滑坡，只有我们不断的认识到形式的迫切性，我们才会在不断猛烈的商业竞争中占得先机，这是我们永远追求的。

我相信在公司全体领导职工的集体努力下，我们公司的销售业绩一定会较去年去的长远的进步，公司的明天也会更加的美好、强大!

一.对外销售与接待工作

首先销售部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作，拓展了自己的市场。

把商大酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到最大限度为酒店创造经济效益。根据年初的工作计划认真的落实每一项，年销售部的工作重点放在商务散客和会议的销售上，由于酒店所处的地理位置所限，散客的入住率偏低，全年的销售部散客入住率为，我们加大商务客人的销售力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的销售方案，有针对性的走访客户，比如旅游旺季，我们把地接团队较好旅行社认真的回访与沟通，12月份至1月份大部分摩托车会议召开，我们及时的与经销商联系。为旺季的酒店整体销售量做好铺垫。平时在整理客户档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新客户，截止年底共签署协议454份。

同时在这一年里我们接待了\_\_\_多家摩托车公司，科龙电器，伟俊公司 蒙牛乳业中医药大学，铁道与环球国旅等三十多个大中小型会议，对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合销售部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的感谢各个部门的领导及员工对我们销售部工作的支持。

二.对内管理

酒店拥有自己的网站，由销售部负责网站的维护和网页内容的更新，通过网络进行宣传扩大影响力，并及时准确的把酒店的动态、新闻发布出去，让更多的人了解酒店，同时我们提出新的酒店网站建设方案，这为今后酒店网站的发展奠定了基础。

三. 不足之处

1.对外销售需加强，现在我们散客相对比较少;

2.对会议信息得不到及时的了解;

3.在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。

4.有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确;影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。回望已过的半年，销售部不断地发展、壮大，而销售人员的素质和业务能力也在不断的提高，出色地完成酒店交付给我们的任务。

随着山全国市场逐渐发展成熟，竞争日益激烈，机遇与考验并存。20\_年，销售工作仍将是我们公司的工作重点，面对先期投入，正视现有市场，作为我腾宇公司的我创业激情高涨，信心百倍，又深感责任重大。

销售部：销售部是企业的先锋部队、是贴近市场的侦察兵、是企业发展的硬武器。他们的职责就是不断的开拓销售通路、寻求最适合企业发展的战略合作伙伴，不断的把企业的产品推向市场、同时向市场提供科学的前沿信息，而市场部在捕捉市场信息的前提下，结合企业实际情况，制定强有力的市场方案和销售策略，最有力的树立企业“灵魂”的作用。 着眼公司当前，兼顾未来发展。在销售工作中我坚持做到：突出重点维护现有市场，把握时机开发潜在客户，注重销售细节，强化优质服务，稳固和提高市场占有率，积极争取圆满完成销售任务。

一、计划拟定：

1、年初拟定《年度销售总体计划》;

2、年终拟定《年度销售总结》;

3、月初拟定《月销售计划表》和《月访客户计划表》;

4、月末拟定《月销售统计表》和《月访客户统计表》;

二、客户回访：

目前在国内市场汽车种类偏多，技术方面不相上下，竞争愈来愈激烈,已构成市场威胁。为稳固和拓展市场，务必加强与客户的交流，协调与客户、直接用户之间的关系。

为与客户加强信息交流，增近感情，对客户每月拜访一次;对一级客户每两月拜访一次;对于二级客户根据实际情况另行安排拜访时间。

1、网络检索：

充分发挥我司网站及网络资源，通过信息检索发现掌握销售信息。

2、售后协调：

目前情况下，我公司仍然以贸易为主，“卖产品不如卖服务”，在下一步工作中，我们要增强责任感，不断强化优质服务。

用户使用我们的产品如同享受我们提供的服务，从稳固市场、长远合作的角度，我们务必强化为客户负责的意识，把握每一次与用户接触的机会，提供热情详细周到的售后服务，给公司增加一个制胜的筹码。

三、开拓创新，建立灵活的激励营销机制。开拓市场，争取客源

四、密切合作，主动协调

与公司其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与公司其他部门密切联系，互相配合，充分发挥公司的整体营销活力，创造最佳效益。

加强与有关宣传，充分利多种广告形式推荐公司产品，宣传公司，努力提高公司知名度。 本年度我将严格遵守公司各项规章制度，加强业务学习，提高业务水平，努力完成销售任务。挑战已经到来，既然选择了远方，何畏风雨兼程，我相信：用心一定能赢得精彩。

作为河南地区销售主管的我，新年里自然有新的工作计划，并按照计划带领我的团队将工作做到最好。

销售工作已给我公司乃至我个人带来了宝贵的经验与财富，20\_\_年里我将继续负责河南地区的销售工作。随着河南区市场逐渐发展成熟，竞争日益激烈，机遇与考验并存。20\_\_年，销售工作仍将是我们公司的工作重点，面对先期投入，正视现有市场，作为我河南区销售主管，我创业激情高涨，信心百倍，又深感责任重大，销售主管工作计划是我工作必不可少的重要内容。

一、销量指标：

二、计划拟定：

1、年初拟定《年度销售工作计划》;

2、年终拟定《年度销售总结》;

3、月初拟定《月销售计划表》和《月访客户计划表》;

4、月末拟定《月销售统计表》和《月访客户统计表》;

三、客户分类：

根据15年度销售额度，对市场进行细分化，将现有客户分为vip用户、一级用户、二级用户和其它用户四大类，并对各级用户进行全面分析。

四、实施措施：

1、技术交流：

(2)参加相关行业展会两次，其中展会期间安排一场大型联谊座谈会;

2、客户回访：

目前在国内市场上流通的相似品牌有七八种之多，与我司品牌相当的有三四种，技术方面不相上下，竞争愈来愈激烈,已构成市场威胁。为稳固和拓展市场，务必加强与客户的交流，协调与客户、直接用户之间的关系。

(2)适应把握形势，销售工作已不仅仅是销货到我们的客户方即为结束，还要帮助客户出货，帮助客户做直接用户的工作，这项工作列入我20\_\_年工作重点。

3、网络检索：

充分发挥我司网站及网络资源，通过信息检索发现掌握销售信息。

4、售后协调：

目前情况下，我公司仍然以贸易为主，\"卖产品不如卖服务\"，在下一步工作中，我们要增强责任感，不断强化优质服务。

用户使用我们的产品如同享受我们提供的服务，从稳固市场、长远合作的角度，我们务必强化为客户负责的意识，把握每一次与用户接触的机会，提供热情详细周到的售后服务，给公司增加一个制胜的筹码。

20\_\_年度我将严格遵守公司各项规章制度，加强业务学习，提高业务水平，努力超越工作计划。挑战已经到来，既然选择了远方，何畏风雨兼程，我相信：用心一定能赢得精彩!

1、我作销售部门的员工， 深深地感到肩负重任， 作为公司的窗口， 自己的一言一行也同时代表了公司的形象， 所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己， 加强自己的专业知识和技能。

2、在投标工作中， 屡次失败， 面对多次的教训， 首先查找自身的原因， 分析工程、标书细节、对比竞争对手，找出自己各方面的不足之处， 在今后的工作中要不断加强业务学习， 提高自身能力， 在今后的投标中取得成绩。

3、在公司提供客户需求信息资源这一块中， 也屡次没有取得好的成绩， 错过了很多客户资源，因各方面因素导致大部分客户购买了其它品牌机组。

4、在今后的工作中， 要抓住这方面的客户， 争取把握分析、处理好各项工作中， 加强同客户的交流、沟通。了解他们的需求，能够准确地处理好， 来羸得客户。

新的一年已经开始， 紧张而又忙碌的工作拉开了进程， 明确公司的目标、计划。计划好自己的工作和个人目标。

在平时的各项工作中精耕细作， 紧跟所有的项目： 房地产、工厂、安装公司、特殊行业如(电厂、电信、银行)。 及时掌握客户的需求，作出相应的计划和工作。在房地产这一块， 吸取以往的教训， 通过投标的首先摸清竞争对手的各方面因素， 找出他们的劣势、 突出我们的优势;比如品牌、质量、服务、配件资源， 来羸得客户支持， 同时也要做好客户关系， 加强自己的服务意识， 做到让客户买的放心、用的省心。建立长远的合作关系。针对工厂这一块， 也要吸取以往教训， 不单要了解清楚客户的所需、所想， 尽量想办法满足客户的需求，多做些这方面的工作， 不要轻易放过每个客户的信息， 做到有客户就有接触、有了解、有做工作，包括对品质的宣传、公司和康明斯的“五心”服务， 来争取成绩。

面对日益激烈的市场竞争和信息时代的已经来临，建议公司在互联网市场多做企业关键词推广，例如：只要在百度“baidu”/“google”等知名常用网站让客户只要输入：“发电机”，或是“康明斯”等关键字就可以看到公司资料。让客户随时、随地、多方面、多渠道可以搜索到我司， 提高公司知名度和信誉度。

辞旧迎新，展望20\_年， 本人将更认真工作， 刻苦学习业务知识， 提高自身的能力来努力完成公司的销售任务和目标，同时希望公司和个人再上一个新的台阶。

我公司市场部的工作在领导的正确指导及部门员工的努力下将15年的工作划上一个满意的句话，为再接再厉，特做出市场部20\_\_年度工作计划和内容提纲。

1 市场部职能

2 市场部组织架构

3 市场部年度工作计划

4 市场部\_\_年度销售工作计划

实行精兵简政、优化销售组织架构

实行严格培训、提升团队作战能力

科学市场调研、督促协助市场销售

协调职能部门、树立良好企业文化

把握市场机会、制定实施销售推广

信息收集反愧及时修正销售方案

一市场部职能：

市场部直接对销售总经理负责，是企业的灵魂，其工作职能在生产、销售、服务中的作用十分重要，是销售环节核心的组成部分，作为市场部，重要的工作是协助总经理收集、制订、执行。衡量市场部工作的标准是：销售政策、推广计划是否科学、执行力度是否严谨。

1.市场部作用:

直接对总经理负责，协助总经理进行市场策划、销售计划的制定和实施。

督促销售部年度工作计划的进行事实。

全面协调各部门工作职能。

是企业的灵魂。

2.市场部工作标准：准确性、及时性、协调性、规划力、计划性、执行力

3 市场部工作职能：

二市场部工作计划

1 制定16年销售工作计划:科学严谨的剖析现有市场状况和销售状况,扬长避短、寻求机会、制定20\_\_年市场部和销售部工作任务和工作计划。

2 实行精兵简政、优化销售组织架构:认真分析了解目前销售部组织架构、根据市场情况合理性、在市场精耕的前提下，精兵简政、调整局部人员、控制销售成本、挖掘人员潜力、激发工作热情、感受工作压力、努力作好各自市场销售工作。

3 严格实行培训、提升团队作战能力：

集中培训、努力使所有员工充分掌握公司销售政策、产品知识、应用技术知识、营销理论知识，形成学习型团队、竞争型团队、创新型团队。

“从优秀到左卓越”--企业人在企业自律守则培训：销售人员职业道德培训、销售人员必备素质培训、应用技术及公司产品培训(应用中心或工程师培训)

4 科学市场调研、督促协助市场销售：

5 协调部门职能、树立良好企业文化：

行政人事部：行政人事部门的功能和职责就是直接对总经理负责、协调各部门工作、建立完整的人事档案，制定科学的人才竞争奖惩机制，考察各部人员工作情况，在市场部的建议和科学的数字、事件、和市场情况下，不断为企业储备人才，挖掘销售人员潜力,致力于销售的提高和市场的发展。

研发部生产部：研发生产部门的职责是以市场需求为导向，通过市场需求，不断优化产品结构和产品功能、把握产品质量、严格推行iso- 20\_质量体系，向市场推出竞争力产品。因此，市场部每月都会给出市场信息、竞品信息、销售情况信息，使该部门能及时、客观、科学把握市场新动态、航标，在不断调整自身产品不足之处的同时，并为企业研发、生产适合客户和市场需求的好产品来赢得市场和客户。

销售部：销售部是企业的先锋部队、是贴近市场的侦察兵、是企业发展的硬武器。他们的职责就是不断的开拓销售通路、寻求最适合企业发展的战略合作伙伴，不断的把企业的产品推向市尝同时向市场提供科学的前沿信息，而市场部在捕捉市场信息的前提下，结合企业实际情况，制定强有力的市场方案和销售策略，最有力的树立企业“灵魂”的作用。

财务部：直接对总经理负责，如果说市场部是“灵魂”、销售部是“先锋”、是“轰炸机”，那财务部则是企业的“大闸”、是企业运作、健康发展的“动脉”，它的职责是制定企业科学年度预算、结算，把屋企业的赢利，及时的为总经理提供合理的生产成本预算、市场推广预算、销售成本预算、风险和利益的客观评估。作为市场部,在结合企业的实际情况、市场的实际情况、客户的实际情况、制定合理的推广方案和费用，上交总经理或与财务部进行沟通，使之切实可行，使企业发展利益的最大化。

市场留守、物流部：直接对销售部负责，他们的职责就是及时了解定单信息，并及时转交生产步，以最快的速度、最低的物流成本、安全的把产品送到目的地和客户的手中，为销售部作好最优质的服务。作为市场部,更应该建议、指导、督促、协助他们的工作。

6.把握市场机会、制定实施销售推广：

7.信息收集反愧及时修正销售方案

**新成立眼科门诊工作计划眼科门诊工作总结及计划五**

作为一名外科护士长，身上除了照顾病人的责任还要为其他护士带好头。我感到自己的责任重大，同时也更加坚定地相信自己能做好，为了更好地完成工作，制定了以下工作计划。

1、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。

（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。

2、加强人文知识的学习，提高护士的整体素养。

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，先在专业网站搜集整理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，组织寓教寓乐的节日晚会。

3、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。

1、年初举办一期科室内护士学习班，主要是更新护理理念、护理技巧及护理服务中人文精神的培养，当今社会人群对护理的服务需求，新的一年护理工作展望以及护士感情沟通交流等。

2、加强护士目标管理考核，月考评与年终考评相结合，科室护理质量与护士考评挂钩等管理指标。

3、促进护士间及科室间的学习交流，每季组织护理质量交叉大检查，并召开护士工作经验交流会，借鉴提高护理水平。

1、继续实行护理质量二级管理体系，尤其是需开发提高护士发现问题，解决问题的能力，同时又要发挥科室质控小组的质管作用，明确各自的质控点，增强全员参与质量管理的意识，提高护理质量。

2、建立检查、考评、反馈制度，设立可追溯机制，护理部人员经常深入科室检查、督促、考评。考评方式以现场考评护士及查看病人、查看记录、听取医生意见，发现护理工作中的问题，提出整改措施。

3、进一步规范护理文书书写，从细节上抓起，加强对每份护理文书采取质控员—护士—护理长的三级考评制度，定期进行护理记录缺陷分析与改进，增加出院病历的缺陷扣分权重，强调不合格的护理文书不归档。年终护理文书评比评出集体第一、二、三名。

4、加强护理过程中的安全管理：

（1）、继续加强护理安全三级监控管理，科室和护理部每月进行护理安全隐患及做好护理差错缺陷、护理投诉的归因分析，多从自身及科室的角度进行分析，分析发生的原因，应吸取的教训，提出防范与改进措施。对同样问题反复出现的科室及个人，追究护士个人的有关责任。

（2）、严格执行查对制度，强调二次核对的执行到位，加强对护生的管理，明确带教老师的安全管理责任，杜绝严重差错及事故的发生。

（3）、强化护士对科室硬件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。

1、在培养护士日常礼仪的基础上，进一步规范护理操作用语，护患沟通技能。培养护士树立良好的职业形象。

2、注重收集护理服务需求信息，护理部通过了解回访卡意见、与门诊和住院病人的交谈，发放满意度调查表等，获取病人的需求及反馈信息，及时的提出改进措施，同时对护士工作给予激励，调动她们的工作积极性。

1、指定具有护师以上职称的护士负责实习生的带教工作，定期召开评学评教会，听取带教教师及实习生的意见。

2、科护士长为总带教老师，重视带教工作，经常检查带教老师的带教态度、责任心及业务水平，安排小讲课，了解实习计划的完成情况，做好出科理论及操作考试。

3、护理部做好实习生的岗前培训工作，不定期下科室检查带教质量，每届实习生实习结束前，组织进行一次优秀带教老师评选活动。

4、增强科研意识，力争年内引进或开展新技术项目1-2项。

5、计划制作护理园地网，上传我院护理动态，及时传递护理学习资料，发挥局域网的空间优势，丰富护士的学习生活。

我们相信只要努力执行以上工作，我们在20\_xx年中的工作中一定能取得好的成绩。

**新成立眼科门诊工作计划眼科门诊工作总结及计划六**

本年度重点做好新兴工业园投运期间的人员调配工作。

1、根据公司新的体制设置及人员定编，抽调部分优秀管理人员及生产骨干到工业园工作，使技改项目投运后，能够正常的安全经济运行。

2、根据公司各部门、单位人员岗位定编、缺编情况，随时作好调配工作。及时、准确下达人事调令和人事指令，力争使人力资源达到合理配置。

做好劳动合同的签订、解除及劳动合同档案管理等工作。本年度重点做好xx年6月30日194人劳动合同到期员工的续订工作。针对本次续签工作，在今年劳动合同管理工作的基础上，需进一步运作新的管理办法，对生产工人及其他工作人员拟采用中期(2年)、短期(1年)合同，对部分人员采取不再续签合同的管理办法。

为进一步加强对员工在一定时期内工作能力等方面的评价，正确把握每位员工的工作状况，建立公司正常、合理的人事考核评价制度，从而为员工的奖惩、晋升、调整等提供客观依据。根据公司目前生产经营状况，制定人事评价制度，进行人事考核评价。对不合格人员实行在岗试用、待岗培训或转岗，以保证员工队伍的高效率、高素质。

结合公司实际，对在生产、科研、劳动、经营管理等方面，成绩突出、贡献较大的，分别给予奖励。对有违反劳动纪律，经常迟到、早退，旷工;完不成生产任务或工作任务的;不服从工作分配和调动、指挥，或者无理取闹，聚众x，打架斗殴影响生产秩序、工作秩序和社会秩序等情况的员工，分别给予行政处分或经济处罚。

**新成立眼科门诊工作计划眼科门诊工作总结及计划七**

xx项目自20xx年x月进场以来，在公司领导的关心及各部门的帮忙和指导下，本项目部一切从无到有，建立起来，全体员工团结协作，克服了项目工程建设中的各种困难，以进取的姿态投入到xx大厦工程的施工生产中，按照业主计划要求，顺利推进工程，完成各项施工任务。

1、工程进度完成情景：

从5月份进场开始组建项目部，按业主要求报建前完成了xx大厦加建地下室结构施工，并在业主桩基施工期间完成了办公区的二次搭建及工人生活区的搭建;在x月x日业主土方没有出完，基坑支护没有施工完的情景下开始介入施工。

2、工程进度施工过程控制总结

从x月x日xx集团正式发开工令给本项目，项目部完全按照业主要求节点进度施工，对施工人员，施工机械，施工材料都做到事前计划，对所有施工班组都下达施工任务单，并在施工任务单中把工作量及相应配备的作业人员都作可行性的量化要求，做到贴合工程施工的要求，同时又不造成人力物力的浪费。

3、施工质量控制总结

效组织施工和管理。

①、工程施工实行样板、技术交底制度，由项目部施工技术人员向施工班组及工人进行技术交底，技术交底明确：从操作抓起，技术人员认真向工人进行技术、质量方面的指导，是工人牢牢掌握各种施工工艺，保证每个思想汇报专题人都能领会操作要令、掌握规范标准要求。对于工程施工中的重点，难点，施工前向相关施工班组及人员交底，严格控制施工质量标准。改变了以前技术交底流于形式的做法，让项目部所有管理人员竖立质量目标，在所有施工过程中按制定的质量目标去跟进去管理。从此刻施工的情景来看，该管理办法是有效实用的。

②、对于进入施工现场的材料都严格把关。对进场材料的数量与质量都进行进行验收与检测，对不贴合质量要求的材料作退场处理(如加建部分地下室施工时，第一批次模板质量达不到要求，坚决要求其退货处理)。

③、加强施工过程质量控制，要求施工员对各分项工程施工前交底，施工时边施工边检查，发现不合格的地方及时返工处理，在施工过程中控制施工质量，加强“自检、互检、交接检”和项目部施工员的检查验收制度，对出现不合格样品严格执行奖罚制度，提高了管理人员及工人的职责感，避免因返工造成的工期拖延和材料浪费。

④、合理统筹安排施工工序和交叉作业，最大化的节俭工期，向整个项目管理团队灌输节俭工期就是节俭成本就是创造效益的思想，建立对施工成品保护制度，并在施工中认真贯彻落实。

4、安全礼貌施工总结

①、工地礼貌施工管理，xx大厦办公楼项目做全封闭式管理，主要施工场地作硬化处理，所有的临时设施与场地布置均按东莞现行标准化施工标准实施。做到布置合理，施工现场整洁有序，物料堆放整齐，安全标志明显，劳动纪律严明。施工作业规范化、标准化、制度化，凡事均有章可循，有专人负责，有人监督，有据可查。严把礼貌施工关，坚立项目形象企业形象。

②、健全安全生产制度，加强项目部施工安全，消防安全，财产安全管理，对工人实行安全教育交底，坚决贯彻安全第一预防为主的思想，施工现场有安全隐患第一时间整改消除，生活区办公区施工区均按标准化要求配备完善的消防设施，加强工地保安人员的素质，明确保安人员职责，对不负责的保安坚决辞退处理。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！