# 关于医院工作计划范文(6篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2025-06-06

*关于医院工作计划范文一近2年来，由于国家对医疗机构的严格控制，从民营医疗机构的审批到医疗广告的监督控制，再到医疗机构的检查，致使合肥市整个医疗市场趋于稳定，各民营医院的经营在平衡发展，从以下几个方面分析：1、媒体宣传从大面积硬性广告趋于版面...*

**关于医院工作计划范文一**

近2年来，由于国家对医疗机构的严格控制，从民营医疗机构的审批到医疗广告的监督控制，再到医疗机构的检查，致使合肥市整个医疗市场趋于稳定，各民营医院的经营在平衡发展，从以下几个方面分析：

1、媒体宣传从大面积硬性广告趋于版面软文和新闻，更有与报社合作开展各项目活动，如：中山医院开展的“美丽妈妈”活动，红十字会医院开展的“博爱在江淮”活动，长征医院开展的“免费体检”活动，长城医院不间断抓住社会热点开展的各项活动等。这种宣传形式已逐渐被广大百姓所认可，已逐渐成为医院营销宣传的首选方式。

2、市场开拓在媒体宣传大受控制的政策形式下，市场人员的业务开拓逐渐被各医疗机构提上了营销的首要位置，各单位的市场队伍不断壮大，市场业务开拓的范围越来越广，其业务对象不仅仅只局限于合肥以及三县地区，全省范围的市场开拓逐渐扩大，已占据了近一半的业务营业额。

4、医疗质量随着医疗机构的规范化经营，医疗质量也在逐渐提高，民营医院的不良现象正逐渐屏弃;再加上民营医院良好的医疗服务，广大百姓的思想意识已逐渐转变，由原先的抵触到认可，再到现在的接受去民营医院就诊。同时各民营医院也在积极与政府协商沟通，争取最多的行政支持，使得民营医院在医疗保险、社会保险等各方面的待遇基本相同，因而医院的就诊人群逐渐增多。民营医疗机构的暗涌竞争相当激烈!

二、医院目前现状分析

我院自搬入新院以后，在经营上上了一个大台阶，但是有很多细节上远远没有达到与院规模相匹配的效益，如医院统一管理、门诊量、病床使用率、介入手术量、外科手术量等。这些都迫切需要建立一整套的管理和营销体系，来充实医院的经营，从而达到理想的营业业绩。

1、统一管理上在进入新院以后，由于分科更加详细，人员变动较大等实际因素，使得科室与科室之间、医生与护士之间、医生与患者之间、护士与患者之间、院领导与员工之间等的磨合存在一定程度上的沟通不畅和沟通不力，对具体工作存在一定影响。

2、门诊量在门诊量上，医院一直都比较差，从整个星期的7天来看，星期一、二、三、四上午门诊量相对比较好，平均在20人左右，但是余下的三天正常情况下都很少。每天下午门诊量都不好，基本上很少有病人来就诊。

3、病床使用率全院共有5个科和一个icu，总共病床在160左右。除4、5、6、10、11、12这几个月病床使用多一点以外，其他月份都比较差，总平均使用率只在50%—60%左右。而且在住院病人中，并不完全是实际治疗的病人，有相当一部分是医保病人，这种住院率远远不能与实际住院率相比较。

4、介入手术量和外科手术量医院的手术量在稳步提升，但远远不能达到目前医院手术室和导管室的需求，部分时间段手术空缺比较严重。在医院各手术量上，市场部在这方面起到很重要的作用，通过市场部的外围联系和市场宣传，全省转诊手术病人数量在一步一步增加，同时随着市场部最近一段时间部分地区新农合转诊协议的签定，转诊病人将可能越来越多。

以上院目前情况分析不一定完全正确，但能总体上反映院目前存在的问题：门诊量低、病床使用率低、手术台数少、市场部外围联系力度不够等。

三、其他医疗机构市场操作解析

在合肥的医疗机构中，实行市场化操作的单位越来越多，很多单位的市场部已经从过去的媒体市场联络转向直接面对网络医生的联络，象省立医院、省立友谊医院等都开设市场部，并且花大力气去进行市场公关工作。同时，在合肥地区逐渐出现体检中心和检验中心，他们的市场开拓分去一部分潜在亚健康患者。在整个市场工作中具体方式主要有：

1、转诊提成这是目前各医疗机构通用的市场争夺方式，但在实际操作过程中区别相当大，以中山医院、友好医院、长征医院等作为代表，转诊提成相当高，在合肥及三县地区，很多网络医生都积极介绍，致使此类医院门诊和住院率增加比较快。象长征医院，除给网络医生的高额提成外，直接给患者也提出很多优惠，部分检查项目实行半价收费，凭网络医生开局的单据和宣传文件，还可享受相应的优惠金额。同时他们与三县地区的农村合作医疗签定转诊协议，在院看病后可回医院直接报销，象同仁康复医院，与肥东签定的协议是患者就诊后由医院和肥东农合办进行报销结算，省去了患者报销的麻烦。种.种方式都是为了在积极争取患者，提高门诊量和住院率。

2、市场开拓方式各医院在市场部组织上都下了很大投入，一般市场咳嗽倍荚5—7人左右，市场部相关设施配备都比较完整，在人员选择和人员分工上都发挥最大的潜能，同时在市场公关方面给予的支持力度很大。

3、与各地相关卫生单位的合作在医保、城镇居民医保、农村合作医疗相继开展的情况下，各医疗机构纷纷行动，花大力气去与之接洽，有的单单位从院长自身做起，与各地相关卫生单位联系，进行公关，最终取得协议的签定。更有甚者是当地卫生主管部门以公文的形式聚集相关合作医院的领导及主管医生，为此单位提供更方面的公关时间和公关基础。

四、我院市场操作解读

我院市场部是合肥医疗机构中拥有最早的，在最初的市场部工作上还是处于摸索状态，但随着医院的发展和整个民营医疗的发展，我院市场部没有得到长足的进步和发展，仍处于最初状态，甚至还比最初的市场部运作更差，市场开拓没有有序开展，员工工作的系统性和积极性较差，就目前的医院市场部存在一下几个方面的问题：

1、市场部团队建设院市场部没有一个完整的团队，没有系统的市场营销思路对其进行指导和监督，员工工作积极性没有得到稳步提高，而且部分员工存在消极懈怠思想，对市场开拓的积极性不高，没有很好的与网络医生进行沟通协调，得到转诊的最终目的。

2、市场部转诊提成由于我院开展的项目差别，在转诊提成上采取统一费用，这个方式是非常正确的，但是部分检查项目的转诊提成则相对便少，这对门诊检查的转诊非常不利;同时院存在门诊检查的提成不能及时，部分科室对提成存在不满现象。

3、市场开拓公关费用公关费用是市场部开拓市场所必不可少的，因此费用的使用就成为重大问题，这就要求市场部人员和院方共同配合，才能得到控制和放开的很好结合。但我院在这一方面控制相对比较死，不能灵活运用招待费用，市场人员在与人交流十代表的是整个医院的形象，如果因为存在招待费用这方面的死控制，在具体做事过程中就有可能出现一些弊端。公关费用不能完全控制也不能完全放开，最好的方法是采取费用提留和直接拨给2种相结合的方法。

4、与各地区卫生主管单位接触不到位这是院外围市场开拓的关键，城镇医疗、新农村合作医疗等，这些都要求市场人员下足工夫的情况才能与之相签约，同时医院在这方面的带头作用要充分体现，在人员和经费投入上要适当增加，把投入和办事成功率相结合，得到事半功倍的效果。以上是市场部存在的最主要问题，这些问题跟随院市场部时间之久，有时候也严重影响了市场部人员工作的充分开展，导致市场部业绩一直不理想。从以上分析来看，现注重提出对医院门诊量的提高和市场部外围市场的进一步有效开展做详细阐述!

五、医院门诊量提高操作方式

本院地处十里庙，是蜀山区和高新区接壤地区，从医疗单位分布来看，西3500米有合肥市第一人民医院分院，东3000米有红十字会医院，北3000米有肿瘤医院和第一人民医院体检中心，南面目前还没有较大的卫生单位，我院处于医疗机构环绕;而且我院处于的高新区是企业林立的地区，老生活区基本没有，新生活区入住率较差，并且该区是示范区，辖区内的卫生服务中心和卫生服务站配备比较多，他们的卫生服务工作做的相当细，因此大部分居民门诊就直接去了他们那，几个方面重叠引起院门诊量低，门诊病人少，改善方法：

1、周遍社区的广告宣传作为居民最直接的接触方式——小区广告，在宣传上是必不可少的，广告的强制作用能够让居民重复接受和认可，这样在最后的选择上就倾向于我院。

2、宣传单页的发放制作具有针对性的医院就诊指南，在指南中明确写出院治疗科目和检查项目，并标出优惠措施。

3、社区义诊活动的开展联合各小区居委会，定期每周三、六于各社区做循环义诊活动，活动不在于能义诊多少人，重在于做宣传工作，同时在义诊时开具检查单、化验单等，进一步做目标深入工作。

4、开展社区卫生教育工作联合有意向的社区服务中心和社区卫生服务站，开展宣传教育工作，加深居民对医院的认知度和认可度，从而达到来院就诊的目的。

六、医院外围市场营销方式

医院市场部的外围营销是医院介入手术量和外科手术量提高的关键，针对目前院市场部的现状，在营销上要建立完整的市场营销方案和完成计划，这样才能最大限度的发挥市场部的作用，达到增加手术量的目的。

1、网络医生的范围扩大目前市场部开拓的网络医生主要以市、县医院的内科医生为主，在对象上抓科主任或科负责人，这样对医院的网络医生拓展来说具有很大的局限性，因此在进一步的市场开拓上要加大力度。从区域来看，要加大对各县大一点的乡镇医院进行联络，可直接找其院长或坐诊的全科或内科医生;从对象来看，要增加联络的医生数量，不能重复单调抓某一个人，如果一旦联络出现问题这样可能让一个地区的病人都无法转诊。

2、与各地卫生主观部门的联系紧密各地卫生主管部门是当地卫生单位的行政领导，抓住他们的优势可以为院带来更多利益，与卫生局签定医保报销协议，与农合办签定新农合报销协议，通过合作利用他们的名义下发许多有利于我院的文件，举办有利于我院的会议等。与政府部门的公关，不能只单单靠院市场部人员的单线联络，更多的是院领导能积极参与，并主动发挥人际关系，争取做到联络一个办成一个，这样对市场部下一步的工作将带来巨大收益。

**关于医院工作计划范文二**

一、全年任务指标的确定

根据\_年经营形式及现有销售人员和营销通路，确定\_年总经营指标400万。具体分解如下：电话营销(咨询部)200万网络营销(网络部)100万关系营销(医护部)60万市场营销(市场部)40万。

围绕以上指标分解确定相应营销渠道负责人，将指标细分到每人、每月、每周，实行量化管理、按月考核机制。建立奖励机制，对完成指标的个人及负责人予以重奖。

二、营销渠道的拓展与完善

1、继续平面媒体的广告投放：选择合肥晚报、新安晚报组合投放，根据阅读群体制定投放计划组合。合肥晚报以除皱和美体项目为主、新安晚报以颜面项目及活动推广为主。

具体方式为：合肥晚报每周二、四半通栏固定时间投放。以除皱项目为主，美体广告采用入会体验方式按季节投放推广。新安晚报以颜面部项目为主，夹以活动推广广告，不固定时间投放。严格审核媒体价格，严格控制报媒广告费用。

2、加强网络营销。网络营销已逐步成为整形美容业销售的主渠道，我们目前起步晚、步子慢。网络销售人员、技术及投入均不足。\_年将积极开展百度关键词竞价排名、尝试性投放网络广告、巩固并加强与全国所有转诊网站合作、高质量建立美容论坛，力争涉足到网络营销的每个有效途径。同时增加网络销售人员，并通过积极、持续的培训来提高网络销售技巧。

3、强化关系营销。目前我院术中、术后资源的开发与利用相对比较薄弱，需花大力气、多途径整改。

(1)转变医护人员传统重医疗轻销售的固有观念，在保证医疗质量和医疗安全的前提下，积极的多途径的对顾客展开销售行为。

(2)提高医护整体服务质量，把高质优效的服务贯穿到医疗活动中去。以朋友的心态接待顾客、以亲人的心态完成治疗。

(3)加强医护人员销售技巧的培训与学习，通过不间断的销售技能培训、护士与咨询人员的换岗培训等提高医护人员的销售技巧。

4、积极开展市场营销、全员营销。建立行之有效的合作方案，要求全院全体员工针对目标人群集中的美容院、美发会所、娱乐场所等，积极深入其中挖掘客户资源。力争使每人都能担指标、每人都能出业绩。

5、进一步拓宽媒体。目前我们选择的媒体比较单一，应拓宽媒体投放形式，以吸引更多的消费群体，增加门诊经济收入。拟开展广播和公交车的媒体考察并做相应投放准备。大学生及上班族是颜面部的重要消费群体，拟在这个群体中选择推广方式——dm直投杂志。

6、变化活动推广方式。在原有活动方式的基础上增加入会体验、户外推广、评比活动、竟猜活动、学术会议等形式，联合各相关单位共同举办，促成门诊企业形象及项目推广目标，达到权威性与专家性的有机统一，增加可信度，以达到更多的吸引消费者。

三、建立规范化的日常工作流程完善部门分工明晰个人岗位职责

1、通过制定规范化的日常工作流程制度来保障医院的正规化和规范化运转，使日常工作有据可循，避免打乱仗、乱打仗的混乱局面，同时缓解术前术后间可能出现的矛盾及问题。营造咨询与医疗间的活跃氛围。

2、通过建立完善的部门分工和明确的个人岗位职责使各部门、各个人各施其职、各尽其责。特别是要明确中高层管理人员的岗位职责、强化量化考核机制，对考核不合格者坚决停职停岗。

**关于医院工作计划范文三**

我们虽然取得了一定的成绩，但还有许多不足有待改正解决，在新的一年中，我院将以党的“xx大”精神精神为指导，坚持妇幼卫生工作方针，实践科学发展观，构建发展新平台，以改革为动力，借项目抓机遇，用服务争市场，依科技做支撑，靠诚信塑形象，增强自我发展能力，提升保健医疗水平，依据“一法两纲”和全县妇幼卫生工作计划，努力完成妇幼保健各项任务指标;大力推进内涵建设，实现经济效益和社会效益双丰收;综合我县妇幼卫生工作实际，继续抓紧好医院三大管理，为全县妇女儿童提供满意优质的医疗保健服务。因此我院从实际出发制定201x年度妇幼保健院工作计划。

一、工作计划

(一)积极争取政府支持，通过增收节支等途径筹措资金，努力改善医疗保健业务用房紧缺的状况，以适应保健业务发展的需要，力争实现妇幼保健院的整体搬迁。

(二)大力引进人才，补充后备力量。

(三)加强妇科设施管理。

(四)提升新生儿监护水平。

(五)完成化验室检验设备的更新及增设

二、 工作目标

(一)做好医院整体搬迁前的各项准备工作。

(二)继续开展妇幼保健和临床新技术、新项目。

(三)加快医院信息化建设。

(四)提高妇幼卫生工作质量管理。

(五)改善医院内部环境。

(六)加强职工队伍建设。

三、 具体要求

(一)临床医疗工作

1、开展新技术、新项目。

2、抓好“三基三严”培训和质量监控，确保医疗质量安全。

3、落实消毒隔离措施，控制院内感染的发生。

(二)妇幼保健工作：

1、继续加大健康教育宣传力度，提高婚检率。

2、加强两个系统管理，降低孕产妇和儿童死亡率。

3、巩固爱婴医院成果，提高母乳喂养率。

4、开展妇幼保健新业务。

(三)行政管理工作：

1、搞好医院文化建设。

2、做好专业技术人才的培养和引进。

3、加强行风建设和医德教育。

(四)后勤保卫工作

1、加强后勤管理，保障后勤供应。

2、逐步改善医院环境。

3、加强医院污水、污物处理管理，防止环境污染。

4、加强安全管理，维护医院安全。

四、主要措施

(一)行政管理

1、认真贯彻执行党的妇幼卫生工作方针，因地制宜(!)实施改革与创新，抓好两个效益，保持医院稳步发展。

2、加强院科两级管理，继续实行竞争上岗和全员聘任制。

3、加强医疗服务质量监管工作，使服务质量进一步提高。

4、发挥信息系统作用，搞好宣传报道和医疗保健信息管理。

5、加强群团组织工作，丰富活跃职工业余文化生活。

6、继续抓好计划生育工作。

(二)业务管理

1、妇幼保健：认真抓好孕产妇和儿童保健管理工作常规的贯彻落实，进一步重视孕产妇和儿童的全程保健管理，不断规范保健技术服务，提高 保健服务质量。加强对各项工作制度落实情况的检查指导，及时提出工作建议，巩固提高妇幼保健各项质量指标。

(1)保健科负责具体的业务技术指导工作，对各乡村卫生院、所的业务指导全年不少于4次。

(2)继续实行基层妇幼人员例会制度，以定期总结交流工作情况，布置各阶段工作任务，不断提高工作的主动性和责任感，扎实做好岗位工作。

(3)采取专题培训以会代训等方式，对基层妇幼人员进行2次以上业务知识培训，重点培训高危孕妇筛查与管理、体弱儿筛查与矫治以及孕产妇和儿童保健等业务知识，不断提高业务水平。

(4)第二季度对妇产科质量进行一次检查，对产科质量所存在的问题提出改进建议。第四季度对孕产妇和儿童保健基础情况进行一次抽样调查，以分析妇幼保健工作面临的困难与薄弱环节，进一步完善工作措施。

(5)努力扩展农村妇女病查治覆盖面，安排妇女病查治工作，按公共卫生服务的要求，开展妇女病查治，提高妇女的健康水平。

2、临床：优化服务流程，提高服务质量。

(1)妇科:开展无痛人流、无痛分娩，同时充分利用薄层细胞自动涂片机、艾滋病初筛系统等设备，开展对宫劲癌及艾滋病预防等妇科疾病的防治，确保医疗安全。

(2)产科：加强孕期监护，完善孕产妇管理，特别是高危管理，

减少围产儿死亡率。力争创建产科icu，更好的发挥我院在全县孕产妇抢救治疗中的重要作用。

(3)化验室：按国家认证要求完成标准化实验室的改造，开展微量元素、电解质、细胞涂片、薄层细胞自动涂片机、艾滋病初筛系统等新型化验项目;

(4)辅助科室：加强与临床的协作配合，进一步提高辅助检测技术水平和质量。b超室开展乳腺超声检查;

(三)经济管理

1、加强财务管理，完善经济核算与分配办法。

2、严格执行医疗收费标准和政府统一采购制度，强化监督管理。

3、搞好院科两级核算，控制医疗成本。

4、做好成本效益分析，坚持“总量控制——结构调查”。

(四)后勤保卫工作

1、加强后勤管理，全力保障后勤供应。

2、完成医院搬迁协调及准备工作，争取搬迁项目早日开工。

3、加强消防安全及综合治理工作管理，确保病人与医院安全。 随着社会制度和卫生政策的调整变化，妇幼卫生工作在新的条件下困难与机遇并存，影响着妇幼卫生事业和发展。对此，我们必须高度重视、面对现实、实事求是、抓住机遇、与时俱进，努力工作，才能不断推进妇幼卫生事业的发展。总之，我院在今后的工作中，将会总结经验，再接再励，更好地为全县广大妇女儿童服务。

**关于医院工作计划范文四**

20xx年，为巩固我院爱婴医院创建成果，使爱婴医院管理各项制度措施执行到位。我院继续全面贯彻实施《中华人民共和国母婴保健法实施办法》、《重庆市儿童发展纲要》、《重庆市妇女发展纲要》确定的促进母婴哺养目标。围绕长效管理，可持续保护、促进和支持母乳喂养，提高母乳喂养率，以降低婴儿发病率和死亡率，推动爱婴医院进一步建设和发展，特制定爱婴医院工作计划：

一、完善创爱的组织机构

巩固爱婴医院成果是一项永久的艰苦工程，为了避免\"创爱\"后思想松懈，工作下滑，扎实有效的开展工作，继续设立以邱凤院长为组长的巩固爱婴医院领导小组，把爱婴行动的工作列为全院工作的管理目标，加强督导与考核，形成长效管理机制，使爱婴医院工作得到可持续性发展。

二、重点培训，确保质量

1、为了确保巩固爱婴医院成果，要加强对医护人员的强化培训和复训工作，使标准一致，认识一致，目标一致，质量一致，效果一致。

2、对新上岗人员进行操作指导并在半年内进行爱婴医院知识培训，考核合格后方可上岗。

3、对原在岗人员进行复训，并与三基考核相结合，进行一次理论考核，不合格立即进行强化培训。

4、具体培训计划如下：详见附页

三、加强产儿科感染管理，确保母婴安全

1、设置感染管理小组，在院感科的领导下，负责科室内院感工作。

2、设置产房和隔离产房并实行严格的消毒隔离制度，严格控制入房人数，对隔离孕妇按隔离技术规程进行接生和护理，接生完毕后按要求对产房进行擦拭和消毒。

3、新生儿恒温箱按规程进行消毒和管理。

4、对婴儿淋浴用具做到一用一消毒，并使用一次性用品，淋浴完毕，进行紫外线空气消毒。

四、加强产儿科急救和规范化建设

1、为认真体现\"儿童优先，母婴安全\"的宗旨，今后的工作重点立足于产儿科急救及规范化建设，开通孕产妇绿色通道，继续实施孕产妇免费接送。

2、产科在岗人员全部持有执业医师证和母婴保健证，为医疗安全提供必要的技术保障。

3、提高产儿科技术水平，降低剖宫产率，加强高危妊娠的筛选、管理和监护，降低孕产妇及婴幼儿死亡率。

4、对产妇母乳喂养指导实行责任制护士管理，对母乳喂养中存在的问题及时进行指导。

5、继续落实三级医师查房制，抓好病历书写质量，做到认真如实、及时记录。

五、抓好产前宣教及咨询工作，努力办好孕妇学校

1、抓好门诊宣教工作，每月集中进行孕妇学校知识讲座，对妇女及孕妇进行全方位的健康知识教育，并作好登记。

2、深化乳房门诊工作，对问题乳房进行有效的指导并落实纠正措施，确保分娩后母婴喂养能顺利实施。

3、继续搞好母乳喂养咨询门诊，开通咨询电话，对产妇在母乳喂养中存在的问题要给予及时的指导。

4、继续作好叶酸的发放工作，使其知晓率和依从率达目标要求。

5、作好艾滋病、梅毒、乙肝的咨询检测工作，预防母婴传播。

巩固爱婴医院成果是一项重要工程，全院医护人员要不断提高业务水平，杜绝医疗事故的发生，保障母婴安全，以达到提高医院的整体形象。

**关于医院工作计划范文五**

又到了年终岁末，xx医院在过去的一年里，通过各项有力的举措，稳定发展，取得了很好的业绩，在这个基础上，医院领导经过综合分析、科学预算定出了明年的方针目标：比xx年月平均收入增加约30万元，产科每月平均生产人数125人的指标。这不单纯是几组数字，作为医院的一个部门——产房，要完成这个宏伟的目标需要做出更大的努力，拟定更加科学系统的工作计划，才能确保工作目标的顺利实现。

一、加强产房队伍建设，打造一支技术过硬、服务一流的专业技术队伍。

人才是实现科学管理，确保各项工作顺利实施的有力保证，xx医院要打造成一流的妇产医院，产房作为一个非常重要的科室，肩负着至关重要的责任。但是，产房长期以来面对的是人才短缺、技术力量薄弱、硬件设施不够等等亟待解决的问题。要打造一支技术过硬、服务一流的专业技术队伍，除了产房全体员工的不懈努力，还需要医院领导的高度重视和大力支持。

1、在现有人员的基础上，增加助产人员3—4名进行专业训练，大约需要一年时间顶岗。因产房现有人员处于不稳定状态，一人属医疗人员在产房进修，月底离开产房;一人面临生育，随时可能休假。人员严重短缺和不足。加上产房工作具有不可预见性、集中性、突发性、紧急性等特点，要保质保量完成各项工作和服务，人手不够是万万做不到的。

2、产房全体员工积极参加医院组织的各项业务学习和专业技能培训，学习时间及学分与奖金挂钩，做好奖惩考核工作。

3、严格制定和落实学习、考核、考试计划，根据学习计划进行提问、考核和考试：每月业务学习讲座一次(轮流主讲)，每周提问考核一次，每季度专业知识闭卷考试一次，每半年技术比武一次。考试成绩与奖金、工资挂钩，考试成绩不合格者扣除当月奖金(按规定数目)，成绩优异者年当月奖励(按规定数目)，年度涨工资时作为参考。

4、积极开展比、学、赶、帮活动，高年资的帮助低年资的，技术好的帮助技术差的。要比谁的专业技术水平高，比谁的服务态度好;要向积极进、技术业务棒的同事学习，赶超先进，争做先进。使专业技术达到一流水平，使服务质量更上一个台阶。

5、根据产房的工作任务和助产士的具体情况，优化护理力量的组合，进行科学合理的排班，严格各班岗位职责。

二、积极开展新技术、新业务

1、无痛分娩开展三年以来，取得了很好的经济效益和社会效益。在新的一年，无痛分娩在产科工作中仍然是一个工作重点，要积极宣传和推广无痛分娩，认真掌握无痛分娩的时机，尤其中期妊娠引产的病人，在无禁忌症的情况下，确保每人实行硬膜外镇痛术。

2、vip套餐是过去一年工作的重中之重，新的一年要把开发vip套餐服务作为产房工作的工作重点，对入院待产产妇及亲朋好友大力宣传推广，尽努力挖掘vip尊容客户。

三、认真学习和落实各项规章制度和操作规程，确保医疗质量和医疗安全

1、质量和安全是医院的生命线，时刻把医疗质量和安全放在第一位，每月学习和考核十三项核心制度、各项制度职责流程;严格执行无菌操作原则，杜绝院内感染的发生;认真执行三查七对制度及各项操作规程，杜绝医疗差错和事故的发生。

2、提高风险意识，增强自我保护意识：随时想到自己是一名产科工作者，把产妇及新生儿的安危放在第一位，自觉提升自身素质和操作技能，做到产前、产时、产后认真观察，积极处理，不留任何可疑之处。

3、认真学习和执行缩宫素的临床应用原则，严格执行医嘱，掌握缩宫素应用的禁忌症、适应症、禁止滥用缩宫素。

4、严格执行三级医生负责制，遇到异常情况及时向上级医师汇报，不可自行处理。

5、严密观察产程，及时发现产程进展中的各种异常情况，并及时协助医师进行积极处理。

6、按护理部及产科质量管理要求，制订护理工作计划并组织实施到位，定期或不定期督促检查各项规章制度，各班岗位职责以及各项护理技术操作规范的执行落实情况，及时总结讲评，不断提高产房工作质量。

7、做好产房内各类物品、仪器及急救用品的管理工作，指定专人负责，保证供应并定期检查，做好记录。

8、对工作中存在的问题，及时发现及时解决，因技术原因导致的医疗意外，及时查找原因，总结经验，接受教训。

9、做好病案记录和病历书写，严格各项记录的规范化，禁止涂改和写错，严防因粗心大意造成不应有的医疗纠纷。

四、增强服务意识，提高服务质量

俗话说“金杯、银杯，不如病人的口碑”，新的一年要把产房的各项服务做好，把产妇的需求放在第一位，做到按需服务。

1、vip套餐服务：专人陪伴提供生活照料，专家和高级助产师跟踪技术服务，确保vip客户100%满意度，把医院的vip品牌做好。

2、无痛分娩的产妇做好导乐服务工作，使产妇确实感受到体贴周到、温馨的导乐分娩服务。

3、做好产妇产前、产时、产后的生活护理，协助进食和排便，除严密观察产程进展，还要严密观察产妇的生命体征，定时测量体温、脉搏、呼吸、血压。指导产妇缓解疼痛的方法，宫口开全时教给产妇合理用力的方法。

4、做好新生儿的观察及护理，随时察看新生儿的呼吸、面色、大小便情况，指导早开奶，做好母乳喂养的指导和宣教。

五、积极参加全员营销，开发潜在收入项目

1、全科员工深入市场，利用业余时间开发客户，联系身边的家人、朋友，提供新的客户资源，每人定数量、定指标并制定奖惩制度。

2、积极开发产房收费项目，对于无痛分娩的引产的病人要适时进行分娩镇痛术，以免造成延误现象。条件允许的情况下，可以开展陪伴待产、陪伴分娩。对于应该收费的项目不可漏收，做到每位病人严格收费。

六、做好科室与科室之间、员工与员工之间协调配合工作

协调本科室工作人员与医生、后勤人员及其他科室

人员之间的工作关系，相互沟通情况，及时取得支持和配合。

七、坚持做好5s管理工作

1、5s管理工作开展一年以来，成效显著，医院的整体面貌、人员素质发生了很大变化，产房在有限的室内也保证了环境的整齐、清洁和优美观，在新的一年，要继续深入做好5s管理工作。

2、认真做好产房的无菌管理工作。新的一年，要按手术室的管理标准严格管理产房，禁止闲杂人员进入产房。有关人员进入产房要严格执行无菌隔离制度原则，做到严格管理，人人有责。

3、做好物品管理，定期盘点物资，禁止物品过期导致的浪费，节约笔墨纸张，节约用水用电。

新年伊始，产房将在院长、护理部和科主任的领导和支持下，全体员工将全力以赴，为顺利完成医院的方针目标，完成各项工作计划，认真按照拟定的工作计划把产房的各项工作做好，确保工作目标的顺利实现，为医院的发展贡献更大的力量，为xx医院辉煌的明天做出应有的贡献。

**关于医院工作计划范文六**

一、目前的医药市场情况

全国都正在进行着医药行业的整改阶段，目前。但只是一个刚刚开始的阶段，所以现在还处在一个没有特定的规章制度之下，市场过于凌乱。要在整改之前把现有的企业规模做大做强，才干立足于行业的大潮之中。

但我应该有一个明确的发展方向。现在各医药公司对待新产品上，现在各地区的医药公司和零售企业较多。不是很热衷。而对待市场上卖的开的品种却卖的很好。但是有一个特点就是要么做医院的品种买的好，要么就是同类品种上价格极低，这样才干稳定市场。抓住市场上的大部分市场份额。

各地区没有一个统一的销售价格，现在医药行业的弊端就在于市场上同类和同品种药品价格比较混乱。同样是炎虎宁各地区的和个生产厂家的销售价格上却是不一致的这就极大的冲击了相邻区域的销售工作。使一些本来是忠诚的客户对公司失去了信心，认同感和依赖性。

各自做各自的业务，以前各地区之间穿插。业务员对相连的区域销售情况不是很了解，势必会对自己或他人的销售区域造成冲击。药品的销售价格方面，同等比例条件下，利润和销货数量是成正比的也就是说销量和利润是息息相关。

二、xx年工作计划

可以说是自己的学习阶段，总结这一年。和给了这个机会，单位大家都当我一个小老弟，给予了相当大的厚爱，这里道一声谢谢。

可以说和把这两个非常好的销售区域给了对我有相当大的期望，自从做业务以来负责和地区。可是对于我来说却是一个相当大的考验。这过程中我学会了很多很多。包括和客户之间的言谈举止，自己的口才得到锻炼，自己的胆量得到很大的提升。

自己对自己都不是很满意，可以说自己在这一年中。首先没能给公司发明很大的利润，其次是没能让自己的客户对自己很信服，有一些客户没能维护的很好，还有就是对市场了解不透，没能及时掌握市场信息。这些都是要在xx年的工作中首先要改进的新的开端，xx年。既然把、五个大的销售区域交到手上也可以看出和下了很大的决心，因为这些地区都是根据地。为我公司的发展打下了坚实的基础。

三、下面是对下一年工作的想法

1对于老客户。要经常坚持联系，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。包括货站的基本信息。

2拥有老客户的同时还要不时从各种媒体获得客户信息。开拓视野，

3要有好业绩就得加强业务学习。丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四、各地区的综合情况

1、都是一些较大的具有潜力的可在开发型客户资源，地区商业公司较多。现有商业公司属于一类客户，较大的个人属于二类客户，个人诊所属于三累客户。这几类客户中商业公司仍需要的大力协助。帮我维护好这些客户资源在一点点的转接过来。

2、还有一些个人，地区现有的客户中除几家商业外。个人做药中，各地区都没有开发出大量的做药个人，这些小客户其实能给我发明相当大的利润。应该经药店等周边找寻新的客户资源，常的当地的货站。争取把各地区的客户资源都逾越百名以上。

3、货物的价格相对来说较低，地区距离沈阳较进。只有经常的和老客户沟通，才知道现有的商品价格。这样才干一直的拉拢老客户。新客户的开发上，要从有优势的品种谈起，比方，还有就是方面。还有就是当地的商业公司一定要看紧，看牢。

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！