# 月工作计划反思6篇

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-05-28

*通过工作计划我们可以更好地规划和实施工作中的改进措施，通过工作计划我们可以更好地分配工作任务，实现协同合作，小编今天就为您带来了月工作计划反思6篇，相信一定会对你有所帮助。一、上半年的工作总结1、整个市场的销售情况不理想没有达到预期的目标，...*

通过工作计划我们可以更好地规划和实施工作中的改进措施，通过工作计划我们可以更好地分配工作任务，实现协同合作，小编今天就为您带来了月工作计划反思6篇，相信一定会对你有所帮助。

一、上半年的工作总结

1、整个市场的销售情况不理想没有达到预期的目标，跟自身业务能力有莫大的关系。下半年将加强自身各方面知识的学习，整理工作的套路，总结以前的各种经验并分析希望能够得出一套适合自己适合品牌的工作方法。

2、工作中很多细节没有把握好，导致很多工作都做了无用功。争取以后把每个细节落到实处，不好高骛远，不急不躁，一步一个脚印地把每一个小事做好。

3、在工作过程当中没有把工作当着是自己的一份事业来经营，导致在工作过程中有些思想方面的停滞以及行动方面的懒惰。下半年调整好心态，理好思路，按照公司的指导思路去调整。将以一个积极主动的心态去面对工作，去迎接接下来的挑战。

4、随着工作时间的推移我学到了很多的东西，也体会了很多东西。但是还远远的不够，各方面的能力还很欠缺，对市场的把握还不够，对人情的关系建立还不到位。多了解行业相关的一些信息，了解市场的动向，竞品的相关信息，以及人与人怎么处理关系的方法。

二、下半年的工作计划与安排

1、第三季度：主要是做好市场网点的开发以及现有商场销售的推动，为让其能够持续的销售打好基础。

(1)、加强乡镇市场的开发力度，增加跑市场的时间，尽量少待在公司，提升市场开发的成功率。

(2)、xx、xx前期以我们带动销售为主，就以摆展做活动的形式。就是xx前期一样，一有机会我们就过去摆展做活动，让其促销员认识我们，认同我们，喜欢我们。让其能够正常的销售。

(3)、xx、xx应做好相应的服务(售前、中、后)与联系，保持高密度的联系与沟通。并把感情进一步加深，时不时做些奖励政策或者一些客情关系。

(4)、在x月初就定好离节假日很近的活动方案。所有现有商家做一次统一的活动，达到整个市场一盘棋，以点带面的效果，借机宣传我们的品牌以及产品。

2、第四季度：为销售旺季，在第三季度的销售情况下提升百分之50的销量。并做好市场的强势推广以及各项服务的跟进。

(1)、借助我们现有商场在当地的影响力与号召力，加大对其周边地区以及乡镇市场的辐射。达到以点带面，面面相连的效果。

(2)、分析第三季度各个地区的销售情况，针对不同的情况作出相应的调整方案，为旺季的销售打好基础，达到压货最大化的目的。

(3)、与商场和工厂一起做好市场的推广和服务，加强商场终端形象的建设为旺季的销售打好基础。

(4)、各种相关流程的完善，建立公司与商场良好的进销通路。

3、紧跟公司的发展战略步伐，以公司目标为最终工作目标。并加强自身业务能力的提升，以期跟上公司的发展所需。

4、积极开动思想，创造性思维把工作的每一个细节每一环节都争取都做好。以期把工作做好做细做活。并和公司以及商场建立良好的沟通，充分体现自我价值。

精选阅读

在上半年的工作结束暂时告一段落之后，为了更好的开展下半年的工作，带领员工们顺利完成工作，销售组长就可以对下半年的工作制定适合的计划。下面是由工作总结之家小编为大家整理的“销售组长下半年工作计划”，仅供参考，欢迎大家阅读。

一、对业务人员的管理

1、协助制定业务员每月的工作计划，工作重点;

2、对业务员的市场操作情况监督;

3、日常行政管理(每月例会的总结)

4、提升业务员销售技能;

5、对业务员销售技巧、产品知识培训;

6、引导业务员对市场具体操作;

7、协助制定业务员的考核激励机制;

二、对客户的服务

1、对代理商

①、协助代理商制定所辖区域经销商的评分体系;

②、协助代理制定适宜的销售政策(价格、促销、经销商的奖励、进销存);

③、协助落实代理对业务员、促销员的培训;

④、协助总代理落实甲a甲b的考核制度;

⑤、协助代理规范当地销售网络;

⑥、监督与落实公司制定各项销售政策(价格、促销、调价、售后);

⑦、与代理商及时沟通，确保产品结构齐全;

2、对经销商

①、落实公司的各项销售政策(价格、促销、调价、售后、进销存);

②、培训营业员;

③、通过有效的方法确保经销商利润的前提下作好合理的上柜、主推和陈列，形象售点的建设和维护;

④、协助业务员下达每个月的销售任务;

⑤、帮助经销商作好促销活动;

三、对市场的管理

1、价格策略(竞争对手、当地市场、产品结构);

2、产品策略(新产品推广、特价机、老机型的集中销售);

3、促销策略(节日、假期、产品);

4、分销策略(大客户、分型号);

四、与总代理的交流和沟通

1、每个月初提交月工作计划;

2、月底工作汇报;

3、定期沟通;

4、信息反馈;

五、日常事务

a、市场调查。主要包括：

1.所售产品在当地总的销量

2.主要竞争对手的销量

3.我们客户所售产品总的销量

4.步步高产品在客户那里的销量

5.主要竞争对手的价格

6.我们的价格

7.当地市场共有几个分??

8.我们的客户在当地所占份额

b、市场分析，主要包括：

1.当地的社商比例是多少

2.社商比例是否合理

3.我们的产品在当地是否占到了应有的份额

4.没有占到应有份额的主要原因：

a)经销商的商场规模不够

b)商场位置太偏

c)经销商不主推

d)促销员不会卖货

e)价格太高

f)经销商资金不足

g)分销过多

h)分销不够

电话销售已经成为了现代比较流行的销售方式，拿起电话每个人都会，但是如何通过电话与对方良好的沟通，并达成销售意向，可并不是一件简单的事情了。

一、要克服自己的内心障碍

有些人在打电话之前就已经担心对方拒绝自己，遭到拒绝后不知该如何应对，只能挂断电话，甚至有些人盼着电话快点挂掉、无人接听，总是站在接电话人的角度考虑，想象他将如何拒绝你。如果你这样想，就变成了两个人在拒绝你。那打出的电话也不会收到预期的效果。克服内心障碍的方法有以下几个：

(1)摆正好心态。作销售，被拒绝是再正常不过的事情。不正常的是没有人拒绝我们，如果那样的话，就不需要我们去跑业务了。我们要对我们自己的产品和服务有百分之两百的信心，对产品的市场前景应该非常的乐观。别人不用或不需要我们的产品或服务，是他们的损失。同时，总结出自己产品的几个优点。

(2)善于总结。我们应该感谢，每一个拒绝我们的客户。因为我们可以从他们那里吸取到为什么会被拒绝的教训。每次通话之后，我们都应该记录下来，他们拒绝我们的方式，然后，我们在总结，自己如果下次还遇到类似的事情，怎样去将它解决。这样做的目的是让我们再次面对通用的问题时，我们有足够的信心去解决，不会害怕，也不会恐惧。

(3)每天抽一点时间学习。学得越多，你会发现你知道的越少。我们去学习的目的不在于达到一个什么样的高度。而是给我们自己足够的信心。当然我们应该有选择性的学习并不是什么不知道的都去学。打电话之前，把你想要表达给客户的关键词可以先写在纸上，以免由于紧张而\"语无伦次\"，电话打多了自然就成熟了。

二、明确打电话的目的

打电话给客户的目的是为了把产品销售出去，当然不可能一个电话就能完成，但是我们的电话要打的有效果，能够得到对我们有价值的信息。假如接电话的人正好是负责人，那么我们就可以直接向其介绍公司产品，通过电话沟通，给其发产品资料邮件、预约拜访等，如不是负责人，就要想办法获得负责人姓名、电话等资料，然后和其联系发邮件、预约拜访。所以说打电话给客户不是目的，我们要的是联系到我们的目标客户，获得面谈的机会，进而完成我们的销售。

一、对于设计师，老客户，和新客户，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。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得客户信息。

三、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，把学业务与交流技能向结合。

四、20xx下半年对自己有以下要求

1、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。每周要增加3个以上的新客户。每月增加5个以上潜在客户。

2、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打20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。每月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，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、要不断加强业务方面的学习，上网查阅相关资料，与同事交流，向他们学习更好的方式方法。

5、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。

6、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。销售目标计划书

7、自信是非常重要的，拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

8、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

五、20xx年销售任务额为x万

为了20xx年的销售任务平均每季度我要努力完成达到x万元的任务额，为公司创造利润。

以上就是20xx年下半年销售工作计划与目标，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。

时间过得很快，不知不觉间工作已经暂时告一段落了，为了做好以后的工作，现了解一下自己的工作情况，然后再制定合适的工作计划。下面是由工作总结之家小编为大家整理的“网络销售下半年工作计划”，仅供参考，欢迎大家阅读。

时间总是在悄无声息的流逝，上半年渐渐离我们远去，为了下半年工作开展的有条不紊，现特做如下工作计划：

一、公司网站的日常维护和更新

公司网站后台信息和产品图片的及时更新，管理和更新公司网站的内容，使之处于不断更新的状态中，每天大概抽出一个小时的时间对公司网站后台上的产品的关键词，产品简介进行更新。

二、网络推广

1.关注产品信息在百度的排名情况，有针对性的注册各种xx平台，论坛，贴吧等(注册电子商务网站信息时，内容要详细，详细的公司资料，详细的产品供应信息)。

2.利用比较知名的网站发布我司的信息及产品，扩大我司产品的知名度，比如，好喇叭，一呼百应，灯火，环球经贸，环球厨卫等。

3.因季节不同，有针对性的发布产品。

1)x-x月份主要以促销品为主，广告笔-笔类，广告军刀，修容组，钥匙扣，收纳袋，杯子，摆件，广告鼠标垫，调味瓶等。

2)x-x月份，主要以广告瓶起子，扇子，野餐包，野餐垫，沙滩休闲椅，户外餐具，防暑降温礼盒等为主。

3)x-x月份xx杯子，保鲜盒，旅行餐具，花瓶摆件，丝绸画，钢化玻璃碗等。

x月-明年x月，被子，羊绒围巾，效率手册，笔记本，健身用品，干货礼盒等。

4)针对特殊的节日，有针对性的发一些帖子。

4.时时留意xx动态，抓住客户咨询的内容，有针对性的解答客户的问题，努力开发跟踪网上潜在的客户资源，以及时的在线工具，电话沟通等完成销售工作。

三、xx软件的管理

1.随时更新xx软件上的产品内容，新的产品信息的发布，每天抽出1个小时对于xx软件上的商机(产品关键词，产品的内容，产品标题)及时的更新，及时增加新的产品商机。

2.xx软件的手动输入每天一个小时的时间。

四、产品知识的学习

产品的性能，用途的等，以便接听电话时更好的和客户进行沟通。

随着xx区市场逐渐发展成熟，竞争日益激烈，机遇与考验并存。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xx区销售经理，我创业激情高涨，信心百倍，又深感责任重大。

着眼公司当前，兼顾未来发展。在总经理的领导下，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、销量指标

二、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》;

至20xx年x月x日，xx区销售任务x万元，销售目标x万元(20xx年度销售计划表附后);

三、客户分类

根据20xx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：

(1)本年度针对vip客户的技术部、售后服务部开展一次技术交流研讨会;

(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。

(1)为与客户加强信息交流，增近感情，对vip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;

(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20xx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。

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!

网站推广方案是网络营销计划的组成部分，制定网站推广方案本身也是一种网站推广策略，推广方案不仅是推广的行动指南，同时也是检验推广效果是否达到预期目标的衡量标准。所以，合理的网站推广方案也就成为网站推广策略中必不可少的内容。网络营销计划包含的内容比较多，如网站的功能、内容、商业模式和运营策略等，一份好的网络营销计划书应该在网站正式建设之前就完成，并且为实际操作提供总体指导。网站推广计划通常也是在网站策略阶段就应该完成的，甚至可以在网站建设阶段就开始网站的“推广”工作。

与完整的网络营销计划相比，网站推广计划比较简单，然而更为具体。一般来说，网站推广计划至少应包含下列主要内容：

1、确定网站推广的阶段目标。如在发布后1年内实现每天独立访问用户数量、与竞争者相比的相对排名、在主要搜索引擎的表现、网站被链接的数量、注册用户数量等。

2、在网站发布运营的不同阶段所采取的网站推广方法。如果可能，详细列出各个阶段的具体网站推广方法，如登录搜索引擎的名称、网络广告的主要形式和媒体选择、需要投入的费用等。

3、网站推广策略的控制和效果评价。如阶段推广目标的控制、推广效果评价指标等。对网站推广计划的控制和评价是为了及时发现网络营销过程中的问题，保证网络营销活动的顺利进行。

网站制定的推广计划主要包括下列内容：

1、网站推广目标：计划在网站发布1年后达到每天独立访问用户x人，注册用户x人;

2、网站策划建设阶段的推广：也就是从网站正式发布前就开始了推广的准备，在网站建设过程中从网站结构、内容等方面对xx、xx等搜索引擎进行优化设计;

3、网站发布初期的基本推广手段：登录x个主要搜索引擎和分类目录(列出计划登录网站的名单)、购买x个网络实名/通用网址、与部分合作伙伴建立网站链接。另外，配合公司其他营销活动，在部分媒体和行业网站发布企业新闻。

4、网站增长期的推广：当网站有一定访问量之后，为继续保持网站访问量的增长和品牌提升，在相关行业网站投放网络广告(包括计划投放广告的网站及栏目选择、广告形式等)，在若干相关专业电子刊物投放广告;与部分合作伙伴进行资源互换;

5、网站稳定期的推广：结合公司新产品促销，不定期发送在线优惠卷;参与行业内的排行评比等活动，以期获得新闻价值;在条件成熟的情况下，建设一个中立的与企业核心产品相关的行业信息类网站来进行辅助推广。

6、推广效果的评价：对主要网站推广措施的效果进行跟踪，定期进行网站流量统计分析，必要时与专业网络顾问机构合作进行网络营销诊断，改进或者取消效果不佳的推广手段，在效果明显的推广策略方面加大投入比重。

这个案例并不是一个完整的网站推广计划，仅仅笼统地列出了部分重要的推广内容，不过，从这个简单的网站推广计划中，我们仍然可以得出几个基本结论：

第一，制定网站推广计划有助于在网站推广工作中有的放矢，并且有步骤有目的地开展工作，避免重要的遗漏。

第二，网站推广是在网站正式发布之前就已经开始进行的，尤其是针对搜索引擎的优化工作，在网站设计阶段就应考虑到推广的需要，并做必要的优化设计。

第三，网站推广的基本方法对于大部分网站都是适用的，也就是所谓的通用网站推广方法，一个网站在建设阶段和发布初期通常都需要进行这些常规的推广。

第四，在网站推广的不同阶段需要采用不同的方法，也就是说网站推广方法具有阶段性的特征。有些网站推广方法可能长期有效，有些则仅适用于某个阶段，或者临时性采用，各种网站推广方法往往是相结合使用的。

第五，网站推广是网络营销的内容之一，但不是网络营销的全部，同时网站推广也不事立的，需要与其他网络营销活动相结合来进行。

第六，网站进入稳定期之后，推广工作不应停止，但由于进一步提高访问量有较大难度，需要采用一些超越常规的推广策略，如上述案例中建设一个行业信息类网站的计划等。

第七，网站推广不能盲目进行，需要进行效果跟踪和控制。在网站推广评价方法中，最为重要的一项指标的网站的访问量，访问量的变化情况基本上反映了网站推广的成效，因此网站访问统计分析报告对网站推广的成功具有至关重要的作用。

上半年已经结束，下半年即将到来，为了做好下半年的工作，现就可以根据上半年的工作情况制定合适的下半年工作计划，使下半年工作能够更加顺利。下面是由工作总结之家小编为大家整理的“下半年医药销售工作计划”，仅供参考，欢迎大家阅读。

下半年医药销售工作计划【一】

一、营销计划

根据目前市场情况，应该确立以目前地区经理为主要负责人、网络拓展的基础的整体思想，仍然将市场定位在otc及农村市场上，必须加强对市场网络组建的要求，保障点面的结合工作。

二、市场支持

1、为了保护好市场，扩大铺底范围，加大对商业的管理工作，年底需要完成x万盒的销售回款，对市场铺底必须达到x万盒

2、在x月底前，要求全部代表进行必要的招商、招聘工作，要求在当地招聘，费用控制在x内，公司用货物支持，对不能配合的地区经理资格。对招商业成功的地区实行奖励，凡新开发的地区，一次性销售x件以上，给予x件的奖励。

三、管理建议

公司应该形成规范的管理，绝对避免给业务员造成管理混乱、动荡的错觉，明确一切销售活动都是为公司发展的观念，树立管理者的威信，明确目前是市场开发阶段，业务员并非能赚取多少利润的现状，让业务员全心投入;指定公司以otc、会议推广销售的网络组建模式，再实现适当的微调，而不是放任自流。

一、目前的医药市场情况

目前，全国都正在进行着医药行业的整改阶段，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。我们要在整改之前把现有的企业规模做大做强，才能立足于行业的大潮之中。

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

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，各地区没有一个统一的销售价格，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。

以前各地区之间穿插，各自做各自的业务，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。在药品的销售价格方面，在同等比例条件下，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、下半年工作计划

总结这半年，可以说是自己的学习阶段，是xxx和xxx给了我这个机会，我在单位大家都当我是一个小老弟，给予了我相当大的厚爱，在这里道一声谢谢。

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

可以说自己在这半年中，自己对自己都不是很满意，首先没能给公司创造很大的利润，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。这些都是我要在下半年的工作中首先要改进的。

下半年，新的开端，xxx既然把xxx、xxx、xxx、xxx、xxx五个大的销售区域交到我的手上也可以看出xxx和xxx下了很大的决心，因为这些地区都是我们的根据地。为我们公司的发展打下了坚实的基础。

三、下面是我对下半年工作的想法

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媒体获得更多客户信息，包括货站的基本信息。

3、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，把学业务与交流技能向结合。

本人20xx年x月x日接到市场业绩不太理想，当然这其中肯定有许多不足和需要改进、完善的地方，今年我将一如既往的按照公司的要求，在去年的基础上，本着“多沟通、多动脑、多请教、多学习积极主动的开展工作，确立目标全面开展20xx年的工作，现制定下半年工作计划如下：

一、对于老客户要经常保持联系，沟通，有时间和条件的情况下送些小礼物或宴请客户(根据个人喜好因人而异)，

二、在维护老客户的同时要不断从开发新客户(尽一切努力找到统方)。

三、不断学习丰富自己，加强业务能力。

四、下半年对自己有以下要求：

1.每周要拜访6个以上的客户，科主任每周两次。

2.一周一小结，每月一大结，一季度再一大结，一年一总结，一年一计划。找出工作中的失误和不足，及时纠正并记录避免下次再犯。

3.见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作。

4.严于律己，学习亮剑精神，不断加强业务方面的学习，多看书及相关产品知识，上网多查阅相关资料，与同行们交流向他们学习更好的方式方法。

5.加强对客户的服务意识，为公司树立良好的形象。

以上是我下半年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会多向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，为自己增添工作经验，为公司作出自己的贡献!

在上半年的工作结束后，下半年即将到来时，就可以提前制定好下半年的销售计划，可以帮助开展下半年的销售工作。下面是由工作总结之家小编为大家整理的“下半年个人销售工作计划”，仅供参考，欢迎大家阅读。

在过去的工作中，有成功的，也有失败的，有做好的，也有做的不好的，不管怎么说都成为历史，现在接到一个新产品，我的口号是：不为失败找借口，只为成功找方法。我的下半年个人销售工作计划具体做法是：多跑多听多总结，多思多悟多解决，勤动脑，勤拜访，必须做到：“铜头铁嘴橡皮肚子飞毛腿”。做一名刚强的业务员。

下半年工作计划如下：

一、市场swot分析

(1)，优势：企业规模大资金雄厚，价格低，产品质量有保证。

(2)，劣势：产品正在导入期，各方面还不成熟，客户不稳定，条件有限(没有自己的物流配送)。

总之老品牌占山为王，市场，客户稳定。要想在这片成熟，竞争非常激烈的无烟战场上打出一片天地。我们必须比别人付出10倍的艰辛。

二、产品需求分析

1，童车制造业：主要是：儿童车儿童床类。

2，休闲用品公司：主要是：帐篷吊床吊椅休闲桌等。

3，家具产业：主要是：五金类家具。

4，体育健身业：主要是：单双杠脚踏车等。

5，金属制造业：主要是：栅栏、护栏，学生床等。

6，造船业等等。

三、个人工作计划如下

1，以开发客户为主，调研客户信息为辅，两者结合，共同开拓钢管市常

2，对老客户和固定客户，要经常保持联系，勤拜访，多和客户沟通，稳定与客户的关系，对于重点客户作重点对待。

3，在拥有老客户的同时，对开发新客户，找出潜在的客户。

4，加强业务和专业知识的学习，在和客户交流时，多听少说，准确掌握客户对产品的需求和要求，提出合理化建议方案。

5，多了解客户信息，对于重点客户建立档案，对于潜在客户要多跟近。

6，掌握客户类型，采用不同的销售模式，完善自己和创新意志相结合，分层总结。

四、对自己工作要求如下

1，做到一周一小结，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。

2，见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作。

3，对所有的客户工作态度要端正，给客户一个好的印象，为公司树立形象。

4，客户遇到问题，不能直之不理，一定要尽全力帮助他们解决。把我们的客服带给客户让他们感到我们公司温暖。买者省心，用者放心。

5，要有健康的体魄，乐观的心情，积极的态度。对同事友好，对公司忠诚。

6，要和同事多沟通，业务多交流，多探讨。才能不断增强业务的技能和水准。

7，到x月份，要有两至三个稳定的客户。保证钢管的业务量。

8，x月份是个非常严峻的时期，业务刚刚开始，市场刚刚启动，对市场中的客户还不太了解。希望争取拿到一至二个定单。

9，在年最后一月中要增加一至两个客户，还要有三个至四个潜在客户。为下年打下坚实的基矗。

五、在以后的销售工作中采用

“重点式”和“深度式”销售相结合。采用“顾问式”销售和“电话式”销售相结合。

一、基层到管理的工作交接

在本项目做销售已有半年之久，积累了一定的客户群体，包括已成交客户和未成交的潜在客户，把已成交客户的售后工作及潜在客户的长期追踪服务，移交给一名替代自己的新员工手里，给予他锻炼的机会及稳定的客户资源链，已达到能够快速的上手接任自己的工作。

二、金牌销售员的认定及培养

对于新上岗的几位新同事，选出一名具有潜力值得培养成为优秀销售人员的新员工，并能够做出令公司满意的业绩，以替代自己。

望公司近两天多搞一些培训活动让新员工有充分展现自己的机会，我好观察出价值的人员出来，人员选定将在x号之前选出，望公司多给予支持。

新员工认定后将有为期x天的员工培训，3个阶段，每阶段7天，其中休息一天，时间为晚上2个小时，并在白天注意观察他的工作情况，已做好记录，待培训时做好总结，通过对于新员工的高要求使其快速提高，以达到公司的目的。

三、高效团队的建设

主管已不再像销售一样单单靠自己去完成公司指定的业绩，而涉及到方方面面，包括团队心态管理，制度管理，目标管理，现场管理等。自身总结出以下几点来做好团队管理工作：

1.营造积极进取团结向上的工作氛围主管不应该成为“所有的苦，所有的累，我都独自承担”的典型，主管越轻松，说明管理得越到位;奖罚分明公正，对每个人要民主要平等，充分调动每个成员的积极性。在生活中，项目主管需要多关心多照顾同事，让大家都能感受到团队的温暖。

2.制定良好的规章制度项目主管虽然是规章制度的制定者或者监督者，但是更应该成为遵守规章制度的表率。如果项目主管自身都难以遵守，如何要求团队成员做到?

3.建立明确共同的目标项目主管要给员工规划出一个好的发展远景和个人的发展计划，并使之与项目目标相协调。

四、落实自身岗位职责

1.应把公司的利益放在第一位，以公司效益为目标，对公司应具有绝对忠诚度。

2.协助销售经理共同进行项目的管理工作，服从上级的安排，竭尽全力做好每一项工作。

3.主持售楼部日常工作，主持每日工作晨会，沟通上下级及售楼部与其他部门的关系。

4.创造良好的工作环境，充分调动每一位员工的积极性，并保持团结协作、优质高效的工作气氛。

5.及时传达公司下达的政策，并不断的考核。

6.负责落实楼款的回收工作，督促销售人员的贷款流程的正常进行。

7.做好每日的来电、来访登记及审查工作，负责销控表的销控核对，统计每日定房量，填报各项统计表格，以保证销售的准确性。

8.负责组织销售人员及时总结交流销售经验，加强业务修养，不断提高业务水平。

9.负责处理客户的投诉，并在调查分析后向销售经理汇报。

在今后的工作当中自己还将不断的学习，总结经验，快速进步，望自己能够早日成为一名合格的、专业的、另公司上下级认可的项目销售主管。最后对于领导在百忙之中有此雅致来看自己的工作计划深表感谢，祝愿公司领导工作顺心，身体健康!

身为公司销售部的一员，从刚进公司一直强调自己保持着全身心地投入、尽心尽责的做好本职工作，将公司的生意做大做强是我为之奋斗的目标。

20xx年下半年的工作即将展开，为了更顺利的开展工作，以下我结合前段工作的总结，对下半年工作重点的计划。

一、迅速开展服务巡检活动，安抚老客户、大客户的依赖心理

由于公司相当大的一部分销售是由老客户介绍来的，我们在市场还没有完全进入旺季来，由公司相关领导带领服务、销售相关人员对大客户、能够为公司介绍销售机器的客户进行服务巡检活动，解决客户存在的服务问题，让他们充分体验到xx老客户、大客户的优越性，他们这样才能够更好地为公司整机销售做出帮助。

二、开发细分市场，充分依托原有资源：老用户、老关系，必须在每个区域一定建立x个铁杆用户

高度重视市场支持体系的建设(当地的修理厂、配件店、平板运输老板、业内人士)：以诚实、大度的态度，合理布局、准确判其热情度和影响力、反复激发他们的积极性。

积累原始用户信息：跑重点工程、工地、开发区、住宅建设小区、矿山、沙石场、市政和水利施工单位、城镇拆迁户和拆迁村、查电话黄页、查当地报纸。关键是系统开发，切忌大而划之。吃得苦中苦、方为人上人。

原始用户信息要及时整理分类，从中筛选出自己有用的信息。在每个地区锁定主要竞争对手，知己知彼，利用对手的弱点寻找商机和突破点。

紧密围绕本地当前市场购机热点地区、用户群、热点工程、行业，开展销售工作。

注重成功率，开发一个成功一个，开发一个点映照一片天。卖挖机一定要学会批发和传销之术。

三、坚定不移的贯彻两个“三足鼎立”的核心市场开发手段

每个大区、办事处、销售员均应十分明确的选定所辖销售区域内，县、区、镇或特定人群(x个以上关系较好的老板组成的群体)的前三位的重点市场，并制定相应的销售目标以及开拓方案。公司希望在年底前在各地区均形成分级的“三足鼎立”的市场格局，以确保销售的持续增长。

针对每一个重点市场，应构建以当地的主要竞争对手的大用户或代言人，当地的老用户，修理厂、配件店为主的“三足鼎立”的市场支持体系(即渠道)，为此也应选定相应的开发对象及制定开发方案、确定销售目标。

四、关注用户群体的开发

用户因地域、亲属关系、生意联系、挖机品牌而自然形成的用户群体是工程机械营销中最诱人的蛋糕，在日常拜访中高度重视和了解各类用户群体，对群体内的用户一定要在最短的时间内全面见面拜访，力争深入了解和熟悉。面对群体老大或很有影响力的人物应长期相处，切忌直接推销，应先获得其好感和初步认可，其主要目的要放在其帮忙介绍购机信息上。对群体中有一定影响力的用户购机信息要高度重视，及时上报，利用一切资源全力拿下。一但有所突破应当及时扩大战果。

五、在适当的时候开展促销、展示会

充分利用好产品展示会，产品展示会是公司对当地市场最有效的支持和投资，是公司对当地用户集中、全面的展示和介绍品牌及产品，突破和巩固当地市场的最有效的手段。一场成功的展会往往是打开和巩固一个市场的关键!

六、要让一线的销售人员树立良好的职业心态

a.业务人员要注意形象、言表、态度、礼节，注意当地风俗习惯

b.市场开发要扑进去，到忘我境界

c.强调市场开拓方案制定，避免盲目、混乱的追逐信息式的销售

d.产品宣传要统一口径，系统介绍e.平常心对个单，提高对客户的驾驭能力

e.强化团队意识，扩大信息交流，要学会启动和利用各种资源

f.要机灵，对用户需求及各种突发事件要准确把握

g.厉行节约，提高实效

机会可遇不可求，在整个行业开始大洗牌的同时我们一定要抓住这次机会，打破市场格局，迅速占领市场。以完成下半年的销售目标，同时也为明年的市场打下坚实的基础。

本人在20xx上半年，业绩不是太理想，当然这其中肯定有许多不足和需要改进、完善的地方。下半年，我将一如既往地按照公司的要求，在上半年的工作基础上，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作”的指导思想，发扬井冈山创业精神，确立工作目标，全面开展下半年的工作。现制定工作划如下:

一、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。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品。

三、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，把学业务与交流技能相结合。

四、下半年对自己有以下要求

1、每周要拜服4个以上的新客户，还要有1到2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，再做好准备工作才有可能与这个客户合作。

4、对自己严格要求，学习亮剑精神，工作扎实细致，要不断加强业务方面的学习，多看书及相关产品知识，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。

5、对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

6、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

7、为了下半年的销售任务每月我要努力完成x万到x万元的任务额，为公司创造利润。

以上就是我下半年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

一、指导思想

(1)面向全体学生，实施素质教育，以培养学生的创新精神和实践能力为重点，为学生全面发展奠定基础，切实提高中学德育工作和课程的针对性和实效性。

(2)结合高中思想政治新课程标准，明确所教年级的教学目标的要求，从整体上确定与把握教学内容，以新课程标准为教学依据，结合当前教学改革的新形势，学习和实践新的教学理念，探索以学生为主体的新的教学模式。

(3)认真做好高考备课的工作,取得高考的丰收。

二、教学目标

通过《思想政治》的教学和复习，使学生进一步巩固对马克思经济、政治、哲学和文化等一些基本理论知识的了解，使学生能够说明常见的经济和政治现象，学会运用相关原理分析问题的能力,学会理论联系实际的分析能力,提高学生对知识的理解和运用能力,加强学生的高考应试能力。

三、教学要求

1.学习《课程标准》，并且结合《课程标准》中的识记、理解、运用的不同层次的基本要求，准确地贯彻在教学过程中，落实教学内容，把握教材的特点。

2.要充分利用有限课时，努力提高课堂效率。重点突出，难点讲透。要积极创造条件，充分运用各种形象、直观和现代化教学手段进行教学，以期获得更好的教学效果。根据教学内容和学生思想实际，充分利用各种丰富的教育资源开展教学活动。

3.认真贯彻理论联系实际的原则。将教材中的基本知识、现实生活中的实际问题、学生思想认识的问题有机结合起来，做到科学性和思想性统一，培养学生运用所学理论观察分析实际问题的能力。

4.加强学习，更新教育观念，转变教学行为和学生的学习方式，积极有效地探索和实施研究性学习，充分调动学生学习的积极性、自主性。重视对学生学习过程的指导，引导学生通过自己的研究和思考获得结论。同时做好后进生的较换工作。

5.在认真学习、备课、讲课的基础上，积极参加市和县里及校内的有关教研活动，互相学习，有意识地捕捉教学和教育的信息，更新教育、教学理念，提高自身的素质，以适应教学改革的新要求。

四、教学活动设计

1.同组指导教师的教学意见

2.师生交流会

3.研究教学实践课

4.参观示范课、讲座、集体备课

5.新高考教育的研究

五、本学年教学工作要点

1、认真研读新考纲，明确考点，把屋考试方向。

认真研究考纲规定考试的性质，内容，形式及试卷结构，考查的知识范围，考试的基本型及要求;分析考点，明确每个考点的本质，了解考点的内涵和外延，明确复习的方向，提高复习的针对性和实效性。

2、以教材为本，夯实基础，构建网络。

首先，立足教材，认真梳理知识，狠抓基础知识的掌握。以本为本，坚决、踏实地抓好学生对课本基础知识的掌握。每节课利用10分钟来考查学生对课本基础知识的掌握情况，以问答题的形式来进行考查，考不好的同学必须在限定的时间内去掌握。

其次，要构建知识网络。复习时注重知识体系的构建，重视网络化复习，注重学科内经济常识、哲学常识、政治常识的联系和综合。网络化复习从纵横两角度双向展开。

3、关注热点，联系实际，提高能力。

复习基础知识的同时，有意识的引导学生关注社会政治、经济、文化生活，特别是社会生活中的热点、重点问题。弄清来龙去脉，了解产生的原因，分析如何发展，注意解决对策，并学会用所学的知识进行分析。

4、强化训练，精选试题，提高水平。

在高考的最后阶段的复习过程中，结合近几年来文综测试反映较好的试题，进行思维过程的训练，熟悉高考文综试题的命题思路，领悟试题的设计立意、设问角度、答案组织等关键环节。通过练习查漏补缺，掌握答题规律、技巧，提高应试能力。每次的习题要经过筛选，练习要练，也要讲评，而且要讲得精，评得透，做到举一反三。

5、加强对学生答题的训练，提高应试水平。

在练习的过程中，要注意答题技巧，答题规律的把握，同时要训练学生答题的格式，书写，答主观题要做到术语化、要点化、段落化、序号化，以增加非智力因素得分。

一、指导思想：

以学校本学年工作计划为指导，全面推进高中新课程改革，改变教学观念，改进教学方法，提高教学质量为目标，以高中新课程实施为中心，转化教学理念，苦练教学内功，优化教学手段，探索实践语文教学的新方法，实现教学质量的全面提高。

二、学情分析：

1、教材教学：高二阶段是高中阶段比较关键的一年，从教材上来看，难度较高一有了很大的提升，如阅读教学上对学生的要求已由一般的阅读理解上升到品味鉴赏，还新增了诗词、小说等阅读单元。写作上则要求学生较好掌握议论文的写作和应对话题作文的能力。

2、学生分析：学生在高一阶段的语文学习还处在比较被动的状态下，对语文的学习兴趣欠佳。语文基础知识薄弱，课外迁移不够，阅读和写作能力还有待加强。

三、工作重点：

1、提高备课质量，继续学习新大纲，钻研新教材，探索新教法，体现知识和能力要求，充分发挥教师的个性和优势，提升学生的语文素养。

2、加强对学生语文学习习惯的培养，加强常规工作的落实和检查，并有阶段性检查小结和整改措施。

3、以“阅读”和“写作”教学为抓手，带动其它方面的教学工作。

4、强化语文知识的积累，包括名言诗句、文学常识、文化常识、成语等。

5、运用各种方法，提高学生课外阅读的兴趣和能力，拓展学生语文学习空间。

四、具体措施

1、精讲实练，努力创设探究式能力课型。

每个单元精讲1—2篇“讲读课”，以“课”为例，举一反三，侧重能力的全程培养，突出以学生为中心的思想，努力改变教师教学方式，从而促进学生的学习方式转变，以达“教，为了不教”之目的。“自读课”必以学生自学为主，强调自学课型的内在特点和学法指导，不可将“自读”与“教读”两课型作简单化 “一刀切”的办法处理。

2、取舍有度，重视文言文阅读能力培养。

本学期教学任务重，有些课文根本来不及上，因而要有取舍。学习重点还是应放在文言文教学上。主要以积累文言知识为主，进而增强学生文化功底。要特别注意培养学生文言文阅读兴趣，抓好诵读和默写指导，并适当为其补充有关文言知识，增强学生的文化底蕴。

3、阅读积累，积淀学生的语文素养。

发挥学生的主动性，充分利用学生的课余时间指导学生进行课外阅读，要提出具体的阅读意见，做到有计划、有措施、有效果，不搞形式，不走过场。或摘抄或点评或讲座或串讲，因“班”施教，因“人”制宜，将课外阅读教学落实到实处。

4、写作实践活动也纳入正常的语文课堂教学工作之中。

让学生在老师的引导下开展活动，要求学生定时定量完成写作任务。此外，在常规课堂教学中不可忽视学生的“动脑、动口、动手”等语文实践性能力的培养。

4、加强对学生的个别辅导，利用好早读课、课间和夜自修时间，加强学生自查、自我管理。作业精选精批，及时校对讲解，表扬优秀，鼓励后进。

5、把握好教材的深度与难度，注重学生活动能力培养，尽量利用教材作例子，教会学生能力迁移。同时扎实抓好语文基础知识的积累。立足高考，打好基础。

6、加强对高考信息的研究。认真研究了新课改高考试题，制定了有效的措施，确保在进行常规教学的同时，注入高考的知识。

7、强化教学科研意识，提高科研能力，积极撰写各级各类论文。

8、开展了丰富多彩的语文课外活动。

9、认真组织好单元考、模块考试、期末考试的复习工作，力保在每次考试中取得好成绩。

10、加强与外界交流，及时了解教学、考试的最新信息。

一、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，为患者提供优质、安全有序的护理服务

1、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。

2、强化安全意识：发现工作中的不安全因素时要及时提醒，严格执行“四不放过”。

3、加强重点时段的管理：如夜班、中班、节假日等，实行弹性排班制，合理搭配老、中、青值班人员，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

4、分层管理：按主管护师——护师——护士——新护士（1年以内）——实习护士，对她们进行分层管理，加强新护士的培训学习教育，提高他们的专业能力。

5、完善护理文件记录，减少安全隐患：规范护理文件记录，认真执行护理记录中“十字原则”，即客观、真实、准确、及时、完整。

6、加强护理人员自身职业防护：组织全科护士学习相关知识，制定职业暴露报告制度、职业暴露防范措施及职业暴露后具体的处理措施和程序。

7、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、以病人为中心，提倡文明优质服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷

1、确保、完善便民措施，管理责任到人，发现问题及时处理。

2、加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念。继续落实护士行为规范，在日常工作中落实护士文明用语，提高健康教育质量。

3、认真执行临床处置前后的告知程序，尊重患者的知情权，解除患者的顾虑。

4、每月召开工休座谈会，发放病人满意度调查表，对服务质量高的护士给予表扬鼓励，对服务质量差的护士给予批评教育。

三、定期与不定期护理质量检查，保持护理质量持续改进

1、充分发挥护理质量控制小组的作用，每周进行质量检查，以便及时发现问题，及时纠正、处理。

2、不断修改完善各种护理质量标准，并组织学习，按标准实施各项护理工作。

3、护士长定期与不定期进行质量检查，不足之处进行原因分析并及时整改，强化护理人员的服务意识、质量意识。

4、定期对质控小组、护士长质量检查、护理部质量检查反馈进行综合分析，查找原因，制定切实可行的整改措施，并检查整改落实情况。

四、加强院内感染管理

1、严格执行院内感染管理领导小组制定的消毒隔离制度。

2、规范一次性用品及后及时毁形、浸泡集中处理，并定期检查督促，对各消毒液浓度定期测试检查并登记。

3、增加“总务班”，专门负责本科室各类物品、仪器等的清洁、清毒、保养等。

五、严格落实三基三严培训，加强教学、进修、继续教育工作，提高护理人员业务素质

1、对各级护理人员按三基三严培训计划进行培训，每月组织理论考试和技术操作考核。按主管护师（或年龄45岁以上）——护师（或年龄35岁以上）——护士——新护士（1年以内）——实习护士，对她们进行分层培训学习管理，

2、护理查房时提问护士，内容为基础理论知识、专科理论知识、院内感染知识等。

3、经常复习护理紧急风险预案知识，每季度进行急救技术演练，熟练掌握急救器材及仪器的使用，提高护士应急能力。

4、通过科室推荐、护理部考核进行综合评价，选拔护理骨干人员，定期培训学习，安排护理讲课任务，建立以护理部——护士长——护理骨干——新护士的分级护理教学管理网络。

20xx下半年，手术室护理工作将紧紧围绕“以人为本、以病人为中心”的主题，特制定20xx下半年手术室护士长工作计划。计划如下：

一、加强护士在职教育，提高护理人员的综合素质

（一）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。

（二）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。

（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。

二、深化亲情服务，提高服务质量

(一)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。

(二)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。

三、做好教学工作

(一)做好临床实习带教工作，加强实习生管理，组织科室带教小组，专人带教。

(二)制定带教计划，定期进行小讲课，组织教学查房技能培训并做好记录。

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

一、护士在职教育，护理人员的综合素质

（一）按护士规范化培训及护士在职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、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，护理部上半年以强化基础护理知识为主，考核次数，直至达标。

2、技能考核：属于规范化培训的护士，在年内16项技能达标，考核要求在工作中抽考。层次的护士个人工作计划安排操作考试一次，理论考试二次。

3、强化知识的学习，组织一次规章制度的考核，理论考试与临床应用相，检查遵章守规的情况医学|教育|网搜集整理。

（二）人文知识的学习，护士的整体素养

1、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，达成共识后在全院范围内提升素养活动，制定训练方案及的实施计划。

安排全院性的讲座和派出去、请进来的学习护士社交礼仪及职业服务礼仪医学|教育|网搜集整理。

护士礼仪竞赛活动，“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。

（三）更新专业理论知识，专科护理技术。护理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，如遇新技术项目及特殊疑难病种，可请医生授课、检索文献资料、护理部组织护理查房及护理会诊等更新知识和技能，有计划的选送护士外出进修、学习，学术。

二、护理管理，护士长管理

（一）举办一期院内护士长管理x，主要是更新管理理念、管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，护理工作展望护士长感情沟通交流等。

（二）护士长管理考核，月考评与年终考评相，科室护理质量与护士长考评挂钩等管理指标。

（三）护士长间及科室间的学习交流，每季组织护理质量交叉大检查，并护士长工作经验交流会，借鉴护理管理。

三、护理质量过程控制，护理工作安全

（一）护理质量二级管理体系，是需开发护士长问题，解决问题的能力，又要科室质控的质管作用，各自的质控点，全员质量管理的意识，护理质量。

（二）检查、考评、反馈制度，设立可追溯机制，护理部人员经常各科室检查、督促、考评。考评以现场考评护士及查看病人、查看记录、医生意见，护理工作中的问题，整改措施。

一、加强护士在职教育，提高护理人员的综合素质

(一)、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。

(二)、加强人文知识的学习，提高护士的整体素养

1、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。

2、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。

3、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。

(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。

二、加强护理管理，提高护士长管理水平

(一)、举办一期院内护士长管理学习班，主要是更新管理理念、管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,护理工作展望以及护士长感情沟通交流等.

(二)、加强护士长目标管理考核,月考评与年终考评相结合,科室护理质量与护士长考评挂钩等管理指标。

(三)、促进护士长间及科室间的学习交流，每季组织护理质量交叉大检查，并召开护士长工作经验交流会，借鉴提高护理管理水平。

三、加强护理质量过程控制，确保护理工作安全、有效

(一)、继续实行护理质量二级管理体系，尤其是需开发提高护士长发现问题，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。

周一、随同科主任或主治医师查房，了解孕产妇及患者的诊断、治疗、思想、护理情况，以便了解对护理工作的要求及意见，审查出院病历及护理文书质量，

周二、亲自或指导护士检查治疗室、人流室、产房、洗婴室、仓库的药品、器械、敷料、被服等保管使用消毒情况，做到物品定位、定量、定期消毒，器械性能良好，进行护理查房和护理业务学习。

周三、跟班工作，深入检查了解护理人员的技术操作和临床护理，组织全科护士对危重病人进行基础护理和卫生整顿。整理出院病历归档。

周四、领取备用物品。参加院周会。检查住院病人收费情况。

周五、与科主任总查对医嘱，传达院周会，与科主任总结本周工作情况，检查护理员工作，并进行检查评比、排班，计划下周工作。

精选阅读

为了更好的实现医院工作目标，我们需要作护士长下半年的工作计划了。工作计划在我们的工作生活中是相当重要，可以帮助我们在项目推进过程中更好的进行沟通交流，尽快达成目标。那么如何写一份护士长工作计划呢？下面的内容是工作总结之家小编为大家整理的医院护士长下半年工作计划模板，欢迎您阅读和收藏，并分享给身边的朋友！

为认真贯彻落实2024下半年医院工作重点，围绕“以病人为中心，以质量为核心”，全面实施iso9001-2024质量管理标准，不断加强护理工作的科学化、标准化管理，促进护理质量全面提高，实现“为手术病人提供优质安全的护理、精益求精地配合手术”这一服务目标，根据护理部有关精神，结合我科实际情况，制定手术室护士长护理管理目标及计划如下：

一、更新护理管理和服务理念，提高护理质量

做到以人为本，注重人性化服务，深入开展好“病人满意在科室”的活动。严格执行保护性医疗制度，随时为病人着想，对病人的病情、手术效果、手术并发症等，术中不予议论。切实转变服务理念和工作模式，保证以护理工作状态为病人服务，满足病人一切合理的需求，为病人创造温馨舒适的手术环境，达到病人对护理工作满意度≥95%。工作中注重加强与医生的沟通，收集病人信息，取得理解、信任和支持，不断提高内部服务质量，以便更好的配合手术，达到临床医生对手术室护理工作满意度≥98%。

二、加强护理质量安全管理，保证年事故发生率为零

制定严格的科室规章制度，定期组织差错事故讨论分析，针对反复出现的问题提出整改意见，杜绝差错事故的发生。利用晨会、护理业务学习等多种形式增强护士的服务意识，做到主动服务，热情接待，细心介绍。各项护理治疗操作要与病人打招呼，采用鼓励性语言，动作轻柔，使患者感觉到亲人般的温暖。

三、严格遵守《医院感染管理规范》，认真执行《消毒隔离制度》

进一步完善各班工作制度，严格控制人员流动。严格执行无菌操作技术，对违反无菌原则的人和事给予及时纠正，防止院内感染，做到一人一针一管执行率100%，无菌切口感染率≤0.5%，常规器械消毒灭菌合格率100%。

四、做好急救药械的管理工作，保证急救药械完好率100%

每班交接时认真核对，做到完好备用，帐物相符。加强护理人员急救知识、抢救工作程序、抢救药品、抢救仪器的使用等内容的培训，达到人人熟练掌握和应用。接到急救病人通知，能在最短的时间内迅速开始手术抢救，并且能敏捷、灵活、熟练地配合抢救工作。

五、按护理文书要求书写，做好护理工作

根据《xx省医疗护理文书书写规范》的要求，加强护理文书的书写管理，做到书写认真、及时、规范，与实际护理过程相符，护理文书书写合格率≥95%

六、加强护理人员的在职培训力度，不断提高业务技术水平

护理人员三基水平平均≥75分；护理技术操作合格率≥95%；支持护理人员参加继续教育学习和培训，继续教育学分每人每年≥25分。鼓励护理人员参加自学、函授及各种学习班、研讨会，使护理人员及时掌握护理工作发展的新动态和护理相关的医学`教育网`搜集`整理新理论、新技术，不断提高护理人员的业务水平，更好的配合手术科室开展新业务、新技术。鼓励广大护理人员积极撰写论文，争取全科在市级以上刊物发表或交流论文≥4篇。按照护理培训计划安排人员外出进修学习，提高专科护理水平，以此带动全科人员的技术水平。

七、严格按照收费标准收费，做到应收则收，应收不漏

遇有疑问及纠纷及时核查处理。定期对科室医疗和办公用品进行清点领取，减少浪费及损耗。专人负责医疗设备的保养，做到对仪器设备性能及使用状况心中有数，保证临床正常运转。

八、建立完善的护理质量监控体系

科室质控小组加大自查力度，发现问题及时改进；定期查找护理隐患并进行分析反馈，使各项工作程序化、规范化。通过统计手术台次、满意度调查、有无差错疏忽及投诉、检查卫生区等指标，完善和促进护理工作，不断提高手术室护理质量。

九、加强临床教学管理，做好带教工作

根据实习大纲要求制定带教计划并安排专人带教，根据临床带教经验不断改进带教方法，加强带教老师教学能力的培养和提高，认真落实好“360工程”，圆满完成带教工作。

十、做好病房楼搬迁的准备工作

认真贯彻实施iso质量管理标准，加强本科护理质量控制，进一步规范护理工作流程，按时进行量化考核与质量分析，各项质控指标达到iso质量目标要求。组织学习层流洁净手术室的相关知识，为病房楼搬迁做好一切准备工作。

我科全体护理人员将在医院和护理部的领导下，与临床医生密切配合，保障医疗安全，改善服务态度，提高护理质量，保障各项质控指标达到iso质量目标要求，创造良好的社会效益和经济效益。

20xx下半年，手术室护理工作将紧紧围绕“以人为本、以病人为中心”的主题，特制定20xx下半年手术室护士长工作计划。计划如下：

一、加强护士在职教育，提高护理人员的综合素质

（一）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。

（二）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。

（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。

二、深化亲情服务，提高服务质量

(一)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。

(二)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。

三、做好教学工作

(一)做好临床实习带教工作，加强实习生管理，组织科室带教小组，专人带教。

(二)制定带教计划，定期进行小讲课，组织教学查房技能培训并做好记录。

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

1、建立完善护理岗位管理制度，提升护理科学化管理水平。

根据卫生部《关于实施医院护士岗位管理的指导意见》的要求。

（1）深化护理模式改革，加强服务内涵建设。推行职责制整体护理工作模式，切实履行好对患者的专业照顾、病情观察、治疗处置、心理支持、沟通和健康指导等护理职责。在门（急）诊、手术室等非住院部门也体现护理服务的人性化、专业化和规范化，探索优质护理的实践形式，突出岗位特色，在全院各部门营造优质护理服务的氛围。

（2）创新管理机制改革，促进管理本事提升。配合医院相关部门，以护士岗位管理为切入点，推动护理管理的机制创新。一是，建立竞争性的用人机制。这是确保护士队伍稳定发展的根本保障。进取推进医院人事制度改革，破除身份界限，坚持按需设岗、按岗聘用、竞聘上岗，逐步建立能上能下、能进能出的用人机制。二是，建立科学性的考核机制。这是引导护士队伍健康发展的关键环节。三是，建立激励性的分配机制。这是调动护士进取性的重要举措。要根据护士的临床实际表现和工作业绩，把考核结果与个人收入挂钩，向临床一线护士、骨干护士倾斜。加大绩效工资比例，拉开收入差距，构成有激励、有约束的内部竞争机制。

2、加强护士在职教育，提高护理人员的综合素质

（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。重点加强对新入院护士、低年资护士的考核，强化她们的学习意识，直至达标。

（2）加强专科技能的培训：制定出专科理论与技能的培训与考核计划，组织考核，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景。

（5）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，可经过请医生授课、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。

3、加强护理管理，提高护士长管理水平

（1）举办院内护士长管理学习班，主要是更新管理理念、管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，护理工作展望以及护士长感情沟通交流等。

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

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

4、加强护理质量过程控制，确保护理工作安全、有效

（1）继续实行护理质量二级管理体系，提高护士长发现问题，解决问题的本事，同时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各科室检查、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）加强护理不良事件管理。定期分析和研究护理安全工作状况，提出改善意见。对己发生的护理不良事件要认真做好调查、及时上报，组织讨论，并提来源理意见及有针对性的改善措施。

（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查摆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，提出防范与改善措施。对同样问题反复出现的科室及个人，追究护士长管理及个人的有关职责。

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，明确带教教师的安全管理职责，杜绝严重差错及事故的发生。

3、强化护士长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，坚持设备的完好。

5、深化亲情服务，提高服务质量

（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，护理部经过了解回访卡意见、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，及时的提出改善措施，同时对护士工作给予激励，调动她们的工作进取性。

6、做好教学、科研工作

（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）各科护士长为总带教教师，重视带教工作，经常检查带教教师的带教态度、职责心及业务水平，安排小讲课，了解实习计划的完成情景，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教师评选活动。

（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。

作为一名护理工作管理者，以谦和的态度对待病人，努力为每一位病人减少每一分的痛苦是我们的使命，用这样的信念在这两年的护理工作中我部得到了病人的认可和领导的赞同。担任内五科护士长的时间里，深刻体会了神经内科的护理工作的艰辛与繁琐，人们常说的“三分治疗，七分护理”，也在内五科得到十分的体现，在20xx下半年里，内五科护理部坚持把“以“病人为中心”的护理理念融入更多实际具体的工作细节。在管理形式上追求“以病人需求为服务导向”，同时将工作重心放在加强护士的专业培训，加强护理管理，加强基础护理，提高服务质量，开展优质护理服务上，现将20xx下半年工作计划做如下概括：

一、加强护士在职教育，提高护理人员的专业素质

强化相关专业知识的学习掌握，每月定期组织护士授课，实行轮流主讲，进行规章制度及神经内科专业培训。如遇特殊疑难情况，可通过请科主任，医生授课等多种形式更新知识和技能。互相学习促进，开展护理病例讨论，并详细记录。随着护理水平与医疗技术发展不平衡的现状，有计划的选送部分护士外出学习，提高护理人员的素质，优化护理队伍。不断的更新护理知识。

二、转变护理观念，提高服务质量

继续加强医德医风建设，增强工作责任心。加强培养护理人员树立“以病人为中心”的观念，把病人的呼声作为第一信号，把病人的需要作为第一需要，把病人的利益作为第一考虑，把病人的满意作为第一标准。对病区患者实施全身心、全方位、全过程、多渠道的系统护理。

加强安全管理的责任，杜绝严重差错及事故的发生。在安全的基础上提高我们的护理质量。深化亲情服务，提高服务质量。提高护患沟通技能。提倡微笑服务，培养护士树立良好的职业形象。同时向兄弟科室学习和借鉴，开展“优质护理服务”，全面加强临床护理工作，强化基础护理，改善护理服务，为护理学科的发展探索新的方法和途经，真正把“以病人为中心”的服务理念落到实处。

三、护理安全是护理管理的重点

安全工作长抓不懈护理人员的环节监控：对新调入护士以及有思想情绪的护士加强管理，做到重点交待、重点跟班。切实做好护理安全管理工作，减少医疗纠纷和医疗事故隐患及患者的不良投诉，保障病人就医安全。病人的环节监控：新入院、新转入、急危重病人、卧床病人，有发生医疗纠纷潜在危险的病人要重点督促检查和监控。虽然是日常护理工作，但是如果发生问题，都会危及到患者的生命，作为护理管理中监控的重点，不定期的进行护理安全隐患检查，发现问题，解决问题，并从自身及科室的角度进行分析，分析事故发生的.原因，吸取深刻的教训，提出防范与改进措施。

四、合理利用科室人力资源

内五科护士的人员少，护理工作繁重，根据科室病人情况和护理工作量合理分配人力资源，合理排班，弹性排班，增加高峰期上班人数，全科护理人员做到工作需要时，随叫随到，以达到保质保量为病人提供满意的护理服务。

20xx下半年现代康复治疗项目9项纳入基本医保，是为康复医学发展的时机，加之我院各级领导对康复医学科大力支持，科主任的管理果决有序，又恰逢我院“二甲”复审，对康复医学科的硬件装备，人员配备，管理、教学和医疗质量安全保障，均提出较高要求。为此，更鞭策我们在科室建设、诊治水平、医德医风、科研创新、人员配备、硬件设施上不断发展，现制定20xx下半年度工作计划如下：

一、科室建设及人员梯队

在科室管理方面，继续以互利双赢为目的，以优质服务为宗旨，以奖惩分明为准绳，以团结和谐为目标，运用新型管理模式运转康复科。不断扩大病源，提高疗效及满意率。为配合医院扩建要求，两年后科室发展计划为充实5个门诊部门（物理疗法部、作业疗法部、言语治疗部、传统康复部、假肢矫形器部）；成立康复医学科病房。为逐渐实现扩建计划，需要采取积极有效的措施，对学术与技术带头人及后备人才的政治思想、业务能力和学术水平进行重点培养。根据康复专业实际情况，需要引进本科以上康复专业治疗师1～2名，能制作假肢矫形器者优先。整体素质尚需提高，康复医师因多系其他专业转行而来，需进一步到国内高水平康复中心进修深造，鼓励支持年轻医师、治疗师报考研究生；护理人员科研意识和能力尚需强化和提高。保持知识、学历、职称与年龄结构合理的人才梯队。

二、医德医风教育，提高医疗工作质量，确保医疗安全

积极参加义诊及各种精神文明建设活动，每月第一个星期六利用科会时间认真学习贯彻相关法律法规。提高医务人员职业道德水平，体现出教学医院水平。有健全的质量管理小组，不定期抽查，每月召开质量管理控制会议一次。设立质控点，针灸、局部封闭等有创操作，严格消毒，避免感染；与患者皮肤直接接触的衬垫等物品及时清洗、消毒；手法治疗动作规范，定期培训；我科会诊患者较多，严格执行由分诊护士及时通知负责医生，正常会诊24小时内完成，急会诊10分钟到达；我科器械较多，出现故障及时报修，每周由专人负责检查，排除隐患，贵重器械专人保管并设使用维修登记本；节假日为保证患者连续治疗，安排轮流值班，更应提高责任心；继续保持完善“和谐医患关系”建设，康复医学科的物理治疗、作业治疗、传统康复等多为一对一治疗，与患者接触多、时间长，尤其要求服务意识和质量继续加强。

三、坚持三基训练，不断更新知识

为提高全科的医疗技术水平，认真组织科内人员的业务学习，科室每周一次组织讲座、讨论，了解康复领域治疗新进展，反复学习《康复医学与物理诊疗规范》，或通过病例分析等多种形式，提高医疗服务水平；新教师授课前开展试讲，讨论课件制作及授课语言、内容；定期为下级医生、实习生讲课，加强管理，讲解语言要规范，动作要娴熟；教学、治疗同时要观察病人反应，随时评估，预防特殊病人如截瘫、长期卧床患者出现体位性低血压致休克，颅脑外伤等患者训练中避免情绪激动、劳累诱发癫痫等，制定应急预案并熟悉急救处理流程。

四、鼓励进行新技术、新项目科研立项及论文发表鼓励对适合临床推广的新项目的开展。

康复治疗范围拓展，开展特色康复项目，如：智能障碍患者的康复治疗，重症监护病房床旁康复项目，想象运动疗法等。要求中职以上，每年发表1篇核心期刊论文。初职每人每年发表综述或论文一篇。研究方面需要做大量工作，争取多发表高水平论文，积极申报科研奖。

为了贯彻医院的要求，就需要我们对护士长下半年的工作进行规划， 写工作计划对于我们来说至关重要，制定时一定要有谨慎的逻辑，严密的科学性和方案可实施性。所以护士长工作计划主要是写哪些内容呢？急您所急，工作总结之家小编为朋友们了收集和编辑了“优秀护士长下半年的工作计划”，供您参考，希望能够帮助到大家。

为认真贯彻落实2024年医院工作重点，围绕“以病人为中心，以质量为核心”，全面实施iso9001-2024质量管理标准，不断加强护理工作的科学化、标准化管理，促进护理质量全面提高，实现“为手术病人提供优质安全的护理、精益求精地配合手术”这一服务目标，根据护理部有关精神，结合我科实际情况，制定手术室护士长护理管理目标及计划如下：

一、更新护理管理和服务理念，提高护理质量

做到以人为本，注重人性化服务，深入开展好“病人满意在科室”的活动。严格执行保护性医疗制度，随时为病人着想，对病人的病情、手术效果、手术并发症等，术中不予议论。切实转变服务理念和工作模式，保证以护理工作状态为病人服务，满足病人一切合理的需求，为病人创造温馨舒适的手术环境，达到病人对护理工作满意度≥95%。工作中注重加强与医生的沟通，收集病人信息，取得理解、信任和支持，不断提高内部服务质量，以便更好的配合手术，达到临床医生对手术室护理工作满意度≥98%。

二、加强护理质量安全管理，保证年事故发生率为零

制定严格的科室规章制度，定期组织差错事故讨论分析，针对反复出现的问题提出整改意见，杜绝差错事故的发生。利用晨会、护理业务学习等多种形式增强护士的服务意识，做到主动服务，热情接待，细心介绍。各项护理治疗操作要与病人打招呼，采用鼓励性语言，动作轻柔，使患者感觉到亲人般的温暖。

三、严格遵守《医院感染管理规范》，认真执行《消毒隔离制度》

进一步完善各班工作制度，严格控制人员流动。严格执行无菌操作技术，对违反无菌原则的人和事给予及时纠正，防止院内感染，做到一人一针一管执行率100%，无菌切口感染率≤0.5%，常规器械消毒灭菌合格率100%。

四、做好急救药械的管理工作，保证急救药械完好率100%

每班交接时认真核对，做到完好备用，帐物相符。加强护理人员急救知识、抢救工作程序、抢救药品、抢救仪器的使用等内容的培训，达到人人熟练掌握和应用。接到急救病人通知，能在最短的时间内迅速开始手术抢救，并且能敏捷、灵活、熟练地配合抢救工作。

五、按护理文书要求书写，做好护理工作

根据《xx省医疗护理文书书写规范》的要求，加强护理文书的书写管理，做到书写认真、及时、规范，与实际护理过程相符，护理文书书写合格率≥95%

六、加强护理人员的在职培训力度，不断提高业务技术水平

护理人员三基水平平均≥75分；护理技术操作合格率≥95%；支持护理人员参加继续教育学习和培训，继续教育学分每人每年≥25分。鼓励护理人员参加自学、函授及各种学习班、研讨会，使护理人员及时掌握护理工作发展的新动态和护理相关的医学`教育网`搜集`整理新理论、新技术，不断提高护理人员的业务水平，更好的配合手术科室开展新业务、新技术。鼓励广大护理人员积极撰写论文，争取全科在市级以上刊物发表或交流论文≥4篇。按照护理培训计划安排人员外出进修学习，提高专科护理水平，以此带动全科人员的技术水平。

七、严格按照收费标准收费，做到应收则收，应收不漏

遇有疑问及纠纷及时核查处理。定期对科室医疗和办公用品进行清点领取，减少浪费及损耗。专人负责医疗设备的保养，做到对仪器设备性能及使用状况心中有数，保证临床正常运转。

八、建立完善的护理质量监控体系

科室质控小组加大自查力度，发现问题及时改进；定期查找护理隐患并进行分析反馈，使各项工作程序化、规范化。通过统计手术台次、满意度调查、有无差错疏忽及投诉、检查卫生区等指标，完善和促进护理工作，不断提高手术室护理质量。

九、加强临床教学管理，做好带教工作

根据实习大纲要求制定带教计划并安排专人带教，根据临床带教经验不断改进带教方法，加强带教老师教学能力的培养和提高，认真落实好“360工程”，圆满完成带教工作。

十、做好病房楼搬迁的准备工作

认真贯彻实施iso质量管理标准，加强本科护理质量控制，进一步规范护理工作流程，按时进行量化考核与质量分析，各项质控指标达到iso质量目标要求。组织学习层流洁净手术室的相关知识，为病房楼搬迁做好一切准备工作。

我科全体护理人员将在医院和护理部的领导下，与临床医生密切配合，保障医疗安全，改善服务态度，提高护理质量，保障各项质控指标达到iso质量目标要求，创造良好的社会效益和经济效益。

为加快护理队伍建设，促进护理人员更好更快的成长，满足临床护理工作的需求，根据三级医院复评标准，结合我院实际情况，特制定培训方案，具体内容如下：

一、组织架构：

（一）培训工作领导小组：

组长：林敏

副组长：王晓凤

成员：程友桂 刘云 孙开婷 苏兰芳

（二）培训技术指导小组

组长：王晓凤

副组长：孙开婷 苏兰芳

成员：张丽君 曹树红 程 娟 熊 瑶 陈 潇 耿建华 贾成玲 王 伟 王红霞 张奎芳 夏锦锦 周立兰 王艳萍 吴晓晶 徐 芹 陈红霞 徐书玉 曹 静 吴晓静 蒋会琴 李桂香 赵莹莹 董红娣

二、培训对象：

全体护理人员

三、培训目标：

（一）n1级护士（护士）

1.强化基本理论、基本知识和基本技能

2.基本掌握规章制度、核心制度、工作职责、工作流程。

3.掌握常见仪器操作规范。

4.掌握患者十大安全目标。

5.培养护理人员应具备的基本素质，尽快适应临床护理工作。

（二）n2级护士 （护师）

1.具有较坚实的护理基础理论及熟练的护理技能。

2.熟悉专科护理常规及护理技术（如：心电监护仪、除颤器、人工呼吸机、输液

泵等）操作方法。

3.熟悉重危病人的观察方法，并掌握急救技能，能独立负责重病人的护理。

4.掌握本专业新知识、新技术，能运用护理理论、技术和护理程序，对病人进行责任制整体护理。

5.具有临床带教能力，能担任进修护士和临床护生的带教工作，能积极撰写护理论文，至少每三年在省级期刊上发表专业论文一篇。

（三）n3级护士（主管护师）

1.熟练灵活运用专科护理常规及技术。

2.能解决本科护士业务上的疑难问题，指导重危、疑难病人护理措施的实施，不断更新知识，在病房管理、教学、科研中发挥骨干作用。

3.对临床问题有一定的预见性并加以防范，对特殊情况能采取应急措施。

4.具有课堂教学、临床带教能力，能组织本专科护理会诊、护理查房，参加全院护理会诊。

（四）n4级护士（副主任护师、主任护师）

1.在护理部领导下，能够负责指导本科护理、科研、教学工作。

2.指导本科疑难病人护理 的实施、组织指导疑难病例的护理会诊及危重病人的抢救。

3.组织本科护理学术讲座、护理查房、护理病例讨论，指导下级护师的查房、病例讨论。

4.了解国内外本科护理的发展动态，引进先进的技术用于临床实践。

5.参加护理部组织的护生授课，负责本科临床带教工作。

6.撰写护理论文，至少每两年在省级期刊上发表专业论文一篇。具备临床科研能力，至少每5年完成一项护理科研。

（五）护士长

1.合理排班，人力资源管理满足临床工作需求。

2.分级护理符合《综合医院分级护理指导原则》，病区有符合医院实际的分级护理制度。

3.开展“以病人为中心”的责任制整体护理工作模式。

4.重症护理措施落实到位。

5.各项管理符合要求，护理质量控制有实效，体现 pdca管理模式。

1、进一步深化整体护理理念，在管理形式上追求“以病人需求为服务导向”，在业务上注重知识更新积极吸纳多学科知识，在队伍建设上强调知法、守法、文明规范服务和为病人营造良好的修养环境，逐步把护理人员培训成为病人健康的管理者、教育者、照料者和研究者角色。

2、强化护士长查房效果，要求护士长在行政管理和业务培训上加强对新入院病人、危重疑难病人的管理和技术指导。认真寻找 护理人员服务中的不足之处，对照实例耐心帮教，切实提高护理人员学以致用的能力，提高护理队伍的综合素质，引导和培养护理人员理论结合实际的综合分析能力和处理具体问题的能力。

3、调整护理查房时间和形式、内容，认真开展查房后小结和病历(例)讲析，有重点查房，及时修正工作上的问题，调整工作重心。

4、业务学习、继续医学教育项目的重点放在理论结合实际，学以致用上上，在疾病护理常规、专科护理、急救技能、基本操作技术等方面展开目标明确的业务培训以“缺什么学什么”、“有什么实际问题就讲什么内容”强化护理学习效果。

5、病案管理上坚持三级质控，重点放在二级质控上，利用查房保证病人信息资料和病情动态的统一性，在护理记录客观、及时、原始上多下功夫，加强护理病历的权威性、可靠性、科学性。

6、引导护理人员对护理新技术、新项目的了解，鼓励护理人员参加护理科研，积极积累资料，撰写护理论文。

20xx下半年，手术室护理工作将紧紧围绕“以人为本、以病人为中心”的主题，特制定20xx下半年手术室护理工作计划。计划如下：

一、加强护士在职教育，提高护理人员的综合素质

（一）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。

（二）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。

（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。

二、深化亲情服务，提高服务质量

(一)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。

(二)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。

三、做好教学工作

(一)做好临床实习带教工作，加强实习生管理，组织科室带教小组，专人带教。

(二)制定带教计划，定期进行小讲课，组织教学查房技能培训并做好记录。

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

半年的时间很快过去了，在这半年里，我在院领导、科室领导的带领下及同事们的协作下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，本次工作主要有以下几项：

1、思想政治表现、品德素质修养及职业道德。

能够认真贯彻党的基本路线方针政策。坚持“以病人中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命人道主义精神，立足本职岗位，踏踏实实做好医疗服务工作。

2、工作质量成绩、效益和贡献。

在开展工作之前计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成临床工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使临床工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为医院及科室工作做出了自己应有的贡献。

3、专业知识、工作能力和具体工作。

能严格遵守医院的各项规章制度，工作严谨，视病人为亲人，设身处地为精神病人着想，解除他们精神上和心理上的痛苦。对一些常见疾病能独立诊断、治疗，及时指导住院医师的临床工作，较好的完成了自己的本职工作。遇到问题能在查阅相关书籍仍不能解决的情况下，虚心的向上级医生请教，自觉做到临床实践和理论知识相结合，从而提高了自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。临床工作做到药物治疗与心理治疗、饮食治疗、行为治疗等综合治疗，获得病人及病人家属一致好评。

4、工作态度和勤奋敬业方面。

热爱自己的本职工作，能够正确认真耐心地对待每一项工作，每一个病人，工作投入，热心为精神病患者服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，坚守岗位，没有请假现象，基本上节假日不休息，只要病人需要、病情需要，随喊随到，赢得患者及其家属的信赖。医生的天职就是治病，这些基本工作我这么多年来一直在进步，总结上半年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。

比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。我将认真学习各项政策规章制度，学习先进思想楷模，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为医院的发展做出更大更多的贡献。我决心不断的提升我的思想素质和工作能力，我相信只要我做到了这一切，我就会迎来一个美好的未来！

20xx下半年是深入医疗体质改革重要的半年，是我院加入公共卫生事业单位的第一年，也是十二规划实施的第一年机遇与挑战并存，我科将抓住这一契机继续坚持以人为本的服务理念，狠抓质量，安全，教育。是我科护理工作质量又上一个新的台阶。根据护理部工作计划制定了我科具体工作计划并组织实施。

一制度建设继续加强核心制度贯彻落实执行情况的检查，重点是护理值班交班制度，查对制度，安全管理制度，危重病人抢救制度，分级护理制度，特别加强对低年资招聘护士及工作责任心不强护理人员的再培训及检查考核，考核结果与绩效工资挂钩，达到人人自觉遵守，加强劳动组织纪律检查，特别是中班，吊班等薄弱关口，以保证护理工作安全加强岗位职责完成情况检查，特别是加强专业组长工作完成的检查考核，实行层层管理责任制，以确保工作质量。对部分高年资招聘护理人员进行合理分工，让大家能够各司其职，人尽其能，责任明确，确保护理工作的顺利展开。

二加强护理质量过程控制，确保护理工作安全有效

(一)继续实行护士长带领下的科室护理质量管理小组负责制，定期不定期对科室环节护理质量进行指导，监督检查，考核。发现问题及时采取行之有效的解决方案并进行评价，要发挥科室质控小组的管理作用，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。

(二)今年环节质量检查的重点仍然是①基础护理工作：继续贯彻执行卫生部相关文件精神，彻底转变服务理念及管理模式，基础护理工作达到“三化一体”②精神科急危状态护理：特别将强年轻招聘护士的培训及检查指导，切实提高危机状态是的应急处理工作，保证病人安全③安全管理：加强新入病员探视人员危险品检查急晨晚间护理安全检查，特别加强火源急吸倒床烟管理，做好病员及家属的宣传教育工作。加强设施的常规检查异世，平时加强对性能及安全行的检查，几十发现问题几十维修，保证设备的完好。

三加强护士在职教育，提高护理人员的综合素质

(一)安护士规范化培训及在职继续教育实施方案抓好护士的“三基”及专科技能与考核工作。

1重点加强对新聘用护士、低年资护士的考核，强化她们的学习意识，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：加强专科理论与技能的培训与考核，每年组织考试，理论考试进行闭卷考试，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，在年内规定基本技能必须全部达标，考核要求在实际工作中抽考。

4更新专业理论知识，提高专科护理水平。组织学习专科知识，如开展新技术项目及特殊疑难病种，空调通过请医生授课、检索文献资料、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，提高学识水平。

四深化亲情服务，提高服务质量

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

(二)注重收集护理服务需求信息，护士长加强与病人的交谈，发放满意度调查表等，获取病人的需求及反馈信息，及时提出整改措施，同时对护士工作给与激励，调动她们的工作积极性。

五继续加强病人健康教育及康复指导工作加强护理人员健康教育及康复知识培训，根据我科收治病人的特点采取切实可行康复训练措施，加强个别心里治疗，使病人心里得到康复，尽快回归社会，重建美好生活，减轻社会负担，发挥工作卫生事业单位的公共职能。

六做好教学、科研工作

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

(二)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、责任心及带教水平，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。

(三)做好实行生的岗前培训工作，不定期检查带教质量，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。

七加强院感和传染病管理定期对科室护理人员进行院感和传染病知识的培训，加强对科室各类医疗废物管理，对病区各种物品、物表、空气严格执行消毒灭菌制度，重视对工作人员及病员的手消毒，在每月院感监测中必须达标。加强一次性医疗物品管理。发现传染病必须按照要求几十进行上报，力争无医院感染发生。

为了完成最新的工作任务，就需要我们提前规划好护士长下半年的工作。工作计划在我们的工作生活中是相当重要，制定时一定要有目的，思路一定要清晰，写出的方案要层次分明。我们写护士长工作计划要注意哪些方面呢？工作总结之家小编收集并整理了“儿科护士长下半年工作计划范文”，希望能对您有所帮助，请收藏。

一、护士在职教育，护理人员的综合素质

（一）按护士规范化培训及护士在职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、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，护理部上半年以强化基础护理知识为主，考核次数，直至达标。

2、技能考核：属于规范化培训的护士，在年内16项技能达标，考核要求在工作中抽考。层次的护士个人工作计划安排操作考试一次，理论考试二次。

3、强化知识的学习，组织一次规章制度的考核，理论考试与临床应用相，检查遵章守规的情况医学|教育|网搜集整理。

（二）人文知识的学习，护士的整体素养

1、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，达成共识后在全院范围内提升素养活动，制定训练方案及的实施计划。

安排全院性的讲座和派出去、请进来的学习护士社交礼仪及职业服务礼仪医学|教育|网搜集整理。

护士礼仪竞赛活动，“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。

（三）更新专业理论知识，专科护理技术。护理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，如遇新技术项目及特殊疑难病种，可请医生授课、检索文献资料、护理部组织护理查房及护理会诊等更新知识和技能，有计划的选送护士外出进修、学习，学术。

二、护理管理，护士长管理

（一）举办一期院内护士长管理x，主要是更新管理理念、管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，护理工作展望护士长感情沟通交流等。

（二）护士长管理考核，月考评与年终考评相，科室护理质量与护士长考评挂钩等管理指标。

（三）护士长间及科室间的学习交流，每季组织护理质量交叉大检查，并护士长工作经验交流会，借鉴护理管理。

三、护理质量过程控制，护理工作安全

（一）护理质量二级管理体系，是需开发护士长问题，解决问题的能力，又要科室质控的质管作用，各自的质控点，全员质量管理的意识，护理质量。

（二）检查、考评、反馈制度，设立可追溯机制，护理部人员经常各科室检查、督促、考评。考评以现场考评护士及查看病人、查看记录、医生意见，护理工作中的问题，整改措施。

20xx下半年现代康复治疗项目9项纳入基本医保，是为康复医学发展的时机，加之我院各级领导对康复医学科大力支持，科主任的管理果决有序，又恰逢我院“二甲”复审，对康复医学科的硬件装备，人员配备，管理、教学和医疗质量安全保障，均提出较高要求。为此，更鞭策我们在科室建设、诊治水平、医德医风、科研创新、人员配备、硬件设施上不断发展，现制定20xx下半年度工作计划如下：

一、科室建设及人员梯队

在科室管理方面，继续以互利双赢为目的，以优质服务为宗旨，以奖惩分明为准绳，以团结和谐为目标，运用新型管理模式运转康复科。不断扩大病源，提高疗效及满意率。为配合医院扩建要求，两年后科室发展计划为充实5个门诊部门（物理疗法部、作业疗法部、言语治疗部、传统康复部、假肢矫形器部）；成立康复医学科病房。为逐渐实现扩建计划，需要采取积极有效的措施，对学术与技术带头人及后备人才的政治思想、业务能力和学术水平进行重点培养。根据康复专业实际情况，需要引进本科以上康复专业治疗师1～2名，能制作假肢矫形器者优先。整体素质尚需提高，康复医师因多系其他专业转行而来，需进一步到国内高水平康复中心进修深造，鼓励支持年轻医师、治疗师报考研究生；护理人员科研意识和能力尚需强化和提高。保持知识、学历、职称与年龄结构合理的人才梯队。

二、医德医风教育，提高医疗工作质量，确保医疗安全

积极参加义诊及各种精神文明建设活动，每月第一个星期六利用科会时间认真学习贯彻相关法律法规。提高医务人员职业道德水平，体现出教学医院水平。有健全的质量管理小组，不定期抽查，每月召开质量管理控制会议一次。设立质控点，针灸、局部封闭等有创操作，严格消毒，避免感染；与患者皮肤直接接触的衬垫等物品及时清洗、消毒；手法治疗动作规范，定期培训；我科会诊患者较多，严格执行由分诊护士及时通知负责医生，正常会诊24小时内完成，急会诊10分钟到达；我科器械较多，出现故障及时报修，每周由专人负责检查，排除隐患，贵重器械专人保管并设使用维修登记本；节假日为保证患者连续治疗，安排轮流值班，更应提高责任心；继续保持完善“和谐医患关系”建设，康复医学科的物理治疗、作业治疗、传统康复等多为一对一治疗，与患者接触多、时间长，尤其要求服务意识和质量继续加强。

三、坚持三基训练，不断更新知识

为提高全科的医疗技术水平，认真组织科内人员的业务学习，科室每周一次组织讲座、讨论，了解康复领域治疗新进展，反复学习《康复医学与物理诊疗规范》，或通过病例分析等多种形式，提高医疗服务水平；新教师授课前开展试讲，讨论课件制作及授课语言、内容；定期为下级医生、实习生讲课，加强管理，讲解语言要规范，动作要娴熟；教学、治疗同时要观察病人反应，随时评估，预防特殊病人如截瘫、长期卧床患者出现体位性低血压致休克，颅脑外伤等患者训练中避免情绪激动、劳累诱发癫痫等，制定应急预案并熟悉急救处理流程。

四、鼓励进行新技术、新项目科研立项及论文发表鼓励对适合临床推广的新项目的开展。

康复治疗范围拓展，开展特色康复项目，如：智能障碍患者的康复治疗，重症监护病房床旁康复项目，想象运动疗法等。要求中职以上，每年发表1篇核心期刊论文。初职每人每年发表综述或论文一篇。研究方面需要做大量工作，争取多发表高水平论文，积极申报科研奖。

一、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，为患者提供优质、安全有序的护理服务

1、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。

2、强化安全意识：发现工作中的不安全因素时要及时提醒，严格执行“四不放过”。

3、加强重点时段的管理：如夜班、中班、节假日等，实行弹性排班制，合理搭配老、中、青值班人员，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

4、分层管理：按主管护师——护师——护士——新护士（1年以内）——实习护士，对她们进行分层管理，加强新护士的培训学习教育，提高他们的专业能力。

5、完善护理文件记录，减少安全隐患：规范护理文件记录，认真执行护理记录中“十字原则”，即客观、真实、准确、及时、完整。

6、加强护理人员自身职业防护：组织全科护士学习相关知识，制定职业暴露报告制度、职业暴露防范措施及职业暴露后具体的处理措施和程序。

7、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、以病人为中心，提倡文明优质服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷

1、确保、完善便民措施，管理责任到人，发现问题及时处理。

2、加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念。继续落实护士行为规范，在日常工作中落实护士文明用语，提高健康教育质量。

3、认真执行临床处置前后的告知程序，尊重患者的知情权，解除患者的顾虑。

4、每月召开工休座谈会，发放病人满意度调查表，对服务质量高的护士给予表扬鼓励，对服务质量差的护士给予批评教育。

三、定期与不定期护理质量检查，保持护理质量持续改进

1、充分发挥护理质量控制小组的作用，每周进行质量检查，以便及时发现问题，及时纠正、处理。

2、不断修改完善各种护理质量标准，并组织学习，按标准实施各项护理工作。

3、护士长定期与不定期进行质量检查，不足之处进行原因分析并及时整改，强化护理人员的服务意识、质量意识。

4、定期对质控小组、护士长质量检查、护理部质量检查反馈进行综合分析，查找原因，制定切实可行的整改措施，并检查整改落实情况。

四、加强院内感染管理

1、严格执行院内感染管理领导小组制定的消毒隔离制度。

2、规范一次性用品及后及时毁形、浸泡集中处理，并定期检查督促，对各消毒液浓度定期测试检查并登记。

3、增加“总务班”，专门负责本科室各类物品、仪器等的清洁、清毒、保养等。

五、严格落实三基三严培训，加强教学、进修、继续教育工作，提高护理人员业务素质

1、对各级护理人员按三基三严培训计划进行培训，每月组织理论考试和技术操作考核。按主管护师（或年龄45岁以上）——护师（或年龄35岁以上）——护士——新护士（1年以内）——实习护士，对她们进行分层培训学习管理，

2、护理查房时提问护士，内容为基础理论知识、专科理论知识、院内感染知识等。

3、经常复习护理紧急风险预案知识，每季度进行急救技术演练，熟练掌握急救器材及仪器的使用，提高护士应急能力。

4、通过科室推荐、护理部考核进行综合评价，选拔护理骨干人员，定期培训学习，安排护理讲课任务，建立以护理部——护士长——护理骨干——新护士的分级护理教学管理网络。

作为一名护理工作管理者，以谦和的态度对待病人，努力为每一位病人减少每一分的痛苦是我们的使命，用这样的信念在这两年的护理工作中我部得到了病人的认可和领导的赞同。担任内五科护士长的时间里，深刻体会了神经内科的护理工作的艰辛与繁琐，人们常说的“三分治疗，七分护理”，也在内五科得到十分的体现，在20xx下半年里，内五科护理部坚持把“以“病人为中心”的护理理念融入更多实际具体的工作细节。在管理形式上追求“以病人需求为服务导向”，同时将工作重心放在加强护士的专业培训，加强护理管理，加强基础护理，提高服务质量，开展优质护理服务上，现将20xx下半年工作计划做如下概括：

一、加强护士在职教育，提高护理人员的专业素质

强化相关专业知识的学习掌握，每月定期组织护士授课，实行轮流主讲，进行规章制度及神经内科专业培训。如遇特殊疑难情况，可通过请科主任，医生授课等多种形式更新知识和技能。互相学习促进，开展护理病例讨论，并详细记录。随着护理水平与医疗技术发展不平衡的现状，有计划的选送部分护士外出学习，提高护理人员的素质，优化护理队伍。不断的更新护理知识。

二、转变护理观念，提高服务质量

继续加强医德医风建设，增强工作责任心。加强培养护理人员树立“以病人为中心”的观念，把病人的呼声作为第一信号，把病人的需要作为第一需要，把病人的利益作为第一考虑，把病人的满意作为第一标准。对病区患者实施全身心、全方位、全过程、多渠道的系统护理。

加强安全管理的责任，杜绝严重差错及事故的发生。在安全的基础上提高我们的护理质量。深化亲情服务，提高服务质量。提高护患沟通技能。提倡微笑服务，培养护士树立良好的职业形象。同时向兄弟科室学习和借鉴，开展“优质护理服务”，全面加强临床护理工作，强化基础护理，改善护理服务，为护理学科的发展探索新的方法和途经，真正把“以病人为中心”的服务理念落到实处。

三、护理安全是护理管理的重点

安全工作长抓不懈护理人员的环节监控：对新调入护士以及有思想情绪的护士加强管理，做到重点交待、重点跟班。切实做好护理安全管理工作，减少医疗纠纷和医疗事故隐患及患者的不良投诉，保障病人就医安全。病人的环节监控：新入院、新转入、急危重病人、卧床病人，有发生医疗纠纷潜在危险的病人要重点督促检查和监控。虽然是日常护理工作，但是如果发生问题，都会危及到患者的生命，作为护理管理中监控的重点，不定期的进行护理安全隐患检查，发现问题，解决问题，并从自身及科室的角度进行分析，分析事故发生的.原因，吸取深刻的教训，提出防范与改进措施。

四、合理利用科室人力资源

内五科护士的人员少，护理工作繁重，根据科室病人情况和护理工作量合理分配人力资源，合理排班，弹性排班，增加高峰期上班人数，全科护理人员做到工作需要时，随叫随到，以达到保质保量为病人提供满意的护理服务。

在 20xx下半年开展优质护理服务的基础上，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，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，在总结上半年度开展“优质护理服务”经验的基础上，特制定20xx下半年“优质护理服务”工作计划。

一、严格落实责任制整体护理

（1）病区实行弹性排班，如夜班、中班、节假日等，减少交接班的频次，减少工作中的漏洞，合理搭配新护士和老护士值班，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。（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，为病人提供人性化护理服务保障患者安全，促进患者康复。

二、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施

（1）加强重点病人的护理：如手术病人、危重病人、老年病人，在早会或交接班时对上述病人做为交接班时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险作出评估，达成共识，引起各班的重视。做好病重病人交接、压疮预防、特殊用药、病人管道管理以及病人现存和潜在风险的评估等。（2）进一步规范护理文书书写，减少安全隐患，重视现阶段护理文书存在问题，记录要“客观、真实、准确、及时完整”，避免不规范的书写，如错字、涂改不清、前后矛盾、与医生记录不统一等，使护理文书标准化和规范化。（3）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，如输液反应、特殊液体、药物渗漏、突发停电等，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。（4）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。

三、全面提升职业素质、优化护理服务

（1）加强“三基”培训计划，使护理人员综合素质及专业能力得到提高，（2）每月组织全体护士进行业务学习、危重病人护理讨论、护理大查房、教育查房等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。（4）提高临床护士的实际工作能力，培训专科护理骨干。（5） 简化晨间集体交班，强化床头交班内容。利用床头交接班时间，护士长及资深护士对一级护理及危重症病人所存在的护理问题进行床旁专科理论知识讲解，并采取有效干预措施。（6）督促护理人员认真执行护理常规，护理制度，护理操作规程和病情观察，定期进行急救技术演练，使每位护士都能掌握急救药品及器材的使用。

四、以患者满意为总体目标，深化优质护理服务工作 ，以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

（1）主管护士真诚接待病人，把病人送到床前，主动做入出院病人健康宣教。（2）加强服务意识教育，提高人性化主动服务，各个班次随时做好教育指导及安全防范措施。

五、加强院感知识培训，预防和控制院内感染的发生

（1）、每月进行一次院感知识学习。（2）、无菌物品与非无菌物品分开放置，使用后的无菌物品及时注明开启时间，定期消毒;每日由负责上治疗班的护士进行物品的检查与消毒工作。（3）、对于医疗垃圾分开放置，每日由当班护士在下班前进行检查，并督促护工进行垃圾的日产日清工作；有消毒监控护士定期进行科室的宣教工作。（4）、护士长不定期监督检查结果，对于出现不合格检查结果，及时制定出相关护理措施，以确保护理安全。

为了提高高一生物教学质量，促进新课程改革的实施，本备课组努力以新课程理念为指引，以学校教学工作计划为指南，努力推进高中生物新课程改革，构建有科组特色的新课程体系，改变原有教学观念，改进教学方法，更新教学手段，提高教学效率，努力培养学生自主学习、积极探究、乐于合作的精神，使生物教学科研上一个新台阶。根据生物学科的特点和学生实际，特制定新学期高一生物组工作计划如下：

一、教材分析

高中生物新课程分为必修和选修，共六大模块，高一上学期学习必修1：分子与细胞模块。参照生物课程标准，共需36课时，共六章，本学期的教学内容有：走进细胞、组成细胞的分子、细胞的基本结构、物质的输入和输出、细胞的能量供应和利用和细胞的生命历程。本模块选取了细胞生物学的最基本知识，以及细胞研究的新进展和实际应用，这些知识内容也是学习其他模块必备的基础。

二、学情分析

由于深圳学生在初中阶段开设的是科学课，一般科学课的老师专业是物理专业，所以学生在初中阶段的生物学基础打的并不是太扎实，因此给教学带来很大困难。这就要求我们在开学初向同学们灌输生物课程的重要性，要关心每一位学生的学习状况，努力激发学生学习生物的兴趣，多做实验或观看实验视频，充分发挥学生在学习过程中的自主探究。

三、针对这些实际情况，我准备采取的措施

1、认真设计导学案。学生基础差，底子薄，我所设计的导学案就必须具有针对性。体现出针对课本上的基础知识，强化基本知识掌握的特点;体现出教给学生学习方法的特点;问题的设计与呈现体现出紧紧围绕课本紧紧围绕大纲的特点。给学生传递出一个明确的信息：生物学科的学习必须紧紧地扣住课本，学好课本是生物学习的前提。

2、更加注重能力的提高训练。学习的终极目的是不但要掌握知识更要获得能力。那么，我们的教学就是要既使学生在一堂课上掌握相应的知识，还要让学生获得与之相应的某种能力。这种能力可以是学习的能力，可以是解决问题的能力，也可以是其它的能力等等。所以，我的习题案的设计就侧重于提高学生依据课堂上所学的知识去解决与之相关联的问题，进而提高其解决问题的能力，或者说，提高其回答问题的能力，加大训练的针对性，加大训练的力度，密切训练与高考的关系，继而提高考试时答题的正确率。

3、重视辅导。可以采取课内辅导与课外辅导相结合，个别辅导与集体辅导相结合，有重点、有针对性的进行辅导。达成培养优生，稳固中等生，提高后进生的目的。特别是提高学习能力较差的学生的学习成绩，以提高班级的整体水平，从而达到提高生物成绩的目的。

4、积极参加以集体备课为主要形式的各项教研活动，重视教学研讨。把教研所得转化为教学的无穷的动力。

5、在落实“导学 实效”课堂的过程中，尽量运用现代化的教学手段，提高课堂教学的实效，以更好的提高兴趣，提高课堂的效率，突破难点，突出重点。

6、落实章节过关检测，随时掌握学生的学情变化，及时调整教学策略。

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！