

# 2023年下半年度工作计划 个人下半年工作计划下半年工作计划(通用6篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。我们该怎么拟定计划呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 下半年度工作计划 个人下半年工作计划下半年工作计划篇一

一、每季度至少召开一次防范重、特大安全事故工作会议，分析、部署、督促、检查社区的安全生产工作落实情况。

二、100%地向有证企业发放《江头街道辖区企业安全生产主体责任告知书》，做好签收记录。

三、及时完成街道安排的各类安全生产专项整治工作，发现问题及时上报，积极配合相关部门完成专项整治工作。

四、完全生产宣传工作到位、检查到位，做到入户、入企业。各社区每月检查企业数必须达到120家次以上，其中对重点单位每月检查1次以上，对隐患企业要及时上报并跟踪整改情况。

五、全面动态排查安全隐患。危险化学品隐患、“三合一”隐患的排查整改率要达到100%，特种设备的排查要达到100%、整改率达到85%。要责令并督促责任单位采取有效措施及时消除隐患，把专项整治、安全生产大检查与督促生产经营单位落实安全生产保障制度相结合，及时报告重大安全隐患，有效控制事故发生率。

六、完善应急求援预案，组织相关演练。督促生产经营单位建立义务消防队的组建工作。

七、严格信息反馈，及时报告安全生产隐患和形势。一旦发生事故，必须于30分钟内报告街道领导和安办。

八、深入扎实开展“安全生产年”活动。

九、按照《20\_\_年江头街道各社区安全生产控制指标》要求严格控制各类事故发生。

## 下半年度工作计划 个人下半年工作计划下半年工作计划篇二

药房是药剂科的重要组成部分，是直接面对患者的服务平台，因此药房在负责调配处方、发药时，不但是医院取得经济和社会效益的窗口，也是体现医院文明服务和科学管理水平的窗口。药房管理的好坏直接影响药品的疗效与医院的形象。现就我院的情况谈谈药房的管理。

1、药房是药品集散的重地，药品的存放条件、存放方式直接影响药品的质量。针对这一情况，我院药房安装了空调和密集药柜，药品全部分类上柜保存，通风性能良好，保存温度适宜，从而保证了药品的存放质量，也为职工创造了良好的工作环境。

2、提升职业道德教育、提高工作人员素质，调剂人员的职业道德素质的高低，直接影响到调剂工作的质量，影响到患者的生命安危。因此提高药剂人员的政治思想觉悟、提升医德医风教育，通过系统地学习《药品管理法》，再以考试的方式进行巩固，在不断的学习中，（药剂人员素质普遍有所提高。

3、提升业务学习，提高药剂人员专业知识 由于新药的不断出现，用药日趋复杂，药物联用增多，中西药合用也进一步增加，这就要求药剂人员要有丰富的药学知识来协助医生合理使用各种药物。为此我科制定了切实可行的学习计划，在科主任的带领下，科室经常学习业务知识，组织业务考试，

同时鼓励大家积极订阅杂志掌握药学信息。

4、服务质量的管理 门诊药房面对各层取药患者，和患者直接接触，要求药剂人员收到处方后要严格执行“四查十对”：查处方，对科别、姓名、年龄；查药品，对药名、规格、数量、标签；查配伍禁忌，对药品性状、用法用量；查用药合理性，对临床诊断。

详细检查处方的各项内容是否完整，检查药物的剂型、规格、剂量是否正确、有无超量及配伍禁忌。如有不符合规定的与医师联系更正。在调配时认真仔细、反复核对，实行双人复核制，复核正确后方可发给患者，发药时要细心交待用法用量，同时要根据药物的特性，如某些抗生素需空腹服用，治疗胃病的药宜饭后服用等，对患者要特别交待，从而使药物发挥最大疗效，以利于患者疾病的康复。

5、药品实行中间库管理和分柜管理 具体药品承包到组，落实到个人，使每位药剂人员即分工又合作，层层把关，使药品落实到实处，而且利于随时进行药品抽查和检查。

6、药品的质量直接关系到患者的安危，药房是药品质量的最后一道关口，药房药品管理的好，就能避免伪劣假冒药品流向患者。因此，要提升药品的质量管理。

## 下半年度工作计划 个人下半年工作计划下半年工作计划篇三

一、加强护士在职教育，提高护理人员的综合素质

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，护理部工作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、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。

3、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。

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)、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。

(三)、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。

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。

二、加强护理管理，严谨护士长工作计划，提高护士长管理水平

(一)、年初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，新的一年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。

(二)、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，发现护理工作的问题，提出整改措施。

(三)、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—护士长—护理部的三级考评制度，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。

(四)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，提出防范与改进措施。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，保持设备的完好。

#### 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，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。

#### 五、做好教学、科研工作

## 下半年度工作计划 个人下半年工作计划下半年工作计划篇四

二、配合上级做好各项工作档案，制定和修改各种应急方案；

三、做好各项节日活动的消现场全工作及消防安全培训与灭火疏散演练工作。

四、做好防损员的训练工作

具体工作计划规划

x月份---x月份：做好两节期间各项活动的消防安全工作；

x月份---x月份：做好一年工作总结。

x月份---x月份：做好节日安全保卫工作；

x月份：做全年工作总结，做好圣诞节消防工作，为元旦安保做准备；

每月必做工作：

1、每天坚持一小时基础训练；

2、每天坚持对自己所属人员一次安全教育，加强日常业务本领养成；

3、每天坚持日常巡查，保证各项安防设施设备完整好用；

5、每周对防损员进行一次团队建设教育，增强团队意识和集体荣誉感；

7、服从上级领导安排，认真完成上级交给的各项工作任务；

8、认真完成每月安全检查，形成书面材料，对发现的问题及时进行整改。

## **下半年度工作计划 个人下半年工作计划下半年工作计划篇五**

xxxx年下半年□xx镇要在县委、县政府的正确领导下，全面贯彻落实县十三次党代会精神，明确目标，突出重点，自我加压，克难攻坚，砥砺奋进，奋力开创“十三五”的良好开局。

县“一创双优”总结表彰大会和政府办扩大会后□xx镇迅速召

开党委会、班子会，传达会议精神，并组织机关干部认真学习县长的讲话。进一步统一思想，坚定发展信心，形成发展共识，凝聚发展合力，不折不扣的落实县委、县政府要求。进一步明确了发展定位、发展思路和发展目标。

发展定位：依托申新泰富国际商贸城，打造商贸流通中心镇；依托x国际医疗养老中心，打造休闲养老示范镇；依托濮清快车道生态屏障□xxx省道景观林带、濮范高速生态廊道与辖区内的滨河公园、街心公园、中心公园和即将开工建设的南园等，打造生态宜居新市镇。

发展思路：认真落实我县“六区并进”战略，突出融合示范区发展重点，积极对接、主动融入x新区，以城镇建设为平台，以项目建设和招商引资为重点，着力改善民生，着力维护社会稳定，实现科学发展，赶超发展，和谐发展。

工作目标：年内创建x省美丽乡村示范镇□xxxx年创建x省百强乡镇。

（一）做靓城镇，确保融合示范区出形象。一是突出规划引领，编制总规控规。结合市县总体规划和土地利用总体规划，编制xx镇总体规划和道路、绿化、消防、污水处理、地埋管网等专项规划，以及控制性详细规划。同时，强化规划监管，确保规划有效实施。二是完善基础设施，实施“一园一道四路”工程□x月xx日前启动南园拆迁工作□xx月底完成主体工程□x月底前开工建设马颊河自行车道□xx月底竣工投用□x月底完成顺河路主路面铺设□xx月份完成同兴路、永昌路修建，年内完成长安路提升工作，重新铺设人行道地面砖、安装路灯。同时，新建垃圾中转站x座、改造垃圾中转站x座。三是推进项目建设，实施项目xx个。申新泰富国际商贸城x月xx日前启动后续工程，年底一起完工；清华天河湾xx月xx日前完成项目一期配套设施建设；金豫花园xx月份完成外墙粉刷；金水湾小区x月xx日前复工，开始建设；海容花园年内完成x栋楼



建设；南永固棚户区改造年内搬迁入住xx%以上；马颊河综合治理xx月底完成全部拆迁任务□x国际医疗养老中心xx月xx日前完成土地挂牌；骨伤病医院x月份开工建设；孙旧寨棚户区改造xx月份开工建设；年内完成南永固游园项目□x月底完成中石钢构和精成彩钢至x界的拆迁工作。同时，积极协调配合南水北调供水配套工程建设，抓好顺河沟、孙旧寨沟提升工作。

（二）强力招商，增强发展后劲。一是明确专人，靠前服务在建项目，争取早开工、早建设、早见效；二是跟踪推进派亚尼尔大型电子仪表、油田采油撬装设备、三水科技、规模化厂房、丽男服饰x个亿元在谈项目，明确专人对接，争取早签约、早落地；三是落实“二分之一”工作法，围绕县产业集聚区食品、家具、环保三大主导产业，盯住国内外大型企业，主动走出去招大引强，力争年内招商引资突破xx亿元。

（三）做实民生，确保社会和谐。一是着力推进张村、南永固等美丽乡村示范村建设；二是持续加大民生投入，完善提升农村道路、文化教育、医疗卫生等民生项目，切实改善民生，和谐干群关系；三是打好脱贫攻坚战，实施精准扶贫工程，确保完成脱贫目标，让全镇人民享受发展成果，促进社会和谐稳定。

一是倾斜人力财力抓项目。成立xx街区建设指挥部，抽调精干力量，组成专项工作组，分包各个重点项目，一线工作，吃大锅饭，全力以赴推进重点项目建设。

二是健全机制抓项目。建立“草帽会”项目推进机制，每周召开两次草帽会，雷打不动。坚持和改进重点项目建设早餐会、午餐会、现场调度和周例会、月评比等项目推进机制，形成推进工作的强大态势。

三是细化台账抓项目。细化重点项目、重点工作台账，一个

项目、一个班子、一套人马、一部台账、一抓到底。每周通过电子屏公示进度，实行动态管理，接受社会监督。

四是优化环境抓项目。对于敲诈勒索、强装强卸、封门堵路等干扰项目建设的行为，依法打击，狠抓反面典型，树正气，压邪气，营造宽松良好的发展环境。

五是强化督导抓项目。由镇纪委牵头每天督查机关干部作风，查各项制度落实情况，查工作人员在岗情况，查工作人员工作状态，查工作人员工作绩效；查办各部门不作为、慢作为、乱作为及违法乱纪行为；严格按台账节点督查重点项目、重点工作进展情况。对督查结果，该表彰的表彰，该通报的通报，督正气，督干劲。

## 下半年度工作计划 个人下半年工作计划下半年工作计划篇六

（一）细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户与电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标与集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。20xx年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，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，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。20xx年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前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）加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户与潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理；每个对公业务网点（含综合业务网点）应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑到对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部

要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“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。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持与服务的的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”与客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。