

最新辅助性岗位工作年度总结 私立医院 辅助科室工作计划热门(汇总10篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

辅助性岗位工作年度总结篇一

为了加快业务的发展，提高我院医务人员的整体素质和水平，根据《科研管理制度》的有关规定和20xx年科教工作规划，制定20xx年科研工作计划如下：

20xx年我院的科研工作将坚持以科研为龙头，带动医学技术、教学质量提高；同时注重发挥协作力量，鼓励横向联合，加强合作与交流，积极组织各相关科室开展有关的课题研究，共同研讨带有共性的问题和新的工作思路。不断提高医学的学术水平，推动学科建设，促进我院的发展。注重课题研究的可行性、前瞻性、群众性、实效性、过程性、动态性，解放思想，大胆创新，把科研课题研究工作推向深入，使我院科研工作有新的突破，努力创建科教兴医、科研兴教的新局面。

规范科研管理工作，加大科研工作力度，努力做到以科研促医学，以医学助科研，将医学与科研有机地结合起来，形成一个整体，协调发展。

（一）、落实科研管理制度

在现有科研管理制度的前提下，在开展市级及省部、厅级课题时，严格遵守上述制度。对工作中发现的问题进行修订，并制定有关在研课题的监督、激励方面的相关制度。

（二）、加强对教科研课题的立项管理工作

- 1、重视上级批准课题的进展 省厅级课题，认真组织全院医师申报各级科研项目、课题。
- 2、加强课题研究常规管理，使课题研究能够扎实有序地开展，做到有记录、有检查、有总结、有专人负责。采取措施使课题研究落到实处，不流于形式。确保每次研究活动都有确切的目标和内容，加强科研工作的规范化和制度化。定期召开每个课题组成员会议、课题组长（负责人）会议，让每个课题的全体成员都能够主动积极的投入研究。
- 3、主动协助医院各职能部门做好相关工作。
- 4、重视课题完成率，总结成绩，找出不足。

（三）、健全在研课题的档案管理工作，为每一个在研课题组建立档案，掌握进展情况、科研经费使用情况，一旦结题全部资料归档。

（四）、做好教科研（含发表论文）的工作量统计工作。

（五）、加强学习，提高理论水平，加强理论与实践的结合，共学互补，深入开展课题研究和课程研究，力争抓出研究成果；做好科研型骨干医师的选拔和培养工作，让更多的骨干医师（尤其是年轻医师）能成为科研带头人，带动医师治疗与带教的整体水平的提高。

4、组织管理外出的科研活动包括各种科研会议、学术报告、学术交流的管理工作。

（六）、加强对有关单位的联系

辅助性岗位工作年度总结篇二

1、爱婴医院领导小组成员：

组 长：唐毓和（院长、副主任医师）

副组长：周锡涛（党总支部书记兼副院长、主治医师）

王政标（副院长、主治医师）

成 员：赵西川（妇产科主任、副主任医师）

易祖志（内儿科主任、副主任医师）

黄景秋（医务科主任、副主任医师）

罗焕球（副总护士长、主管护师）

黄日平（办公室主任、主治医师）

办公室：

主 任：赵西川

副主任：黄景秋

成 员：黄日平 罗焕球 曾广强 潘丽芬 李 茜

2、促进母乳喂养技术指导小组

组 长：唐毓和

副组长：赵西川 易祖志 罗焕球

成 员：陆月合 潘丽芬 谭小燕 覃品雄 蒙爱萍 李 茜

二、加强母乳喂养知识的培训工作

加强对相关科室人员进行促进母乳喂养知识和技能培训，目的是使母乳喂养活动持之以恒地坚持下去，更好地提高服务质量。

- 1、对新到我院工作的人员，每人发放一册《母乳喂养知识手册》，同时进行母乳喂养知识岗前培训，经考试合格后方可上岗。
- 2、妇产科、儿科的医务人员每年进行母乳喂养知识强化培训三小时，考试二次。
- 3、计划每年派相关科室医务人员1~2名到上级医院进修学习，学习新知识、新技术，更好地开展爱婴医院工作，提高服务质量。

三、继续办好孕妇学校

- 1、继续发放有关母乳喂养知识宣传资料。
- 2、孕妇学校每周定期开放1~2次，给孕妇授课，看录像，讲授孕期保健及母乳喂养知识，并做好咨询工作。

四、遵守爱婴医院各项规章制度，保证母乳喂养工作质量

- 1、遵守妇产科、儿科母乳喂养制度，实行早接触、早吸吮，母婴同室，按需喂奶，不断提高纯母乳喂养率。
- 2、严格遵守促进母乳喂养各项规章制度，护理部不定期到产科、儿科进行检查，发现问题及时指出并整改。

五、加强产前门诊、母婴保健门诊工作的管理，要求做到认真执行门诊工作制度，积极开展妇幼卫生知识及母乳喂养知识的宣传指导工作。

六、认真执行医院各项规章制度，加强医德医风建设，加强医疗质量管理，提高母乳喂养成功率。

辅助性岗位工作年度总结篇三

乙方：_____

根据《中华人民共和国合同法》和有关规定经甲乙双方共同协商一致，本着诚实守信，互利互惠，平等自愿的原则，订立本合同。

水泥空心砌块及其配套的墙体材料。

1、19型水泥空心砌块：

2、12型水泥空心砌块：

3、实心砖：

200×90×50（长×宽×高），强度等级 $\mu 7.5$

乙方自定，在不影响甲方施工的前提下，经甲方同意可以在现场加工。

由乙方自购设备，材料，加工成型，养护，运输。甲方按市场价格向乙方购买加工产品。

1、材料现价：

水泥315元/吨，粉沙56元/立方。如市场水泥粉沙价格有变动按市场价计算，每包水泥按40块砖核定计算。

2、19型水泥空心砌块：

每块单价人民币1.80元。大写人民币壹元捌角整。

3、12型水泥空心砌块：

每块单价人民币1.60元。大写人民币壹元陆角整。

4、实心砖：

每块单价人民币0.33元，大写人民币叁角叁分整。

注：单价内包括材料费用，机械费，人工费，运输费，管理费，检测费，税金，利润等。

根据甲方需求，甲方在王家湾修建大约28万平方米（建筑面积）的房屋。一期开发面积18万平方米，用砖量约450万块。材料费用总额约810万元。

进场砌块质量等级为合格品，并能经得起现场抽样检测的合格品。抽检费用由乙方负责。

乙方须垫资一个月。实行按月结算方式。每月28日前办理结算手续，支付比例为实际完成数量的80%。余下20%在每年的年底，甲方再支付总额的17%，余款3%待合同履行结束后付清。

乙方在加工和运输产品的工程中发生的一切安全事故，一律由乙方负责。甲方属于产品购买方。不负任何安全责任。

1、乙方义务：按时向甲方抽检合格后，当场清点数量提供合格产品，确保甲方的需求量。根据甲方要求把材料运至指定地点，办理交接手续。

2、甲方义务：

保证工地内的道路畅通。按时办理结算手续和支付款项。

1、乙方必须保质保量向甲方提供合格产品，如果乙方提供的产品在乙方交货时经甲方抽检产品质量不合格的，甲方拒绝收该产品，已经进场的产品乙方应及时清运出场，如乙方清运出场不及时，由此给甲方造成的损失乙方赔偿全部责任。

2、乙方提供不上或无货可供，又没有提前30日书面报告通知甲方。由此给甲方造成损失的，乙方应承担全部赔偿责任。

3、由于甲方不能按时办理结算，支付砖款，造成乙方资金周转不灵，无法按时提供砖。由此造成的损失，由甲方自行承担全部责任。同时，乙方有权向甲方赔偿。

4、若因乙方工地进场运输造成乙方不能正常生产和不能运输至乙方指定位置，由甲方负责二次转运费用，乙方不承担任何赔偿责任。

甲方： 乙方：

辅助性岗位工作年度总结篇四

委托方(以下简称甲方)：

加工方(以下简称乙方)：

经双方充分协商，在互利互惠的基础上，就甲方委托乙方加工生产_____系列产品事宜，达成以下协议：

1、产品品名：

2、产品规格为：

3、如增加产品由双方另行签订书面补充协议。

1、甲方根据市场销售情况，于每月____日以书面或传真形式

向乙方提供次月订单，明确订单的数量和供货时间，乙方如有异议，应在接订单后____日内书面提出，否则，视为同意。

2、乙方按确认的订单提供产品，甲方可视具体情况对订单进行相应的调整，调整计划提前5天通知乙方，但调整幅度(量)不得超过计划的____%，若超过____%，双方另行协商。

3、乙方应尽最大努力，最大限度的满足甲方订单的要求。

1、乙方严格按甲、乙双方确认的配方和工艺制作，产品质量符合国家食品卫生标准。

2、加工产品包装上标注乙方厂名和厂址，同时注明乙方系受甲方委托生产，附____商标使用授权书。

4、乙方交付的产品如在市场流通中，因品质问题而导致甲方利益受损时，经双方鉴定或经公证单位鉴定属乙方责任的，乙方应负甲方直接损失赔偿责任：

(3)少量的包装破损等质量问题，由乙方负责调换；

(4)若属甲方运输或出厂以后因保管不当导致产品变质，乙方不予承担责任。

5、乙方应按产品标准要求对每批次产品进行抽检及留样，并严格遵循三检制度。

6、乙方应根据甲方销售需要提供加盖公章的工商营业执照复印件及生产、卫生许可证复印件，相应批次产品的出厂检验报告单。

1、产品的商标图案、标识设计图案和外包装设计图案由甲方提供给乙方，这些图案及其组合的知识产权属于甲方所有，乙方不得在甲方产品以外的任何场所使用或许可他人使用。

2、乙方全面负责采购加工产品所需的原辅材料和包装材料，并确保所采购的原辅材料、包装材料符合甲方产品质量标准要求。

3、乙方应保管好甲方材料，包装纸箱、标签等不能流入市场。

1、产品实行甲方自行提供，交付地点为乙方工厂仓库，物流运输由甲方负责，乙方负责装车。

风险提示：

2、产品交货按甲方订单履行，若有变动，双方应提前约定。

3、产品在出厂之前，由甲方驻厂代表开具质量验收单，并在乙方出库单上签字。

4、产品验收依据为经双方共同确认的质量文件及国家相应标准。

6、交货时间：自订货计划在乙方确认(计划确认时间为乙方收到传真后____天内)后第____天开始供货，日供货量为：月订货量____万箱以内的，第____天不低于____万箱，月订货量____万箱的，每天不低于____万箱，____万箱以上的，每天____万箱。

1、因乙方未按甲方要求的时间交货，乙方应每天承担此批货总价____%的违约金；如甲方没按合同要求提货，乙方有权扣除甲方订金。

2、如乙方擅自生产或销售甲方产品及包装、印刷品等，一经查证，无论数量多少乙方应付甲方人民币____万元违约金，并追究乙方法律责任。

3、凡违反本合同之其他各项条款的，责任方应承担此批货价

值_____%的违约金。

4、甲、乙双方如有一方违约，除追究违约责任外，另一方有权终止本合同。因甲方提供的商标及授权手续不完备或虚假产生的法律责任由甲方承担，甲方赔偿因此给乙方带来和经济损失。

2、合同生效时间：合同有效期限本委托加工合同期限为_____个月，自_____年____月____日至_____年____月____日止。

甲方：

乙方：

辅助性岗位工作年度总结篇五

新的一年，如何进一步创造医院发展的新概念，与时俱进，深化改革，引入竞争机制，把握经营策略，至关重要。我们要树立以市场为导向，以技术为先导，以诚信为根本，以质量为核心，以管理为手段，以发展为目标的经营理念，切实安排好全年的工作。

一、更新发展观念_是新形势下一种新的价值判断，是一个新的政策取向，也是一次新的理论创新和新的思想解放。我们必须在实践中树立和落实好_。

1、要形成以进为先的发展共识。我们常说，发展是第一要务，改革是唯一出路，稳定压倒一切。要使医院发展与进步，必须要改变过去市场意识薄弱，机制不活，服务滞后所造成的医疗卫生资源浪费和透支的局面，必须要从实际出发，认真调整经营策略，坚持“科技兴院、人才强院”的办院方针，对发展的目标明确定位，对发展的重点继续调整发挥作用，实现新的飞跃。

2、要坚持以人为本的发展理念。以人为本，就是要以实现人的全面发展为目标，以人民群众的根本利益出发，谋发展、促发展，不断满足人民群众日益增长的健康需要，切实保障人民的健康权益。发展要坚持以人为中心的发展，这是发展的第一要义，也是发展的核心问题。我们要坚持做到在发展的理念上，要体现人本思想；在发展的内涵上，要体现人文精神；在发展方式上，要体现人情关怀。走真正意义上的科学的、健康的、文明的发展观。教育全体员工，始终把病人看成是亲人、朋友，创造温馨的人文环境、主动关心病人，为病人提供终极服务，完全按照病人的需求和期望去做，树立医院形象，赢得社会好评。

3、把握适应潮流的发展方式当今，为适应医疗卫生改革，所有医院都在采取措施，围绕病人需要，提高服务质量和技术水平。这就迫使我们审时度势，根据变化的形势，改变经营策略。要进一步下大力气，提高医疗质量，要把科技兴院、人才强院、推动技术进步提到战略高度作为医院二次创业的重点措施和首要目标。实现由服务创新到技术创新的战略转移，形成自己的品牌和特色。

二、理清发展思路

1、转变服务理念今年是^v^确定的“管理年”。转变服务观念，改善服务态度，提高服务质量，这应是我们管理工作重点。现在医务人员有六个等级：“有的把病人看成亲人，有的把病人看成朋友，有的把病人看成熟人，有的把病人看成路人，有的把病人看成有病的人，有的不把病人当人看。这六个等级中，前三者是完全转变了服务理念，后三者就有待或者说要尽快转变。我们要教育职工，必须始终时刻记住把病人当亲人、朋友、熟人，切实做好人文关怀，医院才能在市场竞争中占领一席之地。

2、“营销”管理理念营销是市场竞争的产物，在市场经济条件下，医疗市场主体一定要研究市场，离开这一点，医院的

经营与发展就会失去方向。我们要通过对医疗市场的分析，寻找自己生存和发展空间，制定有效的战略计划。因此，营销管理是医院管理的一项重要内容，全院必须要切实做好“营销”这篇文章，将营销的意识自觉地体现在日常工作中，成为一种习惯，这是医院立于不败之地的基础。我们应该建立全员营销意识，每一个医院员工，都是医院的营销员，要把每一位病人都作为自己的营销对象，创新是医院营销的灵魂。我们要创造一个医疗服务的新概念，引导医疗消费的新潮流，让病人感动，占领医疗服务市场。

三、加快发展步伐发展是硬道理。只有发展，才能满足需求，只有发展，才能提高自己。我们要紧紧把握住“用较低的费用，提供较优质的服务，努力满足广大人民群众基本医疗服务需要”这一改革目标。

1、开发人力资源我们必须按照时代要求，重视人才资源的人力建设与开发工作。医院的竞争说到底是人力的竞争。医院要生存和发展，重点是人才。高素质的人才资源是现代化医院建设的决定性因素。我们必须广招有用之才，加盟福兴医院建设。要做到以事业留人，以感情留人，以待遇留人。因为办一所医院，需要各种资源，其中职工队伍始终是第一资源，医疗、护理、科研、预防保健、行政、后勤无一不是医院的职工去完成的。我们必须始终坚持以职工队伍为本、尊重人、关心人、爱护人、培养人、发展人、不断地提高职工的物质和精神生活水平，努力帮助他们实现自身的社会价值和人生目标。

3、加强学科建设重点学科是医院整体建设的一面旗帜，重点学科建设是医院内涵建设的重点内容，是医院发展的机遇。“院有重点，科有特色，人有专长”的发展思路将有利于加大对重点学科建设的投入和考核力度。我们要将医院的妇产科、泌尿科作为重点学科加强建设，重点扶持，还将适时扶持新的特色门诊和重点专科，要采取措施，进一步提升专科影响力，造就医疗服务竞争强势，拉开同级医院竞争距

离的根本力量和不断满足人民群众对医疗保健需求的动态力量。

4、倡导人文服务医院是一个特殊的场所，医疗行业是一个以人的保健为工作对象和目标的特殊行业，医院的一切工作总是围绕病人来进行。我们要在激烈的医疗市场竞争中，将人文医学深深地植根于医院工作中的方方面面，必须坚持“以病人为中心”去提升医疗服务的品位，占领医疗服务市场。

5、立足狠抓当前新的一年，为了更好营销，促成发展，我们必须狠抓当前，落实措施，确保各项任务和目标实现。

(一)抓制度贯彻医疗规章制度是医院长期实践经验的总结，违反或不严格执行规章制度、法律、法规，容易造成不良医疗后果，发生医疗纠纷，引发病人不满，从而失去诚信。要引导医务人员正确执行国家的法律、法规，部门的规章制度及操作规程，教育他们在医疗活动中应该做什么，不应该做什么。我们必须以抓制度管理为落脚点，制定严格的管理制度和奖惩措施，在实践中要坚持反复抓，抓反复，保证各项制度、法规贯彻落到实处。

(二)抓学习培训医院新建，人员来自四面八方，专业水平和诊疗习惯各不相同，为了提高大家的业务水平和综合专业能力，要加强对专业人员的培训。医院要根据业务建设需要，制定业务培训计划。院部要定期不定期的举行专家讲学、学术报告、经验交流等；科室要开展业务学习、技术练兵、操作表演等。全院活跃学术空气，营造学习气氛，采取多种方式与渠道，加强业务学习与培训，不断提高业务技术水平。

(三)抓质量管理要进一步建立质量管理体系，制订质量管理目标，明确质量管理重点，规范医疗行为，切实加强医疗质量的管理与考核，加强医疗质量安全教育，采取措施，避免差错事故发生。严格从医准入制，对重点影响医疗质量的规章制度，法律、法规必须严格执行，并经常组织督查，建立

医疗质量责任追究制，保证医疗质量不断提高，确保医疗安全。

(四)抓优质服务以抓优质服务为重点，做到“以病人为中心”，以满意为目标，实施全程优质服务。全院职工要爱岗敬业，坚守岗位，以院为家，勤奋工作，做好本职工作。我们要为病人努力改革管理制度，改进就医环境，改善服务态度，提高技术水平，内强素质，外树形象，更进一步落实首问负责制，提高导医服务，公布收费价格，实行一日费用清单制，推行接待病人一条龙服务，开展整体护理，病人选医生，对危重病人做到先抢救后催款，住院病人做到医技检查有专人护送等，巩固文明诚信建设成果，积极争创“青年文明号”先进集体。

辅助性岗位工作年度总结篇六

定做方（全称）：_____

签订日期：_____年_____月_____日

合同签订地点：_____

依照《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国建筑法》、《建设工程质量管理条例》等相关法律法规的规定，遵循平等自愿、诚实信用原则，就工程中定做方委托承揽方加工事宜，经双方协商，特订立本合同。

第一条定做产品

第二条定做成品质量要求

加工定做物品，需要封存样品的，应当由双方代表当面封签，并妥为保存，作为验收的依据。

第三条原材料的提供办法及规格、数量、质量

- 1、用承揽方原料完成工作的，承揽方必须依照合同规定选用原材料，并接受定做方检验。承揽方隐瞒原材料的缺陷或者使用不符合合同规定的原材料而影响定做物的质量时，定做方有权要求重作、修理、减少价款或退货。
- 2、用定做方原材料完成工作的，合同应当明确规定原材料的消耗定额。定做方应按合同规定及时检验，不符合要求的，应立即通知定做方调换或补齐。承揽方对定做方提供的原材料不得擅自更换，对修理的物品不得偷换零部件。
- 3、原材料等物品交提日期计算，参照第七条规定执行。

第四条技术资料，图纸提供办法

- 1、承揽方在依照定做方的要求进行工作期间，发现提供的图纸或技术要求不合理，应当及时通知定做方；定做方应当在_____（时间）内回复，提出修改意见。承揽方在_____（时间）内未得到答复，有权停止工作，并及时通知定做方，因此造成的损失，由定做方赔偿。
- 2、承揽方对于承揽的工作，如果定做方要求保密，应当严格遵守，未经定做方许可不得留存技术资料和复制品。
- 3、定做方应当在协议签订后天内提供技术资料、图纸等。

第五条价款或酬金

第六条验收标准和方法

- 1、按照合同规定的质量要求，图纸和样品作为验收标准。
- 2、定做方应当在接到承揽方书面通知后天内验收承揽方所完成的工作。

验收前承揽方应当向定做方提交必需的技术资料和有关质量证明。对短期检验难以发现质量缺陷的定做物或项目，双方协商，质量保证期为天。保证期限内发生问题，除定做方使用或保管不当等原因而造成质量问题的以外，由承揽方负责修复或退换。

3、当事人双方对承揽的定做物和项目质量在检验中发生争议时，可由法定质量监督检验机构提供检验证明。

第七条交（提）货的时间和地点

第八条包装要求及费用负担：

第九条运输办法及费用负担：

第十条结算方式及期限：

第十一条其他：

第十二条承揽方的违约责任：

1、未按合同规定的质量交付定做物或完成工作，定做方同意利用的，应当按质论价；不同意利用的，应当负责修整或调换，并承担逾期交付的责任；经过修整或调换后，仍不符合合同规定的，定做方有权拒收，由此造成的损失由承揽方赔偿。

2、交付定做物或完成工作的数量少于合同规定，定做方仍然需要的，应当照数补齐，补交部分按逾期交付处理；少交部分定做方不再需要的，定做方有权解除合同，因此造成的损失由承揽方赔偿。

3、未按合同规定包装定做物，需返修或重新包装的，应当负责返修或重新包装，并承担因此而支付的费用。定做方不要

求返修或重新包装而要求赔偿损失的，承揽方应当偿付定做方该不合格包装物低于合格包装物的价值部分。因包装不符合合同规定造成定做物毁损，丢失的，由承揽方赔偿损失。

4、逾期交付定做物，每逾期一天，按逾期交付部分的酬金总额的千分之五偿付违约金。逾期15天不能交付，视为承揽方不能完成。未经定做方同意，提前交付定做物，定做方有权拒收。

5、不能交付定做物或不能完成工作的，应当偿付不能交付定做物或不能完成工作部分价款总值的_____%（10%—30%幅度）或酬金总额的_____%（20%—60%幅度）违约金。

6、异地交付的定做物不符合合同规定，暂由定做方代保管时，应当偿付定做方实际支付的保管、保养费。

7、实行代运或送货的定做物，错发到达地点或接收单位（人），除按合同规定负责运到指定地点或接收单位（人）外，并承担因此多付的运杂费和逾期交付定做物的责任。

8、由于保管不善致使定做方提供的原材料、设备、包装物及其它物品毁损、丢失的、应当偿付定做方因此造成的损失。

9、未按合同规定的办法和期限对定做方提供的原材料进行检验，或经检验发现原材料不符合要求而未按合同规定的期限通知定做方调换、补齐的，由承揽方对工作质量、数量承担责任。

10、擅自调换定做方提供的原材料或修理物的零部件，定做方有权拒收，承揽方应赔偿定做方因此造成的损失。如定做方要求重作或重新修理，应当按定做方要求办理，并承担逾期交付的责任。

第十三条定做方的违约责任

- 1、中途变更定做物的数量、规格、质量或设计等，应当赔偿承揽方因此造成的损失。
- 2、中途废止合同，属承揽方提供原材料的，偿付承揽方的未履行部分价款总值的____%（10%—30%幅度）的违约金。
- 3、未按合同规定的时间和要求向承揽方提供原材料、技术资料、包装物等或未完成必要的辅助工作和准备工作，承揽方有权解除合同，定做方应当赔偿承揽方因此而造成的损失。
- 4、超过合同规定期限领取定做物的，除按本条第五款规定偿付违约金外，还应当承担承揽方实际支付的保管、保养费。
- 5、超过合同规定日期付款，应当比照中国人民银行有关延期付款的规定向承揽方偿付违约金；以酬金计算的，每逾期一天，按酬金总额的千分之一偿付违约金。
- 6、无故拒绝接收定做物，应当赔偿承揽方因此造成的损失及运输部门的罚款。
- 7、变更交付定做物地点或接收单位（人），承担因此而多支出的费用。

第十四条不可抗力

在合同规定的履行期限内，由于不可抗力致使定做物或原材料毁损、灭失的，承揽方在取得合法证明后，可免于承担违约责任，但应当采取积极措施，尽量减少损失，如在合同规定的履行期限以外发生的，不得免除责任；在定做方迟延接受或无故拒收期间发生的，定做方应当承担违约责任，并赔偿承揽方由此造成的损失。

第十五条纠纷的处理

双方发生争议时，可以通过协商解决。协商不成，可以采取下列一种方式解决：

第一种争议解决方式：向仲裁委员会申请仲裁。

第二种争议解决方式：向人民法院起诉。

双方约定按第____种争议方式解决。

第十六条本合同自____年____月____日起生效，合同履行完毕即失效。本合同执行期间，双方不得随意变更和解除合同，合同如有未尽事宜，应由双方共同协商，做出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。

第十七条本合同正本一式二份，定做方和承揽方各执一份；合同副本一式四份，双方各执两份。

第十八条补充条款

承揽方和定作方确定的债权不得转让给其他任何第三方。

承揽方：定作方：

法定代表人：法定代表人：

委托代理人：委托代理人：

地址：地址：

电话：电话：

开户行：开户行：

帐号：帐号：

税号： 税号：

辅助性岗位工作年度总结篇七

一、对销售工作的认识

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，用相同的时间赢取最大的市场份额。
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。

二、销售工作具体量化任务

1. 制定出月计划和周计划、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。考虑北京市地广人多，交通拥堵，预约时最好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，最好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。

从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

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两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1. 定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。（会议内容见附件）

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2. 对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，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，争取为公司做出自己最大的贡献。

2018工作计划模板【二】

当前，钢铁行业形势十分严峻，依靠科技进步推动企业可持

续发展，成为钢铁企业的普遍共识。2018年，酒钢集团公司计划投入科技研发经费达到主营业务收入的1%以上，在资源利用研究、产品开发方面形成6项以上具备产业化条件的研究成果，推动企业进一步提升核心竞争力，为企业摆脱困境提供科技支撑。

今年，集团公司将以贯彻落实《关于全面提升企业技术创新能力的指导意见》为核心，发挥技术委员会策划引导和决策把关的功能，充分体现各产业特点和技术发展方向，确立了加强研发力量，改善研发条件；提高技术改进效果，逐渐形成酒钢的产品和成本优势等六项科技工作目标。

围绕各项目标的实现，2018年，在科技重大专项方面，集团公司计划安排实施科技重大专项13项；计划在资源利用、工艺技术研究等方面立项开展研究项目21项；计划开展新产品开发项目26项，计划新产品批量生产18.2万吨；计划各分子公司第一批具备立项条件的技术改进项目177项。在技术经济指标攻关方面，按照纵向比有进步、横向比有进位的原则，确定了56项主要技术经济指标攻关计划。

在实验室建设方面，计划针对表面分析、材料分析、资源研究和炼轧钢模拟试验等研究环节，增设电子探针、应力腐蚀装置等设施。在技术交流和人才培养方面，今年计划推荐甘肃省领军人才候选人5名，具备教授级高工评选资格的工程技术人员10名。在科技政策利用及科研平台建设方面，计划申报省级、市级各类科技项目30项以上，争取获得各级政府部门项目资金支持500万元以上，力争科技免税5000万元。在科技成果与专利方面，计划取得各类科技成果30项以上；计划专利申请受理量220项。

辅助性岗位工作年度总结篇八

甲方（承揽人）：

乙方（定做人）：

签订地点：

签订时间：

依据《中华人民共和国合同法》，经甲、乙双方充分友好协商，签订此材料加工合同，达成以下协议内容：

1、有无附图纸。

2、如有甲乙双方签字认可的生产加工图纸，图纸作为本合同内容的'附件一并执行（图纸需盖章或签字确认）。

1、材料选定：材料的选定根据乙方自行选择第__项方式：

（1）、甲方根据乙方的制定选购。

（2）、由乙方自行选购后交付甲方制作。

2、在合同签订后，乙方向甲方交付所需材料，加工期限在甲方接收到所需材料后开始计算，甲方应向乙方提供具有可行性地具体加工期限，该加工期限的确定，应由甲方根据自身的设备、技术、人员等情况谨慎确定，本合同确定的加工期限为：__天。

3、成品的质量要求，有相关技术图纸规范的，应符合图纸要求，没有图纸或者只提供成品规格、型号规范的，应符合相应的规格型号要求。

1、交货时间：甲乙双方协商一致，甲方在合同签订后__日内交货，即__年__月__日前。2、交货地点：

（1）、乙方在甲方工厂内自提。

(2)、或乙方指定交货地点，即_____。

3、结算方式：合同签订时乙方首付加工费用总价款的_____%
作为订金，即人民币（大写）：_____元，合同生效；交货
时，结清剩余合同款_____%，即人民币（大写）_____元。

1、乙方自提：甲方按照约定的加工期限完成加工任务后，应
及时通知乙方提货，乙方自行到甲方工厂内提货；乙方收到
通知后未按时提货的，甲方不承担任何违约责任。

2、乙方应在接收成品时，组织人员对成品进行验收，双方应
办理验收手续并确认；乙方对成品质量提出异议，应在交货
时书面提出，否则视为甲方交付的成品合格。

3、甲方将成品交付乙方后，仍应对成品的品质与数量向乙方
负责。

发生下列情况之一时，甲乙双方应承担违约责任：

1、甲方未在加工期限内完成加工任务，则应与乙方协商顺延
相应期限，每逾期一天，按照合同款的%赔付乙方；如造成乙
方其他相应连带损失的（如：供货合同、施工合同、其他与
本次加工相关联的合同），甲方应赔偿乙方损失。

2、甲方交付的货物不符合质量标准的，应承担修理、更换、
无偿补充的责任，给乙方造成严重损失的，应承担赔偿责任。

3、乙方未按合同约定期限支付合同价款的，乙方应承担总价
款千分之五的违约金。

因本合同所发生的争议，甲乙双方应协商解决；协商不成的，
则通过乙方所在地人民法院提起诉讼解决。

如有以上内容未尽条款，甲乙双方可以达成补充协议，补充

内容作为附件形式附于合同之后，与本合同同样具有法律效力。

甲方（盖章）： 经办人（签字）：

乙方（盖章）： 经办人（签字）：

联系电话： 联系电话：

辅助性岗位工作年度总结篇九

订立合同双方：

承揽方： 以下简称甲方

定作方： 以下简称乙方

甲方为乙方加工柜台、货架，经双方协商，签订本合同，共同遵守。

第一条加工成品品名规格（长、宽、高）单位数量备注

第二条加工成品质量要求

一、材种：柜台、货架一律采用_____。

二、用材尺寸：按图纸所标尺寸做。

三、严格掌握制品的木材干燥程度，榫缝、肩角结构务必严密，坚固、表面务必平整光滑，木材无形变、翘曲、拨缝、松榫；塑料面要求平直、整齐、四周不得有翘起、脱胶现象；玻璃位置以图纸标示为准，保证方正、平直、安装方便。

四、甲方按乙方质量要求和图纸，先做规格样品，由县物价

局核定价格后，双方代表当面封存样品，作为验收的依据。

第三条原材料由甲方带给图纸由乙方于_____年____月____日前送交甲方。甲方在依照乙方的要求进行工作期间，发现带给的图纸不合理，应当及时通知乙方；乙方应当在规定的时间内回复，提出修改意见。甲方在规定的时间内未得到答复，有权停止工作，并通知乙方。因此造成的损失，由乙方赔偿。

第五条工程价款按核定价格单计算款_____元。

第六条验收标准和方法本加工成品全部完工后，甲方通知乙方到厂验收，乙方接到通知三天内务必到厂验收。验收标准以合同规定的质量要求图纸和样品为标准，数量以合同规定为标准。双方在检验中发生争议时，由_____物价局带给检验证明。

第七条交货的时间和地点_____年____月____日至____月____日全部交货。任何一方如要求提前或延期交（提）货，务必在事先与对方达成协议，并按协议执行。交货地点在_____，由_____收货，验收合格，办理交接手续。

第八条包装要求及费用负担由甲方负责包装，以定作物不受损坏为准；每件包装费均按_____元计算，共计_____元，全部费用由乙方负担。

第九条运输办法及费用负担由甲方负责运输，每件运输费用均按_____元计算，共计_____元，全部费用由乙方负担。运输造成的损失，由甲方负责。

第十条本合同签字之日，乙方向甲方给付预付款_____元（大写_____元）。甲方不履行合同时，除承担违约职责外，务必如数返还预付款。乙方不履行合同的，把预付款抵作违约金和赔偿金，有余款的应返还。

第十一条 结算方式及期限 乙方收到全部定作物，验收合格后，即办理移交手续，据以结帐，并在收货后十五天内透过银行付款。

第十二条 甲方的违约职责

一、甲方如未按合同规定的质量交付定作物，乙方同意利用的，应当按质论价；不同意利用的，甲方应当负责修理或调换，并承担逾期交付的职责；经过修整或调换后，仍不贴合合同规定的，乙方有权拒收，由此造成的损失由甲方赔偿。

二、甲方交付定作物的数量少于合同规定的，乙方仍然需要的，甲方应当照数补齐，补交部分按逾期交付处理；乙方不再需要的，有权解除合同，因此造成的损失由甲方赔偿。

三、因甲方包装不善造成定作物毁损的，由甲方赔偿损失。

四、甲方逾期交付定作物的，应当向乙方偿付违约金，每逾期一天，按逾期交付部分的价款总额的千分之一偿付违约金。

五、甲方不能交付定作物的，应向乙方偿付不能交付定作物部分价款总值20%的违约金。

六、由甲方负责送货的，如运输中造成定作物损坏，甲方应当负责修理，到达合同规定的质量要求，否则乙方有权拒收。

第十三条 乙方的违约职责

一、乙方如中途变更定作物的数量、规格、质量或设计等，应当赔偿甲方因此造成的损失。

二、乙方如中途废止合同，应偿付甲方未履行部分定作物价款总值30%的违约金。

三、乙方如未按合同规定的时间向甲方带给图纸和其他技术

资料，除交付定作物的日期得以顺延外，乙方应当偿付甲方因停工待料的损失。

四、乙方如超过合同规定日期付款，应当比照中国人民银行有关延期付款的规定，向甲方偿付违约金。

五、乙方如无故拒绝接收定作物，应当赔偿甲方因此造成的损失。

六、乙方如变更交付定作物的地点，应承担因此而多支出的费用。

第十四条不可抗力在合同规定的履行期限内，由于不可抗力致使定作物或原材料毁损、灭失的，甲方在经有关部门证明后，可免于承担违约责任。但甲方应当采取用心措施，尽量减少损失，如不可抗力的损失是在合同规定的履行期限以外发生的，不得免除甲方职责；在乙方迟延履行或无故拒收期间发生的，乙方应当承担职责，并赔偿甲方因此造成的损失。

第十五条其他

一、本合同发生纠纷时，双方协商解决；协商不成时任何一方可向办理本合同公证的公证机关申请调解，或向合同管理机关申请调解，仲裁，也能够直接向人民法院起诉。

二、本合同于_____年___月___日经公证生效，合同履行完毕即失效。

三、本合同一式_____份，甲乙双方各执一份，_____公证处、_____物价局、_____银行各存一份。

甲方（盖章）：_____

代表人（签字）：_____

_____年____月____日

乙方（盖章）：_____

代表人（签字）：_____

_____年____月____日

辅助性岗位工作年度总结篇十

下面是计划网小编为大家整理的2018年工作计划模板，欢迎大家阅读。更多相关内容请关注计划网工作计划栏目。

2018年工作计划模板

在这xx年的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

一、根据本年度工作情况与存在不足，结合目前公司发展状况和今后趋势，人力资源计划从九个方面开展20xx年度的工作：

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招募与评定薪资、绩效考核提供科学依据；

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的`前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。

把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

2018个人工作计划

转眼间又要进入新的一年-2018年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。也是我非常重要的一年。出来工作快3个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和工程管理开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1. 明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

4. 工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，

稳定人员流失。

5. 工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

二、明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点. 认真听取他人忠恳意见. 更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我针对2018年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破[]xx年取得更好的成绩，全面提升自己。