

最新屈光科年度工作计划报告 护士年终总结以及工作计划(模板6篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。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。

屈光科年度工作计划报告 护士年终总结以及工作计划篇一

我来到医院工作已有4年多了，在护士长及科主任的正确领导下，在科室同事的密切配合和支持下，我本着“以病人为中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命精神，踏踏实实做好护理工作，认真地完成了本年的工作任务，并且在个人思想政治素质和业务工作能力都取得了一定的进步。

一、坚持以病人为中心

以质量为核心的护理服务理念适应新的护理模式，社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务病人奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为病人服务。

在这一年里本人能自觉遵守医院的各项规章制度，服从科室领导的各项安排，认真履行自己的岗位职责，完成各项护理操作，学会认真对待每一件事情，在用心的同时更能细心的帮助病人解决每一件事情，认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人。认真做好医疗文书的书写工作，认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录，对于自己的工作，严格要求自己，三查七对，牢记三基。

二、增强法律意识

认真学习《护士条例》及其它法律法规，积极参与医院组织的学习班。意识到，社会主义市场经济体制的建立，法律制度日益完善，人民群众法制观念不断增强，依法办事、依法维护自身的合法权益已成为人们的共识，现代护理质量观念是全方位、全过程的让病人满意，这是人们对护理服务提出更高、更新的需求，因而要丰富法律知识，增强安全保护意识，懂法、用法，依法保护自己。

三、三分治疗，七分护理

在这4年多的护理工作中，我的体会是“三分治疗，七分护理”，于是我越来越能够感觉出护理工作的重要性。于是在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，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，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为人民的健康事业做出了应有的贡献。

当然，我身上还存在一些不足有待改进。比如，在学习上，有时仍有浮躁的情绪，感觉要学的东西太多，心浮气躁，尤其是在遇到挫折时，不能冷静处理。在工作上，有时存在着标准不高的现象，虽然基本上能履行自己的职责和义务，但是在主动性方面还有待于进一步提高，这都是我今后需要改进和提高的地方。在已经过去的一年里，要再次感谢院领导、护士长的教育、指导、批评和帮助，感谢同事们给予的关心和支持。回顾过去，有许多进步和提高，同时也存在一些不足；展望未来，应当发扬自身的优点与长处，克服不足。为了医院的美好明天而贡献自己的一份力量！

20xx年是“埋头苦干、创造飞跃”的一年，医院利用一年的时间主抓学科建设及人员培训，护理部在医院领导的带领和支持下重视护理骨干的培养，优化了护理队伍，提升了护理服务质量，加强监督管理，保障了护理安全，同时提高了护理人员法制观念，加大了护理质量监控力度，使全院护理服

务质量稳中有升，病人满意度不断提高。

屈光科年度工作计划报告 护士年终总结以及工作计划篇二

__保险__分公司自成立以来，一直以“服务第一，客户至上”为品牌定位和不懈追求。在公司的经营策略上，非常注重管理、服务、业务的共赢，专门成立了客服公司领导小组，由总经理任组长，总经理助理任执行组长，中层干部任督察，负责指导、监督、考核、处罚。随时发现客户服务中的问题和漏洞，及时有效地处理和解决，对出现服务质量问题的员工实行“轻、中、重”的处罚，确保服务渠道更加畅通，服务流程更加简洁，为保证我公司的服务质量打下坚实的基础。

第二，强化制度，规范服务。

以客户为导向建立工作流程和制度是我们客户服务工作的一大特色。我们坚持管理与服务相结合，一手抓管理，一手抓服务，最大限度地降低出错率，减少或杜绝投诉，压缩客户上门现象，保证客服中心工作有序进行。建立客户服务手册，确定标准，明确权责，从仪表、语言、行为、时效等方面提出具体要求。在与客户的所有工作环节中，从而树立统一规范的对外服务形象。加强与总部和分公司部门的沟通协调，建立快速服务机制，及时解决对外服务过程中的问题和困难，提高服务效率和质量。通过规范的服务和严格高效的管
理，__保险客户服务中心始终用自己的准则诠释品牌和服务的意义。

贯彻“快捷、高效、诚信、规范”的工作思路，强化服务意识，深化服务体系建设，全力打造__保险专业诚信的服务品牌。

今年以来，公司经理室继续坚持业务发展与内部管理并重，实现了两手抓、齐抓共管的管理模式，带领全体客服人员团

结奋进。客户服务管理取得了一定的成绩，客户服务水平也得到了根本性的提高。公司通过开展集中统一的客户服务活动，进一步整合服务资源，推动从以政策为中心的服务向以客户为中心的服务转变，不断提升服务水平，创造客户价值，积极承担社会责任，为公司的可持续经营奠定了坚实的基础。客服部紧紧围绕公司整体发展目标，在做好本职工作的同时进行服务创新，体现在以下几个方面。

一是在制度建设方面，继续加强客户服务基础管理，进一步完善相关管理制度。

从“强化内在素质，塑造外在形象”入手，通过狠抓公司各岗位人员素质，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。

一个优秀的团队，必须有一支素质和技术过硬的服务团队。今年以来，我部着力完善制度，通过加大制度执行力度，不断强化服务考核，进一步提高客服人员的综合素质。

强化服务意识，强化服务执行标准等方面对客服人员做一些强化培训，加强现场监督考核，现场检查，现场指导，并进行相应的处罚。通过一系列措施，柜面工作人员增加了操作的规范性，服务礼仪的执行也有了很大的提升，这也为我公司不断提升服务水平打下了良好的基础。

20__年6月，总行举行全国柜面人员资格考试。我部全员参加考试，9人考试合格，持证率70%。柜面人员全国系统考试，加强了客服人员专业知识的学习，提高了客服部门的服务质量。

二、加强对业务制度的学习，树立执行观念，保证制度的全面有效执行。

为进一步加强公司业务管理制度的执行力，从制度上为业务

发展提供有力保障，客服部认真梳理和收集了分公司选取的一些需要客服人员加强的文件和制度，制定了加强业务管理制度执行力的工作和学习。根据学习情况，定期组织客服人员通过集中学习和自学的方式对相关业务管理进行全面系统的学习，并要求所有参与者做学习笔记、参加测试、撰写学习心得。根据测试检查情况，要求各相关岗位写出整改报告。从自身做起，树立强化风险意识，确保这项工作全面有效开展，切实提高了遵循制度、依法合规经营的自觉性。

保险分公司自成立以来，认真贯彻保监局关于服务体系建设和服务创新的指导精神，始终坚持把国家利益放在首位，注重社会责任和客户利益。以下是保险运营人给大家的个人年终。

一是领导重视，组织有力。

__保险分公司自成立以来，始终以“服务第一，客户至上”为品牌定位和不懈追求。在公司的经营战略上，非常重视管理、服务、业务的共赢，专门成立了客服公司领导小组，由总经理任组长，总经理助理任执行组长，中层干部任督察，负责指导、监督、考核、处罚。随时发现客服工作中的问题和漏洞，及时有效地处理和解决，对出现服务质量问题的员工进行“轻、中、重”的处罚，确保服务渠道更加畅通，服务流程更加简洁，为保证我公司的服务质量打下坚实的基础。

第二，强化制度，规范服务。

以客户为导向建立工作流程和制度是我们客户服务工作的一大特色。我们坚持管理与服务相结合，一手抓管理，一手抓服务，最大限度地降低出错率，减少或杜绝投诉，压缩客户上门现象，保证客服中心工作有序进行。建立客户服务手册，确定标准，明确权责，从仪表、语言、行为、时效等方面提出具体要求。在与客户的所有工作环节中，从而树立统一规范的对外服务形象。

加强与总部和分公司部门的沟通协调，建立快速服务机制，及时解决对外服务过程中的问题和困难，提高服务效率和质量。__保险客户服务中心通过规范的服务和严格高效的管理，始终用自己的准则诠释品牌和服务的意义。

贯彻“快捷、高效、诚信、规范”的工作思路，强化服务意识，深化服务体系建设，全力打造__保险专业诚信的服务品牌。

会议结束前，总经理和副总经理做了重要讲话。总经理语重心长地说，这次教育活动的目的就是让你看清自己在哪里。你们是一线员工，和河企接触最频繁。你必须始终保持廉洁自律的工作作风，更好地为企业服务。这不仅是对我们的要求，也是对我们的关心。他说：“你们是农业发展银行的未来，是最有活力、最有前途的’团队。希望你能充分发挥自己的聪明才智，在今后的工作中取得一流的成绩！”。

认真整改落实。

1. 提升服务理念拓展新企业。

随着发行改革，业务范围不断扩大，业务种类增多。最近，在厅领导的安排下，我部对新疆三海保鲜库、农垦乳业等7家新企业进行了调研，并建立了项目数据库。

2. 适应业务发展，增加业务知识。

随着新企业的扩大和增加，我们面临着许多新业务和新知识。最近我部和办公室组织大家学习新出台的管理办法，银行承兑汇票，贴现，国际业务等相关知识。

总经理王迪也被我们活跃的气氛所感染，用最真诚的话语鼓励着我们每一位客户经理。

我做运营商的时间不长，和很多老手相比是新手。但这不是我比别人差的理由。反而越是这样，我要比别人花更多的精力和时间学习，才能跟上大家的步伐。刚加入__平台的时候，依靠自己吃苦耐劳、刻苦耐劳的态度，不仅熟悉了语音平台的操作和处理流程，也对__设备的整个操作流程有了更深入的了解，让我在工作中更加得心应手。

但是，__是为群众服务的窗口。作为一名普通的客服代表，我需要了解一些简单的技术和专业知识。更重要的是，我需要与客户沟通，回答他们的询问和问题。所以我更需要的是掌握全面的业务知识和良好的服务沟通能力。在平时的工作中，我研究各种新业务、新知识、新活动，充分理解它们的精神，并牢记在心。对于一些基本的业务知识，我经常翻出来看看，这样可以做到学以致用，熟能生巧。如果说业务知识是做菜的原材料，那么良好的服务和沟通能力就是熟练的厨师。只有高超的厨艺才能让原料表现出良好的品质和口感，服务也是如此。如果你没有良好的语言表达能力和沟通能力，无论你知道多少，掌握多全面，你都只能在茶壶里煮饺子——你不能把它倒进你的肚子里。因此，我积极参加组织的各种服务知识培训，在网上学习相关服务和沟通技巧，并运用到服务工作中。

新部门客服。诚信，海尔总裁张瑞敏有一句名言：同等条件下，好的服务能赢得客户或“创造”客户；糟糕的服务会失去或“毁掉”顾客。诚信是一种资源，一种资本，是优质服务的灵魂。作为客服中心的一名普通员工，我会更加认真地去寻找差距，并借鉴其他“满意窗口”的先进经验，取长补短，让自己在客服中心茁壮成长。以“打造群众满意的窗口号”为旗帜，以“您的满意就是我的追求”为口号，坚持贯彻“以群众为中心，以市场为导向，以群众满意为宗旨”的方针，做好优质服务。自我管理，严格执行服务大众、奉献社会的思想，为人民群众办实事、办好事；以客户为中心，不断提高服务质量；确保使用“请”、“您好”、“有什么可以帮您的”、“有什么可以帮您的”、“请稍等”等十九

个文明服务日常用语。严禁使用服务“禁语”；微笑服务，给顾客留下亲切、热情、语气柔和的好印象。同时，要注意各项规章制度的落实。除了做好学习之外，每个人都应该知道和记忆它们，并重点实施。强化内在素质，塑造外在形象，做好业务技能培训。为适应“服务大局”的要求，我坚持定期利用工作之余的时间组织业务知识学习，开展岗位培训活动，不断提高业务技能。同时做好新同志的“传、帮、带”，争取共同进步。与此同时，我们自身的素质也在不断提高，用我们的优质服务树立了一个优秀的服务品牌。

在与来电者交谈的最初几分钟里，我用心倾听来电者的信息，保持礼貌的态度，提高工作质量。在遇到投诉和反馈时，要了解来电者的所有要求，准确理解来电者的意思，抓住问题的中心，尽量避免谈不重要的事情，并做好相关记录，方便以后与用户联系，保障正常的工作状态。也要做好事后回访工作。当用户表示不满意的时候，我们要认真仔细的告诉他们，尽力为用户排忧解难，做到客户所急所想。

在不断的学习中，我发现我的生活丰富了很多，也很精彩。本来沉默寡言，喋喋不休，以前总是被人遗忘，被大家认可。但是由于自身性格缺陷，也错过了很多机会。所以在新的这一天，我会再接再厉，做得更好。

时间过得真快！转眼间，不知不觉已经在__客服中心工作半年多了。回顾过去，展望未来，回顾这半年来的点点滴滴，博采众长，对我来说，没有最好，只有更好。

屈光科年度工作计划报告 护士年终总结以及工作计划篇三

不知不觉中又迎来了新的.一年。回顾一年来的历程，在公司领导的带领帮助下，在销售部各位同仁的鼎力协助下，我们恪尽职守，任劳任怨，努力完成了公司下达各项任务，取得了历史的最好业绩，截止到20xx年12月20日，全年完成销售

任务2200万元，完成全年销售任务的150%，货款回笼2100万元，完成全年货款回笼任务的140%，销售额和货款回笼比去年同期上升了240%和360%。现将一年来长沙站的工作情况向各位领导汇报。

湖南省区域大，电网建设发展的比较快。随着电网改造的深入，工业，化工，煤炭等行业加大基础投入，湖南是块很大的需求市场，因此很多生产厂家都将销售目标投向该地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。在省电力公司系统，材料采购全部由省电力公司统一招标，在入围中标的厂家中选择。因为我公司在省电力公司尚未入围，大型的电缆招标我公司没资格参加，所以要在湖南省电力局形成销售规模确有困难。为此，我们抓住以株州，茶陵，炎陵，资兴等市县局三产为突破口，在稳住现有的市场上再做大做强。在湖南煤炭行业，由于我公司是他们的入围厂商，而且在去年的基础上今年又增加了湘潭矿业和涟邵物资供应公司两个供货单位，使销售量有了大幅的提高。

在湖南市场上参与竞争销售电缆的厂家很多。其中占居湖南市场

份额最多的应该属湘潭华菱电缆，湘能电缆，衡阳电缆和长沙青岛汉缆等。湘潭华菱电缆属湖南华菱集团{钢铁行业}收购的下属企业，和湖南煤业集团同属湖南国资委的下属企业，因此他们在钢铁和煤炭行业的销量占据了大半的份额，其价格比我公司的价格普遍要底3%左右，矿用橡套电缆底5%左右。湘能电缆是省电力公司收购的下属企业，电网改造的大部分招标电缆都是由湘能电缆中标，由于是自己的企业其价格比我公司的价格要高5%左右。衡阳电缆是老企业是湖南电缆行业知名企业，其销售网络遍布全省各地，占据了天时，地利，人和的位置。其价格比我公司要底3%左右。长沙青岛汉缆是青岛汉缆在长沙建立的一家电缆分厂，湖南省电力公司的大部份35kv及以上的高压电缆都是由该公司中标供货，实力比较雄厚，规模也比较大，其价格和我公司价格相差不大。另

外，还有一个江苏中煤电缆，目前在湖南煤炭市场越来越有竞争力，在湘煤的几次矿用电缆投标中该公司的价格都比我公司的价格低10%左右，而且每次现场检测质量都符合国家标准。已成功进入了湖南煤炭市场，对我公司是个很大的竞争对手。

到投诉的第一时间要及时和有关人员取得联系，在第一时间派出质检人员到现场和客户沟通，妥善处理，不要把问题扩大，在问题萌芽的阶段就解决好，让客户对处理方案感到满意。矿用电缆的质量请公司一定要把好关，电缆如果一但出事就会关系到井下几百号人的生命安全。在今年初，湘潭一个煤矿因井下电缆起火导致井下15人窒息死亡，事后分析为电缆质量原因引起的事故，矿长和电缆生产厂家负责人被判刑。为此，特提醒大家注意，井下无小事，出了事就会是大事，电缆的质量一定要抓紧抓好。

回顾近几年长沙站的客户群我们不难看出，首先我们在开发新用户上做的还不够，基本上都是维持几个老用户，没有新鲜的血液，销量也就上不去，一但老用户出现问题就直接造成销量下滑。其次我们本身的业务技能，谈判的技巧也有待于向其他业务员和同行学习。第三。公司的交货时间是越来越长，没有半个月的时间都交不了货，严重影响了业务的发展，给用户造成很坏的影响。建议公司在常用的电缆上可以多做些半成品，在有些型号规格上甚至可以做一些成品，这样可以大大减少生产时间，减少很多不必要的麻烦。第四。每个月的销售费用以及折让费公司兑现的时间拖的太长，半年时间都领不到一分钱，给销售人员造成很大的压力，公司应及时将业务费和折让费兑现发放到业务员手中。

在稳定目前现有的客户情况下，积极开拓新的用户，力争在新的一年里发展1~2家新的客户。

1、稳定现有电力系统的株州，茶陵，炎陵等市县电力局的业务，争取20xx年把澧陵电力局和浏阳电力局做下来，开劈新

的销售渠道。

2、煤炭系统虽然入围，但在煤炭行业所占的销售份额不大，在积极扩大业绩的同时，公司也应该把目光放的更远，煤炭行业为了发展，现在都在准备上煤炭综采项目，综掘项目，和其配套的电缆叫采煤机电缆，还有6kv和10kv等中压矿用橡套电缆，矿用控制电缆，公司也应尽快把上述电缆的煤安证办下来。

3、武广高速铁路已竣工试运行，但后面的配套设施还有很多没完工，我们在广州新火车站的建设工程中一直在跟进，时刻注意建设的进度，明年还需要很多电缆，争取明年在铁路系统上创造更好的业绩。

屈光科年度工作计划报告 护士年终总结以及工作计划篇四

回眸，2016年的工作即将告一段落，回顾这一年来的工作，本人在中队党支部的正确领导和全体战友的帮助支持下，认真按照条令条例和规章制度去严格要求自己，认真落实上级的指示精神，一年来，不管在工作、生活、学习上，还是在思想觉悟上都取得较大的进步。下面是小编整理的2016部队年终总结以及2017工作计划，欢迎参考！

xx年，我们认真贯彻执行团党委关于年度军事训练、政治教育和后勤建设的指示精神，以《基层建设纲要》和条令、条例为依据，结合本连实际，狠抓以军事训练为中动的各项工作，较好地完成了上级交给的各项任务。参加军区军事专业技术比武，取得了两项第一名。在团政治处组织的政治教育考核中，3次获得第一名。党支部被军评为优秀党支部；连队伙食超过了“斤半加四两”的标准，钱、粮节余双超万。

一、主要做法

(一) 狠抓“一班人”的自身建设，充分发挥党支部的战斗堡垒作用

1、加强支部内部团结，充分发挥出整体效能。为了增强支部内部团结，我们认真贯彻团党委关于支部建设的指示精神，逐项抓落实。首先，对支部进行了为期5天的整顿。在整顿中，组织支部“一班人”重新学习了党的基础知识，按照《党章》的要求，对思想上、工作上存在的问题，认真进行解剖，找出症结，明确了努力方向。同时，相互之间开展交心通气、批评与自我批评等活动，并对一名工作消极、闹转业的支部委员进行了重点帮助，使他认识了错误，以新的姿态投入了工作。其次，认真落实党的组织生活、评议党员、报告工作等7项制度，依靠制度来管组织、管党员，努力造成每个党员都要自觉地接受党组织管理和监督的环境，从而增强了党支部的凝聚力和战斗力。

2、发挥群众的监督作用，努力树立良好风气。我们把切实发挥群众监督作用作为党支部建设的重要环节来抓。针对市场经济条件下党风党纪建设的新特点，我们制定了《党支部保持廉洁的7项规定》，并发动群众监督执行。8月份，连队担任营房建设任务，各种建筑材料应有尽有，连队干部没有人拿一块木板一颗钉。连队库房里也经常储藏一些鸡、蛋、鱼、肉，连队干部没有开过一次小灶，没有用公家的东西送过一次礼。在转志愿兵、评先进和选调人员学技术等问题上，均由群众推荐，党支部审查决定。连队干部不拉关系，不走“后门”，不搞个人说了算。

3、强化党员表率作用，提高了党员威信。我们把发挥党员干部的表率作用，视为增强党组织凝聚力、战斗力的重要因素。一年来，我们主要抓了两个环节。一是思想引导。教育党员干部事事处处模范带头，以身作则。通过开展“三想”、“两比”活动(即想自己在入党志愿书上是怎么写的，想自己在入党宣誓时是怎样讲的，想自己在平时是怎么做的；与先进人物比思想境界，与身边群众比贡献大小)，使党员时

刻不忘自己的模范作用。二是组织约束。党支部坚持对党员干部的教育严于群众，要求高于群众，交给的任务重于群众。定期对党员干部进行评议，对有缺点或错误的党限期改正。党支部还根据需要不定期地进行以查表率作用为主要内容的思想整顿，使党员的表率作用得到了更好的发挥，党员的威信大大增强了。今年有5名党员被团评为优秀党员。

(二) 扎扎实实地抓好专题教育，着眼于提高全连官兵的政治素质

1、针对国内外形势，狠抓了坚持四项基本原则的教育。我们把深入进行四项基本原则的教育，作为保证我军在政治上永远合格的重大措施来抓。首先，认真组织干部战士学习了《人民日报》的重要社论和中共中央□xx有关指示精神，使大家自觉地与党中央□xx在政治上、行动上保持一致。其次。紧密联系实际，灌输基本道理，从根本上澄清是非，统一思想。通过举办理论讲座等形式，使大家进一步坚定了社会主义信念；再次，举办了“爱我中华”读书演讲会和“坚定社会主义信念”有奖征文活动，加深了对社会主义制度优越性的理解。

2、围绕连队中心工作，深入进行“四有”教育。一是引导干部战士好行“自尊、自强、自爱、自育”的自我教育，深化革命人生观教育。二是开展争当“四有合格兵”活动。把“四有”四个方面的要求与部队工作、军事训练等联系起来，巩固发展了教育成果。三是运用理论讨论和演讲等形式，澄清了“四有”教育中的模糊认识。四是开展了连队干部带头讲理想、讲党性、做“四有”新人的活动，促进了“四有”教育的发展。通过“四有”教育，涌现了一批先进人物。如家住厦门特区的战士王，家里是经销家电的个体户，财产600多万元，服役期刚满，家里就来电催其退伍。由于工作需要，连队决定他继续留队，他愉快地服从了，并用4个月的时间革新了火炮瞄准装置，获军区技术革新二等奖，荣立了三等功。

3、根据上级指示，认真进行法律常识教育。我们组织干部战士学习了全国人大常委会《关于加强法律教育，维护安定团结》的决定，系统地上《法律常识》课，还组织了法律知识竞赛，到地方参观违法犯罪的实物展览等活动，从而增强了干部战士知法守法的自觉性。今年来，连队没有发生违法现象，在上级组织的法律知识考核中，人人都拿到了合格证书。

4、从连队实际出发，搞好经常性思想教育。强有力的经常性思想教育，是保持部队高度稳定、提高部队战斗力的重要保证。基于这一认识，我们抓了三方面的工作：一是针对社会和家庭对战士政治思想方面的影响越来越大的情况，打破以往“闭营自教”的框框，大力开展部队、地方政府、战士家庭“三方联教”的活动，促进了部队稳定。战士不安心动服役、拍假电报、不服管理等老大难问题均得到了较好的解决。二是建立健全以党员、团小组长和其他积极分子为主体的思想骨干队伍，经常向他们交任务、提要求、传方法。由于思想骨干积极开展工作，形成了先进有人及时赞，后进有人及时帮的新面貌。三是在政治工作方法上我们做到了5个结合：即灌输革命道理与传授文化知识相结合；解决思想问题与解决实际问题相结合；部队教育与社会教育、家庭教育相结合；普遍教育与个别教育相结合；民主讨论与自我教育相结合。这些方法增强了经常性政治教育的有效性。

(三) 积极稳妥地改革训练方法，提高练兵积极性

军队建设指导思想实行战略转变后，我们坚持不懈地把军事训练作为连队的中心工作来抓，促进了连队全面建设。

1、想方设法调动干部战士的练兵积极性。年初，连长传达了团关于《xx年军事训练的指示》，指导员就如何完成训练任务作了动员，提出了具体要求。在此基础上，个阶段，由于往年基础训练时间过长，影响了合同训练。我们根据战士实际接受能力和领导科学的有关原理，在不减少《训练大纲》规

定的训练内容和总的间的前提下，调整了部分课目的先后次序和时间划分，使学得快的战士减少陪练和重复训练，学得慢的战士加大了压力，既全面激发了练兵热情，又加强了合同训练。二是改变训练编组。每个专业组分为“大纲标准组”和“强化标准组”。训练中，半个月考核一次，连续3次达到大纲标准的，升入“强化训练组”，从而充分挖掘了战士的训练潜力。三是采用科学训练方法。先后施行了“网络法”、“模拟法”、“目标激励法”典型引路法”等，通过训练方法改革，全连干部战士军事素质明显提高。

(四)从增强行政管理工作的科学性入手，克服“松”、“散”现象

我连针对过去行政管理中某些“松”、“散”现象，在管理工作中大力提倡敢于碰硬的，鼓励干实的，主动抓难的，从而增强了管理工作的主动性。

1、实施目标管理。我们根据条令、条例的要求，对全连各类干部、骨干、值班值日人员，都制定了具体的责任目标；对军容风纪、作风纪律、内务卫生等制订了具体标准细则，并通过打分进行量化。在此基础上，建立考评、奖惩等制度。每周进行一次评比，将结果公布在“评比栏”上。改变了过去“战士靠自觉，干部靠经验，检查评比凭眼力，总结讲评凭印象”的管理模式，增强了自我调节能力。

2、把管理与教育结合起来。我们坚持把管理与教育有机地结合起来，广泛开展谈心活动，经常和战士的家庭取得联系，架起了干部与战士、连队与战士家庭的桥梁。始终坚持从“爱”字出发、“帮”字入手，既严格要求，又耐心教育，不滥施惩罚，从而使上下感情融洽，连队管理工作出现好势头。

(五)切实加强后勤管理，抓好“斤半加四两”，发挥服务保障作用。

我们立足现有条件，大力开展了“双增双节”活动，较好地解决了由于经费不足和物价上涨等因素给教育训练和官兵生活带来的困难。

1、因地制宜地搞好农副业生产。今年，连队除种好原有菜地外，还利用业余时间开垦荒地20余亩，收获蔬菜95400多斤，除保障连队自给外，还创收4030元。此外，还在驻地科技部门帮助下，建起了沼气灶，节约伙食用煤30多吨。

2、严格执行后勤管理的各项制度。党支部重点抓了伙食管理5项制度的落实，减少了不必要的开支，堵塞了漏洞。在财务开支方面，达到了“三好五无”标准。还开展了“节约一度电、一滴水、一粒米”活动，收倒了较好效果。

3、努力改善连队的文化生活。在改善物质生活的同时，还投资5600多元装饰了俱乐部，购置了台球桌、电子琴、架子鼓，经常开展各种文化活动，促进了两个文明建设。

二、存在的主要问题

今年连队建设虽然迈出了一大步，但还存在一些问题。

(一)对新形势下思想政治工作的新情况缺乏深入研究。在市场经济大发展的猛烈冲击下，每个官兵都面临着利益得失、政策纪律、价值观念等方面的严重考验。然而，我们对此还缺乏深入研究，解决新问题的措施不力。另外，对干部战士消费观念的变化没有及时进行引导，少数人中出现超前消费的现象。

(二)管理工作还有漏洞。主要是落实制度尚有死角，致使个别别人探家超假、不请假外出等。

三、今后努力方向

xx年连队要认真贯彻党的xx届三中全会、四中全会、军委扩大会议和全军政工会议精神，坚持以军事训练为中心，进一步加强政治建设和领导班子建设，按《纲要》要求，扎扎实实抓好各项工作，确保部队的高度稳定和集中统一，圆满完成上级赋予的各项任务。

(一)进一步抓好坚持四项基本原则、坚定社会主义信念的教育。我们要继续把坚持四项基本原则、坚定社会主义信念的教育作政治教育的主线，贯穿到各项工作中去。要有计划、有步骤地学习一些马列主义的基本常识，提高全连干部战士分析问题、辨别是非的能力。

(二)适应市场经济条件下官兵思想的新变化，进一步加强思想政治工作。要加强对市场经济条件下教育对象的研究，及时准确地把握部队的思想状况，切实做好干部战士在国际国内发生重大事件、国家和军队颁布重要政策、改革方案出台、任务转换、工作调动、入党入团、奖励处分、院校招生、转业退伍、家庭变故、婚恋受挫等情况下的思想政治工作。

(三)进一步明确军事训练的中心地位，巩固和发展现有训练成果。注重打好基础，在提高官兵军事素质上力争有新的突破。一是要继续抓好干部和骨干训练，为指导连队训练创造条件；二是抓好新兵基础训练，努力达到《大纲》要求；三是抓好技能训练，切实打牢技能基础；四是抓好连、排两级战术训练，提高灵活处置各种复杂情况的能力；五是抓好后勤保障训练，提高现有条件下后勤快速保障能力。要广泛开展军事比武竞赛，坚持以比促训，以考促训。

(四)继续抓好《军队基层建设纲要》的贯彻落实，全面加强基层建设。根据我连实际，特别要抓好以下几个方面的工作：一是充分发挥3个组织的作用；二是进一步搞好文化活动，达到“三场一室一台”要求，力争连队藏书850册以上；三是加强作风纪律培养；四是进一步加强基层民主建设。

时光飞逝，光阴似水。很快我就结束我的军旅生涯的又一个年头，自己仔细地想想这一年来的工作、学习，我根据自身存在的问题，查找出平时的缺点，争取在今后的工作学习当中进行改正，将优点继承和保持。争取在今后的工作岗位上尽心尽力的履行好自身的本职工作。去年的工作中，在科首长的领导下认真按照条令条例和规章制度去严格要求自己。一年来无论是实施保障、工作、学习还是生活，都获得了较为明显的提高和进步。

下面就是我对这一年来的工作总结：

一：思想政治方面。一年来，我牢固树立以集体为家的思想，保持高度稳定，积极配合领导搞好全班人员的思想工作，并且从中查找自身不足，确定自身政治合格。一年来，我积极参加旅队的大课教育和理论学习，积极学习科学发展观，本人也能从思想上提高认识，把握人员的思想情况，了解本班战士的心理和想法，确保年终岁尾不出任何错误。

二：日常工作。当班长两年以来，工作标准比以往有很大的提高。从自身的内务标准和库房的管理上，都做到线是线，条是条。但是，还是缺乏主动性，平时的工作只求过得去，自身标准离领导的标准还有一定的距离，干起工作来也许还没有起到士官骨干的带头作用。担任保障、公差勤务，完成任务也许还不够利索，总抱着一种能说的过去就行的心理。后来经过科领导的教育、指教和自己的反省，现在明白那样的工作方式和心态是不对的，对自己以后开展工作也是不利的，还会给其他同志带来负面影响。至此，我严格的要求自身，把自己那摊收拾的整齐、利索，个人工作也快捷、高标准地完成，从各个方面都逐渐提高了标准。这些都是科领导平时对我的教育和帮助所得来的。

三：存在问题。 一：年终岁尾，思想上有所放松，在一些工作上有轻微抵触的情况。 二：干工作时缺乏雷厉风行的工作作风，存在打折扣现象。

三：在政治教育上，只求表面学习，没有深入探讨。 四：为人处事还不够谦虚谨慎。 下步打算： 一：首先要认真学习科学发展观，提高自身素质。 二：谦虚谨慎、戒骄戒燥的干好平时工作。 三：增强创新意识，拓宽工作思路，做到大胆细致，高标准完成好领导每次交代的任务。

以上就是我一年来的总结。通过此次总结的经过，我已清楚的了解了自身存在哪些方面的问题，并在其中查找出自身在工作上还是在学习、生活上的优点和不足。在以后的工作和学习、生活上我不会辜负科首长对我的培养和教育。我争取在今后的工作中以优异的工作标准和良好的劲头来向自己和领导汇报。以后不管把我放在哪个岗位上，我都会严格要求自己，高度重视、落实上级领导的指示，高标准完成上了赋予的任务。争取明年的工作有更大的标准和进步。年终岁尾，是案件、事故的高发期，在此节骨眼上，我会严格履行职责、履行条令条例和规章制度，确保在我的岗位上不出任何事故，安全第一的度过。

下一步工作打算：

屈光科年度工作计划报告 护士年终总结以及工作计划篇五

一、按照规模化发展，专业化管理的要求，统一公司财务核算方面度量衡，统一财务管理标准：一是建立了一系列财务管理制度并督促各单位认真执行，全年公司除大部分使用局财务核算制度外，还针对公司实际情况制定了《费用管理办法》，《资金管理办法》，《办公用品管理办法》，《计算机管理办法》，《经济活动分析制度》，《费用预算管理办法》等几个规范性财务文件。并在全公司范围内实施，保证了公司在几个主要费用标准上的统一。二是制定了年度费用预算的统一标准，针对具体的岗位给定的标准，并每月反馈给各部门，要求各部门每月进行分析，对全公司各单位的管理费用每个季度进行一次分析，并上报局财务部。

管理费用控制在年度预算范围内。预算管理得到稳步推进，细化预算内容。按科目进行了分类统计，为全面预算奠定基础；预算方案根据各分公司反馈回来的意见适当调整后，经总经理审议通过后形成正式文件下发至各分公司，使各单位对本公司的预算有一个全面的了解，增强了预算的透明度；增加预算的刚性。我们注重了预算执行中存在的问题和有关情况，不定期的向公司领导反馈情况，对于超预算等问题严格审批程序，对申请调整的事项，需经过专门的论证分析后，按规定的程序批准后执行。一年以来，预算的总体执行情况良好。

二、加强财务资金管理和费用预算管理，确保维持生产经营最低现金流量：今年公司合同额目标为__亿，这就需要我们投入大量的投标保证金来支撑，铁路项目也需自购很多大型设备，而我司成立时间不长，资金储备不足，为了缓解资金压力，规范资金使用和费用开支，今年财务部对资金和费用进行预算管理，千方百计筹措资金，具体措施如下：一是资金的使用和安排，按照“以收定支”、“量入为出”、“总体平衡”的原则，公司要求各单位报送资金周报，统一管理和调配和调配资金，实行日常资金预算审批制度。

公司对公司内部资金实行内部有偿调剂。占用资金要交纳使用费。二是制定制度，加大工程款的收回力度，把工程款结算的主要责任落实到项目经理部全体管理人员，把资金的回收纳入对项目经理部的考核并与全体人员的收入挂钩，尤其是项目经理要对工程款的结算负责到底要负终身责任，达不到一定收款比例的不能兑现承包责任奖。三是明确将现金流指标作为公司的重要考核指标；坚持项目“以收定支，不支不支”的原则，建立项目收款预警机制；清理拖欠工程款，将责任细分到个人(应收款与其他应收款)；公司核定各单位应缴利润和货币资金，通过套现提高资产收益率。

全年公司核定各单位应上交公司__万元，实际收回__万元，除铁路公司有__万未交足外，其余均按时交足。四是实行固定费用预算管理制度，节约支出，具体来说，不仅对公司分

公司的固定费用实行预算管理、尽可能的控制支出，同时对公司和分公司两级领导、项目经理的固定费用也要象部门一样进行单独核算和预算，在开源的基础上达到节流的目的。五是在谢总的协调下，财务部根据公司经营资金需要，全年共计向局借款__亿元，有力保证了各单位生产经营的资金周转需要。其中安徽公司__万元，隧道公司__万元，公司总部__万元，哈大项目部__万元，水绥项目部__万元。六是积极争取局支持，将局采购哈大和隧道公司的设备转为局投资款，全年共计转为投资的__万元，其中现金__万元，这样不仅使公司每年少向局交借款利息__多万元，而且是公司固定资产增加了__多万元，大大加强了公司实力。

三、定期进行财务资金分析，提供决策支持。财务部制定了经济活动分析模块，将相关表格相对固化，形成标准的程序和指标。通过对经营活动的现金流量分析，总结公司现金流量的来源和贡献，通过定期财务分析，使各公司对所负责业务的现状能及时准确地了解，促进公司内部降低成本费用，提高经济效益。

一是在财务部人手较少的情况下，通过有序的组织，能够轻重缓急妥善处理各项工作。财务部每天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作。这是财务部最平常最繁重的工作，一年来，我们及时为各项内外经济活动提供了应有的支持。基本上满足了各部门对我部的财务要求。公司资金流量一直很大，财务部员工本着“认真、仔细、严谨”的工作作风，各项资金收付安全、准确、及时，没有出现过任何差错。

二是及时向有关领导提供各种报表，及时将公司财务状况汇报领导，便于领导决策。

三是配合上级部门及时完成上市831工作。四是加强财务检查及内控管理力度，防范资金风险公司收入资金、费用资金纳入企业货币资金帐户核算，便于对现金的监控管理；制定了定期财务检查制度，每季度组织1次财务检查，检查重点放在印

鉴是否按规定分管，资金管理、存货管理、固定资产管理等方面，并针对检查中存在的问题限期整改，并检查其整改落实情况。

总之，本年度全体财务人员在繁忙的工作中都表现出自己的努力和敬业。虽然做了很多工作，但还有很多事情待着我们，还有些事情做的不够。一是上半年铁路项目有一部分核定上交资金未按照规定及时足额收回来；二是财务部门未能经常深入分公司和项目了解第一手资料 and 情况；三是在审核各部门情况的时候把关不太严格。

屈光科年度工作计划报告 护士年终总结以及工作计划篇六

(一)规范设备管理确保透析设备安全

血液净化及急救设备有设备管理制度，操作规范，使用者经过培训与考核并记录。透析中心今年度购入新机器血透机金宝200s10台、配备除颤仪1台、存放crrt机1台，新进机器都是经过工程师规范化培训后投入使用，有培训考核记录。每台透析机有设备档案的记录本，记录设备使用及维护的情况。每半年对血透机的参数进行校检，保证机器的正常运转及不带病上机，保证透析治疗的安全。有意外事件的应急管理机制如停水停电现场演示。

(二)落实感染控制管理，防止交叉感染

按照医院消毒隔离制度及血液透析专科的管理的相关制度及流程管理科室。对新入科的病人进行分区(急诊透析区、过渡区)透析治疗，治疗后机器彻底消毒，治疗班次之间机器进行冲洗避免交叉感染防止经过血液传播造成丙肝、乙肝的感染。透析液、反渗水、空气细菌培养、物体表面、消毒液(每月定期做细菌培养达标，透析用水水路管道每三个月消毒一次，内毒素测试符合要求。

(三) 落实护理核心制度及质量指标，加强护士核心能力培训

落实各项护理核心制度、确保护理安全。护理质量控制小组定期监测各项护理质量指标，进行持续质量改进。血透护士有从业资质，有核心能力培训的计划及措施，不断提高专业能力和应急处理能力，对护理人员的履职能力进行定期评价。人员培训有保障措施。本年度共选派到南方医院血液透析中心进修护士一名、选派到佛山市第一人民医院进修机器维护培训人员一名。新入职护士两名，均按专业护士核心能力进行培训及管理，并定期的考核使其进入独立操作的技能及管理病人的能力。

(四) 加强安全管理，预防患者跌倒等意外发生

对透析中出现失衡、低血压、患者年老体弱等因素，对患者进行风险防范教育。在透析结束20分钟后评估患者生命体征平稳、无不适后才离开血透室。护士针对有独立危险因素的透析患者如有过跌倒史、行动障碍、肢体乏力、步态不稳者给予相关的风险评估及预防措施。对于经常出现低血压者给予预防性指导如透析前不吃降压药、透析间期体重不要超过三公斤，避免脱水过量造成低血压。

(五) 关注血管通路的管理，降低透析导管的感染、内瘘管的感染及阻塞

严格掌握内瘘的初次使用时间，保证内瘘的成熟度。有计划地使用内瘘。进行内瘘的穿刺过程中，严格执行无菌操作技术，避免局部感染。严格执行导管的护理操作规程，遵循无菌操作原则，确保透析患者血管通路的通畅。使其生命线维持在正常状态。

(六) 改善科室环境及服务质量为患者提供安全舒适的治疗环境

严禁陪人入室影响环境，为病人免费提供午餐，为患者提供必要的生活护理及缴费。

(七) 积极参加院内外的业务学习和培训

每月一次的血透专业知识的业务学习及参加院内其他业务知识的培训学习，提高护士的专业能力及综合素质，充分调动护士的积极性，使其丰富知识，开阔眼界，更加注重人文修养，语言文字修养，人际关系修养，伦理道德修养，理性思维修养。

(八) 认真做好大中专实习生及进修生的带教工作，指定专人的带教老师负责给予业务指导及小课讲授。

(十) 本年度共透析病人16516例次，抢救危重病人400余例次，总经济收入955.2万。

存在问题：

(1) 20xx年度增加透析机10台，血透中心护理人员也随之增加。在新护士培训过程中发现：与医生的沟通交流不足，医嘱没有及时更新调整，造成患者透析过程中肝素用量不足，而出现体外循环管道阻塞现象。

(2) 患者的健康教育还无法全部落实。由于患者个人原因，而无进行规律透析，维持性透析病人急诊透析时有发生。工作安排出现较大难度。