

2023年每月之星心得报告 每月工作计划(优质6篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

每月之星心得报告 每月工作计划篇一

每月工作计划模板，在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备，下面带来每月工作计划范文，欢迎阅读参考。

(一) 营销部总监

岗位名称: 营销部总监(director of marketing department)

直接上司: 酒店总经理

直接下属: 客户经理、美工、部门文员

职务概述

全面负责营销部的管理工作, 负责制定及落实酒店营销策略方案, 通过公关宣传、营业推广及各种方式的促销, 以确保达到酒店所下达的的既定经营预算指标。

岗位职责

- 1、负责拟定酒店市场营销计划及营销策略。
- 2、负责拟定市场拓展及推广工作的行动计划。

- 3、负责酒店的广告策划宣传工作。
- 4、负责组织实施酒店既定的营销方案,并根据市场的变化作相应的策略调整,以达到最佳销售效果,定期向酒店总经理汇报工作进度。
- 5、负责酒店销售公关资料的收集、积累,文件、材料的整、编写等工作。
- 6、负责与房务部、餐饮部等部门协调共同制定客房、餐饮等价格方案及优惠规定,并每年对合同协议进行一次修订。
- 7、负责与财务部协调审核客户挂账的方式、限度和信用情况,并协助催收帐项。
- 8、负责每年定期参与重要的国内外旅游行业展销会,加强酒店对外宣传。
- 9、负责建立合作紧密、高效能的营销队伍,充分发挥每位成员的潜能。
- 10、负责制定及修订营销人员工效挂钩方案,督促销售部员工开拓有潜质的新客户并签定商务合约。
- 11、广泛开展市场调研,收集顾客意见,制定最佳营销方案及优惠规定等。
- 12、每周召开由总经理、各经营部门负责人及销售人员参加的营销例会,以便协调、修订、检讨有关改善酒店的经营状况,全面做好营销工作。
- 13、坚持向下级提供长期性培训,加强营销人员的信心与效能。
- 14、有计划推出各种形式的公关活动,并撰写供传媒使用的宣传稿件。

定期邀请记者采访,以扩大酒店的知名度。

15、负责组织酒店宣传材料的编写、摄影、录像、印刷及宣传,并与媒体建立良好关系,取得他们的支持和帮助。

16、负责检查酒店的广告宣传内容有无差错、是否美观、设计是否高雅、与酒店格调是否相符等。

17、负责建立公关销售业务档案,以便查阅。

18、负责与有重要客户保持良好的商务往来,定期拜访旅游代理机构要员、大中型企业客户接待部门负责人、政府部门的重要客户,征求客户的意见,增进了解、加强合作。

19、负责组织和参加vip客人的接待。

20、了解和掌握市场信息与同行业销售方针,定期向总经理上交市场报告,并提出相应对策。

21、根据酒店的近期和远期经营目标和规划,负责整体销售工作,招揽客源,负责商务市场的业务拓展和方案实施。

做好市场周密分析,选好销售市场和销售对策。

22、协调好营销部与酒店各部门的关系,使各个工作环节顺利运转。

23、亲自迎接所有大型会议之主办人。

24、利用一切机会和场所进行公关活动,如在宴会、酒会、茶话会、展览会、洽谈会、座谈会、纪念会、庆祝会等一切社交活动。

随着11月份的结束,也意味着进入下一步的实质性工作阶段,

回顾这一个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。

基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这一个月多月来对“房产销售”的理解和感悟，特对12月分工作制定以下房产销售工作计划。

本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

一. 宗旨

本计划是，完成销售指标100万和达到小组增员10人。

制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

二. 目标

1. 全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自如。
2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。
3. 锁定有意向客户30家。
4. 力争完成销售指标

三. 工作开展计划

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。

服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，所以前期工作即就是售前服务更是我们

工作的重中之重。

正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

2. 对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。

其次给客户一种无形的压力，比如：房源紧张，价格要上涨，等。

挑起其购买欲望。

3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4. 在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

5. 在面谈之前要做好各种充分准备，做到对房源，面积，单价等。

了如指掌

6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。

克服困难、调整心态、继续战斗。

7. 在总结和摸索中前进。

四. 计划评估总结

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

自10年03月入职以来，不觉已半年有余。

在同事及公司领导的关怀下，我们销售工作的开展有了一定的成效，但也存在许多的问题与不足。

适逢危机下严峻市场形势的挑战，作为销售负责人的我自当不遗余力、竭尽全力、倾其所有地工作态度拼力把销售工作做好、抓好，以不辜负同事及领导的信任与支持。

下面我将从以下四个方面来进行阐述，请公司领导给予修正。

201*年可谓白酒行业的“新”挑战

挑战一：中青年消费者的理性消费对白酒市场容量的致命打击；

随着人们生活水平的提高，对健康与品味的要求也越来越高。

消费者在消费中考虑更喝好点”成为真正的白酒消费趋势，也就是只存在一定的中高端市场份额。

在很多情况下，国家的宏观政策影响着能够决定一个行业的发展命脉。

自九十年代中后期起，国家为了顺应消费潮流以及考虑到资源、环保方面，国家先后制定了计价、计量征税，纯粮固态发酵白酒行业规范等等宏观政策调高进入门槛等方针政策限制高度酒的发展。

白酒行业特殊，如果国家的政策真正落实到位的话，白酒企业将至少一半以上面临倒闭。

消费者同样很难看到白酒行业的新面孔的出现。

蛋糕越来越小，肥肉也变成烫手山芋。

白酒行业在未来五年中，很难出现新的真正意义上的“黑马”。

白酒行业的竞争将是建立在以资本为核心的整合营销竞争，更多的区域“实力”企业将在资本大鳄面前败下阵来，白酒行业“比得是实力”更为凸现。

201*，白酒行业发展“新”格局

受近年宏观政策以及白酒消费者消费行为的影响，国内白酒企业为规避从价、从量复合计征的白酒消费税，纷纷压缩、减产中低档白酒。

在目前的税收体制下，白酒企业必然会面临这样一个选择：若谋利，则须断臂图存，砍掉低档酒，“另谋高就”。

这其实便为白酒的高端市场或奢侈白酒的兴起铺就了一条必然之道。

有竞争必然有输赢。

适者生存的游戏规则在白酒行业更为显著。

综合以上所说，我们泸州老窖精品头曲将处于一个挑战极大，竞争市场激烈，但同时存在有好多机会的状态。

面对本年顺德的350万销售任务，感受到无比的压力，在压到纷天黑地的同时我们又存在希望的光明，最要取决于我们团

队合作及公司的策略。

有明确的发展战略，并根据战略采取适时的营销策略。

任务侧不难达到，在遇到更强大竞争对手面前，也不会退出这场洗牌运动。

以安徽口子窖为代表的徽酒“终端为王”的市场操作，以金六福为代表的文化营销，以五粮液为代表的品牌营销，以郎酒为代表的商超营销模式无不在激烈的白酒市场取得了不俗的业绩。

“赢在模式”是近五年白酒行业的主旋律。

我们应该也以“终端为王”的市场操作来操作。

一个显而易见的真理是：绝大多数消费者是在商店中购买商品的，如果厂家无法使消费者在零售店中看得到、买得到、乐意买、愿意再买，那么，产品就永远卖不出去。

以终端场所带动影响渠道的销售，从而增加产品的销售，以达成销售量的效果。

首先把350万的任务细分开来：剩下10个月的时间，每月做好销量拆分，准确清楚自己的工作内容和状态。

(7月 万，8月 万，9月40万，10月40万，11月50万，12月45万，1月45万，2月20万，3月30万，4月32万，5月30万，6月25万)面对这些重大的任务量，我们必须要把再将它拆开做到每镇每人每客户。

01财年在不知不觉的已经走过2个月，剩下的只有短短的10个月时间，任务之大、时间之短令到我们感受到无比的压力。

9月工作重点是中秋节前的促销活动。

让酒楼，酒行，分销商和经销商都充分利用好活动进货。

10月必须把勐流和龙江2个镇开发出来，为旺季的销量做好准备工作。

增加业务人员2名，配备促销下姐4个，以作为新开发区域拉动新开发场所拉动之用。

加快场所的动销，陪合好销售业务的良性发展。

做好调价后的善后工作，了解客户的反应。

11月开始踏入旺季，将有销量的场所再搜一遍，把所有的销售机会都挖出来。

开展黄、白金场所打造竞赛，采用末位罚，第一赏的原则刺激个兄弟的工作积极性，提高士气。

增加场所的销量，打击其他竞争对手，巩固重点终端的销售量；

12月强势的终端拜访，客情增加，做好元旦的小旺季准备工作。

一年工作下来，很多企业都用年底这个月的时间去跟客户做拜访、答谢等等，所以围餐的机会不断增加。

所拜访发烧友和烟酒行促销在本月是一项重点工作。

1月全年重头戏的时候，为春节促销做好充分的准备工作。

一年之计在于春，新的一年，新的开始。

鼓励和刺激伙伴们的工作士气，提高他们的积极性。

安排促销员循环拉动场所，消化库存；

2月保持假期时候不断货，迅速恢复工作状态，。

了解客户的库存，永远保持于安全线上。

失去的销量将永远无法补回来；

3月天气还比较冷，将网点的库存再清点一次，清出销量。

4月清明时节雨纷纷，狠拿围餐。

5月5.1黄金周，天气开始转热，开始调整状态。

关注其他竞品在淡季时场的动作，做好知己知彼，百战百胜。

6月总结全年，将一切有可能产生销售量的机会都把握好，尽最大的可能完成公司下达的销售目标。

全力以赴，做到最好；

以上是我01财年的一个具体工作安排，请公司领导审批指导工作。

希望在以后合作的日子还有其他意见不合跟还有进步空间的地多多指教。

为了完成以上的销售目标我们必须制订更多的奖励方案，刺激兄弟们的的工作积极性，提高工作的效率，完成目标。

终端网点必然是我们完成任务的主战场，要完成我们也必须赢在终端才是我们正确的选择出路的方向。

建立好完善的终端管理制度，帮助各伙伴完成各自的销售任务，提高弟兄们的收入，从而增加他们的积极性和配合性。

每月之星心得报告 每月工作计划篇二

我们在公司领导的指导与大力支持下，按照公司的工作要求，本着“您的满意，是我们永远的追求”的物业服务宗旨，“以人为本，以客为尊，以诚为源，以质为先”的公司管理理念，以“上水平，创效益，树品牌”作为公司的发展目标，“服务第一、客户至上”作为每一位员工的信条。经过部门全体员工的共同努力，开展了一系列的优质服务工作，在此对一年的工作做以简要总结。总结经验和教训，找出不足，根据20xx年的工作情况，依据公司的要求，深挖细化工作内容，制定20xx年的工作计划、标准、目标。

1、标准化培训员工。努力培养和造就一支专业技术强、作风正、素质高的队伍。是做好保洁工作的前提，只有经过专业训练的队伍才能适应捷特公司管理现代化和保洁专业化的要求。为建立良好的工作秩序，提高员工素质及工作效率，我们将有计划的组织员工进行全方位培训。针对新员工入职较多的实际情况实行班会讲理论，在岗示范的方法进行培训。班长手把手教；老员工传、帮、带，发挥班长的业务技能，调动老员工的积极性。这样新员工也容易接受和掌握。即提高了员工的技能又拉近了同事间的距离。严把培训关，讲清操作要领要点，做到眼勤手快(即：眼勤看手快做)；先粗后细、一步到位、人走物清(即：一次做彻底，人走垃圾、杂物、工具全带走)。把员工培训工作作为日常工作的指标任务，利用适当的时间每周一次，每次集中培训，培训内容包括：《清洁基本技能》、《岗位职责》、《操作安全》、《清洁剂的性能和使用》、《机器设备的使用》等。同时在日常工作中不间断的指导和培训，培训工作贯穿整个20xx年度，培训完了要进行考核，考核标准：实际操考核100%合格，理论考核95%及格。

2、按标准化去做，定岗、定人、定楼层，责任到人、岗位到人、签订岗位责任书。让员工心中有标准，日工作表上排列有顺序，操作起来规范。整个工作区无死角，无遗漏。

3、按标准化去查，主管、班长在检查工作中不走过场，要坚持按标准检查，自查、互查、班长检查、主管检查、抽查等检查制度相结合，将检查结果切实与员工工资挂钩。坚持每天巡查，督促保洁工作，发现问题及时纠正。

1、基础设施管理的正规化。平时仔细检查各种设施，发现问题及时报修，故障不过夜。

2、物料管理的正规化。领料过程及手续齐全，严格执行审批制度，深挖保洁成本潜力，杜绝浪费，为公司节约成本，提高效益。3、工作方法正规化。制定各岗位工作标准及流程，不断完善存在漏洞的地方，确保用正确的工作方法来指导员工，让所有工作处于受控状态。根据实际情况制定各岗位的《岗位操作规程》及《检查规程》、《培训规程》、《语言行为规范》及相关的工作技巧。并让保洁员工熟记于心。

4、职业健康安全管理正规化。对保洁各岗位存在风险进行识别，针对危险源制定措施，并对员工进行工作中的自我保护教育。高台、高窗、室外、电气设备使用、机械设备使用作为重点内容进行教育和提示，确保安全无事故，做到安全服务。

5、月报、周评、周计、考勤正规化。及时做好各种报表，并使之正规化、程序化。

1、对员工进行不同层次的培训，为员工制定工作目标，鼓励员工自我学习和自我发展，努力提高自己的综合素质。

2、再度加强对保洁员的管理。针对于楼群、楼道分散、面积大、公共区域性质复杂，人口流动较大等特点[]20xx年需要加大管理力度，使之系统化、标准化、良性化运作起来。

1)加强监督工作质量，精益求精。加强员工的服务意识、工作中处理问题的灵活性、主动服务等方面的管理。

2) 重视对员工的培训教育，提高员工职业道德和服务意识。

3) 加强班长的基础管理能力。

4) 工作标准量化、可操作性强。

5) 日常培训，让员工熟悉工作流程及服务标准，升华服务质量。

3、针对一些突发事件制定突发事件的应急方案，并对员工进行培训，不断完善提高满意度。如水管爆裂、漏水、结冰等情况让员工熟练掌握应对自如，不惊慌失措。

4、进一步提高保洁员的工作效率和工作质量，精益求精，加强监督检查力度。对保洁员进行主动服务意识培训，调整员工思想，鼓励员工养成主动自查习惯，学会发现问题，解决问题。只有善于计划，工作才能按部就班，有条不紊地开展；只有善于总结，发现不足，工作绩效才能良性循环。

5□20xx年还要兼管太原街万达地下室和北一路售楼处的管理，同样和铁西万达的标准一样，高标准，严要求，做到业主满意，甲方满意。

针对上级的检查，高度重视，及时组织人力物力，搞好各项工作，让甲方满意，让公司放心。

正确处理好与甲方的关系，正确处理好与员工的关系，使各种关系正常化、和谐化，为工作创造一个良好的和谐的环境。

一分耕耘，一份收获，工作任重而道远。我们要认真总结

过去的经验教训，发扬成绩，克服缺点，在总公司的指导下，在金经理的直接领导下，秣兵励马，不遗余力，全身心地投入到工作当中，为万达广场的保洁工作再上新台阶，为创捷

特品牌形象，作出更大的努力。

每月之星心得报告 每月工作计划篇三

为更好地调动队员的工作积极性，促使一批“思想领先，作风踏实、勤奋务实，工作高效”的优秀队员脱颖而出，进一步激发队员活力和工作积极性，在内部形成比、学、赶、超的良好工作氛围，特制定本方案。

以中队编外队员为主，秉承公平、公正、公开的原则。

每月、每季度、每年各组织一次评选。

入职满3个月通过试用期的编外队员均可参加评选。

评选出“月度之星”10人，“季度之星”6人、“年度之星”4人。

1、严格遵守中队的各项规章制度，维护昆阳镇和综合行政执法队伍良好形象。

2、服从上级领导安排，在各项工作中起到带头和表率作用。

1、当月百分制扣分和非全勤的队员。

2、当月被督查到上班有违规违纪行为者不得入选。

1、由各分队长每月月底按照每月分队总得分前三推荐评选出1名的“每月之星”候选名单，报送办公室，经中队领导班子评审，评选出10名“每月之星”候选名单。每月分队总得分后三的队员由指导员对个人进行警示谈话，中队季度总得分后六名的队员，年度考核不得评为良好及以上，中队年度总得分后四名的队员给予辞退。

2、候选名单公示

次月的1-2日向全体队员公示上月“每月之星”、“季度之星”候选名单。公示期内，全体队员可就候选人是否合适当选“每月之星”、“季度之星”、“年度之星”可向办公室部提出质疑，办公室将予以核实，并根据实情作出处理。

3、公布名单

公示结束后中队公布最终当选“每月之星”、“季度之星”和“年度之星”的名单，并将当选的结果名单报镇党建办审核通过后送财政办发放奖励奖金。

（一）每月之星

- 1、“月度之星”称号的队员，可获得500元奖金的奖励。
- 2、“季度之星”称号的队员，可获得800元奖金的奖励。
- 3、“年度之星”称号的队员，可获得1500元奖金的奖励。
- 4、获得年度之星的队员，可作为年底评优考核的重要依据。

1、各分队要严格考核、切实把关。认真组织本分队“每月之星”、“季度之星”、“年度之星”的评比推荐工作，务必把真正的优秀队员评选出来。

2、各分队要利用好周会，组织队员做好每月自我总结，肯定成绩，找出差距，改正不足，形成一个创先进，争上游的良好氛围。

每月之星心得报告 每月工作计划篇四

20xx年，商水县人民医院在县委、县政府的正确领导下，全

院干部职工继续发扬“团结向上、拼搏进取”的工作精神，树立“一切以病人为中心”的服务意识，全心全意为人民服务，认真学习党的十八大、十八届三中、四中全会精神，与时俱进，开拓创新，攻坚克难，推动了医院各项工作开展。

(1) 主要工作量及医疗指标完成情况医院总收入：13658万元，其中：业务收入121250万元。完成门诊就诊患者：148140人次，急诊患者：9867人次，入院患者：30029人次，出院患者：29839人次，手术3517台次，农合报补：门诊2675人次，金额73万元，住院报补19232人次，金额4505万元，医保报补1166人次，金额251万元。

(2) 病床使用率：85.17%

(3) 平均住院日：7天

(4) 入出院诊断符合率：99.24%

(5) 抢救危重患者982人次，成功率89.64%

20xx年医院狠抓了医院管理，按照科学化、规范化、制度化的管理要求，在全院范围内开展素质教育，引导全院干部职工在工作中不断强化服务意识、质量意识、窗口意识、创新意识，带动了医院的整体工作顺利开展。医院领导在管理工作中注意发挥“榜样的力量”，以点带面。充分调动了科主任等中层干部的工作积极性，使中层干部分工合理，责任明确。

院领导定期深入到科室、病房，对有关医疗质量，卫生管理、服务态度、工作纪律等各方面的工作认真检查、监督，同时加强了对临床技术人员服务质量的培训，每个月，医务科、护理部会同医院领导对全院进行一次质量质控检查，认真检查科室交班、病案、医嘱、报告单等医疗文件，检查处方，检查是否有大处方、是否合理用药，对有问题的科室和个人，

限期整改，并列入年终评优的一项重要参考内容。通过强化管理，医院的各项工作成绩明显提高，使医院出现了崭新的面貌，促进了医院的发展。

医院加强了对临床技术人员理论知识和技能的培训，医务科定期对各科室进行质控检查，如病历、处方书写、临床技术人员的服务水平及工作效率、医技科室报告单准确率等等。医院还重点强调了医疗文件的书写规范和质量，甲级病例率达90%，门诊处方合格率达95.98%，传染病登记合格率达100%，医疗护理事故发生数0。认真执行了三级医师查房制度，会诊制度，病例讨论制度。医疗各项工作井然有序。

护理工作在各科护士长和全体护士的共同努力下，全院的各项护理工作均取得了较大的成绩，圆满完成了各项护理工作。在实际工作中，护理部坚持“以病人为中心”全面开展优质护理，护理部狠抓“三基三严”训练及重点科室的无菌操作等，并制定了护士具体考核细则，把个人考核、科室考核、医院考核相结合，做到定期检查，不定期抽查，发现问题及时解决。

医院始终坚持把培养技术人才作为一项重要工作来抓，健全了《职工外出进修、学习管理规定》和《新技术、新项目奖励暂行办法》，采取多种形式培养各类专业技术人才，培养学科带头人。一是采用请进来讲课，开展“三基”培训、考核，加强业务学习，促进业务水平的提高；二是每年选派技术骨干外出进修、学习；三是加强继续医学教育，鼓励职工自学、函授学习，提高学历层次。四是鼓励开展新技术、新项目，通过加强学科建设来促进新技术、新项目的引进和开展。医院在各科室工作任务重、工作量大的情况下共派出10名医生前往北京、武汉、郑州等地进修深造。在有计划地更新补充常规仪器设备的基础上，注重引进国内先进医疗设备。今年引进呼吸机、血透机等大批现代医疗仪器设备。为患者诊断、检查提供质量保证，使设施与服务水平与广大患者需求相适应，极大地提高了医院的综合实力好诊疗水平。

以科学发展观为指导，严格按照省、市、县安排部署，坚持“保基本、强基层、建机制”的原则，紧扣医改重点，强化工作力度，积极创新模式，医院综合改革工作稳步推进，各项工作进展顺利。

1、取消药品加成，改革以药补医，实行零差率销售。

2、加强了药品和医疗物资的管理，保证医疗所需，严格把好质量关，严格执行《药品管理法》。加强麻醉、剧毒、放射药品管理，建立严格的管理制度，防止滥用和流失，保证临床用药安全有效。随着卫生改革的深化，积极实行药品集中采购，药品收支两条线管理，做到合理检查，合理治疗，合理用药，做到真正让利于民，使患者得到实惠。

3、完善医院管理，规范诊疗行为。一是强化监督检查力度。以促进“合理检查、合理治疗、合理用药”为目的，进一步健全完善费用控制制度，加大对违规行为处理力度。在加强规范和保障质量的基础上，实行县级医院检查结果互认，减少重复检查，降低医疗服务成本，减轻患者经济负担。二是定期下乡开展义诊宣传活动，为群众送医送药5000余元。三是认真开展临床路径管理和优质护理示范工程。制定下发了《临床路径管理试点工作方案》，目前，县医院已纳入临床路径管理病种共56种，完成病例3096例，均已达到上级要求。

4、强化学科专科建设，提升技术水平和操作能力。医院把学科建设作为提高医院医疗业务水平的主要手段，认真抓重点学科建设。今年血液透析科通过专家鉴定已投入使用，为肾病患者提供了一个良好的就医场所。

5、加快完善医院信息化建设。经医院不懈努力，完善医院的信息管理系统，目前门诊就诊患者“一卡通”已于7月投入使用，提高医院信息管理工作效率。

6、加强人文医院建设，提升内涵水平。加强制度管理、落实

责任考核，加强内涵建设，认真开展“三严三实”、平安医院、无烟医院创建等活动，不断提高医疗质量与安全，提升医院品牌。认真贯彻落实“八项规定”，切实改进工作作风，营造清正廉明的工作氛围，积极开展岗位廉政风险防范教育活动，认真组织广大党员、干部学习中央关于反腐倡廉建设的文件精神，加强医务人员的职业道德教育，健全治理医药购销领域的商业贿赂长效机制。

1、加强思想政治工作，树立为人民服务的宗旨意识

医院一直注重思想政治教育工作，注重用医院文化去提高职工的凝聚力，结合“党的群众路线教育实践活动”及“三严三实”活动的开展，在广大党员和全体职工中广泛开展党风廉政教育，学习党风廉政建设理论，学习有关职业道德、行风建设的文件精神，联系实际，进一步树立“以病人为中心”的服务意识。有计划、有步骤地进行人生观、价值观和主人翁精神教育。激发医护人员爱岗敬业的工作热情，培育社会主义核心价值观。

2、加强医德医风建设，建立医疗质量保障体系

医院在医德医风建设方面，主要采取两种形式。首先，从思想上加强医德医风教育，重点抓职业道德教育，进行医德考评，技术操作考核，从而增强全员质量意识。与此同时，强化院内外监督约束机制，定期召开征求意见座谈会，对门诊、住院、出院病人进行问卷调查，广泛征求病人对医院各方面的意见和建议。修订完善了《医疗服务质量管理标准和考核奖惩办法》，加大了考核力度。

每月之星心得报告 每月工作计划篇五

一、从改变公司环境卫生入手，培养公司员工的“5s”和安全意识，对生产现场进行整理整顿，基本达到生产现场通道顺畅，作业区分类明确，地面无脏乱，物品摆放整齐，餐厅卫

生及厂区卫生得到改善。

二、对员工的考勤及劳动纪律进行规范，状况已明显改善。同时在公司推行全勤奖制度和“优秀团队奖”评选活动，增加了员工的福利，调动了员工的工作积极性，提高了工作效率，实现了公司和员工的双赢。

三、从iso9000角度对公司的质量管理体系进行了布局 and 计划，并组织了各部门骨干进行了iso9001质量管理体系的学习和培训，以及全员的品质、服务等专题培训。出台了《办公室人员管理制度》等文件，从制度的建设和执行力的加强双向推动了公司的发展。

四、加强了现场管理，对现场设备、现场人员、现场物品进行了针对性的管理。现场设备方面，配合技术部门制订并下发了各种设备的操作规程和点检表，生产部门按要求对设备进行保养维护，从而减少了设备的维修率；现场人员管理方面，从七月份开始设立了每周二开生产早会，对生产计划、品质状况及员工的各种表现进行梳理、分析、检讨和要求，从而逐步提高了员工的凝聚力、生产效率和自身素质；现场物品方面，进行清理了厂房周边的环境，在傅总的大力支持和配合下，处理掉一批废旧设备和材料，定置设立了废铁屑区、废品区、废料区、木料区等区域。车间内部按产品加工类别进行了场地调整，使井架和人货梯生产分别集中，缩短了生产线，简化了搬运环节，从而大大提高了生产效率，使现场管理逐步规范化，发货计划也因此有了保障□xx年9月份实现井架发货100台、备货20余台的最高月度生产量。

五、组织进行了新产品的试制工作。从八月下旬开始进行齿条式人货梯的试制工作，目前本厂内能够生产的机械部分、图纸、工艺、说明书、计算书等已完成样机的生产任务。申报工作及电器、外协外购件、标准节的工装制作等工作正在有条不紊的进行之中，争取20xx年5月份正式生产和销售。

一、优化生产组织结构，持续改善生产环境，加强设备管理，调整产品工价到一个合理水平。

二、规划技术管理层次，按职能进行技术人员的分工，完善公司产品的国家标准、行业标准以及公司的检验标准。

三、设立品质部，建立品质组织架构，逐步完善品质管理体系，以达到坚持以报表形式进行产品质量数据的分析，坚持纠正预防措施得到实实在在的落实，坚持工量具管制程序，从目前的产品检查阶段跨越到全面质量控制阶段。四、建立供应商档案，进行供应商管理，培养稳定、优秀的供应系统，也使采购成本得到控制。

五、建立公司内部可以共享的销售计划和销售档案，便于快速查找相关记录或销售资料，建立和培训以及实施销售岗位责任制，按岗位职责要求考核、奖惩，为客户提供更加优质的服务。

六、健全安全管理制度、文件管理制度，加强后勤保障，持续进行员工培训和人才储备，出台《员工手册》。

七、加强仓库管理，健全仓库管理制度和加强成本控制。

八、加强行政管理，进行质量目标分解。制定20xx年度各部门质量目标并签订责任状，实行绩效和薪资分配挂钩的政策。

九、计划对公司的生产环境和办公环境进行软硬件升级和改善。以上规划本人已经作成《阶段目标暨整改方案》交给总经理进行审核批准。新年新起点，新年新希望。感谢各位总经理和各位同事，还有我的家人和朋友，一直以来的鼎力相助和配合，更希望在新的一年里继续得到各位的理解和支持，本人一定会努力工作来回报各位，回报家人、朋友，回报社会。也为我们义机的建设和发展而努力工作。

每月之星心得报告 每月工作计划篇六

二、 评选原则：

- 1、 秉承公司公平、公正、公开的一贯原则。
- 2、 择优录取，宁缺毋滥的原则。
- 3、 以生产第一线员工（缝制车间、后整车间、裁剪车间）为主的原则。

三、 评选范围：

每月之星评选范围主要以缝制、后整、裁剪这三个车间一线员工为主。（不含管理人员和工作未满一个月人员。）

四、 每月之星评选名额：

五、 每月之星评选要求：

- 1、 能够严格执行公司工艺操作流程，当月无重大质量事故。返工率在不得超过5%。
- 2、 缝制车间候选人当月产量金额在自己所属部车间中要达到前二十名内。评选此项时，代工也在考核之列。后整、裁剪车间候选人当月产值必须完成公司当月生产计划产量。
- 3、 严格遵守公司各项规章制度，违规违纪率为零。
- 4、 服从组长安排工作，积极维护所属单位集体荣誉。
- 5、 能够在各项工作中起到表率带头作用，积极参加公司各种集体活动。
- 6、 团结同事，同事好评率高。

7、个人行为符合公司个人行为标准。

六、 否决项：

1、 当月有旷工者，不得参选。

2、 当月请假累计达2天者不得参选。

3、 当月返工率超标（标准由缝制车间制定）不得参选。

4、 不能积极参加公司各种活动者不得参选。

5、 当月与同事发生激烈争吵甚至动手者不得参选。

6、 当月在生产区和生活区有违纪行为者不得入选。

七、 每月之星评选办法：

1、 由各车间管理成立每月之星评选小组，具体负责本车间每月之星评选活动的 组织与评审工作 。

2、 各车间将评审好的每月之星名字报到行政部审核，经审核该员工无污点。当 选当月每月之星。如审核不合格，则该部门再进行评选。

1、 公司在每月十五日下午颁发上月每月之星奖项。由公司高层领导给予颁奖。

2、 颁奖领导亲手与其佩带大红花，合影。

4、 晋升提拔方面作为依据之一。

5、 奖品为价值50元以内礼品。（饮料或生活用品均可。）

6、 在公司组织旅游、培训方面可予以优先考虑。

九、 其他要求：

- 1、 希望各车间负责人要严格考核、切实把关。认真组织本车间每月之星评比工作。务必把真正的优秀员工评选出来。
- 2、 各车间要深刻领会公司开展此活动的精神，充分利用好此项激励机制，是旨在调动员工工作热情过程中起到积极作用。
- 3、 各车间要充分做好舆论引导工作，避免激励少数，挫伤多数人的积极性。
- 4、 各单位要利用早会，组织员工做好每月自我总结，肯定成绩，找出差距，改正不足，形成一个创先进，争上游的良好氛围。
- 5、 各单位在做好评比改正的同时，要做好星级员工资料存档工作和奖励兑现工作。