

# 最新医师年度计划(实用5篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 医师年度计划篇一

新年要有新气象，新院要有新特色，面对新医院，无论从管理、服务、还是追求质量给我们均提出更高更严要求，科室召开全科人员会议，认真形势，统一思想，树个人形象，树科室形象，树新院品牌，从自身做起，高标准、严要求，树立“院兴我荣，院衰我耻”思想，现制定工作计划如下。

### 一、转变服务理念，强化服务意识

#### 1、人性化管理

新型医院管理不能停留在原有管理模式和水平上，科主任、护士长首先要转变观念，不断学习管理经验，提高自身管理水平，反对一言堂，提倡以人为本管理方式，开展人性化服务，人性化管理，根据不同层次患者，应用不同服务方式。加强同志间沟通，加强医患、医护之间沟通。科主任、护士长敢抓敢管，不做老好人，科室弘扬正气，使科室成为一个团结拼搏积极向上的团队。

#### 2、改进服务措施

新入院病人热情接待。宣教认真仔细。及时处置新病人、力争在5分钟内，30分钟内输上液体。危重病人立刻处理，5分钟内输上液体。护送危重病人检查，主管医生，主管护士。保持病区干净、明亮适舒，坚持周二卫生日。彻底转变观念，服务向宾馆式转化，彻底消除生、冷、硬现象及无人应答现

象。出院时送出病区，道一声“安康”。按照医院管理年活动要求及医院安排，熟悉15种核心制度，首诊医师负责制，病案书写、讨论、会诊、危重病人抢救制度人手一册。

## 二、医疗质量

医院质量是重中之重，是立院之本。是医院生存生命线，重点抓建设。从基本素质抓起，培养良好素质、美好的医德，特别是年轻医生，年轻护士，心理素质差，爱发脾气，工作责任心不强。抓基层质量，抓年轻医生综合能力提高培养全科医生。抓医疗文件书写，从病历抓起，以卫生厅病历书写手册为准则，科主任、二线医生对所管的病人心中有数，查房后及时签字。抓危重病人抢救及疑难病人诊断与治疗，科主任亲自抓危重病人抢救，及疑难病人诊断治疗3日诊断不清科内讨论，1周诊断不清院内讨论。

加强环节质量管理，首诊医生负责制，责任划分明确，既有分工又有协作，坚持每日三次查房制度，二线医生对每日危重病人心中有数，新入院病人一一过目，消除潜在隐患，严格各种操作制度及会诊制度，加强与患者沟通，签写好每一份知情同意书及特殊检查、治疗协议书，上对科室负责，下对自己负责。职控小组每月或每季度对医疗质量进行检查反馈并作处罚、奖励。

## 三、抓医疗安全不放松

科主任为科室安全责任人，上对院长负责，下对同志负责，科室与院方签定安全责任书，科室与每个同志签好安全责任书，责任明确，安全措施到位，增强防范意识，认真落实医疗制度和诊疗规范、知情同意书，等各种程序执行到位，贵重药品，特殊药品及财产专人保管，特别要加强医患沟通每月对医疗安全进行一次自查，将不安全因素，消灭在萌芽状态，杜绝医疗事故发生。减少和避免一般差错及误诊纠纷。

## 四、加快人材培养

随着社会进步与发展，疾病也在不断变化，知识更新较快，有些专业前沿性知识很多，但由于自身处基层，外出学习机会太少，知识更新较慢，科主任每年1—2次外出短期学习或培训，了解前沿性知识，开展新业务，才能做好学科带头人，各级医生均需加强自身学习，狠抓三基训练，规范医疗行为；重点医生选拔外出进修学习。

## 医师年度计划篇二

一个好的中医执业医师考试复习计划可以使知识再现、解题更熟练。按计划办事就会使生活和学习有规律，逐渐就会形成良好习惯，生活和学习似乎达到了一种“自动”的境界。

一切都要按自己订的复习计划来备战资格考试，相信你复习了一段时间之后，就会慢慢适应这种生活，直至到考试的时候，带着自己的信心去考试，等成绩出来的时候就会发现：通过资格考试原来如此简单。

考生学习任何一门课程，都要从总体上把握教材的体系，以便准确的把握教材的内容。要做到这一点，考生可通过阅读教材目录来掌握教材的结构，以便抓住贯穿教材的主线，理解和掌握各章节之间的相互关系，从而为下一步的深入学习提供一条比较清晰的思路。

考生学习教材的重点就是抓教材的“纲”，“纲”抓住了，就能“纲”举“目”张。因此，在自学教材的过程中，就要注意找重点、抓重点、把握重点和掌握重点。找重点，但不一定非得单一地从考试的角度来理解重点和抓重点。一般说来，教材的重点是多层次的，既有全书的重点，也有每个单元的重点，还有每一个章节甚至每一个问题的重点。

知识，又有利于使自己的已有知识得到进一步深化和提高，

收到温故而知新的效果。

对教材中的一些难点、疑点和重点问题，要多问几个“是什么”、“为什么”，然后多动脑，多动手，多思考，找答案。这样带着问题学习，目的性强，思想容易集中，有利于加深理解，也有利于提高记忆效率，收到事半功倍的效果。

在教材内容比较复杂或难以记忆时，我们就有必要勾画一幅纲目清晰的教材结构图表来帮助记忆。这样做，一是在勾画中加深对教材的理解，二是为下一步的全面复习和重点掌握节省时间。勾画图表时，要按照从左往右、从上到下的顺序和由大到小、层层分解、逐步深入的原则进行认真地分析和综合，并把每一层次的重点据其因果关系和逻辑关系等构成知识网络图。知识网络图可大可小，可详可略，完全根据个人复习情况来定，要灵活掌握。利用图表进行学习，提纲挈领，既有利于重点深入，又有利于全面把握，对圆满完成学习任务具有非常重要的作用。

## 医师年度计划篇三

一、围绕“全面建设小康社会”的宏伟目标，结合卫生系统的行业特征，脚踏实地地做好本职工作。

1、认真学习，深入贯彻“xx大”精神，围绕“全面建设小康社会”的宏伟目标，结合本行业特征，制定确实可行的医院发展计划是我们义不容辞的责任。

2、以“三个代表”重要思想为指南，以社会需求、群众满意和医院自身发展的需要为标准，扎实抓好本职工作是统览今年医院工作全局的指导思想。

二、提倡“敬业、爱院、务实、奋进”的八字院训，全面提高员工的人文素质。

3、要提倡“敬业、爱院、务实、奋进”的八字院训，努力营造团结温馨、爱岗敬业、积极向上、务实进取的医院文化氛围。

4、要使广大职工深刻地认识到：人文素质的缺陷已经成为制约医院发展的最大障碍，全面提高员工的人文素质是改善和提高医疗质量的基础和前提。

三、主动适应市场和社会、群众的需求。重塑自身形象，提高医院竞争力。

5、随着经济的发展和社会的文明进步，人们对生命相关行业的服务理念和服务模式，提出了更高的要求，医疗质量的内涵也随之大大地拓展，它不仅局限于疗效和安全问题，而是包括了提供医疗服务的全过程和结果。因此，把人文关怀贯穿于医疗服务的全过程，应成为医院的主流文化和主流思想。时机成熟时，医院拟设立“客户服务中心”，负责协调病人就诊前、就诊中和就诊后的各项工作。

6、行风整顿建设要调整思路，选准切入点，变被动挨打为主动融入医疗质量监控的全过程，从重塑自身形象，提高医院竞争力的高度去认识问题、解决问题。结合综治和爱卫、创卫工作，努力营造温馨、舒适的医疗诊疗环境。遵纪守法，继续做好计划生育工作，亦是医院今年工作的重要内容。

7、要更新观念，加强医院的自我宣传，特别是“妇幼保健机构”的宣传、报道工作。要结合妇幼保健机构的职能，选择形式多样的营销策略，让全市人民群众了解我们的工作、技术和服务内容。必要时医院设立“市场营销部”，专门负责此项工作。

## 医师年度计划篇四

转眼间□20xx年已成为过去成为历史，但我们仍然记得去年一

整年的激烈竞争。本行业天气虽不是特别严寒，但大街上四处飘着的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会是一个大的竞技场，竞争也将更加的白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上千家企业都在抢人才，抢市场，大家切身的感受到了市场的残酷成都，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

今年实际完成销售量为xxx万，其中一车间球阀xxx万，蝶阀xxx,其他xxx万，基本完成了今年初既定的目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够理想(计划是在1500万左右)，大口径蝶阀(dn1000以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常□oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀□xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、 细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx□xxx□xx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样

的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□xx□xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了之，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

4) 公平激励 建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生



矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

## (一) 销售目标

初步设想20xx年在上一年度的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为xx万左右，球阀xxx万左右，其他xx万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

## (二) 销售策略

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“xx”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是

在“xx”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此□20xx年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广xx品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为xx推广。

2、 售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得xx很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、 扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

5、 收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。

### (三)销售部管理

#### 1、 人员安排

a) 一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表。

b) 一人负责对外采购，外协催货及销售流水账、财务对账，并作好区域经理业绩统计，第一时间明确应收账款。

c) 一人负责重要客户联络和跟踪，第一时间将客户货物数量、重量、运费及到达时间告知，了解客户需求和传递公司政策信息等。

d) 一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题。

e) 专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通。

f) 所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题。

a) 出勤率 销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b) 业务熟练程度及完成业务情况 业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c) 工作态度 服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、 培训 培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、 安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

## 医师年度计划篇五

我院将狠抓医疗服务质量，建立医疗质量管理委员会，在院内开展医疗质量评比，并定期将评比结果公示上墙，接受全院的监督，加强“三基”“三严”培训，加强《职业医师法》、《医疗事故处理条例》的学习，树立医务人员的责任感，不断地提高医疗技术，完善自我，现制定工作计划如下。

继续推进“放心药房”工程；加大力度宣传我院特色中医科，充分发挥名老中医的作用。加强医务人员的业务水平，病历书写质量，对每台手术都要做到术前讨论、术中配合、术后总结，杜绝医疗责任事故的发生；加强医院感染管理工作，建立重大医疗过失行为报告制度，完善医疗纠纷、医疗投诉处理办法，减少医疗纠纷、医疗事故的发生。

### 1、疾病的预防保健，特别是妇幼卫生保健

对非传染慢性疾病如心脑血管疾病，恶性肿瘤等要以预防为主，防治为辅，大力加强非传染慢性疾病的预防、治疗及患者在日常生活中的保健。我院的妇幼卫生工作仍坚持以保健为中心，继续加强孕产妇的系统管理和儿童的系统管理，全面普及新法接生，提高住院分娩率，减少产后出血，高褥热及新生儿破伤风，新生儿死亡率的发生，确保母子平安。

### 2、加强计划免疫工作，创建预防接种示范门诊

规范免疫接种门诊，提高计划免疫接种质量和接种率，继续加强预防接种管理制度，对接种儿童进行仔细询问核对，严格掌握疫苗的禁忌症，对不符合接种的儿童进行缓种，加强生物制品的管理，做好各类疫苗的领、用、存记录做到帐苗相符，严格掌握各疫苗存放的温度，坚持每日实事求是填写冰箱温度记录，严格执行安全注射操作规程，对各种疫苗实行分室接种，杜绝错种、漏种、重种，避免接种反应的发生。

社区卫生服务继续坚持以健康为中心，家庭为单位，社区为范围，要求为导向；继续坚持以妇女、儿童、老年人、慢性病人、残疾人等为重点。今年将进一步加强社区卫生服务建设工作，切实做好社区居民的预防、医疗、保健、康复、健康教育、计划生育技术的“六位一体”的基层卫生服务。加强社区医务人员队伍的培训，不断提高医务人员的医疗服务水平，努力达到全科医生的要求。