

# 2023年下半年工作计划及工作目标 下半年工作计划(精选10篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 下半年工作计划及工作目标 下半年工作计划篇一

- 1、稳抓环卫，提高道路保洁质量，确保开发区环境卫生在全市。
- 2、发展绿化，确保完成开发区下达的绿化养护及绿化保洁任务。
- 3、积极拓展其他工程业务，提高经济效益。
- 4、确保安全生产，加强安全意识，尤其是保证车辆行驶安全及道路保洁工人人身安全。
- 5、提高全体干部员工的服务意识和服务理念。
- 6、维护职工的合法权益，提高职工福利待遇，确保职工队伍的稳定。
- 7、力争完成全年营业收入xx万元，创利税xx万元。
- 8、积极拓展物业管理新业务，拟承接高铁国际商务区一体化物业管理。

二、具体措施：

1、加强政治学习，统一思想认识，提高全体干部员工为开发区建设和发展服务的意识。将开发区的新形势、新发展、新变化传达给个职工，激发职工的工作热情。

2、加强职工业务技能培训。尤其是物业管理人员，分管理人员、维修人员、秩序维护员（保安）、保洁员等不同部门、不同工种要定期进行物业管理知识、专业技能训练，定期进行消防知识培训；对驾驶员定期进行安全思想教育。

3、继续在各部门推行承包责任制，由部门负责人负责本部门内部的所有事务，部门负责人对公司经理负责。

1) 公司拟正式成立监管科，隶属于公司办公室，向办公室及公司总经理汇报工作。监管科于20xx年初成立试运行以来，对公司的各项工作都有了很大的促进作用，但是监管力度仍然不够大，离公司领导对监管科的期许，还有比较大的差距。公司拟于下半年正式成立监管科，加强对各部门的检查考核，量化考核指标，每天考核两次，不走过场，不搞形式主义，不怕得罪人，如实填写日考核表，月底总结考核情况报办公室，根据考核情况按公司奖惩制度进行奖惩。

2) 对环卫队酝酿进行重大改革。推行承包责任制，环卫队实行队长负责制，队长签定承包责任合同，全面负责环卫工作。同时计划分路段进行承包，由监管科对各路段进行考核定奖惩；垃圾中转站（车队）实行队长负责制，队长签订承包责任合同，职责范围包括垃圾中转站、车队、安全保卫、渣土办；与驾驶员签订责任状，明确驾驶员的责、权、利，进一步明确发生安全事故后公司和驾驶员各自所承担的责任；对原垃圾站进行改造，新上压缩机组一台；强化服务功能，提高服务水平，加大对企事业单位的服务力度，拟增加封闭式保洁车、吸粪车及洒水车各一辆；拟接管经七路垃圾中转站。

3) 办公室加强内部管理。对公司各部门劳动纪律及业绩的监

督考核；负责仓库、汽车等事项的综合管理；组织经理办公会及班组长会议，每月进行工作总结并制定下月工作计划；安排监管科每天考核各部门工作；进一步加强物资采购、仓库管理、用油管理，材料进出必须有领导签字；油票由办公室统一开具经总经理签字后方可加油，并由办公室安排专人随同；汽车维修及购买配件由专人负责，办公室统一安排。

4) 绿化队实行承包责任制。分管经理签订承包责任合同，负责绿化队内部所有事务。在确保完成开发区下达的绿化带养护及保洁任务的同时，积极拓展其他绿化工程业务。

5) 继续加大物业管理力度。做好安全培训及管理，定期对安保人员进行技能培训、消防培训，定期举行技能竞赛和消防演习；继续加强科技创业园服务区的管理，对服务区食堂卫生及饭菜质量进行监督管理，确保宿舍楼住户财产及人身安全，确保园区环境美观，高标准高质量完成园区车棚建设；继续做好怡园市民广场窗口单位物业管理，拟申报广场绿化工程为xx市精品园林工程；承接清洁技术产业园绿化。

6) 开源节流，节约各项经费开支，加强财务审计力度，尤其是工程审计，提高公司的经济效益。

7) 加大物业管理房租、水电费收费力度，确保费用及时回收。

8) 改革公司工资分配体制。进一步提高临聘人员工资待遇以及改革驾驶员工资制度，宗旨是使多劳者多得、少劳者少得、不劳者不得，尽可能使工资分配趋于合理化。

9) 加强安全生产管理，进行安全知识培训，包括保安职责教育、消防知识培训、车辆行驶安全教育等，特别是行车安全管理，通过每周进行一次安全思想教育，强化驾驶员的安全意识。确保xx年全年无安全责任事故。

10) 严格执行奖惩制度，细化奖惩条例。做到奖优罚劣，使

人人有压力，人人有动力。

## 下半年工作计划及工作目标 下半年工作计划篇二

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面（尤其是xx营销方面）的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

x市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

1. 要进一步扩大生产规模，重点是扩大xx生产规模。

2. 要做好市场销售，首要的工作是全力做好xx的销售工作。
3. 要提高公司员工的综合素质，特别是业务技能方面的素质必须较快提高，以适应企业发展需要。
4. 要面向社会吸纳有才华的精英加盟公司，主要是销售精英。
5. 要搞好安全生产，确保员工和企业的合法权益。
6. 要以“以人为本、服务企业”为核心，加强企业文化建设，树立企业良好形象，增强企业内在活力。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予的批评指正、指导和支持。

## 下半年工作计划及工作目标 下半年工作计划篇三

### 一、日常保教工作

本学期是大班幼儿在园的最后一个月，也是入小学前最关键的一学期，我们将以幼小衔接作为本学期的保教工作重点，继续全面提高保教质量，合理地安排幼儿一日活动，让幼儿在快乐中学习，在快乐中发展，从而使幼儿顺利地由幼儿园过渡到小学，适应小学生活，真正地做到保教并重。

1、能主动积极地倾听别人谈话，用普通话与同伴交流，态度自然大方，会用轮流的方式交谈；有一定的前阅读能力。

(1)继续为幼儿提供普通话的语言交往环境，在日常生活中继续为幼儿提供自由交流、表述的机会和条件。首先开展有趣的听说游戏活动，让幼儿在游戏中按照一定的规则练习口头语言，在活动时教师将注重幼儿倾听能力的培养，要求幼儿在同伴间交谈要安静倾听，不随便打断别人的谈话；其次改进看图讲述、情境讲述等讲述活动的教学形式。从原来的集体

集中，适当安排小组集中，让幼儿更大胆放开地说出自己的见解，又使幼儿在交往中培养一定的倾听能力；最后充分利用家长资源，让家长了解家庭是孩子学习语言的重要场所，从而充分利用家庭教育的有利因素，不断强化家庭中语言教育，如：在家里利用饭前饭后、入睡前，与幼儿倾听、欣赏一些优美的散文、故事等文学作品，在幼儿欣赏时提一些问题，供幼儿在倾听时思考，帮助他们理解作品内容。

(2) 幼儿马上就要入小学了，具备一定的前阅读能力是十分必要的，我们将利用图书、绘画为幼儿创设书面语言学习情景，多鼓励幼儿经常将自己喜欢的书带到幼儿园与其他幼儿分享，在幼儿阅读过程中，结合《字宝宝》课程，引导幼儿认读一些简单的汉字，逐步帮助幼儿养成喜欢阅读的良好习惯。

## 2、(1) 学习20以内的数及加减，认识空间和时间

为幼儿提供一定的活动空间，提供丰富的，具有适宜结构的可操作性的材料，支持幼儿的操作活动。以集体、小组的活动形式让幼儿进行学习活动。在集体学习活动中，对于有些的数学知识、技能，教师应直接教给幼儿，而有些数学关系幼儿难以独自发现和感知，我们将设计一定的情景，引导幼儿观察，提出问题让幼儿思考，从而启发幼儿运用已有的知识经验，去解决问题，获得新的知识；在小组活动中，我们将注重数学区角活动，如在区角活动中提供给幼儿充足的时间，让幼儿在摆弄、操作的过程中充分的感知、体验、探索，鼓励幼儿与同伴展开交流、相互讨论，学习同伴解决问题的策略，纠正错误，共同游戏；同时，让家长利用日常生活活动的情景和一些偶发事件，如散步，外出游玩中的情景、事情，引导幼儿注意和关心周围环境中物体的数量和形状，物体在空间的位置、时间的长短和更替等，引发和激发幼儿学习“数学”的兴趣。

(2) 引导幼儿积极探索周围生活中常见的自然现象，能自己发现问题、提出问题、寻求答案。

为幼儿创设宽松愉悦的心理环境，提供丰富的科学探索类的玩具和材料，让幼儿在玩中体会科学现象。在一日活动中开展科学游戏活动、角落科学活动、种植饲养活动等科学活动，如：科学游戏活动，提供一些材料或玩具，让幼儿通过参与一定规则、有趣的玩耍和操作活动，获取有关的科学经验；又如：种植饲养活动，利用年段自然角开展一些小小的种植、饲养活动，引导幼儿通过反复的观察、探索、获取有关大自然的丰富经验。同时，利用家长资源，鼓励家长多带幼儿走向大自然，利用外出散步，参观、游览的机会让幼儿在轻松、愉快的气氛中生动的了解一些科学知识。

### 3、喜欢参与各种艺术活动，大胆表现自己的情感和体验。

为幼儿提供宽松、自由与近期教育内容相适宜的环境。以集体、小组、个别的活动形式鼓励幼儿用自己喜欢的方式进行艺术表现活动，如指导幼儿自主选择身边的物品或废旧材料制作玩具、手工艺品等；同时尊重每个幼儿的想法和创造，肯定和接纳他们独特的审美感受和表现形式，放手让幼儿去想象和创造；最后利用社区资源，让家长多带领幼儿参加有特色的民间艺术活动，让幼儿在欣赏中不断地提高。

### 4、保持个人卫生，并能注意到周围环境的卫生，进一步培养幼儿良好的生活卫生习惯和生活自理能力。

创设“自理”的条件和环境，在日常生活环节中渗透教育，教育幼儿学会自己的事情自己做：整理衣服，保持仪表整洁；手脏、脸脏后能及时清洗；会做餐后、午睡活动后的简单整理工作；有独立生活能力，并将根据日常生活环节反复地对幼儿加以提醒，让幼儿进一步地养成良好生活卫生习惯和生活自理能力，同时，要求家长在家庭中有目的的让孩子自己整理东西。收拾自己的教具、学具，整理书包等；此外，可让孩子做一些简单的家务事，如：拖地、擦桌子、择菜等，锻炼孩子的动手能力，这样幼儿在老师和家长的共同努力下，在入学以前就会做很多事，自理能力有所增强，孩子在入小学后

也就能很快适应小学的集体生活。

5、能主动地与同伴进行有效的交往、合作与分享，能解决交往和合作过程中出现的问题。

幼儿入学后，即将进入新的“大家庭”，重新建立新的人际关系，接受新老师，结交新朋友，而能否很快融入新集体与老师同学和睦相处，则有赖于一定的与人交往的能力。本学期，我们将继续创设宽松、和谐的交往环境，为幼儿提供人际间相互交流和共同活动的机会和条件，并加以指导，培养幼儿交往的技能，并给幼儿提供自由活动的机会，支持幼儿自主地选择、计划活动，引导、鼓励幼儿从多方面和多角度解决问题，帮助幼儿积累成功的经验；并请家长配合在家庭生活中引导幼儿从小事做起，如：教孩子学会谦虚、有礼貌，不与小朋友抢玩具，不大声喧哗，不与小伙伴抢玩具等等。这些事情看起来很小，但却有利于创造出友好合作的氛围，有利于增强幼儿的交往能力。

## 二、家长、社区工作

1、期初对幼儿进行全面家访，与家长交流幼儿在家，在园的学习生活情况，同时了解家长的教育观、需求。

2、根据家访情况召开年段家长会，向家长介绍本学期的教学重点“如何做好幼小衔接”工作，并针对年段幼儿具体情况向家长交换意见和建议，使家园教育步调一致。

3、继续办好“家长学校”，每月通过“家园联系册”向家长反馈幼儿的表现情况，并提出需要家长配合的事项和要求，其次利用各班级家园联系栏上向家长提供最新幼教资讯及主题进展情况，不断地提高家长家庭教育意识和质量，再次以丰富多彩“亲子活动”、“家长开放日”等活动促进家园沟通，从而提高家长教养水平。



4、配合园部办好“家园报”，使家长更加了解园部工作，争取得到每个家长的理解和认可。

5、充分利用家长资源，收集各种废旧材料，丰富幼儿游戏材料。

三、本学期月工作计划安排表。

二 月 份

召开家长会，想家长开展工作安排与幼儿衔接工作的宣传教育。

三 月 份

开展“三八妇女节”节日教育活动。

开展绘画活动，让幼儿实际实现“我是妈妈的好帮手”。

四 月 份

开展“清明节”教育活动。

开展早操比赛。

五月份

开展“劳动节教育活动”

进行园级唱歌比赛。

六 月 份

进行跳绳比赛活动

## 下半年工作计划及工作目标 下半年工作计划篇四

### 1、新入职教师：

新学期新聘教师4名，全部是有7年以上经验的教师，有两位来自省一级幼儿园，两位有艺术专长。我们需要在8月份让他们尽快熟悉我园的管理流程，课程设置特点，熟悉同事、幼儿和家长情况，在开学后能够顺利开展各项工作。在8月份完成所有入职培训，开通各类渠道让他们尽快融入我们幼儿园。各位管理人员和配班老师要做好接待、合同签订、培训、工作交接、交流沟通工作，给新教师创建一个宽松、友好、温馨的工作环境。在工作岗位安排上，根据新聘教师的能力、个性特点、专长配置相关岗位，提供施展才华的舞台。

### 2、现在职教师：

结合园部学年考核和个人的自评，对教师专业水平和班级管理情况进行评估、评比，对优秀教师进行岗位工资调整，提高优秀教师的待遇。管理人员要对骨干教师的短板部分进行评析，制定培训学习计划；对优势部分也要进行总结汇总，形成经验学习材料，大家取长补短。

### 3、管理人员：

做好总结，分析内外部形势和我园的人员年龄和专业结构以及人员流动性预测，制定保教、后勤工作的详细工作计划。要可执行性、实效性、有重点的进行工作部署。要绝对避免老师在穷于应付，以实实在在能帮助、指导老师成长为基点，特别是教研活动，要克服针对性不强的毛病，减少量次，提高水准。

### 1、新入学幼儿：

做好8月份的亲子班工作，采取分批分时段的方式，

加强与幼儿和家长的接触和沟通，消除幼儿分离焦虑，让幼儿尽快适应幼儿园的生活。对新生和插班生要做好幼儿喜好、家庭环境、个性特点的摸查，形成初步档案。有针对性采取措施，做好家园沟通，举办家长讲座和班级家长会，让家长了解班级常规、沟通模式、交流渠道、教师的专业能力和个性特点，建立家园沟通的基础。各班做好家长手机幼儿园开通工作，让更多家长通过智能手机随时随地能了解孩子在园情况。没有智能手机或不会上网的家长，要做好家园联系栏和通知告知工作，分门别类地做好家长的沟通工作。

## 2、老生：

各班要做好各自班幼儿个性特点、各项能力的评估。新学期幼儿能力培养的重点计划，特别是幼儿行为习惯方面为重点，对照上学期各年龄段幼儿的常规以及《3~6岁儿童发展指南》，做好班级幼儿能力培养计划，有针对性措施。并要与家长做好沟通，要让家长充分配合幼儿园做好孩子习惯养成培养。在课程安排上严格按照幼儿园制定的教学计划和班级计划执行，做好过程的记录。各班开通手机幼儿园，增强与家长的沟通渠道，打造沟通及时的校园平台。

1、暑假对操场进行了全面的改造，寒假将对教学楼外墙和活动室和睡室进行全面改造，创建一个焕然一新的幼儿园。

## 2、区域环境建设：

各班要创建自己的特色，以幼儿参与为主，培养幼儿能力为主，展示幼儿才艺为主。

3、人文环境：重高品质沟通，以互相学习和分享的心态交往，以欣赏的眼光看自己的同事，促大家共同进步和成长。公平的、用心地对待每个孩子。对家长友好、有自己的原则，以孩子的长远发展为基础，共同培育幼儿。

控制好传染病、做好幼儿饮食管理。服务好老师、孩子和家长。根据新生和老生情况有针对性做好家长讲座和家园互动工作。组织好年末亲子运动会，在原来的基础上做创新。

## 下半年工作计划及工作目标 下半年工作计划篇五

加强对定点供应商货品、价格、质量的监督，提高供货商所供货物品的品质，加强食品卫生、保质期等方面的检查，确保食品卫生安全。

所有零点采购食品均要求商家出具质量检疫证明，其他采购物品均索要保修卡和发票。积极配合财务部健全台帐、保证随时能通过工商防疫、动检等部门的检查。

做好每年一次去内蒙采购羔羊肉工作，跟踪库存情况。及时反馈给总经办，制定周密、详细的采购计划，及时与内蒙羔羊肉供应商保持联系。掌握全国羔羊肉价格情况。保证采购的羔羊肉肉质优价廉，维持酒店的正常需求，保持我们酒店羔羊肉品质在南阳餐饮行业的龙头地位。

主要是通过每日一次的市场调查对当日市场上出现新菜品经过询价后少量采购，通知一、二楼厨师长进行新品研制，每周一由两位厨师长到市场进行调查，通过调查，对采购工作进行监督并多提宝贵意见。

- 1、对驻郑采购员加强货品质量、价格的监督管理；对驻郑州发的海鲜类货品要尽量提高存活率，对郑州多发的调料类及冻品要提高质量确保无变质、无过期现象并提高驻郑采购员的工作效率。
- 2、对店内所需要物品的采购、合理安排采购时间段，确否工作有条不紊，对需要及时采购的物品要在第一时间购回。
- 3、配合财务、仓库掌握库存货品数量，对不必要物品不予采

购，做到零存确保酒店现金流通顺畅。

1、不断强调采购员行车安全意识，宁停三分，不抢一秒，严格遵守交通规章制度。要求采购员外出执行任务时着装干净、整洁，言谈举止文明大方，注重礼节礼貌，使用礼貌用语，树立良好的企业形象。

2、对采购员行车专业知识进行培训和督导，规范驾车操作程序，避免因操作不当造成的车辆损坏。要求采购员熟练掌握路貌路况，少行弯路，节约采购成本。

3、在本职工作完成的基础上，密切配合其他部门的工作，随叫随到，不扯皮、找理由，提高整体工作效率。坚决杜绝公车私用现象，常督导、常检查，抓典型、重处理！

1、所有采购物品均详细掌握其市场行情，耐心讨价还价，坚决买到最低价的物品，从一点一滴进行节约。

2、所有供应商送货价和每日零星采购价每日填入“采购部每日价格对比表”，每日对照，探寻规律，要求供应商及时根据市场行情调整供货价，一经发现调价不及时，则按最底供货价倒推一个月进行货款清算。

3、每日准时准点带领采购员到市场采购，对当天所有货品价位认真咨询、掌握，以便对供应商供货价进行核对并采购质最优、价最低的货品。及时将新品购回交于厨房进行新品研发。对当日沽清的货品尽最大努力组织货源，力争不影响当日销售，确实断货的商品及时通知厨房。

4、接受厨师长每周一时常调查监督，不定期地对驻郑采购的工作情况进行抽查，确保各项采购工作顺利开展！

## 下半年工作计划及工作目标 下半年工作计划篇六

严格执行规章制度是提高护理质量，确保安全医疗的根本保证。

1、护理部重申了各级护理人员职责，明确了各类岗位责任制和护理工作制度，如责任护士、巡回护士各尽其职，杜绝了病人自换吊瓶，自拔针的不良现象。

2、坚持了查对制度：

(1) 要求医嘱班班查对，每周护士长参加总核对1x2次，并有记录；

(2) 护理操作时要求三查七对；

(3) 坚持填写输液卡，一年来未发生大的护理差错。

3、认真落实骨科护理常规及显微外科护理常规，坚持填写了各种信息数据登记本，配备五种操作处置盘。

4、坚持床头交接班制度及晨间护理，预防了并发症的发生。

1、坚持了护士长手册的记录与考核：要求护士长手册每月5日前交护理部进行考核，并根据护士长订出的适合科室的年度计划、季安排、月计划重点进行督促实施，并监测实施效果，要求护士长把每月工作做一小结，以利于总结经验，开展工作。

2、坚持了护士长例会制度：按等级医院要求每周召开护士长例会一次，内容为：安排本周工作重点，总结上周工作中存在的优缺点，并提出相应的整改措施，向各护士长反馈护理质控检查情况，并学习护士长管理相关资料。

3、每月对护理质量进行检查，并及时反馈，不断提高护士长的管理水平。

4、组织护士长外出学习、参观，吸取兄弟单位先进经验，扩大知识面：5月底派三病区护士长参加了国际护理新进展学习班，学习结束后，向全体护士进行了汇报。

1、继续落实护士行为规范，在日常工作中落实护士文明用语50句。

2、分别于6月份、11月份组织全体护士参加温岭宾馆、万昌宾馆的礼仪培训。

3、继续开展健康教育，对住院病人发放满意度调查表，(定期或不定期测评)满意度调查结果均在95%以上，并对满意度调查中存在的问题提出了整改措施，评选出了护士。

4、每月科室定期召开工休座谈会一次，征求病人意见，对病人提出的要求给予程度的满足。

5、对新分配的护士进行岗前职业道德教育、规章制度、护士行为规范教育及护理基础知识、专科知识、护理技术操作考核，合格者给予上岗。

1、对在职人员进行三基培训，并组织理论考试。

2、与医务科合作，聘请专家授课，讲授骨科、内、外科知识，以提高专业知识。

3、各科室每周晨间提问1x2次，内容为基础理论知识和骨科知识。

4、“三八妇女节”举行了护理技术操作比赛(无菌操作)，并评选出了一等奖(吴蔚蔚)、二等奖(李敏丹、唐海萍)、三等奖

(周莉君)分别给予了奖励。

5、12月初，护理部对全院护士分组进行了护理技术操作考核：

病区护士考核：静脉输液、吸氧；急诊室护士考核：心肺复苏、吸氧、洗胃；手术室护士考核：静脉输液、无菌操作。

6、加强了危重病人的护理，坚持了床头交接班制度和晨间护理。

7、坚持了护理业务查房：每月轮流在三个病区进行了护理业务查房，对护理诊断、护理措施进行了探讨，以达到提高业务素质的目的。

8、9月份至11月份对今年进院的9名新护士进行了岗前培训，内容为基础护理与专科护理知识，组织护士长每人讲一课，提高护士长授课能力。

9、全院有5名护士参加护理大专自学考试，有3名护士参加护理大专函授。

1、严格执行了院内管理领导小组制定的消毒隔离制度。

2、每个科室坚持了每月对病区治疗室、换药室的空气培养，对高危科室夏季如手术室、门诊手术室，每月进行二次空气培养，确保了无菌切口无一例感染的好成绩。

3、科室坚持了每月对治疗室、换药室进行紫外线消毒，并记录，每周对紫外线灯管用无水酒精进行除尘处理，并记录，每两月对紫外线强度进行监测。

4、一次性用品使用后各病区、手术室、急诊室均能及时毁形，浸泡，集中处理，并定期检查督促，对各种消毒液浓度定期测试检查坚持晨间护理一床一中一湿扫。



5、各病区治疗室、换药室均能坚持消毒液(1: 400消毒灵)拖地每日二次,病房内定期用消毒液拖地(1: 400消毒灵)出院病人床单进行了终末消毒(清理床头柜,并用消毒液擦拭)。

6、手术室严格执行了院染管理要求,无菌包内用了化学指示剂。

7、供应室建立了消毒物品监测记录本,对每种消毒物品进行了定期定点监测。

1、坚持了以病人为中心,以质量为核心,为病人提供优质服务宗旨,深入开展了以病人为中心的健康教育,通过发放健康教育手册,以及通过护士的言传身教,让病人熟悉掌握疾病防治,康复及相关的医疗,护理及自我保健等知识。

3、全年共收治了住院病人2357个,留观125个,手术室开展手术2380例。急诊护士为急诊病人提供了全程服务,包括护送病人去拍片,做b超、心电图,陪病人办入院手续,送病人到手术室,三个病区固定了责任护士、巡回护士,使病员得到了周到的服务。

4、全院护理人员撰写护理论文30篇,其中一篇参加了全国第三届骨科护理学术交流,有3篇参加台州地区学术交流,有2篇参加《当代护士》第二十一次全国护理学术交流。

1、个别护士素质不高,无菌观念不强。 .

2、整体护理尚处于摸索阶段,护理书写欠规范。

3、由于护理人员较少,基础护理不到位,如一级护理病人未能得到一级护士的服务,仅次于日常工作。

4、病房管理尚不尽人意。

一年来护理工作由于院长的重视、支持和帮助，内强管理，外塑形象，在护理质量、职业道德建设上取得了一定成绩，但也存在一定缺点，有待进一步改善。

## 下半年工作计划及工作目标 下半年工作计划篇七

(1)更加完善下达例会制度，着重培养干事在这一学期的工作态度和工作激情。

(2)通过上学期的经验和不足加强本部门内部建设，让干事们之间加强沟通与了解，学习别人的长处，以达到互相促进、共同提高的目的，着重培养他们团结协助的工作精神。

(3)每次活动的策划书让部员积极参与编写并采纳他们提出的新颖和创新的观点使组织活动更有力。

(4)在各种活动中，让本部门的委员共同参与和组织，着重培养和加强他们的合作意识。

(1)在卫检工作中尽量做到与校学生会保持一致;在卫检的人员安排上灵活调整。

(2)在检查工作中要严格遵守检查制度，要求部员不偏私，公正的给宿舍打分，在督促与鼓励中创建文明宿舍、卫生标兵。

(3)在工作方法上要注意要求部员讲求效率，分工明确、职责明确、细心到位，以培养下一届的生活部的接班人。

(1)作好学校运动会等活动的后勤保障工作，要求部员以十足的热情投入其中，成为活动的组织者与参与者之一。这才能谈的上真正的战斗力与凝聚力。

(2)在信息工程学院第四届寝室文化节中我们准备策划一个名为“心在一起”的大型爱心活动，并且在活动中穿插一些具有

生活部特色的比赛。

从现在开始给每位干事尽可能多的机会，让他们来表现自己，加强部内人员对本部工作的熟悉，培养部内没有“闲人”，人人积极上进的优良风气，以方便在换届时有很好工作能力和工作态度的干事补充到我们信息工程学院团总支这样优秀的队伍中。

以上是我生活部的工作计划，若无太大变动将严格按计划实行。同时，我生活部在做好自己的工作时，积极配合学院和学校的各项工作，积极协助学生会和团总支各部门的各项工作，力争把我院和我部的工作推上一个更大的台阶。我们将以理解与信任为地基，热情与才华做房柱，勤奋与勇敢做屋顶，在团队协作的力量下，将生活部工作开展的有声有色，能够真正起到活跃校园文化的作用，为同学们撑起一片快乐的蓝天，共同订做属于我们的天空。我们生活部的全体部长以及干事相信在我们这个大家庭所有成员的共同努力下，等待我们的将是一片灿烂的明天！

学生会通过一学期的基础建设，日益成熟起来，已逐渐形成一支强大的队伍。

## 基础项目

现有的基础项目为：月卫生评比栏，天气预报生活小常识栏。

月卫生评比栏：每月展出各班卫生评比状况，卫生良好班级可得卫生流动红旗。以此鼓励各班级积极搞好本班卫生。卫生评比标准按月扣分的多少计算，每周卫生检查次数应各班一致。扣分最少的为优秀班级。

天气预报生活小常识：生活部下学期将把两者分开，天气预报一栏，贴出当天与第二天的天气状况，夏季填写防晒指数，冬季填写穿衣指数。生活小常识，天气气温变化随之带来的

易发疾病的防止知识及生活中常见的问题。如白衬衣的多次清洗易发黄，可在清洗衣物之前在水中点入一滴蓝色墨汁，清洗后的衣物微发淡蓝；向新生介绍长春的乘车路线；另一个是初到异地，许多同学会水土不服，我们可提前张贴防治知识；最重要的是由同学们自己提出生活中出现的问题，我们定期解答。

制定流动红旗制：每个月末的评比之后，把锦旗发放到得第一名的班级中去，每月在系里流动一次。

宣传板：新楼竣工，生活部预备择一合适地点，做一个生活部专用的宣传板。因为生活部需要每天更换张贴的东西多且琐碎。

下学期班级画室卫生评比细则有所改动：

#### (一) 平时室内卫生评比标准

1. 地面有烟头扣5分。画室内吸烟个人扣5分。
2. 地面不净扣2分。
3. 地面有杂务扣2分。
4. 明显未倒垃圾扣2分。
5. 窗台，门玻璃不擦扣2分。
6. 室内墙壁有鞋印扣3分。
7. 卫生物品摆放不齐扣3分。
8. 墙壁粘贴画不整洁限期改正不改者扣2分。

#### (二) 扫除卫生检查标准。

1. 以上每条标准严格执行。
2. 室内死角有脏物扣2分。
3. 墙内不得有脏迹，污点扣3分。
4. 室内物品摆放不整齐扣2分。

(三) 室内有新颖设计的文化角适当加3—6分。

(四) 在卫生检查中不配合检查取消当月卫生评比资格，随意改变卫生检查表者扣5分。

(五) 全院卫生大检查有两次不合格班级取消本学期班级，成员各项评比资格，以及个人奖学金的评比资格。

## 活动计划

### 9月份长春宣传月

主要以黑板报和海报的形式，从各个方面介绍，让新生了解长春

9月06日---9月12日旅游风景名胜古迹

9月13日---9月18日美术用品的购买去处

9月19日---9月26日各种档次的购物地点

9月27日---9月30日“我眼中的长春”主要展览同学们的作品，形式不限，摄影文字绘画海报招贴行为艺术等均可。9月10日左右就将这次活动的征集海报贴出去。

十一长假前做出一份“十一旅游指南”，并标明出游一定提高警惕防盗！

## 10—12月生活常识宣传季

### 活动范围设计系广告系

活动目的让大家了解的课余知识，并能在日常生活中应付各种小麻烦，健康渡过每一天。

活动要求首先每班由生活委员组织，做一个题目为“生活常识宣传栏”的主题，这样一种形式的海报。规格在2开，内容的一些健康常识，生活小常识为主，制作形式不限，每班同学都要积极参与投稿，集思广益，多多益善。每个班的作品轮流张贴在一楼大厅。制作优秀，新颖的颁发奖状。然后在12月份举办一个“生活常识知多少”的颁奖晚会，晚会以有奖知识问答为主(问题多来自于张贴过得海报上)，穿插歌舞，还有对这个宣传季的总结，立若干奖项。

### 纳新

对于生活部所需要的部员，以下六点为基本要求

第一：申请书应出自己真实想法，不得抄袭，字迹要求工整。

第二：专业和文化成绩优秀，最好会写pop字体或毛笔字。

第三：面试时不紧张，心理素质强，游刃有余。

第四：不惧别人的脸色，在工作中遇到阻碍也不退缩

第五：我们最需要的就是能吃苦的，能够每天主动地检查卫生，立竿见影，

眼里有活这样的成员。

第六：要在工作中铁面无私，苛刻一些，绝不能心软。

对于参加纳新面试的同学，我们将会提出以下问题

1. 如何看待“利益”？
2. 认为怎么样提高设计系卫生质量？
3. 为什么要加入生活部？
4. 谈谈在工作中的团结协作精神？
5. 如果加入生活部，今后打算如何做好自己的本职工作？
6. 怎样在工作中使用“创新”？
7. 为什么要进生活部？
8. 大学生教育方面能否采用管制手段？
9. 怎样调整工作与学习的紧张关系？
10. 你是怎样理解“做人不需要技巧，做事需要技巧”这句话
11. 对动画学院院风的印象如何？
12. 认为学生干部应该怎样带领学生积极向上

另外，最好为班级干部。

笔试：题目一怎样从全局考虑，不要说空话。

题目二工作与人际关系，工作与自身产生矛盾时，做为主角的你该怎么办？

生活部会时刻注意“两效”（效率和效果），不说大话，多办实事。以上为生活部的计划。活动都很有可行性。

## 下半年工作计划及工作目标 下半年工作计划篇八

自20xx年8月参加工作至今，工作七年多，希望自己能成为一名优秀的初中历史教师，在教育教学中，勤于总结教育教学经验，能够较好的把握课堂，实施有效课堂教学。

### 1、理论素养方面：

通过自培和校培的结合，实现个人理论、水平、专业知识水平和实践教育教学能力的进一步提高和创新，通过班级管理，力争成为优秀班主任。

### 2、教学水平方面：

以先进的教育理念和科学理论为指导，在教育教学的实践中摸索出一套适合历史学科的教法。努力使自己成为一名素质好、师德水平高、专业知识宽厚、具有正确的教育理念和高度的专业精神、富有创新精神和实践能力的教师。

### 3、教研能力方面：

进一步加强理论学习和教学实践，深入的开展主题教研活动。引导全体教师积极参与教科研，认识教科研的意义，引领全组数学教师用很高的热情投入到教研的工作中来。

#### 1、制定个人学习计划：

以自学为主要途径，实践为主要手段，充分利用校本培训和各类业务进修提自己的理论和业务水平。深入开展教育教学研究活动，提升各方面工作质量，力争成为市教学骨干。

#### 2、更新教育教学观念：

现在的学生知识面广、思维活跃、接受能力强，对知识的感



知远远超过我们教师，青出于蓝而胜于蓝，教师要转变心态，抱着谦虚学习和共同研究的思想，共同进步，跟上时代的步伐。鼓励学生自主学习，发展了学生个性，改变学生被动的接受式学习。激发学生的学习兴趣和实现师生的双向互动学习。真正意义上的以学生为本，重视学生创新能力和创造思维的养成，鼓励他们学会学习，为终生学习奠定基础。

### 3、认真做好主题研究：

与相关学科教师对研究课题进行讨论，进行需求分析，并阅读相关专业书籍，提高专业技能，注重实际，优化方案。整理好档案资料，总结得失，完成主题研究报告。

4、在加深对教育教学一般规律的认识基础上，打造效率课堂，培养自己初步的教科研能力。

提高课堂教学艺术，强化教学反思能力。在教学中注意学法指导，努力培养学生良好的学习方法和习惯，提高教学效率，努力培养学生学会独立钻研的学习品质。

1、养成了良好的阅读习惯，提升教育教学理论，并能结合自己的教育教学心得形成论文在市或市级以上教育刊物发表。

2、树立终生学习的观念，不断更新教育理念，提升自己的教育教学水平和课堂研究水平，不断提升自己的历史素养，成为一个有内涵的教师。

3、对课堂教学加以研究和实践，使自己成为一个合格的初中历史教师。

4、运用各种媒体学习资料，与时俱进，不断拓展自己的眼界和知识。

5、摆正学生的主体地位，引导学生自主学习，激发其兴趣，

让学生在自主学习中成长，在鼓励中成长，在爱心中成长。

6、进一步做好班级集体的组织者、教育者和指导者，做好学校领导实施教育、教学工作计划的得力助手。

7、进一步协调好本班各科教育、教学和沟通好学校、家庭、社会教育之间联系。

只有做学习型、研究型、专家型、创新型的教师，才能不断更新教育理念、开拓创新；才能紧握成功的钥匙、掌握发展的主动；才能不断努力探索、充实自己、超越自我。以上是我的个人发展规划。想达到这个目标，成为无愧于新时代的教师，就必须自觉地投入到教育教学中去，经受锻炼，经受检验，逐步提高，逐步完善，努力形成自己的风格，使自己的教育教学教研能力和水平更上一层楼。在今后的教育教学中，我将不断学习，提高自身素养。同时注重培养学生自主学习的好习惯，培养学生的创新精神和实践能力。立足根本，放眼未来，为新时期的教育事业贡献自己的力量。

## 下半年工作计划及工作目标 下半年工作计划篇九

我是x年xx月x号来到xx男装专卖店工作的，在不断的学习xx男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

1，严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成xx万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

2，结合个人业绩分解，明确本日工作的内容及重点，调整心情至最佳状态，充满自信的面对每一位顾客。

3，服从店长的安排，休息与外出要以店柜集体利益为重。

4, 工作时积极主动, 争取在完成完成销售任务的基础上提高销售业绩。

5, 检讨自己今天工作的情况(包括业绩的完成情况、贩售状态、发生的事情处理是否恰当等), 并主动提出自己的解决意见, 做到今日事今日毕, 决不将当天能解决的问题遗留到明天。

## 下半年工作计划及工作目标 下半年工作计划篇十

(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。