

2023年园务下半年工作计划和目标 个人下半年工作计划下半年工作计划(实用10篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。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。

园务下半年工作计划和目标篇一

从事销售工作多年，向客户销售产品，首先保证产品的质量及良好的服务态度才能获得客户长久的合作。转眼____上半年的工作已经结束了，在做好20____年上半年工作总结的同时，也做好____年销售下半年工作计划：

(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、公司无贷户和电子银行客户客户。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、组织投标和集中营销活动，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场地位。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。20____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。20____年要实现新开对公结算账户：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、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和潜力客户，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。

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。

(三) 加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。

发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势。加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新

产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

(四) 抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养____部门人才

要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

园务下半年工作计划和目标篇二

在将近2个的时间中，经过我们团队的共同的努力，使我们的产品知名度在湘潭市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。

这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

特对个人销售工作计划分析如下：

下面是我们新聘团队近2个月的销售情况：

.....

从近2个月的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

在湘潭市场上分红险产品品牌众多，中国人寿.平安.由于比较早的进入湘潭市场，分红险产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。

新聘团队是今年5月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有200个，加上没有记录的概括为270个，总体计算xx销售人员一天拜访的客户量xx个。

从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。

在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个写工作总结 和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场分析

现在湘潭市场分红险很多，但主要也就是人寿. 平安. 新华等. 公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。

市场是良好的，形势是严峻的。

在湘潭九华市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，下半是大有作为的半年，假如在下半年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做九华这个市场。

xx下半年工作计划

在下半年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。

在下半年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出去拜访，见客户处于放任自流的状态。

完善销售管理制度的目的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。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

下面是公司xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的'失败。

在河南市场上□xx产品品牌众多□xx天星由于比较早的进入河南市场□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。

市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。

从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。

在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的

例子。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三. 市场分析

现在河南xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。

在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。

有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。

在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。

鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说的来说要比郑州小一点。

外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。

在河南xx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四.20xx年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。

在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。

完善销售管理制度的目的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。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综

合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。

造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。

并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。

提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我对20xx年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

园务下半年工作计划和目标篇三

我认为新学期新开始，园里的一切都要以新字打头，尤其是我接到的新小班的小朋友，更是从零起步，是完全空白的一

页，需要我们教师帮助他们在上面画上漂亮的图画。所以作为教师的我们非常重要，要在接到每一批新生的时候，在原来的经验上不断的创新，给他们画上崭新完美的一页。要做好这一点，肯定离不开在做之间要进行周密的计划，对小朋友的学习，常规，家长，各个方面，现计划如下：

一、思想工作

本学期，我仍将以一名更为优秀教师的要求去规范自己的言行，热爱本职工作，热爱幼儿园，自觉遵守幼儿园的各项规章制度，关爱每一位幼儿，坦诚面对每一位家长，积极认真研读幼儿教育的相关书籍，认真准备、组织每一次教育活动，按新《纲要》的理念创设适合幼儿发展的心理、物质环境……多反思，多听，多做，勤于实践，促进自身专业素质的提高与发展。

二、能力发展

本学期，我将继续吸取教训、总结经验，争取从以下几方面获得提高：

教学方面：我将认真准备幼儿活动所需材料；写好每一次教育工作计划；多学习，把先进的幼儿教育经验运用到自己的教学中；多反思，结合自己班幼儿情况实施收效好的教育方法；多到平行班级走走、看看、听听、取长补短，促进幼儿发展；多和有经验的教师交流，争取获得她们的指导、帮助。

课题实践中：细心记录专家们的教育理念，认真揣摩，多提问，使自己在教学工作中的疑惑得到有效指导并付诸实践。

生活中：热情待人，友爱助人，谦虚为人，团结向上，争取和同事们成为朋友。

特色教学中：细心分析幼儿情况，认真准备英语磁带、道具，

提前编排好适合幼儿的英文舞蹈、律动，根据幼儿掌握情况及时做出调整，继续带好本班双语特色，让幼儿在刚刚接触到英文的时候，爱上英文，对英文产生浓厚的兴趣。

班级工作中：严格要求自己，以身作则地做好班级工作。

三、努力方向：

1、使兴趣成为开启幼儿英语教育的大门。

首先，在教育目标的制订上，我立足幼儿期幼儿的特点，将目标制订得浅显易接受，我们的英语教育注重口语培养，以听说为主，不搞认读，坚持听说整合，先听后说，以听促说，自然习得的原则，培养幼儿学习的兴趣和对语言的敏感性，培养幼儿初步使用两种语言进行交际的能力，培养幼儿良好的学习习惯和各种基础技能。

2、在教育内容的选择上，适当整修教学内容的深浅度，我们力求符合幼儿的身心特点，注重选择幼儿亲身经历和日常生活中感兴趣、能理解、易吸收的内容，且生动有趣，富有童趣，又贴近幼儿生活与情感喜好，其难度既符合各年龄幼儿的发展特点，又略高于幼儿的年龄水平，使幼儿既不至于感到太难，又感到有一定的挑战性。

3、在教学方法上，我以游戏为主，各种教学方法灵活交替使用，以此吸引幼儿，抓住幼儿，从而有效的调动幼儿学习的兴趣。我还经常借助实物、直观教具和模型玩具等幼儿喜爱的事物，让幼儿在玩乐中学习英语，提高了学习英语的兴趣。如：在教幼儿学水果类单词时，我准备了各种水果或水果玩具，以水果店游戏的形式让幼儿在玩游戏的过程中学习相应的单词，幼儿很感兴趣。

4、在教学手段上，充分利用录音、录像、电脑、多媒体等直观的现代化教育手段来激发和帮助幼儿学习英语。如：在教

幼儿学习各种动物类的单词时，通过播放录像多媒体软件等形式演示给幼儿看，让幼儿觉得学习英语非常有趣。此外，还播放有关的英语短剧给幼儿看，播放一些英语歌曲给幼儿听，这一些都激发了幼儿学习英语的兴趣。

5、在本学期幼儿英语口语方面，我应该作为重点，具体措施如下：

(1)、在日常生活中教师要尽可能的与孩子多说英语，让他们多听(包括磁带)，给他们营造一个轻松愉快的英语环境。

(2)、创新英语区，提高孩子的兴趣，使孩子们能在轻松自然的气氛中，熟悉、了解字母和单词的特性、掌握学习的规律。

(3)、做好家园联系工作，及时的向家长反馈英语教学内容，以便父母在家帮助孩子复习巩固。

在以后的活动中不断开发设计更多更新更好玩的游戏，让幼儿在玩中学让孩子学好英语，快乐掌握“第二语言”！

四、努力提升自己：

师德——对幼儿充满爱心，以发展的眼光看待幼儿、评价幼儿，注重幼儿创造思维和创造能力的培养。尊重幼儿的人格，不歧视、体罚和变相体罚幼儿。同事间团结协作、互相尊重、互相配合、合作共事。

专业技能——加强钢琴，绘画，舞蹈等各项基本能力的练习。

教育教学——认真上好每个月的新教师月汇报展示课，努力有新的突破。组织好每个星期的英文小广播，使幼儿喜欢上英语，爱上英文儿歌。在师徒结对的形式下，认真像师傅学习各个方面的知识以及经验，尤其在自己比较薄弱的环节布

置方面，要努力更进。在骨干教师展示观摩活动中，认真揣摩自己的不足之处，加以改进。在向家长开放半日活动时，要吸取以往的教学经验，请教师傅和园长，认认真真给家长们展示最好的一面。

园内英语教研——认真带好年级组的英文教研工作，使每一位老师在原有的基础上都有提高，积极组织每个月的英语教研，做到新的教学方法大家一起分享。有误区，大家一起避免。在例如圣诞节狂欢活动中，大家一起参与，商讨出一个能让小朋友们感受到外国节日给大家带来的快乐。

园内纲要的学习——在纲要解读：教与学过程中的师生活活动(一)，教与学过程中的师生活活动(二)，课程实施中的资源综合利用，课程实施中的家园合力中，我要认真学习纲要知识，并与实际相结合，做到纲要与实践的完整统一。

集体教研——在集体教研：如何提高教师观课评课能力，如何增强区域活动的有趣性和有效性”，如何发挥幼儿户外体育运动的^{最大}价值？，骨干教师展示观摩活动里，我对本次研讨会的内容，认真从各个方面做好准备工作，无论是请教有经验的老师，或者是从其他方面找资料，一定要努力深入探究，争取自己有更多的新发现和新收获。

园务下半年工作计划和目标篇四

为维护小区平安和谐，实现文明小区持续创新发展，全面夺取今年各项工作的新胜利，在深入总结去年工作经验及教训的基础上，结合上级要求制定小区本年度工作计划。

一、指导思想

认真执行《保安服务管理条例》，充分发扬“敬业、服务、卓越”的精神，密切联系小区保安工作实际，为创一流服务、保一方平安而奋斗！

二、工作安排

全年工作首先要突管理，更新管理方法，抓形象、促服务，不搞“花架子”，不搞“随大流”。凝神聚力，一步一个脚印，竭尽全力达成工作目标；其次要实现整改任务，克服不求进取的顽疾，实现思想观念及工作成果的大跨越；再次要做坚持创优争先不动摇；每月组织一次精细化管理情况检查。

三、着力解决的几个问题

1、树立敢打硬仗、恶仗的坚定信念。

人人奋勇挑重担，个个争先多贡献，咬定全年工作目标不放松，打开新局面，创出新佳绩。

2、抓住关键，大力业务技能培训。

勇于实践，自觉地增长才干，迅速适应新形势下的工作要求，逐渐成长为本职工作的行家里手和专门人才。

3、进一步加强班组建设，夯实基础工作。

充分发挥班组作用，调动各方面的积极因素，促使人人都是管理者、个个都是主人翁。

园务下半年工作计划和目标篇五

文印室管理工作计划：

一、确保各部门办公耗材的领用

先前文印室的耗材物品领用过程混乱，管理无序，对此，我们采取了一些新的措施：一是重新制定新版物品领用单，补充了过去领用单上的一些不足和不完善的地方；二是对于物品

的领用必须要有办公室领导签字同意的方可领取(特殊情况除外), 堵塞漏洞;三是打印机加粉及更换硒鼓要求文印室人员全程跟随, 确保不出问题;四是做好日常文印耗材的登记工作, 定期清点、统计上报领用情况, 节约使用文印耗材。

二、严格遵守保密制度, 加强保密意识

在文件资料复印或打印中, 能够认真执行保密制度, 文件底稿能够妥善保管, 及时把作废的文件底稿销毁, 在复印方面一些带密级的文件未经领导批示, 一律不打印复制。如有需要印制涉密文件的, 我们都要求各部、室人员做好相关登记。能够做到该看的看, 不该看的一律不看, 该说的说, 不该说的一律不谈。

三、正确使用设备, 做好设备维护工作

对文印室的机器设备, 我们能熟练掌握使用这些机器, 爱惜设备, 严禁不正规的操作方式, 能排除其出现的一般故障, 并定期督促专业人员做好机器的保养工作, 避免机器出现故障, 影响正常工作。在印制材料过程中设备出现不能解决的问题, 及时的联系维修人员进行维修。

四、加强自身理论学习, 全面提高自身素质

在认真做好本职工作的同时, 也要不断学习新的知识, 在向书本学习的同时, 要注重理论与实际相结合。在提高知识的同时, 还要保证实际操作能力。培养良好的心理素质、身体素质, 让自己得到全面提升。

园务下半年工作计划和目标篇六

半年的时间已经结束, 工作又将是一个新的开始, 未来一定是会更加紧张, 来到一一公司不是一时半会了, 做安保工作一直就是我的理想工作, 自己有过很多安保工作经验,

在——公司已经工作两年的我，对这里的工作环境很是熟悉，就像这半年工作一样完成的还是很顺利的，安保部门是公司安全的一个保障，对于工作一定是很用心的，作为我们安保部门的负责人对于我们部门今后的一个工作方向一直充满信心，这也是现阶段我们工作一个新年，每一个安保工作人员报工作做好了，我们部门工作也会取得进步，这是肯定的，对于下一步的工作也应该有一个计划。

在xx公司工作的每一个安保人员，时刻都要记住我们的工作形象，还有自身的素养这是第一点，我们安保部门一直很强调这素质两个字，作为xx公司的安全保障，我们每一个人的职责都要明确到位，还有日常的工作素养，每一个安保人员一定是通过了精心的培训打造出来的人，我们部门一直都讲究一个高素质的团队，我们部门一直都在朝着这个方向发展，在今后的工作当中一直在提高这方面的素质，部门的职业素养很高，经过了一系列的培训，我们部门的每一个成员都是绝对精英。

下半年一定会继续的保持，尽管我们部门整体的素养还是很不错的，单身这还是有限的，我们工作的方向一直都不会变，部门的核心思想就是打造一个安全有保障的工作环境，下一个阶段我相信这会继续保持下去，只要我们部门的核心思想不变我们每一个安保人员动力就不会减退。

作为一名安保工作者我们的职责是给公司员工给予安全保障，这是没的说的，上半年来偶尔会有部分陌生人进入公司，主要还是没有及时的合适身份，这也是漏网之鱼，虽然说半年的时间这种情况屈指可数，但这却是体现了我们部门整体的一个职业能力，下半年工作中一定会加紧这方面的安保工作，这是公司明确规定的，一定合适每一个人的身份，部门的安保人员要负责好自己的岗位职责，一旦再次发生这样的事情，一定会追究到个人，我们部门是一个很团结的集体，但是我们也有着很明确的部门制度，这是不容每一个的部门成员违反的。

下半年的工作任重道远，作为一一公司的安保工作保障，我们还是团结一致的力量大，安保部门的工作没有停下，下半年依然辉煌！

园务下半年工作计划和目标篇七

加强体育课改教研活动，努力施行新课程标准，用新的理念来强化教育教学活动，从学生的兴趣出发，培养学生勤于锻炼的良好习惯，使学生身心得到和谐地发展。

1、认真学习，转变观念，力求创新。

认真学习强化新课程标准，加深对课改工作的认识，在工作中积极实施课改要求，转变观念，用现代教育教学的新理念来指导体育工作，用创新的思维，改革课堂教学的模式，从学生的认知特点和兴趣爱好为出发点，培养学生终身锻炼的好习惯。

2、依照新课程标准，搞好体育课改活动。

要全面开展体育课改活动。在体育课中要有新的理念，要有创新意识，在上好平时课的前提下，体育教师要在体育健康课上，力求有创意，逐步使我校的体育课正规化。在省、市、区级评优课上取得好成绩。同时让学生在体育课中得到锻炼，身心得到和谐地发展。

3、对学生进行正确的课堂评价。

正确评价学生能提高参与活动的积极性，根据小学生的心理特点，在体育课堂教学中，对学生进行正确的评价。评价还要从学生的自身条件出发，因材施教，提高学生积极参加、主动参与体育活动兴趣。

4、抓好“两操”“课外体活、大课间、特色体育活动”积极

贯彻全民健身活动纲要。

学校“两操”、“课外体活、大课间、特色体育活动”是反映学生整体面貌的形象“工程”，是学校整体推进素质教育的一个窗口，抓好两操和“课外体活、大课间、特色体育活动”也是学校管理工作方面的一项重要内容。抓好“两操”“课外体活、大课间、特色体育活动”更要促进学校的全民健身活动的开展。所以各班要认真抓好广播操和推轱辘训练工作，竹竿舞还要有新的创意，要做到人人参与，师生共练。争创体育特色和大课间活动列全区前茅，培养全面发展的学生。

5、继续抓好业余训练，争取更大成绩：

认真抓好我校业余训练工作。春、冬季是训练的大好时机。为了全面提高我校各运动队的竞技水平，体育组决定对我校各运动队全面选拔和分项强化训练力争在今年的市、区比赛中取得更好的成绩，为校争光。

体育课的安全问题是我们体育教师所必须重视的问题。首先，我们要有强烈的责任心，用满腔的热情去关爱学生，对学生充满爱心。上课前，应认真检查场地器械是否牢固安全；在课堂中，应仔细观察学生的活动情况；在教学中，应加强学生的安全教育，以免发生意想不到的伤害事故。

园务下半年工作计划和目标篇八

加强体育课改教研活动，努力施行新课程标准，用新的理念来强化教学活动，从学生的兴趣出发，培养学生勤于锻炼的良好习惯，使学生身心得到和谐地发展。

1、认真学习，转变观念，力求创新。

认真学习强化新课程标准，加深对课改工作的认识，在工作

中积极实施课改要求，转变观念，用现代教育教学的新理念来指导体育工作，用创新的思维，改革课堂教学的模式，从学生的认知特点和为出发点，培养学生终身锻炼的好习惯。

2、依照新课程标准，搞好体育课改活动。

要全面开展体育课改活动。在体育课中要有新的理念，要有创新意识，在上好平时课的前提下，体育教师要在体育健康课上，力求有创意，逐步使我校的体育课正规化。在省、市、区级评优课上取得好成绩。同时让学生在体育课中得到锻炼，身心得到和谐地发展。

3、对学生进行正确的课堂评价。

正确评价学生能提高学生对活动的积极性，根据小学生的心理特点，在体育课堂教学中，对学生进行正确的评价。评价还要从学生的自身条件出发，因材施教，提高学生积极参加、主动参与体育活动兴趣。

4、抓好“两操”“课外体活、大课间、特色体育活动”积极贯彻全民健身活动纲要。

学校“两操”、“课外体活、大课间、特色体育活动”是反映学生整体面貌的形象“工程”，是学校整体推进素质教育的一个窗口，抓好两操和“课外体活、大课间、特色体育活动”也是学校管理工作方面的一项重要内容。抓好“两操”“课外体活、大课间、特色体育活动”更要促进学校的全民健身活动的开展。所以各班要认真抓好广播操和推轱辘训练工作，竹竿舞还要有新的创意，要做到人人参与，师生共练。争创体育特色和大课间活动列全区前茅，培养全面发展的学生。

5、继续抓好业余训练，争取更大成绩：

认真抓好我校业余训练工作。春、冬季是训练的大好时机。为了全面提高我校各运动队的. 竞技水平，体育组决定对我校各运动队全面选拔和分项强化训练力争在今年的市、区比赛中取得更好的成绩，为校争光。

体育课的安全问题是我们体育教师所必须重视的问题。首先，我们要有强烈的责任心，用满腔的热情去关爱学生，对学生充满爱心。上课前，应认真检查场地器械是否牢固安全；在课堂中，应仔细观察学生的活动情况；在教学中，应加强学生的，以免发生意想不到的伤害事故。

园务下半年工作计划和目标篇九

随着新课程理念的不断提升，对教师的. 理论素养、专业素质及教育教学观念提出了更高更新的要求。作为一名xx教师，我们就应该能够做到主动学习、成为新型的专业化教师，符合时代的发展要求。一定要做到不断地学习，不断地提高自身的科学文化素养。于是，我针对自己的特点制定了个人下半年的专业发展规划：

首先要提高自己的政治思想素质。教师的政治取向、道德素质、教育观、世界观和人生观对学生的直接影响。“学高为师，身正为范”，引导学生树立各种正确的观念。吸取他人先进的教育教学经验，了解现代教育教学的新理念。学习现代教育教学理论，学习新课程标准，根据学生的实际情况组织教学。尽量做到面向全体学生，因材施教，让每个学生真正成为学习的主人。

经过这学期的教学实践，我积累了一些宝贵的经验。平时积极主动参加学校组织的教学研究活动。而且自学并总结了专业化笔记；在全校组织的钢笔字书法大赛中，获得了较好的名次。在专业教学课题探究中，题目是《xx提高学生的计算能力》。在课堂实施中，我时刻注意调动学生的学习积极性，创设民主、平等、和谐，充满浓浓兴趣的课堂环境。允许学

生犯错误，使学生在不断的错误中总结经验和教训。并大大提高了学生的计算能力。多给学生一些表现的机会，培养学生自主学习的能力。后的教学工作中还需不断地改变策略，以便达到更好的教学效果。

今天是一个开放的信息社会，信息的渠道非常广泛，还包括社会考察、网络学习、课题研究。观摩外校的学习，学术讨论、实践行动研究等。此外，学习内容也不仅仅局限于教材和教学法，而应该是更广泛的知识领域。要让自己真正做到“给学生一碗水，自己要有一桶水的能力”

本学期，我担任小学x年级的xx教学工作。一学期来，我自始至终以认真、严谨的治学态度，勤恳、坚持不懈的精神从事教学工作。我以一个母亲的身份去爱我的学生。孩子的心是纯洁的，她们能体会到你给予他们真诚、严格的爱。

厚爱差生，我真正做到以情动人：首先做到“真诚”二字，即我在学生面前不敢有丝毫虚伪与欺哄，做到言出必行；其次做到“接受”，即能感受差生在学习过程中的各种心理表现和看法，如对学习的畏惧、犹豫、满足、冷漠，错误的想法和指责等，信任中差生，鼓励他们自由讨论。最后做到“理解”二字，即通过学生的眼睛看事物。由于我能善意理解他们，高兴地接受他们，因此促进了中差生不同程度的进步和发展。

其次，认真制定教学计划，注重研究教学理论，认真备课和教学，积极参加科组活动和备课组活动，上好公开课，并能经常听各老师的课，从中吸取教学经验，取长补短，提高自己的教学的业务水平。每节课都以最佳的精神状态站在教坛，以和蔼、轻松、认真的形象去面对学生。按照小学数学教学大纲进行施教，让学生掌握好学科知识。还注意以德为本，结合现实生活中的现象层层善诱，多方面、多角度去培养现实良好的品德和高尚的人格。

教育是爱心事业，为培养高素质的下一代，本人时刻从现实身心健康，根据学生的个性特点去点拨引导，对于个别差生，利用课间多次倾谈，鼓励其确立正确的学习态度，积极面对人生，而对优生，教育其戒骄戒躁努力向上，再接再厉，再创佳绩。通过现实生活中的典范，让学生树立自觉地从德、智、体、美、劳全方面去发展自己的观念，树立崇高远大的理想。

在以后的教学工作中，要不断总结经验，力求提高自己的教学水平，还要多下功夫加强对个别差生的辅导，相信一切问题都会迎刃而解，我也相信有耕耘总会有收获！

园务下半年工作计划和目标篇十

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作又进入新的阶段，为了今后更好的工作发展，此时此刻需要为接下来的工作做一个详细的计划了。相信许多人会觉得工作计划很难写吧，下面是小编为大家带来的下半年工作计划模板范文(10篇)，供大家参考！

(一)员工业务水平和服务素质偏低。

通过部门半年的工作和实践来看，客服员业务水平偏低，服务素质不是很高。主要表现在处理问题的技巧和方法不够成熟，应对突发事件的经验不足，在服务中的职业素养不是很高。

(二)物业收费绩效增长水平不高。

从目前的收费水平来看，同比北京市75%的平均水平还有一定差距，主要问题是催费的方式、方法不当、员工的积极性不高、前期和日常服务中遗留问题未及时解决以及项目总体服务水平偏低，其中员工收费积极性和催费方式、方法为主要因素。

(三) 部门管理制度、流程不够健全。

由于部门在近半年的工作中，主要精力放在了收费和收楼的工作中，因而忽略了制度化建设，目前，员工管理方面、服务规范方面、操作流程方面的制度不是很健全，因此，使部门的工作效率、员工责任心和工作积极性受到一定影响。

(四) 协调、处理问题不够及时、妥善。

在投诉处理、业主意见、建议、业主求助方面的信息反馈不够及时、全面，接到问题后未及时进行跟进和报告，处理问题的方式、方法欠妥。

工作计划要点

20-年我部重点工作为进一步提高物业费收费水平，

(一) 继续加强客户服务水平和服务质量，业主满意率达到85%左右。

(二) 进一步提高物业收费水平，确保收费率达到80%左右。

(三) 加强部门培训工作，确保客服员业务水平有显著提高。

(四) 完善客服制度和流程，部门基本实现制度化管理。

(五) 密切配合各部门工作，及时、妥善处理业主纠纷和意见、建议。

(六) 加强保洁外包管理工作，做到有检查、有考核，不断提高服务质量。

回顾-年，工作中充满了艰辛与坎坷，却收获了成长与成绩，展望明年，迎接我们的是机遇和挑战。为此，客服部全体员工在明年的工作中将继续团结一致、齐心协力的去实现部门

目标，为公司发展贡献一份力量。

在20-年刚接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。今年下半年的计划如下：

一、对于老客户，与固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求

1：每周要增加个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：见客户之前要多了解客户的状态与需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能有隐瞒与欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你与客户是一直的。

5：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6：对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给

客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7: 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8: 自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9: 与公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10: 为了今年的销售任务每月我要努力完成到万元的业务额，为公司创造更多利润。

以上就是我下半年的工作计划，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。为公司做出自己最大的贡献。

为全面搞好一年全面预算治理与财务治理工作，我们计划重点抓好以下几个方面的工作：

(一)根据上级公司下达的预算指导意见，进一步搞好预算治理工作。

预算治理作为财务治理中的重要一环，与全面做好财务工作息息相关。在明年的工作当中，要进一步加强加强对科室、站所的费用预算指导与预算治理，认真做好预算的分析、分解与落实工作，使全面预算治理真正成为全员预算治理，让预算真正发挥其应有的作用。

(二)结合新会计准则的实施

当好领导的参谋，确保完成上级下达的各项指标。随着公司逐步走上良性发展轨道，经营质量不断提高，企业资产得到进一步净化与整合。结合绩效考核治理，本着“严、深、细、实”的原则，全面强化责任制的制定与落实，在售电收入增收的基础上，千方百计研究节支，力争完成各项任务指标。同时，围绕盘活资产，对现有闲置的资产进行盘点；加大电费回收力度，保证每月电费回收真正结零；减少资金占用率，提高企业资产周转速度。根据上级公司物资采购的要求，进一步健全物资比价采购制度。

(三) 继续开展会计从业人员的培训活动

进一步搞好财会基础工作，提高治理水平。企业越发展进步，财务治理的作用就越突出。随着企业的不断发展壮大，对财务治理的要求也越来越高。为了适应这一要求，就必须继续开展会计从业人员的培训，提高会计从业人员的水平。在提高会计人员水平的基础上，进一步加强检查督促与指导，搞好会计的基础治理工作，为更好的参与企业的经营治理工作打下坚实的基础。

总之，今年财务科的工作在各位领导的支持与帮助下，在各科室和基层站所的配合下，按照支公司的总体部署和安排，认真组织落实，取得了较好的成绩。但是，来年的任务会更重，压力会更大，我们财务科全体成员将变压力为动力，做好一年工作计划，积极进取，开拓创新，充分发挥财务治理在企业治理中的核心作用，为企业的发展壮大做出新的更大的贡献！

20-年上半年的工作已经结束，在公司良好的环境下，我认真的做好自己的本职工作，个人取得了很大的进步，这首先要感谢公司给我这个平台能够接纳我这样一个刚毕业的大学生并培养我，我相信，这将是在我人生的历程中重要的一站。

今年上半年，在领导及同事的督导协助下，比较顺利的完成了自己所担负的各项工作，同时也暴露出了自己许多不足，现将上半年的工作情况总结如下：

1、办公室工作比较繁琐，在保证工作质量的前提下，工作效率亟待提高。在今后工作中，我会分清事情主次，努力做到不拖沓，让工作尽善尽美。

2、作为一名办公室文员，我感到需要的综合素质相当高。

在待人接物上，还需要不断磨砺，主要是在对领导思想的贯彻及超前思考方面还比较欠缺，在下半年工作中，我会努力弥补这两点不足，同时，在对外界领导时，尽量放开，做到热情接待，不卑不亢，张弛有度。

3、不管在什么岗位，学习是不能停止的。在提高自身协调能力前提同时，提高个人业务素质，用知识武装自己。

在下半年，我将更加明确需要努力的方向，并且朝着这个方向不断激励自己：下半年我希望在职场中逐渐转变角色，从办公文员逐渐向工程前期转变。文员是我现在的工作，我会继续认真负责的做好我的本职工作。但是，作为一个男孩子，对于我个人发展的走向，文员注定只是一个跳板，我也希望领导在今后的的工作中能够多带动多指导多培养我，我也会尽我所能，为公司尽我一份力。

下半年我的主要努力方向在行政办公及工作前期手续，慢慢掌握房地产前期手续流程及各个环节需要注意的东西，同时不断学习，提高业务素质，学习为人处世，不断鞭策自己，力求把今后的工作做的更好！

身在这样一个大家庭里，我感到非常自豪，我会在20-下半年以一个崭新的面貌投入到今后工作中，同时，也希望同公司一起成长，共同进步！

我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责，过去的上半年里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

一、日常工作

- 1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。
- 2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。
- 3、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。
- 4、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报帐)，对不符手续的发票不付款。

二、其他工作

- 1、迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室。
- 2、为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。在工作中，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

一、学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基储专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。

二、在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质

不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：

一、加强理论学习，进一步提高自身素质。对业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二、增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好。

在公司工作了已经有三个年头了，虽然我还是一个公司最普通的文员，但是我已经完全的掌握了我的工作方向。相信只要我再接再厉，在接下来的半年中，我会做的更加的出色！在此，我订立了-年下半年度工作计划，以便使自己在新的-一年里有更大的进步和成绩。

1、发扬吃苦耐劳精神。面对仓库中事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

2、发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的工作基础、辩证的思维方法、正确的思想观点。力求把工作做得更好，树立本部门良好形象。

3、当好助手。对主管交待的工作努力完成并做好，增强责任感、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。完成自己份内工作的

同时能够主动帮主管或同事分担一些工作。和同事互帮互助，共同维持和谐的工作环境。

4、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在公司目前正在进行的7s推行工作中，作为公司一名老职员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力配合。

以上，是我对-年下半年工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望 -年下半年，我会更加努力、认真负责的去对待每一项工作。

相信自己会完成新的任务，能迎接-年下半年新的挑战。凭借我自己的不断努力，加上领导和同事的帮助，我在新的一年工作就会更加的出色。

树立明确的目标，激励自我不断提升，规划好下半年的工作计划，期望自己能得到理想的进益。

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。

谦虚是应有的态度。在与同事相处时应该虚心学习，三人行必有我师，但是，做事情时就应该敢于突破，勇于创新。

以上就是我对于下半年的工作计划，期望通过自己的不断积极进取，尽早实现目标。

在20-年刚接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求客户。没有要求的客户不是好客户。今年下半年的计划如下：

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务的学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求：

1、每周要增加个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成到万元的业务额，为公司创造更多利润。

以上就是我下半年的工作计划，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。为公司做出自己最大的贡献。

为了更好地贯彻和落实党和国家的中医药工作政策，充分发

挥中医药的特长和优势，不断满足人民群众对中医药服务的需求，优化我院的中医药资源，为广大人民群众提供更加优质、价廉、方便的中医药服务，提升我院中药房的服务质量，获得良好的社会效益和经济效益，扩大中医药在当地群众中的影响，树立我院的良好形象，特制订我院20-年下半年中药房工作计划。

一、提升中药房的建设，规范中药房的管理

1、中药房的面积应当与医院的规模和业务需求相适应。

2、中药房应当远离各种污染源。中药房应当宽敞、明亮，地面、墙面、屋顶应当平整、洁净、无污染、易清洁，应当有有效的通风、除尘、防积水以及消防等设施。

3、备齐药架、除湿机、通风设备、冷藏柜或冷库、称量用具(药戥、电子秤等)、粉碎用具(铜缸或小型粉碎机)、贵重药品柜、毒麻药品柜。

二、制订和完善各项规章制度，明确中药房人员岗位职责

采取有效措施，提升对中药房人员的管理，严格规范中药品的进销渠道，健全药品收货入库和领药的监督体制，提升中药房人员岗位培训，明确中药房人员岗位职责。力争在年度初期制订和完善中药房人员岗位责任制、药品采购制度、药品管理制度、在职人员教育培训制度等各项规章制度。

三、提升中药、饮片药品质量管理，实行贵重、毒麻药品专人管理

药品质量的好坏是关系到老百姓生命安全和医院生存和发展的先决条件，其优质可靠的药品是医疗质量和医疗安全的重要保证。因此，中药房要严把质量关，严禁假冒、伪劣药品入库，杜绝药品过期、失效、霉烂、变质的事件发生，贵重、

毒麻、精神的药品实行专柜存放，专人管理。

四、强化劳动纪律，严格轮班制度

中药房工作人员必须遵守各项规章制度，按照医院规定的作息按时上下班，按时签到，接班人员须提前10分钟到岗。有事需向院长请假，严禁利用工作时间从事打游戏、下棋、上网等活动。

回顾20-年上半年，我院打破以往的护理模式，处处体现人性化服务理念，以病人为中心，满足病人的生理、心理及社会需要。我们做了很多工作。

一、创造温馨舒适的就诊环境，体现人性化服务

1、导诊人员仪表端正，举止文明，对待病人热情周到，对危重病人，及时送到相应诊室诊治，达到病人从入院一检查一住院的全程陪护。

2、实行便民服务制度，门诊免费为病人提供平车、轮椅等行动工具，门诊导诊服务站，免费提供针钱、胶水、纸笔、老花镜、一次性水杯、纯净水等便民措施，对外省市患者，免费帮其邮寄检查单、报告单。

3、注重患者及家属意见，每月召开一次座谈会，吸取意见，不断提高服务质量。

4、导诊医护向病人宣传科普知识，提高病人对疾病的认识。

二、抓护理管理，确保护理安全

1、提高护士法律意识，做到知法、懂法、守法，及时查找护理工作中的隐患，大家讨论制定防范措施。

2、护理记录准确及时，字迹工整，无涂改，观察病情及时，

报告及时，护士长每天检查督促。

3、按规章制度和护理操作规程工作，各班及时完成周日程，保证抢救室内物品五定，确保抢救的及时无误。

4、严格执行消毒隔离制度，防止医院内感染。

三、加强业务学习，提高护士业务素质

1、每周一次小讲课，学习门诊常见病、多发病的诱因、表现及治疗方法、护理要点。

2、每月练习一项操作并考核，使护士真正按无菌操作和操作规程工作，提高业务水平。

3、学习抢救仪器的使用，熟练掌握操作方法，及抢救药品的药理、作用、使用方法。

4、鼓励护士发明创作，使护理工作更上一个台阶。

为了使下半年的工作顺利完成，我们会更加努力，发扬优点，改正以前的不足，为患者提供温馨、舒适、如家的就医环境。