

最新年度脑卒中工作计划(大全7篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。什么样的计划才是有效的呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

年度脑卒中工作计划篇一

1对患儿的人性化护理措施

在儿童康复病房中的病人都是小孩，故应该根据小孩的心理特点。护士着装应该以患儿喜爱的色彩，病区病房走廊墙壁挂上精美的卡通图片、色彩鲜艳的气球、彩带，使病区气氛活泼、充满童趣。同时也创造了一个和谐、轻松的护患交流氛围。同时为他们设置较为宽广的活动区域，并在其中设置一些简单的娱乐设施。在病房走廊醒目的区域放置小朋友生活照、手工制作、绘画等专栏，在称呼上也改变以往用床号代替的生硬做法，用温馨、亲切的称呼取代，对患儿则用充满爱心的“宝宝、乖乖、宝贝”等称呼，使患儿就像在家或幼儿同一样。为了适应病房中的患儿的个体需求，建立相关的护理管理制度。例如，病房的物品放置要以患儿需求为原则，可摆放患儿喜爱的图书、玩具等，但室内物品放置要整洁。在不影响治疗的前提下，为患儿提供自己所喜欢的饮食，满足不同患儿的口味，在病区配备了微波炉，方便家长使用。顺应患儿的睡眠习惯，有习惯晚睡晚起或开灯睡觉者，可以住单人病房，与他人共住同一病房时，要互相照顾，以不影响患儿休息为原则。总之一切以方便患儿为主。在儿童康复病房中的患儿，都带有一定的生理缺陷。这些患儿都会有较强的自尊心，在护理时护理人员一定要尽量不要提及患儿的病症，以免引起患儿的反感。同时还要对患儿的心理进行疏导，帮他们建立正确的思想意识。根据患儿的性格和需求，强化“体贴”服务采取因人而异，因时而异，患儿及家长选

时间，患儿及家长选护士，特护选护士。在进行各项操作前要先接近患儿，与患儿建立良好的关系，减轻他们的陌生感，操作时尽量缩短操作时间，减轻患儿的恐惧感，操作后鼓励患儿。突出人性化服务需求，满足患儿及家长安排护士或家长每日下午有计划地组织活动，如做游戏、讲故事、唱歌等。在节日或患儿生日时，送上小礼物、贺卡、生日蛋糕等，这样就活跃了患儿的病房生活。住院期间的饮食是个最难解决的问题，为住院病人提供自助式厨房，自己加工改善伙食，即能解决患儿的营养问题又能杜绝在病房用电器加工带来的安全隐患。

2对护士的人性化管理

护士是实施人性化护理的主体，直接决定着人性化护理成效。在对患儿实行人性化护理的同时，对护士也应该实行人性化管理。首先护士长关心和体贴护士，积极营造宽松和谐的工作环境，对护士以公正、公平、待人宽、管理严为原则；生活上多一份关心和理解，如为护士申请住房、操办婚事、给老护士协调工作、合理分岗；对家庭贫困护士组织援助等。因此多元化关怀缓解了护士的心理压力，使护士感受到大家庭的温暖。更加激发了她们的工作热情，增强他们的爱岗敬业情感。其次为护士创造宽松的工作环境。儿童恢复病房的护士每天面对的是哭闹的患儿、苦恼的家长，患儿如果治疗效果不理想，护士都有可能成为家属发泄怨气的对象。为了减轻护士的压力，我们应坚持每月召开民主生活会，护士把在工作中的压力释放出来或者平时护士间存在误会或矛盾，也借助民主生活会，使矛盾通过良好的沟通化解。当工作出现差错时，执行惩罚要注意以事论事，对事不对人，惩罚是手段不是目的，最终目标是帮助当事人分析原因，把差错作为宝贵的经历让全体护士分享，举一反三，降低同类事件的发生机会，让消极事件发挥积极作用。明确护理职责及理念，护士是患者的管理者、指导者，护理工作的实施者，护理管理者只有在保证其身心健康的情况下，才能更好地为患者服务。护士长应确立明确的护理职责和护理理念，能够深入到

每个护理人员的心中，使他们有明确的工作方向，用精神力量鼓励护士。工作制度规范化合理规范的工作制度是实行人性化管理的最基本、最先决的条件。规范的工作制度又是建立在公平、科学、高效、全面的基础之上。作为管理者要有光明磊落、公正决断的作风；在制订制度上，要体现群策群力；在执行制度时，要公平、公正；这样才能树立人性化管理制度的权威。树立自觉性、正义感。人际关系和谐化护士每天要面对的是患者的病痛，甚至是死亡，因而，没有很好的心理承受能力是难以支撑的。护士管理者要经常教导，以便护士能够有好的心态去面对医护、护患、护护关系。护理管理者可为他们搭建良好的沟通平台。解决冲突和缓解压力，引导其进行换位思考，确保人际关系的和谐。

3结果

通过实行以上的举措，护士的整体素质有了明显的提高。人性化高质量的服务，提高了患儿及家长治疗的信心，减少了患儿并发症，缩短了住院时间，节约了治疗费用，受到了患儿及家长的好评。同时，患儿与其家长对医院的满意度有了显著的提升。护士的工作质量提高，赢得了患儿与其家长的赞扬。

4讨论

实施人性化管理后，增强了护士的敬业精神，创造了和谐、健康向上的工作氛围，护士虽工作量大，但通过与患儿频繁沟通，建立了深厚的护患感情，保持着永远年轻的心态。使护士认识到只有不断地学习和提高，才能有创新。因此护士整体素质不断提高。由于护士从思想、行为上发生了改变，所以平时能自觉按工作质量标准要求工作，刻苦钻研业务技术，专科护理技术操作能力过硬，并掌握了与不同年龄段小儿沟通的技巧。受到了患儿家长的肯定，得到了社会赞誉。提高了护理质量通过实行人性化管理，可以有效的满足患儿以及家长的需求。使医院能够得到患儿以及家属的认可。同

时还可以增强患儿以及家长的治疗信心，缩短治疗的周期，节约治疗费用，受到患儿以及家长的好评。患儿及家长的满意率提高，赢得了医疗市场科室整体服务质量提高，患儿及家长对护理工作的满意程度大大提高，有效的减少了医疗事故及投诉。

年度脑卒中工作计划篇二

对小卖部的措施.

a严格地把关进货渠道，杜绝三无食品、饮料和过期食品

b定期由监督员去抽查

c发现问题，及时纠正，或上报有关单位.

d定期对学生和从业人员进行卫生宣传.

2、认真地开展好护眼知识讲座，促进学生自身护眼保健意识.

5、在传染病流行季节严禁校外人员进入校内.

6、把好饮食、水与小卖部的卫生关.

年度脑卒中工作计划篇三

为了使财务工作更好地为统计事业的发展服务，加强财务管理，完善各项财务制度，做到财务工作长计划、短安排，使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。特拟定xx年财务工作计划。

根据本单位的实际，不断完善各项管理制度，加强财务管理，努力开源节流，使有限的经费发挥真正的作用，为统计工作提供财力物力上的保证。

- 1、按省财基处和市财政局的要求，按时上报全市统计系统和行政经费财务月、季度财务报表，作到账表一致。
 - 2、按省统计局、市财政局的要求，认真搞好xx年地方经费和统计事业费的年度预决算工作。
 - 3、深化基层指导县区统计局中心统计事业费的财务管理工作，开展内审及离任审计。
 - 4、加强财务管理、完善财务管理制度，努力开源节流，为统计工作和普查工作的正常开展提供财务保证。
 - 5、管好用好全市各项普查工作经费，做到专款专用，不挤占挪用。
 - 6、加强财务基础工作，认真学习《会计法》和财务电算化知识，做到会计业务精、电算化处理帐务技术纯熟。
 - 7、加强对各种费用开支的核算，按机关管理制度的规定，按月落实到科室，定期公布。
 - 8、积极为领导出谋划策，在财务管理工作中起到助手和参谋的作用。
-
- 1、财务人员必须按岗位责任制，坚持原则，秉公办事，做出表率。
 - 2、充实完善的财务管理制度，在反复征求职工意见的基础上，由局党组决定后，坚决执行，不能走样。
 - 3、财务人员必须认真学习财务管理的有关规定，在财务活动中认真执行。
 - 4、搞好财务基础工作，做到帐目明白，帐证、帐实、帐表、

帐帐相符。使财务基础工作规范化并达标晋级。

5、搞好县区电算化培训，今年举办一期培训班，争取年底能计算机处理年报。

6、加强党风廉政建设，有良好的职业道德，发扬勤俭节约的精神，当好家理好财。

（一）市局财务人员年度考核严格按局机关管理办法执行。

（二）对县区的财务工作，按以下考核方法执行。每季度报送财务报表作好记录，定期公布。

1、年报必须在规定的工夫内报送，凡不在规定工夫报送的一律视为迟报，并按考核方法扣分。

2、在内审、财务检查中，发现财务基础工作不扎实，帐务处理不规范的县区，按考核方法扣分。

年度脑卒中工作计划篇四

在20xx年分工合作的基础上，推出岗位责任制，将每个员工的责、权、利挂钩，努力提高各级员工的工作积极性，重点是各级管理人员、业务员、操作员的岗位责任制。

一是创造一切条件，要将各营业站点、吴岙基地的作用发挥出来，为公司的发展创造更多的经济效益；二是联合其它物流公司，借用他们的网络将大运的网点遍布全国各地；三是收集社会承运车辆信息，建立自己的承运车辆网络。

在20xx年2条专线的基础上□20xx年我们要陆续建立昆明、山东两条专线，业务要逐步覆盖临近的宁波、义务、永康、上海等地；吴岙基地要逐步建设成为物流总包和分流配送中心□20xx年物流公司要在20xx年530万销售额的基础上完

成3000万的定额，其中福建专线要突破1000万，西北专线、山东专线、昆明专线要完成各线500万的定额，吴岙基地物流总包和分流配送要完成500万的定额。

逐步规范公司的财务收支制度，努力降低运营成本，加强收款，控制代付货款风险，控制各项费用，保证20xx年度公司利润率在10%上下。

面对当前新形势和新任务，全面做好20xx年的工作，是形势所迫、责任所在。当前由于温岭物流业群雄蜂起，业界新思路、新工具的不断涌现，企业的发展面临着前所未有的挑战。逆水行舟、不进则退，企业兴衰、员工有责。我们一定要解放思想，转变观念、振奋精神、扎实工作，一定要去掉满足现状、因循守旧、不思进取的陈旧思想意识；要深刻领会董事长、总经理的发展理念，实现管理转型的重要意义和深刻内涵；更加注重在飞速发展的非常时期，保证安全、提高服务，杜绝一切事故的极端重要性。我们一定要树立竞争意识和责任意识，在公司各级领导的正确领导下，扬长避短、快马加鞭，全面完成物流公司20xx年的各项任务，再创20xx年的新辉煌，为企业的又好又快的发展做出我们应有的贡献。

年度脑卒中工作计划篇五

20xx年即将过去，算一算我来到九华实习也三个月了，俗话说：万事开头难。无论做什么工作，起初总是一个艰难、磨练、积累的过程在这三个月的时间里也了解到了许多学校里学不到的知识，了解了旅行社导游工作与计调工作的具体程序。同时我也体会到导游和计调都是对知识积累、工作经验积累和应变能力要求很高的职业。因此平时要多注意知识的积累，多涉猎各方面的知识，拓宽视野，增加和客人交谈的话题和内容，提高自己的深度。并且还要细心，要事前预先了解可能出现的情况，提前做好准备工作，从而使自己在工作中掌握主动权。

下年度计划：

一、目标市场定位

假设我们把目标客户群分为高、中、低三个客户群，高、中端的客户基本上会选择大的旅行社，尤其是高端的客户群。因此流到我们本土旅行社的客户基本上就是中低客户群。但这也只是一种趋势，不是一尘不变的，只是我们首要的目标客户群应该定位在中低端的客户群中，去开发和维持这些客户。

(一)其中最为关键的是如何稳住“摇摆”的中端客户群。目前我们旅行社之间的抢客现象也主要是集中在这一客户群上，而各家旅行社的竞争方法也主要是价格上的恶性竞争。那么我社在此竞争中要取胜，我们就应该有超出价格竞争之外的新的竞争思路。

1、以创新取胜，我们应该将接收的各地组团社的旅游行程计划笑话成为有我们自己个性特征、特色的线路安排。让我们的行程区别于、特色于其他的旅行社。

2、以优质取胜，我们在给客人推荐线路时，尽量具体情况具体分析，根据客人特质的不同，给予不同推荐，并与其他线路的不适之处进行对比，突出本线路的亮点，使得线路因适合而变得优质。

3、以价廉取胜，在保证行程质量和一定利润的基础上，以价廉取胜，俗话说：人多力量大。人多往往利润也会大的。

4、以宣传、促销取胜，这一策略是在所有的准备工作都具备之后的“东风”。可以是宣传单、网络、电访或是面访等。

5、以提供售后服务取胜，这一竞争手段，在我市现有的旅行社中实践的并不多，最主要的方式就是问候电话，亲切询问

出游的感受及意见、建议等，并做好记录并改进。有客人的意见才能让我们有针对性的提高工作。

(二)另外，对于低端的客户群，主要集中在农村乡镇。随着经济的发展农民的经济收入和生活水平普遍提高，尤其是中老年人，儿女们成家立业，家庭宽裕，旅游的欲望日渐旺盛。因此这也是一个潜在的客户群。所以，只要我们能够在这一些乡镇能有适当的宣传活动，我想能有很大的收获的，(如“北京双飞六日游”的行程在乡镇是绝对有吸引力和市场的)我们甚至可以通过一些关系在适当的位置设办事处。

二、计调

1、聘用专业人才，做好职务和工作的分工，并做好定期的培训工作。

2、计调分工要细致和明确，尽量做到每个人具体负责一个区域的线路，精细的吃透线路的细节，在顾客上门时我们能因人而异的为他们推荐和解说，应答如流。从而让我们显得更有专业素质，获得客人的信赖。

3、力争做一个客户便留住一个客户，建立完整的客户档案，尽量做到在旅程结束后进行回访，亲切询问旅程的感受、意见和建议，并改进。因为维系一个老客户比发展一个新的客户要容易和必要，更容易形成客户对品牌的忠诚。

4、注意保持同行间的友好关系，争取通过“第三者”了解到一些其他旅行社的近期相关动向。

5、本社内的同事间应经常进行小型的活动，促进同事间的工作心得交流和情感交流，增进公司的向心力。

三、建立健全公司的各项制度，包括日常的行为规范、考勤、作息制度、薪酬制度、奖惩制度等。使公司行程规范的运营

模式。

年度脑卒中工作计划篇六

时光飞逝，转眼间20xx年上半年已经过去。现将本人具体工作情况汇报如下：我于20xx年4月正式到天缘小厨工作，现已工作三个月，当时天缘小厨餐饮部厨房的工作局面一切都是空白，设备如何添置、原材料如何采够、把关、市场宣传和产品如何定位、规章制度及各种日用单据的制定等。针对以上种种问题，我依据以往经验制定初步计划，一方面查找资料，涉入市场一线，夺取第一手材料，制定采购计划；另一方面根据市场情况及小厨地理位置初步确定菜品的定位，制定菜谱。争取定位准确，能为下一步的经营奠定基础。天缘小厨在倍受领导的关注与关怀下开始了试营业，餐饮部厨房在努力完成上级下达的各项任务的同时，在菜品上随着客人的要求不断改进，以求菜品能更加适应市场。自营业以来，营收达50万余元。营业中，厨部的工作也出现了如：菜品的定位不准确，菜品设计没根据客人的要求而定，等一些问题。带着种种问题和努力改变提升产品形象的决心迎来了下半年。

现将20xx年下半年工作计划汇报如下：

一、在菜品定位上，依照酒店整体的战略规划来开发规划菜品，根据餐厅菜点经营状况和市场客户调查，来不断地改进和提升产品形象。根据来小厨消费群体的需求，来不断丰富产品，使之能逐渐形成一组有针对性的风格化的产品。使产品在发展变化中树立自己的品牌。

三、在人员方面，进行专业技能考核，优胜劣汰，采用请进来走出去和定期培训的办法来提高人员的业务技能和专业素养。在结合实际的前提下，进一步完善厨房内部的各种规章制度。

四、在菜肴的出品把关上，采用四层把关制，一关否定制，

即配菜厨师把关、炉台厨师把关、传菜员把关、服务员把关，一关发现有问題，都有退回的权力。否则都得承担相应的责任。

五、在原材料的验收和使用方面，做到严把原材料质量关，提高原材料的使用率，争取把最大的利益让给顾客。

六、在食品卫生安全、消防安全方面 严格执行《食品卫生法》。抓好厨房卫生安全工作，对厨房环境、卫生、设备进行安全维护，同时对成本及费用加以控制。 严格执行规范操作程序，预防各类事故的发生，做到安全生产，警钟长鸣！

七、在沟通方面，管己、管人、管队伍。

在下半年里，意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

年度脑卒中工作计划篇七

根据英语课程标准，基础阶段英语课程的任务是：激发和培养学生学习英语的兴趣，使得学生树立信心，养成良好的学习习惯和形成有效的学习策略，发展自主学习的能力和合作精神，使得学生掌握一定的英语基础知识和听、说、读、写的技能，形成一定的综合语言运用能力。

新课程标准对学生的写作更强调交际性，英语写作的最终目的是让学生运用语言表达能力，解决实际生活中的问题。

但在我们日常英语写作教学中，学生对英语写作的态度却并不积极。提到写作学生就充满了焦虑和恐慌。传统英语写作教学往往是教师给出题目或写作范围，让学生在固定的时间内完成一篇文章。其特点是教师强调的是语言运用的准确性，重视的是学生的写作结果。教师和学生的主要精力主要耗费在词汇和语法等细节上，至于学生运用英语思维的能力、篇

章结构组织、分析能力和措辞用句等写作能力的培养往往被教师所忽视。因此，在*时的教学中，对话教学是培养学生的听说能力，阅读教学便是培养学生的听、说、读的能力，至于写作能力的培养仅仅是通过一堂作文讲座课或练习课，蜻蜓点水式的一掠而过。学生的写作往往是闭门造车，写作时词句的运用、文章的形成不会像行云流水般自然。因此，学生一写作便有种所学不能致用的感觉。觉得用英语写作非常困难。由此可见，学生的写作障碍源于没有形成运用英语思维的能力，而教师*时的课堂教学中也缺乏写作能力的培养目标以及相应的教学策略。新目标英语又缺乏这样的阅读文章。因此，收集各种话题广泛，体裁多样，表达形式活泼的阅读文章，这为英语写作的教与学提供了优秀的范文材料。因此，在阅读课教学中，教师只要能够活用阅读文章在培养学生阅读能力的同时，同样能够培养学生英语写作能力，提高其写作水*。

二、课题研究的目标

- 1、通过对各年段写作话题的分析确定写作题目。
- 2、通过收集各种阅读文章为学生提供各种题材的范文。

三、课题研究的基本内容

1、在阅读课教学中，教师从学生“学”的角度来设计教学内容，使得学生的活动具有明确的目标。在各种活动中，学生为获取知识或为得出结论而进行积极的探索和主动的认知体验，因而他们能够获得运用语言的能力，而不仅仅是现成的知识点，整个教学过程都是一个交际的过程。它需要学生思考、分析、归纳和表述，因此说是一个培养学生语言组织能力和运用英语思维的能力的过程，而这两种能力正是学生英语写作时所具备的基本能力。

- 2、阅读课中的篇章分析有助于学生写作能力的提高