

# 最新中医馆年度工作计划 上半年工作报告 (优秀9篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 中医馆年度工作计划 上半年工作报告篇一

对一段时间的工作进行总结是为了肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作。以下是我为大家准备的销售 20xx[]希望对大家有帮助。

不知不觉就又半年过去了，这半年我做了很多事，当然我也加入了清风集团，成为了一名置业顾问。说到成都清风集团，公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力非常雄厚，所以我很荣幸自己能加入我们销售--代表集团形象直接面对客户的这样一个团队。很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自己的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自己！今天我的年终总结是对上半年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的这样一个总结。

上半年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的非常棒，这些归功于我们的前辈。那我呢？其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自己以及公司的前途和前景还是非常看好，可以说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者！了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自

己的工作平台也是很重要的，当然我选对了！

- 1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰；
- 2、自身没有足够的意志，对自己的销售欲望不够坚定；
- 3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。
- 4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。
- 5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。
- 6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改进的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以做到从容面对。

- 1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。
- 2、内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。
- 3、自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

通过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

- 2、新一年度工作的具体目标：销量目标学习目标；

3、完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

一个人有缺点并不可怕，但是如果不能发现自己的缺点就可怕了。因此，发现自己的问题，正视自己的问题，敢于纠正自己的问题，才能在不断的总结中成长进步。

## 中医馆年度工作计划 上半年工作报告篇二

我局坚持把爱卫工作摆在全系统工作的议事日程上，成立了以局长为组长的爱卫工作领导小组，坚持一把手亲自抓、分管领导具体抓，日常工作由办公室具体负责的工作格局。落实了专项工作经费，定期召开领导小组会，分析形势，查找不足、修定措施、解决问题。并层层签订了责任书，并将此项工作纳入全年工作同安排、同奖惩，确保爱卫工作处处有人管、事事有人问，有效地促进了创卫工作顺利开展。

我局大力宣传健康教育和爱国卫生知识，在醒目处张贴卫生保洁宣传用语和健康专栏，有效地培养了全系统职工的文明卫生习惯。通过开展六讲(讲科学、讲清洁、讲健康、讲秩序、讲整洁、讲文明)卫生活动，提高了全系统职工的自我保健意识和能力，增强了文明公德意识，培养了文明市民素质。

一是成立了健康教育领导小组，制定了健康教育工作计划。二是按照爱卫要求举办了爱卫知识培训，邀请市医院李刚教授对职工进行健康教育讲座，健康教育覆育盖率100%。三是组织全局77名职工在市医院进行了身体健康检查，保证了干部职工以健康的身体投入紧张的工作，推动各项工作的顺利开展。四是加强行业健康教育宣传工作力度。要求系统各单位因地制宜，充分利用展板、电子显示屏、电视和宣传车等工具进行宣传，重点宣传常见病的防治、城乡环境综合整治、爱卫知识等、五是积极开展控烟活动。在办公室、会议室、车站等公共场所设置禁烟标志，并进行了检查。

我局坚持用制度管理人，用制度约束人的原则，严格落实责任承包制。工作中通过定岗、定人、定区域，并聘用了三名专职保洁人员，坚持每日小扫除，每周大扫除，有效杜绝了乱堆、乱倒、乱丢现象发生，确保了各项制度落到实处，各项责任落到人头。

（一）我局始终把办公环境整洁、提高服务效率，塑造阳光交通形象摆在首位，各股室坚持周末清洁大扫除，保持了办公区域的环境整洁，为单位职工和前来办事的人员提供了良好的环境，为全局职工提供了一个文明卫生的办公场所。

（二）多措施加强超限治理工作。一是运用板报、宣传单、电视、广播、宣传车等方式加大超限超载、抛洒滴漏治理工作的宣传力度。二是成立联合检查组，24小时进行检查。同时在主要路段设置流动检查点进行巡查，对超限车辆和运输易抛洒、易滴漏货物未进行覆盖和采取防漏装置的车辆进行查处。

（三）结合道路交通环境综合整工作，重点在道路畅、洁、绿、美、安上下功夫，加强公路保洁力度，保持路面、边沟、绿化带整洁。一是加强公路附属设施的维护，截止11月中旬，更换二环路铸铁井盖3个，高分子井盖7个，算水盖746个，防撞桶8个，拆除因车祸损毁的路灯杆10处，对新市石亭江大桥限宽警示桩进行增设、共计20根，校正隔离墩21次，对绵孝路警示桩、桥护栏重新油漆上色。并在汛期之前，对二环路兴隆立交桥、绵汉路、成青路东段富新绵远河大桥段以及成青路南段等主要排水不畅地段的公路边沟进行了清掏、疏通，共计投入资金7.6万元。

我局坚持人防、技防、药物防治相结合，及时开展除四害工作。年初与市疾控中心签订了灭四害协议，疾控中心定期派专人到我单位施放灭四害药品，把四害的危害程度降低到了最低限度，有效杜绝了病菌的传播。

通过爱卫工作的开展，交通系统广大干部职工文明卫生习惯得到了明显改变，工作环境得到明显改善，我局将一如既往地按照市委、市政府的统一部署和市爱卫办的统一安排，进一步搞好爱国卫生工作，城乡环境综合整治狠抓不懈，为我市各级卫生文明创城市创建工作继续努力。

## 中医馆年度工作计划 上半年工作报告篇三

上半年转眼间过去了，做好上半年的工作总结有利于下半年的工作开展，下面本站小编给大家带来20xx上半年工作报告范文，供大家参考！

### 一、端正态度，热爱本职工作

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。

只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

### 二、培养团队意识，端正合作态度

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

### 三、存在不足

(一)、强化自制力。

## (二)、加强沟通。

同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

## (三)、加强自身学习，提高自身素质。

积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作！

时光飞逝，不知不觉已经过去半年，在这过去的半年里，我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利的完成了本职工作，现对上半年工作做一个总结。

### 一、前台接待方面

前台接待是客服部的服务窗口，保持信息渠道畅通，监督区域管理、调度和协调各部门工作，是前台接待的主要职责。接待人员是展现公司形象的第一人，一言一行都代表着公司，是联系小区住户的窗口。

在工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，接待来访人员以礼相迎，态度和蔼的接听和转接电话，仔细认真的处理日常事务，耐心听取业主反映的问题、需要解决的困难，细心解答并详细的记录，在第一时间安排人员上门服务。每个月月末，将来电记录汇总，上半年共接到来电68个、去电130个，

业主有效投诉2宗。业主的所有咨询来电，我们都给予满意回复；业主的报修问题，通过我们的及时联系，根据报修内容的不同积极进行派工，争取在最短的时间内将问题解决。同时，根据报修的完成情况及时的进行上门回访或电话回访。业主的投诉，已上报有关部门协调解决。

通过这些平凡的日常工作，使我的工作水平有了明显的提高，受到了小区业主及领导的一致好评，也塑造了我们物业人的新形象。

## 二、档案管理方面

档案是在物业管理中直接形成的文件材料，严格按照档案管理规定对业主资料、各部门档案、报修单、工作联络函、放行条等资料进行较彻底的分类整理，做到目录清晰，检索方便，各栋住户资料进行盒装化、各部门档案进行袋装化管理，按期、细致的整理完成。实现规范化管理，同时制定完善资料的保密制度。定期检查档案情况，改动或缺少及时完善。上半年共接到各类报修共64宗，办理放行条42张，工作联络函10张。

## 三、各项费用的收缴工作

私家花园养护费50386元；光纤使用费xx元；预存水费1740元；有线电视初装费450元；燃气初装费3300元。

## 四、经验与收获

半年来，通过不断学习和不断积累，思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，已具备了客服中心工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热

爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心、责任心，努力提高工作效率和工作质量。

## 五、下半年工作计划

- 1、加强业务知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益。
- 2、进一步加强客服中心的日常管理工作，明确任务，做到严谨有序。
- 3、结合实际情况，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。

各位同仁：上午好！

今天上午我们欢聚一堂，隆重召开公司20xx年半年度工作总结大会，在此，我谨代表公司董事会向在上半年工作中付出艰辛努力、取得卓越成绩的部门、门店及个人表示衷心的感谢和崇高的敬意！同志们辛苦了！

20xx年上半年是公司多事之秋，由于公司高管工作调整变动频繁，一度给公司经营管理带来被动，目标达成情况离年初制定的目标计划也有一点点距离，最近又由于政策性的行业大整顿也对公司盈利情况带来了较大的影响，企业旧的盈利模式遇到了瓶颈。尽管前进的路上出现了很多障碍，但我们xx人仍逆市奋进、积极拼搏、勇于竞争，在上半年取得了很大的成绩。同时很多新形势下出现的新问题新模式需要大家一起来总结来探讨，有句话说得好：大发展就会有大困难，小发展要面临小困难，只有不发展才不会有困难，我们要做区域性的行业领头羊□xx人坚决拒绝没有激情没有挑战的生活，我们追求生命的精彩，要用智慧和行动克服前进路上的一切障碍，乘风破浪胜利地到达成功的彼岸，所以今天这个半年度总结会很及时很重要，是一个反思总结和谋划未来的大会，



希望大家在会后全力学习和贯彻落实会议精神，带领团队全面完成年初制订的目标任务。

## 一、上半年小结

首先，我借此机会，就上半年工作的成绩与不足做个简单的小结。

1、刚才几位老总对公司上半年运营情况都做了详细的汇报，这里不再重复，只和大家分享几组简单的数据。

### a□直营门店全年任务及达成

前年同期我们在为月销售突破万而努力，去年同期我们的月销售才刚刚突破万，今年比去年同期将近增长50%，比前年同期翻了一番，这就是一个很大的成绩，说明公司的经营规模在不断地扩大，大家的努力看得见成绩。

我们再来看一组数据：

### b□1-6月亏损门店情况

其中一区、洪西、湘江北尚店因为开业前期费用比较大，而现在经营状况良好未纳入亏损门店，实际亏损了34000元，其他亏损的16家门店前5个月就亏掉了公司净利润297000元，说明公司不良门店太多，说明公司门店选址时市调不深入、评估不科学，随意性太大。除开选址的原因，也说明公司运营还缺失核心竞争力，对亏损门店重视不够、决心不够、办法不多，扭亏能力不强。很多时候我们是靠码头吃饭，只有真正做到天时地利人和，才能在做大的基础上做强，怎么样做强是我们下半年要重点解决的问题。

当然成绩是主要的，毕竟发展是个永恒的主题，所有部门和门店为推动公司的发展做出了应有的贡献，在这里要表扬月

销售业绩达到10万元以上的优质门店，要表扬带领团队扭亏的一区、湘江北尚、伍家岭分店、洪西、益欣、福音、一桥、新合店的店长，上述门店已连续3个月实现盈利，更要表扬以盛x□付x□胡x□任x□张x□张x□尹x为代表的优秀门店店长，没有他们带领团队拼搏奋斗，让这些月销售20万以上的门店存在，公司发展肯定举步维艰。同时门管、人资、培训等部门也表现了良好的工作状态和职业水准，在工作中做出了成绩。从上个月开始门管部和其他部门同志与刘总一起，进行每星期3次的定期巡店，发现门店问题，倾听员工心声，制定优化方案，解决实际问题，为门店基础管理水平的提升开启了一个良好的开端，希望能继续保持；培训部的同志能远离繁华、耐住寂寞在偏远的山村克服蚊虫叮咬、缺水停电、酷暑难耐等种种困难，为企业输送了2期青苗班学员和2期精英班学员，这种艰苦奋斗、寄勤于乐的工作作风值得我们学习；人资部杨部长到任后努力学习、钻研业务，按照总办分好蛋糕的要求，加班加点、花费了无数心血，在重新制定科学的薪酬体系和建立全员绩效考核等方面取得了重大突破。

## 2、上半年工作的不足之处

### (1) 拓展线的工作拖了公司发展后腿：

上半年发展线的任务只完成全年任务的四分之一，并且新开的几家店大部分业绩达不到评估的要求。虽然原因很多，但最重要的还是市调不深入，作风不扎实，业务不熟悉，评估走过场，希望分管该线工作的刘志同志带头狠抓该线的作风建设和业务学习，组织精兵强将，把工作落到实处，在下半年把落后的工作赶上来。同时洽谈合同时要注意谈判技巧，签订相关合同时务必要严谨细致，实事求是，切实维护公司利益。

### (2) 工程后勤线的工作跟不上公司发展形势的要求：（ 励志天下 ）

该线的同志很有实干精神，付出了辛勤劳动做了大量工作，

但结果往往不令人满意，究其原因主要是不能与时俱进，不学习新事物新技术，做事没有计划性和预见性，习惯按经验办事按喜好办事，缺乏管理能力和沟通能力，不能通盘规划该线的工作，导致头痛医头、脚痛医脚并且效率低下。比如车辆管理、空调维护、招牌更新、电子屏的制作及门店形象提质等等，没一样工作不是被推着走还走不动，从来没有主动规划按步推进的，工作总是处于被动地位。我想该线的几位同志如果在保持吃苦耐劳的工作作风同时，加强业务学习和沟通交流，仔细谋划该部的工作，加强计划性和为门店主动服务的自觉性，改善该部的工作不是一件很困难的事。

## 二、下半年的工作规划

刚才刘总对下半年的工作做了个统筹规划，重新分解了下半年任务，有目标有措施有办法切实可行，我很赞同，根据刘总下达的业绩任务，各门店店长要带领团队切实保障完成，各部门应全力为门店业绩达成做好服务和指导工作，同时就下半年的工作我补充几点意见。

### 1、加强基础管理 提升聚客能力

大家都知道，做零售连锁落实到门店层面讲服务和商品是两个永恒不变的主题，所以先就服务这一块讲讲我的看法，我觉得把服务做好至少要做好两个方面的工作：首先为顾客创造一个舒适温馨、值得信赖的购物环境，同时让顾客享受一个关怀体贴、物有所值的购物过程。当然服务效果跟踪和提高服务附加值也是我们追求的目标，那么要求公司的软件和硬件都要有一个较大的提升，所以下半年要把提升门店形象和员工服务品质作为一件大事来抓。

#### (1)、提升门店形象

门店形象属于企业形象识别系统中的视觉识别。企业可以通过门店形象vi设计实现视觉识别，对内征得员工的认同感、

归属感，加强企业凝聚力；对外树立企业的整体形象，资源整合，有效地将企业的信息传达给受众，通过视觉符码，不断地强化受众的意识，从而获得认同的目的。

门店形象关系到员工和顾客对公司的整体感觉，相当于公司对内对外的一张脸。公司为此特意对门店的形象系统重新做了一次调整和优化，以后凡新店装修都必须先做施工图，从设计到用材都必须人性化及环保化，比如招牌、装修材质、货架等要耐用且环保，工程后勤部在这一块工作上要严格把关，联系洽谈固定材料供应商，签订供应合同等。在装修之初就要考虑到给门店挂横幅及吊旗的便利，以及员工的储物柜、顾客的休息区以及商品堆头的灯光配置、收银台多设电源插头等等，同时带宿舍的门店要将宿舍一起装修到位。

a□列出常用材料清单，选择质量好的供应商洽谈，保证品质。

b□修订供销合同，保证同质同价持续供应，并直接与公司结账。

c□统一门店装修标准。

d□对褪色、陈旧的招牌逐步更换。

## (2)、提升服务品质

装修把关建立良好的第一印象后，要想让顾客更深层次的认同，关键在日常的基础管理。很难想象一个天上有蜘蛛网、地上有杂物、商品有灰尘、员工工装不整、商品陈列凌乱的卖场能让顾客觉得值得信赖，门店管理人员要把卫生、陈列、着装、员工的言行举止等等看起来很小的事情当作大事来抓，要按照标准化作业流程纠正工作随意的坏习惯，培养员工的职业风范，要让顾客始终感觉到我们把顾客放在第一位，从进店的微笑、招呼以及一杯迎客茶，到消费过程的药学服务等都体现我们员工的真诚与热情，而且要让员工形成习惯，

并坚持做好。由营运部门牵头，培训部负责实施培训并结合人力资源部考核，利用三个月时间将服务标准推广普及持续练习并形成习惯。管理无小事，千里之堤毁于蚁穴，基础管理抓好了，品牌形象也就上来了。

当然抓基础管理的同时更要抓我们的服务品质，我们所做的一切归根结底就是为了顾客的利益最大化，这就要求我们有扎实的专业功底，要让顾客买得放心没有商业欺诈，用得安心有质量保障，用后开心健康实惠，要知道顾客的宣传比什么广告都管用。刘总打算编一本门店专业服务教材，这是个利企利民的好项目，也是我们提升服务品质的大工程，希望这本书赶紧出来，也希望全公司形成一种浓厚的学习氛围。

## 2、完善商品体系 转变盈利模式

(1)、大家都知道，这一次的整顿对我们的冲击很大，我们的盈利是建立在厂商返点基础上的，这是一种畸形的走不远的盈利模式，我们要痛下决心改变它。首先我们要拓宽商品进货渠道，要走出去，要建立全国性的采购平台，下半年公司要引进资深的采购职业经理，要到全国大型的药品集散地考察学习，并与之建立广泛的合作关系。

(2)、尽快将商品梳理完善，改变不合理的商品结构，尽可能的确保每一个商品每一个价格带有品牌商品、补充商品、主导商品这样的合理商品结构，并且每一个商品都有品质保证和较高的性价比。

## 3、把改善员工的生活工作条件和培养员工成长和进步作为公司发展的基石

### (1)、改善员工工作生活条件

要想员工对公司产生归属感、安全感，首先必须解决员工住宿问题。俗话说“兵马未动粮草先行”，只有员工没有了后

顾之忧，才能全身心地投入工作，才能真心实意地热爱公司，对公司产生依赖和信任，将公司当成自己的家，同时也能缓解员工流失的压力。这项工作已经移交到人资部，希望杨部长铁面无私督促工程后勤部按公司标准在规定的时间内对宿舍进行改造完毕，人资部严格按宿舍管理制度实行有效的管理。

a□制定员工宿舍配置标准，比如电视、厨房用品等，将现有的宿舍条件改善。

b□无宿舍的门店，以片区为单位集中租房，并按宿舍标准配置，解决员工后顾之忧。

c□以后开新店必须同时将员工宿舍装修到位。

以上工作要求在2个月改造完毕。

## (2)、要关注员工的成长和进步

人资部建立人才库，对每一位员工都有需求说明，知人善用，将合适的人放在合适的岗位上。同时要倾听员工的心声，反映员工的要求，工作安排时尽可能的考虑和解决员工的实际困难，使人资部成为员工的知心人，让企业成为员工的坚强后盾。

培训部分层次分阶段的组织员工学习培训，保障员工学习和受教育的权利，根据工作实际需要建立对应科目的学习、考试题库，鼓励员工参与学习和考试，对通过考试的员工每月给予一定奖励，以此来激励员工。让每一位员工成为社会的有用之才是企业的神圣使命和责任。

## 4、建立全员绩效考评系统

年初的工作报告我对要完善各部门的工作标准流程以及建立

绩效考评系统的重要性和迫切性作了阐述，这里不再重复，董事会只有一个要求，公司下半年一定要推行全员绩效考评。现在杨部长在做方案，如果觉得内脑不够用就聘外脑，花点费用在所不惜，方案出来后从上至下要不折不扣地自觉执行它。绩效考评以结果论英雄，开始推行时可能会引起部分人的抱怨甚至误解，但不管阻力多大也要坚定不移的推行，只有这样才能逐步地提高我们的能力水平和职业修为，才能换来企业的高效运营和兴旺发达。在企业真正实现“想做事能做事的人有舞台，想做事不能做事的下台学习再来，不想做事的不能做事的自动离开”，实现个人和企业同步发展。

同志们，和平、发展、共赢是当今社会的主旋律，行业正处在一个大变革、大发展、大洗牌的非常时期，我们要抓住机遇、聚精会神、全力以赴、勇于竞争、积极探索、接受挑战，争做行业的强者。万丈高楼平地起，宏伟蓝图都是靠一个个小目标的实现描绘而成，我们公司目前已拥有一支优秀的团队，有良好的用人机制和管理体制，相信只要每个人团结一心、脚踏实地、埋头苦干，永远把顾客的利益作为我们的核心利益和前进的动力，一步一个脚印实现每一个年度目标，我们必将有一个更加美好的明天。

## 中医馆年度工作计划 上半年工作报告篇四

始终坚持加强理论学习特别是业务和业务技能的学习，坚持用科学医学理论和方法指导科室工作。本科室能熟练诊治各种妇科常见病、多发病及疑难病的诊治技术。工作中全体科室人员严格遵守各项工作制度，诊疗常规和操作规程，热情接待来诊治的每一位病人，在诊疗过程中做到认真仔细，一丝不苟。

- 1、积极参加各种学术交流培训，素质教育和本院各种创建活动，主动配合参与相关科室的诊疗活动。科室分工明确，有团结协作精神。

2、科室诊疗规程清楚明确，记录准确及时。

3、坚持医疗质量检查和医疗安全评价制度的落实。全年本科室没有发生医疗质量和医疗安全事故。

4、利用各种渠道开展了对育龄妇女的生育健康知识、妇女卫生保健知识的宣传，免费为妇女进行体检。

本科室在院部支持下，通过多种形状，培养中医人才。一年中，一名主治医师顺利通过高级职称考核，并参加农村优秀中医人才到省中医院跟师学习。利用各种学术活动机会，逐步使全科医技人员成为各具特点，能创造社会和经济效益，符合重点专科建设人才。进一步增强全体医务人员保持和发挥中医药特色的意识，在创建中医重点专科，坚持中医为主的发展方向，丰富中医药特色诊疗，形成了明星的专科优势，扩大中医药服务领域，更好地为广大病员解除痛苦。

加强医风医德及职业建设，认真执行医疗法规，增强了组织纪律性，责任心，严格遵守法规法纪和本院的各项规章制度，没有发生违法违纪、吃拿卡的行为，不断改善服务态度及工作作风，极大地提高了工作效率，得到了群众的好评。

## 中医馆年度工作计划 上半年工作报告篇五

1、整个市场的销售情况不理想没有达到预期的目标，跟自身业务能力有莫大的关系。下半年将加强自身各方面知识的学习，整理工作的套路，总结以前的各种经验并分析希望能够得出一套适合自己适合品牌的工作方法。

2、工作中很多细节没有把握好，导致很多工作都做了无用功。争取以后把每个细节落到实处，不好高骛远，不急不躁，一步一个脚印地把每一个小事做好。

3、在工作过程当中没有把工作当着是自己的一份事业来经营，



导致在工作过程中有些思想方面的停滞以及行动方面的懒惰。下半年调整好心态，理好思路，按照公司的指导思路去调整。将以一个积极主动的心态去面对工作，去迎接接下来的挑战。

4、随着工作时间的推移我学到了很多的东西，也体会了很多东西。但是还远远不够，各方面的能力还很欠缺，对市场的把握还不够，对人情的关系建立还不到位。多了解行业相关的一些信息，了解市场的动向，竞品的相关信息，以及人与人怎么处理关系的方法。

1、第三季度：主要是做好市场网点的开发以及现有商场销售的推动，为其能够持续的销售打好基础。

(1)加强乡镇市场的开发力度，增加跑市场的时间，尽量少待在公司，提升市场开发的成功率。

(2)xx前期以我们带动销售为主，就以摆展做活动的形式。就是金堂前期一样，一有机会我们就过去摆展做活动，让其促销员认识我们，认同我们，喜欢我们。让其能够正常的销售。

(3)xx应做好相应的服务(售前、中、后)与联系，保持高密度的联系与沟通。并把感情进一步加深，时不时做些奖励政策或者一些客情关系。

(4)在九月初就定好中秋与国庆(中秋为9月30号与国庆很近)的活动方案。所有现有商家做一次统一的活动，达到整个市场一盘棋，以点带面的效果，借机宣传我们的品牌以及产品。

2、第四季度：为销售旺季，在第三季度的销售情况下提升百分之50的销量。并做好市场的强势推广以及各项服务的跟进。

(1)借助我们现有商场在当地的影响力与号召力，加大对其周边地区以及乡镇市场的辐射。达到以点带面，面面相连的效果。

(2)分析第三季度各个地区的销售情况，针对不同的情况作出相应的调整方案，为旺季的销售打好基础，达到压货化的目的。

(3)与商场和工厂一起做好市场的推广和服务，加强商场终端形象的建设为旺季的销售打好基础。

(4)各种相关流程的完善，建立公司与商场良好的进销通路。

3、紧跟公司的发展战略步伐，以公司目标为最终工作目标。并加强自身业务能力的提升，以期跟上公司的发展所需。

4、积极开动思想，创造性思维把工作的每一个细节每一环节都争取都做好。以期把工作做好做细做活。并和公司以及商场建立良好的沟通，充分体现自我价值。

## 中医馆年度工作计划 上半年工作报告篇六

一、积极营造民主、平等、和谐向上的班级氛围。

学生是班级的主人，学习的主人。营造民主、平等、和谐的氛围，是学生自主学习，合作学习的基础。在这样的氛围中，学生才能充分发表自己的意见，才能激发他们的创新思维，使他们想说、敢说、乐说，个性得到充分的张扬。我在平时的工作尤为重视这一点。

二、真诚、耐心，培养学生良好的习惯。

低年级学生的特点就是好动、好玩。如何让这些孩子们适应小学生活，成为一个真正懂事的小学生，是我碰到的首要问题。我认为，好习惯受用一生，良好的习惯是学习的基础，对于低年级的学生来说，培养良好的习惯显得尤为重要。如：卫生方面，每天放学值日生自觉去打扫。每天把纸屑放在自己的袋里，然后再扔到垃圾筒里。因而，在了解学生的基础

上，我从小事抓起，注重培养学生养成良好的学习、生活习惯，为学生创设一个和谐、整洁的学习、生活环境。我利用班队、晨会让全班同学讨论，明确小学生应做到哪些，不能做哪些；我每天早到校，晚回家，所以，我班勤学做的很好。卫生方面我看到纸就捡。所以我班在卫生方面也做的很好。平时严格要求自己，以身作则，用自己的实际行动影响学生，感染学生。同时我清醒地认识到无论哪一种习惯的养成都不能“说到立即做到”，平时要反复提醒，要有足够的耐心、诚心引导学生，期待他们的进步。

### 三、全面了解学生，关爱学生，多鼓励学生。

每个孩子都有思想的，活生生的生命个体，他们渴望被理解，被尊重。在新课改的大背景下，教师更不能居高临下地逼视孩子，也不能粗暴冷硬地刺伤孩子。要以朋友的身份蹲下身子和他们说话，平等地进行交流，设身处地为他们着想，认真倾听孩子的声音，尊重孩子的选择，分享孩子的快乐。教育的目的不在于传授，而是唤醒、激励和赏识。

### 四、切实做好安全工作和管理方面。

安全是一切工作的前提，必须时时讲安全，事事注意安全。通过主题班会课、安全课、黑板报等形式增强学生的安全意识，提高学生的自我防范能力。如在管理方面尽量鼓励学生，分工到人，落到实处。卫生方面等，学生都是自觉的去完成。经常与家长联系，深受学生家长得好评。

### 五、存在的不足及努力方向

1、对班干部的培养力度不够。许多班干部在同学中的威信不高，一方面班干部本身没有做得很好，没有说服力；另一方面，我放得不够，他们缺少锻炼的机会。

2、后进生转化还需要努力。今后努力方向。

- 1、开展丰富多彩的活动。学校是孩子们学习的地方，也是孩子们活动的地方，更是孩子们长大后有很多美好回忆的地方。通过各种活动，激发学生的兴趣，培养学生的能力。
- 2、及时与家长沟通联系，共同促进孩子的发展。
- 3、着力培养班干部，帮助其树立威信，协助老师管理好班级。
- 4、在本学期最后一个月的时间里，认真做好复习动员工作，制订详细的复习计划，进行有效的复习。争取每一个学生都上一个台阶。

虽然班主任工作内容是复杂的，任务是繁重的。但是，只要我们真诚地捧着一颗”爱心”，加深理论修养，在实践中不断完善自己，我会在今后的实践中再接再厉，努力把工作做得更好！

## 中医馆年度工作计划 上半年工作报告篇七

一、通过一段时间了解学生，也只有互相了解，沟通才能更好的管理班级，从期初到期中，都以了解为主。

二、干部队伍的组建和培养。一个班的集体面貌如何，很大程度上是由小干部决定的。小干部对班集体有着”以点带面”和”以面带面”的作用，所以唯有慎重地选拔和培养干部队伍。

当选的干部应具有较强的号召力和自我管理能力。我们班本来就在一到三年级就已经有较好的小干部队伍，但还需要培养：其一，要大力表扬干部优点，宣传他们的先进事迹，帮助小干部树立威信；其二，在鼓励干部大胆工作，指点他们工作方法的同时，要更严格要求干部个人在知识、能力上取得更大进步，在纪律上以身作则，力求从各方面给全班起到模范带头作用，亦即”以点带面”；其三，培养干部团结协作的精神，要能够通过干部这个小集体建立正确、健全的舆论，带

动整个班集体开展批评与自我批评，形成集体的组织性、纪律性和进取心，亦即“以面带面”。

三、建立互助组：以互助小组、“1+1”小组（一一对应的优生帮助差生形式）、小组帮助组员等等多种互助方式促使差生取得更大进步，共同实现个人、小组与集体奋斗的目标。

四、奖励和批评：奖励与批评的方式各种各样，目的都是鼓励先进、指出缺点、激励所有学生争取更大的成绩。奖励比批评的教育效果更明显。

五、在班主任工作方面，首先更加注重思想道德教育、行为习惯。其次，积极抓好学生的学习态度、学习方法的调整。再次，注重班级文化氛围的建设，适时的开展活动，又次，积极会同各学科教师积极备好学生，针对当前的学生的思想状况，积极探讨教育学生的方法，同时积极的运用电话，见面等形式同家长联系，及时反映、了解、掌握学生的真实情况，共同管理教育学生。

六、成绩方面：在期中考试中，自己所教学的班级成绩总体优异，这次期末由于抓了差生，能使合格率提高，却疏忽了优秀率，结果出现80多分的人有30多个，这也是我失败的一点，我会吸取教训，弥补自己的缺点，通过总结要认识自己的不足，努力使自己在今后的工作中更加完善。

总之在今后的工作中，各位领导和老师多指出我的缺点和不足，这样才能完善自己，提高自己，有句话很好，成功是站在失败之上的。

身正才能为师，作为一名教师担负着教书、育人的双重使命，教师的一言一行、一举一动势必都将落入学生眼中，都将成为学生的仿效榜样。因此，教师必须注意自己的言行举止的规范化、优雅性，使学生潜移默化地受到熏陶。所以在日常教学中，我要注意自己的言行举止，以身作则。

## 中医馆年度工作计划 上半年工作报告篇八

在班主任工作中，我主要从小事抓起，抓好常规管理，培养学生良好的学习、生活习惯，为学生创设一个和谐、整洁的学习、生活环境。学期初，我就根据班中的实际情况，明确了各个岗位的负责人。如：红领巾佩带检查员、卫生检查员、纪律检查员等。同时，我利用班队、晨会让全班同学讨论，明确小学生应做到哪些，不能做哪些。我又开展班级评比活动组织学生每周进行总结评比，表彰日常行为规范好的同学，把他们的名字写到光荣栏里，以此不断强化，帮助学生初步养成良好的学习、生活习惯。

做一位快乐成功、受学生欢迎的班主任是我不断努力的目标，我觉得做班主任首先要有一颗爱学生之心，没有爱就没有教育。特别是要善待班级中的后进生，恢复他们的自信、激发他们的热情。班级后进生无非包括三类：1、学习困难的学生；2、行为习惯自制力较差的学生；3、既学习困难又行为习惯自制力较差的学生。然而，他们表现出来的基本上都是自卑、缺乏做人的自信、或刻意的捣乱。通常我会跟他们接触、交谈，有空的时候常跟他们谈心，谈一些学习方法，这些有意无意的谈心，往往会增进师生的感情，使学生觉得老师很在乎他们、很看重他们，从而有一种心灵的归属感，特别是他们点滴进步，我都要在班内进行表扬，鼓起他们学习的勇气，树立起他们的自信心。在班内，我还常开展评比活动，看谁发现别人优点最多，并互相说一说。我始终坚信，以情动人、以理服人是最有效地班级管理方法。本学期，我始终爱字当头、以情动人。有几个学困生的成绩有很大提高。

我认识到班主任不仅仅是一个班级的组织者和管理者，更是一个班级的教育者。平时与学生相处的时间比其他老师要多得多，因此班主任的一举一动，都将对学生产生较大的影响。俗话说：“身教重于言教。”因此，我在教学中，批改作业认真仔细，字迹端正清楚，及时纠正错误。平时，我都严格要求自己，做到“要学生做到的，老师先要做到”。对于四

年级的孩子来说，正是接受各方面教育的最佳时机，除了学习，我想更为重要的是教会他们认识世界，明辨是非，学习怎样做人，安全意识警钟长鸣。

## 中医馆年度工作计划 上半年工作报告篇九

（一）截至20xx年12月底，我镇开展中医药工作的有3个卫生所，中药房3个。其中石门社区卫生所以中成药为主，一年门诊量约xxx人；永安村卫生所以中草药为主，一年门诊量约xxx人；诺邓村卫生室有中成药80余种，一年门诊量约xxx人。

（二）截至20xx年底，全镇乡村医生有xxx人，其中执业注册中医类别的人数为9人，其中有1名中医执业助理医师，其余为医士。其中有3名正在进行乡村医生中医大专学历教育。

（三）近年来在中医药方面未开展科研课题。

（四）我镇主要的中医药特色优势领域为骨科：是我镇中医中草药工作的一大亮点，从事该项工作的乡村医生具有40余年中医骨伤科诊疗经验，对四肢长短骨骨折、四肢各大小关节脱位，运用手法复位、结合局部中草药包敷、夹板固定等综合治疗方法。绝大部分患者在康复上，不仅达到解剖复位标准、更达到了功能复位标准。使得患者避免了施行手术复位的痛苦及由此产生高额的医疗费用，更让农村患者避免了因病致贫。通过传统中草药与现代中成药相结合的新技术，缓解了绝大部分骨关节病痛患者的疾苦。

（五）将中医药服务应用于社区基本公共卫生服务工作中，在开展家庭医生服务的过程中，运用中医药知识，对所管理的重点人群65岁以上及0-36月龄儿童进行中医药健康教育，生活行为方式的指导，并获得良好效果。目前65岁以上老年人中医体质辨识完成1xxx人；0-36月龄儿童这一年中医健康

指导完成xxx人，已基本完成县卫生局下达的任务数。在20xx年度将严格要求乡村医生，认真做好中医药工作。

（一）我中心对中医药工作高度重视，由中心主任主抓中医药工作，加强对中医药工作的业务指导。

（二）采取派送中医药专业技术人员到上级单位进行短期中西医结合专业培训，提高乡村医生学历教育，进一步提高中西医结合诊疗水平。

（三）在中药饮片的管理工作方面，科学拟定购药计划、严格从正规渠道购入中药饮片、在药品入库时严把质量关、加强库存中药饮片的管理，确保向患者销售合格的、无霉变、质量上乘的中药饮片，保障用药安全。

我中心的中医药工作的经验与体会是：在继承祖国传统医学精髓的同时，结合自身实际，不断利用有限的卫生资源进行创新，使得我镇中医药工作在不断探索中取得进步。

（一）中医中药工作硬件设施薄弱，至今未能成立中医特色诊疗科目。

（二）中医药类人才匮乏、从事中医药工作人员临床经验不足，需要进一步提高水平。

（三）缺少规章制度的具体实施措施；对乡村医生的业务指导不到位。

（一）下步工作设想：

1. 不断加大中医药硬件设施建设力度。积极争取支持，增加资金投入，引进中医诊疗设备，选派业务人员到上级医院进修。争取开展中医骨伤康复、针灸等诊疗科目。



2. 加强对中医药专业技术人才的引进力度，及时补充新鲜血液。积极争取县人民政府、县卫生局及县劳动人事部门的支持，补充中医专科人才。彻底扭转基层中医药专业技术人员年龄结构偏大、学历层次过低、青黄不接的不利局面。

## （二）意见和建议：

中医药是中华民族五千年历史的一个奇葩，是需要继承和不断发展壮大的，希望各级人民政府、各级卫生行政部门对综合医院中医药事业高度重视，不断增加投入力度、引进专业技术人才。

我们坚信在政府及县卫生局的领导下、在广大人民群众的支持下，通过中医药医务工作者的不懈努力，更新观念、开拓创新、自力更生，不断加强理论学习、增强实践技能、开展新技术、注意人才培养与引进、合理分配中医药专业技术人力资源、引进先进诊疗设备、提高医德医风修养，为每一位伤病员服务，我镇的中医药事业必将迎来新的发展机遇、技术层面必将更上一个新的台阶、为患者提供的中医药医疗服务必将更为优质而全面。