

# 2023年工作督导总结 督导月工作计划(大全7篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 工作督导总结篇一

在学生会总体将十月作为一个重要的一个月份的前提下，我们做出如下计划：

协助文体部进行“校园十佳歌手”的宣传与举办。在这个活动中，我们充分配合文体部，在文体部需要的时候，做到积极主动积极，在国庆节后，参加第一次院学生会全体大会，暨“校园十佳歌手”动员会议。

这是我们督导组第一操刀主办的活动，需要各个部门的配合，还需要各系生活部的配合，我们会在十月中旬召开各系生活部正副部长会议，就“宿舍文化节”的事情做出讨论，将两个活动交予系生活部承办。其次就是进行“宿舍文化节”的动员大会，做出宿舍文化节的准备工作，充分考虑到宿舍文化节舍歌比赛的每个方面，办出别有新意的舍歌比赛，同时做好各个活动的颁奖典礼。

这个月，干事是比较辛苦的，所以在活动中，要不断地给干事加油鼓气，不断在他们心中树立起为同学校园服务的理念，我们会召开数次例会，进一步强调学生会纪律，让我部的干事有新的激情，充满活力。

督导部的职能与初步预期工作计划如下：

- 1、对社团联合会各职能部进行监督，督导各中心日常工作作风问题，发现问题及时汇报。
- 2、对下属各社团的各类大小活动进行监督，填写社团活动评分表和日常活动考察条，把社团活动的参与面等项目记录在案，社团文化节期间作为“优秀社团”的评比依据，同事也能着实发挥社联作用，从另一方面增加社联影响力，增加社团最于自身对活动质量、自身的加强以及活跃性和竞争力。
- 3、社团联合会下属社团举办活动期间，负责现场秩序的维持工作，负责剧院检票工作等。
- 4、负责对社团联合会学生干部的考勤工作，以维护社团联合会内部日常工作的顺利进行。
- 5、对下一届社团的纳新学生社团做出相应管理与帮助！
- 6对社联公物的使用情况进行监督、管理、记录。
- 7、协调、配合社团联合会各职能部及下属社团的工作，由于督导部是制定规则并维护规则的部门，所以本部门成员必先严格要求自己履行义务然后行使权利。

后记：虽说计划赶不上变化，但军队从不打无准备之仗！相

信在以后的实际工作中我们只要有满腔激情努力、团结一心，就能对出现的任何变动做出相应的漂亮决策！

## 工作督导总结篇二

- 1、在工作的领域或部门内部以及同其他部门之间建立团队合作精神。

- 2、确保员工拥有完成工作所需的设备和工具。
- 3、详尽、按时完成所有必须的日常文案工作和书面报告。
- 4、保持良好的工作氛围，使员工能更好地分享彼此的见解以促进他们的持续发展。
- 5、完成与该职位有关的所有职责。

## 工作督导总结篇三

教育督导就是对教育工作进行监督、检查、评估和指导。它与教育决策、督导教育执行构成了一个教育管理系统，今天本站小编给大家带来督导工作的总结范文，希望对大家有所帮助。

我县教育督导室成立于1984年，隶属教育局，股级单位，现有人员3名，包括股长、副股长、股员各一名。全县有市督学3名，县正科督学2名，有兼职督导员34名。xx年县教育局依据《山西省教育督导规定》和《晋中市人民政府关于贯彻〈山西省教育督导规定〉的实施意见》，提出成立人民政府教育督导室的申请。目前，县领导就成立祁县人民政府教育督导室进行了专门会议，李丁夫县长就此做了明确指示，县编办已就相关请示手续上报至市政府，待市政府审核批准后，便可挂牌成立。

一年来，我们教育督导室坚持以“”重要思想和科学发展观为指针，以教育改革与创新为动力，紧紧围绕县委、县政府提出的创建教育强县目标及教育局总体工作思路，认真履行教育督导“监督、检查、评估、指导”的职能，积极施行学校发展性督导评估和全县教育工作年终综合评估，围绕全县教育的中心工作、重点工作自觉开展随时随机的过程性专项督导，使教育督导工作为完成我县教育目标任务起到了较好的

促进作用。

下面就督导室一年来的工作向各位领导做一汇报：

## 一、多维度为学校定位，创新督导评估机制

为全面了解教育的整体运行情况，对县局所直属各校(县直校)的领导班子和学校管理做出全面客观公正的评价，并建立和完善后备干部选拔机制，根据上级精神和素质教育目标体系，我们在多方调研的基础上出台了《学校教育工作评价体系》，评价体系呈多视角、全方位、分层次的特点，采用上评与下评相结合，定性与定量相结合，纵向考核、横向考核相结合，民主测评、实地检查相结合的方式，突破了以往以“查”为主的模式，采用了以“评”为主“上评、下评、互评、测评”的新形式。xx年3月，由督导室牵头，分五个检查组，利用一周时间，对全县所有高中、初中、各乡镇中心校、县直属幼儿园共34个单位进行了全面的评估。采用该评估方式后，因为对各学校的校长职责履行情况、班子运行状况、学校教育教学管理等做了比较准确的定位，所以该体系得到了学校教职工的欢迎和不少兄弟县市的认可。吕梁市交城县督导室的领导，多次来我县取经学习。日前，已对这一评价体系作了进一步完善，在本次省、市对我县检查过后，开始对我县所有县直学校进行评估。

## 二、围绕中心工作，做好过程性随机督导

为完成我县每年的教育目标任务。xx年初，我们教育督导室根据省、市教育工作会议精神，参照晋中市政府、晋中市教育局对我县的教育工作任务，围绕县委、县政府创建教育强县的目标和县教育局领导确定的本年度教育工作总体思路，综合教育局各股室意见，研究制定了《xx年度的全县教育工作目标任务书》，把我县的教育工作任务分解细化到相应的股室、学校，并在全县教育工作会议上由教育局局长与相关学校校长签定目标任务书。为推进目标任务的落实，我们督导室还实

行项目管理的办法，落实项目责任制，督促各学校做出工作任务完成的相关计划书，制定出完成各项任务的措施、时间、责任人、逐月安排表。在一年中，我们开展对学校的过程性随机督导，根据学校工作任务计划书到学校对照检查，有的放矢。对按计划完成任务的学校，我们还坐下来与学校领导一起研究新的发展目标，促进学校张扬个性，彰显特色，对完不成任务和推迟任务完成时间的学校，要求学校领导找出原因，明析该校发展变化的轨迹、现状和趋势，寻求发展的切入点，形成文本。同时我们对在检查中发现的诸如安全隐患、教学管理混乱、教育经费使用不当等问题当场给学校留下书面“备忘录”。以上工作实际也是我们督导室每年的常规工作。根据目前我们过程性随机督导的情况看□xx年我县各学校的工作目标任务已基本完成(详细的情况要等年终检查后决定)。一年来，我们本着大学校一年最少督导两次，小学校一年最少督导一次的原则，全年共下乡63天，深入学校134所(次)，为16所学校留有备忘意见74条。

转眼已经到了xx年，根据自身的实际情况，我对自己xx年的工作做出了评定和总结，提出了需要改进的地方以及解决方法。

## 一、岗位职责

作为公司市场部督导这一职位，我在工作上有很多不到位的地方，没有使用好公司下发的考核标准。做事总是想到哪做到哪儿，工作没有合理的计划和总结，没有正确的工作方法。工作起来比较麻木，总是急于解决问题，做不到冷静的思考问题，没有合理的解决问题根本策略和方法。

解决方法：拟定一个属于自己的工作流程，每天按照此流程来展开工作(对每一项事情的了解和问题的处理都设有时间的限制)，这也就是被迫提高工作效率。经过一段时间的磨合，相信自己在工作方法上会有所改进，并且工作效率也会有所提升。

## 二、业务情况

20xx年在公司业务方面，得到了小部分的成果，但其中也有很多是鉴于公司同事们的帮助和鼓励。我们的军团军规中有这么一句，当你进入一家讲究实效的公司，请用你的业绩说话。

在工作中总会提醒自己：所有出现的问题只有自己解决，等到别人的只有参考的意见和鼓励的话语，凡事全部需要自己才能解决，没有任何人来帮助你完成它。这样自己的依赖性就不会那么强，所有的问题只有自己去寻找解决方法。再苦再累，只有你的业绩才能证明你的能力，其它所有的只是空谈。

## 三、团队协作

上半年工作中总结出：现在的公司只有较强的个人能力是不行的，拥有公司的团队协作精神才是最为重要的。再强的个人永远比不上一支优秀的团队。目前团队的建设将成为下半年度的工作计划。在团队中我总是教导我的管理者，必须做到以身作则，严格要求自己。店铺的管理者需要的是解决问题的方法，而不是我们帮助他们解决问题。对于如何培养员工：只要员工犯的不是原则性问题，我们基本以引导和教导为主。员工不是被骂成才，她们同样也需要赞美和鼓励的话语，多给信心。

## 四、存在问题

1. 自我学习力不够，总是需要鞭策
2. 工作还有潜力没有全部发挥，需要改进工作方法
3. 对于平时的培训及会议记录是有，但只是流于形式，没有最后的总结，采用和实施

## 五、解决方法

3. 在培训和会议之后学会总结和分析，分析出自己目前的工作问题，总结出自己如何更好的执行和布置工作。在实施之前做好充足的准备，将计划详细，实施的时候就比较轻松。

以上就是我对20xx年的工作总结，在工作总结中分析出自己工作中存在的各种问题，对下一年的工作计划和目标有很大的帮助。接下来我会认真执行下半年的工作，为自己的目标而努力！

共2页，当前第1页12

## 工作督导总结篇四

转眼已经到了xx年，根据自身的实际情况，我对自己xx年的工作做出了评定和总结，提出了需要改进的地方以及解决方法。

### 一、岗位职责

作为公司市场部督导这一职位，我在工作上有很多不到位的地方，没有使用好公司下发的考核标准。做事总是想到哪做到哪儿，工作没有合理的计划和总结，没有正确的工作方法。工作起来比较麻木，总是急于解决问题，做不到冷静的思考问题，没有合理的解决问题根本策略和方法。

解决方法：拟定一个属于自己的工作流程，每天按照此流程来展开工作(对每一项事情的了解和问题的处理都设有时间的限制)，这也就是被迫提高工作效率。经过一段时间的磨合，相信自己在工作方法上会有所改进，并且工作效率也会有所提升。

### 二、业务情况

20xx年在公司业务方面，得到了小部分的成果，但其中也有很多是鉴于公司同事们的帮助和鼓励。我们的军团军规中有这么一句，当你进入一家讲究实效的公司，请用你的业绩说话。

在工作中总会提醒自己：所有出现的问题只有自己解决，等到别人的只有参考的意见和鼓励的话语，凡事全部需要自己才能解决，没有任何人来帮助你完成它。这样自己的依赖性就不会那么强，所有的问题只有自己去寻找解决方法。再苦再累，只有你的业绩才能证明你的能力，其它所有的只是空谈。

### 三、团队协作

上半年工作中总结出：现在的公司只有较强的个人能力是不行的，拥有公司的团队协作精神才是最为重要的。再强的个人永远比不上一支优秀的团队。目前团队的建设将成为下半年度的工作计划。在团队中我总是教导我的管理者，必须做到以身作则，严格要求自己。店铺的管理者需要的是解决问题的方法，而不是我们帮助他们解决问题。对于如何培养员工：只要员工犯的不是原则性问题，我们基本以引导和教导为主。员工不是被骂成才，她们同样也需要赞美和鼓励的话语，多给信心。

### 四、存在问题

1. 自我学习力不够，总是需要鞭策
2. 工作还有潜力没有全部发挥，需要改进工作方法
3. 对于平时的培训及会议记录是有，但只是流于形式，没有最后的总结，采用和实施

### 五、解决方法



1. 合理地安排自己的学习时间，没有特别重要的事情，不可打乱学习计划

3. 在培训和会议之后学会总结和分析，分析出自己目前的工作问题，总结出自己如何更好的执行和布置工作。在实施之前做好充足的准备，将计划详细，实施的时候就比较轻松。

以上就是我对20xx年的工作总结，在工作总结中分析出自己工作中存在的各种问题，对下一年的工作计划和目标有很大的帮助。接下来我会认真执行下半年的工作，为自己的目标而努力！

## 工作督导总结篇五

### 一、市场分析。

年度销售计划制定的依据，便是过去一年市场形势及市场现状的分析，而李经理采用的工具便是目前企业经常使用的swot分析法，即企业的优劣势分析以及竞争威胁和存在的机会，通过swot分析，李经理可以从中了解市场竞争的格局及态势，并结合企业的缺陷和机会，整合和优化资源配置，使其利用最大化。比如，通过市场分析，李经理很清晰地知道了方便面的市场现状和未来趋势：产品(档次)向上走，渠道向下移(通路精耕和深度分销)，寡头竞争初露端倪，营销组合策略将成为下一轮竞争的热点等等。

### 二、营销思路。

营销思路是根据市场分析而做出的指导全年销售计划的“精神”纲领，是营销工作的方向和“灵魂”，也是销售部需要经常灌输和贯彻的营销操作理念。针对这一点，李经理制定了具体的营销思路，其中涵盖了如下几方面的内容：1、树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销化”。2、

实施深度分销，树立决战在终端的思想，有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。4、在市场操作层面，体现“两高一差”，即要坚持“运作差异化，高价位、高促销”的原则，扬长避短，体现独有的操作特色等等。营销思路的确定，李经理充分结合了企业的实际，不仅翔实、有可操作性，而且还与时俱进，体现了创新的营销精神，因此，在以往的年度销售计划中，都曾发挥了很好的指引效果。

### 三、销售目标。

销售目标是一切营销工作的出发点和落脚点，因此，科学、合理的销售目标制定也是年度销售计划的最重要和最核心的部分。那么，李经理是如何制定销售目标的呢？1、根据上一年的销售数额，按照一定增长比例，比如20%或30%，确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。比如，李经理根据企业方便面产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品)∶b(平价、微利上量产品)∶c(低价：战略性炮灰产品)=2：3：1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使李经理有了冲刺的对象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

### 四、营销策略。

营销策略是营销战略的战术分解，是顺利实现企业销售目标的有效保障。李经理根据方便面行业的运作形势，结合自己多年的市场运做经验，制定了如下的营销策略：1、产品策略，坚持差异化，走特色发展之路，产品进入市场，要充分体现集群特点，发挥产品核心竞争力，形成一个强大的产品组合

战斗群，避免单兵作战。2、价格策略，高质、高价，产品价格向行业标兵看齐，同时，强调产品运输半径，以600公里为限，实行“一套价格体系，两种返利模式”，即价格相同，但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。3、通路策略，创新性地提出分品项、分渠道运作思想，除精耕细作，做好传统通路外，集中物力、财力、人力、运力等企业资源，大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路，实施全方位、立体式的突破。4、促销策略，在“高价位、高促销”的基础上，开创性地提出了“连环促销”的营销理念，它具有如下几个特征：一、促销体现“联动”，牵一发而动全身，其目的是大力度地牵制经销商，充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源，有效挤压竞争对手。二、连环的促销方式至少两个以上，比如销售累积奖和箱内设奖同时出现，以充分吸引分销商和终端消费者的眼球。三、促销品的选择原则求新、求奇、求异，即要与竞品不同，通过富有吸引力的促销品，实现市场“动销”，以及促销激活通路、通路激活促销之目的。5、服务策略，细节决定成败，在“人无我有，人有我优，人优我新，人新我转”的思路下，在服务细节上狠下工夫。提出了“5s”温情服务承诺，并建立起“贴身式”、“保姆式”的服务观念，在售前、售中、售后服务上，务求热情、真诚、一站式等等。通过营销策略的制定，李经理胸有成竹，也为其目标的顺利实现做了一个良好的开端。

## 五、团队管理。

在这个模块，李经理主要锁定了两个方面的内容：1、人员规划，即根据年度销售计划，合理人员配置，制定了人员招聘和培养计划，比如□xx年销售目标5个亿，公司本部的营销员队伍要达到200人，这些人要在什么时间内到位，落实责任人是谁等等，都有一个具体的规划明细。2、团队管理，明确提出打造“铁鹰”团队的口号，并根据这个目标，采取了如下几项措施：一、健全和完善规章制度，从企业的“典章”、条例这些“母法”，到营销管理制度这些“子法”，都进行

了修订和补充。比如，制定了《营销人员日常行为规范及管理规定》、《营销人员“三个一”日监控制度》、《营销人员市场作业流程》、《营销员管理手册》等等。二、强化培训，提升团队整体素质和战斗力。比如，制定了全年的培训计划，培训分为企业内训和外训两种，内训又分为潜能激发、技能提升、操作实务等。外训则是选派优秀的营销人员到一些大企业或大专院校、培训机构接受培训等等。三、严格奖惩，建立良好的激励考核机制。通过定期晋升、破格提拔、鼓励竞争上岗、评选营销标兵等形式，激发营销人员的内在活力。李经理旨在通过这一系列的团队整合，目的是强化团队合力，真正打造一支凝聚力、向心力、战斗力、爆发力、威慑力较强的“铁血团队”。

## 六、费用预算。

李经理所做销售计划的最后一项，就是销售费用的预算。即在销售目标达成后，企业投入费用的产出比。比如，李经理所在的方便面企业，销售目标5个亿，其中，工资费用：500万，差旅费用：300万，管理费用：100万，培训、招待以及其他杂费等费用100万，合计1000万元，费用占比2%，通过费用预算，李经理可以合理地进行费用控制和调配，使企业的资源“好钢用在刀刃上”，以求企业的资金利用率达到最大化，从而不偏离市场发展轨道。

李经理在做年度销售计划时，还充分利用了表格这套工具，比如，销售目标的分解、人员规划、培训纲目、费用预算等等，都通过表格的形式予以体现，不仅一目了然，而且还具有对比性、参照性，使以上内容更加直观和易于理解。

年度销售计划的制定，李经理达到了如下目的：

- 1、明确了企业年度营销计划及其发展方向，通过营销计划的制定，李经理不仅理清了销售思路，而且还为其具体操作市场指明了方向，实现了年度销售计划从主观型到理性化的转

变。

2、实现了数字化、制度化、流程化等等基础性营销管理。不仅量化了全年的销售目标，而且还通过销售目标的合理分解，并细化到人员和月度，为每月营销企划方案的制定做了技术性的支撑。

3、整合了企业的营销组合策略，通过年度销售计划，确定了新的一年营销执行的模式和手段，为市场的有效拓展提供了策略支持。

4、吹响了“铁鹰”团队打造的号角，通过年度销售计划的拟订，确定了“铁鹰”打造计划，为优秀营销团队的快速发展以及创建学习型、顾问型的营销团队打下了一个坚实的基础。

## 一、指导思想

采取切实有效的措施，加强教学质量管理工作。在认真总结去年教学督导工作经验的基础上，积极探索教学督导工作的新思路和新方法。实行多侧面、多环节、多形式的督导，以实现对教学质量的有效控制和保障。推动良好教风，学风的建设，促进我校教学质量的全面提高。

## 二、主要措施

1、进一步完善校系两级督导制度。系督导组紧密配合学校督导组的工作，以督带导，督导结合。

2、继续推行学生信息员制度。及时收集整理学生对教学及管理的合理意见和建议，及时反馈给校领导及相关部门。

3、落实督导工作，定期召开教学督导会议，总结交流情况，及时将督导意见反馈到相关系。

### 三、主要内容

本学期教学督导将继续围绕着教学这一中心开展教学督导工作。

既关注课堂教学质量，也重视课外辅导工作；既评估教师如何教，也检查学生怎样学。具体内容有以下方面：

#### 1、听课

(1) 本学期将把年轻教师 and 教学上相对薄弱的部分教师及新进教师的课作为听课重点，指导和改进课堂教学；同时也要听取部分优秀教师的课堂教学，推广优秀教学教法。在此前提下，尽量扩大听课面，同时适当接触属于实践环节的课程和教学活动。另外还要采取随机抽查听课方式，检查督导教学。

(2) 教学督导组成员人均听课不少于30节，各系推荐被听课人数不少于本系任课教师人数的30%，各系速推荐被听课人名单。

#### 2、教学质量评估

通过听课与评价，加强对课堂教学质量的监督。实事求是地反映教者的教学质量和教学效果，评估情况将在期末与学生评教情况同时反馈给相关系，作为全面评定教师教学质量的重要参考。使“督”与“导”相结合，有效地引导和促进广大教师重视课堂教学、努力提高教学质量，充分发挥教学督导组在学校教学质量监控方面的作用。

#### 3、加强交流

督导组将采取一定的方式与被听课教师进行平等的交流与沟通，充分地听取授课者意见，及时反馈听课的建议和意见，促使教师能及时地调整教学和改进教学方法，提高课堂教学的效果。

交流将采取以下方式：

(1) 听课后及时交流；

(2) 座谈会上交流。

#### 4、加强与学生的沟通

及时了解学生对教师教学质量的评价和对教学的需求，充分调动学生的主动性和积极性，及时召开学生座谈会。

教学效果的好坏，教学质量的高低，归根结底体现在学生身上。教师在教学工作中，应切实体现“一切为了学生发展”的观念。督导组在听课过程中，不但要做好对教师教学质量的评价工作，还要注重听取学生意见，了解学生需求，并及时向任课教师及有关职能部门反馈课堂教学督导对教师布置作业和在课后辅导学生的情况也要给予关注。

## 工作督导总结篇六

1、负责每日店铺数据上传的准确性、及时性。

2、货品到货信息，根据各店销售状况合理配置货源，保证在库合理周转，有效的跟踪货品的补充，维修商品的跟进，各店的内仓整理在库的盘点工作作进行不定期抽查，并及时处理店铺的货品损益情况，防范内盗情况的发生。

3、对每日销售与上周同期销售数据进行对比分析，对升降幅度较大的店铺进行单店分析其原因。

4、对无电脑专柜每日进行销售录入、下单配货，并核实其配货数量与其销售、库存是否合理，进行正确下单。

5、到店检查相关工作，随时了解店铺情况。

6、根据各店铺的实际情况，与部门主管经理共同制定每月、每周和每日的任务，以及考核每月、每周和每日任务完成的达成率情况，并且评细分析各店铺畅滞销品(颜色、制材、款式)，随时跟进货品的进货、销售、库存状况。

7、合理做好所管辖店铺人员管理，深入发掘具有潜制的员工，着重培养各店铺的资深店员，不断培养新人，为所属区域存储后备店铺管理层。严格监督店长有无包庇，徇私，舞弊员工的现象，合理公正的处理日常所属店铺事务，汇报店铺实际情况。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 工作督导总结篇七

为进一步贯彻《中华人民共和国传染病防治法》，全面落实传染病的各项防治措施，有效的预防和控制传染病的暴发流行，提高传染病发现和诊治水平，做好今年传染病防治工作，在医院分管院长的领导下，结合我院实际情况特制定20xx年传染病防治工作计划：

1、认真贯彻执行《中华人民共和国传染病防治法》及《传染



病报告制度》等其相关法规，以及卫生行政部门和疾病预防控制中心制定的有关传染病防治工作的要求和规定。

2、根据国家有关法规和条例，建立和健全医院疫情管理和报告制度，组织制定各项疾病预防工作计划，并组织实施。

1、做好传染病疫情管理和报告工作，有专职人员负责全院传染病报告卡的收集、审核、上报、订正工作。

2、传染病病例报告：责任报告人在首次发现或诊断法定传染病病人、疑似病人及病原携带者时，应立即认真填写“传染病报告卡”和“传染病登记本”，并按规定的时限和程序上报。

报结果进行比对后通过国家传染病疫情监测信息系统进行网络报告。定期开展传染病的漏报检查，进一步加强传染病报告时限的落实工作，必须做到各负其责，抓好各个环节。

为进一步加强结核病防治工作，结核病控制项目工作要求，加强项目工作的规范管理，项目人口覆盖率达到100%，治愈肺结核病人是控制结核疫情的最重要的措施。疑似结核病人及结核病人发现、转诊、督导及管理工作；对发现的结核病人及疑似结核病人及时对病人进行转诊；网络追踪要求，对病人开展追踪工作，督促病人就诊，提高病人发现率；按照县cdc结防所要求，开据转诊单，并作好相关记录以备查。加强网络追踪、结核项目管理及督导。

为进一步搞好我镇艾滋病防控工作，确保我镇人民群众的身体健康，根据《艾滋病防治条例》，按照上级部门要求，结合我镇实际落实hiv阳性育龄妇女及单阳家庭的随访与管理，预防和切断hiv经母婴途径和家庭内性传播，积极掌握母婴传播及家庭内性传播的流行趋势和特点，按照属地管理的原则，对目标人群采取“人盯人”的管理随访制度，进一步完善联系、随访和报告制度，确保目标措施落到实处。

求，及时进行追踪随访，并采取干预措施。要做好艾滋病预防控制工作，政府不但要加强领导，还要按照国家“四免一关怀”政策，协调相关部门认真落实好感染者及病人生活、医疗、子女入学困难，还应加大资金投入，确保预防控制艾滋病工作的顺利开展。

1、利用“结核病宣传日”、“国际禁毒日”、和“世界艾滋病日”的有利机会，利用设立的艾滋病防治主题宣传栏以及其它形式进行预防控制艾滋病知识的宣传，同时，指导辖区内医疗机构及诊所每季度至少开展一次针对就诊者的艾滋病防治专题讲座；通过各种形式广泛宣传传染病防治知识，利用院内外宣传栏、发放宣传资料等方式宣传传染病防治知识，根据传染病特点和季节性普及传染病防治知识，提高人民群众的防病知识和能力。

2、加强突发公共卫生事件管理工作，提供及时、科学的防治决策信息，有效预防、及时控制和消除突发公共卫生事件的危害，保障公众身体健康与生命安全。

3、认真做好上级卫生行政部门对医院的疫情管理和报告的检查工作，配合疾病预防控制中心搞好疫情调查工作。

完善传染病防治工作奖惩制度，认真细致地落实门诊日志登记工作，每月对各科室进行传染病报告检查，查阅门诊、急诊日志病人登记，检验科及放射科的阳性登记本。确保全年传染病防治工作做到无漏报。