

孵化基地发展规划和工作计划 科普基地 工作计划共

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！因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

孵化基地发展规划和工作计划 科普基地工作计划共 篇一

一、指导思想

以党的科学发展观为指导，整合资源，拓展科普服务内容和方式，开展全国科普活动站建设示范试点工作，探索富有海南农村特色的新型科普活动站的建设与发展模式，推动农村基层科普能力不断增强。

二、发展思路

以提高农民素质，增加农民收入为目的，贯彻科学技术是第一生产力的意识，宣传普及科学知识、科学思想、科学精神、科学方法，满足人民群众不断增长的物质精神文化需求，通过建立科普示范基地、树立科普示范户，努力促进科技成果转化为现实生产力，为经济建设服务。

三、主要任务

(一)开展群众性科普教育，形成健康科学文明新观念。

1. 利用村办公场地等现有的黑板报、宣传橱窗、广播等媒体，张贴、悬挂、书写科普知识，通过开展各种科普活动和科普

知识培训，进行科学知识宣传，提高群众科学观念。

3、开展科普咨询。邀请县科协与计划生育协会、共青团、老年协会等，联合在村办公场地举办各类科普知识咨询活动。通过发放宣传资料、接受群众咨询，营造良好的科普氛围，起到人人崇尚科学，远离愚昧迷信的作用。

(二)推进科技进步和技术创新，努力促进科技成果转化为现实生产力。1、围绕主导产业苹果的技种植术服务，使这项支柱产业在本村得到巩固和发展，通过邀请专家上课培训、技术咨询、田间指导和发放技术资料等手段，让种植户充分认识到科技兴农的真正意义，培植科技示范基地和科技示范户，以点带面，促使广大群众学活用活科学技术，掌握苹果生产管理技术，实现科学管理，产出更大效益。

2、引导养殖大户重视科技投入，通过引进科技人才提升企业的生产管理能力和企业，针对本村养殖大户和企业，把他们中的管理人员、工程技术人员，通过输送培训、轮训或邀请畜牧行业专家上课等培训形式，不断更新各层次人员知识，增强创新管理能力。

3、积极借用外力，广泛开展科技合作。充分利用历史遗产，挖掘石刻文化，开发旅游业，达到使农民增收的目的。

四、保障措施

(一)解放思想，与时俱进。村两委干部充分认识到科普工作的重要意义。转变思想观念，以新的思路、新的办法和新的手段，不断开拓科普工作的新局面。要把弘扬科学精神、普及科学知识和科学方法作为科普工作重要内容，为沟溪村的新农村建设作出更大贡献。

(二)加强领导，注重投入。积极引导本村村民重视、关心和支持科普事业，村两委干部在集体经济十分困难的情况下，

自己的误工报酬多年未拿的前提下，积极多渠道筹措科技经费用于科普宣传和科普活动，努力倡导科学、文明、和谐、健康的居住生活方式。

孵化基地发展规划和工作计划 科普基地工作计划共 篇二

创业团队(个人):体育学院日期:2012、5、25

参赛学校名称:体育学院

参赛者组长:

参赛者电子邮件:

保密承诺

妥善保管本创业策划书，未经本参赛者同意，不得向第三方公开本创业策划书涉及的商业秘密。

第一部分前言

第二部分创业背景

第三部分创业目的

第四部分经营项目及内容

第五部分服务群体

第六部分市场分析

第七部分经费来源及分配

第八部分收费标准

第九部分预想问题及解决办法

第十部分其他

备查资料清单

一、前言

是广西钦州学院10级的学生，确切的说我们是一群富有热情，敢于创新，勇于挑战的有志创业青年。我们想在读书期间成就一番属于自己的事业，我们准备在钦南区去开一家足疗公司，这是一家立足于广西服务与钦州市的足疗公司，现已筹集起步资近二十万元，由于资金的困难我们迫切需要成功人士及相关部门给与支持与帮助。

创业是一次难得锻炼机会，当然，锻炼自我的方法有很多，我们可以出去实习，也可以在上課之余做些兼职以填补自己的开销费用，但是在这个要求严格的时代我们必须力主创新，独树一帜，不说是做第一个吃螃蟹的人，也要有自己的一套风格，踩出自己的一条可行之路。只有这样才能顺应社会的发展，才能更好的为钦州作贡献和为建设*社会奉献出自己的一份力量。

当今社会，在校大学生自主创业也成为大学生发展自我，增加经验的一种趋势，这种行为不但可以锻炼自我，磨练意志，积累经验，同时还可以通过自己的努力，为父母减轻一些负担。所以，我们应顺着这种趋势不断摸索，探求，在坚持原则的基础上以更好更多的实战经验去迎接未来的挑战！

为此，我们这些有志青年大学生准备开一家足疗公司，既方便他人，也满足自己，从更大的方面跟上时代的步伐，促进社会的发展！既为我们的职业生涯增加经验，也为宁夏的足疗

休闲事业做出贡献。

这是个知识的时代，但是这个时代更加需要人才，只要你愿意，没有什么不可以，相信自己——路是自己走出来的！

二、创业背景：

1、时代的变迁赋予了当代大学生不一样的涵义，也给予了当代大学生不一样的生活和思想，追求的不同，享受生活的方式自然也不同。科技不断的进步，生活水平的不断提高，工作压力的不断增大，很需要像足疗这样的休闲场所。

2、一部分大学生为了锻炼自己，增加实践经验，不惜耗掉了自己课余之外的所有时间来参加学校里的活动。利用节假日到处做促销活动，出卖廉价的劳动力赚取微薄的利润。

3、钦州是个正在崛起的城市，经过我们的调查研究我们觉得，想足疗这样兴起的行业有着很好的发展趋势。从各地的情况来看，足疗店的开设速度仍然很快。

三、创业目的：

1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻炼和展现自我、从而增加能力。学校里面的社团和学生会对我们来说已经没有多大诱惑了，所以我们需要自主创业来为自己铺路。

2、勤工助学是我们很多大学生都想做的事情，一来可以减轻父母的负担，二来也可以向他人*自己的自立与成长，我们要靠自己的能力做出一番属于自己的事业。自己赚自己花不再靠父母，做一个*自主成功大学生。

3、随着人们生活水平的不断提高，工作节奏的加快，亚健康的人真多，同时足疗消费的主力——商务人士增多，足疗

行业目前还是一个比较热门的行业，我们看到了这一商机。所以我们要利用这一商机做出一点成绩，*大学生的能力。

1、**经营内容:**开一家以足疗为主的休闲场所，并附加一些**的东西。当然都是为顾客服务的项目。

2、**主要项目:**

a□做好足疗工作让每一位顾客满意，并且具有创新的足疗服务，用创新战胜我们的对手。

b□在做足疗服务的同时我们会向其他方面的服务，力争做得更强更好。比如设立喝茶间、谈话间等。

五、**经营原则:**

2、**互利原则:**在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠；

3、**科学*原则:**保*为求助者所提供的策划，方案科学可靠，真正做到切实可用。

4、**守法原则:**遵守国家及宁夏回族自治区的相关法律和政策。在法律允许的范围内做好每一件工作，给整个广西人留下一个好口碑。

六、**服务群体:**

1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群；

2、生活压力大，工作繁忙的上班族；

3、需要休闲*谈生意的商人等。

七、**市场分析:**

足疗保健作为服务业中的一个休闲行业出现，也只有二、三年的时间。之前街头巷尾上的“洗脚房”“足疗店”，一方面由于条件差，技术不规范，经营规模小，甚至经营管理不规范，所以难成气候。另一方面，消费理念也不够成熟，社会认知度和认可度较低，即使有少数正规的足疗保健品牌一直在致力于市场培育，但由于缺乏品牌的群体效应，所以也难以担负起作为行业发展的重任。

现代人快节奏的生活方式和激烈的竞争带来的工作压力无时不在威胁人们的健康，人们需要释放压力，解除身心的疲劳；另一方面，随着物质生活的日益丰富，人们的现代休闲理念也更加成熟，对喧闹的、无益于健康的庸俗休闲方式越来越排斥，足疗保健作为健康的高品位的休闲方式正好迎合了现代人的这种休闲消费需要。近二、三年，各地大型的足疗保健休闲场馆如雨后春笋般出现，也进一步引导了现代人的休闲消费，使足疗保健真正发展成一个全新的休闲行业。

由于发展的时间短，缺乏统一的行业标准，足疗保健行业还不够成熟，正处于行业上升阶段，因此，从投资角度看，足疗保健行业目前拥有大量的投资机会。俗话说，“女怕嫁错郎，男怕入错行”，做投资选择时，首先要考虑的是选择哪个行业。成熟行业由于有成熟的行业标准和行业规范，再加上其中原有企业根基深厚，因此投资门槛高，竞争更激烈，利润更透明，很少有投资机会；刚出现的新奇特项目，由于缺乏成熟的市场认知，需要很长时间的培育，变数太多太大，投资风险难以预测和控制，更需谨慎进入。惟有处于快速上升阶段的行业，既具备了巨大的市场潜力，又形成了广泛的市场认知度，竞争也远未达到成熟行业那么惨烈，而利润空间也没有成熟行业那么透明，同时由于市场又近在眼前，无需培育和等待，几乎没有不确定的可变因素，因此处于上升阶段的行业才是最稳妥的投资选择方向。

一、从细分市场和人群构成就会发现：大量的在职人员、离退休人员，以及白领、富裕阶层，并包括为数众多具有相应消

消费能力的女*(从正常的美容大*就能发现)，这是非常庞大、亟待我们去开发的顾客群。这里暂且不谈大中城市、特大城市，就拿一般的县城来说，机关事业单位人员、离退休人员就在5000人左右，其中5%的人每月只做一次，每年就是3000人次；个体私营业主及其具有消费能力的从业人员5000人，其中10%每月一次、5%每月2次，则每年9500人次；加上乡镇进城人员及其他零客3000人次，目标顾客将超过1、5万人次。

二、从市场占有率和消费状况来看：即使按区域内30%市场占有率计算，则为4500人次以上；40%为6000人次。即使每次按正常的28元计，年主营收入为12、6——16、8万元。一般加盟店投资在10万元左右，不到一年全部收回投资。并从第二年起效益更为可观：一基本没有多少刚*的固定投入，二具良好声誉和经营基础。三有相对固定的顾客群体。再从具体的加盟店来测算，每天只要达到15人次，全年就达5400人次，第一年收益就可突破15万元。

三、从经营策略和*作手段来看：发掘团购和发展会员是另一理想的经营策略。如果一个县城发展会员200人，每张20次，就是4000人次，再加上每天5个散客，一年又是1800人次。全年即为5800人次，收益16、2万元。这样的业绩，不少乡镇集镇都能达到。

如果一个店每天20人呢？30人甚至50人呢？

如果外来人口多的地方呢？

假设，价位在38元乃至48元一人次呢？

再加上10多种专利配套产品销售和茶、*、饮料等副营业务呢？

一、足疗经营创新的原则

现代足疗的创新，需要人们运用新的理念、手段和方法来整合饭店足疗资源，以创造一种新的足疗经营模式。足疗创新的根本目的，在于迎合市场，满足顾客需求，最终赢得较好的社会效益和经济效益。人们在创新思维中，要想自己开发的产品达到预期的目的，就需要把握足疗创新的基本原则。

1、突出文化主体

当今时代，足疗的文化*已渗透到经营方方面面，从餐厅的设计布局、装饰到菜品的*、香、味、形、器，无一不是文化的结合体。在足疗创新过程中，应始终把提升文化特*作为经营的主要方向，去营造一种良好的、健康的文化主旋律，为足疗经营开辟新的思路。

2、拓展经营项目

足疗产品的创新，需要经营者不断研究足疗市场的变化，树立新的经营理念，转变经营方针，敢于开拓新的思路。如有的企业充分发挥品牌和企业文化的效应，深挖企业潜力，开拓多元经营的发展方向等。饭店足疗不要局限于原有的现状，可适当增加菜品风味，开发风味餐厅、特*餐厅、主题餐厅等。总之，要冲出传统的经营观念和思维模式的束缚，从实际出发，遵循市场的发展需求。

3、适应目标顾客

不同的足疗产品适合不同的消费群体。随着市场细分的深化，足疗经营创新也将更加注重狭隘的市场层面，各种主题餐厅的出现如红楼餐厅、沙滩餐厅、女士餐厅、运动餐厅等不断问世，把市场装扮得**斑斓。而今，许多高星级饭店纷纷开设高档的顶级餐厅，去迎合那些高档的商务客人、社会名流，在产品开发中，特别重视制作鲍、翅、参等高规格的菜品；而许多的低档餐厅，其经营项目主要适合低档消费群体，开发一些普通菜、家常菜、快餐等。

在足疗经营中，不同风格的餐厅营造不同的文化特*，一方面要考虑到本地人的消费特点和习惯爱好，另一方面要考虑到某一消费群体的接受程度，在设计和装饰上不能过于庸俗、低级趣味，严重背离了现代足疗的发展方向。在体现时代特*的同时，更要反映文化的时尚*，做到雅俗共赏，耐人寻味。

4、引领足疗潮流

足疗业作为第三产业的重要组成部分，以其市场大、增长快的特点受到广泛重视，也是发达国家对外进行资本和品牌输出的载体。足疗产品的创新，将不仅仅是菜点，而是在菜点、菜谱、环境、服务、活动等方面，不断引领足疗潮流。在产品创新中，菜肴将紧随*饮食的“五轻”趋势，去开发轻油、轻糖、轻盐、轻脂肪、轻调味品，更多地注重饮食环境更多地借助人员服饰、服务礼仪和配合就餐活动开展的文娱活动来烘托主题。

如何应对高成本时代：

一、打造节约型、环境友好型足疗

二、树立科学的发展观，走科技节约、创新发展之路。

三、科学设计岗位，减冗员，降低人力资源成本。

四、拓宽经营渠道，拓展经营空间，增加增收途经。

八、经营策略：

孵化基地发展规划和工作计划 科普基地工作计划共篇三

认真贯彻落实教育部、省教育厅及校党委、校行政明确提出

的就业工作“一把手”工程及全员关心支持就业的制度等，继续把学校毕业生就业工作摆在更加突出的位置，实现全员动员、目标明确、责任到人、强化考核，切实保证机构、人员、经费、场地“四到位”。

(一)思想更加重视。一是继续强化“一把手”工程，充分发挥校院两级就业工作领导小组的作用，真正落实好单位主要领导负总责，学工书记亲自抓、辅导员老师天天抓、专业教师积极参与的工作机制。二是进一步增强做好高校毕业生就业工作的责任感和紧迫感，整合校院优质资源，形成促进就业合力。三是密切关注就业形势变化，加强形势研判和舆情监督，及时发现和处理毕业生就业过程中可能出现的不稳定因素和问题。

(二)加大保障力度。一是积极争取重点合作单位、专业实习基地等社会力量为就业工作提供支持，组织好syb创业培训、创业模拟实训、各类就业创业竞赛活动以获取政府经费补贴等。二是继续加强队伍建设，配备尽可能稳定的专职人员负责学生就业指导与服务工作，不断提升各学院就业工作的专业化水平。三是通过成立学院的就业创业类学生社团、学校职业发展与就业协会和创业联盟的分会等，培养就业工作的学生助手。

(三)落实目标责任。一是切实对照上级主管部门要求，将就业创业知识竞赛参赛率、职业规划大赛参赛率、考研报考率、基层就业项目报名人数等各项就业工作指标进行层层分解，责任到人。二是要充分发挥专任教师的积极性，明确研究生导师、学业导师等在推荐所带毕业生就业时的具体任务。三是要加强对毕业生就业工作的总结考核，按照《江苏大学学生工作考核指标体系》，将初次就业率、协议就业率、年终就业率、就业指导、就业工作规范等考核指标进行阶段性细化，科学促进就业工作目标的顺利实现。

审视过去的一个学期，就业服务部圆满的完成了自己的工作，

我部都认真努力的进行并顺利地完成。积极配合其他各个部门的任何活动，对于其他各个部门的工作，我部也做到了配合，相互认识，相互交流，在指导老师和学生会成员的帮助与配合下，我们就业服务部在上个学期的工作圆满顺利的结束。

一、工作目的

繁荣文化活动，丰富校园生活的号召，旨在让同学们认识到就业形势的严峻性，和提升就业能力。同时，通过活动，培养同学们的组织能力、动手能力以及整体思维能力，并增强大学生关注社会发展、关注就业信息的意识。

二、工作内容

- 1、负责开展就业相关的宣传工作。其目的是让同学们深刻认识到就业的重要性，以及得到就业的最新信息。
- 2、负责我系学生会的就业招聘工作。包括前期宣传工作、相片采集、总结、布置会场等。
- 3、做好“第二届简历制作大赛”的准备工作。让广大在校生意识到当前社会普遍的就业形势。帮助广大学生更好地适应社会、增强就业意识、提高求职技能、提升就业竞争力，也为提高我院学生个人简历的整体质量。使我校学生了解求职简历的重要性与制作方法，充分发挥同学们的想象力和创造性。增强我部的团结精神，互相帮助。
- 4、按时按量的完成领导和老师的任务。
- 5、加强与其他部门的沟通，举行联谊活动等，促进本部门的长期发展，使各项工作顺利地进行。
- 6、协助其他部门的工作。做到分工不分家，一起创造学生的

新辉煌。

我们开展这些分工作，同学们积极参与，我们坚信面临就业的同学对这一过程会有所了解，有所感触。我部会不断学习研究，不断总结经验教训，改正不足，发扬优点，积极主动地开展各项工作，切实做同学们的“贴心人”，更好地为他们服务，努力开拓创新，争取使我部的工作更上一层楼，为我们化学工程系的发展与建设做出更多的贡献，同时也希望同学们为自己的人生铺一条辉煌大道。

我社区要在巩固创建成果的基础上，继续深入推进充分就业社区创建活动。总的指导思想是：以党的^v^精神为指引，以实施《就业促进法》为抓手，以消除城镇“零就业家庭”、解决就业困难人员、新增劳动力就业为重点，夯实基础，创新举措，建立促进就业长效机制，深化创建充分就业社区活动，努力实现社会充分就业，为共建共享生活品质之区，构建和谐社区作出新的贡献。

一、巩固创建成果，继续深入开展充分就业社区创建活动

进一步贯彻落实区政府办公室《关于我区创建充分就业社区工作的意见》（萧政办发[20xx]86号）文件，要在巩固创建成果的基础上，拓展工作思路，创新工作举措，在开展就业援助服务，促进失业人员充分就业上有新的突破。要对照创建标准，从健全制度、完善台账、规范管理等方面入手，扎扎实实地做好创建的各项工作的，确保创建目标的圆满完成。

二、摸清底数，健全台账，建立失业人员动态管理机制

以创建充分就业社区为抓手，建立健全申报登记制度、入户调查制度、访谈制度、动态管理和跟踪服务制度、服务承诺制度等，全面了解掌握社区内劳动者就业和失业状况，及时掌握就业困难人员基本情况（特别是“零就业家庭”状况）。做到人员底数清、就业愿望清、培训意向清、岗位需求清、

家庭情况清。在此基础上，建立健全基础台帐，即《社区劳动者及就业情况台账》（采用电子台账），《社区未就业人员跟踪服务档案》，并根据动态变化情况，及时进行调整更新。

三、加大就业援助力度，促进失业人员充分就业

开展创建充分就业社区活动重在实效，切切实实解决社区内失业人员特别是就业困难人员的就业问题。以创建为载体，全面落实区政府新一轮就业再就业扶持政策，发挥政策优势，鼓励和引导失业人员自谋职业、自主创业。利用灵活就业社保补贴政策确认一批，通过辖区单位多的优势，就近就地解决一批。

孵化基地发展规划和工作计划 科普基地工作计划共 篇四

通过这次培训学习，我深深体会到聊城大学领导、老师的热情，感受到学员集体大家庭的温暖。在这里，四处弥漫着一股浓浓的暖意。

为我们进行讲座的专家和学者兢兢业业、严谨治学的敬业精神令人感佩，他们热情开明、平易近人的态度使人倍感温暖。

二. 跟新教学感念

通过学习，使我耳目一新，深深地认识到自己以前那种传统教育教学的师生观已跟不上时代的发展。要想跟上新世纪的教育教学步伐，就要首先转变传统的教育观念，树立正确的师生观，增强热爱教育事业的信念。在教学活动中，师生关系是基础，良好师生关系的建立是教育教学活动获得成功的开始，所以我们必须转变传统的教育中的“惟师是从”的专制型师生观，构建教学双主体之间的相互尊重、相互信任、相互理解的新型的平等、民主的师生关系。在课堂教学中，

要打破教师主课堂的惯例，彻底抛弃教师心灵深处沉积的传统的专制思想观念。师道尊严的思想在课堂上令学生不敢多说不敢质疑极大地压制了学生创造思维的发展。我们教师只有从观念上更新，允许学生提出独到的见解，为学生创设一种和谐、宽松的“心理安全”环境和无拘无束的“心理自由”环境，才能创造出师生平等、其乐融融、共享教学民主的氛围。

三. 知识的创新

数字化学习是信息时代重要的学习方式。信息技术课程比其他学科更有条件为学生提供数字化的学习环境，让师生在共建的数字化学习环境下展开学习，变革教与学的模式，可以为师生共同发展创造广阔的空间。数字化学习要求师生是互动的，它对我们学生的要求更高。

如果我们要做信息技术教师，用数字化的观念进行教学，那今天我们所学的知识在今后的学习和工作中能有所启示，将今日之所学发挥的淋漓尽致。

四. 结识了全省教学名师。

此次培训是一个很好的平台，参加培训的都是全省教学一线的精英、名师，对教育教学都是自己独到的见解。所以此次培训又是一个非常好的相互学习的机会，说课比赛又展示了各自的风采。同时，还是建立友谊的纽带，平时只能在报刊杂志见到名师的老师，通过此次机会，终于可一睹尊容，亦为乐事。创办的qq群，成为了大家各在一方时交流的平台。

在以后的教学中，我要做的是：

第一，自我反思。从以往的实践中总结经验得失。 第二，不断学习。读万卷书，行万里路，读书是提高自我素养的良好基奠。一桶水早已不能满足学生的需求了，我要不断学习，

成为长流水。

第三，交流。他人直言不讳的意见与建议可能是发现不足、认识“庐山真面目”的有效途径。要听真言，要想听真言，更要会听真言，久而久之对我大有裨益。

百年大计，教育为本。教育大计，教师为本。我们必须是着眼于未来，采取科学的方法应对随时出现的新问题，努力使自己适应新时代的教育。在今后的工作中还必须给自己定好位，必须走“学习、反思、研究、实践”相结合的专业发展之路。

在培训班学习的这段时间里，来自导师的谆谆教诲，来自同学的倾情相助汇成了一股股沁人肺腑的暖流、汇成了一阵阵催人奋进的号角，支持、激励着我始终不敢有丝毫的懈怠和停留。展望未来的工作、学习之路，将是永无止境而又艰难曲折的，而我却愿在这快乐而无止境的追求中去实现自己的梦想。

孵化基地发展规划和工作计划 科普基地工作计划共 篇五

20xx年，为提高医务人员整体素质和医疗水平，规范我医务人员的医疗行为，保证医疗安全，经医院研究决定，制定医院医疗业务培训计划。

(1) 基础理论包括与疾病诊断、治疗有关的医学基础理论。

(2) 基本知识：包括为疾病诊断、治疗直接提供科学依据的临床医疗知识。如：临床路径、各种疾病的阳性体征、各种检验检查的标本采取方法及临床意义。各种药物的基本成分、禁忌、作用方法、使用及适应症等。

(3) 基本技能：包括医疗人员应具备的诊断、治疗的基本操作

技能如各种穿刺技术、心肺复苏技术、手术的基本操作方法包括洗手、穿脱手术衣、手术器械的正确使用、打结、基本缝合方法等和能根据掌握的理论知识和实践经验结合病人的病情拟定出诊断、治疗、计划思维判断能力如病历、医嘱、处方的书写能力、体格检查能力、诊断与鉴别诊断能力、门急诊处理能力、阅读辅助检查报告能力、抗菌药物合理使用等等。

(4) 医疗卫生相关法律法规《执业医师法》、《输血法》、《传染病防治法》、《医疗事故防范及处理条例》、《病历管理规定》等。

通过学术会议和科内业务学习的形式进行全员培训，采用集中培训及科室学习相结合的方法。集中学习：医务科具体负责组织全院的培训工 作，由医务科负责每月举办一次全院医护人员的业务培训，培训内容由各个科室主任拟订。科室学习：要求医护人员利用空闲时间学习，以及加强对医务人员“三基”的培训。各科室可以利用晨会交班时间或其他空闲时间学习，各科室业务学习要求每月至少一次，每次学习由科主任指定一名医师记录，科主任审核记录后签名，参加业务学习的人员必须在记录上签到，业务学习覆盖率达到100%。医务科将不定期对业务学习登记进行检查。

1月份——抗菌药物临床合理使用——药械科、药房医务科、人事科

2月份——急诊急救知识——陆俊地主任主讲——医务科、人事科

4月份——创伤性休克早期经验性决策——王琨主任主讲医务科、人事科

5月份——创伤骨科定主题——朱均章主任、医务科、人事科

6月份——创伤骨科定主题——刘建刚主任医务科、人事科

7月份——医疗法律法规——何祖权副院长主讲医务科、人事科

8月份——麻醉科定主题——李斯强主任主讲医务科、人事科

9月份——放射科定主题——张文佑主任主讲医务科、人事科

10月份——检验科定主题——黄秋芳主任主讲医务科、人事科

11月份——超声科定主题——田雪君主任主讲医务科、人事科

12月份——临床路径、病历管理规范——医务科主讲医务科、人事科

注：以上培训计划，每月份培训具体时间、具体主题、具体主讲人等医务科将另行下发通知。

全院医务人员：包括医技科室及临床科室所有医务人员。

通过对医务人员进行相关专业知识的培训，达到提高专业素质能力巩固扎实的基础知识并将所学的理论知识与实际临床工作相结合提高为病人服务的质量。

科内教学培训要求各专科特点进一步细化各科教学培训，同时对住院医师给予业务上的指导。

孵化基地发展规划和工作计划 科普基地工作计划共

篇六

第十二条 投教产品管理：围绕知识普及、信息服务、依法维权、法律法规、风险揭示等投教活动需要，采用纸质、视频、软件等多种形式，通过原创、引入第三方，以及采用专题项目等方式，丰富、完善投教产品。

第十三条 投教活动管理：采用集中与分散相结合、线上与线下相结合的形式，并通过走出去、请进来等方式完善活动内容，不断提升专业水准，提高教育效果。

第十六条 基地现场管理基本要求：

（一）基地现场场所须统一使用规范的基地标示和标示牌，并悬挂在显眼合理的位置。

（二）基地公示栏应定期公开基地重要工作事项。

（三）基地大厅和走廊整洁通畅，无杂物，无乱贴乱挂，物品摆放有序。

（四）基地讲解员按时工作，基地开放期内，注重形象，文明接待，礼貌待人。

（五）基地投教产品必须建档备案，并做好资料发放登记。

第十七条 基地经费主要由河南财经政法大学专项资金拨付，基地可以多渠道筹集资金，由基地综合部编制预决算，联委会表决，通过后组织实施。鼓励单位、个人向基地捐赠资金、设备及文献资料，共建共享。基地经费应专款专用，不得挪作他用。

孵化基地发展规划和工作计划 科普基地工作计划共 篇七

二、公司业务介绍

三、市场营销

风险因素主要有：第一，政策风险：由于政府制定的相关政策、法律、法规的出台及变动所引致的风险。第二，市场制度风险：由于市场发育的不成熟，导致了各项市场制度的不完善，孵化器内产权界定模糊、入驻企业向孵化器隐瞒重要信息导致孵化失败等现象的产生。第三，行业系统风险：孵化器所属行业基于行业生命周期或行业竞争程度等因素使整个行业形势发生变动，导致该孵化盈利产生波动受到风险。

这些主要变化，对支持孵化器孵化目标实现的程度或不和谐程度，带来了孵化风险。

基于孵化器孵化风险管理的目的建立风险管理模型。其特征主要表现在强调从种子、孵化环境、孵化资源、孵化能力、孵化策略五个风险要素出发对孵化器的孵化风险进行风险管理控制。种子是孵化的具体对象，孵化资源、孵化能力和孵化环境构成种子对象达成孵化目标的支持要素。孵化策略是对行业发展趋势和特点的正确认识，并作出正确的理论指导制定正确的孵化决策，同时对被孵化对象所处行业发展规律进行正确认识。

从种子管理体系、孵化环境管理体系、孵化资源管理体系、孵化能力管理体系、孵化目标管理体系这五个体系着手，实现孵化风险管理的全面化系统化。

六、研发与管理团队