

医疗投资工作计划(精选5篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

医疗投资工作计划篇一

这次会议的主要任务是：回顾总结过去的工作，分析当前面临的形势，安排部署今年的工作，解放思想，改革创新，统一共识，凝聚力量，努力开创医院健康持续发展新局面。现在，我受院领导班子委托，向大会做工作报告，请各位代表审议。

一、20xx年工作回顾

20xx年以来，医院以“践行党的群众路线，创建人民满意医院”创“平安医院”等活动为抓手，以“创三甲”为导向，紧紧围绕省卫计委《20xx年某某省卫生工作要点》的要求及医院年初制定工作计划，加强医院管理，推进学科建设，优化服务，改善就医环境，保持了医院快速发展的势头，较好地完成了各项工作：

门急诊人次□n人次，同比增长。

出院人次□n人次，同比增长。

手术例数□n例，比去年同期减少231台。

体检人次□n人次，同比增长。

药占比: n%与去年持平。

病床使用率n%较去年同期下降n%（因调整开放床位，由550床调整到700床）

平均住院日n天，较去年下降天。

总收入n万元，较去年的n万元增加n万元，增长。

业务收入n万元，较去年的n万元增加n万元，增长。

职工人均收入n万元，较去年的n万元增加n元，增长

药品收入n万元，较去年的n万元增加n万元，增长。

人均gdpn万元，与去年持平。

20xx年**月，肿瘤内科护理组被某某省某某工会授予“巾帼文明示范岗”称号。

20xx年**月，肿瘤内科某某护士勇救落水女孩，独自一人徒手心肺复苏达30分钟之久，最终落水女孩生还，张某婉拒女生家长酬金。其事迹被《某某日报》、《某某报》及《某某在线》等媒体争相报道，树立了医院正能量形象。

医院被某某省卫计委评为“省级手足口病定点收治医院”。

医院荣获健康报社举办的20xx中国健康服务业品牌榜“中国医疗机构公信力示范单位”。

医院被某某省医学会和某某省医师协会评为“某某省急性心肌梗死救治协作分中心单位”。

做为食源性疾病哨点监测医院，在20xx年全省食源性疾病监

测工作中，荣获全省第二名。

一年来，我们主要做了以下工作：

（一）加强质量与安全管理

1、医疗质量与医疗安全

（1）落实医疗质量和安全核心制度。医务处不定期到各临床医技科室进行检查（含夜查房、早交班），以确保十三项核心制度的落实。制定了各科室夜间巡查检查表、内外科医疗质量评价体系与考核标准□20xx年举行了2次医务人员“三基三严”培训与考核，对考试前10名者给予物质奖励，对不合格人员进行补考。

（2）规范病历书写，开展病历比赛。医务处、质控部定期进行运行病历检查，医务处全年共进行21次运行病历检查，对不及时完成及书写不合格病历共通报375份，通报医师207人次，并作出相应处罚。质控部共抽查运行病历572分，死亡病历66份，督查存在缺陷病历的科室及时整改。医务处于20xx年12月开展全院病历竞赛，评出一、二、三等奖，并颁发了荣誉证书，进行了适当物质奖励。

（3）加强住院超过三十天、非计划手术、会诊管理等工作。严格要求各科室积极上报住院超过三十天、非计划手术患者，对未及时上报的医师进行通报，医务处定期汇总分析。分析邀请院外专家会诊情况，发现我院医疗技术薄弱环节，为培养、引进相关人才提供依据。严格医师外出会诊管理，医师外出会诊必须经医院同意，否则追究个人责任。

（4）妥善处理医疗纠纷投诉□20xx年发生医疗纠纷案件共40起，移交省医调委24起，结案13起，未结案11起，目前医调委已赔款万元。医患双方自行调解14起。提交4起到学术委员会进行讨论分析，总结经验教训。发生纠纷主要在妇产科、

儿科、骨科、五官科、门诊、内二科等科室。造成病人及其家属投诉的主要原因是医患之间的沟通未到位、医务人员的责任心不强、态度生冷硬、对疾病的诊断及发展过程认识不足。

(5) 医疗技术管理：加强医疗技术的管理，定期对开展的新技术、新项目进行追踪管理，发现问题及时整改。严格按照省卫计委文件要求，向省医学学术交流中心申报二类医疗技术。

(6) 强化临床路径工作。今年重新修订临床路径管理委员会内容，每月分析核查临床路径开展的入组率、入组完成率、变异率、退出率；每季度分析核查临床路径病种的平均住院日、住院费用、药费、死亡率、再手术率等。已开展临床路径病种数达42种，涉及13个临床专业□20xx年临床路径入组630例，入组率；变异146例，变异率；退出27例，退出率；出径457例，出径完成率。

(7) “三项指标”监控□20xx年，质控部继续加强对药占比、平均住院日、平均住院费用等“三项指标”的控制，对超标科室，分析原因，给予相应处罚，责令整改□20xx年药占比完全达标率由上上升到。

2、护理质量与护理安全

(1) 建立健全的护理质控体系□20xx年9月开始实行三级护理管理模式，明确各级管理人员职责，实行目标管理。三级护理管理模式的建立，片区护士长发挥重要职能，加强了医院护理质量的监控力度，确保护理质量。

(3) 鼓励上报护理不良事件。制定护理不良事件报告制度（非惩罚，鼓励上报）。今年我院共发跌倒事件46起，人工气道意外拔管2起。上报护理不良事件121例，及时讨论分析原因，以求改进。

(4) 运用qcc□rca等管理工具，持续改进护理质量□20xx年护理开展“qcc”12圈，已结题5圈。进行不良原因分析24例，以持续不断的改进护理质量。

医疗投资工作计划篇二

调研部成立至今，在前任几届部长的精心打造下，现已初步形成了一套具有自己特色的文化氛围，同时在此基础上，调研部的工作计划主要以完善部门制度、培养部门人才为主线展开，以下分为三点进行阐述。

1、制度建设：

(1)例会制度中强调准时观念，和部门成员的自主观念，以分配工作、锻炼部门成员为主。形成小组成员自主，自立，自律的工作状态。

(2)人事制度：严格录用和退部政策，每月将进行一次部门内无记名的小评，学期末做总评，对于连续评比倒数者作出相应惩罚。

(3)文档制度：创建部门的博客(林齐祥负责)□qq群(尤杨柳负责)、公共邮箱(即qq群邮箱)、飞信群(陈雪瑶负责)等，以便沟通交流经验，反馈信息。加强部门之间的交流与合作，形成一整套文档管理模式和交流模式。

2、成员培训：

(1)定期召开例会，小组成员轮流做工作汇报，培养语言表达能力，全面贯彻反馈制度。形成组长责任制，由各组组长做好小组内部和小组之间的反馈和交流。

(2)学期纳新之后一周，开办新老成员交流会，加强新老成员之间的沟通，增进感情，分享经验，传承调研文化，使新成

员尽快适应工作环境，提高调研能力，增强团队意识和主人翁意识。同时加强新成员之间的交流和沟通，增进部门内部的友谊。

(3) 定期举办部门或小组的聚餐和素质拓展等活动，丰富生活，锻炼能力，使部门成员自我肯定，实现自我价值。

(4) 成员完成活动之后，须定期上交反馈报告。同时做好上传下达工作。组长做好对材料的收集和管理，小组成员各自做好自己的本职工作，遵守部门各项规章制度。

3、校会各部门间的交流：

积极参与校学生会举办的各种的活动，发挥调研部的作用。同时做好值班工作，及时完成任务。

提供更多的机会让部门成员可以与校会其他部门进行交流与沟通，多了解其他部门的工作内容与方式，分享工作经验，以此丰富组织与开展活动的形式，提高自身的能力。

加强与学校其他组织的交流与合作，配合组织的活动调研及活动开展。

1、调研工作：明确小组分工，通过小组的通力配合完成。

(1) 策划组(组长陈筱，副部林玲负责)：先由小组人员确定调研对象和调研范围，再由小组讨论并设计出该次调研的形式，在例会中进行公示，征求意见建议，并最终制作完成策划书和项目书，传至部门qq邮箱。

医疗投资工作计划篇三

总公司领导：

20xx年是天津市分公司卧薪尝胆，艰难爬坡，负重前行，再创辉煌的一年。全系统员工肩负使命，扎实工作，努力拼搏，力争早日走出困境，扭转业务发展的不利局面。下面我就天津市分公司今年以来的工作向总公司领导做如下汇报：

天津分公司是在去年基础上艰难起步的□20xx年，天津公司经营陷入困境，出现了自分业以来的最低谷：

一是多项重要指标未完成总公司考核□20xx年，我公司实现寿险首年保费亿元，仅完成总公司考核指标亿元的；实现首年标准保费亿元，仅完成总公司考核指标亿元的；实现寿险期交首年保费亿元，仅完成总公司考核指标亿元的。

二是大多数基层公司经营困难，费用超支，严重削弱了发展后劲□20xx年，在市公司下达的11项重要指标中，只有两家公司全部完成任务，其余21家支公司中，有20家未完成指标在3项以上。并且多家支公司的费用指标超支，最多的一家超支万元，费用超支在100万元以上的有15家，一共超支万元，有些公司甚至连职工的工资都发不出来。天津分公司系统士气低落，队伍涣散，业务发展和经营管理处于停顿状态。

鉴于此，去年年底新的领导班子成立后，天津市分公司全面实施了人力资源制度改革，重组了机构和人员□20xx年公司重点围绕“抓班子”、“定战略”、“带队伍”的工作思路安排部署全年的工作。

1、抓好班子建设。去年底，天津分公司系统进行了人力资源制度改革，重组了机构和人员，因此，抓好各级班子建设成为分公司党委的首要任务。

——市分公司班子建设方面，我们特别注重统一思想，坚定发展信心，党委、总经理室成员用一个声音说话，同心同德，科学决策，率先垂范，共赴时艰，成为凝聚人心、带领全系统拼搏奋进的坚强的战斗集体。

——各基层公司和业务服务部班子建设方面，强调领导干部实现角色转换，由发号施令的“指导型”转换为具有管理能力、能够带领队伍冲锋陷阵的“指挥型”团队领导，调整、充实了基层领导班子，选用了一批德才兼备、年富力强、精通业务的同志担任领导职务，把基层班子打造成为具有执行力、战斗力和凝聚力的团队领导核心。

2、确立了“六个最”的发展战略。新班子组建后，天津市分公司确立了明确的发展战略，即在天津保险市场上实现6个最：最好的品牌、最大的市场份额、最强的管理能力、最优的服务能力、最佳的效益和最具竞争力的员工薪酬。

业务发展、客户服务、公司运营等各个环节的工作着重围绕实现“六个最”来开展工作，通过制定战略、理顺关系、强化管理、扎实推进来确保公司奋斗目标的达成。

3、带好三支队伍。今年乃至今后，我们的重要工作就

是要带好三支队伍：一支是具有相当规模、高素质、依法合规展业的销售队伍；一支是具备管理能力、精通业务、德才兼备的管理队伍；一支是训练有素、水平高、能力强的专业技术人才队伍。

为此，我公司坚持做好以下三方面的工作：

——继续按照总公司的要求，加大业务发展力度，做好规模的扩张，占领市场主导地位，维护中国人寿的市场优势。

——各业务渠道坚持结构调整，提高经营效益，稳步有效增长，做到规模、速度并重，一手抓效率，一手抓效益，

坚决打好翻身仗，赢得天津国寿应有的市场地位。

——强化内部管理，提高管理水平，理顺各个工作环节，

严格内控制度，增强风险管控能力，提高后台支持和保障力度，确保公司业务持续、稳步、健康发展。

1、保费收入情况：

亿元；风险型保费及投资型管理费完成亿元。

其中，个险业务总保费完成亿元，较上年同期亿元减少，其中：期交业务完成7272万元，期交率；趸交业务完成1669万元；续期业务完成19793万元。业务总保费完成亿元，较上年同期亿元增加，其中：长险业务完成8994万元，较上年同期3322万元增加171%；短险业务完成4524万元，较上年同期4867万元减少7%。中介业务总保费完成亿元，较上年同期亿元减少37%，其中：首年业务完成亿元，续期业务完成20xx万元。

市场份额方面，截止4月份，天津市分公司市场份额，落后平安个百分点，位居第二。

2、费用情况：

根据5月底保费收入完成情况，计算费用可用额为5109万元，综合费用率，去年同期可提费用5442万元，综合费用率，综合费用率较上年同期提高个百分点，加上年费用结余754万元，全部可用费用5863万元。

截止5月底，费用支出合计为5541万元，较上年同期5518万元增加23万元，综合费用实支率，在消化去年费用超支的基础上实现了费用节余321万元。

3、利润情况：

截至5月底短险利润完成215万元(未考虑准备金提转差因素)，完成下达计划的47%，其中：短险业务实际综合赔付率为61%，较上年同期145%下降84个百分点。

4、业务结构调整方面：

个险业务：

重点围绕科学发展、依法合规展业的主题，注重发展期交业务，特别是十年期以上的期交业务，经过5个月的艰苦努力，个险业务结构趋向良好。一是期交保费占比提高。截至5月31日全系统个人业务完成总保费万元，新单保费收入万元，新单期交保费收入万元，其中二季度4、5月份完成新单期交保费万元，与去年同期新单期交3173万元相比增长了。新单保费期交占比为，比去年年末期交占比提高了38个百分点。

二是主推险种、分红险种销售态势良好。在新单保费中，主推的鸿鑫险保费收入占比42%；其中，二季度4、5月份鸿鑫保费占二季度完成新单保费的。截止今年4月份，分红险保费占新单总销售额的，位居第一，其中鸿鑫险占，鸿裕险占24%，列居前二位。

三是风险型险种占比提高。截止4月份，全系统新单风险型保费为4567万元，占新单总保费6714万元的68%。

四是城区业务回升。经过人力资源制度改革，今年我们确立了中心城区突破策略，城区实现了营销业务的专营，截至5月31日，城区期交万元，比去年同期万元同比增长。

团险业务：

通过人力资源制度改革，对团险销售架构进行调整，组

中介业务：

医疗投资工作计划篇四

积极配合广州市城市建设投融资体制改革，推进公司融资平台的完善，争取政府提供相适应的资金安排和措施，建立新的还本付息保障机制，培育新的融资能力，多方位、多渠道拓展新的筹融资渠道，推动城建投融资建设的可持续发展。

多方位融资，分散风险，解决20xx年项目配套资本金问题，拟发行企业债券28亿元，通过直接融资降低融资成本和政策性风险。

把握当前的国家政策走向，积极应对金融形势的变化，继续与各银行建立良好的银企合作关系，按照广州市城建固定资产投资计划的安排，认真做好新增项目的贷款工作及贷款还本付息工作。

进一步完善融资和资金拨付的管理，加强资金的计划性和风险性管理，积极将提款、拨款工作做得更细、更好，既保证项目建设资金的及时到位又尽量降低成本。

继续推进公司历史遗留问题的解决。从工程结算和形成资产入手，清理好我公司未结算项目，切实解决因工程项目迟迟不结算而导致的超概、利息分摊等历史遗留问题。

全力推进工程项目建设，确保公司承担的建设工程按计划全面推进。各个工程项目要认真总结项目建设和管理的经验教训，通过树先进，抓典范，在工程建设中出人才、出业绩、出经验、出成果、出品牌。

继续探讨多种运营管理模式。新电视塔公司按确定经营模式推进工作，为实现建设期向经营期过度的无缝接轨创造条件；复建公司做好仓边路等项目由建设期转入商业运作的经营管

理工作，积极探索独具特色的商业运营模式；新光一期项目要进一步加强运营管理，提高车流量和通行费收入，降低运营成本。

继续推进建立学习型、节约型公司建设。加强财务和预算管理。改革公司的人事管理制度，建立适应公司实际的职务晋升、薪酬激励机制。

全力推进公司信息化进程 在办公自动化系统及资金拨付系统投入使用基础上，推进工程管理和资产管理系统的开发，推进与下属公司的'计算机连网工作，努力推进无纸化办公，提高公司工作效率。

医疗投资工作计划篇五

尊敬的各位领导：

上午好！

下面我就自己一年来的工作情况做简要汇报：

一、工作回顾（主要分5个方面）

1□oa系统方面：

20xx年3月起，为推进oa系统标准化运行，及oa在整个集团的深化应用，在老总和部门领导带领下，我和本部门其他人员一道轮流对各项目公司进行oa系统使用、标准化系统推广的培训，我较好的完成培训任务，使oa系统在各项目公司得到广泛的加深应用，加强了集团和各子公司的协同工作效率。

2□erp系统方面：

20xx年“财务业务一体化erp系统”作为集团和信息化工程部

们的重点工作落实推广，系统实施自6月份全面展开，我负责了人力资源模块和营销模块的业务实施，工作中我严格按照领导要求落实系统实施计划进行数据收集，协调各部门人员协同工作，配合实施方进行系统安装，测试和培训及问题反馈等工作，最终顺利完成了2个模块的上线工作，上线完成后又会同集团人力资源部和营销策划部管理人员对各项目公司录入的数据进行仔细审核和检查，保障了系统数据的完整性和正确性。建设完成后的营销和人力资源系统成为了各自部门有效的业务管理工具，并为将来出具房地产业务分析报表打下了良好的数据基础。

3、视频会议和监控系统建设：

为加强集团与项目公司的交流沟通，在集团领导指示下，信息化工程部今年启动了视频会议系统和营销案场监控系统建设，我全程参与了视频会议和监控系统的系统选型，系统测试，方案编写，设备采购洽谈等工作，通过全面的项目实施，我从领导和同事中汲取了非常有益的经验 and 宝贵的知识，并使我单独负责项目实施的业务能力得到提高。

4、信息化其他项目建设：