

医院市场部工作总结及计划(优质7篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。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。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

医院市场部工作总结及计划篇一

九、密级划分：根据国家和上级主管部门的规定分为：公开、内部、秘密、机密、绝密。

十、一切工作人员要严格遵守以下保密守则：

(四) 未经批准不准擅自翻印、复印、全文抄录机密文件；

(五) 不准长期私自存放或者私自销毁机密文件、资料；

(七) 不准在私人交往和通信中涉及国家机密；

(八) 不准使用无线话筒和在无保密措施的电话、电报、传真等设备中传输国家机密；

(九) 不得向主管机关隐瞒自己或者他人泄密(包括失密、泄密、窃密)行为

医院市场部工作总结及计划篇二

重点学科建设是医院专科建设的重要组成部分，是出成果、出人才、提高医疗技术水平的重要途径，是医院可持续发展的动力。为了配合我院重点学科建设工作，根据姜军市长在市政府3006会议上对于下一步学科建设的提出新要求和本院实际情况，制定沈阳何氏眼科医院重点学科建设三年发展规划。

一、重点学科建设规划的指导思想

我院重点学科建设规划的指导思想是适应医疗市场的需要，掌握全院医疗服务的技术水平和发展方向，引入竞争和动态管理的机制，实现人力、财力、物力资源的最佳配置，通过发展临床重点学科，带动整体医疗服务水平的'提高，提高医院综合竞争力，推动医院持续快速的发展，满足人民群众对医疗服务日益增高的需求。

在以上主要发展指导思想基础，也领会会议精神，重点加强高端人才、领军人物引进；重视人才培养，细化培训方案、丰富培训形式，培养更多学科带头人及后备学科带头人；加强科研规划及科研经费投入，开展高层次科研课题，确立科研能力水平。

二、重点学科建设的规划目标

重点学科建设的目标是充分发展我院传统优势学科，有计划地发展有潜力的亚学科，逐步建立一个集公共教育、社区筛查、临床诊疗、科学研究、亚专科培训、康复训练为一体的综合眼保健服务模式，为所覆盖区域的人口提供全方位的、高质量的、可触及的、可支付的、可持久发展的眼保健服务。何氏眼科未来三年发展目标是发展成为东北地区的卓越眼科中心，中国地区提供防盲项目和眼保健服务咨询及培训的资源中心，使我院整体技术水平进入全州甚至全省先进行列，争取与国际水平接轨。

三、重点学科建设的近期规划（20xx年1月—20xx年12月）

（一）学科综合实力不断提升

虽然我院经过多年发展，已经建立了白内障、眼表角膜、青光眼、玻璃体视网膜与外伤、小儿眼科与眼肌、中西医结合与疑难病、低视力与康复、屈光与准分子激光中心、眼美容

整形等9个亚专科，但开展新亚学科和加强现有亚专科的建设，提高人员的专业技术水平，引进国内外先进的诊疗技术，配备先进的医疗仪器，加强与其他眼科医院和医疗机构间的技术协作交流，提高医院医疗技术，增强医院竞争力仍然一直是我们的`重点工作之一。

（二）人才队伍建设水平提升项目

学科带头人对学科建设和发展起着举足轻重的作用，采用不同的方式使学科带头人具有高学历、渊博的学识水平、精湛的专业技术、良好的管理能力和高尚的医德。同时造就一支整体素质好、医德高、具有团结、拼搏精神和甘于奉献的技术队伍，一直是我院人才培养的重点任务。医院除了自己内部培养外还不断引进高端人才（医学博士和科研方面博士），不断调整学科的人员结构，也不断拔高低年资医生门槛，全部招收硕士学历医生，来提高医生队伍学历层次。

（三）科研能力提升项目

科学研究是重点学科建设内容的重中之重，各重点学科单位是我市医学科研的主战场在科学研究方面，全市医学科学发展的许多突破主要出自这些学科；也是开展先进医疗技术的前沿阵地，市的许多先进技术大多是从这里开始的。我院一直通过制度保障，激励广大医生多出高质量的论文、成果等，增强本学科科研整体实力，提高学科科研水平及全国相关专业领域内的学术地位。

在科研项目方面，未来三年将争取再申请到或参与到国家自然科学基金项目1-2项、省部级项目4项、科研经费500万元以上；在论文著作方面，争取在二级学科顶尖期刊发表论文5-6篇□cssci期刊发表论文15篇，出版学术专著3-5部。争取获得2项以上省级奖励，申报并获得多项专利，期待1-2种自主科研产品问世。

（四）重点学科建设的管理

重点学科建设管理是确保规划顺利实施的基本保障，我院也一直不断完善这方面的管理制度，还成立了重点学科建设领导小组，设立了学科建设办公室，还组建了学术委员会、伦理委员会、知识产权办公室等学术机构。医院将进一步加大科研投入，改善科研条件，创新管理机制，促进我院科研工作快速、协调、可持续发展，为重点学科建设创造良好的科研氛围和条件。学科建设办公室将不断强化学科建设调查研究，认真仔细制订学科建设发展规划、积极主动组织实施学科建设工作。

未来将从以下几方面着手推动我院重点学科建设的管理工作。

一是以学科带头人为主形成一定规模、相对稳定的科研创新团队，追踪学科前沿，持续开展科学研究和技术开发，逐步增强科研实力，努力形成有影响的重要成果。

二是增强科研的针对性。紧紧围绕中国眼科发展的需要，加强基础研究和应用研究，注重高新技术和先进适用技术研发。

三是突出科研的前瞻性和创新性。立足学科发展的前沿，选准方向，凝聚力量，加强资源整合和学科交叉，积极申报国家、省部级重大科研项目；针对科学研究中的重要问题，组织联合攻关，积极争取综合性、跨学科较大型横向项目，力求产生一批具有较大影响、为地方经济社会有效服务的研究成果。

四是重视科研成果的社会和经济效用。鼓励对有经济价值和社会价值的科研成果进行鉴定、转让和推广应用，鼓励拥有自主知识产权的成果申请专利和各级各类科研成果奖。

五是重视科研基地和科研平台建设。建立健全重点实验室、社科研究基地等省部级科技研发平台的运行与管理机制，凝

练研究方向，汇聚创新人才，不断提高创新能力和学术影响力。

总之，在未来的三年中何氏眼科将继续以饱满的热情开展重点学科的建设工作，从人才队伍、技术实力、科研实力三大方面入手，不断努力，不断提高，确保自己在省内乃至国内眼科行业中的领先地位。

医院市场部工作总结及计划篇三

（一）在医院网络更新的前提下，完善我部门的网络系统更新并与之同步，将有关科室的检查信息快捷的收集、整理、汇总，在第一时间拿出个案《体检评估报告及医疗、保健、卫生咨询建议》。真正做到健康档案数据化、标准化、连续化。

（二）根据可调阅的财务资料，分析市场、总结市场规律，在不违背医疗法规、医师职业道德规范的前提下，本着“施行医疗服务、传播保健理念”的宗旨、及时纠正市场开发工作的可操作策略（与各乡镇医院建立细化的横向业务联系、人员培训战略、保险公司的可操作的体检表格更新、学校体检的人性化、科学性、合理性的座谈）。

（三）适当的时候，进行医院全员营销培训，逐步提高医院整体营销水平。医疗服务营销，不同于有形产品的营销。产品营销，可能是与生产者关系不大的工作；而医疗服务过程是病人来医院后的具体医疗行为，涉及到医疗服务的各环节，联系到提供医疗服务的所有医务人员。如何让病人来医院接受比较满意的医疗服务，自然就涉及到相关医务人员的营销观念，以及具体的营销行为。提高我医院医务人员的营销意思、营销水平，进行医院内部的营销培训工作、营销工作，有时候更重要。

（四）客户服务的窗口形象建立。把“坚持有热情、有尊严、

有理性的服务客户、坚守职业道德、遵守职业医师守则、”贯穿在服务的全程中。规范医疗服务，根据医院实际情况进行一定程度的客服工作，提高医院现有客户的满意度，忠诚度，促进医院的良好口碑，从而促进医院的经济效益。客户服务工作也是销售工作配套的惯例。这同时也是全体医务人员共同的工作。

（五）明确工作职能，有计划的有效率的进行市场开发工作。适时组织、安排周边社区健康、卫生相关公益工作。利用每年“送三下乡服务活动”、“国际艾滋病日”、“结核病日”“戒烟日”等系列社会公益活动、有计划的针对城镇、农村市场的开展大型免费体检、健康评估咨询活动；此项工作本身涉及到市场人员对相关政府职能部的公关能力，以及有效举行活动的执行能力，活动效果的分析、统计能力。

经过多年的时间证明：此类活动的`成功进行，既是医院形象、医院品牌的进一步推广，也可以直接促进医院经济效益（发现病人，从而直接带来医院的经济效益）。

医院市场部工作总结及计划篇四

1、实行护士岗位管理：

以促进护士队伍健康发展为目标，建立完善的护士岗位管理机制。按照科学管理、按需设岗、保障患者安全和临床护理质量的原则合理设置护理岗位，明确岗位职责，建立岗位责任制度，提高管理效率。根据岗位职责，结合工作性质、工作任务、责任轻重和技术难度等要素，明确岗位所需护士的任职条件、护士的经验能力、技术水平、学历、专业技术职称应当与岗位的任职条件相匹配，实现护士从身份管理向岗位管理的转变。

进一步完善护士人力紧急调配预案和机动护士人力资源库，动态调整，及时补充临床护理岗位护士的缺失，确保突发事

件以及特殊情况下临床护理人力的应急调配。

2、修订优质护理绩效考核方案：

以岗位职责为基础，以日常工作和表现为重点，包括护士的工作业绩考核、病员满意度和理论操作考核。考核结果与护士的收入分配、奖励、评先评优挂钩。

医院市场部工作总结及计划篇五

二、本院市场部的工作职能

1、及时收集本医院病人信息，进行客观统计分析，找准市场方向

2、适当的时候，进行医院全员营销培训，逐步提高医院整体营销水平

提高我医院医务人员的营销意思、营销水平，进行医院内部的营销培训工作、营销工作，有时候更重要。

3、客服工作

这同时也是全体医务人员共同的工作。

三、明确工作职能，有计划的有效率的进行市场开发工作

1、策划、组织、举办各种公益活动

工作本身涉及到市场人员对相关政府职能部的公关能力，以及有效举行活动的执行能力，年后计划在__各高校，以及各级各类职业技术学院，有计划、有目的开展青春期健康讲座活动。为此，市场部还需要配备一名健康讲座人员。针对__农村市场，做进一步的市场开发活动。主要以乡镇、甚至有

代表性的村为单位，组织一定规模的免费体检活动，或者专题讲座活动，适时组织、安排周边社区相关工作。

2、转诊类业务工作

一方面是针对大的医疗机构的转诊业务，主要是大的医疗机构的收费高而病人相对承受不起的病人。这一块操作的可能性不大，因为我医院的收费也不低。

转诊类人员要求：文化程度高中以上，年龄30岁左右，女性优先，沟通能力强，有兴趣从事医疗市场开发工作。

工作计划：市场部安排2--3人，专门负责此项工作。工作范围也主要以__市区，近郊区的范围来开展。早期，转诊市场拓展范围求远、求广，目前不适合医院的客观基础。

3、娱乐市场开发工作

其实，开展类似业务，并不是我的首创。我只是引用其他医院的经验而已。

工作计划：市场部将安排1人专门负责此项业务工作。

4、体检业务工作

此工作可结合参与到其他工作中灵活进行。

5、兼职市场开发员

兼职业务类：人数不限，要求不限。不管通过何种途径，能给医院带来患者就行；有患者送到医院，就享受高额的业绩提成，一律按照每月患者医疗总费用的20%提取，每月月底或者月初兑现一次。

6、户外广告工作(或者称地面宣传工作等)

7、医院安排的其他市场工作。

四、市场部其他人员基本要求

1、内勤：女性，大专以上，25岁以上，开朗大方，形象端正，攻关能力强，熟练使用各类办公软件。

2、健康讲师：大专以上，医学类专业毕业，口才好、形象端正、有丰富的经验。

待遇：底薪1500元+奖励

五、业绩确认体系转诊类市场人员

1、病人来医院时候，由我院导医人员进行转诊患者的确认，并确认患者姓名、疾病、主治医生等情况，形成书面材料；底薪、提成以及劳务费，按照医院统一规定发放。

2、活动类等市场人员的业绩确认过程，同上。

六、院外协作人员的劳务费等具体支付办法

1、支付比例：按照医疗总费用的20%；

2、支付方式：原则上以直接打到对方的银行卡上为主要方式；

4、这里所指的劳务费用是指针对于转诊业务的一些必须的费用支出。协作人员主要指大小诊所，药店的工作人员。

七、市场部工作规定

市场部人员根据自己的工作性质，自己书面计划安排自己的工作，一周至少一次，并交给市场部主管审批。

1、无书面工作计划、无书面工作汇报者，按照当周旷工处理；

4、适当的时候，市场部内部可以开展多种方式的业务交流，业务培训等活动。

医院市场部工作总结及计划篇六

一年来，在领导的帮助和各科室的协助下，工作取得了一定成绩，也暴露出很多问题，如人员不足、科室规章制度不够完善、免费复明手术就诊程序不够规范等。20xx年我们有更高的目标，立志提高眼科服务水平、扩大业务范围，为东源广大眼科疾病患者提供更全面、更高水平的服务，创造更加优异的工作成绩。为了这个目标，就20xx年做如下计划：

一、人员方面

增加科室人员，壮大科室力量。计划增加医师一名、护士两名，以提高科室服务能力。

二、完善科室布局及相关制度

在现有基础上增加检查室一间（放置眼a/b超、角膜曲率计、非接触眼压计），治疗室一间，病房两间六张病床，诊室里增加暗室一间（放置裂隙灯、眼底镜），并制定眼科门诊工作制度、住院部工作制度、科主任职责、住院医师职责、眼科手术工作制度等。

三、改善手术室环境

眼科手术室还不够规范，要有专人负责。将现有单冷空调换成冷暖两用空调，眼科大部分为老年人，改善天冷手术环境，保证手术安全。

四、扩大眼科医疗业务范围，增加手术项目

多参加各种学术会议，不断学习，多于同行交流，提高业务理论水平。科室目前可单独的完成的手术比较少，如翼状胬肉切除+结膜瓣移植术、小切口非超声乳化白内障囊外摘除+人工晶体植入术，及在门诊就可完成的角膜异物剔除、麦粒肿切除等，计划在20xx年上泪囊鼻腔吻合、泪囊摘除、青光眼手术（小梁切除术、虹膜周切术），这些手术眼科来说是比较常见的，在目前出去进修还不可行的情况下，我们可将这部分病人预约好，请外院专家来院手术，逐渐带动科室的医生独立完成手术。

五、增加白内障手术可选择性

增加人工晶体种类，国产人工晶体、进口人工晶体，不同种类、价格，可供患者选择，满足患者不同的需求。如需高端手术（如超声乳化白内障囊外摘除术+人工晶植入术），可请中山眼科中心专家来院手术，费用可由病人负担，即满足患者需求，又提高医院知名度。

六、完善免费白内障复明手术就诊程序

进一步完善免费白内障复明手术就诊流程（附流程图），使此项惠民工程更顺利、安全、快捷，更深入人心。

七、做好宣传工作

在现有基础上，进一步加强医院宣传，利用各种形式，采取各种办法，把医院宣传出去，使医院知名度越来越高。

八、我们的目标

在做好以上工作的基础上，我们要将手术量和业务收入提上一个新的台阶，争取比过去的一年做得更多、做得更好，希

望领导给予更多的支持和帮助，我们会做得更好。

医院市场部工作总结及计划篇七

20xx年度科室在医疗质量、技术梯队、科学研究、教学评估、新技术新项目、社会效益等各方面取得了一定成绩，现制定20xx年度工作计划：

一、加强科室管理

结合医院开展的医疗质量控制制度与专科特点，建立各项管理制度，如病历质量管理制度、病区管理制度、床位分配管理、门诊管理制度、药品比例管理制度、专业分组管理及绩效管理制度等。

二、加强梯队建设

1. 选派1名青年骨干到四川省人民医院进修学习半年。
2. 强化内部练兵，坚持每月一次科内学术报告会，促进科室整体业务水平的提高。
3. 进一步强化科室原有的青年医师培养工作，坚持科室轮转、专业组轮转、定专业组的培养制度，并多给青年医师动手和实践的机会，促进他们迅速成长。

三、医疗方面

1. 突出中医特色，利用我科为医院重点支撑建设的契机，加强糖尿病视网膜病变、眼底出血性疾病(视网膜静脉阻塞、年龄相关性黄斑变性)等中医优势病种进一步的研究。
2. 针灸治疗眼病是我科的特色治疗[]20xx年度拟进一步加大针灸治疗力度，扩大中医治疗范围与优势。

3. 白内障手术技术需进一步提高□20xx年度小切口ecce技术渐至成熟，白内障手术量较20xx年度有明显增加，拟在20xx年度继续派专人进一步学习进修白内障超声乳化手术，回科后负责专门开展超声乳化手术，缩小与先进西医医院的差距并逐渐稳定应有白内障病源。
4. 加强视光学中心的工作。拟在20xx年度我院新院开展配镜部。实现社会效益和经济效益的双丰收。
5. 强调降低药品比例，通过高质量的医疗技术让病员享受到“化最少的钱得到最优质的服务”。
6. 以“建立高西医平台，发展并突出中医优势”为科室宗旨，达到在西医方面与先进西医医院不逊色、不落后，更重要的是要充分发展并突出中医优势。

四、科研方面

我科作为xxx市重点建设中医专科学科，有一定的科研底蕴和科研实力，有较多的科研成果，并在全市范围内具有一定的科研影响力。鼓励以科室二级临床分化专业组为基础，结合院内、院外其他学科人才，组成科研协作团队申报研究课题。强调科研为临床服务，注重其研究结果的实用价值。

2. 利用四川省中医眼科学会、四川省中西医结合眼科学会设在我科的条件，定期开展各类学术交流活动。鼓励科内同志积极参加各类各级学术交流、适当条件下鼓励参加国际性交流。

五、教学方面

1. 强化理论培养实际动手能力，特别是要重视学位论文质量。
2. 做好本科生尤其是五官专业学生的教学工作，注重培养其

临床实际工作能力，务使其毕业时基本具备临床独当一面的能力。

3. 科室要不断寻找本学科的亮点，形成自己一定的教学特色。