

icu护士工作总结及工作计划大全

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。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。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

icu护士工作总结及工作计划大全篇一

一、在科主任及护理部的领导下，全面负责产房的行政管理和护理质量管理工作。

二、按护理部及产科质量管理要求，负责制订护理工作计划并组织实施，定期或不定期督促检查各项规章制度，各班岗位职责以及各项护理技术操作规范的执行落实情况，并及时讲评，不断提高护理质量。

三、根据产房的工作任务和助产士的具体情况，优化护理力量的组合，进行科学合理的排班，制定各班岗位职责。

四、组织业务学习和专业技能的培训，定期提问或采用其它形式考核，并做好奖惩考核工作。

五、督促所属人员严格执行消毒隔离及无菌操作，按计划和要求定期进行产房无菌区域的空气、物品和工作人员手的细菌培养，并消毒效果。

六、及时传达护理部的工作要求，督促、指导产房各项工作，主持晨会，了解中夜班工作情况，不定期检查中、夜班、节假日的工作情况。

七、参加并组织危重患者的抢救工作以及疑难、危重病例的

讨论，了解各级医生对护理工作的要求。

八、做好产房内各类物品、仪器及急救用品的管理工作，指定专人负责，保证供应并定期检查，做好记录。

九、协调本科室工作人员与医生、工勤人员及其他科室人员之间的工作关系，相互沟通情况，及时取得支持和配合。

icu护士工作总结及工作计划大全篇二

20__年是医改各项具体措施实施的一年是挑战和机遇并存的关键一年。科室护理工作根据护理部的工作计划和科室20__年的工作情况，紧紧围绕“以病人为中心”的服务宗旨，在做好护理安全管理的前提下。以提高科室护理人员素质，夯实基础和护理质量的持续改进为目的。狠抓计划落实；作好质量控制；积极创新改善服务措施。提高科室护理服务质量。为医院的发展添砖加瓦。

目标值：20__年要作好如下七件事情

狠抓制度落实，规范管理把好安全关。

狠抓计划落实，抓好三基三严的培训，夯实基础。

作好质量控制。保证质量的持续改进。

积极创新改善服务措施。

提高护理文书的书写内涵质量。

作好实习带教工作。

具体措施如下：

思想是行动的源头，在医疗体制改革的初期，作为护士长作好人员思想教育显得尤为重要。利用各种改革成功的先例，并让大家认清改革是大趋势等等教育作好人员的思想工作。保证科室正常运转。

二、抓好安全管理。

1认真落实护理15项核心制度，安全教育月对十五项核心制度进行解读学习两次。每月制定安全教育计划组织人员学习并进行考核。

2加强科室的日常检查工作，做到早预防早处理。

3实行每班床头交接并清点人数，按护理部要求落实中夜班巡回记录。

4落实患者安全告知和入院须知。

5明晰各种各种标识。

6制定科室今年的安全管理措施，并严格落实。

7对于发生的不安全事件登记齐全并有处理措施。

三、狠抓计划落实，抓好三基三严的培训夯实基础。

1。科室制定继续教育计划，每月进行两次集中培训。以《三基培训》为内容每月进行出题考核一次。

2。以大专基础护理学教材，专科知识为主要内容每月4000字的读书笔记。

3。督促科室所有人参加本科阶段的再教育。

5. 组织人员参加护理部组织的培训并对参加学习情况进行考

核。组织人员参加各种形式的培训学习，并进行学习交流。

四、作好质量控制，保证质量的持续改进。

1发挥质控小组的作用做好日常的监督检查工作并每周在科会上进行反馈，每月召开质控会议对科室存在的问题进行反馈落实措施。

2。护士长每日进行一次查房，落实护士长亲情交流，对各班工作进行监督检查，对危重病患者的护理质量进行检查指导。

3。科室建立护理人员互助组。进行新老搭配在工作中进行带教互助，帮助年轻工作人员技能的提高。

4. 每月有重点和针对性的对存在的问题进行整改。

5. 继续将基础护理的落实作为重点检查项目，继续开展专业班书写工作日志活动。

6. 今年医院进行基础建设离科室较近噪音粉尘对科室环境和患者的休息治疗影响较大，一方面要做好科室的管理另一方面作好病人的沟通。将患者教育作为一项质量考核的主要内容进行考核。

五、提积极创新改善服务措施提高护理内涵。

1. 以卫生部下发的文件积极响应开展优质服务示范工程活动的号召。积极开展视病人如亲人活动，作到“三勤”“四轻”“五主动”“六心”“七声”服务。三勤：勤观察、勤动手、勤动口；四轻：说话轻、走路轻、操作轻、关门轻；六心：接待病人要热心、护理病人有爱心、观察病人要细心、为病人解答问题要耐心、对待病人有同情心、对待工作有责任心；七声：病人入院有迎客声、遇到病人有询问病情声、处置时有称呼声、病人合作后有致谢声、操作失误有道歉声、

接听电话有问候声、病人出院有送客声。从小处着手，抓好服务的环节不断丰富服务的内涵。提升服务质量。

2. 落实以病人为中心，做好病人的管理。以病人为整体管理好病人的休息饮食入厕等为病人提供全方位的便利。

六、提高护理文书的书写内涵质量。

1根据护理部的统一部署，规范护理文书书写格式，书写实效内容等等。

2. 加强科室人员的培训使护理文书书写能充分体现专科特色。

3. 护士长加强检查和指导。

七、作好实习带教工作。

1. 根据实习生的层次制定实习带教计划。

2. 指定老师实行一对一带教并监督计划落实。

在新的一年我们全科室护理人员将在20__年工作的基础上摒弃不足

开拓创新，坚持不懈的提高科室服务质量，为医院和科室发展尽职尽责。

icu护士工作总结及工作计划大全篇三

一、消极式的工作(救火式的工作：灾难和错误已经发生后再赶快处理)

二、积极式的工作(防火式的工作)

：预见灾难和错误，提前计划，消除错误)

写工作计划实际上就是对我们自己工作的一次盘点。让自己做到清清楚楚、明明白白。计划是我们走向积极式工作的起点。

2、计划能力是各级干部管理水平的体现

个人的发展要讲长远的职业规划，对于一个不断发展壮大，人员不断增加的企业和组织来说，计划显得尤为迫切。企业小的时候，还可以不用写计划。因为企业的问题并不多，沟通与协调起来也比较简单，只需要少数几个领导人就把发现的问题解决了。但是企业大了，人员多了，部门多了，问题也多了，沟通也更困难了，领导精力这时也显得有限。计划的重要性就体现出来了。

记得当时，总经理在中高层干部的例会上问大家：“有谁了解就业部的工作”，现场顿时鸦雀无声，没有人回答。几秒钟后，才有位片区负责人举起手来，然后又有一位部门负责人迟疑的举了一下手；总经理接着又问大家：“又有谁了解咨询部的工作”，这一次没有人回答；接连再问了几个部门，还是没有人回答。现场陷入了沉默，大家都在思考：为什么企业会出现那么多的问题。

这时，总经理说话了：“为什么我们的工作会出现那么多问题，为什么我们会抱怨其他部门，为什么我们对领导有意见……，停顿片刻”，“因为……我们的工作是无形的，谁都不知道对方在做什么，平级之间不知道，上下级之间也不知道，领导也不知道，这样能把工作做好吗？能没有问题吗？显然不可能。问题是必然会发生的。所以我们需要把我们的工作‘化无形为有形’，如何化，工作计划就是一种很好的工具！”。参加了这次例会的人，听了这番话没有不深深被触动的。

3、通过工作计划变被动等事做变为自动自发式的做事(个人驱动—系统驱动)

有了工作计划，我们不需要再等主管或领导的吩咐，只是在某些需要决策的事情上请示主管或领导就可以了。我们可以做到整体的统筹安排，个人的工作效率自然也就提高了。通过工作计划变个人驱动的为系统驱动的管理模式，这是企业成长的必经之路。

首先要申明一点：工作计划不是写出来的，而是做出来的。计划的内容远比形式来的重要。我们拒绝华丽的词藻，欢迎实实在在的内容。简单、清楚、可操作是工作计划要达到的基本要求。

如何才能做出一分良好的工作呢?总结当时会议上大家的发言和后来的一些说话，主要是要做到写出工作计划的四个要素。

工作计划的四大要素：

- (1) 工作内容(做什么□what)
- (2) 工作方法(怎么做□how)
- (3) 工作分工(谁来做□who)
- (4) 工作进度(什么做完□when)

缺少其中任何一个要素，那么这个工作计划就是不完整的、不可操作的，不可检查的。最后就会走入形式主义，陷入“为了写计划而写计划，丧失写计划的目的”。在企业里难免就会出现“没什么必要写计划的声音”，我们改变自己的努力就可能走入失败。

工作计划写出来，目的就是要执行。执行可不是人们通常所

认为的“我的方案已经拿出来了，执行是执行人员的事情。出了问题也是执行人员自身的水平问题”。执行不力，或者无法执行跟方案其实有很大关系，如果一开始，我们不了解现实情况，没有去做足够的调查和了解。那么这个方案先天就会给其后的执行埋下隐患。同样的道理，我们的计划能不能真正得到贯彻执行，不仅仅是执行人员的问题，也是写计划的人的问题。

首先，要调查实际情况，根据本部门结合企业现实情况，做出的计划才会被很好执行。

其次，各部门每月的工作计划应该拿到例会上进行公开讨论。目的有两个：其一、是通过每个人的智慧检查方案的可行性；其二、每个部门的工作难免会涉及到其他部门，通过讨论赢得上级支持和同级其他部门的协作。

另外，工作计划应该是可以调整的。当工作计划的执行偏离或违背了我们的目的时，需要对其做出调整，不能为了计划而计划。

还有，在工作计划的执行过程中，部门主管要经常跟踪检查执行情况和进度。发现问题时，就地解决并继续前进。因为中层干部既是管理人员，同时还是一个执行人员。不应该仅仅只是做所谓的方向和原则的管理而不深入问题和现场。

最后，修订后的工作计划应该有企业领导审核与签字，并负责跟踪执行和检查。

在20**年刚接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

20**年工作计划如下：

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

1、每周要增加个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作中有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成到万元的任务额，为公司创造利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。不过现实来说，我目前还是有着很多的不足之处需要我来解决的，我相信自己能够有着更好的发展，不过前景才是最重要的，我相信自己能够做到最好，这是我应该做好的。以后的道路上，我会走的更远，因为我的人生旅途才刚刚开始，我相信自己会做的更好！

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上□xx产品品牌众多□xx天星由于比较早的进入河南市场□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

2017年度工作计划书格式2017年度工作计划书格式1)销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养

成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在河南xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南xx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是

企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我对20**年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，

如有不妥之处敬请谅解。

icu护士工作总结及工作计划大全篇四

目前公司管理方面的缺陷主要是缺乏一套完整可行的企业管理制度，2016年企管部要组织、协助公司级制度的起草、修订、执行，督查各部门完成部门规章的制订。做好公司规章制度的起草、组织审核、颁发工作，协调新旧体制之间的矛盾，协助部门做好制度的宣传、执行、督查工作。拟定部门规章制订的程序，指导督促部门做好业务流程、业务规范的制订、执行。于2016年6月前完成《企业管理手册》的制订。

制定《员工手册》，将企业理念、企业精神、企业发展简史、企业宗旨、企业奋斗目标等内容增加进《员工手册》，并在第一季度内完成此项工作。

加强对优秀员工、好人好事的宣传力度，弘扬正气。对所有新进员工，在正式上岗前，不仅做好人事培训和工作培训，还要做好企业文化的培训。

企管工作作为未来企业发展的动力源，自身的正规化建设十分重要，因此，本站企管部在2016年将大力加强本部门的内部管理和规范。企管部2016年度自身建设目标为：完善部门组织职能；完成部门人员配备；提高部门工作质量要求；圆满完成本部门年度目标和公司交给的各项任务。

4.1逐步完善产值产量、投入产出、收率、能源消耗、产品质量的考核，对车间的生产过程控制提出新要求，提倡节约，杜绝浪费。在这方面企管部要下到车间了解车间生产实际情况，进行实地调研，希望各车间能理解并能主动配合，做好一些基础数据的收集、记录。

4.2依据公司生产经营计划和工作目标，对各部门的工作目标、计划执行情况进行考核。对各部门日常工作及每次会议安排的工作执行情况进行考核。

4.3对所有考核内容制订书面的考核方案和考核细则。

icu护士工作总结及工作计划大全篇五

工作计划网发布2019年脑外科护士护理工作计划表，更多2019年脑外科护士护理工作计划表相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

20xx年要作好以下七件事情：

- 1)做好科室护理人员的思想稳定工作。
- 2)狠抓制度落实，规范管理把好安全关。
- 3)狠抓计划落实，抓好三基三严的培训，夯实基础。
- 4)作好质量控制。保证质量的持续改进。
- 5)积极创新改善服务措施。
- 6)提高护理文书的书写内涵质量。
- 7)作好实习带教工作。

具体措施如下：

思想是行动的源头，在医疗体制改革的初期，作为护士长作好人员思想教育显得尤为重要。利用各种改革成功的先例，并让大家认清改革是大趋势等等教育作好人员的思想稳定工作。保证科室正常运转。

二、突出专科特色，打造护理品牌

护理作为专业技术行业，应在机会与挑战中找准合适的位置，走专业建设之路是胸外科护理工作的重中之重。科内重点培养已成立的两个专业护理组的8名护士外，还准备于今年继续成立“健康教育护理组”等专业小组。对病人进行规范的功能锻炼指导工作，进一步完善功能锻炼指导的手段和方法，务求达到效果。

三、抓好安全管理工作

1. 认真落实护理10项核心制度，制定科室今年的安全管理措施，并严格落实。
2. 加强科室的日常检查工作，做到早预防早处理。
3. 加强每班床头交接班，做好护理规范交班的管理，包括各班掌握病人动态、交班本的书写及交班流程，按护理部要求落实中夜班巡回记录。
4. 加强节假日管理，护士长和质控护士轮班随机抽查护理质量，检查结果与当月绩效挂钩。
5. 对重点护士加强监督管理。
6. 落实患者安全告知书和入院须知，严格标识管理。
7. 对于科室发生的不安全事件登记齐全及时汇报，并有处理措施。

四、狠抓计划落实，抓好“三基三严”的培训

1. 科室制定继续教育计划，每月进行两次集中培训。以《三基培训》为内容每月进行理论考核一次。

2. 每月在护理部要求掌握的护理操作基础上，根据科室具体情况，自行增加专科护理操作进行培训及考核，要求人人过关。

2. 督促科室所有人参加本科阶段的再教育。

3. 组织人员参加护理部组织的培训并对参加学习情况进行考核。组织人员参加各种形式的培训学习，并进行学习交流。

五、作好质量控制，保证质量的'持续改进

1. 发挥专科护理组及质控小组的作用，做好日常的监督检查工作并每周在科会上进行反馈，每月召开质控会议对科室存在的问题进行反馈落实措施，科室绩效与护理质量挂钩。

2. 护士长每日进行一次查房，落实护士长亲情交流，对各班工作进行监督检查，对危重病患者的护理质量进行检查指导。

3. 继续将基础护理的落实作为重点检查项目。

4. 今年医院进行基础建设离科室较近噪音粉尘对科室环境和患者的休息治疗影响较大，一方面要做好科室的管理另一方面作好病人的沟通。将患者教育作为一项质量考核的主要内容进行考核。

六、积极创新改善服务措施提高护理内涵

1. 按照医院要求，改善服务态度，提升服务质量。科室准备今年请礼仪及化妆老师进行护士礼仪培训，以良好的精神面貌护理病人。

2. 成立“健康教育护理组”，制定专科功能锻炼的计划，组织全体护士认真学习这些专科计划并进行考核，使每一位护士都能掌握这些知识，能够为患者提供有效的健康指导，并

在护理记录单上体现护理内涵。

3. 落实以病人为中心，做好病人的管理。以病人为整体管理好病人的休息饮食入厕等为病人提供全方位的便利。

七、提高护理文书的书写内涵质量

1. 根据护理部的统一部署，规范护理文书书写格式、书写实效内容等。加强科室人员的培训使护理文书书写能充分体现专科特色。

2. 严格管理好护理交班本的规范书写。护士长认真督查护士站动态信息板的执行。

八、作好教学管理工作

1. 根据实习生的层次制定实习带教计划。

2. 指定老师实行一对一带教并监督计划落实。

3. 重新修订胸外科实习护生“四新知识”理论内容。

icu护士工作总结及工作计划大全篇六

坚持xxx的领导，坚持社会主义道路，认真学习“科学发展观”，以及___的党的群众路线教育活动，政治思想水平有了进一步的提高。在工作中，始终坚持以病人为中心，以质量为核心，视病人如亲人，全心全意为病人服务。

1、强化以病人为中心、以质量为核心的服务理念：做到这一点，要在提高医疗技术水平和服务态度上下功夫，诚恳认真的工作方式、细致耐心的思想交流，与病人交朋友，用病人的口为我们做正面宣传及时与病人进行沟通，使慕名而来的病人逐渐增加。在当前医疗市场竞争日趋激烈的条件下，要

树立面向社会、面向患者，主动找市场、找病人的新观念。把一切以病人为中心的思想贯穿到科室的各项工作的全过程。

2、合理用药、合理收费，切实减轻病人经济负担：合理用药不仅表现在对症用药，还表现在药物的合理应用方面。要加强对药品各种知识的学习，特别是毒副作用的学习，真正做到合理用药。在不影响病人治疗效果的前提下，精打细算，用最少的费用进行的医疗服务。尽的能力替患者着想。

二、业务方面

口腔科患者量较去年平中略升，其原因与大家的共同努力是分不开的。业务收入基本完成医院下达的各项指标及诊治任务。积极开展业务学习。在医疗质量上加强管理，同时积极开展新技术、新业务：新技术、新业务。

总之成绩属于过去，未来才属于自己，惟有勇于进取，不断创新，才能取得更大的成绩。发展是硬道理，发展是第一要务，只要我们解放思想，坚定信心，与时俱进，大胆创新，就一定能取得更好的成绩。

展望即将到来的下一年，我们充满了希望和期待，对我们医院及口腔科来说，依然是需要稳定、巩固、发展和壮大。我们既感觉到了一定的压力和困难，但更充满了热情和信心。

(一)进一步强化经营意识。拓展服务范围，向服务要效益，向新技术要效益。增加患者就诊率，开展新项目。

口腔科的收入以往以常规治疗收入为主，约占全年收入的80%。新一年我们将在原有的基础上，从患者就诊率上突破，加大宣传力度，争取患者加深对我院口腔科的理解，增加信任感和认同感，对待每一位患者都细心，热情，使患者满意。

积极开展新的项目，如：大锥度一次性根管治疗，牙周刮治，

牙周手术，根管外科，牙体美白，口腔粘膜病的诊治等新技术。

口腔科在这大好的形势下，积极利用多种传媒宣传自己，参加各种下乡义诊活动。在医院领导的大力支持下，将口腔科的新技术、新项目制成图片，展板，并制定科室宣传手册，大力宣传加大口腔科的影响力，不断吸引患者，增加收入。

(二)加强科室内部管理，完善组织纪律，加强考勤建设，增强人员团结，积极催人上进。严格要求大家遵守相应的法律法规和医院的各项规章制度。

(三)进一步完善服务流程，不断完善各种专业和技能。及时与患者，以及家属沟通，建立相应的随访机制。同步完善各种病历登记，复诊制度。

(四)加强人文关怀，确保医疗安全，提高病人满意度。多向病人及家属询问意见和要求，将可能发生的磨擦纠纷消灭在萌芽状态。不断加强对高端治疗手段和产品的推荐，使患者享受到更优质的服务。

(五)完善医疗纠纷的处理机制。加强医务人员教育，加强医患双方沟通，极力避免医疗纠纷。

(六)强化学习氛围，提高业务水平。科内人员的业务素质、服务意识需要进一步加强。学无止境，服务无边，关键是要用心，用真情，下功夫，作好脚下的每一件事，作好每一件事的每一个环节。同时多多培训新人，使其早日成长为合格的人民医生，更好的为人民服务。定期开展科内讲座，加强科内人员理论知识的培训，订阅口腔杂志，了解口腔科新技术，新动态，新经验，并在打实理论基础的同时，通过外聘专家代教不断开展口腔科新手术，开展新项目，扩大科室影响力，吸引患者，增加收入。

三、继续教育方面

教学工作

1、科内人员继续教育管理

a□有计划做好外出进修安排，注意技术人员梯队的培养。外出进修学习、培训的人员回科后须及时汇报学习成果及介绍上级医院的先进技术、管理方式等，方可重新上岗。

b□加强科室内外学术活动、交流的重要性。

2、科室内进修、实习生人员管理。

a□进一步加强组织纪律性的管理。

b□强调基础知识、基本理论、基本技能的训练。

总之，我院口腔科还处于发展壮大期，勤奋、正直、积极向上、不畏困难的院领导给我们树立了一个学习的榜样，也为我们提供了一个有利的发展环境，我们一定不辜负领导对我们的期望，以巨大的热情和信心投入到工作中去，为我们医院的发展做出力所能及的贡献！