

药具全年工作总结 年初工作计划(大全9篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。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。

药具全年工作总结 年初工作计划篇一

加强围产期保健工作。

1、按照《母婴保健法》要求依法执业，按时年度检验。从事母婴保健专项技术人员持证上岗。早孕建卡率大于等于95%，产前健康管理率大于等于95%。产后访视率大于等于95%。

2、规范开展咨询检测服务，检测率为100%。做好hiv母婴阻断转介服务。梅毒及儿童的规范管理诊断正确，诊疗规范，随访到位。发现梅毒□hiv阳性及时上报。认真填写个案，做好转诊治疗。

3、为育龄妇女带给妇女病普查和宫颈癌乳房检查，检查率达80%以上，加强宣教，妇女两癌防治知识知晓率大于等于80%。检查项目规范人员，耗材安排贴合要求。对检验结果阳性或可疑的妇女进行治疗与随访，治疗与随访率大于等于95%。

4、认真执行农村孕产妇分娩补助。认真执行国家公卫免费项目的落实。加强母婴阳光工程的落实。

5、做好叶酸的宣传发放与录入工作，执行叶酸药品管理制度。补服叶酸知晓率大于90%。做好叶酸的随访，并做好记录。辖区服务人群随访大于等于2次，随访率大于90%。

6、做产前筛查工作，产前筛查大于等于90%。对孕妇产前筛查高危人群随访，贴合产前诊断条件的孕妇，产前诊断率大于等于95%，做好高危孕产妇管理，管理率达100%。

7、提高计划生育服务。依法执业，持证上岗，规范操作。

8、严格执行“两禁”，严禁非医疗需要的胎儿性别鉴定，及选取性别终止妊娠的行为。

9、例会及信息管理。按时参加例会，数据准确及时做好统计报表工作，按时召开例会并进行学习，培训，指导工作。

药具全年工作总结 年初工作计划篇二

转眼即逝，20__年还有不到三个小时的时间，就挥离去了，迎来了20__年的钟声，对我今年的工作做个计划。

1. 工作中自我时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在理解任务时，一方面进取了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要进取研究并补充完善。

三个大部分对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2. 在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得客户信息。

3. 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相结合。

九小类每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

3. 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。

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

5. 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致的。

6. 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。

7. 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

8. 客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。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。

9. 自信是十分重要的，要自我给自我树立自信心，要经常对自我说“我是最棒的！我是独一无二的！”。拥有健康乐观进取向上的工作态度才能更好的完成任务。

10. 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。

三、明年的个人目标

一个好的销售人员应当具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情！个人认为对销售工作的热情相当重要，可是对工作的热情如何培养！怎样延续？把工作当成一种手段而不是负担工作也是有乐趣的，寻找乐趣！经过10年的工作和学习，我已经了解和认识了一些，我们

有好的团队，我们工作热情，我们能够做到也必须能做到！我明年的个人目标是400万，明年的此刻能拥有一辆属于自我的车（4万~7万）！必须要买车，自我还要有5万元的资金！

20__年，将遵守的工作思路：在公司的带领下，公司战略性持续改善活动，销售部的日常工作，对订单和发货计划的情景、平衡、监督和跟踪；对客户的产品按时交付和后续对客户的跟踪，开发新客户和新产品，各公司产销的任务。

药具全年工作总结 年初工作计划篇三

1、加强培训、提高队伍素质。为了全面提高药具队伍素质，全县准备以层层培训、集中培训、以会代训、岗位练兵等形式，加大基层药管人员的培训力度，使他们全面掌握业务知识和技能和服务技能，跟上时代与科技发展的步伐，适应优质服务的新要求。

2、加大宣传力度、注重实际效果。充分利用一切宣传工具和宣传形式，开展群众喜闻乐见的药具知识普及宣传，力求实际效果。同时，要注意把药具工作融入社会主义新型生育文化建设活动之中，借计划生育“大宣传、大联合”的工作格局，扎实持久地开展药具知识宣传工作，使群众在使用药具避孕方面尽快变无知为有知，变被动为主动，变不自觉为自觉，能主动参与并自觉遵守。

3、药具管理规范化、统一标准。要按照上级业务部门的要求，进一步做好药具管理规范化，统一标准、统一模式，完善各项工作制度，理顺工作程序，堵塞漏洞。

4、搞好知情选择、强化优质服务。按照省、市《开展计划生育优质服务方案》要求，搞好药具知识的知情选择工作，积极推进优质服务工作进程，以服务为宗旨，以群众满意为标准，在强化服务手段上下功夫。

5、加强目标管理、严格兑现奖惩。按照上级要求，坚持把计划生育药具管理与服务工作纳入各级人口与计划生育工作目标管理责任状之中，把考核重点放在优质服务、知情选择和群众满意率等方面，制定可操作性强的具体考核办法。

6、狠抓城镇药具管理、强化保证措施。城镇药具工作面临城镇下岗职工多和人户分离、流动人口增长快、变化大的复杂局面，要按照“属地管理、单位负责、居民自治、社区服务”的城镇计划生育工作管理机制的总体要求，结合药具工作特点，逐步理顺药具管理、供应、服务的体制，重点在管理模式、服务质量、服务技能、服务方式上下功夫。

药具全年工作总结 年初工作计划篇四

初三是整个初中阶段重要时期，我深知自己肩负的责任重大，不敢有半点怠慢，在这一学年学生心理和生理都发生了很大的变化，对于这一变化，学生的精神上有较大的压力，而大多数的学生在这个转折时期显得迷茫，怎样让学生尽快适应这一变化，顺利度过转折时期，这是我班主任的首要问题。我主要做了两点；一是尊重每位学生，尽可能满足学生的需要，努力的克服了固执己见，尊重学生的个性发展，为学生的成长营造一个愉快的心理空间。二是善待每位学生，用真诚的爱心对待每个孩子。对于优等生不掩饰他的缺点，积极引导他们扬长改过，努力使其达到更优秀，对于后进生，不歧视他们，努力去发现他们的闪光点，激励他们不断自我完善。

一、学会正确关爱，营造温馨班级

1. 把握班级情况

基本情况：我班底子薄，大家都不愿意接这个班的班主任，全班共有14人，有近7人无心向学，纪律散漫，上课经常睡觉、作业经常不完成，有三个同学上学期因打架现在还背有学校的处分。有部分学生曾有过顶撞老师的行为，还有一些各方

面的能力较差，不完正家庭的学生有5人，占全班的百分之四十多。这些都给管理好这个班级带来了较大的阻力。

2. 用情感感化他们，激发学生学习的欲望

在班级管理中，今后我将努力将自己“与人为善”的爱心倾注给他们，给他们以的关注，的投入。在班集体中，我将设法精心营造一种平等、和谐、友爱的气氛，让他们体验集体的温暖和同学间的友谊，让他们感受到自己在班上有一席之地。大胆吸收所有同学参与班级管理，让他们在管理中克服自身不良的行为习惯。因为班级常规管理是一项整体的育人工程。把学生的积极因素调动起来，才能形成合力，共同构筑学生自我管理机制。因此，我想方设法构建学生自我管理体制，为学生设置多种岗位，让每个学生都有机会上岗“施政”，有服务同学、锻炼自己、表现自己、提高自己的机会。充分调动了学生们的积极性。由于学生的整体素质较差，即便给了他工作，还需要班主任时刻提醒他们。这是一项长期的工作，可能短期内效果不大。但是这是我的一次大胆的尝试。

3. 事事落实到个人

明确每位学生在班级中的位置和责任，使学生体会到自身的价值和尊严。为调动每一个学生的积极性，就要使每一位学生都可以在班级中找到一个合适的位置，担负一项具体的工作，人人都为集体作贡献，人人都意识到自己是班集体中不可缺少的一员。我将在班级管理中建立起了一套“事事有人干，人人有事干”的制度。让他们意识到班级的好坏与他们每个人都息息相关。在这种广泛的参与过程中，使学生在集体中能够找到自己的“位置”，觉察到自己的利益所在，从而形成责任意识。因为在这种班级中培养学生的责任意识非常重要。这些学生重点不是文化教育，而是教会其如何做人。

1. 积极配合各科教师做好学生的思想工作，工作中思想统一，管理要求统一，及时与各科教师沟通、交换意见，掌

握课上第一手资料。

2. 调动班长、课代表工作的积极性，使之成为各科教师的帮手，配合教师较好地完成教学任务。

3. 随时检查学生各科作业、测验等情况，发现问题及时解决。

1. 帮助学生建立学习档案(从开学初做起)，期中考试后总结学生的各科成绩，并与前面的成绩做比较，认真分析成功的经验，失败的原因，班内进行学习交流，请年级学习好的学生介绍学习经验、学习方法等，开展互帮互学。

2. 创设良好班级学习环境，制定下一时间段的学习目标。把学生的养成教育贯穿于班主任工作始终。发现问题及时解决发挥班干部的监督、管理作用。

3. 关注“学困生”“问题生”用爱心唤起他们的热情，用细心发现他们的闪光点，用耐心帮助他们解决困难，使他们与班集体共同进步。

4. 发挥班干部、团员作用，定期召开班干部会议，布置班内工作，使他们在学习中不断学会管理自己。开学初对班干部、团员各科课代表等提出具体要求，使其在班内发挥实际作用。

9月份

1. 抓好班级一日常规，杜绝迟到旷课现象，抓好上课的纪律，提高效率。

2. 提高板报质量，布置好教室营造良好的学习氛围，构建良好的班级文化。

3. 庆祝教师节。

4. 开好学校要求的主题班会。

10月份

1. 安排期中考试的复习工作

11月份

1. 搞好期中考试的总结、交流学习经验。
2. 根据期中考试的情况召开一次主题班会。

12月份

1. 搞好班级建设，迎接检查。
2. 认真学习，养成良好的学习习惯。
3. 配合学校搞好各项活动。

预祝xx二班的孩子们个个展翅高翔!也预祝我这个xx班主任工作顺利!

药具全年工作总结 年初工作计划篇五

结合我乡实际，统计好已婚育龄妇女人数、使用除长效措施以外的人数及流动育龄妇女人数，严格按照药具计划编程序制订需求计划，并上报县人口计生局。

需求计划具体为：口服短效药：三相片30板、复方炔诺酮及复方醋酸甲地孕酮各25板；外用栓剂：壬苯醇醚栓10盒；辅助药：毓婷4盒；避孕药具2000只□iud□hcu280花式iud30套、t铜iud三球头20套、元宫药铜iud20套。

采取村、乡两级药具服务员免费发送（对育龄夫妻实行产后40天免费送药上门服务）及育龄群众自愿领取的方式，采取

“满足供应，按需供给”的原则。

在药具发放、使用过程中，对使用计划生育药具的育龄夫妇，及时指导其正确使用，严格对发放使用过程中的药具进行质量信息及使用效果的反馈和评估工作，对使用过程中出现的不良反映应及时作出处理或合理的建议并上报，保证育龄群众使用药具的质量安全。

争取今年对计生专干进行两次药具知识的专题培训，日常每月报表时也对其进行药具知识的宣讲，达到药具服务人员专业化，知识化。

按县药具会议精神，严格药具管理，领取及发放规范记录，做到表册齐全。

药具全年工作总结 年初工作计划篇六

（一）开展岗位练兵活动

围绕“宣传、咨询、发放、随访”四项功能和服务要求，开展岗位服务活动，推进药具队伍标准化建设。

一是组织村级计生员和药具免费发放点管理人员参加市计生委举办的业务知识培训。二是利用计生员例会及专业培训，设置药具知识专题学习培训课，提高计生员的药具知识及指导药具应用的能力。三是我镇计生办对各发放点负责人及计生员要做好药具工作的指导、检查，年终时进行评比表彰，对工作优秀的人员给予奖励。

（三）加大宣传力度，拓展优质服务方式和内容

充分利用镇墟多媒体户外液晶屏、党员远程教育站点等宣传工具，向育龄群众宣传避孕节育科普知识；镇计生专干每季度举办内容丰富的避孕节育宣传讲座；在一年两次的中心户

长会议上宣讲避孕节育知识；通过各节庆假日发放药具宣传手册、折页等宣传方式，让群众了解计划生育药具，用好计划生育药具。

与镇妇联联合，每年至少一次对全镇育龄妇女进行一次生殖保健知识巡回讲座，进行一次生殖健康普查，并在活动中通过免费发放避孕药具、咨询药具知识等手段，对育龄群众提供优质的药具服务。

药具全年工作总结 年初工作计划篇七

根据20xx年的服装销售市场情况的分析，以下20xx年我们服装公司在年初的销售工作计划。

根据目前的公司产品理念及价位，首先必须给产品定好方位，一个好的方向才能确保公司产品的良性发展，前面市场分析里面介绍了市场竞争力的转变，服装行业终端市场已经开始转变成为厂家竞争的主要战场，服装连锁店的扩张就是一个明显的例子。厂家要想在这部分市场站住脚，必须在服务与革新上有突破。鉴于公司现在的情况，我建议采取阶梯分散式开拓方法，所谓阶梯分散式开拓方法，就是区域先样板店后分散店，以点带面的形式开拓市场。在开拓市场的过程中方向是第一要素，方法是第二要素，这二者不可分离，必须有力结合才开拓出适合公司发展的市场。

根据公司与店的具体情况制定年销售任务，月销售任务，再根据市场的具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每月、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务，并在销售完成任务的基础上，提高销售业绩。对与完不成的店面，要进行总结和及时的调整。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展不同阶段各种促销活动，制定合理有效的奖罚制度及激励方案（此项根据市场情况及时间段的实际情况进行。销售旺季针对服装连锁专卖店实施力度较大的销售促进活动，强势推进终端市

场销售。

针对现有的终端连锁店和代理商客户进行有效管理及关系维护，对每一个连锁店客户及代理商客户建立客户档案，了解销售情况及实力情况，进行公司的企业文化和公司产品知识理念的不定期有计划的传播，在旺季结束后和旺季来临前更要加大力度传播。了解代理商及连锁店经销商负责人的基本情况并建档进行定期拜访，相互沟通，制定销售计划及促销方案。

促进品牌的知晓度，培养品牌使用频率和品牌忠诚度，通过电视、杂志、报纸、网络、户外宣传渠道策划一些投入成本较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。再有可能的情况下与各个连锁客户联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

终端销售渠道网点的建立普及会大量增加，根据此种情况设计部必须随时、随地积极配合销售业务部门的工作，积极配合连锁店店面和店中陈列公司产品形象的建设，进行统一、整齐、合理、规范的产品形象陈列，可按公司统一标准。积极针对终端促销、培训定期安排上岗及上样跟踪和销售补进工作。有公司具体负责人负责制定终端布置标准。

促销活动的策划与执行主要是在销售中进行，提升产品淡旺季的销售量，促进公司产品的市场占有率。第一严格执行公司的销售促销活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的销售促销活动，灵活策划调整一些销售促销活动。主要思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品及市场资源优势，突出活动重点的策划优势与劣势。

服装品牌的竞争在某些人看来依旧是浅显的广告战、价格战、渠道战等等，但是他们忘记了企业运营的本质。不论一个企业的资金实力有多强也不论他的资源有多深厚，那一切资源

的操纵者始终是人！红酒行业这些年一直追求服务的差异化，那么一个好的销售团队更是必不可少，传统的团队建设让很多企业精疲力竭，而且并没有发挥出团队的作用，拥有一个有出色的团队在未来的女士服装竞争中才能够真正地决定企业的兴衰。

团队建设：好团队是能让每一位队员都有归属感，而归属感的两大要素：一是要能在团队里面成长，二是能跟随团队有一份好的收入。具备这两点之后建立团队就要考虑到人力的合理利用，乱用不仅造成公司资源浪费，而且会影响到团队的成长与凝聚力。

团队建立分四个阶段，第一阶段：选取销售核心人员：区域经理、区域经理负责开拓市场，并负责市场服务。第二阶段：团队管理，每一支团队都以区域经理为主，由区域经理负责工作调配与团队文化的建设。有力的执行公司产品的销售工作。第三阶段：团队培训分为公司培训与区域经理培训两部分，公司制定月度培训计划，培训公司文化理念、产品知识、专业知识、心态引导，销售经理每周负责培训销售技巧及对手优劣势分析，增加团队凝聚力。第四阶段：团队攻击力的形成，战利品来自一场又一场成功的战斗来获得。

药具全年工作总结 年初工作计划篇八

在本学期，我组将认真执行校长室提出的要求。强化常规管理，规范课堂结构，适应当前教育改革形势的发展要求，切实提高全组成员的整体业务水平，培养学生兴趣、发展个性、加强学生特长指导，使我校的音体美教育教学水平上一个新的台阶。

本学期全组老师要遵守三个一，按照教务处提出的量化考核表；备好每一节课，努力改进教法。上好每一节课，以提高课堂教学效果，做到有始有终完成教学工作。把教书育人放在首要位置，认真钻研新的教育教学理论，特别是熟练掌握

现代化技术，促进教育教学观念的全面更新。

本组教师将进一步提高认识，明确思路，加强教育教学理论学习，认真探索新的教育教学理念。每人准备一节公开课，要积极撰写教育教学方面的论文，为校本课程尽本组的力量。

本学期全组教师认真上好第二课堂教学任务，发挥每位教师的特长。协助政教处做好大课间操和广播体操。准备和组织好校秋季田径运动会。

做好学校的业余训练工作，结合教师自身特长走训练特色之路。同时做好永嘉县中小学田径运动会的训练准备工作。

九月份：

- 1、切实制订教学计划、教研计划。
- 2、组织一年级新生学习广播操。
- 3、组织好音体美特长生训练辅导工作。
- 4、制定大课间操方案，组织大课间操。
- 5、体制健康测试

十月份：

- 1、继续组织学生的训练、参赛工作，全力以赴力争好成绩。
- 2、协助政教处、教导处做好学生的体育常规的教育等工作，同时做好课堂管理。
- 3、做好集体备课工作。
- 4、学习音体美课改有关方面文章。

十一月份：

- 1、新课程学习。
- 2、公开课研讨。
- 3、艺术月的和音体美相关的工作。
- 4、校动会。

十二月份：

- 1、完成教研组的总结及个人工作总结。
- 2、教研专题研讨会。

一月份：

- 2、资料整理归档。
- 3、工作总结。

药具全年工作总结 年初工作计划篇九

坚持党的基本路线，坚定不移地贯彻宣传执行党的各项方针政策，坚持文化贴近实际、贴近生活、贴近群众的原则，开展丰富多彩、形式多样的社区群众文化活动，不断满足广大群众日益增长的文化生活需求，营造积极健康向上的文化氛围，用优秀的文化作品鼓舞人，用先进的文化理念统领人，为东胜的跨越式发展和构建和谐社会做出新的贡献。

1、社区文体活动丰富多彩

各社区要组织所辖单位和社区文艺队开展形式多样、内容丰富的群众文化活动，利用辖区单位和街院、小广场在“五

一”、“六一”、“七一”、和“重阳节”期间开展内容丰富、形式多样的社区文体活动。文化站积极开展演讲、歌咏比赛、家庭才艺展示及各类体育竞技比赛，将在8月份“文化活动月”期间，利用辖区公安广场，围绕“创建文明城市”组织开展消夏广场文艺演出，各社区要推出一台高质量、高品位的大型文艺演出，让公安广场“每周有演出”、“每天有活动”。活动形成全民参与局面，推动交通街道办事处社区文化、企业文化、校园文化、体育竞技的蓬勃发展，丰富和活跃市民文化体育生活。

各社区要做好参加第六届广场舞大赛、第八届社区文艺汇演的准备工作。完成鄂尔多斯国际那大幕大会，积极组织参加全市企业文艺汇演、歌手大赛等活动。

为了进一步繁荣社区文化，加强社区居民及外来人口的素质教育，各社区要按时间表组织社区课堂、轮流放映电影，提高居民的思想素质和文化素质。

2、提高社区文艺队业务素质

各社区文艺队（秧歌队、健身操、舞队、二人台演唱队、太极拳、剑扇队）根据自身特点，坚持一个社区一个特色，宽幅盖、遍地开花，不断提升文化活动的品位。要积极参与市、区的比赛活动。完成上级主管部门下达的各项任务。锦绣社区文艺队要加紧排练，国家级各类比赛，力争获得好成绩，在年内获自治区群星奖。

3、巩固建设文化室

各社区以被评为市级示范文化室新增图书、报刊、杂志要达标，图书室、活动室全天开放。文化站新增图书500册，新建社区图书达标至20xx册。

总之，为保证社区文体工作的顺利开展，文体工作者要经常

深入社区文艺队调查、辅导，帮助解决各文体队存在的困难和问题，要积极配合办事处党工委完成上级主管部门给予的各项工作任务。每半年要小结，年终要有总结报告，保证各项任务落到实处，见到实效，促使办事处的文体事业蓬勃发展。

锦绣社区

二0xx年三月三十日