医院企划部工作计划

篇1：医院企划部工作计划

又到了年终岁末，xx医院在过去的一年里，通过各项有力的举措，稳定发展，获得了很好的业绩，在这个基础上，医院领导通过综合分析、科学预算定出了明年的方针目的：比xx年月平均收入增长约X万元，产科每月平均生产人数X人的指标。这不单纯是几组数字，作为医院的一种部门——产房，要完毕这个宏伟的目的需要做出更大的努力，确定愈加科学系统的工作计划，才能保证工作目的的顺利实现。

一、加强产房队伍建设，打造一支技术过硬、服务一流的专业技术队伍。

人才是实现科学管理，保证各项工作顺利实行的有力保证，xx医院要打导致一流的妇产医院，产房作为一种非常重要的科室，肩负着至关重要的责任。不过，产房长期以来面对的是人才短缺、技术力量微弱、硬件设施不够等等亟待处理的问题。要打造一支技术过硬、服务一流的专业技术队伍，除了产房全体员工的不懈努力，还需要医院领导的高度重视和大力支持。

1、在既有人员的基础上，增长助产人员3—4名进行专业训练，大概需要一年时间顶岗。因产房既有人员处在不稳定状态，一人属医疗人员在产房进修，月底离开产房；一人面临生育，随时也许休假。人员严重短缺和局限性。加上产房工作具有不可预见性、集中性、突发性、紧急性等特点，要保质保量完毕各项工作和服务，人手不够是万万做不到的。

2、产房全体员工积极参与医院组织的各项业务学习和专业技能培训，学习时间及学分与奖金挂钩，做好奖惩考核工作。

3、严格制定和贯彻学习、考核、考试计划，根据学习计划进行提问、考核和考试：每月业务学习讲座一次（轮番主讲），每周提问考核一次，每季度专业知识闭卷考试一次，每六个月技术比武一次。考试成绩与奖金、工资挂钩，考试成绩不合格者扣除当月奖金（按规定数目），成绩优秀者年当月奖励（按规定数目），年度涨工资时作为参照。

4、积极开展比、学、赶、帮活动，高年资的协助低年资的，技术好的协助技术差的。要比谁的专业技术水平高，比谁的服务态度好；要向积极进、技术业务棒的同事学习，赶超先进，争做先进。使专业技术到达一流水平，使服务质量更上一种台阶。

5、根据产房的工作任务和助产士的详细状况，优化护理力量的组合，进行科学合理的排班，严格各班岗位职责。

二、积极开展新技术、新业务

1、无痛分娩开展三年以来，获得了很好的经济效益和社会效益。在新的一年

，无痛分娩在产科工作中仍然是一种工作重点，要积极宣传和推广无痛分娩，认真掌握无痛分娩的最佳时机，尤其中期妊娠引产的病人，在无禁忌症的状况下，保证每人实行硬膜外镇痛术。

2、vip套餐是过去一年工作的重中之重，新的一年要把开发vip套餐服务作为产房工作的工作重点，对入院待产产妇及亲朋好友大力宣传推广，尽最大努力挖掘vip尊容客户。

三、认真学习和贯彻各项规章制度和操作规程，保证医疗质量和医疗安全

1、质量和安全是医院的生命线，时刻把医疗质量和安全放在第一位，每月学习和考核十三项关键制度、各项制度职责流程；严格执行无菌操作原则，杜绝院内感染的发生；认真执行三查七对制度及各项操作规程，杜绝医疗差错和事故的发生。

2、提高风险意识，增强自我保护意识：随时想到自己是一名产科工作者，把产妇及新生儿的安危放在第一位，自觉提高自身素质和操作技能，做到产前、产时、产后认真观测，积极处理，不留任何可疑之处。

3、认真学习和执行缩宫素的临床应用原则，严格执行医嘱，掌握缩宫素应用的禁忌症、适应症、严禁滥用缩宫素。

4、严格执行三级医生负责制，碰到异常状况及时向上级医师汇报，不可自行处理。

5、严密观测产程，及时发现产程进展中的多种异常状况，并及时协助医师进行积极处理。

6、按护理部及产科质量管理规定，制定护理工作计划并组织实行到位，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贯彻状况，及时总结讲评，不停提高产房工作质量。

7、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。

8、对工作中存在的问题，及时发现及时处理，因技术原因导致的医疗意外，及时查找原因，总结经验，接受教训。

9、做好病案记录和病历书写，严格各项记录的规范化，严禁涂改和写错，严防因粗心大意导致不应有的医疗纠纷。

四、增强服务意识，提高服务质量

俗话说“金杯、银杯，不如病人的口碑”，新的一年要把产房的各项服务做好，把产妇的需求放在第一位，做到按需服务。

1、vip套餐服务：专人陪伴提供生活照顾，专家和高级助产师跟踪技术服务，保证vip客户100%满意度，把医院的vip品牌做好。

2、无痛分娩的产妇做好导乐服务工作，使产妇确实感受到体贴周到、温馨的导乐分娩服务。

3、做好产妇产前、产时、产后的生活护理，协助进食和排便，除严密观测产程进展，还要严密观测产妇的生命体征，定期测量体温、脉搏、呼吸、血压。指导产妇缓和疼痛的措施，宫口开全时教给产妇合理用力的措施。

4、做好新生儿的观测及护理，随时察看新生儿的呼吸、面色、大小便状况，指导早开奶，做好母乳喂养的指导和宣传教育。

五、积极参与全员营销，开发潜在收入项目

1、全科员工深入市场，运用业余时间开发客户，联络身边的家人、朋友，提供新的客户资源，每人定数量、定指标并制定奖惩制度。

2、积极开发产房收费项目，对于无痛分娩的引产的病人要适时进行分娩镇痛术，以免导致延误现象。条件容许的状况下，可以开展陪伴待产、陪伴分娩。对于应当收费的项目不可漏收，做到每位病人严格收费。

六、做好科室与科室之间、员工与员工之间协调配合工作

协调本科室工作人员与医生、后勤人员及其他科室人员之间的工作关系，互相沟通状况，及时获得支持和配合。

七、坚持做好5s管理工作

1、5s管理工作开展一年以来，成效明显，医院的整体面貌、人员素质发生了很大变化，产房在有限的室内也保证了环境的整洁、清洁和优美观，在新的一年，要继续深入做好5s管理工作。

2、认真做好产房的无菌管理工作。新的一年，要按手术室的管理原则严格管理产房，严禁闲杂人员进入产房。有关人员进入产房要严格执行无菌隔离制度原则，做到严格管理，人人有责。

3、做好物品管理，定期盘点物资，严禁物品过期导致的挥霍，节省笔墨纸张，节省用水用电。

新年伊始，产房将在院长、护理部和科主任的领导和支持下，全体员工将全力以赴，为顺利完毕医院的方针目的，完毕各项工作计划，认真按照确定的工作计划把产房的各项工作做好，保证工作目的的顺利实现，为医院的发展奉献更大的力量，为xx医院辉煌的明天做

出应有的奉献。

篇2：医院企划部工作计划

一、企划工作

1、内部人员开展明确的分工，并制定每个成员的每日工作职责，并每周向部门领导汇报本周的工作情况

2、每天早上开早会，每个成员需汇报本人的手头工作，并分配新的工作，提高企划部的工作效率

3、制订企划内部工作流程及考核制度，通过完善企划工作制度与企划流程，以进一步提高企划工作的效率。

4、企划部8月的主要工作：

（1）进一步完善院内导示牌子及各科室的形象广告

（2）制作宫腹腔镜五分钟的电视专题片

（3）设计子宫肌瘤手册，高校《青春向左》手册、设计新一期《时尚***》杂志

（4）减少***二套的广告预算，加大***四套的广告投放量，以扩大电视广告覆盖面

（5）终止与《***晚报》的报眼合作事宜，尝试将资金投向在尧都区城区内覆盖面较广的《消费广场》等dm广告。

（6）继续电视、户外广告监播工作

（7）继续网站的内容更新及网站推广告工作

二、单科室营销

1、计划生育科:

a)利用拓展组开发尧都区市区内的各大药店和性保健店等终端渠道，以垄断尧都区内的早早孕检测试纸销售，通过销售带有本院广告的早早孕检测试纸，来直接锁定人流目标人群，从而引导她们的消费行为来选择xx现代女子医院检查及就诊以到达提高计生科的门诊量。

b)设计印刷人流温馨卡，一可防止客户的流失，二可提高计生科的附加值服

务

c)由于现处于暑期，校园人流市场开发暂未启动，8月份前期先制作校园《青春向左》手册,为9月份学校开学进高校讲座作好准备

2、炎症科：

加强软文投入力度，多种技术辨症施治平面广告结合，突出妇科炎症的表现病症，采用理性恐吓诉求方法，以吸引目标人群来我院消费。

3、妇科肿瘤、内分泌：

a)设计印刷《子宫肌瘤手册》，以大量子宫肌瘤的科普软文结合子宫肌瘤图片，重点推介宫腹腔镜的技术原理及优势

b)制作宫腹腔镜5分钟电视专题片，通过宫腹腔镜技术的宣教以提高群众对该微创技术的认识，以突出我院在妇科宫腹腔镜技术在专家优势，技术优势。

4、产科：

a)通过本院员工本土化的优势，规定每个员工主动向家里附近的社区孕妇发放本院的《准妈妈手册》，到达目标人群对我院产科专家、环境等认识

b)加大温馨产科的软文与硬广告的投放力度，突出我院产科的专家技术优势，环境服务优势，实现我院产科与先平妇产科医院的品牌差异化

5、乳腺科：

a)加强软文投入说教过程力度，以唤起女生对乳腺疾病的重视，采用理性恐吓诉求方法，突出中西医技术辨症施治平面硬广告结合，以吸引目标人群来我院消费。

b)利用拓展部尝试与市区内各大内衣专卖店的合作事宜可能性。

6、整形美容科：

a)加大整形美容科的软文及硬广告宣传力度，突出我们是***市首家通过卫生部门审批医疗美容机构

b)与***三套《动感都市》栏目合作，连续推出医学整形美容专题，通过专家现身说教等手法，突出我院医学整形美容科在***地区的权威性

c)在整形项目的宣传上，前期重点以综合的整形的形象为主，妇科整形的广告宣传上突出夜间私密诊疗服务。

三、拓展推广工作：

（1）制定拓展组工作职责、流程及考核制作

（2）初步摸索建立一套符合本地区的市场拓展渠道

（3）初步摸索建立一套有效的杂志终端渠道机制

（4）通过发行《时尚***》渠道开发一批在***本地区较有影响力的商家初步形成商家联盟

（5）根据夏季夜间居民外出散步的特点，联系平阳广场与鼓楼广场组织2-3场公益性义诊活动，提升我院的知名度和美誉度。

（6）开发尧都区市区内的各大药店和性保健店等终端渠道

篇3：医院企划部工作计划

一、计划概述

1、医疗市场分析：

随着人民生活水平的不段提升，人们对医疗卫生消费提出了更高的要求。从单一的救死扶伤演变成追求健康、追求优质的生活品质和以品牌为导向的消费活动。医院将面临一个理性消费的时代、知识经济的时代、全球经济一体化的时代和微利时代。这些时代特征决定了我们的医院管理将逐步进入以患者满意度、忠诚度、医院知名度和美誉度为中心的品牌经营时代。医院只有加强品牌建设，实施品牌经营战略，才能创造优势，增强竞争能力。一个品牌所拥有的巨大价值在企业经营中的重要性已经不言而喻了。中国每年的卫生支出接近X亿元，约占国民生产总值的X%，据业内人士估算，这一数字还将以10%以上的速度增长，市场潜力巨大。宝安作为深圳的第一大区拥有近200万人口,其规模已经可以媲美于内地的中等城市。对于任何一个医疗服务机构来说,都是一个不可估量的黄金市场。但在现有的’医疗市场的格局下，公立医院暂时仍占据着大部分市场份额，随着民营资本和国外资本的不段涌入，经营模式和服务理念优势的彰显，医疗市场的格局势必颠覆。

2、医院优势：

xx医疗是深圳一家按三级甲等医院的要求为标准建设的，集医疗、教学、科研、预防保健、康复为一体的最大的民营综合性现代化医院。是深圳市医疗定点医院、深圳市120急救网络医院、深圳市工商保险定点医院、深圳市商业保险医疗定点医院。医院依山傍海，风景秀美，述职报告环境幽雅。拥有各类先进的诊疗设备和过硬的技术人才队伍。

3、医院的劣势：

相对于公立医院，民营医院缺乏信誉度，人才队伍不够稳定，起步晚，品牌知名度不高，所处地段社区环境不成熟，交通不方便。

4、争对手分析：

1、宝安人民医院（全市第八人民医院，南方医科大学附属深圳宝安医院）优势特点

a、优势特点长期经营,是宝安市场最老牌的医院之一。

b、地理位置优越,位于宝安老城区,人口密度大，就医方便。

c、医疗水平高。

d、拥有稳定的就医人群

2、西乡人民医院（广东医学院教学医院，天翻地覆的改造为患者提供更舒适的治疗环境）优势特点

a、地理位置优越

b、服务质量较好

c、每周二、五宝安日报健康栏目

d、宝安的老牌医院,有较为固定的服务人群。

3、妇幼医院优势特点

a、专长突出

b、地理位置优越

4、阳光集团春天医院

优势特点:

a、地理位置优势（位于107国道、公路局对面）

b、广告力度强（拥有该集团下属的英雄广告公司为其推广，广告投入仅前期就好称100多万元）

5、宣传目标：第一目标人群——深圳关外包括西乡镇新安镇及附近最广泛受众，第二目标人群——关内最广泛受众。

6、广告效应：提高医院品牌的知名度、美誉度，在社会中形成良好的品牌效应。

7、销售促进：充分宣传医院的品牌形象，包括企业的品牌形象和各科室的品牌形象。彰显医院各科室的医疗优势和服务品质。通过相关的公益广告活动提升医院在受众心目中的美誉度。

8、广告投放方向：在选择广告投放时要充分考虑到医院的社会形象，对媒介的选择宁少勿滥，求精求优。对各时段、各媒介要有充分的对比考量。多选择形象好，广告效应高的广告媒介。

二、计划具体内容

xx医疗从建立起至今已走过一年，通过过去一年的广告投放，xx医疗品牌在宝安也有一定的知名度，基本上已完成其品牌的一个导入期。XX年我们的广告投放将将是一个品牌初步成熟的过程。在这个过程中我们的广告计划应着重以下方面：

1、每个季度与社保局联合主办一次大型的公益讲座，树立起xx医疗在公众中的公益形象，提高社会美誉度。

2、医院形象代言人：聘请医院形象代言人，用于平面媒体的宣传。

文书吧
WENSHUBA.COM