# 202\_年至今的工作总结(推荐12篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2025-04-30

*20\_年至今的工作总结120\_\_年，我中心在镇党委、政府、人大的正确领导下，在上级主管部门的大力支持，以及各村、职能中心的密切配合下，紧紧围绕镇二代会提出的“城建靓镇”的总体工作目标，规范操作顺序，强化质量意识，注重安全管理，落实制度，明确...*

**20\_年至今的工作总结1**

20\_\_年，我中心在镇党委、政府、人大的正确领导下，在上级主管部门的大力支持，以及各村、职能中心的密切配合下，紧紧围绕镇二代会提出的“城建靓镇”的总体工作目标，规范操作顺序，强化质量意识，注重安全管理，落实制度，明确职责，积极进取，开拓创新，认真履行各项工作职责，科学规划本镇的新农村建设和小城镇建设，有效管理、严格实施，合理开发，制止非法乱建、乱占现象的发生。积极依托市级文明城镇创建，大力开展以镇容镇貌为重点的各项整治，加强镇、村两级环境卫生常态管理，积极推进城乡市容环卫管理一体化工作，城乡环境进一步得到美化、优化和洁化，城镇品位有了新的提高，回顾20\_\_，硕果斐然，下面一年来的工作情况总结如下：

一、加大基础设施投入力度，切实推进我镇新农村建设步伐

按照城乡经济社会发展一体化新格局的总体目标，以及省级中心城镇建设总体要求，我镇进一步加大镇村基础设施建设投入，加强对镇区主要道路两侧建筑物的进度与安全管理，严格对工程施工安全及工程质量进行监督，使城镇建设功能进一步得到了完善。

1、加强市政基础设施建设力度。

根据县发改局、交通局和镇政府的建设计划，结合我镇实际情况，我们加大镇区道路建设及破损道路改建力度，进一步扩大绿化种植面积，美化了镇区环境：一是西彭城水耕桥于6月份通过竣工验收，并于10月份投资五十万元对永庆西路延伸段路面进行硬化，11月18日正式通车，永庆西路与宋坡路的贯通有效改善沈荡镇区交通环境;二是投资四十万元建设镇中路农贸市场停车场、镇东桥临时停车场，彻底解决了农贸市场停车难、上下班高峰堵车问题及营运车停车难问题;拆除原镇中路水果临时摊位，新建水果市场，全面改善农贸市场门口的环境。三是投资二十万元翻修宋坡路破旧人行道五百平方米、清理孩儿桥左右、宋坡路、老汽车站等卫生死角建设花坛及海王公路两侧种植绿化三千平方米，同时红绿灯地块即镇东路沿线拓宽及绿化工程竣工(其拓宽工程设计也已完成政，明年将招标实施)，政府两侧人行道地砖的铺设完毕，全镇环境明显改善，居民出行更趋快捷方便，城镇品位得以提高。

2、加大农村交通基础设施建设投入。

\_\_年交通工程建设，我们结合县发改局、交通局和镇政府的建设计划，分别完成了：6座桥梁的改建，公里连村道路的建设，公里到组道路建设，完成投资400多万元，进一步改善了我镇的交通道路环境，助推了农村经济的发展。围绕政府和上级的有关精神要求，结合我镇新农村建设和规划的实际，详尽地制定年度建设计划，及时上报县交通局、县发改局立项，今年县府下达给我镇的指标为建设连村公路公里;到组道路公里，桥梁6座，涉及9个行政村。围绕这些工作计划，为了按期保质保量地完成，及时对6座桥梁和公里连村道路委托有资质的设计单位进行专业设计，同时为了减轻建设成本，对我镇的公里到组道路由我站自己人员进行自行勘察和设计，通过努力及时完成了全镇公里到组道路的测量、设计、放样，为工程的如期完成打下了基础。同时全镇改建民间桥梁6座，维修1座，总跨径198米，总投资四百多万元。其中齐家桥已建造完成，其它桥梁正在按预定计划建造，并将按工期如期竣工通车。

另外我们对今年实施的所有交通工程，本着公平、公正、公开的原则全部实行公开招投标，要求投标单位符合相关资质才能参与投标。同时，我们着重于工程建设过程中的监督与管理：一是质量上的管理，质量是工程建设的关键，为此，我们以质量管理为抓手，站员分工明确，责任落实，所建工程均委托监理公司进行全面监理，并经常性对工程的质量、进度、工期进行监督，发现施工不规范和不符合要求的立即指出，并通知项目负责人，及时进行整改，对检测不合格的分项工程严格按规范要求进行报废或拆除或返工，直至合格才能进行下一道施工工序;二是工程现场的安全管理，在每个工程的施工过程中，要求施工单位加强安全生产和交通安全意识，工程进场开工时，要求并落实安装好警示灯、警示牌和设置障碍等安全设置，经常性的做好临时便桥、临时过道的加固和平整等日常维护工作，确保过往行人、车辆的通行安全。对施工用电和其它安全生产也提出的相应的规定要求，并签定了安全生产合同，平时加强检查力度，对存在的安全隐患立即提出当场整改。三是廉政建设，廉政建设是保证工程质量的重要保障，开工前与施工单位、监理单位三方签定了工程建设廉政合同，涉及廉政方面的细节对全站人员都作了规定。一年来，在工程建设中，没有出现一起质量事故和安全事故，没有出现一起违纪、违规、违法行为。

加快镇工业功能区建设步伐。沈荡镇总体规划于08年1月18日镇人代会通过，今年前期主要是会同园区对沈荡镇总体规划修编(20\_\_—20\_\_)进行多次的各方征求意见和调整完善，使规划具有指导性、前瞻性和更有可操作性，多次与南大进行沟通调整，4月中旬规划已全部设计完成，文本也已全部制作完成，10月份已报县政府审批，并于11月8日已获县政府批复。

此外，我们为企业的城建手续办理提供全程优质服务。为16个项目办理预选址，面积达万平方米;为13个项目办理建设用地规划许可证，面积达万平方米。为20个项目办理建设工程规划许可证，面积达万平方米，有效促进了镇工业功能区的开发建设。

二、科学规划，合理布局，村庄规划建设全面铺开

村庄规划建设工作量大面广，涉及到农民的切身利益，08年又是全面落实新农村规划建设的第一年，是一项任务十分艰巨的工作，本着落实规划、突出方便农民生活和有利于生产的宗旨，坚持节约土地和以人为本的原则，我中心深入基层，科学规划，合理布局，严格审批，确保新农村规划的全面实施，同时为农民提供健康良好的居住环境。

1、村庄布点规划方面

自村庄布点和建设规划实施以来，积极协助各行政村做好各规划点内的定点、放样，对不符合规划的提出意见和建议。对已规划好但农户不能正常建房确需调整的，及时与县规划管理处进行沟通、协调并提出解决方案，使各进点农户真正能够体会到新农村规划的优越性。

2、农户建设管理方面

根据有关文件的精神，农户建设审批于今年4月1日正式审批，全镇今年共审批农民建房8户，备案55户，建筑面积19000余平方米，处\_\_县长公开电话20余起，协助县城管大队行政处罚农民建房3起，发出违章、整改通知书12份。

3、危房改造方面

在去年危房改造救助的经验上，今年共安排10户为20\_\_年度农村困难群众危房救助对象，并已全部完成改造工程，等待上级部门的检查验收。

4、安全生产方面

在县建设局安全生产综合目标管理和镇安全生产委员会监督下，组织召开了多次村建员和农村施工班会议，强调安全生产的重要性，引导和鼓励拟建房户必须到我中心签定好合同，并由我中心备案。一年来组织安全检查3次，检查户数12户，提出整改意见13条，指出安全隐患并要求予以纠正，预防安全生产事故的发生。

**20\_年至今的工作总结2**

>回顾20xx

作为文员，能够紧跟公司快节奏的运作模式，从一开始的一无所知到现在逐步了解相关知识，并在速度和质量上有所完善，我觉得自己还是在努力进步的，但是有时候比较粗心，会犯一些很低级的错误，最多的就是写错名字。由于文员的工作性质，我总是一味的追求报告的速度和质量，从而忽略了要在工作的同时努力学习相关知识，所以导致两耳不闻窗外事，一心只管做报告的不良状态。回顾20xx，对于我个人来说应该是喜忧参半，由于是机械式运动的工作状态，忽略了要多给自己充电，了解相关知识，所以在专业技能上还是存在很多不足之处的。

对于后期的贷款业务，我发现了自身很多不足之处，特别是缺乏自信心，这应该归根于我的社会阅历不够和专业技能的不成熟。首先说说社会阅历，由于刚从学校里出来，之前的社交圈都相对单纯，而且也做了将近一年的文员，所以有点不适应突然的角色转换，但是我相信用真心与人交流总是会有成果的，所以我对自己还是充满信心的。对于专业技能，我觉得我还是需要不断的学习，填充自己的空白，面对客户的时候有自己的东西，同时能较好的处理好与客户，与银行信贷部的关系。

>展望20xx

20xx对于我来说是一个新的起点，要学习很多新的东西，认识很多新的人，所以我要好好规划自己的工作进程，完善工作笔记，不断的在工作中累计经验，边工作边学习，记录自己的不足之处，并积极改正，提高工作效率，逐步向事半功倍迈进。

>对公司的意见和建议

先说一下公司的相关制度，我们公司历史也不悠久，到现在有这样的业绩也是很喜人的，我个人觉得在一些方面还是存在某些漏洞的，也有一些地方是需要进一步完善。

**20\_年至今的工作总结3**

首先，在领导的帮助下我了解了出纳岗位的各种制度及其日常的工作流程。在同事们的指导和帮助下使我学到了很多工作上的知识，使我最快的熟悉了这份新的工作。在工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，来体现人生价值。同时为了提高工作效率，平时自学电脑知识和erp的出纳知识及操作，利用erp使工作更加准确和快速。

其次作为公司出纳，我在收付、反映、监督四个方面尽到了应尽的职责，过去的几个月里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

一、日常工作：

1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。

2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。

3、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。

4、坚持财务手续，严格审核(凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付)，对不符手续的凭证不付款。

二、其他工作

1、迎接公司上市财务审计，准备所需财务相关材料为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查上可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。在工作上，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励。

2、完成领导交付的其他工作。

三、回顾检查自身存在的问题，我认为：

一、学习不够。当前，以信息技术为基础的会计软件的应用及理论基础、专业知识、工作方法等不能完全适应新的工作。

二、对针对以上问题，今后的努力方向是：

加强理论学习，进一步提高工作效率。对业务的熟悉，必须通过相关专业知识的学习，虚心请教领导和同事增强分析问题、解决问题的能力，努力学习，争取在明年取得会计从业资格证书。

综上所述。在过去的几个月里，我付出过努力，也得到过回报。人到了中年，就会用严肃认真的态度对待工作，在工作上一丝不苟的执行制度，是我们的优势。我坚持要求自己做到谨慎的对待工作，并在工作上掌握财务人员应该掌握的原则。作为财务人员特别需要在制度和人情之间把握好分寸，既不能的触犯规章制度也不能不通世故人情。只有不断的提高业务水平才能使工作更顺利的进行。在即将到来的\_\_年，我会扬长避短，更好的完成本职工作。

**20\_年至今的工作总结4**

伴随着新年钟声的敲响，又迎来了崭新的、充满期待的20\_\_年。回望20\_\_年度的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，我们的品牌在快速提升着，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘来回顾和总结过去一年来所做的努力。人力资源部自成立到现今已经一年半时间了，很荣幸本人参与了人力资源部成长的历程，从无到有，从当初的不完善，慢慢成长到今天的成熟。自20\_\_年以来，人力资源部的队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，人力资源建设正在逐步走向规范，职能作用也在逐渐得到体现。公司领导对人力资源部的建设极为关心，这对于人力资源部同事来说无疑是最大的强心剂。过去，大家可能对“人力资源”这个词语感到有点陌生，不知公司设如此部门真正的用意在哪里。通过今年大家的同心协力，已慢慢取得了公司各部门绝大多数人的认可与支持。上半年因部门人手紧缺，使得一些工作无法真正展开，一直在做着基础工作，今年上半年莫总监任职以来，对人力资源部工作进行了整理，明确了每个人的工作职责，使分工更加细致化，现对于今年的工作总结：

一、对于公司员工的人事档案及其他资料进行收集及管理，使其更加完善化，保持公司档案的完整性，为保证日后的分析工作提供更准确的信息。因档案内容涉及公司有关机密，期间我保持着极高的警惕性和很强的保守意识。协助上级掌握人力资源状况;填制和分析各类人事统计报表。为人力资源规划工作提借准确的信息。

二、负责管理员工劳动合同，办理劳动用工及相关手续;到目前为止，劳动合同的签属工作开展的不是特别的顺利，主要因为市场推广部业务人员较散，集中的机会较少，经常都是来去匆匆，致使部分业务人员至今未能签署劳动合同。计划争取过年这个机会，把合同签署工作完成好。

三、结合公司制度及国家规定管理员工考勤和请休假管理，按月准确出具考勤报表。其中员工考勤又是一个难点，公司实行上班刷卡办法已经一年半时间了，由于部份员工一直未能适应新的考勤办法所以效果一直不太好。

今年人力资源部特意为此问题进行了考勤重申，并与综合管理部技术人员讨论后改善了考勤系统，但因公司许多工作岗位性质的不同，员工工作时间经常需要弹性化管理，还是不能很好的交上令人满意的考勤数据，但为了防止有些员工“言过其实”，照成考勤不公的结束，考勤系统还需更加完善。

一、执行各项公司规章制度，处理员工奖惩事宜;对于有些员工不遵守公司规章制度，致使工作上出现较大失误或较大错误，人力资源部通过周密调查之后，给予了合理公正的行政处罚，并对当事人进行了思想教育。本年度共有约十人左右人接受了公司不同程度的行政处罚，均认识到了自身的错误。

二、公司充分考虑员工的福利，各项福利制度正逐渐开始实施。比如以往只有市场推广部人员才享有的品牌推广用烟，在本部也得以实现;每月协助行政部人员进行生日活动的策划及实施工作，丰富了员工的业余生活;考虑到员工的安全保障问题，公司也已为全部员工购买了平安团体意外险及医疗险等险种，保险期间有一员工不慎摔伤，我们及时与保险公司取得了联系，并申请了相应的理培，解决了员工的后顾之忧。等等这些都大大调动了员工的工作积极性，从而起到了激励员工的作用。

三、进行促销人员的管理工作。自今年9月份以来，人力资源部正接手促销人员的管理工作，通过资料收集分析，发现虽然制定了相应的管理制度，但是发现许多市场并没有严格按照制度来执行，随意性较强，人员增长率过高。促销人员是五叶神市场的重要组成部份，加强促销队伍的管理迫在眉睫。下一季度计划尽快重新制定促销人员管理制度，并严格按照规章制度办事。控制好人员的增长速度及提高整体素质水平，为公司的将来储备更多的业务人才。

四、协助做好招聘与任用的具体事务性工作，包括发放招聘启事、收集和汇总应聘资料、安排面试人员、跟踪落实面试人员的情况等。

五、帮助建立积极的员工关系，协调员工与管理层的关系，协助组织员工的各类活动;此外，在部门领导的指导帮助下，对员工考勤制度、劳动合同管理办法等相关的人事制度进行了修改工作，使其更加人性化，合理化，符合了公司“以人为本”的人才理念。

对个人来讲下一步重要应该在认真工作之余加强学习，不断提高自身专业素质，才能面对更大的挑战，也才不会被时代的潮流所淘汰。珍惜来之不易的机会，扎扎实实做好每份工作。20\_\_年人力资源部的责任将更加沉重，人力资源部一定安排并实施好新的一年的工作计划，用实际的工作业绩来说话。最后，祝愿公司在新年里一帆风顺，一年更比一年好。

**20\_年至今的工作总结5**

200X年上半年以来，行政科紧紧围绕公司中心开展工作，通过全科员工发扬务实苦干，开拓奉献的精神，我单位圆满完成各项目标任务，为一线员工真诚服务，真正把后勤服务工作摆到重要位置，赢得了上级领导和广大员工的一致称赞，现结合我单位的工作实际，将上半年来的工作总结如下：

1、今年以来我们行政科始终把

安全工作作为全科的重点工作来抓，认真贯彻集团公司、双龙公司安全一号文，做到安全有保障，服务跟得上，上半年工作总结之行政科工作总结。并从严制定防火、防盗、防食物中毒、防洗澡水烫伤人、防幼儿摔伤和防机电事故等规章制度，在实际工作中坚持每月定期对辖区内的防火安全检查、环境卫生综合大检查，做到发现问题及时解决处理，让隐患消灭在萌芽状态。同时教育员工搞好自保、互保、联保，确保安全水平不断攀升。上半年以来，全科未发生一例安全事故。

2、行政科二队在上半年成绩突出，圆满地完成了各项工作任务。全队职工能够在各自的岗位上，尽职尽则，埋头苦干，保证了员工的洗浴、茶水供应以及公司工业广场卫生整洁，并顺利地迎接了多次的检查，另外，上半年在公司领导的大力支持下，行政科对茶炉房进行了改造，安装了两台烧气式的新型锅炉，经过两个月的试用，效果很好，该茶炉的使用不仅为公司年节约资金约5万元，又为环境保护做出了贡献，省时省力省钱，方便了员工喝开水，结束了40多年茶炉烧煤的历史。

双龙公司员工餐厅经过改造以后，在今年元月一日正式启用。改造后的员工餐厅窗明地净，环境干净，整洁，饭菜品种繁多，服务态度热情周到，彻底改变了原有大食堂的“三差”现象。使用就餐卡刷卡就餐，这对我们的管理是一种新的考验，经过培训，我们食堂员工在较短的时间内掌握了刷卡的工作流程，为了方便广大职工在开业初期能正常就餐，每天早上4点多便来到食堂售饭卡，一直跟班到晚上11点多才能回去，可是她们不叫苦不叫累，在经营过程中未出现差错，受到了领导和职工的好评。员工餐厅在食堂所有员工的努力下，从开业至今，一直得到较高的职工满意度，我们以实际行动实践了“您的满意，我的标准”的服务理念。

3. 单身宿舍始终保持室内外卫生整洁，茶水供应正常，制定切实可行的管理制度，加强劳动纪律，分工明确，责任到人，针对人员少的情况，及时调整人员，加大工作量，加强现场管理，发现问题及时处理，定期为员工拆洗被褥，保持了住宿员工的居住质量，控制用电用水，防止浪费现象，发现有乱接电现象及时处理，杜绝电炉和大功率用电器的使用，加强员工安全教育，提高员工的自主保安意识，上半年以来未发生任何安全事故，同时严格宿舍门岗的管理，防止了闲杂人等入内，发现可疑人员及时询问，保证了住宿员工的.安全。

幼儿园，在全体教师的齐心努力下，实行民主管理，开展合理化建议活动，上半年以优质的服务，科学的教育，得到了家长和领导的一致认可。今年上半学期，幼儿园共招收了九个班级，在教学中教师们充分丰富教学内容，调动幼儿的学习兴趣，培养幼儿的自信心，同时举办了各种活动，为幼儿们充分展现自我搭建了平台，受到了家长们的称赞，特别是在今年手足口病的传染期，幼儿园积极开展手足口病防治工作，成立了以园长为组长的防控工作领导机构，采取有效措施，明确职责和任务，落实专人负责，将防控工作真正落到实处，认真对教室环境、玩具、桌椅以及厕所进行重点打扫，消毒浓度加倍，每个教室还配备了温度计，可以随时掌握孩子的身体状况，切实保障幼儿的健康。

4、关于计生、青工、关工委、综合治理方面的工作：我们单位始终把计划生育工作列入议事日程，不断加强对适龄青年的晚婚晚育教育和育龄妇女的避孕知识的教育，建立人口档案，加强信息反馈，按时发放药具，截止到目前，全科无一例违反计划生育的人和事。

我们根据关工委的安排，在全科范围内，开展了五心教育，教育员工要关心他人，搞好窗口和岗位服务，重点放在幼儿园，要求我们教师除了抓好教学，还重点培养孩子的能力，有的放矢地开展多项活动，举办了家长学校，与家长一起做好幼儿的教育工作。

综合治理至关重要，在年初我们就制定了综合治理计划，在全科员工中加强综合治理的宣传教育，做到人人守法，超前防范，科、队、班实行“军令状”，层层把关，未出现火灾等事故，综合治理工作得到了加强和巩固。

女工工作也不示弱，开展了妇女协安活动，和掘进一区结成了联谊单位，和他们一同举办了丰富多彩的联谊会，在端午节时为他们送去了亲手包的粽子和茶叶蛋，并开展了安全宣教活动，把温暖和安全嘱咐送给了一线员工。

**20\_年至今的工作总结6**

20\_\_年已经过去。这一年做了不少工作，有缓有急；这一年经历了许多事情，有大有小；这一年解决了一些问题，有轻有重；这一年体悟了很多，有得有失。年底到了，对自己这一年的工作做个简单总结：

一、有些工作看着很“缓”但却重要。

就拿我分管的其中的一项工作即全局的“综合统计业务”来说吧，它看起来不显山显水，但对企业来说很重要，“统人统物统生产，统财统资统经营”，“一统全部”；对全社会来说也很重要。其实，统计工作因其能够客观真实的总结过去，揭示未来发展趋势；能够切实地反映事物的发展轨迹，让人清晰地判断以后的大体走向；能够真真实实地记录已经过去的有价值的工作，它越来越受到了全社会的重视，在我们的企业也一样，受到了各级领导的重视，受到了全体统计工作战线同志们的重视。

现在，企业、项目所有终年工作总结都要用到数字，年初的计划要用到数字、战略分析要用到数字、成本分析、全面预算、企业的经营活动分析、企业定额测算等方面全到要用数字，如此说来，数字是多么地重要。

这一年，主要抓了统计数据来源及其反映客观事物的真实性、数据间的关联性、逻辑性，抓了及时对数据分析与加工工作，使统计在各单位都起到了企业发展助手的作用，统计工作服务企业的职能得到较好地发挥，并有一定地拓展和创新。

二、有些工作确实很“急”须打破规定与流程，但不失底线。

企业的管理工作，多数情况下是按部就班地、遵章有序开展，但也有许多工作因市场的不确定性、相关方不确定性会有其突发的可能。这些突发的工作，需要办好就考验了我们的制度与流程的灵活性，作为企业的一个综合管理部门，就必须灵活地掌握一些原则，有时候就要打破制度的规定与流程的束缚，但必须先向主管领导汇报，再经主要领导同意后去办理。要想这样做，就必须对事情的轻重缓急有个了解，对事情的底细有一定的掌握与判断，这就要求平时要掌握大量的信息与分析问题的能力。譬如说每次局里开总经理办公会前，就有许多突发的议案，这些议案有些事关产品发展、有些事关合作意向、有些事关企业的长远发展、有些事关区域发展，总之，都是一些比较急的事情，这时就得认真分析与研究，然后向会议提交议案，这些议案基本上在后期的发展中起到了应有的作用。

但，有关常规的工作、事关重大的工作就必须严格按制度的规定流程去办理，不得有丝毫地马虎或打破规定的举动。

三、有些工作看着很“小”但意义重大。

关于内部投资的问题。这里的“内部”是泛义的内部，即集团公司及所属分公司和集团控股的子公司，只要是投资就必须严格按《中铁一局集团投资管理（暂行）办法》规定的事项、流程去办理；这里的“投资”，也是泛义的，主要是生产性固定资产、包括房屋设施、机械设备、大型临时设施，其规定的设备固定资产一次投资超过100万的就必须有市场调研报告或投资可行性研究报告，才可上会，但有些公司就为为了解决某一问题而急忙购置，或先斩后奏，但最终吃亏的是自己，因为没有作好市场调研，没有可行性论证，仓促购置了设备，也就用了一次，却需要多年的背负；有些地方、有些区域没有做好市场的调研盲目在当地购房，结果购了房，而没有市场，有些地方很有市场却非常谨慎不敢购房主，不但影响了市场的开发，也影响了工作人员的信心，这都是因未按基建投资超过10万元要报批的规定惹的祸。

四、有些工作看起来很“繁”但影响深远。

企业年鉴、年报我们每年都在搞，而且每年都有很多新增的内容，工作量很大，也很繁、很复杂，但确实是对企业的一个系统性的总结，它不仅能够体现企业的生产经营状况，也能反映企业的各项管理工作，也能体现企业当年的重点、难点工作、也能体现企业当年的一些特色活动、改革、改制，如我们这几年的制度管理年、流程再造年、基础管理年、精细化管理活动等等，它的形成是企业当年客观的\'“史志”不再需要后来去刻意地撰写或再通过什么人的回忆去重拾当年的景象，它对企业的后期发展能有一个借鉴作指导作用，对企业的各项管理工作也有一个很好的启示作用。但要做到完整翔实，简明扼要，条理清晰也不是一件容易的事情。

总之，新的一年马上来临，在新的一年里，应该扬长避短，在集团公司的领导下充分发挥自身优势为企业多做贡献。

**20\_年至今的工作总结7**

急诊科围绕护理部提出的工作中心，把握重点，突出特色，全体医务人员团结协作，出色地完成各项抢救工作。现将一年来的工作情况总结如下：

>一、强化服务意识，提高服务质量

坚持以病人为中心，以病人的利益需求为出发点。如要求护士听到救护车的鸣声后要迅速推车到急诊室大门接诊病人；为病人提供面巾纸，纸杯和开水；为无人陪的老弱病人\_号、取药；每个急诊住院病人均有护士或护工护送入院；为了解决夏天夜间输液病人多，实行弹性排班，加派夜间上班人数等。

这些措施得到病人的好评。特别是在有医患纠纷时，甚至打骂我们医务人员时，我们的护理人员做到尽力合理解释，打不还手，骂不还口，受到医院的表扬。

>二、加强学习，培养高素质队伍

急诊科制定学习制度和计划，加强护理人员的业务知识学习。开展急救专业培训，选送护士到麻醉科、手术室学习气管插管，要求急诊x大件操作人人过关。与医生一同学习心肺复苏新进展、急性冠脉综合症的急诊处置、创伤急救。提高了急诊急救水平和抢救反应速度。全科人员自觉学习尉然成风，目前有x名护士参加全国高等教育护理大专班和本科自学考试。两位工作一年的护士参加护士执业考试均通过。指派高年资的护士外出学习《急救护理新概念与急诊模拟急救培训》。

>三、做好新入科护士及实习生的带教工作

根据急诊科的工作特性，制定了新入科护士x个月的培训计划，要求其x个月内掌握急诊的流程，院前急救，如何接急救电话、掌握急诊科所有的仪器使用，同时加强理论方面的学习与考核。在实施培训第x年时，取得了很好的效果。对于实习生做到放手不放眼，每周实行小讲课。

>四、关爱生命，争分夺秒

这是急诊科努力的方向，也是做好“急”字文章的。如20xx年xx月x日送到急诊科的高处坠落伤的患者，既无陪人而且神志不清，躁动不安，呼之不应，口腔内血性液体溢出，双下肢开放性骨折。当班护士见状即给氧、静脉注射，并果断采用气管插管，气管内吸痰，吸氧等处理，同时开通绿色通道，为抢救患者赢得宝贵时间。

>五、做好急救药品及急救仪器的管理

急救药品准备及各种急救设备的调试是急诊工作的基础，现已施行每项工作专人负责，责任到人，做到班班清点、定期检查，这一年里未出现因急救药品和急救仪器的原因而影响抢救工作。

**20\_年至今的工作总结8**

尊敬的李总、公司其他同事：

大家好，律回春晖渐，万象始更新。我们浩文教育咨询公司告别成绩斐然的20\_\_，迎来了充满希望与挑战的20\_\_。过去的一年，浩文有付出也有收获。本人就对于我进入公司之后，给自己的工作做一个小小的总结：自从我进入公司的那一刻起,领导及同事都给了我巨大的帮助，让我渐渐了解并开始熟悉这个行业;在同事们的积极支持和大力帮助下，我对业务逐渐熟悉，但是也存在了不少的问题，现总结如下：

一、公司同仁的大力帮助

1、我从12年的11月1号开始来公司上班，刚来的一个星期，我对公司从事的业务范围了解甚少，甚至完全摸不着头脑，后续的半个月中在老师的手把手指导下，我开始逐步了解一些，最后在李总为我及新同事培训的几次过程中，我了解的面又广了一些!其中我的一个客户来了之后，在跟随王老师的接待过程中，我学到了给客户讲解项目的方法及要点，同时后来王老师客户来的时候，我临时接待了一下，发现自己对学历教育方面还是有所欠缺。在此我像公司李总及各位同事保证，新的一年里，我一定让自己的综合能力再上一个新台阶!

2、在平时跟客户沟通过程中，公司几位同事也给予了很大的帮助，不仅支招而且以自己的实际经历和经验给予了很中肯的建议。

3、在项目推广过程中，各位同仁还告诉我如何推广项目。

4、李总也在工作中给予了很大的建议和帮助。在开发客户过程中，李总以客户分布的情况做了分析，让我从中受益匪浅。我决定在年后天气转暖，沿着自己既定的线路开发各种有效渠道，力争将自己的业绩做到一个让领导及自己满意的程度。

二、来到公司之后经历的一些实战

在十一月下旬，我、新来的同事以及全体同事一起参加了网络课堂的操作，让我了解了自考的不容易;在十二月初，我们又一起经历了本年度的最后一次助考考试，虽然我所在的助考考点在公司楼上，从整体上了解了我们的助考操作流程。虽然作为新人，我们可能对这样的操作有些疑惑，甚至是不能够理解，但是却让我们在跟客户的交流中更加自信和从容，也让同行中的一些一线的业务员们望尘莫及。至此，我们感觉只有实战经历才能让我对业务更加的熟悉。

三、工作中遇见的一些问题

1、因此在以后的工作过程中，我会坚持不懈使用该方法。

2、在三个月的工作中，遇见了几个类似的问题。在跟客户沟通过程中，很多人认为我们是河南的公司。

四、公司员工的团结

1、公司的例会其实是一个让大家相互了解并且相互帮助的一个平台。

2、我们每天一个小会，每周一个大会，对工作、学习等方面是一个很好的提高。

五、市场简易分析

1、针对目前全国市场的分布，就我在三个月工作时间的了解，沿海地区目前对自考的运作最为成熟，内地市场趋于成熟，西部地区目前需求量最大，但是由于距离较远，这部分地区的生源较难开发。但是若是有好的项目，市场完全没有任何问题。

2、河南是全国第一人口大省，，河南每年的高考生也可以名列前茅。所以综合各方面的因素，河南的培训市场还是非常大的，在这样一个大背景下，我有理由相信，只要用对了方法加上自己的努力，完全能够做到很大的市场份额。

3、从目前同行的专业度及能力来看，目前在一线的销售们大多能力参差不齐，所以，所以我们应该不断提升自己的专业知识及业务水平。

4、根据自己几年来工作，我有一点点小小的感悟：我认为网络上的客户促使成交的最大因素就是建立信任感。

性价比高的产品有很多、客户能找到你、也能找到你的很多有优势的同行。异地客户对于成交缺乏的就是信任感，随着网络化的发展、网络信息化给我们带来了便利的同时、也制造了一些危机，受到网络诈骗的客户也不在少数。所谓一朝被蛇咬、十年怕井绳!所以，我们在做了为客户提供高效率服务、高性价比产品的同时、也要消除客户与我们供应商之间的顾虑，让客户与我们合作起来放心、开心。第一次合作卖产品、后续的合作用服务来赢得客户的认同和信赖。在我们喊出诚信经商的同时，也要身体力行，用行动去证明自己的承诺。

六、目前客户情况

针对这些客户，我会定期与不定期结合，力争尽快促成合作与达成交易。

七、工作中的不足

1、我这人有些心粗，不太重细节，这个方面，之前在其他工作岗位的时候也存在。这体现在给客户的记录上。每次客户咨询完之后，我都不能很及时、很迅速的把客户的信息登记下来，这一点我需要像王老师学习，他自己做了一个客户登记表，非常的详细，每当需要找客户的联系方式时，都能在第一时间准确的找到。这点我会改进。

2、在销售工作中也有急功近利的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

3、一个完整的销售，不仅在于拉单，还要收款。我本人在催款问题上，不是积极。之前赵老师在下班的工作会议上就提出过。我想在13年我一定会做到很好，不让自己为客户光口头答应却不交款而烦恼。

4、谈判技巧较弱。尤其是散单客户的谈判上，本身自己也没什么经验，客户在跟我讲了自己的需求时，不能旁敲侧击的引导客户往我们的项目上来考虑，这一点我也会像公司的老员工学习。

5、在客户的回访上，没有建立定期机制，经常局限于跟客户沟通，在节假日期间更不会给客户发一个问候短信，这一点我会向同事刘贺学习。

6、自己的业务知识还不够扎实，往往在跟客户沟通过程，对自己的回答不能够确定，更不能让自己提升信心;在整个行业了解方面，不能以点带面的全面了解，这导致了跟代理客户沟通过程中，深感自己知识的匮乏。

八、新的一年里自己的计划

1、在新的一年里，我对自己会有更加严格的要求

(1)争取每个月的迟到次数不多于3次;

(2)在自己的业务知识方面，力争做到精而不乱;在客户来访方面，力争做到既来之则达成合作之;在客户质量方面，力争做到全面撒网，重点捕鱼;

(3)每天通过各种方法联系客户，争取每个月都会有客户交钱;

(4)直接深入一线市场，深挖、细挖，力争把郑州及周边的市场做熟、做透;

(5)更加灵活的销售策略，根据我以往工作的经验中，一个好的产品加上一个好的营销策略，才能创造出最大的产品价值;

2、构建更加合理及全面的营销网络，培育销售典型

3、提高销售语言及谈判技巧

对客户的任何信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但切不可嗦。邮件中、留言、电话语言等国通过程中尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会;若是不能正面回答，则可以采用迂回式或者巧妙转移式。

4、想客人落单，需先交朋友和交换有价值的信息和意见。决大多数代理客户都有自己较稳定的供应商，要想做出订单，不能超之过急，超稳步跟进，功到自然成。

一般来讲，从以下几个方面入手来赢得客户：

(1)、做好质量营销。

(2)、树立“客户至上”服务意识。

(3)、强化与客户的沟通。这一点尤其重要，你的及时沟通，哪怕是告知对方这才来考试可能天气有变化等之类的语言，也能给客户增加对你的印象分。

5、建立良好的客情关系。

6、做好创新。找客户的渠道，生意的产生是多样化的。

九、对公司的建议

1、公司的卫生制度，我希望能够详细的制定下值日表，一个干净、明亮的办公环境，会让一个人的心情好了很多，对每天工作的也是很有利的。

2、在公司的宣传资料方面，能否再制作一些封面突出我们公司特色、能容及时更新的彩页、单页等。

3、虽然近两年，全国乃至全球经济复苏步伐缓慢，但是我认为作为一个公司，对待员工的工资方面，应该及时发放，这对于员工来说也是一个很大的鼓励。

4、在每个月的工资发放的时候，能否做出一个迟到公示表，这样对迟到人是一种鞭策，同时让所有被迟到人，也有一个很清楚的了解?

当然我的问题还有许多，还需要充分的考虑，鉴于自己能力有限及来公司时间不长，仅能做出以上阐述，提出一些拙劣的建议。治理国家和认真搞好自己的工作是同一个道理，只有公司好了，我们大家才会好，13年我也衷心的希望公司李总及其他同仁能事事顺心，身体健康，赚到大钱;更加相信李总能够带领大家走得更远!同时希望在新的一年里，各位同仁能够监督和鼓励我成长!谢谢。

预祝公司明天更辉煌!!!

**20\_年至今的工作总结9**

根据县委、县政府 “新农村建设”等文件精神，我局由主要领导带队亲自抓，抽调一名副科级领导和一名专职干部脱离单位深入到滚村进行包村抓点，经过一年协助村上工作，取得了一些成效，现将情况总结如下：

一、 滚村的基本情况

滚村位于御驾宫示范园区东北部6公里，全村6个村民小组，208户，1086人;耕地面积3150亩，其中果园面积150亩，核桃园面积400亩、油菜面积450亩、小麦面积1870亩，荒山荒坡面积1200亩;人均耕地面积2亩，去年人均收入3100元，今年在各方的努力下，人均纯收入达到了5560元，同比去年人均纯收入增长了1460元。

二、 明确工作任务

年初我局及时召开包村抓点工作会议，明确了工作任务。会后由主要负责同志第一时间带领到村上走访民情和村干部座谈，在充分调研摸底后，确定了今年的发展目标，并提出了以调整产业结构发展特色农业，增加农民收入，改善群众居住条件等为主题的工作思路。

三、为群众多办实事

1、春季，新建科技示范核桃园200亩。四旁栽植大核桃树2200株，在专人精心护管下成活率达到80%以上，秋季新建核桃园200亩，补栽200亩，并给该村补助资金1万元。

2、我局领导和村上干部多方论证后，大力调整产业结构，种植中药材150亩，修建现代化养猪场一个，占地十五亩，可存栏1000多头。

3、滚村是个新农村整体搬迁村，今年又搬迁了51户，街道硬化公里，路灯亮化六条街道。自来水入户资金已到账户，入户正在实施。

4、秋播期间向农户推广优良小麦品种31200斤。

5、我局根据村上的种植情况以多种形式举办了苹果、核桃。中药材学习班三期。大部分村民掌握了苹果、核桃、中药材的生长习性田间管理技术。

6、协助村上搞好党建、计划生育、农田基建、农作物管理等中心工作。得到了县、园区领导的一致好评。

7，在今年夏粮减产的情况下，我们鼓励动员青壮年劳力出外务工弥补了小麦减产带来的损失，有了可观经济收人。

总之，今年我局在包村抓点工作中，做了一定的工作成绩，提高了农民的人均纯收入和生活水平。20\_\_年我局将按照县委县政府的安排，搞好我局的包村抓点工作，为县域经济的进一步发展做好应有的贡献。

**20\_年至今的工作总结10**

新年快到了，这意味着我们很快就可以回家过年了。虽然和亲朋好友团聚很刺激，但也在思考更多的问题，比如新一年的工作计划，如何提高工作绩效等。这些问题足以让我的头变大，但我现在的主要任务不是这些。几年前写自己的年终总结是我的首要任务。

一、今年工作

在接下来的一年里，我一直保持着良好的工作状态。为了让自己的工作表现更好，我一整年都很少出现迟到和旷工的情况。我把我的热情和动力投入到工作中，这也让我在工作中取得了很好的进步。

我严格按照领导的要求和指示完成工作任务。遇到困难和麻烦的时候，我先自己寻找答案，但是不能问前辈们的建议。虽然我在公司时间不长，但我不想给同事带来任何麻烦。只要我能独立做事，我绝不会拖延。在过去的一年里，我能够按时、按量完成工作任务，甚至每月都超过我的配额。同时，我在工作中投入了12点精力，这是为了在工作中获得更高的产出和更低的出错率。

二、这项工作需要加强

工作了这么久，发现自己对我们公司的业务不够熟练，不得不保持谦虚学习的良好心态，向公司的前辈学习，寻求一些有用的工作经验。此外，我会在业余时间抽出时间学习与工作相关的材料。当今社会要求我们成为复合型人才。仅仅掌握一些基础的、片面的知识是不够的。当然，学习不是一个简单快速的过程。除了保持良好的心态，我还要坚持下去。

三、新年工作计划

在新的一年里，我会继续听从领导的指示，按照要求做好工作，与身边的同事保持良好的沟通，以便更好地开展部门的工作。此外，我会积极参加公司内部组织的一些活动和讲座，努力使自己的知识有明显的提高，以便更好地承担责任，完成上级交给我的任务。

最后，祝公司全体员工春节快乐美好，在新的一年里取得越来越大的进步，让我们公司得到更显著的发展!

**20\_年至今的工作总结11**

日子过得真快，转眼间，一个学期就要过去了。回顾这一学期的教学工作，既忙碌，又充实，有许多值得总结和反思的地方，现将本学期的工作做一个总结：

>一、求实创新，认真开展教学工作

教学是我工作的首要任务。本学期，我努力将所学的新课程理念应用到课堂教学实践中，立足“用活新教材，实践新理念。”力求让我的物理教学更具特色，提高物理教学质量。

我任教初二年级的1至4班的物理课程。在日常教学中，我坚持做好课堂教学“四认真”。课前“认真”作好充分准备，“认真\"设计教案，并结合各班的实际，灵活上好每一堂课，尽可能做到堂内容当堂完成，课后\"认真\"批改学生作业，使学生对物理更有兴趣，同时提高学生的探究科学水平。另外，课后根据得失及时\"认真\"的写些教后感、教学反思，从短短几句到长长一篇不等，目的是为以后的教学积累。同时，我还积极和学生进行沟通，了解学生，改进教法，突破学法。

在课堂教学，我都以培养学生能力，提高学生的素质为目标，努力的寻找器材完成演示实验、分组实验，力求让教学对学生的成长和发展起到较大的作用。

>二、加强学习，不断提高思想业务素质

“学海无涯，教无止境”只有不断充电，才能维持教学的青春和活力。一学期以来，我到七中听取了几节区级优质课评选、学习，在网络上也结实了几位博友同行，尤其是潘老师的教学，让我受益匪浅。另外，我还利用书籍、网络认真学习了物理新课程标准，以及相关的如《教育的转型与教师角色的转换》、《教师怎样与新课程同行》等。通过学习让自己树立先进的教学理念，也明确了今后教学努力的方向。平时有机会我积极参与学校的听课、讲课活动，通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的教学实践作好了准备。

>三、加强反思，及时总结教学得失

反思本学年来的工作，顺利完成的同时，也在思量着自己在工作中的不足：

1、对于物理新课程标准的学习还不够深入，在新课程的实践中思考得还不够多，不能及时将一些教学想法和问题记录下来，进行反思。

2、虽然认真学习了一些有关教科研方面的理论书籍，但在教学实践中的应用还不到位，做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、物理教学中有特色、有创意的东西还不够多，今后还要努力找出一些物理教学的特色点，让自己的教学水平更进一步！

**20\_年至今的工作总结12**

xx年，是医院管理年，广州协佳泌尿科医院围绕医院管理，认真贯彻落实地方卫生行政部门及董事会的文件指示与会议精神，努力提高医疗服务水平，大力构建和谐医患关系，取得了广州市xx年度用户满意服务明星企业称号，及中国性学会优秀推荐单位荣誉称号。门诊接诊病人数量达xx人次，较去年增长xx%，泌感专科接诊人次较去年增长了xx人次，但占总人次比例已由去年的xx%下降为xx%，妇产科门诊量由去年的xx%上升至今年的xx%，从而实现了逐渐向多元化发展的格局转变。住院病人数量较去年增长倍，手术数量较去年增长=.xx倍，接受治疗人次为去年的=倍，门诊、放射、特检、不孕不育、检验等科室接受患者人次均超过去年=.=倍左右，药剂科调配处方量增长xx%。各项医疗指标大部分已达标。在全体员工的努力下，实现全年无医疗事故及其他安全事故的好成绩。

>一、工作回顾

=、落实规章制度，提高服务意识，确保医疗质量，严防安全事

故的发生。医疗质量是医院的生命线，民营医院更是在医疗安全上来不得半点马虎。一年来，我们一是认真执行院长查房制度，院领导与医务科、护理部、办公室、总务科现场办公，听取汇报，检查工作，发现问题，及时要求各相关职能科室协助临床科室整改。二是组织医护人员认真学习规章制度，并进行考试测试，对质量月活动中提出的不适宜制度进行了完善与修订；三是定期召开联席会，讲座医疗安全与医疗质量，门诊部每周六的联席会由泌感专科、妇科门诊、综合治疗区及导医分诊、医务科、护理部、办公室参加，及时协调解决医疗安全、医疗质量方面的问题，从而将事故苗头消灭在荫芽状态。四是不定期监督检查在院病人的诊断、治疗情况，重点查新入院病人、术后或重危病人。检查出院病案，抽查处方质量，并坚持每月讲评与反馈，兑现奖惩规定，开展优秀病案与处方展览。从而提高了病案与处方的规范书写率。五是开展用户满意度调查，医务科、护理部、办公室今年分别开展了多次本院职工及患者满意度调查，了解病人意见，不断整改。其中b超等候时间较长、取药时间较长等、卫生条件较差、病床损坏严重等问题基本上都得到了解决或改善。

=、坚持以经济效益为中心，努力提高员工的管理能力与技术能力，树立主人翁意识、市场意识与服务意识，通过社会效益的提高，促进经济效益的发展。今年我们在重大节假日期间，与地方政府、医疗届的协会密切合作，与新闻媒体双向互动，多次开展大型义诊活动，在造福社会与人民，普及健康知识的同时，提高了医院的知名度。我们在每次搞活动之前，都认真地研究布置每一个环节，不断地总结和提高义诊活动效率。力争少花钱办大事。办公室根据董事会、办公会的精神，充分利用互联网资源，及时更新医院网站网页、悬挂户内外横幅、条幅，放汔球、树拱门、贴海报、开展健康知识讲座及设计与派发宣传资料等方式，在今年的三八妇女节、五一国际劳动节、十一国庆节、十一月的男性健康日等重大节假日，我们先后组织开展了多次义诊活动，累计设计宣传单张=种、宣传海报=种，杂志=本，出动员工xx=人次左右，散发宣传资料xx万余份，张贴海报xx=余张。通过在义诊宣传之后，医院效益都能出现明显提升。除了义诊活动之外，我们在与协会及政府的合作上又迈了一大步。=月份，某省老教授协会医学专家委员会泌尿外科研究会的成立暨第一届常委会的召开，是我们医院第一次承担这样一项全省性的大型活动，活动取得了相当的成功，医院的知名度得到了一定的提高。=月份首次与老教授协会医学专家委员会合作开展了关爱男性健康大型义诊活动，效果好于去年；=月份我们与网易新闻中心协手救治顺德打工仔阿海，取得了很好的新闻宣传效果。=月份与南洲街道办合作开展的垃圾桶广告项目，投资小覆盖广收效大，在=月份结合国家隆重纪念\_六十周年的契机，及时策划并报道了“寻访\_老兵，免费救治”活动，在\_、南方都市报与信息时报等媒体上先后多次报道，突显了我们医院热衷于公益事业的良好形象。=月份与广州市质量管理协会用户委员会合作，联合下文开展质量月活动，成效显著，获广州市用户满意服务明年星企业称号，在广州市总共才四家服务性单位获此殊荣。xx月=日，我们又与萝岗区九佛镇联手开展“保持党员先进性，关爱农民健康”大型送医送药下乡活动，在某省省电视台珠江频道进行了报道，创造了很好的社会效益。

=、突显特色，全面发展，信息推动，宣传造势，迎难而上，多管齐下图发展。泌感专科建院以来一直是我们的重点特色专科，其接诊病人与创造的效益一直占据主导地位。为了扩大市场份额，依据特色求发展，改变单一化格局，医院在董事会的正确领导下，着力建设不孕不育科、妇产科、结石科与综合治疗室，借泌尿专科的特色，逐步细划病种，细分病人，做到准确诊治，综合发展。在此方针的指引下，我们在网易上推广非常词排名、在xx上实施关键词搜索，在医院网站上及时更新医院信息，回答患者提问；通过更换总机号码，加强咨询电话的接听技巧与解答力度；请专业性广告制作公司拍摄电视专题，大力宣传不孕不育科、前列腺科与结石专科；在广州日报等大型报刊上大幅+面刊登记义诊活动公告，及专家阵容介绍；设计印制派发带有医院形象宣传的台历、挂历。

>二、存在问题

=、医疗质量及医疗安全有待进一步提高。病案质量、处方质量比去年有所提高，病案质量指标甲级病案率已达标，但仍存在不少问题，如病历中对病情全面的分析讨论不够；有些重要的记录记的不及时，甚至漏记；体检不全面，尤其对专科情况的记录过于简单；上级医师对病案书写重视不够，审签不及时，指导力度不够。需手术治疗的病人，尤其是病情较复杂，手术难度较大的病例，手术前，手术人员及麻醉人员共同会诊讨论的制度执行的不好。对可能发生的意外情况准备不充分，以致于术中出现险情而忙乱，甚至出现医疗事故苗头，增加病人痛苦。部分用药存在不合理状况，尤其是抗菌素的应用，存在用量过大，同时用药种类过多，用药时间长的现象。值得重视。应尽量遵照\_颁发的“临床抗菌素药物应用指导原则”规范用药。对急、危重病人迅速形成有效的抢救组织的反应机制不健全、不配套，影响抢救质量的提高。仍有少部分病人医疗投诉，产生原因是多方面的。较多的是医务人员与病人沟通不够，或不现实的承诺，或工作效率低所造成，亦有个别因治疗或检查操作失误造成。在对规章制度的执行过程中，个别人员明知故犯，各级领导存在对规章制度执行的监督检查力度不够的情况。

=、缺乏具有特色的医疗项目，新业务不多且实施缓慢。目前我们重点发展了泌感专科、结石科、不孕不育科与妇产科，收入结构比例也在改变，但泌感专科病人总数与收入仍占据半璧江山。中药颗料制剂效果好，但申报工作进展缓慢，原因在于相关技术人员重视不够。不孕不育科病人数量不多，妇产科病人数量上涨缓慢，基本上都是中低收入者。泌尿外科病号也是中等收入者较多，与医院对两病区的投入来衡量的话，这两个病区基本上是亏损的。新的医疗业务项目开拓的不够，在妇产科的建设、社区卫生服务站的准备工作过程中，均存在工程进度慢，设备到位不及时等多种现象。

=、管理层执行力不够，技术结构不协调，人才流失严重。医院管理层尤其是基层管理者工作积极性不是很高，贯彻力度不够。个别员工对院科两级负责制理解得不够，再加上一些管理人员直接从基层中提拔起来的，工作经验不够，工作方法欠缺。导致办公会、院周会布置的工作不能及时得到落实，管理者未能很好地调动动员工的工作积极性，员工的好的建议、思想不能很好地采纳，再加上其他一些原因导致专业技术人员流失较多，xx年度离职人员达xx=人次，占员工总数的xx%左右。一些员工不能在本院注册，或不及时在本院注册，从而影响了专业技术队伍的配套，直接影响医疗专业技术的发展。

=、培训力度不够。业务学习与岗前培训次数较少，新员工培训不及时，从而导致制度的不理解，执行的不到位。医务人员的业务培训次数较少，培训师资力量没有固定，学如何提高员工学习的积极性与培训师的授课积极性有待进一步探索。培训效果没有建立很有效地培训评估机制与奖励机制，如何将外来专家的先进经验与知识为我所用，如何组织大家学习最前沿的科学知识，结合医院当前的工作实际，有创造性地开展工作。职业道德教育也有待进一步加强。企业文化需要进一步加大力度，彰显协佳特色与个性，更好地提升员工的价值，开发员工的潜力。

>三、新年工作重点

=、重点发展特色专科，加强专业培训，引进专业人材，加大考核力度，实施业务考核优胜劣汰等办法，提高医护人员素质。在巩固提高以往的诊疗手段的基础上，多开展新业务，以开展新业务的需要添置新的医疗设备，加强广告宣传力度吸引病人。抓紧审报合法地开展产科业务。妇产科搬迁后，尽快地落实各项规章制度，形成合理有序的工作流程，按需要配备齐各类人员及医疗设备器材。按上级\_的要求建立健全各种工作场所及各项规章制度。在不孕不育专科的发展上要巩固以往的诊疗手段，积极开展夫精人工授精业务，增添新的专科用药（医院制剂）。在积极招聘人才的同时，我们要加强业务学习与各项知识培训，及时补充各岗位所需的人才，作到合理有序地开展人才流动，提高员工的综合素质，做到一专多能一人多职，积极采纳群众意见，努力整改存在的问题，不断地提高工作效率。

=、落实制度，加强培训。加大岗前培训力度，加强劳动纪律巡查力度，提高工作效率。将行政规章制度重新整理与下发，坚持每个季度为新入职员工进行一次集体培训，建立固定的培训师队伍，给予一定的培训经费，改进培训形式与方法，提高培训效果。同时将企业文化的新理念也纳入到培训中去。可考虑外请培训师，开展团队精神与创新精神等类的培训项目。并继续做好职工大会及大型文体活动的组织工作。让大家理解制度，接受制度，加强执行力。对规章制度的执行要加强监督检查力度，采取必要的奖惩手段。实现有制可依，有制必依。尤其强调各科领导要加强对本科室的全面管理，发挥本院各种专业管理委员会作用，提高总体医疗管理水平。

=、加强药品、医疗设备器材的管理。药库合理进药，尽量满足临床用药需求，监督临床合理用药。对现有医疗设备加强维护保养，减少故障率。添置临床所需的大型医疗设备，改善病区设施，创造良好休养环境。

=、完善招聘及用人机制。加强医务人员执业注册的管理，老员工限时完成注册，将能否完成执业注册作为新招员工的必备条件。管理岗位继续推行公开竞聘机制，入职手续要齐全，岗前培训要到位。积极为员工创造良好的发展环境，积极听取员工的合理化建议，充分调动员工的工作积极性，通过职工大会、文体活动与各类竞赛来挖掘自身潜能，体现他们各方面个人潜价值。

=、创造专业技术人员学习的环境，建好图书馆、由网室、阅览室。发挥专家的作用搞好多种形式专业训练，如学术讲座、临床传帮带、技术操作示范等。支持学科带头人参加本行业高层次学术交流，开拓视野，及时引进新技术，开展新业务。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！