# 母婴护理课程工作总结(通用27篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2025-04-15

*母婴护理课程工作总结1随着整体护理内涵的拓展，护理工作已不再是单纯的发药、打针、输液，护士的职责已经拓展到健康管理这个范畴，健康教育已成为护理工作重要的组成部分。而神经外科作为一个特殊科室，病人起病急，变化快，病程长，合作性差，家属更换频繁...*

**母婴护理课程工作总结1**

随着整体护理内涵的拓展，护理工作已不再是单纯的发药、打针、输液，护士的职责已经拓展到健康管理这个范畴，健康教育已成为护理工作重要的组成部分。而神经外科作为一个特殊科室，病人起病急，变化快，病程长，合作性差，家属更换频繁，护士治疗护理任务繁重，健康教育工作难度较大。在神经外科护士长带领下，护理团队集思广益，摸索了一条属于自己的健康教育之路。

一、强化入院指导，认真履行告知义务 新入院病人由当班护士给病人先做入院指导，专业护士再次强化，最后由护士长来检查指导结果。强调管道维护、症状护理指导、输液指导、用药指导等等。

二、每周安排健康教育班次，并梳理了岗位职责，由责任组长承担 根据科室实际病员情况、住院时间长、各组责任组长对病人情况掌握全面等特点，每周排健康教育班次，由责任组长承担。先了解各组病人健康需求情况，根据所了解到的病人及家属的健康教育需求，有针对性地进行指导，如常见的病情观察合作要点、饮食指导、体位指导、气管切开护理指导、康复训练指导等方面，做到因病而异，因人而异，为1周内的健康教育工作落实提供依据和帮助。

三、由于神经外科专业的特殊性，部分重型颅脑损伤的病员由于疾病本身严重无法治愈(植物状态)、也有的因为经济原因带管出院，为了更好地体现整体、优质护理，针对这类病员，健康教育岗位护士在病员出院登记时作特殊标识，除了常规的电话随访，另外在每周的“健康教育”班时加强一次电话指导，必要时进入社区、家庭进行指导。

四、常规健康教育具体到每个人头，落实到分管床位，不论年龄，职称高低各分管一个病室的健康教育。不但增强了每个护士的健康教育意识，同时提升了护理团队整体的专业素养，加强了低年资护士的工作责任感。

五、温馨提示，丰富健康教育形式。制作气管切开警示卡，床头简短留言条，做到口头与书面并进，弥补因家属更换频繁，口头讲解不到位的不足，提高病员及家属的依从性。

通过神经外科独特的健康教育模式，提高了神经外科病人及家属的参与感，增强了依从性，保证了健康教育质量。

**母婴护理课程工作总结2**

1、母婴护理准备工作

剪指甲。每次喂奶前用肥皂洗手。用温水毛巾清洁乳头和乳晕。用温水毛巾敷乳房3分钟，按摩乳房，促进血液循环，有助乳汁分泌。如果妈妈感冒要带口罩。两侧乳房交替排空，佩戴棉质胸罩。

2、协助母乳喂养姿势

选择自己和产妇的舒适姿势，避免疲劳。老师说多用靠垫枕头，怎么舒服怎么来。协助人员也要做好清洁工作。协助人员用手掌托住婴儿头，另一手放在乳房上下方，呈c字形，柔和的握住乳房。使婴儿口腔对乳房上下移动，是乳头从婴儿的上唇移向下唇，引起觅食反射。当婴儿嘴张大，舌向下的一瞬间，柔和的将乳头引入婴儿口内，让婴儿含住乳头及大部分乳晕。

3、坐式哺乳

椅子高度适合并有扶手支撑母亲手臂。母亲紧靠椅背，使背部和双手处于放松姿态。用手托婴儿颈部，足下添小凳，帮助身体舒适。婴儿吸时嘴及下颌部紧贴乳房，身体靠近母亲。

4、母亲手的姿势

将拇指和四指分别放在乳房的上下方，托起整个乳房哺乳。将大部分乳晕放进婴儿口中，避免剪刀式夹托乳房。

5、喂奶前准备

用温水擦洗乳房。喂奶前给婴儿换好尿布、把手洗干净、两侧乳房交替。

6、喂奶时准备

喂奶时婴儿睡着了，可以轻推婴儿下巴、按按小耳朵、抓抓小脚，让其继续吃奶。喂奶时乳量过多时，可将溢奶的乳头向上折，轻轻的按压一会儿。

7、喂奶后处理

喂完后将孩子竖起伏在肩上，轻轻拍打肩部3-5次(用空心掌)，让孩子打嗝。- 不能强行拉出乳头，可以用干净的手指放到宝宝嘴里让他张嘴。不建议睡在床上喂奶。把宝宝放在床上侧睡，如果回奶也可以从嘴角流出，不至于呛到肺里窒息。根据经验(没啥科学原理)，男宝宝发生溢乳的情况比女宝宝多。所以一定喂奶后要拍嗝，然后轻轻放回小床。

8、婴儿发烧

看新生儿到底冷还是热要看后颈的冷热，不要看手脚。还有孩子发烧一定不能捂，捂严重了孩子会给捂热死的。孩子发烧可以用冰袋和酒精擦浴等物理降温方法。关于给孩子酒精擦浴，我自己对这个说法持保留态度。因为根据国外的育儿书上讲，孩子擦浴最好是温水而不是酒精，这个是我看了日本和美国很多本育儿书上都这么讲的。大家自己辩证的看这个问题吧。

9、\*指导

用手\*：产妇坐位舒适，身体略前倾。护理帮助人员站在背后。- 拇指和食指放在乳晕上下方。其他手指托住乳房。- 拇指和食指向胸壁轻轻下压，不可压得太重。只挤压乳晕，不挤压乳房。- 反复有节奏的一压一放，并改变方向不引起疼痛。

用\*器\*：挤压像皮球内的空气将\*器的广口罩罩在乳头上，不能漏气。放松球，挤压和放松橡皮球数次乳汁溢出。将挤压出的奶倒入已消毒的杯子内。\*器每次使用前都要消毒清洗。

10、乳房异常状况按摩

乳房胀痛：先用热毛巾湿敷乳房3-5分钟，使乳管扩张。从乳房根部向乳房方向按摩、拍打、弹动乳房。用c字型手势，虎口按摩，可拍打，搓揉。挤出乳汁使乳房变软，让婴儿有效含接。频繁吸，排空乳汁。哺乳后带胸罩。

乳汁分泌不畅：先用热毛巾湿敷乳房3-5分钟，使乳管扩张。用食指和中指按摩乳房和乳晕。坚持夜间喂奶，树立信心。越吃越多，24小时宝宝小便大于6次。

乳头扁\*内凹：先用热毛巾湿敷乳房3-5分钟，按摩乳房。继而牵拉乳头，先让宝宝吸\*坦的乳头。哺乳后带胸罩。

11、新生儿称体重

先脱去新生儿外衣。婴儿放在新生儿称兜内。用秤称出新生儿体重，会使用读数。将同样的衣服尿布过称。减去衣服尿布重量即新生儿体重。称重前空腹排空大小便，\*或者穿内衣裤。

12、皮下血肿的.预防和处理预防

床围栏要齐宝宝胸高。家具角要有保护。地面不要太滑，不要有水、打蜡。门口、楼梯口要有保护栏。处理：立即冷敷压迫止血或者冰袋敷。(湿毛巾包冰袋)要按压、不能揉。24小时后可以热敷(可以热毛巾或者湿毛巾包热水袋，但要注意不要烫伤)。注意千万不能揉。

13、烫伤的预防和处理预防

人工喂前先要试温。- 取暖器要有护栏。- 为小孩倒洗澡水要先放冷水再放热水。处理：立即离开热源。冷水冲浸，冰水更好。涂烫伤膏。水泡不能挑破，以防感染。衣服粘连剪去衣服，不能拉下。受伤面积大或者在重要部位，一定要立即送医院。

14、窒息的预防和处理预防

不要让宝宝蒙被睡觉。避免母亲睡着喂奶。婴儿床栏上不放置塑料纸、尿布。不强行喂食。喂食时不大哭大笑，不吃果冻，不吃糯米食品。处理：迅速解除引起窒息的原因。- 把宝宝倒拎，在两肩胛骨之间有力的拍4-5次。把宝宝放下，侧头，取出口腔异物，拿毛巾擦一下。立即送医院。如情况危急，边做心肺复苏边等救护车。

15、为婴儿测肛温

选择肛温表。检查体温表的质量，尤其注意有无破裂。将体温表水银柱甩至35度以下，水银头上涂上润滑油(凡士林、植物油、橄榄油、婴儿油都可以)。宝宝\*可以侧卧、屈膝、露臀。或者侧卧、\*抱、露臀。- 插入表1/3 – 1/2，时间2-3分钟，手扶体温表。- 擦净体温表，然后读数。一般婴儿肛温表正常体温是度。

16、给婴儿服药水

洗手- 核对药名、姓名、服药剂量、服药时间、检查药物质量有效期。摇匀药水取药量正确。让宝宝坐在腿上，一个手固定孩子的头(手扶面颊部位)，给宝宝围上围兜。让宝宝头侧一点，沿着嘴角倒入药水，然后停留片刻。抱起宝宝轻拍背部。喂药后可以喂些水，但喂咳嗽药水后不要喂水。喂后药物吐出要补喂。- 喂后观察15-30分钟。喂药时不能捏鼻子，孩子会呛到。可以捏两颊让宝宝张口

17、正确消毒毛巾

洗涤剂清洗，流动水漂。每天煮沸，水面高于物面。太阳晒干或者晾干。

18、正确消毒食具

碗等食具用抹布、流动水洗净。奶瓶奶嘴流动水刷子洗净。洗净后放入锅内，水\*面高过物体。煮开后再煮沸10分钟。沥干在消毒锅内备用。

19、正确消毒尿布

尿布清水浸30分钟，中性肥皂洗涤干净，流动水漂洗，开水烫，太阳晒。有大便的尿布先用毛刷刷掉大便，中性洗涤剂浸30分钟，洗涤干净，开水烫，太阳晒。阴雨天熨干。定期煮沸消毒尿布，每周2次，煮沸10分钟后拧干晒干。

20、为婴儿洗脸

动作轻柔，边洗边和宝宝温柔讲话。姿势正确，两眼、面颊、口、鼻、两耳前后。

21、为婴儿洗头

动作轻柔，边洗边和宝宝温柔讲话。婴儿仰卧，\*手掌托住婴儿头颈部，用拇指和中指分别压住两耳翼，防止水进入耳内。弄湿头发，手抹小肥皂，轻轻按摩。清水洗净擦干，用棉签轻轻吸干两耳道内水。

22、为婴儿洗屁股

动作轻柔，边洗边和宝宝温柔讲话。水温36-38度，测温。顺序：抽尿布，然后用尿布干净的部分轻轻擦拭小屁股，单手托洗，注意褶皱处清洗并擦干。涂护臀膏。

23、为婴儿沐浴

动作轻柔，边洗边和宝宝温柔讲话。环境温度26-28度，水温38-42度，测温。要保护肚脐不受潮。顺序：先湿身，让宝宝适应水温。婴儿皂抹在\*手中按摩婴儿身体。先洗上半身后洗下半身，先洗前面后洗背部。具体为：头颈-胸腹部-腋下-手臂-手-背-腿-脚-外生殖器-臀部- 擦干水，注意褶皱处。肚脐消毒。扑爽身粉。臀部护理，涂护臀膏。一般婴儿沐浴后比较累，比较适合吃奶睡觉。婴儿按摩可以在婴儿睡醒后吃饱奶情绪好的时候做。

24、教婴儿学习抬头翻身操作前准备

场地\*整安全，有一定的硬度支撑(床、桌子、地上铺毯子)。脱去外套，衣着宽松。教婴儿抬头：帮助婴儿俯卧。用铃声或者彩色玩具逗引婴儿。

25、教婴儿学习爬、走操作前准备

场地\*整安全。衣着合适，脱去外套，背带裤腿不拖地。学走路鞋底有一定的厚度，要防滑，大小合适。教婴儿爬行：婴儿俯卧，前面放玩具。用双手推抵婴儿脚低，使前移。左右向前推动。用长阔带提拉婴儿胸部，帮助爬行。夏季可赤脚爬行。教婴儿行走：先扶着走：扶物-床边、沙发;\*后退，牵引婴儿两手走，学步带牵引走。\*牵婴儿一手走。\*带婴儿散布，逗引婴儿朝\*走，注意防跌倒。

**母婴护理课程工作总结3**

与我之前所想的不一样，妇产科因为有很多孕妇要在这里生孩子，也有很多刚生完孩子的妈妈要在这里养身体，我发现医院的味道变得不再是印象中的恐怖药水味，甚至有时候还会有一股淡淡的奶粉冲泡后的奶香。那些孕妇，都是一家人的宝贝，一个孕妇住的床边一定围着一堆关心照顾她的人，看着他们对孕妇无微不至的照顾，我意识到医院里也不是只有悲欢离合的感伤，还有很多很多的人间温暖在这里上演着，我看在眼里的，也都刻进了我的心里，渐渐的，对医院的恐惧就不见了。特别是看见生完孩子的妈妈们被喜悦和祝福包围着，空气里散发的鸡汤味道也让我爱上了我的这份在医院当护士的工作。

在当护士的过程中，我意识到我们大学学的护理知识只是一点点护理的皮毛。在每天与孕妇或者病人以及家属的接触中，我认识到护理工作是一份需要极度耐心和责任感的工作，正是这种耐心和责任感才可以让我们学到护理的智慧。其实我也不想用到“智慧”这个词的，只是我发现，护理工作和别的一切给人类带来帮助的工作，都是需要智慧来展开的，没有智慧，没办法成为一个病人以及家属们满意的护士。最简单的，一个护士的工作做得好不好，首先护士的态度占了很大一部分，这种态度的事情就全靠个人的想法了，态度好的护士可以让病人们完全信任，态度不好的护士也可以让病人们连针都不让其打，其次把护士的工作做好，还真的需要护理的技巧，这些技巧是需要用心去看去学的。我刚来的时候很多东西不是很懂，但是我还是很愿意学，所以我在工作了一段时间后，技术上便已经能够让孕妇以及病人们信任了，待我得到护士长的指点改变了我的工作态度后，我也能够在护士长忙得不可开交时替护士长去完成那些本来只愿接受护士长护理的人们的护理工作了。

我在这段护士工作的时间里找到了我理想的位置，我想我还是会继续在我的岗位上“为人民服务”吧？不知道，至少我愿意和妙手仁心的医生们并肩作“战”。

**母婴护理课程工作总结4**

一、同每一个店员进行单独沟通

与店员进行沟通是店长的主要工作职责之一，也是必须掌握的一种沟通技巧。只有沟通得好，很多工作才能顺利展开，不断提升团队的凝聚力，提高销售业绩。

店长为什么要同每一个下属员工进行单独的沟通？单独沟通的好处是什么？

店长作为一名管理者，如果对自己的下属员工都不了解，不知道每个员工的能力特长，就没办法“因人设岗”。

就会造成员工在工作时很难最大化发挥自己的能力：事情做不好的同时，还会影响员工工作的积极性。时间一长，员工的工作兴趣和激情就会被消耗殆尽，然后是无尽的抱怨，或者直接辞职走人。

单独沟通的好处首先能让新入职的员工感觉到自己的重要性，让员工初步获得存在感和价值感；

其次，单独沟通更有利于对每一个员工内心想法、需求、期望等信息的深度挖掘，因为单独面对面更容易说服和打动对方，是对方能尽可能的敞开心扉说出心里话。

只有员工愿意和你交心沟通的时候，从工作到个人再到家庭，你们无所不谈的时候，你才算是真正了解这个员工。

二、了解员工的特长

学会和下属员工进行沟通是店长管理的基本流程之一，“了解员工特长”才是沟通的关键。知道员工的特长才能在分配工作任务时做到有的放矢，合理安排，有效提升门店的经营效率，提高销售业绩。

“知人善用”是对婴童店长管理能力的要求。店长若了解下属员工，但却不知道将什么样的员工用在什么样的工作岗位上，这是人员管理上的失败。

如在一个100\*左右的婴童门店里，可能导购人员加上店长最多不超过6个人，人员的合理安排很重要。每个下属的员工的工作能力也不一样，有的员工手脚快，做事麻利，但不擅长和顾客沟通，有的员工手脚慢，但嘴巴甜，擅长和陌生人搭讪，而有的员工手脚既不快，嘴巴也算不上甜，但长相姣好，在店门口一站就能吸引过路人的目光，也算是一个特长。

所以，对店长来说，熟悉了解每一个下属员工，知道所有人的特长就能很容易将他们安排到相应的工作岗位上，主要目的还是为了店面的和谐经营，并最终提升销售业绩。

三、每一项工作都要责任到人

店长制定的每项工作内容，一定要严格按照相关时间节点要求，将每一项工作都责任到具体的人，并提出明确的要求。

每一项工作都责任到具体的人，这样既锻炼店长的管理能力，也能提升员工的工作效率，做到日事日毕、日清日结，不养成拖拉延误的习惯才能真正的锻炼我们自己，使我们养成良好的工作习惯，并从中获得快速的职业成长。

其次，将每一项工作责任到人，在店面经营过程中发生任何事情都能寻根觅源，找到具体的事因，这样既不冤枉任何一个员工，也不会姑息任何一个员工。当然，最终要的还是当事情发生后，能根据具体负责的员工找出具体的原因，然后通过总结分析，避免下次再犯同样的错误，以此达到提升店面经营效率和管理水\*的目的。

四、让每一个员工都把事情做好

“把事情做好”是对员工的最基本要求，但若要求团队里的每一个员工都把事情“做好”的确是一件不容易的事。

店长如何通过管理流程来监督员工把事情做好？这就要求店长必须具备很强的执行能力，也就是说店长首先就要在工作的各个环节上严格要求自己，只有店长按流程严格去执行了，员工才有可能从一开始像鸭子一样被赶着上架，慢慢变成像鸟儿一样天黑就会主动归巢。

譬如，在婴童门店里，店长可以在店内放一块白板，把团队各成员的近期工作安排全部排写在白板上，然后通过开晨会的方式沟通检查每个成员的工作进度，对需要加快进程的伙伴给予提醒，并强调最后的时间节点要求，明确相关责任。只有这样，店长才能清楚掌握店内的每一项工作的进展，要求每一位员工都把事情做好。

五、日常工作内容顺序和细节

在门店的日常工作流程中，哪些顺序和细节是店长必须掌握的？从员工“到岗”到最后“闭店”都有哪些工作要处理？

譬如很多婴童店都是要求员工要提前20~30分钟到岗，并由店长亲自负责考勤。在正式营业前的这段时间，员工更换工作服、整理个人仪表、清点整理陈列货品、打扫店内卫生、备好零钱，然后店长还要组织200秒左右的晨会，相互检查店员仪容仪表、昨日工作总结和今天工作安排、调整心态、鼓舞士气、分享总公司及行业新资讯等。

营业中，迎宾人员的语言、表情和动作规范，如何巧妙的留意顾客购物信号并主动上前提供帮助？导购人员专业的产品解说，顾客购买服务、休闲区服务、现制饮料等服务。

营业结束前还要进行相关数据账单的统计，如填写日销售报表、当天的商品进销存记录、补货单、顾客订单、顾客挡案信息反馈表等。最后是关店前的商品数量盘点、卫生打扫、电源安全检查、店内设施检查，以及关灯锁门后再检查卷闸门有无锁好等些细节性工作。

**母婴护理课程工作总结5**

母婴店店员执行的结果，常常五花八门，与店长的要求相差甚远，有时甚至南辕北辙。出现这样的结果，原因可能是多方面的，但“子不教，父之过”，其实根源还是店长教导无方或教导不够造成的。

到底母婴店店长该怎样教好店员，带好团队呢？总结一个词：言传身教！

>一、师傅带徒弟

学习求进步，方法有两种，一靠自己摸索，苦学、苦修、苦想，象陈景润攻克歌德巴赫猜想。二是寻找良师益友，向老师、专家、成功人士学习。

成功学大师哈维麦凯说，世界上所有的成功人士，都有一个共同的特点，就是他们每个人都有一个指导老师，一个教练，或者一个楷模。学开车、学电脑、学打球、学瑜伽，有老师指导进步神速，自学成才不容易，有时还会走火入魔。

母婴店店长应该成为下属最直接的老师。有经验的老师都知道，自己以为很懂的一些观念，除非你能够用语言清楚的表达出来，教到别人都能懂得，在此之前，你对这个观念还没有一个真正完全的了解。教别人的同时，对自己是一个再思考、再学习的过程，所谓教学相长，水涨船高。自己要提高，就要多教别人。“得天下英才而育之，不亦乐乎！”

从店员的角度来看，从店长身上得到指导，学到更多的知识、技能，自身的素质、能力得到提高，不断进步成长，不亦乐乎！

从公司的角度来看，店员、店长的技能提高了，对门店的目标更清楚了，公司的作战能力增强了，竞争力提高了，业绩超额完成了，不亦乐乎！

>二、天天讲，月月讲，年年讲

\*的传统教育习惯于“填鸭式”，大多数企业的培训，也都在延续这种方式。

效果不好时，台上滔滔不绝，台下昏昏欲睡，盼着早一点结束；效果好一些的，听课时气氛热烈、热血高涨，培训结束后涛声依旧。

“今朝思量千百计，明朝依旧卖豆腐”。任何一个重要的观念要听七次以上，并且要教到别人都能懂得，在此之前，你对这个观念还没有一个真正完全的了解。一次门店培训，店长会讲到多少重要的观念？还没有真正理解之前，根本谈不上有效地执行。

公司的重要策略如果执行不力，就需要像一个传教士一样，天天讲，月月讲，年年讲，但不要像妈妈一样（啰嗦）。

>三、示范

大多数人相信“耳听是虚，眼见为实”。

学太极拳，师傅都会打几遍完整的套路给大家看；学绘画，老师也会先画一些简单的图形，讲明要点，再让学生临摹；一些好的文章，都会配上相应的很多图片，图文并茂，来形象地说明自己的观点。

一个高明的作家，用无数赞美的语言描述一少女的美貌，读者还是想象不出这个人具体什么样子。但只要一看她的照片，只要几秒钟就会记住她的容貌，有时候还可能终身不忘。

>四、动手参与

销售技巧的学习，如果只按照我们培训部开发的教材念给店员听，第二天店员就忘了。如果店长配合产品展示，或叫店员亲自上台演示，叫其他店员扮演客人的角色扮演法，培训效果就更佳。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，“百炼才能成钢”，“亲口持梨知酸甜”，游泳中才能学会游泳，在战争中才能学会战争。这些说法都告诉我们一个道理：听到的、看到的知识、经验，只有通过行动，才能转变为自己的经验，去指导自己以后的行为。

>五、身教重于言教

店长培训店员的同时还必须注意自身形象的塑造，给下属一个学习的榜样。如果一个店长经常迟到、早退，那么他的店员也会有样学样。近朱者赤，近墨者黑。

母婴店工作总结 (荟萃2篇)（扩展4）

——母婴店转让合同 (菁选3篇)

**母婴护理课程工作总结6**

产科护士工作小结今年七月，我被任命为产科副护士长。作为一名医院里最年轻的中层干部，从上任的那一天起，我就深深意识到了所面临的压力和挑战。

以前，从未参与过护理管理工作，对管理的实践经验可以说是一无所知。通过将近半年来的工作实践，使我逐渐地，更深层次地认识到了一个护士长的职责。“当好一名护士容易，要当好一名护士长却不容易。”可以说，这是我半年来最深的体会。以前，作为一名护士时，我只要做好了本职工作，处理好了与病人之间，与护士、医生之间的关系就好了，而且呢，一直以来也做得顺风顺水，得到的都是鼓励和表扬。

而现在，一上任，我马上体会到了一名护士长的职责要比一名护士的职责多得多，也难得多。比如说，面对病人：以前，我觉得难应付的病人只是偶尔那么几个。可是现在，我突然发现，那些难应付的病人怎么会冒出来这么多？其实是因为，当了护士长，就要去面对科室里所有难应付的病人。

可以说，刚上任的时候，因为经验不足，处理一些事情的时候，也得到了教训。因为在意见本上，我曾经得到过一次点名批评。当时这个病人因为安排不了车子将她上午送回家，而我的解释又过于简单，所以她在意见本里写道：“护士长处理事情的态度和方法，让人感觉不想负责，不敢承担，希望院领导给予指导和批评。”当时，我的第一个想法，就觉得挺委屈的，那天出院病人有那么多，车子送需要一定的时间，又不是我能随意安排的，别人和她这么解释就没事，而我，怎么就遭到了点名批评呢？后来，我自己也想明白了，就因为我的头上多了一条杠，她当然有理由对我的要求更高了。

当护士，当护士长，有些时候，觉得挺委屈得。很多时候，病人对环境不满意，对卫生不满意，对治疗不满意，首先第一个挨骂的，往往是护士。非常喜欢马云的一句话，他说：“一个人的胸怀，是被委屈撑大的。”工作越来越多年，经历的事情也越来越多，现在发现，抵抗委屈的能力也越来越强了。以前觉得委屈的事，现在看来，都算不上了。

当护士长的半年时间很短，也不敢说自己取得了什么成绩。这半年，我只是在努力的适应，认真的完成各项工作任务，同时，也意识到了自身存在的一些不足之处。比如说，对科室里的护理工作计划不够全面，处理一些护患事件时的沟通能力还有欠缺。我也知道，自己距离一名优秀的护士长还很遥远。但是，我会去努力，让自己一步一步成长起来的。努力在科室牟护理队伍中，以身作则，起表率作用。

今天，我能够站在这里，做一次述职报告，心中怀着一颗感恩的心，感谢院领导给予我的指导和关心，感谢所有同事给予我的支持和帮助，因为有你们，我不孤单！

**母婴护理课程工作总结7**

店长：负责整个店面的营运管理、包括店面物品陈列、店面卫生、店面办公设备、店面产品及店面人员管理。

导购：负责顾客解说产品并促成成交，店面清洁和店面陈列。导购的直接上司是店长，故相关的店面技术及销售都必须服从店长的统一管理和安排。

1、店员的职业素质

爱岗敬业、严以律己、以诚待人、积极工作的心态、创造性思维、持续学习(不达标的一项3分)

2、店面人员的文明规范：着装整齐、大方得体、佩戴胸牌语言文明、行为规范、克以奉公、诚实待人、乐于奉献、实现价值(不达标的一项3分)

3、店面人员的仪容仪表：头发干净无异味、不飘然异色、不留怪发型；手无过多首饰、无染指甲；服装统一、要求干净、整齐、无掉扣开线处；站立上身稳定、双手安放两侧、不要背着双手也不要双手抱在胸前插入裤袋，身子不要测斜、坐姿端庄、不能翘二郎腿(不达标的一项3分)

4、所有员工早上必须9点上班、9：05由店长主持晨会、分工当天的工作安排、注意事项(没按时完成一项3分)

5、9:15打扫卫生、检查办公设备是否能正常运行(没按时完成的\'一项3分)

6、17:10开始写当天的工作日志、17:20开始整理店面、17:30下班(没按时完成的一项3分)

7、延时、拖拉、没有按时完成工作任务的(扣分3分并根据公司损失尽心赔偿)

8、严守工作时间、不得迟到、早退，不无故缺岗(前一项3分、缺岗10分)

9、上班时间不干私活、不吃零食、不打瞌睡(每次考核一项3分)

10、严禁上班时间聚众聊天、无所事事、不得随意带来亲戚朋友走访。离岗超过十分钟以上到30分以内像预告通知、30分钟以上到3小时需向店长请假、半天以上到一天请假需向店长书面请假并由经理同意(每次考核一项3分)

11、同事之间团结奋进、不得相互排斥、造谣，不拉帮结对、分帮派(每次考核一项3分)

12、接待客户要热情、礼貌、积极、不卑不亢。(每次考核一项3分)

13、严禁当着客户发牢骚、对客户评头论足、指指点点、不得怠慢客户(每次考核一项3分)

备注：所有人员必须执行上述规定、违反一次扣除考核相关分、店长负责执行、经理助理进行监督、发现店长监督不善、扣除店长双倍考核分。所有罚款从当月工资中扣除。

**母婴护理课程工作总结8**

光阴似箭，日月如梭。我本着“一切以病人为中心，一切为病人”的服务宗旨，较好的完成了院领导布置的各项护理工作，熟练地掌握了各项临床操作技能，作为一名光荣的白衣天使，我特别注重自己的廉洁自律性，吃苦在前、享受在后，带病坚持工作;努力提高自己的思想认识，积极参与护理支部建设，发展更多的年轻党员梯队，其中以年轻的骨干为主，使护理支部呈现一派积极向上的朝气和活力。

20xx年很快过去了，在过去的一年里，在院领导、护士长及科主任的正确领导下，我认真学习马列主义、^v^思想、^v^理论和“三个代表”重要思想。坚持“以病人为中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命人道主义精神，立足本职岗位，善于总结工作中的经验教训，踏踏实实做好医疗护理工作。在获得病员广泛好评的同时，也得到各级领导、护士长的认可。较好的完成了20xx年度的工作任务。具体情况总结如下：

一、思想道德、政治品质方面：能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论;遵纪守法，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习护士专业知识，工作态度端正，认真负责。在医疗实践过程中，严格遵守医德规范，规范操作。

二、专业知识、工作能力方面：我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作。认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的苦处。认真做好医疗文书的书写工作，医疗文书的书写需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录。遵守规章制度，牢记三基(基础理论、基本知识和基本技能)三严(严肃的态度、严格的要求、严密的方法)。

护理部为了提高每位护士的理论和操作水平，在线每月进行理论及操作考试，对于自己的工作要高要求严标准。工作态度要端正，“医者父母心”，本人以千方百计解除病人的疾苦为己任。我希望所有的患者都能尽快的康复，于是每次当我进入病房时，我都利用有限的时间不遗余力的鼓励他们，耐心的帮他们了解疾病、建立战胜疾病的信心，当看到病人康复时，觉得是非常幸福的事情。

护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪。在今后工作中，我将加倍努力，为人类的护理事业作出自己应有的贡献!在即将迎来的20xx年，我会继续发扬我在过去的一年中的精神，做好我自己的工作，急病人之所急，为病人负责，绝对不要发生因为我的原因而使病人的病情恶化，我对自己的工作要做到绝对负责，这才是一名救死扶伤的好护士应该做的最起码的工作。作为一名护士，我时刻的意识到我担子上的重任，我不会为医院抹黑，我只会来激励我更加努力的工作。在生活中我也是会严格要求自己，我相信我会做到!

**母婴护理课程工作总结9**

时光荏苒，一年的时间又过去了我来到医院工作已有x年多了，在护士长及科主任的正确领导下，在科室同事的密切配合和支持下，我本着“以病人为中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命精神，踏踏实实做好护理工作，认真地完成了本年的工作任务，并且在个人思想政治素质和业务工作能力都取得了一定的进步。

>一、政治思想方面

坚持以病人为中心，以质量为核心的护理服务理念适应新的护理模式，社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务病人奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为病人服务。

>二、业务方面

在这一年里本人能自觉遵守医院的各项规章制度，服从科室领导的各项安排，认真履行自己的岗位职责，完成各项护理操作，学会认真对待每一件事情，在用心的同时更能细心的帮助病人解决每一件事情，认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人。认真做好医疗文书的书写工作，认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录，对于自己的工作，严格要求自己，三查七对，牢记三基。

>三、增强法律意识

认真学习《护士条例》及其它法律法规，积极参于医院组织的学习班。意识到，社会主义市场经济体制的建立，法律制度日益完善，人民群众法制观念不断增强，依法办事、依法维护自身的合法权益已成为人们的共识，现代护理质量观念是全方位、全过程的让病人满意，这是人们对护理服务提出更高、更新的需求，因而要丰富法律知识，增强安全保护意识，懂法、用法，依法保护自己。

在这20xx年多的护理工作中，我的体会是“三分治疗，七分护理”，于是我越来越能够感觉出护理工作的重要性。于是在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为人民的健康事业做出了应有的贡献。

当然，我身上还存在一些不足有待改进。比如，在学习上，有时仍有浮躁的情绪，感觉要学的东西太多，心浮气躁，尤其是在遇到挫折时，不能冷静处理。在工作上，有时存在着标准不高的现象，虽然基本上能履行自己的职责和义务，但是在主动性方面还有待于进一步提高，这都是我今后需要改进和提高的地方。在已经过去的一年里，要再次感谢院领导、护士长的教育、指导、批评和帮助，感谢同事们给予的关心和支持。回顾过去，有许多进步和提高，同时也存在一些不足；展望未来，应当发扬自身的优点与长处，克服不足。为了医院的美好明天而贡献自己的一份力量！

**母婴护理课程工作总结10**

甲方(出租方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(承租方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_根据甲乙双方在\*等自愿、协商一致的基础上，有关商铺租赁事宜达成如下协议：第一条时间：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起，\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止，租金\_\_\_\_\_\_元一次性付清。第二条房屋租赁期间，发生一切费用由乙方承担。第三条租赁期间，乙方不得转租、转让。第四条合同期满后，在同等条件下，乙方享有优先续租;如果不租，乙方须提前1个月通知甲方。第五条乙方开业前，如需对店面进行装修，装修费由乙方自理，合同期满后，解除关系前，乙方不得拆除地砖、吊顶和墙面装修，保持店面完好。第六条本合同一式贰份，双方各执一份。双方签字生效。甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 \_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_

母婴店工作总结 (荟萃2篇)（扩展7）

——母婴护理知识 (荟萃2篇)

**母婴护理课程工作总结11**

1、新妈妈生产前后需要多看一些关于母婴护理方面的书籍，了解一下母婴护理的基本常识，这样在护理自己跟宝宝的时候在能更安心更顺手。

2、新妈妈要做好当妈妈的准备，尤其是宝宝出生的时候，妈妈要做好哺乳前的准备，及其正确的哺乳姿势等，同时也要做好喂奶后的处理。只有正确的进行清洁，才能避免乳房的感染。

3、肚脐对于宝宝来说是非常重要的一个器官，因此新妈妈们要每天给宝宝进行肚脐局部的清洁，以免细菌的入侵。

4、密切观察呕吐，分娩时胎儿吞下较多的羊水，出生后1~2天内新生儿常出现呕吐。注意呕吐的次数，呕吐物的性质、颜色。呕吐的新生儿应侧卧，呕吐的新生儿推迟喂奶，哺乳后不宜立即换尿布。

母婴店工作总结 (荟萃2篇)（扩展8）

——母婴店三八妇女节活动方案 (荟萃2篇)

**母婴护理课程工作总结12**

>一、促销的目的

促销的目的并不仅是为了销量。聚集人气、维护会员、卖新品、打击竞争对手、维护与品牌商的客情关系、提升终端形象、处理库存等都是促销的目的。有时是因为竞争对手在做促销，所以我们跟进；有时是为了“讨好”一下你的供应商。

但是不要让一次促销承载太多的职能，如又处理库存又做毛利，类似这样的目标本身就是矛盾的，当精力和资源分散了，效果往往都不好。

>二、促销的对象

讨好购买者，可以采取特价、派送、抽奖、回馈消费者的主题活动等；讨好使用者，可以采取包装内刮刮卡、开盖有奖等活动。促销资源是有限的，用力要集中，否则都讨好反而不一定有效果，要做好规划。促销可针对竞争对手的消费者、从未购买过我们产品的消费者以及我们产品的忠诚消费者展开。比如“妈妈班”邀请对象，除了现有会员外，要特别邀请非会员的潜在消费人群，这对提升你的业绩大有帮助。

>三、促销的主题

为促销活动设计一个主题，使其师出有名，以掩饰我们做生意的本来意图及变相降价的负面影响。如以节庆贺礼、新品上市之名消除变相降价促销的负面影响。赋予活动一个恰当的主题，对吸引消费者参与的作用很大。促销主题，有点像散文的“神”，有了主题，我们在设计促销的其他环节如\*面广告、产品组合、活动方式、宣传等方面就都能统一起来。没有了神，整个促销活动就会“魂飞魄散”。

>四、促销的产品

促销产品可以是新品、销得最好的、销得最差的、知名度最高的、门店主推产品、直接针对竞品的策略性产品等，这和促销的目的直接挂钩。

如果做销量，那么用销得最好的产品来做活动最有效果；

打击竞品肯定用策略性产品最好；

做消费者沟通则用公司的主推形象产品最好。

促销时应根据不同类别产品的特点、市场拓展阶段、消费群结构、销售政策等因素，对主攻产品、助攻产品与应节产品/潜力产品进行有效组合，在终端形成交叉销售，相互带动销量提升。

>五、促销的时间

促销在什么时间进行，进行多久，是个重要问题。

一个促销档期若跨两个周末，\*均日销量一般会比只有一个周末好。如果做买赠、特卖，还要在促销协议中明确标注限时限量，否则在促销期间出现赠品/特价产品断货，就会面临消费者投诉的风险。促销时间应考虑节日（如双休日）与假日（如妇女节、儿童节、五一、十一等）之间的联系，整体推广态势以及竞争对手促销活动的周期，在促销时间上掌握最佳切入点，从而有效借势和造势。

>六、促销的地点

就促销地点的选择而言，如果是单店，就只用考虑店内店外的问题。如果是多店，就要考虑门店的选择、促销活动的.联动效果，以及在时间、人和配合方面的问题。供应商主导的促销（会有政策支持）对门店的选择往往很重视，你若想争取供应商的资源，就去迎合他们。他们大多喜欢人流量大，形象好，地理位置好，并且店方对他们品牌较重视，有较强烈的合作意愿，愿意配合他们促销、备货、陈列、让利、宣传、定价等的门店。

>七、促销的形式

促销形式主要是解决促销优惠方式、执行方式以及促销参与条件和起止条件的问题。主题促销应确定促销的目的与对象，考虑公司本阶段推广的重点，并以此目的来选择最佳的组合形式，避免发生促销目的与形式不符的现象。可采用的形式有：买赠、降价、捆绑销售、派送、特殊陈列、DM、抽奖、现场活动等，每种形式都能设计很多创新的玩法，是最具创意的一个因素。而且各种形式可以在一个活动中组合使用。

**母婴护理课程工作总结13**

日月交替，岁月如歌，我们在工作中走过了20xx年，这一年在护理部的领导和大力支持下，紧紧围绕“以病人为中心，以质量为核心”的工作原则，结合科室工作实际，进一步完善了科室工作流程，细化管理，认真落实各项工作制度，逐步提高护理质量，现总结如下：

>一、加强病区管理，夯实基础护理。为患者创造良好的就医环境

今年，我科加强了病区的管理，注重晨晚间护理，使床单平整无皱折，并确保床单、被褥无血迹、污渍，随脏随换，制定每周一大换床单制度，确保每位患者床单元平整、清洁、舒适；做到“三短”、“六洁”；并坚持为产妇清洗外阴，直至出院，保证患者的清洁无污染。

>二、今年随着优质护理服务在我院的深入开展，结合我科实际情况，从以下几个方面制定优质护理措施：

转变服务理念，在科室里刘主任经常强调，我们的护理工作就是服务工作，我们要更新观念，做好服务工作，在服务中不仅要做到文明用语、还要语言温暖，表情亲切。因此，在实际工作中，我们不仅对妇科病人以“阿姨”、“婆婆”称呼，对产科病人更是用“乖乖”来作为对她的尊称。

改变组织结构。今年4月开始在科内实行责任制护理，将病区分为A1、A2两个责任区，分别设两名责任护士，责任护士负责对所分管病人的病情观察，落实治疗性护理和健康教育、心理护理、生活护理，做到全程全方位护理，保证责任护士管床到位，责任到人，大大改变了以前功能制护理的局限性。本年度担任责任护士的是：洪x、李x她们尽心尽力在自己的岗位上为所管病人提供优质的服务，并参与一些管理工作，提高了自己的综合素质，同时也得到了一些病人家属的好评！

改变排班模式，在护理排班上为了适应中午手术交接多，减轻中午护理工作压力，由原来的一名护士上8AM到4PM的模式，改成让两名责任护士上8AM到4PM的模式，减少中间交接，既让护理人员接受，又保证了护理安全。

>三、加强护士的继续教育，培养专科护理人才

在本年度初我们就制定了本专业的人才培训计划，有科内学习和外出学习参加培训班等形式，均已完成培训计划。科内学习是利用每天晨会时间进行基础护理、护理常规、健康教育等护理知识和技术的强化训练，从而不断提高科内护士的专科知识水平。今年外出培训产科专科护士一名，已能单独上岗。另外，对新入科护士有一对一的护理老师带教，尽快适应本职工作，对工作一年以上的护士积极鼓励其继续学习，并让她们以各种形式自学，提高学历，今年有两名护士取得专科学历，护士长取得主管护士职称。

>四、严格核心制度的落实，减少护理差错的发生。

重点表现在：

严格床头交接班，坚持每日由夜班对全部住院患者的诊断、治疗、手术等情况进行梳理、登记，使晨间交班更详细、严谨，并随时检查基础护理情况，及时指出存问题及时改正，确保患者安全。

完善护理查对制度，针对我科医生停医嘱不定时的情况，特制定了双人双班查对制度，即每天下午白班和总务查对医嘱后，夜间上夜和助产士再次查对医嘱，避免了漏执行和重复执行的现象。

>五、我们科室年青护士较多，为了让她们有变得更加自信，在科室里倡导好学、上进的思想观念，

积极参加医院组织的各项活动：如操作比赛及知识竞赛，我科汪奇美、张x、冉xx等，均积极参加了这些活动，并在知识竞赛活动中取得了三等奖的好成绩，这些活动的参加，既让他们在活动中得到快乐，也让他们在活动中成长！与此同时，我科护士唐x被评为”优秀护士”！

>六、规范护理文书书写，减轻护士书写压力

我科根据专科特点采取表格化护理文书，大大减少了护士用于记录的时间。让护士有更多时间为患者提供直接护理服务。

>七、创新服务形式，让患者切实的感受到我们的关心与关怀

为了增强我科优质护理服务的内涵，特制定了一些新的服务措施，让病人真正感受到我们的医护服务，品味出我们的优质所在。如：

为刚做完人流手术的患者送上一杯热奶粉；

为刚分娩的产妇送上一杯红糖水；

设计并缝制了产妇病员裙；

产科服务上也借鉴责任制护理的模式，运用一对一陪产式助产工作方式，让孕妇得到了整体服务。并建立孕产妇QQ群，每天派专人值守，及时回答孕产妇提出的问题。

特向医院申请电磁炉一个，为分娩产妇提供方便。

在新生儿的护理上，不仅严格执行母婴同室，完成每天的洗浴，而且在院期间由助产士亲自对新生儿进行喂奶、更换尿片。

加强出院随访，及时了解出院后患者、产妇及新生儿遇到的护理问题，进行电话咨询，对特殊问题，请其及时来院检查，今年共电话随访221人，受到了患者及家属的广泛好评。

>八、加强产房的管理，积极控制医院感染

严格按照医院重点部门管理标准，规范各种急救流程及各种急危重症的应急预案，在抢救车里添加产科各种急危重症的专科用药，落实各项消毒隔离制度，加强各种感染监测，完善了产房工作质量检查标准。定期召开助产士会议，反馈工作中出现的问题，认真总结分析，制定下一步整改措施，并进行质量缺陷跟踪检查，提高了助产士的质量意识和管理意识，并顺得通过了产科护理质量检查。产科各项工作指标完成如下：全年年共接生221人开展早接触早吸吮100%、实行母婴同室100%围产儿死亡率0%工作人员母乳喂养技巧合格率100%活产新生儿死亡率0产后母乳喂养宣教率100%九、建立和完善绩效考核与激励机制，充分调动护士的积极性，体现优劳优得、多劳多得。

过去的一年，我们虽然做了一些工作也取得了一定的成绩，但仍然存在很多的不足：优质护理服务的内容还需深化，服务形式还需创新；年轻护士的基础理论知识和专科护理知识还需学习，服务的积极性和主动性有待进一步增强；护理科研、论文撰写工作也很薄弱，因此，在新的一年里，我们将总结经验，大胆创新，为医院的持续发展而不懈努力。

**母婴护理课程工作总结14**

转让方(甲方)：

身份证号码：

转让方(乙方)：

身份证号码：

甲、乙双方经友好协商，就店铺转让事宜达成以下协议：

一、甲方将自己位于 街 号的店铺(原为： )转让给乙方使用，并保证乙方同等享有甲方在原有房屋租赁合同中所享有的权利与义务。

二、乙方与甲方已签订了租赁合同，租期到20xx年4月20日止，年租金为6000元人民币(大写：陆千元整)，租金为一次\*清，并于约定日期提前一个月交至甲方。店铺转让给乙方后，乙方履行原有店铺租赁合同中所规定的条款，并且定期交纳租金及该合同所约定的应由甲方交纳的水电费及其他各项费用。

三、转让后店铺现有的`装修、装饰及其他所有设备全部归乙方所有，租赁期满后房屋装修等不动产归出租方所有，营业设备等动产归乙方

(动产与不动产的划分按原有租赁合同执行)。

四、乙方在20xx年6月1日前一次性向甲方支付转让费共计人民币6000，(大写：陆千元整)，上述费用已包括第三条所述的装修、装饰、设备及其他相关费用，此外甲方不得再向乙方索取任何其他费用。

五、甲方应该协助乙方办理该店铺的工商营业执照等相关证件的过户手续，但相关费用由乙方负责;乙方接手前该店铺所有的一切债权、债务均由甲方负责;接手后的一切经营行为及产生的债权、债务由乙方负责。

(动产与不动产的划分按原有租赁合同执行)。

四、乙方在20xx年6月1日前一次性向甲方支付转让费共计人民币6000，(大写：陆千元整)，上述费用已包括第三条所述的装修、装饰、设备及其他相关费用，此外甲方不得再向乙方索取任何其他费用。

五、甲方应该协助乙方办理该店铺的工商营业执照等相关证件的过户手续，但相关费用由乙方负责;乙方接手前该店铺所有的一切债权、债务均由甲方负责;接手后的一切经营行为及产生的债权、债务由乙方负责。

甲方签字：

乙方签字：

日期：

母婴店工作总结 (荟萃2篇)（扩展5）

——开母婴店去哪里拿货的 (菁选2篇)

**母婴护理课程工作总结15**

作为护士，我们只能不断的让自己做的更好，减少让孕妇及家属不满的可能性，这样才能有更好的效果，才能更好的完成自己的工作，让孕妇们得到良好的护理。现在，我要对自己这段时间的工作后的自己做一个鉴定。让自己更好的了解自己的不足，明白自己该往哪方面改进。我的自我鉴定如下：

>一、个人鉴定

不足的方面：

作为一名护士，在工作中我还算的上认真，但是在工作之余的时间，并没有画出更多的时间积极的提升自己的专业能力，也没能花上一些时间总结自己一天的经验和问题。

虽然在工作一天之后确实非常的劳累，但是没能空出时间来对自己做出提升，确实也是一种非常不负责任的做法。

其次，我还要加强自己对待孕妇的耐心，在一年的工作中，总是会发生一些不愉快的事情，但是我应该更加的耐住性子，耐心的面对孕妇和家属。

在自己的不足方面，我认识到耐心方面是自己非常致命的缺点，我要好好的努力调整自己，让自己能好的保持优良的心态，为孕妇提供优良的服务。在自己的专业能力方面，我还要更多的学习，在有空的时候勤加练习，多去和护士长等优秀的护士学习，提升自己。

个人的优势：

要说自己的优点，那么最能拿的出手的果然还是自己的细心了。在一年的工作中，我从未发生过任何搞错的事件，在工作方面圆满的完成了自己的职责，负责的完成了自己的所有工作。

其次就是自己对待孕妇的专注。在工作中我会多去注意孕妇的个人细节，了解孕妇的性格，针对一些问题在不影响规定的情况下进行调整。当然，在治疗方面还是严格按照规定的步骤走。但也因此收获了很多孕妇的满意。

虽然做好了自己的工作，但这并不是我可以自大的事情，细心最大的敌人就是自大，我还是要努力的继续提升自己，保持自己的优势并继续提升，让自己能优势能成为自己的优点！

>二、总结

一年的工作让我看清了很多，但是光光看见是没用的，我还要努力的去提升自己，改善自己，让自己成为一名为人民服务的“白衣天使”，更要让自己成为一个担的上这个称号的优秀护士！

**母婴护理课程工作总结16**

我进修学习的科室是产房。产房工作节奏快，抢救病人多、精神高度集中，助产过程中既是高强度体力劳动，又是高精力的脑力劳动。产程是需要耐心去守的，观察宫缩、宫口扩张、先露下降、胎心变化。对不够配合的产妇进行耐心的说服和解释。产房的工作需要极大的爱心，分娩的过程是一个女人一生中最刻骨铭心的时刻，在这时给予贴心关怀是产妇顺利分娩的信心和动力。哪怕是一口水，一口饭，一双支持的手。工作严密观察，细心发现异常情况极为重要。高度的责任心，每一个班做好自己的工作。要知道再好的服务态度，没有过硬的技术是万万不能的；只有在不断的实践中提高和丰富自己。每天的工作充实而又忙碌，一个班下来，感觉到没有时间坐在哪儿休息一下，没有医生或护士在哪儿喝茶或聊天；只有在写病历，记录单、微机录入时才有时间坐。十月份出生的新生儿有六百多、十一月份出生的新生儿有五百多，工作量大；每个班只有三位护士加一个产科医生，共同协作，工作时大家发扬主人翁的精神，内强自我，尽心尽责，认认真真地做事，处处规范自己的言行，努力做对每一件事，进而将事情尽己所能地做好、做细。各班之间相互查漏补缺，超前服务，培养自身的预见性、思维、和超前意识。在产房除了主动干活，很多东西上手的做了，就会有手感、灵感、有经验；经验必须不断总结、反思、理清思路，对实践是非常有实际意义的。

常言道：孤帆一叶，难以穿汪洋；众志成诚，势必乘风破浪。现今是一个合作共赢的时代，谁拥有了高效能的团队，谁就拥有知识经济时代的竟争力与战斗力。一个科室要想把阅历、经历、学历、特长个性不同的人凝聚在一起，需要一种“思想”来引导与融合，这种“思想”，也即团队理念，它能使团队的力量综合最大化，能营造出积极向上、团结一致、群策群力、奋发努力、共赴目标的团队家园。

20xx年的时间转眼即过，感谢这次宝贵的学习机会。目前正值独山子大发展阶段，“不求无所不能，但求竭尽所能”，作为一名基层医务工作人员，只有踏踏实实做好本职工作才是对独山子大发展最好的诠释。

本人20xx年毕业被学校分配到一家三甲医学实习，第一科室便是妇产科，产房工作节奏快，抢救病人多、精神高度集中，助产过程中既是高强度体力劳动，又是高精力的脑力劳动。产程是需要耐心去守的，观察宫缩、宫口扩张、先露下降、胎心变化。对不够配合的产妇进行耐心的说服和解释。产房的工作需要极大的爱心，分娩的过程是一个女人一生中最刻骨铭心的时刻，在这时给予贴心关怀是产妇顺利分娩的信心和动力。哪怕是一口水，一口饭，一双支持的手。工作严密观察，细心发现异常情况极为重要。高度的责任心，每一个班做好自己的工作。要知道再好的服务态度，没有过硬的技术是万万不能的；只有在不断的实践中提高和丰富自己。每天的工作充实而又忙碌，一个班下来，感觉到没有时间坐在哪儿休息一下，没有医生或护士在哪儿喝茶或聊天；只有在写病历，记录单、微机录入时才有时间坐。x月份出生的新生儿有六百多、xx月份出生的新生儿有五百多，工作量大；每个班只有三位护士加一个产科医生，共同协作，工作时大家发扬主人翁的精神，内强自我，尽心尽责，认认真真地做事，处处规范自己的言行，努力做对每一件事，进而将事情尽己所能地做好、做细。各班之间相互查漏补缺，超前服务，培养自身的预见性、思维、和超前意识。在产房除了主动干活，很多东西上手的做了，就会有手感、灵感、有经验；经验必须不断总结、反思、理清思路，对实践是非常有实际意义的。

**母婴护理课程工作总结17**

时光荏苒，20XX年已经过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千，在这一年里，我在院领导、科主任和护士长的关心与直接领导下及同事们的关心与帮助下，本着“一切以病人为中心，一切为病人”的服务宗旨，刻苦钻研业务知识，努力提高理论知识和熟练地掌握了各项临床操作技能充分发挥岗位职能，并以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，始终把“安全第一”放在首位。较好的完成了各级院领导布置的各项护理工作，在同志们的关心、支持和帮助下，思想、学习和工作等方面取得了新的进步，现工作总结如下：

一、在思想政治方面，积极拥护医院的各项方针和规章制度。

以病人为中心，严格按一名优秀合格护士的标准要求自己，视病人如亲人，坚持以质量为核心，病人的满意度为标准，牢固树立团队精神。

二、积极学习各项新技术、新业务。

作为一名外科护士，在工作中严格执行各项操作规程，遵守医院科室的规章制度，时刻注意保持无菌观念，对待工作认真负责，一丝不苟，加班加点，树立高度的`集体责任感和荣誉感，团结同志，凡事以工作为重。为患者提供全方位优质服务。

三、工作中，积极进取，严格查对，严谨细致，杜绝差错事故的发生。

在这一年的工作中我将克服自身的一切不足，取长补短，戒骄戒躁，不断完善自己，提高自己业务水平，争取在新的一年在各方面都更上一层楼，取得辉煌业绩。

四、为做好基础工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人。

一是爱岗敬业讲奉献。我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼技能讲提高。经过一年的学习和锻炼，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、工程师和同事请教，在不断学习和探索中使自己在技术上有所提高。

五、严于律已，不断加强作风建设。

一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，不断改进工作作风；坚持做到不利于班组事不做。与班组成员心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把所有工作圆满完成。

护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪。在即将过去的一年里，要再次感谢院领导、科主任和护士长给予的教育、指导、批评和帮助，感谢同事们给予的关心和支持。回顾过去，有许多进步和提高，同时也存在一些不足；主要是学习、技术上还不够努力，和有经验的同事比较还有一定差距，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

在即将迎来的20XX年，我会继续发扬我在过去的一年中的精神，做好我自己的工作，急病人之所急，为病人负责，绝对不要发生因为我的原因而使病人的病情恶化，我对自己的工作要做到绝对负责，这才是一名救死扶伤的护士应该做的最起码的工作。

作为一名护士，我时刻的意识到我担子上的重任，我不会为医院抹黑，我只会来激励我更加努力的工作。在生活中我也是会严格要求自己，我相信我会做到为人类的护理事业作出自己应有的贡献！

**母婴护理课程工作总结18**

>一、工作总结：

时光如梭，转眼酒店筹建办成立运作至今已有八个月时间，也走过了20xx年度。回顾过去，筹建办在公司领导的正确领导下、在公司各部门的密切配合下，由零开始，锐意进取。针对酒店筹建行业实际，进行了项目的进度安排，制定了酒店项目筹建工作总体计划和实施方案。下面，就20xx年度工作状况，汇报如下：

(一)、筹建办的前期工作：

1、由于公司前期没有进行专业的酒店可行性详细分析，原有方案对公司酒店项目定位不清，欠缺准确，因此，筹建办开始运作初时，首先对毕节市的酒店行业进行了多方面的市场调研，对毕节在营的三星级以上酒店和比较有特色的商务酒店进行了实地考察，对已立项、在建、即将立项的新酒店项目进行信息搜集。通过实地的酒店市场考察和相关行业数据的分析，对毕节市目前酒店行业的经营情况做出了合理的评估，对毕节市酒店行业未来的发展趋势进行方向性的预测。

2、根据对毕节市酒店行业的调研和发展趋势的预测，与公司领导及各相关部门进行多次反复的探讨和论证，对酒店项目的市场定位进行了重新调整，确认“商务·休闲·娱乐”的主题，致力打造毕节市杜鹃花城最具特色的商务度假酒店。

3、制订了酒店项目的总体筹建计划书，对项目筹备各阶段的工作进行了细分，初步拟定了各阶段的工作任务和时间进度安排，并持续跟进。

4、根据公司确定的酒店项目大部分项目以招租经营为主的经营模式，结合当地市场的需求和发展预测，以及酒店项目的区域特色，与公司领导及各相关部门共同对酒店项目的经营项目和功能分区进行反复论证和规划，确定了以复合商务办公、复合休闲娱乐、复合餐饮为主体，配以设计装修精美商务客房的复合型四星级商务酒店的酒店定位。确定了客房、休闲桑拿、特色餐饮三大经营板块以招商形式经营的前期策略。

5、为了更高效地开展酒店项目筹建工作，成立了跨部门的筹建工作小组，明确工作分工，主导统筹酒店筹建工作。

(二)筹建办具体工作的.实施：

1、对酒店项目工地进行实地勘察，将现场勘察与原有图纸中出现出入的问题汇集后，与各部门进行磋商和确认，并根据未来酒店项目经营和管理的实际操作需要对相关问题提出了多项修改建议。

2、根据筹建计划书，对酒店项目的消防、给排水、中央空调、机电、室内外装修等工作，从酒店设计和未来经营的角度提出了专业性建议，根据公司的部门分工，协助工程部做好相关工作。

3、根据筹建计划书，起草制订了酒店项目的智能化系统工作，制订了酒店智能化系统设计任务书和招标文件，明确了智能化系统集成需求及设计要点。根据需求，多方联系专业公司，寻求解决方案，通过努力，已有多间专业公司提供了设计方案，为设计及工程招标做好了准备工作。

4、根据招商和装修工作的需要，对黔西周边城市最具特色的酒店和娱乐场所进行考察，对酒店项目各经营场所进行具体的细分设计，做好了招商谈判准备工作。

5、根据筹建计划书，跟进了酒店项目中酒店大堂、酒店客房和后勤区域的设计要求。

6、对酒店项目项目的停车场设计进行了重新的调查和论证，制订了酒店停车场的需求量分析。

7、根据筹建工作的需要，初步草拟了未来酒店的组织架构和人员编制计划，制订了未来酒店的运作管理模式。

8、根据筹建工作的需要，逐步草拟未来酒店运作的各项规章制度和操作流程。

9、根据筹建工作需要，逐步收集未来酒店经营和管理需要的相关信息和资料。

10、根据筹建工作计划书，进行了酒店智能化系统集成设计及工程、室内装修设计招标准备工作。

11、酒店土建、机电、消防、智能化管理系统、二次装修(大堂、客房、公共区域)、用品、耗品等投资经营估算，包括：

1)对酒店软、硬件进行投资经营估算;

2)对酒店室内装修和工程费用进行估算;

3)对酒店经营费用进行估算和营业收入的预测;

4)对酒店配套经营性收入进行估算。

12、根据筹建工作进度，广泛收集配套设备厂商资料并与厂商洽商，为下一步过渡到开业筹备阶段做准备。

(三)酒店项目招商方面：

1、跟进酒店项目的招商工作，对项目的租金进行广泛的市场调查和论证，制订了招商方案和租金处置方案。进行了相关的信息发布，跟进、联络和洽谈工作，逐步筛选合作经营商家，并按酒店功能分区分类进行重点谈判。

2、为突出酒店项目的特色，制定了经营项目、经营品类和营业比例的方案。

3、确定招商对象和招商工作执行：

1)确定招商档次;

2)寻找招商客户，对目标客户和上门客户进行区分;

3)逐步与客户联系沟通合作方案;

4)多渠道发布招商信息。

4、根据招商工作进度及需要，完善酒店项目招商手册，包括招商优惠方案、装修期、租金标准等，为下一步招商工作做好准备。

>二、存在问题：

酒店项目是公司相对独立的工程项目，具有专业性、整体性、延续性、统筹性强的特点，在筹建办目前的项目推进过程中，存在以下问题：

1、筹建办本来应该作为酒店项目的专责部门，负责整个项目的统筹工作，担当对酒店项目的各项相关工作决策性建议的角色。在筹建办成立运作之前，公司的机电、水电工程师已经跟进了部分酒店项目的机电和给排水的前期计划工作，为保证工作的延续性和人员的综合使用，酒店项目机电和给排水的筹备工作继续由公司原有的水电工程师跟进。由于部门分工、部门职权、沟通协调等多方面因素，筹建办无法对机电、水电项目的推进真正发挥统筹和决策性建议的角色，从而也出现了目前机电和给排水等在实际操作中出现项目冲突，进展缓慢甚至停滞的局面。

2、招商工作是酒店项目工作的重中之重，从正常的运作角度，招商是属于营销部的专项。目前，招商由筹建办负责，由于专业性、招商人员、招商推介力度等多方面因素，导致招商工作进展缓慢。

3、酒店项目的筹建工作是一环扣一环的衔接过程，任何一个项目的拖延都会影响到下一个衔接项目的进展。土建项目是基础，由于土建工程变数过多，土建主体工程一直未能开工，其它各配套项目一直处于观望和等待状态，导致后续工作无法有效推进。

>三、工作建议

1、希望能明确酒店项目土建工程的具体工期，土建工程能尽快开工，以便后续工作能够有效推进。

2、为确保酒店项目筹建工作的顺利推进，筹建办希望筹建工作小组各工作分工人员能统一由筹建办负责安排和协调相关工作任务及进度要求，提供决策性建议方案报公司做最终审批。

3、在酒店各项设施设备的招标工作中，建议公司重新制订招标程序，首先细化和明确并向竞标商传达自身的需求及目标，由竞标商做出符合公司要求的方案，经过初审->方案修改->复审->方案完善->终审的程序，为公司获得最优化和最具性价比的方案。

>四、进行中的工作

4、制订了酒店管理手册及各种单据的印刷，与公司领导联系并确定了酒店所有开业物品采购。

5、对员工进行了招聘并开展了酒店新员工入职前系统培训工作。

20xx年，筹建办将根据公司的指导目标和筹建计划开展各项工作，20xx年，也是酒店开业的关键之年，抓住时机，促进筹建项目加快完成，规范管理、力求突破，为全面实现正常营业打下基础。根据公司目前的实际状况估计分析，酒店将于20xx年X月X日正式开业，鉴于此，筹建办的角色将由主导统筹酒店各项目专业工程的具体实施逐步过渡到以经营团队的组建和经营管理运作为主的部门，重点工作计划如下：

1、酒店的工程建设和装修。根据筹建工作计划，协助公司进行酒店机电、水电、室内装修、智能化系统、酒店用品等各项目的招标和各工程项目的有效实施，具体工作如下：

(1)协调施工方保证工程建设能够按计划进行，并确保工程质量;

(2)由于酒店的内外部装修时，专业性很强，筹建办将会主导提出各专业意见，监督工程实施，提高质量，为公司节约费用。

2、组建酒店开业管理班子，建立酒店经营团队，确定酒店经营管理模式。

根据筹建工作进度和需要,逐步建立酒店管理体系，制订运作模式、管理制度、操作流程等。具体工作如下：

(1)经营管理组织机构;

(2)人员编制配备、工资水\*;

(3)各部门经营管理程序;

(4)制订经营管理的方针和政策。

3、进行酒店市场营销及销售的前期准备工作。

根据筹建工作进度和需要,逐步建立酒店营销体系，制订营销方案和销售计划等。具体工作如下：

(1)调查研究，进一步确定酒店的目标客源结构与市场定位;

(2)组织酒店对外宣传;

(3)组织酒店对外公关工作;

**母婴护理课程工作总结19**

甲方（转让方）：

乙方（受让方）：

甲乙双方根据合同法和有关法规规定，依照自愿、\*等、协商一致的原则，签订本合同。

第一条甲方将坐落于\_\_\_原自营门面房，转让给乙方经营使用。

第二条合同金额

合同金额包括一次性转让费\_\_，甲方预付给房东的租金\_\_，合计\_\_甲方预付的房租对应的租期是\_\_至\_\_合同签订日，乙方一次性付清所有款项，甲方出具收据。

第三条权利和义务

甲方已将该门面房的有关情况告之乙方。合同订立后，甲方将门面正式移交，门面相关的报酬和风险同时转移至乙方。

甲方与房东的租赁合同到\_\_为之，到期后，下一年该门面房的租赁合同由乙方和房东直接协商。

乙方应该合法经营，依法办理相关证照。

第四条房屋保养和门面房装修

房屋保养是乙方的义务，安全用水用电，保证房屋结构和设施的正常、完整。租赁期间，乙方因经营需要而进行的门面装修，由乙方负责。租赁期满后的权属处理，双方议定：装修可移动部分，乙方可带走；不可移动部分，所有权应该归属房东。

第五条争议解决

本合同在履行中如发生争议，双方应协商解决；协商不成时，任何一方可向\_\_\_法院起诉。

第六条其它事项

本合同调整甲乙双方的门面转让关系，单独成立，其它合同不对本合同具有约束力。

本合同一式两份，甲乙双方各执一份，自签订之日起，产生法律效力。

甲方签字：

乙方签字：

日期：

**母婴护理课程工作总结20**

作为妇产科的护士，可以说是非常忙碌的，工作的节奏也是比一些科室快，而且每天都有新生儿，对于我们的工作来说，不但是要精神的高度集中，更是需要有一定的责任感，迎接一个新的生命，对于我来说，真的是特别神圣的一件事情，现就我前段时间的工作做下自我的鉴定。

对于我们来说，和孕妇打交道是需要非常有耐心的，很多孕妇都是第一次生孩子，难免紧张，心理的压力也是比较大，而且来到医院，虽然之前也是来过很多次做检查，但是真的\'到了要分娩的时候，真的需要我们护士去很好的配合，同时我们的工作也是需要有爱心的，虽然每天看到那么多新的生命诞生，可能有些人觉得会麻木，但是我每一天都感到特别的激动，因为这些新生命的诞生也是有着我一份的功劳的。

每天的工作都是非常的充实而忙碌的，一个班次下来，真的特别累，但也特别的感到自豪，在工作中，我认真的去做好事情，配合医生给产妇贴心的关怀，积极的和同事配合，确保事情能做好，做完美，在不断的工作当中，我也是积累了很多的经验，很多事情，不再像刚工作的时候，还需要想，或者做的比较慢，现在我基本都很熟练，很顺利的在做好事情，为产妇们服务。

通过这段时间的护士工作，我也知道我学到了很多的护理知识，积累的经验能让我更好的做好妇产科的工作，特别是这两个月来我们科室生产的孕妇特别的多，我也是天天忙到不停，但这些忙却是让我的工作操作更加的熟练，同时我也知道，对待孕妇，我要拿出耐心，好的态度，而不是冷冰冰的，那样给孕妇的压力会是更加的大。充实的护理工作让我进步很快。我想在今后的护士工作当中，我能更好的把我该做的护士工作做好。

当然我也是发现我有一些的不足，虽然工作认真积极，但是平时不太会去总结，也不太会去把之前的经验更好的归纳，更新，可能是比较忙，所以下班之后，基本就只想着休息，没想过其他的事情。在今后我还是要挤出点时间去把自己的工作总结下，更新下，这样我的进步将会是更大的，也是要抽出一定的时间去学习新的东西，让自己能有更多的护理知识储备，这样的话，我的工作也是能做得更加的好。

**母婴护理课程工作总结21**

>1、区域代理商进货

一些市场成熟的母婴大品牌都会有省级、市级等分级代理，一般来说，奶粉、纸尿裤还有一些日用快消品采用这种模式的比较多。从区域代理商处进货，货源质量上有保障，但货源是否能稳定并充足供应，也是值得我们考虑的问题。

>2、品牌厂商进货

有经验有渠道的人最喜欢的方式就是从品牌厂商直接进货了，因为这直接省去了中间商层层克扣的利润，不仅能节省进货成本，而且也能让消费者享受更实惠的价格，从而吸引更多用户，提高用户黏性。

但是，直接对接品牌厂商是件很难的事儿，尤其是母婴产品进货量不够大的话，这些品牌厂商根本不会给你发货。而且对接品牌厂商有时也需要多方联系、沟通，比较费时费力。

>3、展会现场订货

母婴行业每年都会有一些零售商举办的订货会，在订货会上厂商可以直接面对母婴店，店主能以较低的`价格拿到母婴货品。但是展会订货也存在一定的弊端——那就是周期太短，展示产品数量、款式有限，我们并不能全面了解厂商的供货实力如何，上当受骗的情况也是有可能发生的。

>4、在线批发

另外现在在线批发拿货的方式也比较流行。母婴产品线上调度，而且采购价格实惠，一件代发还能节省商家进货管理的仓储成本。但是这种在线批发也可能存在缺陷，那就是拿货产品品牌度不高，如果母婴用户更青睐品牌产品的话，则不具竞争力。

总之，新开的母婴店想要进货有以上这四种渠道。但要说高性价比进货方式，还要属在线批发了。不过在线选择货源供应\*台，也不要忘了考察其货源品质、发货速度等详细细节！

母婴店工作总结 (荟萃2篇)（扩展6）

——母婴店店面租赁合同 (菁华1篇)

**母婴护理课程工作总结22**

>（1）服装妇女节促销活动方案之场外促销

场外促销主要借店外人流量加特价产品来吸引人气，可以把顾客带到店里推销其它产品，一箭双雕。如果店铺前面空间较大，人流量也不错的，可以采用店外促销，效果好，要求花车为，主数量要多，形成气势，花车周围用有吸引力的内容做成促销海报围起来。 有关系的还可以与商场联系在门口做促销专场，那更好，人流量大。如果有条件的最好用大的遮阳蓬，一来可遮阳二来防下雨，还要注意与城管的关系，要得到批准，以免产生不必要的麻烦。

>（2）服装妇女节促销活动方案之直接打折

在短期内可以快速拉动销售、生效快，增加消费者的购买量，对消费者最具有冲击力和诱惑力。直接品牌打折在促销中采取的最常见、也是最有效的促销策略。

现在市场诚信度不高的情况下，到处是促销，到处都充满着消费陷阱，面对纷扰的市场环境，作为消费者，有时分不\*伪，面对众多的促销活动有点无所适从的感觉。 因此，在这样的大环境下，进行货品打折，是最直接的方法，也是消费者最容易接受的方法缺点是不能解决根本的营销困境，只可能带来短期的销售提升。

不能解决市场提升的深层次题;同时，产品价格的下降将导致企业利润的下降，而且，产品一旦下降，想要恢复到以前没有折价的水\*，可能性非常小。乱打折会打击消费者对品牌的忠诚度。

>（3）服装妇女节促销活动方案之新品促销

内衣店铺新品一上市就进行促销现在已很常见，他们主要是想通过旺季多抓顾客，以提高老顾客数量，在新品牌店铺居多，一般新品促销主要是通过赠送小礼品，不采用新品直接打折的方法。

>（4）服装妇女节促销活动方案之节日促销

\*节日比较多，都是大搞促销的.好理由，如元旦、情人节、三八妇女节、国庆节、母亲节、教师节、端午节、春节、元旦等等这些\*传统的节日，因为在这段时期，消费力量激增，是内衣销售的黄金时期，所以，每个店铺都想抓住这种契机，抢占市场，竞争的花样也是多样性，可以打折也可以送礼品。最好配上促销宣传，门口的横幅比较显眼，加上会员促销短信效果会更好。

>（5）服装妇女节促销活动方案之主题促销

主题促销，是创造一个主题，然后以围绕主题展开促销活动，让消费者认为这是名付其实。如店庆、门面装修、厂庆、节假日等，事出有因，促销更要如此，不明不白的促销不能引起顾客的认同感。有句话说得好，“没有理由创造理由也要促销”。

是指两个或者两个以上的品牌或者公司合作开展促销活动，一般是在两个知名品牌之间展开(更多精彩尽在世界工厂学堂频道)，讲究的是强强合作，实现双赢的目标。基本上，两个不对等的品牌之间是很难开展联合促销的。

>（6）服装妇女节促销活动方案之联合促销

服装店铺可以联合化妆品、美容院、女装店等一起做促销。这样一种互动的促销手段，能有效整合两个品牌的资源，集中优势，把促销活动做大做好，又在一定程度上节省了

双方的资金，因此，是一个不错的方式。

但也要注意：在合作伙伴的选择上一定是产品相关。另外，双方在交换赠品时，注意金额等值的折算，费用分摊的原则举行的促销活动。

>（7）服装妇女节促销活动方案之消费券

消费券促销，不单在节假日可以做，在\*时也可以做。

这也是提前完成消费者者竞争的一个方法，如果有消费时她可能直接来你的店，这是对竞争对手的打击。可以印刷消费券，一共十二张，折扣自己定，但不要伤害会员的感情，比如一件七点五折，会员才八点五折，就不行。

可以到有关第的各单位发放，可以联合其它店铺促销时用，最好是指定的点，不要在大街上随便发，这样会让顾客不够重视。

>（8）服装妇女节促销活动方案之会员促销

目前，开展对会员促销的店铺越来越多，通过买一定金额可以达到什么级别的会员，不同级别的会员可以享受正价产品的折扣，这是长期的。还有会员的其它促销比如对会员提供一款特殊价格的产品或礼品，每个月有固定的时间对会员进行促销，可以是特价，可以是送赠品，也可以是免费送小礼品做服务，如果会员很多的还有可以做会员促销专场。

>（9）服装妇女节促销活动方案之特价专区

很多店铺都有特价专区，划出一个区域用花车或落地架陈列特价产品，一是为了与正价产品区分从而不影响正价产品的销售，二是让消费者容易找到，实行特价专区的要在花车和落地架上有相应的宣传内容。

>（10）服装妇女节促销活动方案之买赠

从维护形象的角度看，买赠更体面些，送赠品可以创造产品的差异化，是一种常规性的促销手段，具体做法是买满多少金额的货品，赠送相应的物品，以达到增加销量的目的。 选择赠送的礼品时，要考虑这一消费群体的喜好，送一些女性用品，如丝巾、雨伞、袜子、肩带、洗衣袋、洗衣液等。在做这类促销活动时，应特别注意，礼品一定要精致，因为，相对来说，赠送的礼品的金额不大。如果因此而采购一些质量不好的礼品，对于促销活动、对于企业品牌都是伤害。

母婴店工作总结 (荟萃2篇)（扩展9）

——店筹备工作总结

**母婴护理课程工作总结23**

今年上半年，我院妇幼保健工作在上级主管部门的正确领导下，以保障生殖健康、提高出生人口素质为重点，以为妇女儿童健康服务为宗旨，优化服务模式，拓宽服务领域，提高了我院的服务能力和科学管理水\*，降低了孕产妇死亡率和婴儿死亡率。现将我院XX年上半年开展工作情况总结如下：

主要工作情况：贯彻实

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！