# 医疗美容质控工作总结(热门6篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2025-04-24

*医疗美容质控工作总结1我院为加强护理质量管理，保障医疗护理安全，提高社会及患者对护理服务的满意度,于20xx年成立护理质量控制委员会, 对全院各科室护理质量进行统一标准、定期或不定期检查、督导,解决护理管理工作过程中存在的问题。现将20xx...*

**医疗美容质控工作总结1**

我院为加强护理质量管理，保障医疗护理安全，提高社会及患者对护理服务的满意度,于20xx年成立护理质量控制委员会, 对全院各科室护理质量进行统一标准、定期或不定期检查、督导,解决护理管理工作过程中存在的问题。现将20xx年上半年工作总结如下：

1、健全护理质量管理组织，实行院、科二级质控，各质控组织定期活动，每月组织一次质控分析、总结会议，加强护理质量管理，促进护理质量持续改进。

2、制度管理，进一步完善护理工作制度、护理人员职责、护理质量标准等，并组织实施，重点抓好落实工作。

3、护理管理人员及各级质控组织认真履行职责，抓好管辖部门护理质控工作。

4、科二级质控组织定期开展活动，护理部组织院质控小组每月进行全院护理质量检查一次，并把质控情况进行反馈，针对存在问题进行原因分析，提出整改措施，复查整改效果，

5、质控组织每月进行一次自查自评，护士长平时随机抽查，对存在问题进行原因分析，提出整改措施，复查整改效果，达到质量管理成效。

6、薄弱环节、危重病人管理，坚持护士长夜查房制度，检查、指导、协助夜班护士工作，检查督促危重病人护理措施的落实。

7、强化护理人员质量意识，提高护理人员自我质量控制的自觉性，严格执行护理工作规章制度及护理技术操作规程，从思想上重视医疗护理安全，严格执行查对制度。护理工作中存在的不良事件和安全隐患要求科室积极上报，每月科室组织召开护理不良事件分析会；查找工作中的不安全因素，提出整改措施，消除安全隐患，上半年来无重大护理安全事件发生。

8、规范病区管理，对临床科室病区随时进行检查，发现脏乱差现象立即要求整改，并进一步规范。

9、护理文书书写，力求做到准确、客观及连续。护理文书即法律文书，是总协定医疗纠纷的客观依据，书写过程中要认真斟酌，能客观、真实、准确、及时、完整的反映病人病情变化，不断强化护理文书规范书写的重要意义，使每个护士能端正书写态度，同时加强监督检查力度，要求科内护士长、质控人员定期、不定期进行检查，护理部每月不定期检查，发现问题及时纠正，对存在的问题提出整改措施，并继续监控。

10、院感方面，按医院感染管理标准，质控人员兼职监控院感，各科室护士基本能认真履行自身职责，虽然其中有一些缺陷，但总体使院感指标达到质量标准。

11、但工作中仍存在一些不足：

①基础护理不到位，新入院病人入院宣教及处置不及时、到位；

②病房管理有待提高，病人自带物品过多，物品摆放凌乱；

③为病人主动服务意识不强，解释欠耐心，满意度调查时有投诉护士服务态度差；

④学习风气不够浓，各科室均不组织科室内业务学习； ⑤护理文书书写有漏项、漏记，内容缺乏连续性，内涵质量不高等缺陷；

⑥各护理人员“慎独”精神差，在护士长不在时或值班期间，不严格执行各项护理规章制度及操作规程。

我们护理工作是漫长而又艰辛的，每天将面临各种不同的挑战，让我们携起手来，为了医院更好的发展，克服困难扬长避短，再创辉煌。

**医疗美容质控工作总结2**

本人XX，在20xx年度任质控办主任一职，负责医院医疗质量控制工作，在这一年里，我本着尽职尽责、尽心尽力的宗旨，密切配合医院领导，紧紧围绕医院工作重点，用心做好每一件事，努力完成每一项任务，下面我就把自己在20xx年所做的工作汇报如下：

一、积极备战二甲复审工作

为了完成医院提出的以优异成绩通过二甲复审的目标，使医院的医疗质量、服务能力更上一个新台阶，我认真学习标准细则，逐条梳理，积极开展自查，进一步完善各项工作，认真查漏补缺，抓好工作落实，并指导科室有计划、有步骤地完成本科室的复审达标计划及相关资料准备工作。

根据医院的安排部署，我负责的“医疗质量管理组织与制度”与“病历（案）质量管理”任务中，补充完善了3年半的文字资料，包括各月质控检查资料、病历检查记录、培训资料、历次委员会会议纪要等。结合我院实际，组织设计了适合我院的《住院病历质量评分表》，要求每份出院病历均由科室质控医师进行检查评分后随病历一起归档。另一方面，要求科室质控医师每周质控每位管床医师一份运行病历并评分，月底交质控办运行病历质控总结及科室医疗质量检查总结。同时督导各科室完善医疗质量周检查记录，疑难病历讨论、业务学习等记录，通过以上工作，进一步完善了医疗质量管理，确保二甲复审工作任务圆满完成。

二、完善考核标准

在《20xx年医疗质量控制绩效考核实施方案》的基础上参照《二级中医医院评审标准实施细则》相关标准要求及日常质控实际情况，修改完善了《20xx年医疗质量控制绩效考核实施方案》；制定修改了《院前病历质量评价标准》、《急诊留观病历质量评价标准》，对科室起到指导和规范作用，为质控检查提供了标准依据。

三、加强医疗质量管理，保证医疗安全

1、环节质量检查：

每月不定期到医、护、技、药各科室进行质量检查，抽查运行病历书写质量，如病历完成的及时性、各项记录内容的完整性、三级查房等核心制度的执行情况、围手术期医疗文书的书写等，抽查医技科室检查报告、依法执业情况及中西药处方的书写等，及时反馈查出的问题，及时督导改正。

2、终末质量检查：

（1）按照《中医病历书写基本规范》、《院前病历质量评价标准》等标准规范，每月对各科病历质量进行检查，至少抽取每个科室每位管床医师病历1份，对发现问题的病历进行认真总结、分析、评价，将结果及时反馈至相关科室督促整改，并将成绩纳入当月绩效考核；每季度按照我院《医疗质量控制绩效考核实施方案》对医、护、技、药各科室进行全面的质量检查，包括运行病历及归档病历的质控，并进行总结、反馈。本年度共组织检查运行病历700余份，归档病历400余份，院前病历400余份，未发现丙级病历。

（2）对临床科室除病历外的医疗质量管理进行检查，如业务学习情况、疑难、危重、死亡病例讨论、科室周质控工作记录、危急值处理等。

（3）每月对各医技科室、中、西药房、煎药室等进行的质量检查，内容有业务学习、疑难病例讨论、科室质控、危急值报告、依法执业、报告的书写、审核制度的落实等，各科室能较好地执行。

四、落实专项检查

根据我院制定的《处方点评制度》、《20xx年抗菌药物临床应用专项整治活动方案》及相关文件规定，同医教科一起进行处方点评和抗菌药物专项检查工作，本年度共检查门诊中西药处方近4000张。

五、存在的问题

病历质量管理仍然是医疗质量管理中的一个薄弱环节，也是医疗质量管理中的难点，在今年的病历检查中，突出问题有现病史、中医辨病辨证依据、中、西医鉴别诊断、西医诊断依据、术前讨论、术前小结等内容描述简单，三级医师查房流于形式、缺乏中医内涵知识及临床指导意义，停、开的医嘱不在病程中记录、分析，字迹潦草,难以辨认等，出现这些问题除病历书写者本人及科室管理的原因外，我也有责任，不足之处在于重视了检查未重视效果，重视了终末质控，而忽视了环节质控，检查出的问题未及时跟踪问效，倒查追责，致使有些问题屡查屡犯。

总结一年来的质控工作，我认为自己工作不够大胆，方法需要进一步改进，在下一年度的医疗质量管理工作中，我要吸取教训，总结经验，以基础质量、环节质量检查为重点，狠抓问题的改进与制度的落实，提高医疗质量，确保医疗安全。

以上报告，请各位领导批评指正！

20xx年12月

**医疗美容质控工作总结3**

展望未来，我们还有很长的路去走，我们一定会更加的努力，一起为我们的企业创造出更辉煌的成绩。秉承着“让天下女人更美丽”的良好愿景，给我们的顾客带来更好的服务。

美容院店长年度总结注意事项

1、条理清晰。

美容院店长在写年度总结时，一定要注意条理清晰，这点十分关键。美容院店长可先在脑海里打好草稿或者列好提纲，明确自己要总结哪方面，然后写出具体的内容。

2、忌讳浮夸，用数据说话。

美容院店长在年度总结中，要坚持用数据对工作进行总结。这需要美容院店长在平时的日常工作中，有心地对工作进行记录，年度工作总结的数据来自于每月、每周、每日，甚至每时的工作总结。

3、发现问题，提出建设性意见。

美容院店长是个管理职位，这个管理是全方位的，包括美容院的方方面面。要发现美容院存在的问题，就需要美容院店长在平时的工作中，细心观察美容师的工作状态，观察美容院的管理制度是否切实可行，想想怎样做才能使美容院发展得越来越好等等，这种发现问题并提出解决方案的过程是真正体现美容院店长管理能力的渠道。

4、做好明年的工作计划。

年度总结的重要一部分就是做好明年的工作计划，美容院店长在做年度总结时要重视这一点。工作计划一定要从店的实际出发，从每位员工的工作能力出发，从美容院的发展出发，让计划切实可行。

这是很多美容院经营管理者面临的最头疼的问题。其实只要掌握方法，写美容院工作总也没有那么困难，写任何工作总结无非是三点，过去、现在、和将来。过去就是过去取得的成绩和存在的问题，现在就是现在和过去比取得哪些进步，还有哪些问题没有解决，将来就是下一步工作计划是怎么样的，要达成什么工作目标。当然，美容院工作总觉在写的时候还是有些问题需要注意的。

1、工作的完成状况是怎么样的，可以分门别类的来写，比如美容项目，身体项目，足疗项目等等，这样就很一目了然。

2、在工作上质量问题、技术培训学习问题，和美容师设备的折旧保养等问题。例如做员工培训，对美容新手法、新的美容项目掌握情况等。还有哪些手法掌握的不够娴熟等等。

3、对于美容师的管理问题，主要体现在员工的考勤状况、工作态度、以及美容院的人事安排变动等具体情况。

4、美容院的安全问题，安全始终是第一要务，具体到美容院来说，安全主要体现在用电安全，消防安全等问题。

**医疗美容质控工作总结4**

20\_年在卫计委指导下，本质控中心采取PDCA的管理模式，（即计划——实施——检查——整改）在全市开展了皮肤美容科质控工作，现将年度工作总结如下：

一、建立质控中心质控人员体系

三、拟定美容皮肤科专业的质控标准、程序

根据国家及\_制定的各项卫生法律法规，医疗核心制度等，研究美容皮肤科专业特点及操作规范，参照中华医学会编著的《临床诊疗指南：医学美容分册》、《临床诊疗指南：皮肤科分册》，组织专家于20\_年11月13日召开质控会，制定美容皮肤科专业的质控标准，及专业考核方案、质控指标。

四、培训及学术交流

20\_年11月，我中心承办的20\_中医药美容皮肤科医疗质量控制中心学术年会在重庆市大礼堂举行。其中对专业相关知识进行培训，并有质控方面的经验交流，征求专家成员意见，对行业质控标准及程序进行讨论和适当修改。

五、检查和评比

根据拟定的质控程序及标准在20\_年12月-20\_年1月全市涉及美容皮肤病的医疗及美容机构进行专业质量考核、评比工作，并出具质控报告。以书面形式告知医疗机构，同时抄报同级卫生行政部门。对不合格单位限期整改，并及时复查，将复查报告以书面形式告知医疗机构及抄报同级卫生行政部门。

六、对中心内专业人员的培训

派专人到广州省中医院皮肤科进修学习6个月，学习专业技能和先进的管理几个月。

七、预警及宣传

1、在各大节假日前美容皮肤手术治疗高峰期，通过媒体披露行业不合法行为，预警求美者，树立正确美容观，正确选择美容机构及美容产品，维护自身权益。

2、在《重庆晚报》《都市热报》等媒体上宣传正确的皮肤美容及养生知识，传播正能量。

3、积极参与12306热线的专家电话坐诊活动，为市民提供皮肤美容的专业咨询服务。

综上所述，美容皮肤科是一个高技术含量、高风险的行业，需要精湛的技术，严格、规范的管理，强有力的监管措施，才能整顿行业的不正之风，最大限度地维护广大患者的利益。万事开头难，作为一个新成立的质控中心，开展工作会遇到各种各样的问题和困难，但我们仍秉承“视医疗质量为生命”的理念，努力提高医疗技术，加强质量管理，将我市的美容皮肤科质量控制工作切实落实到位，净化医疗美容市场，规范医疗行为，提高从业人员的素质和技术，遏止违法产品的使用，最大程度地保护广大患者和从业医师的利益。

**医疗美容质控工作总结5**

我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：

(1)基本常识：皮肤的结构、女性的生理周期、人体器官等。

(2)产品知识：产品结构，产品种类，产品的成分，产品的功效，产品的卖点，产品的文化。

(3)美容技能：基本的按摩、护理、手法、使用各种仪器、各个部位的护理流程、产品的调配。

(4)销售技能：礼仪接待、心理沟通、发现需求、判断顾客类型、回答顾客疑问、成交技巧等。

(5)美容院工作制度：晨会流程、考勤、职责、薪酬待遇、接打电话、派卡、收款。

20xx年即将结束，我们将迎来20xx年，希望下一年工作顺利，财源滚滚，也同时希望公司能够越做越好。

第一关：正确地自我定位，检测自己是否适合干美容

20xx年8月出版的一本非常畅销的书《每一种性格都能成功》，美国人罗杰、安德生所写。他在书中说，每个人的性格都有优缺点，一味去弥补性格缺点的人，只能将自己变得平庸，而发挥性格优点的人，却可以使自己出类拔萃。所以想从事美容行业的人要先进行自我定位，看看自己是否适合做美容行业。

笔者在研究、借鉴了很多成功人士的职业生涯之后，总结出了一种方法：“三点一线”自我定位法。所谓三点：人生追求的目标、自己的兴趣和爱好、所具备的潜力 。如果这三点比较一致，在一条水平直线上，那么定位就是正确的，人生就特别容易成功。否则，犹如南辕北辙，要么很难有大的突破，要么原地踏步走。 人生追求的目标是人给自己的定位，职业规划是需要自己一辈子为之奋斗的事业。比如说，你未来的追求目标是想拥有自己的美容院，或拥有自己的美容化妆品公司，或拥有自己的化工厂，或拥有自己的

美容研究机构，或自己办一所美容学校，或者当一个美容专家等等，也就是说你的志向所在与美容有关!

而兴趣和爱好不一定和追求的目标是一回事，比如说，你喜欢打篮球，但你不一定这辈子旧一定让自己去奥运会拿冠军。再比如说你喜欢写东西，你不一定就要当作家，你有画画的爱好，你不一定非要当画家，你喜欢唱歌，你不一定就得当歌星。这就是两者的差别。有很多女孩很想将来拥有自己的美容院品牌，可是一旦回到具体的美容工作上就不太喜欢了，不想天天呆在美容院里，不想出差，不想天天给别人按摩。这就是人生追求的目标和自己的兴趣与爱好不一致。

所具备的潜力则是先天性所具有的，与生具来的， 不容易被发现的能力!我们经常说某人在某方面很有天赋、潜力很大，说的就是这个意思。比如，做美容师需要手法灵活，有的人一学即会，有的练了千百次还是动作僵硬;再比如，做美容师需要与顾客沟通，从而发现顾客的需求，达到销售的目的，有的美容师就很会沟通，很快就能把产品卖掉，有的美容师很难开口讲话，要么讲的话顾客不爱听。这就是潜力的区别。

看到这里，美容师们现在就可以对照一下自己，三点是否一线!也就是说，你的人生追求是否与美容有关，你对美容的具体工作是否很喜欢，有没有美容方面的潜力?如果在一条直线上，那么恭喜你，坚持下去，最终会有成功的!如果不在一条直线上，那么，现在就开始调整。该调整目标的调整目标，该培养兴趣的培养兴趣，该发掘潜能的发掘潜能。

第二关：了解职业生涯各个阶段的不同任务

在不同的人生阶段，人们有不同的任务，比如上学、工作、恋爱结婚、生儿育女等。人的职业生涯也是一样，也是分阶段的，每个阶段有不同的任务。按照职业生涯规律，一个人的职业生涯大致可以分为三个阶段：

第一个阶段，熟悉期——如何尽快熟悉所从事的职业?公司培训，主动学习，向有从业经验的人虚心请教，同事的帮、带等。

美容师的职业熟悉期要掌握的内容有：基本常识：皮肤的结构、女性的生理周期、人体器官等。

产品知识：产品结构，产品品类，产品的成分，产品的功效，产品的卖点，产品的文化。 美容技能：基本的按摩、拔罐、刮痧、使用各种仪器、各个部位的护理流程、产品的调配。 销售技能：礼仪接待、心理沟通、发现需求、判断顾客类型、回答顾客疑问、成交技巧等。 美容院工作制度：晨会流程、考勤、职责、薪酬待遇、接打电话、派卡、收款。

第二个阶段，熟练期——是一个从懂到精的过程，在这个阶段主要靠自己的悟性和不断实践。

美容师的职业熟练期要掌握的内容有： 提高服务质量→技术过关、让顾客满意认可。 提升销售业绩→销售过关、提高自己的收入。

搞好人际关系→融入团队当中，得到领导赏识，职务得到晋升。

第三个阶段，分项发展期——成为某方面的专家，在实践中不断进行研究，总结、提炼、发展、创新，发现自己的工作优势，找准主攻方向，集中兵力，走向成功!

美容师的分享发展期要达到的目标有：

技术型专家→比如有的美容师专注于中医养生，有的专注于减肥，有的专注于纹绣，有的专注于医学美容等，一般这样的美容师后来的身价都比较高，可能被很多美容公司聘请来做技术总监、技术顾问等。

管理型专家→比如有的美容师善于做管理，从美容师干到组长、美容顾问、副店长、店长等，成为管理方面的专家，有自己独特的管理方法。美容师到这个层次以后，薪水待遇都很高，一般都会参股分红。

营销型专家→有的美容师可能在技术上不具备明显优势，但是销售能力很强，并且具备一定的策划能力，可以带团队，有可能从美容师干到美容导师，再到区域经理，再到品牌经理。

培训型专家→有的美容师在语言组织方面有优势，就可以往美容讲师方面发展，不断提高素质，最终成为业界著名的美容培训讲师。

对于这份工作，我能认认真真，踏踏实实的做好本职工作。虽然我只充当一个普通的角色，这个角色不单单是收钱这么简单，其中还有很多复杂的程序。在工作期间我吸取了不少的经验，曾添了不少见识。

但是作为收银员必需要具备一颗积极、热情、主动、周到的心态去服务每一位顾客。在工作中偶尔会遇到很多不愉快的事，但是我都必须克服，不能带有负面的情绪，因为这样不仅会影响自己的心情也会影响到对顾客的态度。

每天都会遇到不同的客人，不同的客人有不同的脾气，针对不同的顾客我们应提供不同的服务，因为这一行业不变的宗旨是：“顾客至上”。面对顾客，脸上始终要面带微笑，提供礼貌的服务，要让顾客体会到亲切感，即使在服务工作中遇到一些不愉快的事情，如果我们仍然以笑脸相迎，那么再无理的客人也没有理由发脾气，所谓“相逢一笑，百事消”，这样一来顾客开心自己也舒心。

虽然这只是简简单单的一个收银员，在别人看来是那么微不足道，可是从中却教会人很多道理，提高我们自身的素质。不断地学习，不断地提高自己的道德修养，不断提高自己的服务技巧。“只有学习才能不断磨砺一个人的品行，提高道德修养，提高服务技巧。哪怕是普通的一个收银员，只要不断的向前走，才能走我们自己想要的一片天!

以下是我个人在这段工作时间中所感悟到的一些必须懂以及必须自我要求的观念：

1、急客人之所急，想客人之所想

每天都会接触到不同类型的客户，针对不同类型的客户们提供不同类型的服务。其服务本宗旨不变：客户是上帝!

2、对顾客笑脸

以最有亲切感的一面让顾客体会到宾至如归的感觉。即使在结账服务工作遇到不愉快的事情，仍能以笑脸相迎，相信再无理的顾客也没道理发脾气。

3、不要对客人做出没有把握的承诺

当客人的需求需由其他部门或个人的协助下完成时，就应该咨询清楚后再作决定，因为客人想得到的是最准确的答复。但无论如何这并不是意味着可以不想尽一切办法为客人解决问题，关键是让客人明白他得问题不是你可以马上解决的，而你确实在尽力帮助他。

许多客人在前台要求多开发票，我们就委绝婉拒，并建议客人可以在其他经营点小费，计入房费项目，这样既能为酒店增益，又能满足客人的需求，但绝不可为附和客人而违背原则。

4、考虑如何弥补同事及部门工作的失误，保证客人及时结账令客人满意

前台收银处是客人离店前接触的最后一个部门，所以通常会在结账时向我们投诉酒店的种种服务，而这些问题并非由收银人员引起，这时，最忌推诿或者指责造成困难的部门或者个人，“事不关己，高高挂起”的作风最不可取。不能弥补过失，反而让客人怀疑酒店的管理，从而加深客户的不信任程度，所以应沉着冷静发挥中介功能，由收银向其他个人或者部门讲明情况，请求帮助，问题解决之后，应再次征求客人意见，这时客人往往被你的热情帮助感化，从而改变最初的不良印象，甚至会建立亲密和互相信任的客户和我们之间的关系。

5、不断学习，不断提高自己的道德修养，不断提高自己的服务技巧

不断的自我学习，不断磨砺自己的个人品行，提高道德修养，提高服务技巧。让我们迈着矫健的步伐，不断的向前走，才能走我们的一片可以展翅高飞的天空。

相信我，我可以把它做的更好，谢谢领导的赏识，我热爱这份工作，我要把它做得!各位同事，让为我们一起并肩作战吧。加油。

回首20--年，是播种希望的上半年，也是收获硕果的上半年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们--全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名美容院店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的环境。

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的上半年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，

重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理。

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队

20X年是充满激情的一年，在这里一年里，我在领导的精心栽培和指导下，逐渐成长起来。在这里，我首先表达一下我对他们，对公司深深的感激之情。

一、主要工作情况

回首20X年，在上级领导的指导关心下，通过姐妹们的配合支持，还有我们全体团队的共同努力下，我从一名员工在美容院的搭理培养下，加上自己的努力，成了一名副店长，当我接受这一殊荣，我深感到责任的重大，我深感到多年的经验，从员工到店长一路走来我们都曾品尝过心酸、欢笑与泪水的滋味，一个人的成长就是这样一点点积累而来的，成功与失败不断的刺激着我们，使我们的团队走向顶峰。

回首过去，我和我的姐妹们精心配合，通力协作，在我们全体员工共同努力下，还有大区经理的支持和培养下，和我自己的不断的学习和努力，我成为了X美容院加盟店的一名店长，这是一个责任重大的职务，当我踏上这个工作岗位的时候，我的内心是欣喜的，也是忐忑的。多年的从业经验，从一名普通的美容师成为一名店长，我有过心酸的泪水，也有成功的喜悦。可是，谁的成长路上是一帆风顺的呢?成功和失败交替，也让我的内心逐渐变得强大起来。

二、工作计划：

我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：

(1)基本常识：皮肤的结构、女性的生理周期、人体器官等。

(2)产品知识：产品结构，产品种类，产品的成分，产品的功效，产品的卖点，产品的文化。

(3)美容技能：基本的按摩、护理、手法、使用各种仪器、各个部位的护理流程、产品的调配。

(4)销售技能：礼仪接待、心理沟通、发现需求、判断顾客类型、回答顾客疑问、成交技巧等。

(5)美容院工作制度：晨会流程、考勤、职责、薪酬待遇、接打电话、派卡、收款。

20X年即将结束，我们将迎来20X年，希望下一年工作顺利，财源滚滚，也同时希望公司能够越做越好。

在美容院老板和大家的支持下，齐心协力的做好每一项工作，在这一年的时间里，美容院的业绩也有了重大的突破，身为店长的我，为此感到非常的自豪和高兴。在这里，向大家表示深深的感谢。就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，这一年来看到更多的顾客认可我们的品牌，感到特别开心也很欣慰，也看到了美容院会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

**医疗美容质控工作总结6**

质控科在院长、分管院长及医疗质量管理委员会的领导下，积极开展医疗质量控制工作。以医疗工作为核心，制定医疗质量管理办法，建立医疗质量监控指标体系和评价方法，组织医疗质量检查、考核，评价医疗指标的完成情况，提出改进措施。具体工作总结如下：

>一、制定医疗质量考核办法

为全面落实医疗核心制度，保障医疗质量，我科制定下发了《医疗质量考核办法与实施细则（试行）》，各项医疗质量检查结果与综合目标考核进行挂钩。

>二、基础质量的监控

通过院内讲座、岗前培训的形式提高医护人员的质量意识，上年度质控科共进行岗前培训8课时，住持讲座3次，带领医护人员学习\_新颁发的诊断标准，规范病历的书写。

>三、环节质量的监控

>1、定期开展医疗质量检查工作

每个月定期开展门诊处方、运行病历、申请单及报告单检查。全年共检查门诊处方6059张，合格率达96%；全年共检查病历562份，未发现丙级病历；检查缺陷门诊病历155份，合格率97%以上；检查缺陷申请单689份，合格率达96%。

>2、开展临床路径管理工作

通过开展单病种临床路径，规范诊疗过程，定期检查临床路径登记情况，并组织人员进行临床路径病历的评审。上年度共开展？？个病种的临床路径管理工作，共有病例？？例。全院平均入组率和完成率均符合要求，但部分病种收治病例较少。

>3、开展“抗菌药物整治工作”

与其他职能部门相配合，结合临床路径管理，顺利推进抗菌药物专项整治工作，取得较好成效。

>4、检查有关规章制度的落实

不定期检查各科的软件登记本，检查时发现软件本未按要求或规范登记或书写者，按规定扣除科室质控分值。

>四、终末质量的监控

配合医务科对全院各项医疗质量指标及归档病历的质量进行监控。

>五、定期通报医疗质量检查情况

通过院周会定期公布各项环节质量检查情况，对存在的问题进行通报，对各科室提出合理化建议，不断促进医疗质量的提高。

>六、存在的问题

1、临床工作仍是手工管理，效率低，科室诊疗计划常有与表单不符合之处。

2、没有定期召开质控员会议，及时听取科室医疗质量控制意见。

3、电子病历实行时间较短，尚未制定相关检查办法。

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！