

最新年终工作总结语集(通用7篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

年终工作总结语集篇一

20____年，在教育部等上级部门的正确领导下，学校坚持社会主义办学方向，围绕高水平大学的建设目标，攻坚克难、真抓实干，在学科建设、人才培养、科学研究、制度建设等各个方面取得了可喜的成绩，呈现出良好的发展势头和稳定和谐的发展局面。

(一)“大电力”学科体系建设跨上新台阶

学校坚持以学科建设为龙头，围绕“大电力”学科体系建设，在继承和保持传统优势学科的基础上，不断优化学科布局，凝练学科方向，加强平台建设，全面深化学科内涵建设。

学校围绕国际前沿和国家能源环境领域的战略性问题，成立了环境与化学工程系，充分整合优势资源、创新模式高起点地组建了环境研究院。学校全面展开学科调研，逐步推进文理学科振兴计划，新增公共管理(mpa)和应用统计(mas)2个硕士专业学位授权点。

新能源电力系统国家重点实验室、生物质发电成套设备国家工程实验室、国家火力发电工程技术研究中心三个科研平台经过多年建设相继在基础理论研究和应用研究等方面取得若干标志性成果，以优异成绩通过国家验收，使学校形成了集3

个科研平台、19个省部级科研平台、1个国家国际科技合作基地、4个北京市国际科技合作基地、4个“111引智基地”以及国家大学科技园为一体的高水平科技创新基地。

(二) 人才培养质量持续提高

学校创新人才培养机制，着力加强国家精品课程、国家规划教材、国家实验教学中心和研究生联合培养基地建设，强化了教师培训力度，建立了三级教学名师资源体系，全面构建能源电力高等工程创新人才培养体系。学校深入落实20__版人才培养方案，完善研究生教育改革总体方案，新增1个本科专业、2门精品课、2部“十二五”规划教材；电力工业全过程仿真实验教学中心入选首批虚拟仿真实验教学中心；与云南电网公司共建的研究生工作站获评全国示范性工程专业学位研究生联合培养基地；电气工程及其自动化专业顺利通过教育部工程教育专业认证；学校获批专业技术人员继续教育基地。

教育教学质量不断提高，创新人才培养成效显著。学生在思想品德、学科竞赛和创新创业大赛中成绩突出，获得国际、奖励375项，省部级奖励450项。其中，全国研究生和大学生数学建模竞赛、全国大学生节能减排大赛等赛事中一等奖数量位居全国高校前列。学生创行团队在34个国家参赛的“创行世界杯”大赛中一举斩获全球总冠军。

(三) “大人才”发展战略取得新成效

学校紧密围绕学科建设加强人才队伍建设，人才工作取得突出成效。学校引进同时入选汤森路透环境与生态学和工程学两个领域全球高被引科学家、国家杰出青年基金获得者王祥科、“青年”学者龚雁峰等高层次人才。李永平入选“长江学者”特聘教授，荣获“中国青年女科学家奖”；杨勇平入选“科技北京”百名领军人才培养工程，卢宏伟获国家优秀青年科学基金资助，付忠广获评全国优秀教师、杜小泽获评全国优秀科技工作者。

在“大人才”发展战略指引下，学校全面加强了人才队伍建设工作，聚集高层次人才的能力不断增强，师资队伍结构进一步改善。目前，拥有中国工程院院士1人、双聘院士5人、国家8人、国家“青年”2人、“万人计划”2人，“长江学者”6人，国家杰出青年科学基金获得者7人，“973”首席科学家5人，国家教学名师1人，4支团队列入教育部“长江学者和创新团队发展计划”，具有博士学位的专任教师比例达60%。

(四) 科技创新取得新突破

学校紧密围绕国家能源电力事业发展需求，深入开展国家重大基础研究和行业共性关键技术研究，全面提升科研综合实力和原始创新能力。全年科研经费总额达5.43亿元。主持承担了国家“973计划”、“863计划”、国家支撑计划、国家自然科学基金等重大、重点基础研究项目共计109项。科技成果产出取得新突破，学校为第一完成单位的“大型超超临界机组自动化成套控制系统关键技术及应用”项目获国家科学技术进步二等奖；学校参与的“气体绝缘装备特高频局部放电监测关键技术及其应用”项目获国家科学技术发明二等奖；“特高压串补关键技术研究”、“装置研制及工程应用”项目等分别获中国电力科学技术进步一等奖、二等奖。

学校围绕能源电力行业的重大科技需求，充分发挥多学科优势，在特高压、智能电网、新能源、节能减排、能源与环境、核电等研究领域广泛开展校企合作，深入推进“20__协同创新计划”，“智能电网协同创新中心”申报认定工作取得阶段性重大进展。学校加强软科学研究和智库建设，在能源电力管理、技术经济、法律法规以及电力改革等领域发挥智囊作用，研究成果为政策制定和企业决策提供智力支持。学校中国科技论文与引文数据库收录排名和论文被引用排名继续提升；被列入“国家科技成果使用、处置和收益管理”及“教育部高校科技评价”改革试点单位。

(五) 管理服务水平进一步提高

学校大力加强制度建设，不断深化劳动人事制度改革和后勤管理体制改革，全面构筑管理体系和保障体系，管理能力和服务水平进一步提高。大学理事会制度建设和体制机制建设进一步实质性推进，理事会人才培养委员会、科技合作委员会工作进展顺利，校企合作迈出新的步伐；高等教育研究紧密围绕学校中心任务和改革实践，认真做好发展咨询和政策研究工作；校园规划与基础建设扎实推进，信息化工作进程加快，教育教学基础设施与学习生活条件进一步改善；学校年度事业收入17.9亿元，支出16.8亿元，财务运行状况良好，教职工收入稳步提高。学校不断提高后勤、资产、图书、档案、医疗、网络、招标、期刊等保障工作水平，持续推进国际教育及合作交流、基金会、校友会等工作，不断优化科技创新条件，积极发挥工会、共青团、老干部等组织的作用，继续保持安定团结、稳定发展的良好办学局面。

(六) 党建与思想政治教育工作进一步加强

学校认真学习贯彻党的十八大、十八届三中全会、四中全会、全国高校党建工作会议精神，坚持正确的政治方向和舆论导向，牢牢把握意识形态工作领导权；学校持续巩固党的群众路线教育实践活动成果，扎实推进党风廉政建设和反腐败体系建设；以党组织换届为契机，进一步优化干部队伍结构，领导班子及干部工作作风进一步转变，教职工的凝聚力、战斗力进一步增强，广大师生爱岗敬业、追求卓越，形成了健康、文明、创新、向上的校园文化。

学校全面贯彻党的教育方针，紧密围绕立德树人的根本任务和中华民族伟大复兴“中国梦”时代主题，注重党建与思想政治教育工作顶层设计和过程指导，积极培育和践行社会主义核心价值观，着力打造集思想政治教育、学业辅导、心理健康教育、综合素质评价为一体的学生工作建设体系，大学生思想政治教育成效显著。

各位代表、同志们，过去的一年里，全校师生众志成城，团

结奉献，在推动学校各项事业发展的进程中做出了突出贡献。在此，我代表学校领导班子向广大教职员工表示崇高的敬意和衷心的感谢！

二、深化改革 依法治校

党的十八大提出了中华民族伟大复兴的“中国梦”和“两个百年”的宏伟目标，十八届三中全会、四中全会分别通过了关于全面深化改革和全面推进依法治国的决定。对于高等学校来讲，深入学习贯彻中央一系列重要会议精神，紧密结合高等教育改革发展实际，深化学校综合改革，全面推进依法治校，是当前摆在我们面前的重要任务。在这样的大背景下，学校经过历时两年的起草、论证、修改、征询意见并通过严格的制定、审议程序，确立了《华北电力大学章程》（核准稿）。《章程》待教育部正式核准后，将是学校办学的纲领性文件，标志着学校在探索现代大学制度建设进程中迈出了关键性一步，为学校全面推进依法治校、深化改革奠定了坚实的制度基础。

《华北电力大学章程》严格按照国家有关法律法规以及中央、教育部有关文件的精神和要求，站在继承历史、把握现实、放眼未来的高度，深刻总结了学校的办学历史与实践经验，高度凝炼了学校的理论思想与治校方略，突显了学校的特色和亮点，贯穿了新时期改革创新的精神，把学校的定位、目标、方针、战略、文化、理念以及学校在党和国家宏观制度下已经做、正在做和应当做的各项改革举措以章程的形式固化下来，为学校新时期的高水平大学建设提供了重要的制度保障，开启了学校依法治校、自主办学、深化改革、科学发展的历史新阶段。

《章程》集中体现了学校建校57年办学历程的道路自信、理论自信和制度自信。多年来，学校坚持党委领导下的校长负责制，坚持依法治校、民主监督、科学决策；提出了“办一所负责任大学”的办学理念和“学科立校、人才强校、科研兴

校、特色发展”十六字方针，构建了“大电力”特色学科体系，凝聚了“自强不息、团结奋进、爱校敬业、追求卓越”的华电精神，创新了大学理事会与教育部共建的办学体制以及两地办学、实质性一体化的管理模式，形成了“厚基础、重实践、强能力、求创新”的人才培养特色，强化了走一条校企合作的兴校之路，实施了“大人才”发展战略及一系列改革创新劳动人事制度，建立了竞争上岗、干部轮岗、学术回归、干部问责等干部管理制度，开创了以教职工代表大会为代表的民主管理、民主监督办学道路等。这些都是学校在多年的办学历程中不断探索、完善并在实践中证明行之有效的智慧结晶和宝贵财富。即将颁布的《章程》把这些理念、思想、制度与建设中国特色高等教育的要求相融合，以章程的形式予以确立、加以传承和固化，体现了学校认识规律、把握本质，不断提高治理能力、完善治理体系的理性认识和办学成就，凝聚了学校多年开拓创新的改革成果，因此成为学校在新的时期把握方向、统一思想、依法治校、依法治教、建设中国特色高水平大学的政策依据和行动纲领。

当前，国际国内的形势与环境正在发生着重大转变，国家经济转型与能源革命全面开启，高等教育综合改革深入推进。改革既需要用法治、制度保护和巩固现有发展成果，又需要用法治、制度进一步激发改革动力、释放新的生产力和创造力。《章程》的颁布和推行，一方面为学校的建设、改革、发展提供了相对稳定的思想基础和制度保障，另一方面更要为新时期学校改革创新开疆破土、保驾护航。

多年来，学校在建设发展的过程中，持续不断地推进了各项改革。如以绩效考核为核心的劳动人事与收入分配制度改革，以干部轮岗、学术回归为主导的干部制度改革，以“四三三”核心课程、“四模块”实践教学体系为突出特征的创新人才培养改革等，这些改革都在学校不同发展阶段取得了显著的成绩，推进了学校事业的进步。但是，随着学校面临内外形势的不断变化、国家政策导向与政府管理方式的转型、各种资源配置的格局重组，学校的改革和发展也进入攻坚期

和深水区。一方面，多年来制约学校进一步发展的诸多矛盾和问题更加凸显成为阻碍事业发展的瓶颈；另一方面，在改革创新、解决难题的进程中，也出现了许多新的问题需要攻克和跨越。特别是能源环境成为事关国家经济社会发展的战略问题，对于我们这所以能源电力为学科特色的高校，这是极大的挑战，更是全新的机遇。我们只有以更加坚韧的勇气、更加创新的思路、更加有力的措施，坚定不移地继续推进改革，才能在新常态中把握形势、提升能力，集聚优势、趁势而上，推动学校的事业迈向新台阶。

在新的形势下，学校依然面临着繁重的建设任务、发展任务，面临着更加激烈的竞争局势。比如，学校创新人才培养理念与体制的进一步突破，科技创新体系的机制创新和能力的进一步提升，劳动人事制度改革的纵深推进，科技成果转化的全面推动等，这些都是学校综合改革的关键点和突破口。同时，新成立的环境研究院的高位崛起，“20__协同创新中心”战略必争点的实质性突破，国家重点实验室重大成果的聚集与攻关等等，这些事关全局和战略的重点工作，也是学校面临的艰巨任务和重大挑战。唯其改革才有出路，唯其创新才能发展。为此，学校上下要以大学章程为指导思想与行为纲领，坚定目标、迎难而上，抢抓机遇、创新思维，革弊图新、战略突围，带动学校在新的形势下重点突破、全面提升，开创高水平大学建设新局面。

三、20__年重点工作

20__年，是全国上下全面推进依法治国的开局之年、是高等教育深入推进综合改革的关键之年、是完成“十二五”规划的收官之年，也是“十三五”规划制定的开启之年。学校面临的主要任务是：继续深入学习贯彻党的十八大、十八届三中全会、四中全会、深化改革、依法治校，认清新形势、抢抓新机遇、推进新改革、谋划新项目、取得新突破、跨上新台阶，坚定不移地推进高水平大学建设。

“十三五”期间，是学校全面贯彻《国家中长期教育改革和发展规划纲要(20__-20__)》、加快推进高水平大学建设的关键时期。要在系统总结学校“十二五”规划任务落实情况的基础上，站在学校事业发展全局性、战略性、前瞻性的高度，认真分析高等教育和能源电力行业的发展趋势，准确把握校情和发展阶段特征，紧紧围绕高水平大学建设的战略目标，牢牢抓住深化学校综合改革这根主轴，科学制定发展目标和改革任务，全面启动以学科建设为龙头的学校“十三五”发展规划编制工作。

大力加强学科建设，按照教育部有关文件精神，做好学校“一流学科建设计划”工作，做好现有学科博士、硕士授权点的动态调整工作，建立校内学科评估评价体系，建立基于绩效考核为基础的学科建设管理新体制。

(二)深化劳动人事制度改革，推进人才队伍建设再上新台阶

深入贯彻“大人才”发展战略，继续推进劳动人事制度改革，以“明确目标、制定标准、有序推进、精益求精”为指导思想，探索灵活多样的用人机制，不断优化学校人才队伍结构，充分调动各级各类人员的积极性，以改革激发活力。

深化机构改革，按照精简、效能原则科学设置各类机构，推进管理重心下移；进一步完善岗位聘任和新员工聘任制度，逐步建立科学合理的准聘、长聘机制；强化质量导向，完善绩效考核为主的人才队伍考核、评价标准体系；修订完善专业技术职务评聘条件，完善教职工收入分配体系。

科学编制人才规划，制定完成各级各类人才队伍的建设规划，高质量完成人才招聘工作；加大高层次人才、青年人才特别是学校重点学科发展急需人才的引进工作力度，推进各类人才计划的遴选申报工作；规范人事代理、外聘员工管理，建立灵活多样的用人用工机制。

建立健全各类培训体系，加快青年教师成长。整合培训项目，制定培训规划，按照“国际化、工程化”的要求，拓展教师出国研修计划的申报渠道，推进青年教师培训项目深入实施；改革完善博士后在站管理制度，完成20__年度博士后科研流动站评估工作。

(三)深化教育教学改革，加强创新人才培养体系建设

深入推进教育教学改革。以促进学生全面发展为目标，以社会需求为导向，以强化创新教育为核心，以提升教师教学能力为保障，全面打造集“四三三”核心课程、“四模块”实践教学、“四环节”综合培养(选修课程、综合设计、创新活动、素质教育)为一体的具有鲜明华电特色的创新人才培养体系。

加强优质课程建设，深化基础课教学改革。建立优质核心课程与优秀教学团队认定制度，制定“夯实本科教学基础，加强创新人才培养”行动计划；制定教师教学发展规划，提高教师教学能力和水平。

探索多元化的人才培养目标定位与多样化的人才培养模式；健全专业动态调整机制与转专业制度，推动工程教育专业认证工作；全面修订研究生培养方案，推进研究生招生生源保障机制改革；制定学校研究生学位点自评估方案，扎实做好核科学与技术、翻译硕士、会计硕士等5个学位点专项合格评估工作。

以创新人才培养为核心，加强创新文化建设。深化“创新实验班”培养模式改革，完善“学研双驱”培养模式，探索拔尖创新人才培养的模式和机制；推动大学生创新实践活动，建立“学校引导、学生主导、项目依托、常态运行、自我管理”的群众性创新实践活动体系及长效机制。

加强校企协同育人体制机制建设，构建人才培养实践教学体系。组建“中国电力行业卓越工程师培养联盟”，制定电力

行业卓越人才评价标准;推进示范性研究生工作站建设,促进研究生联合培养基地内涵发展。

进一步提升继续教育工作水平。推广中国电力行业远程继续教育网,推进专业技术人员继续教育基地建设,力争成为教育部第一批继续教育试点改革高校。

(四)深化科技体制机制改革,提升学校科技创新能力和水平

深化科研管理体制改,主动适应国家科技体制战略调整,围绕国家重大需求和学校的战略必争点,进一步凝聚方向、整合资源、形成优势、提升能力,力争在国家重大重点项目、协同创新、科技攻关、平台建设和科技成果转化等方面取得新突破。

围绕能源电力与环境保护等重大战略领域,加强内涵建设,提升科技创新能力。全力推进“智能电网协同创新中心”的建设运行与申报认定工作,力争取得重大突破;做好省部级以上科研平台的组织申报工作;整合学科优势,加强科技人才队伍和创新团队建设,力争在国家重点项目、重大工程项目申报中取得新突破;加大成果培育与集成力度,力争在国家科技奖励、省部级或行业科技奖励一等奖上有新进展。

深入开展科技成果转化改革试点工作,不断提升学校科技成果转化水平。建立健全科技成果转化制度体系,稳步推进国家技术转移中心建设;依托中国技术市场协会,拓展技术转移渠道,推动科技创新和成果落地转化;推进国家大学科技园服务体系建设,迎接国家大学科技园评估工作。

深化科技创新模式和机制改革。进一步探索建立以质量和贡献为导向的科研评价体系,突出成果导向和分类评价;进一步健全学术组织管理和学风建设制度,强化学术权力;加强科研计划的机构改革和组织管理,提高资源配置效率。

(五)加强平台和项目建设，切实推进学生工作改革创新

加强和改进大学生思想政治教育。以立德树人为根本任务，深入开展“中国梦”、“中国精神”、中国优秀传统文化等主题教育实践活动，大力培育和践行社会主义核心价值观，大力弘扬以爱国主义为核心的民族精神和以改革创新为核心的时代精神，大力推动优秀先进文化传承创新，采取多样化方式、方法和途径，促进学生成长成才。

创新学生综合评价体系，注重学生核心素质培养，推进大学生成长发展数字化平台建设，建立学生成长目标素质模型；加强辅导员队伍建设，实施研究生辅导员队伍建设“德范工程”；完善学业辅导体系；加大研究生“三助一辅”工作力度；实施“绿色家园工程”；关注特殊群体，打造针对性强、特色鲜明的心理素质教育新模式。

加强创新创业教育，拓宽就业渠道，开发移动端信息交互平台，实现就业指导服务的精细化和个性化；完善学生奖助体系，加强学风建设；加强校园文化品牌建设，启动“绿色电力照亮丝绸之路”项目；推进高水平运动队和艺术教育精品化建设，促进学生全面发展。

(六)加大力度、开拓创新，着力推进校企合作与对外交流

深化校企合作模式与机制改革，以服务求支持，以贡献促发展。积极参与行业企业重大科技攻关，深入开展校地科技合作，力争在重大合作项目上取得突破。

进一步加强理事会特别是理事会人才培养委员会和科技合作委员会的建设，激发理事会活力；加快推进能源电力智库建设，深入实施电力行业人才培养标准项目；成立校友企业家联盟，完善校友信息数据库。

积极推进国际合作与交流，切实提升学校国际影响力。加快

完成中外合作办学机构的设立工作，积极承担国家外交、能源、教育合作重大项目，不断扩大合作伙伴大学的数量和合作范围。

开展优势学科国际知名课程认证体系，推进留学生招生机制改革；开展院系国际化示范工作，举办中层干部国际班；加快华北电力大学国际港建设，开发和利用引智、出国、外宾来访以及学生交流管理信息系统。

(七)深化后勤管理体制的改革，加强服务保障体系建设

继续做好后勤管理体制的改革这篇大文章，构建科学规范高效的后勤管理体系，进一步优化岗位编制，做到人尽其岗、岗有所为，加大专业化、精细化、项目化管理力度，充分调动员工工作积极性，提高劳动效率。

提高服务质量与水平，不断满足广大师生员工日益增长的需求，增强服务高水平大学建设的能力。推进全面预算管理和项目化管理，提升财务管理水平；加快房产管理信息化建设与分类管理改革步伐，构建科学准确高效的公房管理模式；改革完善资产管理制度体系，提升大型贵重仪器设备共享管理水平；规范校内服务和经营秩序，完善综合维修追踪及回访机制；完善文献资源建设体系，启动中国电力史网建设；加强队伍与条件建设，提升医疗保健水平。

完善基础设施建设，加强校园安全管理。全面做好主楼a□g座和后勤服务楼的工程建设管理工作，完成道路改造等年度修购专项建设任务。启动校园“一卡通”二期工程与主楼无线校园网升级改造项目，加强节能技术改造，大力推进校园数字化、信息化、智能化管理和应用。

牢固树立“大安全观”的理念，做好校园安全稳定工作，完善应急反应机制，提高突发事件的处置能力，全力打造绿色校园、科技校园、人文校园。

(八)全面加强党建与思想政治工作，为建设高水平大学提供根本保障

学校肩负着学习研究宣传马克思主义、培养中国特色社会主义事业建设者和接班人的重大任务，要把加强和改进学校党的建设作为办好中国特色社会主义大学的根本保证，切实把党要管党、从严治党落到实处，坚持和完善党委领导下的校长负责制，按照抓方向、抓改革、抓制度，抓班子、抓基层、抓作风、抓落实的要求，梳理出目标、思路和举措，有效发挥基层党组织战斗堡垒作用和共产党员先锋模范作用，切实推动学校党建工作上台阶、上水平。

坚持党的教育方针，坚持社会主义办学方向，把社会主义核心价值观的内容和要求融入教育教学、社会实践、文化育人和作风建设全过程；强化党在意识形态领域的主导性引领作用，加强道德教育实践，提升文明创建水平。

深化干部制度改革，以建立党的群众路线教育实践活动长效机制和深化整改方案的落实为抓手，切实加强干部队伍建设；改革干部考核制度，建立系统完整的干部培养教育工作体系，完成处级领导班子和领导干部整体换届工作；按照《中国共产党普通高等学校基层组织工作条例》精神，认真筹备召开学校第二次党代会，做好基层党组织换届选举工作；进一步落实党风廉政建设责任制，深化廉政风险防控管理；加强经济责任审计与财务审计，促进学校内控制度建设。

全面学习贯彻大学章程，大力推进思想文化建设、制度建设和组织建设。深化两级中心组理论学习，加强正面宣传及舆论引导工作，提升宣传工作水平，提高学校社会知名度；进一步提升高等教育研究服务学校改革发展实践的能力，进一步提高学术期刊的办刊水平和社会影响力；深入推进学校民主管理与监督，完善教代会制度建设；做好离退休干部工作，全面构筑和谐安定、健康良好的办学局面。

各位代表、同志们：

新的发展带来新的机遇，新的时代呼唤新的征程。新的一年，我们要在党的十八大、十八届三中全会、四中全会精神的指引下，以全面贯彻落实大学章程为契机，紧紧围绕能源转型与革命、新能源开发利用以及京津冀一体化等国家战略与形势任务，把握战略方向，凝练核心项目，用改革推动发展，用发展凝聚人心，全面激发办学活力，切实推动学校各项事业加快发展，努力开拓“多科性、研究型、国际化”高水平大学建设的新局面！

年终工作总结语集篇二

工作总结，以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性的思考。下面给大家分享关于营销策划年终总结工作报告，方便大家学习。

不知不觉中，20_已接近尾声，加入_房地产发展有限公司公司已一年时间，这短短的一年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。现将今年工作进行以下总结。

一、学习方面

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职营销工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的

选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的'有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在营销一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧

在培训专业知识和营销技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、展望未来

在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以

及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短一年工作时间内，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

一、 营销部主要完成工作

1、 会议接待方面

a□由于会议室的桌椅大部分已经破顺，加之原有的桌椅数量也无法满足大型会议的需求，为改变现状添置了80把新的会议椅、10条会议桌、18块新台布。

b□电器方面添置了一组无线话筒、一个投影仪、两个无线路由器

2、 客户的开发与维护

a□ 客户开发：20_年营销部新开发个人和商务公司协议客户30个，与13个协议到期客户续签了协议。重新签订了3家单位的资信协议。新签订5家网络订房公司艺龙网、移动12580、电信118114中国航信、亿客栈等(网络订房这一块，主要的客源还是来自三大巨头即携程、艺龙、同程。20_年1至10月份，酒店通过订房网预订入住的各类房间总数为249间)。

b□ 客户的维护：首先将原有的客户资料进行分类存档，对处于休眠状态的 协议客户一一进行电话拜访。通过拜访了解到顾客不来消费的原因大概有以下几个方面的原因一是由于公司办公地点搬迁于是就近选择合作的酒店、二是公司更换了负责外联的负责人、三是主观觉得酒店设施设备过于陈旧而放弃合作、四是只为某一次合作的优惠价格而临时签订协议，之后并无继续合作的机会。

其次我们将积分兑房的面延伸到棋牌，使得长期在棋牌消费的宾客也能通过积分兑换的方式获得实惠。截止11月30日，客房棋牌发放积分卡240张，积分兑换的客房为129间。给宾客办理积分卡在吸引回头客，稳定客源方面取得一定的效果。

第三个方面就是在符合条件的宾客中，选取部分忠实客户发展成金卡客户。20_年共计发放金卡17张(工行_、_、_公司等)。

3、 旅游市场的整体开发

一直以来，酒店与旅行社几乎不存在合作，今年营销部在这一方面可谓取得重大突破。四月份开始酒店陆续开始与中青旅、景湘国旅、湘西国旅合作。截止11月30日，酒店共接待旅行社用房383.5间(旅行社一直实行的16免1，全陪半价，所以旅行社实际使用酒店客房400间左右)，共计为酒店客房带来的收入为57929元(平均房价约为145元/间)。

除旅行社外，20_年营销部与普通商务公司间的合作也取得了一定的成绩。四月份起，陆续接待了诸如阳光人寿、采煤技术研讨、萧氏宗亲会、中公教育、舍得酒业等先后19批次的团队，共计使用酒店客房1034间。实现房费收入206655元(平均房价为199元/间)。

20_年1月至11月期间，通过营销部预订的各类宴席，团队用餐共计在餐饮消费的金额为286000余元(其中由会议所带来的餐饮收入为131484元)。全年必将超过30万。这一成绩为酒店整体经营目标的完成做出了相应的贡献。

二、 营销部在工作中存在的不足

1、 在把握市场动向，应对市场变化方面的能力有所欠缺

营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是

酒店提高声誉，树立良好形象的一个重要窗口。它对经营决策，制定营销方案起到参谋和助手的作用。然而由于不善于扑捉市场动向，加之获取信息的渠道单一或者是对市场信息的关注度不够，所以在应对整个旅游市场的变化方面显得比较生涩。最突出的例子是失去2012年长沙市政府采购会议定点单位的资格。主要就是由于没有关注到相关信息的发布而直接错失投标的机会。在此，我们要作深刻的检讨。另一个方面的不足表现在无法根据目标市场、季节的变化制定出相应的营销策略。

2、 与宾客间的互动不足

营销部在日常的工作中，除了会议接待的过程中有较少的与顾客面对面交流的时间，其它几乎没有机会与宾客交流。或者说存在这样的机会我们在无意间就放过了。我们无法知道顾客需要什么，无法获得宾客在酒店消费的直观感受，甚至有投诉或建议宾客都有可能找不到表达的对象。这样就很难给宾客创造宾至如归，温馨如家的消费体验。这一方面恰恰被我们在日常工作中忽略掉了。

3、 新兴市场与新客户的开发力度不够

20_年营销部虽然在旅行社团队与会议团队的接待量上相较以往有了长足的进步，但总体而言力度不够，还应该有较大的上升空间，旅行团的房费收入占全年房费收入的比例还不到1%，会议团队与旅行团共同的房费收入占酒店房费收入的比例也不到3.5%，全年开发新协议客户的数量更是屈指可数。在长沙酒店业竞争白热化的情况下，原有的目标消费群体几乎被瓜分殆尽，这种情况下就要求我们要不遗余力开发新的客户，寻找新兴的消费市场。很显然，营销部在这方面投入的精力是不够的。

三、 20_年工作计划

1、 努力使散客的入住率上一个台阶

2012年，营销部的主要工作之一将放在提高散客入住率上。我们拥有大多数酒店不具备的优势，那就是良好的区位优势与便利的交通条件。我们会利用所有可能的工具(网络、报刊、杂志及短消息的应用)加大对酒店的宣传力度。力争全年在散客的入住率上有较大提高。

2、 加强与各大旅行社间联系

20_年营销部拟定在旅游黄金周到来之前，利用周末的休息时间，到省内几大著名的旅游城市(张家界、吉首、衡阳、岳阳、韶山等)进行走访，与地州市的各大旅行社之间建立起长期的合作关系，使得这些旅行社有意向将团队安排到我们酒店，以确保酒店客房的收入。

3、 加强主题、价格、渠道营销策略的应用

20_年营销部会根据不同的节日、不同的季节制定相应的营销方案，综合运用价格、产品及渠道策略将酒店的客房，棋牌，餐饮组合销售。使酒店在竞争中始终处于主动的地位，以最大限度的吸引顾客，从而保障酒店经营目标的完成。

4、 加强部门间的沟通协作

5、 具体的目标明确

a□会议计划收入为13万，理想目标是完成15万。

b□会议团队、旅行团队的总收入力争达到45万。

c□由营销部带来的餐饮收入突破40万

20_，我们一起努力。

按说工作没有什么进展，就没有任何经验总结可言，但我还是决定把自己这一个多月以来的心得写下来，更多的是迷茫，我愿意过更加透明和坦然的生活，不愿意在心里装很多的事，工作\生活都如此。与其说是分享，不如说是请各位朋友给我建议和你们的经验之谈[inneed]

第一. 关于电话营销

我一直标榜自己不喜欢电话营销，对其充满怀疑和鄙视，但从更内心来讲，我所惧怕的是被拒绝后的尴尬，是对自己的不自信，是在如此那般努力之后仍一筹莫展的逃避。回头想想，我一直以来无论做什么事都不敢付出百分百的努力，我害怕孤注一掷。因为会不再有理由原谅自己，没有退路的时刻太过孤独。

在大学找工作那会儿，曾兴致勃勃、一门心思的想从事销售工作。总觉得自己性格里有一种潜力很适合这一行，还有就是高薪的诱惑。那时一切的认识都是想象出来的。等毕业回到保定，先跟着一个师兄在他的网络公司做，做半年的销售之后转为他的助理。我首先拿到手的是一本《河北企业黄页》，超厚，每天要从上面找潜在的客户跟他们联系，约见面，签约。一周之后，我逃之夭夭。当时还发誓：再也不进网络公司，再也不做电话销售。我怕了，是一种折磨，对于我这种有心理障碍的人来说。

第二. 关于酒店营销

第三. 关于_营销

我进了这家公司，确确实实的做起了销售，做起了业务。才感觉到那种前所未有的压力。因为最后衡量一个销售人员的标准只有业绩。只有你的业绩才能让你理直气壮的说：我努力工作了，我对得起自己和公司，才有让老总留下你的理由——因为你不可替代。

其实并没有摸到任何门道，而且做起来很吃力，但我还会坚持，他们告诉我：许多的事情只有坚持下去，才会慢慢明朗起来。我一直在坚持，努力的学习。但那种恐惧并没有消除，也可以说是自信在一点一点的被吞噬掉。

但坚持，坚持！

一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是营销珠宝信心的源泉。

二、工作质量成绩，效益和贡献

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，是自己的工作业绩有了长足的提高。

三、工作中的经验

微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。充分展示珠宝首饰，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道：“满意”是顾客最好的广告。促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。抓住每一次营销的机会，以最佳的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着

要干净得体，每天坚持化妆。

四、工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的营销技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候营销不好思想就消极，消极思想是营销的敌人。对营销失败后的总结不够，每一次营销失败都有它的原因，对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放最大能量。互相学习，互相进步。

政治上坚定，思想上成熟

一个人的信念是人的世界观在奋斗目标方面的集中反映，共产主义信念是我一生执著的追求目标和持久的精神激励力量。我把政治上追求与现实中工作结合起来，我把为共产主义奋斗终身的信念从朴素、直观认识在学习、工作中日益上升到自觉、理性的高度，从感性认识上升到了理性认识。在工作中我焕发出了高度的积极性和创造性，脚踏实地、艰苦创业，捍卫自己的信仰和共产主义事业，努力完成党交给我的各项任务。年月我光荣地加入了中国共产党，我在进一步认真学习马列主义、毛泽东思想，学习_建设有中国特色社会主义理论。把理论联系实际，积极投身于建设有中国特色社会主义的实践中去。既胸怀共产主义远大目标，又脚踏实地做好本职工作，把理想与现实统一起来，在改造客观世界的实践中自觉地改造主观世界。在社会实践中正视现实、冷静分析、吸取教训、振作精神，自觉地、勇敢地经受锻炼与考验。

因为我有了始终不渝的政治信念，坚定不移的政治立场，所以，我才能在实际工作中保持锐意改革，勇于进取的革命气概，保持锲而不舍、顽强奋斗、拼搏到底的作风，保持我乐

于奉献、不怕牺牲、全心全意为人民服务的精神。我从做好本职工作和日常工作入手，从我做起、从现在做起、从身边的小事做起并持之以恒。伟大寓于平凡。我在本职工作中尽心尽力、孜孜不倦地做出成绩。鼓实劲、察实情、说实话、办实事、求实效。

我不断提高自己的业务本领，努力精通本职的业务知识，做本职工作的骨干和行家里手，脚踏实地的做好本职工作。把远大目标与现实努力结合起来，把为人民谋利益的决心同过硬的本领有机地统一起来、把为人民谋利益的热情同实事求是的态度有机地统一起来、把全心全意为人民服务的良好愿望同本职工作有机地统一起来。把全心全意为人民服务的良好愿望同本职工作统一起来。我在实践中为群众办实事，把着眼点放在本职岗位和现实基础上。

年终工作总结语集篇三

一、重新学习，不断完善自我

自20_的钟声敲响的那一瞬起，我就已深深地感觉到新一年的工作重担已向我无情地压来，客户在产品指标上的各项要求与我们化验室人员的现有知识的冲突已无形中为化验人员上紧了一根弦!本已绷紧的神经再一次被重重地牵动了!

为能保质保量地完成工作任务，我只能在过去的基础上对化验的相关知识进行重学习，加深认识。使之更加系统化，从而融会贯通，使化验专业水平提高到了一个新的起点。有了新起点，下一步就是怎样在实践中具体发挥作用，在岗位人员严重吃紧，工作量与日俱增的前提下，要想不被压跨，唯一的解决办法只有两个，一是加强岗位练兵，增加自己对实验各个环节的熟练程度，从而提高工作效率，一是加强内部各人员间的团结合作，互相紧密配合，充分挖掘集体的潜力。

在日常的工作中我们必须面对现实，不仅仅能够在工作时埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化，系统化，条理化，流水化！

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。”机遇永远属于那些有所准备的人。正是因为这半年如一日辛勤的工作，才使我获得如此骄人的成绩。但这些成绩的取得与公司和化验室的领导、老师及同志们的培养、支持和鼓励是分不开的，在此向你们表示衷心的感谢！

金无足赤，人无完人。在肯定成绩的同时，我也清醒地认识到自己存在一些不足之处：由于我所学专业与所从事行业的不同，在产品性能指标各方面我不能说我是百分百的认识到了，不过我有信心，并相信勤能补拙，凭着我的年轻，凭着我对新事物的接受能力和敏捷的思维，在今后工作中在同志们的帮助和关怀下我会克服不足，把工作做得更好。

二、加强安全教育，提高安全意识

常言道：安全高于生命，责任重于泰山。化验室的大型分析仪器，有一部分需要用到高压钢瓶，要作好高压钢瓶的管理，氧气、氮气、氢气等高压钢瓶的存放要达到实验环境条件的规定。易燃易爆及有毒物品的保管发放设立一定的程序制度，熟悉事故处理方法。

三、摆正位置，做好配角、当好参谋

首先对本室里的工作，要尽职尽责，向领导提供合理建议和主张，帮助领导正确作出决策。其次，要有统筹兼顾的意识，当好参谋和助手，使做出的决策符合大多数人的意愿。当领导外出时，自己要坚守岗位，妥善处理内部事务工作，能独挡一面，顺利解决各类问题。总而言之，要做到尽职不越权，

帮忙不添乱，补台不拆台。

四、团结同志，虚心学习，协作发展

天时不如地利，地利不如人和，团结就是力量。只有团结，工作才能形成合力。协助领导拓宽和疏通民主渠道，遇事和大家商量，虚心真诚地听取同志意见，严于律己，诚恳待人，尊重同志，关心同志，设身处地为同志着想，努力创造宽松、和谐、愉快的工作环境。兼听则明，偏信则暗，做好领导和同志，同志和同志之间的协调工作，多和大家交流思想和感情，做大家的知心朋友，努力营造一个相互信任、相互帮助、心情舒畅的工作氛围。

五、充分利用计算机优势，勇于进取，开拓创新

社会在进步，科技在发展。由于我具有一定计算机先进理论，可以利用计算机进行技术资料的搜索和同行业之间的技术交流。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又到了今天，当新的工作新的挑战来到我面前时，我只想，来吧，我已从工作中长大！

年终工作总结语集篇四

紧张而忙碌的一年马上就要结束了，在这一年中，我们的工作能力、经验都有所成长，现在就让我们对过去的工作做一个详实的总结吧。下面给大家分享关于儿科年终总结工作报告，方便大家学习。

时光如水、岁月如歌，转眼间又渡过了一年。这一年，很荣幸能与各位同事共同进步，在大家的身上学到很多知识。一年以来我的感受便是要做一名合格的医生不难，但要做一名优秀的医生就不那么简单了。针对这一年我要针对我的工作

做一份儿科医生年终工作总结：我认为：一名好的儿科医生要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业；在思想政治上、业务能力上更要专研。

一、这一年的工作内容

我今年主要在儿科的住院和门诊工作，由于本所的特点，儿科的工作比较琐碎，除了做好日常的临床工作外，还有儿检、托幼机构幼儿体检、以及联系托幼机构及指导工作等等，有些工作我以前没做过，但为了搞好工作，服从领导安排，我不怕麻烦，向同事学习、向内行请教、自己摸索实践，在很短的时间内便比较胜任儿科的工作，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

在医疗业务方面，我一贯树立敬业精神，遵守职业道德履行职责，全面贯彻执行各级领导安排和布置的各项工作和任务，全面履行了一名住院医师的岗位职责。在工作中坚持“精益求精、一丝不苟”的原则，坚持业务、学习不放松。在工作中我尽可能去关心、尊重患者、保护患者隐私。努力钻研业务、更新知识，提高专业技术；严格执行各种工作制度、诊疗常规的操作规程，一丝不苟接待并认真负责地处理每一位病人，在程度上避免了误诊误治，至今未出现任何医疗事故或医疗纠纷；热情接待每一位患者，坚持把工作献给社会，把爱心捧给患者，受到了社会各界的好评；经常阅读杂志、报刊和网络信息，学习了大量新的医疗知识和医疗技术，从而极大地开阔了视野，不断加强业务理论学习，不断汲取新的营养，促进自己业务水平的不断提高；同时，严格要求自己，坚持以工作为重，遵守各项纪律，兢兢业业，树立了自身良好的医德和公众形象。

二、思想修养

要想完成工作的责任，首先必须树立正确的世界观和人生观，

具备较高的专业素质。在这一年中我认真参加各种学习和活动。是的，作为一名临床医生，我在工作中无意中会考虑不周显得毛毛糙糙，不甚妥当。以更高的要求来要求自己，努力告诫自己：换个角度静心仔细想想如何能做的更好一些。有团结协作精神和较强的事业心、责任感。我在工作中自觉遵守医院的各项规章制度，立场坚定，始终和所领导保持高度一致。能做到讲政治、讲学习、讲正气，作风扎实，办事公道正派。

二、素质提升

积极熟悉、掌握国家相关的卫生工作政策和法律法规，积极学习相应的知识，运用于实际工作，能够摆正位置，大事要报告，小事不推诿。

遵守规章制度，强化作风纪律作为一名医务工作者，本人平时注重强化作风纪律观念，严于律己，能够认真落实各项规章制度，以条令条例和规章制度为依据，用正规有序的工作环境来促进个人行为素质养成和提高，坚持从小事做起、从我做起持之以恒的把强制性的规定、被动式的服从转变为自觉行为，坚决避免和克服工作中拖拉疲沓、浮躁松垮和差错误漏现象，踏踏实实、一步一个脚印的提高自控能力，做到坚持原则，按规章制度办事。

四、展望

通过这一年的工作，我很幸运学到了不少东西，业务上也努力做了一些成绩。但这还远远不够，尤其在临床治疗方面上还显得稚嫩。我将在未来的工作中继续多学，多思、多试努力把工作的做得更好。当然，我在工作和学习中还有一些不足之处，须在今后的工作中向各位所长、各科室主任和同事们学习，注重细节，加以改正和提高，告别对于自己的骄傲自满一面，在工作和学习中要坚决改正，争取在以后的工作和学习中取得更优异的成绩。

一、热爱儿童事业，全心全意为患儿着想

由于是儿科，液体量少而组数多，许多药计量难算；婴幼儿好动，液体渗漏多，工作量大而繁琐，往往是这边刚加药，那边又肿了，不滴了，到处都在喊你，且又是一样的着急……往往从上班忙到下班，一刻钟也没停过，甚至到下班时所有护理记录都没来得及写。久而久之，容易使护士产生厌倦、不满情绪，觉得儿科护士太累了，跑断了腿，有时还要受家属的气。如果把情绪带到工作中，就会产生消极应付的想法，觉得工作永远也没可能干完、干好，只要当班时没出问题就算了。针对这种情况，我认为护士首先必须要有热爱儿童护理事业的思想，要有坚定的敬业和献身精神，坚信自己所做的事业是人类最崇高的事业，因为儿童是祖国的花朵，祖国的未来，而热爱，关心儿童是热爱祖国的表现，要一切都以患儿为中心，处处为患儿着想。只要从内心热爱儿童护理事业，才不会因工作繁琐而厌倦；才能全心全意为患儿服务；才能有利于患儿的治疗和护理；才能促进患儿早日康复。

二、理解家属，正确处理好护患关系

许多护士不愿在儿科工作的一个重要原因就是认为家属难缠，易受气，因为现在都是独生子女，是“小宝贝”、“小皇帝”，一旦生病，是爷爷、奶奶、外公、外婆、爸爸、妈妈等一大群人前呼后拥，就怕宝贝遭罪。一针没扎到血管，就骂你，认为你是在练手艺，不负责任，不当一回事，把你气得难受、憋闷，还不能发火，针对这一情况，我们首先要保持平和心态，多从患儿父母角度来看待，考虑他们，理解他们的心情，要采取宽容与忍耐的态度，毕竟“可怜天下父母心”嘛！其次，要做好解释与安慰工作，要多说“对不起”，使家属也理解儿科护士的工作，减少不必要的误会或过激行为的发生。

三、勤学苦练，有过硬的穿刺技术

我认为，这一点是特别重要，有了这一点，上面的第二点也就迎刃而解了。在儿科，没有过硬的穿刺技术是不行的，“一针见血”在儿科更显突出，尤为重要，因为患儿都是爸妈的心头肉，打在儿身上，痛在爸妈心上嘛！而许多护患纠纷也是因为这个原因。所以我们要勤学苦练，多总结多摸索，“熟能生巧”的道理也在这里得以体现。只要我们肯下苦工夫，多学多看多练，头皮穿刺也是容易一次成功的，而能做到“一针见血”在儿科干护理工作也容易多了，轻松多了。

四、努力学习，能及时、准确观察病情并发现病情变化

前面已讲了由于是儿科，许多患儿是有口难言，一切的病情都有待于护士在工作的过程中要勤于、善于观察，才能及时地掌握患儿的病情变化，作出准确判断，并及时向医生汇报，使患儿能转危为安，从而有利于治疗和护理。而要做到善于观察，就要求护士必须有扎实的医学基本知识和技能，根据患儿的疾病有的放矢地进行观察，减少不必要的疏忽。因此护士在工作的同时必须不断认真学习和总结经验，才能更好地工作，更好地为患儿服务。综上所述，要把儿科的护理工作做好，护士必须要有热爱儿童护理事业的思想，能正确处理护患关系，有过硬的穿刺技术和善于观察病情变化的本领。只有这样，才能做好本职工作，才能成为一名合格的儿科护士。

本人，于20_年7月毕业于医学专科学院临床医学专业，于1月至今在朱阳镇医院内儿科实习。在实习过程中，始终坚持以病人为中心，在院领导、科主任、多位上级医师的指导下，我努力工作、学习，将书本理论与临床实践相结合，努力钻研内儿科专业知识体系，在实践过程中我逐渐熟悉到临床工作的复杂性、多样性，了解到了一些内儿科疾病的诊疗过程。现将本人近一年来的思想、工作、学习情况总结。

一、端正工作态度，热情为患者服务

在实习过程中，本人严格遵守医院规章制度，认真履行实习医生职责，严格要求自己，尊敬师长，关心病人，不迟到，不早退，踏实工作，努力做到工作规范化，技能服务优质化，基础灵活化，爱心活动经常化，将理论与实践相结合，并做到理论学习有计划，有重点，工作有措施，有记录，实习期间，始终以爱心，细心，耐心为基本，努力做到眼勤，手勤，脚勤，嘴勤，想病人之所想，急病人之所急，全心全意为患者提供优质服务，树立了良好的医德医风。

二、认真负责地做好工作，做好个人工作计划，进步专业技术水平

参加工作后我仍然坚持天天学习，天天把握一种疾病；同时不忘学习本专业研究的新成果，不断汲取新的营养，锻炼科研思维；坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，工作过程中严格按照事故及差错的发生；在工作中不断丰富自己的临床经验，时刻保持谦虚谨慎，碰到不懂的题目勇于向上级医师请教，努力进步自己综合分析题目和解决题目能力；严密观察病情，及时正确记录病情，对患者的处理得当；在内儿科的实习工作中，本人严格遵守科室制度，按时参加查房，熟悉病人病情，能正确回答带教老师提问，规范熟练进行各项基础操纵，能规范书写各类文书，并能做好内儿科常见病的诊疗。在工作中，发现题目能认真分析，及时解决，同时，本人积极参加各类专业学习，不断丰富自己的业务知识，通过学习，对整体技术与病房治理知识有了更全面的熟悉和了解。

三、严格要求自己

在做好本职工作的基础上，积极为科室的发展出谋划策，希看明年的工作量能够再上新高。在医院领导和同事们的帮助下，我的各项工作完成地较为圆满，但是我不能有丝毫的松懈，由于以后的工作还会面临更大的挑战和机遇。同时与其它先进同事相比还有差距，在今后工作中，我要继续努力，克服不足，创造更加优异的工作成绩。

又到了年底，在这一年中我帮助了能多病人，作为儿科医生能够我病人解决病痛是我最开心的，每当看到儿童健健康康的离开医院我都非常自豪，我又治好了一个，给这些花朵带来健康。

一、救死扶伤给病人一个健康多的未来

我的病人是儿童，他们年纪小，他们和成人的情况不同，对药物的接收能力不强，需要我在工作中做好工作，根据儿童的病情做合理的安排，保证儿童能够健康，在工作中我牢记使命，重视工作，对每一个儿童一视同仁，查看他们的病情，更具病情的严重性做好治疗准备，在开药期间我把我好药理保证自己开的要能够在最短时间只好儿童的病症，还要用合适儿童的计量来治疗，更具具体情况作具体的工作按牌，如同需要做手术的，也会及时给他们安排手术，对于儿童的病情做好登记，遇到问题时会及时向医院做好请示，把能够解决的一定要解决。做一个正直的人，不做危害病人的行为以治病救人为己任，坚守自己的工位。

二、提升自己能力

儿童非常的娇弱，需要我们呵护，做医生的最怕的就是成为一个一无是处的庸医，我不想成为一个没用的庸医，既然把要救人给人治病，当人要把工作做好，提升自己的能力，每天都会给自己找工作每天都让自己不断努力不断前进，学习更多的知识掌握更多的技巧，通过自己学习把各种儿童的疑难杂症处理好，把遇到不能解决的问题及时解决，绝不会把问题留在第二天，第一时间解决问题，把各种各样的病症掌握清楚，了解治疗办法，保证自己能够在遇到这些病人的时候能够第一时间知道解决办法，解决病患，不胡乱开药不懂的及时向医院做好情况了解，把我好具体的情况，做好日常工作。

三、与患者家属友好相处

做为儿童他们看病经常是由他们的父母来带他们一起来看病的，因此在看病的时候，一般我都会先与病人家属做好沟通，然后才会更具具体情况做出判断，根据父母的意愿儿童安排治病，这样做也是让儿童的父母与我们做好沟通，保证在治疗时不会出现任何问题，让病人家属少点担心，能够了解清楚情况，支持医生工作，避免产生不必要的纠纷，因为儿科医生相对稀缺，也会发生患者因为就医先后而产生纠纷，这是候需要做的先调解双方的矛盾，然后更具病人的病情给予治疗。作为医生能够理解家长为自家孩子生病的焦急，因此在工作时会先让护士先行诊断，当然一般情况下会更具先来后到的顺序来就医，保护每一个儿童健康。

自从成为儿科医生以来我，看到因为自己的治疗而康复的儿童，充满了成就感，同时也感到自己肩上的重担，祖国的花朵需要我们儿科医生诊治为他们去除病患换来健康。

- 1、积极改善就医环境，树立卫生室良好形象。
- 2、进一步完善各项规章制度，建立健全技校规范，操作规程，工作质量标准，使医疗活动有章可依，有规可循，严防医疗差错事故的发生。
- 3、严格执行卫生部关于医院感染管理规范 and 消毒隔离技术规范，合理使用抗生素，检验核对制度，加强一次性医疗用品的使用管理，按要求消毒，毁形，焚烧处理。
- 4、认真写门诊日志，按时统计上报，处方各种表册按规定填写。
- 5、身兼数职，由于条件所限，在护理与药事方面的工作也由我一人担任，在这两方面我仍需不断地努力学习，做到规范护理的合理安全用药。
- 6、在日常诊疗活动中，我尽量发挥做为一名中医师的特长，

用中医四诊辩症的理论和针灸理疗特色为广大农村医患服务。

7、除了正常的上下班外，按时参加值班制度。

8、配合本院下乡送健康服务活动，积极参与，并做好基本的服务工作。

9、坚持为村民进行健康咨询及宣传工作，努力贯彻预防医学在基层的优势。

10、按时参加本院的例会及业务学习培训，并记录完整。

11、于今年取得了中医全科医师主治医师资格。.

在这一年里，我所有的工作与生活都与各位领导及同事的帮助这密不可分，我怀着真诚的心情感谢大家，新的一年，我要严格要求自己，刻苦钻研，勤奋好学，态度端正，目标明确，掌握一些专业知识和技能，做到理论联系实际。养成良好的生活习惯，严谨的生活态度和积极的学习习惯，拥有自己良好的处事原则，本着修合无人见，存心有天知的真理过好每一天。

年终工作总结语集篇五

1、现时药价不断下降、下调，没有多少利润，空间越来越小、客户难以操作。

2、即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，

而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

3、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足工课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，毕竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

随着中国医药市场的大力整顿逐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，(本文由免费提供，转载请注明)报价**元，报价**元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格(一品两规)，所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

1、当地的市场需求决定产品的总结体销量。

2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了积极性。

3、公司中标品种不是该客户的销售专长(找不对人)。

年终工作总结语集篇六

空调指的就是空气调节，现在商场安装的空调设备越来越多，对商场的舒适程度起到至关重要的作用。选择一个技术经济比较合理的空调系统，对发挥商场的最大经济效益无疑有着积极意义的。商场建筑的特点是建筑空间大，室内人员多，装潢复杂，这些因素都导致了空调冷负荷的增加，新风量及新风冷负荷大。空调按空气处理的集中程度可分为集中式、半集中式空调以及分散式的空调系统。

首先集中式中央空调系统：

1、供热及制冷效果好

集中式中央空调可做到均有管道式空调送风口或风机盘管送回风口，均能时限夏季供冷、冬季供热和春秋季节通风换气的全年性空调效果。

2、能保证输送新风，使房间始终保持空气清新、卫生。不会因为个别房间的开门、窗通风换气，致使冷量大量损失影响房间温度而浪费能源。

3、投资低于分散式分体空调系统

如制冷量1160kw中央空调的制冷空调设备总投资约为380万元，而同等冷量的分散式空调的投资费为400台 \times 10000元/台=400万元。如中央空调的制冷站土建费粗估为10万元，则中央空调的土建与设备总投资为390万元；如分体空调粗估冬季供暖设备费为40万元，则分体空调实现夏供冷、冬供热的设备总投资为440万元，可见中央空调投资费仍低于分体空调加供热系统的投资费。

4、运行管理灵活方便，且运行费用低于分散式分体空调

集中式中央空调制冷站可直接控制制冷机的开停时间和冷量大小，可根据气候变化进行调整，以节约运行电费。而分体空调如制冷量大于58kw时，其运行电费就大于中央空调，而且难以进行各分散房间的统一控制。

5、集中式中央空调故障少好维修。

集中式中央空调无论是空调机组和送回风道系统，还是房间风机盘管和新风系统，均不易发生故障，而制冷设备则设在制冷站内，便于维修。但分体空调的分体空调器遍布在各处，制冷压缩机不仅数量多而且多数悬挂于外墙上，出了故障很难一一去维修好。

6、集中式中央空调寿命长。分散分体空调如若为公用，一般3~5年就须换新机，而中央空调设备则可用8~15年。

7、集中式中央空调噪声小于分散分体空调。

集中式中央空调可加装各种消声装置降低噪声。

8、集中式中央空调可与装修施工密切配合实现豪华、明快之效果。

集中式中央空调管路和设备均可隐蔽在吊顶内，使不同功能的房间的装修做到各种造型的布局，实现现代建筑高档装修的特殊效果，给人以高雅、豪华、明快、舒适之美感。但分体空调的风冷式室外机须零散的悬挂在外墙上或装于室外地面上，影响外装修效果，而室内机则须挂在内墙上或安放在地面，又占用了室内空间，这无形中减小了房间的使用面积。

缺点：

1、风管多占空间，另需独设机房，影响商场的空间利用。

- 2、施工较为繁琐，难度较大，需要更多的造价成本；
- 3、施工安装工期较分散分体空调系统为长。

其次半集中式的空调系统：

主要用于有特殊需求的建筑物中，且不经济实用，本报告暂不予讨论。

最后分散式的空调系统：

1、省去机房面积

商场建筑特别是高层建筑所属的商场建筑造价相当高，如果把一部分面积用来做机房，实在是一种奢侈，所以，希望每一寸面积都能作营业之用，采用分散系统，使得这一愿望得以实现，本来要作为机房用的这部分面积的商业价值就能充分发挥出来。

2、降低建筑层高

在满足建筑功能要求的条件下，我们希望建筑层高尽可能低一点，这一方面可以节省土建造价，另一方面结构处理也容易，这一点对高层建筑来说尤其重要。分散空调系统每层可以节省层高几十厘米，层数越多，优越性就越能体现出来。

3、节约风管

分散式空调系统因空调机组分散布置，每台机组只负责一小部分区域的空调负荷，所以风管很短，断面尺寸很小，没有大风管，因而节省了管材。

4、空调用电负荷小

分散式系统由于系统小，每个系统的管线很短，所以空气压

降小，需要机组余压小，故电功率消耗也小。

5、调试方便

1、噪音问题

由于空调机组安装在使用空间的吊顶内，机组噪音不仅仅通过分口传出，而且直接辐射出来，影响商场环境。对此可采用一些措施，使机组噪音对环境影响的程度降至最小，如选用质量好，噪音低的产品。机组用减振吊钩在楼板下，机组安装完毕，用轻质吸声材料将其罩住，以免噪声溢出。

2、污染破坏问题

由于空调机组分散设置，增加了供回水管长度，并且水管安装在吊顶内，增加了滴漏水对吊顶装修、商品货物污染损坏的机会。所以水管接头应尽可能采用焊接，机组与水管及阀门借口应位于机组滴水盘范围内，除了供回水管保温外，凝结水管也必须保温，保温层外保护层必须做好。

3、管理控制工作量大

由于分散式空调系统空调机组分散布置，空调机组多，这造成人员管理困难，管理控制的工作量大，且维修保养比较麻烦。

综上所述，个人认为集中式中央空调相较于分散式分体空调系统，优势更加明显，更为经济，技术上更容易实现，而且性价比更高，这也是多数商场使用集中式中央空调选择的原因。而对于我们面积1.2万平方米左右的商场，更应如此。

另外讨论下商场供电所需要的总电容。商场供电总容量就是接入商场电力系统的变压器容量，而总电容要满足商场所有用电负荷同时工作时所需功率的总和且需要一定的富余，这

样也有助于新负荷接入商场电力系统。

在方案阶段我们可以按动力设备的需求，再根据地区的供电条件、负荷的性质、和运行方式估算出动力系统的总容量，然后照明用电可以按照动力总容量的一半考虑。如果现在一定要报出一个总容量的数据，我们可以按照商场电容使用常规惯例每平米100va~120va考虑，我商场总容量大概为1200~1400kva□因一台变压器容量不应超过1800kva□以免低压侧短路电流过大。我商场总电容情况基本满足一般要求，具体采用一台或两台不同容量的变压器，应拟定几个方案进行技术经济比较，从中选择最优方案，确定变压器型号规格。

总体来说总容宜大不能小，过大会造成浪费，而过小又会对商场运营造成严重影响，选择合适的变压器对于投资控制及使用运营相当重要。

年终工作总结语集篇七

新的一年即将到来之际，总结在过去的一年中，自己所做的本职工作，从接手材料方面上，均有了不同程度的熟识和进步。一年来，我在车间领导及同志们的帮助下，使车间的材料管理工作有了新的提高，但是，也存在很多的不足。我要从今年的工作中吸取经验、教训，查找出自身的问题，制定行之有效的整改措施。

一、认真学习，不断提高业务素质 作为车间材料员，认真执行段、车间的各项规章制度，按照段领导提出创建“精品材料库”的物资管理思路，结合局、段创建精品的工作目标，加强各工种的业务学习、政治学习，努力提高自身业务素质，特别是变配电材料知识的学习，互溶互补，不断提高材料管理水平，干好本职工作，积极做好材料的申报发放，劳保用品的发放工作。

按时完成领导交给的各项任务，为车间安全生产做出了自己的最大努力。

二、理清头绪细化管理

目前我车间班组工具材料员责任心参差不齐、个别班组工具材料员责任心较差，对物质管理知识掌握也较少，所以给管理也带来很多不利因素，为此，每次到班组都进行检查指导，每月对进步较大的班组工具材料员进行奖励，有效的激发工具材料员的积极性。

对上月未整改的问题加大考核力度，同时与工班长的考核挂钩。

三、履行岗位职责，严把工具材料出入库关

“安全第一，预防为主”是我们铁路的永恒主题，对我们高铁来说要求更高。

所以说作为一名材料员，表面上我们属于安全生产的后勤服务人员，但我们不可存在有丝毫侥幸心理，因为良好的、合格的工具材料是安全生产的基本保证。所以按照材料管理标准，做到“四定位”“五五化”的原则，材料摆放整齐，帐卡物相符，料架卫生清洁，按上级要求每月对管内班组进行检查，严把工具材料出入库，为设备安全稳定提供有力保证。20__年澠池南供电工区被段评为精品材料库。

四、在班组管理方面规范管理，融入企业文化建设以人为本，科学管理给企业注入了生机。

如何实现管理规范，创新发展，我们在库房优化整合的同时，不仅注重了物质管理制度的健全，还对环境文化进行了改善。

同时要求班组工具材料员对班组料库摆放整齐，卫生清洁，帐卡物相符，材料出入库要有去向，对材料管理不善的工具材料员，我就亲自到班组手把手的交他们怎样整理料库，给他们讲材料管理方面的知识，要求班组人员要爱护公物，降

低材料费用，做到真正把材料用到安全生产上，使班组材料管理有了新的提高，且达到了物流有序。

今年我车间3个变配电班都达到了可视化管理，力争明年3个供电工区达到了可视化管理。

五、工作中存在的不足 1、存在好人主义思想，对班组材料管理要求不到位，相应放松了材料员岗位职责的落实。

2. 存在较多的借口因素，对班组材料管理缺少耐心。

1、20__年加强各部门联系，确保材料供应：为生产及时提供优质合格材料是材料工作的主要任务。

2、20__年要加强与技术员段材料科、高铁技术科的联系，不断转变工作作风，做好联劳协作。以服务班组安全生产为目的，及时提供优质合格材料，并做好及时供应，确保车间安全生产工作的顺利进行。

3、合理掌握材料费的支出，保证重点照顾一般，积极做好各类材料的管理工作，最大限度的保证车间的安全生产工作。力争不超支。用好材料费服务好车间的安全生产。

4、以创建标准化材料库为目标，以精细化管理为载体，融入安全文化线建设，把库房材料的管理工作建成一道靓丽的风景线。

创建标准化材料库。

5、在20__年，要加强与兄弟车间的沟通和交流，不断学习他人的长处，开拓思路和新的工作方法，完善各项管理制度，以精细化管理为载体。

并融入到各项安全生产工作中去，把材料工作做的更精更细，

持之以恒的执行建立的好的制度和办法，多向车间领导汇报、请段科室领导多指导。

6、高度重视精品班组创建工作，真正认识到创建活动是深化基础管理，推动整体工作的新方法，理清思路，自我加压，稳步推进工作。

7、重点做好定额外材料的管理工作。首先在思想上要高度重视，定额外材料的管理工作是为了节约生产成本，盘活车间库存物资，做到工区无帐外料，并严格按段要求集中存放，统一建账，统一调配，和季度清查上报的要求。

随着高铁发展的不断深入，适应生产力布局调整的需要，努力干好本职工作，克服工作中的困难，以标准的管理，优质的服务，严格控制材料流失，在段和车间的正确领导下，团结一致，为车间安全生产做出最大努力。

合理化建议

1. 定期对工具材料员进行培训，不断提高业务素质。
2. 每季度组织班组工具材料员进行互检，相互学习，共同提高。
3. 新工具的使用要进行培训。

以上是我的工作总结