

# 门诊部年终工作总结 的医院门诊部年终工作总结(实用5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 门诊部年终工作总结 的医院门诊部年终工作总结篇一

### 一、加强管理、跟进督察、确保质量

1、加强医疗质量管理：医疗质量是医院发展和生存的根本问题，狠抓医疗质量管理，全面提高医疗服务质量是门诊的首要任务。首抓问题就是医疗安全问题及医疗质量问题。通过学习的形式，从学习各种医疗规章制度、医疗文书书写规范、无菌操作规程等方面严格要求。

2、加强医疗文书、处方及各种登记检查工作确保质量：为确保中心医疗质量管理规范、制度化。从中心实际出发，狠抓医疗质量管理，严格按照《医疗文书书写规范》标准，检查、反馈、整改。针对发现的问题，开会通报，进一步整改。处方药品通用名使用率达85%以上，各种登记、申请单完整正规。

### 二、制度学习、规范例会、提高素质

为进一步提高医疗护理人员的业务水平，采取集中学习，个体学习等措施，狠抓学习实效。使每一名医护人员通过学习从思想上认识到医疗安全工作的重要性。人人心中装着病人，人人能够围绕“以病人为中心、以质量为核心”的服务宗旨开展工作，扎实做到服务好、质量好、病人满意。

为统一思想认识，确保医疗护理工作落到实处。坚持正常例会制度，短会随开制度，发现问题及时整改。本着对每一位病人负责的态度，总结汇报阶段实际工作开展情况，查摆工作中存在的问题，制定针对性地改进措施。把严格规范工作程序作为改进工作作风的抓手，工作中始终遵守医务人员的职业道德，严格无菌规范化操作。由于管理人员工作到位，工作人员认识到位，工作人员工作到位，确保了医疗护理工作的安全性。

### 三、加强学习、严格自律、初见成效

本人工作始终坚持理论学习、注重实践、加强反思，工作中虚心向前辈、同事学习，从不自满。为进一步提高自身的理论素质和实际诊疗水平。为提高自己的业务技能，不仅注重向身边的领导、同事学习，就医疗工作中存在的问题、不足与领导经常交流切磋、请教，使自己的业务技能、管理能力不断提高，带动了部门工作，促进了科室工作。

工作中严格遵守各项规章制度，按制度严格要求自己，工作出满勤、干满点、加班加点、兢兢业业，服从领导安排。自觉、主动、勤奋的工作，工作中不计个人得失、任劳任怨，处处严格要求自己，时时为中心着想，为病人着想，赢得了病人的赞赏，维护了医务人员的尊严。

### 四、其他方面的工作情况

开展医疗知识讲座有以下内容：《传染病防治法》、《医疗安全知识》、《构建和谐医患关系、推进和谐社会》、《医患沟通技巧》等医疗知识安全讲座。更进一步医院规章制度，为医疗质量发展，医患沟通，两好一满意工作奠定了基础。

#### 一、 加强中心管理制度，提高医生业务水平；

二、 加强医疗质量管理，提高医疗安全保障；

三、 加强医疗质量检查，提高医疗文书质量；

四、 加强医德素质教育，提高医疗服务优质；

五、 加强三基三严训练，提高业务实践技能；

六、 加强“三好一满意”活动学习，促进医患关系和谐。

综合本年工作取得的成绩，查摆工作中的问题，制定相对的工作方案；抓住医患不和谐因素，完善处理医患不和谐问题；围绕病员少的问题，展开思考，积极改善，吸引病员。抓住以上工作要点展开工作，有目的性的工作。在今后我将更努力的工作，为中心的辉煌做出加倍的努力。

## 门诊部年终工作总结 的医院门诊部年终工作总结篇二

### 一、科室建设

20\_\_年，门诊部采取按章管理的办法，把科室人员的服务态度、在岗在位作为管理的重点，多次开会组织学习，进行教育整顿，通过整顿，平时强调人员在岗在位，现在病人找不到医护人员现象较往年明显减少。在加强管理的同时，强化安全意识，扎实有效的做好了安全防事故的工作，严格落实各项规章制度和操作规程，彻底查找不安全因素、隐患，严格落实应聘、实习人员的审查制度。门诊部全年无一例医疗责任事故或差错事故发生，但是仍然存在一些安全隐患。

### 二、抓好医德医风建设

工作人员形象的好坏直接影响到我科及医院的形象，我们运用多种形式，强化正面教育，普及医德医风和岗位职业道德

的修养。

### 三、加大安全管理力度，保障医疗安全

制定切实有效的安全管理措施。安全是保证科室业务开展的重要环节，因此，每位医护人员必须树立牢固的安全意识，树立强烈的责任感和事业心。

加强监督管理，保障护理安全为提高护理队伍的整体素质，本着“加强基础护理、注重护理安全”的原则，从基础护理抓起，督促护理人员严格执行操作规范，认真书写护理文书。要求做到语言文明、态度诚恳、解释耐心、服务细心、准确周到、亲切体贴。

### 四、培养高素质人才，做好科研工作

一个科室医疗质量的高低取决于技术人员素质。只有拥有一批具有先进科学技术和创造能力的技术人员，科室才能办出成绩，才能适应快速发展的医疗科学水平。人才队伍的建设，是我们工作的重中之重，只有爱惜人才，重用人才，培养人才，科室的发展才会有出路，我们用战略的眼光，可持医院发展的角度去考虑，去落实人才建设工作。

## 门诊部年终工作总结 的医院门诊部年终工作总结篇三

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\_\_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，所以空气降压小，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方米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。

## 门诊部年终工作总结 的医院门诊部年终工作总结篇四

根据20xx年7月全总执委会议上提出的要依法推动企业普遍建立工会组织，依法推动企业普遍开展工资集体协商的要求，是依法推动企业普遍建立工会组织，用法律手段约束企业工会履行其应有的职责，让工会真正成为维护工人利益、促进社会和谐稳定的强有力的推进器。

把加强推动劳动争议调解联动机制建设、构建和谐劳动关系作为重中之重，工会进一步加强了劳动争议调解和预防工作，最大限度地维护劳动关系双方合法权益，构建和谐劳动关系；最大限度地整合优化社会资源，形成解决劳动争议的强大合力；最大限度地把劳动争议化解在基层和萌芽状态，为实现公司科学发展创造和谐稳定的环境。并进一步了完善劳动争议调解联动机制，创新工作方法，推进了劳动争议调解工作。

为了引导职工建立团结互助、平等友爱、共同进步的人际关系，我们积极组织参加助残日捐助、白血病捐款等活动，全年累计捐款元，帮助困难职工投入近，使广大职工受到了集体主义、爱心教育，公司内部文明风尚得到了持续发展。

在未来的工作中，我工会坚持深化管理，再接再厉把工会办成职工群众温馨的家园。

### （一）加强工会自身建设

坚持把学习宣传贯彻《工会法》作为一项重要工作，抓紧抓好，统一思想，增强新形势下教育工会工作的紧迫感和责任感，采取措施，把它与依法治教紧密结合起来，使大家进一步增强法律意识，强化法律观念、民主观念、权益观念。

建立完善会务公开，党政工齐抓共管的领导格局，为了进一步促进民主化决策、法制化建设和科学化管理，把每年的会务公开工作做惯例审议的一个内容，按照工会章程将工会代表大会行使工代会的权利公众化，并将工会中的重大问题的决策和日常事务的管理公开，增强职工的主人翁责任感。

## （二）履行维权职能，加大送温暖行动

认真学习宣传贯彻《工会法》，深入开展送温暖，努力做好扶贫解困、互助互济工作，多为特困职工做一些力所能及的实事、好事。

## （三）积极开展各项有益活动，增强工会凝聚力

通过开展经常性的文体体育活动，增强他们的体质。增进大家的团结和友谊。丰富大家的业余文化生活，满足大家的精神文化生活需求，增强工会的活力和凝聚力。

我们要不断探索新的工作理念、工作机制和工作方法，凝聚和团结广大职工的智慧 and 力量，为公司更好更快发展做出新的贡献。

## 门诊部年终工作总结 的医院门诊部年终工作总结篇五

20\_\_年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。回顾这一年的

工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

## 一、销售部日常管理工作

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对\_市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售。配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。

3、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

4、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全

面的知识。

5、做好\_顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

## 二、加强自我学习，提高自身素养

在20\_\_年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习，在这一年里我看完了x本畅销书，为自己充电。向周围的领导、同事进行学习。经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等，在这一年里又有了新的提高，保证了本部门各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

## 三、工作中存在的问题

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一、脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之。

第二、不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

第三、管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

#### 四、今后努力的方向

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；做好\_顾问问题的解决者“拆弹专家”。

3、注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步！