

2023年研究生汇报心得 总经理工作报告感想(优质5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

研究生汇报心得 总经理工作报告感想篇一

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售经理，自我的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时追踪区域内工程项目；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、进取广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守公司制定的各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁职责感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自我始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一滴做起，严格按照职责中的条款要求自我的行为，在业务工作中，首先自我能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自我经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情景、存在问题及应

对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，带领组员参与工程投标及旧村改造项目，使其尽快业务技能提高。

总之，经过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于金华地区工程招标要使用参考当地《金华地区工程建材信息》中的铝材，瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、明确客户需求，主动进取，将我司在金华义乌销售点告知零散加工户，避免周边地区对我区域低价窜货趋势。

工作中自我时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面进取了解客户的意图及需要到达的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要进取和客户沟通及时了解客户还款本事，研究并补充提议从义乌提货，避免押款事宜，使该区域小加工户逐步成长。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自我在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。比如：有客户投诉仿木纹掉漆现象时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的承诺。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自我在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的铝材产品用途、性

能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

五、铝型材市场分析

铝材产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就铝材销售的市场分析如下：

(一)、市场需求分析

铝材应用虽然市场潜力巨大，但金华区域多数铝型材厂竞争已到白热化地步，再加之房地产开发过多会因新房改政策在新一年构成空白，再加上有些铝材销售已直接威胁到我们已占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势。

(二)、竞争对手及价格分析

这几年经过自我对铝材市场的了解，铝材生产厂家有二类：一类广东品牌如兴发、坚美、伟昌、凤铝等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已构成规模销售；另一类是湖北、安徽、江西相等，此类企业销售价格较低，如信元每平方竟130多元，此类企业基本占领了代销领域。

六、____年销售经理工作设想

(一)、依据09年区域销售情景和市场变化，自我计划将工作重点放在工程供货渠道上，一是主要做好原有的经销商供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的做为重点。

(二)、____年首先要进取同幕墙及装饰公司采取合作方式，大力推广我司产品，收集有效信息及时向领导汇报，取得公司的支持。

(三)、____年自我计划更加进取搜集市场信息并及时联系，力争参加招标构成规模销售。

(四)、为进取配合代理销售，自我计划在确定产品品种后努力学习产品知识及性能、用途，以利产品迅速走入市场并构成销售。

(五)、自我在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自我的理论知识，力求不断提高自我的综合素质。

(六)、为确保完成全年销售任务，自我平时就进取搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

七、对销售管理办法的几点提议

(一)、____年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员区域、任务、费用、考核、奖励，对模棱两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

(二)、____年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整开模工作。

(三)、____年应在情景允许的前提下对出差时间加以延长，避免前期工作刚进展，后期联系断链的情景。

(四)、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，____年认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

研究生汇报心得 总经理工作报告感想篇二

学习了政府工作报告让我了解了国家的现状，使我对祖国的发展更加有信心，对祖国的明天更加有盼头。报告明确而客观的总结了我国在过去几年的发展状况，从中得出了许多宝贵经验，同时也清醒的认识到了许多现阶段以及将来仍会存在的一些问题，并明确表态要吸取经验教训，以经济建设为中心把社会主义现代化搞上去。通过学习xxx的《政府工作报告》，让我感觉如沐春风□xxx的话总是那样鼓舞人心、温暖人心。虽然xxx的报告很简洁，但是他说的每句话都是那么实在、那么全面客观□xxx说：“我们应该总结成绩和经验，用事实和数据说话，对困难和问题分析透彻。”他的话是那样提振信心，这是一份文风朴实，老百姓愿意听，也能听得懂，能管用的好报告。

一、20xx年工作回顾、

二、20xx年主要任务。回顾过去一年的工作，总理用了“极不平凡，令人振奋”来概括。是啊，在过去的一年里我们有喜有忧，有建国60周年的辉煌，有金融危机带来的困扰。但是，在党的正确领导和人民的积极配合下我们不惧任何困难，我们迎难而上战胜一切磨难。我们抚今追昔，伟大祖国的辉煌成就极大地激发了全国人民的自信心和自豪感，极大地增强了中华民族的向心力和凝聚力，极大地提升了我国的国际地位和影响力，并且必将激励我们在中国特色社会主义道路上继续奋勇前进。

回顾09年政府工作，总理着眼全局、思路清晰、措施有力，让我国经济持续上升，给我国人民送来福音和信心，让人民共享发展成果，生活不断改善，自身不断发展。在09年，国家加强和改善了宏观调控，促进了经济平稳较快的发展。我

们实行了积极的财政政策和适度宽松的货币政策，全面实施并不断完善应对国际金融危机的一揽子计划。大规模增加了财政支出和实行了结构性减税，保持了货币信贷的快速增长，提高了货币政策的可持续性，扩大了直接融资规模，满足了经济社会发展的资金需求，有效扩大了内需，扭转了经济增速下滑的趋势。此外，还大力调整了经济结构，夯实了长远发展的基础。把保增长与调结构紧密的结合了起来，加快解决了制约经济发展的结构性矛盾。坚持深化了改革开放，并不断完善了有利于科学发展的体制机制。国家把深化改革开放作为了应对国际金融危机的强大动力，努力消除了体制障碍，提高了对外开放水平。国家还把着力改善民生，加快社会事业发展作为在应对国际金融危机的重要手段。国家也注重了保障和改善民生事业，为切实解决人民群众最关心、最直接、最现实的利益问题做出了重大决策。

从总理的报告中我坚信只要我们认真贯彻落实科学发展观，积极的应对国际金融危机，全面配合政府工作，就必然会让国家建设更加夯实。我们必须认真执行总理所说的市场机制和宏观调控的手段，在坚持市场经济改革的同时我们还应发挥市场配置资源的基础性作用。要在大力激发市场活力的同时，充分发挥我国社会主义制度决策高效、组织有力、集中力量办大事的优势。我们必须坚持处理好短期和长期两方面的关系，注重远近结合、标本兼治，既克服短期困难、解决突出矛盾，又加强重点领域和薄弱环节、为长远的发展奠定基础。我们必须坚持统筹国内国际两个大局，把扩大内需作为长期的战略方针，坚定不移地实行互利的共赢开放战略，加快形成内需外需协调拉动国家经济的增长格局。我们必须坚持把发展经济与改善民生、维护社会公平正义的内在统一在一起，让经济围绕着民生谋发展，让改善民生成为经济发展的出发点、落脚点和持久动力，努力维护社会的公平正义，让全国人民共享改革发展的成果，促进社会的和谐稳定。我们必须坚持发挥中央和地方的积极性，既强调统一思想、顾全大局，又鼓励因地制宜、探索创新，形成共克时艰的强大合力。总理所述的这些经验对于坚持中国特色社会主义道路，

提高驾驭社会主义市场经济能力，推进现代化进程，具有重要而深远的意义。总理的报告为我们建设社会主义国家指明了方向，我们应当认真的贯彻和执行，以期让国家更加繁荣富强。

总理在对20xx年的主要任务中提到要抓好八个方面的工作。总理对今年的经济形势提出较好的评价，并且表示有可能会好于今年。在国际金融危机热潮的后期，总理认真分析了国内国际形势，并对今年的发展做出了良好的规划。在听了总理的报告之后，让我对今年中国的发展充满了信心。总理提出的八个方面在提高宏观调控水平的同时，又保持了经济的平稳较快的发展；在快转变经济发展方式的同时，又调整优化了经济结构；在加大统筹城乡发展力度的同时，又强化了农村农业的发展基础；在全面实施科教兴国战略和人才强国战略的同时，又大力加强了文化建设；在着力保障和改善民生的同时，又促进了社会的和谐进步；在坚定不移的推进改革的同时，又进一步的扩大了开放；从这种种的工作中，我们看到国家为努力建设人民满意的服务型政府所做出的巨大贡献。我们应当努力的完善自身，争取为祖国强盛奉献自己的微博力量。

今年的政府工作报告有广度又有深度，目标明确、观点鲜明，是一篇承前启后、鼓舞人心的纲领性文献。艰辛成就伟业，奋斗创造辉煌。让我们在以xxx为核心的xxx领导下，凝聚起亿万人民的智慧和力量，再接再厉，开拓进取，全面完成“十一五”规划的各项任务，不断夺取改革开放和社会主义现代化建设事业的新胜利！报告明确提出了我国将来要重点抓的若干问题：农村、农民、农业问题正式提上日程；国企改革，政府机构改革问题即将展开行动；西部大开发正蓬勃发展。同时xxxxxx产生了新一届领导班子，国家高层成功的进行了交接，人民选出了新的领导。

我们坚信，中国人民必将在新领导的指挥和带领下，高举社会主义大旗，坚持社会主义路线在发展道路上大踏步前进。

报告本着务实的态度既总结了经验教训，肯定了发展取得的成就，又毫不回避现实中存在的问题，对当前的政治经济形势作出了睿智的判断，对将来的发展提出了新的目标和办法。报告坚持了解放思想，实事求是的精神，明确而深刻的阐述了我国当前的主要任务和主要路线。中国人民必将在中国xxx的领导下，在社会主义建设中取得更大的成就。报告处在新世纪之初，将有里程碑式的意义！

作为一个现代大学生，我们更应该积极向上，努力完成自己的学业。我们是祖国的希望，我们不应当再依偎在母亲的温暖怀抱中，我们应当为祖国母亲的强盛做自己分内的事。我们要为明日的祖国积累知识的财富，要为国家的明天积蓄力量。

研究生汇报心得 总经理工作报告感想篇三

大家好，在__年度，为了更好的完成业绩，带领好团队工作，lisa特此做以下述职报告。

1、销售团队永远是以销售业绩，数字为最终导向，请记住：在工作方面，如果要和销售主管谈条件，对销售主管的工作有质疑，或者要和销售主管开展辩论赛，请先问自我一个问题：我今日签单了吗完成自我的销售指标了吗如果完成ok谈什么都没问题，可是如果没有完成，那么请闭嘴，问也不要问。

2、销售团队里，比较的永远都是：谁是这一周的topsales，谁是这一月的topsales，不比较谁最会和别人开辩论赛，谁的脾气大，谁的心眼多，谁整天最会勾心斗角，如果谁是这样的人，那么我觉得，我所管理的销售团队是不需要这样的人的。做一个好的销售人员，永远记得：眼珠子朝里转。

3、销售团队是一个需要良性竞争的团队，不要去问类似于公

平不公平这样的问题，这个社会本来就是不公平的，在销售业绩面前更是如此，没有像小时候在幼儿园：排排坐，吃果果，你一个，我一个，再给东东留一个的说法，你想要就去争取，没有谁会留一个给你，就像每周的“walkin□callin”一样，都是需要去争取的。

4、要想成为一个好的销售，必须牢记住：简单、听话、做事。

简单，是为了心无旁骛的做业绩，不把心思用在与业绩无关的事情上，不要再去关心别人怎样怎样，亲爱的，这都和我没关系，别人出了业绩，提成自我拿，不会分给你，别人业绩不达标，没提成拿，你也不会分给他，充其量你只会同情，对吗所以，简简单单做事，简简单单做人。

听话，是因为你要相信既然是你的领导，那么他肯定是有优于你的地方的，那么他的想法，他的提议肯定是要比你想的更全面的，那么在你还不是主管的时候，认真去执行就好了，当然销售主管也需要听下头销售人员的声音，尽最大努力确保主管在工作方面的提议、方法是经过深思熟虑的，是正确的。

做事，大家都明白天上不会掉馅饼，白日梦做做没用的，抱怨也没用，仅有付出实际行动才行，所以亲爱的，你想要做的比别人好，没有其他法宝，仅有踏踏实实，认认真真去做好每一天，每一周，每一月的事。

5、销售工作是需要挑战的，领导都喜欢有上进心的下属，如果你说“我想代替你成为销售主管”，那么我是打心眼里佩服你的，因为不想当将军的士兵不是好士兵。可是在销售团队，唯一能够让你脱颖而出的就是你的业绩，如果说：你每一天，每周，每月的业绩指标都能够完成或者超额完成，我相信，你的本事是大家有目共睹的，晋升也势在必得，因为这一切都是你自我争取来的，和其他因素无关□lisa也十分乐意看到，有一天，我们的销售主管是一位销售本事很强，各

方面素质过硬，好的，优秀的销售主管。

6、请记住，我们是一个销售团队，我们这个团队里的每一个人都要为自我的销售目标全力以赴，为给我们的销售团队获得荣誉而不懈努力，就像站在最高领奖台的运动员，看着那面国旗缓缓升起，要明白那面上升的国旗所代表的荣誉不仅仅是他自我的，而是一个中国。

所以，亲爱的们，在__年度，我们一齐努力，一齐全力以赴，我相信没有克服不了的困难，没有完不成的销售指标，是吧各位！

研究生汇报心得 总经理工作报告感想篇四

一、加强政治思想工作，深入开展学习实践科学发展观活动

上半年，我院按照市委、市政府和卫生局党组的安排与要求，认真开展了深入学习实践科学发展观活动。召开了动员大会、印发了《市二医院开展深入学习实践科学发展观活动实施方案》和其它配套性文件，按照要求认真完成每一个规定的“动作”，并联系医院实际认真开展了实践活动。在学习调研阶段，认真进行了动员部署，进行了广泛宣传发动，组织了党员解放思想大讨论、院领导班子按照要求深入进行了调查研究，落实了调研课题，撰写了调研报告。进入分析检查阶段后，党总支召开了专题民主生活会。会上，班子成员分别根据医院和自身实际，对照科学发展观的要求，认真开展了批评和自我批评，深入剖析了在贯彻落实科学发展观方面存在的突出问题。大家态度认真，坦诚地谈问题、找原因、提建议、提改进措施以及今后努力的方向。随后，医院党总支在召开民主生活会的基础上，认真组织讨论，广泛听取各支部、党员群众的意见，形成了《市二医院贯彻落实科学发展观班子分析检查报告》，列举了近年来在学习贯彻科学发展观方面所取得的成效及问题，并针对对科学发展观的认识，查找问题、原因分析、发展思路、工作措施、转变工

作作风力度等内容进行评议。不少同志提出了改进意见和建议，希望医院能按照科学发展观的要求，全面、协调、可持续发展，使医院又好又快发展，统筹兼顾做好每一件事情，加快医院病房综合楼的建设，保证质量、提高技术，让群众满意放心，保证医疗安全，突破瓶颈，跨越式发展。

二、继续办好惠民医院 传递政府温暖

20__年，我们继续坚决执行各项惠民政策，保证低保特困就医对象得到优质、高效、低价的医疗服务。继续做到坚持开展全程导医服务；坚持执行“五项保证”的服务承诺；严格控制医疗费用，确实优惠特困患者；坚持落实“住院病人费用一日清单制”。自开业到现在，并采取灵活的运行机制，严格执行惠民医疗政策，大大降低了低收入群众的医疗费用，得到了百姓的交口称赞。09年1—11月，共接诊特惠患者4870人次，发生医药费用248.1万元，减免医疗费用99.2万元，减免比例达到40%。其中：门诊就诊人次为3687人次，门诊发生医疗费用202972元，减免99545元，减免比例达49%，接诊住院患者1183人，发生住院医疗费用2278155元，减免892908元，减免比例达40%，较好地向社会弱势群体传递了政府温暖。

三、提高医疗质量，强化医疗安全，确保医疗水平和业务量的不断提高

医疗质量、医疗安全是医院各项管理工作的核心内容，是医院的生命线，也是管理成效的关键所在。今年，我院结合医院管理年、医疗质量万里行活动和医院管理等级评审要求，把医疗工作的重点在全面加强医疗质量监控与管理，以医院管理等级评审的千分标准为指针，全面加强医疗安全，不断提高医护诊疗水平。加强医疗质量监控，不断完善规范医疗服务，着重强调病历、护理文书书写规范，严格医疗操作规范。强化安全教育及医疗机构技术人员准入制度、医院感染制度。院医疗质量监控领导小组坚持每周对各病区进行医疗质量抽检，月底进行综合考评并将考评结果通报全院，按照

医护质量量化考核标准细则，严格与奖惩挂钩。各临床科室与医院签订医疗质量安全责任状，各科室质控小组(有一名兼职质控员和医疗安全监督员)，从根本上杜绝了不安全隐患。经过一系列外树形象，内练素质的标本兼治，全面提升了医疗、护理水平，在全院医护人员的共同努力下，医疗业务的各项指标较去年同期都有了大幅度的上升。

为了使业务水平稳步提高，结合我院的实际情况，为保证业务队伍的知识不断更新和梯队建设，我们继续采用高位嫁接尖端人才、培训业务骨干、组织全院技术培训、开展业务学习等形式全面提升医疗业务队伍的整体素质。截止到11月份，我院引进副高以上的学科带头人1名，选送7名业务骨干到襄樊等地的三甲医院进修学习，选派十余人次参加了短期学习和培训。在医院内部坚持每月举办1—2次业务学习，由学科带头人进行授课，科室每周一次，医院每月考核一次，累计参加人次达2800人次。深化三基训练，医院组织开展医疗文书书写规范及处方书写规范的培训，并积极进行考核，开展病历书写质量竞赛活动，确保了甲级病案率达95%，杜绝了丙级病历的出现。使医院的医技报告、门诊日志及处方的书写规范化、正规化。全面提高了医技队伍的专业素质，同时积极鼓励和要求科主任和业务骨干要不断学习新的医疗技术及先进的管理理念，全面带动本科室和全院的医疗水平的进一步提高。

四、职工待遇落实情况

今年，我院对在职人员、离退休人员及内退人员的工资保证了按时发放从不拖欠，截止11月份(工资发放至11月份)，在职人员人均工资为1000元。职工的医疗保险、养老保险金每月按时足额缴纳，保证了正常运转。另外，我院还对聘用人员购买了相应的保险，从而解除了职工的后顾之忧。

五、业务收支情况

截止到11月底共完成业务收入1274万元，医疗收入完成780万元，药品收入完成420万元，医疗支出781万元；完成门诊人次30444人次，入院病人7423人次，出院总计7423人次，病床使用率达80%。

六、基础建设、内涵建设和业务开展等工作情况

今年，我们在基础建设、内涵建设和业务开展等方面上做了以下工作：

- 1、进一步加大招商引资工作的力度，积极和珠海惠灵有限公司联系，争取让他们加大对医院的投入(包括病房综合楼建设资金)。
- 2、为满足日益增加的病人住院治疗的要求，彻底解决我院病房不够和布局不合理的局面，在院大门南侧建十二层病房综合楼一栋，目前已破土动工。
- 3、积极开展新业务，扩大业务范围。在业务建设上，上半年组建了疼痛科，成功开展了臭氧溶栓治疗腰椎间盘突出的高新技术，成功率达98%。成功救治一例心脏贯通伤患者，市二医院在急诊抢救技术方面上了一个新台阶。继续与河南林县医院强强联手打造鄂西北食管癌治疗强势专科，从根本上解决了鄂西北食管癌病人外出就医难的问题。
- 4、为进一步缓解广大患者看病难的问题，更好地为患者服务，下半年成立了三内科(呼吸内科)。

在设备建设上，引进了臭氧治疗仪、进口腹腔镜等先进设备。

七、加强医院管理、行风建设及医院文化建设

09年，我们坚持以科学发展观为指导，以病人为中心，以提高医疗服务质量为主题，以医院管理等级评审标准为准绳，

努力提高工作效率和工作热情，把追求社会效益，维护群众利益，保证医疗质量和医疗安全，搞好医院文化建设，构建和谐医患关系作为医院工作的主要内容。

1、为了让更多的老百姓能够看得起病、吃得起药，真正做到让利于患者，我们继续对门诊就诊的观察费、注射费、检查费等实行低价收费，对门诊药品价格实行平价进平价出，使门诊药品价格在全市医疗机构中处于最底。同时进一步加强管理，落实院长责任，实行主任负责制，提高了医院管理效能和工作效率，并规范执业行为、严格收费管理、加强评价监督，探索建立医院规范管理和医院绩效评价的长效机制。

2、加强人事制度改革，制定了相关的人事管理制度，继续对中层干部实行竞聘上岗，实行双向选择和淘汰。医院对科室签订责任状，并将工作任务核算到人，提高工作人员的工作积极性。

3、加强行风建设，纠正行业不正之风。今年，按照卫生局的要求，为进一步树立“忠于职守、执业为民、乐于奉献、廉洁行医”的行业新风尚，切实缓解群众“看病难、看病贵”问题，我院认真开展了20__年医院政风行风民主评议工作。在全院召开了全院动员大会，使“人人都是评议对象、个个代表行业形象”的观念成为每一个职工的共识。并制定《实施方案》和成立领导小组，对照“十查十看十纠”内容按照行评的几个阶段，坚持广泛宣传发动，自查自纠与整改相结合，第三方评估与集中评议相结合认真开展落实，以确保此项工作的稳步有序地向前开展，保证了评议工作去得了实实在在的效果。

4、美化院容院貌，加强医院文化建设。为改变医院的就医环境和提升全体员工的精神风貌和文化修养，我们对院内环境重新进行了绿化、美化、硬化。并在职工中提倡爱岗敬业，无私奉献的医院文化精神，在病区、门诊对象征医院精神的文化俗语、宣传标语和图标进行了更新和完善。并积极利用

电视等新闻媒体的影响力，结合市场开发、下乡义诊等活动，大力宣传政府的惠民医疗优惠政策、医院过硬的技术力量、优势的专科、先进的医疗设备和全院职工的精神风貌，让全社会真正了解、认识和认同党的惠民政策和医院的业务实力。上半年与电视台合作制作了专题片《走进二医》并进行播放，收到了明显的效果。在医院内部开展文明服务活动，要求医务人员在工作中自觉使用温馨语言，把病人当朋友，把病人当客人。把医院文化精髓贯穿和体现到平时工作的每一个细微的动作、语气和笑容中去，让病人在我院就诊看病不会有陌生感和紧张感。

八、其他方面的工作

今年，我院认真贯彻学习《传染病防治法》，加强传染病防治工作及疫情直报网络的管理工作，结合开展手足口病、甲型h1n1流感防控、防治工作，我们积极搞好宣传和预防工作，对医院防疫保健工作的各项制度、科室设置及工作流程进行了完善和加强，从源头上控制了传染病的蔓延，从而保证了传染病的及时发现、登记、处理和及时上报。保证疫情报告的及时性、准确性。

在计划生育工作方面，我院在襄樊市和市计生局领导的重视和支持下，按照计划生育的考核细则坚持一把手负总责，积极开展工作，认真总结经验。对医院存在的不足，进一步加强整改，将责任细化落实到个人，保证了出现的问题不再发生。

工会工作今年认真履行工会职责，继续开展医院职工的维权活动，进一步深化平等协商集体合同制度，加强女职工专项权益保护，签订“女职工专项权益保护”合同，实行院务公开制度，维护职工合法权益，关心职工生活，组织开展形式多样的送医送药义诊活动和文体活动。

其他方面如共青团、女工、社会治安综合治理及财务、统计、

病案管理工作都较去年取得了较大的进步。

回顾一年来的工作，我们也清醒地认识到存在的问题，一是仍缺少专业技术人员及学科带头人；二是部分医疗设备跟不上新的诊疗需求发展的需要；三是市场开发的范围和力度有待进一步拓宽和加强，四是社区群众的医疗服务有待加强和提高；五是管理工作的科学性经营工作理念性有待进一步提高和改进。所以，20__年在原有工作的基础上加强以下几个方面的工作。

一、认真继续推行中层干部竞聘上岗和末位淘汰机制，每季度考核一次，每半年由职工代表评议中层干部，增加危机感，责任感。加强中层干部领导的知识、管理水平的不断更新，保障医院发展的后劲。

二、继续抓好培养、引进和任用人才三个环节，采用高位嫁接领军人才、培养自己的后备人才等方式保证医疗水平的不断提高。

三、加强专科、单病种的建设和诊疗水平的提高。与河南林县食管癌专家联手打造食管癌强势专科，使我市及周边地区的食管癌患者不用外出，治疗就在家门口。

四、加大市场开发力度，通过报纸、电视等新闻媒体大力宣传我院的优势，变被动为主动，同时开展社区互动、城乡互动模式，积极开拓医疗市场。

五、多方筹资，加快医院病房综合楼的建设。

以上是我院09年的工作情况及20__年的工作打算，我们深信在卫生局党组的正确领导下，认真落实科学发展观，充分发挥联合办院的优势，锐于进去，踏实工作，在20__年力争各项工作再上一个新台阶，为我市卫生事业的发展做出更大的贡献。

研究生汇报心得 总经理工作报告感想篇五

顶岗实习即将结束，这代表着我们为期将近_个月的教师生涯也即将结束。对于我们大学生来说，这次实习机会是十分珍贵的，因此我也十分珍惜这次机会，好好的锻炼自己的教师职业技能，为将来从业打好基础、积累经验。

在实习期间，我尽量抓住机会，从各方面锻炼自己，让自己从多方面成长，以更加适应将来的正式工作。在实习学校，我们和正式职工一样上下班，备讲课。在各个方面都以一个正式职工来要求自己，让自己在最短的时间内得到的成长。

思想政治方面，在定顶实习之前，我就已经做好了当一名老师的准备，首先是两年半时间的大学学习，积累了足够的知识，再次是从心理上已经准备好了做一名老师，融入一个班级、一个教研室、一个学校。在到达实习点之前，__老师给我们开了两次会，两次会的内容也是为我们以后的角色转换指明了道路，八大心态“融入、学习、改变、包容、坚持、感恩、谦卑、乐观”是我们走向老师岗位的绝对法宝，在实习过程中可以有一个智慧人生，用情商去管理。在到达实习学校之后，我们和所有的老师一起上下班，严格执行学校的签到、退制度，按要求写备课、讲课。完全转变了我们只是一个实习生的想法，而是真正的成为一名教师，也从各方面做好了成为一名老师的准备。

在教学工作方面，在大学我们所学到的都是理论上的东西，从来没有实践过，而顶岗实习是一次非常好的将理论转化为实践的机会。实习前两周，我们还不让讲课，而是跟着指导老师来听课，在这期间，我认真听指导老师的每节课，做好听课记录。在指导老师的指导下写教案、备课，为登上讲台做准备。开始上课之后，我深刻体会到缺乏经验，面对一个班脾气各异的学生、上课各环节的设计以及所讲内容学生的接受程度等方面都存在问题。在初期上课的时候，我上课讲的理论知识性的东西过多，不利于学生的理解，学生们配合

度也不高，而且因为学生们的年龄、知识程度等问题，有些教学环节设计也存在不合理状况。我的指导老师在我听我讲课时也将我这些问题指了出来，让我慢慢适应教学工作，学会教学。在实习后半时期，我的教学能力有了明显的提高，教师职业技能得到了锻炼。在实习期间，县教育局还举办了“说课大赛”和“实习生优质课展示大赛”，虽然没有得奖，但也得到了锻炼，积累了经验，也向其他优秀同学学到经验。经过实习的锻炼，我学会了怎样去当一名老师，怎样去和学生相处，怎样去管理学生。

在班主任工作方面，来到实习学校，我不仅是要担任语文教学的工作，还有实习班主任的安排。来到实习学校，我担任__班的语文教学的工作，同时也担任了他们班的实习班主任。和学生相处是一门智慧，他们既是一个班集体，同时也是一个个不同的学生，他们班的学生特别活泼，一开始面对他们我有点毫无头绪，后来经过班主任指导老师的指点，在面对学生的时候，根据学生的脾气性格，对待他们就要有不同的办法。同时在处理突发事件时，更是要保持冷静，既要做出处理，也要顾虑学生的面子，即使他做错了。再有就是平时的小事，查卫生、看做操、午自习纪律等，平时零碎的小事比较多，要有足够的耐心！同时在实习阶段，我在班内开过两次主题班会，意在培养学生的责任意识和集体意识。从身边的小事做起，做一个有责任心的人和热爱班集体的人。

在教育调查和研究方面，我来到实习学校，协助办公室室老师完成“学优生积极心理品质研究”，意在调查学优生的积极心理品质情况，通过这次调查，让我对学校内的部分学生有了更深入的了解。同时还有我们在实习期间的教育调查和研究，我们积极利用现有资源，开展访谈等形式来搜集资料，三个人既有分工，又有合作，完成我们对当地教育的调查和研究。

在活动方面，我们积极和实习学校协调，在实习期间我们开展多次团日活动，三月份是雷锋月，我们组织了“学雷锋”

活动，使学生亲身体会奉献的精神，从身边的小事做起。接下来是学校运动会和艺术节，在这两项学校大型活动中，我们都是积极参与，在艺术节中还带领学生做了表演。在_月份的时候，我们去__中学进行了经验学习交流，在_中，我们听了她们的课，并进行了经验交流学习。为学生开“主动人生成大器”班会，将__老师给我们的思想带到实习学校来，共同分享。实习中后期，我们还采访了民间老艺人，听老人讲述过去学艺的经历，通过这些活动的展开，我们既得到了锻炼，又收获到了很多感悟。

在服务实习学校方面，在实习学校，我不仅担任语文教学工作，同时帮助学校制作展栏，带领学生打扫卫生迎接上级检查，协助其他老师完成教育调查和研究等工作，这既是一些力所能及的工作，同时也是对自己在其他方面的一种锻炼。

顶岗即将结束，回顾顶岗生活，我们确实学到了很多的东西。大学的学习是知识的积累，顶岗实习则是让我们把知识变成经验。通过顶岗实习，我的教师职业技能得到了锻炼，面向社会，知识学历很重要，但是经验却显得尤为可贵，通过五个月的实际演练，我积累了教学经验，有所成长，为将来走向工作岗位做了铺垫！