

种植管理个人总结(实用7篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

种植管理个人总结篇一

2017年12月初，我来到咱们医院，承蒙董事长信任和各位院领导重视，让我担任业务副院长兼医务处主任，作为一名医院骨干，我在各方面严格要求自己，清醒的分析问题，坚持原则、敢于负责，有大局意识，不以私情废公事，坚守信念防线和道德底线，加强品行修养，树立正确的人生观、价值观，不断提高自身综合素质。

注重医疗管理知识、市场经济知识和法律知识的学习，指导实践，积极探究当前新形势下专科医院的挑战和机遇，努力拓宽医院的服务领域。严格要求、贯彻岗位责任制，重大医疗活动按规定及时向董事长汇报。

一、强化基础医疗质量管理，提高医务人员整体素质。临床皮肤科是我院的特色科室，许多工作都具有特殊性，所以，面临许多新知识需要我们掌握，按照相关医疗法律法规、技术规范、全面提升我院医务人员的理论水平和实际工作能力。而我们医护人员的业务工作能力与应急能力等综合素质是保证基础医疗质量的关键，因此，今年计划加强相关法律法规学习，增强医疗法制意识和医疗安全意识，加强工作责任心，提高医务人员的医疗安全意识及医疗安全防范措施，切实避免医疗纠纷及医疗事故的发生。同时，加强医务人员有关基本业务知识、基本业务技能的培训学习，规范各项诊疗行为。

二、门诊医疗管理工作方面。不断完善和落实门诊医疗工作制度，对关键性医疗工作制度强化环节管理，细化、完善门诊工作制度、工作流程，为病人提供优质服务，方便病人就诊，设立病人康复知识宣传栏，设置我院皮肤科专家简介栏，增设特需门诊。在门诊设置导诊总台之外，设立咨询服务台，对盖章、我院本院政策咨询等实行“一站式”服务，极大方便了病人及家属，力求门诊工作做到无缝隙、零缺陷运行，不断弥补门诊一线工作上出现的不足（接触患者的系列细节方面）。目前，我院门诊各项制度的落实正在向规范化方面进行，并取得了一定的成效。我们计划修订门诊工作质量控制标准，门诊病历书写规范及要求，细化门诊工作流程，不断修订门诊各岗位的人员职责，制定门诊纠纷处理预案及流程；并实行定期检查和随机检查相结合的方式，以便随时发现问题、解决问题，促进门诊工作质量的持续提高。

三、门诊药房、检验科、放射线科、功检科进一步持续强化服务

识。门诊药房狠抓药品质量环节，坚持药品质量第一，加强管理，改变既往药品混乱现象，做到帐物相符，杜绝帐物缺失事件发生，保障临床用药安全。检验科、放射线科、功检科坚持“质量第一，服务第一”的原则，始终以为临床和病人提供良好服务为目标，收到良好治疗效果和准确的检验结果，保障临床需要。

回顾过去的一年，有成绩也有不足，成绩的取得，与董事长的领导、支持分不开，也是与其他院领导、科主任、护士长以及我院其他行政科室的积极支持分不开，工作的成果凝聚了大家的心血和汗水。在此，对大家过去一年中给予我工作的支持和信任，衷心表示感谢！

一、加强学习，提高自身业务素质。积极认真学习业务技能、职业道德、医德医风等方面的教育，虚心吸取群众意见，改进不足。加强业务知识及医院管理知识的学习，提高管理及

业务能力。

二、改进和完善医院目标管理，促进行业作风的根本好转。在董事长指导下，听取各临床科室、门诊科室、医技科室和各行政科室意见，改进、完善了2017年综合目标管理方案，充分发挥中层领导的管理才能，调动全院职工积极性。将医疗质量、院内感染、合理用药等关键性项目重点列出，认真按照各项医疗制度、医疗质量管理细则督促检查。在全院树立“危机、需求、信息、服务”等意识和观念，进行全面考核，加大奖惩力度，开展优质医疗、优质护理服务活动，服务态度改善，普及文明用语。

保医疗安全有着十分重大的意义。根据《医疗事故处理条例》及有关文件精神，结合医疗管理的实际，制定《北京方舟皮肤病医院医疗缺陷管理若干规定》，加强我院的医疗缺陷管理。

2017年12月份，我来到我们医院，董事长让我协助张院长分管医院医疗业务工作，全年工作的主要目标任务是：一是在全院年度工作目标的指导下，加强医疗、护理规范化建设和管理，促进临床及护理、医技各项工作的落实；抓全院院内感染率的控制及院感工作的落实；完成医院发展所需设备的论证、分析，以及运行管理，效益分析；二是加强并积极推进科室考核规范化、制度化，促进我院全年工作目标的完成。

工作中，始终坚持以临床服务为切入点，以患者满意为目标，抓好医疗工作长效管理。

为了更好的适应医院管理要求，对《医院科室考核方案》进行了完善。依据《考核方案》，坚持公开公平公正的原则，对全院所有医疗医技科室及人员进行考核，利用考核结果对科室工作进行分折、评价、管理。通过考核，促进了医院各项规章制度及各类医疗操作规范的落实，使医院医护管理进一步规范。

回顾今年的工作，各部门分管人员都做出了较大的努力，所有成绩的取得，是各科室所有人员共同努力的结果，更离不开董事长和各位院领导的支持和其他部门科室的密切配合。2018年度医院重点工作将以迎接医院校验检查为契机，全面开展业务工作，扎实抓好各项医护工作的落实，力争年底完成业务增长目标。

虽然2017年的工作取得了一点进步，但是距离我本身的工作目标还有很大差距。今年，我要加强学习，提高认识，争取在2018年作出更大成绩。

种植管理个人总结篇二

下午好！

1、作为党的基层干部，总支书记必须具备较强的政治素质和思想理论水平，必须有很强的政策理解力与执行力。我是一名老党员，并有多年参与和兼任党务与党建工作的经历，我会坚定不移的贯彻党的正确方针、政策与决策，坚持党性原则，清正廉洁，带领人文学院的全体党员和群众执行与完成校党委部署的各项学习任务与工作任务。

2、作为高校二级院的总支书记，最重要的是要为学院的各项建设提供有力、有益、有效的支持与保障。人文学院在经过历史前辈与在职同仁的努力奋斗下已有了声誉、有了规模、有了优势，但改革与发展是硬道理，智慧与创造是永恒的主题。人文学院在未来的发展中还将会有巨大的空间，作为总支书记又兼任副院长，我会倾注所有能力，提供所有资源，积极支持院长和专业主任的工作，把人文学院各个专业的发展与学科的建设作为工作的第一主题，切实实现学校“特色应用型本科高校”的建设战略目标。

3、尊重个性、追求真理，以人为本、人文关怀，这是我们作为领导干部与管理者应有的理念和决策前提，尤其是在大学

这样的以高级知识分子、教师为主体的神圣殿堂，党总支书记应该是这一理念的鲜明体现者与宣扬者，我特别感动的是以海滨书记、龚宏院长为代表的党群集体已继往开来地营造了人文学院浓浓的人文氛围，形成了人文学院温馨而不媚俗的景观气象，我如果能成为新任者，必将努力地将传统发扬光大，将团结、和谐、有为、进取的团队建设作为我工作的要旨和追求。

4、学生工作、德育工作是我所聘任岗位的重要职责。对此我不敢说胸有成竹，但自信能有作为。首先，我热爱学生，喜于做学生工作，我做过多届学生的班主任，至今也在教学第一线，和学生在一起能顺畅交流、亦师亦友；其次，做副院长期间，我主抓的工作之一就是学风建设，人文学院几乎所有的校园文化活动我都参与策划与组织。而且，学生的实习、考研、就业等都是我们二级院班子必须共管、共抓的工作，所以这些工作的责任和程序我并不陌生。再次，我一直十分关注大学教育，在理论和学术上探索和思考了许多问题，已结和在研的教改与科研课题都与如何培养学生大学素能有关。

人文精神是大学精神和核心和统领。人文学院所属的文学、语言学、历史等专业都是人文学科，人文知识和理论的传授及人文素质和精神的培养本身就是我们的教学目标和培养方向；“大学精神”中的创造精神、批判精神和社会关怀精神是人文学者和教师的终极追求；人文专业的学生大都思想活跃、才情四溢，有较强的社会参与意识，具有巨大的、可开发的潜能，理应在xx学院的校园文化建设中发挥突出作用。如任职，我将进一步调动师生的积极性，以多种有效方式展示和张扬人文学生的风采，人文教师的深厚，使我们的大学更有风景，更有文化。

领导们，老师们，我自作为大学教师和承担大学教育管理者以来一直不变的理念和心态就是：我敬重大学精神、敬崇人文关怀、敬爱老师和学生；我热爱xx学院，热爱人文学院，并愿意为xx学院人文学院的建设和发展承担更多的责任，发

挥更重要的作用。

人们说“越是民族的越是世界的”，我想说“越是学院的、人文的，越是学校的，大学的”。我聘任的岗位虽然是立足于人文学院，但人文学院的同仁们会以我们的共识、我们的情怀、我们的勤奋、我们的智慧来践行、引领、实现我们的目标，这就是我自信的、别无旁骛的选择。

谢谢大家！

种植管理个人总结篇三

吉羊奋进辞旧岁，金猴挺胸迎新春！伴随收获的喜悦，满怀未来的憧憬，我们已经步入充满期待的20xx年。过去的一年，全体二院人响应党的号召，融入时代潮流，扎实开展群众路线教育实践活动，深入学习讨论落实，挑战自我，革新自我，提升自我，努力拼搏，扎实工作，革弊鼎新，我们共同收获了进步成长，有序推进了医院的各项事业，圆满实现了预期目标。

借用的话，为了做好这些工作，我们的各级干部也是蛮拼的。当然，没有全体员工支持，这些工作是难以做好的，我们要为伟大的员工点赞。这里，我谨代表院领导集体，向一年来在各个岗位上为医院做付出奉献的同志们道一声“辛苦了！谢谢大家”。

刚才几位院领导分别做了发言，对我们20xx的工作做了很好的总结，也提出了我们下一年度的工作思路，他们讲得都很好。下面我谈几点意见。

一、20xx年度工作回顾

1、群众路线教育实践活动取得实效，学习讨论落实活动有序推进，作风转变已经显现，服务水平明显提升。

按照市委市局部署，我们从3月29日全面开展党的群众路线教育实践活动。采取个人学习、中心组学习、党员干部集体学习多形式结合，学习领悟有关和十八届三中全会精神，学习《论群众路线重要论述摘要》、《关于党的群众路线教育实践活动论述摘要》、《厉行节约反对浪费重要论述摘要》、《损害群众利益典型案例剖析》、《各地联系服务群众经验做法选编》等。随着学习的深入，认识逐步提高，思想完全到位。使我们清醒地认识到，开展党的群众路线教育实践活动，既是实现党的确定的奋斗目标、保持党的先进性和纯洁性、解决群众反映强烈的突出问题的必然要求，也是传承党的优良作风，强化宗旨意识，使全体党员把群众路线真正装到心里去，始终站在人民群众的立场上看问题、想问题，切实解决好世界观、人生观、价值观这个“总开关”的需要。从党和国家层面的高度讲，更是我党消除“精神懈怠危险、能力不足危险、脱离群众危险、消极腐败危险”，巩固党的执政基础和地位，提高党的执政能力，使党在“执政考验、改革开放考验、市场经济考验、外部环境考验”中稳站潮头，打破历史朝代轮回更迭定律的迫切需要。中国社会确实需要这样一场思想革命，为实现“中国梦”奠定坚实的思想保障。从医院层面讲，开展这项活动，对贯彻落实中央和省、市有关会议精神，改进党员干部作风，提高党员干部服务全院职工、全员服务患者能力，密切党群干群关系，提升服务能力，提高全员职业素养，和谐医患关系，推动医院实施现代企业管理，服务于服务好运城市经济社会发展的大局具有十分重要的现实意义。

20xx年11月30日，省委书记王儒林在山西深入开展学习讨论落实活动动员会上发表讲话，拉开了全省党员干部学习讨论落实活动的序幕。我院认真传达每一次的上级会议精神，迅速制订方案，召开动员大会，深入贯彻以“深入学习贯彻系列重要讲话精神，净化政治生态、实现弊革风清、重塑山西形象、促进富民强省”为主题的集中学习讨论落实活动精神，印发重点学习材料，观看《作风建设永远在路上》，按照上级要求和医院活动方案有序推动活动深入，力求达到活动开

展达到与医院工作两手抓、两不误、两促进。

认识的到位，推动了各项活动深入开展。全体党员干部认真学习，仔细记录，书写心得体会，发出郑重承诺，一些优秀的文章在运城日报刊载；同时，我们在认真完成规定动作的基础上，注重活动开展的实效，举行了下乡义诊、基层帮扶、服务改进、流程优化、显亮医院标识、开通运城市第二医院专病专家24小时公益服务平台……。按照年度计划逐步推行现代企业管理，完成前期调研，制订了新的发展纲要；强化劳动纪律，实行行政职能科室影像签到；加强管理规范，全院实施“三早交班”制度；模拟运行综合绩效管理；全面质量管理全面启动；着力长效机制建设，核心制度、高压线管理、待岗管理办法已经通过职代会[]20xx年全面实施……。而最令人欣慰的是全体党员干部向全院职工隆重宣誓了运城市第二医院干部共同宣言，全员观念革新，作风转变，自觉主动服务正在成为主流意识和追求。

2、现代管理有序推进，长效机制基本形成，规范建设不断深入。

围绕“向现代企业迈进”的20xx年度工作主题口号，我们在20xx年全员进行观念更新的基础上，首先院领导集体从年初就进一步在理论层面深入学习、探索，全体在北京大学emba班认真聆听了孙学勤教授的《综合绩效管理》、张瑛教授的《医院质量管理》等专题讲座，院领导集体形成共识，进而我们先后两次由院级领导率相关行政职能科室负责同志赴开封市儿童医院进行了实地参观考察，去河津市人民医院听取了经验，同时我们配合群教活动及“做合格职业人”的年度文化主题，院方购买《如何做一个合格的职业人》、《如何做一名会说话的好医生》、《做最好的中层》发放全院学习。在充分学习考察调研的基础上，请示市委组织部和市局后，5月29日，我们召开了职工代表大会，通过了《以购买技术服务的方式引进现代企业管理的议案》。非常高兴的

是，职代会以全票通过，这也表现了我院全体员工与时俱进的观念转变和追求医院发展、个人成长的强烈愿望；8月份，按合同西安当代医院管理公司进驻医院进行前期调研，按照他们的工作惯例，调研座谈会通常由院领导陪同，以便于很好地统一民意。但我们院领导集体为了真正地了解全员的诉求，排除群众碍于领导面子的后顾之忧，坚持由他们直接出面征询各方面的意见，征求大家的真实思想。令人兴奋的是，我们征求到最真实的意见，获得了大家对院领导集体的高度支持信任，坚定了创新发展的信心。通过外眼看二院更加真实地看到我们所取得的成绩和努力的方向，根据调研结果，管理公司拿出了我院完整的综合绩效方案。9月份，我们有序推进此项工作，第四季度进行仿真模拟，最终在年末的12月31日，专题职代会又一次全票通过了《核心制度》、《全面质量管理》、《综合绩效》三位一体的现代医院管理的长效机制，为我们20xx年全面深化改革、推进规范建设奠定了坚实基础。如果说我们20xx年的成就，当然很多，比如业务收入实现7651万元再创历史新高、科研实现突破……，但是，我认为没有哪一项能与此相比！相信这不难理解，就象发展高铁，完成了线路铺轨，就可以快速到达我们理想的目的地！让我们为自己点赞！

3、基本建设不断完善，安全体系得到强化，医院布局更加科学。

根据我们医院的职能和所承担的社会责任，在政府支持有限的情况下，本着以人为本的理念，根据等级医院规范的要求和应对突发公共卫生事件的需要，我们合理配置资金使用，在陈院长和后勤科辛勤努力与高度负责下，建设了适合我们医院基本情况的综合门诊和急诊专区，增加了综合学科业务用房，建筑面积1000余平方米，为综合学科发展改善了环境，扩展了空间；我们根据医院发展战略，扩大并修缮原应急病区，建设了符合要求的发热和肠道门诊，它将成为我们常态下收治并打造感染性疾病诊疗品牌的阵地，也能在突发公共卫生事件时，保证我们正常的业务不受影响，并很好地承担职责、

作为应急的储备用房应对突发应急医疗救治任务。可以说，它的建设中融入我们平战结合的管理理念，将会让我们未来的工作更加地从容淡定。为了确保我们医院的消防达到公共场所的要求标准，今年我们还下大决心投资，由分管领导王军主任负责，责任科室保卫科配合落实，完成了一直以来存在隐患的消防系统建设完善，目前大家可能看到一个基本完善的消防体系，消除了等级医院评审这个一票否决项目。同时，我们为了加强治安安全，保证正常的医院秩序，保护我们所有医务人员的工作安全，医院以购买服务的方式引进安保公司，同步聘请长年法律顾问。这一系列的工作，将使我们的工作不断规范，安全得到保障，布局更加科学，为医院持续健康发展和创建三级医院铺平了道路。

4、医疗水平进一步提升，服务能力进一步增强。

一年来，在主管院领导李卫东和李国岗同志的努力工作下，在全院各系统的支持下，通过我们共同的奋斗，尤其是我们广大的医护技队伍和专注于质量保障的各行职能部门同志们日复一日的坚守，不断地为患者寻找最切实的途径和方法，提升了医院的医疗水平和服务能力。

一年来，我们进一步加强了医疗团队的建设，在全面质量管理和追求科技进步的医院大形势下，加强了医护技队伍和医疗服务能力建设。

继续保持了我们在传染病专科方面和围绕传染病诊疗的综合科室的特色，继续保持了传染病检测诊疗的特色。各位学科带头人为了本专业和本科室的发展付出辛勤的努力。

正是由于我们所做的这些工作，保障了20xx年以来门诊和住院接诊量的增长，保障了我院医疗技术和科研能力的逐步提高，保持了检测项目和诊疗手段的日趋丰富，开创了我院业务收入的新高度。我们正在不断提升应对突发卫生事件的能力，完成好日常的诊疗工作，实现满足广大患者日益增长的

医疗需求，追求医院、患者和职工的平衡发展。

医疗发展是我们工作的主线，人才队伍的建设是医院的长期任务，我们必须持久地抓下去。

5、关注发展，关注民生，为职工进一步提供不断改善的福利保障。

二院的职工是二院发展的主人翁，我们在推动医院发展的过程中，为不断改善职工的福利待遇提供了物质的支持。一年来，我们实现了职工个人福利与医院收入的同步增长，使我们职工的付出得到了物质福利的回报。这一点是我院长期坚持的目标之一，让每一位员工的劳动得到尊重和回报。

6、职业精神有待加强，职业意识急需提升。

虽然，我们欣喜地看到全员作风的转变，职业人的意识正在不断地增强，但是，我们每个人，当然包括我们院领导在内，我们都学过并知道了合格职业人的标准，那么，扪心自问，敢说自己是合格的职业人吗？我们不谈能力不及的事情，单说能够作为的情况，答案显而易见且我们自己都很明白。再降低一个层次，不说行为层面了，就说意识领域，而且意识层面也不难为大家有无正确的义利和是非观，我们都非圣人，也不怪大家，但我们是否已经心里已有不断追求高尚、纯粹的意识呢？我也绝对相信，我们的队伍中有，但也肯定不在多数。因此，我们仍需一起不断地提高自身的职业素养，振奋职业精神，我坚信，不论过去如何，如果我们现在一起这样追求，那么它释放出的能量是不可估量的，二院的发展和每个人的成长将是前途无量！

7、学科细化十分迫切，人才培养问题严重。

不能否认，无论如何说，我们的传染病大专科确实已经有一定的品牌优势，但这主要是基于规模和42年经验积累上而言

的，为什么这样讲，虽然医院也通过专病专家公益平台去宣传、去倒逼，但至少至今我们大专科的大专家都没有十分明确的细化的专业主攻方向，我们还没有能向佑安医院那样，看肝衰你找钟平院长，肝病的营养问题去找孟庆华老师，肝癌的介入你找郑加树教授，肝移植找李宁院长和卢实春教授，肝病消化去找金瑞教授，看杂病、艾滋病去找吴昊教授……。在咱们医院，讲句实在的，有时候，一些领导和朋友来看病，要我推荐，我觉得很茫然……，让我们老同志再进一步的细化也确实是个难的现实问题（并不是说这是正确的，只是他们改变观念真的很难），在国家科学技术奖励大会上的讲话中明确提出，推动创造创新要敢于让年轻人挑大梁，因此，我们希望有志于成长进步的青年医师们一定要为自己，为医院选好方向，在学科的细化方面做到极致。我们医院位置空得很多，我们很缺乏有志气有能力有魄力的人才！

8、创新能力差强人意，管理体系能力需要加强。

当然，这个问题不只是说我们的业务人员，我们的管理也是同样的如此，大家都是习惯了沿辙出车，围磨推碾，因循守旧……。讲“创新是中华民族生生不息的秉性、发展进步的动力。”“国家繁荣发展的新动能，就蕴涵于万众创新的伟力之中。”我们必须建立起一个激励创造创新的机制，激活大家创新的动能，让二院在全员创新中实现腾飞。

9、硬件平台建设滞后，科技应用能力仍然不足。

根据现代企业管理投资与产出的理论，过去一年，我们的投资，尤其是效益性的投资远远不够，这里有资金困扰的因素，也有我们管理者保守思想的影响。我们必须敢于批判自我，革新自我。另一方面，我们的业务人员，尤其是医疗人员，是不是也应该好好反省呢？我们应用新科技、新技术、新经验难道不存在问题吗？因此，还是我们早就讲过的那句老话，观念革命应该是我们一直的主题。20xx年，我们确定为“科技创新年”，一定要在硬件平台建设，科技创新应用上多下功夫，

多做功课。

二、20xx年度形势分析

1、我们必须全面分析，明确新一年度新的形势

首先，我们应该明晰当前的政治形势。对我们这样的业务单位，我们的党员领导干部，尤其是业务人员，最容易发生的致命性问题，就是没有政治观念。以搞业务自居，认为政治活动与自己不大相关，麻痹大意，放纵自己。这种想法是非常危险的，因为我们是国家公职人员嘛！从这个角度讲，那么群教活动、学习讨论落实等，就是与我们不无相关了？对吧？另外，请大家好好想想，为什么这些年医患关系紧张？为什么看病难看病贵成为近年来百姓焦点？其中除了外界的因素外，我们认为我们没有理由不做认真的反思分析。一定要抛弃政治与自己无关的危险思想！请大家记住三点：一是作风行风转变是全国大气候；二是反腐肃贪是国家大形势；三是医药领域是山西省反腐今后的四个重点领域之一。

第三，我们要明晰医院的形势。我们医院专科的局限、人才缺乏、核心竞争力不明显、硬件亟需配置升级与资金缺口的矛盾……，我们应有很大的压力！这是其一；另外，在医院内部层面：现代企业管理的推进，综合绩效实施，岗位竞争……等创新管理与观念更新适应的矛盾，这些都是下一步我们要面对的挑战，即将要实施的这些东西，大家准备好了吗？我们思想观念转变过来了吗？我们的行为层要改变既往的陋习，我们能改变吗？俗话说，江山易改，本性难移，这确是客观，但我们必须坚信，人生路漫漫，只要我们迈开脚步，就没有走不完的路，就没有爬不到顶的山！因此，我们必须以上率下，上下协同，积极应对。

第四，我们还应该明晰自身的形势。我们自己当前的状况如何？未来我们职业宣言是什么？我们希望还没弄明白自己是谁，将要去哪里的同志赶快清醒！未来没有人会逼你，医院现在进

行的现代企业管理只是想让大家尽快地适应，以便在海浪到来之前我们学会游泳！因此，我们自己一定要发挥个人的主动性，磨练自己，提升自己。

2、我们必须清楚并积极适应新常态。

新常态是什么？它会对我们产生什么样的影响？我们应该如何适应？这些都是我们不能回避且必须深刻思考的问题。一是国家层面稳中求进是国家宏观调控的目标。中国经济结构调整将会持续推进，在今年甚至是今后相当长一段时间内将不再会出现10%以上的高速增长，7%左右的增长速度将会是常态。虽然中国股市目前可以说牛气十足，但经济整体的基本面的情况并不十分乐观（李嘉诚重组长和并注册开曼群岛是一个信号；ppi连续三年暴涨、过剩产能没有消化、债务风险不断上长、房地产价格不断下降、股市的走势与经济基本面背离、融资炒股达27%、国家财政收入呈中单位数增长）；另外在很多场合，尤其是最近在国家科学技术奖励大会上的讲话中，已经鲜明指出“创新驱动发展已是国家层面的发展战略”。在国家层面的大背景下的医院，我们不能也不可能置身世外，独善其身。这就要求我们必须有充分的思想准备。二是分级诊疗、自由执业、社会资本进入医疗市场将是我们医疗行业今后的新常态。我们如何适应并在新常态中赢得我们的市场份额，不是“我任性”这么简单的事情。我们需要一些方面的“任性”，比如“自信、忠诚、勤奋、敬业”的二院精神、“感恩拥有、宽容理解、诚信厚道”的高尚人格，具有强烈责任感、使命感和担当精神的“二院人意识”，在其位谋其事谋好事的“职业人意识、职业人素养和职业人精神”……，在所有的优秀传统文化方面我们真的需“我任性”。但一些方面如果如此，如观念陈旧、思想落后、行为不检、个人主义、自由主义、山头主义、好人主义、目无法纪和规章……，凡此等等，我们（或个人）肯定要为此埋单，甚至付出难以想象的惨重的代价。

三、20xx年度工作思路

根据当前的新形势、新常态，结合我们医院近年来的发展实际，我们院领导集体研究后已初步提出20xx医院年的工作思路，刚才他们已经向大家进行了宣读。20xx年我们确定为“科技创新年”，年度口号“20xx·二院人·向科技和管理要效益”，文化主题是“我的职业宣言”，初步规划年度五大工作重点，确定了9项目标任务。当然，这些还在广泛征求全体员工意见的基础上进一步地完善，并通过职代会最终形成我们20xx年的工作计划和奋斗目标。

同志们，

我们的工作思路基本清晰，但在奋进前行的路上肯定是情况复杂、难以预测。雄心壮志的实现，肯定要有与之相匹配的艰辛努力与付出，不然一切都只是空话。在9日的医师大会上我对我们的医护人员讲，明确新形势，适应新常态，需要我们自觉、主动地升级自我，不然我们就会象windows98一样被抛弃淘汰。今天我必须再次以此警示我们全员。反过来，我们又必须坚信，只要我们都敢于拿起并很好地使用自我批判的武器，勇于从自我开刀，自觉进行自我革命，那我们将成为勇敢者，任何困难、压力、风险和挑战，都将成为不屑！

东方欲晓，莫道君早行。山高愈前行，梦好起宏图。只要我们二院人崇尚并不懈追求敬天爱人的胸怀和境界、精益求精的专业技术和精神、百花齐放百家争鸣学术风气和氛围，秉持“尺有所长、寸有所短”自我认识和虚心态度，坚定直面挑战、挑战自我的勇气和毅力，坚持和积极践行正确的义利观，讲信义、重情义、扬正义、树道义。我们就一定会取得职业生涯最有价值的收获——社会的尊重，那时，我们将会梦生于此，梦圆于此。

最后，祝我们事业发达恒久远！祝大家家庭福康万年长！

种植管理个人总结篇四

园内植物、玉米苗、记录本、铅笔、水彩笔。活动方式：

观察并学习记录小动物的生长过程。将小动物生长过程中的变化小图书

(20xx.09—20xx.01)

在班上还饲养水中的动物—泥鳅。孩子们每天喝水的时候总是会去看看泥鳅，有些小朋友来到幼儿园还不会忘了给我们的小泥鳅问声早安，并且还主动、争着记录泥鳅的生长过程。

(20xx.02—20xx.06)

一、植物：向日葵目标：

通过观察获得知识，培养幼儿对自然生长物的兴趣，丰富生活知识，养成做事专注的好习惯。

结合季节变化，观察向日葵的生长变化。材料准备：

瓜子、记录本、笔。活动方式：

观察锦鲤的生长变化并做好记录。将小动物生长过程中的变化制作小图书。

(20xx.02—20xx.06)

本学期孩子们对本次种植的植物向日葵感到很好奇，所有每每从向日葵地边经过的时候很多孩子都会说：“老师，让我们看看向日葵好吗”。当然，孩子们简单的探索欲望我也是会满足的。在观看中孩子们有好多好多话：“哇，原来真的可以变成瓜子”“一颗瓜子都可以长出花来真神奇”??回去

后，孩子们也很积极主动的记录了向日葵的生长过程。在养殖角孩子们也是很积极的，每天养殖角总是堆满了人，孩子们也将班上的锦鲤当成自己的朋友。而且记录的非常认真。

通过本期的种植与饲养角，看的出来孩子们都非常爱我们的小动物。也愿意保护他们。

一、植物：红薯(一)目标：

1. 通过观察获得知识，培养幼儿对自然生长物的兴趣，丰富生活知识，养成做事专注的好习惯。

2. 结合季节变化，观察向日葵的生长变化。 (二)材料准备：

园内植物、红薯、记录本、笔。 (三)活动方式：

种在土里观察其生长变化，并做记录。二、动物：贝壳(一)目标：

1. 了解其外形特征及生活习性，激发幼儿的好奇心及探索欲望，发挥他们主动学习的积极性。

(1)观察贝壳的不同位置。 (2)记录贝壳变化过程。

种植管理个人总结篇五

总经理主要职责如下：

一、制定和实施公司总体战略

二、制定和实施公司年度经营计划

三、建立良好、顺畅的沟通渠道

1. 与董事会保持良好沟通，定期汇报经营战略和计划执行情况、运营与利润情况、机构和人员调配及其他重大事宜。

2. 领导建立公司与客户、供应商、合作伙伴、上级主管部门、政府机构、金融机构、媒体等之间顺畅的沟通渠道。3. 领导开展公司的社会公共关系活动，树立良好的企业形象 4. 领导建立公司内部良好的沟通渠道，协调各部门关系。

四、建立健全公司统

一、高效的组织体系和工作体系

1. 主持、推动关键管理流程和规章制度建设工作，及时进行组织和流程的优化调整。

2. 营造企业文化氛围，塑造和强化公司价值观。

五、主持公司日常经营工作

1. 负责公司员工队伍建设，选拔中高层管理人员。2. 主持召开总经理办公会，对重大事项进行决策。3. 代表公司参加重大业务、外事或其他重要活动。4. 负责处理公司重大突发事件，并及时向董事会汇报。

生产副总主要职责如下：

一、规章制度的建设

1. 组织编制生产管理等方面的规章制度。

2. 组织、检查和指导规章制度的执行情况，确保生产活动有序进行。

二、生产过程管理

1. 组织、协调、监督下属各职能部门和生产车间的生产活动。
2. 定期组织召开生产调度会等生产会议，研究解决生产过程中出现的问题。

三、成本控制管理

1. 对所辖部门发生的费用进行严格控制。
2. 向下属部门下达各项费用的控制标准，并监督、检查其执行情况。

四、生产安全管理

1. 定期对生产安全情况进行检查、监督，制定和落实安全生产防范措施。
2. 排除生产中出现的安全隐患，妥善处理生产中的重大事故。

五、生产设备及物资管理

1. 审批各有关职能部门和生产单位新增设备购置计划。
2. 安排生产设备的维修、保养，确保生产任务顺利完成。
3. 依据公司历年销售情况，编制年度采购计划及预算计划。
4. 全面组织、协调生产车间的原材料、物资供应工作。

六、分管部门管理

1. 负责指导、管理、监督下属分管部门的员工业务工作，不断提高工作效率。
2. 负责分管部门员工的培训、考核和奖惩工作。
3. 负责分管部门各项工作的安排、协调。

技术总监主要职责如下：

一、技术管理制度建设与战略规划

1. 组织编制技术管理、技术开发管理的相关制度，并负责审核。
2. 监督、检查、指导规章制度在各相关部门的执行情况。
3. 根据本公司发展的战略规划与现状，适时补充、修改、完善各项规章制度。
4. 负责编制公司技术发展长期规划，并组织实施。

二、新产品开发管理

1. 编制新产品总体方案和新产品实施计划。
2. 负责落实新产品开发工作，并组织实施。

三、工艺技术管理

1. 组织对技术与工艺的应用情况进行研究，制定产品生产技
术、工艺标准文件。
2. 组织做好技术、工艺管理与指导工作。
3. 负责处理产品研发、生产过程中的关键技术与工艺问题。

- ## 四、技术创新管理
1. 组织做好国内外相关技术发展信息的收集、整理工作。
 2. 带领技术人员做好技术信息的专业研究与分析工作。
 3. 提出或受理技术创新项目，并组织实施。

五、技术合作与交流

1. 引进国内外新技术，并组织新技术的消化、应用工作。
2. 组织做好技术合作、技术交流等相关活动。

六、所辖部门管理

1. 指导、监督产品研发、技术管理、质量管理工作。

2. 主持本公司技术管理、质量管理的培训教育工作，提高技术人员的研发与应用水平、质量意识和管理水平。

销售副总主要职责如下：

一、销售战略管理

1. 制定本公司的销售战略，并监督实施。2. 编制本公司各年度、季度、月度销售计划。

3. 协调销售各相关部门的关系，使销售战略与销售计划得到贯彻执行。

二、销售系统制度建设及费用管理

1. 组织编制销售体系规章制度，报总经理审批后组织执行。2. 监督、检查各制度的执行情况。

3. 根据公司的发展情况，适时补充、修改各项规章制度。4. 编制销售费用预算，并严格控制销售费用的支出情况。

三、市场管理及活动执行管理 1. 指导市场调研工作，审批调研报告，并根据调研结果对销售策略做出调整。

2. 审批市场开发、广告、促销计划，并监督执行。3. 领导公司与外部相关单位关系的建设维护工作。

四、销售与渠道管理

1. 根据销售计划编制销售计划，并指导销售目标分解工作。2. 控制管理销售过程，对销售过程中出现的问题采取有效的措施。3. 组织开展多种销售手段，提高公司的销售业绩。4. 监督指导销售回款工作。

5. 根据公司销售战略，组织渠道开发和建设工作。6. 掌握渠

道成员资信、业务信息，保持与渠道成员的沟通。

五、客户关系管理

1. 监督客户服务以及售后服务情况，不断提高服务质量。2. 维护与客户的良好合作关系，不断提高客户忠诚度。

六、销售组织管理

1. 构建合理的销售组织，使其符合公司经营发展的需要。2. 监督指导销售人员的培训、考核工作，全面提高人员素质。

行政副总主要职责如下：

一、人事行政规划管理

1. 根据公司经营发展战略，组织制定公司人事行政发展规划。2. 审查、核准人事、行政等相关规章制度、工作计划、经费预算和各类方案。3. 对人事行政制度、计划、预算执行进行监督、检查和指导。

二、人事工作管理

1. 组织建立并不断完善公司的人事管理体系。2. 监督公司相关规章制度的执行情况，并根据实际情况组织修改。3. 协调和指导公司各用人部门的人才招聘、员工培训、绩效考核、薪酬福利、员工关系管理等各项工作。4. 负责公司高级管理人员的引进、培养和调配工作。5. 负责处理公司管理过程中的重大人事问题。

三、行政工作管理

1. 审核公司各项行政管理政策，并监督实施。2. 负责公司重

大会议或活动的组织、安排工作。

3. 协调和指导公司办公行政事务、后勤、车辆的管理工作。4. 负责公司突发重大行政事件的调查和处理工作。5. 组织、配合上级主管部门的消防、安全检查工作。

四、公司内外关系协调

1. 协调公司内外各部门、各相关单位的关系。2. 协调公司和政府相关部门的关系。

五、分管部门的管理

1. 选拔、配备、评价下属人员，组织内部人员的培训。2. 指导下属制定阶段工作计划并督促执行。

3. 审核分管各部门的财务预算计划，控制实际费用支出。

财务经理主要职责如下：

一、制定规章制度，进行财务规划

1. 负责组织制定各项财务管理制度、内控办法等。2. 组织制订各项财务收支计划及资金计划，并监督执行。3. 依据公司内部控制制度，组织实施财务监督与内审工作。

二、财务预算及成本控制

1. 组织编制财务预算，并监督各部门的预算执行情况。2. 负责成本预测、控制、分析工作，从而降低成本消耗。

三、财务分析与预测

1. 定期或不定期的组织财务分析工作，提交《财务分析报告》。2. 参与公司重大财务问题的决策，提出意见或建议。

四、会计核算管理

1. 组织会计人员及时进行会计核算，组织编制和审核会计报表、统计表。
2. 负责组织会计人员搞好会计核算，正确、及时、完整的记账、算账、报账，及时提供真实的会计核算资料。

五、部门内部管理

1. 负责财务人员队伍的建设、选拔及配备。
2. 组织对部门员工进行财务知识培训。

会计主要职责如下：

一、进行会计核算，编制相关报表

1. 审核有关原始凭证，依据会计准则和制度编制记账凭证。
2. 汇总会计凭证，定期编制“总账科目汇总表”并进行试算平衡。
3. 根据原始凭证、记账凭证及“科目汇总表”登记明细账和总分类账。
4. 定期配合有关部门进行盘点，认真核对各种凭证及账目。
5. 在财务经理的安排下，负责编制相关财务报表。

二、财务分析与财务信息提供

1. 随时掌握公司在银行的存款机现金余额的情况。
2. 做好公司的财务分析，配合财务经理编写《财务状况说明书》。
3. 配合财务经理进行各种财务分析及财务预测。
4. 填写“经济效益月报表”、“统计报表”等，每月按时上报领导。

三、纳税申报

1. 根据国家和公司相关规定，负责按月进行纳税申报 2. 计算统计税收，编制相关报表。3. 办理相关税务手续。

四、会计档案管理

1. 管理相关会计凭证、会计账簿、会计报表和其他会计资料。
2. 按照会计档案制度的规定进行会计档案的一觉工作。

出纳主要职责如下：

一、现金收付

1. 根据银行结算制度和公司报销制度，审核原始凭证的合法性、准确性，准确，及时地完成现金收付工作 2. 及时对现金的收付开具或索取相关票据。3. 负责工资的按时发放工作及各类款项的报销。

二、现金提存与保管

1. 妥善保管库存现金和各种有价证券。2. 按规定提取、送存和保管现金。

3. 准确完成现金和银行村矿清查工作，保证账账相符、账实相符。

三、银行账务与支票办理

1. 及时将收回的支票背面书后，送交银行进账，及时查对款项的到账情况，填写银行日记账。2. 凭领导审批的申领单开具支票。

3. 每月及时从银行取回对账单，与出纳流水账核对无误后在对账单上加盖公章。对未对上的款项要及时查对原因。

四、登记日记账

1. 及时登记现金日记账和银行日记账。
2. 每日进行现金账款的盘存，做好日清日结工作，并填写“出纳日报表”。
3. 及时结出现金余额，并核实库存，做到账实相符。

销售内勤主要职责如下：

一、与市场销售人员的联系

1. 每周工作小结及市场销售数据报表的收集、整理，及时上报主管领导。

2. 销售人员与公司的信息交流，随时保持与市场销售人员的电话沟通，销售政策及公司文件的及时传达。

(1) 按要求进行市场信息收集并提供信息报表，以书面形式报公司销售经理。

(2) 销售人员所需资料的整理；

(3) 定期电话拜访客户，及时了解客户的经营状况、库存状况及市场需求，并作好记录。

二、对寄件、发货、开票、商业伙伴等的管理

1、销售资料的管理

(1) 文件、材料、样品、彩页,,等(双人或多人复核)；

(2) 寄出材料的登记、查收、核实;样品领用、发放的登记；

(3) 物品、资料信息的寄出方式的选择;

(4) 商业客户的材料的核实登记、归档(证照、证书、开票信息);

(5) 接、发、处理、保管一切商务来电来函及文件;

(6) 对客户反馈的意见进行及时传递、处理;

(7) 建立客户档案, 并定期进行回访。

2、购销合同的存档、登记

对合同执行情况进行跟踪、督促, 建立每个合同的《合同履行一览表》, 编制每个月、季、年度合同履行情况的统计表。将结果报销售部经理、总经理。根据需要, 合同执行情况可反馈给客户。

3、发货(双人或多人复核)

发货前需确认客户订货订单, 记录发货金额; 发货时确认随货附样品、检测报告的清单; 确认发货方式的选择, 发货时限的选择, 以及货物的跟踪。

4、对所发货物、样品、资料等注意定时查件

5、备案资料的准备 积极配合个区域经理进行产品的备案工作。

三、销售部内部管理

1、对日常材料的复印、盖章等的工作

掌握和使用印章并审核, 记录和传达重要电话内容。

2、快递费用结算等的工作。

3、公司对外业务的交流(包括选择公司业务合作伙伴)

负责编制销售计划以及销售计划的督促、落实;负责商业客户业务往来和登记管理,负责商业客户档案的分类建立和保管,负责各类政策文件、销售合同、数据资料的保管;以及一些物流公司的筛选。

种植管理个人总结篇六

坚持以《科学(3--6年级)课程标准》为指导,以培养学生科学素养、创新能力和实践能力为重点,加强教科研工作的专题化,树立教师天职是为了每个学生全面生动的发展的观念,注重校内和校际交流,努力提高全组教师的业务水平,全面推进师生的整体科学素养。

1、加强课堂教学研讨。

科学新课程实施以来,全体科学教师通过新教材培训,逐步适应了新课程教学的需要,对新教材有了一个正确的认识,并积极投入到课程改革的实践之中,较好地解决了从常识过渡到科学的教学理念的转变。但从有效教学的角度分析,还有许多尚待解决的深层次问题,如教学的有效度、结构性、科学性、价值取向等方面需进行研究。本学期将以规范、有效、创新为重点,推进课程改革,深化素质教育,全面提升科学教学水平。

2、抓好科技特色建设。

青少年科技教育工作是一项长期而系统的工程,科技教育必须同教学整体工作有机结合起来,科学老师要利用自身的优势,围绕推进学生科学思想、科学方法、科学知识、科学精神的总目标,积极宣传、辅导学生开展科普工作,落实有关

计划内容，丰富学生的课余生活，提高学生的科技创新意识。

3、开展扎实课题研究。

在教育部规划课题《科学课程设计与实施的过程研究——架设科学素养目标和学校实践的桥梁》总课题的引领下，我校小学科学组从课程改革的理念出发，尝试改变过去单一的、一次性的“观摩式”的教研模式，提出了《小学科学“主题式”教研活动的实践与研究》的课题研究。本学期我们将更注重切实解决实际问题，概括、提升、总结经验、探索规律，聚焦课堂，让传统的科学教研活动焕发出新的生机，成为学校教研的主流形式，引领教师的专业发展。

1、制订学期教学计划。

开学初，认真学习新课标，领会其精神，认真分析教材，并结合学生实际，制订教学计划，分析前一学期学生基本情况、本学科教材内容基本体系、教学目的及任务，提出改进教学、提高质量的具体措施，制订教学进度表。

2、教研日常化专题化。

倡导教师在课下经常性讨论交流教学中遇到的困惑、获得的经验、取得的成功、经历过的失败，经常开展互听活动，并及时交流总结，形成浓厚的教研氛围。

3、重视自身素质提高。

教研组要组织每位教师认真学习新课标，并充分利用好《科学课》、《科学课程标准》等专业性学科期刊，定期组织学习教育理论、教学文件和教学业务知识，注重理论对实践的指导作用，并且做好记录。每位教师要利用课余时间通过各种形式的进修、学习，不断提高自己的教育理论水平、专业知识水平、教学能力和教学研究水平；积极参加各级各类的

教学评比等活动，在实践中锻炼自己；工作中，要加强同学科教师之间的交流与合作，在组内形成一种和谐、默契的同事关系，以求大家共同进步。

4、提高课堂教学效率。

每位教师应严格执行课程教学计划，认真钻研新课标、教材，分析学生实际，编制教学目标，设计教学过程，确定教学方法，选择教学媒体，认真写好教案。全组教师要创造性使用教材，并讲究备课的实效；深入落实“探究——研讨”教学法，注重让学生体验科学发现、科学研究、科学创造的过程，形成自主的科学态度，发展科学素养，教师要认真组织参与科学实验与科学实践。每位教师还要根据课题做好研讨课并及时总结反思，促进教科研与教学实践的契合。

二月份：

- 1、制定各类工作计划
- 2、确定本学期教研活动主题
- 3、组内科学教学理论学习

三月份：

- 1、校教研活动展示课
- 2、组织参加科技创新大赛
- 3、参加市、区新课程培训
- 4、组内科学教学理论学习

四月份：

- 1、做好区教研组长会议的经验交流准备
- 2、教学常规检查
- 3、组内科学教学理论学习

五月份：

- 1、校本教研流程观
- 2、摩课题阶段性小结
- 3、组内科学教学理论学习

六月份：

- 1、组内教研组学习
- 2、期末复习和测验
- 3、学年教研组工作总结

（注：以上仅为参考，实施中将根据具体情况作适当的调整或补充）

种植管理个人总结篇七

示范区按照“政府主导、部门配合、农民参与、统一规划、分步实施，整体推进”的思路和园区规划建设要求，积极开展基础设施建设和招商引资，重点开展核心区建设。截止目前，已开工建设面积万亩，完成园区内搬迁1698户5646人，完成基础设施投资亿元，示范区已招商企业13家，全部项目协议投资亿元，已完成投资亿元。其中：蔬菜产学研版块，重点建设蔬菜工厂化育苗中心。蔬菜流通加工版块，重点对

皖江大市场改扩建和培林食品科技有限公司扩建，培林食品与南京农业大学联合组建植物食品研发中心，围绕蔬菜保鲜、精深加工和综合利用，实现研发、生产、营销可持续发展。在台湾农民创业园引进栋泰食品公司，建设大型冷库。蔬菜标准化生产基地版块，重点建设老菜区棚体转型核心区和德生农业科技园，棚体转型核心区面积300亩，德生农业科技园新建3000亩蔬菜标准化生产基地。精品蔬菜版块，重点建设济洪蔬菜综合服务区。休闲蔬菜版块，重点建设五星现代农业园和茅圩、戚镇农业示范园，打造1000亩设施与露地蔬菜生产，苗木花卉，生态观光休闲采摘农业示范园。

目前，示范区已完成土地流转10000多亩，新建智能温控大棚万平方米、连栋棚万平方米和复式日光温棚1100亩。另建有连栋阳光板温室2座、薄膜温室3座、玻璃温室2座及配套设施，建成新型钢骨架大棚50个。示范区内3个500亩的蔬菜标准园已建设完工投入生产，一个3000亩的农业科技园和一个500亩的高档苗木花卉生产基地正在建设。

(二) 善厚蔬菜种业示范区

善厚蔬菜种业示范区规划到，建设布局合理、设施完善、相对集中、长期稳定的标准化、规模化、集约化蔬菜种子繁育基地8万亩，其中核心区万亩，辐射区万亩。年产蔬菜良种1210万公斤(常规种子631万公斤、杂交种子579万公斤)，总产值亿元(核心区亿元)，利润约亿元(核心区亿元);千亩以上核心示范片4~5个，百亩示范点5-10个;建设8~10条现代化种子加工生产线，1条蔬菜种子精细化加工生产线，蔬菜种子年生产加工能力达12100吨，其中种子精细化加工率达到15%左右;不结球叶菜类品种国内市场占有率达30%以上。

同时通过招商引资、土地流转、政策扶持等措施，分别引进了南京秋田蔬菜研究所、绿和蔬菜种植有限公司两家公司落户示范区;帮助本土华禾种业有限公司、绿丰种业有限公司两家公司建设蔬菜制种核心基地。根据规划南京秋田蔬菜研究

所在示范区陶店村流转土地200亩打造蔬菜制种核心基地;绿和蔬菜种植有限公司在示范区皂角村流转土地700多亩,建设绿和蔬菜种植产业园。华禾种业有限公司、绿丰种业有限公司合资在五月村流转土地近600亩,建设全润蔬菜种子科技园,目前土地已流转,各类制种蔬菜长势良好,二代棚体、晒场、办公室、仓库、车间等设施正在建设;宝兰生态农业园新增流转土地面积1000多亩,新建二代棚体200多亩,葡萄园200多亩、露地蔬菜100多亩,办公室、晒场、生产分装车间、检测室等硬件设施建设完毕。

在武汉种子项目推介会上善厚镇政府分别和农业大学园艺学院、农科院园艺研究所签订产学研合作协议。结合善厚镇的蔬菜种子产业优势条件,依靠学校的科研能力,尽快将科研成果转化为生产力。