

# 最新勤政为民方面工作总结汇报 卫生方面的 工作总结(通用5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。什么样的总结才是有效的呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 勤政为民方面工作总结汇报 卫生方面的工作总结篇 一

重点检查放射诊疗机构的《放射诊疗许可证》和《放射工作人员证》办理情况；新、改、扩建放射诊疗项目预评价和控制效果评价及审查；放射防护用品配备、个人剂量监测、健康检查及档案建立情况；放射防护监测、警示标志设置情况；放射事故应急预案情况等。

此次共检查开展放射诊疗工作医疗机构9家，其中《持放射诊疗许可证》9家，2家医疗机构无《放射诊疗许可证》，其中1家正在申请办理但未取得《放射诊疗许可证》，另1家因设备防护不符合要求即不予许可，持证率为xx%。检查的9家医疗机构共有x射线诊断设备xx台，ctxx台，有放射工作人员xx人，持证xx人，持证上岗率98%。放射工作人员均佩戴个人剂量计，个人防护用品配备齐全。机房门外有明显的电离辐射标和工作指示灯，放射工作场所的防护设施大部分能达到防护要求，对达不到防护要求的医疗机构均当场下达了卫生监督意见书责令其限期整改。各医疗机构防护管理制度和技术操作规程健全并按要求实施。

（一）个别新参加工作的放射工作人员没有经过健康体检和岗前相关法律法规知识培训，没有办理《放射工作人员证》从事放射诊疗活动，没有建立健康管理档案。

(二) 有些医疗机构的x射线诊断设备运行指标和防护达不到要求，机房门口的工作指示灯已损坏没有及时维修。

(三) 大部分医疗机构无受检者防护用品，未制定放射事故应急处理预案。

(四) x射线检查资料的登记、保存、提取和借阅制度不健全。

对存在问题的单位均严格按照《中华人民共和国职业病防治法》、《放射防护条例》和《放射诊疗管理规定》的要求，当场下达了卫生监督意见书责令限期改，并对整改情况进行了验收。

通过此次对全市医疗机构放射诊疗情况的全面检查，使医疗机构建立健全了放射诊疗的各项规章制度，消除了各种放射安全隐患，规范了医疗机构放射诊疗活动。在今后的工作中，我所将不断加大对医疗机构放射诊疗活动的监督管理，强化医用射线装置的管理，特别是要加强重点医疗机构和重点环节的监督管理。指导规范其制定科学的诊疗计划并严格按照操作规程执行，避免不必要的或重复的照射，保证照射定位和诊断的准确性，保护工作人员和受检者的健康安全。

## 勤政为民方面工作总结汇报 卫生方面的工作总结篇二

人事部门的工作期实也是我在领导关心指导下一个人的工作。下面我对本学期的如下。

一、 立场鲜明讲政治 人们说，人事也是一个实权位置，当然他大概是指其他行业吧，我想我的工作体会是我从事的是政策性比较强的工作，面对的是“是就是‘是’”“不是就是‘不是’”的问题，不存在模棱两可的回答，针对具体问题，一旦形成决定，不是面对这一类人可以这样，面对那一类人可以“不是这样”，更不可以带着私心杂念，感情用事，所

以人事部门工作应该是一种原则性较强，有着党性作保证的很严肃的工作。在以往的工作中我也确实做到了这样，也具备了对党的忠诚和对人的负责精神。

## 二、摆正位置顾大局

学校人事所处的工作位置是联系上级主管部门的工作较多，与本校教师联系的反而比较少，许多事情是向上级主管部门拿出我校的各项管理数据，包括资金管理，人员管理，工作管理及学校发展管理等等，所以大量的时间是一个人埋头苦干，而不会被人发现，更不会被人理解我从事的工作的辛苦，也无法了解我所做的工作的重要性。

2、加工资今年共进行了三次，二次是工资调整，一次是在暑期里、一次是在元旦。酷暑严寒，别人在空调中与亲人团聚在一起享受天伦之乐之时，我冒着烈日，冒着寒风，到学校为教师们的工资待遇的提高工作着，暑期里我烧到38.8度，由于时间紧迫，不能停下来，只能边吃药，边干活，元旦之时，天冷的要命，为了及时完成工作，我感冒咳嗽到晚上经常坐起来胸口受不了，但我不能停下来，因为时间紧迫。马上就要放寒假了，老师们都在完成了一个学期的辛勤工作等待着一个美好假日、盛大节日之时，我却在为老师们的第三次加工资，两年一次晋升工资档次和年终一次性奖金发放即所谓的第十三个月工资努力着，加工资对老师来说是一种喜事，对我来说是喜事，更是苦不堪言之事。当然这是我的工作，不管多么辛苦我都会一丝不苟的去完成工作，我一直是这样要求自己，我不可能是最好的，但我会为每一的“更好”而努力。

## 三、文明团结修养好，以身作则树榜样。

是人类灵魂的工程师，要塑人类的灵魂，首先要有一台能塑人类灵魂的好机器，怎样才算是一台好机器呢？我认为这台机器应该具有无论外界条件多么的恶劣，无论别人想怎样的损

坏你，你都能够抱着一种宽广的胸怀接纳，同时感化他，我想我已经做到了这一点。我是一名教师，应该是学生的榜样，我又是一位中层干部还应该是普通教师的榜样。为此我处处严格要求自己，做到上课绝不迟到早退，不备课不进教室，不带胸卡不站在学生面前。穿着打扮朴实大方，既不华众取宠，也不怪模怪样。让学生服我而不威我，敬我而不远我。让同事和我相处，既随和又放心。关心同事的生活，积极帮助有困难的同事，敞开胸怀，容纳同事的误解、容忍同事的不讲道理的言行，减少与同事产生的误解，有时静不下心来之时，我也会感到很痛苦，为什么别人可以误解我，我要怕伤害别人呢？但仔细一想我毕竟是一位中层干部，为了学校的稳定为了管理者的方便我应该配合学校领导尽可能的减少与同事，尤其是对中层干部有着“心理嫉恨感”的老师们的矛盾。有道是“正义终久会战胜邪恶”。

## 勤政为民方面工作总结汇报 卫生方面的工作总结篇三

有关于学习方面的工作总结是怎样的？下面是小编整理带来的工作总结学习方面范文，供大家参考学习。

时间一晃而过，转眼间到公司快三个月了。

这是我人生中弥足珍贵的一段经历。

在这段时间里各级领导在工作上给予了我极大的帮助，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了大发人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。

在对\*\*肃然起敬的同时，也为我有机会成为\*\*的一份子而自豪。

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

一、通过培训学习和日常工作积累使我对大发有了一定的认识。

在7月份杭州高级人才交流会上认识了杜总，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和杜总交谈后，感觉老板很平易近人。

对其它方面就不太知道了，特别是对化纤行业几乎一无所知。

通过三个月的亲身体会，对化纤行业和公司有了一定了解。

公司的理念被杜总通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念非常认同。

公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。

公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。

在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。

现在\*\*在涤纶短纤行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

二、遵守各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。

在这三个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。

一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。

这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是(1)负责公司培训工作；(2)负责工伤保险工作；(3)办公室部分写作和临时工作。

通过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力、较强的组织领导能力、灵活的处理问题能力、有效的对外联系能力、大型活动的策划及筹备能力。

在原来的公司里，很多工作我只是管，大部分工作是手下人在做，现在亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

四、不足和需改进方面。

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有形成系统的计划和长远规划。

随着对公司和工作的进一步熟悉，我也希望领导今后多分配

一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。

“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。

我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。

在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自己的力量。

五、几点建议。

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。

首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。

领导干部定期参加外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。

其次，公司要健全管理制度、明确岗位职责、建立激励机制、完善考核方式。

好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。

第三，要做好后继人才的培养工作。

成立十一年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。

第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。

转眼间，进入教育战线已近一年的时间了，一年对于我们这些刚刚走入社会的学生来说都可以用意义非凡来概括。

在这一年中。

我们的生活和工作都发生了重大的改变。

我理想要用我的知识，我的理念去教育一批有理想、有担当、敢作敢为的时代精英，要成为学生们永生难忘的良师益友。

然而，这一切美好的想法还没走上讲台，新教师培训就给我敲响了警钟。

两天的新教师培训告诉我此刻所应具备的不仅仅是激情，而是对教师这一职业有一个清醒的认识：教师，任重而道远；成为学生的良师益友，难上加难；作为老师，只有爱是不行的。

认识到自己肩上的`责任，了解到以后道路的艰难，并没有挫伤我的积极性，而是让我在有心理准备的情况下多了一把干尽。

找到理想与现实的切合点，快速完成从学生到教师这一社会职责的转变。

作为一名新教师，最重要的就是通过学习和实践锻炼掌握各项教育技能，成为一名合格的人民教师。

现将我这一年工作总结如下：

## 一、师德表现

品德是决定一个人价值的先决条件。

没有良好的思想品德，其它的一切都是空谈。

因此这一年来我坚持定期学习马克思列宁主义，毛泽东思想，提高自身的思想觉悟，形成自身正确的人生观价值观。

无论在什么情况下，我都没忘记“学高为师，身正为范”，并以品德至上来要求自己。

平时我虚心向学校老师学习教学经验，共同工作，共同学习，共同进步。

同时，我积极参加各种学习培训，我深知要教育好学生，教师教

书育人必须时时做到言传身教、为人师表，以自己的人格、行为去感染学生，努力使学生、接受我、喜欢我。

作为一名新教师我时时注意吸取各方面的知识，时刻注意自身的师表形象。

在工作中，我积极、主动、勤恳，乐于接受学校布置的各项工作。

## 二、数学教学工作

把学生教好，让学生成功，是每位教师最大的心愿。

作为一名数学教师，在教给学生数学知识的同时，我觉得更重要的是教孩子们学习的方法，培养学生良好的学习习惯。

在日常教学工作中，我认真做好以下工作：

- 1、认真研究教材，力求准确把握重点、难点，备好每一节课，为上课做好充分地准备；并注重参阅各种资料，制定符合学生认知规律的教学方法及教学形式。

2、努力上好每一节课，在课堂上采用多媒体等教学手段，激发学生的求知欲，活跃课堂气氛，最大限度地让学生在轻松自主的学习氛围中快乐求知，轻松学习。

3、认真及时批改作业，注意听取学生的意见，及时了解学生的学习情况，并有目的的对讲解。

对于班级里的后进生，我利用空余的时间为他们辅导，努力使他们有所提高。

4、坚持听课，学校为了能使我们更快的适应、胜任教学工作，为我们安排了指导教师，我的师傅是陈老师，在教学过程中，遇到问题时她总是不遗余力的帮助我，我们互相听课，使我能够及时了解自己在上课过程中存在的不足，从她那里学到了很多。

并且抓住学校安排的

外出听课的机会，吸取别人的精华，取长补短，收获不少。

## **勤政为民方面工作总结汇报 卫生方面的工作总结篇四**

xx年在我们全体同仁的辛勤忙碌中就要匆匆走过，我们甚至来不及回首。今年一年的工作对于公司来说是里程碑式的一年。年初，为了使公司在残酷的市场经济体系下拥有更强的竞争力，公司提出了众多高难度的目标和要求。最终在全体员工一致的努力中，开拓进取，众志成城的圆满完成了全部工作目标，同时也使公司很多方面取得了实质性的突破。为xx年的工作画上了一个完美句号。也为新的一年奠定了良好的基础。

管理处在xx年工作中，在成本控制上下了很大的功夫，使管

管理处工作首次突破零的利润，创造出一份来之不易的经济利润。xx年工作全面展开之后，管理处为了寻求更大的利润增长点，召集全体员工在公司目标和经营思路的框架下进行分析，集思广益，根据小区实际情况，制订出适合自身发展的经营项目。

管理处全体成员在上半年工作中积极展开了各项有偿经营服务活动。如“家政清洁服务；小孩接送；房屋中介等各项有偿服务。全体员工利用休息时间加班、加点来展开各项有偿服务项目，家园全体员工共9人，在保证小区正常生活秩序的前提下开展各项经营活动，管理处全体员工不计得失，利用休息时间来展开各项有偿服务。

做家政清洁，保洁做不过来，保安人员去协助。甚至上夜班人员也要抽出半天时间主动协助，在xx年元月份是家政清洁的高峰期，为了使管理处充分利用这宝贵的时间创造出利润，在保证小区正常工作的前提下，一天接4家家政清洁服务，就这样管理处全体成员在分分秒秒创造着利润。

一份耕耘一份收获，截止10月末，家园管理处就有偿服务这一项已产生10028元的利润，给公司创造出一定的经济价值。

是集团公司开展较早的一个项目。小区面积不大，入住率虽高，但住户资源不是很丰富，物业公司通过几年和业主的磨合，已经形成较为成熟的管理运作模式。业主对物业公司也给予了认可，但由于小区面积不大，收费低下，造成物业管理经费不足，无法保证物业管理的正常运作。根据这一状况，管理处在xx年度工作中调整工作思路，在保证小区各项工作稳定的状态下，利用现有资源，赢得新的利润增长点，通过新增点来弥补由于管理面积小而产生的亏损；另一方面一直以一种较为平稳的管理方式在运行。在相对的物业管理活动中突出业主至上的服务模式，只要求品牌不看中利润。xx年公司整体思路做了调整，作为管理处，即要保持物业管理各项工作平稳，又要创造相应的利润。针对这种情况管理处立足

现有的管理服务模式进行创新，以服务带动管理费用的上调，使业主感受到物业提供的超值服务，便于管理处对费用适时进行调整。

管理处在xx年上半年工作即将结束时，对物业管理服务费用进行了上调，在原来的基础上涨浮达到每平方米0.13元。在这种情况下，就要求我们以更加优质的服务来赢得业主对涨费的认可，管理处在进行了艰难解释和沟通工作后，终于在7月份将物业管理服务费涨到国家标准范围内的最高标准，使管理处产生一项新的经济增长点。

## 1、加强各项费用的收缴工作

鉴于物业管理是一个高投资、高成本、低回报的服务行业。要确保管理处工作持续正常进行，必须做好物业管理各项费用控制，并保证按时足额收缴。截止11月末管理处收费率达到98%以上。

## 2、厉行节约、降低成本

今年管理处全体员工，继承发扬xx年的优良传统，时刻树立成本意识和节约意识。严格控制各项管理费用的支出，使各项费用支出降低到最低限度。截止11月末费用支出比同期支出节约28243元。

通过管理处全体员工的汗水浇灌，上半年的工作扎实而富有成效。截止11月末收入目标完成率达到124%，已产生利润56336元。xx年工作怎么来开展，是否能保持这个良好发展势头呢？下面我就管理处下半年工作实施计划及工作目标做以阐述。

## 1、巩固xx年新增的利润增长点

xx年，家园管理处对物业管理费和垃圾清运费进行了上调。xx

年管理处的工作重点将放在物业管理费的收缴和解释工作上。

2、进一步寻求新的经营项目，突破常规，对外发展，辐射周边区域

xx年工作的实践证明，展开多种经营思路是行之有效的[]xx年工作中，将在现有基础上更加放开手脚，对各项经营活动突破常规不只是局限于小区内，将对外横向发展。利用现有资源创造处每一份利润。

3、提升管理、以人为本、稳步发展

人能创造一切，管理处在xx年工作中将加强管理，提升员工的综合素质和凝聚力，以人为本来展开各项工作，使管理处全体人员在管理服务工作过程中走向积极主动的方向。

一份汗水一份收获，管理处全体员工在默默无闻奉献的同时也在积累着利润和客户的满意，在xx年工作中我们虽然取得了一定的成绩但xx年工作还不能松懈。我们相信管理处在公司各级领导的正确带领下，将在xx年工作中谱写出新的篇章。

## **勤政为民方面工作总结汇报 卫生方面的工作总结篇五**

2004年1-6月新市场销售116000盒，老市场115736盒。

上半年的主要完成的重点：

1、市场网络建设方面：

2、市场控制：

通过公司的大力支持，关闭了太和 market，保证了销售价格的

上升，释放了市场开拓费用，基本上遏制了低价冲货、窜货、为市场的进一步发展提供了保障，也给以前老业务员提供了一定的信心，市场在稳定发展。

### 3、费用与货款回收：

上半年年公司销售费用除了一次武汉会议、武汉试点会议费用、出差费用外，公司对市场投入较少，但货款回收基本上实现了60天内90%以上。

2004年全年计划销售70万盒，力争100万盒，需要对市场问题进行必要的分析，对进行更细致的划分，并进行必要的工作指导和要求。

#### 一、目前市场分析：

经过与业务员的大量沟通，业务员缺乏对公司的信赖，主要原因是公司管理表面简单，实际复杂，加上地区经理的感情及不合适的沟通措辞其他相关因素，造成了心理上的压力，害怕投入后市场进行新的划分、或市场的失控，造成冲货、窜货的发生，不愿意进行市场投入，将变为情感的销售，实际上，因为低利润的原因，这样的情况将可能持续到每个市场的润利润在10000以后才有所改变。

如果强制性的进行市场的划分，因为公司没有进行必要的投入、更没有工资、费用的支持，加上产品的单一、目前利润很少，并没有让业务员形成对公司的依赖、销售代表对公司也没有无忠实度，势必造成市场竞争的混乱，相互的恶性竞争，不仅不能拓展市场，更可能会使市场畏缩。

#### 二、营销手段的分析：

所有经营活动必须有一个统一的营销模式，而不是所谓的放任自流，凭借代理商的主观能动性去把握和操作市场，因为

产品价格定位、产品用途的定位、同类产品的竞争分析等综合因素的考虑，更不可能期望于业务员替换单盒利润空间大的某个产品，事实上也是如此，与我来公司的前提出的以Otc□以农村市场为目标市场的市场销售定位为主、以会议营销实现网络的组建和管理，迅速提高市场的占有率。而依据业务员的自觉性来任其发展，公司只能听凭市场的自然发展，失去主动性。

### 三、公司的支持方面分析：

到目前为止，公司对市场支持工作基本上为0，而所有新产品进行市场开拓期，没有哪个企业没有进行市场的适当投入，因为目前医药市场的相对透明，市场开拓费用的逐步增加，销售代表在考虑风险的同时，更在考虑资金投入的收益和产出比例，如果在相同投入、而产出比例悬殊过大，代表对其的忠实度也过底。而比较成功的企业无疑在新产品进入市场前期进行必要的支持与投入。

### 四、管理方面分析：

新业务员及绝大部分业务员对公司管理存在较大的怀疑，几乎所有人的感觉是企业没有实力、没有中外合资企业的基本管理流程，甚至彼此感觉缺乏信任、没有安全感。

企业发展的三大要素之一是人力资本的充分发挥、组织行为的绝对统一、企业文化对员工的吸引及绝对的凝聚力。

管理的绝对公平和公正、信息反馈的处理速度和能力的机制的健全。而目前公司在管理问题上基本还是凭借主观的臆断而处理问题。

### 一、市场拓展和网络建设：

#### 1、北京、天津

## 2、上海

## 3、重庆

其从事新药推广时间短，地区管理经验不足，但为人勤奋，经济能力弱，可能会扣押业务代表的工资、费用，挫伤业务代表的积极性。根据以往的工作经历，喜欢冲货、窜货。

市场要求：

必须保证有1000个以上终端，对目前的市场进行必要的摸底，然后要求招聘招商。注意了解货物流向。

## 4、黑龙江

## 5、辽宁

有较长时间的otc操作管理经验，市场熟悉，但辽宁市场混乱，尤其是otc竞争激烈，一般要店促销人员很多，费用过大，需要提醒向农村市场转移。

下半年销售任务：36000盒实际回款28800盒公司铺底7200盒

## 6、河北

能力强、但缺乏动力