

老年工作个人总结(通用8篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那么，我们该怎么写总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

老年工作个人总结篇一

当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回我们来对前段时期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，以便于横好的做好下一步工作。下面是本站为大家精心整理的酒店行业工作总结范文两篇，希望能帮助到大家。

情。因此，加入××，我感到很庆幸，很荣幸，也很感恩。

在×××的这段时间里，我不仅增加了知识，提高了对社会、对行业、对人生的认识，而且也提高了实践管理的能力，提高了对行业、市场的感知度，提高了对事物的判断力，提高了处理复杂问题的能力。

个人工作总结与组织的工作总结是不同的，个人的总结主要针对个人的个体总结，是围绕“个人”展开的。下面分几个方面对20xx年度的学习、工作、进步与不足较为客观、较为系统地进行总结，从中汲取有利的可以再复制再操作的方面和需要改进的、提升的方面。

持续的学习

“学习”作为人类主要行为之一已经被各公司广泛运用于实践或被作为重点强调。学习始终与创新是分不开的，只有不

断创新，人类才有不断的发展和进步。因此学习是社会不断进步的力量源泉。学习是提高一个人的综合素质和实践能力的重要方法，只有不断地持续地学习、实践、总结，个人的能力才能得以提升，个人的生产率才会不断提高，发展的空间才可以不断拓宽，个人的社会贡献和企业贡献才可以逐渐得以实现。

结合酒店行业本质特性、行业的市场动态特征和现代行业管理需求，利用一切可能和机会进行学习是我的日常生活的重要部分。客人对经济型酒店提供的服务的基本诉求；经济型酒店客源市场变化的特征；市场客源以及市场销售份额比例和销售渠道的拓宽的变化；从事酒店行业人员变化了的管理特点等等。所有这些都需要去通过细心的观察和学习才能去进行深入了解和掌握。只有熟练掌握这些知识，才能在日常的经营管理，切合酒店自身实际状况加以有效整合、改进，把服务工作做到更适应市场、贴合顾客需求。

因此，作为一名相对独立组织的“管理者”和“领导者”必须要不断地学习才可以维系和提高该组织的运转效率。而这一点是组织良好运转的必要条件，而不是充分必要条件，因为影响组织生命和运转效率的因素很多。而离开这一点，要想让组织“青春常在”是绝对不可能的。

我的工作

给我留下印象最深的是20xx年上海世博会。从前期的准备工作到183天的繁忙接待，期间经历着紧张、压力、汗水以及热情。紧张的是行业各级管理机构一次次会议，不断施加的管理要求和世博接待标准，反反复复的莅临检查。压力来自外部客源数量和内部床位等设施的接待能力。汗水是包括所有员工在世博会期间所付出的高强度的体力。热情当然是较为圆满的完成世博会的接待任务。

早在春节刚过，世博管理局、旅游局、公安、消防、卫生部

门等就陆陆续续抵达店内对接待规范、安全、卫生、客人登记、消防等各方面、各角落进行检查，提出整改明细。特别是在“软件”上提出一系列更高的要求。在紧接着的三个月里，我们进行多次的服务知识、技能培训，强化接待服务意识，增强接待服务本领，完善接待服务标准，加强卫生质量管理，规范安全操作，加强消防检查，规范登记手续。在此基础上，我们才可以顺利的较圆满的完成世博会15000多人次的接待工作。在世博会期间，几乎每天都在迎接新的挑战，如何控制房价和出租率是确保收益最大化的关键，而如何安排接受每日的客人预订又是确保收益最大化关键的关键。同时，对市场的预测和如何合理配比客源结构比例也时刻考验着我。这些时刻变化的行业特性是日常经营管理对我提出的新的挑战。面对这些动态的挑战，那些细微的变化都需要加以密切关注，加以缜密的分析和慎重的决定。

在这一年里，另一个让我感觉有压力的就是员工的管理。员工招聘和流动以及人力成本成为现实管理工作中的焦点。这不仅发生在我们旅店，在其他宾旅馆的也都存在这样的实际情况。这是个普遍存在的现象。在几年前，我们还感到无奈的被动或手足无措，甚至怀疑在这方面的管理工作是不是存在疏漏。甚至有许多业内人士提出稳定员工队伍、控制人员流失的诸多方案和措施。但是实践告诉我们，局限于80%以上的离职员工关注的福利待遇和企业利润再分配之间的矛盾的现实，作为管理人员所要做的就是如何面对事实，如何做好事实发生前的准备工作迎接这样现实的挑战，接下来就是怎样让稳定的服务质量得以持续来满足不断变化了的顾客需求。

目标、愿景与责任

作为我始终如一的'站在酒店行业的服务人员。我的最大目标和愿景就是能够真正“修炼”成为一名酒店行业的“服务人”。为此，我不断地学习，持续地实践，不断地去领悟“服务”的内涵，追求“服务”之道。

责任

责任，每个人都要有责任。人没有了责任就失去存在的意义。责任是人生的动力，人要想活的精彩，责任是关键。对他人、对公司负责就是对自己负责。如何实现责任，就是正确地去正确的事，就是坚守岗位，切实履行岗位应尽的职责。

自我管理相对于责任的重要性。只有管理好自我，才能管理好别人，才能实现正确的去做正确的事。

作为店负责人，就要对全店的正常运转负责，对公司负责，对老板负责。记得在09年初来上海店时，员工数量比目前多3个人，但人浮于事，人均工作效率极其低下。后来根据客房出租率和工作量对岗位、人员重新定位。实践证明，这一举措不仅提高了工作效率，而且大大降低了人力成本，只是作为管理人员要承担更多的角色转换。但为了“责任”，我想这是我们最好的选择。

进步与不足

其实每个人每天都会通过学习、与人沟通、处理问题、解决矛盾等途径增强能力，获得进步。作为一名酒店管理人员，进步的主要表现是能够更加有效地组织、带领这个团队利用有限的资源为客人提供他们所期望的服务，从而实现社会、公司、顾客和个人的“四维”价值。

当然，个人的进步离不开团队的紧密合作，离不开上级的正确指导，离不开企业的这片土壤。

在现实市场竞争如此激烈的环境下，企业生存和发展的空间逐渐被挤压得两级分化。能够正确地前瞻性地分析市场并给出准确地市场定位，然后通过持续有效地为市场提供优质的服务和产品来确保企业的生存和发展。

作为一名合格的酒店管理人员必须拥有市场、专业、管理等各方面知识、技能;必须具有预测、分析、统筹、决策、沟通、协调等实战能力和技巧;必须具备奉献、服务、团队等企业精神。

我清醒地认识到距离这些标准还有很大的差距,在新的一年里,我会更加努力,立足本职,脚踏实地,通过各种有效途径来逐步弥补不足,完善自我,以便更好地为社会、为公司、为顾客、为员工服务。

20xx年即将度过,我们充满信心地迎来20xx年。在各位领导的领导和支持下,过去的一年,我酒店全面诠释了“安全、经营、服务”三大的主题,并且全年营收及利润指标完成得较为理想。值此辞旧迎新之际,回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足,以利于扬长避短,奋发进取,在新一年里努力再创佳绩。

一、科学决策,齐心协力,酒店年创四点业绩

酒店领导班子根据酒店发展趋势制定了全年工作计划,提出了指导各项工作开展的总体工作思路。总体思路决定着科学决策,指导着全年各项工作的开展。董事长亲自团结全体员工,上下一致,齐心协力,在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献,取得了较为满意的业绩。

租率和平均房价比20xx年都有一定的提高。

2、管理创利。通过狠抓管理,深挖潜力,节流节支,合理用工等,在人工成本、能源费用、物料消耗、采购库管等方面,倡导节约,从严控制。

3、服务创优。通过引进品牌管理,强化《员工待客基本行为准则》关于“仪表、微笑、问候”等的培训,加强管理人员的现场督导和质量检查,逐步完善前台待客部门及岗位的窗口

形象，不断提高员工的优质服务水准。此外，在接待服务中，销售、前厅、客房等部门全体出动，大家齐心协力，使我们能够圆满地完成每次的接待任务”。

4、安全创稳定。通过制定“安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等，杜绝意外安全事故的发生。在相关部门的配合下，群防群控，确保了每日工作万无一失和忙而不乱的安全稳定。

二、与时俱进，提升发展，大厦突显改观

结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使酒店突显了可喜的改观。主要表现在全体员工精神状态积极向上。酒店经常召开大会、小会反复强调，管理层有紧迫感，具上进心，培养“精气神”。酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。

三、存在的问题

1、员工素质整体水平不高，特别是缺乏具有专业水平的管理人才，造成管理上的漏洞，服务质量时有低下，服务意识时有淡薄，客人投诉时有发生。

2、营销力度还不够，营销意识欠缺，营销手段单一，固定的客户群体不大。

3、规章制度落实的不够坚决，有随意性和照顾面子的现象。未能真正做到奖勤罚懒，仍然存在着干好干坏一个样的现象。管理机制上还有待于进一步完善。

4、管理费用和营业外费用仍然偏高，成本费用也还有压缩的

空间。需要进一步加强成本核算,节支增效。上述问题的存在主要是领导层缺乏酒店经验,业务技术不够熟练,管理工作没跟上所造成的,在新的一年里要转变观念、加大力度,克服存在问题,使酒店的工作再上一个新的台阶。

1、全方位加大管理力度,按照星级酒店的标准,继续完善各种规章制度,工作流程,逐步建立起以“制度管人”和以“工资拉开档次”为主要内容的奖罚激励管理机制。

2、加大培训力度,采取走出去请进来的办法进一步对广大员工进行在岗训练。个别中层骨干还要有计划的外派培训学习。同时要举行岗位大练兵,每月每季进行考核考试,以竞赛活动树立岗位标兵,巩固业务技能,提高服务质量。

3、准确定位,转变观念,加大营销力度。根据不同季节制定营销计划。注意稳定老客户,发展新客源。重新整合营销队伍,建立起以专业营销人员为主、动员全员进行营销的大营销网络。并建立起相应的奖励机制,最大限度地调动每一个人的工作积极性。

4、注意加强对设施的维护保养;认真抓好防火、防盗、防食物中毒、防车辆事故的安全防犯工作;充分发挥酒店党团组织和工会的作用,最大限度地调动每一个员工的工作积极性。

老年工作个人总结篇二

xx年上半年,县老协的工作坚持以科学发展观为统领,以学习贯彻党的十八大、县人代会精神为主线,紧紧围绕县委、县政府的中心工作,在抗震救灾、关心下一代工作中,整合各老年人才资源,为县委、政府分忧,注重以人为本,办好事、解难事。调动一切积极因素,构建和谐社会,顾全大局努力维护全县良好局面。

十八大报告提出公平正义是中国特色社会主义的内在要求，“加紧建设对保障社会公平正义具有重大作用的制度，逐步建立以权利公平、机会公平、规则公平为主要内容的社会公平保障体系，努力营造公平的社会环境，保证人民平等参与、平等发展权利。是“以人为本”理念的进一步深化和细化，是将以更大力度改善民生和加强社会建设的明确信号，积极扩大社会主义民主，加快建设社会主义法治国家，发展社会主义政治文明是十八大提出的任务。老年人权益保障法的修订，是我国老龄事业发展史上一座新的里程碑。进一步弘扬中华民族敬老、养老、助老的美德，这是老年人权益保障法的立法宗旨，对于弘扬中华民族敬老、养老、助老的美德，增强全社会的责任意识，改善维护老年人权益的各种条件，实现老有所养、老有所医、老有所为、老有所学、老有所乐，必将产生巨大的促进和保障作用。老年协会要以极大的努力作好老年法的学习贯彻，进一步在全社会形成敬老、养老、助老的良好氛围。

芦山发生“4.20”地震后□xx县老协及时召开了各分会会长，要求各分会积极支持和参与抗震救灾工作，履行社会团体责任。按照县抗震救灾指挥部的部署，县老年协会一是召开老协会会长会。通报全县抗震救灾工作开展情况，传达县委、政府的工作要求，对老协投入抗震救灾工作的三点要求：1、组建老年“志愿者”队伍投入抗震救灾。为适应抗震救灾形势，将老协活动、抗震救灾老年“志愿者”活动、和关工委工作紧密结合，坚持“支持不包揽，建议不决策，帮忙不添乱，活动不搅局”。2、老同志捐款要坚持自愿、量力而行，避免到处号召无所适从。3、抗震救灾信息要同时报送县委宣传部、关工委、老龄委、县老协。二是组织抗震救灾“五老志愿者”队伍。会后，各分会积极行动起来，组织抗震救灾“五老志愿者”x支，共计x余人。重点开展社会治安巡查、对市场物价稳控情况的了解、防震知识和政策的宣传、心理疏导等工作。还有部分老同志参与灾后房屋评定，协助化解矛盾、安抚群众情绪，对受灾青少年学生进行心理疏导。县委机关老协志愿者连续奋战，很快搭建了近80平方米的应急

避险棚。在志愿者活动中，用黑板报，办专刊，召开座谈会等形式，加强宣传工作。县公安局老协，组建了老年人志愿者治安巡逻队，划分为四个小组，每天能流值班，加强了对灾民安置点的巡逻。给群众宣传地震安全知识、维护社会治安，交通秩序、调解纠纷。新民乡老协，组建了x个志愿者服务队走访了双坪，大坪等村发宣传资料，安抚民心，做灾后重建安置工作。“4，20”芦山7.0级强烈的地震，川棉社区大量房屋成为危房，县委，县政府决定对所有危房住户实行紧急避险撤离，川棉社区老协第一时间开始撤离搬迁，成为响应县委，县政府决定的第一户。三是开展献爱心投入捐赠活动。从4月22日起，县委机关，县人大机关，县政府机关，县公安局，民政局，发改局，县法院，农机局，农业局，林业局、供销社，建设局，中医院，县医院，养护段，安顺乡，新民乡，美罗乡，先锋乡，挖角乡，新棉镇机关和社区共计有x个分会□x名会员捐款额达x元；四是收集抗震救灾和灾后重建中的典型事例，加强与主流媒体联系，大力宣传抗震救灾“五老”中的典型人物、先进事迹，凝聚力量、振奋精神，推进灾后美好家园建设。

1、为灾民集中安置点演出。5月4日上午，由县委宣传部、县社科联、团县委、县民政局、县文体广局、县防震减灾局、县关工委、县整治办、棉城街道办、县老年人协会、县青年志愿者协会、县音乐舞蹈协会、县医学会举办的《xx县社会团体抗震救灾重建家园xx中学安置点志愿服务活动》在xx中学安置点板房棚户区集中安置点进行。活动主题为：“携手同心，抗震救灾”。活动内容：慰问演出、科普宣传、防病治病。县医学会、县青年志愿者协会为安置点受灾群众进行现场心理抚慰活动、医学会对安置点环境进行防疫消毒活动。

老年工作个人总结篇三

自从x年参加工作以来，在公司领导的正确领导下深入学习贯彻和落实总公司制定的各项制度和政策，探索和开拓生存与

发展的新思路。进一步解放思想，转变观念，以经营发展为中心，以改革创新为动力，以服务质量为保证，以提高效益为目标，不断强化主营业务和优势产品，不断优化内部管理和运作模式，不断深化企业重组与改革，方方面面的工作都有了新的进展。

1□x年x月至x年xx月在商客部担任聚类客户客户经理。在此期间每月圆满的完成了x个客户的维系、合同的签订、增值业务的发展及相关费用的按时收取。

2□x年至x年xx月办理了校和校班级总机业务，总客户数量达到了x户，取得了不错经济效益。

3□x年x月与电大和中心血站签订了翼机通业务拉动了移动业务量和收入。现已签订了师范和卫校的翼机通业务。

为客户服务工作方面如下：

采取灵活的营销策略，制订个性化营销预案，与客户签订全面合作协议，防止竞争对手因跟客户沟通不当乘虚而入，巩固和发展电信业务。

2、在保存量上，我们将通过对重组后通信市场格局中及对手竞争重点的分析，在存量保有过程中做到了“攻防结合”。即保有存量客户，重点避免中高端客户流失；维护新增市场份额，限度抢夺新增客户；维持现有客户话务量，减少话务流失；重点突破竞争对手高价值集团客户市场；通过多业务捆绑，削弱竞争对手强势的移动市场占有率；有针对性选择重点家庭和企业，推进移动和固网业务的融合。

3、对于宽带，将采取以下措施：

1) 扩大宣传，降低宽带印象价格。

- 2) 定期对它网即将到期用户进行派单, 有针对性策反。
- 3) 大力拓展社会营销渠道。
- 4) 开展聚类目标客户专项调查和营销, 细致梳理和调查宽带目标客户, 建立动态档案, 跟踪营销, 积极开展团购活动。
- 5) 锁定教育行业, 开展专项调查和针对性营销。
- 6) 实施对离网用户的两级管控, 不断提高挽回成功率。

4、做好转型, 促进增量:

- 1) 中小企业、教育等行业继续推进宽带接入发展。
 - 2) 根据特定行业用户的特点, 适时开展有针对性的团购活动。利用政企客户三类关键人(主要领导、分管领导、经办人)的影响力, 充分挖掘行业客户的员工宽带市场。
- 5、为积极应对竞争, 取得竞争主动, 保证科学的经营决策, 健全和完善中小企业档案, 以电话联系形式, 逐个了解包括企业所有电话号码、公司规模和人数及老板或负责人在内的信息, 再根据已收集的中小企业资料, 有针对性地上门走访, 在做好服务工作, 解决客户通信问题, 引导客户通信需求的同时, 进一步了解和把握公司情况, 根据走访结果, 不断完善客户资料。

以上是本人这些年来的工作业绩及工作心得。面对日益激烈的市场形势, 我们必须正视现实, 发奋努力, 以改革创新、与时俱进的思想品格和知难而上、艰苦创业的工作作风, 不断解决工作中存在的问题、应对前进道路上的各种风险和挑战, 为塔城电信分公司深化改革、加快发展做出新的更大的贡献。

老年工作个人总结篇四

能够认真贯彻__基本线路政策，通过市场、客户、团队互相学习销售实战：遵守公司原则，认真学习销售知识爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真学习与客户交谈技巧与攻破的方法，工作态度端正，认真负责。

本人去年六月份毕业广西大学计算机学院，现承担__销售工作，主要去到各商铺寻找客户。销售工作的琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向同事请教，秉承互相学习的态度。自己摸索技巧方法，在短时间内便熟悉了销售工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并开展工作熟练的完成基本工作。

在这三个月，我本着把工作做的更好的这样一个目标，开拓创新意识，积极的努力的完成了以下本职工作：(1)协助xx经理做好xx办事处建立的工作，主要有找好办事处的地点(把办事处的房价压低，一次性成交的金额少)、招聘新员工(在现场招聘以及网络招聘的第一次筛选人才，让xx经理第二次筛选人才)、培训新员工(主要把产品的知识和参数讲解销售技巧)、带领新员工跑销售(主要是按照xx经理的销售方针进一步的销售成功做努力)安抚新员工的的情绪(__经理主要做黑脸然后我主要唱白脸的基本工作)

为了办事处的工作的顺利进行及部门的工作调配，除了做好本职工作，我还积极和其他同事做好工作，让x经理能够充分的按照卢总的思路方针去走。

热爱自己的本职工作，能够正确的对待每一个工作任务，工作的投入，热心为大家服务，认真遵守公司的销售原则，按照步骤一步一小成，积少成多的方针去实施。在这过程中无节假日，有效利用工作时间，坚守岗位，利用周末的时间继

续去做好销售这份工作，尽量多出单的高效率去完成任务，避免减少工作中的失误。

在开展工作之前做好个人的工作计划，有主次的先后及时的完成各项，已达到领导分配的目标去要求自己，用百分之一百热情投入完成工作.但由于自己本身没有这样的工作经历，所以在完成了任务过程中有许多的失误和不足，但我也会努力的去避免这类的事情的发生，在这里我对自己所做的不足深感歉意，只能在以后的工作过程中去更好的完成。同时在工作中学习很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为了xx及部门工作做出自己的微薄力量。

总结三个月的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别的工作还不够完善，我会在今后的工作中加以改进。在以后的日子里，我将认真学习各项同事的经验以减少失误，努力使思想觉悟和工作效率全面的进入一个新的水平，为xx的发展做出更大更多的贡献。

老年工作个人总结篇五

一、确保业务合规、平稳发展

在省公司各部门的悉心指导下，每月我们严格遵守上级公司下发的承保政策、费用政策，把好承保入口关，确保业务质量稳步提高。在业务良性发展的同时，经营成本和盈利水平持续改善，规模效益总体呈现协调发展的态势。针对理赔工作中存在盲点问题，查找症结，进一步优化工作流程。如在加强损余物资的管理上，继续细化管理制度和理赔、财务的交接环节，使“跑、冒、滴、漏”现象得到有效控制。

采取管控措施的同时，公司还通过每周五的培训例会，强化理赔人员的职业道德素养和专业工作技能，防范道德风险对

理赔工作的影响。通过这些有效措施的管控使公司理赔各项指标保持在较好的水平范围内。

二、内控合规工作进一步完善，为业务发展保驾护航

通过合规经营的宣导，提高全员的合规意识。提倡将合规工作日常化：即将监管机关的各项检查内容做为日常实务工作的准则、做为我们进行自查工作的重点；把上级公司的各项工作制度切实运用到实际工作中，提高了员工的责任意识。根据公司发展的实际情况，定期、合理地对公司内部各条线的管理办法进行修订和补充。通过整章建制，完善内控合规工作的依据。

三、存在的主要问题

由于业务发展思路的惯性思维，认为新的承保政策“管控过严、过死”，业务发展没有出路。没有真正理解上级公司的精细化管理意图，体现出我公司在适应市场变化和调整经营策略上的能力较弱，致使公司上半年业务发展滞后，整体序时进度落后于省公司下达的目标，全年业务发展较吃力。对新版基本法的贯彻落实不到位，使销售团队在管理上没有好的制度做保障，人员流动性较大，各销售渠道都缺少稳定、专业的销售人员，影响了标准化团队的建设。公司的业务仍以内部员工销售为主，中介业务和互动业务的占比较低。

按照总、省公司客户服务工作的要求，我们在客户服务规范上做了大量工作，客服工作从整体上有了一定的改善，但距离执行客户服务的标准化规范还相差甚远：在基本服务礼仪上仍然存在着装不规范、服务用语不标准，对外部客户和对内部员工服务环节不紧凑，工作态度散慢的情况。柜面人员时常遭到外部客户和内部员工的投诉，与公司业务发展不和谐。

较强的执行力是我们统一思想、统一目标、统一行动的重要

保障。但从整体来看公司的执行力实行较弱，主要表现在：对上级公司的工作安排和工作要求执行不及时，不细致、存在敷衍工作的情况；公司各部门和下辖机构均存在对公司制度和工作要求有令不行、有禁不止的现象，我行我素，在执行力实行上存在懒散、抵触心理。极大影响了公司管理水平的提高。

随着公司的不断发展壮大，原有粗犷性的管理方式已不适应公司的发展需要，在薪酬绩效管理、人事编制管理、服务规范执行结果考核、承保理赔服务流程和关键岗位的风险管理控上体现出精细化管理程度不高。

老年工作个人总结篇六

20xx年xx区老年人保健工作得到上级部门的高度重视，在开展60岁以下居民建档工作的同时，多数卫生院开展了65岁以上老年人的保健工作。

在有效推动居民健康档案建立的基础上，区财政部门专门拨款补助65岁以上老年人的免费体检工作，并且纳入今后每年的财政预算。

为提高老年人保健工作的水平，在xx市疾控中心的组织下，xx区卫生局监控科、区疾控中心相关相关人员于3月份赴xxx学习有关建立开展老年人保健的先进经验、技术、规范等，并结合我区实际情况，制定科学的工作方案，以实现xxx省市关于开展老年人保健工作的目标。

所以区卫生局初保办、监控科根据健康档案规范要求，统一为全区印制了规范的纸质初始健康档案，并且首先从老年人人群开始着手。4月，为增强我区基层开展居民健康档案建档及慢病随访管理工作人员的业务知识和技能，区卫生局组织在区疾控中心召开了“居民健康档案、老年人保健及慢病随访管理技术培训会议”，此次培训对确保老年人保健工作的

顺利推行起到了关键的作用。

老年工作个人总结篇七

1现时药价不断下降、下调，没有多在利润，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：某某元，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。

二、所负责相关省份的总体情况：

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，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)。

老年工作个人总结篇八

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

- 1、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进；
- 2、个人做事风格不够勤奋。不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想！
- 3、市场力度不够强，以至于现在xx大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有达到预期效果！

因此我也针对自己的不足作一些计划：

- 2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息；

3、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

以上是我对自己工作的一个概述。同时我也明白了一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情！