

# 2023年学校开展三廉活动方案 学校开展无烟活动方案(通用6篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对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，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 珠宝工作总结精辟篇一

在八年级的第二学期，班级将强化“时时要管理、处处有管理”的责任意识，真正做到关心学生的每一方面。要以校风建设为班级工作突破口，加大教育管理力度，从日常学习生活的每一点小事抓起，以保证本年度工作的顺利进行。作为班主任，自己更要继续认真学习新课程背景下的教改精神，更新自己的教育教学理念，掌握班主任工作的艺术，全面贯彻执行素质教育，实施爱的教育。

### 二、工作目标

- 1、认真执行学校的规章制度，严格要求学生，为提高学习成绩打下坚实的基础。要求每门功课各项指标在普通班名列前茅，力争有5名同学进入年级前100名，至少有2名进入年级前50名。
- 2、全面了解学生，帮助学生克服学习生活上的困难，学会学习，提高学习效率。
- 3、积极调动学生学习的积极性和培养良好的竞争意识，努力形成竞争、拼搏、进取的学习风气，全面提高学生的素质。

4、使得每位学生的心理都能健康发展，以平常心去对待生活中的人和事。

### 三、工作措施

#### (一)班级工作方面

2、深入开展学习小组，成立师徒结对制，各科学习优秀者做师傅，一个师傅带领4个徒弟，主要负责背书、订正作业方面。每次月考进行考核，对进步学生给予奖励。

3、继续做好以值日班长负责制的管理模式，及时进行班风校纪的教育，以常规管理为载体，规范学生的各项管理要求，重视学校各方面的要求，防患未然。

4、开展礼仪教育和人文素质教育，从学生的吃穿住行等方面入手，养成良好的卫生习惯，同时进一步优化人文素质环境，增强集体凝聚力。

5、开展监督员值日活动。让每一位同学成为沟通老师和学生的纽带，带头做好老师布置的各项工作。特别是在一些师生之间、同学之间的矛盾化解上起到桥梁和纽带的作用。

6、继续做好后进生工作，稳定、激发同学们的集体主义观念和积极上进的学习自觉性。

7、继续开展写周记活动，征求同学们的意见，及时把握学生的心理状态，做到和学生时刻保持心灵上的沟通。

8、划分交叉管理小组，实施“网络管理”制度，做到人人监督管理，人人接受管理，创设民主监理的班级管理氛围。

9、制定适合班级实际情况的'各项管理制度，进一步约束同学们的思想行为。

10、培养竞争意识，开发创造力。

11、加强思想道德建设，预防早恋现象

## (二)班主任本人主要工作

1、班主任本人及时了解学生学习情况，主动与任课老师交流沟通，经常与同学谈心，认真批阅学生的周记，关注他们的思想动态。

2、加强班干部队伍的建设。开学初重选班委会，建立以班长为龙头的有力团体，带领全班同学在纪律、行为规范、卫生等各方面取得更多进步；另外，开展以学习委员为龙头的“一帮一”学习小组，帮助督促学习困难的学生。

3、进行各科知识竞赛。每次月考后选出班级总分前十名，单科成绩前五名，进步前五名，并予以适当奖励。绘制成绩进步统计表，在成长记录袋里记录进步的足迹。

4、结合学校德育工作安排，利用班团队主题活动，适时对学生进行思想教育和理想教育。可以采用观看录像、辩论、文艺表演、征文、演讲等不同形式，为青春期的学习生活做好充分的精神准备，帮助学生提高明辨是非的能力，树立远大的理想，确定人生奋斗目标，做一个热爱祖国、关心他人、有着强烈的社会责任感的新一代接班人。

## 珠宝工作总结精辟篇二

不知不觉中又迎来了新的.一年。回顾一年来的历程，在公司领导的带领帮助下，在销售部各位同仁的鼎力协助下，我们恪尽职守，任劳任怨，努力完成了公司下达各项任务，取得了历史的最好业绩，截止到20xx年12月20日，全年完成销售任务2200万元，完成全年销售任务的150%，货款回笼2100万元，完成全年货款回笼任务的140%，销售额和货款回笼比去

年同期上升了240%和360%。现将一年来长沙站的工作情况向各位领导汇报。

湖南省区域大，电网建设发展的比较快。随着电网改造的深入，工业，化工，煤炭等行业加大基础投入，湖南是块很大的需求市场，因此很多生产厂家都将销售目标投向该地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。在省电力公司系统，材料采购全部由省电力公司统一招标，在入围中标的厂家中选择。因为我公司在省电力公司尚未入围，大型的电缆招标我公司没资格参加，所以要在湖南省电力局形成销售规模确有困难。为此，我们抓住以株州，茶陵，炎陵，资兴等市县局三产为突破口，在稳住现有的市场上再做大做强。在湖南煤炭行业，由于我公司是他们的入围厂商，而且在去年的基础上今年又增加了湘潭矿业和涟邵物资供应公司两个供货单位，使销售量有了大幅的提高。

在湖南市场上参与竞争销售电缆的厂家很多。其中占居湖南市场

份额最多的应该属湘潭华菱电缆，湘能电缆，衡阳电缆和长沙青岛汉缆等。湘潭华菱电缆属湖南华菱集团{钢铁行业}收购的下属企业，和湖南煤业集团同属湖南国资委的下属企业，因此他们在钢铁和煤炭行业的销量占据了大半的份额，其价格比我公司的价格普遍要底3%左右，矿用橡套电缆底5%左右。湘能电缆是省电力公司收购的下属企业，电网改造的大部分招标电缆都是由湘能电缆中标，由于是自己的企业其价格比我公司的价格要高5%左右。衡阳电缆是老企业是湖南电缆行业知名企业，其销售网络遍布全省各地，占据了天时，地利，人和的位置。其价格比我公司要底3%左右。长沙青岛汉缆是青岛汉缆在长沙建立的一家电缆分厂，湖南省电力公司的大部份35kv及以上的高压电缆都是由该公司中标供货，实力比较雄厚，规模也比较大，其价格和我公司价格相差不大。另外，还有一个江苏中煤电缆，目前在湖南煤炭市场越来越有竞争力，在湘煤的几次矿用电缆投标中该公司的价格都比我

公司的价格低10%左右，而且每次现场检测质量都符合国家标准。已成功进入了湖南煤炭市场，对我公司是个很大的竞争对手。

到投诉的第一时间要及时和有关人员取得联系，在第一时间派出质检人员到现场和客户沟通，妥善处理，不要把问题扩大，在问题萌芽的阶段就解决好，让客户对处理方案感到满意。矿用电缆的质量请公司一定要把好关，电缆如果一但出事就会关系到井下几百号人的生命安全。在今年初，湘潭一个煤矿因井下电缆起火导致井下15人窒息死亡，事后分析为电缆质量原因引起的事故，矿长和电缆生产厂家负责人被判刑。为此，特提醒大家注意，井下无小事，出了事就会是大事，电缆的质量一定要抓紧抓好。

回顾近几年长沙站的客户群我们不难看出，首先我们在开发新用户上做的还不够，基本上都是维持几个老用户，没有新鲜的血液，销量也就上不去，一但老用户出现问题就直接造成销量下滑。其次我们本身的业务技能，谈判的技巧也有待于向其他业务员和同行学习。第三。公司的交货时间是越来越长，没有半个月的时间都交不了货，严重影响了业务的发展，给用户造成很坏的影响。建议公司在常用的电缆上可以多做一些半成品，在有些型号规格上甚至可以做一些成品，这样可以大大减少生产时间，减少很多不必要的麻烦。第四。每个月的销售费用以及折让费公司兑现的时间拖的太长，半年时间都领不到一分钱，给销售人员造成很大的压力，公司应及时将业务费和折让费兑现发放到业务员手中。

在稳定目前现有的客户情况下，积极开拓新的用户，力争在新的一年里发展1~2家新的客户。

1、稳定现有电力系统的株州，茶陵，炎陵等市县电力局的业务，争取20xx年把澧陵电力局和浏阳电力局做下来，开辟新的销售渠道。

2、煤炭系统虽然入围，但在煤炭行业所占的销售份额不大，在积极扩大业绩的同时，公司也应该把目光放的更远，煤炭行业为了发展，现在都在准备上煤炭综采项目，综掘项目，和其配套的电缆叫采煤机电缆，还有6kv和10kv等中压矿用橡套电缆，矿用控制电缆，公司也应尽快把上述电缆的煤安证办下来。

3、武广高速铁路已竣工试运行，但后面的配套设施还有很多没完工，我们在广州新火车站的建设工程中一直在跟进，时刻注意建设的进度，明年还需要很多电缆，争取明年在铁路系统上创造更好的业绩。

## 珠宝工作总结精辟篇三

在过去的这段时间里，有辛酸也有欢笑，有汗水更有收获。那么珠宝营业员年终工作总结以及工作计划该怎样写呢?下面就是小编给大家带来的珠宝营业员年终工作总结以及工作计划范文，希望大家喜欢!

### 一、思想政治表现、品德素质修养及职业道德

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论;遵纪守法，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

### 二、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守工作纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

### 三、工作质量成绩、效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作业绩有了长足的提高。

### 四、工作中的经验

#### 1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”！“欢迎光临”。

#### 2、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。

#### 3、充分展示珠宝饰品

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。

#### 4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。常言道：“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识。

#### 5、促进成交

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开

支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

## 6、售后服务

当顾客决定购买并付款后营业员的工作并未结束，首先要填写售后，要详细介绍佩戴与保养知识，并同时传播一些新的珠宝知识，比如：“如果您不佩戴时，请将这件首饰单独放置，不要与其它首饰堆放在一起。”最后最好用一些祝福的话代替常用的“欢迎下次光临”，比如“愿这枚钻石给你们带去美好的未来”，“愿这枚戒指带给你们幸福一生”等等，要将“情”字融入销售的始终。

## 五、工作中的不足和努力方向

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度和业务知识，努力使思想觉悟和工作业绩全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。

### 一、工作回顾

爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，按时上下班，遵守各种规章制度。上半年工作积极主动，认真地学习专业知识，工作态度端正，认真负责。但在下半年的工作中比较消极，任务完成的不好，只完成了百分之八十的任务。

### 二、工作中的不足

1. 营销力度薄弱，没有充分发挥个人能力。



2. 工作积极性不高，缺乏主动性；有时候销售不好思想就消极，对销售失败后的总结不够。每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。服务质量有待进一步提高。

3. 对客户心理把握不够。

### 三、今后努力方向

1. 在巩固已取得的成绩基础上，加强对珠宝首饰的了解，提高自己的销售技巧，借鉴他人成功的经验。总结失败原因，及时改正。

2. 不断加强素质培养，进一步提高业务水平。

3. 以良好的精神状态准备迎接顾客的到来，适时地接待顾客，对于顾客进行分析归类，与同事进行交流，寻找不足，互相帮助，共同提高。

4. 掌握客户心理、向先进的同事学习，向有经验的同事学习，端正服务态度，为不断提高珠宝销售额而努力，为提高珠宝品牌声誉和珠宝店的行业名声而努力工作。

过去的工作中，尽管有一定的成绩，但在一些方面还存在着不足，在今后的的工作中我将认真学习业务知识，努力使工作业绩全面进入一个新水平。

光阴似箭，日月如梭，回首，很多回忆犹如昨天发生；展望，心中充满了深深的期待。掐指算算来到公司将近一年了，这一年中让我有很多感触：有感动，有辛酸，有泪水，当然拥有更多的是快乐和温馨。

首先珠宝销售是一门艺术，营业员在整个销售中起着至关重要的作用。有一个珠宝公司在媒体上做了大量广告宣传后，

经理对营业员这样说：“我的任务是把顾客请来，剩下的事就拜托给你们了。”这就是说，对于珠宝商品来讲，广告宣传的作用主要是招来更多的顾客，但顾客是否能购买到满意的珠宝关键是看营业员的工作。总的来说的话，一个好的销售要从以下几个方面入手才能更好地服务于顾客达成交易。

- 1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来
- 2、适时地接待顾客
- 3、充分展示珠宝饰品
- 4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识
- 5、引导消费者走出购买误区，扬长避短巧妙地解释钻石品质
- 6、促进成交
- 7、售后服务
- 8、总结销售过程和经历

今后工作中要在巩固已取得的业绩基础上，加强去珠宝首饰的了解，提高自己的销售技巧，借鉴他人成功的经验，总结失败原因，及时改正。不断加强素质培养，进一步提高业务水平。

其次是做到诚实守信、坚持不懈。

过去的一年取得一些成绩和进步，但一些方面还存在许多不足，一是学习的多，实践的少。二是执行的多，创新的少。三是工作中谨慎有余，开拓力度不够。展望，我将认真思考自身的不足，努力改善自我，使自身的思想、道德修养，业务能力提高到一个全新的水平。努力的让自己更快的掌握标准化，学会精细化，融入职业化！，我看行！

本人来到公司就职已经近一年了，在这一年里，我从一个珠宝行业的门外汉，在同事和公司的帮助下慢慢跨进了珠宝行业的大门。珠宝在我以前的印象中是高贵的，神秘的，随着在公司工作时间的推移，慢慢的我开始熟悉这些珠宝，把它们真正作为职业生涯中的一部分看待。

在个人的职业素养上来讲，这一年我确实学到了很多，了解的东西越多，就越觉得自己还需要加深学习。在进入行业的初期，以为知道了钻石是什么，铂金是什么就很了不起了。但是随着对行业了解的加深，现在我深深的感觉到，要了解更多的专业知识，比如时下最热门的翡翠，销量很大的黄金，还有其他的彩色宝石等等。

在个人业绩上，负责的说，我对于这一年的销售状况我并不满意，销量不够理想，顾客临柜时间短。在卖场这个卖场中，我们虽然占据的位置相对还比较理想，但是却没有产生很好的业绩，对于这一点，我一直都有如巨石压背，一方面压力很大，另外也觉得辜负了公司对于我们的期望。

客观的分析业绩不佳这件事，我总结了三方面：

第一方面，我们的职业素养还有待提高，这里说的职业素养主要指的是专业知识和销售能力以及工作积极性上。不得不承认在这方面我做的都不够好，对于销售我很有热情，但是专业知识和珠宝的职业销售能力上，必须要提高。在这里，真心的希望公司能在新的年里给我们更多的提高学习的机会，一方面可以增加我们的销售能力和热情，另外也可以增加我们对公司的归属感。

第二方面，商品的陈列上，对于主力商品和辅助商品的陈列没有做到绝对的完美配合，我觉得在商品道具上我们的道具情况还不错，主要是在布局上要再考究，对于顾客容易看到的位置，和站在柜台外的效果要更多的配合我们的主力商品来做陈列，也希望公司能给予我们专业上的帮助，帮助我们

完善我们的柜台陈列。

第三方面，商品结构，本品牌珠宝专柜上的商品数量还不够，另外就是不够精致，商品结构上有很多漏洞，这就会造成两个严重问题，一个是绝大多数时候顾客不能在专柜上挑选到他们直接需要的商品，那么我们就需要花费更多的口舌来向其他方向引导顾客，但是这样显然是绕弯子的，效果也不好。另一个问题就是，柜台和背后展柜的陈列就会显得很稀疏，那么我们的柜台看相就会很差。所以我希望公司能在商品上给予一定的调整和丰富。当然不是说要把货上的很齐全，我觉得只需要针对这个市场的主流商品做出正确的调整，就可以事半功倍了。

以上三方面是我总结的今年业绩不佳的主要原因。总的一句话，销售是要围绕着顾客发生的，毕竟卖场及周围环境的竞争激烈，我们要尽可能的服务好顾客，才能建立一个我们自己的客户圈子，才会有良性的、持久的业绩产生。

我们要看到，卖场这个卖场的潜力是巨大的，我们的位置也是不差的，占据两条边，和一个转角，如果在主要层面上我们能有很好的调整，那么我还是对我们新年的业绩有很大信心的。

新的一年，我一定会把更大的热情都投入到销售中去，我也会把信息及时反馈给公司，希望我的不足之处，公司能及时的指出，并给我帮助和提高的过程。

人无完人，我相信，只要我们能真正以一个团队的心态来工作，相互支持，那么很多问题是可以很快解决的，我们是发挥出我们善于沟通，善于销售的优势的。

希望新年里，公司的业绩会更好，卖场本品牌珠宝专柜的生意会有一个质的突破。

翡翠的市场营销是一个专业性很强的工作，从某种意义上来说，它比钻石的营销更需要独特的营销技巧。而翡翠销售是一项艰苦而有意义的工作，需要销售职员不断地学习和不断地总结实践经验，才能成为一名合格翡翠销售职员。

在珠宝市场中，翡翠市场是最复杂、最混乱的市场，主要是由于有很多与翡翠外观特征极为相似的其它玉石品种以假充真、以及b货翡翠和c货翡翠以次充好给翡翠市场带来了负面影响。由于多数消费者对真假、优劣翡翠的识别能力有限，特别是目前翡翠价格一路高涨，让消费者或投资者不敢轻易相信。所以，从事翡翠销售的首要任务是让顾客消除这种顾虑，使他们相信本公司和本店的产品，让他们建立起购买本品牌产品的信心。

要以恰如其分的语言引导顾客熟悉本品牌及产品，如我们只经营a货翡翠；我们的翡翠饰品全部经过鉴定机构的鉴定并配有鉴定证书，证书的真假都可以通过网络等进行查询；它是真正的翡翠，这些语言有利于顾客消除戒备感，建立对公司产品的信心，顾客对产品有了信心和信任度才能产生购买本公司产品的欲望。

要以翡翠的文化激发顾客购买翡翠饰品的爱好，如佩戴翡翠饰品可以作为护身符、可以健体强身等。作为一个普普通通的人，谁都希看一生平安，家庭幸福美满，身体健康，翡翠消费文化中的这些特殊功能一定会对激发顾客对翡翠饰品的爱好，进而产生购买行为。

作为一个翡翠销售职员，首先，要对翡翠的专业知识有全面的了解。如翡翠的颜色、水头、质地、工艺评价等，这是从事翡翠销售的基础。很多顾客可能有购买翡翠的强烈欲看，但由于自身对翡翠鉴定知识的贫乏，面对混乱的翡翠市场而一筹莫展。有了这些知识，才能向顾客先容本企业的产品，才能取信于顾客，让顾客买得放心。其次，要对翡翠消费的历史背景和文化有全面而深刻的熟悉。向消费者大力宣传中

华民族的翡翠文化，激发他们的购买欲看。另外，还要把握顾客的购买心理，有针对性地进行引导和倾销，才能将顾客的购买欲看转变成实际的购买行为。

多数消费者对翡翠知识和翡翠工艺的熟悉是不专业的，或者是一知半解的。翡翠销售职员要以自己的知识和经验熟悉翡翠的品质、工艺和文化。通过不同产品之间的比较，让消费者感受和熟悉什么是高档翡翠，什么是反映中华民族精湛的雕琢艺术的优质工艺；通过对翡翠饰品构成含义的讲解，让消费者了解每件翡翠饰品所代表的美好的寓意，对所选择的翡翠饰品产生拥有的期看，假如能起到这种效果，我们的倾销已经成功了一半。

## 珠宝工作总结精辟篇四

一学期的班主任工作即将结束，回想这一学期的工作，有成功的喜悦，也有失败的烦恼，但不管如何作个总结也是一次很好的积累。现将本学期的主要工作总结如下。

本人本学期的班务工作主要有三个方面。

### 一、班干部的培养

二年级是班干队伍的筹建阶级，那么三年级就应是班干的调整阶段。要多下力气抓好班干部工作作风的培训，如民主、公正、理智、冷静，以身作则，批评与自我批评，培养班干部单独主持日常工作的潜力，使班干部工作相互协调，做到各司其责，相互合作，总结交流，培养班干部的分析，调整、表达、组织等潜力。本人对本学期的班干部进行了一次调整，换了一些班干部，主要是因为班里时间长了，有些学生对老干部的管理只是一中表面的敷衍，内心不太服从，从背后对其产生敌意，而老师却在管与不管的忧郁状态中工作，压力过大效果也不好，另外换上新班干也可使这些学生得到锻

炼，并从中理解班干部的工作，减缓学生抵触的情绪。

## 二、培养学生自主学习的潜力

每位学生都有自己的性格特点，有自己的理想兴趣、爱好，这些都是十分宝贵的动力资源，班主任的任务也是使这些动力资源得到合理的发掘、健康地发展。

由于优秀学生的素质和他在班级的榜样地位，因此班主任对他比较放心、信任、喜欢将一些要求较高的工作交给他的，但是如果把优秀生看成是一件已经完成的作品，那么在他的发展中就会容易出现一些问题。

如在二年级的时候，我班有个别优秀生学习十分刻苦，成绩优异，可到了三年级，却出现成绩突然停顿不前，甚至大幅度下降的状况。究其原因学习出了问题，二年级需要记忆的东西多，三年级不但需要记忆还要灵活应用，是光靠死记硬背而导致的结果。

还有一些优秀生担任班干部期间，心理压力太大，影响了学习。这样的问题如果不及时发现并解决，那会在他的发展过程中留下隐患，导致教育失败。所以在本学期我经常与科任老师取得联系，时刻了解他们的学习状况，另外透过交谈，聊天等途径给予引导，同时开展一些学习交流活动等。

中间型学生占我班一半以上，对于中间型学生的教育，我本人正在尝试中，但有一点能够确定，许多中间型学生成绩提高不小，不单纯是因为他的不够努力；在班里以前有学生向我倾诉：“老师我努力了，但就是考不好。”学生真诚的口吻以及那无奈的表情也反映了他那无助的心理。所以关于他的教育主要是为以带给具体的帮忙，给他创造更多的表现机会，常识获得成功，培养他的自信心。

后进生的教育我主要是实施情感教育。如在放假前，我能够

随意询问这些学生假期的打算，在交谈中建立互相信任的关系。同时在学习上树立他们信心，具体培养他们的意志力。

本班学生都是走读生，在他们中有用心向上的，有中间的，也有消极的，对于个体发展和班集体建设具有必须的影响，如何做好这些学生的教育也是一个热点问题。

首先在班里创造条件发挥用心群体的作用，如，邀请他们参与班级工作的政策和建设的工作。

其次从情感入手，协调“中间型”群体与班集体与班集体建设的关系，实现其向“用心型”改变。如在班干部的作用上，尽量思考到中间型群体的学生激发上进心和参与班集体建设的热情，逐渐靠拢，加入用心团体。

### 三、利用各种途径培养学生的素质

1、提高自觉遵守各种校纪校规的意识。三年级学生大体上适应校园的各项要求和管理，但也有一部分学生对校园管理的理解产生偏差，经常找理由，钻空子，相对这样的状况，我即时进行耐心的引导和教育。

2、结合教学资料，提高学生的服务意识，用心参与互帮互助服务实践活动。

3、以各种活动为契机，提高学生集聚潜力，创新潜力，组织潜力，培养吃苦耐劳的精神，如节日前的文娱活动的编排，班黑板报的编排等。

## 珠宝工作总结精辟篇五

\_\_保险\_\_分公司自成立以来，一直以“服务第一，客户至上”为品牌定位和不懈追求。在公司的经营策略上，非常注重管理、服务、业务的共赢，专门成立了客服公司领导小组，



由总经理任组长，总经理助理任执行组长，中层干部任督察，负责指导、监督、考核、处罚。随时发现客户服务中的问题和漏洞，及时有效地处理和解决，对出现服务质量问题的员工实行“轻、中、重”的处罚，确保服务渠道更加畅通，服务流程更加简洁，为保证我公司的服务质量打下坚实的基础。

第二，强化制度，规范服务。

以客户为导向建立工作流程和制度是我们客户服务工作的一大特色。我们坚持管理与服务相结合，一手抓管理，一手抓服务，最大限度地降低出错率，减少或杜绝投诉，压缩客户上门现象，保证客服中心工作进行有序进行。建立客户服务手册，确定标准，明确权责，从仪表、语言、行为、时效等方面提出具体要求。在与客户的所有工作环节中，从而树立统一规范的对外服务形象。加强与总部和分公司部门的沟通协调，建立快速服务机制，及时解决对外服务过程中的问题和困难，提高服务效率和质量。通过规范的服务和严格高效的管\_\_理，\_\_保险客户服务中心始终用自己的准则诠释品牌和服务的意义。

贯彻“快捷、高效、诚信、规范”的工作思路，强化服务意识，深化服务体系建设，全力打造\_\_保险专业诚信的服务品牌。

今年以来，公司经理室继续坚持业务发展与内部管理并重，实现了两手抓、齐抓共管的管理模式，带领全体客服人员团结奋进。客户服务管理取得了一定的成绩，客户服务水平也得到了根本性的提高。公司通过开展集中统一的客户服务活动，进一步整合服务资源，推动从以政策为中心的服务向以客户为中心的服务转变，不断提升服务水平，创造客户价值，积极承担社会责任，为公司的可持续经营奠定了坚实的基础。客服部紧紧围绕公司整体发展目标，在做好本职工作的同时进行服务创新，体现在以下几个方面。

一是在制度建设方面，继续加强客户服务基础管理，进一步完善相关管理制度。

从“强化内在素质，塑造外在形象”入手，通过狠抓公司各岗位人员素质，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。

一个优秀的团队，必须有一支素质和技术过硬的服务团队。今年以来，我部着力完善制度，通过加大制度执行力度，不断强化服务考核，进一步提高客服人员的综合素质。

强化服务意识，强化服务执行标准等方面对客服人员做一些强化培训，加强现场监督考核，现场检查，现场指导，并进行相应的处罚。通过一系列措施，柜面工作人员增加了操作的规范性，服务礼仪的执行也有了很大的提升，这也为我公司不断提升服务水平打下了良好的基础。

20\_\_年6月，总行举行全国柜面人员资格考试。我部全员参加考试，9人考试合格，持证率70%。柜面人员全国系统考试，加强了客服人员专业知识的学习，提高了客服部门的服务质量。

二、加强对业务制度的学习，树立执行观念，保证制度的全面有效执行。

为进一步加强公司业务管理制度的执行力，从制度上为业务发展提供有力保障，客服部认真梳理和收集了分公司选取的一些需要客服人员加强的文件和制度，制定了加强业务管理制度执行力的工作和学习。根据学习情况，定期组织客服人员通过集中学习和自学的方式对相关业务管理进行全面系统的学习，并要求所有参与者做学习笔记、参加测试、撰写学习心得。根据测试检查情况，要求各相关岗位写出整改报告。从自身做起，树立强化风险意识，确保这项工作全面有效开展，切实提高了遵循制度、依法合规经营的自觉性。

保险分公司自成立以来，认真贯彻保监局关于服务体系建设和服务创新的指导精神，始终坚持把国家利益放在首位，注重社会责任和客户利益。以下是保险运营人给大家的个人年终。

一是领导重视，组织有力。

\_\_保险分公司自成立以来，始终以“服务第一，客户至上”为品牌定位和不懈追求。在公司的经营战略上，非常重视管理、服务、业务的共赢，专门成立了客服公司领导小组，由总经理任组长，总经理助理任执行组长，中层干部任督察，负责指导、监督、考核、处罚。随时发现客服工作中的问题和漏洞，及时有效地处理和解决，对出现服务质量问题的员工进行“轻、中、重”的处罚，确保服务渠道更加畅通，服务流程更加简洁，为保证我公司的服务质量打下坚实的基础。

第二，强化制度，规范服务。

以客户为导向建立工作流程和制度是我们客户服务工作的一大特色。我们坚持管理与服务相结合，一手抓管理，一手抓服务，最大限度地降低出错率，减少或杜绝投诉，压缩客户上门现象，保证客服中心工作有序进行。建立客户服务手册，确定标准，明确权责，从仪表、语言、行为、时效等方面提出具体要求。在与客户的所有工作环节中，从而树立统一规范的对外服务形象。

加强与总部和分公司部门的沟通协调，建立快速服务机制，及时解决对外服务过程中的问题和困难，提高服务效率和质量。\_\_保险客户服务中心通过规范的服务和严格高效的管理，始终用自己的准则诠释品牌和服务的意义。

贯彻“快捷、高效、诚信、规范”的工作思路，强化服务意识，深化服务体系建设和，全力打造\_\_保险专业诚信的服务品牌。

会议结束前，总经理和副总经理做了重要讲话。总经理语重心长地说，这次教育活动的目的就是让你看清自己在哪里。你们是一线员工，和河企接触最频繁。你必须始终保持廉洁自律的工作作风，更好地为企业服务。这不仅是对我们的要求，也是对我们的关心。他说：“你们是农业发展银行的未来，是最有活力、最有前途的’团队。希望你能充分发挥自己的聪明才智，在今后的工作中取得一流的成绩！”。

认真整改落实。

### 1. 提升服务理念拓展新企业。

随着发行改革，业务范围不断扩大，业务种类增多。最近，在厅领导的安排下，我部对新疆三海保鲜库、农垦乳业等7家新企业进行了调研，并建立了项目数据库。

### 2. 适应业务发展，增加业务知识。

随着新企业的扩大和增加，我们面临着许多新业务和新知识。最近我部和办公室组织大家学习新出台的管理办法，银行承兑汇票，贴现，国际业务等相关知识。

总经理王迪也被我们活跃的气氛所感染，用最真诚的话语鼓励着我们每一位客户经理。

我做运营商的时间不长，和很多老手相比是新手。但这不是我能比别人差的理由。反而越是这样，我要比别人花更多的精力和时间学习，才能跟上大家的步伐。刚加入\_\_平台的时候，依靠自己吃苦耐劳、刻苦耐劳的态度，不仅熟悉了语音平台的操作和处理流程，也对\_\_设备的整个操作流程有了更深入的了解，让我在工作中更加得心应手。

但是，\_\_是为群众服务的窗口。作为一名普通的客服代表，我需要了解一些简单的技术和专业知识。更重要的是，我需

要与客户沟通，回答他们的询问和问题。所以我更需要的是掌握全面的业务知识和良好的服务沟通能力。在平时的工作中，我研究各种新业务、新知识、新活动，充分理解它们的精神，并牢记在心。对于一些基本的业务知识，我经常翻出来看看，这样可以做到学以致用，熟能生巧。如果说业务知识是做菜的原材料，那么良好的服务和沟通能力就是熟练的厨师。只有高超的厨艺才能让原料表现出良好的品质和口感，服务也是如此。如果你没有良好的语言表达能力和沟通能力，无论你知道多少，掌握多全面，你都只能在茶壶里煮饺子——你不能把它倒进你的肚子里。因此，我积极参加组织的各种服务知识培训，在网上学习相关服务和沟通技巧，并运用到服务工作中。

新部门客服。诚信，海尔总裁张瑞敏有一句名言：同等条件下，好的服务能赢得客户或“创造”客户；糟糕的服务会失去或“毁掉”顾客。诚信是一种资源，一种资本，是优质服务的灵魂。作为客服中心的一名普通员工，我会更加认真地去寻找差距，并借鉴其他“满意窗口”的先进经验，取长补短，让自己在客服中心茁壮成长。以“打造群众满意的窗口号”为旗帜，以“您的满意就是我的追求”为口号，坚持贯彻“以群众为中心，以市场为导向，以群众满意为宗旨”的方针，做好优质服务。自我管理，严格执行服务大众、奉献社会的思想，为人民群众办实事、办好事；以客户为中心，不断提高服务质量；确保使用“请”、“您好”、“有什么可以帮您的”、“有什么可以帮您的”、“请稍等”等十九个文明服务日常用语。严禁使用服务“禁语”；微笑服务，给顾客留下亲切、热情、语气柔和的好印象。同时，要注意各项规章制度的落实。除了做好学习之外，每个人都应该知道和记忆它们，并重点实施。强化内在素质，塑造外在形象，做好业务技能培训。为适应“服务大局”的要求，我坚持定期利用工作之余的时间组织业务知识学习，开展岗位培训活动，不断提高业务技能。同时做好新同志的“传、帮、带”，争取共同进步。与此同时，我们自身的素质也在不断提高，用我们的优质服务树立了一个优秀的服务品牌。

在与来电者交谈的最初几分钟里，我用心倾听来电者的信息，保持礼貌的态度，提高工作质量。在遇到投诉和反馈时，要了解来电者的所有要求，准确理解来电者的意思，抓住问题的中心，尽量避免谈不重要的事情，并做好相关记录，方便以后与用户联系，保障正常的工作状态。也要做好事后回访工作。当用户表示不满意的时候，我们要认真仔细的告诉他们，尽力为用户排忧解难，做到客户所急所想。

在不断的学习中，我发现我的生活丰富了很多，也很精彩。本来沉默寡言，喋喋不休，以前总是被人遗忘，被大家认可。但是由于自身性格缺陷，也错过了很多机会。所以在新的这一天，我会再接再厉，做得更好。

时间过得真快！转眼间，不知不觉已经在\_\_客服中心工作半年多了。回顾过去，展望未来，回顾这半年来的点点滴滴，博采众长，对我来说，没有最好，只有更好。

## 珠宝工作总结精辟篇六

我班现有学生61人，其中男生29人，女生32人。总体上看，我班学生男女人数相差不大，男女比例合适。经过开学几天来的观察，学生的学习状态业已基本摸清。大体而言，全班学习目的不是很明确，作为初一新生，他们刚刚由小学升入初中，自觉性较差，自律意识淡薄，课堂纪律涣散。全班在个别方面，如优良班风、团结协助、特长发展、敢于创新等方面仍有待锻炼和培养。

### 二、工作目标

我们七四班的班集体建设主题：“让优秀成为一种习惯”。

这句话改编自古希腊哲学家亚里士多德的“优秀是一种习惯”。大家都知道，我们的一言一行都是日积月累养成的习惯。我们有的人形成了很好的习惯，有的人形成了很坏的习惯。

惯。所以我们从现在起就要把优秀变成一种习惯，使我们的优秀行为习以为常，变成我们的第二天性。

我们班的班集体建设目标：团结互助、勤学乐思、共赢和谐！据此，全体同学都能树立明确的学习目标，形成良好的学习风气；建立一支有进取心、能力较强的班干部队伍；培养学生良好的行为规范，弘扬正气，逐步形成守纪、进取、勤奋的班风，构建一个团结、奋进、文明的集体。

### 三、具体措施

贯彻“德育为先，以人为本”的方针，坚持德育为先，切实抓好学生的思想品德工作。

1、抓好班级一日常规的管理，实施培养学生良好习惯的养成教育，制定“班级量化管理”评定细则。

2、利用宣传栏、墙报，营造良好的班级氛围，构建良好的班级文化。

3、通过各种校会、班会，组织学生学习《中学生日常行为规范》、《中学生守则》，促进良好的班风、学风的形成。

4、通过学校和班级的各种活动，培养学生自信心和主人翁意识，增强班级凝聚力。

5、结合常规教育，培养学生的良好的学习习惯，建立学习组，掀起竞争活动，促进学生共同进步，培养学生良好的学习态度和方法。

6、开展有益的文体活动，促使学生的身心得到健康全面的发展。

7、切实抓好本班的卫生保洁工作和包干区的清洁工作。重视

学校的大扫除和值周工作，创造清洁卫生舒适的学习环境。

8、利用班会课、墙报、宣传栏等途径对学生进行各项安全教育，如交通安全、用电、防火、自我保护、食品卫生等安全。

9、定期召开班干部会议，培养一批能力强，责任心强，能起带头作用的学生担任班干部。充分发挥班干部的模范带头作用，以他们为班核心力量，推动班集体的发展。

9、加强与科任老师的联系沟通，及时发现问题、解决问题，共同教育好学生。

10、学校教育与家庭教育相结合。平时通过电话、家访等途径加强与家长的联系沟通，使家长对孩子在校表现做到心中有数，请家长协助鼓励或帮助学生，作好学生的思想工作。

11、多巡查，查自习、静校和晚寝，时刻观察学生的动向，掌握学生的情况。

## 珠宝工作总结精辟篇七

20\*\*年，财务科紧紧围绕教育教学中心工作，强化意识，干事创业，在争取资金投入、加强财务管理、开展植树造林活动诸方面取得了显著成绩，为全市教体事业的持续快速发展提供了坚实的物质保障。

为认真贯彻落实教育部、国务院纠风办《关于进一步做好治理中小学乱收费工作的紧急通知》精神，切实做好治理中小学乱收费工作，4月份，我们邀请了市物价局有关专家对教育系统300余名在岗会计人员进行了教育收费培训，使我市教育系统财会人员的收费业务水平有了明显提高，收费管理工作日趋规范。同时，我们对特困学生的家庭经济情况进行了详细调查，继续做好三个5%减免工作，保证了每一名学生不因经济困难而辍学，20\*\*年共为16520名学生减免了学杂费，金



额达153万元。

积极响应政府号召开展绿化荒山活动，教体局与各学校签订的`绿化目标责任书，并将责任书内容列入年终目标考核，有力的推动了学校绿化工作的开展，截止目前，已投资24万元，绿化荒山400亩，植树44000余棵。为绿化美化校园，创造优美的教书育人环境，我们鼓励学校加大绿化投资。20\*\*年共有6处学校达到了即墨市花园式学校标准，有20处学校达到了即墨市绿化先进学校标准，有4处学校达到了青岛市花园式学校标准，有3处学校被推荐为青岛市绿色学校，有1处幼儿园被推荐为青岛市绿色幼儿园。

我系统定期上报的统计资料数据准确，上报及时，屡次受到市统计局表扬。今年市统计局、市监察局、市政府法制办公室将联合对我市的统计资料的填报质量进行检查，我系统是重点检查对象。对此，我们连续下发了三份通知，对统计工作及报表进一步从严进行了规范，保证了帐本、工资单、统计报表、劳动统计台帐四者的严格统一。我们还配合市统计局对我系统今年按规定需参加统计年检、统计培训的统计人员办理了相关手续。

同时，我们还把教育系统的固定资产全部实行电算化管理，保证了帐、卡、物三者相符，提高了资产管理的规范性和科学性水平。

为领导决策提供依据十月份，在对局属学校财务核算办法调研的基础上，我们率先实行了对局属学校拨付备用金，审核单据后付款的核算办法，得到了上级的肯定。

十一月份，和财政局、社会劳动保障局局组成联合调查组，对我市农村教师的医疗保险问题进行了专项调研，提出了三套备选方案，准备提交给市政府审议。

二0\*\*年工作思路

第一，出台《即墨市学校经费管理暂行办法》，细化各单位预算，监督各单位资金使用。要求局属学校、幼儿园将本单位的所有收入都纳入财务部门，实行财务统一核算。全年要有预算，每月要有计划，经批准后方可执行，严禁办理无预算，无计划的开支。第三，举办总务主任和会计人员讲座，学习财会法规和职业道德规范。

第四，筹集资金，确保二十八中配套设施和新建即墨一中、安居小学任务的完成。

## 珠宝工作总结精辟篇八

这一个学期以来，在老师们播撒的阳光和雨露之下，孩子们每一天都在茁壮地成长，每一天都在进步。而作为一名幼儿教师，回顾这一学期的工作，深深地感觉到有令人喜悦的地方，也有令人深思的事情，下面从几个方面来谈一谈本学期的班务工作。

一、我班在幼儿园保健医生的指导下，卫生保健工作取得了必须的成绩。首先是坚持严把“三关”，即入园检查关、每一天晨检关、每一天紫外线消毒关。为了减少常见病、多发病的发生，每周五用消毒水擦门，窗，桌椅，每月对教室的玩具进行消毒和寝室的被子，床单进行清洗，杜绝了传染病的流行。同时做好常见病的预防，发现问题及时报告和处理。做好班内各种物品的消毒，预防传染病的发生。同时检查幼儿有无携带不安全物品，如：小球、珠子等，发现后及时妥善处理。排除一切不安全因素和疾病传染隐患。

我们还十分重视幼儿的体育锻炼，每一天务必坚持两小时以上户外活动，使幼儿能充分接收阳光的照射，幼儿的活动量增大了，进食量也同时增加，增加户外活动的时光，利用阳光的照射，促进幼儿体格的生长。

二、育儿之本，德育为重。

此刻的孩子都是家里的“皇帝”，父母长辈事事都依着，造成了孩子依靠性强、自私、任性、自制力差，我班的一些孩子尤其娇气。针对这一状况，我们开展了一系列的工作。首先与家长个别联系，掌握第一手的资料，在调查摸底的基础上制定思想品德教育计划。在实施过程中，我们首先做好家长工作向家长介绍我们的德育教育资料，向家长提出期望，取得家长的配合，提高教育效果。在我们一次次的解释下，许多家长纷纷转变了育儿观念，以实际行动来支持我们的教育活动。我们还抓住国庆、元旦等节日活动，带领幼儿共同参与环境的创设，带领他们参与庆祝活动，分享事物让幼儿感受到群众的温暖，与同伴分享的快乐。一学期来，我们抓住每一次的机会，对幼儿进行品德教育，使孩子们改掉了许多原先的坏习惯，使家长对我们的教育更加满意。

### 三、注重个性，因人施教。

在教育过程中，由于先天素质，生活环境，所受的教育以及主观努力不同，每个孩子的身心发展的可能性和发展水平都存在差异，这就需要教师做到：注重个体差异，因人施教，引导幼儿个性健康发展。首先我们从了解孩子入手，及时掌握幼儿各方面的表现，掌握个体素质的发展水平。然后进行分析，分析问题存在的原因。再选取恰当的教育方法，教育手段进行教育。我们针对不同个性的幼儿采取不同的教育方法。

我们还根据幼儿发展水平不同，采取相应的组织形式，小组或个别指导。如在小组活动中，进行分类指导，对孩子的要求也有必须的层次性，这样，不同水平的幼儿都获得成功，在原有的基础上都得到了发展、提高。

### 四、团结协作，家园共育。

我们服务的对象是家长和孩子，要想教育好孩子，家长的作用是举足轻重的。所以，这就需要我们在教育好幼儿的同时，做好家长工作。我们班的家长与我已经有了一年多的交往，

我对每一位家长或多或少总是比较了解了，家长们对我的工作也比较支持。但一些刚入我班的家长就没那么放心把孩子交给我们了，说孩子不喜欢上幼儿园，透过家长们给我们提的宝贵意见，我们为了打消他们的顾虑，我们三位教师一齐与家长应对面的交谈，沟通，了解他们的生活习惯、家庭教养方式，以及父母对孩子的期望，以及孩子在家各方面的状况，我们也及时反馈孩子进段时间在园的各方面的状况。

五、找出不足，指明方向。

(1)班级内的个别孩子不够大方，做事情没有胆识，在陌生人前比较拘谨，因此，在下学期，要让孩子们有更多表现的机会，并让家长密切配合，增强孩子们的自信心。

(2)思维不开阔，导致孩子的想象力和创造力不能更好地发挥。下学期，我们要在家长、幼儿园的共同配合下带孩子们多出去看看，多了解一下新鲜的事物，以此来增长幼儿的知识。

有了前行的目标，再加上大家的努力，相信我们这些爱孩子的人能让他们更茁壮、更健康地成长，明天我们将创造更灿烂的阳光！

## 珠宝工作总结精辟篇九

1、明确血透室的岗位职责，工作流程，操作规范，并制订了透析紧急突发事件的处理预案，认真学习，要求血透护士都能熟练掌握，但是集体培训效果不佳，特别是新护士要花了时间，但效果不佳。最好是一一对一授课，鼓励她们多看书，工作中针对问题反复提问，直到搞清楚。

2、血透室病人多，机器不足，经常加第四班，护士长时疲劳工作，加上病人都是重病人透析过程中会出现各种意外，增加了安全隐患，科室现急需增加机器和护理人员。日常透析过程中相互协作，急诊透析时能够在第一时间赶到，无论是

晚间急诊还是周日透析从没有推诿现象，也不因加班而影响次日正常工作。

3、建立以人为本的护理管理模式强化服务意识，亲近而有耐心的语言沟通，使患者有一种安全感，细心的讲解透析知识，消除患者的恐惧心理，增强其治疗的信息，尽量减轻患者的负担，减轻心理压力，更好地配合治疗，提高生存质量，在没有家属陪伴时，我们承担其家属的责任，递水，喂饭，搀扶，更衣，在长期治疗过程中感化病人。

4、力求工作认真细致，血液透析具有较高的风险，作为护理操作者，既要树立正确积极的护理风险意识，增强法制观念，又要发挥主观能动性，做到最大限度的控制和避免风险，从而提高护理质量，更好地为病人服务。

5、注重护士业务水平的提高：随着透析患者的不断增多，依赖透析生存时间的延长，患者要求我们的服务质量与水平也在提高，所以我们一方面要做到更细致入微的服务；另一方面要不断的学习巩固基础知识与扎实基本操作，同时还要拓宽视野更新知识，掌握先进技术，不断的与其他医院同行进行交流，积极参加院内各项业务学习与培训，支持鼓励护理人员参加大专，本科学历学习，今年8月派送一名护士参加省血液净化专科护士培训已取得专科证书。以及轮流选派护士参加各种短期培训班，提高护士的综合素质，充分调动护士的积极性，使她们丰富知识，开阔眼界。

6、做好护理质量安全管理，透析时患者血液处于体外循环中，护理安全工作为重中之重，所以要求每个护士都要严格坚守工作岗位，认真执行医嘱，执行查对制度，严格按透析处方设置各参数，并按一人操作一人核对，每班两人固定，护士分工并密切配合来完成透析患者的前，中，后护理工作，特别要保证患者透析过程中的时时巡视与生命体征的监测，及时发现透析不良反应，机器异常报警，穿刺部位渗血等情况并能及时处理，确保患者生命安全。

7、做好水机、透析机的日常清洁与保养工作，做到医、护、技随时沟通，保持机器正常安全运转，保证患者安全和较高质量透析。

8、保证透析液配置的无菌、浓度与质量。

9、布局的不合理，加上护理人员不足，对病人管理做得不到位，如病人等候期间进入上厕所，年轻护士对病人的管理缺乏主动性，怕引起纷争，缺乏卫生员导致大量工作让护士去做，护士没有精力去做宣教。影响工作质量。

11、做好各项消毒隔离工作:接受血液透析治疗的患者，是一类特殊人群，他们不但需要一个相对无菌的环境，更需要整套的无菌技术，所以护理人员要有严格的无菌意识，从透析液的配制，到治疗物品、机器的准备，再到瘘穿刺及上下机的各项操作都必须严格遵守无菌操作原则，各种消毒液的配制要固定班次，按需，按量，按浓度配制，专用试纸检测浓度，严格按消毒时间，消毒方法执行机器的内外部，各种物品，空气地面等的消毒，使各项培养结果达标，并认真及时记录。

自20xx年1月20xx年11月30日透析次，其中血液灌流次。血液透析滤过次□crrt11次，从未出现医疗差错事故，并在糖尿病人血液透析中如何观测血糖，防止低血糖休克中取得了一定的经验，对透析中低血压进行分析，采取防范措施，以保证透析的充分。除了努力与成绩之外，本年度我们也存在一定的不足。新的一年，我们全科护理人员要努力跟上医院发展与改革的新步伐，以质量管理为主线，力求全面提升力争全新面貌，更好地为血透患者服务，为做好医院的护理工作增添一份力量。