

七年级数学相反数教学反思(模板6篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

干部保健工作总结篇一

健康教育的目的在于提高人群中的自我保健意识，转变人群的健康观念，提高人民的生活质量和健康水平。随着物质与精神文化生活的提高，健康已成为人们的一种追求，人们的预防保健意识已大大增强，健康教育很容易为人们所接受，使人们自觉地采纳有益健康的行为和方式，消除或减轻影响健康的危险因素，使人们朝着有利于健康方向发展。

晨检工作是预防传染病的关键，晨检工作已经作为我校的常规工作，每天班主任老师对自己班级的学生进行检查，发现异常情况马上与卫生保健室老师联系，进行复查。如发现有学生发热劝其回家休息，或到医院就诊，有特殊情况的及时向校长汇报，同时加强各班巡视，督促班级开窗通风，开窗通风是预防呼吸道传染病的有效、简便、经济的措施。督促学生下课户外活动，让学生能呼吸新鲜空气，保证学生身体健康。如课间发现有学生发热马上进行隔离，通知家长带回家进行医学观察，晨检工作严格把关，是控制疾病的关键。

1、“六病”防治长抓不懈

在“六病”防治工作中能按照教育局及有关部门提出的要求去做，能做到及时汇报、及时落实、及时配合，及时宣传。

2、传染病预防敢管敢抓

学校是学生密集的场所，是一个大集体。如果平时不重视传

染病的预防，学生中万一出现传染病，到时要控制局面，恐怕难以控制。控制传染病的有效方法是做到“三早”，早发现、早隔离、早治疗、要做到“三早”谈何容易。由于学生的学习压力大，学习任务重，老师要抓学生，家长要抓孩子，因此，常常会碰到这样一个问题，当孩子生病发热时，家长总是让孩子上好主课再去看病，老师也不愿意学生不来上课。那么，传染病的控制就很难得到保证，万一学生患上水痘、腮腺炎、流感等传染病，到时，学校再做隔离消毒恐怕也难以控制。因此，做好预防工作，首先要控制第一例病人，尤其是发热病人，因为，传染病都有发热症状。

1、卫生保健室通过宣传橱窗、广播站等积极向全校师生大力宣传卫生保健知识。发动班主任利用班会对学生进行卫生知识的宣传以及卫生习惯的培养教育。

2、根据季节变化，及时向学生宣传水痘、腮腺炎、流感等传染病的预防。在此类传染病流行时期为每班配备84消毒液，要求每班做到每日消毒，卫生保健室定时检查。

3、健康教师认真备课，认真上课，学生参加学校考核。我们注重对学校卫生工作进行科学研究，学校卫生人员注意平时做好有关资料的收集、整理、统计、建档等工作。《学生体质健康卡》齐全，《学生因病缺课登记表》、《学生视力检查统计表》等一应俱全，为开展研究提供了充足的第一手材料，由于注重了平时资料的收集、分析和研究，我校卫生保健室工作有条不紊。

干部保健工作总结篇二

一、 健康检查工作：

开学初，保健室严抓新生的体检工作，本学期新入园的144位幼儿全部经过市妇幼保健院全面的健康检查，合格率达100%。及时对这些幼儿的体格发育进行评价，体重均值以上80位，

占56% ;身高均值以上91位，占63% ;血色素110g/l以上140位，占97% 。并对68位有疾病缺点的幼儿进行个别矫治和保健指导。

严格执行晨检制度，热情接待每一位幼儿，使幼儿从开学初对医生的畏惧到以后的亲和。晨检时注重“看”、“摸”、“问”，发现问题，及时处理，并做好记录，确保每天出入园的幼儿身体健康。及时掌握生病幼儿的情况，晨检后反馈到班级，使带班教师可以对生病的儿童进行特殊护理，保育员也可以加强保育，做好全日观察。在防肠道传染病和防禽流感期间，积极采取有效措施，保证了幼儿园的零发病率。

11月份在市妇幼保健院帮助下，对全园幼儿进行口腔保健，并用“氟保护漆”做防龋护理。期末对在园的335名幼儿(小二班4名幼儿提前离园)测量体重、身高，中大班的孩子检测视力，在园体检率达99%，视力测查率和口腔保健率100%，并对测量结果进行评价、统计、登记。体检结果：体重均值以上213人，占64%;身高均值以上228人，占68%(身高体重均值以上比率符合上级要求);中度以上肥胖15人，占4.4%;轻度营养不良4人，占1.2%;视力低常的52人，占20%。对有缺点的幼儿及时通知家长并督促家长带领孩子去医院做作进一步治疗，保健室也保存相应的矫治记录，从而定期对健康异常的儿童身体情况进行复查，配合治疗，加快幼儿的康复速度。

按规定11月份全园教职员工在妇幼保健院进行全面体检，体检率和体检合格率均达100%，食堂厨师按规定在医院做大便培养，培养结果正常。

二、 防病措施：

配合防疫部门做好国家规定的计划免疫工作，对幼儿的疫苗接种进行管理，及时通知适龄幼儿家长带幼儿到中医院接种流脑、拿小麻糖丸，保证了每个适龄幼儿能按时得到接种，

保证计划内免疫接种率达到98%以上。

认真筛查体弱儿，对12个中度营养不良和中度以上肥胖的体弱儿进行个案管理，及时与家长交流意见及建议，使家长能够理解管理的意义；并与教师交代在一日生活中的护理注意事项，使之成为真正意义上的互相配合，共同管理。

对幼儿体检中发现的疾病缺点及时进行规范矫治，科学指导，疾病矫治率达100%，做好矫治登记和矫治情况记录。

三、 营养与膳食工作：

每周制定并公布食谱，在制定幼儿营养食谱时，根据幼儿年龄特点和市场供应情况制订适合幼儿生长发育需要的食谱。本学期每月召开膳食小组会议，广泛听取各部门意见，改进幼儿食谱，让食谱天天不重复、周周有创新。督促伙食费专款专用，伙食费盈亏不超过2%，每月张贴公布账目。

每月用计算机软件对幼儿食谱进行营养计算，做出了分析及改进的措施。 本学期膳食热量的摄入量均占供给量100%以上，蛋白质摄入量均占平均供给量150%以上，其中优质蛋白比例都达到了65%以上，但维生素c和钙的摄入总是不足，在今后的膳食安排中尽量减少蛋白质的摄入，增加新鲜的蔬菜、水果和奶及其制品的供应，做到膳食平衡。

培养幼儿养成良好的进餐习惯：进餐前，我们的老师会结合当天菜肴进行营养小知识的教育，减少幼儿偏食的产生；进餐时，要求幼儿保持安静，有一定次序，小腿放在桌子的下面，安静吃完自己的一份饭菜等等；进餐后，要求宝宝能进行自己桌面的清洁整理工作，碗筷轻轻放；并且培养幼儿饭后漱口、擦脸的好习惯。平时指导食堂为幼儿提供水温合适的开水，保证了幼儿全日自由安全卫生饮水。

加强对食品卫生工作的监督指导：对食品的验收验发，禽蛋

肉类检疫证的把关、各工作环节的规范操作，以保证幼儿进食的安全健康，杜绝食品中毒的发生；提高食具卫生消毒质量；在加强完善硬件设施的同时，对于食堂工作人员的卫生素质的提高和个人健康状况的监管，也提出了更高的要求。采购人员不买变质食物，食堂不做带变质食物的饭菜，幼儿不吃隔夜饭、菜，保健室不定时抽验，有效把好了采购关。本学期召开一次供货商座谈会，确保了供货安全。一个学期无发生食物中毒事件。

四、 卫生消毒工作：

抓好幼儿园室内外环境清洁卫生。要求各班保育老师严格按照卫生保健制度，实行定人定点，分片包干，根据幼儿园的美化、净化、绿化、儿化特点，一天一小扫，一周一大扫，保持园内外经常性的清洁，保健室每周一检查，对检查发现问题及时指出、督促改正。

消毒工作是幼儿身体健康的保障。保健室经常指导保育员和食堂人员做好消毒工作，使保育员能全面掌握消毒方法，在分餐点时能着工作装戴工作帽，做到规范操作。幼儿的两巾一杯一天一消毒，大中型玩具每月用有效氯消毒液消毒一次，桌面玩具每周消毒一次，幼儿被褥一个月洗一次、每两周晒一次，遇雨顺延，各班保育员做好消毒记录。要求厕所每天用消毒水冲刷，做到无尿垢、无臭味。

食堂人员严格执行食品卫生规范操作，食物及用具按生、熟分开处理和存放，有效避免了交叉污染。严格消毒制度，坚持幼儿食具一餐一消毒，有效避免了幼儿通过食具引起的交叉感染，确保了幼儿在园的健康。为防止病从口入，保健室加强了饮食卫生管理，督促食堂人员注意个人卫生习惯，勤剪指甲，班前便后流动水洗手，上班时穿戴好工作衣帽。每天冲洗食堂，保持经常性的灶台、食具、用具清洁，每周彻底大扫除，防止蚊、蝇的生成及危害。确保幼儿饮食的卫生安全。

在传染病流行高峰期(如九月份的肠道传染病)，加强各项消毒工作，相应的监督检查也加强了力度，避免了各类传染疾病的发生。

五、 安全健康教育和检查：

配合园部对大中型玩具及室内外设施的安全检查，发现问题及时向园长汇报，并督促安全管理员进行整修，保障了幼儿活动环境的安全。在日常生活中时时注意提醒保教人员安全的注意点，利用一切有利机会对幼儿进行安全宣教，培养幼儿养成自我防护的意识，有效防止了意外事故的发生。本学期有两例幼儿在活动过程中摔伤，送医院缝合，伤口都在2厘米之内，均属一般事故。

保健室规范管理孩子每天的带药和存药，药品标签明确，存放安全。

六、 卫生宣传与家长联系工作：

根据季节变化和幼儿发育的健康情况，以《秋天是哮喘和感冒的好发季节》、《孩子发烧要吃退热药吗?》、《反复腹痛有对策》、《防范儿童荨麻疹》、《如何预防肠道传染病》、《如何预防禽流感》、《秋天到，驱驱虫》、《关于孩子的心理话题》、《冬季：预防孩子常见病》、《孩子离园时家长应注意什么》等为题，从不同角度，适时宣传安全卫生保健知识，有效提高了保教人员和家长的安全卫生保健意识。

加强保育员和食堂人员的业务学习，以《婴幼儿常见传染病的防治》、《幼儿在园各环节的安全教育》、《意外事故的处理》《幼儿园常用物品的消毒常规》、《食堂从业人员知识培训》等为题，分期培训保育员和食堂人员，有效提高了她们的自身素质。培训时，让保育员互相交流在各个环节中如幼儿洗手、进食、入厕、入睡前后、离园前的整理等的经验，从而提高保育质量，使幼儿得到更好的服务。

利用晨检时间和电话经常与家长联系，对患有支气管炎、扁桃体炎、上感、骨折、水痘等疾病而缺勤三天以上和中度营养不良、中度以上肥胖的17位幼儿进行保健家访，及时了解他们在家的饮食、起居情况，指导并要求家长配合幼儿园共同做好幼儿卫生保健工作。

七、 其它工作：

认真钻研，大胆创新，经常向上级妇幼保健部门请教，虚心接受他们的指导。注重提高自身素质，积极参加上级专业部门的卫生专题培训，接受新的信息和新的要求，提高自己的业务水平，配合各卫生防治机构完成工作。

按规范的要求完成儿保的各种台帐簿卡的登记统计分析评价工作。

及时参与处理应急性事情，确保幼儿园地的卫生安全工作有序进行。

认真完成园领导交派的其它临时性任务。

本学期卫生保健工作取得了一定的成绩，但在接送卡使用方面和幼儿在安全意识、安全常规方面，如上下楼梯、户外活动等环节还有待各位老师配合管理，真正做到优质、温暖、平安、阳光。

干部保健工作总结篇三

我于20xx年月来企业工作中，现在在市场营销部门工作。回顾这一年保健食品的作业过程，做为企业的业务员工作中获得了一定的考试成绩，在完成了企业的最终目标的与此同时，也存有许多多的问题，为了更好地更快的进行新项目的营销推广工作中、完成互利共赢，特对分阶段的销售业务开展汇总。

一、一年来的工作情况

二、工作上的几个方面感受

刚到市场销售、方案策划单位时，对市场销售、方案策划领域的专业知识并不是很熟练，针对新领域、新生事物较为生疏。在公司领导、朋友的帮助下，迅速掌握到售卖的特性、及其市场销售目标、及其彼此的互相配合特性及内容。做为营销部中的一员，我深深地觉到自身身肩重任。做为公司的店面，公司的对话框，自身的一言一行也与此同时意味着了一个公司的品牌形象。因此更要提升本身的素养，标准化的规定自身。在专业化的根基上更要加强自身的专业技能和专业能力。

三、本身存在的不足及纠正对策

1、对招商合作顾客的追踪电话回访不立即。因为各个方面缘故我业务员出门机遇较少，进而降低了与顾客的互相沟通交流，这样的事情下许多顾客会把大家遗忘掉以致力于许多协作机遇会在这样的情况下丢弃。

2、沒有重视自身市场销售基础知识的提升，自身自主学习基础知识的的工作能力有待提高。

3、与顾客的交流不及时。因为从业销售业务缺乏经验、想起保证的不全面以致力于会发生些繁杂的问题。

四、xx年工作中勤奋方位

1、积极主动认真完成企业的规定，为企业奉献自身的一份能量。

3、搞好客户资料的梳理，分阶段的做客户维护工作中，按时对市场销售做调研，便于做一个精确的精准定位。

4、积极主动、激情谈单，发现问题立即处理。

最终很感谢公司为我给予一个不错的服务平台，使我还在那个大家族中获得磨练并日趋完善，感谢领导及其朋友对于我的关注、协助。信任我可能以更快的情况资金投入明年的工作中。

干部保健工作总结篇四

xx医院干部保健科在xx省保健委员会□xx省卫生厅□xx医院党委和行政班子的正确领导下，努力提高医疗服务水准，真抓实干努力开拓，不仅圆满完成了全年承担的保健工作任务，而且将我科逐步发展成为医、保、教、研于一体的综合科室，为我省医疗保健事业发展做出了应有的贡献。

长期以来□xx医院党委和行政部门对干部保健工作十分重视，始终将这项工作当做医院的大事来抓，摆在重中之重的地位。踏踏实实、任劳任怨地为老同志服务。在全省率先将未享受干部保健待遇的离休老同志纳入干部保健门诊的就医范围。做好重点保健服务，重视老年病的预防，加强医疗知识的普及，定期对老同志开展多项教育，使他们对疾病的认识由被动转为主动保健上来。长年坚持家庭病房巡诊制度，解决长部分老同志年卧床不起、不能到医院就医的困难。

在医院竞争激烈的情况下，为提高科室的核心竞争力和综合实力，干部保健科抓住医教研主线，提高科室综合实力。做好医疗服务，着力开展新技术和新项目创新，拓宽服务渠道，开设专科特色门诊，引进先进的医疗设备，满足了患者和干部保健对象的诊断及查体需要。值得一提的是，今年亚洲第一家gprs无线网络院外心脏远程监护系统正式在我院投入运行，我院的心脏远程监护中心以强大的'技术服务平台和高层次的心脏监测服务，建立起xx省心脏远程移动监护网络，为

心血管病患者和干部保健对象提供心脏远程监护，建立群防群治体系。

优化人才梯队，发挥团队优势，提高护理水平，医护相互促进。坚持病人第一、服务质量第一的工作原则。积极开展老年医学教育，加大科研强度力度、科研成果丰硕。保健科抓住了老年常见病、多发病的临床和基础研究，我科目前承担国家自然科学基金项目3项，省自然基金3项，省卫生厅基金资助多项，近五年来获省科技进步奖二等奖、三等奖多项□sci收录论文10余篇□20xx年我们在科研方面又喜获丰收，获国家级基金资助2项□xx省自然基金1项□xx省保健医学基金项目5项，省卫生厅资助项目1项，科研基金合计100余万元。获得省科委三等奖2项、省中医药科技进步一等奖1项，获实用新型专利1项。今年科室在中华医学杂志、中华老年医学杂志、中华内科杂志、中华心血管杂志等国家级核心期刊发表论文10余篇□sci收录2篇。令人欣喜和骄傲的是，我院高海青教授负责、与美国adcance horizon limited公司合作的《心脏远程移动监护网络在心血管事件防范中的临床应用》项目获得国家科学技术部20xx年度国际科技合作重点项目计划立项支持□20xx年在全院科室科研业绩考核中，干部保健科名列第全院第二，科主任高海青教授个人考核成绩名列全院第二。

面临新的挑战，干部保健科采取了一系列以提高科室工作效率为目的的改革措施。改革科室管理，管理求效益，制度保质量。强化三级负责制，提出明确的奖励制度，狠抓合理用药，杜绝一切不合理收费，强化医疗安全意识，严肃医疗规范，提高法制观念，强化依法行医。

干部保健科是个严谨、求实、创新、团结、温暖的集体，在20xx年度xx医院的年度总结表彰，我科被评选为十佳科室，在全院科室科研业绩考核中，干部保健科名列第全院第二，科主任高海青教授个人考核成绩名列全院第二。科室副主任刘向群同志被评为xx医院十佳党员，且十佳医师，十佳护士，

十佳服务标兵，十佳团员中我科医护员均榜上有名，科室在全院的医疗质量管理及医疗法规考试中，名列前五名。面向美好的未来，我们将不断地开拓进取，立足本职工作，争创一流保健业绩。

干部保健工作总结篇五

八月主要是产品知识的学习，进入九月以来，主要工作是进入产品渠道的拓展，走了大量的美容会所，健康会所，也去了一些医院，药房，及商超，其次也参加了公司关于产品知识的培训和提问，及市场部关于各种渠道的讨论和总结，还有更多的学习产品知识，谈判技巧，执行力的重要性等等。

美容会所及健康会所拜访了十多家，有大的连锁机构，也有小的单体店，总体而言，大多装修豪华，主要面对于高消费人群，特别是女性，对于我们产品而言，无论从功效上，还是价格来讲都适合于美容会所，但很多美容会所都有自己的产品，目前大多不太接受外面的产品，比如像欣奕除疤，学习网秀域美容，香缇垭等这类美容会所，虽然规模大，顾客消费力强，但对保健品不太感兴趣，目前只经营自有的产品，在拜访过程中，也了解到之前就有一些比如像安利一类的公司就找过这些连锁店，但大多并不接受，分析原因主要是对方经营的是美容类产品，对保健品不了解，对保健品的销售没有经验，所以后期需要完善产品资料，增加拜访次数，让对方更多的去了解公司的产品，了解养生。同时也有对公司产品有兴趣的公司，比如意美识专业健康管理公司，乙丽阁美容美体，老总认同我们的产品，也觉得价格合理，但对我们的销售方案不太满意，所以后期要制定一些对于各种渠道的促销方案，激励政策。美容会所和健康会所在昆明有很多，每个店有每个店的具体情况，因为这种适合高端保健品的销售，所以后期会继续跟进这方面的拓展。

拜访了工惠大药房的采购，工惠大药房在昆明有三家店，主

要经营广告保健品和药品，价位主要在100到400的产品，顾客主要是中端人群，产品进店基本没有什么费用，不需要上促销员，也容易谈进去，但对方认为我们的价格高，没有广告支持，即使进店也难以销售，所以建议我们有适当的广告及好的销售方案时再考虑，就目前而言，暂不考虑。也拜访了小西门康源大药房，此店基本一半是药品，一半是是保健品，大多是广告产品，药店管理人员也认为公司产品价格高，一般人难以消费，同时无广告支持，不建议产品进店，所以目前公司产品，不太适合走药店的渠道。走药店渠道要增加产品的知名度，及制定良好的销售方案后可考虑。

拜访了中山医院的院长，对方认为我们产品价格高，一般人群难以接受，不过可考虑以租赁科室的方式来合作，具体是在医院租赁科室，借助医院的优势及公司产品的告，来拉动销售，租金大约在4000元左右，没有其他费用，但目前公司还没有产品方面的广告，所以暂不考虑这种方式。

拜访了云南泰德麟医疗保健用品有限公司，对方在南屏街家乐福一楼有专卖店，主要经营保健品及医疗器械，位置好人流量大，产品价格100—400元比较适中，与其公司老总商谈，对方认为可以合作，但因其专卖店生意好，对进店的产品都有销售保底要求及一些费用，后期将在市场部会议上商讨其可行性。

拜访了一些高档健身会所，比如跑健身俱乐部，里面设有保健品专柜，所以后期会继续跟进。

总之九月更多的是实质性的产品渠道拓展，同时更多的了解公司，巩固了产品知识，因为觉得做营销要涉及很多方面，也学习了一些谈判技巧方面的知识，看了一些书比如戴尔·卡耐基的《演讲的突破》以及《执行如何完成任务》，感觉专业知识和营销知识还很缺乏，十月份将继续努力学习与历练，提升自己！