

语言文字规范化活动方案 语言文字活动方案(实用5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

铝模工作年终总结 医生年终工作总结模版篇一

医生年终工作总结模板

作为一名医务人员，为患者服务，既是职责，也是义务。下面豆花问答网小编整理了医生年终工作总结模板，欢迎查阅。

一、努力学习，不断提高政治理论水平和业务素质

在实践的工作中，把“实践”作为检验理论的唯一标准，工作中的点点滴滴，使我越来越深刻地认识到在当今残酷的社会竞争中，知识更新的必要性，现实驱使着我，只有抓紧一切可以利用的时间努力学习，才能适应日趋激烈的竞争，胜任本职工作，否则，终究要被现实所淘汰。努力学习各种科学理论知识，学习各种法律、法规和党政策，领会上级部门重大会议精神，在政治上、思想上始终同党同组织保持一致，保证在实践工作上不偏离正确的轨道。同时，在实践中不断总结经验教训并结合本职工作，我认真学习有关国家医疗卫生政策，医疗卫生理论及技能，不断武装自己的头脑。并根据工作中实际情况，努力用理论指导实践，以客观事实为依据，解决自己在工作中遇到的问题。希望，将来回首自己所做的工作时不因碌碌无为而后悔，不因虚度时光而羞愧。

二、恪尽职守，踏实工作

当我们步入神圣的医学学府的时候起，我就谨庄严宣誓过：“我志愿献身医学，热爱祖国，忠于人民，恪守医德，尊师守纪，刻苦钻研，孜孜不倦，精益求精，全面发展。我决心竭尽全力除人类之病痛，助健康之完美，维系医术的圣洁和荣誉，救死扶伤，不辞艰辛，执着追求。为祖国医药卫生事业的发展和人类身心健康奋斗终生”。今天，我不断的努力着。基层医疗工作，更使用我深深的体会到，作为一名基层医疗工作者，肩负的重任和应尽的职责。按照分工，摆正位置，做到不越位，不离任，严格遵守职责，完成本职工作。只有把位置任准，把职责搞清，团结同志、诚恳待人，脚踏实地，忠于职守、勤奋工作，一步一个脚印，认认真真工作，才能完成好本职工作，做好我作为一名基层医疗报务工作者的本职工作。

(一)、在门诊，往院的诊疗工作中，我随时肩负着xx户，共xx多口人及处来人口的健康。360天，天天随诊。那怕是节假日，休息日，时时应诊。不管是在任何时候，不耽误病人治疗，不推诿病人，理智诊疗。平等待人，不欺贫爱富，关心，体贴，同情每一位就诊的患者。做到合理检查、合理治疗，合理收费。在新型农村合作医疗的诊疗中，严格按照新型农村合作医疗就诊规则，开展门诊，往院的诊疗工作。

(二)、相关政策宣传及居民健康教育方面，从xx年新合医在我乡开展以来，本人认真学习新型农村合作医疗政策及相关新型农村合医疗会议精神与新型农村合作医疗诊疗制度，组织村医生及本院职工进行培训学习，并利用赶集、到卫生室督导检查和下村体验时间及平时诊疗工作中，以发放宣传资料等方式宣传新合医工作。以电话、现场咨询及发放资料等方式，开展居民健康教育工作。

(三)、安全生产维稳管理、新型农村合医疗管理。创造安全舒适的工作环境，是日常工作正常开展的前提[]20xx年的本院

的安全生产维稳管理，本人通过职工的会议培训，使全院职工安全意识有明显提高，通过组织安全生产隐患排查，使我院的事故发生率全年为零，保证了我院日常工作正学开展。在日常的工作中注意搜集、汇总、反馈及时上报各新型农村合医疗管理方面的意见和材料，为院领导班子更好地决策，并协助管理我院及我乡的新合医及乡村一体化工作。

(四)科室管理□20xx年本人自负责医疗科工作以来，按照分工，摆正位置，做到不越位，不离任、不超位，严格遵守职责，搞清职责，团结同志、诚恳待人，脚踏实地，忠于职守、勤奋工作。在院领导指导下，在本科室全体工作人员的支持和协助下，各项工作落实到位并扎实推进，辅助科室相互协作，使科室医疗服务工作有条不紊的开展着。通过派人进修、自我学习，集体培训等方式，使全体医务人员的诊疗知识、诊疗技能及业务水平有了明显的提高。增强了我院的诊疗报务水平。

三、存在问题

我自己努力做了一些工作，但是还存在着不少不足之处，有些是急待解决、不容忽视的问题，在自己主观思想上希望多深入多了解和全面掌握情况，在工作中也努力争取去做，在某种程度上给自己和工作造成了不利的影响，在今后需要也必须注意和克服；在工作方法上还需要更加扎实，更加细致，把原则性和灵活性很好地结合起来，提高工作质量。在工作中，我时常感到能力和知识的欠缺，需要进一步提高各种业务素质 and 理论水平，提高文字水平和综合素质，使自己圆满出色地完成本职工作；有时工作方法欠妥当，考虑欠周到，在这里我向领导和同志们道个歉，希望有不到之处给予原谅。

我认为自己从思想认识上、业务及理论知识上有了明显提高，这些进步是全局新老同志们对我极大的支持和帮助的结果，从老同志身上我学到了吃苦耐劳的敬业精神，从充满活力的新同志身上也增添了我积极努力、奋发向上、勤奋工作的信

心和力量。

一、强化服务理念，体现以人为本

一向以来，本人始终坚持把病人是否满意作为自我工作的第一标准，把病人的呼声当作第一信号，把病人的需要当作第一选取，把病人的利益当作第一思考，扎实开展医疗服务工作。切实将以人为本、以病人为中心、以质量为核心的服务宗旨渗透到医疗服务的各个环节之中，把病人满意作为第一标准。

牢固树立以病人为中心的意识，发奋为病人带给热情周到的服务。本人经常利用业余时刻进行接待礼仪、服务礼仪等方面的学习，在言谈举止和一言一行当中体现个人修养。在上岗行医工作当中，用心主动帮忙病人解决就诊中遇到的各种困难，让病友感受到热情周到的服务，感受到医护人员的关心和体贴。

二、提高技术水平，打造医护品牌

高质量、高水平的医疗服务是病人、家属、社会评价医务工作者满意度的一项重要指标。本人始终把强化医疗质量、提高专业技术水平、打造过硬技术品牌作为提高群众满意度的一个重要抓手。严格落实了医院各项规章制度，定期自查，找出问题，采取措施，加以改善。

作为一名医务人员，为患者服务，既是职责，也是义务。想在最短的时期内做强做大，我认为首先要提高服务质量，让每一个就诊的患者满意，并以此来扩大我院的知名度。参加工作以后，我发奋提高自我的思想素质和业务道德水平，摆正主人翁的心态，急病人所急，想病人所想，竭尽全力为患者服务。对病人细心照顾，和蔼可亲。发奋将理论知识结合实践经验，在此过程中我还不断总结学习方法和临床经验，发奋培养自我独立思考、独立解决问题、独立工作的潜质，

培养了全心全意为人民服务的崇高思想和医务工作者务必具备的职业素养，经过将近一年的工作实践我熟练掌握了大病历的书写、病程记录、会诊记录、出院记录等医疗文件的书写。

本人在以后的工作过程中将不断发奋进取，竭尽全力完善自我，同时真诚的期望医院领导和各位同事们给我提出宝贵的批评推荐，纠正存在的错误，弥补自我的不足之处，帮忙我成为一个合格的医务工作者和社会主义建设者和接班人。今后，我必须认真克服缺点，发扬成绩，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的医务工作者，为全面构建和谐医患关联做出自我的贡献！

一、努力学习，不断提高政治理论水平和素质

在政治思想方面，始终坚持党的路线、方针、政策。充分利用电视、电脑、报纸、杂志等媒体关注国内国际形势，努力学习各种科学理论知识，学习各种法律、法规和党政策，领会上级部门重大会议精神，在政治上、思想上始终同党同领导坚持一致，保证在实践工作上不偏离正确的轨道，始终坚持全心全意为人民服务的主导思想，坚持改革、发展和不断进取，不断提高自我的政治理论水平，进取参加医院组织的各种政治学习及教育活动。

同时，经过认真学习有关国家医疗卫生政策，医疗卫生理论及技能，不断武装自我的头脑。时刻牢记为人民服务的宗旨，明白自我所肩负的职责，并根据工作中实际情景，努力用理论指导实践，以客观事实为依据，在实践中不断总结经验教训并结合本职工作，解决自我在工作中遇到的问题。

二、恪尽职守，重视自身道德修养

当年我步入神圣的医学学府的时候，我就曾在学生大会上庄严宣誓过：“我志愿献身医学，热爱祖国，忠于人民，恪守

医德，尊师守纪，刻苦钻研，孜孜不倦，精益求精，全面发展。我决心竭尽全力除人类之病痛，助健康之完美，维系医术的圣洁和荣誉，救死扶伤，不辞艰辛，执着追求。为祖国医药卫生事业的发展和人类身心健康奋斗终生”。

时至今日，我仍牢记在心并不断的努力着。医乃仁术，无德不立。大医有魂，生生不息。医德是医生思想修养的重要资料之一。古人称“医乃仁术”，仁者人也，意思是说医学是一种活人救命的技术。作一个名副其实的医生，除应当具有对病人高度负责的精神外，更要具有全心全意为人民服务的思想，还应具备一切为病人的品质。

三、养成严谨、细致、艰苦的工作作风

在工作中，本人深切的认识到一个合格的医生应具备的素质，要做一名好医生，首先要有高度的责任心和细心刻苦的作风，同时要对病友有高度的同情心，要爱护你的病友，关心你的病友，时时处处替他们着想，对任何疑难或垂危的病人都不应说“你不行了”，而应首先帮忙他们树立战胜疾病的信心，期望经过努力就可能变成现实。

在工作时应经常有一种“如临深渊，如履薄冰”的感觉，个人觉得这是一种应对病人最宝贵的生命而产生的职责感，我们做手术，出一次意外或手术并发症，你也许认为这只是1%，但对于具体的病人和家属来说，那就是千真万确的100%，所以我们任何时候也不能掉以轻心、马虎从事，因为你应对的是病人最宝贵的生命。

仅有我们坚持良好的工作作风才能做到苦尽甘来：“医生是苦尽，病人则是甘来”。

四、勤学苦练，不断提高专业技术

工作以来，本人深切的认识到一个合格的外科医生除了应具

备的以上的素质外，丰富的理论知识和高超的专业技术是做好外科医生的前提。年受医院领导委派，本人就读于，师从于主任等，并以优异成绩获得。进取参加“”等国内外及省地级组织的学术会议、培训班，聆听专家学者的学术讲座，努力提高自身的业务水平，不断加强业务理论学习，并经过学习查看订阅的业务杂志及书刊，学习有关卫生知识，即时写下相关的读书笔记，丰富了自我的理论知识，经过不断的学习新的医疗知识和医疗技术及相关学科各项新进展，从而开阔了视野，扩大了知识面，始终坚持用新的理论技术指导业务工作，能熟练掌握诊治及并发症及合并症处理，熟练诊治。

工作中严格执行各种工作制度、诊疗常规和操作规程，一丝不苟的处理每一位病人，近年以来，本人在诊治过程中从无误诊误治及差错事故的发生，工作成绩得到病人、医院领导、同事的肯定。

注重临床科研工作，进取参加科内各项科研工作并取得相关成绩，目前仍有相关课题工作，并能坚持理论结合实际，总结临床资料进取撰写论文，目前有数篇论文待发表。同时认真完成各院校实习生及外院进修医生的带教工作，并能以身作则，进取指导下一级医生完成学习诊治工作，并负责教学三基培训、讲课等，进一步提高自身基本理论知识。

文字表达精炼有序。

医生工作总结

医生年底工作总结

医生年终工作总结

免费医生工作总结模板

医生年终工作总结模板

铝模工作年终总结 医生年终工作总结模版篇二

- 1、希望同学们要有强烈的时间观念，讲究科学的学习方法，调整出良好的心态，要善于挤时间，要抓紧一切时间，充分利用一切时间，做一个学习的有心人，努力提高学习效率。
- 2、中午和课处活动时间段借阅图书时由班主任或语文老师提供借阅书目，再由图书管理老师统一借给班级，各班学生遵从借阅教师的安排，不得扰乱借阅秩序，更不要偷拿学校图书室的图书。
- 3、健全课堂学生请假制度。部分学生选择性的上课，在部分老师的课堂上缺课，班主任要及时掌握学生动向，如果不闻不问，久而久之，个别学生会长期不上课，班集体缺乏凝聚力，班干部没有执行力，班主任也没有什么威信可言，好班都会变差班。所以，建议各位班主任把工作做实做细做到位。一个班班风好坏，纪律优劣，学风浓淡，除学生素质外，很大程度上取决于班主任工作的质量。巧干实干，才会见真功，出实效！
- 4、加强课间管理。学生课间时间打闹情况比较严重，有的甚至造成财产损失和人身安全问题。跳打灯管，课桌上乱跳，楼道内起哄，拿卫生工具追逐打闹等现象存在。
5. 春季早晚温差变化较大，同时也是各种病菌传播的季节。希望同学们注意加减衣服，照顾好自己，同时养成爱护清洁卫生的好习惯，有效预防各种流行病、传染病的传播。

____年__月__日

铝模工作年终总结 医生年终工作总结模版篇三

总结是通过对实践过程进行认真的分析，总结经验，吸取教训，发现规律性的东西，使感性认识上升到理性认识。小编在这里给大家分享一些护士个人的工作总结模版，希望对大家能有所帮助。

春花秋实，寒暑往来，咱们将又送走了一年的完美光阴。20__年的工作圆满完成任务，全体护理人员为提高护理工作水平而拼搏奋斗，其经验及教训会指导咱们今后的思路。

一、坚持以法律为准绳，依法执业，提升信任工作。

在当今医疗纠纷增多的这天，护理人员心理、社会压力也在逐渐加大，但做为管理者有职责把好依法执业这道关，对没有取得执业资格的.护士进行严格考核考评，跟班工作，不允许自行倒班，不仅仅使护理质量得到保证，也使病人的权益得到了保障，保证了护理队伍中人员素质和质量，今年新招聘的两名护士都是已取得执业证的人员，确保了在为患者治疗的过程中得到高技术护理人员的呵护和治疗。

二、坚持以等级医院标准指南，提升管理工作。

借等级医院评审的东风，以等级医院评审标准做为工作的指南，制定了护理部及护士长考核标准，完善了护理缺陷上报制度等，使护理工作做到有章可寻，有据可依。各种会议都如期按时进行了召开，确实透过规范的管理，使科室护士长心里明白了该干什么，如何干，例会每月开2~4次;护理工作会议业务院长每季参加一次;每月进行检查工作汇报总结一次;质控会议每季进行一次;每季召开教学例会一次;护理部每季对中重度缺陷进行分析一次;满意度调查科室每月一次，护理部每季一次，护士长夜间查房每月反馈一次，护理查房大查房一次，各科定自查二次，质量分析会及缺陷分析会各科

室每月一次，都到达了规范所要求的标准。也真正地透过这些活动使护理问题得到了及时发现，及时整改，使各项护理工作逐步规范化，标准化，护理质量有了较大的提升，确保了全年护理安全无事故，重度缺陷为零。

三、坚持以人为本，以病人为中心的人性化护理，提升服务工作。

人性化护理工作在我院将进两年，其间全体护理人员逐步发奋的去用心为患者带给更优质的服务，让患者从心底感到满意。一年中各科室都推出了自我新的服务举措。如：只要有人走进办公室就有一名护士起立去问候；从患者入院到出院健康教育个贯穿始终，对出院病人进行家访，妇产科送产妇出院等，使病人满意度始终持续在89%以上，护理纠纷为零。护理投诉为零，提升了护理人员的意识和沟通技巧，并且在护理查房中也贯穿了以人性化的理念去护理病员，服务病员，从而提升了护理服务工作，得到了领导及患者的好评。

四、坚持人才培训力度加大，提升人员素质。

医院的发展关键是否有人才，有了人才容易创新，容易出成绩，在一年中全院业务领悟十次，各科每月坚持领悟2次；护理查房每科二次，全院大查房一次；每月护理技术考核一次，全部合格率100%；三基理论全院培训一次，考核一次；用心开展科研活动，内科的科研论文已报送厂里参加创新项目评选，其它项目也初见成效；继续再教育考核每季一次，从而提高了全体护理人员的业务素质，今年有三名护士长到太原省卫生厅参加培训，全体护士长参加了护理部组织的院感和护理新知识、新理论的培训。从而提高了她们的管理意识和管理水平，使我院的管理水平有了大的提升。

一、专业知识、工作能力方面：我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工

作。认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的苦处。认真做好医疗文书的书写工作，医疗文书的书写需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录。遵守规章制度，牢记三基(基础理论、基本知识和基本技能)三严(严肃的态度、严格的要求、严密的方法)。

二、思想道德、政治品质方面：能够认真贯彻基本路线方针政策，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护士专业知识，工作态度端正，认真负责。在医疗实践过程中，严格遵守医德规范，规范操作。

护理部为了提高每位护士的理论和操作水平，每月进行理论及操作考试，对于自己的工作要高要求严标准。工作态度要端正，“医者父母心”，本人以千方百计解除病人的疾苦为己任。我希望所有的患者都能尽快的康复，于是每次当我进入病房时，我都利用有限的时间不遗余力的鼓励他们，耐心的帮他们了解疾并建立战胜疾病的信心，当看到病人康复时，觉得是非常幸福的事情。

护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪。在今后工作中，我将加倍努力，为人类的护理事业作出自己应有的贡献！

在即将迎来的2____年，我会继续发扬我在过去的一年中的精神，做好我自己的工作，急病人之所急，为病人负责，绝对不要发生因为我的原因而使病人的病情恶化，我对自己的工作要做到绝对负责，这才是一名救死扶伤的好护士应该做的最起码的工作。作为一名护士，我时刻的意识到我担子上的重任，我不会为医院抹黑，我只会来激励我更加努力的工作。在生活中我也是会严格要求自己，我相信我会做到。

一、积极完成医院的各项指令性任务

二、围绕创建“二甲”医院的工作重心，积极开展工作

1. 为落实“二甲”评审的各项准备工作，护理部按照“二甲”护理管理评审标准，就相关各项工作进行分解安排，要求各部门在完成日常工作的前提下，确保质量地按照日程安排完成各项工作。护理定期对各科室的准备情况进行检查和考核，并对存在的问题作相应的指导。

2. 一月中旬护理部组织大内科、大外科的护士长到邵逸夫医院、杭州市第三人民医院，学习上级医院先进的管理理念、管理方法，以弥补自己工作中的不足之处，为创建等级医院做准备。

三、继续狠抓护理质量，保障护理安全

1. 根据浙江省务态度，加强业务素质。通过一系列的措施，使输液室的面貌得到极大的改观，病人满意度上升达90%以上，在四月份医院“满意窗口，满意职工”评比活动中，输液室被评为“满意窗口”。

3. 各病区克服人员紧缺，临床工作繁忙等诸多困难继续开展出院病人的延伸服务。半年来病区与延伸服务中心完成出院病人电话回访3859人次，信访437人次，家访374人次，回访率达97.3%。在延伸服务过程，得到病人及家属对护理工作的表扬多次，也收到许多合理的意见及建议。

4. 上半年护理部完成护理满意度调查2次，参与满意度调查的病人数达232人次，平均满意度一季度为92.7%，二季度为95.4%。对调查中病人认为不满意内容，要求科室提出整改意见并作为下一轮考核的重点。

5. 半年来，在全院护理人员的共同努力下，我们的护理质量

有了较明显的提高，护理过失比去年同期下降10%，投诉较去年同期下降15%，护理满意度比去年提升1%，收到病人的表扬信3封，锦旗2面，口头表扬多次，其中我们的血液净化中心因向血透病人吴笑垚捐款献爱心而被__日报公开表扬。

五、重视科教兴护工作

护理部立足于现有的护理人员，抓好人才梯队培养，鼓励和支持在职人员参加学历教育，继续教育。继教参考率、合格率达100%，选派人员外出学习8人次，计划外出进修7人次，完成一人。

六、纪念“5.12”国际护士节，开展丰富多彩的庆祝活动

为了庆祝5.12国际护士节，弘扬“南丁格尔”精，丰富医院护理人员的文化生活，围绕今年护士节的主题，护理部组织全院护士举办了一系列丰富多彩的庆祝活动。

2. 于护士节前夕在全院范围内开展了“优秀护士”的评选活动，李秀娟、施晓芳十名护士被授予了20__年度“优秀护士”称号，这对全院护士都是一种激励和鼓舞。

3. 特别邀请了浙江传媒学院的蒋育秀老师为全体护士带来了一堂生动的“职业女性形象设计”主题讲座。

4. 20__年5月11日晚，在医院多功能厅，举办了以“让我们用心关爱”为主题的护士节晚会。晚会还对在系列活动中涌现的先进团体和个人进行了颁奖，共表彰了12个团体和28位个人。

5. 继续开展护士志愿周活动，共有6个科室，50多名护士利用休息日到社区、敬老院、儿童福利院为老百姓提供医疗服务和健康咨询。

一、思想政治方面。

通过早会、报纸、网络积极学习政治理论，遵纪守法，爱岗敬业，积极拥护医院以及手术室的各项方针政策和规章制度，一切以病人为中心，严格以一名优秀护士的标准要求自己，坚持以医疗服务质量为核心，以病人的满意度为标准，牢固树立团队合作精神。

二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质。

加强自我职业道德教育。职业道德的高低、思想品德的好坏直接影响护士的素质和形象，因此，在一年中的各次廉政教育和技能培训后，我理解了要坚持“廉洁自律、严格执法、热情服务”的方针，把人民群众满意作为做好工作的根本出发点，做到始终把人民的利益放在首位，牢固树立爱民为民的思想，在人民群众心目中树立“白衣天使”形象。加强“四自”修养，即“自重、自省、自警、自励”，发挥护士的主动精神。我还很注意护士职业形象，在平时工作中注意文明礼貌服务，坚持文明用语，工作时仪表端庄、着装整洁、发不过肩、不浓妆艳抹、不穿高跟鞋、响底鞋、礼貌待患、态度和蔼、语言规范。在护士长积极认真指导下，我在很多方面都有了进步和提高，坚持危重病人护理查房，护理人员三基训练，在护理部组织的每次技术操做考试中，均取得优异的成绩。在一年的工作中，能始终坚持爱岗敬业，贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，提高了自身素质及应急能力。

三、努力工作，按时完成工作任务。

我将以前学到的理论知识与实际临床工作相结合，就必须在平时的工作中，一方面严格要求自己并多请教科室老师，另一方面利用业余时间刻苦钻研业务，体会要领。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，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率

高，全年没有请假现象，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。在开展之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，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，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

加强业务学习，护理部每月组织业务讲座共计36学时，护士长乐观仔细授课，获得了满足的效果，科室坚持每月一次业务学习，每周一题晨会提问，坚持危重病人护理查房，加强护理人员三基训练，组织2次技术操作考试，均取得优异的成绩，合格率达100。

加强护士职业道德教育和文明礼貌服务，坚持文明用语，落实到每一个护理岗位，工作时间仪表端庄、着装干净、发不过肩、不浓妆艳抹、不穿高跟鞋、响底鞋、礼貌待患、态度和气、语言规范，举办了精神科护士学习班，4月份又举办了护士礼仪培训班，请南华酒店老师指导，并从中选拔了11名护士刻苦训练参与了全市的护士礼仪大赛，并取得了优异的成绩(护理部及11名队员、牺牲节假日加班加点)，呈现三院护士的风采，同时为三院争了光。

加强爱岗敬业教育，贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，提高了整体护士素养及应急力量，全年的病人满足度提高到97.6。

选派护理人员外出进修共4人，护士长3次参与学习班共计22人次。

铝模工作年终总结 医生年终工作总结模版篇四

业务员年终工作总结模板三篇

当工作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，就叫做工作总结。豆花问答网小编为你准备了业务员年终工作总结模板三篇，希望可以帮到你！

业务员年终工作总结模板【篇一】

转眼间20xx年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

一、业务能力

1、对公司和产品一定要很熟悉

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价

格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2、对市场的了解

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

3、业务技巧

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

产品一出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按

时交货。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的方案方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

二、个人素质能力

1、诚实

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

2、热情

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

3、耐心

4、自信心

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意

想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问的时间。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

业务员年终工作总结模板【篇二】

xxxx年已经过去，在一年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

（一）不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

（二）了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

（三）推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

（四）持续客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

（五）确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

（六）团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改善之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，透过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完

善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

业务员年终工作总结模板【篇三】

时光荏苒，转眼一年的时间飞逝过去了□20xx就要过去了，明年又是一个新开始，在这辞旧迎新的日子里，回首这一年工作的历程不禁感慨十分。

在这一年里虽然没有取得惊人的成绩，但是其中的曲折和坎坷我是深有体会的。对有一定销售经验的人来说，销售确实不难，但对于一个销售经验不是很丰富，刚从事销售这一行业不到两年的人来说是有一定挑战性的，到现在为止，我不再说自己是一个销售新人，因为我进军到销售这一行业也快一年半的时间，说长不长说短不短，大约540天的时间每天都在围绕销售这一个中心而展开的。

20xx这一年又快过去了，虽然没有取得斐然的成绩，但是我觉得已经做得对得起自己，每天我没有在虚度光阴无所事事，而是在想方设法怎样做好方案和报价迎来客户，一个业务员要得到公司的肯定那只有销售业绩，这是铁打的事实。为了明年能取得优异的成果，一定再接再厉，做的努力去挑战极限，争取明年做到超过预定销售额。

在今年一月份的时候还只刚刚利用阿里巴巴网络销售平台，一个一个上传产品写英文产品描述，由于去年那半年的时间没有实质性的单在跟对产品了解得非常浅显，所以在产品描述阶段利用了比较长的时间，开始没人教尽管不是太难但实际操作起来还是遇到了不少麻烦，全靠自己慢慢摸索出来，怎样把产品描述写好关键词设好。

在上季度询盘是非常少的而且收到的询盘也没有多少含金量，即使利用大部分时间比较细致地去回复询盘，结果发现有潜在客户回复得也很少，而且回复得不太详细，实则从那些回复可以看出他们是没有意愿想买。可能只是为了积累一些报价，或用于与其他供应商的报价做比较，这一季度的报价基本都是无用功。

在第二季度的时候可能产品比较完善，描述也算比较到位了，慢慢地一些含金量高一点的询盘就来了，在那众多的询盘中你无法得知哪些是有效得询盘，只有每个询盘都认真去对待从而引导潜在客户，他们才会一步一步对你的回复和话题感兴趣，而后会利用他们宝贵的时间在忙碌中开始一天一天回复你的问题。

实际上，只要大部分询盘是含金量较高的就一定会迎来客户来国看厂，这样拿到单的机会就较高。同时，还有一种情况就是客人需要的设备较多金额大，他们于是来国参观几家厂，而我们要在其中脱颖而出让他们选择我们生产的设备，这个有很多因素影响买卖的成功，价格因素，沟通因素，公司其他一些因素。所以成功与否，看实力。没拿到那个单也不要垂头丧气，拿到了也不要沾沾自喜。机会还很多，不过每次都要好好把握。

第三季度基本都是在跟单学做单据，其实这些表面上不难，但是都是些细致活，只要一个地方错了可以让客户清不了关。就拿单单要相符单证要一致来说，公司抬头一定要用对，不要装箱单和商业发票还有原产地证用的不是一个公司的，那么就会出问题了，这只是其中的一例。

第四季度，在11月上旬所幸接到了一个单，本来是打算做完今年辞职了，明年做到四月份的样子如果做不到单就辞职。

因为我知道跟到一个单的最短的时间大概就是3个月的样子。重新给自己制定一个销售计划，其中最不可缺少的就是毅力

和勤奋，还有一个坚定的信念。我总是暗示自己单肯定是会有的，只是时间的问题。虽然付出并不一定就有很大的回报，但是有所付出就一定会有得，天上不会自动掉馅饼，只有自己努力去争取才有机会获得成功，成功总是垂青于有准备的头脑，所以作为一个销售员要时刻准备着如何去应对未知。

这一年即将过去，在这一年里失望过也庆幸过，庆幸地是在没有其他做外贸的同事的带领下也可以完成一个小单。做了一个一个小单之后信心便有了，这是庆幸之处。其中不足之处还是对于技术上的一些问题无法给客户解答清楚，因为那些是要弄懂原理才弄得清的，比如说那些管路的原理，水从哪里流进后经过哪些管流出，哪些管又是回收浓水的，打开哪些开关又是洗膜的，打开哪些是冲洗预处理罐子的，哪个阀门又是什么功能的等等，等客户问到这些无法告知的时候便意识到实际上只弄清楚基本的流程是远远不够的。到目前为止还没有售出过一条生产线的机器，那里面的细节涉及技术上的问题应该，所以说无论从事哪个行业，学是无止境的。从这些，我看到了自己的不足，以后如果想小有成就必须在这方面精益求精。

工作总结是可以总结经验从而提高自己的工作效率，那么你的工作总结写好了吗?下面就是小编为大家带来的保险业务员工作总结，希望能帮助到大家!

2019保险业务员工作总结(一)

一年来，保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队

精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度改革，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入元，其中车险保费元，非车险业务元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

2019保险业务员工作总结(二)

一年来，我们紧跟公司战略部署、把握主动、明确目标、扎实措施、合力攻坚、强势奋进的一年。在这一年里，我们紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，与时俱进，勤奋工作，务实求效，文明服务，较好地完成了领导交付的各项工作。

为深入贯彻公司做强战略，全面实现公司合规经营、风险控制、提高效益，加强理赔基础管理，规范理赔操作实务，优化理赔处理流程；领导多次安排组织学习专业理论，法律法规，条款要例等专业知识的培训，让我们掌握到更多的专业知识，为我们的工作打下了坚实的基础。

进公司以来一直从事结案岗的我，十一月份已被转为从事了档案管理。虽然新工作分项复杂，有些琐碎凌乱。对我，确实是全新的挑战。不过经过这段时间的奋斗，在实际工作中，只要有强烈的责任心，积极严谨的工作态度，一切都不是问题。档案管理岗现对于我来说，已是得心应手了。完成本职工作后，如果有需要的时候还会去协助结案岗。

在工作上，我严格要求自己，确保工作的顺利进行。做到敬业爱岗，格习职守，以务实的工作作风，坚定的思想信念；饱满的工作热情，较好地做好自己本职工作和领导交办的各项工作。最后正视自己的缺点，在不断学习中进步，不断向前辈、同事请教学习，来弥补自身的不足，对实际问题的处理，

使自己从中学到更多的东西，积累一些处理问题的经验。

总之，自己在以后的工作中要加倍努力，一定听从领导的安排，积极主动地工作，好好学习保险理论和业务知识，为公司的再次创业做出应有的贡献。

回顾历史展望未来，明天总是充满着希望。我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的天安保险公司一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人的理想，一定能！

2019保险业务员工作总结(三)

我主要谈三个方面：

1、个人发展及工作完成状况

2、存在的问题和不足3、19年的思路及展望

一、个人发展及工作完成状况

我的18年，工作分为两个阶段，上半年主要从事销售部组训及代理人服务工作；下半年开始丁家营销服务部的管理工作。我所在部门销售部全年任务指标是1450万，截止到11月初，已经完成全年任务，截止到12月31日，我部共完成保费收入约1800多万，超任务指标约25%；18年，部门给我下达的任务指标是32万，截止到12月31日，我已完成保费收入62万(其中含摩托车17万)，排除摩托车新增业务按45万计算，超出计划指标40%，于年28万同比增长60%；此外，丁家营销服务部实现全年保费任务约417万，同比增长19%，在第三季度、四季度皆完成了公司和部门下达的保费计划。

下面是我的具体工作表现：

在思想上坚定政治信念，坚持政治理论的学习，用心向党组

织靠拢，定期撰写思想汇报，在党组织有意识的培养和锤炼下，我于年6月9日光荣的成为了一名预备党员。这鞭策着我不断学习科学理论知识，开拓创新，与时俱进，以实际行动践行对自己理想的承诺。

可借鉴，在人员配备上也没有到位(是指签单人员在前期还没有到位)，我便独自一人跑市场、发传单、拜访客户、内勤外勤兼职干。根据乡镇的习惯，有时候很早就赶去，发完传单后再赶回营销部签单，遇到周末，一天就跑几个场镇;有时刚到下班时间客户才赶到，我也没有拒绝更没有埋怨，热情周到的为客户办理好业务后，才伴着夜色拖着疲惫的身体回到家中;同时还陪同代理人展业，验险，协同填单、送单、做好客户维系工作，在营销员因矛盾产生情绪时用心沟通，解决问题，以提高营销员的忠诚度，很多节假日、周末也是加班加点为营销员做好服务。丁家营销服务部开业后，不到5个月的时间，实现了保费收入200万，实现业务增长35%，高效、优质地完成上级下达的阶段保费任务。此外，还加强新人培养和营销增员，对新进入营销服务部的签单人员进行一对一的培训，透过在理论和操作上系统化的学习，该签单人员已掌握了相关规定，并能熟练签单;在日常业务上或私人生活圈中，我经常和贴合增员要求的人接触，挖掘准增员对象。在工作中这种敢于创新、敢打硬仗、认真负责、吃苦耐劳的精神也得到了大家的认同。

在生活中用心热情，全面发展。我用心参与市分公司及支公司的各种活动，在市分公司高峰会上举行的辩论赛中，我所在的团队在“价格策略和服务策略谁更优先发展”这一辩题中，以优异成绩获得辩论赛团体第一名;作为团支部组织委员，也用心组织团员开展各项活动，在年“五四青年节”，便联谊活动铜梁支公司一同组织参观了邱少云纪念馆;作为工会委员，从职工切身利益出发，构思相关活动方案，在“职工车技比赛”活动中，我认真策划，制定规则，确保活动实施。

二、存在的问题和不足

- 1、思想不够解放，做事不够大胆。无论是组训工作还是营销部管理工作，步伐受到思想和眼界的局限，凡事不敢大胆设想，做事过于留意谨慎，习惯依靠经验决定。
- 2、不善于合理分配时间，以至于在繁琐的事务中，没有抽出足够的时间来加强学习和自身素质的修炼。
- 3、管理经验还不是很丰富，管理的艺术性、技巧性还有待加强和改善。由于管理时间不长，管理潜力还有些欠缺。期望以后领导能多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己的管理潜力，提高自己的工作水平。
- 4、和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也期望能透过公司的各类活动，增加交流的机会。

三、19年的工作思路和展望

- 1、增强主动学习意识。工作中合理安排时间，加强自身学习，不断提高业务素质和管理潜力。
- 2、注重团队意识和大局意识。用心工作，正确应对困难和压力，主动寻求解决途径，加强营销服务部的团队建设。
- 3、深入了解营销人员的生活、工作、学习状况，从创新发展的角度来改变营销人员的展业方式，提高营销人员的工作效率和忠诚度。
- 5、提升门槛，广开渠道，加大营销人员招录力度，本着宁缺勿烂、择优录用的原则去吸收社会上优秀的人才加入到我们的营销队伍中来。同时，加强部门人员的培训工作。

最后，相信在19年我们会做的更好，支公司的明天会更加辉煌灿烂！

2019保险业务员工作总结(四)

曾经和多数人一样对保险很不认可，对保险业务员更是厌恶至极。也曾认为从事保险工作是极其低级，极其没有地位的。可是直到那一刻，进入中国晋城分公司营销七部的那一刻，我的看法完全改变了。

残酷的现实生活，让我曾一度成为它的奴隶，得过且过，极其消极，曾经以为生活就这样了，虽然我还很年轻。可是我踏进中国晋城分公司营销七部的那一霎那，我的观念发生了质的变化，那里的伙伴大多数已经迈入中年，可是他们对生活充满激情，对工作充满热情，他们向往成功，他们不断努力，不断学习，他们相互激励。他们那种积极的态度，深深的感染了我触动了我，我不停的告诉自己，我不能在这样下去了，我还年轻。

冲着那份激情，我进入了保险这个行业，才对保险有了新的认识，保险是什么？保险是用今天的钱筹划明天的生活。我们都知道，未来充满着变数，没有人能准确预知自己将来会发生什么。有些人一觉醒来便一贫如洗，有些人一出家门就生离死别。往往这样一些意外就能使一个原本幸福的家庭或一个原本兴旺的企业陷入困顿之中。中国有句古话：“人无远虑必有近忧”，而保险就是一种未雨绸缪的智慧，是化解未来可能发生质风险的有力手段，能使人们明天的生活免受剧烈波动的困扰。

保险是用小钱换大钱。保险就像一个蓄水池，在平时投保人一起进行点滴积累，一旦谁需要时就可以直接去用，并且去用的量是其投入量的数百倍、数千倍，甚至数万倍。当然，在保险集合体中的每个保险人虽然都只付了一定的保险费，但只有遭遇保险事故的被保险人才有可能获得保险赔偿。这恰恰说明了保险的互助性质。“一方有难，八方支援”。这样，如果其中有个被保险人遭遇不幸，就可以借助众人的力量避免或减小损失了。

保险是“仁爱”的化身，是“责任”的体现，是“尊严”的延伸。保险不仅仅能提供一种物质补偿，更重要的是，它还能折射出人与人之间的和谐关系。为家人购置保险是对亲人的爱，为员工购置保险是对社会的责任，为自己购置保险则是自我尊严的延伸。

保险是那么伟大!它可以让爱心永续!做什么工作都是做，但不是每一份工作都能让我感觉到有意义。传播爱心，落实责任，倡议互助，我为人人，人人为我，大家帮助大家……这不正是我们这个国家、这个社会所需要的吗?作为一个保险代理人，作为一个普普通通的人，背负着如此大的使命，身负着如此大的责任，是多么值得骄傲和自豪啊!所以我庆幸选择了保险行业，我将让我的生命价值在这个行业中得到体现。

业务员年度工作总结

业务员工作总结【热门】

业务员工作总结

业务员年终工作总结

业务员年终工作总结

铝模工作年终总结 医生年终工作总结模版篇五

看着日历又掀过一页，感叹时间过的真快，这一年度又在手指间不经意的溜走了，回顾过去，总是让自己有点心酸，大人的生活也即将宣告结束。

随着时间的流逝，干部意识的提高，有幸自己能够加入学生会这个学生组织，在当中工作，我真的学到很多东西，使我有机会接触很多人，不但提高了社交能力，还提高了工作能

力。回首这一年时间，真的让我受益匪浅，其中充满了快乐与苦涩。不过我认真的做好每一件事，只因为一句话：“在其位，谋其职”。

这一年的工作可谓紧张而又忙碌，因为各个部门都有很多活动，每一次的活动我都会积极参加，积极配合别的部门的工作。在其他部门活动中。我积极配合，也很好的锻炼自己的不足之处。转眼之间回想过去，每每回顾这一年来学习、工作、生活等情况，我的感悟、感想、感受都非常的深刻，许多工作生活的场景都依然深记在我的脑海之中。在积极向党组织靠拢的这段时间内，我感悟到作为学生干部为系、为班级同学服务的重要性，与同学们的朝夕相处让我感受到集体的温暖和彼此间的友爱，从团学以及日常工作中得到锻炼，使我对学习、工作都有了更加深层次的认识。

学生干部的形象是一种无形的力量，无声的召唤。一名党员是一面旗帜，时刻反映出一个组织的先进性。通过上学期的学风建设活动，让我意识到了高年级的学生更应该严格遵守校规、校纪，必须让大家真正在思想上重视、行为上付诸实际才是最为根本的。身为学生会干部的我们，更应该以身作则、起到先锋模范作用，积极带动大家参与学习竞赛等各方面的积极性，遵守学院的日常行为规范。因此，我上课总是专心听讲，从来不无故旷课、迟到。我将一如既往的严于律己，起到入党积极分子的先锋模范作用，全心全意为同学们服务。

在快期考时，内部人员调动，我被调到了直属系主任管理的办公室。到办公室虽然只有几天，但在这短短的时间里我也收获颇多，办公室，本身就是学生会的日常办事机构，协助主任搞好阶段性工作布局。在这部分上，我觉得自己学到很多，也扩展了自己的圈子。非常感谢校学生会给了我这么一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能。

其余工作中的感触：

3. 团结协作，共创精彩；

5. 想法不够新颖，主要体现在组织和策划各项活动中。

在学生会工作一年，我个人的组织协调能力和团队协作能都得到了很大的提升，但不得不承认自己在工作中还有很多不足之处，还有很多有待完善的地方。但是我们是一个团队，我们相互互补，一定会做的更完美。因为这个团队，让我大学生活的开始就有了不一样的色彩，我很开心给我这样的平台，让我找到自信，让我更好的认识到自己的不足，以后我会更加的努力，因为我相信，一个青年人，是可以通过不断的学习的锻炼来完善自己，在实践中证明自己的。虽然经过一个学年的实践我在各方面都有所增强，面对这些我都不会骄傲而将会不断的努力与探索，扬长避短，使学生会的各项工作在稳定中创新，在创新中稳步前进，啄部走向完善，更加积极的工作，创造出更加辉煌的成绩。同时加强充实自己，完善自我，在以后的工作学习中，我将会继续努力，大胆创新，争取成为一名优秀的学生干部！

铝模工作年终总结 医生年终工作总结模版篇六

教师年度工作总结模版，年末了要写工作总结了，下面是整理了教师年度工作总结模版范文，欢迎大家阅读。

忙忙碌碌中，一学期过去了。

回头看，围绕学校的工作计划和安排，自己兢兢业业，尽心尽职，较好的完成了本学期的各项任务。

为总结经验，找出不足，便于今后更好的工作。

总结如下：

一、认真教学，育人为本

一学期来，本人认真备课、上课、听课，及时批改作业、讲评作业，做好课后辅导工作，广泛涉猎各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，使学生学有所得，从而不断提高自己的教学水平和思想觉悟，并顺利完成教育教学任务。

下面是本人的教学经验及体会：

1. 提高教学质量，关键是上好课。

为了上好课，我做了下面的工作：

(1) 课前准备：备好课。

认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

(2) 课堂上的情况。

组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，课堂上讲练结合。

2. 提高教学质量，还要做好课后辅导工作。

3. 积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

4. 培养多种兴趣爱好，到图书馆博览群书，不断扩宽知识面，为教学内容注入新鲜血液。

二、加强学习，提高自身素质

随着教育教学改革的不断深入，时代对教师的要求越来越高，越来越严。

要求教师终身学习，自觉进行知识与观念的更新。

增强自身修养与适应能力，不断提升自己的综合文化素养。

作为基础教育的一员，要适应形势的需要，跟上时代的步伐，认清素质教育对人才培养的时代标准，就要不断学习，更新教育理念。

因为良好的教师素质是提高教育质量的关键，是提高课效率，落实素质教育的根本。

教师只有不断学习，不断进取，不断完善自我，才能在课堂教学中适应教材、适应学生、适应课堂。

才能在课堂教学中渗透符合时代信息的活水，才能常教常新。

此外，本人还参加了入党积极分子培训班的学习，努力学习党章，向党组织靠拢，端正自己的工作思想和学习思想。

三、务本求实，做好本职工作

严格遵守学院的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。

本人也积极主动去完成。

另外，学校的中心工作是教学，课堂教学是学校教育的主渠道。

而作为一线的教师，首要的任务就是备课、上课、改作业。

为上好每一节课，我首先做到了认真备课，教学实践使我深有体会，只有教师认真做好课前准备，才能上好课，备课不仅是提高教育教学质量的一个重要条件，也是教师不断丰富自己教学经验的必要途径。

为备好课，自己认真学习课标要求，查阅有关的参考资料，刻苦钻研教材，结合所带班级的实际情况，确立适合的教学目标，写出切实可行的教案。

在认真备课的基础上，选择恰当的教学方法，精心组织课堂教学。

课堂上尽量做到活、实、全。

活：教学方法活和学习方法活；实：基础知识扎实；全：即面向全体，全面提高教学质量。

真正做到人人有收获，个个有提高。

在教学生掌握基础知识的同时，注重智力的开发，能力的培养，素质的提高。

并结合学科特点，向学生进行思想教育。

四、反思总结争取进步

1、教学方法的把握还不是很成熟，仍需继续努力并向其他教师学习。

2、在教学研究方面尽管读了一些相关的书籍，有所收获，但我深知还有很多要学。

4、专业知识的储备上还稍显不足。

在今后的工作中我要发扬自己的优点，改正缺点，弥补不足。

努力提高自身素质和业务水平，争取在平凡的岗位上做出不平凡的成绩。

20xx年即将过去，回顾一年来的思想、工作和学习情况，在学校各级领导和同事们的关心支持下，顺利完成了一年的工作任务，现将个人年度工作总结如下。

德：作为一名中国共产党员，认真贯彻执行党的路线、方针、政策，坚持四项基本原则、坚持改革开放，始终和党中央保持高度一致，始终严格按照党员标准要求自己，加强政治意识，树立大局观念，增强服务意识，改进工作作风，廉洁自律，遵纪守法，团结同志，忠诚党的教育事业，严守职业道德和学术道德，为人师表，教书育人。

能：认真学习相关业务知识，加快知识更新，努力提高自己的理论水平和业务技术水平；结合实际教学和科研情况，积极申报教学科研项目，参与教学研究，努力提高教学科研能力和组织管理能力；在工作中，充分协调好各方面关系，与同事们一起共同完成学校交给的各项工作任务。

努力掌握现代科研管理知识，上力求创新。

勤：对工作兢兢业业、勤勤恳恳，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，求真务实、乐观向上，具有较强的敬业精神和奉献精神。

在教学中，严格执行教学计划，认真组织教学，及时辅导答

疑。

积极参加学校组织的各项学习和活动，自觉遵守学校各项管理规定，严守各项纪律。

绩：在教学方面，本年度上半年主要承担了两个班的《工程制图》、两个班的《画法几何与机械制图》授课任务以及两个班的机械制图大作业，同时指导了十个本科同学的毕业设计。

下半年主要承担了两个班的《工程制图》和一个班的《画法几何与机械制图》授课任务。

在科研方面，本年度主持了一项校级和一项院级教学研究项目，发表了四篇科研论文。

本年度继续担任两个班的班主任工作，在班级管理中积极开展德育建设和学风建设，两个班级都取得了多项表彰和奖励。

作为工会小组长，本着为人民服务的原则，在做好日常工作的同时，积极组织了多项活动，取得了很好的效果。

本年度工作量约630学时。

总结一年来的思想、工作和学习情况，有成绩也有不足，希望在新的一年里更加努力，在各方面取得更大进步。

这学年来，本人在教育教学工作中，始终坚持党的教育方针，面向全体学生，教书育人，为人师表，确立以学生为主体，以培养学生主动发展为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、智、体、美、劳全面发展，工作责任心强，服从领导的分工，积极做好本职工作，认真备课、上课、听课、评课，广泛获取各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬

教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平，并顺利完成教育教学任务。

一、政治思想方面：

认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。

积极参加校本培训，并做了大量的政治笔记与理论笔记。

新的教育形式不允许我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展。

所以我不但注重集体的政治理论学习，还注意从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名好教师。

二、教育教学方面：

要提高教学质量，关键是上好课。

为了上好课，我做了下面的工作：

1、课前准备：备好课。

2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

4、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

5、课堂上的情况。

组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作贯彻到对学生的学学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。

从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

7、积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，

博采众长，提高教学水平。

8、热爱学生，平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

三、工作考勤方面：

我热爱自己的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间。

在工作上，我严格要求自己，工作实干，并能完成学校给予的各项任务，为提高自身的素质，我不但积极参加各项培训，到各地听课学习，平时，经常查阅有关教学资料。

同时经常在课外与学生联系，时时关心他们，当然在教学工作中存在着一些不足的地方，须在以后进一步的努力。

总而言之，现在社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天作出自己奉献。

1.年度工作总结ppt模版

2.ppt模版年度总结

3.半年度工作总结ppt模版

4.党员年度自我评价模版

5.年度计划表模版

6.工作总结模版

8.工作总结ppt模版