

陶瓷品管质检总结(精选9篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

陶瓷品管质检总结篇一

2021年上半年，在医院领导的大力支持和我们自己不断努力下，检验科发生了翻天覆地的变化，科室整体搬至新建的医技大楼，这里实验室布局合理，条件舒适。同时医院还投入巨资，为我科添置了大量先进的检验设备，使我们的检验水平得到了很大的提升。目前我科的工作条件及仪器设施在本市同级的县市医院中首屈一指，我们都为之引以为荣。各种新型仪器的购入，不但能使我科室积极配合临床开展工作，不断增加新的检测项目，以满足临床诊断的需求，而且给医院带来了经济效益，更重要的是提高了检验质量，增加了检验结果的可靠性，落实了医院“以病人为中心，提高服务能力”的理念。

上半年共完成经济任务187.5万元，检查人次37500人次，较去年同期增长50%；试剂耗材开支349668.8元，占收入的18.7%，较去年同期上升5%。

我科门诊每天平均接待病人80人次，工作较为繁琐而细致，大家都严格执行查对制度，包括病人的信息、门诊发票号、抽血注意事项等，耐心解释病人的各类报告单，严把分析前质量控制关，病人对我们表现是满意的。

上班一般是提前五分钟到岗，下班都略有延时，即使碰到晚来的病人也要做好交接班手续才下班，一改以前迟到、早退陋习。

规范了临床检验室内质量控制，坚持天天做，同时积极参加湖北省临床检验中心室间质量评价活动，在凝血、免疫、生化、血液、尿液、血型鉴定等六个项目评价中均取得了优异成绩，充分显示了我科实验项目检测结果的准确性和在各实验室间的可比性。

上半年我科积极向临床宣传开展的新项目、新技术，共发出《检验与临床通讯》4期，配合科教科完成院内各类培训讲座3次，同时科内积极加强自身业务培训学习，坚持每月集中学习2次。

从4月份起，每月对医院各临床科室进行空气、物表、医护人员手、消毒液及无菌物品等标本进行了监测，严格执行无菌操作，确保每一份监测标本的培养结果真实有效，其中空气采样培养48份，合格率89%；物表采样培养48份，合格率91.6%；医护人员手采样培养45份，合格率95.6%；消毒液及无菌物品采样培养45份，合格率100%；共采样186份，总合格率达90%。

上半年输血科用全血3800ml□悬浮红细胞56u□新鲜冰冻血浆150ml□单采血小板4个治疗量，冷沉淀6.25u□普通血浆30755ml□悬浮少白细胞红细胞741.5u□另外县中医院和乡镇医院用红细胞54.5u□血浆5105ml□成份输血率达99.92%，同时严格执行输血前检查、不规则抗体筛查、血型鉴定及交叉配血等实验的操作规程，严格执行并落实输血适应症，未出现一例因输血引起的差错事故和医疗纠纷。

做到及时通知、及时报告、及时沟通，为病人的临床诊断提供了强有力的证据，并赢得了诊治时间。

上半年在院领导的大力支持下，检验科实验室信息管理系统安装完成启用□lis的建立为检验科的管理和临床科室沟通提供了极大的便利，提高了工作效率，促进了医、检、患三方的和谐。总之，我科在上半年的工作中虽然取得了一定的成绩，

但在科室劳动纪律、制度建设、成本控制、人情检查等方面仍然存在一些不尽人意之处，在下半年的工作中我们将努力改进，取长补短，始终将“一切以病人为中心”作为我们工作的核心和动力，始终将“提高检验服务质量”作为我们的生命线，以更加旺盛的精力和饱满的热情去完成下半年的各项任务。

陶瓷品管质检总结篇二

今年七月，我非常荣幸的加进xx[]来到了公众客户中心，至今已有半年，在此期间我的主要工作是在营业厅里学习业务和ibss系统的操纵，并熟习营业厅的运作流程，现对此半年的工作进行简单的回顾和总结。

在业务的学习方面，对各种优惠套餐进行了比较系统的学习，并规范了自己的解释口径。在这几个月中，活动咨询是我常常做的一项工作，这对我的业务熟练程度提出了较高的要求。在工作的前期有时会碰到没法解答顾客发问的情况，需要找其他同事帮忙。后来在同事的帮助下，已可以较好的完成活动咨询员和业务导航员的工作。在前台办理业务时，也能够做到具体的向顾客解释业务，消除可能产生的误解。在学习业务的同时，服务规范也是我学习的一个重要内容，现在已对此有了较深的了解。

ibss系统的学习是我这几个月来的一项重要工作。在我老师的悉心指导下，我已可以比较熟练的进行操纵，并在顾客较少时上位办理业务，但与其他营业员相比操纵速度还是偏慢，这一点还需要我通过自己的努力进行改进。

对营业厅运作流程我也做了比较具体的了解。包括营业员的业务学习，顾客投诉处理，营业厅的布置，宣传品的摆放，不同岗位同事的分工和各自职责，“四个能力”的展现，排班，工单管理，营收款的处理，促销礼品和卡类的管理等，为我以后展开工作创造了比较好的条件。

在十一月的时候，我在营业厅陈主任的安排下来到东山分局大客户中心，协助两位营业员进行大客户的业务受理。由于大客户业务数目较大，而且通常在月底比较赶时间，这给受理工作带来了很大的压力。不过我还是在同事的鼓励和支持下，克服了时间紧任务重的困难，较好的完成了自己的任务。同时，也锻炼了自己在任务较多的情况下工作的能力。

在这几个月中，中山二路营业厅的各位领导同事过硬的业务水平和良好的敬业精神给了我深刻的印象，也时时刻刻影响着我。作为新人，刚开始工作时或许在能力上存在着不足，这就需要自己用良好的工作态度往弥补，对领导交给我的任务，我做到了尽心尽力的往完成。也感谢中山二路营业厅的领导和同事，他们给我起了很好的. 榜样作用。在工作中我还和营业厅的领导和同事构成了较好的关系，为今后工作中的合作打下了好的基础。

在获得一定成绩的同时，我也存在一些不足的地方，主要有以下几点：

与其他营业员相比，我的学习速度确切偏慢。这其中固然有客观上的困难，但更多的还是自己主观上的缘由。在今后的工作中要学习的东西还有很多，应对自己高标准，严要求，尽快尽好的把握新的知识和技能。

固然在广州度过了自己四年的大学时光，但由于自己学习广州话的意识不够，加上舍友，同学多为讲普通话者，结果四年下来广州话固然听懂已不成题目，可在与年长的顾客交换时由于自己不懂讲广州话，对方普通话听力又较差，给交换带来一些困难。在今后的工作中广州话也是一项比较重要的技能，应引发自己重视。

比如唱收唱付，微笑待客等，固然看似只是一些细节题目，但实际上关系着营业厅的服务质量和企业形象。有时这些服务规范我并没有完全做到，在领导和同事的帮助下。我也熟

悉到了这些规范的重要性，并进行了改进。

在有时顾客比较多的情况下，我轻易出现手忙脚乱的现象，影响了我的服务质量。在今后的工作中，应当学会对工作进行公道的安排。

这些不足的地方应当引发我的重视，及时吸取教训，在今后的工作中加以免。

在营业厅的工作已结束了，回顾几个月来的工作，可以说成绩与不足并存。在今后的的工作中我会改正不足，尽最大努力弄好自己的工作。我的总结就到这里，请各位领导予以指正。

陶瓷品管质检总结篇三

近日，我校利用政治学习时间，观看了由党办精心挑选的视频——《大国工匠》。这群劳动者，他们的成功之路不是上名高中、进名大学，而是追求职业技能的完美和极致，靠着传承和钻研，凭着专注和坚守，他们成为国宝级的顶级技工，成为一个领域不可或缺的人才。

它向我们呈现了两丝钳工顾秋亮、航空手艺人胡双钱、火箭心脏焊接人高凤林等典型人物，他们在自己平凡的岗位中追求完美与极致、视技术为生命的崇高的敬业精神，他们一丝不苟、精益求精、永不满足的“匠人精神”令人钦佩与折服。在他们身上，劳动精神被诠释得淋漓尽致。

钳工胡双钱的手，工作三十多年来，老胡创造了打磨过的零件百分之百合格的惊人纪录。在中国新一代大飞机c919的首架样机上，有很多老胡亲手打磨出来的“前无古人”的全新零部件。——中国商飞上海飞机制造有限公司高级技师胡双钱。

他们的故事告诉我们：职业没有高低贵贱之分，只要我们勤

奋劳

动、诚实劳动、热爱劳动，就能在平凡的工作岗位上创造出不平凡的业绩甚至会有奇迹的发生。这些劳动者，之所以成为大国工匠，就是因为他们尊重劳动、坚守劳动、视劳动为生命。他们以辛勤的劳动积累经验、创造奇迹与力量，以不懈的追求唱响了劳动光荣、创造伟大的时代强音。

我们应该向他们一样勤奋实践，立足本岗，刻苦钻研，时刻向他们学习。提高自己的教育教学水平，使自己在以后可以大有作为，成为大国工匠的一员。我们还都应该像大国工匠一样，勇于在平凡的岗位创造不平凡与奇迹，让劳动光荣、创造伟大成为时代的最强音。

让我们共同点赞大国工匠，让我们共同弘扬劳动精神。

陶瓷品管质检总结篇四

销售 1750万元，完成目标计划(2250万)的77.8%、回笼 1100万元，与销售收入比为63%。

(一)在销售方面，主要受以下几方面因素影响：

1□xxx集团业务下滑比较严重□xx年该客户完成销售1800万元，而xx年由于新领导、新政策，今年xxx对其xx单位进行大整顿和调整，特别是xx集团□xx风扇等几大客户被取之有铁牌资格后，使我们的纸箱销售业务大幅度下降，其他铁牌客户的业务也受到不同程度影响，预计今年整个广轻集团销售800万元左右，比年初公司下达的计划xx万相差甚远。

2、能强陶瓷集团年初预计该客户的销售不少于500万，但由于目前我们的质量和售价未能满足客户的需求，我们的业务份额非但没有扩大，而且还在缩小。如果我们能在预印方面做出考虑的，其销售份额将会增大。

3、受质量及交货达成的影响。如xx□xx□xx□xxx等陶瓷厂受纸板强度，印刷色差及套印走位等因素的影响，加上上半年我们的彩印生产饱和，客户落单都无法接下来，使客户对我们的信心产生了动摇，影响了部分的销售。

(二)在资金回笼方面，主要是xx玻璃□xx风扇到期的资金未能及时回笼，加上汇德帮陶瓷□xx风扇的业务份额做大(两客户合计销售650万)。虽然有部分资金未能到期但占的应收款项颇大。

另外，受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

1、重点抓工作纪律和职业道德素质。

针对本部个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，一方面采取个别谈心；另一方面，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。同时，我们及时地利用一些典型事例去教育和整醒业务人员，养成良好的职业道德和素养，并加大促进和监控力度，防止损害公司利益和损坏公司形象的现象发生。

2、加强对落单的审核以及库存产品的送货工作，最大限度减少库存，降低企业风险。

今年，我们吸取了以往的经验教训，特别是对风扇行业，我们严格履行落单的审批程序，从源头加以控制，面对库存的成品，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

3、提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。

在平时的日常工作中，我们要求业务员必须做到以下几点：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(5)积极参与与新业务的开拓。上半年经过努力，成功开拓了两个客户(xxx陶瓷和xxx有限公司)，有望在下半年成为新的利润增长点。

(6)加大资金回笼的力度，回避企业风险。在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。一直以来，本部两位主管分工协作，亲自督促和协助业务员按计划去追收货款，从没有松懈过，到目前为止，绝大多数的客户回笼是比较正常的，个别客户由于某些原因，回笼速度较慢。

- 1、部门的日常管理工作需要进一步加强；
- 2、整体的资金回笼不理想，未达到预期要求；
- 3、压库工作效果不明显；
- 4、个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高；
- 5、新业务的开拓不够，业务增长小；

公司所下达的任务有些脱离实际，业绩考核不合理影响业务员的工作情绪。

陶瓷品管质检总结篇五

今年七月，我非常荣幸的加进***，来到了公众客户中心，至今已有半年，在此期间我的主要工作是在营业厅里学习业务

和ibss系统的操纵，并熟习营业厅的运作流程，现对此半年的工作进行简单的回顾和总结。

在业务的学习方面，对各种优惠套餐进行了比较系统的学习，并规范了自己的解释口径。在这几个月中，活动咨询是我常常做的一项工作，这对我的业务熟练程度提出了较高的要求。在工作的前期有时会碰到没法解答顾客发问的情况，需要找其他同事帮忙。后来在同事的帮助下，已可以较好的完成活动咨询员和业务导航员的工作。在前台办理业务时，也能够做到具体的向顾客解释业务，消除可能产生的误解。在学习业务的同时，服务规范也是我学习的一个重要内容，现在已对此有了较深的了解。

ibss系统的学习是我这几个月来的一项重要工作。在我老师的悉心指导下，我已可以比较熟练的进行操纵，并在顾客较少时上位办理业务，但与其他营业员相比操纵速度还是偏慢，这一点还需要我通过自己的努力进行改进。

对营业厅运作流程我也做了比较具体的了解。包括营业员的业务学习，顾客投诉处理，营业厅的布置，宣传品的摆放，不同岗位同事的分工和各自职责，“四个能力”的展现，排班，工单管理，营收款的处理，促销礼品和卡类的管理等，为我以后展开工作创造了比较好的条件。

在十一月的时候，我在营业厅陈主任的安排下来到东山分局大客户中心，协助两位营业员进行大客户的业务受理。由于大客户业务数目较大，而且通常在月底比较赶时间，这给受理工作带来了很大的压力。不过我还是在同事的鼓励和支持下，克服了时间紧任务重的困难，较好的完成了自己的任务。同时，也锻炼了自己在任务较多的情况下工作的能力。

在这几个月中，中山二路营业厅的各位领导同事过硬的业务水平和良好的敬业精神给了我深刻的印象，也时时刻刻影响着我。作为新人，刚开始工作时或许在能力上存在着不足，

这就需要自己用良好的工作态度往弥补，对领导交给我的任务，我做到了尽心尽力的往完成。也感谢中山二路营业厅的领导和同事，他们给我起了很好的榜样作用。在工作中我还和营业厅的领导和同事构成了较好的关系，为今后工作中的合作打下了好的基础。

在获得一定成绩的同时，我也存在一些不足的地方，主要有以下几点：

与其他营业员相比，我的学习速度确切偏慢。这其中固然有客观上的困难，但更多的还是自己主观上的缘由。在今后的工作中要学习的东西还有很多，应对自己高标准，严要求，尽快尽好的把握新的知识和技能。

固然在广州度过了自己四年的大学时光，但由于自己学习广州话的意识不够，加上舍友，同学多为讲普通话者，结果四年下来广州话固然听懂已不成题目，可在与年长的顾客交换时由于自己不懂讲广州话，对方普通话听力又较差，给交换带来一些困难。在今后的工作中广州话也是一项比较重要的技能，应引发自己重视。

比如唱收唱付，微笑待客等，固然看似只是一些细节题目，但实际上关系着营业厅的服务质量和企业形象。有时这些服务规范我并没有完全做到，在领导和同事的帮助下。我也熟悉到了这些规范的重要性，并进行了改进。

在有时顾客比较多的情况下，我轻易出现手忙脚乱的现象，影响了我的服务质量。在今后的工作中，应当学会对工作进行公道的安排。

这些不足的地方应当引发我的重视，及时吸取教训，在今后的工作中加以免。

在营业厅的工作已结束了，回顾几个月来的工作，可以说成

绩与不足并存。在今后的工作中我会改正不足，尽最大努力弄好自己的工作。我的总结就到这里，请各位领导予以指正。

陶瓷品管质检总结篇六

“闻道有先后，术业有专攻”。不可否认，随着当今时代的飞速发展，智能制造将会慢慢地应用于生产的各个方面。但是，在一些高端和复杂的领域，机器并不能完全替代人。必须依靠专业技术工人的精湛技艺去完成。能工巧匠是物化科技成果的主力，而踏实肯干、身行力践则是培养能工巧匠不可或缺的前提。

“工匠精神”，宽泛而言，是对工作，事业精益求精的态度，是把工作或一事情，一门手艺当作信仰与追求。

北京同仁堂是全国中药行业著名的老字号。300多年的风雨历程中，历代同仁堂人始终恪守“炮制虽繁必不敢省人工，品味虽贵必不敢减物力”的古训，造就了制药过程中的兢兢小心，精益求精的严细精神。当今世界面临现代工业的冲击，传承艰难的危机。许多企业在长期的竞争中已经失去了原有的品质和灵魂。而同仁堂这一股清流却把“工匠精神”发挥到了极致。他们对精品有着执着的坚持和追求，其利虽微，但却长造福于世。

18世纪60年代，第一次工业革命的爆发。伴随着农耕时代的结束，机器生产代替手工劳动，社会进入工业化进程。一些与现代生活格格不入的老手艺、土办法已慢慢淡出人们的视野。人类社会发展的历史告诉我们，人的现代化是社会现代化的核心。没有一流的人工，就没有一流的产品。中国现已经是一个制造大国，但是如何将“中国制造”转变为“中国智造”，还需一线技工的创造性劳动，需要更多的高技能人才，更需要像“同仁堂”这样的“工匠精神”。

吉职院的校训：“崇文明理，厚德精技”其中的“厚德”是指

不能忘本，本立而道生，而“精技”则是说技术因为勤奋而精通。随着“大力发展中职教育”国策的提出，中职学校正逐步成为独立的教育本体，中职学生作为职业教育的重要组成部分，是未来我国技能技术型产业的主力军。而我们身为主力军中的一份子，更能切实的体会到工匠精神并不局限制造领域或手艺行当，而关键在“精神”二字。

“问渠那得清如许，为有源头活水来”。是一册红色的《中国高技能人才楷模事迹读本》让我找到了漫漫人生长河的“源头活水”。书中人物事迹是如此的催人奋进。他们都只有中专学历，却在只是一名一技毕业生的基础之上，建立起了人生的辉煌。“为导弹铸造“外衣”的毛腊生、“全国劳模”许振超无不让我对现就读的中职时光更加珍惜。

“开沟、作畦、育苗、移栽”，滴滴汗水洒落在耕作的田野，毛毛细雨打湿了我们前额的头发，我们不怕田里的泥浆溅脏我的洁白的校服，更不怕在务实求知的技能之路上的一切苦难。一周一次的专业课实践让我在实践中学习和运用理论知识，用理论指导实践。另一方面锻炼了自身吃苦耐劳的精神，这也为我以后从事基层农业技术推广工作夯实了坚实的基础。

“身行力践出真知，精益求精成工匠”，在学校的三年生活中，我们应培养动手操作能力，具备刻苦钻研，不怕吃苦的精神。做到熟练掌握和运用专业知识和技能，最重要的是要有“干一行，爱一行”的精神，将自己的热情与专业真正的相融合在一起，从而达到专业+敬业。

眼下，中国经济正在步入新常态，过去发展所依托的种种优势正在逐步失去，面对重重压力，而“工匠精神”是一种内在力量，在现代化工业文明的重塑中，迸发向上！而我们，作为中职生的一员，或许在数年后，我们从事的工作是平凡的，平淡的。但是我们可以在以后得工作生涯中用实际行动为“工匠精神”作最好的诠释。我们将在平凡的岗位上，用心，用笔，用行动，用一腔热血永远弘扬工匠精神，做一名“良

工巧匠”，做一名合格的“接班人”！

果树14 张莉颖

2016年11月21日

陶瓷品管质检总结篇七

光阴似箭，日月如梭，一年一度的工作接近尾声，在20xx年里，我严格按照检验技术操作规程操作，严防差错事故，工作上认真做好本职工作，保持良好的工作面貌，对待病人主动、耐心。坚持以“关爱服务，以人为本”的服务理念，病人的需要是我们服务的范围，病人的满意是我们服务的标准，病人的感动是我们追求的目标，优质服务是永无止境。

今年在医院领导和科主任的正确指导下，检验科同志齐心协力，树立高度的事业心和责任心，在工作上积极主动，不断解放思想，更新观念，围绕科室工作性质，围绕医院中心工作准备通过等级医院评审，求真务实，踏实苦干，不断提高医疗质量、保障医疗安全、提高全科素质、严格要求自己，在科主任的带领下、全体同事的协助下，保质保量的完成了各种检验工作和任务。

今年的二甲评审于其说是一次二甲医院的创建工作，那还不如说是一次深刻学习机会，在这次创建过程中我们学会如何做好科室的医疗质量、安全；怎样把各项制度职责运用到实际工作中。为二级甲等医院评审做了积极大量的’工作。

今年参加全省临床检验室间质量评价活动，血凝项目的质控评价均达到质量与安全指标要求成绩。充分显示了我科实验项目检测结果的准确性和在各实验室间的可比性。全面执行室内质量控制，保持资料完备。作好各实验仪器的维护和保养工作。

今年在全面建设医院管理信息系统，让医生及时全面了解患者的各种诊疗信息，为快速准确诊断奠定良好基础；检验科提高了检验结果的准确及时性。同时，也能把医生护士各种可能的差错降到最低，达到医疗质量化。优化就医流程，及时支付和结算，逐步实现无纸化，最终达到多方受益。

个人还是存在着很多不足，以后努力克服，以便更好的胜任工作。只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把工作做好。与同事的交流，与同事做好沟通，解决工作上的情绪问题，在工作中正确认识自己。在学习上，积极参加医院、科室的各种业务学习，顺利完成了各类学分。查看业务相关书籍、论文。加强自身综合素质，取长补短，努力提高工作能力。

展望20xx年，我一定以更加严谨的态度、饱满的热情投入到工作去，不断学习，不断完善，克服不足。争取做出更优异的成绩。

陶瓷品管质检总结篇八

随着社会治安综合治理工作的进一步深入开展，“打防结合，以防为主”的综治工作方针已经深入人心，社会治安防控体系的完善与否成为影响我县社会治安状况的重要因素，群防群治队伍也日渐成为维护基层治安秩序稳定的一支重要力量。我县经过近几年的探索，初步形成了一支相对稳定的群防群治队伍，在促进社会治安综合治理工作中发挥了重要的作用。全县社会治安明显好转，人民群众安全感逐步增强，为构建和谐柯坪提供了良好的环境。

全县各村除由村委会主任或支部书记兼任的治保主任报酬由县财政每年补贴xx元外，其他治保、调解组织成员及民兵治安小分队、十户长等工作经费无保障，有时只能以减免义务

工来作为其报酬，群防群治队伍的装备问题县、乡财力及村集体经济也是无力解决。

（一）积极整合治安资源，落实社会治安综合治理目标责任制

原则，各乡镇、县直各单位做到看好自己的门，管好自己的人，办好自己的事。

陶瓷品管质检总结篇九

1. 仪器设备

2. 人才队伍

招聘成都医学院检验专业本科生一名，已进入专科规范化培训轮转。1人在职研究生在读，5人成教本科在读，3人成教大专在读。1人在xx省人民医院取得pcr上岗证，在xx省疾病预防控制中心病毒研究所取得hiv上岗证；9人在xx省输血协会取得输血技术操作上岗证；5人在xx市疾病预防控制中心取得省疾控颁发的hiv上岗证。

3. 检测项目

新增性激素六项、皮质醇。恢复esbl检测。

4. 质量控制

理解了来自xx医科大学、泸州医学院、温州医学院、成都中医药大学、自贡卫校、达州职业技术学院等大中专院校共25名实习生的临床实习。截至目前，实习教学工作进展良好，实习生管理规范有序。

1. 获得xx省卫生厅课题立项一项，并获一万元的经费支持。

2. 公开发表b类论文三篇。
3. 申报院内新技术新项目两项，其中一项获得三等奖。
4. 申报卫生局新技术新项目两项。
5. 申报医院创新基金课题两项。

1. 根据医院总体规划，极力克服人手紧张的困难，做好了汇东检验科各项工作，到达除骨髓片、细菌培养、免疫项目外，其他检验都不用送标本的目标。大大提高了工作效率，降低了急诊标本转送用车频率。

2. 进取与门办、注射室协调建立了门诊静脉采血中心，规范了门诊病人静脉血的采集工作。

3. 将门诊病人检验报告发放收回到门诊检验科，方便了病人咨询检验报告。

4. 在理解卫生部“医疗质量万里行”活动检查中，表现优异，受到检查专家的肯定和好评，为医院争得了荣誉。

5. 在目前仍然面临严峻局面的甲流防治工作中，服从医院安排，不讲条件，不讲价钱，一切以防治工作为中心，阶段性地圆满完成了医院指定的相关任务。

检验科工作虽然取得了不小的成绩，但客观的讲，也还存在很多不足和需要改善的地方。如科室人员结构不尽合理，梯队建设有待进一步加强。与临床科室的沟通交流也有待进一步的加强等等。