

# 最新护士季度工作总结免费的(精选10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。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 护士季度工作总结免费的篇一

及时报送各项对外会计报表，及时完成各项统计报表。根据各单位的经济指标完成情况，对各单位的预算的执行与完成情况进行月度与季度分析，配合绩效考核出具准确无误的财务信息，财务部在x月下旬协助公司领导召开了预算分析会议，就各考核单位预算完成情况提供了参考信息和考核分析意见。

清理了财务账上长期挂帐的应收款项和应付款项，对于年度支付的款项未收回发票入帐的业务，财务人员与经办人员沟通协商追回大部分发票，并完善了入账手续，对于xx盛极个别长期追缴而未完善手续的发票，财务部发出了追缴通知，并要求经办人员将所欠发票限期交于财务部，否则追究相关责任。

对xx的财务核算进行了内部稽核，发现xx的会计科目使用有个别科目不符合财务标准规范，有个别费用报销不符合费用报销规定，没有经过公司董事长审批，财务对仓库的监控不是很到位。而xx财务处理都较规范，暂时没有发现特殊问题。加强单据的审核，对于各项费用支出建立支出数据库，对超出预算的支出及时提醒各单位办理预算调整申请，发现不合理的支出则必须经过审计程序，及时纠正不符合财务手续的事项，规避财务风险。

在集团各单位之间根据配比和权责发生制合理分配各项发票，并根据油品行业的特点建立了税负平衡表，通过电子表格的

分析手法，平衡税负指标。完善发票入账手续，按照规定开具发票，合理规避税务风险。根据医院的减免税政策，组织准备x年免税期的减免税材料，申办地税减免。准备xx医院的减免税资料，补齐各项基建合同、工程竣工结算资料，通过和实力雄厚的税务师事务所沟通与协作，对公司的股权架构、资产结构作了初步规划。

配合资产部做好每月盘点计划，安排好财务人员进行实地盘点工作。配合资金部合理安排各项资金的收付。配合审计部每月的审计例行检查，对于出具的审计报告及时出具审计整改意见对于合理的建议作出对应的财务处理。财务部肩负着监督和服务的重要职能。所谓监督就是维护集团公司的利益，监督集团公司的财务运作，调控各项费用的合理支出，保证财务物资的安全。服务就是服务于集团与下属各公司、服务于员工、服务于客户。以促进各公司开拓市尝增收节支，从而谋取利润最大化。监督与服务是统一的，监督促进服务，服务为了更好的监督。

随着企业管理的进一步深入，财务的管理职能逐渐增强。今年，公司为加大责任制考核力度，保证责任制的贯彻落实，制定了责任状考核办法，细化了各项指标和日常工作的考核。在此基础上，我们也加大了财务基础工作建设，从粘贴票据、装订凭证、签字齐全、印章保管等最基础的工作抓起，认真审核原始票据，细化财务报账流程。详细制定了《货币资金管理办法》等，将内控与内审相结合。在今年的财务管理工作中，最重要的一点就是借助公司的考核体系，将管理的要求与重点，纳入工作质量与方针目标考核。将费用预算通过月份考核与工资挂钩，全面提高了财务核算质量。遵纪守法，实事求是的体现财务经营成果，做到诚信纳税。并荣获xxx市地税局颁发的所得税“百佳诚信纳税人”奖。

财务部门既是一个监督部门又是一个服务部门，要树立诚信服务的理念。作为财务人员，我们在公司加强管理，规范经济行为，提高企业竞争力等方面还应尽更大的义务与责任。

我们将不断地总结和反省，不断地鞭策自己，加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长！

## 护士季度工作总结免费的篇二

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个十一月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

做好开票的事项，最后确认客户财务收到税票并要求及时安排；

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继

续学习去完善自身的 product 知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威（盛丰□h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；邦威（圣隆□h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的印象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整 and 改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习

惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

## 护士季度工作总结免费的篇三

### 一、病房护理管理

来到普外科工作一年，努力学习专科知识，克服业务上的不足。在抢救和病房工作人员紧张(如节假日)时，能身先士卒，直接参与病人护理。

按照护理质量的标准，建立各种工作常规。监控并记录各种质量指标，发现不足及时改进。运用pdca的质量改进方法进行楼层cqi项目实施，在实施中充分发挥护士的积极性，改进深静脉管理，促进病人评估的规范进行，改进病人的健康教育，改进交接班制度的规范执行。

促进病历的规范记录，定期检查，并将检查结果及时反馈给相关的护士，帮助护士改进规范进行event事件的处理和上报、讨论。

## 二、人员管理

- 1、在20\_\_年，本楼层接受新调入同志\_\_\_，新参加工作同志\_\_\_，均能安排规范的科室岗前培训，进行认真的带教和指导，所有的新进护士均能尽快的适应工作。按照护理教育部要求，在收集了科室护士的教育需求的基础上，共安排护理查房\_\_\_次，安排业务学习次。
- 2、在员工激励方面，通过不断的护士及时评估反馈与季度评估相结合，帮助护士不断改进工作，并及时表扬好的行为来弘扬优良的工作风气。
- 3、通过授权的方式，鼓励护士参与科室管理，几乎每个护士都直接负责一项的科室管理内容，激发护士的工作积极性。
- 4、支持和鼓励护士的继续学习。有\_\_\_人进行学历的继续教育，作为护士长，在工作安排上尽量给予方便。同时鼓励护士进行英语的学习，科室组织外科齐教授进行授课，帮助护士提高英语水平。
- 5、带教暂缺的情况下，能发挥科室护士的积极性，共同来承担学生的带教工作，各种小讲课获得了学生的好评，同时也提高了科室护士的教学能力。

6、安排\_\_名护士外出参加学习班。

### 三、工作管理

1、按照医院要求，进行楼层的成本核算管理。固定了每周供应室领物数量。按照医院要求，进行收费的规范管理。规范管理科室财务和物品，定期检查。

2、进行楼层的物品放置调整，使楼层环境更整洁。

3、重申科室的排班及换班制度，促进护士按规范换班。根据病人情况，提供合适的护理人力，保证护理效果和人力的合理安排。

积极参加医院及护理部召开的会议，每月一次召开护士会议，将医院及护理部的工作理念和工作安排及时传达给临床护士。根据医院宗旨和目标，引导护士遵循。

4、积极促进护理部与其他部门的合作，帮助普外科主任承担一些管理工作，促进医护的协作。

5、作为交流委员会的主要成员，积极参与该委员会的活动，促进该委员会的发展。

### 四、自身职业发展

1、在有效完成病房护理管理任务的情况下，努力学习各种业务知识，在各方面提高自己的能力。

2、20\_\_年取得了护理夜大本科学位证书以及汉语本科毕业证书。持续进行医学英语的课程学习。

3、完成了院内picc穿刺的培训。

- 4、学习计算机的运用，提高工作效率。
- 5、在护理部领导的安排下，参加学习班、外出参加学术会议以及应邀外出授课。
- 6、论文书写一篇，通过实用护理的初审。
- 7、完成医院规定的继续教育学分，特别是积极参加各种管理课程。

新的一年，新的开始，来年将更努力的工作和学习，不负医院的培养。

五、明年的目标有：

- 1、继续学习英语，明年争取在使用和口语上有很大的提高，能更流利和外国专家交流。考大学英语6级或者pet4
- 2、在管理的知识和技能上，有更多的进步。改进的途径有：看管理书，和其他护士长交流，参加管理的课程等等。
- 4、积极支持和参与护理部各项工作。

特别感谢护理部及科护士长给我各种成长的机会，使我不断的鞭策自己努力学习和改进自我。我将继续“享受工作，享受生活”。

## 护士季度工作总结免费的篇四

- 1、陪同总经理参加省公司各种工作会议和培训，认真学习领会，会后传达落实到市县两级机构。
- 2、协助总经理对县级机构进行管理。如出席县级机构开业典



礼、找负责人的进行工作谈话、听取汇报，指导工作、解决矛盾。同时支持其业务发展。

3、协助总经理开拓、维护代理渠道。代理渠道业务基本是交强险，险种结构很好，赔付率低。我中支同xxx代理□xxx代理保持了良好的合作关系，使代理业务成为20xx年新的增长点。

4、协助总经理开展xxx车友俱乐部的合作，签订合作协议。并具体配合俱乐部在每个步骤的宣传和业务发展。每个星期五交通电台都在宣传都邦公司和服务。此举没有花钱，却使得都邦保险在港城迅速扩大了影响。业务前景很好□xxx车辆的统保正在洽谈中。

1、制定全年销售计划，做好任务的下达与分解。在控制应收达标情况下发展业务。

2、完成省公司营销管理部组织的各项活动。提供各种报表。做好上传下达，落实省公司营销管理政策，制定销售推动方案。做好任务分解。

3、完成对市县两级营销员的管理。凡是没有签订劳动合同的人目前正在组织签订新的代理合同。4月份再组织参加代理人考试，在用工方面一定做到规。

4、完成前线人员的管理。如办理入司手续、制作招聘卷宗、签署转正手续、制作工资月报表。审核全市手续费发放。对业务协调与支持。

1、组建和管理外勤团队□20xx年领取外勤团队保费任务400万。一共8人，预计人均保费达到50万。外勤团队完成情况：其中一月份218186元，二月份176205元，三月份461876元。目前外勤团队完成保费856267万。

2、通知业务员和营销员的手续费领取。安排内勤制作手续费

发放表，张贴代理人资格证书，审核业务员报销。

1、去年半年个人完成年55万，以年度第一名获得展业标兵证书。今年计划完成100万。保证不低60万，完成对班子成员每月5万元的考核。第一季度已经完成17万多。

2、做客户服务，尽量自己客户出现场，解答客户疑。缺点和不足是由于没时间联系业务，续保业务丢失。对客户的服务回没有时间做。虽然达到公司考核标准，但是个人目标没有达到。

做为分管销售的班子成员本不应该插手行政方面工作，但是只要公司需要，总经理安排我都抽时间，哪怕是利用晚上或者休息时间都尽心尽力去做好。

1、协助总经理引进人才。比如成功引进同业人才xxx但是人才的引进还是非常的困难，正在开拓其他渠道。目前正在组织去人才市场开展人才招聘，已经为公司招聘出单员和理赔员以满足车友俱乐部的合作要求。

2、每周召集部门经理以上人员在总经理室召开周例会，并做好会议纪要的记录、打印和保管。周例会是中支进行管理重要措施，很多题在会上沟通、解决、各部门之间达成共识，消除矛盾，团结协作，保证公司正常的经营管理。

化和品牌建设。如为电台提供宣传稿件、现场勘查车使用方案。生命线学习体会，在紧急情况时候，下了火车在冷饮店用随身笔记本电脑成稿后发送??在企业化建设方面受到省公司总经理表扬。

2、书写生日祝词在同事生日聚会上朗诵。后经过整理的《都邦保险温暖的》一在总公司刊物《都邦保险》第十期发表，并获得省公司通报表扬。

3、大到设计楼道的展牌、宣传栏、业绩榜设计制作、职场布置，小到宣传卡包括名片印刷、凡是能够提升公司形象的地方我都用了心。如：熟练使用软件对宣传用的照片进行裁减、调光、修理。常常忙到深夜。

xx年年秦皇岛都邦保险从困境中艰难的走过来，作为其中的核心管理者，参与公司的重大决策，同于总一起经历了风雨历程，在巨大的压力下夜以继日的工作，公司渐渐一步一个台阶发展起来年终虽然没有完成任务，但是我们通过各种方法为秦皇岛都邦营造了和谐、快乐的企业化。

20xx年我们靠着这个感觉得到又摸不着的“软件”——企业化，吸引同业人才和合作伙伴，很多人就是因为感觉到我们都邦人好、形象好才被我们吸引，在这里感觉到和谐、快乐才加盟我们或者和我们合作??就这样,xx年年为20xx年的发展作好了人才的准备，聚集起了人气，有人气就有财气。在我们的带领下，现在我们这支团队不仅是人才济济而且气氛和谐。在当地市场上我们第一不占天时，第二不占地利，唯一可占的就是人和。记得毛泽东主席说过：“人的要素是第一位的”，解决了这一根本题就可以减少内耗、形成合力，公司就可以走上健康、快速的发展之路！

我中支第一季度达成率全省都邦各机构排名第一，保费总额和市场占有率在当地14财产险公司中连续两个月排在第八位。我们这个开业不到一年的公司超越了六开业几年的公司，望着业绩报表怎能不心潮起伏？但是我们没有骄傲，我们将积小胜为大胜，在20xx年打个漂亮的翻身仗！！

省公司下达1000万，我们自定指标1200。中支完成情况：第一季度计划228万，实际完成3566万。其中一月份计划80万，实际完成1143万。二月份计划52万，实际完成765万。三月份计划96万，实际完成1657万。

凭风观沧海，心随白浪浮。

千年桑田处，鱼群绕渔夫。

岛外潮水凶，必受颠簸苦，不求真富贵，但愿不虚度！

## 护士季度工作总结免费的篇五

### （一）大排查大整治情况

按照集团公司大排查大整治文件要求，xx公司在三季度工作中，继续组织开展大排查大整治活动，累计排查出安全隐患36项，已完成整改35项，整改率达到97.22%，未完成整改的1项为景区房屋外立面装饰材料掉落，目前已设置安全警示牌和警戒线。同时，xx公司已书面发函到原项目设计和施工单位，要求尽快组织专家论证，查找出原因，制定整改方案，抓紧时间完成整改，及时消除安全隐患。

### （二）防汛抗旱防灾减灾情况

1、开展汛期大排查。在汛期来临之前，一是及时组织相关员对xx和xx景区河道内杂物进行清理，确保河道畅通；二是对排水管道、景区低洼地带等重点部位进行了重点排查检查，做到不留任何死角；三是为避免由于雨水带来的山体滑坡、泥石流等次生灾害，公司还组织人员对景区房屋、道路周边山体进行了排查，并做好排查记录。

2、加强汛期值守值班。自进入汛期以来，景区实行领导带班、值班人员24小时坚守的值班制度，要求带班领导、值班人员保持通讯畅通，值班人员定时查看景区河道水位线，建立水位线记录台账，水位超出安全水位线时及时报告，及时启动相应的应急响应，切实落实各项防范措施，确保汛期无事故发生。

3、制定和完善汛期应急预案。坚持“安全第一，常备不懈，以防为主，全力抢险”的方针，制定《xx景区汛期应急预案》，

根据雨情、水情及险情，制定预警响应级别，确保防汛救灾迅速有序。

### （三）安全教育培训情况

三季度，景区公司组织安全警示教育2场，受教育80人次，组织开展消防栓操作培训和灭火器操作使用培训各1次，在xx景和xx景区发放安全生产宣传单50余份。

（一）景区安全责任划分不明确。目前景区现有房屋中，既有当地村民自住、自主经营和对外租赁经营的房屋，也有政府平台公司租赁和个人购买、准备开发打造经营的房屋，存在使用主体和经营主体错综复杂情况，现正抓紧时间分别与两区政府对接景区安全责任划分问题。

（二）经排查，发现原xx期间完成的景区房屋外立面装饰工程存在装饰材料掉落隐患。

（三）公司相关安全管理制度和应急预案需进一步完善，应急演练工作有待强化，应对突发安全事故能力有待提高，公司的安全教育培训工作有待加强。

（一）针对景区安全责任划分不明确问题，现正抓紧时间分别与两区政府对接。涉及xx景区安全责任划分问题，公司已分别于7月25日和29日将《关于xxxx景区消防安全责任划分的报告》报送xx区政府秘书四科和文广局，现待xx区政府牵头召开专题会，明确各方责任；涉及xx景区安全责任划分问题，现由xx公司根据景区现状，初拟景区安全责任细则，近期将与xx镇、村对接。

（二）目前，公司已组织对景区xx期间完成的景区房屋外立面装饰工程进行了全面排查，对发现有安全隐患的地方已设置安全警示标志和警戒线。同时，已发函给原项目设计和施

工单位，要求对方对原有工程项目组织专家论证，查找原因，明确各方责任，及时整改。

（三）在下一步工作中，将按照相关标准要求，建立和完善相关安全制度及应急预案，加大安全隐患排查和整改力度，定期组织开展安全应急演练，从本质上提高公司安全生产管理水平，确保公司下半年安全稳定。

## 护士季度工作总结免费的篇六

第二季度来，在护理部和科主任的领导下，从各方面严格要求自己，在科室工作尤其是护理工作中身先士卒，大胆管理，认真落实医院和科室的各项工作制度，保证了科室工作稳步进行。用心配合主任做好医护协调工作，引导大家做好医护沟通；及时发现并解决一些摩擦和矛盾，增强了科室凝聚力，使中医科成为一个温暖的大家庭；让医生护士在身心愉悦的状态下工作，也为病人营造了温馨、和谐的病区住院环境。

作为一个中西医结合内科综合科室，我们科面临病种杂，疑难杂症多，护理专科性不强的难题。而与之对应的是：中医科的12名护士，仅有一名是中西医结合护理大专毕业，其余都是西医护理专业毕业，在学校仅了解到简单的中医基础知识；在西医专科护士培训不断深入发展，专科护士特点和优势越来越明显的这天，中医科护士没有特定的专业知识和发展方向，这在一程度上影响了这个群体的工作用心性和队伍的稳定性，也给病区护理工作质量带来了负面影响。

针对这一现实，我果断决定：从我做起，全员培训。采取业务讲课和业务查房相结合的方式，发动科主任和医生参与，对包括呼吸、循环、消化、神经系统的常见内科疾病知识进行培训，对中医基础知识和常用技能系统培训，甚至对一些普外科和骨科疾病的保守治疗、护理知识，也进行了培训。第二季度的系统培训下来，考核结果证明，护士对上述各系统常见疾病都有了全面的认识和了解，这不仅仅提高了她们

的业务技术水平，也极大的增强了护士对自身、对科室发展的信心。此后，我又采取日常强化的方式，不断结合病房现有病例强化培训过的知识，最后打造出了一支技术过硬、有中医特色的护理队伍。

多年的护士长经历，使我深切的体会到：对于一个团队而言，规范其行为固然重要，但更重要的是要改变其思想，升华其内心世界，要让护士长管理这个外因，透过护士个人素质的内因起作用。为此，我采取了一系列措施：在护士排班表上，每周送她们一句人生、职场感悟；举办天使心语小板报；利用早会给她们讲一些励志、哲理等小故事，引发她们对人生、对事业的思索。潜移默化之中，我们中医科的护士，人文素质有了很大提高。我最后打造出了我用人文知识改变护士——护士有效管理自己——护理工作质量提高的良性链条。近几年，不仅仅中医科的护理文化建设搞得风生水起，而且圆满的完成了各项工作目标。在省市历次检查中，我们中医科以收费规范著称，每次都迎接收费检查，没有给医院丢过一分。在行风评议检查中，中医科的健康教育和护理服务，更是赢得了参检专家的肯定和赞扬。

比如说，在对病人的健康教育方面，多数科室的做法是，单纯依靠护士口头宣教，但我透过长期以来的观察，发现了一个弊端：护士说得少了，资料涵盖不全，说得多了，因为时间有限，就会说得快而没有重点，这样，病人根本记不住。为此，我把入院宣教的资料列了一个提纲，作为护士口头宣教的资料，而把详细资料输入电脑，护士在做提纲挈领的宣教后，把详细的资料发于病人，这都起到很好的`效果。类似的还有鼻饲知识宣教、痰培养标本留取方法、尿培养标本留取注意事项等等等等。这种口头和书面相结合的宣教方法，不仅仅有助于病人掌握，也节省了护士超多时间，因此深受大家欢迎。

俗话说，打铁还需自身硬，在认真做好科室护理管理工作的同时，我坚持学习新知识，不断总结临床护理经验，提高自

身综合素质。于20xx年5月参加了心理咨询师考试，望在8月份获得三级心理咨询师证书。第二季度来，先后在、省级杂志上发表学术论文3篇，在我院院刊上发表诗歌1篇，散文两篇。

- 1、力争在护理科研方面有所突破。
- 2、宽严结合，让自己的管理方式更加成熟。

## 护士季度工作总结免费的篇七

x月12日，中恒集团召开第x季度工作总大会，对x季度里各项工作任务完成情况进行检查，并对四季度的重点工作进行再强调、再部署、再落实。大会认为前x季度集团和各板块团协作，各项工作得以扎实开展，取得了良好成效和业绩。大会号召集团上下，要以认真、负责的工作态度，提高工作效率，增强执行力，抓重点、抓难点、抢时间、抢进度，共同努力，高质高效地开展和推进第四季度的工作，奋战80天，坚决达成全年目标任务！

大会上，许淑清董事长对x季度集团的经济指标完成情况以及各项工作的推进情况进行了总。她指出□x季度各项工作均取得了良好的成效，按现在任务完成的情况来看，公司将顺利完成年初所制定的年终目标。这都得益于公司全体员工的共同努力和各项工作的有效开展。首先是生产销售工作□x季度公司保持产销两旺的良好局面，注射用血栓通成为销售的重点，销量总和实现了新的突破，普药销售也同步跟进，实现较好的增长。龟苓膏销售也抓住旺季，取得了较好的销售业绩，这都为目标任务达到预期目标作出了贡献。与之相应的生产工作，也随着销售的上升而繁忙有序开展，通过合理安排设备、人力和物料的配送，加班加点，加大产量，有力地保证了产品的市场需求。二是新项目工作，制药x期项目中，新的提取车间已经进入生产阶段，目前运转正常。13、14号



厂房上马新的针剂生产线，正在安装设备。公司其余对外新拓展的各个项目，都在按原定计划顺利推进。x是中药材种植推广工作在x季度得到继续大力发展，与百色市签订了有关x七种植的协议，推动公司的种植推广进入一个全新的阶段，这将有利于对中草药、特别是x七原材料价格成本的控制。四是账务管理、成本管理、人力资源管理、安全生产管理、参观接待、党群、企业文化、协调服务等各项工作都得到高效开展和推进，取得了积极的成效，为推动前x季度各项目标任务的完成提供了大力保障。

在肯定工作成绩的同时，许淑清董事长还对公司目前存在的困难和不足作了指出，要求各板块、各部门都要高度重视，认真对照，找出不足和差距，认真思考，寻求有效办法和措施，加以克服和解决，真正做到有则改之，无则加勉，把全部的精力放到四季度的各项工作中去。

一是增强紧迫感，抓紧时间，分秒必争，在有限的时间内，把需要做的工作做好整理，做好更详尽的计划，有序推进，确保进度与质量。

二是抓紧与政府相关部门的沟通联系工作，争取更多的支持，特别是在政策方面的扶持，为明年的工作开展奠定基础。

x是在四季度，各个部门都要做好配合，确保原材料、设备运行、质量监控、后勤保障、人员安排等方面，为生产部门提供最优质的服务，以确保血栓通等产品的产量和质量。生产和销售部门，要继续发扬连续作战的能力，多想办法、多采取更有效措施，推动产销取得新突破。

四是新药合作开发工作要进一步提高工作主动性，不能被动等待，要主动地去与合作方联系，及时掌握工作进度，确保合作事项的更快推进。

五是中草药种植在四季度要做好下一步推广工作的前期准备

工作，做好新推广区域的调查和考察，为明年开春后新增种植面积打好基础。

六是要高度重视安全生产工作，切实做到越是工作繁忙，越要抓好安全生产。各级安全生产管理部门和人员，务必加强监督检查，一旦发现有违章苗头，要立即及时制止，防患于未然。

七是要继续加强企业党建工作，按照党建孵化基地和党建示范点的建设要求，进一步完善场地建设、资料整理及阵地建设等工作，提高企业党组织的威信和号召力。

八是工会要在四季度组织好“向爱出发”活动和今年的“金秋”运动会活动，进一步活跃企业员工的业余生活，提高企业的凝聚力，建设和谐中恒大家庭，并做好年终职工慰问和春节员工联欢活动等准备工作。

九是集团各有关部门和负责人，要与有关方面，加强沟通和配合，认真、有效做好11月初在南宁召开的2013年中国药学会大会，暨第十x届中国药师周活动各项筹备工作，确保会议圆满成功，提升公司的声誉和形象。

十是各板块、部门在四季度除了要做好今年的工作外，还要开始谋划明年的工作，要做好对明年各项工作指标的预测和各项工作的准备，使明年的工作计划做得更充分、更详细、更具操作性。

最后，许淑清董事长强调，四季度工作完成的情况，不仅影响到今年年度目标任务的完成，也影响到集集团明年的工作布置与准备。并号召和要求集团上下，要以认真、负责的工作态度，提高工作效率，增强执行力，抓重点、抓难点、抢时间、抢进度，共同努力，高质高效地开展和推进第四季度的工作，奋战80天，坚决达成全年目标任务！

许淑清董事长作完工作总和部署后，负责主持这次会议的集团公司常务副总裁刘廷要求与会人员，会后要向今天没到会的员工传达许淑清董事长的工作要求和会议精神，并认真贯彻落实，有力执行，共同完成全年目标任务。

集团高管以及中层以上干部及员工代表参加了会议。

## 护士季度工作总结免费的篇八

一、牢固树立法规意识，切实做到依法合规开展保险业务。按照公司和上级部门的有关要求，自学加强对规范车险经营法律法规和车险承保调控政策的贯彻学习力度，认真领会精神，积极广泛宣传，端正车险市场竞争意识与经营行为，为提高公司车险承保质量和管理水平，切实防范经营风险，促进车险业务健康，持续发展做出了努力。

二、以市场为导向，加强对车险续保及竞回业务的拓展。一个季度来，在公司经理室支持领导下，我们业务一部加强了对原在我司投保现已流失的客户，以及其他保险主体客进行了上门服务 and 公关工作。按照公司制定竞回业务的工作计划，分解目标任务，落实目标责任，加强沟通交流，强化服务承诺，积极主动配合抢回其他车险主体的业务，做到新保业务必争夺，流失业务必抢回。通过主动出击，改变了竞争格局，改变了攻防态势，确保了车险业务的可持续发展。全季度实现了个人保费收入万元，(其中个人业务：万元，兼业代理及经销业务236万元。电销20954元)为业务科室历史性突破834万元保费收入大关和顺利完成全季度冲刺目标(750万元)作出了贡献。

在工作上，做到了尽职尽责、任劳任怨，正确执行公司的各级规章制度和保险条款、方针、政策，有高度的责任职业感。在廉政自律上，不谋私利，不违规违法。遵章守纪，严格按照公司规章办理，在发展业务方面，积极主动配合部门领导，做好续保和新保工作，密切与客户的关系，促进业务发展。

在自己的努力下完成了公司交的各项工作任务。团结同志，顾全大局，在新的一个季度里更好的努力工作，为忠县人保财险事业繁荣发展，做出自己的应有贡献而努力。

- 1、建立车辆信息统计，车险项目储备及跟踪机制，续保巩固续保业务。
- 2、重视渠道建设，积极拓展车险经销商和兼业代理业务。
- 3、加大力度，巩固政府公务车辆定点保险，扩大车辆承保面。

四、存在的不足：

随着竞争的日趋激烈，业务发展的压力也越来越大，对理论学习和业务学习的有所放松。

## 护士季度工作总结免费的篇九

- 1、在第x季度里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。
- 2、注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。
- 3、爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

1、主要精力做好干熄焦和矿热炉方面余热发电项目，去xx集团x万吨干熄焦项目□xx煤化工x万吨xx项目，都是由于钢铁行业过度扩张，导致行业亏损严重，企业也是在观望投资环境，

等待投资机会，所以跟踪的项目工作都没有进展。

2、乌海周边的水泥行业严重过剩，拥有良好的石灰石资源，建成x条旋窑生产线，后期水泥厂都在缓建中，致使水泥项目没有可跟踪的及无发电项目可做。

3、通过长x介绍，认识xx的xx及集团的董事长x总，让做好技术方案和投资性经济，后去约见老板，具体是哪种模式没定下来，要继续加强工作。

## 护士季度工作总结免费的篇十

在20xx年，由于我公司生产需要，我公司设有电动葫芦xx部、桥式起重机2部、(冷轧带钢)轧机生产线xx□xx□xx各一条;酸洗生产线一条;带钢用电所需安装设备方面也较多。所以，对于设备的维修、点检、巡检工作任务较重。为此，我坚持立足本职，努力克服困难，攻克尖钻问题，解决难点项目，进取努力的开展检修设备工作。

在今年的工作中，我首先加强了思想政治学习和业务学习，我进取参加公司所组织的各项学习工作，实际加强自身理论基础，加深自身对于公司电站设备的了解和使用情景，提高自身的业务本事。切实总结上一年度的工作经验，在实际的工作基础上探索创新，努力提高技术素质和工作本事。

在今年的工作中，我深刻的意识到电站设备的对于我公司的生产建设的重要性。所以，我及时的开展各项设备检修工作，切实解决检修过程中出现的各种设备问题，实际开展技改工作。在工作中，我及时解决现场难点问题，认真研究与探索解决方法，结合以往工作经验，攻破技术关卡，保证设备的正常运转。

在今年的工作中，我紧抓工作实际，严格遵守公司的各项作制度，坚持认真仔细地做好本职工作，实际为公司设备的

正常运转做出保障。我在工作中，充分发挥专业技术，结合带钢车间工作实际，进取开展技术改造与创新工作，努力实现修旧利费的降本增效。在今年的工作中，我公司实行了全面的技改工作，在今年的1-x月份，我结合公司要求，实际开展了安装电气设备并布线、调试带钢发蓝生产线(高强度打包带)工作，我严格要求自身加强对新装设备的了解与掌握，严谨的实施安装检修工作，保证了新装设备在今年x月的正式调试成功。在今年x月-x月，我按公司要求，全身投入了安装与调试弹簧钢生产线(超高强度打包带)的工作之中。由于安装、调试此设备需较高的技术含量，为做好此项工作，完成我公司的新装设备投入，我进取向厂家学习并与厂家一齐解决调试中出现的各种技术问题，为完成设备调试工作而不懈努力。在今年x月-x月，经过我的不懈学习与研究，我xx组成功的安装了线切割数控机床、抛光机电气设备，完成了相应的布线工作，并和厂家一齐进行了调试工作。虽然新进设备的安装与调试工作较为复杂，对设备的熟识程度也不高，在实行设备的安装与调试工作时，遇到了必须的困难与阻碍，但我依然坚定自身的岗位工作，进取的展开学习与钻研，坚持不懈的解决设备安装、调试过程中所遇到的各种问题。在今年的x月，我与厂家工作人员一齐持续开展了调试弹簧钢生产线工作，为进一步完善我厂设备，保障我公司生产工作的正常运行而打下坚实基础。