2023年内镜科工作总结 内镜室护士工作总结(实用10篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

内镜科工作总结 内镜室护士工作总结篇一

为了加强养老院的管理，使之有序运行，我们成立了院务管理委员会，落实了管理责任制，达到了“三个到位”。一是生活管理到位。征求大多数院民的意见，及时制定了食堂管理制度、卫生制度、文体活动制度、值班制度、院规民约等一系列规章制度，定期组织院民学习讨论，不断完善，不断补充。在老人之间，建立了互帮互助小组，相互之间开展帮护活动，使一些高龄、生活不能自理的老人能够得到及时帮助。二是生产管理到位。为调动院内工作人员的生产创收积极性，我们制定相关奖励制度，人人都有生产项目，人人都有创收指标。年底进行评比活动。三是经营管理到位。作为民政福利单位，我们始终坚持勤俭持家、勤俭办院的方针，扎扎实实地狠抓了养老院的经营管理。

为了把养老院办成具有一流水准的乡镇养老院，我们首先是精选管理人员。养老院内的每位工作人员都是经过乡党委、政府反复筛选的。其次是解决工作人员的后顾之忧。我们把养老院工作人员列入机关工作人员的管理序列，同等对待，享受同等待遇，及时为他们办理养老保险，并做到调资同步，增幅同步，充分调动他们工作的积极性，安心地工作。

我乡经济基础薄弱，养老院的费用全由财政列支难度较大。因此，乡养老院在搞好服务的基础上，坚持走不等不靠、积

极创收、以副补院的路子。一是开发种植项目。我们把院前院后的亩空闲地全部栽上蔬菜，一年四季从不间断。解决了养老院的吃菜问题。在合理利用资源的基础上，圈养猪头，有力的改善了院民的生活水平。

为让老人们度过一个欢乐的晚年，我们在加大硬性设施建设投入的同时，始终把服务工作放在第一位，主要强化了“二个服务”。一是社会化服务。二是亲情化服务。对养老院的老人，我们总是千方百计满足老人们的愿望，从不把老人当外人看待，而是热心、尽心、全心地做好服务工作。每位老人生病，工作人员都能像亲人一样地热心服务，在伙食上安排病号饭，不厌其烦地为他们端汤、送水、喂茶，守候床前，精心侍候，周到服务。

这一年来，我乡养老院的工作虽然取得了一点成绩，但与上级的要求还有一定差距。今后，我们将进一步强化基础工作，在创特色上做文章，争创一流乡镇养老院。

内镜科工作总结 内镜室护士工作总结篇二

预计业务收入年均增长12%，具体措施：1、随着医院对门诊工作的重视，相关临床科室的门诊量会增加，筛选出的内镜检查患者会相对增多;2、出于对本科室工作的认可，复诊患者会逐渐增多;3、拓展内镜下治疗项目;4、争取新设备引进、新技术的开展。

二、科室硬件设施

(一)科室现有工作场所和常用的设备：现有工作面积约50㎡，其中清洗消毒间约8㎡，使用面积明显偏小。奥林巴斯电子胃镜(20xx年引进)、电子肠镜(20xx年引进)，已使用近5年，将到机械故障多发期;奥林巴斯电子胃镜1条(已签合同，未到位);潘太克斯电子胃镜、肠镜□xx年7月引进。电刀，使用5年，尚正常使用。

(二)五年计划工作场所和常用的设备：工作面积增加至200-300㎡，清洗消毒间约40-50㎡，条件具备时可以将电子胃镜、肠镜、支气管镜，甚至电子膀胱镜合并成为一个内窥镜室以便于镜子的保养和管理。更换先进的电子内镜主机3-4台，每台配备电子胃镜3条、电子肠镜2条，并购置电子支气管镜、电子膀胱镜，分时段开展内镜诊治工作，以满足院感管理以及业务增长的需要。购置氩气电刀和esd技术(内镜下黏膜下层剥离术)配套设备治疗早癌。针对金华市超声内镜的空白，可以对超声内镜的引进进行可行性分析。

三、人才梯队建设

(一)五年计划人才梯队建设具体目标：保证科室的可持续发展，建立合理的人才梯队。

(二)现有科室人员梯队

3、近五年期间，科室共计外出进修0人次。

(三)五年计划人才建设

通过招聘、培训、进修等措施，调整科室人才梯队结构。

1、科室要增加医生人数，完善医生队伍结构，完成梯队建设。最好能在五年后形成5-6名内镜专科医生队伍。

2、在科室医生、设备增加的情况下，逐步将护士人数增加至6-7名。

3、增加选送医师外出进修的次数。

四、科室学术水平

(一)学术水平现状

1、科室研究方向：(1)县域内独家开展了消化道息肉的内镜下治疗;2.、染色内镜检查;3、上消化道异物的内镜下诊治。

2、规范化研究：科室现已制定的诊疗规范有(1)胃镜检查操作规范;(2)肠镜检查操作规范;(3)上消化道异物内镜下诊治操作规范;(4)消化道息肉内镜下切除诊疗规范。

3、新技术项目的开展："染色内镜的临床应用"被列为县级课题，"钛夹在消化内镜诊治中的应用"被列为院级新技术。

(二)五年计划

科室开展了多项内镜下治疗项目，使我们具备了业务上的领先优势。加强内涵建设，积极引进开展高、精、尖技术项目，针对疾病谱的变化和发病率做出调整，发掘新的业务增长点，是今后五年的发展要务。

(2)消化道肿瘤的早期发现与治疗，针对高危人群开展普查，应用esd技术(内镜下黏膜下层剥离术)治疗早癌，提高科室诊治水平;(3)超声内镜的引进与诊治应用;(4)hp研究仍有的潜力，开展有关hp易感人群传播方式以及与胃癌发病原因、发病率之间关系的研究。

2、规范化研究：诊疗规范的优化(1)消化道息肉内镜下切除的优化，包括适应症的扩大，结扎圈、钛夹等治疗附件的应用，降低出血、穿孔发生率等;(2)esd技术：适应症、禁忌症、并发症的处理等;(3)消化道梗阻的内镜下支架置入术;(4)食管静脉曲张内镜下止血术;(5)镜下氩离子凝固术(apc)

3、新技术项目的开展：计划引进开展新技术项目(1)esd技术，能对早期消化道肿瘤进行经济有效的治疗，但技术难度大，穿孔率高，但具有良好的发展前景，需要设备支持和微创外科的配合;(2)超声内镜技术，这是我院现需要转诊的项目，这个项目的开展可大大提高我院的诊治水平，但受病源和检

查费用的限制，直接的成本回收时间较长，但可增加住院率和间接收入，此项目的开展需要设备的支持和人员培训。

4、学术会议：为扩大科室的学术影响，拟承办1次市级消化内科、消化内镜的学术年会。

五、科室质量管理水平

(一)科室落实项核心制度的具体措施：(1)定期进行疑难病例讨论;(2)落实术前告知制度;(3)落实会诊制度，对特殊病例及时请专科会诊;(4)落实术前讨论制度;(5)落实新技术、新项目申报制度。

(二)目前科室质量管理上存在的问题：科室现无专职内镜清洗消毒人员，由于内镜洗消工作的特殊性，洗消人员的素质直接影响着内镜的清洗消毒、设备的维护保养等，为节省医院及科室支出，可以招聘临时护工进行该项工作。

(三)加强科室质量管理的具体措施：(1)完善医疗质量、医疗安全管理工作;(2)重视报告单的书写质量，提供临床需要的诊断依据;(3)加强科室人员的业务学习，提高业务水平;(4)认真落实核心制度。

六、科室发展潜力

通过分析，科室现处于上升期，目前科室发展面临的主要问题是：(1)由于电子内镜的普及，人民群众自我保健意识的逐步提高，求诊患者不断增多;(2)科室现有人员不能满足临床需求，致使部分求诊患者需预约且等候时间较长;(3)受设备的限制，有些诊疗项目不能开展。

在今后的科室工作中，要协调与各临床科室的关系，完善服务流程，多为临床提供诊断支持;积极开展内镜下治疗，吸引其他医院不能完成的治疗病人;加强内涵建设，以准确的诊断、

轻柔的操作、热情的服务吸引病人;积极创造条件开展新项目，争取新设备的引进，提高竞争力。

内镜科工作总结 内镜室护士工作总结篇三

一、对销售工作的认识

1.市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

2.适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3.注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4.目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

5.不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6.先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7.对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8.努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务

1.制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2.见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的'解决方案。

从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

5.填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8.投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9.投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10.争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11.货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12.提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1.定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。(会议内容见附件)

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2.对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3.利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献。

2018工作计划模板【二】

当前，钢铁行业形势十分严峻，依靠科技进步推动企业可持

续发展，成为钢铁企业的普遍共识。2018年，酒钢集团公司计划投入科技研发经费达到主营业务收入的1%以上，在资源利用研究、产品开发方面形成6项以上具备产业化条件的研究成果，推动企业进一步提升核心竞争力，为企业摆脱困境提供科技支撑。

今年，集团公司将以贯彻落实《关于全面提升企业技术创新能力的指导意见》为核心，发挥技术委员会策划引导和决策把关的功能，充分体现各产业特点和技术发展方向，确立了加强研发力量，改善研发条件;提高技术改进效果，逐渐形成酒钢的产品和成本优势等六项科技工作目标。

围绕各项目标的实现，2018年，在科技重大专项方面，集团公司计划安排实施科技重大专项13项;计划在资源利用、工艺技术研究等方面立项开展研究项目21项;计划开展新产品开发项目26项，计划新产品批量生产18.2万吨;计划各分子公司第一批具备立项条件的技术改进项目177项。在技术经济指标攻关方面，按照纵向比有进步、横向比有进位的原则，确定了56项主要技术经济指标攻关计划。

在实验室建设方面，计划针对表面分析、材料分析、资源研究和炼轧钢模拟试验等研究环节，增设电子探针、应力腐蚀装置等设施。在技术交流和人才培养方面，今年计划推荐甘肃省领军人才候选人5名，具备教授级高工评选资格的工程技术人员10名。在科技政策利用及科研平台建设方面，计划申报省级、市级各类科技项目30项以上，争取获得各级政府部门项目资金支持500万元以上，力争科技免税5000万元。在科技成果与专利方面，计划取得各类科技成果30项以上;计划专利申请受理量220项。

内镜科工作总结 内镜室护士工作总结篇四

工作计划要怎么写?计划网小编为大家带来了工作计划范文模板大全，感谢阅读。

工作计划范文模板大全(一)

随着11月份的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段，房产销售每月工作计划。回顾这一个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这一个多月来对“房产销售”的理解和感悟，特对12月分工作制定以下房产销售工作计划。

本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

一.宗旨

本计划是，完成销售指标100万和达到小组增员10人。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

二.目标

1. 全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自如。

2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。

3. 锁定有意向客户30家。

4. 力争完成销售指标

三.工作开展计划

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重

中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1.多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

2.对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。

3.在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4.在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

6..对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7.在总结和摸索中前进。

四.计划评估总结

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

工作计划范文模板大全(二)

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、对销售工作的认识：

二、对销售工作的提高：

1、制定工作日程表;(见附表)

7、提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流;

三、重要客户跟踪：

1、江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长;

2、山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科;

4、山西省大同市北郊区公路段桥工程乐;

5、河南市政管理处的姚科长;

以上是我十月份工作计划，我会严格按计划进行每一项工作;敬请魏总对此计划不全的一面加以指点，谢谢!

内镜科工作总结 内镜室护士工作总结篇五

出纳是按照有关规定和制度，办理本单位的现金收付、银行结算及有关账务、保管库存现金、财务印章及相关票据等工作的总称。从广义上讲，只要是票据、货币资金和有价证券的收付、保管、核算，就都属于出纳。它既包括各单位会计部门专设出纳机构的各项票据、货币资金、有价证券收付业务处理，票据、货币资金、有价证券的整理和保管，货币资金和有价证券的核算等各项工作，也包括各单位业务部门的货币资金收付、保管等方面的工作。狭义的出纳则仅指各单位会计部门专设出纳岗位或人员的各项工作。

我作为一名出纳人员，下一年我将按照以下几方面开展的工作：

1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。

2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，严格把关，不能有半点疏忽和大意。加强各种费用开支的核算，及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初报交会计做账，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。

4、做好应对突发事件的应急工作。

5、坚持原则，秉公办事，做出表率。

6、完成领导临时交办的其他工作。

结合企业行业发展及自己的岗位上工作需求，加强相关业务方面的学习，提高自己的业务素质和综合能力。

预算的目的是设法增加收入，减少成本，压缩财务费用，管理费用，营业费用等各项支出。

1、预算一定要全员参与，绝不能少数人参与凭空捏造，想当然得出。既包括经营指标，也涵盖费用开支预算，接待预算等等。

2、要求部门领导把预算工作放在心上，指导兼职预算员做好部门预算，按时编报分析，必须做到预算编报和分析的及时性，部门预算要求每月25日必须上报财务部，部门预算执行情况的分析必须于每月2日报送财务部。

3、制定费用额度控制指标：在额定范围内，只要能完成经营目标，钱怎么花都行；无计划开支必须专项审批。

要求财务管理科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。

内镜科工作总结 内镜室护士工作总结篇六

“时间是的药”，这样想来，我们的努力也应该是这药中一味成分。作为一名xx医院xx科室的护士。在这一年来，我积极努力的在自身的工作中加强了自我的学习和管理，不仅在医务工作中更加的精进，在病人们的评价感受中也受到了不少的感谢和肯定。

作为xx医院的护士人员，我早知道思想态度在我们工作中的重要性。而在今年的工作中更是对次尽心的了积极严格的培训和加强!在护士长的教导的下，我在思想态度上能严格的保持对病人的热情和积极心。面对病人，能以“爱心、细心、关心、耐心”的思想去看待病人，对待工作。

在思想方面，除了对这些基本的掌握和巩固，我在工作中还一直保持着换位思考的态度，在工作中感受病人的担心，感受家属们的焦急。这些思想一直都在刺激着我，让我能在工作中更加积极的保持好自身的态度，更加努力的做好自身的工作。

工作方面，我严格的遵守医院对医务人员的各项规定，从穿着到个人的行为习惯，我一直都保持着严格的要求，绝不做违反医院规定的事情!尤其是在照顾病人和处理药品的时候，我一定会再三确定，仔细的核对，对于标字不清和不了解的药品绝不乱动，并积极的总结自己在医院工作中的情况，将工作中发现的问题及时的汇报给领导。

一年来，我在护士长等领导的帮助下积极的加强了自我的工作，也通过在医院其他方面的努力，全面的改善了个人的思想和态度。让我能朝着成为一名优秀的“白衣天使”这个目

标又进了一步。

这一年，我积极保证了自身的工作，在医疗工作中未出现过任何错误。但在今后的任务上，我会更加努力的要求自己，加强自我能力，争取在工作中为病人做出更多的贡献，减轻更多的痛苦。我一定会积极努力，不负自己作为xx医院护士队伍一员的职责和荣耀!

内镜科工作总结 内镜室护士工作总结篇七

计划网专题频道工作计划栏目，提供与2018年工作计划格式范文相关的资讯，希望我们所做的能让您感到满意!

2018年工作计划格式范文【一】

时间如指尖上的沙,总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后,就意味着xx年个人销售工作计划的到来,刚接触销售时,在选择客户的问题上走过不少弯路,那是因为对这个行业还不太熟悉,总是选择一些食品行业,这给销售工作带来很多不便,这些企业往往对标签的价格是非常注重的.所以今年不要在选一些只看价格,对质量没要求的客户.没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下:

一;对于老客户,和固定客户,要经常保持联系,在有时间有条件的情况下,送一些小礼物或宴请客户,好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习,开拓视野,丰富知识,采取多样化形式,把学业务与交流技能向结合。

四;xx年对自己有以下计划

1:每周要增加10个以上的新客户,还要有3到5个潜在客户。

2:一周一小结,每月一大结,看看有哪些工作上的失误,及时改正下次不要再犯。

3:见客户之前要多了解客户的状态和需求,再做好(幼儿园年度工作计划2018)准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4:对客户不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5:要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。

6:对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客户一好印象,为公司树立更好的形象。

7:客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

8:自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

一、市场分析

1、树立全员营销观念,真正体现"营销生活化,生活营销化"。

2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面,体现"两高一差",即要坚持"运作差异化,高价位、高促销"的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。

2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行"一套价格体系,两种返利模式",即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现"联动",牵一发而动全身,其目的是大力度地牵

制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划:

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有:计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案,定期进行售后跟踪,抢占办公耗材市场,争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作,送货一定及时、售后服务一定要好,让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的'利润指标,***万元,纯利润***万元。其中:打字复印***万元,网校***万元,计算机***万元,电脑耗材及配件***万元,其他:***万元,人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量,建立完善的工程验收制度,由客户服务部监督、验收,这样可以激励工程部提高工程质量,从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次,树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软,损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行,客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体,如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度,把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访,进行免费技术支持,建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体,如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈,我们可以从服务、维修创造利润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要"与时俱进"。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

2018年工作计划格式范文【二】

在这xx年的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度;

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

2018年工作计划格式范文【三】

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效的回避护理风险，为病人提供优质、安全有序的护理服务。

1.不断强化护理安全教育，将工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，以院内、外护理差错为实例讨论借鉴，使护理人员充分认识差错因素、新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2.将各项规章制度落实到实处，定期和不定期检查，监督医学，并有监督检查记录。

3.加强重点环节的风险管理，如夜班、中班、节假日等，减

少交接班的频次，减少工作中的漏洞，合理搭配年轻护士和老护士值班，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

4.加强重点管理：如病重病人交接、压疮预防、特殊用药、病人管道管理以及病人现存和潜在风险的评估等。

5.加强重点病人的护理：如手术病人、危重病人、老年病人，在早会或交接班时对上述病人做为交接班时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险作出评估，达成共识，引起各班的重视。

6.进一步规范护理文书书写，减少安全隐患，重视现阶段护理文书存在问题，记录要“客观、真实、准确、及时完整”，避免不规范的书写，如错字、涂改不清、前后矛盾、与医生记录不统一等，使护理文书标准化和规范化。

7.完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作，如输血、输液反应、特殊液体、药物渗漏、突发停电等，都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1.主管护士真诚接待病人，把病人送到床前，主动做入出院病人健康宣教。

2.加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念，并于周二基础护理日加上健康宣教日，各个班次随时做好教育指导及安全防范措施。

内镜科工作总结 内镜室护士工作总结篇八

大家好！我今天演讲的题目是《守护生命的天使》，让我们一起为伟大的护士节赞歌（激情高昂）。

（语速放缓）当鲜花盛开的五月悄悄降临，当万紫千红的季节换上新装，我们记得有一位伟人在这样的日子里默默走过，她对事业的执著，对真理的求索，至今令我们感动，引导着我们一步步前进，激励着我们以实际行动完善自我。她，就是伟大的南丁格尔，我们心中无比崇拜的神灵。

从小我就梦想能成为一名护士，白色是那么圣洁的颜色。无数次在梦里，我穿着一袭白衣走在病房间，梦里我体会提灯女神的高雅。岁月流转，暮然回首，我已经在护士的岗位上度过了十六个春秋。戴着燕尾帽的我，数不清多少次抢救病人弄得满身血污，多少次忙得下不了班，多少次半夜接到抢救的电话飞奔到病房。多年来我体会到了护理工作的艰辛。白衣天使，用自己的真情造就了一片幸福，用自己的爱心守护了一方平安！少了对亲人的问候，却少不了对病人的照顾；少了与恋人的相聚，却少不了对病人的关怀；不是不想浪漫，而是想让更多的人得到幸福；不是不爱家人，而是无法割舍对职业的那份牵挂！没有悲壮豪迈的言语，也没有惊天动地的事迹，只有默默的奉献着自己的光和热；默默的奉献着自己的真情与爱心！

此时此刻，我想起了卫校毕业典礼上老师给我们讲的男孩与鱼的故事。在退潮后的大海边，许多小鱼因为未能跟上潮水而滞留在小水洼里，再过几个小时，它们就会干涸而死。一个小男孩沿着海边，抓起一条条小鱼扔到海里。一名游客说：别扔了，这么多小鱼，光靠你一个人是捡不过来的，而且又有谁在乎呢？小男孩捡起一条小鱼说：这条小鱼在乎。他又捡起另一条小鱼说：这条小鱼也在乎。尽我所能，去挽救每位需要救助的生命，这是护士的职责，我明白了护士职业的神圣与光荣。作为一名护士就应该有一颗同情心和一双愿意工作的手。病人有什么困难我们都会尽心尽力地去帮助他们。

从走出学校，踏进医院大门那天起，我就在心里默默宣誓，秉承着南丁格尔的精神一路前行。这一句誓言，成了我工作和生活的指南。记得有一次，我上夜班，十一点多钟来了一位癌肿引起肠梗阻的老人。病人腹痛难忍，痛苦不堪。我赶忙安排病房，忙着胃肠减压、吸氧，正在这时哗、哗、哗病人象水管流水一般吐了出来，浑身的呕吐物散发着难闻的气味，我赶紧擦净患者的衣服，小心拭去患者嘴角及面颊的污物，老人的泪水在眼眶里打转，我用毛巾轻轻的帮他擦去眼泪。老人感激的说：谢谢，声音苍老而无力。我只做了我应该做的，我承载不起沉重的感谢，更承载不起一位即将离我们远去的老人的谢意。这件事在我心底久久回荡：我做的太少了，我还需要努力。病人在我心中绝不是一句承诺，而是用爱心，用我们的实际行动去帮助无助的患者。

天空中没有翅膀的痕迹，但我已飞过！我深信，丰碑无语，行胜于言，我们用行动诠释着我们的责任。今年2月8日中午13时，急诊室陆续送来了48例有害气体中毒患者。突如其来的公共卫生事件，打破了整个医院的安静。院方立即启动应急预案，护士在最短的时间内到达急诊室，在院领导的指辉下，抢救工作在有条不紊的进行。护士工作更是井然有序，有规律的接医嘱、配药、皮试、抽血、输液……各负其责、各司其职，大家忙而不乱，争分夺秒的与时间抗衡。在病人末梢循环不好的情况下，静脉通道很快建立，留置针穿刺一次成功，为抢救患者的生命赢得了宝贵的时间。其中8名患者中毒较重，出现了意识和其它功能障碍、生命体征异常。经过奋力抢救，重症患者转危为安。后续治疗中，所有患者都陆续出院，没有一例留下后遗症。大家默契配合、分工合作，这就是我们的团队，这就是我们的集体。在我们的工作中，不留任何遗憾，不只是现在，以后也不会，我们尽的努力，以最快的速度进行抢救治疗，挽救患者的生命，这是我们的天职。我骄傲，我是护士中的一员。

我不是诗人，不能用漂亮的诗句讴歌我们的职业；我不是学者，不能用深邃的思想思考我们的价值；我不是歌手，不能

用动听的歌喉歌咏我们的岗位。然而，我是护士。我要感谢我的职业，是它让我知道如何平等、善良、真诚地对待每一个生命，是它让我理解了活着就是一种美丽！我要感谢我的职业，是它让我懂得了如何珍爱生命，明白了平凡就是幸福，奉献让我更美丽。是的，我是一名护士。我们的工作不曾惊天动地，也不会流芳百世，但我们无须为这种没有扭转乾坤之力而悲哀。因为，当我们精心护理好一个病人，避免了一场生死离别的凄惨；当我们亲眼看到患者大病初愈后对生命独有的热爱，我们何须再追求那种所谓建功立业的伟大？！我是一名护士，我就该为我的病人营造生命的绿色；我是一名护士，就该承担起点燃生命，重塑生命的职责！我们愿意尽微薄的力量让南丁格尔精神代代相传。

当不朽的长灯亮在别人深睡的梦中，是谁脚步轻盈地走过，关好一扇扇门窗，为病痛中的患者送去宁静？是谁不顾家人殷切的企盼归来，在患者病情危急的关头，吸氧，心电监护——迅速而又镇定地与死神作战？是谁总是微笑着坚定患者战胜病魔的信心，用最温和的语言细心地讲解每个康复训练的细节？又是谁看到患者日渐康复后露出最欣慰的笑容？是我们——在最平凡岗位上，用青春和爱心书写白衣天使称谓的人。

踏着春天的脚步，512护士节又来了。年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。迎来送往多少病人已难以记清，但在我们心中永恒不变的是我们对这一岗位的执着，心灵所释放的是我们对这一职业的无限热爱。在结束我的演讲之前，请允许我向在座的各位亲爱的护士姐妹们真诚祝愿：祝大家节日快乐、身体健康、家庭幸福、万事如意！

谢谢大家！

尊敬的领导、亲爱的姐妹们：大家好！

您见过连绵起伏深远的山吗？您看过汹涌澎湃宽广的海吗？

今天，我演讲的题目就就是：护士的心——就就是那深远的山，宽广的海！自从南丁格尔那盏小马灯照亮无数伤残战士生命的那一克起，便有无数巾帼志士受到那生命光辉的感召，纷纷放弃优越的生活来到各个需要帮助的人们身边，承担起守护健康守护生命的神圣使命。她们用勤劳的双手和博大的爱心，将人类的至真、至善、至美发挥到了极至，一如春风吹遍世界的每个角落。

我们的职业就是被人尊称的“白衣天使”，也许只有同行们才清楚这天使背后的苦和累。工作对我们的要求就是苛刻的。白大褂一穿，什么情绪和烦恼都得抛得远远的。在医院消毒水的气味中，我们走过了清纯的少女时代；从血淋淋的伤口边我们走过了炙热的青春年华；在白色的氛围中送走了无数个宁静的夜晚；在爱人的期待和孩子的埋怨中把自己奉献给了一个个伤痛病人。众所周知我们的工作辛苦，没有固顶的节假日；没有固顶休息时间。工作琐碎，责任重大。有的护士还需要跟麻风患者、精神病患者、传染病患者打交道。我们默默无闻的付出了很多。然而我们却经常遇到委屈和误解。但我们无怨无悔。因为我们深知服务对象就是一个个需要人帮助和同情、在病痛中苦苦挣扎的病人。

“医生的嘴护士的腿”，不说别的，就就是一个晚上，上急诊班的夜班护士全部走下来的就有四五十里路。腿都跑肿了。也许您不相信，但就是请您看看护士姐妹们小腿上那盘曲的静脉曲张，您就明白了。在急诊科曾有一件这样真实的事情：下午快下班了，几声长笛送来了十几名乘坐小公共汽车出车祸的外伤病人。白班的护士都主动地留了下来，有条不紊地进行着抢救。直到晚上十点才回家。当饿着肚子拖着疲惫身体的小王问：“护士长，我们忙乎了一大顿却遭来一顿臭骂，那个醉汉还差点打着您！”护士长却大度地说：“那对小夫妻新婚燕儿，丈夫看到心爱的妻子伤得那么重，心里太焦急，加上又喝了酒。咱们就不要和他计较了。”象五一这样的长假，大家都留恋在如画的山水和浓浓的亲情中时，我们的急诊科却经常发生着这样的事情。

记得有一件事情我终生都难忘。当时，我为一名气管切开的患者做处置时。他气管套管里不时喷出的血溅了我一身一脸，空气中弥漫着臭味和血腥味。我真有点支撑不住的感觉，可就是我忽然间看到，不能开口说话的病人做了一个动作，一个我终生都难忘的动作——病人费力地合拢手指做成作揖状，眼睛紧盯着我，满就是无声的感激。那一刻，我被病人感动了，被我的工作感动了，感到这点委屈真的不算什么！

俗话说“三分治疗七分护理”，护理工作在整个医疗过程中占有举足轻重的地位。曾经有一个小脑萎缩的病人，病人原来就是一位英语老师，但他连续说三个字都不行。这样的病人单纯依靠医疗手段就是不行的。我们就着重从心理因素就是与他沟通，病人果然取得了较好的疗效。出院后为感谢我寄来了书法作品。我裱好后，拍成照片给他寄回去。让他真心感到护士对他康复的良好祝愿。一直到现在，病人都跟我保持联系，逢年过节都不忘给我寄一张贺卡。

您知道在英镑的背面印有女王伊丽莎白二世和南丁格尔的肖像吗？“燃烧自己照亮别人”，南丁格尔就是英雄，就是我们护士的骄傲。每一位真正的护士都就是天使。我们的职业就是这个社会不可缺少的职业，但又不就是一种简单的职业。在我们每个人的一生中谁都无法拒绝天使，从您出生到您的生命完结，几乎每个人的生命都和护士有关。当生命悄悄来到每个人的身边，与病魔抗争和搏斗就是，与生命同行的就是护士。我们就是普通的女性，在家里就是女儿、妻子、母亲，我们又不就是普通的女性，就是这个城市时刻与生命同行的人。我们就是护士，从开始喊护士小姐到阿姨到已就是祖母级别的主任护师，我们坦然接受的称呼就是“护士！”。

踏着春天的脚步，“512”护士节又来了。我的心情格外激动，我将继续与病人的生命同行，让病人因我的处置而减少痛苦，因我的健康指导而有所收获，因我的安慰而树立信心。我找到了自己的价值，我体会到了平凡中的伟大，选择了护士这一行，我无怨无悔！

各位亲爱的朋友，请看一看那连绵起伏深远的山，看一看那汹涌澎湃宽广的海，那就就是我，就是我们，就是护士，就是白衣天使的心！

内镜科工作总结 内镜室护士工作总结篇九

1、各种内镜检查必须由经管医生按适应证及禁忌症选择病例，填写申请单送到内镜科，由内镜科办公室护士，根据当时实际情况，预约检查治疗日期，并进行预约登记，办理交费手续。

2、办公室护士接到申请单后应详细检查填写项目，如填写不详，可退回作补充填写或重新填写，确保申请单的质量符合三级甲等医院的标准。

3、申请医生选择病例不当，不符合适应证或病人有禁忌症，办公室护士应讲明理由退回申请单，不予预约。

4、常规检查预约时间门诊病人一般不超过一周，住院病人不超过三天，如有特除情况应与内镜科办公室护士联系。

5、急诊或特殊病例，申请医生可直接与内镜科办公室护士联系处理。

6、申请单预约后，未按规定日期来检查者，该申请单按作废处理，若还需检查应重新申请(无特殊原因不给予退款)。

7、门诊病人应详细填写家庭住址及联系电话，以便有特殊情况及时联系。

1、所有仪器设备均有内镜科统一管理,应定点定位放置，不得随意搬动。

2、各检查室内仪器设备由当月在本室工作护士负责，建立仪

器清点本；定期进行清点登记，在本室工作结束后应详细交-班。库房应有专人管理。

3、一切贵重设备未经科主任批准不准携带出院外使用。

4、所有仪器应保持清洁无尘，无有害气体侵蚀，无阳光直射。

5、不常用仪器应保持每两周检查一次，电器设备需每月作通电试验，必要时作档案记录。

6、仪器损坏需填写记录卡，送修及修理后应作检验记录。

7、各种仪器应建立使用情况登记，维修登记，借还登记本及仪器使用注意事项。严格执行仪器操作规程。

1、候诊室为各种内镜检查治疗前病员等侯场所，应保持清洁、整齐，安静。

2、候诊病员应服从医务人员的安排，按顺序就座，不得大声喧闹。

3、不得吸烟及到处走动，应爱护公共财物,有问题可随时与工作人员联系。

工作人员应注意文明用，语热情接待候诊病员,根据实际情况安排检查治疗次序，原则应遵循：(1)军人老干部优先；(2)重症优先；(3)超过70岁老人优先；,按先来后到的顺序安排。

4、急诊病人， 可由经管医生与内镜科办公室护士联系，不需候诊，可直接进入内镜科检查治疗。

1、复苏室为ercp检查治疗后复苏及年大体弱重症病人休息过渡场所，故应保持室内整齐清洁安静有序。

2、进入复苏室的所有人员应听从复苏室护士的安排，统一室内陈设，室内物品、床位摆放整齐，固定位置，未经科主任同意，不得任意搬动。

3、每天按时进行卫生清扫，保持室内整洁。

4、工作人员进入室内，必须穿工作服，着装整齐，不得在室内吸烟。

5、医护人员应有高度的工作责任感，文明服务、态度和蔼、热情接待每位病员，耐心周到为病员服务和解答病员提出的问题。

6、进入室内的病员及陪护应服从医护人员的管理，按指定地点休息，服从治疗和护理，爱护公共财物，不得随意走动和进入护理站内翻阅各种记录。

7、加强营具、被服、药品的管理，建立帐目，专人保管，定期清点，在复苏室工作结束后应向接-班人员详细交-班。

1、洗消室为内镜科所有用后内镜及附件清洗消毒的场所，故应有专人管理。

2、工作人员入室内应衣帽整齐，服从洗消室工作人员的管理。

3、严格区分无菌区与污染区,清洁物品和污染物品。

4、清洁消毒后的内镜和附件应按规定地点固定放置，不得和无清洁消毒物品混放。

5、进入洗消室的物品,带入人员和洗消人员应共同清点登记后,有洗消室工作人员按品种分类到指定地点进行清洗消毒处理。如肠镜绝对不允许和胃镜在同一位置清洗、消毒haa阳性镜和阴性镜应分槽清洗、消毒。

6、所有内镜遵循二清洗一消毒一冲洗的原则，即清洗、消毒再冲洗，然后用注射用水冲洗后才能出室。所有附件应遵循二清洗二消毒的原则，即清洗化学试剂浸泡消毒再清洗吸干，入包装袋再进行环氧乙烷气体消毒后，才能出室应用。

8、所有消毒物品定期进行检测,气体消毒附件应做枯草杆菌培养,确保附件无菌,以防交叉感染,对检测结果应进行登记。

9、所有出室附件应进行登记。

1本室为ercp检查治疗场所，闲杂人员不得任意游走出入、家属不得入内。

2、进入ercp室参观学习，进修人员需经医教部批准、科主任同意后进入，应服从巡回护士的管理,不得任意游走出入。

3、凡进入erc治疗室的工作人员必须按规定着装，做好防护措施。

4、室内应保持肃静和整洁，不随意乱扔杂物，各物品按规定地点放置，不大声说笑，禁止吸烟。

6、参加ercp检查治疗的医护人员，应保持思想高度集中，发扬团结协作精神，严格执行各项操作常规，共同圆满完成此项工作。

7、进修人员应服从带教教员安排次序进行操作，不得自行其事。带教教员应热情耐心解答进修人员所提出的问题。

8、认真做好ercp检查治疗室内卫生整顿和空气消毒，每周应彻底清扫一次，每月作细菌培养一次，并做好登记发现问题及时查找原因，并提出改进措施。　9、完成当日工作后，工作人员应对各部位进行检查，如各种机器应处于关闭状态，门窗、附件柜应上锁,关灯等,做好安全防范工作后离开。

1、本室为胃镜、胆道镜检查治疗室，闲杂人员勿入内。凡进入的实习、进修、参观人员应服从本院工作人员的安排，应保持安静，不允许乱扔杂物，禁止吸烟。

2、工作人员入室应衣帽整洁、端正,操作时应戴手套。

3、室内应保持整齐、清洁，每日上班下班常规拖地两次，脏乱时应随时整理，各种物品应放置有序，各柜内物品每周应定期进行整理，每日定期紫外线空气消毒30分钟，消毒后进行时间登记。

4、室内仪器设备应专人管理，建立仪器物品登记本，及时对各种仪器设备进行维修整理补充，保持室内物品整齐有序。

6、进行操作时须思想集中，严肃认真，严格执行操作规程，对疑难问题须请上级医生共同进行检查，以便做出正确诊断及相应处理。

7、用过的物品器材及时送洗消室，进行清洗消毒处理。

8、每月底作空气培养一次，以便监测登记。

9、每日工作结束,须对各部位进行安全检查(如水、电、机器，各柜上锁等),确保无误后方可离去。

10、附件柜内已消毒附件每三个月检查一次有无超过消毒期限者，发现后及时取出再消毒。

1、内镜科的库房为保存内镜科所有备用物品和仪器的重要场地，故应有专人负责管理，其他未经科主任及库房管理人员同意者不得随便入内。

3、库房内物品应放置有序，以方便拿取,各种物品要妥善保管，注意防火、防盗等。

4、建立入库物品登记和出库物品登记，以确保物品数量的准确无误，每月底应进行彻底清点，并进行登记。

5、一切仪器进库时除做好入库登记外，还需按规定给予清洁防霉。

6、库房内物品未经科主任同意，库房管理人员不得借它科及携出外院使用，所借物品必须有借还登记手续。

7、库房管理人员必须有高度的工作责任感，严格认真管理好库房内所有物品，要有安全意识，库房内钥匙不得随便借予他人。

1、进修生报到后应服从科主任及带教老师的`安排，遵守本院及科室的各项规章制度，按规定参加院及科室安排的各项活动，爱护工作设施，不得在工作区内吸烟。

2、进修生报到后直接进入病房工作，二周内不得从事内镜操作工作，第三周开始在带教老师的指导下从事胃镜及十二指肠镜操作。

3、进修医生应服从内镜科安排进行各种操作，如胃镜、肠镜□ercp等。

4、病房工作应严格执行，如我院医疗常规、处方制度及交接-班制度等，发现问题及时处理，处理不了的及时向上级医生汇报。加强医疗文书的考核，严格病程记录制度。

5、严格请销假制度，为了保证工作的连续性，高质量的完成进修计划，一般情况不允许请事假，特殊情况累积不得超过3天，特殊情况请假准假后须补足进修日，不得提前出病房及提前结业，未完成4个月进修的医生不发结业证书。　6、为了提高回单位的独立工作能力，报到后第二周开始清洗消毒和器械养护工作。

7、培训手册记录应认真完整填写。

8、为了加强教学工作，周一下午为读片时间，学习出ercp报告；进修时间内不得少于6次讲课，上海市有关的学术活动应尽量免费安排。

9、ercp操作应严格按照带教老师所安排的顺序进行，第四个月的医生确保每周完成4例，加强操作指导工作，尽量由操作医生自行完成整个工作，第四个月的医生应尽量独立完成整个工作，第四个月的医生有义务指导新到进修医生的操作，当日操作医生负责操作及配合工作，其余医生负责病员管理，进修结束前将进行操作考核。

10、每二周有带教老师听取进修生意见或建议一次。

二、严格执行操作规程制度及洗消制度。

三、严格掌握各类内镜检查的适应症、禁忌症及并发症。

七、加强医院感染管理工作，定期监测，专人专管。

八、科室实行定期考核，奖罚分明。

九、严谨行业法规和劳动纪律，禁止在患者面前乱议论。

内镜科工作总结 内镜室护士工作总结篇十

工作计划是行政活动中使用范围很广的重要公文,也是应用写作的一个重头戏。机关、团体、企事业单位的各级机构，对一定时期的工作预先作出安排和打算时，都要制定工作计划，用到“工作计划”这种公文。工作计划实际上有许多不同种类，它们不仅有时间长短之分，而且有范围大小之别。从计

划的具体分类来讲，比较长远、宏大的为“规划”，比较切近、具体的为“安排”，比较繁杂、全面的为“方案”，比较简明、概括的为“要点”，比较深入、细致的为“计划”，比较粗略、雏形的为“设想”，无论如何都是计划文种的`范畴。以下是由查字典范文大全为大家整理的xx年电脑销售工作计划材料，希望对你有所帮助。

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四;今年对自己有以下要求

1：每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6：对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给

客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7：客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8：自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9：和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10：为了今年的销售任务我要努力完成5000台的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献!

为进一步发展全民健身事业，广泛开展全民健身运动，根据《全民健身条例》和《**省全民健身实施计划》要求，结合我市实际，制定《**市全民健身实施计划(xx—xx年)》。

一、基本原则