

最新印章管理年度总结(汇总10篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

印章管理年度总结篇一

一是全力抓好疾病预防控制工作，确保不发生重大传染病疫情，确保不发生重大公共卫生事件。加强甲流、霍乱、艾滋病等重点传染病防控工作；做好血吸虫病、结核病防控，法定传染病发病率维持在全市平均水平以下。

二是全力抓好医疗救治工作，全面提升卫生服务能力，提高人民群众健康水平。优化整合全县医疗资源，严抓医疗质量安全，加强行业管理，努力为全县人民提供质优、价廉、安全、高效的医疗卫生服务。

一是全力推进医药卫生体制改革。创新医疗机构编制管理方式。深化人事制度改革，优化和完善绩效考核制度，充分调动工作积极性。二是巩固基本药物制度。乡镇卫生院基本药物使用率达到95%，开展村卫生所基本药物制度试点工作。三是抓好基本公共卫生服务均等化，不断提高公共卫生均等化服务水平。四是扩大新型农村合作医疗惠民成果。继续提高新农合补助标准，扩大新农合报销范围，简化转诊及报销流程，最大程度利民惠民。

一是抓好县人民医院西区分院（镇卫生院）建设。2013年底完成投资500万元的门诊大楼建设任务；4月初启动县急救中心建设；5月份动工建设投资900万元的精神病区业务大楼。

二是争取在3月底动工建设投资420万元的卫生监测大楼，力争年底主体完工。三是开工建设中心卫生院住院大楼、中心卫生院医技综合大楼、徐埠中心卫生院职工值班周转房。

一是我局招商的投资3000万元的恒艺实业有限公司已完成工商注册，拟在第三期返乡创业园建成后投产，我们做好全程贴心服务。二是我局招商的浙江可丰毛绒厂已与工业园达成意向性协议，拟购地20亩办厂，我们做好跟踪服务，力争早日进园。三是全力抓好县中医院住院综合大楼、县妇幼保健院儿童急救中心大楼、血防站血防检测大楼、大港卫生院综合大楼的立项争资工作。

一是认真履行卫生部门计划生育工作职责，严格把住实名登记、定点引产、终止妊娠药品管理、出生医学证明、新农合报销五个关口。二是严格医务人员承诺、大月份持证引产、定期信息报送□b超检查双签字制度约束，规范医务人员计划生育工作行为。三是明确处罚措施，严厉处分违纪违规公职人员。

一是定期研究部署安全生产工作，完善安全生产管理制度，实行安全生产一票否决制度。二是落实各医疗卫生单位安全隐患排查周报制度，定期开展安全生产和医疗安全隐患排查，确保正常医疗秩序和社会稳定。三是积极主动调处医患纠纷，化解矛盾，共创和谐。

一是积极参与决策部署，为整体推进县城创卫发挥参谋助手作用。二是全县卫生系统创卫工作率先示范，各项创卫管理制度认真执行到位，高标准严要求开展创卫工作评比，为推动全县创卫工作力争起到带头作用。

主要工作措施

1、加强领导，完善管理制度。充分发挥卫生行政部门职能，切实加强对全县医疗卫生单位的领导力度，全面落实工作责

任制。建立健全卫生工作管理制度，用制度规范行为，调动工作积极性，用管理提高效率，促进卫生事业发展。

2、加强督导，完善奖惩机制。积极开展调查研究，及时了解和掌握情况，发现和解决问题；加强对各项具体工作的督导，建立绩效奖励制度和惩处制度；大力开展各类创先评比活动，加大对先进典型的宣传表彰力度。

3、加强调度，狠抓重点项目。总揽全局，统筹兼顾，对各项工作理清层次，分清主次。要加强工作调度能力，把重点项目、重点工作摆在重要位置，提前部署，尽快行动，确保循序渐进顺利完成各项工作任务。

4、加强保障，建设卫生强县。继续争取国债项目资金、专项资金，积极自筹资金，保障资金投入，改善基础设施，完善医疗设备配备；认真实施卫生部、省卫生厅培训项目，提高卫技人员医疗业务水平，从硬件建设和软件建设两个方面入手，全面提升全县医疗卫生服务能力。

印章管理年度总结篇二

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。

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xx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两周回访一次。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，以最快速度响应工程商的需求，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。

1. 定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

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。

印章管理年度总结篇三

新的一学期又要开始了，经过上学期的学习生活，班中每个孩子都有了不同程度的进步和提高，大部分孩子都已适应了幼儿园的集体生活。我对上学期做了一个总结：孩子都喜欢游戏，但有很多孩子在游戏中，往往自我为中心，不会顾及别人，经常会为玩具争吵，所以这学期我们在这方面要多多培养，让他们学会“协商、合作、交往、分享”；在学习活动中，大部分孩子能安静地学习，但有个别幼儿没有好的学习习惯，因此也会影响到别的孩子导致注意力不集中等；另外，还有部分幼儿接受能力较好但不够自信，在集体回答问题和单独回答时都做得较好，但不能起到带头作用。

针对本班的具体情况及存在的问题，本学期的主要目标是：在上学期的基础上，继续抓好幼儿的一日常规，培养幼儿养成良好的生活行为习惯，能尊敬父母、长辈，能为集体服务，形成集体观念，使幼儿以此为基础，促进全面发展。

在教学中我深知要提高教学质量，关键就是要上好课。为了上好课，我备好每一节课，了解幼儿原有的知识技能、兴趣、需要、方法、习惯、学习新知识可能遇到的困难，并采取相应的措施。关注全体幼儿，注重个别教育，使其保持相对稳定性，同时激发幼儿的情感，使幼儿产生愉快的心境，创造良好的课堂气氛。多看对业务有帮助的书籍，不断扩宽知识面，为教学内容注入新的活力。

1、在教育教学活动中，为幼儿创设良好的机会与条件，提供充足的操作材料。根据班上幼儿的年龄特征，充分调动各种感官感知事物，使之在参加活动的过程中，认知和掌握事物的特征与属性。在一日活动中，注意教给幼儿初浅的、简单的生活知识经验，培养幼儿独立解决问题的能力。

2、在教育教学活动中认真备课，做好课前的物质准备和知识准备工作。注意将理论贯穿于教学实践中，善于总结经验，每月撰写教育随笔，以提高自身能力与写作能力。

3、在教学中要处理好幼儿的主体地位及教师的主导地位，以多种形式引导幼儿有兴趣地参与活动，并主动去学习，更好地因材施教，因人施教。

4、根据制定的活动目标、内容与要求组织好教育教学活动的各环节，保证好幼儿每天的游戏活动及户外活动时间，提供幼儿活动材料，更好地培养幼儿的全面发展能力。

1、密切联系家长，主动向家长反映幼儿在园的情况，同时从交谈中了解幼儿在家情况。

2、每周写好“家园联系册”，搞好它的桥梁作用。

3、利用下班时间家访，及时反馈幼儿在家情况。

1、礼貌常规

引导幼儿在园主动与教师、阿姨打招呼，离园时主动说“再见”；在幼儿园与小朋友团结友爱，互相帮助，不抢夺东西，不打人，做错事要道歉，主动说“对不起”。

2、卫生常规

每天晨检时注意提醒幼儿衣着整洁，小手干净，不留长指甲；

在餐前，入厕后提醒幼儿洗手；午餐时教幼儿正确使用勺子，不挑食，不边吃边玩，注意细嚼慢咽，注意用餐卫生，不把饭菜弄在桌上、地上。

3、上课常规

要求幼儿听从教师的指挥，坐到自己的'座位上，并注意小脚并拢，小手放膝盖上，胸也挺起来，眼睛平视教师，上课时遵守纪律，不随便说话，离开座位，注意养成幼儿积极动脑，举手回答问题的习惯。

4、在上学期的基础上，逐渐巩固提高幼儿的各种生活自理能力和行为习惯的培养，平时生活中注意观察，及时表扬幼儿的良好行为，促进幼儿养成良好的一日生活、学习习惯。

5、结合教学及游戏课，开展幼儿感兴趣的'活动，提高幼儿在绘画、唱歌、口语表达等各项技能。

印章管理年度总结篇四

1. 树立全心全意为病人服务的理念，进一步改善护理服务态度，构建和谐的护患关系。

2. 发放各种护理工作满意度调查问卷，每季度一次。

3. 在征求住院病人意见、出院病反馈（或电话询问），本科室医生及护士认同的基础上，通过科室的季考核、年评价推荐，年终评选并奖励“护理服务标兵”。

4. “国际护士节”与工会合作举办“护理艺术节”，以丰富护士业余文化生活。

1. 从“三基三严”入手，强化基础护理及分级护理的落实并保证质量。

2. 抓住护士交接班、护理查房、病例讨论等关键环节，以保证危重、疑难病人的护理质量。
3. 加强专科护理业务的学习，提高临床护士的实际工作能力，培训专科护理骨干。
4. 加强病人重点环节的管理，如病人转运、交接、压疮等，建立并完善护理流程及管理评价程序。
5. 进一步探索护理垂直管理及护理单元管理工作。
6. 落实三级护理质量评价，全年护理部质控组评价6~7次。
7. 加强护理安全管理，建立并畅通护理不安全事件的上报及处理渠道。年终对表现突出科室予以奖励。

1. 组织全

全院护士业务学习及讲座6-7次。

2. 对毕业5年内护士分层次进行操作技能培训。
3. 加强对重点科室如急诊室、手术室、icu、ccu、移植、血液净化中心等专科护士的专业技能培训，并制定专科岗位的技能要求。
4. 以科室为单位对护士进行临床能力考核，专科业务考核和护理操作考核各一次。
5. 按计划进行静脉输液小组护士的培训。

1. 完成护理学院、高职及夜大各期的课间实习、生产实习及理论授课工作。

2. 制定优秀临床带教科室评选条例，年终评选并奖励。

3. 按计划完成现有课题，并积极申报新课题。
4. 积极撰写护理论文。副主任护师以上人员每人完成3类杂志1篇；主管护师每人完成4类杂志1篇；护师每人完成6类以上杂志1篇。年终对发表在中华系列杂志的个人予以奖励。

印章管理年度总结篇五

认真学习学校教育工作的精神，以贯彻落实新课改《课程标准》为契机，紧紧抓住教学主渠道，以学生为本、以质量为魂、以课堂教改为中心、以校本研究为主要方式，继续落实教学常规、规范，落实、优化教学过程，扎扎实实地提高教学质量。同时结合常识教研组全体教师的教研实际，为教师营造良好的教研氛围和展示舞台，全面提高课堂教学水平及业务能力。

二、具体措施

（一）进一步规范和落实教学常规管理，提高教学效率

1、教研组活动：定时、定点、定主题内容，定中心发言。每个备课组活动应以“三环节教学”的精神为指导，正确把握三维目标，同时确立一个专题研究目标，以提高研究的实效性。此外，老师要根据通知准时高质量参与活动。

2、备课：做到“三备”，即备三维目标，备教材，备学生。加强集体备课意识，注重资源共同分享，做到备课要“深”。

3、上课：努力提高教学艺术，做到：求实、求真、求活、求新，充分利用现有的电教媒体，利用网上信息资源，拓宽学习时空，培养学生良好的学习习惯，不断提高课堂教学效益。师生对话应讲普通话，老师板书写规范字。课后写好教学反思，青年教师每月上传一篇教案及反思。

4、作业：作业设计要“精”，体现“轻负荷，高质量”的教学思想

想，批改要“细”，要规范、及时，注重纠错及情况反馈。

5、辅导：做好自己对学生补缺补差的工作。要因材施教，经常分析学生，善于捕捉学生闪光点，热情鼓励，利用课外活动时间做好分层指导，使每个学生都能充分发展。

（二）深化教学研究，开展校本教研，提高教学实效。

（1）树立以学生为本的思想，建立民主平等的师生关系，营造积极、向上、和谐、宽松、有趣的教学氛围，给学生以人文的关怀，让学生在轻松愉悦的氛围中吸取知识。

（2）坚持工具性与人文性的统一，在培养学生常识运用、实践能力的同时，重视人文因素对学生思想感情的熏陶感染。

（3）积极倡导自主、合作、探究的学习方式，淡化繁琐的讲解分析，给学生足够的时间和空间，让学生在教师的引导下独立地提出问题，分析问题，解决问题，在主动实践过程中积累、感悟。

（4）突出学生主体地位，将教学过程看成是老师、学生、文本间平等对话的过程。珍视学生独特的感受、体验和思维方式，培养学生良好的学习习惯。

（5）树立大常识教学观，沟通课本内外，课堂内外，学习内外的联系，拓宽常识学习和应用的渠道，增加常识实践机会，提高学习效率。

（6）讲求训练手段的多样性，提高练习有效性，尝试课外作业阶梯式，让不同学生学有所获，具有作业批改的现代理念，包括建立学生的错题记录（鼓励老师们都去实践）。

2、听课：组内公开课必听，边听边思，及时评注，提倡同年级组老师相互之间多学习，多交流。每学期每位教师听课不得少于16节，新教师和青年教师要多听课。

东庄镇山阴完小

印章管理年度总结篇六

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的`引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

1、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。合理有效的分解目标。

2、其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

3、如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上扶持利用三个月

的时间进行维护。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品利润的合理分配原则，是不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

印章管理年度总结篇七

一要以提振精气神为指引。着力推进四个机关文化建设。

积极响应市委提出的提振精气神要求，围绕“规范、责任、激情、和谐”四个机关文化导向，组织开展中层干部、青年干部、全局人员等不同层面解放思想大讨论，努力打造一支想干事、肯干事、敢干事、会干事、干成事的干部队伍，全力营造规范有序、勤勉尽责、激情实干、团结和谐的全新物价部门形象，为推动机关文化建设注入生机与活力。

二要以全力抓落实为主线。着力推进六项重点工作。

一是科学谋划全市年度物价工作。为做好全年工作早谋划、早准备，客观分析当前面临的价格形势和工作任务。更好服务全市经济跨越发展。

二是提前部署节日市场价格检查。重点打击价格欺诈、哄抬价格、不按规定明码标价等价格违法行为，部署开展春节节日期间市场巡查和专项检查。切实维护群众合法价格权益。

三是合力举办春节联欢会。合力组织联欢会，充分发挥工、青、妇作用。不断提升价格部门向心力和凝聚力。

四是精心组织政风行风热线上线活动。扎实做好政风行风热线准备及反馈工作，按照月份上线要求。听民声、汇民智，解民忧，有力促进价格系统政风行风建设。

五是认真安排网络问政、政务微博节日预案。安排网络问政和政务微博工作预案，针对节日价格工作热点。努力保障节日期间问政有人问、微博能畅通。

六是全面梳理机关事务管理行为规范。积极吸收采纳合理化建议，通过开展规范机关创建讨论。认真细致地梳理出一整套的机关事务管理的行为规范。

印章管理年度总结篇八

1、作为食堂工作人员我坚持持健康证上岗，并定期体检，定期学习有关的卫生安全知识。

2、确保做到食堂有防鼠、防蝇、防尘、防蟑螂、防污染等设施，通风良好，食堂环境整洁，能每天清除垃圾。

3、食堂能严格执行“一刮、二洗、三冲、四消毒、五保洁”制度。刀具、砧板按生、熟严格分开使用；食品的存入能做到生、熟分开，避免了交叉污染。

4、食品原料的采购能严格执行索取食品原料供应商的《卫生许可证》和《产品卫生检验合格证》及做好食品入库登记制度。并与所有的食品原料供应商签订食品卫生协议书，保证

其食品的质量。

5、在食品制作过程中，能按照煮熟煮透的原则进行烹饪。蔬菜烹调则按照“一洗、二浸、三灼、四炒”的程序进行，没有使用含有毒有害物质的原料加工食品。并确保了食物留样24小时制度。

6、认真执行幼儿园食堂财务管理的有关规定，建立食堂管理人员的岗位责任制，加强食堂管理，完善“进库、出库、验收、盘点”四个环节的管理。

8、严格执行幼儿园食品卫生有关规定：认真做到专款专用，严格执行教工伙食与幼儿伙食分开。遵守食堂财务汇报制度
(1) 每月按时向家长公布上月伙食使用情况，并清退伙食费。
(2) 每月按时向班主任及家长代表汇报幼儿伙食费的使用情况，伙食费的盈亏控制在2%以内。

通过自查，确保我园食堂食品从购买、运输、储存、到加工等符合卫生标准和有关要求。今后，我将更加重视食品卫生安全工作，杜绝事故的发生，将更可口，更营养均衡的饭菜呈现给孩子们，确保幼儿的身体健康。把食堂管理工作做得更全面，更规范。

印章管理年度总结篇九

20xx年，我市教研工作要以党的“十七届三中全会”为指导，高举科学发展旗帜，坚持构建和谐教科研，切实履行“研究、服务、指导”职能，努力开创我市教科研工作的新局面。

本年度我市教研工作要重要完成以下五大工作任务。

- 1、全面实施素质教育，分层次推进基础教育课程改革；
- 2、指导、引领全市的教科研工作顺利进行；

- 3、抓好片区（校本）研训；
- 4、深入开展课题研究，研发“养成教育”地方课程；
- 5、努力打造一支观念新、业务强、能吃苦、讲奉献、重合作的教研队伍。

（一）基础教育课程改革

- 2、进一步深化课堂教学改革，探索和构建有效的课堂教学模式。
- 5、继续做好普通高中新课程实验的模块考试工作；
- 6、做好普通高中新课程实验评价的研究，特别是普通高中新课程实验高考方案的研究。

（二）片区（校本）研训

- 1、建立健全校本研训组织，完善教研网络；
- 5、继续加强对农村远教的教研工作，关注和研究光盘教学，利用远教资料，提高备课和教学质量。

（三）教学管理

- 2、做好各项检查和对县（市、区）、市直学校的评估工作。

（四）课题研究

- 3、对普通高中新课程实验省级课题进行检查；
- 4、做好通用技术课开设的研究；
- 5、继续抓好市教研室组织的课题“问题解决教学法”和“学

思维活动课程实验”的深入研究。

（五）高三备考

- 1、要围绕“保四争三”的总体目标，确定工作目标和重点工作；
- 3、做好两次模拟考试的考务、分析、反馈工作，做好一模考试的分析会。

（六）自身建设

- 3、努力提高教研员自身素质，提升教研员驾驭各项工作的能力；
- 5、尝试运用网络或视频开展教研活动。

（七）其它方面：

- 23、继续办好《**教育》；
- 24、修订地方教材，进一步开发校本课程。

印章管理年度总结篇十

一、加强政治学习，特别对与医疗安全有关的法律法规的学习，强化行车安全意识；加强与病号的沟通，促进和谐医患关系。抓好急诊病人的来诊服务，在“以病人为中心”指导思想的精神下，全体司机人员持续改进“微笑服务”、“深化”人性化服务，努力打造医院一流服务窗口。

二、加强120急救的管理，加强对急救技术的培训学习，提高急救水平。加强对120急救车内物品的管理，保证急救物品的完好备用状态。继续实行24小时电话不离人、24小时急诊有

车出的制度，做到24小时有人值班，保证接到急救电话后能第一时间出车，并保证行车安全。司机每天检查车辆状况，打扫车内外卫生，让救护车处于完好备用状态。树立“120”急救新形象，改变了老百姓对“120”的看法，社会效益不断提高。

三、保障好院内业务用车，做到收车有打扫、出车有检查，保证院内业务用车的质量及水平。让院领导有个好的行车环境。

四、车辆日常维护方面，爱车如己，注意保养，定期检查，及时维修。定期对汽车进行保养，保持车身光洁。每天收车后，把车辆彻底打扫一遍，保持卫生。严格按照保养日程表的项目，对车辆进行正规的定期检查和维修，以确保车辆在行驶中不出现故障，增强安全性。在行车中发现异常，尽量找出故障并及时排除。

五、科学驾驶，节约油料。我们司机班司机将继续加强学习驾驶技术，注重科学驾驶。行车前搞清地形路线，少跑冤枉路，行车中做到不急加速，不急刹车，不强行超车。避免不必要的高速行车和在高档位上的低速驾驶，充分保证行车的经济性。

六、做好急救司机，特别是新上岗急救司机的安全教育、车辆维护知识培训，让他们尽快适应120急救司机工作。

20xx年，我们司机班将更加严格要求自己，发扬成绩，弥补不足，全心全意完成好每一项工作任务，在确保行车安全、加强节约、注意防盗的基础上，进一步做到热情服务、礼貌待人，文明行车。在院领导的关心和支持下，在同志们的帮助下，相信通过不懈的努力，我们司机班的工作一定能够再上新台阶。