

2023年妇幼出科小结 妇幼保健工作心得体会总结(实用5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

妇幼出科小结篇一

时值寒冬，北大校园依然充满生机活力，行色匆忙而朝气蓬勃的学子们使得这百年学府依旧欣欣向荣。时隔几个月没到北大听讲座了，今天终于有点闲暇，尽管遇到近年来最冷的一天，还是毫不迟疑地赶来听讲座——北京大学第214期读书会。

主讲老师是北大历史系著名教授阎步克，题目是《东晋门阀政治》与制度史观下的中国古代政治进程。阎教授主要从事魏晋南北朝、中国古代政治制度史方面的研究，主要著作有《察举制度变迁史稿》、《士大夫政治演进史稿》、《品位与职位：秦汉魏晋南北朝官阶制度研究》、《波峰与波谷：秦汉魏晋南北朝政治文明》、《中国古代官阶制度引论》等。

中国近代的落后，导致了向西方文明学习的思潮一度成为主流。向先进文明的学习借鉴本无不可，然对自身悠久文明的研究与肯定，在现当代以降，则似乎有点式微。改革开放后，随着中国的和平崛起，在“比历史上任何时期都更接近中华民族伟大复兴目标”的当下，研究中国传统文化、传统政治文明似乎也逐渐成为一门显学。当然，中国古代史学的悠久与发达、现当代考古的辉煌成就，也为中国传统政治文明的研究提供了基础。

阎教授从制度史的角度，结合田余庆先生的《东晋门阀政治》

一书，从中国政治制度以皇权政治为核心这一历史主线，阐述了东晋门阀制度的特点，门阀政治对中国皇权政治的变态及其原因，东晋后回复皇权政治的动力等基本问题作了精辟讲解。

就大的历史脉络而言，中国自早期王国起，实行中央集权的官僚政治，几百年后由于诸侯权力的膨胀，在春秋战国实行“贵族统治”，秦汉又回归中央集权，几百年后的魏晋则又实行贵族统治(此处即指门阀政治，阎教授本人认为东晋门阀政治与贵族统治有重大区别。)魏晋的隋唐则又回归中央集权的皇权政治。

就东晋门阀政治的原因，阎教授认为，由于西晋的灭亡，江左的东晋皇权相对衰落，而地方大家族势力强大，使得司马氏的皇权与江左几家侨姓门阀士族相结合，成为这一时期的显著特点。对于东晋门阀政治的实质，有学者认为是贵族政治，或曰寡头政治。但阎教授认为东晋门阀政治实质是士族与皇权的共治，是一种在特定条件下出现的皇权政治的变态。阎教授这一观点实质是认为中国传统政治社会的主线就是皇权政治，只不过在不同历史时期有不同特点而已。因而东晋门阀政治仍然是皇权政治，只不过其偏离皇权政治的幅度比其他历史时期更大而已，至多可以说是对“皇权政治”的一种变态。从学术范畴讲，贵族政治、寡头政治乃西方政治用语，是古代西方政治现实的反映，其与中国古代政治现实并不相符。因而不主张这一提法。

比较有趣的是，主张虚无神秘的玄学为什么在这一时期盛行并成为主流，乃至在中国思想史上具有重要历史地位。阎教授认为，每一种学术都有其鼎盛时期，也会有衰败之时。汉代经学经过几百年的发展，已经在各方面达到了顶峰。而社会的大动荡与变幻莫测，使得以老庄为思想根源的玄学思想应运而生。玄学思潮也契合了当时的政治现实，已故著名历史学家王仲荦先生精辟指出：崇尚老庄，实质是主张君主无为，贵族专政。玄学显然在理论上满足了门阀贵族实现私欲

的需要，无疑这是玄学得以在魏晋发达的重要原因。但从中国文化史、思想史的角度看，魏晋玄学当之无愧是中国历史上的一朵奇葩，在专制制度压迫之下的这一朵奇葩更显得鲜艳无比。

阎教授还就东晋门阀政治的经济基础、门阀政治的暂时性和过渡性谈了自己的看法，并就中国古代政治制度的先进性作了深刻揭示。认为中国古代政治制度比西方同时期的更发达、要完备，即使在当代中国也不无借鉴意义。我想这也是正是我们至今仍要研究中国古代政治制度的深层原因吧。

由于其他事情，我没有参加讨论环节，盛为遗憾。据说大家还探讨了政治制度建设与社会阶层流动的关系、我国古代政治制度下的官员升迁与考核等问题。

学习是生存的需要，乐于学习是人生的境界，享受学习则是人生的情趣。

妇幼出科小结篇二

一年的时间很快过去了，在这一年中，在县卫生局、县妇幼及乡卫生院的精心指导下，认真完成了各项工作任务，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，现将本年度以来的工作情况总结如下：

一、在政治思想方面，坚持党的的路线方针政策，认真学习马列主义.毛泽东思想.以“三个代表”重要思想为指导，坚持科学发展观，认真开展“创先争优”活动，积极参加各项活动。尊敬领导，团结同志，工作任劳任怨，在工作期间，积极围绕妇幼卫生工作方针，贯彻了以保健为中心，保健与临床相结合。面向群体、面向基层、以降消项目为契机，重点抓好高危妊娠管理、新生儿疾病防治工作和母子平安的创建工作。

二、规范孕产妇系统管理工作，提高保健服务质量，建立了孕产妇保健手册，乡村医生工作手册，对辖区内的孕产妇进行摸底，按孕早、中、晚期、产褥期所规定的检查项目进行系统检查，监护和保健指导，及时发现高危情况，以确保母子安全，同时严格按照高危妊娠评分标准进行筛查与管理，今年服务区出生新生儿75人，系统管理70人，系统管理率93%，产后访视70人，产后访视率为96%，无新生儿破伤风，有效的降低了孕产妇死亡率。

三、规范儿童系统管理，提高儿童保健服务质量，儿童保健按上级要求实行3.2.1体检制，重点加强对0-3岁儿童系统管理，我区共有7岁以下儿童数777人，管理人数660人，管理率为85%，三岁以下儿童数370人，管理人数369人，管理率为99%，五岁以下儿童进行了营养评价，实查人数为320人，全年无婴儿死亡率，五岁以下儿童死亡率为0。

四、加大健康教育工作力度，提高群众自我保健意识

做好妇幼保健工作，把妇幼保健知识真正普及到广大人民群众中去，使他们知法、懂法、守法、从而提高自我保健意识。自觉参与保健，另一方面发放宣传资料1400多份，开展讲座7次，现场咨询12次，出版板报48期，制作宣传条幅14条，免费体检2600多人次，对整个妇幼卫生工作实施起到了巨大的推动作用。

五、存在的问题

我区虽然病房环境与改善很多，但是没有设立专门的妇产科门诊没能启动产科相关业务，使妇幼保健与临床业务不能紧密结合，从而不能满足广大群众的需求。村级妇幼保健员底子相对薄弱、且男同志多，并不行使保健员职责，群众落后的思想仍然存在，增补叶酸工作量大，许多产妇家属不理解，不支持、不配合、另外也存在着我们宣传不到位，导致工作中所存在的问题。

今后我区将加强孕产妇保健管理提高业务水平，强化服务意识，明确服务范围，认真做好辖区内孕产妇筛查及儿童摸底建档工作，了解育龄妇女孕情，做好高危筛查，加大预防与控制出生缺陷，普及预防出生缺陷科普知识，孕妇规范增补叶酸率达80%以上。积极开展产科业务、拓展服务范围，把保健与临床紧密相结合，努力做好本辖区内妇幼公共卫生服务项目，为妇幼卫生事业上一个新的台阶。

妇幼出科小结篇三

- 1、人才是猪场的栋梁支柱。一个猪场只要有高素质的技术人才，整个猪场就有活力，才能在竞争中立于不败之地。
- 2、一个明智的养猪生产者，不要把精力放在怎样把病猪治好上，而应放在怎样让猪不得病上。
- 3、上医治未病，中医治欲病，下医治已病。
- 4、种猪是效益的基础，环境是疾病的根源，防疫是利润的砝码，管理是企业的生命。
- 5、通过加强管理可以解决猪场的所有问题，没有灵丹妙药。
- 6、在生猪销售价格上注意季节变化和养猪业的波浪式发展规律。
- 7、养猪要有四心：精心、爱心、耐心、责任心。
- 8、猪病防制要五早：早预防、早发现、早确诊、早隔离、早治疗。
- 9、猪场的传染源，若要按照我们控制非典(sars)的方法，切断传染源，截断传染途径，控制流动密度，就可以有效地控制传染性疾病。

10、一旦有猪发病，往往会先在是什么细菌，是什么病毒感染上找原因，其实营养、环境条件、霉菌毒素或应激才是这次发病的真正原因。

11、保育是变压器，它会把产房的失误放大也会缩小。有经验的养猪人会在保育阶段安排精兵强将。

12、小猪怕冷，肥猪怕热，所有猪都怕潮湿。猪还要求空气新鲜、光线充足、营养全面、环境安静，只要满足这些要求，养好猪并不困难。

13、一只发病，整窝用药。一栏发病，全群预防。群防群治，群体保健。

14、只有把猪当成宠物养，才能真正养好猪。

15、最好的治疗是在温暖、干净、干燥的环境下养猪。

16、提高机体的抵抗力是一名最好的神医，是一剂最神的良药。

18、养猪场应该向养鸡场学习。

19、全方位地推进猪场生物安全体系建设，认真贯彻落实“预防为主”、“防重于治”、“综合防控”的方针。

20、过去兽医的职责是治疗病猪，现在是淘汰病猪并查找发病原因，并采取预防措施，阻止下次再发病。21世纪的兽医职责将不是治疗病猪而是关注养猪生产的过程管理。

21、要由治疗兽医向预防兽医—保健兽医方向发展，兽医地位将越来越重要，提高生产效率、预防疾病将比控制疾病更加重要。

22、要由“预防为主，防重于治”提升到“防养并重”，而

真正成功是“养重于防”。养=营养+环境+管理。

23、我国当前猪病流行病学出现了新特点，疫病的发生不再是单一病原，多为多重感染、混合感染与继发感染，临床上呈现病原体多元化、病情复杂化，导致高发病率和高死亡率的发生。如猪的“高热病”、“呼吸道病综合征”、“繁殖障碍综合征”等，均为多重感染而引发的典型疫病。

24、免疫抑制性疫病，如猪瘟、蓝耳病、圆环病毒病、伪狂犬等，在猪群中普遍存在，致使猪体免疫力低下，导致了各种疫病的发生与流行。这是危害猪群健康的主要根源之一。

25、树立“养重于防，防重于治，综合防制”的防病理念。

26、养猪成败在防疫，效益高低在管理；传染病要吃掉老本，寄生虫会吃掉利润。

27、最好的“药物”是营养平衡的饲料。

28、规模化猪场总成本的高低在品种及种猪管理上，决不在饲料上。

29、种庄稼时要对土地进行深耕，要精耕细作，养猪也不能粗放管理，也要精细管理。

30、细节决定成败。

31、育肥猪长的快与慢，在产房及保育猪上，决不在生长猪上。

32、欧美许多猪场限制怀孕母猪使用定位栏。将来对养猪产业的要求是改善动物福利的同时，提高动物健康状况。

33、出生定乾坤，断奶决胜负。出生多一两，断奶多一斤，出栏出十斤。

34、农谚、格言精选：

- (1) 后备母猪是猪场生存的命根子；
- (2) 谁把握猪舍的温度谁就把握了猪群；
- (3) 防病的秘诀是“干燥、干燥、再干燥”；
- (4) 夏天细菌多，冬天病毒旺；
- (5) 三分治疗，七分护理；
- (6) 养猪无巧，窝干食饱；
- (7) 腹泻一天，三天不长；
- (8) 宁缺一天料，不缺一口水；
- (9) 夜并昼不并，留弱不留强，拆多不拆少；
- (10) 小猪怕冷，大猪怕热，大小猪都怕湿；
- (11) 不怕狂风一片，只怕贼风一线。

妇幼出科小结篇四

今年我院妇幼工作在当地政府和上级主管部门的正确领导下，在医院领导的带领下，以三个代表和十八报告为指南，全面落实科学发展观，以为民办实事为宗旨，紧紧依托《母婴保健法》，坚持以保健为中心，以保障生殖健康为目的，面向基层，面向群体的妇幼卫生工作方针，狠抓住群众自我保障意识的提高，努力降低孕产妇和5岁以下儿童的死亡率，消除新生儿破伤风发生，各项工作取得了阶段性进展，现将全年工作情况总结如下：

一、我镇辖区内孕产妇及0—6岁儿童情况如下：

1、加强孕产妇的管理，本院分娩10人，全镇产妇166人，建册155人，住院分娩率100%，访视率89%，高危孕产妇50人，全部进行了管、监测和随访，高危住院分娩100%。

2、0—6岁儿童管理方面：活产 人，新生儿访视 人，访视率89%，5岁 下儿童死亡2人，死亡率 %，婴儿死亡2人，死亡率12.05%，新生儿死亡2人，死亡率12.0%，7岁以下儿童1200人，保健管理人数1198人，保健覆盖率99%，5岁以下儿童人数781人，5岁以下儿童营养评价744人，3岁以下儿童435人，3岁以下系统管理人数352人，3岁以下系统管理率为81%，死胎死产数为0，新生儿破伤风发生0人，出生低体重儿7人。

二、继续巩固爱婴医院，对孕产妇及其家属甚至全民宣传、提倡母乳喂养。今年母乳喂养调查 人，母乳喂养 人，纯母乳喂养84人，母乳喂养率89%，纯母乳喂养率64%。

三、预防接种方面：按照国家儿童免疫规划及时给予刚出生的新生儿接种乙肝、卡介苗。

四、开展30—60岁妇女宫颈癌及乳腺癌筛查工作：在镇政府妇联、各村委会妇女主任的积极配合下，顺利完成219例宫颈癌初查tct取样工作，乳腺彩超初筛查乳腺癌230例，并积极动员需要进一步检查的妇女到区保健院进行进一步检查，宫颈癌0人，乳腺癌0人。配合区保健院做好妇女常见、多发病的早发现、早治疗及预防工作，保障妇女群众健康。

五、认真做好出生实名登记工作，出生证专人管理，及时发放出生证，并及时把有关信息录出生实名登记平台。

六、为了提高人口素质，确保出生人口性别比例结构，根据《中华人民共和国人口与计划生育法》、中华人民共和国母

《母婴保健法》》，严禁非法胎儿性别鉴定及选择性别的人工终止妊娠，严禁非法开展计划生育手术，大力宣传计划生育保健工作，确保育龄妇女健康。

七、在急救药品管理方面也做得比较好，及时补充药品，按时更换妇产科过期药品等。

八、贯彻实施农村妇女住院分娩补助项目，在我院分娩10人，降消减免6人。

九、农村妇孕及孕早期增补叶酸项目，由专人管，一年来大力宣传和提倡待孕和孕早期妇女增补叶酸。发放叶酸534瓶，发放人数178人，目标人群知晓率93%，服用率90%。为减少出生缺陷发生，降低出生缺陷率，从而提高我镇人口健康素质，我们将一如既往开展这项工作。

这一年来，在妇幼保健人员的共同努力下，顺利完成了国家基本公共卫生服务工作。但也有许多不足之处。今后，我们将加强业务学习，不断提高业务技术水平，更好地服务于广大人民群众。

妇幼出科小结篇五

文化，一个公司只有有了企业文化才能健康的成长，以致发展为全球知名的品牌。我们oppo公司作为一个正在腾飞中的公司，更应该树立自己的企业文化，注重对员工的培养，使每一个oppo人都有一种归属感。

成为全球知名的公司，树立中国企业在全世界健康、长久的典范。

对消费者：提供优质的产品和服务。

对员工：营造和谐、相互尊重的工作氛围。

对商业伙伴：提供公平合理、对等互利的合作平台。

对股东：使其股本有高于社会平均报酬的合理回报。

对社会：珍惜资源，保护环境，以高于其他企业平均的水平回馈社会。

- 保持平常心，坚持做正确的事，并力求把事情做正确。
- 本分规范了与人合作的态度——我不赚人便宜。
- 本分是当出现问题时，首先求责于己的态度。

2 诚信

- 诚，即诚实、无欺，内诚于心。
- 信，即守承诺、讲信用，说到做到，外信于人，即使遭遇挫折、付出代价也要坚守。
- 诚信是一种责任、准则和资源

3 团队

- 没有团队的成功，就没有个人的成功。
- 相互信任，坦诚沟通，将个人融入团队，以共同愿景为最高目标。
- 尊重每一位员工的价值，我们相信，员工和公司共同成长，这是我们的责任和骄傲。

4 创新

5 品质

- 品质是精益求精的一种追求，是必须要满足顾客的需求并且高于对竞争对手的满意度。

- 品质是设计出来的，是全员关心和环环相扣的一个系统工程。

- 不断提升产品品质，这不仅是我们的价值，更是我们的尊严。

6 消费者导向

- 从消费者的角度来设计产品、提供服务，避免做貌似消费者喜欢的东西。

- 通过科学、严谨的市场调查，充分研究消费者的需求，一切工作须以消费者的真实需求为原点而展开。

- 在公司内部的日常工作中，要坚持内部客户导向的原则。

既然选择了oppo，我就要严格按照公司的要求约束自己的行为，时刻谨记自己是一个oppoer，自己的一言一行都可能影响到公司的形象，作为公司的一份子我会在日常生活中主意团结同事，搞好与领导、同事的关系。在卖场更应该搞好与客户的关系，本着顾客就是上帝的原则，在为客户做好服务的同时尽量多的销售oppo产品，注重培养回头客，以致带动更大的销量。

虽然我们oppo公司距国际大公司的目标还有很长的路要走，但是我对公司充满了信心，相信在所有oppo人的共同努力下，这一天定会在不久的将来实现。

所以对于销售这一类的工作，我有了自己的看法：

（新品上市后最最常见的几个问题收录在这里，后面尚有分

门别类的问题解答)

1. 电池:

1) 电池能用多久啊?

我们如今的手机都采用的是锂离子电池，即没有影象性使用寿命又长。可到达重复充电3500-5000次左右以上，也就是说纵然您每天都充也能包管你能正常使用10年。

2) 待机时间能有多久啊?

我们这款呆板的尺度待机时间为280个小时，也就是十几天，但是这个对您是没用的。为什么呢？由于所谓的待机时间是指正常开机不插卡的状态下到天然关机，可我们平常不可能不打电话不谈天吧？以是我们要看它的正常使用时间。像这款机假如您每天打两三个电话，听听歌用个4到5天照旧没问题的。

（假如您真地要经常一出差就好几天的话，也不消担心。像这款呆板它是支持usb充电的，并且是尺度接口，如今您在哪儿找不到一台电脑啊？并且这种尺度接口目前已经是行业通用的了，您随便找个充电器也成，也很方便对吧？）

3) 为什么只有一电一充啊?

2. 售后:

1) 这个保多久啊?

oppo的全部产物都严格依照国家三包法的规定提供售后办事，一个月包换，一年内免费维修，并提供终生售后办事。（或终生本钱售后：如调换零配件则适当收取本钱用度。）

2) 在哪保啊?

这个是天下联保，也就是说您在天下任意一个oppo售后办事中心都能享受到一样过细全面的售后办事。假如您在本地保修，在就有专业的售后办事中心，很方便。

并且oppo的产物质量相称可靠，您很少会必要售后资助的。使用上有什么未便的，您问我也成。

3. 声音:

1) 声音这么小，铃声能听到么?

2) 听歌的时候声音会不会有点小啊?

4. 选择少:

你这就一部呆板，没其他可选择的了?

oppo的每一款机型上市历来都是精品。实在您也清楚，选择再多，最适合您的也只有一款对吧? 并且您看这款呆板表面（“精美大方，并且金属的外壳大气又耐磨实用……”围绕表面做有针对性的引导解说）非常适合您。

阐发：议价的困难程度与解说进程中主顾对产物价值的了解和熟悉有直接干系。我们强调通过令主顾舒服的沟通，让主顾对我们产生信任，并在信任的基础上通过我们对产物的解说使得主顾熟悉到产物的价值。主顾在熟悉到产物的价值后对价格就到达了生理接受，剩下的议价多是企图便宜的生理，并且说明主顾已经预备马上购买了。

1. 多少钱? (主顾刚接触手机时)

景象阐发：主顾刚看得手机时，询问产物的价格，这个时候

销售职员报价时，语气要斩钉接铁。让主顾感觉到你的价格就是实价。并且，最重要的照旧让主顾留下来了解产物的价值，以是建议你解答如下：

2. 太贵了，能不能便宜点？

环境1：主顾在一分钟内就询问价格。这个时候主顾了解到根本外形、价格和大抵成果。而很少有主顾看了外形和价格就选择购买的，以是我们要先这种强调我们的卖点，报告主顾，买不买没有干系，先看看好有个比力嘛，多留时间增长主顾的购买欲望，给主顾购买的理由。

环境2：3分钟后主顾了解我们的手机价值后再谈价格的。这个时候要注意谈价是个斲丧战，别想着速战速决，要做好打持久战的预备，还要注意梯度，假设标价跟底价之间有100元空间，那么第一次降20至40，第二次20至30，第三次还价后可以成交。切忌直接报底价，不然主顾还价的时候你就没有再还价的空间了。（砍价的时候注意本领：第一次让价可较大幅度以示朴拙；第二次缩小贬价幅度以示尽力，依次递减；固然让价次数不可过于频繁；每次让利都要夺取对方的让步；不要轻易的抛出本身的底牌。）

3. 为什么你的手机卖的比别人贵？

环境1：在平常不是很忙的环境下，当我们有足够的时间跟主顾解说时可以做如下答复：

解答：你发明白，我们的手机是比其他国产物牌贵些，那是由于我们采用的都是原装进口的原质料，比如我们的音频解码处理芯片是美国wolfson公司的专业音频解码芯片，屏幕您也看得见很亮吧？原装日本日立高清表现屏；呆板的面板都是拉丝合金的，您摸摸看它的手感，没有任何毛刺，而其他牌子的手机是不是如许的材质呢？实在您看，正是由于我们手机采用的原质料比其他品牌更考究，以是才更能包管手机

的质量，确保你用的放心。

环境2：旺季时为了速战速决，也可以采用逆向思维，用反向的要领突破主顾的生理。

解答：老师、小姐，你知道今天是什么日子吗？今天是我们手机的销售旺季，是我们抢销量的日子，厂家绝对吧价格标到最低了，我们这个价格你绝对不消担心。

4. 礼品不要了，能不能再优惠点？

阐发：主照料这句话时，表现他已经预备购买了，但是希望能得到进一步的优惠。这句话，实在更多的是一种摸索，以证明本身确实是最优惠的价格购买了。以是销售职员要进一步确订价格是最底的，切不可再还价不然只会节外生枝，乃至会造成跑单。

解答：老师、小姐你放心吧，价格绝对是最低价不能再少了，礼品只是我们为了增长销量做运动才送到，你要是平常来的话没有礼品也是这个价格。如今尚有礼品送，以是你如今买绝对是最划算的啦。

5. 钱卖不卖？

环境1：主顾还贷价格假如很接近底价，说明主顾已经承认产物并且想购买了，这个时候要再次强调价格是最低价，让主顾放心。

解答：老师、小姐，我给你的绝对是最低价了，价格没有步伐再优惠了，如许吧我给你找个赠品。你看，平常买都没有赠品的，你今天运气很好，尚有赠品送。

环境2：假如主顾的还价跟底价差距太大，说明该主顾还没有承认产物的价值，这个时候要留住主顾继续解说，让主顾多

了解产物的价值。

阐发：主顾在购买手机的进程中可能会体贴和询问很多成果，有些是本身确实必要的，但是有很多时候是由于主顾觉得买个手机成果越多越好，实在并不必要那些成果大概很少使用到那种成果。以是我们在销售进程中要了解需求，先弄清楚主顾是否真的必要这个成果，是不是没有这个成果然的不可？然后再对症下药。

1. 有没有收音机？

假如主顾答复不是：

解答：就是嘛，老师、小姐，如今大家买手机重要成果照旧通话发短信，平常有时间的话就是听音乐，以是说买手机重要是买音质和质量，你说对不对？你再听听我们的mp3音质效果（主顾愿意听到话再让他听会音乐）是不是音质效果非常的好呀，接下来可以继续解说我们的音质和品质。