

# 药房制剂工作总结(优秀9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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。

## 药房制剂工作总结篇一

xx年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

招商工作是招商部的首要任务工作[]2xxx年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话

回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结xx年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

## 药房制剂工作总结篇二

xxxx年的岁末钟声即将敲响，回首xxxx,是播种希望的一年，

也是收获硕果的一年，在上级领导的正确领导下，在公司各部门通力配合下，在我们药店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩，作为一名店长我深感责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：作为一个终端零售店来说，首先要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识作为后盾，三是要有一套良好的管理制度；成本核算是最为重要的，对药店的成本控制，尽量减少成本，获得利润最大化，最重要的一个是要用心观察，用心与顾客交流留住新客人并发展成为回头客，这样的话你就可以做好，具体归纳以下几点：

一、以药品质量为第一，保障人们安全用药，监督gsp的执行，时刻考虑公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。

二、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁的作用。

三、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在并发挥其特长，做到量才适用，增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

五、以身作则，作为一个店长，要做好员工的表率，不断向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司的整体利益出发，比如公司对这个药品在这个地方的调价幅度要求，不能低于药品的最低市场价格，作为员工就不能因为关系或是因为顾客的砍价就低于这个标准对外销售药品，无视公司的整体利益。

六、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积

极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。我们零售药店可以根据自身的实际情况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。要很好的比价采购药品，我们不但在进货方面要货比三家，还要在销售药品上，货比三家，比质量、信誉、比价格。

七、处理好各部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们药店。

面对xxxx年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的`工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

## 药房制剂工作总结篇三

- 1、坚持质量第一的原则，把好药品出库质量复核关，对出库药品质量负主要责任。
- 2、按发货单逐批复核出库药品，做到数量准确，质量完好，包装牢固，标志清晰；
- 3、特殊管理药品出库应进行认真核对；
- 4、对复核质量合格的药品，在出库复核单上加盖出库专有章并签字；实行电子监管的药品应进行出库扫码和数据上传。
- 6、在计算机管理系统中进行出库复核操作

岁月如梭！紧张而又富有节奏的一年，不知不觉地过去了。20xx年仓库管理工作在公司领导的正确领导和大力支持下取得了较大成绩，仓库管理工作较之去年又上了一个新台阶，库容库貌得到有效改善，工作效率继续得提高。现将全年工作总结如下：

1、在年初2月接手仓库管理工作就立即从整理仓库入手，按照gsp要求对药品存放规定进行归类摆放，消除了仓库货位不符的状况。在改善公司形象的同时也为后盘点清查工作奠定了基础。此后，干净整齐的库容库貌成为仓库管理的基础工作。

在仓库改革的同时，不仅仓库本身的管理得到提高，整个公司人员尤其是保管人员对药品数量意识和保管意识得到了很大强化，这也极大的提升了仓库药品发放的准确率。仓储部20xx年全体员工运作数据：

20xx年药品行业中，对电子监管码的入库出库扫码，严格要求到位，我部门针对扫码问题，开展了整顿工作，优化完

善了在扫码上存在的不足与弊端.真正的做到了有码必扫,扫则不漏□20xx年每月度扫码具体情况如下:

3□20xx年仓储部依据公司盘点规定,完成出库月度全面盘点12次,每月度仓库全面盘点均存在金额盘亏情况具体情况如下(亏盈金额严格按照盘点制度执行):

1、由于沟通不及时,仓库与其他部门(如验收)造成冲突,出现不和谐现象。例如:验收办理过手续的退货不及时通知保管,导致保管由单无货可发;不过,没有矛盾也就没有进步。以后仓库要加强与各部门的有效沟通,为仓库工作创造有利局面。

是不可忽视的。展望新的一年,仓库管理工作还很重,特别是要确保年度工作规划顺利完成还要付出很大努力,所以务必要将戒骄戒躁的心态保持下去。

度办事并不断梳理流程完善流程,使仓库管理工作再上一个新台阶。仓储部20xx年主要工作计划:

3、维修原有叉车,提高仓储工作效率,提高仓库存储能力

5、对仓储部的工作流程不对的改善、不断的优化与完善,降低仓储盘点的差异化6、学习了解新gps对仓储的要求与规定,便于合理规划对药品货位的调整或新厂房的规划与设计。

## 药房制剂工作总结篇四

20\_\_年是一个奔波的一年同时也是一个收获的一年,在这一年里,我先是由丽水调往宁波,然后又由宁波调往丽水。由于从乐清调往宁波是公司当时的一个战略计划,宁波市场对于温州公司是一个空白市场,之前没有任何基础,所以主要是过去开发新市场,后来由于种种原因,公司还是放弃了宁波这片市场,在宁波的这段时间没有做出很好的成绩。下面

我主要就我在丽水工作的一段时间做一个总结。

自从5月份从宁波调往丽水，已经在丽水待了7个月。刚来丽水的时候，丽水的业务正处于最萧条的状况，业务销量一度降到了20\_\_年的状况。由于人员调动过于频繁，客户对我们也产生了质疑，形势相当严峻。在这期间，我也好几次想过放弃，我们的激情和信心也极度受挫。针对这种情况，张总给我们丽水区的所有人员做了思想工作和悉心指导，我们丽水区人员的激情再次被点燃，团队氛围也很融洽，大家紧密团结齐心协力，业务终于开始有所提升，到了11月份，我们终于突破丽水，销售达到了历史新高。

在丽水工作的这段时间，我们的客情关系也较之前的一段时间有了一个很好的提高。我们丽水区不仅销售达到了一个新高，我们的客户开发，客户流失控制的还是比较好的，中药器械也是增量了不少，京丰总代销售也是比较好，这跟我们丽水区的每个业务精英是离不开的，正是他们把客情关系做的比较融洽才有的成绩。

总之，20\_\_年我觉得我还是得到了一个很好的锻炼，我的销售技巧和销售方法得到了一个比较大的提升，承压能力也较之前更强，团队建设和管理也有所进步，责任心也更大。

20\_\_年新的一年也是一个很具有挑战的一年，我想在新的一年里我应该要从以下几点出发，争取把丽水的业务更上一层楼。

- 1、市场细分化管理，把丽水的市场重新划分，让丽水市场做到最大化的精细化管理，提高每个人的人均效能和争取市场最大化的销售份额。

- 2、客户细分化管理，根据客户的合作状况，对客户进行分层管理，对潜力比较大的客户重点关注和最大化的支持，极力培养成我们的忠实客户，对忠实客户，我们要进一步维护，使我们\_\_成为丽水市场的主流供货单位。

3、努力找品种，加强和采购的双向沟通，针对丽水比较畅销的品种重点关注，多做市场品种调查，力争做成丽水市场的最佳服务商。

4、加强办事处业务人员的监管和指导，对办事处业务人员的日常出勤进行严格管理，提高办事处业务人员的销售技巧和销售能力。

20\_\_的成绩已经属于过去，20\_\_年已经来临，让我们用最大的激情来迎接20\_\_的到来，我们已经准备好了，相信20\_\_年将是一个更加丰收的一年。

## 药房制剂工作总结篇五

首先感谢领导对我的信任，让我在采购部这个重要的位置，给我个学习的机会，让我从中认识更多的人与事，接触更多的新鲜事物，学到了一些新知识，增长了更多见识！同时也明白，还有很多事要继续学习的，继续去完善的去提高的，在这一年里，我没有做出轰轰烈烈的事，但对每一件事我都会用心去想，用头脑去思考，用行动去做事。我每天按采购计划基本完成了所负责的剂型，值此辞旧迎新的时节对一年来的工作做一个总结，更多地便于自己以后的工作中总结找到更好的方式方法去迎接20xx年的到来。

我们所购进药品的质优价廉，关系到采购成本的高低，直接影响到整体效益的快慢，起着至关重要的作用，我作为一名经验不足的采购员，经过一段时间的了解，深知做采购的，要了解各药品信息的重要性，为确保采购药品的质量好，价格低廉，今后我要做好每一项工作，要用敏锐的眼光看待事情的变化与发展，主动和个部门沟通！经过这几个月的采购，深知并不是单单做个计划表和打电话报计划，那么简单的事，公司开票处与销售部每个星期要有个总结，把客户所需的信息反馈给采购部、采购人员也要对公司畅销品种有个基本的了解，在采购大量数量的情况下，我们要与供货商业业务员及



时联系。为了满足我们所需的库存，满足质管部要求，还要总结质量问题的因素，反馈给供货商，并与供货商达到共识，共同解决质量问题，做到及时退货。我发现要做好“质优价廉”是作为一个采购员的工作精髓，这个过程的操作与实践，是需要平时的细心积累才得到的经验[]20xx年里我主要从以下方面去做：

1. 认真做好采购计划，做好内勤工作，多多与各部门的人员沟通，共同及的满足客户需求！

2. 报计划时要细心、多多了解各品种的信息变更、变更的信息要及时反馈

给质管部、开票处、销售部、当有新品种引进时，要授集好信息，及时与销售部、质检部、开票处沟通，还要多多了解供货商与厂家在各个时间段的优惠政策等。

3. 对于公司经营的产品，要注意看月销量，畅销品种要经常查看库存是否断货，要保证库存不缺货，如因天气原因或节假日要结合现实分析，针对不同品种做好备货准备。

4. 对于采购了的品种要及时跟踪货是否到库，在第二天早上查看是否入库，查清楚原因，以免做重复计划。以上的工作都是本着公司的经营理念。

自从进入公司以来，让我更明白做好自己本职工作的重要性。在这里，感谢领导这几个月来对我的工作指导，今后的我还需领导的支持与培养，请领导放心，我会继续努力学习、努力工作的，昨日的成绩已成过去，现在重要的是在新的一年里好好珍惜时间，珍惜机会发扬优点，改正缺点，改进工作的方式方法，全面提高综合素质，更完美地完成新年的工作。

## 药房制剂工作总结篇六

今年离我们已去，在过去的一年里我个人的工作做的并不是很好，可能是我还不够努力。也没有太多的经验，但我掌握出一点小小的技巧。在坐的各位应该都比我有经验多，希望你们也都不要保留了。利用今日的机会各位都畅所欲言吧。其实做我们医药代表这行并不是说需要很多销售经验，但只要掌握了一些技巧我想离我们成功上量的难度并不是很大，不过也是与我们所在区域环境不一样的，但这些技巧是都应该是我们每个人可以的，做销售首先就是做人很重要，不过在做产品的时候我们首先应该对我们所的产品做为深入的了解，在就是我们所说的技巧，我们必须做到五勤，五快，至于五勤了就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤；脑勤了就是我们要多想问题想想今日该去完成什么，明天该去完成什么/?比如我们每天在睡觉之前想想我明天上午要到那里去，该去完成什么，下午该到什么地方，该做什么？还有今日我有什么事情没有办完，需不要要给客户打个电话，但在给客户打电话我们一般应该在八点之前打过去，不要太晚了影响别人的休息。其实给打电话也并不代表我们的事情就可以办好了，医生也是人啊，他们并不是那么可怕的，那怕你一句小小的问候或许他心理会感觉很好。

第二腿勤了就是我们想到了要去完成什么，只要去完成不管你成功与否，但自己做了心理也就塌实了，在有没有事情要去完成的时候或者在自己比较空的时候多到医院去转转，其实和他们聊天也是很有乐趣的呀，其实不一定是有什么事情了去找他们，没事了就不管了这样是不行的，说白了有事没事我们都应该去关心下他们。之所以这样做也就是多多少少也会感动他们的，让他们觉得你是个勤劳的人。

第四嘴勤就是想到了看到了，就要说最后就要做，人吗总喜欢听好听的话，你多说几句也没什么，但他心理感觉舒服啊，在这里我又要罗嗦了，比如我们经常到外地去了，就买买当地的特产带回去 给重要的客户，那至于怎么说我想我不说各

位也知道了。〈记的我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，哪怕一瓶饮料我都要带去的，因为那采购啊很喜欢这些小东西了，我基本上是一个星期去一次，但每次了那个主任在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但最后还是收上了。前几天我又去，想来想去不知道买什么东西了，听一个朋友说宁波有一家买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了两箱过去，那主任也在我就进去了他看见我又拿东西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我接过来来说主任这是我一点的心意我到台州去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去赏赏，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打电话，或者你给我打电话来。〉这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和 he 沟通了，上次从萧山回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作！在就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱或许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有百分之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。最后了五快了也就是前面的五勤了，想了就要去完成，成功了我们再接再厉，失败了并不可怕，我记得我看了一个成功人士的一句话；坚强，用心的力量来为自己打气；人的一生不可能是一帆风顺的，所以打从你有自我意识的`那一刻开始，你就要有一个明确的认识，那就是人的一辈子必定有风有浪，绝对不可能日日是好日，年年是好年，所以当我们在遇到挫折时，不要觉得惊讶和沮丧，反而应该试为当然，然后冷静的看待它解决它。

虽然在过去的一年里我工作上没有取得很大成功，，但这就是我总结了出一些技巧，也是我在领导的带领下所学习到的。在新的一年里，我想利用我目前所掌握的一点技巧，希望在各位领导支持下，和各位同仁的帮助下，我给自己指定了一个计划，在完成目前我们主大产品〈〉的销量同时来开发出

一些新的产品，目前我做的医院有可弗的有可由的我会保持一定的销量，尽量的再提高点销量，在所属于我所做的医院里没有开发出来的，我会尽量尽快的开发，在就是新品种的开发，具体的计划我会像我的直属上司领导汇报的。

希望在新的一年里领导的支持下让我们更上一层楼，为了个人，为了公司我们一起努力吧，各位奋战在医药一线的同任朋友们，不要为了目前所面临的困难所感到茫然失措，相信自己的努力，创造出一个辉煌的明天，今日小才露尖尖角，明天定是荷花香气飞满塘！

谢谢！

谢谢领导！

## 药房制剂工作总结篇七

目前在全国基本上进行了点的销售网络建设，但因为零售价格过低，18.00元/盒，平均销售价格在11.74元，共货价格在.60元，相当于19—23扣，部分地区的零售价格在17.10元/盒，因为为新品牌，需要进行大量的开发工作，而折合到单位盒润空间过小，造成了代理商业或业务员不愿意投入而没有进行必要的市场拓展。

不愿意进行市场投入，将变为情感的销售，实际上，因为低利润的原因，这样的情况将可能持续到每个市场的润利润在0以后才有所改变。

如果强制性的进行市场的划分，因为公司没有进行必要的投入、更没有工资、费用的支持，加上产品的单一、目前利润，并没有让业务员形成对公司的依赖、销售代表对公司也没有无忠实度，势必造成市场竞争的混乱，相互的恶性竞争，不能拓展市场，更可能会使市场畏缩。

所有经营活动必须有一个统一的营销模式，而不是所谓的放任自流，凭借代理商的主观能动性去把握和操作市场，因为价格定位、产品用途的定位、同类产品的竞争分析等综合因素的考虑，更不可能期望于业务员替换单盒利润空间大的某品，事实上也是如此，与我来公司的前提出的以Otc□以农村市场为目标市场的市场销售定位为主、以会议营销实现网组建和管理，迅速提高市场的占有率。而依据业务员的自觉性来任其发展，公司只能听凭市场的自然发展，失去主动性。

到目前为止，公司对市场支持工作基本上为0，而所有新产品进行市场开拓期，没有哪个企业没有进行市场的适当投入，目前医药市场的相对透明，市场开拓费用的逐步增加，销售代表在考虑风险的同时，更在考虑资金投入的收益和产出比如果在相同投入、而产出比例悬殊过大，代表对其的忠实度也过底。而比较成功的企业无疑在新产品进入市场前期进行的支持与投入。

新业务员及绝大部分业务员对公司管理存在较大的怀疑，几乎所有人的感觉是企业没有实力、没有中外合资企业的基本流程，甚至彼此感觉缺乏信任、没有安全感。

企业发展的三大要素之一是人力资本的充分发挥、组织行为的绝对统一、企业文化对员工的吸引及绝对的凝聚力。

管理的绝对公平和公正、信息反馈的处理速度和能力的机制的健全。而目前公司在管理问题上基本还是凭借主观的臆断理问题。

## 药房制剂工作总结篇八

在过去的20xx年中，通过各位领导和同事的帮助，中药房顺利的完成了领导交办的各项工作任务。先对一年以来的工作进行总结归纳，如有不妥之处恳请领导批评指正。

在过去的一年中，我本着一个医务工作者的天职，以为患者提供安全有效的药事服务的负责任的态度，在做好自己本职工作的基础上全心全意去为患者服务。当患者因临下班时缴费时间过长需我们等待时，每次都耐心等患者排队缴费后为其调配处方。当年轻的患者第一次不知道如何煎煮中药重复再三反复询问如何使用的时候，都耐心一遍遍同其讲解清楚。当患者因所开中药过多无法自己携带时，与其提供邮递员的联系电话等。我深深的明白，做好自己的工作，急病人之所急，为病人负责，服务好病人，让病人满意是自己能做到也应该做到的事情。

为进一步提高自己的专业知识技能水平，且为明年的主管药师考斯做准备，基本每天下班后都拿起专业书复习。希望能通过不断的学习，积累经验，经过自己的努力，具备过强的工作能力，能过从容的接待患者的咨询。经过这一年以来的不断学习，在组织管理、综合分析能力及协调办事能力等方面，都有了很大提高。

对自己的工作岗位有极大的工作热情，在每周患者集中的日子中，能不计较个人休息时间，加班加点为患者服务。工作上积极主动，带动部门内其他同事，在较空闲的时间段加满药斗里的药及预先调配第二天代煎的中药，为第二天的工作做好准备。

新院在高速发展，中药房的工作量与去年相比也快速攀升。面对日益增多的患者，能忍劳任怨，在保证药品调配质量的情况下做到工作量翻番，且全年无投诉，超额圆满的完成了本职工作。因在医院改进服务质量活动时学习了解了很多，学会懂得怎样跟患者交流，理论联系实际，在服务质量方面也有了极大的`提升。

在政治思想能够自觉贯彻党和国家制定的各种路线方针，具有全心全意为患者服务的公仆精神。能遵纪守法，遵守职业道德和社会公德，切实履行卫计委要求的不准收受红包及

替医药公司统方等“十不准”的要求。同时还积极学习先进事迹及同身边同事讲述最近的一些先进个人，讲一些个人的心得体会与同事分享。

总结一年的工作，虽然有了一点进步和成绩，但在一些方面还存在不足。比如有创造性的工作思路还是不多，个别工作还是不是做的很完善，这有待于今后的工作中加以改进。在新的一年里，要更加认真学习本专业知识，以为患者提供更优质的药事服务。

## 药房制剂工作总结篇九

xx年年即将过去，我们又迎来一个快速发展的奥运年！回顾今年工作，大体总是“一种定位，两个感谢，三项职责，四个不足，五点计划”，现将一年来的工作总结和明年计划汇报如下：

加盟金城，是我工作几年来一个值得肯定的选择。作为医药化工领域的领跑者，公司无论在生产销售、技术研发还是经营管理方面，均走在同类企业的前列。特别是公司“以人为本、高科技带动和管理现代化”的三大战略，更是体现了公司管理层的英明决策，我有幸加入这个团队，进厂伊始，就给自己定下一个工作方向和奋斗目标：“加强学习，集思广益，端正心态，稳步前进”。工作上以人力资源管理为切入点，佐以文化宣传，全面提升自己的各项综合素质。

一年来，个人得到分管领导和直接领导的多方照顾，从业务能力和处世方法上学习锻炼，使自己各方面有了明显提高；工作和生活中，个人得到了人事科、信息中心、总经办同事的扶持与帮助，使我感受到金城这个战斗团队的良好氛围。

根据工作侧重点不同，主要细分为三大块：

- 1、人力资源：负责公司各岗位的招聘，合同签订，档案管理、

人员培训等□xx年年共引进大专以上学历和技术和管理人员27人，其中博士1人，硕士1人，本科18人，大专7人，车间操作工人160余人。协调组织部门人员外出培训30余人次，组织中层管理干部专题培训2次。

2、文化宣传：主要是负责各部门、车间以及分公司稿件的整理、编辑和刊发，编制《金城化工简讯》，月刊形式，全年共印发12期，另外还增发专刊四期，其中包括《环保专刊》、《质量专刊》、《安全专刊》、《团委活动专刊》等；定期向集团公司报纸《淄博金城》投稿，全年共投稿300余篇，其中每期集团报纸都能选中我公司员工3~5篇稿件；更换公司宣传栏20xx年计划设立几块公司战略和管理优势、文化特色的宣传栏架，《金城化工简讯》改版彩色印刷形式，同时公司内网建立电子版物。

2、团委活动，形式多样。全力协调组织公司青年团员，进行各项文体活动和团建工作，定期召开青年团员座谈会，根据区、镇团委活动要求，开展社会公益活动。

3、信息归拢，统一口径。配合各部门资料信息，将各项外报数字精确到位，统一管理，保守秘密，根据公司要求进行有选择发布。

4、熟悉基层，提升管理。对公司车间、部门等工作内容做详细了解，深入报道内在新闻，及时将公司政策传达到位，全面提升管理水平。

5、加强学习，不断提高。认真做好个人读书计划，加强理论知识学习；多向身边领导、同事以及其他公司学习，博采众论，为我所用；走出去，请进来，以培训提高素质。