

最新团员年度工作总结(实用10篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

团员年度工作总结篇一

一. 在倡导公司制度做好每日计划与总结的前提，也是完成日事日毕的重要保障，每天写好每天所要做的工作，处理的事，对所做的情况做一总结，对没有处理好的事，紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。

二、我们的采购工作就是服务于生产，就是以最低的成本满足高质量严要求的生产所需辅料，一定要对要采购的辅料细心的分析，在做信价比，始终坚持做好以质论价，货比三家，多快好省的采购原则。

四、跟现场，逐步加强与各部门的沟通，严格控制采购时间和采购周期，保证各种辅料的购进科学合理，极力配合公司各项财产运营工作，当不同的物品及辅料进厂前，要及时的和有关部门做好协调与沟通。

五、要控制物品及材料入库的数量与质量，在购进物品与材料时发生质量、数量异常情况下，应立即采取紧急措施，并与供应商联系，和有关部门进行协商处理。

六学会主动与人沟通，交流：经常与车间，仓库，质检部的相关人员接触，这样便于自己了解产品，跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。

综上所述，在以后的工作中，我会更加努力地学习，不断地积累丰富采购经验，高标准严要求的完成各项工作，总之，所有的工作结果都与领导和同事们的帮助和支持分不开的，在此表示感谢，我们采购部是一个集体，今后一定会更加团结，齐心协力，共同进步，向同一个目标迈进——争取更大的进步！！

团员年度工作总结篇二

一、xxxx年销售情况

xxxx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。xx年度老板给销售部定下xxxx万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额xxxx万元，产销率95%，货款回收率98%。

二、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市xx-xx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分

实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在2xx-x年发挥工作的`积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

团员年度工作总结篇三

我很荣幸在20xx年接任了一年级（3）班的班主任一职，面对这些对将来满怀憧憬、满怀希望、渴望知识、追求新奇的天真的儿童。我的想法就是，为了使使学生能够学到更多的本领，发展自己的个性，提高个人的素质，为了能把本班建成具有“静、竞、敬、净”的班风，把学生培养成有理想、有道德、有文化、有纪律的一代新人，本学期我将尽我最大努力，教育这批学生认识自己、提高自己，我将重新认识自己的不足，吸取经验教训，并希望能在现在这批学生中，把自己在教育教学上的理论更好的应用在实践中，努力工作。

一个班级的进步，需要很多方面的原因。学校的情况，老师的教学能力和教学态度都是很重要的，当然学生的学习认真程度和学习的努力情况是最重要的。作为一名班主任，教好学生是最重要的。一个班主任就是带领班级继续前进的最大的动力，我相信自己能够做好，只要自己不断的努力，我就坚信自己的班级可以走的更远！新的学期就是一次新的挑战，本学期小学班主任工作计划书如下：

本班共有41名学生，其中有女生21人，男生20人，本班基本上都是独生子女，性格上都偏活泼，自控能力稍微薄弱了一点，因此需要花比较多的时间去抓纪律，我希望在保证教学的情况下扎实的抓学生的习惯问题，我一直都坚信好的习惯可以陪伴孩子一生。

一个班集体是否有团结向上的凝聚力，不但要靠老师和同学们的一致努力，还要有一个负责任有能力的小干部。小学生的榜样心理很强，所以选出有责任心、上进心、学习成绩较好、大公无私的小干部很重要。开学的第一天，我把班干部的职务写在黑板上，并提出竞争上岗，要求自愿报名，每个同学都可以报名当班干部，同时也都有机会当选班干部。然后是由老师公布报名的情况，等给大家一段互相观察讨论的时间后，民主选举产生班干部，这样使很多同学不会因为当

班干部闹情绪，同时符合公平公开公正的原则。对于那些不能入选的同学也可以培养其抗挫折的能力。小干部们选出来了。我告诉他们，这可不是戴个标志牌那么简单，凡是有为班集体抹黑的，将一票否决无条件退出干部队伍。让小干部产生“忧患意识”，极大的促进了他们的工作积极性，“火车跑得快，全靠车头带”，小干部的积极性感染着同学们，榜样的作用激励着同学们。

哲学家詹姆士说过“人类本质中最殷切的要求就是渴望被肯定，而学生更是如此。”赞美是阳光、空气和水，是学生成长中不可缺少的养料。表扬是成功的阳光、空气和水。我们班主任作为教育者，不妨拿起表扬的武器。人格尊严是平等的。我们作为班主任，我们应该努力做到能想一个真正的朋友一样，重视、欣赏学生，学会倾听学生意见，接纳他们的感受，包容他们的缺点，分享他们的喜悦。被尊重是学生内心的需要，是学生进步的内在动力。教育专家常说“理解是教育的前提，尊重是教育成功的基础。”参照我们的自身经历，我们不难发现，当一个孩子在被你认同、尊重后，他可能会有惊人的潜力和爆发力。

“人是不可能不犯错误的，只要能正确认识它、改掉它，就是可取的。”那么对于自控能力较差的学生来说，犯错误更是难以避免的了。所以我们做教师的不要把学生犯的错误看成一件不可救药的事，而应该去包容他们，努力帮助他们，培养他们辨别是非的能力，让他们认识错误并改正它。（班主任工作）所以当我看到学生犯错误时，我总是尽量淡化，为学生留有一定的自尊心，以便更好的开展教育。在平时我更重视包容他们的不足，上操时有的同学总是说话，我就慢慢的走到他们的身边站一会，他就会明白自己做错了。课上谁搞小动作我很少直接点名批评，而是用目光告诉他应该认真听讲，学生通常会愧疚似的低下头。长期下来，我和学生彼此理解，班里越来越和睦。

愿用执着的爱为属于我的每一个孩子搭乘一片绿荫。只要自

己的学生学习成绩和思想素质都能够得到提高，我做出什么努力都是值得的。学生的将来就是祖国的将来，我们的祖国将来还要靠他们支撑下去，所以我们一定要教育好我们的学生，让他们得到最大程度的进步。当然我也会更好的提高自己的教学能力和指导水平，给学生做好榜样，带领我的班级继续不断的前进！

我认为应做好下面几项工作：

二是加强对班干部言行监督，违纪班干部要严加处理，做到班规面前人人平等；

三是加强班干部理论学习和工作方法训练，提高其领导水平；四是定期对干部进行述职评议，表彰优秀班干部，对不称职者要及时调换，注入新鲜血液，保持“龙头”队伍的先进者。

六、班主任要做好后进生转化工作，必须坚持疏导、鼓励、情感交融与严肃纪律相统一原则，认真做好下面几项工作：

三是致力于建设学风、班风优良的班集体，充分发挥先进群体对后进生的感染作用；

四是以表扬为主，要发现后进生的闪光点，给他们“用武之地”，激励其转化；

五是“导之以行，持之以恒”，耐心细致做好反复教育转化工作。

班主任工作是一项艰巨、复杂、细致的工作，犹如一张网，抓住四个环节这个纲，就能纲举目张。会在以往学习的基础上更进一步，而不是像以往一样的学习。当然班主任就是知道教师，我一定会更好的帮助他们，我一定会将我所有的能力和精力用在他们身上，让他们从小就能够及时的跟上来，在长大后成为社会主义的栋梁之才。

团员年度工作总结篇四

年末岁尾，正是各单位、各部门总结工作的时候，要做好年终总结工作，余以为必须做到“五忌、五体现”：

一忌事无俱细，体现突出重点的原则。全年工作方方面面，大小事情很多，无需事无俱细地对所有工作进行总结，芝麻西瓜一起抓。重点应该是本单位、本部门承担的任务指标完成情况，队伍建设情况，以及为完成指标克服困难所采取的措施等。用事实和数字说话，做到有理有据。

二忌成绩注水，体现实事求是的原则。总结成绩必须是事实成果的汇总归类和条理化，既不能人为拔高，注水膨胀，也不能把别人成果拿来共享，把年初工作计划变换口气当成绩来总结，更不能笔下生花，无中生有，闭门造车。

三忌简单罗列，体现依事说理的原则。工作总结不仅仅是工作量的罗列汇总，而是要通过总结上升到理性的高度来认识所做的工作。要通过对全年的工作总结得出一般性规律，形成有益的经验，达成一致的认识，使其对今后工作具有指导作用，对他人具有借鉴作用，没有经验体会的总结是不全面的，不完整的，也是毫无意义的。

四忌回避问题，体现一分为二的原则。总结的目的全在于应用、发展和提高。“成绩不讲跑不掉，问题不讲不得了”。在总结成绩的同时，要客观地查找工作中存在的不足和问题，正视缺点，以警示今后的工作，少走弯路，避免在将来的工作中犯同样的错误，切忌“一路颂歌，满地鲜花”。

五忌单一行为，体现全员参与的原则。有总结才会有提高，才会有进步。

工作总结不能靠办公室一个部门来做，也不能由秘书一个人来完成，而应该由各系统、各部门、各岗位共同来做，领导

干部本人也不能例外。只有大家都来总结，才能做到人人长经验，个个有提高，才能促进整体工作的协调健康发展。写好总结并不是那么困难的事情，关键在于你没有养成写总结特别是不断总结、反省和提高的习惯。记住，每天总结检讨一次，你一年将增加365%的成功机会！！！！

所以建议你首先养成不断总结的习惯，每天工作之后每天睡觉之前思考一下今天*作了什么，哪些做对了该坚持哪些做错了该改进，然后一个星期再总结一次，一个月一个季度再总结一次，不会花很多的时间关键是一种习惯的养成。这个习惯不一定要以书面的形式，但刚开始的时候一定要用书面的形式。形成习惯后就用大脑就可以了。习惯养成后，写总结就顺理成章了！！！！然后对于你提到的xx年的工作计划，我给你提出几点建议供参考：做好xx年分公司的员工招聘，何时拿出招聘需求，何时组织规范的招聘等；做好xx年分公司员工培训工作，分总部培训和分公司内部培训及外部培训的，参与对象、培训目的和重点等；做好xx年分公司绩效考核工作，原绩效制度还存在哪些不合理的地方，何时进行修改，如何组织xx年的绩效考核，达到什么目的等；配合总部需要做的其他方面的工作及对公司在组织、文化和人力资源体系建设等其他方面的建议等。

制定计划的基础是分解分公司的年度目标，看目标需要人力资源提供哪些方面的支持。必要时与分公司经理进行讨论。计划不是一个人拿出来的，应该分公司进行协商。

团员年度工作总结篇五

目标和薪资对于成功的销售流程同样密不可分。销售目标必须是可测量的，既有挑战性又可以实现，同销售计划相适应。在制定公司的销售目标时，必须考虑过去的销售业绩、市场和区域机会、销售周期以及预测的增长速度。同时，要让销售人员参与制定目标。他们能够在机会、竞争态势、区域潜

力等方面提供宝贵的信息，而且他们的参与有助于让他们接受制定的目标。

你的薪资方案应该奖励绩效最佳者、鼓励绩效平常者改进、淘汰绩效低下者。它应该和公司目标相符，能给公司带来利润，包括固定和变动指标。竞争条件、人才市场和渠道战略的变动，都会使薪资方案变得过时无效。因此公司目标发生变动时，它也应该随之调整。

销售流程的另外一个主要组成部分是持续实施潜在客户开发战略。在制定潜在客户开发战略时，要考虑销售计划中每月销售收入目标以及总的销售周期。测算潜在客户开发计划对销售的影响非常重要，这样你就能有效地决定未来的投资计划。

销售资料在销售流程中也发挥重要作用，但是大多数情况下公司并没有充分发挥销售资料的作用。根据美国营销协会的顾客信息管理论坛，90%以上的销售资料并没有按计划使用。通常，销售人员在广告轰炸的基础上，按照自己的需要制作销售资料。结果，这些资料没有针对目标客户，也不适用于销售流程中的各个阶段，而公司的信息在客户看来前后不一致、令人困惑。

有效的销售资料应该是最新的、很容易获得。和销售战略一样，它以顾客为关注焦点，符合购买流程，传达一致的价值主张。销售资料有书面印刷和电子文件两种形式，包括宣传单页、产品介绍、价格和顾客成功的故事。

锻造成功销售模型的“第三锤”是渠道管理，确保公司实施足够多的销售活动来实现销售额计划。有效的渠道管理使用共同的语言来讨论销售机会，并实施一致的预测标准。它们包括对销售活动进行正式的、频繁的、持续的评估，确认并消除销售瓶颈，制定严密的战略，摒弃不适宜的机会。

一家上市的医疗器材制造商在一个提高销售效率的项目中，其预测的平均偏差为20%，而有些月份偏差值超过50%。虽然该公司制定了预测流程，但实施的过程中却受人为因素影响，和目标客户的采购流程也不相适应。管理高层依靠这个信息来预测现金流、制定财务预算和生产计划、进行人员安排，并与分析师交流。这样错误的预测流程造成了严重的后果，包括投资者信心下降，都在预料之中。

为了解决这个问题，该公司实施了一套渠道管理和预测模型，帮助对销售计划和公司的计划执行能力进行实实在在的比较。现在，渠道管理直接和销售流程匹配，能够预测并评估每一个销售机会。公司各级都有正式的程序，在各个阶段收集、分析、管理期望值。此外，该公司定期评估预测的准确性，对表现不佳者给予处罚。这些措施将预测的准确率从80%提高到95%。

成功的渠道管理和预测方案包括以下组成部分：人员安排、培训、销售管理、绩效管理、工作汇报与沟通。人员安排是渠道管理的重要因素。它直接影响公司保持销售渠道里机会持续流动的能力。公司通常每年大约有20%的销售人员流失，一个新的销售代表需要6到12个月才能胜任工作。如果销售人员安排计划落后于目标，这将严重影响当前以及未来的销售成绩。一个有效的人员安排方案可以花很低的成本，就将人员录用战略和销售计划协调起来，并通过一个稳定的流程来确定、评估和选择人选。人员安排方案的目标是在需要的时候提供及时的人员安排，而且是成本适宜的、最合适的人选。

团员年度工作总结篇六

20xx年是医疗质量管理效益年，是我院建设新型一流专科医院关键性一年，护理部紧紧围绕卫生厅对护理工作的要求和医院“216”目标，在院党委和分管院长领导下较好地完成了各项护理任务，现对一年的工作总结如下：

严格执行iso9000文件是提高护理质量，确保病人安全的根本保证。护理部根据院综合目标的要求，运行iso9000质量标准文件，使护理管理逐步达到了规范化、制度化和法制化，使护理人员职责具体化、文件化；进一步加强了对护理单元的管理，并不断完善了各个护理环节的程序。

护理服务质量控制是质量管理的核心，通过质量控制阻断和改变某些不良状态，使护理质量始终处于符合质量标准要求的状态。树立预防为主方针，将工作重点从事后把关转移到事先控制上。进一步完善了《护理部作业指导书》，制定了各种紧急预案，根据实际修改了护理文书书写规范，完善了护士站、治疗室、处置室物品器械放置规范，确定了实行护理宾馆化服务的内容，修订了安全教育制度，护士长巡视病房等制度，使各项工作有章可循。

护理质量标准的控制范围，从病人入院到出院，包括新入院病人指导，执行医嘱，各项治疗护理，健康教育，出院指导，病人满意度调查等全部护理环节。通过对护理质量标准的控制，实现了护理质量管理持续改进，护理差错率不断降低，赢得了病人的信任，为医院带来良好的经济效益和社会效益。

为了把iso标准运行于护理质量管理，使每个环节得到控制，最终实现住院病人治疗、处理，护理到位的目标。护理部充分发挥护士长，病房护理质量小组及老专家组成的质控组织的作用，每月定期、不定期组织检查、督促、指导，狠抓制度的贯彻落实，护理部质控组织每周检查一次，每月底护理部组织大检查。病房护理质量小组每天检查各班护士的工作情况，护士长每天巡视病房至少四次，密切观察每个病人的病情变化和思想动态，发现问题及时化解，了解病人对护理工作的满意情况和解决病人的需要。实行了全程导医、分组护理及主管护士负责制，为病人提供全程优质护理服务。

护理部每周随业务院长查房一次，以了解临床需求、护士业务学习及护理文书的书写等情况，护理部坚持节假日、危重

病人查房、巡视病房至少2次/周，每月夜查房一次，以及时发现护理工作中存在的问题、护士长夜查房1次/周，每月底发病人满意度调查表，对检查和满意度调查的不合格项以书面的形式与主管护士及护士长反馈并签字与考核分数挂钩，在每月的总结会上对普遍性问题集中讲解，提出纠正预防措施并再以书面的形式对各护理单元的不合格项给以反馈。例如，巡视病房中发现一级护理的病人较多，在护士长会议上及时提醒护士长要严格执行分级护理制度，按要求巡视病房，特别是夜间一定要认真、仔细观察病情，发现病情变化及时处理。

充分发挥质控网的监督指导作用，以标准为依据，以质量为核心，以薄弱环节为重点，以检查督促指导为手段，采取定期检查与随时检查相结合，全面检查与单项抽查相结合的方法对护理服务质量进行控制，确保关心病人到位，了解病人身心状况和病情变化到位，危重和自理困难病人基础护理到位；与病人的沟通、咨询和护理指导到位。注重护士素质的综合提升，收到了良好的效果。实行从病人入院到出院全过程控制，使护理工作的各个环节自始至终都处于严密监控之下，以保护病人安全。

通过检查有效的促进了护理单元的工作，进一步提高了护理质量和病人满意度。

我们在提高护理质量的同时，注重加强对危重病病人的护理，要求每一个护士对一级和危重病人掌握八知道：床号、姓名、诊断、症状体征、辅助检查、治疗护理、病情变化、心理状态，要求护士长掌握每个病人的病情和心理状况，对危重病人及时进行护理指导，以保证危重病病人的抢救护理工作到位，提高了抢救成功率。抓好“四个”特殊：特殊人员（新护士、工作责任心不强及思想情绪有波动的护士）、特殊时间（中午、夜间、节假日）、特殊病人（年老体弱、婴幼儿、疑难和危重及大手术等病人）、特殊操作（不常见的操作或者难度大的一些技术操作及新业务、新技术开展等）病人的

护理，做到预防为主，事前控制，确保关心病人到位，了解病人身心状况和病情变化到位，危重和自理困难病人基础护理到位；与病人的沟通、咨询和护理指导到位。注重护士素质的综合提升，收到了良好的效果。

从20xx年1月《iso9000护理作业指导书》开始试运行至今，护理部制定了学习计划，1—3月份以护理单元为单位组织护理人员学习各项规章制度和岗位职责并进行了考试，4—6月份对《护理作业指导书》的剩余部分进行学习，并于7月4—5日对全体护理人员进行了考试，通过学习使护理人员能够基本掌握《iso9000作业指导书》基本内容，明确职责，使各项护理工作有章可循。于20xx年7月1号正式运行，通过近一年的临床实施，提高了护理质量和病人满意度。

iso9000文件运行以来，护理质量和病人满意度有了很大提高，认证后将更能促进我院护理事业的发展，为打造胸科医院护理品牌，打下了坚实的基础。

创建一流新型专科医院，精心打造“管理一流、质量一流、技术一流、环境一流、服务一流”的护理服务，开展了感受亲情护理，创建“优质服务示范病房”、“护理文书书写规范病房”活动和温馨服务活动，使护理人员牢固树立“以人为本，护理先行”的服务理念，营造温馨舒适的就医氛围，调动护士长和护士的积极性，鼓励护士长创本护理单元独特的护理品牌，增强了团队精神，为病人提供了优质全面无缝隙服务。

三主动：护士对病人主动接待、主动观察、主动帮助；三个掌握：掌握病人病情、治疗和检查结果，掌握病人医疗费用情况，掌握病人及家庭、社会心理因素；七声：病人入院有迎声、进行治疗有称呼声、操作失败有道歉声、与病人合作有谢声、遇到病人有询问声、接听电话有问候声、病人出院有送声；使病人感受到在胸科医院护理服务的温馨。与检验科王协商解决了新入院病人一天两次抽血的问题，减轻了病

人痛苦，使病人满意率不断提高。

2、宾馆化个性化微笑服务：使用文明用语，接待病人及家属时态度和蔼、语言得体，树立病人至上的观念，说话做事都要站在病人的角度，使病人感到我们都是为他们着想，护士从一点一滴的小事中体现对病人的细心、耐心和爱心，标准化服务是平台，个性化服务是最终目的。

3、icu独立理顺了与外科的关系，icu护士相对固定利于管理和业务水平的提高，使外科护理工作更加规律，护士长能专心病房护理工作，icu成立2个月来到内二、内六特护病人20个班次，较好地起到传帮带的作用。

4开展了流动奖牌活动，在这项活动中，每个护理单元都轮流获得奖牌。

胸外二护理单元获得三次“优质服务示范病房”流动奖牌，三次“护理文书书写规范病房”流动奖牌。

胸外一护理单元获得一次“优质服务示范病房”流动奖牌，二次“护理文书书写规范病房”流动奖牌。

内五护理单元获得二次“优质服务示范病房”流动奖牌，一次“护理文书书写规范病房”流动奖牌。

内四内七心内。呼吸一呼吸二护理单元获得二次流动奖牌。

胸外三内二内六护理单元获得一次流动奖牌。

通过这项活动激发了护士比学赶帮超的意识，促进了护理服务和护理文书水平的提高。

5、5、12护士节与工会举行了以“传承南丁格尔精神，树立崭新护士形象，弘扬抗非斗志，打造胸医护理品牌”为主题

的文艺演出和别开生面的“拔河”比赛，增强了护士为建设一流新型专科胸科医院努力工作的信心。

1随着社会发展，科学的进步，病人维权意识增强，消费者权利意识抬头，护患关系紧张，医疗纠纷增多，护理人员执业风险加大，为了增强护理人员安全防犯意识，护理部制定了《提高风险和安全意识，防控护理质量缺陷》对护理工作中常见的不安全表现、护理事故常见原因，进行了总结概括，对护理差错的定义和判定标准进行了描述，提出了如何防止护理事故及差错的发生、加强风险管理的综合措施并在1月份召开的护士大会上给予讲解；8月份分两次对全院护士进行了《如何应对举证倒置》的讲座，使每个护士提高了风险、安全、法律、自我保护意识，减少了护理差错的发生。

2、进一步规范了护理文书的书写，根据卫生厅《山东省护理文书书写要求及格式》的要求，组织护士长进行学习和讨论对书写的细节进行了规范，并抽调专人进行随机检查，每月组织护士长到病案护理病历，发现问题及时纠正，使护士的书写水平不断提高，以确保病案资料科学、完整、真实。

护理部进行了《护理管理理论》、《护士长素质与护理管理技巧》、《论护士长的多元意识》《护理质量持续改进、安全》等知识的培训，举办护理管理经验交流会，有9名新老护士长进行了发言，各自讲了管理体会，以相互学习、取长补短，提高了护士长管理水平，为护士长创造了宽松、和谐、积极向上的工作氛围，有四名护士长进修学习，心外科护士长李春梅、心内科护士长到武汉亚心医院进修学习。内六、内七护士长到北京朝阳医院学习。

坚持了护士长手册的记录与考核：要求护士长手册每月5日前交护理部进行考核，并根据护士长订出的适合科室的季计划、月计划重点进行督促实施，并监测实施效果，要求护士长每月工作一小结，以利于总结经验，改进工作。

坚持了护士长例会制度：至少每二周召开护士长例会一次，内容为：安排工作重点，表扬先进，总结工作中存在的优缺点，每月初对大检查发现的问题和病人满意度情况，向各护士长反馈，提出改进措施，持续改进护理工作。

继续开展整体护理，健康教育，对住院病人发放满意度调查表，（定期或不定期测评）满意度调查结果均在98%以上，并对满意度调查中存在的问题及时整改。

每月各科召开病人座谈会一次，征求病人意见，对病人提出的要求给与尽量满足。

加强了护士的培养，对全院护士进行每月一项护理技能测试，一至10月份分别进行了心电图、简易呼吸器、气管插管、除颤器的使用、鼻饲、口腔护理、导尿、吸痰、静脉留置针、皮内注射和测血压培训与考试。提高了护士护理技术操作水平，组织护士长讲课，科室内安排相关业务理论学习，护理部进行抽查、提问每月一次，鼓励自学、函大学习，组织业务查房，选派一名护士到上海新华医院，四名护士到齐鲁医院和千佛山医院进修icu[]提高了对危重病人的护理水平。请赴亚心进修的两名护士长汇报了先进护理理念和管理经验，同时又选派两名护士到武汉亚心进修。护理单元护士轮流到心电图室学习，对年轻护士进行科室轮转，以尽快掌握各科护理技术。

为了实现医院“216”目标，培育医院精神，确立“爱医院、爱岗位、爱病人”的观念，规范言行，增强服务意识，提高护士的综合素质，树立胸医护士的新形象，全面提升护理品质，打造胸医护理品牌，于9月3日至9月23日，护理部与教科科联合举办全员护士礼仪培训班，邀请山东省旅游学校老师前来授课，分理论课程和形体课程。护士长根据科室工作情况安排学习时间，护理部严格考勤。理论课内容有：服务心理学、服务礼仪和服务沟通，形体课上老师表演了站姿、走姿、坐姿、握手、打招呼、鞠躬礼节等的基本要领。

通过礼仪学习，所有护士都表现出了高度的纪律性和自觉性，精神面貌焕然一新，转变了服务理念：真诚为病人服务真正把病人当作是自己的亲人，使病人感受到了家庭般的温暖，享受了独特的胸医护理服务，改善了护士的形象，提高了病人满意度及胸医知名度。充分体现了“以病人为中心，以质量为核心”的宗旨，实现了“让病人满意，使病人健康”的护理目标。

1、呼吸二科护士魏斌，平时工作认真负责，在20xx年11月18值夜班时，凌晨五点，当她巡视病房时，发现一位病人呼吸异常，对呼唤无反应，立即通知值班医师，积极抢救，在院领导的大力支持下，全科医护人员的紧密配合下，经过两天两夜的奋战，病人脱离了危险期。患者家属由开始的非难指责到平静配合再到最后的理解尊重，他们送的钱物被我们医护人员拒绝后，最后送面锦旗表示敬意。由于护士及时发现病人病情变化，不仅避免了一场可能发生的恶性医疗纠纷，而且还为我院赢得了荣誉，表扬魏斌观察病情细致认真负责的工作态度。

2、胸外科护士孙先红，心内科护士岳延凤，内六护士朱军在护士长外出学习期间，代理护士长工作，三位同志勤勤恳恳，任劳任怨，经常加班加点，不记较个人得失，严格执行各项规章制度和护理技术操作规程，圆满地完成了各项护理任务。

3、外科护士在危重病人的抢救中发挥了重要作用，全院护士长从大局出发，相互协作，相互支持，较好的完成了重大抢救任务。

2、进一步提高护理人员业务水平和观察病情的能力。

在过去的一年里，护理部在落实医院216目标中，较好的完成了各项工作任务。在新的20xx年的工作里，我们要不断研究护理工作出现的新问题、新情况，总结经验，改进不足，不断提高护理工作水平，适应医院改革发展创新的需要，为打

造胸医护理品牌，建设新型一流的'专科医院而努力。

团员年度工作总结篇七

转眼之间又要进入新的一年了,新年要有新气象,在总结过去的同时我们要对新的一年一个好的计划.我是一个从事工作时间不长,经验不足的工作人员,很多方面都要有一定的'要求,这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩。

xx年是我们地产公司发展非常重要的一年,对于一个刚刚踏入房地产中介市场的新人来说,也是一个充满挑战,机遇与压力的开始的一年。为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识,充分认识并做好厂房中介的工作。为此,在厂房部的朱、郭两位同事的热心帮助下,我逐步认识本部门的基本业务工作,也充分认识到自己目前各方面的不足,为了尽快的成长为一名职业经纪人,我订立了以下年度工作计划:

作为一位新员工,本人通过对此业务的接触,使我对公司的业务有了更好地了解,但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷,希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训,以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度,以业务学习为主,由于我们公司正值开张期间,部门的计划制定还未完成,节后还会处于一个市场低潮期,我会充分利用这段时间补充相关业务知识,认真学习公司得规章制度,与公司人员充分认识合作;通过到周边镇区工业园实地扫盘,以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况;通过上网,电话,陌生人拜访多种方式联系客户,加紧联络客户感情,到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候,公司已正式走上轨道,工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期,在对业务有了一定了解熟悉得情况下,我会努力争取尽快开单,从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工,让厂房

部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有奥运会带来的无限商机，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接年新的挑战。

团员年度工作总结篇八

今天是我来泰康的.第29天,将近一个月的时间里我在这里学到了很多的东西。下面我对四月份的学习年终工作做一个总结。

在学习过程中,我掌握了建立企业年金的流程,也了解了一些相关边缘问题,比如会计科目、信托法等等;同时我也遇到了很多不能自己解决的困难,得到了同事和领导的解答帮助,充分体会到了公司铸造团队,亲和诚信的企业文化。通过这段时间的学习,我发现自己掌握的知识不够全面,做企业年金是一个与高端客户不断接触的过程,我除了应该掌握年金方面的知识外,还应该加强金融、经济、企业管理、法律、社会等等各方面的知识,用知识武装自己,以便能更好地展业。

领导为了让我们尽快学好基本知识,掌握营销技巧,4月下旬,我跟随黄经理和许经理出差茂名,在那里见到了我们合作单位中国银行的相关领导和同仁,同时也去见了两家客户企业:电白供电局和一家房地产公司。整个过程我一直在观摩学习黄经理和许经理怎样与客户建立良好的合作关系。同时,我发现,要想让客户信任你,必须要精通自己所作的业务,而不仅仅是熟悉。也就是说,一定要做一个专业的行销人员。而要想专业,还得必须努力练好基本功。此外,我还跟黄经理去了储运公司,体验了我公司和合作伙伴光大银行的讲标的过程。

培训课程中,给我印象最深刻的就是28号下午的通关考试,考试有三个环节组成:一、给定一个企业,通过前台找到人事部负责员工福利的经理;二、通过电话给人事部员工福利经理约到见面;三、通过首次见面约到第二次见面。

这天的通关考试从中午午饭过后一直到凌晨零点多,最后通关老师让我们都过了,但我觉得我表现得不是很好,没有发挥出最好水平。电话话术不停地练,一次次地通关,一次次

地被拒绝到了半夜，上下眼皮开始打架，注意力精力都集中不起来，回到宿舍洗把脸继续回来通关最后终于过了。

通过培训，感觉自己在销售话术和能力上有了一个质的飞跃。整个培训下来，我认识到自己的不足：一、见到客户信心不满；二、和客户面谈不会用生动的方式表达专业的东西；三、对产品和年金相关知识掌握不够；四、寒暄问候及礼节性的东西有待于不断改进；五、平时年终工作不够用心，表现在销售流程中就是自己业务的不专业。

总之，电话年终工作现在还在继续进行。其中我有做的不好的地方就是没有对客户进行总结归类，会在这周内把这项年终工作完成。

总结本月年终工作，觉得自己不够积极；一些学习、年终工作进展速度缓慢，决定十月份从头赶上。

团员年度工作总结篇九

7、其他方面，听从公司领导的工作安排，认真的完成每一项任务。

在新的一年里，祝愿公司能上一个大台阶，我将与公司同进步，共发展！

人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。

团员年度工作总结篇十

转眼之间又要进入新的一年了，新年要有新气象，在总结过去的同时我们要对新的一年一个好的计划。我是一个从事工作时间不长，经验不足的工作人员，很多方面都要有一定的要求，这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩。

xx年是我们地产公司发展非常重要的一年，对于一个刚刚踏入房地产中介市场的新人来说，也是一个充满挑战，机遇与压力的开始的一年。为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好厂房中介的工作。为此，在厂房部的朱、郭两位同事的热心帮助下，我逐步认识本部门的基本业务工作，也充分认识到自己目前各方面的不足，为了尽快的成长为一名职业经纪人，我订立了以下年度工作计划：

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有奥运会带来的无限商机，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房

推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们的业务人员支持)。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接年新的挑战。