

2023年辅警自查自纠个人报告 辅警个人 自查自纠报告(通用5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

年度工作计划汇报篇一

20xx年已经过去，各项工作也已经告一段落，在过去这一年的工作中，有成功之处，也有不足之处。在未来的20xx年中，为进一步提高我行大堂工作质量，我行将在20xx年工作开展的不足的地方，进一步加强改进力度，具体的年度工作计划如下。

营业时间较少，是20xx年大堂工作中的第一个不足之处，这就直接减少了相关工作的有效开展时间，不能实现我行业务运转效率最大化。为此，在20xx年的大堂管理工作中，将对大堂营业时间进行合理延长，保证大堂服务时间，提高业务运转效率。

目前，中国银行业的“服务领先时代”已经到来，银行业的竞争，是一种服务于信誉的竞争，但是我行20xx年的文明服务建设却还不够理想，或者说还没有做到最好，所以加强标准化文明服务建设，是20xx年中我行大堂管理工作的一个主要内容。

首先，要求每位员工牢固树立“以客户为中心”的服务理念，全心全意为客户服务，在做事、办事、接待客户、办理业务时，必须从为客户服务的角度出发，最大程度地满足客户的金融需求；第二，做好客户识别、引导和提供咨询服务，对礼仪服务要求尽量做到“来有迎声、问有答声、走有送声”，

力争为客户留下较好的第一印象；第三，积极主动做好客户的引导和沟通，将客户投诉解决在最前端，力争杜绝有效投诉；第四，对一切客户投诉都严格认真对待，对内部进行严格处理，对外部积极与客户联系，争取客户的支持和谅解。

在20xx年中，我行大堂的6s管理效果并不非常明显，虽然在安全与环境两个方面，做得较为出色，客户也较为满意，但是在员工素养等方面的管理，还有待进一步提升。所以在20xx年的工作中，将进一步加强6s管理建设，为我行创造更为良好的环境、提高员工素养、塑造良好的执行文化，提升我行综合服务水平。

在20xx年的营销工作中，很多工作人员的营销积极性都不是很高，这就无法强有力的推动我行业务发展。20xx年中，将从工作人员的营销能力、营销态度入手，对他们进行培训、教育，一方面增强他们的业务营销能力，另一方面端正他们对营销工作的认识与态度，提高他们的营销积极性。

最后，还要积极响应组织，积极参与“春天行动”以及其他各项业务竞赛活动，并制定好相关考核办法、结合活动举行营销活动，以各项竞赛活动为契机，大力推动我行业务发展。同时，搞好大堂安保工作与文明创建工作，从各方各面提高我行大堂营业服务质量，促进大堂管理工作质量提升。

年度工作计划汇报篇二

进入20xx年一来，在上级主管部门的大力支持下，在县委、政府的正确领导下，我们按照年初确定的“两保两抓、四转移”的工作思路，扎扎实实地抓好落实，较好地完成了全年的工作任务。

20xx年我县内资项目建设主要有两个任务，

一是**年项目的完善和迎接验收，

二是**年项目建设。

年初我们采用双管齐下的工作措施，

一方面对**年项目进行工程和资料完善，

一方面迅速对**年项目工程进行建设。

通过全年的工作，**年项目共维修道路6条，完善补植树木1.5万株，维修各种水利工程10处，并进行了一系列的内业资料准备，5月份顺利通过了市级验收；**年项目除部分防渗还在安装外，其他各项工程均按计划完成了任务。全年共完成土地改造面积6800亩，打深井11眼，安装地下防渗6万米，安装变压器7台，架设农线3公里，建设桥涵8座，修路21公里，植树4.08万株。

通过建设和完善，全部完成或超额完成计划，项目总投资660万元，其中上级财政投资240万元，主要工程有租地148亩，新建猪舍12520m²，购种猪1100头，打深井1眼，室外硬化3000m²。通过一年的建设，投资及工程均按计划完成或超额完成了任务，6月份通过了省级验收，并被评为全省优胜项目。

从**年开始，我们从理顺关系入手，对扶贫项目的实施，进行了调查和谋划，几经翻复和修订，出台了适合我县情况的扶贫项目实施方法。**年108万扶贫资金全部以委托贷款的形式下放到户，目前共扶持养殖户83户，其中养猪户80户，猪存栏达到4900头，预计年底可出栏6000头，项目总增收150万元，将有近400人脱贫致富。我们的做法得到了省市有关部门的肯定。**年的98万扶贫资金，主要用于改善贫困村的生产条件，目前，已打井27眼（其中深井16眼），道路硬化5400米，购置变压器4台，安装农电线路3900米。

我县三期外资项目从明年开始实施，计划总投资2700万元，改造面积6.6万亩，经过一年的辛勤工作，到现在为止，已完成了项目区土壤类型、水资源、农业生产、社会经济状况等方面的资料和调查分析，可研报告已上报待论证，前期工作已接近尾声，并提前启动了框架建设，秋冬共建设高标准框架4.4万亩，新修道路76条，总长102公里，维修道路66条，总长210公里，植树18万株，超计划300%。

****年共争取项目三个：**

一是世行三期外资项目在景县立项。整个项目分五年实施，共争取上级无偿资金1700万元。

二是用水协会项目。压滤机滤布该项目要求每市安排一个县，项目总资金108万元（全部无偿），我们通过争取，市办已批准放在景县。

三是“农民合作组织项目”。该项目全省安排两个县，每县总投资150万左右。我们通过市办加大了对省办的跑办力度，经过多方努力，省办已同意把景县列为项目实施单位。

景县农业开发与其他县市相比，有着类别全、项目多、年份跨度长的特点，并且人员少、任务重。年初我们在总结往年工作经验的基础上，把认真谋划全年工作做为一个重要环节，抓早抓细。

一是理清思路确定工作方向，划分工作阶段，排出日程时间表，然后分解到人，使人们工作起来，有目标、有方向。

二是变被动为主动，扎扎实实做好前期准备工作。无论在农业开发项目还是在扶贫项目上，我们采取了变突击性工作为提前准备性工作，即保证了项目工程规划质量，又做到了切合实际，相应也减少了重复返工的工作量。

三是以人为本，尊重民意。在项目工程谋划中，以上级政策为标准，在政策允许范围内，充分尊重农民意愿，从实际需要出发，实事求是地规划工程，使项目工程建成民心工程。

为使今年农业开发扶贫工作有更大的起色，我们在工作机制上进行创新。

一是治假求真，把项目工程做实。在各项工程的规划建设中，我们采用了申报---调查---定位---建设---验收---报账的工作程序，工程位置确定后新老工程同时上图，对地形较复杂的工程地点采用录像或拍照的方法记录入档，严格杜绝以旧顶新和虚假工程，工程竣工后，组织由主管部门及专业人员参加的验收小组进行全面验收，工程合格的，评验收报告进行县级报账。

二是工程招标建设。**年对数量多或较大工程全部采用了招标建设的方法，从而保证了工程质量，节省了资金投入，减少了管理人员工作量。

三是把竞争机制引入项目建设。年初我们出台了项目建设管理办法，在项目工程建设中，对乡镇干部积极性高、组织措施得力、工程建设标准高的乡镇给予资金倾斜，充分调动了他们的积极性。如开发项目的林网建设上，谁的框架标准高就先供苗、供大苗、多供苗，反之后供苗或少供苗，从而调动了项目乡镇的建设积极性，由此我县三期外资框架建设走在了全市前列。在全市植树造林电话会上受到了通报表扬。

一是年初制定了一整套资金报账、工程建设、招投标、工程标准与管护等内容的项目管理办法，规范了整个项目的实施运行。

二是对人员进行了切块分工，细划了工作性质和范围，做到了四有：既桌上有职责牌、墙上有流程图、每人有一份任务明细表、办公室有工作进程登记卡。明确了工作目标，那个

环节出了问题追究主管人的责任，使各项工作一环扣一环，从而保证了工程质量和进度。

三是以公开促公正，以公正促廉政，建立完善了公开制度。全县的资金使用一直公开到村。内部资金使用公开到人，杜绝了不廉洁行为的发生。另外我们还通过组织项目乡镇有关人员外地参观，县内联查的形式学先进、找不足，促进了项目工程建设质量的提高。

在项目运作中，坚持遇事向领导常汇报多请示，在工作上得到领导的支持和理解，业务上积极与财政、水利、农业、畜牧、县联社及项目乡镇等单位多勾通，形成工作合力，使全年工作得以顺利开展。

明年的主要工作是按照计划要求抓好工程实施，为做好明年的工作，我们利用一周的时间，进行了广泛的调研和谋划，根据景县实际我们确定了“三四四三”的工作思路，即：在立项上坚持三个前提（农民自愿、地况适宜、乡镇党委政府有开发积极性）；在标准上突出四项要求（高标农路、高质林网、高效节水、高产农田）；在运作中落实四项措施（成方连片连续开发、整合资源集中开发、抓好典型推动开发、活化机制巩固开发）；在目标上确保三个效益（确保收到社会、经济、生态三大效益），决心把世行三期项目建成全市、全省的样板项目。为保证目标的实现，工作中计划着重抓好以下几个方面。

在今年规划的基础上，再进一步对项目区地形地貌、水利设施等情况进行一次全面复查，并结合各乡镇工作情况，对改造面积、工程布局进行完善调整，拿出一套切实可行的完整方案，待项目批复后尽快进入实施建设。

□

即：工程招标建设和竞争机制。在工程招标建设机制上，由

现在的机井、防渗两种工程延伸到桥、涵、农田砖路等工程较大或数量较多的工程上来；在竞争机制上加大资金倾斜力度，鼓励先进、鞭策落后。

抓重点乡镇、抓重点工程、抓重点环节。

一是在工程建设上加大管理监督力度，

二是在资金使用上加大公示透明力度，

三是加大对已建工程的管护力度，

四是加大项目跑办力度。

年度工作计划汇报篇三

走进20xx年，为了更好的打造书香校园、阳光校园、成功校园工作，现将工作计划如下：

1、认真负责的接待退休人员来信、来访，搞好解释工作。及时同退休人员增进沟通，做到上传下达，协调处理好退休人员提出的各类实际问题，发挥学校与退休老师之间的纽带作用。

2、对住院的退休人员及时进行看望、慰问、了解他（她）们的病情，让他们感受到组织的温暖，协助单位及他们的家人处理好退休人员丧葬事宜。

3、认真如实的填写上报有关退休人员的各类统计报表。

4、在今年有计划开展退休老师的活动，定于3月、6月、9月、12月各组织活动一次。

1、在主管校长领导下，充分发挥治安室的职能作用，协助学

校深入开展社会治安综合治理工作，整理收集有关社会治安综合治理的各种资料，积极配合社会治安综合治理检查。创建平安和谐校园。

2、主持治保室的日常工作，重点做好全校的治安防范工作，执行学校有关安全的指示和决定，负责学校日常安全工作的布置、检查和落实。

3、协助抓好师生安全，提高师生的安全防范意识，做好重点部位的治安防范工作，确保重点部位的安全，对我校安全隐患进行排查，及时发现问题，并进行处理。

4、制定学校各部门的安全保卫制度，负责安全制度的落实，检查执行情况。

5、经常与派出所、交警、社区、各部门多联系，妥善处理突发事件。

6、建立群防群治机制，加强对治安员工作布置、监督、检查。

7、安排节假日的值班，检查值班情况。

8、抓好消防安全工作，结合实际增设防火用具和添置防盗设施。

9、认真完成领导交办的工作。

1、在住校部管理工作中，经常与学生家长共同探讨学生在生活、思想上存在的问题。当然，在此过程中，也不断的改进原有的教育模式，尽力做到最好。

2、继续推进“一个提高，学会两事”的要求，提高自身素质。独立生活，学会做事；集体生活，学会处事。

4、定时召开生活老师工作会，讲问题，提要求。

5、不定时检查寝室卫生状况并进行评比。

6、坚持每天检查住校生的归寝、学习纪律、就寝情况。

1、拟定了枝攀花市实验学校流动党员台帐；

2、拟定了我校退休党支部党员名册；

3、耐心听取退休党员的要求，并积极向上级汇报，争取尽最大可能的满足退休党员的需要。

年度工作计划汇报篇四

为了顺应时代的潮流，紧跟公司前进的步伐，为了在新的一年里更好的完成自己的本职工作，现对过去一年的工作如下总结：

在以xx总为核心的公司领导层的周围，坚决服从上级领导，个人利益服从公司利益，坚决执行上级的命令，牢记要一切行动听指挥。

按时上下班，团结同事，处处以身作则走在员工的前面起到模范带头的作用，能及时把公司的通知评比，文件精神等传达给员工，对员工提出的意见问题等认真做好记录，及时上报，起到上传下达的作用。

1、负责每天洗车房的日常工作，做好班前五大检查，洗车机日常保养检查，气泵、水栓、吸尘器等保养检查，并认真填写相关表格，发现问题及时上报，维修人员确保机器正常运转。

2、每天做好员工的摘星评分，月底做好员工的考勤，月会总结每月必报等工作，如实记录，按时上传人事部、财务部便于工资的核算。

1、由于洗车房人员流动性大，新人较多这一年来不间断不定期地对员工进行一系列的培训，如员工的仪容仪表培训，毛巾的使用与摆放工具的使用与归位，如何与顾客交流等，重点培训洗车房擦车工作流程，让员工严格按工作流程操作，把好擦车质量关，真实的为顾客服务，力争让顾客放心、满意。

2、对于工作中出现的一些事情或投诉，及时上报上级领导，不瞒报，不退缩，不逃避，亲身参与出面处理问题，分清责任，把损失尽量减到最少，让顾客消费在月福满意在月福，让员工相信公司相信领导。

要求洗车房每一个员工都遵守规章制度，忠于职守，不串岗，不脱岗，不扎堆，随时随地注意自己的言行举止，对于表现良好者和违纪人员，严格按员工处罚条例进行奖罚，让当事者心服口服。当然在过去一年的工作中也有一些不中之处如：

1、对员工思想工作做的还不够细致，没能解决一些员工的切实困难，导致这些员工流失，结果九月、十月份洗车房一度出现人员紧缺现状。

2、对设备维修知识学得少。

3、对其它部门(如营业厅、工程部)业务知识欠缺。

今后本人一定扬长避短，不断学习不断提高自己的业务水平，努力工作，争取做一个合格称职的主管。

年度工作计划汇报篇五

回顾20xx工作的种种经历，让我百感交集。在过去的一年中，我的'成长和成绩是建立在与广大同仁的团结、努力、奋斗的基础上的，因此20xx年是与大家一起团结、努力、奋斗的一年！

自李总发表《共建诚信，共铸和谐》的讲话以后，烟台分公司全体同仁发扬李总讲话精神，积极贯彻落实讲话内容，公司全体上下一心，齐力共进，决心在“大干四个月，争创销售佳绩”的最后冲刺中取得优异成绩。与此同时，涌现出不少的能手标兵，他们兢兢业业奋战在公司经营的最前沿，走在诚信经营的最前列，堪称“共建诚信，共创和谐”的典范。在这大好气氛的感染下，我深感自己肩上的重担和压力，我知道我要更高地要求自己。

自20xx年8月加入联通公司，已有整整4个年头了。在这四年中，我深爱这个集体，深爱这个岗位，与广大同仁共事的每一天都是我学习的时刻，在此感谢在座各位。在这四年中，从未满足，我不断努力，我知道我不是最优秀的，但是我强烈愿望我是最优秀的，在公司领导的指点下，我发现了自己的不足，不断向前辈请教，这才有我今天微薄的成绩。我的工作渠道经营，我的工作目标是巩固既有客户，发展新客户。因此，常常我得去走访合作经营者，与他们协商，发展成为联通的新客户。我深知，我这个工作虽然是公司业务的一部分，但是关系到公司的“源头”，因此我决不能懈怠，失败了继续努力，成功了继续发展。渠道外勤工作，的确不是一件轻松的工作，虽然不敢说艰苦，但是在拜访的阶段还是会遇到预想不到的挫败感。对于自己本职的工作，即使再累再苦，当然都应该义无反顾前进，不能有半点抱怨。

我负责的区域，很多是市区的大卖场、合作厅、骨干专营店，这些重要的代理商时常给工作带来很大的压力，我知道只有代理商完全理解我们的政策，我们的工作才能顺利进行，因此我十分注重和代理商及时沟通公司政策，公司许多新政策，新规定，我都尽量第一时间传达到每一个代理商，如果哪个代理商对政策不明确，我可以上门进行讲解。我这个工作，沟通非常重要，尤其和代理商的沟通更要耐心和细心。

当然，和代理商沟通，光有耐心和细心是不够的，我们还得坚守自己的原则。有，我发现一家代理商在经营联通业务的

同时还兼营其他通信运营商的产品。这种情况，公司规定是坚决不允许的。我知道这个问题不能马虎，在与代理商交涉时，他的态度非常不配合，咄咄逼人，百般刁难，还说：“我也不是光明正大的卖，你就假装没看见不就行了么？不都是为了多赚点钱么，都是好兄弟咱以后来日方长，多多关照嘛！”。我知道讲道理他肯定是听不进去的，对于他们来说，目标就是为了盈利，只要让他们感觉到利益所在，工作才能更好的做下去。因此向代理商讲解公司规定的同时，保证把他的合作厅纳入自己的重点维护用户中，在不违反公司规定的前提下尽可能多的为其提供便利条件。经过一下午的说服工作，最后这位代理商终于保证今后不再经营联通以外的业务了。在以后的走访中，我为其服务解决了一些问题，逐渐的建立起了良好的关系。

在20xx年中，在各位的同仁支持下，我发展了6家卖场，3家合作厅和12家专营店，其中移动密集的重点区域有青年路世界风手机卖场、中星合作厅、海港路合作厅、西大街光发专营店。我希望在20xx年通过我的努力，取得更大的成绩。

如果说我的种种努力得到了肯定，那肯定离不开公司的这个大家庭氛围，更离不开领导耐心的指导，以及广大同仁朋友的无私支持和帮助，如果没有这些，我将一事无成，我取得的成绩也是空中楼阁。因此，我觉得我拚搏努力的20xx年，也是公司不断腾飞的一年，我们深信，通过大家互助协作，新的一年，我们会取得更辉煌的成绩。愿烟台**公司更加兴旺！谢谢！

年度工作计划汇报篇六

xx年即将过去，在这将近一年的`时间中我通过努力的销售经理工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的销售经理工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把销售经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明

年的销售经理工作做的更好。下面我对一年的销售经理工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司销售经理工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在销售经理工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售经理工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心

和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的销售经理工作中建立一个，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对销售经理工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在销售经理工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。

（建议试行）根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的销售经理工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

年度工作计划汇报篇七

20xx年，血液透析科全体护理人员在院领导及护理部的正确领导以及全体医护人员的密切配合下，克服人员少，工作量繁重的重重困难，顺利的`完成了各项工作任务，得到领导和病人的肯定与好评，现将全年护理工作总结汇报如下：

1. 认真组织学习各级护理人员的工作职责和护理工作制度，并落实到实际工作中。
2. 根据护理部要求，改变排班模式，弹性排班合理安排工作时间，并进行分级管理。
3. 严格执行查对制度，强化执行医嘱的准确性，上机时双人核对医嘱和设置的各项参数指标，确保透析质量和病人安全，并保证全年无护理差错、事故发生。

2. 制定了科室新入职护士培训计划，根据计划对新入科的两名护理人员实行一带一，为期三个月的规范化培训，认真学习血液透析理论知识及操作，力争做到三个月可以单独胜任血液透析工作。

1. 加强业务理论学习和技术操作培训：认真完成护理部组织的操作培训和考核，各项成绩达标。组织护理人员参加业务学习并做好学习笔记。

2. 加强专业知识学习，不断提高血液净化专业技术水平，积极参加北京市血液净化质量控制和改进中心举办的《血液净化规范化管理及基本知识》培训，使全体医护人员专业技术水平有了很大提高，确保了患者透析质量和医疗安全。

3. 不断更新护理知识，学习新业务新技术，以提高专业知识水平及实践能力，完成继续教育学分。

4. 加强护理人员急救知识、抢救药品、抢救仪器的使用等内容的培训，达到人人熟练掌握和应用。

积极开展优质护理服务，透过学习让护士从内心真正认识到优质护理的重要意义，护理工作由被动变为主动，加强护士的责任心。

1. 我们透析科所面对的是一个特殊的群体，由于该疾病患病时间长且不能彻底根治，易使患者产生失落感，对生活失去信心，同时由于透析时间长，生活自理能力下降，还要担负高额的治疗费用，更易产生轻生和绝望。因此，我们首先做到用自己的真心和爱心，去爱护每一位患者，细心聆听患者倾诉，努力理解患者心理，善于掌握每个透析患者的心理特点，以良好的专业知识和娴熟的交流技巧，赢得患者的尊重和信任。帮助他们树立治疗疾病的信心。并取得家属的配合，以减轻患者的心理负担。使患者有良好的心态接受治疗，以提高生活质量。

2. 积极响应“优质护理服务示范工程”创建活动，组织科室护理人员学习，由被动式服务转变为主动服务，始终以病人为中心，为患者提供安全、优质、满意的护理服务。平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的应变能力。提高护理人员责任心和敏锐的洞察力，让其养成严谨、敏捷、果断的工作作风。

1. 加强医院感染知识的培训，组织护理人员学习《医院感染管理办法》、《血液净化标准操作规范(20xx版)》，加强消毒隔离检查。

2. 保持水处理间、治疗室、透析室的清洁，每日按时消毒，做好水机、透析机的日常清洁与消毒保养工作。

3. 严格按照血液净化感染控制操作规程，每月进行透析用水、透析液细菌培养及治疗室空气培养检测并做好记录，结果均符合要求。

4. 严格执行无菌操作技术，防止院内感染，透析机严格一人一用一消毒，透析器管路一次性使用，杜绝了交叉感染，保证了患者的治疗安全。透析消耗品、医疗废物按规定集中处置。

1. 今年为提高护理质量，我科在护理部安排的每月质控检查外，每周进行护理安全小组会，对存在的问题及时进行反馈，及时提出下一步的工作及防范措施，对于检查中存在的不足之处，进行详细地原因分析，并通过深入细致的思想教育，强化护理人员的服务意识、质量意识。制定切实可行的改进措施，及时更改工作中的薄弱环节。

2. 重视安全教育，组织学习护理安全管理制度，加强督促指导，演练常规应急预案的处理程序，确保护理安全，护士长坚持严格督查各项工作质量环节，发现安全隐患及时采取措施，使护理质量事故消灭在萌芽状态。

3. 认真完成护理部安排的教学工作，实现一对一带教，确保护理安全，保证教学质量。

回顾这一年来的工作，通过全科人员的共同努力，截止到11月，血液透析11469人次，血液透析滤过512人次，血液灌流964人次，床旁血液滤过223人次，且未发生任何差错事故。但是我们也清醒的看到了工作中存在的不足：

1. 在管理意识上还要大胆创新，持之以恒；2. 健康教育还流于形式；

3. 在论文撰写、护理科研方面几近空白；4. 护理队伍较年轻，护理经验相对欠缺；5. 专科知识及沟通技巧欠缺。

在未来的一年我们将不断总结经验、刻苦学习，为医院的更好的发展而不懈努力。