

最新产品灭菌工作总结(实用8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。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

产品灭菌工作总结篇一

xx年即将过去，虽然我刚到口腔科，但在主任和同事们的帮助和指导下，使我的工作很快上手，现将我一年来思想、工作、生活上总结如下：

我热爱党，具有坚定的政治立场，在大是大非问题上，我能与^v^保持一致，认真贯彻执行党的路线方针，时刻牢记人民的利益为第一，能为每个患者解除痛苦是我们每个护理人员的神圣使命。

我安心工作，积极参加医院和科室的理论学习和政治教育活动，并认真做好记录，作为一名医护人员，不应该好高骛远，要立足本职，专心工作，作到需患者所需，急患者所急。在工作中我从不迟到早退，值班时从不擅离岗位及外出不归等。能全心全意为病员服务，对待病员我能像对待亲人一样，从不跟病员吵架。每一天上班，我能够保持甜蜜的笑容，对患者我都一视同仁，不弄虚作假；对发生差错和纠纷，从不欺瞞，积极向领导汇报，从不接受患者的吃请，不收红包。

我对待病员真诚热心，不嫌贫爱富、唯利是图，生活作风严肃，无对外不纯洁交往，从不与地方不三不四的人员交往。

我决心进一步振奋精神，加强个人世界观的改造，努力克服

自己存在的问题，做到：

1. 扎实抓好理论学习，保持政治上的坚定性。
2. 在院领导、科主任的关心和指导下，顺利完成医疗护理工作任务，认真履行职责，爱岗敬业。
3. 以科室为家，工作积极主动，对待病员热情、耐心，满足病人的需要。

在20xx年的工作中，我将进一步加强专科技能和服务水平，学习专科理论和四手操作配合技术，为医生提供优质的护理配合，加强科研能力的培养，争取科研论文的发表。为患者和工作人员提供更温馨舒适的就诊和工作环境。

产品灭菌工作总结篇二

xx年上半年门诊口腔科的护理工作部、科领导及总护士长的领导下，业务水平与服务质量都不断提高。门诊口腔护理组本着提高技术操作，提高服务意识，提高工作效率的原则，不断开拓创新，推行标准年高标准的护理原则，深化专科护理教育，以病人为中心的展开优质护理服务，圆满完成了口腔科门诊的各项护理工作数质量指标。

一、上半年口腔门诊共接诊、分诊、配合诊治患者69642人次，配合种植手术139例，配合门诊牙周手术120台，正畸支抗49例，植骨4例。科室加大器械消毒供应周转，严格各项感染检测，共消毒各类器械、手术包119726次，提高了无菌物品的使用效率，并进一步规范了无菌用品与各项操作，在护理部与外科临床部的检查中各项指标均达标。

二、科室在每周一中午开展学术讲座，讲解临床疑难病例与专科知识，要求全科医护人员参加，鼓励护理人员积极参加全科讲课，既提高临床医疗配合水平，又帮助解决了临床常

见的疑难杂症，提高了大家的基础理论知识水平。

三、要求口腔助理人员加强学习，提高沟通能力，做好各项交流培训，提高配合效率，提高工作质量，加大了护理服务质量培训力度，组织全体人员参加了服务礼仪培训、开展了幻灯讲课竞赛，提升了护理配合人员的专科知识与讲课技能，加强医护、护患之间的沟通与交流，增强了为病人服务的自觉性与主动性，提高预防与处理不良事件的能力，实现了护理服务零投诉、零纠纷。

四、加强专科理论与操作技术的学习，请专科主任为护士授课，讲解口腔科的专科知识，组织参加新技术新业务的学习，同时加强临床带教工作，定期更新带教培训大纲，讲授新知识新技术的配合工作技巧，提高了工作质量。

五、加强诊前辅导教育，特别是针对九诊室老年首长与儿童牙科小朋友及家长要求较高等情况，加大了诊前健康教育力度。征求病人的意见并进行了多次讨论，修正补充了诊前辅导教育手册内容，耐心做好讲解，帮助病人就诊前了解整个就医过程与注意事项，节约了时间，提高了效率，受到病人的好评，同时也提高护理人员自身素质与沟通交流的能力。

六、建立健全规章制度：以标准年高标准为契机，认真学习有关规章制度，对各个诊室的物品进行了统一布局，统一标准，统一要求，加强了模型检查登记情况，并集中登记保管，确保安全，美化了诊室环境。

七、根据口腔科各专科的护理特色，组织有经验的口腔助理人员编写了护理专科专病工作流程，规范了从接诊患者到诊疗结束的全过程，并不断进行修正，使口腔护理更加路径化、规范化。

八、器械的消毒管理：继续严格按照口腔器械的消毒灭菌要求进行各类器械的消毒灭菌工作，对破旧的器械与器械盘进

行了更新，加强了器械消毒效果的检测，确保了医疗安全，杜绝了交叉感染的发生。

九、护理教学：共带教实习口腔助理25名，护理部实习生1名，针对口腔门诊专业特点，对实习生合理排班轮转，使之尽快全方位掌握各诊室操作技术与专业特点，同时对新近留科的9名口腔助理加大培养力度，实行口腔助理各诊室半年一转科的轮转制度，全面加强了护理人员的专科知识与护理配合能力。同时对科室人员与实习学员更新了讲课内容，并制作了讲课幻灯，受到实习学员好评。

十、举办会议：今年1月25日，承办了xx口腔科护理学术年会，并邀请xx会主任、副主任及xx市的全体口腔护士长参加，并由老年口腔专家做了精彩的讲座□xx主任做了精彩的讲话，为全国口腔护理界工作的开展与技术的交流提供了一个广阔的平台。同时协助科室做好了xx大会□xx口腔会□xx会与xx口腔会等重大会议的筹办、协调、会务等工作并组织编排了精彩的节目。

未完成的工作：拟与医学工程中心共同设计制作的消毒保护膜，此项为今年门诊口腔消毒成本节约的一项创新，因为材料质地问题，未能制作出来，在下半年的工作中将做进一步研究。管理中存在的主要问题，因为诊室较多，人员分散，跟班了解情况不能完全暴露各诊室存在的问题。在细致与死角方面还存在检查的疏漏等。

在下半年的工作中，我们将根据专科特点与护士的配备情况，进一步加强专科技能与服务水平，组织大家学习专科理论与四手操作配合技术，为医生提供优质的护理配合，加强科研能力的培养，争取科研论文的发表。加强候诊区域与诊室的管理，为患者与工作人员提供更温馨舒适的就诊与工作环境。

产品灭菌工作总结篇三

组长：

副组长：

成员：

任务和职责：

- 1、根据《^v^传染病防治法》、《医院感染管理规范》、《消毒技术规范》以及省、市卫生管理部门防止医院感染的有关规定，制定全院控制医院感染的规划，各项卫生学标准及管理制度。
- 2、负责医院感染发病情况的监测，及时发现问题，提出对策，考评管理效果，研究改进措施。
- 3、负责对新建设施进行卫生学标准的审定。
- 4、负责医院感染管理有关人员的业务培训，提供有关技术咨询。
- 5、负责按规定向卫生主管部门填报医院感染发病情况的监测表。发生暴发流行时，立即向上级主管部门报告。

二：医院感染管理办公室

医院感染管理办公室是医院感染管理的二级机构，也是医院感染管理小组的办事机构。由专职人员组成，具体负责医院感染各项计划的实施。

主任：

副主任：

医院感染监控医师：

医院感染监控护师：

任务和职责：

- 1、在院长和医院感染管理小组的领导下，具体负责制定全院控制医院感染计划，并具体组织实施。
- 3、对医院感染流行及时调查分析，向医院感染管理小组报告，并提出改进措施。发现暴发流时必须立即报告医院感染管理小级，同时报告上一级卫生行政管理部门。
- 4、协调全院各科室的医院感染监控工作，提供业务技术指导和咨询。
- 5、开展医院卫生学管理的专题研究，推广新的消毒方法和制剂。
- 6、开展全员医院感染在职培训，组织对监控人员的培训，举办各种类型的讲座。
- 7、每月组织召开科室医院染管理员会议，进行工作小结，布置工作重点。
- 8、每季度对重点科室进行卫生学抽样监测一次，并通报检查结果。

任务和职责：

- 1、负责本科室医院感染的卫生学监测工作。
- 2、负责本科室的消毒、灭菌、隔离工作，防止外源性感染。

- 3、遵守抗菌药物的合理使用原则，做好微生物监测工作。
- 4、落实各种消毒隔离和感染控制制度。
- 5、实施本科室职工的医院感染在职教育。
- 6、住院部经治医生对于医院感染病例应于24小时内以报告卡的形式上报医院感染管理科。一旦发现暴发流行，必须立即报告医院感染管理科。

产品灭菌工作总结篇四

这一年很快过去了，在过去的一年里，在院领导、护士长及科主任的正确领导下，我坚持“以病人为中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命人道主义精神，立足本职岗位，善于总结工作中的经验教训，踏踏实实做好医疗护理工作。在获得病员广泛好评的同时，也得到各级领导、护士长的认可。较好的完成了这年度的工作任务。具体情况总结如下：

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习护士专业知识，工作态度端正，认真负责。在医疗实践过程中，严格遵守医德规范，规范操作。

我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作。认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的苦处。认真做好医疗文书的书写工作，医疗文书的书写需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录。遵守规章制度，牢记三基(基础理论、基本知识和基本技能)三严(严肃的态度、严格的要求、严密的方法)。

护理部为了提高每位护士的理论和操作水平，每月进行理论及操作考试，对于自己的工作要高要求严标准。工作态度要端正，“医者父母心”，本人以千方百计解除病人的疾苦为己任。我希望所有的患者都能尽快的康复，于是每次当我进入病房时，我都利用有限的时间不遗余力的鼓励他们，耐心的帮他们了解疾病、建立战胜疾病的信心，当看到病人康复时，觉得是非常幸福的事情。

护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪。在今后工作中，我将加倍努力，为人类的护理事业作出自己应有的贡献！

在即将迎来的新一年，我会继续发扬我在过去的一年中的精神，做好我自己的工作，急病人之所急，为病人负责，绝对不要发生因为我的原因而使病人的病情恶化，我对自己的工作要做到绝对负责，这才是一名救死扶伤的好护士应该做的最起码的工作。

作为一名护士，我时刻的意识到我担子上的重任，我不会为医院抹黑，我只会来激励我更加努力的工作。在生活中我也是会严格要求自己，我相信我会做到！

产品灭菌工作总结篇五

xx年一年门诊口腔科的护理工作部、科领导及总护士长的领导下，业务水平和服务质量都不断提高。门诊口腔护理组本着提高技术操作，提高服务意识，提高工作效率的原则，不断开拓创新，推行标准年高标准的护理原则，深化专科护理教育，以病人为中心的展开优质服务，圆满完成了口腔科门诊的各项护理工作数质量指标。

一年口腔门诊共接诊、分诊、配合诊治患者69642人次，配合种植手术139例，配合门诊牙周手术120台，正畸支抗49例，植骨4例。科室加大器械消毒供应周转，严格各项感染检测，

共消毒各类器械、手术包119726次，提高了无菌物品的使用效率，并进一步规范了无菌用品和各项操作，在护理部和外科临床部的检查中各项指标均达标。

科室在每周一中午开展学术讲座，讲解临床疑难病例和专科知识，要求全科医护人员参加，鼓励护理人员积极参加全科讲课，既提高临床医疗配合水平，又帮助解决了临床常见的疑难杂症，提高了大家的基础理论知识水平。

要求口腔助理人员加强学习，提高沟通能力，做好各项交流培训，提高配合效率，提高工作质量，加大了护理服务质量培训力度，组织全体人员参加了服务礼仪培训、开展了幻灯讲课竞赛，提升了护理配合人员的专科知识和讲课技能，加强医护、护患之间的沟通与交流，增强了为病人服务的自觉性和主动性，提高预防和处理不良事件的能力，实现了护理服务零投诉、零纠纷。

加强专科理论和操作技术的学习，请专科主任为护士授课，讲解口腔科的专科知识，组织参加新技术新业务的学习，同时加强临床带教工作，定期更新带教培训大纲，讲授新知识新技术的配合工作技巧，提高了工作质量。

加强诊前辅导教育，特别是针对九诊室老年首长和儿童牙科小朋友及家长要求较高等情况，加大了诊前健康教育力度。征求病人的意见并进行了多次讨论，修正补充了诊前辅导教育手册内容，耐心做好讲解，帮助病人就诊前了解整个就医过程和注意事项，节约了时间，提高了效率，受到病人的好评，同时也提高护理人员自身素质和沟通交流的能力。

建立健全规章制度：以标准年高标准为契机，认真学习有关规章制度，对各个诊室的物品进行了统一布局，统一标准，统一要求，加强了模型检查登记情况，并集中登记保管，确保安全，美化了诊室环境。

根据口腔科各专科的护理特色，组织有经验的口腔助理人员编写了护理专科专病工作流程，规范了从接诊患者到诊疗结束的全过程，并不断进行修正，使口腔护理更加路径化、规范化。

器械的消毒管理：继续严格按照口腔器械的消毒灭菌要求进行各类器械的消毒灭菌工作，对破旧的器械和器械盘进行了更新，加强了器械消毒效果的检测，确保了医疗安全，杜绝了交叉感染的发生。

护理教学：共带教实习口腔助理25名，护理部实习生1名，针对口腔门诊专业特点，对实习生合理排班轮转，使之尽快全方位掌握各诊室操作技术和专业特点，同时对新近留科的9名口腔助理加大培养力度，实行口腔助理各诊室半年一转科的轮转制度，全面加强了护理人员的专科知识和护理配合能力。同时对科室人员和实习学员更新了讲课内容，并制作了讲课幻灯，受到实习学员好评。

未完成的工作：拟与医学工程中心共同设计制作的枪消毒保护膜，此项为今年门诊口腔消毒成本节约的一项创新，因为材料质地问题，未能制作出来，在下半年的工作中将做进一步研究。管理中存在的主要问题，因为诊室较多，人员分散，跟班了解情况不能完全暴露各诊室存在的问题。在细致和死角方面还存在检查的疏漏等。

在xx年的工作中，我们将根据专科特点和护士的配备情况，进一步加强专科技能和服务水平，组织大家学习专科理论和四手操作配合技术，为医生提供优质的护理配合，加强科研能力的培养，争取科研论文的发表。加强候诊区域和诊室的管理，为患者和工作人员提供更温馨舒适的就诊和工作环境。

产品灭菌工作总结篇六

根据《20xx年万州区农产品质量安全综合整治实施方案》94号

文件精神的要求，太龙镇领导高度重视。扎实推进整治各项行动，做到加大宣传培训，狠抓蔬菜、农药、畜产品、水产品、兽药违禁药物的清查、监测生产企业的监督检查，强化违规违禁及违法行为的查处，使整治工作不断深入开展，并取得了阶段性的工作成效。

由分管农业的副镇长任组长，农业服务中心主任、副主任为副组长，农业服务中心工作人员、各村（居）组任为成员。要求在开展整治工作期间按要求进行检查、督查。

农产品质量安全工作始终保持宣传培训与指导相结合的整治措施，做好引导和规范工作。综合整治活动工作中，共发放宣传资料450余份，结合赶场面对面活动进行食品安全街头宣传6次，教育种养户、经营户自觉遵守投入品使用规定，杜绝使用甲胺磷、对硫磷、甲基对硫磷、久效磷、磷胺等高毒农药的行为，严格实行农药安全间隔期。同时，通过送资料、送技术对饲料、兽药及畜产品安全知识培训，自觉遵守质量安全意识。

水产品整治，检查了水产养殖户1户，对生产记录、进出货台帐不全，进行现场指导，明确整改措施。检查中，未发现违法添加和使用违禁药品的不法行为。

农资及畜产品、兽药整治，共出动12批，48人次，检查了21个农资经营户，其中农药经营户12户，肥料经营户9家。未发现农业部明令禁止的高毒农药。对兽药经营户9个，9家畜禽养殖场进行检查，未发现在饲料原料及产品中添加“瘦肉精”、“三聚氰氨”“苏丹红”等有毒有害化学物质的行为。未发现农业部明令禁止的高毒农药。同时签订了《畜产品质量安全承诺书》。

农产品质量安全综合整治保持高压态势，严格依法查处一些违规行为和现象。对种养殖生产经营企业和专业合作组织生产记录、进出货台帐不全和档案记录不规范的行为，当场纠

正并责令限期整改完善，严格执行《农产品质量安全法》规定。

一是整治工作量大，无工作经费来源。

二是长效监督管理机制还有待不断完善和探索。

产品灭菌工作总结篇七

我在银行的试用期的工作就结束了，作为银行产品经理的助理，我在银行工作试用期是三个月，这三个月的工作我也跟着经理学到不少的东西，现在就对自己的工作进行总结。

刚刚应聘上产品经理的助理时，我因为是初次接触这个职业，因此很多东西都不理解，需要我去了解才能上岗的，所以来时的半个月里就跟着经理学习，看他怎么工作，然后去逐渐的深入了解，也是在半月之后，我才能真正的帮着经理做事。

我们银行的产品经理所做的工作就是为客户服务研究适合他们的理财产品，然后推给他们，那我作为他的助理，我要做的就是分析用户产生的数据，给他审查，然后他再去做个简单的修改。我跟在经理身边，除了做用户产生的数据分析外，我还要在旁看着经理与客户进行交流时记录手机客户反馈过来的意见，然后整理好了之后交给经理。另外在这几月的工作期间，我帮助经理去研究对手的产品信息以及整理出市场的研究报告信息，以便于产品在市场上推行，为银行盈利。

我做过的工作都是一些辅助性的，但是我在旁边也懂得很多对于理财产品的信息，同时也了解了其他银行的理财产品。这样我就能更好的去做产品的分析，帮助经理完成对我们银行的产品生产、使用和销售，为银行争取更大的效益。三个月以来，我工作也都变得熟练了，不仅能很快的做出产品的一个分析报告出来，而且还更加的精确，能符合经理的要求，慢慢的经理就交给我一些其他的事情做了，开始让我去分工，

以此加强对我的锻炼，让我更加能配合好他的工作。

不过我还是有很多地方需要加强和改进的地方，也有一些缺点还要改正。我自己还不能很好的与客户进行一个沟通，依赖性太强，总是想要经理在场才行，这样对自己以后的工作是不利的，所以很需要加强自己的独立性和沟通能力，不然会给经理带去麻烦，也会影响经理的工作，如此我以后必须要自己独立做事才行，才能在银行工作得更久。

试用期就这么结束了，工作也到了结尾，同时我也达到了有银行对员工的考核，我顺利的通过了，为此我是高兴的，因为我有机会留下来继续辅助产品经理他的工作。我相信我可以把这工作做好的，未来不会辜负经理的信任。

产品灭菌工作总结篇八

时间过得很快，转眼间已经结束上半年的工作了，为了能在下半年有更好的发展，特做了以下的工作总结：

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是

在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们

的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事xx的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个人市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。