

2023年优惠活动震撼来袭 优惠活动方案(通用5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

周工作总结篇一

教师的教学活动是否能取得好的效果最主要还是体现在落实好常规教学环节上。这一年来，我仍然坚持认真备好每节课，做到备教材、备学生及备教参课辅资料三结合，总是以最充分的准备去完成每次教学任务。在教学活动中，我针对不同的教学内容采取不同的教学方法和教学手段，力争给学生呈现通俗易懂又趣味易记的教学内容。并能耐心细致地给学生做好辅导工作，详细地批改每份作业。坚持单元检测，及时发现并提醒学习出现问题的学生，帮助他们把成绩赶上来。

我们知道英语作为一种语言的特殊性，需要所学者反复记忆、背诵，不断巩固才能很好地掌握。所以我在每天上课前总会先给学生报听写，并当天批改后发给学生改正，第二天又听写，这样一个单元的内容学完，单词也能写上三到五遍以上，学生掌握的情况就比较好。我也有选择性地指导学生背一些课文、段落，或者叫学生把课文里精彩实用的句子抄到摘抄本上再背诵。对于一些听写背书不理想的学生，我会在课后让他们重新听写和背诵。

而英语学科的特殊性也会导致两极分化现象的出现，但差生面扩大会严重影响班级的学风和班风。若是只用一个统一的标准去要求所有的学生，就会使那些基础较差的学生觉得自己永远也达不到要求而产生抵触情绪，甚至放弃这门学科。所以，我对于一些基础较差的学生适当地降低一定的标准，

使他们感到通过自己的努力能够达到老师的要求，以此也能享受学习的快乐，增加自信，不至于过早地产生厌学情绪。

在完成教学工作的同时，我还积极参加教研活动，并虚心向其他同事请教多媒体教学的方法，初步掌握了下载、制作课件并利用课件来辅助教学的教学手段。

总的来说，这一年的工作我取得了一定的进步，但也还有许多不足之处。在今后的工作中，我会更加严格地要求自己，争取百尺竿头，更进一步。

文档为doc格式

周工作总结篇二

我叫xxx□现任xx医科大学附属xx医院儿科护士长，时光飞逝，转眼又到了一年的年底□20xx年，在院领导班子的正确领导下，在科室主任以及科室全体医护人员的共同努力下，我做到严以律己、率先垂范，以院为家，奋力进取，顽强拼搏，儿科圆满完成了今年年度目标任务近万元。回望这一年来我在护士长的岗位上所做的工作，心中有很多感慨。现将20xx年以来各项工作总结如下：

一年来，在护理部和科主任的领导下，从各方面严格要求自己，在科室工作尤其是护理工作中坚持以科室为家，每天早来10分钟，晚走10分钟，认真落实医院和科室的各项工作制度，严格按照操作规范，合理安排护士和护工的排班，培养护理人员的全面素质，使她们都能很好地完成自己的本职工作，积极组织科室护理人员学习基础护理技能，针对儿科患儿特点，身先士卒，大胆管理，研究、摸索出了一套行之有效的护理工作方法，保证了科室工作稳步进行。积极配合主任做好医护协调工作，引导大家做好医护沟通。及时发现并解决一些摩擦和矛盾，增强了科室凝聚力，使中医科成为一个温暖的大家庭。让医生护士在身心愉悦的状态下工作，也

为病人营造了温馨、和谐的病区住院环境。

他们生了病，家里人着急、上火，再加上静脉穿刺给患儿带来的痛苦，家长很难接受，容易产生护患矛盾，儿科的护理工作就面临护理操作难度大、患儿家长沟通困难、医疗护理容易引起纠纷等因素而成为医院工作中困难较大的专业，护理工作压力之大，责任之重不言而喻。针对这一现象，我果断决定：从我做起，全员培训。

采取业务学习和个案护理查房相结合的方式，发动科主任和医生参与，对包括呼吸、循环、消化、神经系统的常见儿科疾病知识进行培训，对儿科护理学基础知识和常用护理操作技术进行培训，甚至对一些急诊的抢救护理知识技术，也进行了培训。一年的系统培训下来，考核结果表明，护士对上述各系统常见疾病都有了全面的认识和了解，这不仅提高了她们的业务技术水平，也极大的增强了护士对自身、对科室发展的信心。此后，我又采取日常强化的方式，不断结合病房现有病例强化培训过的知识，终于打造出了一支技术过硬的儿科护理队伍。

多年的护士长经历，使我深切的体会到：对于一个团队而言，规范其行为固然重要，但更重要的是要改变其思想，升华其内心世界，要让护士长管理这个外因，通过护士个人素质的内因起作用。为此，我采取了一系列措施：在护士排班表上，每周送她们一句人生、职场感悟。在儿科护理群里经常分享一些儿科护理方面的新知识、感悟人生的故事。利用早会给她们讲一些励志、哲理等小故事，引发她们对人生、对事业的思索。潜移默化之中，我们儿科的护士，人文素质有了很大提高。我终于打造出了我用人文知识改变护士——护士有效管理自己——护理工作质量提高的良性链条。近几年，不仅儿科的护理文化建设起了成效，而且圆满的完成了各项工作目标。在院各项检查工作中，我们取得了较好的成绩。

实施责任制整体护理，责任护士对所分管的'患儿的所有护理

工作全面负责，提供全程、全面、专业、人性化的护理服务。使护士明确责任护士应当负责的基础护理项目及工作规范、必须履行的基础护理职责。加强基础护理，满足患者的基本生活需求。按级别护理服务要求，认真做好基础护理，专人负责晨间护理质量，巡视病房时清理病房，保持病房的清洁、整齐，让患儿感到舒适、安全。对生活不能自理的患儿，指导并协助家长给患儿洗脸、洗头、翻身、擦澡、修剪指甲，保持患儿三短、六洁。

制定基础护理工作重点，每周一、四下午协助家长给患儿洗澡，每周二下午剪指甲，每周四下午协助对患儿的健康教育方面，多数科室的做法是，单纯依靠护士口头宣教，但我通过长期以来的观察，发现了一个弊端：护士说得少了，内容涵盖不全，说得多了，因为时间有限，就会说得快而没有重点，这样，患儿患儿及家长根本记不住。

为此，我把入院宣教的内容列了一个提纲，作为护士口头宣教的内容，而把详细内容输入电脑，护士在做提纲挈领的宣教后，把详细的资料发于病人，这都起到很好的效果。这种口头和书面相结合的宣教方法，不仅有助于家长的掌握，也节省了护士大量时间，因此深受大家欢迎。通过这一年的努力，基本做到了让领导和同志们满意，让自己满意和让患者满意的三满意，患者满意率基本达到xx%以上。

俗话说，打铁还需自身硬，在认真做好科室护理管理工作的同时，我坚持学习新知识，不断总结临床护理经验，提高自身综合素质。一年来，先后在各种护理杂志上发表学术论文多篇。

面对我的患儿我的科室，我可以坦然的说，为了你们，我一直在努力!但是，面对自己，我深知工作中还有很多的缺憾，比如，科研是护理工作前进和发展的重要动力，但我们儿科的护理科研项目至今还是空白。再比如，有时候，过于严厉的要求，我甚至看到过护士的眼泪和无奈。

展望未来，对新的一年一年的护士长工作我充满了信心，作为护士长我的努力方向是：

- 1、力争在护理科研方面有所突破.
- 2、进一步加强业务知识的学习和人员进修、培训，进一步熟练专业技能。
- 3、宽严结合，和科室主任一起狠抓基础护理、护患沟通等全面工作，进一步加大科室管理力度，让自己的管理方式更加成熟。

总之，一年来，我和科室主任及全体科室医护人员同心同德，克服困难，知难而上，以医院大局为重，内强素质，外树形象，不断提高医疗护理水平，切实为患儿提供优质的护理服务，做出了显著的成绩。在今后的工作中，我将继续努力，奋发进取，更好地为患者服务，为医院的三级医院建设做出自己新的贡献。

周工作总结篇三

二月份，销售公司依据20一年公司安全工作思路及工作重点，围绕“两个确认制度的学习和应用，煤气整治，吊装作业专项治理”三项重点展开安全工作，具体内容包括：

二月份通过以考代培的方式共组织安全知识考试一次，共参加考试一人次。考试内容包括：两个确认制度、煤气相关知识、吊装作业安全管理规定，公司20一年安全工作思路及重点。目前为止员工安全知识考试试卷已经增加到一套，每次考试都是以随机的方式选择试卷，同时对考试不合格人员进行严肃考核，二月份共考核一人次，共计一元。

为确保每一名员工都能熟练掌握和应用相关安全知识，提高对各项安全管理规定的认识，我们积极落实公司“一对一，

宣帮教”活动，由一位库房主任对全体保管员进行一对一，面对面的帮教，并要求车间主任和班长利用班前、班后会或班中空闲时间抽测员工安全知识，二月份共抽测安全知识一人次。绝大多数员工对安全应知应会的内容掌握比较熟练，达到了安全知识的全面覆盖掌握。

二月份共组织安全会议一次，组织反事故演练活动一次。每周周一组织召开安全会，除白班当班人员外，要求一点班、一点班全部到场参加，会议主要强调公司安全生产各项规章制度，传达公司最新安全工作动态，强调劳动纪律及保管员安全操作规程等。为了提高销售公司库房保管员队伍的事故应急处理能力，于二月一日在二级库组织了一次“反车辆伤害事故演练”，共有包括库房主任在内的一人参加，本次演练组织到位，分工明确，报告程序符合要求，应急救援人员反应迅速，总体来讲，此次演练过程紧张有序，有条不紊，收到了预期效果。

外围单位人员管理一直是销售公司安全管理的一项重要内容，主要包括：板车倒运安全管理、外销车辆及司乘人员管理，吊车作业的安全管理，装卸工的安全管理。

1、板车倒运安全管理。目前型钢库存很大，为保证车间内正常生产入库，我们加大了板车倒运量，为了确保板车倒运过程安全无事故。

2、外销车辆及司乘人员管理。为保证外销车辆进厂装运货物过程安全无事故，我们对外销车辆及司乘人员制定了详细的安全管理措施：

（1）司乘人员进厂装运货物及办理出库手续的过程中必须佩戴钢化安全帽，穿好反光马夹，必须行走安全通道，不得随意穿行车间。

（2）车辆到达指定装车地点后司机不得在驾驶室停留，需下

车站在指定安全区域。

(3) 所有外销车辆不得随意停放，需停放在指定停车位置。

3、吊车作业安全管理。由于目前型钢库存很大，二月份吊车作业量也随之加大，作业范围很广，最多的时候外库及一跨地区同时一部吊车同时作业，为保证吊车作业过程安全无事故，我们对吊车作业进行了严格的规定。

4、装卸工队伍的安全管理。本着“谁发包，谁主管”的原则，从20一年一月份开始，销售公司将装卸工纳入班组标准化管理，要求装卸工和保管员一样参加班前，班后会，学习安全知识，组织装卸工培训“天车、吊车指挥标准化指令”等，较以前相比装卸工的安全知识水平和安技素质已经有了较大提高。

为加强管理，提高销售公司班组安全标准化水平，我们积极学习其他单位优秀车间班组的安全管理经验，严格遵守公司制定的九项班组安全管理标准，要求销售公司库房各班组严格执行上下班签到制度、班前班后会制度，人员互保制度等，工作中认真遵守两个确认制度及保管员操作规程。实现了全月安全生产零事故的既定目标。

1、确定三月份销售公司安全工作目标为全月安全事故为零。

2、继续加强安全知识，安全相关规章制度的培训，学习和考试。

3、继续加强外委单位及外来人员管理。

4、严格执行安全管理标准，提升销售公司库房安全管理标准化水平。

5、继续加强车间主任与员工之间的“一对一，宣帮教”，努

力提高库房保管员的安全意识和安技素质。

周工作总结篇四

根据部队的目前形式，由上级统一安排部署，一年一度的工作总结又即将开始。时光飞逝，转眼间一年又即将过去；回顾历程，往事一幕幕。依据本人的实际情况，实事求是，下面我对此次年终工作总结如下，敬请领导指正：

一、政治思想：

政治教育不仅仅让我认识到违纪犯罪的危害和应受的惩罚，更多的是对人性的一种激励。使我的思想境界不断得以提高，培养了自己的理想信念和价值追求。通过各式各样的安全教育，我时刻紧绷安全弦，始终牢记“我的安全我负责，他人安全我有责，单位安全我尽责”这个理念。

二、军事训练：

部队是一个用实力说话的地方，“武艺练不精，不是合格兵。”通过一年的学习训练，军事方面大幅提升，效果比较明显；特别是单兵共同科目。通过一系列的训练，不仅仅拥有了强健的体魄，还增强了意志力，激发了不服输不轻言放弃的性格。当我怀着一个积极的心态时，我会发现，部队就是一个巨大的宝藏，一个练就钢铁的大熔炉。明白了这些，在平常的工作和训练中，我便更加认真和刻苦。

三、作风纪律：

作风优良，纪律严明是我军战斗力的一个重要保证；从整理内务，打扫卫生和队列训练等等；无一不是体现部队工作的严格标准。走进士官队伍以来，我处处以严谨的作风来展现自己，以严明的纪律来约束自己，用高标准、高质量的工作来践行一名士官的模范带头作用。作风在纪律的约束下，一点一点

的成长和进步。

四、工作生活：

人是为责任而活。既然穿上军装，身上便多了一份责任。在外面工作不如意时可以闹闹情绪；但是在部队，尽管工作和生活有一些不如意的事；更多的是让我学会了忍，因为这是一个严明纪律的组织。“这是为了锻炼自己，”今年以来，也许说过最多的应该是这句话了。这仅是一种安慰？一种自嘲？或许本该如此。每次遇到困难，我便对自己说，“当成一种锻炼，”带着这种心态，我又顺顺利利的度过了一年，而工作上也有了很大的进步，提高了工作的积极性，这一切得益于“这是为了锻炼自己”。

存在的不足：

一、对政治教育还不够热爱，在学习上还有一定的差距，从思想上不够重视，有时偶尔会有思想滑坡的现象。

二、军事素质基础打得不扎实，特别是专业方面。每次进行专业训练的时候，都有抱着得过且过的心理，对专业技能的不重视。

三、纪律意识有所淡薄，法纪意识还不够强，对日常的管理有所松懈，求真务实的作风不够严谨，思想解放得还不够到位。

四、在工作上有时存在不扎实、不细致、不深入的问题。在日常的工作中有时也存在于满足现状。工作方法平平踏踏，精力和能力没有百分之百的发挥。

下一步措施：

一、以优秀士兵的条件来严格要求自己，努力学习政治理论

和科学文化知识，争取在下一步能够走上一个新的台阶，思想上能够更上一层楼。

二、增强使命意识、忧患意识和责任意识，时刻保持清醒头脑，确保“我的岗位无差错，我的岗位请放心。”

三、刻苦训练，进一步夯实专业技能，首先要树牢“吃大苦，流大汗”的精神，切实增强“爱军精武”这个观念。

周工作总结篇五

各位领导：

大家好！

本人2011年8月进入一中。三年来，在校领导和同事们的关心支持下，我成功地实现了从学生到老师的转变，工作中得到了多方面的锻炼，能力得到全面的提升，思想认识也有了极大的提高。现对工作总结如下：

一、在思想上，爱国爱党，积极上进。

我积极参加各种学校组织的各类学习培训，认真参加政治学习。我还深知要教育好学生，教师必须先以身作则，时时做到教书育人、言传身教、为人师表，以自己的人格、行为去感染学生。作为一名教师自身的师表形象要时刻注意，我在注意自身师表形象的同时非常重视对学生的全面培养。在工作中，我积极、主动、勤恳、责任心较强，乐于接受学校布置的各项工作；任劳任怨。在不断的学习中，努力使自己的思想觉悟、理论水平、业务能力都得到较快的提高。加快形成自己的上课风格。

二、在教育教学中，敬业爱岗，严谨治教。

把学生教好，让学生成功，是每位教师最大的心愿、最高的荣誉。因此，了解和分析学生情况，有针对地教对教学成功与否至关重要。面对新课改的形势，最紧迫的问题是具有新的教学理念、刻苦钻研如何把课上得深动而有趣，才能够抓住学生的兴趣，从而显现出独特的上课风格。

三年来，我一直担任高一、高二(某)学科教学。教学中，备课是一个必不可少，十分重要的环节，备学生，又要备教法。备课不充分或者备得不好，会严重影响课堂气氛和积极性，曾有一位领导对我说：“备课备不好，倒不如不上课，否则就是白费心思。”因此，每天都花费大量的时间在备课之上，认认真真钻研教材和教法，不满意就不收工。虽然辛苦，但事实证明是值得的。

三、在班主任工作上，关心学生，真情投入

20--到20--年一年半的班主任工作，在我跟学生取得共同成长的过程中，心中充满感激。基于实践的学习与反思，学生给予了我很多关于教育、关于人生、关于学习、关于生活的思考的火花。

加强对学生的思想政治工作，培养学生良好的道德品质，净化学生的心灵，抓好”养成教育”。加强班级管理，培养优秀的学风、班风，深入全面地了解学生，努力培养“赤诚、严格、活跃、奋进”的班集体。积极搞好”抓差扶优”，努力使后进生以失败者来，以胜利者走。积极主动地和各科教师联系，协调学校各方面的教育力量，发挥好纽带作用。

四、存在问题以及努力方向

1、工作中大胆实践、不断创新意识还不够强。日常工作按部就班的时候多，主动创新的时候少；对管理工作零碎的思考多，整体的谋划较少。

2、自身各方面的素养有待进一步提高。尽管平时注重了学习，但学得不深，学得不透。学习的层次不高。尤其是科学思想、管理方法、科研能力等诸多方面还有欠缺，需要更加努力的学习和更多的实践。

针对自己存在的着一系列不足，我更深刻认识到教育工作，是一项常做常新、永无止境的工作。我今后要努力做到以下几个方面：

1)加强自身基本功的训练，课堂上做到精讲精练，注重对学生能力的培养，知识上做到课课清、段段清。

2)积极学习各种教育理论，以充实自己，以便在工作中以坚实的理论作为指导，更好地进行教育教学。

3)作有责任感的教育工作者，注意以高度的敏感性和自觉性，能及时发现、研究和解决学生教育和管理工作中的新情况、新问题，掌握其特点、发现其规律，尽职尽责地做好工作。

周工作总结篇六

紧张忙碌的20xx年过去了，回顾20xx年的工作，我深深的感受到了公司这一年当中的蓬勃发展和同事们的进步和努力。做一份医疗器械销售20xx年工作总结，主要分析下我对这个行业的了解以及看法。

在我国，大中型医院日常工作极为繁忙，其设备多在超负荷运转。不少医院都表示，为了获得及时的维修服务，他们宁愿多出点钱，甚至会购买一些维修零件库存备用。由此可见，医疗器械的售后服务是多么的重要。对于医疗器械销售员来说，拿到订单只是工作的开端。医疗器械销售员的成功与否，很大程度上取决随后的服务工作。因此，医疗器械销售员应当切切实实地做好售后的每一项工作，尤其是在处理大客户的问题时，要特别认真，决不能因小而失大。

目前，市场上医用器械的销售方式可大致分为三种：一是社区定点或不定点销售，俗称“跑腿式”。第二种是会议营销，具体还可分为单一会议营销型和复合会议营销型。目前单一型会议营销比例已经较低了，“社区店+会议营销”模式更为普遍，因为增加了前期筛选的过程，会议营销投入产出比有所提高，但营销成本高的弱点也同样明显。第三种就是“体验中心”模式，相比较会议营销而言，特点是购买周期长，顾客满意度较高。

对于医疗机构而言，只要他们相信能在较短时间内（即回收期）获取利润，他们通常都愿意下订单。而管理性设备则比较难获得订单，这是因为医院多有这样的认识：购买生产设备可以赚钱；购买办公设备只是让员工更舒服些，对于医院不会有太大好处，因此医院对购买管理性设备的审批往往进行比较严格的控制。

消费者在购买医疗器械时更注重商品的使用价值，而购买生活用品的消费者考虑更多的可能是商品的形象和品味等问题。虽然，价格对医疗器械销售来说也是一个重要因素，但第一要素肯定是质量。因为，消费者都有这样的认识——再便宜的东西如果不能消除病痛，提高生活质量也是“白搭”。

通常来说，医疗器械的交易额是日用消费品交易额的数倍。一个医疗器械销售人员签订几十万元的合同是司空见惯的事，一笔生意几百万元的也不少见。巨大的数字固然意味着收益，但换个角度来看，医疗器械销售员的活动牵涉金额巨大，担负的责任异常重大，他们更应当花费足够的时间和精力来钻研业务。

在本次的医疗器械销售20xx年工作总结中，我将市场、产品、客户进行了小小的分析□20xx年我们将按步骤有阶段的开展工作，并且进行新市场的拓展，相信20xx年将是辉煌的一年。