

党务工作者年度考核表个人工作总结 护理人员年度考核个人总结(汇总5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

党务工作者年度考核表个人工作总结篇一

今年在市、县卫生局领导的正确领导和支持下，我院继续认真落实爱婴医院管理办法及爱婴医院复核的要求，继续加强管理，提高母乳喂养率，保障母婴安全，把巩固爱婴医院工作和“降消”项目及艾滋病母婴阻断工作相结合，取得了一些成绩，推动了爱婴医院母乳喂养工作的实施。现将工作总结如下：

（一）完善与健全爱婴医院领导小组及技术指导小组工作制度与职责，继续落实爱婴医院工作长效管理机制，把爱婴医院母乳喂养指导纳入医疗质量考核体系中，每月定期或不定期进行母乳喂养知识检查、考评与整改，使爱婴医院母乳喂养指导工作逐步走上规范化道路。

（二）院领导非常重视爱婴医院管理工作，今年以来，把爱婴医院复核工作与医院的妇幼卫生中心工作相结合，思想汇报专题狠抓爱婴医院管理工作，使巩固爱婴医院母乳喂养工作得到长足稳步的发展。

（三）以院长为组长的爱婴医院领导小组及技术小组，认真贯彻落实爱婴医院复核管理办法，把母乳喂养指导真正落到实处，确保母乳喂养工作在全院各科室红红火火的实施。

（四）制定爱婴医院母乳喂养培训计划，保证母乳喂养政策的实施。

为加强和巩固爱婴医院成果，院内举办了四期全院职工母乳喂养的知识强化培训，学习培训的内容包括《母乳喂养知识与技巧》、《成功促进母乳喂养的'十项措施》、《爱婴医院十条标准》及《母乳代用品销售管理办法》等。通过培训与考核，提高了医务人员的理论知识和指导能力，使他们能运用母乳喂养知识和技巧指导每一位孕产妇，让所有培训人员掌握正确哺乳，如何保证有足够的乳汁，做到按需哺乳。

1、对新上岗和新调入职工进行岗前培训，其中爱婴医院知识培训时间8小时，培训考核合格方可上岗，今年新上岗人员x人，考核合格率100%。

2、对全院职工进行爱婴医院母乳喂养相关知识培训，于20xx年x月x日举办培训班，培训时间3小时，参加培训人员xx人，培训率90.4%；12月9日再次举办培训班，培训时间2小时，参加培训人员xx人，培训率98.9%。

3、对重点科室举办母乳喂养技巧培训并进行考核，复训时间3小时以上。参加考试人员共xx人，合格率100%。

4、对本院及乡镇卫生院人员在母乳喂养周期间举办母乳喂养知识培训，培训时间3小时，参加培训人员xx人。

通过定期召开中层领导干部会、全院职工大会与专题讨论会，把今年的“三好一满意”和“提升医疗服务水平”活动工作结合起来，有力地推进了爱婴医院工作。

（一）不断完善产儿科母婴同室管理，继续做好孕前产后正确指导孕产妇掌握母乳喂养知识和技巧，做到早接触、早吸吮、早开奶。

（二）产儿科负责人负责对科室人员进行母乳喂养强化培训，完善相关的母乳喂养记录，把母乳喂养指导纳入病历记录范围，使之形成规范化。

（三）继续推行母婴同室。经常检查医护人员指导产妇正确的哺乳体位和婴儿含接姿势是否正确，保证母乳喂养的成功。

（一）医院开展形式多样宣传活动

8月1—7日是“世界母乳喂养周”，主题是“母乳喂养：致胜一球，受益一生”。我院在母乳喂养周期间开展了宣传活动，以响应主题，巩固爱婴医院成果，在门诊大厅通过电子显示屏、宣传栏、发放资料等方式进行宣传，加大宣传“母乳喂养的好处”等健康理念。

（二）科室开展母乳喂养宣教活动

- 1、接待新入院的孕妇的护士，坚持对新入院孕产妇发放《母乳喂养》小册子，普及母乳喂养相关知识，让社会支持母乳喂养。
- 2、加大对剖宫产术后和母婴分室产妇母乳喂养技巧及手法挤奶的指导，帮助产妇树立母乳喂养自信心。
- 3、医生利用每天查房时间，给予指导解决产妇在母乳喂养中遇到的困难，并负责对产妇进行强化母乳喂养知识和技巧的指导。
- 4、护士经常巡视查房，指导喂哺技巧，对坚持纯母乳喂养6个月的好处进行宣教。
- 5、建立母乳喂养支持组织。设立产后访视专职人员，负责对出院产妇进行母乳喂养知识咨询与指导，保证纯母乳为养6个月和坚持母乳1—2岁。

（三）门诊开展母乳喂养宣教活动

1、完善孕妇学校管理，不断提高教学质量。有专职人员上课，举办母乳喂养知识等讲座，共举办xx期，参加人员x人。众多孕产妇及家属到场聆听，讲解母乳喂养的好处、技巧、孕产期保健、新生儿护理等，让大家支持母乳喂养，提高母乳喂养率和健康理念。

2、门诊医护人员加强对前来产检孕妇进行相关爱婴医院知识指导，坚持发放母乳喂养知识宣教指导手册。有针对性对孕妇指导和讲解分娩知识，促进自然分娩，降低剖宫产率，促进母乳喂养的成功。

落实质控环节，定期检查监督。爱婴医院领导小组和医疗质量考核小组把爱婴医院相关内容纳入检查范围，每月定期或不定期到科室进行检查指导，检查医护人员对产妇母乳喂养指导是否正确并提问，发现问题及时纠正，并把考核结果及整改措施反馈到科室，保证了母乳喂养的正确实施，使爱婴医院工作质量得到持续改进。

（一）领导小组及技术指导小组成员对工作认识不足，管理不到位，措施落实不到位。

（二）个别人员对《促进母乳喂养成功的十条措施》内容掌握不够全面，以致不能与临床工作相结合。

（三）儿科部分医护人员对母乳喂养技巧指导欠缺，有待改进。

（四）个别新进员工对母乳喂养指导和挤奶方法不正确。

（一）加强领导小组及技术指导小组成员管理，改进措施。

（二）继续加强人员培训，尤其是产儿科、新上岗医务人员

母乳喂养知识和技巧培训，提高服务技能，强化学习的重要性，加大力度宣传爱婴医院母乳喂养知识。

党务工作者年度考核表个人工作总结篇二

20xx上半年度，我院根据上级有关工作要求，按照《国家基本公共卫生服务项目实施方案》做了大量而细致的工作，为推动我镇基本公共卫生服务项目工作，规范和细化基本公共卫生服务项目各项工作，我院制定了对各村卫生室基本公共卫生服务项目考核方案，并成立考核领导小组，我院组织公卫科相关人员于20xx年7月1—10日对20xx上半年度各村卫生室开展基本公共卫生服务项目工作情况进行综合考核，现将开展基本公共卫生服务项目考核工作总结如下：

全镇总户数12022户，总人口数39396人。33个行政村。

目前此，现有33所村卫生室正常开展工作，修建有村卫生30所，还有3个行政村未修建有村卫生室用房。

为进一步规范村卫生室开展基本公共卫生服务项目工作，我院领导高度重视，召集公卫科有关人员，并召开了关于对各村卫生室开展20xx上半年度基本公共卫生服务项目考核的专题会议。并成立领导小组，组长牛建林院长，副组长路健勇副院长，成员：慢病科主任郭建云，防保科主任韩保军，妇幼保健科主任李梧芬，各负责片区人员秦加增、白俊云、韩先云、刘爽、李阳阳。

根据《基本公共卫生服务建立居民健康档案项目工作方案》要求，在县卫生局统一部署下，我村开展了居民健康档案工作。

争取领导重视，搞好综合协调。为迅速落实建档工作，我村多次镇政府、卫生院等基层管理组织单位进行协调与沟通，得到各级单位领导的大力支持，分管领导亲自组织召开协调

会，安排部署，使群众对居民健康档案工作十分重视，每个辖区都安排专人负责建档工作。

1□20xx年开展农村合作医疗：有33个村卫生室。

2、各村卫生室已经进行盘点，基药与非基药分开存放有33个。

3□20xx年实行“一般诊疗费”的和国家基本药物的有33个卫生室。

4、有门诊日志并登记完整的有8个。

5、有一次性销毁记录

6、消毒液均有按时更换及记录

1、各村卫生室人员都按照乡医生提供的预防接种通知单开展各村适龄儿童预防通知。

2、各村卫生所均未开展afp病例主动监测，无记录资料。门诊日志登记有传染病未及时报告。

3、各村卫生所均未开展卫生监督工作。

（一）、儿童保健管理

1、儿童建卡人数：250人

2、新生儿访视人数次：400次

3、0-3岁儿童建系统管理数：600人次

4、4-6岁儿童生长发育评估数：800人次

（二）、孕产妇保健管理

- 1、建卡数：305人
- 2、其次产前检查数0人次
- 3、产前检查人数次：0人次
- 4、产后访视及42天随访人次数：1200次

各村卫生室开展随访工作情况见附表后

（一）、高血压病人管理

对高血压病人管理的村卫生所有33个并进行高血压随访工作。

（二）、2型糖尿病管理

对2型糖尿病管理病人的有33个卫生所

（三）、重性精神病管理

对重性精神病管理的村卫生室有33个并定期开展随访工作。

设立有健康教育宣传专栏有33个村卫生室，共张贴有200期的健康教育宣传资料，所有村卫生所均发放健康教育宣传资料和开展健康教育讲座。

党务工作者年度考核表个人工作总结篇三

踏入*****学院从事教学工作已经半年了。在这半年工作中，本人主要承担计*****班级的《*****》课程的教学工作。现将工作表现总结如下：

一、思想

本人在政治思想上，坚持四项基本原则，坚决贯彻执行党的

方针政策，遵纪守法，思想上与党中央保持一致。积极参加学校组织的各项政治活动，认真对待每次的政治学习，并且认真执行学校的各项规章制度。团结同志，全心全意搞好教学。

二、工作

1. 深入细致的备好每一节课。在备课中，我认真研究教材，力求准确把握重点、难点。并注重参阅各种杂志、书籍、网络，注重弱化难点、强调重点。为促进教学水平的提高，不断的进行归档总结。

2. 认真上好每一节课。上课时注重培养学生的****课程学习能力，通过学生交流、师生交流、学生分组答题、学生分组练习等形式，培养学生利用信息技术和概括表达的'能力，解决实际问题的能力，保证每一节课的质量。

3. 认真及时批改作业，注意听取学生的反馈意见，及时了解学生的学习情况，并有目的对个别学生进行辅导。

4. 坚持听课，注重学习系里授课老师的先进教学经验，努力探索适合自己的教学模式。通过听课，不仅能学习其他老师的优势长处，也能对自己的教学方法和风格有很大的促进。

5. 注重教育理论的学习，并注重把一些先进的理论应用于课堂，做到学有所用。此外还参加教研组活动，参与了

《*****》的实践教学报告的编写和完善。三、学习作为一名新进教师，我参加了学院人事处组织的第****期新教师岗前培训班。通过学习和交流，使我明确教师岗位职责和规范，了解教育教学工作，提高了对教师教学工作的认识。此外，我还参加了在*****学院举行的教师资格认证考试培训，并圆满地完成学习。

通过学习和实践，使我在教学方法和工作方式上受益匪浅。

通过不断的学习和反思，争取使自己能够成为一名优秀的高校教师。

党务工作者年度考核表个人工作总结篇四

护理手术治疗无论尺寸，病人在心理状态上面必须承担一定的工作压力。患者进诊室，通常有一种性命把握在护理人员手上的心理状态，医务人员的言谈举止会同时危害患者的情怀。故手术室护士务必心态和蔼可亲、仪表盘干净整洁、举止端庄。留意各领域的涵养是搞好心理护理的主要前提条件。

坚持学习新的的医药学基础理论技术性，吸取经验，充实自己，发扬爱岗敬业的精神实质，提升护理人员的本身素养，清除患者焦虑不安害怕等心理状态，使患者能在最好心态下相互配合手术治疗。

手术前到医院病房防视患者，用自己的言行举止与患者沟通交流，让患者表述自身的忧虑，明确提出各种各样问题，并且用科学合理诚实守信的心态细心的解释，使她们清除顾忌，对手术治疗满怀信心。

大部分病人急切掌握麻醉剂和手术方法，大家就手术前到医院病房防视患者，向病人详细介绍术和麻醉剂方式，示范性手术治疗时的姿势，使其手术前在医院病房床边事先开展练习，进到诊室后能立积极相互配合，提升麻醉剂通过率，确保整形手术的顺利开展。

阅读文章病史，了解病历，查询患者的一般状况和检查单据等辅助性查验，手术治疗名字、麻醉剂方式，充足把握患者的病况，预测分析术中很有可能产生的出现意外状况，立即拟订解决困难的对策。

解读手术前留置胃管、尿管、空腹、禁水的时长和必要性，并告之相关常见问题，获得患者的积极相互配合。

必备器材和药品的提前准备，如麻醉机、气管导管用物、心电监测仪、负压吸引器等。救治服药如肾上腺激素、利多卡因、阿托品、胆碱、间羟胺、碳酸氢钠等。

麻醉剂期内严实观查病况，可初期发觉，尽早开展救治。维持呼吸系统顺畅，如嘴巴内有脏东西，帮助麻醉剂医生吸引住消除，假如发觉气管阻塞，提前准备气管切开包，必需时作气管切开。在麻醉剂医生提前准备气管导管时，护理人员应先口专业对口心肺复苏术，防止患者的换气终断。创建行得通的静脉通道，为救治时服药转变态度。

党务工作者年度考核表个人工作总结篇五

尊敬的公司领导：

2022年来，我在上级领导的正确指导和销售部同事们的支持下，按照年初总体工作部署和目标任务要求，认真执行公司的销售工作计划和方针政策，在自己分管工作中认真履行职责，较好地完成了上级下达的工作任务，取得了一定的成绩。下面，我就这一年的工作情况述职如下：

一、2022年销售工作取得的成绩

2022年，我按照公司的战略部署和工作安排，为了拓宽销售渠道，挖掘市场潜力，扩大销售业务，树立公司品牌，挤占车辆销售市场，我和我分管的_店的全体销售人员团结一致，齐心协力，共同努力，取得了较好的工作成绩，完成公司下达销售任务的_%。总销售_辆车，总销售额_万元，回笼资金总计_万元。

二、认真努力，积极做好销售各项工作

销售工作是公司工作的重中之重，特别是在当前市场竞争激烈的情况下尤其如此。我做公司的一名销售经理，要把公司

对我的信任和重托具体实施到工作中，为此，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动整体销售工作又好又快发展。这里面，我主要做了以下几个方面工作：

(一) 抓好自身建设，全面提高素质

作为销售经理，我深知自己责任重大。我努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强业务知识学习，特别是学习公司的销售政策法规与销售工作纪律，把它学深学透，领会在心里，运用到具体实际工作中，以此全面提高自己的政治、业务和管理素质。同时，我做到公平公正、清正廉洁，爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

(二) 抓好展厅管理，树立品牌形象

展厅是反映和展示公司实力和形象的场所，更是与客户进行有效交流的窗口。为了确保展示厅基本功能和样品的安全，保证展示厅的整洁、有序，我积极抓好展示厅的管理工作：

1. 带领销售人员积极配合保洁人员做好展示厅的日常清洁管理工作；
4. 销售人员随身携带名片夹，适当时机介绍自己，并递上名片，请教客户称谓。

(三) 抓好队伍建设，全力做好工作

要搞好车辆销售工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理销售员的职责，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取销售员的意见与建议，与销售员同呼吸，共命运，加快销售工作发展。其次，我以自己的率先垂范、辛勤努力、

廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个销售员的工作积极性，提高销售员的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

(四) 树立信心，排除万难

_年汽车销售市场竞争异常激烈，为争取完成公司下达的全年销售目标任务，我经常跑给每个销售员作思想工作，要求每个销售员以公司利益为重，抛弃个人私心杂念，要树立信心，坚决执行公司的各项工作决定与工作措施，要想方设法，排除万难，争取完成全年目标任务，以优异的销售业绩向公司汇报。

(五) 制订考核办法，激励先进

为了鼓励销售员积极工作，扩大销售业务量，为公司创造良好经济效益，我根据不断发展的销售新形势，结合实际情况，制订相应的考核办法，激励先进。考核办法充分体现销售员多劳多得的原则，坚决杜绝干多干少、干好干坏一个样的弊病，激励销售员充满干劲、认真努力工作，勇争先进，在车辆销售工作上做出新成绩，取得新成效。

(六) 提高客户认知度，扩大产品消费群体，增强品牌影响力

我要求每个销售员要树立优良服务意识，认真细致为客户做好全方位服务，首先态度要热情大方，服务细致周到，让客户感到温馨愉悦。同时积极向客户车辆相关知识以及特点，并向客户发放公司宣传册，使越来越多的客户了解公司的产品，通过公司品牌的良好信誉，以及产品独有的吸引力和优质的售后服务，为我公司带来更多的客源和业务量，获取良好经济效益。同时积极收集客户留档率，试驾率，控制密采流程，客户满意度，以便能够更好的为客户提供服务。

(七) 抓好售后服务，提高服务质量

我高度重视产品销售售后服务环节，将售后服务当成整车销售的后盾和保障。

一是抓客户，增加客户对专营店的依赖感和归属感。

我努力将服务做细、做精，提高客户满意度，减少客户流失特别是忠诚客户的流失作为工作的重点。

1. 确定重点维护对象。建立客户资料库，利用自身资源优势向客户传递市场信息。根据客户次数、客户的品质作为客户的忠诚度的评价指标，找出我们的忠诚客户，作为我们的重点维护对象。

2. 进一步加强客户关系维护工作。通过对流失客户回访及分析，找出客户流失的内在原因，制定改进措施，加强对重点客户的维护。

3. 维护与客户的良好关系。节日期间访问大客户，对特定客户进行巡回访问并赠送礼物，经常与客户沟通并举办假日活动，或举行与客户的联谊晚会，并为客户提供更加全面细致的服务。对于我们的忠诚客户在公司举办的各种活动时优先通知，让客户受到特殊待遇，增加客户对专营店的依赖感和归属感。

二是抓服务，提高客户的满意度。

健全售后服务体系，让消费者感受到专营店富有亲和力的一面，增加专营店的信任度。从自身做起，积极主动地为消费者建立切实有效的监督保障体系，并把监督权力交到了用户手中。“呵护由心开始，服务无微不至。”牢固树立以客户为中心的经营理念，促进服务产值的不断提升。同时，加强后勤服务，合理利用设备，科学节约办公耗材，让员工放心无后顾之忧。为员工提供人性化的后勤保证，确保专营店业务流畅地开展。

三是抓培训，提高员工的整体战斗力。

加大培训工作的频次。分为定期和不定期的培训考核，营造学习氛围，提升员工服务理念及个人技能；进行职业道德、服务理念、主人翁意识培训，调整员工工作状态，增强中心全体人员的工作热情和团结力、凝聚力；塑造员工服务的工作态度，注重细节问题的发掘，促使员工主动提高自身素质。

每周安排进行个小时的岗位专业知识培训，不定期考试，并将考试成绩纳入月底绩效考核当中；针对日常工作中出现的问题、漏洞等进行总结，形成备忘录；每月分批组织人员到其他专营店参观学习，相互交流，共同提高；利用周一的晨会，全体人员共同学习总公司的各项管理制度、经营理念、计划方针，进一步明确岗位职责，进一步提高工作效率；每天安排员工进行各自岗位技能展示，并由部门经理当场点评，激发广大业务员的工作热情，达到共同学习、提高的目的。

三、工作中的不足

回顾一年的工作，工作中的风风雨雨时时在眼前隐现，我不仅能在工作时埋下头去忘我地工作，吃苦耐劳，富有团队合作精神，具有一定的组织、协调和交际能力，且面对困难从不气馁，能够冷静、果断和全面的去处理，有着强烈的上进心和永不服输的干劲。虽然在工作上取得了一定成绩，但同时，我也清醒地认识到自己的不足，主要是综合分析危机的能力离上级的要求还是有一定的差距。

四、今后努力方向

今后，我要继续加强学习，掌握做好销售工作必备的知识与技能，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，为企业的发展，做出我应有的贡献。

(一)加强自身业务学习。今后，我要继续加强学习，掌握做好工作的知识和技能，提高自身工作本领，努力按照政治强、业务精的复合型高素质的要求对待自己，做到爱岗敬业、履行职责、公正公平、廉洁自律。

(二)加强销售人员管理。贯彻“以人为本”的管理思想，做好人的工作，制定合理的学习教育规划和切实可行的措施，在不影响正常业务工作的前提下，积极开展从业人员的思想政治工作和学习教育活动，整顿思想，增强工作责任心，学习有关规章制度和业务知识，提高业务技能和综合素质。

此致

敬礼！

述职人：_

2022年_月_日