

个人年度考核个人总结 医生年度考核个人总结集锦(通用8篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

个人年度考核个人总结篇一

做了自己的工作之外，我也是不忘学习，除了院里还有科室组织的一些培训以及学习，我也是经常的看一些手术的视频，多向老师，主任去请教，我清楚我工作的年限还比较的短，很多大型的手术，复杂的手术都是做不了的，那么就要多学，多去练习，只有自己多学了，首先有了积累，然后再在主任的指导下去做，那么才能成为自己的经验，让自己的水平得到一个大的提高，同时下班之后，我也是会多和同行交流经验，并且也是看相关的一些期刊和书籍，医生是需要有丰富的经验的，懂得更多，那么在处理病患的时候也是能更顺利的找到病源，能更好的去把病人治愈，虽然目前来说，我的水平是不太高，但是我想，我努力学习之下，一定是可以提高更多的，也是以后可以更好的做一名术者，去为病人服务，治愈他们的疾病。

一年的时间，我的经验也是得到了增长，同时也是看到了自己身上很多不足的地方，我清楚，要继续的努力，继续的去改进，不断提高，这样我的水平也是有进步，才能做得更好，在今后的工作当中，我也是要不断的学，做好自己该做的工作，同时通过积累经验，让自己的手术水平更高。

个人年度考核个人总结篇二

在做好本职工作的基础上，积极为科室的发展出谋划策，希看明年的工作量能够再上新高。在医院领导和同事们的帮助

下，我的各项工作完成地较为圆满，但是我不能有丝毫的松懈，由于以后的工作还会面临更大的挑战和机遇。同时与其它先进同事相比还有差距，在今后工作中，我要继续努力，克服不足，创造更加优异的工作成绩。

我也深知，在业务知识上，与自己本职工作要求还存在有一定的差距。在今后的工作和学习中，自己要更进一步严格要求自己，加强业务知识方面的学习，认真总结经验教训，克服不足，在各级领导和同事的帮助下，通过不懈地努力，加强我的自身能力。更好的为病人服务。

儿科医生工作总结的延伸内容：什么是工作总结，如何写工作总结？及工作总结写作的要点

工作总结是对一段时间来所做的工作进行分析研究，肯定成绩，找出问题，把这些用文字表述出来，就叫做工作总结。

工作总结既是对自身社会实践活动的回顾过程，又是人们思想认识提高的过程。通过总结，人们可以把零散的、肤浅的感性认识上升为系统、深刻的理性认识，从而得出科学的结论，以便发扬成绩，克服缺点，吸取经验教训，使今后的工作少走弯路，多出成果。

个人年度考核个人总结篇三

尊敬的领导：

您好！

回首20_，我的工作同样经历着不平凡。3月份带着朴实与好奇的心境来到了_物业，开始了一段新环境的里程，工作资料包裹着熟悉的和未知的，鞭策着我需要付出更多的努力去学习和挑战。一年时间转瞬就过去了，在部门领导的培养与同事们的帮忙下我很快熟悉和胜任了物业管理员的岗位职责。

岁末，每个人都应当梳理过去，筹划未来，此刻就将自我近一年来的工作述职如下：

一、物业服务工作

物业工作主要有日常报修，投诉处理，收费，基础设施、设备维护，环境卫生，蚊虫、老鼠的消杀；有学习培训，上级部门检查等。

催缴管理费及小区公共设施设备问题项目的整改是管理处20_年度的主要工作，经过与物业公司各个部门的同事通力合作下大部分工作已经顺利完成。

二、办公室工作

办公室工作对我来说是一个全新的领域，工作千头万绪，有书文处理、档案管理、文件批转等。应对繁杂琐碎的很多事务性工作，需自我强化工作意识，注意加快工作节奏；提高工作效率。冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度、避免疏漏和差错。

三、存在的不足

本着“为自我工作”的职业态度，敬业爱岗，创造性地开展工作，取得必须效果，但也存在一些问题和不足；主要表此刻：

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；

第三，向领导供给有效的决策数据方面有待进一步提高；

第四，和部门领导及公司员工间的沟通有待加强。

四、努力的方向

第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房地产业知识和相关

物业法律法规的知识。

第二，本着实事求是的原则. 注重公司各部门间的协调与沟通;有效构成团结一致. 群策群力的氛围。

第三，向领导供给有效数据。

“不积蛙步，无以至千里;不积小流，无以成江海。” 20_，收获了成功，经历了困难，感受了启迪;20_我会一如既往，载着百倍的信心和努力驶向新的一年!

最终预祝_物业公司日益壮大，祝全体同事工作顺利，平安幸福!

此致

敬礼!

述职人：_

2020年_月_日

个人年度考核个人总结篇四

医与患，是临床工作的两个主要参与者，沟通的内容和方法已经越来越受到重视。病房的医患交流不同于门急诊，有着更长的时间相处，在住院期间乃至出院之后，建立良好的医患关系，取得患者与家属的信任，对于开展临床工作显得十分重要。病房主治医的'工作需要取得患者的信任，需要关注患者的每个细节，有时间时，我喜欢来到患者床边，用更多的时间来倾听他们的故事，比药物治疗更多的是安慰，和帮助。在这个过程中，帮助患者缓解紧张的心情，通过充分的沟通取得患者及家属的信任，不仅使临床工作能够更好地开展，而且也能使日常繁琐的医疗工作闪现人文的情怀，同时

也让我们在在工作中领悟更多关于生命的故事。

半年时间，说短不短，说长也实在不算长。在这半年中，有许多收获，也有许多教训，感谢领导的关怀，感谢同事的包容，感谢患者教给我们许多，相信半年的潜移默化，总会有些不一样。

个人年度考核个人总结篇五

20xx年4月，我开始为期半年在感染和临床微生物科病房主治医师岗位上的工作。这是我第一次在此岗位上工作，当时的心情既激动又忐忑。时至今日，春去秋至，半年的病房工作已经结束，此刻回眸，感慨良多，有收获也有感动。

病房的工作不同于门诊，不仅需要准确的临床思维判断，更需要多方面地关心关怀每一个临床细节；不仅需要在工作时间全情投入，更需要时刻心系病房处理每一次突发情况；不仅需要独立的决断，更需要随时关注一线大夫的每一个医疗细节，带动大家形成合力，共同完成这项看似平凡而艰巨的任务。

个人年度考核个人总结篇六

我校-年度教职工考核工作在校委会的组织领导下，由办公室具体组织实施，现已圆满结束。回顾学校教职工年度考核工作，我们做到了科学、规范、公平、公正与公开。现将该项工作总结如下：贯彻文件精神，加强组织领导。

根据上级文件精神，结合我校实际，成立了-中学-年度考核领导小组。并于x年x月x日召开了全体被考核对象会议，认真学习贯彻了教育局文件精神，强调了年度考核与师德考评及个人平时工作表现、教育教学业绩挂钩，规范了考核程序，严肃了考核纪律，并布置被考核人写好个人述职小结。会上提名推选了学校-年度考核领导小组，由某某同志任组长，-任副组长，-、-、-、-、-、-等同志组成。

制定考核方案，划片分组测评。

学校年度考核领导小组于x月x日召开会议，制定了《中学-年度考核工作实施方案》，根据被考核对象不同工作性质划分了x个考核小组。各小组在x月x日进行个人小结述职、民意测评、领导小组考评，确定了各等次人员并上报了学校考核领导小组。

规范考核程序，严格把握优秀。

x月x日上午学校考核领导小组举行根据基层小组上报个人测评情况，对照初拟优秀人员平时的工作表现与教育教学业绩，严格按上级规定，确定了x名优秀人员。并进行了公示，公示期间无人提出异议。根据公示，并将无异议的优秀等次人员名单报上级考核领导小组。

x月x日下午，学校将所有人员《考核登记表》和考核工作总结、优秀人员有关材料、合格人员汇总表等材料及时报送上级领导组织。

总之，我校x年度教职工考核工作井然有序，严格按上级要求规范操作，确保公平、公正、公开。但由于我校学生数多，班额大，大部分一线教师都超负荷工作，工作成绩都相当突出。由于优秀名额有限，相当一部分人员未能评优，学校深感愧疚。建议县局领导今后将评优比例予以适当增加，向农村学校适当倾斜。

个人年度考核个人总结篇七

优秀作文推荐：我们初一年级数学备课组在成立之际就面临着武昌区课程改革这股洪流。看到新教材，发现变化很大：全书以问题为中心，内容灵活多样，没有以往的正负数、绝对值等传统内容，每天研究的是如何科学地设计餐厅、怎样

合理地用药、如何比较商场的各种促销策略等等，具有很大的开放性。课改成败，系于教师。此次新课程实验，不仅仅是验证课程标准和教材，更重要的是转变教师的教育观念，锻造一支符合素质教育要求教师队伍。下面就本人的教学情况作工作总结如下：

因此，整个实验过程不是教师按照专家设计的图纸进行施工的过程，而是一个开放的、民主的、科学的探索过程，教学方式、学习方式到底怎么改，没有现成的答案，要靠我们教师在实践中摸索解决。新的数学课程把我们领进了一片广阔天地，如何尽快地转变教育观念，适应崭新的教学内容，改变传统的教学方式成了我们工作的重点。在学校领导们的高度重视和大力支持下，初一数学备课组跌跌撞撞一路走来，不觉已经一年了，期间我们取得了一些成绩，也吸取了很多的教训。每个人都学习了，也成长了。

个人年度考核个人总结篇八

尊敬的公司领导：

2020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，在自我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，取得了必须的成绩。下头，我就这一年的工作情景述职如下：

一、2020年销售工作取得的成绩

2020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，进取做好销售各项工作

销售工作是公司工作的重中之重，异常是在当前市场竞争激烈的情景下尤其如此。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。那里面，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，我深知自我职责重大。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我，加强业务知识学习，异常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，以此全面提高自我的政治、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，我进取抓好展示厅的管理工作：

1. 带领销售人员进取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，适当时机介绍自我，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提议，与销售员同呼吸，共命运，加快销售工作发展。其次，我以自我的率先垂范、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进取性，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

为了鼓励销售员进取工作，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，结合实际情景，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。同时进取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，经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。同时进取收集客户留档率，试驾率，控制密采流程，客户满意度，以便能够更好的为客户供给服务。

(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靠感和归属感。

我努力将服务做细、做精，提高客户满意度，减少客户流失异常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。经过对流失客户回访及分析，找出客户流失的内在原因，制定改善措施，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，并为客户供给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靠感和归属感。

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，进取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核心理念，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，科学节俭办公耗材，让员工放心无后顾之忧。为员工供给人性化的后勤保证，确保专营店业务流畅的开展。

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，构成备忘录；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；每一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，到达共同学习、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，具有必须的组织、协调和交际本事，且应对困难从不气馁，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必须成绩，但同时，我也清醒地认识到自我的不足，主要是综合分析危机的本事离上级的要求还是有必须的差距。

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我，衡量自我，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我，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，进取开展从业人员的思想政治工作和学习教育活动，整顿思想，增强工作职责心，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：_

2020年_月_日