

# 影像科年度工作总结(汇总8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。相信许多人会觉得总结很难写？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。

## 影像科年度工作总结篇一

第一个方面：以努力提高宾客满意度（四星级酒店要求达到90%，明年的指标定为92%）为中心，力争做好每一次对客服务，提高宾客的忠诚度，建立酒店优质的服务品牌，从而提高酒店的经济和社会效益。

要做到这一点，首先要让全酒店员工树立高度的宾客意识、服务意识和质量意识。为此酒店总经理室会在明年协同、督促和指导质检培训部对每一位员工再次进行酒店意识的再培训，运用生动的案例教学结合服务学理论，将这些意识深刻印记在员工心中。这样在酒店内形成“一线员工尽力做好对客服务，二线员工尽力为一线员工的对客服务提供保障”的良好风气和意识，以优质高效的服务抓住宾客的心，赢得顾客的回头和忠诚。今年8月起我们的酒店意识培训工作已经在重点抓了，明年我们还要抓的更深入，更有力度。为此，我们在明年会增强培训部的力量，将质检培训人员由1名扩充至3名，使员工从进店的第一天起就受到良好的酒店意识的培训，并使这方面的培训长抓不懈、常训常新。

要让宾客满意，赢得他们的回头和忠诚，了解宾客和有针对性的服务与关怀宾客是至关重要的。具有良好的服务口碑的酒店都非常重视宾客档案的建立和充分的运用。他们在宾客档案的建立和运用方面具有良好的硬件保障（电脑网络和内部通讯系统）和强有力的管理措施（软件支持）。目前我们

酒店在这些方面做得还很不够，客史档案很不健全，酒店的回头客还没有感受到应有的关怀、亲切和尊崇。明年我们要以营销部为龙头，充分注意尽可能详细的收集和建立客史档案，并以良好的信息沟通渠道和强有力的管理与激励手段让每一位员工都记住回头客的客史资料，尽一切可能地为宾客提供有针对性的投其所好的个性化服务。

餐饮服务部门宾客是逗留时间最长的且对服务感受最深的地方。所以餐饮服务质量的优劣强有力的影响着宾客对酒店整体服务质量的评价和宾客的满意度。优质的餐饮服务也是凝聚人气的重要方面。所以从今年8月份我接手酒店管理以来，一直非常注重餐饮菜肴的创新、菜肴口味与质量的提高、菜肴价格的实惠性和餐饮服务质量的提高，并注重与宾客感情的联络。让新来的厨房班子成立菜肴创新研究小组，主要研究特色土菜创新，力争打出“土、特、新”的餐饮菜肴品牌。也有一些菜肴获得了宾客的认可，如“双色麦饼”、“温泉麦虾汤”、“脆酱萝卜”、“棕香仔排”、“金牌牛头”及其它农家菜等。对于重要团队的餐饮接待服务，我都亲自过问和跟踪，并在营业高峰期走动巡视，及时发现并纠正和反馈问题，餐饮的服务质量比以前也有了较大的起色。重要团队，总经理室都亲自带营销人员和各部门经理前去敬酒，与客人联络感情，并真诚的听取客户的意见。这些做得好的方面，明年要继续保持。餐饮服务目前也还存在一些问题，一是周末和节假日生意较好时，因人手缺乏或新员工熟练程度不够，有时会产生上菜速度慢和服务质量不到位的问题。这要靠进一步加强培训、吸引和留住优秀的熟练餐饮服务人员，稳定餐饮从业人员队伍等手段解决。总之，明年餐饮菜肴方面还要继续走“土、特、新”的路子，以充分的人力资源、坚持不懈的餐饮培训和良好的激励管理来提高餐饮服务质量，以“敬酒与征询宾客意见并举”的方式来联络感情并切实根据宾客意见来改进餐饮服务工作，以提高酒店的餐饮服务品牌，进一步为酒店积聚人气，提高酒店的经济效益和美誉度。

前厅是宾客抵达酒店的“第一站”，也是酒店的信息服务中

心，还是收集宾客信息资料和宾客意见的最佳地方。搞好前厅服务与前厅管理非常重要。良好的前厅服务能给宾客产生良好的第一印象；有效的前厅管理能够建立完善的客史档案，并运用客史档案为宾客提供个性化的服务。以前，酒店前厅与客房合并为房务部，由事务较多的房务部经理直接管理而兼顾不周。而前厅缺乏合适的前厅经理。明年年初，酒店会招聘到位一名优秀的前厅经理，并高薪引进金钥匙一名，共同抓好前厅的培训与管理工作，开展一系列的优质服务活动，营造亲情服务和金钥匙服务等个性化服务的氛围，让宾客感到我们的个性化服务也温暖如温泉。

要为宾客提供优质的服务，提高宾客满意度和忠诚度，工程部、保安部、财务部、采购部、行政办公室等后台保障与职能管理部门为一线部门服务的意识、服务的水平与质量也至关重要。这些部门对一线部门的良好服务是一线部门对客人提供优质服务的先决条件。故而抓好这些部门的服务意识、服务能力和工作绩效应该是先行一步的。以前，工程部的领导班子没有执行力，部门领导布置给下属工作，下属却推委拖拉或敷衍了事，有部分员工存在着混日子的心理，工作责任心和酒店意识不强，做事效率低下，。这种“人浮于事”和效率与士气低下的运作状态严重地拖了酒店营业的后腿。后来我们果断地撤换了过去的工程部领导班子，大胆起用新人，对新的工程部实行工作量化考核，并协助工程部实行内部工作责任制考核，实行“能上能下”的用人机制。经过一段时间的改革和运行，工程部的执行力强起来了，工作效率明显提高了，拖后腿的事情没有了。明年我们对后台保障与职能管理部门要继续实行这种工作量化考核责任制的绩效考核体系，促进这些部门持续提高工作绩效、服务意识和服务质量，为酒店的营业提供强有力的保障。

第二个方面：按照四星级酒店的标准和要求，推进酒店的制度化（文本管理）和规范化建设，提升执行力，优化内部管理，形成稳定的质量管理体系。

管理人员折扣权限、人员选聘和录用工作程序、班车司机考核办法、中层管理人员工作完成考核制度、营销员提成管理办法、财务报销制度、中层管理人员岗位职责等。明年我们要继续梳理酒店现有的管理制度，并按照iso9001中质量文件的编拟原则对现有制度逐步调整和完善，使制度建设科学化和规范化。明年制度建设的重点是绩效考核制度的完善、兼职营销人员的提成方案、全员营销奖励办法、薪酬制度的调整和完善等。为提升制度的执行力，每个制度在出台时都标明制度的执行部门和负责监督制度执行的机构，并写明违反制度的处理办法，以加强制度的严肃性，有利于制度被严格的执行下去。

要提升酒店的执行力，培育有执行力的酒店文化，完善的绩效考核制度和赏罚分明的激励制度是必不可少的。这些也是我们明年制度建设的重点。明年我们的绩效考核体系建设的总体思路是：建立以明晰的岗位责任制为基础的、以平衡积分卡[bsc]和360度考核等考核方法为指导思想的，以目标管理和关键绩效[kpi]考核法为方式的绩效考核体系。每个员工明晰的岗位职责的确定和部门间明晰的部门职能的划分，是有效的绩效考核体系的基础。明年我们要在员工岗位职责和部门职能的明晰化方面继续努力，特别是要将人力资源管理的职能从以前的行政人事部门中独立出来，成立专门的专业化的人力资源管理部门，重点抓好员工培训与发展、绩效考核、薪酬与激励这三个方面的工作（这一直是我们酒店管理的薄弱环节），提高酒店人力资源管理的水平，吸引和留住酒店的核心人才，增强企业的竞争力。

平衡积分卡的考核理念是企业不一味的只追求利润而是注意企业与员工的同步发展，它的考核内容分为：财务指标（营业额、利润、成本等）、客户满意度、内部管理质量、员工的学习与发展等相互平衡的四个方面。明年我们对部门和部门管理人员的考核将遵循平衡积分卡的考核理念，考核重点侧重于营业或管理业绩、管理与培训能力和客户满意度的测

评。对于主管或领班等基层管理者则侧重于工作态度、工作效率和管理与培训能力的综合考评。对于员工，我们的考核重点侧重于服务意识、工作态度、工作能力和工作效率。

规范和完善的制度，强有力的执行力，有效的激励体系，加上完善的质量检查、跟进和控制体系，酒店的管理必定会走上规范化、科学化的轨道。

第三个方面：在壮大营销人员队伍、以培训提高营销人员的综合素质、优化营销人员的激励制度以及发挥营销人员积极性的同时，改变营销策略，采取多元化促销手段，加强营销力度，提倡全员营销，努力增加酒店营业额。

在新的领导班子接手管理酒店以前，酒店营销部只有内部接待3人、外销员2名（且局限于宁海本地）、县府vip接待专员1人和营销部经理1人等7名成员，外部营销力量相当薄弱，其营销力度也就可想而知了。明年酒店将改变单一的营销策略，采取多元化促销手段，加强营销力度，提倡全员营销。

## 影像科年度工作总结篇二

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款、航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参加个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为

各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，因此到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

### 影像科年度工作总结篇三

一、主任指示：要以医疗这一块为一个核算单位，要求能核算出医疗这一块的收支和损益。为此，增设“管理费用”科目，并改革原“药品支出”科目，即医疗支出、药品支出、管理费用三个科目的明细设置基本一致。先设“人员支出”、“日常公用支出”、“对个人与家庭补助”三个明细，“人员支出”、“对个人与家庭补助”下三级科目不变，“日常公用支出”下设办公费、水电费、印刷费、物业管理费、交通费、差旅费、购置费、修缮费、会议费、业务招待费、福利费、其他费用等三级明细。月末将管理费用按人数比例分摊至医疗支出与药品支出。但给主任的报表中，应当分开列支(报表格式须及时设计)。

(4)使用管理费时，借记“专用基金——服务站管理费”，贷记“银行存款——基本户”。

(1)借：收支结余

贷：结余分配

(2)借：结余分配

贷：事业基金——一般基金

## 影像科年度工作总结篇四

不少人都曾经这样问过自己：人生之路到底该如何去走？记得一位哲人这样说过：走好每一步，这就是你的人生。是啊，人生之路说长也长，因为它是你一生意义的诠释；人生之路说短也短，因为你生活过的每一天都是你的人生。每个人都在设计自己的人生，都在实现自己的梦想。仙桃学院是一个大的百花园，我只是百花园里一棵不起眼的小草，可小草有一个大大的理想，就让我在这里畅想一下自己的职业生涯！

我是一个不甘\*凡的男孩，心中总有一种不服输的信念，我想每天都会是一个崭新的开始，面对新的希望，我没有理由去逃避。当朝霞生起的时候，我会放飞我新一天的希望，晚霞落下的时候，我会收获一天的幸福和快乐。因此，面对未来，我信心十足，不管人生道路何等艰辛，我都会勇敢走下去，直至成功。

1. 自己的优势：拥有强健的身体，有较强的忍耐性，做事认真负责，遇事急而不乱，待人友善，动手能力强。
2. 自己的弱点：口才不太好，记忆力较差且不擅于和陌生人交流。
3. 兴趣爱好：踢足球，羽毛球，学医等等。
4. 生活中成功经验的盘点：在与人交往的同时让我学到了很多为人处世的道理，在帮助他人的时候不仅给他带来了方便而且也给自己带来了快乐。
5. 生活中失败的教训：在一次辩论赛的时候由于自己太紧张，导致失去了一次锻炼的机会。



6. 决自我盘点解中的劣势和缺点：充分利用一直关心支持我的庞大的亲友团的优势，真心向同学、老师、朋友请教，及时指出自身存在的各种不足并制定出相应计划加以针对改正。

### 1、社会环境分析：

我国现在大学生毕业渐渐增多，而且需求量渐饱和，社会就业率不高，反而失业率有上升的趋势，所以就业环境不是很好，尤其是学医的形势更加严峻。而现在的我只是一名普专生，深知就业的困难，因此，我必须努力学习专业技能，拓宽自己的知识面。

### 2、职业环境分析：

随着时代的进步，历史的发展，人们对医疗水\*的要求越来越高，虽然医生这一行业的需求量相应提高，但是我们普专生的就业形势是很不理想的。尤其是我们临床专业的学生。

1、第一年：实习能否给自己一个固定的工作还要靠自己努力，凭借自己年轻的优势去自己梦想中的地方闯闯，争取找到可以在编制内的工作。努力将自己的才华和能力证明给大家看，争取做一名出色的临床医生。

2、第二年：给自己定个新的目标，尽量在事业上勇攀高峰。在生活上要考虑个人问题，争取在3年内买套房子，把父母接来生活。

3、第三年：再攀事业的高峰，专心做自己的医生。

4、第四年：争取改善生活质量，构置一套房子。工作上争取晋升。

5、第五年：稳定工作，接父母来生活，在父母的帮助下争取把房子换成两室。28的年龄应该考虑结婚了，给自己个完美

的家庭。

6、第六年：准备考研的复习工作，或者学习其他的专业给自己更大的发展空间。

7、第七年：开始为自己的理想行动，在做好自己的工作之余给自己充电。

8、第八年：考虑要孩子，自己的生活添一种色彩。

9、第九年：照顾孩子，正常工作，家庭放在首位。

10、第十年：创造自己的医院，进而为人们服务终生。

梦想总是美好的，现实却不一定如意，所以我们只有梦是不够的。在现在我能做的就是好好学习，掌握扎实专业知识。还要锻炼自己的综合能力，因为近年来用人单位的择才标准经历了很大变化——从最初专看学习成绩，到慢慢注意学生的爱好特长，现在则是最关注学生的综合素质，尤其是创新精神和实践能力。西安交通大学产业集团总裁岳华峰说：从企业来讲，我们需要的人才首先人品要好，有合作意识，心胸开阔。我们非常看重年轻人的创造性，光有文凭还不行，创造性思维非常重要。具备型知识结构的年轻人是最受企业欢迎的人才。另外，组织能力、社会活动能力也是企业非常看重的素质。所以我要学的东西还有很多。

作为医生这个特殊的行业，实践能力更是我们需要锻炼的技巧，所以要加强实践。在学习之余，给自己找个医院实地观察和学习，很多临床经验使我们在书本上学不到的。

对于工作后的我们，更应该发挥自己长处，利用我们的知识和行动服务于病人，并虚心和老医生学习临床经验，医生是个不停学习的职业所以我们不可以放弃学习的时间，利用自己的年轻给自己充电。现代社会对人的能力提出了较高的

要求。现代社会要求人具有很强的能力。包括：思维能力、动手能力、组织能力、交往能力、管理能力、综合能力、创造能力，等等。也就是说对人的能力的要求呈现出多样性，且每一种能力都有更深层次的要求。所以现在的人才不再是那些读死书的秀才而是多才多艺的万事通。所以我们在专业上应该是样样精的同时对于其他的我们可能用的到的专业知识也要样样通。这样才能适应社会的发展而不被淘汰。

总而言之我们应该珍惜青春时光，用知识和能力武装自己，为自己的未来做好准备，迎接每时每刻的挑战！

## 影像科年度工作总结篇五

我是一个不甘\*凡的男孩，心中总有一种不服输的信念，我想每天都会是一个崭新的开始，面对新的希望，我没有理由去逃避。当朝霞生起的时候，我会放飞我新一天的希望，晚霞落下的时候，我会收获一天的幸福和快乐. 因此，面对未来，我信心十足，不管人生道路何等艰辛，我都会勇敢走下去，直至成功。

### 第一部分：自我评估

1. 自己的优势：拥有强健的身体，有较强的忍耐性，做事认真负责，遇事急而不乱，待人友善，动手能力强。
2. 自己的弱点：口才不太好，记忆力较差且不擅于和陌生人交流。
3. 兴趣爱好：踢足球，羽毛球，学医等等。
4. 生活中成功经验的盘点：在与人交往的同时让我学到了很多为人处世的道理，在帮助他人的时候不仅给他带来了方便而且也给自己带来了快乐。

5. 生活中失败的教训：在一次辩论赛的时候由于自己太紧张，导致失去了一次锻炼的机会。

6. 决自我盘点解中的劣势和缺点：充分利用一直关心支持我的庞大的亲友团的优势，真心向同学、老师、朋友请教，及时指出自身存在的各种不足并制定出相应计划加以针对改正。

## 第二部分：职业分析

### 1. 社会环境分析：

我国现在大学生毕业渐渐增多，而且需求量渐饱和，社会就业率不高，反而失业率有上升的趋势，所以就业环境不是很好，尤其是学医的形势更加严峻。而现在的我只是一名普专生，深知就业的困难，因此，我必须努力学习专业技能，拓宽自己的知识面。

### 2. 职业环境分析：

随着时代的进步，历史的发展，人们对医疗水\*的要求越来越高，虽然医生这一行业的需求量相应提高，但是我们普专生的就业形势是很不理想的。尤其是我们临床专业的学生。

## 第三部分：职业规划

1、第一年：实习能否给自己一个固定的工作还要靠自己努力，凭借自己年轻的优势去自己梦想中的地方闯闯，争取找到可以在编制内的工作。努力将自己的才华和能力证明给大家看，争取做一名出色的临床医生。

2、第二年：给自己定个新的目标，尽量在事业上勇攀高峰。在生活上要考虑个人问题，争取在3年内买套房子，把父母接来生活。

- 3、第三年：再攀事业的高峰，专心做自己的医生。
- 4、第四年：争取改善生活质量，购置一套房子。工作上争取晋升。
- 5、第五年：稳定工作，接父母来生活，在父母的帮助下争取把房子换成两室。28的年龄应该考虑结婚了，给自己个完美的家庭。
- 6、第六年：准备考研的复习工作，或者学习其他的专业给自己更大的发展空间。
- 7、第七年：开始为自己的理想行动，在做好自己的工作之余给自己充电。
- 8、第八年：考虑要孩子，给自己的生活添一种色彩。
- 9、第九年：照顾孩子，正常工作，家庭放在首位。
- 10、第十年：创造自己的医院，进而为人们服务终生。

#### 第四部分：结束语

梦想总是美好的，现实却不一定会如意，所以我们只有梦是不够的。在现在我能做的就是好好学习，掌握扎实专业知识。还要锻炼自己的综合能力，因为近年来用人单位的择才标准经历了很大变化——从最初专看学习成绩，到慢慢注意学生的爱好特长，现在则是最关注学生的综合素质，尤其是创新精神和实践能力。西安交通大学产业集团总裁岳华峰说：“ $v^t^v$ 从一个企业来讲，我们需要的人才首先人品要好，有合作意识，心胸开阔。我们非常看重年轻人的创造性，光有文凭还不行，创造性思维非常重要。具备 $v^t^v$ 型知识结构的年轻人是最受企业欢迎的人才。另外，组织能力、社会活动能力也是企业非常看重的素质。所以我要学的东西还有很多。”

作为医生这个特殊的行业，实践能力更是我们需要锻炼的技巧，所以要加强实践。在学习之余，给自己找个医院实地观察和学习，很多临床经验使我们在书本上学不到的。

对于工作后的我们，更应该发挥自己长处，利用我们的知识和行动服务于病人，并虚心和老医生学习临床经验，医生是个不停学习的职业所以我们不可以放弃学习的时间，利用自己的年轻给自己充电。现代社会对人的能力提出了较高的要求。现代社会要求人具有很强的能力。包括：思维能力、动手能力、组织能力、交往能力、管理能力、综合能力、创造能力，等等。也就是说对人的能力的要求呈现出多样性，且每一种能力都有更深层次的要求。所以现在的人才不再是那些读死书的秀才而是多才多艺的万事通。所以我们在专业上应该是样样精的同时对于其他的我们可能用的到的专业知识也要样样通。这样才能适应社会的发展而不被淘汰。

总而言之我们应该珍惜青春时光，用知识和能力武装自己，为自己的未来做好准备，迎接每时每刻的挑战！

要形成一个良好的企业文化氛围，营造一个良好的劳资关系，不仅应当让员工获得一系列生理，心理满足，还应该关心员工的成长。关心员工的成长，让员工产生一个良好的认同感，也可以制造一个良好的企业文化。关心员工的成长，让员工知道企业在关心他，对他是充满期待的，企业员工就会以企业为中心产生更好的向心力。员工在企业中的成长，应当做好员工的职业生涯规划，做好其职业生涯指导，应当常常进行职业生涯的督促并进行及时的反馈。企业应在新进员工的培训中加强职业生涯的培训，树立员工具有职业生涯规划的意识，让员工具有持续学习的品质，员工关系管理营造一个学习的氛围，使员工积极奋发向上。

职业生涯是指从某一类工作或某一组织出发，把职业生涯看作其中一系列职位构成的总体。而职业生涯规划则看作是对个人对职业生涯目标与战略的开发，实施以及监督的过程。一

个企业要实行职业生涯规范化管理，笔者认为要应当有一个在职业生涯规划方面有强烈的信念的人力资源主管或经理。制定一个完整的《职业生涯管理》条例作为行为行动的指导依据。另外，公司的人力资源部同样应该为培训专员，培训主管进行职业生涯规划方面的知识的培训，让其在新入职员工中进行充分的，完善的职业生涯规划培训，员工关系管理应当首先让员工在入职公司中感受到企业文化的影响，产生对企业文化的认同。同时企业也在无形中强化了企业文化。职业生涯分为职业生涯前期、职业生涯早期、职业生涯中期、职业生涯晚期。每个时期企业都应当做好培训，指导，监督及反馈工作。从传统意义上来讲，职业生涯的进步和提升是依时间来进行的。随着时间的向前推进，工作年限增长，工作经验的增加，职业生涯依期进入。

作为一个制造性企业来说，在职业生涯早期中做好对员工的职业生涯教育是最为有利的、有效的，做好早期培训教育有助于员工在企业的成长，发展，让员工充分的为企业贡献，充分学习进步，不断获取新的知识，从而作出更大的贡献，因此，员工关系管理在对员工的早期培训中一定要培养员工持续学习的精神。一个持续学习的组织才是一个优秀的组织，向上的组织，一个持续学习的团队才是优秀进步的团队。职业生涯的发展尤其是职位上升的发展离不开学习的精神，而对一般员工，笔者认为要应当让员工产生对现场管理知识的学习，质量管理知识的学习如5s□iso9001□iso14001□制程知识的学习，良好的品德素养的学习，对于一般员工，这些基础知识的培养有助于他们职业生涯的成长，而伴随着职位的上升对许多由以前的一线员工成长起来的基层管理者乃至中高层管理者，公司应当积极鼓励其进一步深造如参加大学夜校的学习，\*自学考试，大学的短期培训，脱产或半脱产式的参加各种各样的培训班。笔者个人认为参加\*自考大学对大家的成长更为有利。员工的充分成长，为企业作出充分贡献，促进企业的发展壮大，产生新的目标和愿景，更让员工看到企业的未来，产生更大的斗志和以企业为中心，培训的作用，在员工关系管理中树立持续学习的作用不能小觑。

在职业生涯中，把成长快，有突出的工作成就者，优秀员工，具有一定领导能力的员工要提拔起来。企业的领导者要充分利用自己犀利的眼光发掘优秀员工，进行内部提升，授权，进行薪资激励或其他福利形式的奖励，让优秀员工充分发挥其特长，并在岗位之间进行竞争，让工作能力不足者换岗或进行降职，让优秀者充分施展才能。优秀雇员的提拔应当在整个公司公布出来，让其他雇员应该知道这样的提拔充分体现了公\*、公正、公开的原则，员工关系管理是靠雇员个人能力而得到的提升并非靠关系或走后门。这样可以激励其他雇员在其岗位上尽职尽责，努力学习，提升个人能力。

## 影像科年度工作总结篇六

20xx年已经划上了句号，在这一年我们有努力、有奋斗、有辛酸、有喜悦、有失败更有对未来的期望。放射影像科的全体同仁们齐心协力为着实现把医院建设的更美好这个目标而不断进取。

20xx年放射影像科含门诊放射□ct及mr室，总收入为元，总检查人数为63262人次，其中ct室收入为元，检查人次为19828人次□mr室收入为392800元，检查人次为1308人次，门诊放射收入为元，检查人次为42126人次。全科室\*均每日检查人次为人次，\*均每日检查收入元，每人\*均费用为元。我们放射影像科为全院的发展贡献了自己的一份力量。

20xx年放射影像科无一起医疗事故，无重大医疗纠纷，全科人员无违法乱纪行为，无人员违反国家计划生育政策。全科人员在医院创建“二甲”医院的大环境下，努力提高业务水平\*及自身素质，积极配合相关临床科室开展新项目、新技术。同时加强了对病人病情的问询工作，并对门诊病人不定期的进行追踪和随访，做到对病人负责、对自己的诊断负责。

人员培养方面□20xx年我科室有两名职工外出进修学习，同时



每月组织职工进行业务学习，并珍惜数量稀少的外出学习机会，尽量多的安排年轻人员出去学习，尽量使人员培养有次序、有计划。

1. 科室应该开展的技术项目不全。

比如□ct增强检查数量少□ct血管成像检查、胃肠道造影检查等都出现了检查病人少的问题，介入放射学的刚开展，病员严重不足。

2. 全科人员业务水\*良莠不齐。

外出学习机会极少，缺少上级医院必要的指导，年轻职工得不到及时的培养，接触不到国内高水\*的业务知识，导致全科业务水\*降低。

3. 与临床科室交流不足。

检查方式、方法未能最大程度的满足临床科室的检查要求。

4. 部分人员防护意识不强。

医院配置的防护设备不到位，对病人及家属未进行必要的告知和采取必要的防护措施，存在严重安全隐患。

上述问题，在我们面临创建“三甲”的巨大压力下，益发显得突出和尖锐。新的一年已经开始，我们全科深感机遇与压力并存，将在医院的统一安排下向着既定目标不断努力前进。

## 影像科年度工作总结篇七

转眼之间又进入新的一年xxxx年了，新年要有新气象，在总结过去的`同时我们要对新的一年制定一个好的计划。我是一个从事工作时间不长，经验不足的工作人员，很多方面都要

进一步的学习，这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩。

- 1、 按要求及时准确提供各种地质资料及说明书。
- 2、 充实地质及水文地质预报内容并按时发放。
- 3、 认真排查隐患，解决问题。
- 4、 继续做好地面物探、钻探工作，为生产设计提供第一手资料。
- 5、 继续做好地面裂隙调查工作。
- 6、 对周边相邻矿井情况进行调查，并制定水文地质报告及安全措施。
- 7、 加大学习力度，提高个人素质。

- 1、 认真贯彻执行《煤矿防治水工作条例》、《煤矿安全质量标准化标准及考核评级办法》、《煤矿防治水工作规定》及有关下发的防治水文件、会议精神，加强矿井水害隐患排查和水情预测预报工作，及时消除矿井水害隐患。

- 2、 为每个新开口的掘进工作面编制探放水设计及安全技术措施，并下发至掘进队组进行学习和执行。

- 3、 每月水情水害预报及时更新。

- 4、 每月水情水害总结表的填写。

- 5、 隐患排查分析记录的填写。

- 6、 雨季三防巡检与落实情况记录表

- 7、 在每月初组织召开的防治水专项会议中，学习协调和解决

防治水工作方面出现的难点和问题，总结上个月全矿涌水量变化及防治水所取得的成绩和不足，并对本月的防治水工作做好计划。

以上，是我对xxxx年的计划，可能还很不成熟，希望公司领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导及同事的正确引导和帮助。展望xxxx年，我会更加努力、认真负责的去对待工作。让工作充满生机和活力！

## 影像科年度工作总结篇八

转眼之间又进入新的一年xxxx年了，新年要有新气象，在总结过去的同时我们要对新的一年制定一个好的计划。我是一个从事工作时间不长，经验不足的工作人员，很多方面都要进一步的学习，这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩。

- 1、 按要求及时准确提供各种地质资料及说明书。
- 2、 充实地质及水文地质预报内容并按时发放。
- 3、 认真排查隐患，解决问题。
- 4、 继续做好地面物探、钻探工作，为生产设计提供第一手资料。
- 5、 继续做好地面裂隙调查工作。
- 6、 对周边相邻矿井情况进行调查，并制定水文地质报告及安全措施。
- 7、 加大学习力度，提高个人素质。

1、 认真贯彻执行《煤矿防治水工作条例》、《煤矿安全质量标准化标准及考核评级办法》、《煤矿防治水工作规定》

及有关下发的防治水文件、会议精神，加强矿井水害隐患排查和水情预测预报工作，及时消除矿井水害隐患。

2、为每个新开口的掘进工作面编制探放水设计及安全技术措施，并下发至掘进队组进行学习和执行。

3、每月水情水害预报及时更新。

4、每月水情水害总结表的填写。

5、隐患排查分析记录的填写。

6、雨季三防巡检与落实情况记录表

7、在每月初组织召开的防治水专项会议中，学习协调和解决防治水工作方面出现的难点和问题，总结上个月全矿涌水量变化及防治水所取得的成绩和不足，并对本月的防治水工作做好计划。

以上，是我对xxxx年的计划，可能还很不成熟，希望公司领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导及同事的正确引导和帮助。展望xxxx年，我会更加努力、认真负责的去对待工作。让工作充满生机和活力！