

针灸推拿科工作总结(大全8篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

针灸推拿科工作总结篇一

时光似箭，岁月如梭，转眼进入公司已经有_多的时间，这是我从学校毕业第一次踏上工作岗位。作为一名新员工，非常感谢公司提供给我一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能。回首过去的六个多月，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多。在此我向公司的各位领导和同事表示衷心的感谢，有你们的关心才能使我在工作中得心应手，也因有你们的帮助，才能令我在公司的发展上一个台阶。

在经营部6个多月的时间中，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度进行了解，熟悉公司的企业文化。熟悉经营部运作流程，熟悉有关水利水电建筑预算的定额，参与标书的编制。

对于预算工作，我觉得态度决定一切，对于工作如果没有一个好态度，一切也就无从谈起，只有以认真的态度、以主人翁的精神去对待自己的工作，才会实现公司利益的化。

由于自身的局限性，对于有些细节方面处理地不是太准确，因为预算工作有一部分是需要时间和经验的积累，不过我相信经验上的不足可以通过勤奋来弥补。对相关知识情况了解的还不够详细和充实，掌握的技术手段还不够多；需要继续学习以提高自己的知识水平和操作能力，加强分析和解决实际问题的能力；同时团队协作能力也需要进一步增强等。

在今后的工作中，我会加强自身学习，结合实际，多从细节考虑，认真做好本职工作，积极配合同事工作项目。积极向同事学习，虚心请教，并以实践带动学习，全方位提高自己的工作能力。克服自己本身存在的诸多缺点，加强学习，为公司的发展壮大贡献自己的绵薄之力。

转眼到年末，真诚的感谢所有的同事，谢谢你们_多的相伴，让我倍感温暖和亲切。感谢公司能给刚毕业什么也不懂的我一个这么好的学习，让我在这些日子里学到了太多不曾有过的东西。也真挚的希望我们在20_越走越好。

针灸推拿科工作总结篇二

不断提高自己的采购业务水平，加强与供应商沟通，及时做好跟催工作，让他们能主动争取配合我们工作，及时解决问题尤其是按时、按质、按量提供好所需的各种辅料。

严格控制采购时间和采购周期，保证各种辅料的购进科学合理，极力配合公司各项财产运营工作，当不同的物品及辅料进厂前，要及时的和有关部门做好协调与沟通。

也是完成日事日毕的重要保障，每天写好每天所要做的工作，处理的事，对所做的情况做一总结，对没有处理好的事，紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。

以最低的成本满足高质量严要求的生产所需辅料，一定要对要采购的辅料细心的分析，在做信价比，始终坚持做好以质论价，货比三家，多快好省的采购原则。

经常与车间，仓库，质检部的相关人员接触，这样便于自己了解产品，跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。

在购进物品与材料时发生质量、数量异常情况下，应立即采取紧急措施，并与供应商联系，和有关部门进行协商处理。

综上所述，在以后的工作中，我会更加努力地学习，不断地积累丰富采购经验，高标准严要求的完成各项工作，总之，所有的工作结果都与领导和同事们的帮助和支持分不开的，在此表示感谢！争取在新的一年里能取得更大的进步！

针灸推拿科工作总结篇三

总之，今年我们承接了去年良好的发展势头，圆满完成了今年各项工作任务，也为明年年可持续发展奠定了坚实的基础。我们有信心，在新的一年里来临之际，以昂扬向上、奋发有为的精神状态和求真务实的工作作风，为地区医疗卫生的发展和社会的进步建功立业，为广大病患者解除痛苦，再造健康贡献力量。

医师的年度工作总结9

20__年一年来，在医院的领导下，我紧紧围绕全院的发展大局，认真开展各项医疗工作，全面履行了主任医师的岗位职责。

一、加强业务学习，不断提高自身素质

一年来，能够积极参加医院组织的各项学习活动。同时，坚持学以致用、用有所成的原则，把学习与工作有机结合，做到学习工作化、工作学习化，两者相互促进，共同提高。非凡是通过参加医院组织的各项评选活动，对照先进找差距，查问题，找不足，自己在思想、作风、纪律以及工作标准、工作质量和工作效率等方面都有了很大提高。

二、认真负责地做好医疗工作

救死扶伤，治病救人是医疗工作者的职责所在，也是社会文明的重要组成部分，医闻工作的进步在社会发展中具有不可替代的作用，为此，我以对历史负责、对医院负责、对

患者负责的精神，积极做好各项工作。

1、是坚持业务学习不放松。坚持学习妇产科学理论研究的新成果，不断汲取新的营养，促进自己业务水平的不断提高，全年共计记业务工作笔记__万字，撰写工作报告__份，撰写业务工作论文__篇。

2、是坚持精益求精，一丝不苟的原则，热情接待每一位患者，认真对待每一例手术，坚持把工作献给社会，把爱心捧给患者，从而保证了各项工作的质量，受到了社会各界的好评。全年共计接待患者人，实施手术例，治愈病人__人(次)。

三、严格要求自己，积极为医院的发展建言出力

作为医院的一员，院兴我荣，院衰我耻，知情出力、建言献策是义不荣辞的责任。一年来，紧紧围绕医院建设、医疗水平的提高、业务骨干的培养等方面开动脑筋、集思广益，提出合理化建议，充分发挥一名老同志的作用。同时，严格要求自己，不摆老资格，不骄傲自满，对比自己年长的同志充分尊重，对年轻同志真诚地关心，坚持以工作为重，遵守各项纪律，坚持代病工作，兢兢业业，任劳任怨，树立了自身良好形象。

一年来，在领导的帮助和同志们的支持下，工作虽然取得了一定成绩，但与组织的要求还差得很远，与其它同志相比还有差距，在今后工作中，要继续努力，克服不足，创造更加优异的工作成绩。

针灸推拿科工作总结篇四

电力企业是一个特殊的行业，它需要职工有良好的自身能力和心理素质，因此我不断学习各种技能，努力学习和掌握电力系统运行方式及其特点，了解全地区的配电网运行情况，

同时能根据各类电气设备的需要，掌握相关的电工基础、电工材料、高压工程技术专业知识，能根据现场电气设备运行情况选择运行方式及经济运行方法，根据实际运行经验，正确处理电气系统的设备故障以及系统突发性事故，初步了解班组管理和生产技术管理的基本常识，进一步加强自己的业务水平。

从20xx年参加工作，领导为了让我尽快转变角色，熟悉工作环境，适应生产要求，我先后被分配至电力实业公司的线路班和变电班从事线路架设、电缆敷设、高压试验、继保及变电检修等工作。

工作伊始，我发现学校里学到的专业知识同生产实际有很大的不同和差距。为此我努力学习生产运行专业知识，努力提高自己的岗位劳动技能，在短短的一年内，我主动吸收老师傅们的工作经验，虚心向他们请教工作中的技术问题，并通过自己的努力，迅速掌握了线路和变电运行的生产程序及各种一、二次设备的规范、参数。

20xx年年底，我被分配到电力实业公司生技股，主要负责输配电线路的设计和施工。此时，正是农网改造初期，工作量非常大，在时间紧任务重的形势下，我边工作边学习，很快就步入了正规。

首先跟随老师傅们勤下现场，并对照自己原有的各项知识使自己的理论知识和实践更好的结合，一方面放弃休息时间利用各种资料进行专业学习，有针对性地强化自己的专业知识储备；另一方面对自己不清楚的问题向老师傅请教，勤思、多做、苦学、牢记。利用较短的时间学会了各种线路的技术要求和参数，弄清楚各个设备的运行原理和铭牌参数，并利用配网调度图分析线路的运行情况，给自己增添了许多工作信心，丰富了自己的实践经验。我参加了庞家堡镇17个村的高低压农网改造工程，我主要负责线路的设计、施工图的绘制与修改、线路资料的整理。且丰富了公司的线路资料。我

还参加了小吾营—龙关110kv二回线路改造工程，线路全长24.5公里，且大部分是山区，并且是冬季施工。我主要负责线路的复测、熟悉设计图纸并与施工现场比较、计算线路的各种技术参数。经过7个月的努力终于圆满完成了工作，最后我又把工程验收资料进行整理上报监理和运行维护部门。

其次，将先进科技手段应用到实际工作中去，同时应用autocad绘制了线路走向图、相序图，交跨图。做到及时更新线路图纸资料，并将新旧图纸进行衔接、更新，使图纸资料与现场相符，与设备相符，进一步完善了线路资料，保证了数据真实性，为真正指导生产管理和逐步实现线路的状态维护奠定了基础。提高了工作效率和管理水平。

我还参加了新安规和工作票的培训。今年我又被定为线路的工作票签发人，这使我身上的担子更重了。因为工作票签发人的安全责任很大，他的一点疏忽可能就会造成很严重的后果，他不仅要保证工作的必要性和安全性，还要看工作票上所填安全措施是否完备，更要保证所派工作负责人和工作班成员是否适当和充足。于是我开始勤下小现场，积极熟悉城区的各条街道名称结合配网图，了解了城区范围内的高低压线路的运行情况，认真学习《电力工业技术管理规定》、《电业安全工作规程》和《电业生产事故调查规程》，熟练填写各种工作票和措施票，并进行危险点控制与分析，为工作票的正确签发奠定了坚实的基础。

在完成好本职工作的同时，我还不断学习新知识，努力丰富自己。20xx年底我参加了二级建造师的考试，并以优异的成绩取得了国家二级建造师的证书。为了更好的完成这项工作，我重新学习了各种规程、标准、施工和验收规范，按时圆满完成各项工作的同时充实了自己。

总的说来，在这几年来的电力管理工作中，自己利用所学的专业知识应用到生产实践中去，并取得了一些成效，具备了一定的技术工作能力，但是仍然存在着许多不足，还有

待提高。在今后的工作中，自己要加强学习、克服缺点，力争自己的专业技术水平能够不断提高。更能适应现代化电力建设的需求。

以上就是我从事生产运行工作五年多以来的专业小结。总结是为了去弊存精，一方面通过技术总结，在肯定自己工作的同时又可以看到自己的不足和缺点，在以后的生产和工作中加以改进和提高，精益求精，不断创造自身的专业技术价值，另一方面，通过这次资格评审，从另一侧面看到别人对自己的专业技术水平的评价，从而促使自己更加从严要求自己，不断提升知识水平和劳动技能水平。三人行必有我师，我坚信在日常的工作中相互学习、相互请教，自己的业务水平必定能更上一层楼。活到老，学到老，知识无限的，学习是不可停止的。在今后的工作中，我将以饱满的热情投入到本职工作之中去，更好在电力建设行业中发挥自己的技术专长，为企业创造更高的经济效益为企业、为国家做出更大的贡献。

针灸推拿科工作总结篇五

一年来，本人热爱党，热爱人民，坚持党的教育方针，忠诚党的教育事业。服从领导的工作安排，积极参加各种会培训、教研、会议。热爱教育事业，把自己的精力、能力都用于学校的教学中，自觉遵守《中小学职业道德规范》，在学生中树立了良好的教师形象。能够主动与同事探讨在教学中遇到的问题，互相学习，教学水平共同提高。能够顾全大局，团结协作，顺利完成了学校布置的各项任务。对工作认真负责，勤勤恳恳，兢兢业业，使教学工作有计划，有组织，有步骤地开展。

本学年，我认真学习“新课程”标准及有关课程改革的先进的教育教学理论，完成了学习笔记本和读后感。在教学中我认真钻研教材，探讨教法，选择灵活多样的教学方法进行教学，注重理论联系实际，课内课外相结合，引导学生探求新知，培养学生自主探究能力和合作精神，并在课堂教学中重

视培养学生的课堂学习习惯。9月份外出听了xx区“双优课”展示活动，学到了很多名师的教学思想和新颖的教学模式，使我受益匪浅。12月份去xx进行了全国中小学主题班会、团、队课的学习。两天的学习忙碌而充实，对班会课有了新的认识，在这样一个物欲横流的时代，学生们或许更需要的是精神食粮。作为班主任老师，我们要用心上好每一节班会课，让学生终身受益！

我每天坚持在学校认真工作，从不迟到早退。当要外出学习时，认真履行学校的调课和请假制度，将我的课调整好，并与副班主任李老师和老师沟通好，做好班级的各项工作。我深知自己在很多方面还有很多的不足和不解，所以我坚持做到手勤，脚勤。手勤是我认真做好上级交给我的各项工作，在工作中即时补救不足。脚勤是多跑一跑，多到别的班级学习，多向别的老师学习。积极参加各种会议，认真听课评课。我积极参加校本培训、政治学习、教研活动、值日、升旗礼，做到五必到。不放过任何一次学习、提高的机会，不落下每天的本职工作。

由于本人的不懈努力，取得了一定的成绩。首先孩子们的常规越来越好了，知道如何听讲，如何站队，如何做操，并获得了几次流动红旗。学生们也慢慢养成了良好的学习习惯，获得了其他老师的认可，并在期中闯关竞赛中获得第二名。

在教研员下校视导活动中，我执教的《上学路上》一课，获得了教研员的好评。在本学期的班级文化建设活动中，找材料，画画、剪贴、制作，每样我都亲力亲为，终于在我的努力下，我们班获得了第一名。

坚持对学生负责，对自己的操行负责。对于学困生的课后补习，我坚持认为是一名教师应该做的。我时常想，若是孩子们都很优秀，那还需要我们教师干什么。我们的职责就是使学生成为优秀的人才，这其中是需要我们去引导和付出的。所以面对学困生，想尽办法让他们进步，所以我从不赞

成“教师有偿家教”。

这一学年来，有成绩，有收获，但更发现了很多不足的地方，这些都是我在今后的工作中努力的方向。总之，这是付出与收获，汗水与成功相伴的一年，希望在以后的工作中让自己做得更好！

针灸推拿科工作总结篇六

本人于20xx年7月进入伟聚，快一年时间，看着公司逐渐成长，逐渐变强、变大。作为装配的一名ipqc我深深地感到自豪。

本人至入职以来，主要负责装配制程的巡检，能及时发现问题，并及时解决问题。由于部门领导对我工作的信任，于今年4月提升为ipqc组长。在此，感谢部门领导对我的信任与支持，让我担任ipqc组长一职，让我有机会在这个平台上成长。

1、品保与装配工作配合得到了改善，双方工作上能很好的沟通，配合办事效率有所提高。

2、装配之前反映ipqc检验产品速度慢，产品堆积qc相互推托的现象，已得到改善。

3、能对车间的问题进行简单分析处理，及时处理制程的异常，纠正产线人员作业手法（人、机、料、法、环）造成的品质异常，对装配反应的问题能及时地解决。

4、产线反应异常能及时处理，改善了之前装配一有问题就直接找主管、副理的工作局面。

1、上级与下级之间信息传达不到位。

2、发生异常时未及时处理，等做到大批量时才引进重视。、

3、新产品试做时，工程人员需跟进，如尺寸和产品结构有问题时需及时改进，多次试做，把在试做的过程中存在的问题分析解决后，才真正量产，而不是等到量产时有问题了，把所有的问题都丢给品保，品保并非设计人员。

4、品质并不是只靠品保来确保，需要公司全员都参与，我希望在后续的生产中，线长也要经常不定时的巡检，监督作业员的作业手法，是否按sop作业；现在产线主要存在的问题是：线长从来不去管作业员的作业手法，只要做出产量，如□7pin系列的产品，我只要过板过得下去，高低pin相差多少，那不管我的事了，心情好嘛你让我调机台我调下，心情不好就另当回事了！过板紧你抽到，我就重工，都抱着侥幸的心理。品质是公司的命脉，品保只是起到监督的作用。

5、制程发生异常时，我希望工程人员能协助分析原因，找出异常真正原因，这样问题才能真正得到解决。

6、公司人员招聘非常的慢，经常出现离职人员快到期，增补人员还未到位，不利于工作交接及调配。

7、要求调机或修模时，经常以调不好为由；有异常时发《品质异常单》不签字，不敢承担责任。

在此，我要特别感谢部门领导和同事对我工作中的指导和帮助，在工作中难免出现一些小差错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断地成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。当然我还有很多不足，在沟通协调能力不足，在后续的工作中不断地充实自我，提高自己对产品不良分析能力后续的主要工作：1、对新进人员进行培养，让其对产品有更深地了解及制程经常出现的异常和问题点，提高员工的制程异常处理能力。

2、要不断地提升自己，学习有关专业技能的知识，充实提高自身能力。

3、与生产部门沟通协调，跟产线线长或副理经常沟通，了解制程中存在的问题及我部门存在的问题点，倾听他们的意见或建议，从中改善。

5、加强员工的巡检力度。经常不定时巡检，发现产线存在的问题时，立即跟产线ipqc知会，并教其去分析原因、如何去预防类似问题再发生。

6、学会简单使用cad软件，能独立制作检验标准，产品工程图。

7、争取6月份把装配品保的技能/工作方法整体提升。7月份开始接管冲压/注塑品保，保证生产制程三个单位能正常运作管理。

本人进公司快一年了，对公司的运作流程和生产流程都比较熟悉。希望能在这个岗位中发挥自己的能力和自己成长，与公司共同成长，为公司做一些贡献。在此，提出转正，望上级领导能给予批准。谢谢！

1、努力学习，全面学习新知识检验工作是一个特殊的岗位，它要求永无止境的学习新的知识和提高技能，为达到这一要求，所以我们必须要注重学习(学习新知识，学习新的工艺，学习新的图纸等)

一是按规章制度。领导规定不准做的我绝对不做，领导要求达到的我争取达到，不违章、违纪，不犯规、犯法，做个称职的质检员。二是用制度自律。我严格按公司制定的各项制度办事。在质量方面，坚决做不该用的坚决不用，不搞人情主义。对自己分内的工作也能积极对待，努力完成，做到既不越位，又要到位。在同部门其他同事的工作协调上，做到互相理解、互帮互学、真诚相待，建立了友谊，也获得了许多有益的启示。我深知成绩的背后有我们质量部门全体人员的共同努力和辛勤的汗水。今后，我仍然会以平常之心对待

不平常的事，勇于进取，一如既往地做好每一件事情20xx年
检验员工作总结范文5篇工作总结。

在完成领导交办的任务的基础上，发挥自身优势，继续加强
专业知识的学习，进一步提高各项检验技能。

第一，根据领导要求，加强学习，技术掌握成熟；

第三，认真学习执行《机械加工质量控制体系》，工作任劳
任怨，接受公司安排的常规和临时任务，并能认真及时地完成；
第四，对检验仪器要正确操作，做到及时用及时清理、
及时登记，做好日常维护工作；第五，热爱本职工作，继续
学习有关质量知识。总之，心态决定状态，状态决定成败！
对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对
同事要有热心，对自己要有信心！做最好的自己！

针灸推拿科工作总结篇七

刚才听了各位省级经理的述职报告，很高兴在大家的一致努
力下，各销售部的工作都取得了很大的进展，但同时也暴露
了不少问题。在我谈问题之前，我想首先强调的是，我们第
一批销售部承担着公司管理模型和市场模型的建立任务，而
公司下一步规划的前提就建立在一支过硬的销售队伍和市场
网络上，目前的实际情况是大家都各有优势和劣势，我们只
有集中大家的优势，发挥团队的力量，群策群力，充分的尊
重市场和事实，才能够取得成功。因此，希望大家重视这次
学习和交流的机会，毫无保留地、开诚布公地来相互学习和
总结。下面，我将从三个方面谈一点自己的看法，与大家共
同交流和探讨。

1、关于态度

甲：经过努力，最终卖出了一把梳子。（在跑了无数的寺院、
推销了无数的和尚之后，碰到一个小和尚，因为头痒难耐，

说服他把梳子当作一个挠痒的工具卖了出去。)

乙：卖出了十把梳子。(也跑了很多寺院，但都没有推销出去，正在绝望之时，忽然发现烧香的信徒中有个女客头发有点散乱，于是对寺院的主持说，这是一种对菩萨的不敬，终于说服了两家寺院每家买了五把梳子。)

丙：卖了1500把，并且可能会卖出更多。(在跑了几个寺院之后，没有卖出一把，感到很困难，便分析怎样才能卖出去？想到寺院一方面传道布经，但一方面也需要增加经济效益，前来烧香的信徒有的不远万里，应该有一种带回点什么的愿望。于是和寺院的主持商量，在梳子上刻上各种字，如虔诚梳、发财梳……，并且分成不同档次，在香客求签后分发。结果寺院在应用之后反响很好，越来越多的寺院要求购买此类梳子。)

态度决定一切。大家知道，在处方药的市场管理当中，常见的管理方式有预算制和承包制两种。我们公司采用预算制的形式，即由公司承担着整个市场的风险，以此为基点，公司要建设好队伍，并达成目标，就需要运用管理工具对大家进行管理，并且也有权利管理到大家的每一个工作日。

在前阶段的工作中，销售部或多或少地体现出一种等靠要的心态，遇到难题就消极地等待，或是想靠朋友、靠公司来解决，或是千方百计向公司要政策、要钱。不错，我们在市场运作的初期有不少的问题，但如果什么问题都没有，还需要我们大家来干什么？如果作为一个省级经理，成天在自己的队伍和客户面前怨天尤人，怎能带领好队伍？大家的表现牵涉到每个人，不要因此耽误了公司、上级、下级以及自己将来的发展。

市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的

结果。

2、关于目标

只有上下统一起来，步调一致，才能往前走。这就需要大家加强相互沟通，达到构建一支优秀的团队和网络的目标。

二是实现目标要有一种正确的观念、方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。毛泽东说过，政策和策略是党的生命，其重要性不言而喻。在目标确定和实现的过程中，不能仅依靠经验值，要与科学的方法相结合。另外，保持一种好的心态将会帮助你渡过很多困难。

3、关于学习

有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。”我们应该从理论上、实践中和相互的交流中学习，不仅要注意学习的方法，更要有正确的学习态度。大家或多或少都有一种批判的吸收心态，也就是说在接受别人的观点或意见之前，带着一种质疑的态度，这是我们应该改正的。我们要以吸收的批判的态度来对待他人的观点和意见，即先以一种宽容、包容的心态听取别人的观点，然后经过自己的深思熟虑，对其观点加以批判性的接收。

就像我们组织开会和培训，公司花费金钱，同时让大家在繁忙的工作中挤出时间聚到一起交流和总结，如果不以一种学习的心态、以一种空杯的心态来对待，肯定学不进去。每个人都有优点，都值得大家相互学习，如果你无法改变自己的心态，也就不会进步。

我也经常对大家说，只有不断地学习、思考、总结，我们才能不断地提高和把事做好。

这个过程就像下围棋一样，起初从零开始，水平都差不多，慢慢知道了布局，有了进展之后，对水平低的就不屑一顾，自以为是，进入一个平台期；然后慢慢也就有了对更高水平的向往，如果继续学习和总结，就逐渐有了大局观，也知道了何以舍小保大，就这样在不断的学习当中进步，其实，工作中也是一样，你需要不断地学习、充实，销售部要尽力塑造一种学习的氛围，来培养一支优秀的团队，但也不要形成教条主义和经验主义，要切记与实践相结合，学以致用，相得益彰。

4、关于团队

每个企业都要做大做强，但江山不是一个人打出来的，而要依靠群体的力量。大家来自不同的企业，不同的企业有不同的文化、习惯和管理模式，要把原来企业中好的东西融入到公司来，不好的东西要摒弃掉。

每一个销售部经理在面对销售部员工时，首先是长者，有义务有责任让下属开心的工作，要理解人性；不要把那些江湖作风、老爷作风带到队伍中来，要让自己的队伍有安全感，能获得收益，能够不断成长；要努力培养下属，将自己的知识和技能毫无保留的传给他们，要抱着一种水涨船高而不是水落石出的心态来对待它；要切实加强团队意识，加强培训，建设一支真正优秀的属于公司的团队。

随着公司的发展，会有更多的岗位和机会摆在每个人的面前，在团队建设的过程中，面临着一个信任与控制的问题，我们现在运用各种表格加强过程管理，其实只是管理的手段之一，大家不要有一种排斥、对抗的心理，任何事物都有一个不断完善和发展的过程，最终的目的都是一样的。

5、关于管理

在公司里，我们每个人都处在一种角色的转换中，在下级面

前是管理者，在上级面前是被管理者。而从另外一个角度，大家都是社会人、企业人，管理具有科学性和艺术性，要真正达到有效管理，在队伍出现问题的时候，在医院开发的临床跟进上，沟通是一种非常重要且有效的途径。所以有的管理学家甚至说，管理就是沟通。其重要性不容置疑。

没有规矩不成方圆。管理是一种投入，我们要向管理要效益，不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去。

1、财务意识有待加强

需要强调的是，一定要严格按比例控制整个营运成本，同时，开发费用属于个人借支，涉及到摊销问题，需要绷住弦，树立财务控制的态度。

首先要学会算帐，加强财务分析。各销售部财务主管要主动承担工作，帮助经理算帐、分析，对不同费用间的相互关系加强分析，做到有效的财务管理。既要算好市场的帐，要考虑怎样去进行摊销，又要算好投资的帐，把工作看成是自己的事，从自己的角度出发，什么事情该做，什么事情不该做。

其次，对于医药代表存在的价值，要与他（她）所辖区域的销量相关联，他们的工资可以根据具体的市场情况进行调整，在基本工资和奖金提成上灵活变动，是增加还是减少激励成分，不同销售部可以有不同的处理方式，但任何人不得克扣他们的工资。

所有的结果最终都落在财务指标上，要抛打紧用，先紧后松，加强费用分析与市场策略的结合。特别是财务主管，要尽量以各种简明扼要的形式如柱状图、饼状图、曲线图等加强分析，帮助经理做好财务控制。

2、严格规范、有效管理

前面说过，我们公司管理的大前提是预算制管理，而制度仍处在不断的完善和修改之中，需要大家共同努力，有了制度就一定要执行，不要流于形式，否则还不如不要制度。管理制度对公司大系统需要、对销售部小系统也同样需要，对规范个人的行为、了解员工动向非常有用。如医药代表日报表、周报表的填写，经理通过其规范的报表很容易就能发现问题，并及时加以追踪解决。

对于年度计划，要将目标计划分解到每个季度、每个月、每一天、每个医药代表、每个医院、每个科室、每个医生，并认真思考要通过哪些通路、方法来达到目标。目标分解了就成了任务，任务是必须要完成的。

要加强目标管理和时间管理，同时经理们要严格要求对自己的管理，要以身作则，才能带好团队。比如，如果经理自己睡懒觉，有怎能要求员工按时上班和勤奋工作？管理是要付出成本的，是成本就一定要出效益。下一步我们正在考虑上erp系统，来简化管理的程序和提高管理的效率和质量。

3、人力资源管理

首先有一个用人标准的事情，我们一直倡导合适的就是最好的，不一定最优秀的就是最好的，在选人用人上，还要注重员工的忠诚度和专业性。

其次在形式表现上，员工的工作能力如开发医院情况，工作效率和工作饱和度也是需要着重考虑的方面。

最后要通过培训，采取不同策略，把医药代表个人资源与公司资源进行有效组合，达到整合资源，发挥团队优势的目的。

在市场人员运用策略上，对于枪手的运用在现在特定的阶段，可以予以考虑，但必须事先向公司声明。

在对医药代表的培训上，主要从三个方面来进行，一是培养大家一个良好的工作习惯，通过经理的榜样作用，加强管理；二是通过召开会议如周会、系统的培训会议来全面对他们进行知识和技能的培训；三是通过市场运营过程中的传帮带，利用辅助性和协同性拜访，带好团队。只有让所有员工的长期目标和短期目标与公司的目标统一起来，涉及到现实的收益、成长的空间、实际能力的提高等诸多方面，只有在过程中不断地兑现和满足大家，才能团结稳定队伍并不断地吸引更多的人才加盟我们的事业。

针灸推拿科工作总结篇八

本人在年度中严格遵守医德规范，努力提高自身职业道德素质，改善医疗服务质量，全心全意为人民健康服务。在工作中，以病人为中心，时刻为病人着想，千方百计为病人解除病痛，同时尊重病人的人格和权利，对待病人能做到一视同仁，为病人保守医密，不泄露病人的隐私和秘密。与同事互学互尊，团结协作。廉洁奉公，遵纪守法，不以医谋私。在业务方面严谨求实，奋发进取，钻研医术，不断更新知识，提高技术水平。

一、践行社会主义荣辱观，培养文明道德风尚，以宽容和谐的心态对待工作和生活。

二、在业务上，严格要求自己，勤奋努力，在自己平凡而普通的工作岗位上，认真做好本职工作，同时结合自己在工作中遇到的问题和存在的不足之处，有针对性地进行学习，尤其加强对新知识、新技术的学习，不断提高自己的业务能力。

三、在工作中，严格遵守医德规范，廉洁自律，遵守各项规章制度、法律法规。不做违法乱纪之事，与同事团结合作，取长补短，共同进步。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了新的进步，但还是有不少不足之处。今后，我还要认真克服缺点，发扬成绩，刻苦学习，勤奋工作，为人民的健康事业作出自己的贡献。