

# 2023年职场新手的工作总结 职场新人工作总结(汇总7篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 职场新手的工作总结 职场新人工作总结篇一

各位领导、各位同事：大家好！

今天我演讲的题目是——新起点 新希望

我是一个刚毕业不久的大学生，能来到新希望这么一个充满生机和活力的企业工作，我感到非常的开心和荣幸。不过对于我来说，从单纯的校园生活转变到社会生活当中来了，它需要我们去更多的熟悉、磨合和适应新环境。站在新的起点，面对新的环境，我第一次感觉到工作的压力。虽然在读书的时候也做过一些假期兼职和零工。但是那时候我的身份还是一个学生，没有切身感受到工作以及社会所带来的困难和压力，做的不够好反正我还可以找，这不是我最终的归宿，做一两个月还是要回学校的。现在则完全不同，作为一个独立的社会人了，一切都要靠自己，要对自己的言行负责，不仅是对自己负责了还必须对企业对社会负责。托尔斯泰曾经说：理想是指路明灯，没有理想就没有方向，没有方向，就没有生活。现在我们不能没有目标没有方向的傻干。要再创新中寻找新的光明，不能循规蹈矩按别人事先设计好的路线一直走，这样必将被现在快速发展的社会所淘汰。才毕业的时候面临择业不知道自己能做什么，会做什么。于是我就想那找一个自己喜欢的吧，鱼和熊掌不能兼得，不可能找到一个任何方面都很满意的，我不喜欢一成不变的工作，喜欢

充满了挑战和刺激的生活。我现在工作正是这样，是人与人打交道很，如何去交流如何去应对，可以实现公司利益的最大化，这是个充满变化和挑战的职位。现在刚刚接触到工作难免会出现一些不足和纰漏，但是我喜欢我现在的工作，我很有信心以后能做的很好，不是常说嘛，兴趣是最好的老师。第一步是做好公司安排的工作，一丝不苟兢兢业业，时刻心里挂念着自己的工作，哪怕在休假耍的正开心的时候也要突然冒出来一个念头什么货是不是快没有了，及时的做好采购计划，保证货源的充足。再完成自己工作的同时秉着吃亏是福的想法，帮助公司其他部门的同事一些力所能及的忙，不要计较太多，心情就会好些，知足常乐。第二现在的职务不是简单的做好公司里的事情就好了，还要不断的学习，掌握原理啊行情动态，价格走向，做好适当的存储实现利益最大化。如果没有信息和知识来做支撑，就想苍蝇一样乱撞，正所谓“心中无数点子多，头脑糊涂决心大”。做起事情来就是心有余而力不足。再又则是确立了自己的目标和规划后一定要持之以恒的做下去，不怕苦不怕累，不能因为有困难就退缩，有了新起点就该有新态度，一旦着手去去做一件事情，一定要坚持到底，当感觉自己不行了再一咬牙走一步，我们就会看见新希望。

如果说工作是一座山，我们便是那登山的人，而登山的工具就是学习；如果说工作是一条船，我们就是那划船的人，而学习就是那划船的桨。只有不断的学习才能进步，才能创新，才能解决工作中的一切难题。正是在这种学习的磨砺中，我们累并快乐着。正是这种学习和实践，使我们的精神更加富有，对未来更加自信。

“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”！站在新的起点，我们更寄希望于未来，让我们迎着朝阳，带着希望，向着目标，奋勇前进！

我的演讲完毕，谢谢大家。

## 职场新手的工作总结 职场新人工作总结篇二

作为一个刚刚从校园迈入职场的毕业生来说，能赶上规划修编的项目，我想我是幸运的，而能有国地这样一个平台，让我施展自己的所学，更是幸上加幸。不足一年的工作中，让我真的了解到父母挣钱养家的不易，也更让我了解了作为一个职场新人在工作中积极进取的冲劲和勇于承担的责任感。

不足一年的工作当中，我的主要精力都放在了新一轮土地利用总体规划编制的工作当中，土地规划是一项知识面广、涉及范围大，把很多知识融合在一起的复杂的工作，这项工作需要细致妥善的安排和冷静的思考分析。当然，我很荣幸，作为公司规划修编项目的总负责人，还算圆满了完成了领导交给的各项工作，在完成项目的过程中更强化了最重要的团队意识，在信任自己和他人的基础上，思行统一，大家互相提醒，互为补充，及时的处理信息，理清思路，大大提高了工作效率。

20xx年年底的时候我参与了大庆油田电子报盘的工作，这项工作让我对工作认真和仔细的态度有了更为深刻的改观。只有注意细节，面面俱到，才能取得最终的结果。很庆幸，在刚上路的时候能有各位同事在身边，在你们身上我学到了很多工作的态度和方法。我相信，我们一定会凝聚成为一支优秀的团队，而这样的团队会攻无不克，战无不胜。

还记得20xx年7月14日和15日，这是巴彦规划上报市局和省厅评审的日子，这两天也是我生命中始终被铭刻的日子。对于一个六月末才走出校园的应届生而言，能够有机会坐在市局和省厅的报告席，向各位规划学科的领头人汇报我们的工作，这该是怎样的一种荣誉呢？我想，它值得我一生骄傲！当然，成绩只能代表过去，在这样的社会氛围中，原地踏步即是退步，我们应该把已经取得的成绩放在心里，时刻作为对自己的鼓励，更转化为今后工作的动力。

没有一个人的成长过程中可以不犯错误，我认为犯错改错，甚至是挫折、逆境，对我的成长过程更为重要。时至今日我都还记得20xx年元月初的巴彦违规操作事件，我不是个逃避责任的人，作为规划修编的总负责人和巴彦小组的负责人，我都责无旁贷的对这件事负责，也为这件事带给领导的麻烦深感抱歉!但也正是这样的经验教训，让我深刻的理解每个人都是公司的一环，无论哪一环节出现了问题，都可能会给公司造成巨大的损失，这就要求我们在工作之前做好充足的准备，了解工作的流程，更了解公司的规章制度，遇到风险能够及时规避，即使出了问题也要勇于担当，及时提出解决方案，弥补过错。

在实际的工作中，更让我发现自己离一个职场人的差距，这主要体现在专业技能、工作习惯和思维方式等几方面，这也是今后工作中要不断磨练和提高的主要方面。在今后的工作中，要注意适时总结，在每天、每周、每月的工作中及时反思自己工作上的是与非、得与失，及时修正自己不足的地方，养成良好的工作习惯，成长为一名更专业、更优秀的职场人。

首先，当然要感谢给我提供了展示平台的国地公司，近一年的工作中我真的学到了很多，这都得益于有这样一个成长平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自己的专业素养和领导才能。国地，无疑是我人生成长过程中最浓墨重彩的一笔，它也许不是不是我事业上的顶峰，却是我事业起步的助推，在我整个人生过程中始终闪耀!

其次，是国地的各位领导。可以说，没有国地各位领导的指引，不会有我这样快速的成长!很感谢于总的提携，有了您的委以重任，才有我成长的今天!也感谢沈航的信任，有你的支持和鼓励，我才真的敢放手去做!当然，少不了谦和的林总，我总想，您为人处世的谦和和礼貌，值得我学习一生!在此，我也借这个机会，向公司尊敬的领导们表示衷心的感谢，有你们的引导和协助才能使我在工作中得心应手，才能使我们的规划工作井井有条的进行，取得今天的业绩!

最后，最应该感谢的是我的搭档胡伟和公司的各位同事。作为四年的同窗，让我和胡伟之间有更多的了解，也更多了份默契。和他搭档工作的过程中有专业知识的沟通、有彼此意见的碰撞，更有朋友之间的关怀。在此也向他以及各位亲爱的同事们表示衷心的感谢，有你们的帮助、支持和理解，我们的规划工作才会圆满的完成。

为人做事都要有计划，才能让下一阶段的工作有条不紊的进行。对于20xx年，我有更多的期待，当然也有更多的计划来提升自己各方面的能力。

首先，要树立全局意识，做好本职工作。无论从事什么工作，全局意识都是重中之重。无论是在公司做项目，还算下到各土地局实际沟通，心中都应有一种信念，那就是“我即国地”，作为直接为委托方提供技术服务的我们，要最大限度的满足委托方的要求，尽最大可能的维护公司形象。

其次，加强沟通、协调能力。作为一名全面发展的职场人，与人沟通，协调人际关系是最基本的要求，而作为时时与政府部门打交道的我们，更应该学会怎样在满足委托方要求的同时，规范操作，规避风险，提升公司的专业形象。

最后，强化专业技术，提高专业素养。作为专业的技术服务人员，技术实乃安身立命之本，在专业方面，要不断提高自己，学好arcgis□cad等专业软件，不以掌握这些为荣，反而应以理解不够透彻为耻。当然，在学好自己看家本事的同时，还要拓宽自己的知识面，多学多得，厚积薄发。

## 职场新手的工作总结 职场新人工作总结篇三

转眼间，忙碌的一年又转瞬即逝了。以前的忙碌、以前的快乐还历历在目。下面我将从教育、教学、主要成绩、年级组四个方面分析我的工作状况。

本学年度我继续担任六2班的班主任工作，这个班级是我从五年级带上的班，学生在许多方面有了很大的进步。大多数学生热爱班集体，群众荣誉感强。从我自身而言，我是爱学生的，这一点我从来没有过质疑，但那是我的爱只是一种职责，而不是内心迸发出来的。最初带领这个班级时，一向好强的我有些毛躁，也有情绪失控的时候。有几次一向在孩子面前从不流泪的我竟然当着学生的面控制不住情绪，是他们一双双纯真的眼睛鼓励了我，这使我深思：爱该怎样才能从容？我变得平和了，有耐心了。工作述职对于中国北京来说，这是忙碌的一年，为了备战奥运，有多少人征战于战前建设？对于中国来说，这是悲伤与感动的一年，5.12汶川大地震，一个个鲜活的生命离我们而去，使我们既有撕心裂腹的疼痛也唤起了所有中国人空前的团结。这天的工作总结，我也想把内心深处所经历的一次次升华与洗礼呈现出来，让大家分享我的收获。爱的升华作为教师，以前我认为心中就应有爱，我爱我的学生，对于这一点我自我从来没有过质疑。我一向认为自我的爱学生能懂，却从来没有想过他们是否能够理解。只有他们愿意亲近我，才爱得有价值。我是个具有承受力的人，越有困难越不肯服输。从年初家里的事接二连三发生，我真得快要崩溃了。

但是，学生面临毕业，时间不允许我停下来调整自我。以前，在学生面前，我从不轻易流泪，今年有所不同，当我把孩子们当成亲人一样并任泪水横流，学生们用真诚的眼神看着我、鼓励我，我明白，那些眼神是炙热的，它使我感动也使我深思。学校领导和老师们对我的关心也使我深思，从此，我平和了，对学生的爱升华了，我愿意爱他们，这个爱是从心底迸发出来的。爱学生就应从细节做起！对我们教师来说，有些事，也许只是举手之劳，抬眼之累，却能慢慢地渗入学生的心灵，深深地印在他们的脑海里，影响他们的一生！爱学生，更能激励他们奋进！有了发自内心的爱，我和学生之间真的变得亲密无间。在班里，我们像朋友一样相处，孩子们愿意和我说心里话，愿意告诉我一些小秘密。我期望他们成为自尊、自强、自爱的人。我毫不吝惜班队会的时间、

每一天的晨检时间，我一向认为：只有先学会做人，才能学会做事。所以，我利用一切机会激发学生的上进心，激发学生的群众荣誉感。在我和学生的努力下，这个以前的问题班级在这天四月被评为北京市优秀班群众。

本学期我承担本班语文、数学的教学任务。有了五年级一年的教学基础，大多数学生已养成了良好的学习习惯，明白了学习的重要性。

### （一）认真钻研教材

此刻的人教版是我比较喜欢的教材，数学教材与实际生活紧密相连，语文教材每个单元具有独立的主体，寓教于文中。在上课前我把知识点、潜力点都力争把握到位，再结合班上学生的特点进行备课。在备课中我还有意识的针对班上不一样的学生设计了不一样层次的练习，经过这一学年的坚持，不一样层次的学生都得到了很大的提高。

### （二）课上注重培养学生的学习潜力。

说完整话及认真倾听这是我一贯对孩子们的要求，如果哪名学生回答问题声音小，我会让他再重新回答并直到听清楚为止。孙佳芳老师在一年前的培训时上的那节课我至今记忆犹新，那句“你听清他说什么了吗，你能再说一遍吗”使我受益匪浅，所以在课堂上我借鉴了孙老师的这句话，这句话既让学生们认真倾听别人发言，又在重复别人的话中提高自我的潜力。

本学年我们班获得了北京市先进班群众；本学年我被评为学区语文骨干教师□20xx年获得学校师德标兵；《让每一名学生在阳光下》学术论文二等奖；全国字理识字知识竞答答题一等奖；《渴望读书的大眼睛》全国教育科学“xx”规划课题中二等奖；《浅谈阅读教学中学生个性化朗读的指导》北京市教育科学研究参评论文三等奖。所带班级在学区专项测

试和期中、毕业考试中取得了较优异的成绩。

我不仅仅自我所带班级有很大提高，还能够带领组内教师携手共同出色的完成了教育教学任务。应对学生的毕业压力，我没有退缩，在我的带领下，本分校组内所有老师团结一致，群策群力毕业考试。我带领组内教师梳理知识点，反思每一次的测试问题。工作中我们相互鼓励，共同研究教学，共同应对困难与压力，在最后的毕业考试中，我们年级的语文、数学成绩均名列全学区第一名，为我校争得了好的声誉。更为可喜的是，本部年级之间的最高与最低的分差也在2分以内。

我深知：没有爱的人生是不完美的，只有爱学生的老师才是好老师，才能赢得学生的爱，得到学生的信任。只有心与心的交融才能撞击出生命的火花，学生是一个有知觉的群体，亲其师才能信其道。这样才能和学生站在同一起跑线上，和学生一齐成长，一齐进步。我期盼着下一个崭新的学期。

## 职场新手的工作总结 职场新人工作总结篇四

回顾20xx年的工作重点及整体工作思路，我简单做一下总结。

第一、工作方面：

- 1、及时准确的完成各月记账、结账和账务处理工作，及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，按时向各部门报送。完成了税务申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。
- 2、以认真的态度积极参加张家口市财政局集中所得税培训，做好财务软件记账及系统的维护。
- 3、对各类会计档案，进行了分类、装订、归档。

第二、会计学习、个人修养方面：



- 1、通过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。
- 2、认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。
- 3、努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强服务意识作为一切工作的基础；始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。
- 4、不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合能力不断得到提高。

### 第三、存在问题：

- 1、理论水平不高，当前社会会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习，导致了会计基础知识和会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高。
- 2、忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度。
- 3、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步达到事半功倍的效果。

### 第四、下年计划：

- 1、不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代发展的步伐。
- 2、善于总结，提出自己的意见和建议，为领导决策提供准确

依据，不断提高单位管理水平和经济效益。总结经验，建立健全良好的工作机制。

## 职场新手的工作总结 职场新人工作总结篇五

销售已经成为了现代对照流行的销售方法，拿起德律风每小我都邑，然则如何通过德律风与对方优越的沟通，并杀青销售意向，可并不是一件简单的事情了。

(1) 摆正好心态。作销售，被谢绝是再正常不过的事情。不正常的是没有人谢绝我们，如果那样的话，就不需要我们去跑业务了。我们要对我们自己的产品和办事有找总结之两百的信心，对产品的市场前景应该异常的乐不雅。别人不消或不需要我们的产品或办事，是他们的损失。同时，总结出自己产品的几个优点。

(2) 善于总结。我们应该感激，每一个谢绝我们的客户。因为我们可以从他们那里吸取到为什么会被谢绝的教训。每次通话之后，我们都应该记录下来，他们谢绝我们的方法，然后，我们在总结，自己如果下次还遇到相似的事情，怎样去将它解决。这样做的目的是让我们再次面对通用的问题时，我们有足够的信心去解决，不会畏惧，也不会恐怖。

(3) 每天抽一点时间学习。学得越多，你会发明你知道的越少。我们去学习的目的不在于达到一个什么样的高度。而是给我们自己足够的信心。当然我们应该有选择性的学习并不是什么不知道的就去学。打德律风之前，把你想要表达给客户的症结词可以先写在纸上，以免由于重要而语无伦次，德律风打多了自然就成熟了。

打德律风给客户的目的是为了把产品销售出去，当然弗成能一个德律风就能完成，然则我们的德律风要打的有效果，能够获得对我们有价值的信息。假如接德律风的人正好是负责人，那么我们就可以直接向其介绍公司产品，通过德律风沟

通，给其发产品资料邮件、预约拜访等，如不是负责人，就要想法子获得负责人姓名、德律风等资料，然后和其接洽发邮件、预约拜访。所以说打德律风给客户不是目的，我们要的是接洽到我们的目标客户，获得面谈的机会，进而完成我们的销售。

## 职场新手的工作总结 职场新人工作总结篇六

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，过去的20xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨□20xx年对于白酒界是个多事之秋，虽然10年的全球性金融危机的影响已有所好转，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

### （一）业绩回顾

- 1、整年度总现金回款110多万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；

### （二）业绩分析

a□上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性（地方保护）和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又无奈放弃。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差（大都小是客户、实力小）；

2、新客户开发面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很差。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于09年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

在公司领导和各位同事关心和支持下，09年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调节能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

#### 1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再

加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

## 2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的（无地方强势品牌，无地方保护———）且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

## 3、滕州市场

（2）、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个09年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致10年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3、泗水：同滕州

4、峄城：尚未解决

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等；

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，业务人员本土化；

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；

3、集中优势资源聚焦样板市场，真正做到“重点抓、抓重点”；

4、注重品牌形象的塑造。

总之20xx年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20xx年，站在10年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累。

## 职场新手的工作总结 职场新人工作总结篇七

手术室是一个充满朝气、勇于拼搏、乐于奉献的集体。我们医院手术室自建院开业以来已经兢兢业业地走过了一年。在这一年里手术室全体员工始终不忘一切以病人为中心的宗旨，用自己的爱心、热心、诚心满足每一位手术病人的需求，努力争创社会满意、病人满意、自己满意，把救死扶伤的工作作风贯穿于护理工作的全过程。在医院和护理部领导下，在各科的密切配合支持下，针对年初制定的目标规划，全体医

护人员狠抓落实、认真实施、不懈努力，圆满地完成了各项任务，取得了社会效益和经济效益的双丰收。

我们全年共完成完成了1241台大小手术，其中妇产科共计816台，外科425台，重大、疑难手术共计161台。配合抢救多个危重病人，配合骨科实施了双髋置换术、骨盆骨折切开复位内固定术、髓外硬脊膜下病变切除术、椎间盘开窗髓核摘除术、脊椎骨折内固定术、椎间盘微创射频治疗；开展了腹腔镜下卵巢肿瘤切除术、子宫次全切术；胃癌根治术；脾切除术；肝损伤修补术加肺修补术；胆总管探查t管引流术加胆囊切除术；脑外硬膜外血肿清除术等新手术和高难度手术。随着护理条件，护理水平和服务质量的提高，我科取得了双赢的佳绩。

1、手术器械持续改进项目：手术室基础器械包-中包及各个专科器械包的定类别、定规格型号、定基数持续改进项目及无菌间无菌器械包分类、标识清楚，存放规范的持续改进项目以规范手术室器械包的规范管理和无菌器械的规范管理。

1) 进行了含氯化学消毒剂规范配制、使用、监测及登记；

2) 高压台式灭菌器消毒、灭菌的化学、生物监测及规范登记；

3) 手术间空气菌落培养、物品表面菌落培养及医务人员手消毒的监测及登记，各项监测结果合格率达100%；4) 规范感染手术物品、器械、医疗垃圾、手术间空气规范处理流程。

3、手术是安全管理持续改进项目：术中规范安全使用抗生素。

4、一次性无菌物品规范管理：一次性无菌物品分类、标示清楚存放规范。

5特殊器械的规范管理：腹腔镜器械专人管理建立专用清洗、消毒、使用登记本。

6、手术间规范管理：各手术间按专科手术分类使用，手术间物品实行定人管理、定点放置、定规格品种、定基数的四定管理。同时特别加强术中关爱、术后指导护理措施的落实、从而大大增强了护士的工作责任心。我科为了使护理质控管理做得更加完善，严格执行护理部质控要求，月月按时、高质完成护理质控内容并整理记录归档，护理质控成绩平均大于93分！

社会不断前进和发展，我们深刻体会到全面提高护理人员综合素质是科室发展的重要环节，需努力培养一支文化素质高、职业道德好、专业技术精的队伍。首先我们通过不间断的学习，提高护理专业理论水平，做到每月进行晨间提问、业务学习，操作考核和理论考试，并记录归档。不仅如此，护理人员为了使自己的文化层次再上一台阶，在百忙之中积极报名参加各种自学、成人考试，从中使大家的思维方式、文明礼貌、风度气质等方面在潜移默化中都得到明显提高，我们相信，只有不断提高全体护士的文化素质、职业道德、专业技术，才能更好地服务于医院，为医院做贡献。

1、人力资源配置不合理，护理人员缺编，每天护士工作长达10h左右，护士长期超负荷工作，使护士工作压力大，容易出现护理过失。

2、护士慎独精神欠缺手术室护士的护理操作大多数是一个人进行，无其他人监督，能否按照操作常规保质保量地进行工作，完全靠护士个人的约束能力与自律精神，而个别护理人员慎独修养不强，未能严格按照技术操作规程进行操作，人为造成护理安全隐患。

3、护理基础知识专科理论知识和技能操作不精，由于多年来护理教育体制的滞后，导致护理人员绝大多数只受过专科教育，且大多数是自学大专，具有本科学历的高级护理人员还未普及。低学历的护理人员，知识面相对较窄，遇到新问题、新情况时临时应对能力较差。随着新仪器设备的使用、新手



术的开展，医学技术进入了一个新的高度，护理人员没有认真及时学习相关理论知识，业务技术操作不够熟练，对一些重复手术心里没底，难以适应手术需要。

4、重视护理记录单的记录不够新的《医疗事故处理条例》实施以后，手术护理记录内容增多，且要求详细、准确、规范地记录，有些护士并未对手术记录引起足够重视，往往出现记错、漏项、涂刮现象，或记录模糊不清楚，如植入性产品的名称、规格及合格证等，导致疏忽大意而留下后患。

## （二）防范措施：

1、加合理配置护理人员根据科室人员紧，手术任务重的局面，了解护士手术配合能力，同时根据手术量合理调配，注意分层使用护理人员，手术排班尽量做到能力高低搭配、老少结合，使年轻护士有充分学习机会并得到锻炼，保证手术配合质量，防范差错事故的发生。

2、强职业道德教育加强对手术室护理人员的素质教育，加强医德修养，培养其慎独精神，这是职业道德的要求，也是保证手术安全的重要前提。要求护理人员必须加强慎独修养，端正工作态度，提高自律能力，使护理人员知道在具体工作中无论是否有人监督都要按照操作常规去工作，用制度约束自己，保证操作符合规范。

3、强化专业技能培训，加强专科理论的学习对于外科手术的发展，新仪器设备的不断出现，新手术的不断开展，这就对手术室护士提出更高的要求，手术室护理人员必须及时更新知识，掌握技能以适应外科手术发展的需要。科室引进的新仪器设备，请工程师讲课，使每个护士熟练掌握仪器的性能，对于开展的新手术，请教授讲课，关于手术的入路，解剖，手术步骤等。利用晨会学习手术室的基础知识，每次提问两个小问题，加深护士基础知识的掌握。资深护士人员分配一项操作技能，通过充分准备，定期全科讲授，然后由护士长

进行操作技能考核。利用晨会时间对前1天新开展的手术或复杂手术进行回顾性讨论，指出手术配合要点，以利下次更好地配合。

4、严格规范手术护理记录单的书写手术护理记录单是手术室护理工作的文字反映，作为客观病历资料，具有法律效力。因此，手术室护理人员应高度重视手术护理记录的真实性、准确性和及时性，书写护理记录单时项目应填写齐全，术语要规范，字迹清楚，数据统一，不得涂改、漏项、添加。准确记录术中止血纱布、添加的器械、银夹、钛夹等的数目；植入物标识必须贴于护理记录单上。巡回护士和洗手护士分别对记录单核对无误后签全名。

5、建立护理安全监督机制建立以科护士长-科室质控小组组成的护理安全监控系统。科护士长不定期抽查各项规章制度落实情况及护理质量达标情况，每月召开科室质控小组会议，加强沟通，对存在的安全隐患提出整改措施。为了调动全科护士的积极性，人人争做科室的主人，科室实行组长负责制，即科室的各项工作分解成若干种，根据每人的能力分管一种，即感控，业务学习，教学，手术间，各种仪器，无菌辅料房，消毒房，保洁员的管理，污物间，护理文书等等的各项管理，组长对各自管理的工作定期检查，对于做的不好的及时点名，护士长对每日的常规工作进行全面检查与督促，及时对质控内容反馈和分析，督促护士完善自己的工作。

病人的需要是我们服务的范围，病人的满意是我们服务的标准，病人的感动是我们追求的目标，优质服务是永无止境的。我们将不断总结经验、刻苦学习，使服务更情感化和人性化，为医院的服务水平登上新台阶而不懈努力。