

脊灰疫苗补种工作总结(优秀10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。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

脊灰疫苗补种工作总结篇一

20__年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。感谢接纳我工作的公司，感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的朋友，感谢那些给我微笑，接纳我的人，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。

销售是一个竞争非常大的行业，也是最能锻炼人的行业。刚开始工作的前一个月真的很没有信心，业绩没有上升，我除了天天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经慢慢熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底销售总结的时候，我傻眼了。那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升。假如三个月试用期后我达不到公司的要求，我将如何？面对眼前的市场，我也没有信心了。但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作。

就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点

偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，就没有市场。

不管明天迎接的是什麼，统统接招，积极应战。

本人20__年的计划如下：

对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。

脊灰疫苗补种工作总结篇二

一、狠抓主营业务，做好精细化管理

1、加强门票务管理队伍思想教育和廉政建设，强化门禁系统智能化管理作用，提高购票率，增加门票收入。

每周组织召开公司例会和部门例会，及时解决票务管理存在的困难和问题，增强员工信心；及时掌握人员思想动态，加强警示教育、普法教育、提高服务水平；加强业务学习，提高自身能力，争做部门能手；加强团结协作、互帮互助；齐抓共管，严厉打击和制止倒票行为。3月13日新北门启用门禁系统后，积极推动票务管理改革，优化票务人员编配，很大程度上提升了办公效率。

2、设立公务接待岗，规范公务接待票务管理，严格优惠、免票审批程序。

3、加大打击逃票、倒票力度，减少票款流失。

根据管理工作需要，安保部从4月6日成立以来。建立健全组织领导机构，根据需要，试挂靠州保安公司。

4、停车场走向规范化、智能化管理，达到安全、有序、效益。

新的车辆管理规定出台以来，景区内严禁车辆通行，在新北大门和营上路口设车辆卡点，多次举行停车场人员文明执勤和业务培训，停车场智能化管理体系的投入使用，车辆停放有序、安全。

二、加强对外宣传和市场营销，拓展旅游市场

根据公司业务发展需要成立了旅行社、市场部和雷山子公司，并顺利开展业务工作。

（一）打造景区“m”线型游线，丰富景区景点。

根据公司业务发展的需要[]20xx年1月份成立了市场部，为优化景区景点开发和建设，提升景区品位，公司围绕纵深发展、体现原生、全民参与、共同富裕的原则，认真规划“银角面”发展模式，切实营造羊排山顶、东引山顶及表演场周围的“三点式”景点分布定位，完成了也东寨至羊排寨“m”线型路线——嘎歌古道的规划和建设，完成了鼓藏头、活路头、碾米坊、酿酒坊、蜡染坊和文化展示点等景点的租赁、设计、装修等工作。

（二）认真研究和探索市场营销方案。

为了对开发出来的产品进行定位，进一步拓展旅游产品市场，有针对性地开展市场调研；为了进一步提升市场部的竞争能力，配合公司相关部门开展了市场部规范化管理工作，重新对市场部运作流程进行了规范，为今后提高工作效益奠定基础。为了进一步拓展游客市场，搞好市场营销，组织了专门人员进行考察、调研，并形成了市场营销方案。

（三）为提升景区品牌，多次参加旅游推荐会。

公司积极加快推进创建4a景区工作，促进国家级风景名胜区及国内自然、文化双遗产申报工作，加强文化基础设施建设。重视景区宣传和促销工作，多次组织旅行社和市场部参加旅游推介会和旅行社座谈会，5月27日——29日参加20xx中国“贵阳避暑季民俗节庆与旅游采购博览会，加强景区宣传和招商引资推介。

脊灰疫苗补种工作总结篇三

1. 下半年实现重大动物疫病应免率达100%，全面完成春防工作，全县无动物疫病发生。

2. 积极开展疫情检测和消毒工作，在全县范围内统一开展两次养殖场(户)消毒工作，共发放消毒药吨。

3. 在我县边界处，设立了5个临时检查站，防止疫病流入，确保了我县无疫病发生。

4. 加强疫病监测工作，完成了全县“两病”监测任务。

5. 强化检疫手段，新增屠宰生猪旋毛虫检疫项目，确保猪肉质量安全。

1. 加大规模养殖场(区)建设扶持力度，及时修订扶持政策。

2. 全县现有规模养殖场(区)35个，新增2个，各类养殖大户达990个，专业养殖合作社正在清理当中。

1. 成立了畜产品质量安全监管工作领导小组和专项整治领导小组。

2. 下半年在全县范围内，开展两次兽药饲料专项整治大检查。查处违禁过期兽药50余种，价值2万余元。并依法集中销毁暴光。

3. 与各乡镇政府、养殖大户签订了畜产品质量安全责任状(书)，层层落实责任制。

1. 积极开展黄牛冻精配种工作，举办培训班两次，现有比较成熟配种员3人。

2. 下半年开展黄牛冻精配种工作201头，成功率达到65%。

1. 下半年举办培训班15次，参训人员达一万多人次。

2. 积极配合有关部门下乡培训，送科技下乡5次。

今年年中上报逊克县启航养殖农民专业合作社养猪场改扩建项目，项目总投资105万元。自筹资金65万元；申请国家补助40万元。

脊灰疫苗补种工作总结篇四

20__年即将过去，这一年给予我很多的收获，同时给予我更多的思考。这一年，我将从工作成果、工作收获，思考，未来工作计划做总结。

一、工作成果

(1)工作内容，首先从引流方面找突破口，线上添加一些潜在的客户，添加她们的微信。其次是发优质的朋友圈，发圈的好处，影响你的潜在客户，休眠客户，还有增加客户的黏性，让客户了解的最新动态。因为内容可以带给她们价值感，所以你没有被屏蔽。第三写文章引流，写一些客户们很关心的文章，与她们同屏共振，才能获得对方的信任与认可。逛论坛，顶帖吧，玩抖音活跃z在不同的自媒体平台；线下引流就是参加展会，获取一些新的人脉信息，与老客户见面再一次增加彼此之间的信任感，默契感。

(2)客户管理信息汇总，甄别客户质量，与增加客户的黏性，及时记录好客户的需求；唤醒沉睡客户，比挖掘新客户要节省时间，节省成本；累计客户的名单的同时，删除一些一般客户信息。

(3)成交客户后，准备客户需求的记录，反馈给总部，跟踪货物何时发货，把第一信息反馈给客户。做好跟踪货物的笔记，货物到达后，第一时间把信息反馈给客户。

(4)做好售后服务，增加客户对你的信任度，目的是让客户介绍她的朋友给我们，形成一个正循环。不要轻易去得罪一个客户，否则你将会失去她背后的那一群人。_国著名的推销

员___说过：“你只要赶走一个客户，就等于赶走了潜在的___个顾客。”所以在任何情况下都不要得罪哪怕是一个客户。

(5)培训工作，一个是配合电商培训学校培训电商知识，一个是培训我的客户分享一些专业性的知识，例如沙棘方面、销售心得、消费心理学方面等。让客户复制黏贴后，增加销售量。

(二)工作价值

首先谈一下业务价值，20__年销售业绩占的比重比较大的就原料油，其次是200ml籽油□50ml籽油□50ml籽油贴牌客户贴了10000瓶(此处做表格呈现)，这一年，我将工作重点放在原料油上，其他规格的产品相对来说比较弱一些，应该是所有产品齐头并进；第二是服务价值，让客户倍增的不二法则就是扶持客户，让客户增加黏性。大到知识共享，小到心得共享，这就必须输出倒逼输入，经常提供一些有价值的知识，让客户得心应手的应用。第三改进价值，因为支持的客户有限，没有形成团队，目前需要建立一个团队。

二、工作收获和思考

收获：

(1)收获了心声，客户经常邮寄一些家乡特产，及孩子的食物、衣物、礼物给我，而且还帮我转发自媒体上写做的文章，同时帮助我宣传沙棘对人体的益处。

(2)收获了业绩，与20__年相比，业绩翻了好几番，让我更有勇气去与一些高人交谈。

(3)收获了自信力，让我知道，做任何事情都有一种敢于接受的心里，这就是一份自信力。

(4) 启发，做销售与做其它事情是一个道理，首先销售方面在与时俱进的同时，还得结合现在社会气息，用反向思维来做好销售。还要懂得利用工具思维，比如读书笔记、工作总结，一定要学会利用思维导图这要比较方便；深度思维，要透过现象，抓住原因的能力；有机思维，世间万物都有千丝万缕的联系，一个貌似不合理的安排，背后总会有一个合理的解释；通用思维，就是结合自己的经验，把不同专业的知识，变得为我所用。还有懂的人脉的重要性，结实好人脉，也是成就事业最佳方法之一。

思考：

(1) 增加有效的活数据支撑，一定要数据活化，做到心中有数。利用有效的活化数据，做好记录，给生活和工作带来了便利，最终重要的就是节省了时间成本。

(2) 继续找好销售业绩中的“头羊”，让头羊帮助后我们销售和介绍客户，形成有序的循环。

(3) 嫁接团队，携手共进□a企业平台，结合企业提供的平台，结实好一些人脉，才可以扩张人脉，更好的促进销售□b产品规模，10个凝胶糖果，1健字号，九款植物油等□c利用好已有的圈子，去销售自己，再去销售产品。

三、未来的工作计划

(1) 开拓新品渠道，结合产品的特性与老客户联系的同时，还要与时俱进，进行渠道拓宽。

(2) 进一步的引流，数据活化，及时跟踪客户，与客户对接。最主要的是建立一个健全的数据库，做好备忘录，做好客情描述，以及客户分类。根据客户分类，选择沟通日期等。目的就是为销售做好细节工作。

(3)建设自己的销售队伍。前期一定要学习辅助销售的书籍，这就需要自己下功夫了，经常性的与自己的客户进行分析，输出倒逼输入是最有效的方式；多与高人学习，建立自己的高人磁场，做一名有知识涵养的新时代销售；建立与时俱进的思维模式，多学习，多思考工作中，生活中的得与失。

以上三点就是我20__年的工作总结，希望每一次的总结，对自己多一份促进。感恩领导给予我们这个平台，感恩朝夕相伴的同事们，感恩基地的每一位辛勤付出的同仁们，感恩生命中所有人的遇见！

脊灰疫苗补种工作总结篇五

一、宣传主题

宣传规范预防接种是预防疾病和保护儿童健康的有效手段，提高家长对预防接种工作的认识，倡导全社会重视、关心儿童免疫规范工作，创造良好的预防接种工作环境。

二、宣传内容

利用儿童预防接种宣传日活动的有利时机，向群众宣传国家免疫规划相关的政策，普及预防接种相关的知识，宣传水痘和手足口病的预防，讲解其发病症状。告知预防接种服务的方式、方法，鼓励群众自觉主动参与预防接种。

三：宣传过程

充分利用宣传日活动时机，我院工作人员采用问答式方式，予回答正确家长发放洗手液给予奖励，各家长积极配合。

此次活动，参与人员近二百人，发放洗手液16瓶，并对儿童饭前便后洗手法给予实践演习。

四、宣传方式

- 1、悬挂横幅进行宣传
- 2、利用宣传栏贴海报
- 3、在人口集中处、幼儿园进行宣传
- 4、印发宣传册在幼儿园进行宣传

最后，我院医务人员对家长进行相关疾病防治知识宣传，同时请班级老师和家长督促儿童勤洗手、吃饭不挑食，早晚刷牙，注意疾病防治。

脊灰疫苗补种工作总结篇六

为迅速落实街道疫情防控工作指示精神，对辖区在盐田港工作的居民及相关人员进行全面核酸检测，毫不松懈抓好常态化疫情防控。x月xx日，怡锦社区在天颂雅苑社康中心组织开展核酸采样，全天共计采样1049人。

其中，天颂雅苑涉及盐田港工作人员及同住人除去14天离深、已搬离的100%完成核检。

x月xx日，街道、社区按照“安全、就近、方便”的原则，结合天颂雅苑小区实际，协调区三院在该小区内社康服务中心旁边的户外空地设置了核酸检测集中采样点，为该小区在盐田港口工作的居民及其同住人提供优先采样服务，确保“应检尽检”，不落人、不落户。

xx委员要求社区做好宣传发动，引导群众分批次、分时段有序开展核酸采样，减少聚集交叉感染的风险，根据上级要求，按时完成相关人员核酸检测任务。

下午，街道党工委副书记、办事处主任胡国光到怡锦社区天颂雅苑社康服务中心检查指导核酸采样工作，要求社区要求社区严格落实卡口测温、戴口罩、播放小喇叭等防控措施，督促各小区物业对外来人员及车辆进行检查登记，并加强对辖区内居民住户及商家店铺的防疫宣传工作，真正做到“防疫措施严落实、宣传覆盖无死角”。

考虑到天气炎热，经社区协调，天颂雅苑社康服务中心于下午17时开展了第二场核酸检测集中采样工作。

x月xx日，社区党委委员、纪委书记、值班领导陈振栋带领值班人员协助怡锦社康服务中心疫苗接种工作，为前来接种疫苗的居民提供秩序维持、登记引导、接待咨询等暖心服务。

接种新冠疫苗是应对新冠肺炎的有效手段，通过在人群间建立免疫屏障，阻断疫情传播，保证百姓身体健康和生命安全。

怡锦社区党委将充分利用各种微信群和入户宣传等多渠道广泛宣传接种新冠疫苗的相关知识，本着知情、自愿的原则，持续发动辖区符合条件的居民进行接种，力争做到“应接尽接”。

时值盛夏时节，骄阳烈火、酷暑难耐，却也阻挡不了怡锦社区“美丽家园”义工的脚步。

义工叔叔阿姨们放弃周末的休息时间，在辖区开展环境提升行动，为社区尽一份心、出一份力，奉献自己的光与热，通过一天的劳动，辖区卫生环境得到明显改善，也进一步带动和提高了周边群众的文明意识。

脊灰疫苗补种工作总结篇七

二、院内大厅设立宣传条幅一条，主题为“接种疫苗，家庭有责”

三、办板报一期，张贴宣传画以及宣传计免相关知识。

四、在接种日设立咨询台，向广大群众和家长进行宣传活动，并利用流动儿童强免工作对外省市儿童家长进行有针对性的宣传，使预防接种工作深入人心。

在此次活动中，全体保健科人员参与了宣传活动，现场宣传预防接种是控制传染病的有效手段，广泛宣传接种疫苗对于预防疾病的重要意义，动员村民委员会、居民委员会协助开展预防接种宣传和教育工作，与辖区政府、学校、集中用工单位等相关部门合作，将宣传活动深入到工地、学校、社区，将预防知识送到千家万户。提高居民对及时和全程预防接种的重要性、必要性以及国家免疫规划政策的认识。

给儿童家长解答免疫预防接种以及儿童常见传染病防治等问题；针对当前群众中存在的对疫苗安全性普遍担忧的心理，重点宣传疫苗安全性，同时兼顾预防接种重要性及疫苗对传染病防控效果；讲解了免疫程序和疫苗接种前后整个过程中的注意事项及外来人口预防接种政策等相关内容。

通过本次宣传活动，提高了群众相关知识的知晓水平，增强对预防接种工作的信心，了解国家对预防接种工作的方针、政策，并能真正参与到儿童预防接种工作中来，对预防接种工作起到了促进作用。使预防接种深入人心，把政府的关爱传递给每一个人。

脊灰疫苗补种工作总结篇八

我们与北坝卫生院协商，于某某年9月对我校园进行一次预防接种证查验相关技术的培训，参加人员计4人。通过培训及发放预防接种免疫程序表，对照接种证，各学校分管人员基本清楚什么疫苗缺针次、什么疫苗已完成接种，能正确填写各种登记表。为我们搞好查漏补种工作奠定良好基础。

为更好的搞好预防接种证查验工作，让群众理解、支持和配合计划免疫工作，提高疫苗查漏补种接种率。我们利用多种形式，采用群众喜闻乐见形式，广泛宣传预防接种的重要意义和防病知识，发放《预防接种证一是儿童身体健康的保证》等宣传单100余份。

据统计，全园某某年入学新生共25人，为了保证查验接种工作的质量，我们将入学新生的接种证按班级统一收集起来，我们防疫人员与学校分管人员一起查验，并做好查验登记，对漏种和无证的学生登记在《入托入学儿童预防接种补种情况一览表》上，并对这些学生下发接种通知单或补证通知单，拿牌学生利用周六周日时间到接种门诊补种或补证，对未及时到门诊接种补证的学生，由我园在此督促，确保预防接种证查验质量。

根据督导检查情况，我园查验及补证补种工作还存在以下问题：

- 1、查验预防接种证工作查验不及时，主要是学校领导对此行工作重要性认识不足，没有引起足够的重视。
- 2、查验预防接种证工作宣传力度不够，我们的技术指导不到位。

在今后的工作中，要进一步加大宣传力度，让学生及儿童家长充分认识查验预防接种证工作的重要性，认真落实生及有关文件指示精神，作好查验接种证的技术指导工作，及时与校方联系协商，切实做好儿童预防接种证的补办和漏种疫苗的补种工作防止疫苗相关疾病在学校的流行，以保证正常的教学秩序。

脊灰疫苗补种工作总结篇九

- 1、认真负责，物流码头。

岗位在物流岗的时候，在领导的严格监督和支持下，对各种物料能做到认真检查，对于流出车间的废弃物品做到仔细检查，确认安全之后流出。做到了没有物料流出车间，严格做到公司的保密制度。

在工作之余，工作安排有理由外，有张有弛。在紧张的工作之余，开展各种活动，让员工更加热爱自己的工作。并加强团队建设，提高整体素质，发扬团队精神，积极配合，打造一个工作热情高涨的团队。

这也是集团各级领导的大力宣导的必然结果。在领导的宣导和严格监督下，物料安全和保密制度已经深入人心，各部门努力抓细节，学习各种与工作相关的法规、制度、专业技术、专业知识，取人之长、补己之短，让自己做到与集团的要求同步，降低物料流出的可能性。

2、严抓门岗，零物料流出。

在门岗的时候，心里始终记着“严禁物料流出，严禁外部人员入内”的原则，并且认真的执行，外部人员和员工进出车间必须做到严格检查、登记。在进厂的几个月中始终做到零物料流出。在做到认真工作的同时还积极认真地学习集团的各种思想。

3、问题分析；

由于，刚刚进厂对岗位各种规范了解的信息不够全面，也早场少许失误。会将生活中的些许不如意或心理矛盾不经意的带到岗位上，发生矛盾，也没有做好及时的沟通，矛盾没有及时的解决。这点需要及时的改进。避免再出现这种情况！

4、下一年度工作计划。

在总结了进厂几个月工作的基础上，下一年的工作在继续保

持现在的零缺失的基础上，认真学习集团各种思想精神，增强自己的执行力，严格按照各种规范工作，对各项制度熟悉以后，坚决不再犯错误！同时，积极与同事积极配合，学习团队精神，配合集体的团队建设！努力为集团发展尽自己的力量。

来到这个几万人的地方，我们都感觉担子重了、压力大了，但是我们没有畏缩，为了进一步的发展和提高，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我们决心再接再厉，更上一层楼。

一、儿童疫苗接种率：

(1)xx年上半年全县新生儿儿童6787人，建卡、建证率100%。

(2)儿童基础免疫报告接种率：乙肝疫苗接种率,乙肝疫苗首针及时率;卡介苗接种率;脊灰疫苗接种率;百白破疫苗接种率;含麻疫苗(麻风、麻疹)接种率;a群流脑疫苗接种率;乙脑疫苗接种率;甲肝疫苗接种率。

(3)儿童加强免疫报告接种率：百白破疫苗接种率;含麻疫苗(麻疹、麻腮、麻腮风)接种率;乙脑疫苗接种率;脊灰疫苗接种率;a+c流脑疫苗第一针接种率;a+c流脑疫苗第二针接种率。

二、疫苗冷链管理工作：

脊灰疫苗补种工作总结篇十

一、切实加强预防接种宣传周活动工作的组织领导

为加强领导，确保我县宣传周活动广泛、深入地开展，县疾病预防控制中心以房疾控发26号文件，将此项工作向县直医疗卫生单位和各乡、镇、场卫生院作了专题安排部署。要求各单位在提高对扩大国家免疫规划重要性认识的同时，务必

从以下五个方面去落实好预防接种宣传周活动：一是要加强与宣传、广播、电视等新闻媒体的合作，充分利用各种媒体，加大对国家免疫规划的宣传力度；二是要会同教育部门，开展入学、入托查验儿童预防接种证的宣传活动，加强信息沟通，落实漏种儿童的补种工作；三是要与公安、人口计生和城建等部门联合，在流动人口集中场所积极采取各种措施开展宣传活动；四是各乡、镇、场卫生院和接种单位要深入本辖区内，特别是边远、贫困、城乡结合部等既往预防接种工作薄弱地方，广泛开展免疫规划的宣传，并利用查漏补种等活动开展入户宣传，将国家免疫规划政策宣传到每家每户，将预防接种的措施落实到所有儿童；五是举办宣传栏，设立宣传咨询点，做好《十堰市健康教育墙报》和国家免疫规划政策宣传画的发放、张贴以及儿童预防接种宣传标语刷写和横幅悬挂。

二、广泛开展儿童预防接种宣传周系列活动

- 1、县电视台于4月21日开始，免费播放县疾控中心提供的《“425”全国儿童预防接种日电视宣传内容》，连续播放一周。
- 2、县疾控中心在做好《十堰市健康教育墙报》和有关国家免疫规划宣传画分发、张贴工作的同时，还于4月20日前组织编印题为《预防接种，健康的保障—家长参与是关键》的健康教育处方5万份，分别下发至辖区21个预防接种门诊，进行广泛地宣传。
- 3、在县城主街道及城关、军店、化龙、门古、青峰、土城、大木7个人口相对集中的建制镇悬挂“让每个儿童都能按时接种疫苗是各级__的`责任”等主题横幅12条。
- 4、4月24日上午，县__、县卫生局、县教育局、县财政局、食品药品监督管理局、县发改委等有关领导和县疾控中心、县人民医院、县中医院等医疗卫生单位负责人以及有关专业人员共15人，在县电信公司可视会议室参加了国家卫生部、

国家发展和改革委员会、教育部、财政部、国家食品药品监督管理局等五部委联合召开的全国扩大国家免疫规划工作电视电话会议和湖北省扩大免疫规划工作电视电话会议，县长助理龙德兵在分会场对我县的扩大免疫规划工作和儿童预防接种宣传日活动提出了具体的要求。

5、4月25日上午，县疾控中心、县人民医院、中医院等单位的10余名专业人员在县城新合作鑫城广场门前共同开展大型宣传、咨询活动，现场悬挂主题横幅一条，摆放折页、宣传单等宣传材料，共发放宣传材料500多份，接受群众咨询100余人。县卫生局副局长张贵儒、防疫股长李金龙和县疾控中心主任罗良德、副主任张宗跃等领导参加了本次宣传活动，县电视台对宣传活动进行了现场采访和宣传报道。

6、各乡、镇、场卫生院也分别按要求开展了不同形式的宣传活动

如城关卫生院领导重视，精心组织，选派5名专业人员在显著位置设立咨询台、张贴宣传标语、悬挂主题横幅、发放宣传材料，取得了较好的宣传效果。（__疾病预防控制中心健教科）