

最新科室年度考核工作总结 医院科室主任年度考核工作总结精简(大全5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

科室年度考核工作总结 医院科室主任年度考核工作总结精简篇一

一、模范遵守院规院纪，服从领导，透明管理。

坚持政治理论学习与业务学习相结合，紧跟时代步伐，把握时代脉搏，在医院由铁路转入地方之后，能够较快地转变观念，变压力为动力，牢固树立服务意识，大局意识，积极投身医院和科室的改革，勇于实践，敢于胜利。发扬奉献精神，在科室人员减少，任务增加的情况下，调动科室全体同志精诚协作，牢固树立“院兴我荣、院衰我耻”的思想，不计个人得失，确保了年度任务的超额完成。

二、以学习促管理，以管理促效益，以效益促发展。

正确处理科室与医院、科室同事之间的关系。引导科室全体同志正确树立个人的世界观、价值观、人生观。面对新形势、新机遇、新挑战，能够清醒地认识到强练内功才是生存之道，因此在工作之余努力学习专业理论知识，解决业务上的疑难问题。作为一名管理者，在追求自身素质提高的同时，更高的追求是科室全体素质的全面提高。目前，科室六名同志在原来中专毕业的基础上，通过自学有三名同志已大专毕业，一名本科在读，一名大专在读。科室上下形成了比、学、赶、帮、超的浓厚学习氛围，呈现一派生机勃勃、奋发向上的景

象。

三、自觉遵守院规院纪和科室的有关规章制度

上班不迟到、不早退，工作积极主动，认真负责，为了工作加班加点是经常的事，但从没有向医院提过非分要求，也未报过一个加班。在科室管理上，更是以一个党员的标准严格要求自己，率先垂范，要求其他同志做到的自己首先做到，要求别人不做的，自己坚决不做。团结科室同志，积极协作，全面完成了医院下达的各项任务。在兼职工会工作中，能够在院党委、院工会的领导下积极主动开展各项活动，为院工会的工作献计出力。

四、以技术革新为着力点，促进科室任务超额完成。

1、20__年度，根据新形势制定了科室内部奖金分配方案，充分调动了科室人员的工作积极性，全体同志集思广益，挖潜提效，根据我院的具体情况，增开了金标免疫、糖尿病检测、TORCH、RH血型鉴定等21个新项目，服务了临床、方便了病人、提高了科室检查能力和个人技能，增加了创收，取得了两个文明的同步增长和社会效益与经济效益的双丰收。

2、顺利完成了科室搬迁。20__年，检验科顾全大局，服从医院统一安排，从病房大楼搬迁至门诊大楼，科室全体同志为不影响临床常规检验工作，放弃休息时间，利用双休日时间，加班加点，顺利完成了科室的搬迁工作，不仅做到了药品、器械无一损坏，而且实现了搬迁工作和日常工作两不误。

3、超额完成了全年的医疗任务。20__年度，科室完成常规总诊次两万余人次；经济创收47.3万余元；为__公路管理段、__站体检约1050人次，实现经济创收6.6万元；零星体检100余人次，创收1000余元；20__年度全年创收54万余元；全年为医院创效近40万；取得了建院以来历史性突破的可喜成绩。

五、存在问题。

尽管在20__年取得了一定的成绩，但在科室劳动纪律、规章制度、成本控制、人情检查等方面仍然存在一些不尽如人意之处，在20__年的工作中将努力改进。

科室年底考核工作总结 医院科室主任年度考核工作总结精简篇二

1、招生，接待咨询，新生的安排和报名上课，以及每个学生进行交流，短信和电话及时回访，无有疏漏。同时将学生近期上课出现的各种情况随时与家长进行沟通解决。

2、本月教师上课基本稳定，但也有极个别特殊状况的，及时也做了合理的调整，在迎接20xx年教育局年检工作中，在全体教职工全力的工作配合之下，材料准备充分，使得我校年检工作顺利得到有效的保障。

3、在本月的13号[]20xx年第五期《七彩星期音乐会》器乐、声乐汇报演出取得圆满成功。前期在落实定位工作中，一个人的工作量非常之大。但我还是耐心的完成了本次的活动工作，庆幸的是，这次活动举办的还很顺利。同时也提升了我对工作的自信，此次成果展示，不仅只是表演，也是对孩子们在这一年学习过程中的一种课程检阅，展示中，我们的学生也赢得了现场所有师生和家长的好评。

4、评选优秀学生、优秀家长、优秀教职工的活动，以班级为单位，在评选过程中，认真的和每位代课教师，根据孩子平时的表现，最终公平公正的落实。在优秀的教职工的评选中也是经过层层筛选，公平公正的得以落地。同时在本月的25号，所有的优秀家长代表会以分组的形式跟家长进行了座谈交流。作为优秀家长和学校之间的桥梁。共同关注学校情况及孩子的艺术成长教育，我校就针对艺术教育形式，

将20xx年中，学校及孩子的演出所有获得的优异成就及教师各项培训等一系列的教学成果一并和家长们做了汇报分享。同时，也将所有家长们对我校就当前的教育形式提出的合理化的建议和意见作为20xx年的参考与修正。

5、在本月的教研组会中，就20xx将教学计划内容和教师们进行了初步的研讨。同时在30日，七彩教育集团年终表彰大会也取得了圆满的成功。

6、补课的安排也在井然有序中顺利的进行。包括假期的咨询和招生。随时做好一切工作安排。使寒假工作正常有序的进行开展。

科室年底考核工作总结 医院科室主任年度考核工作总结精简篇三

前台是公司的形象，是公司服务的起点，那么公司的前台文员在工作中起到了重要的作用。以下是南海区一名前台文员年度工作总结资料，可供参考。

即将过去的20xx年是充实忙碌而又快乐的一年。在这岁末年初之际，回首过去，展望未来!过去的一年里，在公司的指引下，在部门领导的关心帮助及同事之间的友好合作下，我的工作学习得到了不少的进步。

前台是展示公司的形象、服务的起点。对于客户来说，前台是他们接触我们公司的第一步，是对公司的第一印象，是非常重要的。所以前台在一定程度上代表了公司的形象。同时，公司对客户的服务，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。有了对其重要性的认识，所以我一定要认真做好本职工作。

一，努力提高服务质量。认真接听每一个电话，并且熟记每

个部门的分机号，严格按照公司的指引给予电话转接同时做好保密工作。客户参观时我将时刻注重保持良好的服务态度，将热情的接待。在合适的环境下向客户宣传公司文化，巧妙回答客户提出的问题。做到笑脸相迎、耐心细致、温馨提示等。在业余时间我将加强学习一些关于电话技巧和礼仪知识。不断的为自己充电，以适应公司的快速发展。

二，注意前台的卫生和形象，按时提醒卫生人员打扫，清洁。对自己责任范围内的茶水间将会保持室内的洁清和饮水机的消毒工作，每月最少消毒一次。按时更换打印机的硒鼓和维护前台的办公用品。

三，做好文具采购工作，学习一些采购技巧。了解所采购文具的市场价格，对现有的供应商将和他们进一步的沟通，希望将原采购的价格再降低点。并且多找些优质的文具供应商。从中挑选物美价廉，服务周到的供应商。为公司节约每一分钱。保持有两家以上的固定的供应商。

四，做好仓库管理。按时盘点仓库，做好物品归类。严格按照公司制度，做到每件物品进出都有登记。及时查看物品的完好情况，对缺少或损坏的物品及时上报相关部门。

五，以大局为重，不计较个人得失。不管是工作时间还是休假时间，如果公司有临时任务分配，我将服从安排，积极去配合，不找理由推脱。作为京信的一员，我将奉献自己的一份力量为公司效命。平时积极参加公司组织的活动，加强同事之间的感情和部门之间的沟通。并且多了解公司的基本情况和经营内容。为了往后能更好的工作不断的打下基础。

科室年底考核工作总结 医院科室主任年度考核工作总结精简篇四

一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底 我行全口径存款时点达到万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为万元；储蓄存款日均余额为万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底我行贷款余额为万元 比年初新增万元。9月底，我行向**项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时 我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销**、**两家优质房地产企业贷款各5000万元 为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类25万元，理财产品中间业务收入达到**万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销**科技、**等有进出口业务的贸易企业 我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的奠定了坚实的基础。

6、其他方面□20xx年**路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与**支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平在20xx年的工作中，**路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。在今年3月份储蓄存款达到万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效，提高支行管理水平年初伊始，我行率先推出《绩效管理实施方案》，为每一个中层干部量身定体，制定了绩效管理目标、绩效管理综合评估和相应的激励约束办法，经过科学的推算，对每一位中层干部所在的岗位不同，分别进行不同的设定，并由行里与中层干部的各自不同岗位相互进行认定。

通过绩效管理的推行，使中层负责人的责、权、利相匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使**科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索银行年底考核工作总结。

科室年底考核工作总结 医院科室主任年度考核工作总结精简篇五

一、上下班时要整理好前台的物品，察看一切电器是否完好，是否关闭好电源。当天看看备忘录还有什么事情要做。前台大厅是随时都要保持整洁大方。每天报纸要整理好。饮用水桶数发现不够时要及时叫罗先生送水。前台所需物品不够时，都要及时申请购买如：纸巾、复印纸等。摆在会客厅、前台大厅里的宣传册不够时也要及时添加。传真机、复印机、打印机没有墨时，要电话通知赵先生加墨。如果前台的物品坏

了如：窗帘坏了就要叫维修工维修；如果电话线路有问题就要求助电信局。有什么问题都要想办法解决。

二、接收传真，要注意对方传给谁，问清传真内容，以免接收到垃圾信息，接受到传真要及时转交给相关人员，要查收传真有无缺漏。如果对方是自动传真，可以不接收。发传真后要注意对方有无收到，是否完整清晰。复印时要注意复印的资料完整否，避免复印资料缺漏。收发传真、复印都要做好登记。如有信件也要及时交给相关人员。

三、前台接待客人，做好这项工作，最重要的是服务态度和效率。看到有来访客人，要立即起身主动问好。对第一次来访客人要问清楚对方贵姓，找谁有什么事，了解来访者的目的后通知相关负责人，其中也要了解是否把客人留在前台大厅还是会客室，还是引客到负责人办公室、会客室。接待客人要笑脸相迎，耐心细致，亲切大方。引客入座后倒上茶水，告知客人已通知相关负责人，请稍等。会客室夏天时开空调，冬天开窗，同时要让会客室无异味，空气流畅。

四、转接电话，要注意礼貌用语，使用公司的标准用语：您好！佛山邦普公司！之后问有什么可以帮到您的，问清楚对方找哪位，贵姓有什么事情，了解情况后转给相关人员。熟悉公司内部人员的办公电话短号。如果来电方是作广告、推销、网络这些都是与公司无关的来电就要拒绝。如果有人找李总，要注意对方是不是真的有关公司的事情找李总；如果无法判断可转给祝莹。找李助理、余经理等领导的电话也要问清楚；领导们的电话号码也要记清楚，看到领导来电也可亲切问候。

做前台工作也有四个月多了，工作范围较小；工作内容也比较少。但自己也有不足的地方，工作时集中力不够，会犯迷糊；我希望以后能够更认真上班工作，勤力做事。为公司做的多些。

在新的一年里要不断提高自身形象，做好新的一年工作计划，

提高工作质量、效率。还有责任心。

(1)努力提高服务质量，做事麻利，有效率，不出差错。服务态度要良好，接待客人要不断积累经验，要给客人留下良好印象。接电话时，也要不断提高用语技巧；巧妙的问答客人。尽量让每一个客户满意。

(2)加强礼仪知识学习。如业余时间认真学习礼仪知识，公共关系学。了解在待人接物中必须要遵守的礼仪常识，包括坐姿、站姿、说话口气、眼神、化妆、服饰搭配，以及回答客户提问技巧等等。也可以上像美莲凯的课，讲的知识都是很实用的，上了课后会让人更自信，令一个人有气质。

(3)加强与公司各部门的沟通。了解公司的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备，一方面能及时准确地回答客户的问题，准确地转接电话。如果知识某个部门没人，会提醒来电方，并简要说明可能什么时间有人，或者在力所能及的范围内，简要回答客户的问题，同时也能抓住适当机会为公司作宣传。

(4)努力打造良好的前台环境。要保持好公司的门面形象，不仅要注意自身的形象，还要保持良好的环境卫生，让客户有种赏心悦目的感觉。