

最新影像医生年度工作总结(实用5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

影像医生年度工作总结篇一

一、政治思想方面。本人拥护中国共产党的路线、方针、政策、坚持四项基本原则，坚持改革开放，努力学习和践行“三个代表”重要思想，在思想、政治及行动上与党中央高度保持一致；敢于批评和自我批评，能积极参加政治学习，认真学习十八大精神。始终以一名党员的标准严格要求自己。自觉抵制拜金主义、享乐主义和极端个人主义等不良思想的侵袭，忠于职守，踏实工作，努力提高自己的思想素质和业务道德水平，服务态度端正，热情为伤病员服务。严于律己，廉洁奉公，实事求是，不弄虚作假，作风正派，能自觉遵守纪守法，认真执行上级的指示、命令和医院的各项规章制度，服从组织，能认真履行职责和各项制度。待人真诚，尊重领导，积极配合领导及同事的工作。团结协作精神好，与周围同志关系融洽，有较好的群众基础。

二、为部队伤病员方面。我作为一名军医，为部队伤病员服务，是责任，也是义务。部队医院的存在，关键体现在为部队伤病员的服务水平上，在医疗工作中，始终坚持把对部队伤病员的治疗和管理始终放在第一位。在急诊接诊部队病人，要耐心全面为官兵查体检查，同时进行宣讲军事训练中预防事项，让他们来院好好的看病查体，回部队安安心心进行军事训练。在病房期间，多查房，多交流，了解部队官兵患者的想法，进行有效的治疗及思想上开导。作为部队医院中的军医，坚决树立为部队、为伤病员服务的思想，解决切实他们的困难。

三、专业水平方面。以前曾在大外科工作,专业性不强,但外科基础较全面,基本功较扎实。在研究生期间,在骨科专业方面有较全面、较系统的了解。但是动手能力与书本知识有一定差距,加强知识在临床工作中的运用与实践,在骨科专业技术水平方面有较大的提高。在工作中不断丰富自己的临床经验,努力提高自己综合分析问题和解决问题能力。在处理伤病员的过程中,能严格按照医疗操作常规进行。严密观察病情,及时准确记录病情,对伤病员的处理得当,从未发生医疗事故及差错。外科是一个协作的团队,离不开科室之间,同事之间配合。作为一名新同志,时刻保持谦虚谨慎,戒骄戒躁,精神饱满,不断学习。

热爱自己的本职工作,能够认真的对待每一项工作,热心为患者服务,严格遵守劳动纪律,保证按时出勤,全年没有休假现象,有效利用工作时间,坚守岗位,需要加班完成工作按时加班加点,保证工作能按时完成,我深知作为一名医生,为患者服务,既是责任,也是义务。工作之余,我还努力学习各种法律、法规和党的政策,认真领会上级部门会议精神,认真贯彻党的基本路线方针政策,在思想、政治上始终同党组织保持一致,保证在实践工作上不偏离正确的轨道。在工作中,我深刻的认识到一个合格的医生应具备的素质和条件。我始终努力提高自身的业务技术水平,不断加强业务理论学习,通过各种培训和业务专业讲座,并多次参加医院组织的新的医疗知识和医疗技术以及相关理论学习,从而开阔了视野,扩大了知识面。能独立完成五官科常见病、多发病的诊治,并能处理相关并发症,能熟练的执行各种诊疗操作规范。同时还承担了部分实习医师的临床带教工作及等级医院创建的部分科室工作,同时还担任了科室病案质量管理及科室感染管理工作,并圆满完成任务。

一、政治思想方面。本人拥护中国*****的路线、方针、政策、坚持四项基本原则,坚持改革开放,努力学习和践行“三个代表”重要思想,在思想、政治及行动上与党中央高度保持一致;敢于批评和自我批评,能积极参加政治学习,认真学习

十七大精神。始终以一名党员的标准严格要求自己。自觉抵制拜金主义、享乐主义和极端个人主义等不良思想的侵袭,忠于职守,踏实工作,努力提高自己的思想素质和业务道德水平,服务态度端正,热情为伤病员服务。严于律己,廉洁奉公,实事求是,不弄虚作假,作风正派,能自觉遵守纪守法,认真执行上级的指示、命令和医院的各项规章制度,服从组织,能认真履行职责和各项制度。待人真诚,尊重领导,积极配合领导及同事的工作。团结协作精神好,与周围同志关系融洽,有较好的群众基础。

二、为部队伤病员方面。我作为一名军医,为部队伤病员服务,是责任,也是义务。部队医院的存在,关键体现在为部队伤病员的服务水平上,在医疗工作中,始终坚持把对部队伤病员的治疗和管理始终放在第一位。在急诊接诊部队病人,要耐心全面为官兵查体检查,同时进行宣讲军事训练中预防事项,让他们来院好好的看病查体,回部队安安心心进行军事训练。在病房期间,多查房,多交流,了解部队官兵患者的想法,进行有效的治疗及思想上开导。作为部队医院中的军医,坚决树立为部队、为伤病员服务的思想,解决切实他们的困难。

三、专业水平方面。以前曾在大外科工作,专业性不强,但外科基础较全面,基本功较扎实。在研究生期间,在骨科专业方面有较全面、较系统的了解。但是动手能力与书本知识有一定差距,加强知识在临床工作中的运用与实践,在骨科专业技术水平方面有较大的提高。在工作中不断丰富自己的临床经验,努力提高自己综合分析问题和解决问题能力。在处理伤病员的过程中,能严格按照医疗操作常规进行。严密观察病情,及时准确记录病情,对伤病员的处理得当,从未发生医疗事故及差错。外科是一个协作的团队,离不开科室之间,同事之间配合。作为一名新同志,时刻保持谦虚谨慎,戒骄戒躁,精神饱满,不断学习。

四、生活作风方面。作为一名干部,在八小时之外,严格要求自己,遵守法纪法规、军队条令条例以及医院各项规章制度。

做到令行禁止,不参与黄赌毒场所,保持良好的军人形象。作为一名军人,遵守保密制度,不向外泄密我军情报。一年来的工作,虽然取得了一些的成绩,但离高标准、高质量的要求还有一定差距,特别是在实际操作及论文方面还有待进一步提高,要能胜任本专业工作,任重道远,本人决心更加刻苦学习,努力工作,加强自己的实际操作能力,提高论文质量,争取为科室、医院建设、为部队的医疗卫生事业多做贡献

篇5: 医院医生个人思想工作小结

医院医生个人思想工作小结 我于年毕业于某学校,毕业后分配至某市第二人民医院工作至今,历任精神科主任副院长,于年月就任院长。家属某在本院科任副主任。下面就我任现职以来的工作总结如下:某市第二人民医院创建于长期以来,由于缺乏地域优势设备及基础设施陈旧落后,疏于管理,发展一直处于徘徊状态,特别近几年来,处于一种下降趋势。年以前,全院业务收入不足万元。我接任后,与医院领导班子一起联系实际积极探索大胆尝试敢于打破传统的管理办院思路,解放思想,更新观念,以医疗需求为导向,以“三项”改革为契机,以竞争为动力,瞄准市场,变被动为主动,找出路求生存促发展,创一流。走企业化经营多元化发展社会化服务人性化管理的道路。相继开展了“管理改革整顿年”“医疗质量效益年”“人性化服务倡导年”“医院管理年”活动,一年一个主题。短短的四年的时间,医院面貌焕然一新,门诊病房装饰整洁美化,医疗设备购置齐全,医疗技术水平突飞猛进,年业务收入增加。%,首次突破万元大关,工作成绩受到上级领导的肯定。

医院发展的根本出路在于改革,医院的改革的成效在很大程度上取决于是否摆脱传统思维的束缚。前几我院发展缓慢的一个重要的原因就是回避了医疗市场,仍沿袭着传统的思路办医院管医院。随着医疗体制改革的不断深入,要求我们必须解放思想,面对医疗市场竞争日趋激烈这一现状,要找准定位,明确主攻方向。上任伊始,我就和医院的领导班子一起,就医院的现状,本地域医疗卫生机构的分布及疾病谱的变化进行了深入仔细的调查研究,并全面客观地进行分析评估,找出了医院的薄弱环节和不足之处,研究制定了“以精

神科为重点，内科外科妇科小儿科等多学科全面发展”的发展战略。根据我院有一处总院，市里有两处分院的实际情况，我们制定了地处大水泊的总院要以精神科为优势，保持精神科的特色；全面提升内外妇儿科的技术水平，以低廉的价格，优质的服务来吸引周边农村群众前来就医，力争成为周边四五个乡镇的中心卫生机构，满足人民群众的基本医疗需求。对于地处某东城新区的脑科医院的规划是，由于脑科医院与长途汽车站某义乌小商品批发城相毗邻，除了继续发展相关的脑科医学如各种精神疾病，癫痫及老年性痴呆的诊治，同时要加大力度加快速度发展内外妇儿等综合科室，以抢占先机，扩大医疗市场占有份额。对于地处市区繁华地带的天福分院（心理康复医院），相继成立了睡眠障碍治疗中心儿童多动症治疗中心糖尿病治疗中心不孕不育治疗中心。率先在威海市开展心理治疗心理咨询心理测量工作。采用中药和生物脑电反馈治疗以来治疗儿童多动症；采用中药及其它先进的治疗技术治疗不孕不育和糖尿病患者。

总之，我们坚持以病人为中心，以加快发展为主题，以深化改革和科技进步为动力，与时俱进，开拓创新，加强内涵建设，使医院的发展目标明确，思想统一，运行畅通，市场广阔。

院形象，努力实现就医方便服务规范质量安全用药合理收费公平群众满意的目标；加强医院机构内部及周边治安秩序治理，保障诊疗秩序，巩固平安医院。

三是细化内部管理，加大分配改革力度。今年进一步完善了《科室内部考核办法及分配细则》，坚持规范管理，医学教育网|搜集整理科学考核，奖勤罚懒，以最大限度调动每个人的积极性和创造性为目的，建立具有每个科室特色的激励和约束机制。使考核与分配充分体现“按劳分配多劳多得”，实行不同岗位不同薪酬，不同技能不同薪酬的科内考评体系，形成良好的竞争与激励机制。同时还兼顾公平，使激励约束机制更趋人性化，促进了科室各项工作的开展。

四是认真抓好中层干部队伍建设，提高医院整体管理水平。要求中层干部敢为人先，为人表帅，开拓进取，创造性地开展工作；要求科主任护士长对本科室的工作，实行是时控制，每周自查督导各项规章制度执行情况及工作完成情况，以多角度多层面分析问题，发现问题，在广泛听取科室职工意见的基础上，写出周工作小结；医务科护理部每周对全院进行一次检查督导。这一改革举措，极大地调动了广大干部职工的积极性。为保持中层领导干部队伍的生机和活力，增强领导干部的的事业心责任感和紧迫感，在全院形成争先创优的氛围，对中层干部实行每半年考评一次的定期考核制度。考核成绩优秀者给与表扬和奖励，末三位者给与警告，连续两次为末三位者，限期整改，并停发职务补贴，三次为末位者，不得参加下届中层干部竞争上岗。通过对中层干部定期考核制度，逐步建立干部竞争激励机制，充分调动中层干部的主观能动性，不断增强我院的生机活力与管理水平。五是强化质量管理意识，以质量为核心，不断提高医疗质量。质量是医院的生命线，以质量求生存，以质量谋发展以质量取得社会认可，以质量取得病人的信任是医院持续发展的关键。首先我们以《医疗质量是医院生存与发展的根本》为专题，详细山阐述了医疗质量的概念提高医疗质量的必要性医疗质量的监控思路医疗质量控制的具体措施及质量控制的最终目标。我们加强业务学习，进行全员培训，我们每个周四下午是全院法定的学习日，医学教，育网|搜集整理要求必须有学习笔记为检查依据，每半月全院进行集中业务学习讲座。坚持走出去，请进来。走出去是我们每年每个科室都有一名人员在外进修学习，每年有人次左右参加全国各级短期培训班；请进来是不定期邀请著名专家学者前来会诊讲学。这四年来，我们医院全员的业务素质有了大幅度的提高。坚持对医护人员每季度进行次“三基”知识的考试考核，结果与岗位工资挂勾，奖优罚劣；坚持对医务人员的整体业务素质考核，培养严谨的工作作风和科学的工作态度，对医疗工作的各个环节进行定量评估；考核结果与岗位工资挂钩。在医疗质量管理上我们不断创新，以精湛的医疗技术，良好服务质量取信于民，严防医疗差错的发生，杜绝医疗事故的发生。

六是认真抓好医院精神文明和行风建设。我们十分重视医院的内涵建设，从提高服务质量入手，改善服务态度，让病人从入院到出院都能够得到全过程的医疗和护理服务。为此，我们全院的护理人员开展了“星级护士”评定工作，这项工作使医院的服务水平上了一个新的台阶，为了更好地促进医院的工作，我们去年推行“”人性化服务工程，即：一落实二主动三有三无四个必须五个要求。要求全院每一个工作人员必须背诵牢记，认真贯彻执行，医院派出有关人员进行检查考核，此项工程的开展，收到了明显的效果，受到了患者及家属的好评。今年又开展了“一杯水制”及“出院病人送出制”。病人入病房后，护士必须送上一杯热水，以体现我们的关怀，病人出院时，主管医师和护士必须送至病区门外。同时我们又开展了“一次为医，终身为友”的服务理念，开展了“我能为病人做些什么”的大讨论，通过这些活动的开展，拉近了医患感情，提高了服务水平，提升了医院的竞争力。

七是加强廉政建设。几年来注重自己和党员干部对马列主义毛泽东思想邓小平理论和“三个代表”重要思想的学习教育，加强党风廉政建设。牢固树立正确世界观人生观和价值观，正确对待权力地位和利益，从思想上筑牢拒腐防变的钢铁长城。把德作为立业之本做人之根，注重品德修养，提高思想境界，强化人格魅力，做到清正廉洁勤政廉政。切实解决好“权为民所用，情为民所系，利为民所谋”这一重大课题。坚持防微杜渐警钟长鸣，管得住小节经得住诱惑，时时保持自重自省自警自励，事事处以公心公正公道，真正做到为民务实清廉。存在的问题和不足日常学习不够，理论水平素质能力还不能适应形势发展的需要。医学教，育网|搜集整理如对“三个代表”的学习理解和把握上就只限于知道其内容，但对其深刻的内涵掌握得不够，把握形势了解大局不深不透。

在工作标准上有时不够严格，不能从尽善尽美。满足于应付本职，创新的思维不活。对医院许多业务工作考虑不深入，看问题也不够全面。我们医院精神科是市重点建设学科，但

我们无论是在人才梯队建设上，科研能力及水平上都明显存在不足，这就要求我们在倡导鼓励医务人员结合临床实践，积极开展课题研究和撰写论文的同时，创造条件为医务人员营造良好的科研和学习环境。送青年专业骨干到全国重点院校深造，以提高全院的技术和科研水平。

服务意识观念还不够强，还没有自觉形成患者对我们的满意度作为检验工作成效的最高标准，热情服务微笑服务文明服务的要求还不够自觉。有些工作做的还不能令患者感到满意。作为管理者要明确自己肩负的责任，始终保持清醒的头脑，保持科学的发展热情，保持正确的发展方向。要以对医院对职工高度负责的态度，求真务实，真抓实干，团结协作发展才是硬道理，只有发展才能前进，我院四年来的发展，深刻地说明这一道理，职工在发展中看到了医院的巨大变化，看到了医院的发展前景，增强了信心，鼓足了干劲，形成了合力。改革是机遇，也是挑战，只要在改革中抓住了机遇，锐意进取，加快发展，与时俱进，开拓创新，就能不断地取得更大的发展，就能在激烈的医疗市场竞争中立于不败之地。

影像医生年度工作总结篇二

本年度已完成年初制定的目标：研究开发景区旅游产品，并组织营销；研究设计景区精品旅游线路，并组织推介；完善数字网络营销平台，并有效开发利用。

自1月份至12月中旬，景区共接待旅游团队1,2900多个，人数为29万多人次，通过有效管理，不仅使景区团队管理有序进行，另外，景区通过大力宣传，旅游接待人数明显增长，景区经济实现了历史性的突破，五一、十一黄金周景区游客接待量均创下历史最高记录。

1、广告宣传

火车站、客运站等处设立景区宣传板，景区内也根据景区活

动内容对宣传标语进行及时更换。群发手机短信2万条，分发宣传折页3万份。

2、媒体宣传

与知名电视台合作，对洪恩岩的相关活动进行了宣传报道。

在泉州电视台、厦门电视台及晋江电视台以及省内知名报纸等旅游相关栏目根据我方提供的素材，有选择的突出重点播出，宣传推广洪恩岩旅游产品。

3、资料宣传

重新设计并制作了景区宣传海报、折页、画册等系列宣传资料，以图文并茂的形式生动形象展示了洪恩岩景区的风采，并且选择不同群体进行发放。

机制，与管理人员签订安全生产责任书，层层签订安全生产责任状。定期、不定期召开安全生产工作例会，分析总结安全生产工作，有效遏制重特大事故发生。三是开展安全生产执法行动。建立健全安全生产联合执法机制，督促生产经营单位落实主体责任，完善自查自纠制度；开展安全生产专项治理行动，完善安全生产隐患排查整治工作机制，不断加大隐患排查整改工作力度；督促企业建立各类安全管理应急预案，定期开展应急救援预案演练，古堰画乡管委会适时举办了落水救援应急演练，提升旅游企业应急反应和处置能力，确保旅游人员安全。

景区把旅游招商引资工作作为重要工作，按照景区旅游发展“总规”，精心组织编制了一批建设标准高、带动性强、特色鲜明、前景广阔的旅游招商引资项目，并有目标地邀请优质客商来洪恩岩实地考察，加深投资商对项目所在地的了解，增加投资互信。重大项目做到领导主抓、部门跟踪。镇政府分管领导亲自反复登门拜访客商、多次主动对接洽谈，

吸引了厦门、泉州等地一批有实力、有信誉的客商前来考察洽谈。

区仍在开发建设中，迄今仍缺乏拉动旅游产业整体发展的核心主体，旅游目的地产品尚未成型，市场营销亟待全面拓展，景区市场竞争力不强，旅游接待服务体系不完善、专业管理人才缺乏等问题制约了我区旅游进一步发展。

影像医生年度工作总结篇三

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在

确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于xx系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

例如：

1、今年九月份□xx分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

2、今年八月下旬，到xx出差□xx多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终

于功夫不负有心人，最后我厂生产的yh5ws-17/50型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

(一) 市场需求分析

xx区域虽然市场潜力巨大，但xx区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，xx供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而xx地区各县局隶属xx供电局管理，故

要在xx供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看□xx供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析□xx地区的电网改造有可能停止。

(二) 竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解□xx区域的电气生产厂家有二类：一类是xx(分厂)□xx等，此类企业进入xx市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是xx等，此类企业进入xx市场晚但销售价格较低□xx型避雷器销售价格仅为80元/支□prw7-10/100销售价格为60元/支，此类企业基本占领了代销领域。

(一) 依据xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如□xx做为重点，同时xx已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好xx油矿的电气材料采购，三是在xx区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

(二) 针对xx地区县局无权力采购的状况，计划对xx供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在xx寻找有实力、关系的代理商，主要做xx有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三) 对xx已形成销售的xx电力局□xx电力局因xx年农网改造暂停基本无用量□xx年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

(一)20xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模棱两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

(二)20xx年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)20xx年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂1-2天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

(四)由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑□xx年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

影像医生年度工作总结篇四

年共销售891台，各车型销量分别为富康331台；161台；**3台；**2台；**394台。其中**销售351台。****销量497台较04年增长45%。

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。**年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在**年9月正式提升任命***同志为****厅营销经理。期间***同志每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销做出贡献。

报表是一项周而复始重复循环的，岗位重要，关系到****公司日后对本公司的审计和****的验收，为能很好的完成此项，**年5月任命***同志为信息报表员，进行对**公司的报表，在期间***同志任劳任怨按时准确的完成了**公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售作出了贡献。

年为完善档案管理，特安排*同志为档案管理员，主要有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报****公司等，期间***同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的任务。

以上是对**年各项做了简要。

- 1、详细了解学习****公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与****公司各部门的，争取优惠政策。加强我们的市场竞争力。
- 3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常，接受销售人员的不同见解，相互学习。
- 4、销售人员的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现营销的突破发展，使我们的销售更上一层楼。

6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。

7、根据****公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表****专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在**年一年的中对我们的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在新的一年里当中我们将继续努力，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

影像医生年度工作总结篇五

我们必须大量学习专业知识，以及销售人员行业的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰。

作为一名合格的销售人员，必须熟悉专业知识，勤奋努力，一步一个脚印，对领导下达的任务，认真对待，及时办理。

通过这半年的工作，我也清醒的看到自己的不足之处，只要是针对有意购买的顾客没有做到及时的跟踪回访，所以在以后的工作中将做好记录，定期回访，使他们都成为我们的老顾客，总之，在工作中，我通过努力学习收获非常大，我坚信只要用心去做就一定能做好。