2023年在校护理学生自我介绍 护理学生面试一分钟自我介绍精彩(大全5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。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

个人年度工作总结个人篇一

一、加强理论学习，提高思想政治觉悟，树立全心全意为人民服务的理念

认真组织全体科员不断学习，树立正确的世界观、人生观、价值观，不断提高思想觉悟和道德修养，提倡奉献精神，全心全意为伤病员服务，全心全意为人民服务。

二、加强法律法规的学习，落实岗位责任制

没有规矩就没有方圆，法律、规章制度、岗位职责是我们行为的基本准则，是我们工作的合格尺度。我们在加强思想工作的同时，也加强法律法规，单位规章制度以及岗位职责的学习，不断提高遵纪守法、按规章制度办事，认真履行岗位职责的自觉性，努力完成各项工作任务。

三、加强科学文化知识，专业技术知识的学习

建设一个招之能来，来之能战，战之能胜的后勤战斗团队。医院后勤工作纷繁复杂，不同工种有不同的专业之术，有不同的岗位职责，要完成不同的工作任务，就需要一个有各种专业技术组合的队伍，就需要一个团结协作的队伍，才能更好地为临床一线服务，才能使医院这个大团体更好地为人民服务。

四、完成了各科室的后勤工作任务以及日常的后勤保障供给任务

加强职工食堂和营养食堂的建设，确保职工，实习生以及就医病人等膳食需要以及完成各种会议、来宾接待等工作任务，加强院容风貌建设，美化绿化环境。

五、存在问题

后勤虽然做了大量的工作，但医院在发展，要求在提高，需要我们不断的发现自己的问题，解决问题，跟上时代发展的需要。

个人年度工作总结个人篇二

1.病房启用，完善制度、流程，制订关于重症病房病人管理制度，并修订专科护理常规及各班工作流程等。

2.每周四医护联合查房，加强层级质控，通过坚持护理二级、三级查房，及时组织护理会诊、案例查房、质量改进会议等保障护理安全，全年主动上报护理不良事件例，比年减少1例，同比下降%。

3.科室针对不良事件及质量安全问题，进行不良事件分析，提出整改措施并实施。

4.以护理部各项专项检查为指导，科内设立相应检查小组（病房/设备/药品组、消毒隔离组、危重护理组、护理服务/文书组、培训组、考核小组及物价组），要求各组在日常工作中对照三甲标准发掘问题，组织整改，持续改进。

2.围绕三甲应知应会、制度流程、应急预案专科疾病护理、专科护理操作、护理病情汇报为核心进行培训，考核，达到人人过关。全员参加三基理论考试，心肺复苏、除颤仪使用，

手卫生操作考核。

3.科室3月新增病区（重症监护病房），护理部在2月份陆续补充护理人员到科室进行培训考核工作。对新入科护士均进行一对一带教模式进行培训及考核，为使重症病房平稳安全使用，采取逐渐开放使用病床数(开始开放六张病床,逐渐八张，9月份十张全部开放)，让新入科护士安全度过培训考核期，重症病房正常运作。

1.根据工作实际不断完善20xx年优质护理服务方案。

2.推进原有工作并做细、做实。

3.推进常用临床护理技术服务规范、护理人员礼仪+服务规范在临床工作中实施。

4.根据行风部、工休座谈会、满意度等调查反馈及时改进服务流程。全年总体满意度达标，期间有收到锦旗及鲜花感谢，及退回病人红包。

1、完成各层级护士岗级界定工作

2、确定护士考核标准及有序完成相应考核工作

3、完善整个神经外科护理的绩效考核方案。

1.人力资源管理：科室3月份新增病区，护理部在新开病区前后逐渐补充护士，使床护比基本达到卫生部要求，科室护理队伍稳定，期间有两名护士因个人私人原因离职。

2.仪器设备管理逐渐规范，专人管理、定期维护保养，要求区域工程师定期监测，指导科室设备管理员工作。

3.每月进行可收费材料清点，规范财务进出库

4.加强对欠费病人的管理：在病人入院、大检查、手术前等环节加强管理，明确责任，有效控制欠费情况。

1、科室紧跟医院及护理部制订的工作要求及步伐稳步做好三甲创建工作。

2、三甲评审期间，全科人员做好备查准备及迎检工作，并完成迎检工作。

个人年度工作总结个人篇三

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求教，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也充实了自己。

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技术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酷。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。

个人年度工作总结个人篇四

自进入烟草公司至今已过了三年多的时间，作为一名客户经

理，我深深知道爱岗敬业的重要性和一份工作的来之不易，从进入公司以来我对烟草公司怀着一份深深感激之情，也许正是这样，才使我对新的工作充满热情。正所谓隔行如隔山，对于从事烟草公司客户经理一职来说，我以前所学知识和工作经验完全无用武之地。现在要面对的是一个个活生生的人，这就要求我重新做起，从头再来。我想尽一切办法，利用业余时间向一些同事请教，但随着卷烟销售网络的改变提升，再加上这项工作在我县起步较晚，也算是一种新生事物，实在是没有太多现成的经验可学，一切几乎全得靠自己摸索，包括怎样搞好同客户的关系，怎样培育新的卷烟品牌，怎样调剂卷烟品种来满足不同的消费地域和群体等等。总之，学这学那只有一个目的。就是抓紧一切时间学习业务知识，充实头脑，提高工作技能的同时，我更注重与单位的同事之间保持一种亲密的兄弟关系，作为一个基层单位，一个单位就是一个家，单位里的同事就是自己的弟兄，而一个人的成绩也不仅是靠一个人就能取得的，每个人实际上就是所有的工作链条中的一环，哪一个环节出了问题都不可能把工作干好，所以与同事之间的团结协作也是很重要的，不管是稽查员、送货员还是司机师傅，都与我的所谓成绩密不可分，而我作为集体的一员，单位效益的好坏直接影响到我的既得利益，对此我有切身体会，而单位要想有好的效益，又与每个员工的一点一滴的积累不无关系，所以我在单位就像在自己家里一样，就像为家里人做事一样，认真负责、殚精竭虑、不遗余力。这样我与同事们的关系非常融洽，为我在工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

的商业批发企业，虽然其体制与一般的商业批发企业有所不同，但有一点是完全相同的，那就是所面对的市场及商业批发企业的立足之本就是客户。因此我必须把他们的利益放在第一位，设身处地为他们的利益着想，这样做的目的也正是为了使他们成为我公司忠实的客户。把我们作为商品的第一供应商，自觉地抵制假冒伪劣卷烟的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，无形中也为公司创造了效益，在客户能获得最大利益的时候他们也就真正成

为了烟草公司的销售终端，为今后烟草公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

进入20xx年，随着卷烟销售网络的进一步提升，我们客户经理的工作职能也在发生转变；而我同卷烟客户的关系也进入一个新阶段，我对他们可说是已经很熟悉了，谁最爱卖什么样的卷烟，谁最爱老品牌，谁最爱新品牌，谁几天该补一次货等，我都了如指掌，对于他们提出的一些问题我也能够及时处理并提供帮助。对于个性化服务，我更是驾轻就熟，运用自如，我把自己的手机号给每个客户都留了一份，他们谁有问题可以随时同我联系，对于该补仓而未补的情况，我也会打电话过去或亲自登门去提醒一下，他们对此都非常感谢，把我当成知心人，有什么事全对我说，而我在卷烟品牌的调剂方面尽量做到紧俏烟户户有，断档卷烟一定会告知他们一个合理的理由。现在广大农民的收入还较有限，消费水平也比城市低很多，加上外出务工人员较多，所以四、五类卷烟在农村这块市场的消费需求比较大，而由于烟厂在生产方面也在提档增效，因此，五类卷烟的生产量极小，根本无法满足消费需求。在访销过程中，就有很多客户、普通消费者问到这个问题，问为什么没有五类卷烟，我对他们提出的问题一一答复，不论时间再晚都会解释清楚每个问题，直到他们满意为止，这些东西看来是微不足道的小事，实际上并不尽然，虽然多费些口舌，但对于他们来说却是一种信息的传达，使他们增加了对我、对烟草公司的信任度，不解释清楚的话，他会认为是烟草公司故意不给他烟，断他的财路，他就会转向别的地方寻求货源，对于烟草公司以后的发展造成不稳定因素。

由于我与客户的沟通，他们都非常理解和支持我的工作，这种融洽的关系也使我受益匪浅，他们向我反馈了很多有价值的需求信息，（比如我和同事李忠在走访客户时、卷烟客户把他们看到有人在我们辖区兜售假烟的情况第一时间就告诉了我们，而且我和李忠在市场也是第一时间发现了我们的客户有假烟、我们也是第一时间通知了主管部门）。更有客户

直接拒绝那些来路不明的私烟，认为通过我给他订的卷烟才货真价实。

自信是使看似不可为的事情取得成功的前提，有了自信才有取得成功的可能性，而乐观却是一种对于工作的态度，视工作为快乐、享受，必然会得到工作给你带来的最大回报。

20xx年是我们卷烟行业改革深入推进联合重组的一年，随着卷烟经营的稳步发展，我作为一名卷烟企业的客户经理，无论在思想上、知识上、行动上都必须跟上时代发展的要求，不然就会被淘汰，为了做一个合格的烟草人，我不断告诫自己，“学习、学习、再学习”，自觉养成勤于学习、勤于思考的良好环境，在学习中加强自身修养，不断提高自己适应改革发展的能力，增强个人素质。为今后烟草公司的可持续发展贡献一份力量。

个人年度工作总结个人篇五

不经意间，__年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

一、__年项目业绩

从x月至__月末的十二个月里，销售业绩并不梦想□x共销售住房x套，车库及储藏间x间，累计合同金额__元，已结代理费金额计仅__元整。

二、__年工作小结

x月份忙于年度总结、年度报表的核算工作□x月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备x号楼的交房工作□x月份进行x楼的交房工作，并与策划部x教师沟通项目尾房的销售方案，针对x的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的

一些想法，在取得开发商同意后□x月份x分别举办了“x县小学生书画比赛”和“x县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，期望经过开展各项活动提高x房产的美誉度，充实x的文化，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

x月份接到公司的调令，在整理x收盘资料的同时，将接篇——x项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来；为了能在规定时间内将x的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终□x月份我游走在x项目和x之间□x的尾房销售□x的客户积累□x的二期交付……我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不明白该说意想不到，还是该说意料之中，项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自己的状态，来理解这个事实□x份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

三、__年工作中存在的问题

1□x一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；

3、年底的代理费拖欠情景严重；

4、销售人员培训（专业知识、销售技巧和现场应变）不够到位；

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商

协商解决，尤其是与x总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

期望明年我能有更好的发展，能为公司带来更大的贡献！

个人年度工作总结个人篇六

大队领导班子始终坚持把教育和管理作为队伍管理的头等大事来抓，突出体现于班子成员齐心合力，纪律、教育、谈心并举，不断地提升队伍的管理水平和民警的综合素质。

一是加强领导班子成员自身的学习，班子成员带头学习政治理论，保持政治上的清醒和坚定，增强工作中的原则性、预见性和创造性，不断提高自己的政治理论水平和领导艺术。

二是认真坚持民主集中制，实行集体领导，重大问题由集体讨论决定，不搞一言堂；定期开展班子成员思想交流、工作情况沟通协调会，使队伍管理的工作目标更加确实明确。

三是坚持学习制度，大队坚持每周定期开展一次业务、政治理论教育，大队领导在每次学习中，都是宣传员、辅导员，使全体民警不断地增加政治敏感性，了解掌握当前的社会政治形势和当前公安工作的工作重点。例如4月份，大队以《广东省道路交通安全条例》颁布实施为契机，通过开展培训、测验等形式组织全体民警对《广东省道路交通管理条例》、《治安管理处罚法》等新颁法律法规进行了学习；又如.....通过实实在在的业务学习和训练，提高了民警的实际执法水平。

四是切实改进工作作风，建立工作经验交流平台，加强团结，共同谋划各项工作措施。大队借助学习会等形式，形成交流平台，大家针对路面执勤中出现的新情况、新特点和存在的问题，在平台上交流，大队领导及时予以引导和确定，例如.....通过不断地学习与交流，有效提高了队伍的综合素质。

五是结合实际，将应知应会的一些知识点，编印成小单子，方便民警学习掌握，今年以来，大队共编发各种应知应会小单子12份。

（一）认真组织，落实责任。对每个专项行动，大队都高度民主重视，提前做好调查研究，及时部署工作方案。

（二）明确工作责任，做到人员、装备、任务、情况信息四落实，确保保证各专项整治行动收到实效。

（三）改革勤务制度，适应形势需要。

（三）加大对各种交通违法行为的查处力度，有效提高道路的遵章率。今年以来，通过各项整治行动，大队加大对假牌假证、无牌无证、无年审车辆、不按规定使用安全带、不按规定戴安全头盔、运载剧毒、危险品车辆的查处力度。既提高路面见警率，也有效遏制治安、抢夺案件的发生，明显提高了路面的交通遵章率。

今年以来，大队接到警卫等各项突击任务46次，派出警力达435人次，每次任务都圆满完成，备受好评。

（一）完善勤务改革，努力使勤务组织更加合理高效；

（二）实施民警网上绩效考核，促进队伍管理教育深入开展；

（三）加强对民警的教育培训，进一步搞好“三基”建设，争取达标。