2023年毕业论文参考文献 经济法参考毕业论文(实用5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

猪场产房工作总结篇一

首先，科室人员偏年轻化，工作经验不足，专科知识欠缺，为提高护理服务质量，从基础护理工作入手，严格执行查房程序和交班制度，将晨间护理与交接班作为交流平台，深入细致的开展专科健康知识教育，和人性化沟通，有效的提高病人满意度，取得良好效果。同时，将核心制度落实作为本年度考核重点，每周考核一项，逐步规范工作流程。

2、提供微波炉给病人使用，为病人特别是孕产妇提供了很大的方便；

6、从病人敏感的一日清单入手，将收费项目、标准做详细的说明，使病人能够明明白白消费。

将工作细化，进行分工，文书书写由责任组长把关，护士长质控，有效的控制书写错误和不规范书写，提高书写质量。召开工休座谈会、护理业务查房、抢救药品、业务学习分别责任到人，形成人人有事管，事事有人负责，大家共同参与科室管理，有效提高了大家的积极性。

为了保证护理安全，在日常护理工作中我不断强化安全意识教育，发现工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，以院内护理差错为实例组织讨论学习，使护理人员充分认识护理差错因素新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟

常鸣。

针对护理人员年轻化情况，制定操作训练计划，将基础操作项目纳入日常考核，每月检查督导一项，将常用操作项目逐一进行考核，制定操作标准，全员训练，并在操作考核中不断改进操作流程。提高操作技术，有效提高服务质量。

不断充实专科知识，经常安排护理人员到外院学习，引进新的理念和技术，改进工作，提高技术，带动科室学习气氛，完成业务学习每月一次，同时，督导全科护士完成继续教育任务，加强专科知识学习。

以病人的满意为核心，以病人的需求为目标，提供优质的个性服务，科室的经济效益和社会效益才能获得双丰收。让病人满意是医院工作的核心，病人满意度的提高，实质上是建立病人与医院的诚信关系，只有病人满意才能使病人成为医院的忠诚顾客。

存在不足：

1、护理人员偏于年轻化，护患沟通能力有待加强。

2、妇产科专业性比较强，护理人员对专科知识学习不够。

为了保证护理安全，在日常护理工作中我不断强化安全意识教育，发现工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，以院内外护理差错为实例组织讨论学习借鉴，使护理人员充分认识护理差错因素新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

猪场产房工作总结篇二

全科同志能以良好的精神风貌，求真务实的工作作风，优质高效的服务，树立行业新风尚。积极参加院内外组织的各项

政治活动，坚持每周一次政治学习，从而提高职工的整体素质，注重医德医风及职业道德教育，杜绝“红包”及回扣行为，坚持全心全意为病人服务的宗旨，坚持以医疗质量，医疗安全为核心，进一步提高遵纪守法，依法执行的意识。

通过一年的努力，妇产科全体护士圆满完成了今年的任务，虽然工作很繁重，但是没有一人喊苦喊累，依然坚守岗位。其经验及教训会指导我们今后的思路，带领全体护理人员为提高护理工作水平而拼搏奋斗。全体同志都能积极配合，以高标准，严要求，精心准备，迎接检查，在准备过程中，我们也发现自己仍存在一些不足之处，如病历上首程缺乏理法方药，部分病历有涂改，有的缺身份证号码，页眉、日期有空白等；个别人应知应会内容不熟悉，中医技能操作，部分人不熟练，经过督查及强化训练，这些不足将会得到改善。

一年来全体同志都能做好自己的本职工作，努力提高专业技术水平，工作“精益求精”、“一丝不苟”，认真执行各项核心制度，病历书写规范，做到合理检查，合理治疗，合理用药，无抗生素滥用现象，能做好母婴同室的管理及母婴喂养的宣传工作，能熟练掌握妇产科的常见病，多发病及疑难病的诊治技术，能熟练处理产科失血性休克，感染性休克，妊高症及其他产科并发症及合并症，开展妇产科手术，今年取得采用中西医结合治疗母儿血型不合，取得了较好的效果。

我们注重各级医护人员的继续教育工作，经常派人外出参加学术会议，用新的理论指导临床，各级医护人员每年均进行理论考试及操作，工作之余，积极撰写论文，全科人员共发展论文十余篇，常年开展宫颈癌筛查工作，产前检查，注重加强高危孕妇的监管，积极配合计生部门做好工作，包括人流、药流、上环、取环、引产等手术，未出现任何意外情况。

两个高效率有待于进一步提高；有些工作还不够仔细，一些工作协调得不是十分顺利；整体诊疗水平有待进一步提高。

猪场产房工作总结篇三

20__年对我们来讲是极其不平凡的一年，在这一年中，公司经历了发展、到不断壮大的过程，我们大家共同努力、精诚团结、互助共赢，为大量的客户找到了他们满意的住所，在服务社会的同时，也成就了自己。回首这一年，如梦如幻，无限感慨。

2020__年初，经过公司与物业的洽谈，对我公司进驻小区合作达成了共识，于20__年月日签订了相关合作合同。首先要非常感谢公司为我提供这个广阔的平台，以及对我的信任，非常感谢公司领导、同事给予的关心帮助，在此我向公司全体同事表示最衷心的感谢。

下面是我对今年所做的工作做一下总结，以及对20__年新的一年的工作设想。

一、关于管理工作方面

主要是做好与员工的协调沟通。同时建立良好的人际关系。认真履行公司制定的各项规章制度，统一思想，结合自身工作情况不断发现问题解决问题。接待客户热情积极主动，树立好良好的公司形象。

二、取得的工作业绩

进驻已有9个月，取得的业绩不是很可观，自开设办事处至今成交租赁房源套，佣金收入约为元;出售、贷款及其他业务为。主要原因是门禁及绿化没有搞好，所以至今未得房产证，致使一些业务无法开展。同时，因为合作的物业公司管理方面出现一些问题，导致我们部分的客户纷纷退租。虽然重复的房源再次出租也可以让我们获利，但是小区的对外口碑已经造成了不好的影响。

三、存在的主要问题

无论在哪个方面取得了成绩，但对照公司的总体要求和管理模式还是相差甚远。主要体现在缺乏工作的主动性，工作计划不够强，部门与部门之间的沟通协调还不够，管理的执行力欠缺，监督工作力度不够，等等，这些都有待于在新的一年里勇于克服和坚决改进的。

四. 对公司的建议

1.用人唯才

随着企业的经营的日益复杂，公司也再不断的衍生其他经营方向，唯有人才才能维持企业的长期可持续发展。并且企业需要培养出一批属于自己的骨干成员，而不是依靠更多的亲情来维系，这样离现在化管理就太远了。

2.重于学历

成功人士往往是那些学历并不高的人，看重学历只是他的常识和内涵，并不是代表能力的充分条件。选择一些对待工作态度积极，主观能动性强的人安排在适当的位置上是用人的最高标。

五、20__年的工作打算

新的一年随着市场形式的发展和激烈的竞争下，我们以积极主动的态度为公司带来更好的效益，明确我们的工作目标，加强业务能力，提高业务水平，激发和调动每位员工的工作热情。努力做好对客户的沟通和协调，将各项工作做好，做实，做出成效，进一步提高我们家伟房产的知名度和信誉度，将我们的工作发扬光大。

“人生在世，事业为重，一生尚存，绝不松劲，东风得势，

时代更新，趁此时机，奋勇前进”这段话是老总给我们的精神动力。我们大家都明白，失败的原因千万种，但是成功只有一条捷径，那就是努力、勤奋、专业。我暗下决心，要做就争取做到最好。经过了9个月的努力，虽然离我的目标还很远，但是这些只是下一步工作的起点，在崭新的一年中，我们会更加努力的去工作，力争把我们的工作做到最好，实现更高的收入，并且在20__年里实现三跨。

猪场产房工作总结篇四

一年的时间真的是过得很快啊，今年的工作已经结束了。作为我们_科室的护士长，今年的工作我是很认真的完成了的，同时也有了很大的进步。我深知自己作为一名护士长的责任，所以在工作的过程中我严格的要求自己，不允许自己出现一丝丝的错误，也算有了不错的结果。新一年的工作马上就要开始了，在此之前先对今年的工作做一个总结，相信自己在明年是一定能够有更多的进步的。

一、工作方面

今年院里为了我们科室的发展，招聘了一批新的护士，培训她们的工作就落在了我的身上。在完成自己的工作的同时，也告诉她们应该怎样去完成工作，这一年是有一些累的，但当她们都能够独立的完成工作之后我想我也应该能够轻松一点了。我知道自己还算不上是一个优秀的护士长，在休息时间我也一直都在学习，在反思，想让自己能够有更大的进步。我很清楚自己在工作中是不能也没有机会去犯错的，我要对病人负责，所以我需要不断的提高自己，让自己拥有更好的工作能力，去完成每天的工作。

二、个人表现

在今年的工作中我是有着很好的表现的，我有着很强烈的责任感，知道自己身为护士长应该要做的是什么。在完成自己

的工作的同时我也要做到以身作则，让自己能够成为护士学习的榜样。每一天的工作我都会很认真的对待，绝对不会让自己有犯错的机会。当初自己选择从事这一个行业是因为自己喜欢，现在既然已经在这个行业工作了，就一定要做好，要对得起自己的心，也要对得起患者和家属对我们医院的信任，不能因为自己个人的原因给医院造成不好的影响。自己在完成工作的同时也能够做到遵守医院的规章制度，我觉得自己今年的表现是很不错的。

三、明年计划

在新的一年中自己也要多去学习，去多了解一些知识，多看一些书籍。我必须要不断的丰富自己的知识，才能够更好的去处理每一次的突发状况，做好自己每一天的工作。在新的一年自己也会继续的努力的，让自己能够拥有更好的工作能力，成为科室护士的榜样，带领着她们去完成我们科室的工作。也应该要提高对自己的要求，新的一年我是一定会有更多的进步的’，我相信自己一定是可以有更好的表现的。

猪场产房工作总结篇五

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了第二个里程，回顾这第一个里程，作为一名房产中介经纪人，深深感到房产市场蓬勃发展的热气，体会到每个经纪人之间拼搏的精神。

我是去年月加入房地产中介这个大家庭的，对于我来说一个陌生行业，不管以前有多少辉煌，现在是一段新的开始，新的憧憬。从做进公司做经纪人那一天起我告诉自己我要做房产中介的champion作为一名普通的房产经纪人，能在相同的硬件条件下，拿下销售冠军，是每一名经纪人的梦想。

经过了市场调研，销售培训以及技能培训等多个环节的考验，终于接近了一名合格的房产经纪人。参加第一次培训时，我的经理就告诉我们经纪人需要和许多不同层次的人接触，要

求很强的交际能力，也要有积极的工作态度。做业务时首先是把客户看成自己的朋友，为他们解决住房问题，根据他们的经济实力选择合适的户型，包括后期还会为他们解决一些物业方面的问题。经纪人不仅仅停留在卖房子的层面，需要各方面强化自己的专业知识，不仅在房地产方面，营销学、心理学都要涉及，同时作为公司的门面，自己的一言一行也同时代表了一个公司的形象。所以要不断提高自身的素质，高标准的要求自己。

我告诉自己，我也很优秀，别人能做到的我也一定能做到。我知道在工作中光有热情是不够的，还需要抱着一种平常的心态，于是不断提醒自己别人成交是别人的运气和能力，我想自己现在要更加努力， 目标就是要征服客户。我开始改变以前的方法，没有一味地再去夸大房子的优点，说话语气也没有很明显的偏向性。自始自终把每一位客户都当成自己的朋友，处处从帮朋友看房买房的角度出发，为客户解决住房上的问题，甚至还将房子一些无关紧要的小缺点告诉客户。这样，客户体会到一种亲切感，我的第一单就这么签下来了。接下来，我便做得更加得心应手，慢慢的体会到作为一名经纪人打心理战是房产中介这门职业的拿手本领。了解客户的心理变化，推测其房型和价格的需求，并提供针对性的服务，从而促使交易成功，这些都是成功的基本技巧。同时，在与客户交流中善于察言观色，在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这几个月的磨练，我可以独立完成任务，更可以很自豪的说我现在是一名合格的经纪人，并且一直在努力做好自己的本职工作。

在房产中介这个行业，我无时无刻都处在一个学习、打基础的过程。对于每个经纪人来说这份工作休息时间很少，就是春节许多人也不准备回家，一开始大家都还不大适应，但很快就习惯了，毕竟我们都在为自己的目标努力奋斗。作为一名经纪人，在别人眼里是值得羡慕的，因为年薪10万对于这一行业来说不是梦，看着每个人光彩的一面，可又有谁知道

我们要承受的压力，大家都是在风风雨雨中挺过来的。这段时间里有过欢乐也有泪水，在我最苦的那段日子，整整两个月没有开单，于是我拼命寻找客户，不放过任何一个机会，付出总算有了回报。我相信只有从事了这份职业的人才能体会到它的艰难和辛酸，我曾经派单派到手软，挨家挨户上门寻找房源，被小区保安拒之大门外，打电话被业主骂，这些我都一一坚持下来，看着别的同事都那么认真，也就更加努力寻找客户。当然也有人不削这份工作，在他们看来经纪人没素质，没文化，就靠骗。但是无论怎样。我要说的是：是公司培养了我，告诉我：坚持做正确的事、先做人后做事的道理，始终保持“最信赖经纪人形象”，同时让我明白自己的价值，“中介”仅仅是房地产经纪人最基本的工作内容之一，我们工作的重心是：运用我们专业的知识，丰富的从业经验以及相关事物的数据分析，通过优质的服务帮助客户解决困难，节约客户相应的投入成本，包括时间和精力成本，实现利润的最大化。因此，每次接电话或接待客户时候我都告诉自己微笑面对每一个客户，拿出我的专业知识，替他们解答问题，尽可能帮助我的客户，每每成交一单业务看到客户挑选到满意的房子，露出欣喜的表情时，自己就会有很强的满足感。

作为一名房产经纪人，平凡且快乐，而又给人信心，能憧憬光明的未来。这份普通到不能再普通的职业，我会努力做好它，今天的业务员就是明天的业务经理。20年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。我相信，在新的一年将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中， 占有一席之地。