

2023年痛风x线诊断报告(大全7篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

痛风x线诊断报告篇一

尊敬的领导：

您好！

本人自20__年从事乡村医生工作以来，在市卫生局、区卫生局及乡卫生院的领导下，紧紧围绕农村卫生发展大局，认真开展各项医疗工作，全面贯彻执行各级领导安排和布置的各项任务，全面履行了乡村医生岗位职责。

在政治思想方面，始终坚持党的路线、方针、政策，认真学习一些重要的思想，始终坚持全心全意为人民服务的主导思想，坚持改革、发展和进步，不断提高自己的政治理论水平。积极参加各项政治活动、维护领导、团结同志，具有良好的职业道德和敬业精神。

20__年开展农村合作医疗，本人能积极协助村干部做好宣传工作，主动向村民介绍新型农村合作医疗内容及补偿办法。能够做到小病不出村，从根本上解决了广大村民看病难、看病贵的问题。并能认真做好门诊病志及处方管理，详细填写门诊补偿登记表，及时上报。

本人能够认真并负责地做好医疗工作，在工作中，深切的认识到一个合格的基层卫生所医生应具备的素质和条件。努力提高自身的业务水平，不断加强业务理论学习。于20__年通

过执业助理医师考试，结合农村实际工作特点着重学习心脑血管疾病、消化系统疾病、及疼痛科的诊断及治疗；在平时的
工作中，我努力提高自身的业务水平，不断加强业务理论学习，通过阅读大量业务杂志及书刊，学习有关医疗卫生知识，写下了大量的读书笔记，丰富了自己的理论知识。始终坚持用新的理论技术指导业务工作，能熟练掌握基层卫生所的常见病、多发病诊治技术，能熟练诊断处理一些常见病、多发病。工作中严格执行各种工作制度、诊疗常规和操作规程，一丝不苟接待并认真负责地处理每一位病人，在最大程度上避免了误诊误治。几年来，本人认认真真工作，踏踏实实做事，从未发生一起差错事故，也从未同病人发生一起纠纷。

年来，转眼已到了20__年，我随身都尽可能多带点钱，一旦病人转院后交不出钱，我都主动地帮病人垫付。村子里有很多病人家庭条件十分困难，有些孤寡老人根本没有钱去看病，为了能让他们能吃上药，看上病，我为他们免费治疗过多次。在防治__的斗争中，我背着药箱，走村串户，一边消毒，一边为乡村群众耐心细致地宣讲疾病防控知识。在日常工作中，在一边为群众拿药打针的时候，我一边宣传__政策、新型农村合作医疗政策、疾病防控知识。在我们的努力下__村农民新型合作医疗参保率达__%。__村委会农民群众的初级卫生保健水平得到了很大提高。

多年来，在各级领导的帮助和同道们的支持下，无论是思想方面，还是业务方面，都取得了一定成绩，并得到上级领导和广大村民的一致好评。但我深知与其它同道相比还有差距，自己尚须进一步加强理论学习，并坚持理论联系实际并为实际服务的原则，学以致用、用有所成。在今后工作中，我仍将一如既往的对待工作认真负责；对待学习一丝不苟；对待患者热情周到，尽自己最大努力，更加扎实地做一名合格的乡村医生。

此致

敬礼！

述职人：___

20__年__月__日

影像科诊断医生个人述职报告2

痛风x线诊断报告篇二

尊敬的领导：

您好！

本人自从事乡村医生工作__以来，在县卫生局、__镇防保站的领导下，紧紧围绕农村卫生工作大局，认真开展各项医疗工作，全面贯彻执行各级领导安排和布置的各项任务，全面履行了乡村医生岗位职责。

自从负责计划免疫接种工作以来，无一例因技术操作等因素出现过不良反应。曾先后参加了县疾控中心举办的免疫规划相关知识及扩大免疫规划知识等培训。并能积极响应国家号召，认真落实各项方针，使扩大免疫规划工作及时有效地落到实处。

20__年开展农村合作医疗，本人能积极协助村干部做好宣传工作，主动向村民介绍新型农村合作医疗内容及补偿办法。接待本村患者和村外患者。能够做到小病不出村，从根本上解决了广大村民看病难、看病贵的问题。并能认真做好门诊病志及处方管理，详细填写门诊补偿登记表，及时上报。

本人能够认真并负责地做好医疗工作，在工作中，深切的认

识到一个合格的基层卫生所医生应具备的素质和条件。努力提高自身的业务水平，不断加强业务理论学习。20__年毕业于__卫生学校(中医士)专业，于20__年考取__医学院内儿专业，结合农村实际工作特点着重学习心脑血管疾病、消化系统疾病、及疼痛科皮肤科的诊断及治疗;20__年和20__年先后在《__》上发表个人优秀论文__篇，其中《__》被评国家级优秀论文;在20__的__月，我被__省卫生工作者协会评为“省级优秀乡村医生”，始终坚持用新的理论技术指导业务工作，能熟练掌握基层卫生所的常见病、多发病诊治技术，能熟练诊断处理一些常见病、多发病。工作中严格执行各种工作制度、诊疗常规和操作规程，一丝不苟接待并认真负责地处理每一位病人，在最大程度上避免了误诊误治。几年来，本人认认真真工作，踏踏实实做事，从未发生一起差错事故，也从未同病人发生一起纠纷。

多年来，在各级领导的帮助和同道们的支持下，无论是思想方面，还是业务方面，都取得了一定成绩，并得到上级领导和广大村民的一致好评。但与其它同道相比还有差距，自己尚须进一步加强理论学习，并坚持理论联系实际并为实际服务的原则，学以致用、用有所成。在今后工作中，我仍将一如既往的对待工作认真负责、对待学习一丝不苟、对待患者热情周到、尽自己最大努力，更加扎实地做一名合格的乡村医生。

此致

敬礼!

述职人：__

20__年__月__日

影像科诊断医生个人述职报告3

痛风x线诊断报告篇三

毕业实习是每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，使我认识到将所学的知识具体应用到具体工作中去，为以后进一步走向社会打下坚实的基础，只有在实习期间尽快调整好自己的学习方式，适应社会，才能被这个社会所接纳，进而生存发展。刚进入实习单位的时候我有些担心，经历了一连串的实习之后，我努力调整观念，正确认识了单位和个人的地位以及发展方向，我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的角度，锐意进取，在成长的道路上不断攀登，有朝一日，那些成才的机遇就会纷至沓来，促使我们成为社会公认的人才。

20xx年10月15日至20xx年11月20日

上海市闵行区都会路3199弄

了解管理咨询行业的规范操作流程，提高调查研究、文献检索和数据挖掘的能力，提高理论与实际相结合的能力，提高协同合作及组织工作的能力，培养独立分析问题和解决实际问题的能力。

在公司实习期间，我从事的是公司的logo设计跟企业宣传册设计以及规划部研究员的工作，主要负责数据分析、数据挖掘方面的工作，同时参与调查研究以及报告撰写方面的工作。

实习期间，我很好的完成了老板交代的任务，公司logo设计跟企业宣传册也得到了老板跟员工的肯定，具体工作，受到公司领导和同事的一致好评，在试用期满顺利转正就是很好的说明。

初到上海，初到公司时，这个城市、工作所有的一切对我来说都是陌生的，看到眼前的一切心中不免有些茫茫然，即将

在这个城市生活，在公司工作，还曾有一段时间在怀疑孤身一人到这个城市来接受这个工作的决定是不是错误的。进入公司最初的一段时间，没有给我安排任何工作，只是一个人自主学习，零售管理、管理咨询、商业网点规划等相关书籍，大量阅读书籍，但是没有目的性，并不知道自己究竟看进去了什么，同时看到身边的人都在忙，似乎自己是被闲置的，与这个集体格格不入。

在业务基础知识考核合格之后，对工作环境已经基本熟悉，开始有些紧张的心慢慢平静下来。后期有幸加入到一个地产咨询项目当中，和项目经理一起操作这个项目，项目经理是上海财经大学的研究生，思维敏捷，逻辑性极强，性格温和，很容易接近，在项目当中遇到的任何问题她总是耐心解答，时常教我在项目管理、统筹安排时的经验和注意事项。在我实习完成之前，这次的地产咨询项目顺利基本结案，对于项目报告客户也表示满意，但是在整个操作过程中由于没有综合考虑实际操作情况，没有考虑良好的解决措施，导致在执行时遇到很大的困难，拖长调研时间，导致撰写报告时间缩短，影响报告质量。

课本上学习的都是最基本的知识，是一成不变的，跟不上时代的变化与发展。但是社会的变革与发展需要理论知识地推动，两者相辅相成。所以我们在学校时，应该努力学习与本专业相关的各种知识，有了这些基本知识做后盾，要想适时地学习各种有关知识也是信手拈来。但是互联网信息的普及、发展和应用，使我们明白了资讯的重要，我们应该关注各种信息的发布，若不然我们怎么能应付瞬息万变的社会呢？又怎么会洞悉市场的最新发展动向。

经过这次实习，虽然时间很短。可我学到的却是我大学期间难以学习到的。总结有以下几点心得。

1. 工作时一定要一丝不苟，认真细致，一个员工在公司的大部分时间都是在工作的，这就要求他在这段时间内一定要小

心谨慎，一丝不苟，不能老是出错，有时候一个事物不仅仅使自己的工作进程受阻，还会影响他人，因此认认真真做好每一件事显得尤其重要，为了不使自己前功尽弃，我们在刚开始工作时一定要慎之又慎，对自己的工作要十分重视，如果有必要一定要检查自己的工作结果，以确保自己的万无一失。同时对于由自己负责、同事协助的工作，一定要自己把关，认真仔细的检查结果。

2. 要有丰富的专业知识和专业技能，这使得在工作中更加得心应手，一个人在自己的职位上有所作为，一定要对自己职业的专业知识有所熟悉，对自己业务所在范围内的业务技能也要熟练掌握，这样才算是一位合格的工作人员，在工作的时候，拥有丰富的专业知识和业务水平会发现自己在工作中左右逢源，在处理各种难题和困难都能很顺利地去应付。

3. 在与别人打交道时一定要主动积极，在此次实习中发现了自己的不足，比如刚来公司的几天内，和办公室的几位同事打过招呼后就不敢说什么了，虽说我是怕影响他们工作，也因为不了解工作环境不能顺利交流，但我也意识到了自己的不足，面对沉默不语的尴尬，自己有责任和义务去与别人主动交流。在公司里一个新员工到来是很平常的事情，老员工没有必要主动和一个新员工主动打交道，这时候就应该自己主动和别人交流，介绍自己，关心工作，都会让大家认识、了解，留下良好的印象。在后来的实习中，我已开始能和大家愉快的交流，就是出于自己的积极主动。

相信这次的实习将会是我今后人生的一个良好的开始。

目经理、部门领导，你们帮助我解决处理相关问题，包容我的错误，让我不断进步。此外，我还要感谢我的实习指导老师*老师，在实习期间指导我在实习过程中需要注意的相关事项。感谢在我有困难时给予我帮助的所有人。

痛风x线诊断报告篇四

根据市民生工作领导小组办公室要求，对照《关于印发〈铜陵市中小学及中职学校教师国培计划实施方案〉的通知》

（铜教师生〔20xx〕5号）和《安徽省教育厅办公室关于征求意见的通知》精神，市教体局对省级教育民生工程——中小学及中职学校教师“国培计划”项目完成绩效情况进行了认真自评。现将具体情况报告如下：

中小学教师培训：我市两个项目县区共落实“国培计划”项目资金万元，其中中央资金万元，县区配套资金万元，共完成11个项目23个科目，1184人培训，超额完成了年初设定的培训任务。

中等职业学校教师素质提高培训：中等职业学校教师素质提高计划培训经费由省教育厅统一拨付到各项目承担单位，地市负责组织中职学校教师参训，今年共完成6个项目23个专业，共计45人参训，完成年初任务。

（一）投入

1、项目立项

（1）方案制定与审批：“中小学及中职学校教师国培计划”项目是今年第一次列入省级教育民生工程，因此，市教体局在年初就将中小学及中职学校教师“国培计划”项目列为年度工作要点，及时与项目县区对接，分别制定市、县区实施方案，对全年项目进行整体安排，并多次报经省厅审核、论证，最终定稿。

（2）机制建立与执行：

中小学教师培训：实行分级负责、分工合作管理制度。市级统筹管理，对枞阳县、义安区组织实施“国培计划”项目开

展督导和管理。枞阳县和义安区教育主管部门从项目承办单位遴选、派训、督训、项目实施、成果产出等方面加强全过程管理，确保按时完成培训任务，提升培训的针对性和实效性。

中等职业学校教师素质提高培训：省教育厅统筹组织、管理项目实施工作。市教体局教师发展和学生事务管理中心负责人、各承训单位承担培训工作的负责人为项目实施直接责任人，很好地落实了本单位派训工作。省级严格规范国培管理培训项目，健全培训管理制度，对项目实施和资金使用等进行全方位监管。

（3）绩效目标情况□20xx年中小学（含幼儿园）教师“国培计划”目标任务为417人，资金万元，实际参训人数1184人，超额完成了培训任务；中职学校教师参训目标任务为45人，实际参训45人，完成年初任务。

2、资金落实

《安徽省财政厅安徽省教育厅关于下达20xx年中小学幼儿园教师国家级培训计划资金预算的通知》（皖财教□20xx□426号）文件，下达我市两个项目县区国培资金万元，并按时划拨到我市枞阳县和义安区财政局，到位率100%，并足额拨付。

中等职业学校教师素质提高培训项目资金，由中央下达20xx年职业院校教师素质提高计划奖补资金提供保障，其培训经费由省教育厅统一拨付到各项目承担单位。

（二）过程

1、项目管理

痛风x线诊断报告篇五

根据省民生办《安徽省民生工程协调小组办公室关于加强民生工程绩效评价工作的通知》、《安徽省教育厅安徽省财政厅关于印发〈安徽省学前教育促进工程项目绩效评价办法〉的通知》文件要求，我局高度重视，立即部署并由专人负责，对20xx年学前教育促进工程幼儿教师培训工作情况开展了绩效自评，现将有关情况汇报如下：

（一）项目概况

为全面落实教育部《乡村教师发展计划》[20xx-20xx]着力打造市级教师培训团队，提升乡村教师教学技能，根据教育部、省教厅“国培计划”周期性项目实施要求，落实“省级规划、市级统筹、县级落地”的运行模式[20xx年我市“国培计划”项目由各项目县区（埇桥区、萧县、砀山县、泗县、灵璧县）教师培训部门协同各培训院校共同实施。

（二）项目绩效目标

20xx年，我市统一组织幼儿教师培训项目培训任务2076人次（其中砀山县332人、萧县450人、埇桥区472人、灵璧县436人、泗县386人），项目资金万元（埇桥区：万元、砀山：万元、泗县万元、萧县万元、灵璧县万元）。目前参训学员培训合格率达到100%，完成年度目标任务。

通过这次评价，我市学前教育促进工程幼儿教师培训很好的完成任务，主要做法如下：

（一）市级统筹、县级落地，科学项目规划

宿州市教体局积极落实各级主管部门文件精神，实施“市级统筹、县级落地”的运行机制，统筹组织实施“国培计划”，规划设置乡村教师（园长）培训团队研修、送教下乡培训、

乡村教师工作坊研修、乡村教师访名校培训和乡村园长培训五类项目。将“国培计划”纳入教师队伍建设和教师培训总体规划，根据全市申报县区的整体情况，统筹规划全市20xx年国培计划项目中的幼儿教师培训方案。

（二）领导重视，责任明确

为确保国培活动整体推进、高效实施，宿州市教体局成立了“国培计划[20xx]”项目工作领导小组，负责“国培计划”项目组织领导工作，组建“国培计划”管理团队，落实“国培计划”项目规划、统筹、技术支持、项目实施与绩效管理工作。同时为规范和加强中小学幼儿园教师国家级培训专项资金管理，提高资金使用效益，确保国培工作顺利开展，各项目县区教体局分别成立“国培计划[20xx]”项目工作领导小组、管理团队、项目专项资金管理领导小组。

（三）加大培训专家队伍建设

为加强我市教师培训专家队伍建设，做好“国培计划”项目县区“送教下乡”工作，各项目县区于20xx年下半年进行了教师培训专家库成员选拔活动。经过资格审查，外聘专家综合评定，本着公开、公平、公正的原则，最终确定了我市各项目县区中小学教师培训及“国培计划[20xx]”专家团队人员。同时各项目县区构建了教师进修学校、教师培训专家团队、幼儿园名师工作室、乡镇骨干教师四位一体的学科专业指导团队，分学科组建了“送教下乡”幼师国培项目培训团队。各乡镇中心校均组建乡镇培训团队，承担本乡镇幼儿教师的送教下乡任务。培训团队成立伊始，各项目县区教师进修学校立即协调各方力量开展“送教下乡”项目准备工作：调研辖区幼儿教师的培训需求，找准送培的目标定位，制定送培方案，探讨送培模式。根据辖区乡镇幼儿园分布及幼儿教师整体水平，建立“三课”制度和“五定方案”（“三课”即市县名师示范课、“‘种子’教师汇报课”、乡村一线幼儿

骨干教师研讨课；“五定”定时间、定地点、定学科、定送培专家、定研修区域）通过分层分类培训，增强送教活动的针对性和实效性，使不同层次的教师在培训过程中专业素养、教育教学能力、科研能力都能够得以提升。

（四）多方协同，搭建优质培训平台

痛风x线诊断报告篇六

此次广州店面实习是在番禺吉盛伟邦歌蒂娅店，店长是谭月蓉。此店是2014年3月份装修，形象尚可。店面共有3个店员加一个店长。第一天和第二天基本都是在店面学习产品知识，由店长亲自教导，还有就是观察学习店员谈单，配合店员给客户倒水以及演示产品，从中也学习了一些专业的产品知识以及品牌包装。在谈客户方面，歌蒂娅店的店员都还是不错的，很有激情，无论从品牌包装还是健康睡眠理念的讲解都讲的很到位。除了学习产品知识外，还学习了店面的摆场以及产品搭配，包括床品怎么叠，枕头怎么摆放，什么床垫配什么床品等等，虽然以前也有导师讲过这些知识，但是现场自己动手学习还是受益匪浅。第三天我们xxx3个同事一起对吉盛伟邦的6个慕思店做了一次4s店面si形象的检查学习。目前这6个店除了v6店需要重新装修以外（计划6月份重装），其余5个店装修都未满足2年，但是或多或少都存在一些问题，主要还是体现在细节上。比如：凯奇1店，天花板问题最大，整个天花板漆成白色（以前是黑色地板，现在直接漆成白色），但是又没注意细节，造成很多灯上面都有白色的油漆，十分难看，还有天花板上钉子很多，很不雅观。歌蒂娅店的最大问题就是饰品严重缺失。其余店面也都是些细节小问题，还是需要进一步改进的。第四天我们拿4s五星店面检查表，对照上面的一些内容找店长做了一些详细的了解。因为广州是2013年4s打造的样板城市，以前就做的很好，特别是一些表格应用的很到位。听过了解发现，基本上4s要求的一些表格和软件设施广州都做的很好，而且还有自己的特色，

比如广州的oa系统，就很值得推广。但是还是有一些不足的地方：

1、绩效考核卡方面做的比较粗糙，能量化的指标不多，销售任务占比太少，只占30分，而且只考核完成率，无论完成多少都可以得分，对导购没有很大的压力，这是不合理的。

2、广州的督导系统运用不正确，广州的督导系统是分片区的，总共分3个区，每个区一个专职督导组长（有领导兼任），下面设有2个兼职督导（由店长兼任），这是不合理的，正常来说，督导不能由销售部门的人来担任。

3、缺乏关键数据表格—客单价表。但是广州的4s还是有很多值得学习的地方，比如说广州的培训系统和人才培养体系。广州每周四会进行培训，内容以充沛知识讲解为主，主要在店面进行；每月会有一次大培训，每个月的培训计划都会在月初通过oa系统发给每个人，而且每次培训都会有记录，广州目前的培训团队已经不逊于慕思总部了，已经比较完善了。关于人才培养方面，广州店面的老员工特别多，店面几乎没有什么新人，大部分都是做了几年的老人，这都得益于广州的人才培养做的好，比如针对店长，广州锦上名店会给员工报大专班学习，请老师讲课，让他们拿文凭，由公司出钱，而且每个月员工都会有2天带薪学习的时间，这也体现了一个老板的格局。

深圳的学习是在世纪中心红星美凯龙慕思综合店，店长是李华第。此店面是去年有重新装修过，形象还是不错的，店面总共有10个人（加上店长和商场经理）。这次总共在深圳红星店学习了6天，收获良多。前3天是周末，店面客流比较多，所以这三天主要以店面学习为主，学习店员怎么接待客户，怎么谈单。红星综合店的导购综合素质还是不错的（除了3个新员工），无论从专业知识，健康理念讲解，品牌包装等方面来说都算很好的。所以这几天有空闲的时候我们也是和3个新员工一起扮客户练习产品，这也为我们以后做扮客户做竞

品调查打下了良好的基础。后面几天主要学习了深圳的4s打造的情况，深圳目前4s做的好的是绩效考核和店面的一些基本表格（三表一进店客户登记表、意向客户跟进表和客户全程跟踪表），这些都是做的比较到位的，另外一个就是深圳的会议制度是比较完善的，特别是店面的中会，这在其他地方是没有看到的。在店面环境方面，深圳的店面环境还是不错的，基本没有需要改进的地方，只是一些细节方面需要注意，比如说床品展示柜中床品的摆放，一些饰品的缺失等等。在6月9号的时候深圳督导部有下到店面检查4s建设，我们也全程参与了检查，给我印象最深的就是深圳的督导检查特别仔细，特别是卫生方面，连一些我们平常不注意的死角都不放过，这点值得我们在今后的检查中学习应用。

相比较广州和深圳的4s建设，从3321来讲，都做的还是不错的，各有特色，下面就一些具体的项目做比较。第一、会议制度：

1、早会：广州和深圳都有坚持开早会，但是两个地方的早会流程都有缺失，比如说慕思震撼基本都是没有的，仪容仪表检查也是没有的，其他项目都是齐全的。

2、周会：广州的周会是每个店员都参加的，而深圳的周会只有店长参与，但是周会的内容会以ppt的形式下发到每个店员，两个地方的周会都是固定时间，提前都有通知。第二、培训制度：广州的培训体系做的比深圳要好，第三：员工形象，广州做的比深圳好，目前深圳的店员服装还是不统一的，这点需要改进。第四：督导系统。深圳的督导系统比广州要好，广州的兼职督导有店面经理担任，这与我们4s的要求是相悖的。第五：员工日志和店长日志：广州做的比深圳好，深圳某些员工的员工日志已经流于形式化了，从这些日志中基本看不出有用的东西，而且这些日志是每天一张纸，一半员工写完后就不会再去翻阅，但是广州不一样，广州每个人有一个本子作为写日志用的，内容很详细。店长日志也一样，缺

乏目标追踪，缺乏工作计划，这些都是需要提升的方面，不能流于形式化。第六：激励机制：深圳的激励机制做的比广州更加完善，在销售方面，几乎每个月都会有不同的激励方案，比如用员工对赌的方式来刺激员工冲业绩，就像是5月份的激励方案就是云南香格里拉7日游，员工的积极性就非常高，最终世纪中心红星综合店得了第一名，业绩是220多万，不仅员工赢得了对赌金，更加赢得了香格里拉旅游的机会。另外在4s建设方面，深圳设有“五星店面”红旗、“胜者为王”红旗等等一系列象征荣誉的红旗，对员工的激励也很大。而广州在月度激励方面就做的没有这么到位，广州几乎没有做月度的激励措施，包括员工对赌等等，但是在大型活动的时候也会有这种机制，在4s建设方面，广州设有流动红旗和黑旗。年度的时候广州的激励做的还是不错的，销售冠军是一辆汽车或者是10万的奖金，对一线销售人员来说，这个还是非常有吸引力的。

6月12号是在福永学习摆场。福永v6店和歌蒂娅店是新装修的店面，v6已经装修好，歌蒂娅正在装修。在终端展示部饰品陈列小组同事的耐心讲解下，对装修摆场有了更加深刻的认识，v6店因为还有一些收尾工作没有做，床的样品已经摆好，床品也已经整理好，但是饰品还没有到位，所以陈列小组的同事就从最基本的产品折叠教我们，然后教我们怎么摆放产品，怎么搭配床品等等。歌蒂娅店因为还没有装修好，陈列小组的同事就拿出平面图教我们装修的流程和我们验收的步骤。

2、样品摆放好之后必须摆放相对应的产品，然后根据不同的样品来摆放饰品（有饰品陈列专员配置）

3、检查的时候我们先看店面的硬装是否符合标准，比如门头、地毯、天花、灯箱片等等，再看产品搭配，最后看饰品是否齐全。最后陈列小组的同事还就凯奇3d综合店为例（老店，准备本月重装）给我们示范了怎样检查店面的硬装，以及最

容易出问题的地方在哪里。目前存在的问题主要体现在：

1、专卖店的饰品太多，特别是歌蒂亚和v6店，将近600多种饰品，各个店的饰品都不一样，想要完全记住几乎是不可能的，而且目前也没有一个具体的标准说是什么地方摆放什么饰品，就像饰品专员说的那样，只要饰品摆放饱满就算合格，问题是何谓饱满呢？这个没有一个具体的标准，到时候给经销商评分的时候会存在歧义，说服力不强。

6、凯奇、0769和3d这些产品的区别，不会搞混。而且通过学习广州和深圳的4s建设，能从中学习到两个地方做的优秀的地方以及做的还不足的地方，优秀的经验就值得分享和推广，不足的地方需要指出改进。最后学习的专卖店摆场对我们以后验收店面和检查4s店面si形象和店面环境这两个模块的时候帮助很大。此次学习不足的地方有：

2、摆场学习的时候资料不够，时间也不够，没办法实地对照资料来操作学习摆场，那样的话印象会更深刻。

痛风x线诊断报告篇七

1. 沈河区奉天街340号格林豪森 格林自由城 摩根凯利 府苑名都 领袖e家等社区

附近高档品牌礼品店：凯洋世界海鲜 北大荒绿色食品 华致酒行 玉女山冰葡萄酒 5x冬虫夏草 飘轩名优烟酒茶总汇及沈阳茶城 距北站家乐福800米左右，距卓展600米左右，有早市和一个农贸市场。

多为封闭式社区，有在社区内做过药品保健品和饮水机的活动，需要收取费用及申请周期。附近首选可以谈合作的品牌店北大荒绿色食品（主营绿色大米 面粉等），没有冰柜，与凯洋是一体的门面。

2. 皇姑区黄河北大街 凯兴花园 成龙花园社区

距离乐购50米，附近有一家福乐航名烟名酒名茶店，主营烟酒茶，无冷柜。

大连海参专卖东北土特产店 可以谈合作 春节经销福字号礼盒100多件，主要是团购，零售很少。6折 免费铺货。附近有家菊活鱼日本料理专门店 可以谈供货。

4. 皇姑区陵园街 银山路 金山小区 银山小区 阳光上品 御林家园

附近有早市

金山小区 银山小区 社区比较老，地点有些偏 御林家园周围没有合适的经销店

阳光上品对面有家棒棰岛海参专卖 福金来烟酒公司 有冰柜

春节没卖海鲜礼盒 可以谈合作

5. 铁西区南滑翔路58号 万科城市花园 对面经典花园

万科旁有家韩园食品 主要做韩都烤肉，有冰柜，对三文鱼刺身有兴趣。可以谈单品铺货和合作的事宜。

经典花园旁红全福副食食品商店 有家卖普通的海鱼 销售量不大。

6. 铁西区滑翔路12号 城建花园 公务员小区

附近特易家购物中心：

西侧聚福家便利店，无冰柜，老板说一天营业额不到1000块，附近消费能力不好。老年人对好的产品价格不接受，年轻人

自己不做饭。

11. 铁西爱工北街华润凯旋门

南门桓仁特产原生态礼品专门店准备近期上冰柜，卖海参。
可谈休闲干品及单品合作。礼箱春节可谈。

南门 大连长海海参烟酒超市 做海参零售 无团购 有冰柜 可
谈单品 要求铺货

正门西侧 山东特产礼品专卖店 无冰柜 可以谈

调研结果： 价格比较高 可以进高档社区推广 但是有很多问
题 问题：

如何通过体现我们产品的差异化 让消费者了解我们产品的高
品质 接受我们的高价位？