

# 医师年度考核登记表个人总结 店长年度考核表个人总结范例(实用5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 医师年度考核登记表个人总结篇一

作为一名医生，我的工作职责就是“竭尽全力除人类之病痛，助健康之完美，维系医术的圣洁和荣誉，救死扶伤”。作为一名基层的医务工作者新手，我不辞艰辛，执着追求。乡镇医疗卫生工作是预防为主、防治结合的卫生机构，是农村三级卫生服务网的枢纽，是新型农村合作医疗制度的重要服务载体。从我到这里的三年来的实践工作，我对自己工作有很多的思考和感受，在这里我作一下总结。

### 一、努力学习，不断提高政治理论水平和业务素质

在实践的工作中，把“实践”作为检验理论的标准，工作中的点点滴滴，使我越来越深刻地认识到在当今残酷的社会竞争中，知识更新的必要性，现实驱使着我，只有抓紧一切可以利用的时间努力学习，才能适应日趋激烈的竞争，胜任本职工作，否则，终究要被现实所淘汰。努力学习各种科学理论知识，学习各种法律、法规和党政策，领会上级部门重大会议精神，在政治上、思想上始终同党同组织保持一致，保证在实践工作上不偏离正确的轨道。

同时，在实践中不断总结经验教训并结合本职工作，我认真学习有关国家医疗卫生政策，医疗卫生理论及技能，不断武

装自己的头脑。并根据工作中实际情况，努力用理论指导实践，以客观事实为依据，解决自己在工作中遇到的问题。希望，将来回首自己所做的工作时不因碌碌无为而后悔，不因虚度时光而羞愧。

## 二、恪尽职守，踏实工作

当我们步入神圣的医学学府的时候起，我就谨庄严宣誓过：“我志愿献身医学，热爱祖国，忠于人民，恪守医德，尊师守纪，刻苦钻研，孜孜不倦，精益求精，全面发展。我决心竭尽全力除人类之病痛，助健康之完美，维系医术的圣洁和荣誉，救死扶伤，不辞艰辛，执着追求。为祖国医药卫生事业的发展和人类身心健康。

今天，我不断的努力着。基层医疗工作，更使用我深深的体会到，作为一名基层医疗工作者，肩负的重任和应尽的职责。按照分工，摆正位置，做到不越位，不离任，严格遵守职责，完成本职工作。只有把位置任准，把职责搞清，团结同志、诚恳待人，脚踏实地，忠于职守、勤奋工作，一步一个脚印，认认真真工作，才能完成好本职工作，做好我作为一名基层医疗报务工作者的本职工作。

(一)在门诊，往院的诊疗工作中，我随时肩负着--乡--户，共-万-千多口人及处来人口的健康。一天，天天随诊。那怕是节假日，休息日，时时应诊。不管是在任何时候，不耽误病人治疗，不推诿病人，理智诊疗。平等待人，不欺贫爱富，关心，体贴，同情每一位就诊的患者。做到合理检查、合理治疗，合理收费。在新型农村合作医疗的诊疗中，严格按照新型农村合作医疗就诊规则，开展门诊，往院的诊疗工作。

(二)相关政策宣传及居民健康教育方面，从20-年新合医在我乡开展以来，本人认真学习新型农村合作医疗政策及相关新型农村合医疗会议精神与新型农村合作医疗诊疗制度，组织村医生及本院职工进行培训学习，并利用赶集、到卫生室督

导检查和下村体验时间及平时诊疗工作中，以发放宣传资料等方式宣传新合医工作。以电话、现场咨询及发放资料等方式，开展居民健康教育工作。

(三)安全生产维稳管理、新型农村合医疗管理。创造安全舒适的工作环境，是日常工作正常开展的前提，20-年的本院的安全生产维稳管理，本人通过职工的会议培训，使全院职工安全意识有明显提高，通过组织安全生产隐患排查，使我院的事故发生率全年为零，保证了我院日常工作正学开展。在日常的工作中注意搜集、汇总、反馈及时上报各新型农村合医疗管理方面的意见和材料，为院领导班子更好地决策，并协助管理我院及我乡的新合医及乡村一体化工作。

(四)科室管理。20-年本人自负责医疗科工作以来，按照分工，摆正位置，做到不越位，不离任、不超位，严格遵守职责，搞清职责，团结同志、诚恳待人，脚踏实地，忠于职守、勤奋工作。在院领导指导下，在本科室全体工作人员的支持和协助下，各项工作落实到位并扎实推进，辅助科室相互协作，使科室医疗服务工作有条不紊的开展着。通过派人进修、自我学习，集体培训等方式，使全体医务人员的诊疗知识、诊疗技能及业务水平有了明显的提高。增强了我院的诊疗报务水平。

### 三、存在问题

一年来，我自己努力做了一些工作，但是还存在着不少不足之处，有些是急待解决、不容忽视的问题，在自己主观思想上希望多深入多了解和全面掌握情况，在工作中也努力争取去做，在某种程度上给自己和工作造成了不利的影响，在今后需要也必须注意和克服；在工作方法上还需要更加扎实，更加细致，把原则性和灵活性很好地结合起来，提高工作质量。在工作中，我时常感到能力和知识的欠缺，需要进一步提高各种业务素质和理论水平，提高文字水平和综合素质，使自己圆圆满出色地完成本职工作；有时工作方法欠妥当，考虑欠

周到，在这里我向领导和同志们道个歉，希望有不到之处给予原谅。

一年来，我认为自己从思想认识上、业务及理论知识上有了明显提高，这些进步是全局新老同志们对我极大的支持和帮助的结果，从老同志身上我学到了吃苦耐劳的敬业精神，从充满活力的新同志身上也增添了我积极努力、奋发向上、勤奋工作的信心和力量。

一年的时间就这样走过了，在经过一年的努力后，我终于可以说在不断的成长中得到了更多的进步。

作为医院医生的我，一年来认真努力的工作，今年年对我来说，也是一个相当值得怀念的一年，我相信随着我渐渐的成长，我会有更多的进步，这些都是我会做好的事情，我相信我能够做好，我会在不断的成长中，得到的发展的。在来年年里，继续坚持：

## 一、思想上

始终与党保持一致，紧紧围绕医院开展的廉洁自律主题。

从事医疗活动，紧跟国际国内形势，拒绝行贿、受贿，以共产党员的标准严格要求自己；服从领导，团结同事，爱岗敬业，未发生一起医疗差错与纠纷；工作中，一切以病人为中心，全心全意为病人着想，本着“节约、节盛环保、优效”的原则，选择简单的医学专用方法，做出最理想的医学专用效果。

## 二、在科主任的领导下，业务上秉承过去的优良传统和作风

认真学习，勤于总结，对过去的经验进行“去粗取精、去伪存真、由表及里、去其糟粕、取其精华”。

更完善、娴熟地应用各种医学专用常用方法和技术，如：各

部位的神经阻滞、各区域阻滞、各种全身医学专用方法和各种穿刺技术，以及各种仪器设备的保养使用。

指导、辅导实习医生，低年资住院医师和主治医生，理论与实践相结合，学习掌握基本医学专用方法的操作技术和工作流程，言传身教，对他们进行良好的医德医风医技方面的浸染，充分发挥了一名副主任医师应有的作用。

三、工作业绩与上年相比，医学专用例数有所增加

日间医学专用水平有所提高；学习掌握了医学专用科几种新药的具体应用；小儿、老人医学专用更加得心应手。

今后，要更加善于学习、善于总结，与时俱进，紧跟时代步伐，学习掌握更新更好的医学技术，造福社会，造福病人的同时，完善丰富自己的人生。

就是这样的，作为一名医生，必须要有高度的责任感。

救死扶伤是我们的天职，我相信随着时间的增长，我的医术会得到更多的提高。

不过这些不是最重要的，思想才是第一，只要本着为人民服务的态度，我就能够做的更好，相信我能够做好。

## 医师年度考核登记表个人总结篇二

按照饭店领导干部年度考核工作部署要求，现将本人20\_\_年履行职务的情况报告如下，请予评议。

一、20\_\_年主要工作

组织管理工作有序推进。

客房部及时贯彻落实饭店的各项政策和工作部署，认真组织各项工作的开展和落实，全面加强部门的各级执行力，不断强化部门员工特别是管理人员的标准意识和责任意识，有效的推动了部门工作有序开展，促进了各项任务和指标的完成，全年实现营业收入1842万元。

基础工作不断提升。20\_\_年再次修改和完善部门检查制度，对工作质量的检查内容进行量化，规定签阅和反馈程序，实现检查不走过场。积极配合质检部的质量检查，对查出的问题积极整改，总结问题根源，降低出错率，部门工作质量得到较快提升；建立健全客房部各级会议制度，对领班班前、班后会和主管会议的内容进行制定，提出会议要求，使各级管理人员注重履职，切实负责的带好队伍、干好工作；制定了洗衣房布草管理、工作制服的管理规定，使洗衣房的工作有据可依，同时也对相关使用部门提出了使用和管理规定，避免了物品丢失和人为造成的损失；制定客房部请销假管理办法，在执行饭店相关制度的同时，补充对员工补休的说明、补充离职员工在离岗前要履行手续的说明，规范了员工行为；不断摸索服务技巧，努力提升服务质量。20\_\_年上半年，部门就服务工作组织领班以上学习优秀服务案例，组织学习了有关优质服务的理论基础知识，了解了服务的概念、形态和境界，进一步加强了员工的服务意识和办法，9月重新启动部门优秀服务案例的征选活动，从身边做起，关注客人，到年底共征集案例60个，促进了个性化服务工作的开展和提升。

加强团队建设。客房部是服务性部门，员工的思想和态度决定着工作结果，在员工管理上注重业务能力、工作作风、事业心和责任感的培养。自己在工作中要求员工做到的自己首先要做到，要求员工做好的自己首先要做好，起到表率作用；在有重大会议或重要接待时，我一定会工作于现场。20\_\_年，在全员的的共同努力下，很好的完成了各项接待任务，特别是在大型会议接待或接待量大时，部门管理人员能够主动带头工作，员工们能够积极按要求完成安排的工作，不分部门、不分岗位，合力工作，在部门间形成了良好的工作氛

围，充分的调动了部门员工的工作积极性，体现了部门的凝聚力和战斗力。

强化成本控制。客房部从加强自身源头控制做起，加强了低值易耗品的管理，在执行物品恒定量管理的同时，对物品备量进行缩减，采取“出有签字、用有去向、损有记录”等措施，像客房部提供给客人用的免费品，例如矿泉水、油笔、纸巾等在一些区域和部门经常出现的现象得到了一定的控制；定期做好部门资产和周转使用物品的盘点工作，了解使用情况，控制浪费情况。在设施设备的使用和维护上，部门采取专人负责，做到随用随清、小坏小修，提高使用率；在能耗方面，加强了日常用水、用电的管理，对员工操作采取了规定动作的管理措施，像冬夏季空调温度的控制、区域灯光照明、员工操作时水压控制和照明要求等，在不影响服务质量的情况下力行节约。

严格控制人员招聘，将部门现有人员充分调动，合理安排，以实现人力资源共享目的。

重视安全工作。客房部通过每月组织员工学习安全理论知识来培养安全习惯和提高安全能力。积极参加店级组织的安全培训，结合岗位完善岗位风险识别内容，有针对性的对工作过程所涉及的安全隐患采取防范措施。严格执行每日区域巡视制度，尤其是对夜班岗位，对其检查内容进行再规范，保证夜间各工作岗位的巡视检查工作扎实有效。在领班会议制度上增加班前安全喊话，要求在工作布置前必须有安全提示和要求，确保员工工作时的安全。全年客房部无客人和员工安全事件出现。

## 二、个人履职情况

在过去的一年里，我认真履行自己的工作职责，积极完成上级领导交办的工作任务，努力做到真抓实干，以身作则的带动部门员工做好各项工作。

1、思想学习方面。能够认真准确地将饭店领导的工作要求和具体举措及时向员工进行传达，涉及到具体工作的，能够按照饭店的统一部署和部门联动机制的要求，严肃认真的落实工作；在工作中能够严格要求自己，不计较个人得失。作为部门负责人，思想行动始终和党委保持一致，做到了不说影响团结的话，不办影响团结的事，在执行管理工作时能够做到客观公正。作为客房部经理，我时刻提醒自己要加强学习，不断提高自身综合素质和工作能力，以适应酒店发展的需要。在工作中，不断积累管理服务中的好经验好做法，经常通过网络学习其它酒店优秀服务案例和管理办法，吸取经验，查找自己的工作不足，努力带动员工养成多学、多思考、多总结的工作习惯。

2、在工作方面。能够切实有效的做好部门各项工作，对工作中容易出现问题的环节，作为我日常管理检查工作的重点，发现问题及时解决，避免因管理不到位出现的问题；在部门的管理工作上，能够做到尊重下属、一视同仁；平时能够主动参与或协助各岗位工作，能够主动与员工进行工作和思想交流，尽力帮助员工解决工作和生活上的困难；在部门间沟通协作工作上经常与相关部门经理交换意见，了解工作配合情况，各种信息能够及时准确进行传递，与各部门的配合较为默契，这些都促进了工作的顺利开展。

### 三、存在差距及努力方向

虽然在过去的一年里做了一些工作，取得了一些成绩，但这些都得益于饭店领导坚强有利的领导和全体员工共同努力的结果，个人的工作能力、管理水平，与上级领导的要求和实际工作需要还有差距，主要表现在：

1、知识结构不够全面，管理水平还有待提升。要强化个人学习、注重实践，不断完善知识结构，提高自身的综合素质和驾驭工作的能力，当好领导的参谋和助手，当好下属员工的带头人。



2、行业信息掌握不及时，创新能力明显不足。要通过多种渠道了解当前酒店业的发展趋势，掌握周边同行的新动向，吸收别人家的好经验好做法，结合本部门的实际情况，开创性的完成工作。

3、对员工业务抓的不够，整体服务水平提高不快。要把提高部门员工业务水平作为重点工作去抓，突出培训与考核相结合，常规性培训与针对性培训相结合，使培训达到工作需要，促进服务水平更趋专业。

#### 四、工作具体设想：

今年，客房部坚决要将饭店的16年工作汇报的会议精神真正深入学透吃透，将工作基调、工作任务和工作目标以及工作要求真正的落实到位。结合工作实际重点做好以下3个方面的工作。

1、在拓展市场方面。今年将康体作为部门新的利润增长点来做，结合饭店要求，筹划组办游泳、羽毛球培训班。在客房准备做生态农业基地产品的销售工作，将绿色产品面向客人推广。在客房服务方面，努力做好服务附加值的工作。要继续强化个性化服务，关注客人的心理需求。另外是在房间提供的服务上做相应调整，例如a座增加多用途插座，给客人休息时提供便利。合理调整房间酒水种类，和餐饮形成销售互通机制，取消酒水报损的再销售工作。考虑低价格饮品的免费饮用优惠措施，对长包房的优惠力度在控制成本的情况下再加大一些。这些都是增加产品附加值的服务项目。

2、在管理提升方面。客房部的工作岗位多，环节多，重在加强工作过程的管理和完善工作过程的记录。今年将继续建立和完善各项工作制度和内部资料。如水果的配放办法、鲜花使用管理办法、小礼物配放规定以及电话接听规范等，做到每项具体工作都有流程和标准的指导和制约；完善各级检查制度，对各岗位检查内容、检查项目和关键点以及问题整改的

反馈制度进行重新规范;部门准备三月份完成部门员工绩效考核细则,对工作进行量化,从工作质量、工作态度、工作技能和团队合作四个方面进行考核;根据饭店对培训工作的要求和举措,今年条件允许的话,可以多派一些一线骨干服务人员外出学习,改变部分员工,特别是老员工的思维方式和工作态度。

3、在降本增效工作上,客房部作为费用大户,工作中的一滴一滴都需要严格把控。部门要加强员工勤俭节约意识的培养,对工作要切实负起责任,懂得小行为、大收益道理。

今年要在部门内大力开展“降本增效献举措”活动,实现“要我节约”到“我要节约”的转变,为降本增效工作献计献策。

新的一年已经开始,相信在饭店领导的.坚强带领下,和全体员工的一起努力下,我们一定能够共克时艰、走出寒冬,共创国际饭店发展新篇章!

我的述职完毕,谢谢大家!

## 医师年度考核登记表个人总结篇三

xx年就要过去了,在居安逸的六个月时间里,感悟到了太多,也学到了太多。从开始的保洁到现在的店长,其中也经历了许许多多,有欢声笑语,也有彷徨迷茫。我们怀疑过,畏缩过,但庆幸的是现在的我们坚持了下来。在此我就这段时间的工作心得和一些问题进行一下总结。

一个店就像是一个家,店长就是这个家的一家之长。家长要管理这个家的所有问题,人员、货品、卫生、陈列、设备、安全……各个方面都要照顾周到,任何一个小的细节考虑不到,就有可能给工作带来不良影响。店长也是一个店的领导者,是企业文化信息传递的纽带,是公司政策的执行者和具

体操作者;是企业产品的代言人，是店铺的核心。

因此，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情况，全力贯彻执行公司做为一名店长不只是需要理解上级下达任务和目标。还要为了达到这一目标需要做什么，怎么做才能达到最佳的效果。每一位顾客的资料都不应该一成不变，而是要不断丰富，要注意对每一个顾客细节资料点点滴滴地积累，这样，在与顾客沟通中才能让顾客真正感受到关怀。此外，通过对同一顾客消费资料的连续分析，将为对该顾客制订有针对性的服务与销售策略提供最直接的依据。外出派单是获得新顾客资料的最直接有效的手段，特别是应该在客流不够充足时，将此作为一项日常工作，一方面可以将人力资源利用得更加充分，同时也可以通过这一工作更加的了解客户。电话跟进客户则是向外延伸服务的有效手段，对服务情况进行售后追踪，将大大有利于新顾客和有流失迹象的顾客关系的巩固。总之，要做一名合格的店长，必须要做到顾全大局，里外兼顾，宣传是带动店面发展的命脉，只有有了足够的新客户店面才能活起来。同时，服务质量和对客户了解也是不容忽视的，否则之前的一切将会白费，将是毫无意义的。

另外，店面的经营管理也要常抓不放，这是店面运营的基础。第一要建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

第二要注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

第三要建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

第四要创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

一句话，市场是良好的，形势是严峻的。假如在短期内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

我会认真执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。在以后的工作中要努力改进，在新的一年里我会更好的做好自己的本职工作，用责任心做事，用感恩的心做人，让盛世的生意做的更大。

## 医师年度考核登记表个人总结篇四

斗转星移，日月更迭，辉煌而难忘的一年转眼逝去，我们是时候给自己的工作做一份用心的工作总结了。下面是小编搜集整理的店长年度考核表个人总结范例，欢迎阅读。

xx年就要过去了，在居安逸的六个月时间里，感悟到了太多，也学到了太多。从开始的保洁到现在的店长，其中也经历了许许多多，有欢声笑语，也有彷徨迷茫。我们怀疑过，畏缩过，但庆幸的是现在的我们坚持了下来。在此我就这段时间的工作心得和一些问题进行一下总结。

一个店就像是一个家，店长就是这个家的一家之长。家长要管理这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列、设备、安全……各个方面都要照顾周到，任何一个小的细节考虑不到，就有可能给工作带来不良影响。店长也是一个店的领导者，是企业文化信息传递的纽带，是公司政策的执行者和具体操作者；是企业产品的代言人，是店铺的核心。

因此，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情况，全力贯彻执行公司做为一名店长不只是需要

理解上级下达任务和目标。还要为了达到这一目标需要做什么，怎么做才能达到最佳的效果。每一位顾客的资料都不应该一成不变，而是要不断丰富，要注意对每一个顾客细节资料点点滴滴地积累，这样，在与顾客沟通中才能让顾客真正感受到关怀。此外，通过对同一名顾客消费资料的连续分析，将为对该顾客制订有针对性的服务与销售策略提供最直接的依据。外出派单是获得新顾客资料的最直接有效的手段，特别是应该在客流不够充足时，将此作为一项日常工作，一方面可以将人力资源利用得更加充分，同时也可以通过这一工作更加的了解客户。电话跟进客户则是向外延伸服务的有效手段，对服务情况进行售后追踪，将大大有利于新顾客和有流失迹象的顾客关系的巩固。总之，要做一名合格的店长，必须要做到顾全大局，里外兼顾，宣传是带动店面发展的命脉，只有有了足够的新客户店面才能活起来。同时，服务质量和对客户了解也是不容忽视的，否则之前的一切将会白费，将是毫无意义的。

另外，店面的经营管理也要常抓不放，这是店面运营的基础。第一要建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

第二要注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

第三要建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

第四要创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

一句话，市场是良好的，形势是严峻的。假如在短期内没有

把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

我会认真执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。在以后的工作中要努力改进，在新的一年里我会更好的做好自己的本职工作，用责任心做事，用感恩的心做人，让盛世的生意做的更大。

在从来到公司到现在的时间里，先从幸福家居箭牌砖店的一名导购慢慢成长为金三角箭牌砖店的店长，从一名小员工升为领导层，思想上都发生了绝对性的变化。已不在是站在自己的位置上思考问题，而是要站在公司的立场上和手下员工的立场上思考问题，想的更全面一些了，会替他人着想了。

在工作初期，对工作的认知程度不够，缺乏全局观念，缺乏自信心，对工作定位认知不足，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏，不过我相信在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

对人员的管理能力欠缺，对市场的调查不够，对竞争对手的了解不全面，从而未能做出最好的针对所在市场的政策方案，以后在工作中还需不断学习总结改进，从而使遇到问题都能得到很好的解决。

在这一年多的工作与实践当中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任他人和自己的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克，战无不胜。

这年的工作中，所有的工作都是一线二线一起完成的，在这个过程中大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、清晰。

领导要求工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，能够积极自信的行动起来是下半年我在心态方面最大的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记住工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算：出了风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

三人行，必有我师，与身边同事的合作更加的默契，感谢他们对新上任的我莫大的支持与鼓励，感谢他们的不离不弃，他们都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候有他们在身边。我一定会跟她们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

#### 四、工作教训：

经过这半年的工作学习，我发现了自己离一名合格的店长还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后在工作中不断提高和磨练自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的店长工作中，主要有以下几方面做的不够好：

缺少对平时工作于业绩状况的总结，从开业到现在只七月份的活动“清凉一夏，低价a风暴”业绩还算可以，跟活动有很大的关系，全场六折加上特价中的特价产品，很是吸引眼球，之后价格回升，就再也没达到理想的额度。针对市场我应该主动向公司申请特惠政策，应该把被动变主动，用我们大品牌的产品低价攻击其他品牌，占据一定的市场份额。

跟员工的关系好是应该的，但缺少领导的气势，陈总一直教导我们“尊重自己就是尊重别人，别拿自己不当干粮”跟员工好的前提下，也要让员工听你的，尊重你还是他们的领导。有什么对公司不满的可以直接向你反映，再着重考虑怎么安抚、怎么汇报，平稳军心。此项也作为重点来提升自己。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成为一名公司优秀的职业的店长。

公司在日益壮大，不断占领新的市场，开拓新的领域，竞争会比较大，压力也会比较大。要吃苦耐劳，勤勤恳恳，脚踏实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快的成长和进步。其中以下几点是我下年重点要提高的地方：

- 1、要提高业绩，除了完成规定的任务额还要超任务额的100%，结果证明一切。
- 2、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺。
- 3、提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水。
- 4、工作要注重实效、注重结果，一切工作要围绕着目标的完成。
- 5、明年是服务年，服务年就要做好服务，不但做销售还要做服务。精细化工作方式的思考和实践。

我相信：天道酬勤。把自己所有的精力都投入到工作当中，认认真真沉下心去工作，就是公司所提倡的企业精神：职业做事，诚信待人。

不知不觉间，来到xx已经一年多的时间了，在一线的工作当中，经历了很多的酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这一年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：



在从来到公司到现在的时间里，先从xx店的一名导购慢慢成长为xx店的店长，从一名小员工升为领导层，思想上都发生了绝对性的变化。已不在是站在自己的位置上思考问题，而是要站在公司的立场上和手下员工的立场上思考问题，想的更全面一些了，会替他人着想了。

在工作初期，对工作的认知程度不够，缺乏全局观念，缺乏自信心，对工作定位认知不足，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏，不过我相信在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

对人员的管理能力欠缺，对市场的调查不够，对竞争对手的了解不全面，从而未能做出最好的针对所在市场的政策方案，以后在工作中还需不断学习总结改进，从而使遇到问题都能得到很好的解决。

在这一年多的工作与实践当中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任他人和自己的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克，战无不胜。

这年的工作中，所有的工作都是一线二线一起完成的，在这个过程中大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、清晰。

领导要求工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，能够积极自信的行动起来是下半年我在心态方面最大的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记住工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算：出了风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

三人行，必有我师，与身边同事的合作更加的默契，感谢他们对新上任的我莫大的支持与鼓励，感谢他们的不离不弃，他们都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识和技能 and 做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候有他们在身边。我一定会跟她们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

经过这半年的工作学习，我发现了自己离一名合格的店长还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后在工作中不断提高和磨练自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的店长工作中，主要有以下几方面做的不够好：

缺少对平时工作于业绩状况的总结，从开业到现在只七月份的活动“清凉一夏，低价a风暴”业绩还算可以，跟活动有很大的关系，全场六折加上特价中的特价产品，很是吸引眼球，之后价格回升，就再也没达到理想的额度。针对市场我应该主动向公司申请特惠政策，应该把被动变主动，用我们大品牌的产品低价攻击其他品牌，占据一定的市场份额。

跟员工的关系好是应该的，但缺少领导的气势，陈总一直教导我们“尊重自己就是尊重别人，别拿自己不当干粮”跟员工好的前提下，也要让员工听你的，尊重你还是他们的领导。有什么对公司不满的可以直接向你反映，再着重考虑怎么安抚、怎么汇报，平稳军心。此项也作为重点来提升自己。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成为一名公司优秀的职业的店长。

## 医师年度考核登记表个人总结篇五

一年来，我把爱岗敬业，认真研修《课程标准》，严格遵守《中小学教师职业道德规范》的要求，完成学校交给的工作，

服从领导的安排，以培养学生的创新精神和实践本事为重点，认真落实课程计划，落实教学常规，大力推进素质教育，使所任班级教学质量大面积提高作为我的天职，具体的工作情景如下：

## 一、我的思想

坚决拥护中国共产党的领导，坚持党的教育方针。严格要求自我，努力地提高自我，解剖自我，分析自我，正视自我，认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。进取参加学校各活动，并及时做到反思和小结。为了适应教育教学的长远发展，我不断研究、探索和学习政治理论，同时从课外读本中汲取营养，让自我不断成长。我踏实工作、拼搏进取、为人师表，在学生当中做出了典范。

## 二、我的纪律

我严格遵守学校的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系、对人真诚、热爱学生，从不闹无原则的纠纷，处处以一名人民教师的要求来规范自我的言行，毫不松懈地培养自我的综合素质和本事。

## 三、我的教学

我认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，明白应补充哪些资料，怎样才能教好。并了解学生原有的知识技能、兴趣、需要、方法、习惯等学习新知识可能会有哪些困难，及时采取相应的预防措施。

## 四、我的课堂

我组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学

生的有意注意，使其坚持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学习的兴趣，课堂上讲练结合。

## 五、我的作业

根据学期开始的计划，在作业批改上，认真及时，力求做到全批全改，重在订正，及时了解学生的学习情景，以便在辅导中做到有的放矢。

总之，一年一度的教育教学中，今日也算告一个句号，过去成了历史，这历史在我的回忆中永远年轻，永远微笑，也永远刻入心底，但愿我的付出能浇灌出美丽的花朵。

时间如白驹过隙，20\_年就要画上一个句号，算算时间自己来医院也有一年多的时间了。去年的我带着些许紧张和敬畏踏入自己新的工作岗位，而如今已经转化为信心和热情，以前所未有的精力投入到的工作中，全身心的投入工作来回报我自己选择的这份职业和为之而付出的辛勤努力。下面我把一年度来的思想，工作等方面的总结如下：

### 一、在政治思想方面

本人有坚定正确的政治方向，拥护中国共产党的领导，始终坚持党的路线，方针，政策，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，遵守各项法律，法规，规章和诊疗护理技术规范，常规，具有良好的职业道德和敬业精神。本人定期交纳党费，按时参加党员电教活动。积极参加医院组织的各种活动，坚持不懈地加强党性修养。

### 二、在医疗业务方面

本人一贯树立敬业精神，遵守职业道德，履行职责，全面贯彻执行各级领导安排和布置的各项工作和任务，全面履行了一名住院医师的岗位职责。“救死扶伤，治病救人”是医疗工作者的职责所在，也是社会文明的重要组成部分，在工作中我尽可能的关心，爱护，尊重患者，保护患者隐私。在工作中坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，坚持业务，学习不放松。

努力钻研业务，更新知识，提高专业技术;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，在程度上避免了误诊误治，至今未出现任何医疗事故或医疗纠纷;经常阅读杂志，报刊和网络信息，学习了大量新的医疗知识和医疗技术，从而极大地开阔了视野，很好地扩大了知识面，不断加强业务理论学习，不断汲取新的营养，促进自己业务水平的不断提高;热情接待每一位患者，坚持把工作献给社会，把爱心捧给患者，受到了社会各界的好评;同时，严格要求自己，不骄傲自满，坚持以工作为重，遵守各项纪律，兢兢业业，任劳任怨，树立了自身良好的医德和公众形象。

这一年，本人在思想，工作和学习方面都取得了一定成绩，但深知很多需要提升空间和今后仍需努力的方向，也希望科室领导和同事给我批评指正，我会虚心学习改正，创造更加优异的工作成绩。