

# 2023年卫生系统作风整顿工作总结 医疗 卫生作风建设心得体会(优秀5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。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。

## 卫生系统作风整顿工作总结篇一

本次实习，差不多一个月，时间不算长。虽然医疗器械的销售与我所学的医药营销专业门户不太对，但我还是有很多的感悟。

十几年的学生生活，即将划上一个句号。大人们都说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的“特点”，现在我终于亲身体会到了。以前作为一名学生，主要的工作是学习；现在即将踏上社会，显然，自己的身份就有所变化，自然重心也随之而改变。现在我的主要任务应从学习逐步转移到工作上，我的角色也在经历一个过渡期——从学生过渡到上班族。

回想自己在这期间的工作情况，不尽如意。

首先，没做出成绩，没有销售业绩。医院是跑了不少，但是目前还是没能很好的溶入医院，也还没得到医院的认可，包括医生对我的认可，医院对代理产品的认可。其次，对产品的了解不是非常熟悉，还有待提高。对龙之杰的产品有了一定的了解，但是还没有完全溶入产品，还没做到对产品如数家珍，因此还有待提高；再次，人际关系还有待加强，要更快的溶入公司文化。

对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是

心态的转变没有做到位，行动也跟不上公司发展的步伐。现在发现了这个不足之处，应该还算是及时吧。在接下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自己能够把那些不该再存在的“特点”抹掉。

这次在上海能轩实业发展有限责任公司为期1个月的实习生活，对我而言有着十分重要的意义，这一个月我疗器械时，我是一头雾水，没什么了解也没什么概念。经理对我进行第一次培训后，我开始初步了解我们所代理的器械的大概情况，比如适应症、使用方法等，但是对于它的操作和原理不是非常了解。之后跟经理跑了好几趟医院，也动手用了用机器，于是就逐渐熟悉了。现在已经开始学会龙之杰产品的操作了，在操作中也逐渐了解了它的原理。我所掌握的东西就不只是书面的介绍了。

(二)信心得到了提升，自身价值得到体现。当我带着产品第一次去医院找医生的时候，心里非常的紧张，也很害怕，徘徊在科室门口久久不敢进去。心里不断冒出很多问题，医生叫什么名字呢，他人怎么样呢，会不会很凶恶把我赶出来……我带着担心和紧张的心情敲响了主任办公室的门。当我被拒绝后，对自己能力表示了怀疑甚至产生了否定，也为自己长期存在的惧怕的心理所左右。可是，现实的脚步声却是那么地清晰、有力。在一次次理论与实践相结合的过程中，在杨经理悉心指导下，我从无数次的失败中吸取了宝贵的经验教训，而且随着时间的推移，自己的意志也得到了磨练，恐惧心理也逐渐地消失了。我时刻提醒自己，唯有不断努力，才能与时俱进，唯有自己先肯定自己，别人才会肯定你。如今，我再去医院已经不再那么害怕和恐惧了，虽然任务还没完成，但我的心里素质得到了很大的提高。当主任同意用我们产品的时候，我的自身价值得到了体现。我在销售的大路上迈出了第一步。今后我一定会好好地努力，一定要做出好的业绩来。

(三)虽然在人际交往中，我显得比较年轻，但我正慢慢去努

力，去学习，去改变。我正学着如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。实习是每一个大学毕业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，也打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地发展打下了坚实的基础。

(四)坚定信念，不懈努力，坚持下去。经过这么长时间的的了解，我加深了对杭州这座城市的印象。毋庸置疑，杭州是座伟大的城市，它的经济非常的有活力。在竞争激烈的地方工作，压力无疑是很大的。做销售也是讲究“天时、地利、人和”，来自他乡的我，人生地不熟，本身又没什么经验，遇到非常多的困难。这时候我想到过退缩，想到过回家，但是转念一想，我决定还是要坚持下去。不管做什么，不管在哪里，都会有困难的，人生不如意十有八九。我问自己，这么年轻就打退堂鼓，以后还能有成就吗？“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，”我背景离乡来这里工作不就是图个出人投地吗？不就是想证明自己吗？机遇与挑战并存，我要坚定信念，找出方法，坚持不懈，相信我一定会在工作上有好的成绩。

(五)做事情有了方向和计划。刚进公司的时候是跟着经理跑医院的，说实在的，自己去医院的不是很明确，目标还是比较茫然的，还没能从一个销售人员的角度去了解医院，去溶入医院。现在已经有了方向，去医院该做什么，该找谁，办什么事，都已经有了目标。目前我们已经开发好的医院有哪些，还有哪些可以试着去开发；每个月的销量是多少，怎样增加销量都已经有了计划。

在这一个多月的时间，感谢张经理和杨经理在这段时间里对我的指导和教诲，我学到了很多的东西，不仅有学习方面的，更学到了很多做人做事的道理，对我来说受益匪浅。作为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何社会经验。不过，在张经理和杨经理的帮助下，我很快融入了这个

新的环境，这对我今后踏入新的工作岗位是非常有益的。

素质得到了很大的提高。在此，还是要衷心感谢张经理和杨经理还有关心我帮助我的人！

第一，医疗器械销售通常比日用消费品销售的报酬高得多；

第三，医疗器械销售更能获得心理上的满足，它生意大，问题多，更具挑战性。也正是因为它生意大，问题多，更具挑战性，使得医疗器械的销售新手们感到困难重重，而老总们也不知如何迅速培养新兵的实地作战能力。

### “财神爷”的心理分析

目前，市场上畅销的器械类别大致可分为三类：一是零售价500元左右的健康电器或一类器械；二是零售价1000元-5000元之间的水机（不是器械）或其他；三是零售价5000元以上的健康电器、健康寝具或二类器械。其销售方式也分为三种，一种是社区定点或不定点销售，俗称“跑腿式”；第二种是会议营销，具体分为单一会议营销型和复合会议营销型。目前单一型会议营销比例已经较低了，主要是“社区店+会议营销”模式，因为增加了前期筛选的过程，会议营销投入产出比有所提高，但营销成本高的弱点也同样明显；第三种就是“体验中心”模式，相比较会议营销而言，特点是购买周期拉长，顾客满意度较高。消费者之所以把投资用到医疗器械上，是为了达到有效的医疗保健作用。而一旦达不到，他们就会受到其他家庭成员的指责。

做销售是一个积累客户技巧提升能力发展人脉圈子的过程，如何3句话搞定刁难客户，如果抓住销售核心本质想做到并不难。如果大家想要交流学习销售经验想要拓展人脉可以来加我们的群，企鹅群号：299-321-011暗号（验证码）务必正确填写：（兔子360[ps:最近大家一起研究学习《我把一切告诉你》（群文件可下载）里的销售技巧和谈判技能，欢迎参与。

等级。价格对于医疗器械来说也是很重，但第一要素肯定是质量。因为消费者都有这样的认识，再便宜的东西如果不好用也是白搭。特别是医疗机构，能够使其正常运营才是最重要的一一这也正是医疗器械采购员的责任之所在。

尤其在购入先进性设备时，领导们最关心就是设备的运行费用、耐久性、可靠性和能否提供便捷的维修服务，只有满足这几条，他们才会考虑购买。因此，销售员可以把它当作产生设备来推销，着重说明产品提高生产率的能力，要让购买方清楚的了解，产品是如何减少医疗机构的生产成本（时间及人力成本）的，从而加强其竞争力。而家庭使用者时，则更应强调其产品的保健功能、方便性和快捷性。

“大蛋糕”得有大胃口一般来讲，医疗器械的交易额要大于日用消费品交易额的数倍。医疗器械销售员签订几十万元的合同是司空见惯的事，每次做成几百万元生意的人也不少见。他们在跟巨大的市场打交道。换个角度来看，医疗器械销售员的活动牵涉到消费者的重大经济问题，他们更应当花费足够的时间和精力来搞好工作。由于负担的责任非常重大，有些医疗器械销售新手往往会在沉重的精神重压下感到“喘不过气”来。例如，有一个销售x光机的小伙子，接到一个大型医院价值300多万的购物计划，由于没有玩大钞经验，吓得他夜不能寐，整天担心完不成任务，连腿脚都不听使唤了，甚至无法从容不迫地过正常的生活，而最终的结果是由于自己的精神状态不好，未能有效的作好沟通，紧张一场，生意却没谈成。现实中，这种事情常在新手身上发生。

其实，决定市场规模大小的人是销售员自己，也就说你希望自己在市场上扮演什么角色。这有点像拉斯维加斯的赌博，在那里你可以自由地选择玩法，你想玩5元、10元、100元，还是100万元，得根据自身的心理承受力和你所拥有的实力。如果你不想玩巨钞游戏，或者受不了这种精神考验，那就干脆走出公司的大门，个人作坊才是你选择的目标。犹太人有句叫“小孩子一一小问题；大孩子一一大问题”，正是这个

问题最好的解释。

“敲定”业务要拜各路菩萨医疗器械的采购程序因管理方式的不同而各异，这取决于单位的经营规模和管理侧重点。一般说来，申请可能由技术部或相关医师提出，然后交给采购部。如果采购的东西超出了常规，最高领导层或许会进行干预做最后决定。在小型单位里，一切重要物资的采购大权实际上都掌握在老板的手里，但在决策过程中，老板又或多或少受到下属的影响。比如他们要购买一台油测光机，虽然最终决定权在老板手里，但购买哪个牌子呢？可能测光师的建议会起到很大的作用，因为这种机器是她用得最多，因此也最有发言权。这样一来，医疗器械的销售员通常面对一种复杂的局面，往往需要拜访许许多多的人，并考虑这些人所扮演的角色，打通各种关节，最后才能做成生意。

“拉关系”势在必行有人说在医疗器械市场上，只有拥有关系的人才能拥有顾客，此论虽非真理，却充分表明：当顾客已经与竞争对手建立起良好关系时，你能否插足进去，把客户拉到你一边就成了全部工作的关键。从另一方面讲，你一旦与客户建立起长期关系，并能不断向他们提供良好的服务，你就像树起一道坚固的围墙，可以阻挡竞争对手的入侵。

x光机的朋友就是这样做成生意的，他看到机构不愿进他的货时，他就找这家机构的消费者，通过消费者提出要求使用他们的产品，这一小招还真有用，客户看到消费者都说该产品好，也同意选择了他的产品。于是这种x光机自然也进了这家机构，销售量还是很可喜。

“服务至上”非儿戏服务已成为当前商家竞争的一大手段。有无良好的服务措施及设施，是个非常重要的问题，对医疗器械来说尤其如此。可以毫不夸张的说，在许多情况下，你的快速维修能力可能是你做成生意的主要原因。如果购买了你的产品，使用却经常失灵，失灵后又难以找到必要的零件和人力进行即时维修——这种事情最能破坏医疗器械买卖双

方的关系。

有时，买主为了获得维修工作的及时进行，他们宁愿多出点钱也无所谓，甚至会购买一些维修零件库存备用。由此可见，医疗器械的售后服务是多么的重要。对于医疗器械产品来说，拿到定单只是销售的开始。医疗器械销售员的成功与否，很大程度上取决随后的服务工作。因此，医疗器械销售员应当切切实实地做好善后的每一项工作，尤其是大客户，要特别认真，决不能因小而失大。

找个下手的机会应当知道，医疗器械的需求完全受着消费需求的支配。说到底，医疗器械的需求是从消费需求中派生的，谁也不会买一台机器仅仅是想拥有它。因此，医疗器械的需求总量不可能具有伸缩性。预算限制是医疗器械销售员无可避免的问题，如果你的产品购入资金已经列入预算，那是大吉，如果没有列入，你便遇到了麻烦，重新申请预算的方案往往都不易达到目的。

大型公司精明的主管们都知道，内部运行秩序的任何变动均有可能引起混乱，他们都非常了解自己的公司现状，担心你的新产品或新方法会破坏原有的运行秩序，但如果公司来了一位新领导，这将是你好下手的好机会。

总之，医疗器械产品的成交没有什么特别的地方，但有一点需要特别强调，就是“机不可失，时不再来”，所有的客户都十分重视产品功效、发货时间和售后服务。

## 卫生系统作风整顿工作总结篇二

同志们：

刚才向大家通报了“事件”。该事件的发生，反映出了我们系统特别是执法部门的工作作风、工作能力、工作水平与建

设规范化服务型政府、建设良好的投资软环境的要求还差距甚远。近段时间以来，卫生系统连续不断出现的各种各样的问题，严重影响了卫生系统自身形象，很大程度上阻碍了我县的投资软环境建设和社会经济的全面快速发展。希望各单位高度重视、引以为戒，严防类似问题再次发生。

## 一、制约卫生行业发展的突出问题

近几年来，面对加快改革、加快开放、加快发展的形势，面对全县上下招商引资和群众创业的需求；面对“率先构建成都西部新中心，推进城乡一体化”的奋斗目标，县委、县政府对加强作风建设高度重视，要求各级各部门必须把加强作风建设作为改善投资环境的重要举措来抓。但是，连续不断的问题说明，在我们的机关和下属单位中存在着不少问题，有的问题在少数单位还十分突出。归结为以下七条：

（一）因循守旧，缺乏创新精神。习惯用老办法对待新问题，思想僵化，墨守成规，安于现状，缺乏创新意识，缺乏为社会、为基层、为群众服务的热情和主动性。

二是自身建设不力。我们很多单位和个人忽视了思想政治学习，忽视了道德修养提高。自身建设一松懈，队伍整体素质必然下降，更谈不上积极主动开展工作，甚至出现“违纪违规”现象。

三是工作拖沓，作风飘浮，缺乏执行力。存在以会议落实会议，以文件落实文件的情况，工作只在口头号召，对落实情况却了解甚少。有的单位和干部习惯于按部就班开展工作，重点工作得不到突出，急事也好，特事也罢，不到火烧眉毛不着急。

四是宗旨意识不强，责任意识淡薄。想问题，做决定，考虑部门利益多，存在对上级决策部署执行不坚决，对群众需要解决的事情推诿扯皮、拖着不办，讲条件、打折扣等现象。

五是以权谋私，与民争利。为了部门权力和利益，该放开的不开，该变革的不变革；以收费代管理，对基层、对群众“吃、拿、卡、要”，把“行政权力部门化、部门权力利益化”。

六是缺乏大局观念、部门利益至上。个别单位把自身作为单一部门进行“经营”，谋求个体利益，不顾群体利益；谋求局部利益，不顾整体利益；谋求内部利益，不顾外部影响；谋求短期利益，不顾长期效果。根本没有站在把全局放在首位的高度去思考问题。

七是政风不严，廉政意识差。少数干部的廉洁意识淡薄，贪图安逸，追求享受，甚至把服务对象当作索取对象，把服务领域当作谋利市场，借手中权利收受钱物，严重影响了卫生行业形象。

对以上问题，我们必须下大决心坚决克服，切实加强卫生系统作风建设，为我县招商引资和投资软环境建设营造良好的发展环境。

二、统一思想，切实增强作风建设和整改问题的自觉性和紧迫感

## 卫生系统作风整顿工作总结篇三

医疗卫生行业是联系群众最紧密、服务群众最直接的窗口行业之一，也是一个职业道德要求很高的行业，医疗卫生专业技术人员心得体会：弘扬医疗卫生职业精神，对树立医务人员正确价值观具有重要的作用。围绕祖国医学大医精诚和西方医学尊重生命的优良传统，救死扶伤的革命人道主义精神和新时期医学创新精神，大力倡导医学科学与医学人文精神相统一，树立正确的人生观、价值观、利益观和幸福观有着深刻意义。

随着社会主义市场经济的发展、医学科学的进步、医学模式的转变和防病治病方法的重大突破，传统医德观已经明显地制约了医疗卫生事业的发展。在加快社会主义医疗卫生事业发展的今天，我们应本着继承、发扬与创新相结合的原则，确立一种正确、全面、科学、新型的医德观念，用以指导医务人员的思想和行为，贯彻“以人为本、以病人为中心”的服务理念，更好地担负起救死扶伤、防病治病的神圣职责，不断促进医德建设和医疗卫生事业的全面、协调、可持续发展。在市场经济条件下，由于商品经济的竞争性、求利性，金钱的诱惑和利益的驱动，使少数医务人员忽视了道德修养，见利忘义，医患之间出现了信任危机，严重影响了医务人员的良好形象。我们要与病人保持和谐的医患关系，树立高尚的敬业精神。医德，是卫生工作者在职业活动中应遵循的行为规范和准则，是立身之本，医务人员应该注重自己的医德修养。医能，是卫生工作者在职业活动中的综合服务能力，是行医之基。医魂，是一种更高层面的精神展现，是医疗卫生职业精神的生动凝练，是诠释白衣天使“大医精诚”、“尊重生命”的真实写照。圣心仁术、大爱无疆——华夏五千年文明史上，一幕幕动人的画卷徐徐展开，神农氏以身试药，扁鹊、华佗乱世悬壶济苍生，医圣、药王传道于后世，李时珍撰本草纳归中医药精华，他们谱写了一曲曲“大医精诚”的赞歌而彪炳史册、光耀千秋！“毫不利己，专门利人，救死扶伤”的白求恩精神向世人展示了一种大爱无疆的医疗卫生职业精神，给我们留下一笔宝贵的精神财富。在非典、禽流感、甲流等非常时期，一批批医务人员挺身而出，站在了与病魔抗争的第一线，在他们“舍生忘死、前赴后继”的持续努力下，这些病魔也被逐一征服，切实保障了人民群众的生命安全。他们的事迹我们要时刻谨记激励我们前进。

医学科学突飞猛进，新理论、新技术不断涌现，迫切要求医务人员有刻苦钻研精神，及时了解医学发展的动态，把握吸收新理论、新技术，尽可能多掌握与医学有关的新学科知识，做到博学多才，创造性地应用于医疗卫生实践，更好地

为人民服务。其次，当今医学科学的发展已突破传统的生物医学模式的框框，发展为“生物—心理—社会”医学模式，这就要求医生把人作为一整体来看待，高度重视心理和社会诊治。因此，医务人员应适应新医学模式的转变，更新知识，善于拓宽知识面，学习有关的人文科学知识如心理学、社会学、伦理学、美学、行为学等并有机地运用到临床实践中，更好地为防病治病、促进病人身心健康服务。所以，医务人员的基本责任就是关心病人的生命，同情病人，竭尽全力挽救病人的生命，增进人的健康。

通过培训学习，我深深感受到要加强自身的教育、管理、监督，严格组织纪律，弘扬以德为本的人道主义精神，勤奋工作，无私奉献，自觉抵制医疗行业的不正之风，拒收“红包”、回扣、提成，用我们的行动捍卫医者的尊严；要提高党员素质，建立诚信的新型医患关系，加强与病人的沟通，保持“工作着就快乐着”的心情，态度和蔼，热情服务，一视同仁，自觉做到不推诿、刁难病人，积极协助相关科室工作；要尽职尽责做好本职工作，以自己的工作为荣，珍惜岗位，做到我的岗位您放心，不以施恩者自居，时刻牢记白衣天使的职责，救死扶伤，做好患者身体健康的维护者和保障者，充分尊重患者的选择权、知情权和监督权；要不断更新思维模式，树立不断超越自己意识，刻苦钻研业务，结合自身工作实际，不断创新开展工作，以精湛的业务、优质的服务，赢得群众的信任！

## 卫生系统作风整顿工作总结篇四

同志们，希望大家从思想上深刻认识近段时间来卫生系统出现的各种问题，认真汲取经验教训，大力弘扬求真务实精神，切实转变工作作风，提高工作效率，以优质服务取信于民，为实现“率先构建成都西部新中新”目标作出更大的贡献。

## 卫生系统作风整顿工作总结篇五

（二）大力加强作风建设，是转变职能，建设人民满意的服务型政府的迫切需要。工作作风和行政效能的优劣，在很大程度上决定着一个地区投资和发展软环境的好坏。全体同志要以改革创新的精神，进一步加强业务知识和法律法规的学习，提高解决各种问题的能力和依法行政的水平。坚决革除衙门作风和“吃、拿、卡、要”现象，大力推进体制机制创新。要坚持以发展为己任，以服务为天职，更好地为发展服务、为社会服务、为群众服务。

（三）大力加强作风建设，是坚持立党为公、执政为民，密切党同人民群众血肉联系的迫切需要。加强行业作风的核心问题是保持党和人民群众的血肉联系。我们一些部门和单位的同志个人利益至上，虚心向群众学习的意识淡薄，主动为群众谋利的观念不强，设身处地为群众着想的自觉性不高。这种状况如不改变，必将严重脱离群众、脱离实际，给党的事业和人民群众的利益造成极大危害。希望我们每位干部都时刻牢记权为民所用，情为民所系，利为民所谋，坚持以民为本，富民为先，为人民办事，受人民监督，让人民满意，树立卫生系统良好形象。

### 三、坚持人民满意标准，努力提高为发展服务、为社会服务、为群众服务的水平

这次作风整顿总的要求一是要汲取教训、引以为戒；二是要坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，大兴求真务实之风，以务实、开拓、高效、廉洁的工作状态，按照“率先构建成都西部新中心，推进城乡卫生一体化”的目标，着力解决在卫生系统中存在的“观念保守、作风散漫、吃拿卡要、效率低下”等阻碍改革和影响发展的突出问题，解放思想要有新突破，服务水平要有新提高，廉政勤政要有新气象，使卫生行业更好地为招商引资服务，为社会和经济

发展服务。我们广大干部职工，尤其是领导干部一定要结合实际，针对自身思想和工作作风中存在的突出问题，进一步审视自己的思想观念和思想方法，重新审视自己的工作目标和工作规范，切实做到有利于发展的事多做，不利于发展的事坚决不做。将工作的出发点和落脚点真正放在为发展服务、为社会服务、为群众服务上来。

（一）把加强作风建设与解决突出问题相结合，着力改善投资软环境。各单位要针对行业特点和自身实际，要全面查找和整改影响投资软环境和卫生事业发展的突出问题。一是要单位职能是否存在发挥不力、职责落实不到位问题；二是工作是否存在推诿扯皮、敷衍塞责问题；三是服务是否存在门难进、脸难看、话难听、事难办问题；四是执法过程是否存在刁难、卡压企业和外来客商以及粗暴执法问题；五是管理是否纪律松弛，工作懒散，有令不行，有禁不止，各自为政问题；六是工作是否存在不从实际出发、不注重实际效果等问题。对存在上诉情况性质恶劣的要坚决严惩不待。要全力打造诚信的卫生服务环境，促进卫生事业发展。