

最新保安工作心得及感悟总结(大全10篇)

心得感悟是指一种读书、实践后所写的感受性文字。好的心得感悟对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得感悟下面是小编为大家整理的优秀心得感悟范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

保安工作心得及感悟总结篇一

xx年已经过去，新的挑战又在眼前。在上xx年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错的业绩。

在实践工作中，我又对有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

一、不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

二、了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

三、推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

四、保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

五、确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。

六、团结、协作，这是好的团队所必需的。

一. 置业顾问的工作

置业顾问这个岗位不是公司对客户不买的单位，也是客户对公司对公司服务不满的单位。对公司服务好，其他楼盘也有一定优势，比如，既然不买，就要买决定；既然不买，就要买决定。

二、成交客户需要的优先

成交客户是需要置业顾问花时间的，因为客户往往会从成交客户这里获取他们所需要的，如果成交了，置业顾问可以花费更多的精力去花费更多的资源，去获取更多的客户。

三、信息传递

一定要确保产品的完整性，质量好，价格合理，让客户满意。置业顾问的工作，还要负责客户的维系工作，让客户对你有种依赖感。

四、处理好与其他部门的关系

要经常与客户沟通，了解其他部门的工作内容，比如品牌、价格、优惠、服务等，关键是客户需要什么，不同的客户需求会有不同的解决方法。

五、为了保证项目的顺利开展，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

保安工作心得及感悟总结篇二

时光如白驹过隙，20__年年末又至，在过去的一年里，在院领导、护士长及科主任的正确领导下，我认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论医学和“_____”的重要思想。坚持“以病人为中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命人道主义精神，立足本职岗位，善于总结工作中的经验教训，踏踏实实做好医疗护理工作。较好的完成了20__年度的工作任务。工作总结如下：

一、思想道德方面

在思想上加强学习提高理论和业务素养。始终坚持把政治理论和业务知识学习作为提高政治信念、思想素质、工作能力的重要途径。利用电视、电脑、报纸、杂志等媒体关注国内外形势，学习党的基本知识和有关政治思想文件、书籍。在学习过程中，注意理论联系实际的方法，不断提高自身的认识能力和思想政治素，一直坚信人应该坚守自己的信念和操守，在这个物欲横流的社会，保持内心的纯净，言者易，行者难，要耐得住寂寞，有所为，有所不为。

二、专业知识方面

三、工作能力方面

对工作热爱，心不累则身不累，像蚂蚁一样工作，像蝴蝶一样生活，对于自己的工作要高要求严标准。我院的住院病人以老年长期卧床，生活不能自理为主，日常工作中我具有强烈的责任感和爱心，人们对新生命的诞生固然充满了喜悦，在经历了一生辛苦劳作，暮年时却又回归了婴儿时期，老人的今天也许就是自己的明天，善待老人，视同亲人，多一声问候，多一点微笑，用自己的爱心陪伴老人走完生命的最后旅程。同时协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作，认真做好医疗文书的书写工作，医疗文书的书写需

要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录。遵守规章制度，牢记三基(基础理论、基本知识和基本技能)三严(严肃的态度、严格的要求、严密的方法)。

四、团结协作方面

严以律己，宽以待人，不埋怨，不指责，当意见有冲突时，先想想自己的过失，有则改之，无则加勉，空余时间读好书，做好事，工作中分工不分家，为调节医护患关系，构建和谐社会做出努力。

保安工作心得及感悟总结篇三

保安是物业管理企业中最普通、最平凡的部门，甚至是全体物业人员的最高荣誉，可谓是最普通、最普通的岗位，但我想说：“我们保安员肩负着为业主和使用人保安提供一个良好的生活环境，为业主提供一个安全舒适的入住环境”。

我是一名保安员，平日里默默无闻，尽心尽职，埋头苦干，从没懈怠过，我深知自己的一言一行也深深影响着周围的一群人，我要努力工作、认真学习、扎实工作，为小区的安全保卫工作做出新的、更大的贡献。

我今年xx月xx日进入公司，作为一名保安部员工。主要负责前期人员施训工作，培训过程中协助公司领导做好入住事项、装修单等手续，发放工作。我在收到领导指示后先报名，经过培训合格后方可入住。在工作期间我严格按照公司要求，配合领导完成每项工作。谨小慎微，慎始善终坚持“小区零容忍”的执行制度，在前期人员施训过程中，模范遵守公司的各项规章制度，如停车场管理制度、车辆管理制度、工作时间交接制度、消防安全制度等。作为保安，不仅要在岗位需要，还要在工作期间，发挥员工的主动性，多和保安人员沟通，讲清楚保安的工作内容、工作方法以及注意事项，如

入住前需着装、上岗时需穿工作服(男装、女装均为正式员工)等。我们保安大家表现的都很优秀，不仅圆满地完成了领导安排的工作任务，还得到了领导的认可。

作为一名保安员，要有较强的责任心，坚守岗位，认真巡逻，发现可疑人员及时汇报和上报，做好安全工作。为此，我们保安始终坚持“预防为主，防消结合”的原则，完善安全管理机制，落实好各种应急方案，全面提高自身的安全技能，并且还经常组织保安人员参加培训，不断提高业务水平。

作为一名保安，要有较强的责任心，积极配合公司、酒店完成日常工作，维持秩序，保持园区安全畅通，确保园区内无安全事故发生。以下是我在这几方面的个人工作总结。

管理工作有严格的规章制度和严谨的工作态度。要想做好保安工作，必须严格按照公司制度办事，在实际工作中不断加以完善。

- 1、每天早上我都会按时提前到达岗位，开窗通风，清洁办公室，以及库房卫生，物品的摆放。物品摆放整齐，排列整齐，并按照标准操作，发现问题及时报修。

保安工作责任重大，虽然在不影响正常工作的情况下做好了保安工作，但是，因为大部分的员工都不是岗位上的员工，就有一部分人员感到很辛苦，每天都要打扫库房，打扫卫生，甚至还要给客人们打扫地板。而且，在这期间，有很多的新员工都不适应工作，再加上现在都是新手，这给我们的工作带来了很大的压力，所以我们每天都要到各个仓库去熟悉和了解工作内容，熟悉工作流程以及工作方法。

- 2、对于上级安排的工作任务，我们做到了及时、准确地传达，并以积极的态度去完成。

- 3、注意形象，保持良好的工作态度。

- 4、做好上传下达工作，注意和各个部门保持良好的关系。
- 5、做好仓库的管理，不定期对仓库进行盘点。
- 6、注意防火、防盗，防止意外事故的发生。
- 7、做好各类物品的盘点工作，注意防火、防盗工作。

在这期间，我也遇到了不少的困难，比如说，我对领导的批评还不是很认真，但是，在这里我要感谢领导对我的包容和谅解。领导也批评过我，所以，我会在以后的工作中更加认真以更加负责的去对待每一项工作。我相信，只要我认真的去做每一件事，并努力去做好它，我一定不辜负领导的厚爱。

我在工作上虽然取得了一些成绩，但也存在一些不足。工作的效率有待进一步提高；有些工作还不够过细，有待加强；有些工作时候由于沟通的不及时，工作处理的也不是很恰当等等。今后，我一定认真克服自己的缺点，发扬成绩，自觉把自己置于领导和同事的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的保安工作人员，为我们酒店的安全保卫工作做出自己的贡献。

保安工作是物

保安工作心得及感悟总结篇四

时光荏苒，20__年转眼已成昨天，我回首过去的一年，没有轰轰烈烈的成就，却经历了许多考验和磨砺，在这期间，有欢笑、有泪水，也有对过往点滴的思考和感悟。

20__年我满怀对梦想的追求，对未来的向往，对理想的渴望，走进了__这个大家庭。从那一刻至今，我的生活、我的梦想、我的欢乐就和这里紧密地联系在一起。五年来，在领导和同事们的帮助指导下，我通过自身的努力，在工作能力、业务

素质上有了很大的提升，为人处事上也变得更为成熟稳重，完成了从一个懵懂学生，到一名合格财务工作者的重要蜕变。

高考填报志愿时，我选择了会计学。一开始，我和大多数人一样，对于会计工作的印象都是枯燥、乏味的。会计每天总是录入一张又一张凭证，填报一套又一套报表，周而复始，缺少新意。可是经过这些年的实际操作，今天我再次重新审视自己选择的专业时，对它有了全新的认识。会计工作不仅仅只是简单的记账、算账，它是领导进行战略决策的重要依据，也是一个企业发展的必要保障。

20__年依旧是紧张忙碌的一年，年底加班加点的工作，对于我，似乎已经可以说是家常便饭了。有时我在想，会计工作一遍遍的重复，难道就没有更简便的途径吗？这些年我逐渐通过归纳和总结，摸索出了一套保质保量、简便有效的工作方法。对于定期都要上报的重复工作，我会在第一次进行时，就对它设置好取数公式，或者标明出处，不断总结、优化流程，因为这个习惯，复杂繁重的工作似乎也变得轻松起来。记得刚毕业那年，第一次编制决算报表的我，看到那几十张名目繁多的表格，差点哭了，还好领导和同事们给了我耐心的指导，在他们的帮助下，我顺利的完成了人生中第一次年报工作，那次决算定稿后，我便养成了定期总结归纳的习惯，直到现在，我依旧坚持使用这种工作方法，并且提高了工作效率、节省了时间，受益匪浅。

20__年我编制完成的报表、报告80多份。每月提供给领导的财务简报，我都对数据进行反复仔细的核对和检查，对各单位经营中存在的问题以及预算执行情况都及时反馈给管理层，争取为领导提供最有价值的财务数据。在中央“八项规定”重点检查时，我积极整理资料，翻阅原始凭证，为检查组提供了精确详细的财务数据。2014年我负责完成了财政部预算及20__年财政部决算工作，并配合领导做好20__年企业决算填报及各项报表存档工作。

在20__年“营改增”试点工作开始前，我积极准备“营改增”测算表，并且和其他同事一起，对于会计政策、税收制度的转变进行专项学习，更新知识、完善自我，为之后的工作奠定坚实的基础。为了提高业务水平，我报名参加了__年全国会计师统一考试，也通过了会计实务这门课程，在今后的日子里，我将继续以扎实的专业技术、热情的工作态度贡献自己的力量。今年年初，我光荣地被评为20__年优秀工作者，这是领导和同事们对我工作的肯定，它也将鞭策我更加努力工作和学习。

这就是我的20__年，平凡但却充实，20__年又会有更多新的起点、新的机遇、新的挑战。在我的心中，人生，不过是自己与自己的一场较量。我期待未来是一场化茧成蝶、尽情飞舞的美丽过程，同时，我将用努力来证明自己，用耐心、细心、专心为的发展奉献自己的一份力量，相信自己的付出一定会收获更多的成功和喜悦。

会计工作心得及感悟【篇3】

保安工作心得及感悟总结篇五

回顾这半年来的工作，作为一名大堂经理，我在支行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照支行的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，工作技能有了显著的提升。今年1—6月，完成实物金销售739克，信用卡53张，汽车卡20张。下面，我将半年来的工作情况总结如下：

一、工作技能提高，规范意识强化。

随着金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务种

类日益丰富。网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品在为客户提供方便的同时，也让刚接触它们的客户感到无所适从。作为一名大堂经理，我除了熟悉各种金融产品的操作规程，还努力学习微机操作等常用知识。只要是工作中客户提出过的问题，我都认真研究学习，力求能满足客户对我服务的要求。

除了对银行的金融产品、业务知识熟悉外，我还有针对性地加强法律和金融规章制度的学习，着力加强自身职业道德修养，强化自己的规范意识，自觉维护国家、建行、客户的利益，遵守社会公德和职业道德。

二、服务提升水平确保任务达成

作为一名大堂经理，除了要有扎实的工作技能，更要有良好的服务意识，热情的服务态度、优质的服务水平。在工作中，我的一言一行都会第一时间受到客户的关注，而客户通常评价的不是我个人，而是整个建行的客户服务。

今年，我第一次在大堂经理的工作岗位上迎接开门红。以前在柜员岗上，我们每天的工作主要是放在营销电子银行上面，销售产品比较单一，销售难度也较低。大堂经理是客户进门后碰见的第一个工作人员，除了要在礼仪上做到热情、大方，主动、规范，让客户迅速认可、接受，还要通过目测和简单的沟通后分析客户潜在需求，及时将适合的理财产品、电子产品推荐给客户。

正是因为服务水平的提升，今年开门红阶段，我个人的产品销售业绩有了很大的提升，尤其是实物黄金和信用卡这两项产品分别达到739克和53张，名列前茅。而不断上升的三方检查的分数也是对我工作的充分肯定。

作为一名银行员工，我深知揽储工作的重要性和难处。

但是，行里下达给我们的目标必须要完成。在激烈的市场竞争中做好揽储工作，我除了用优质的服务赢得“上帝”的信赖，还积极拓宽服务对象，用真情付出换来客户满意(此处举个做工作揽储的实例)。经过全力冲刺，我终于完成揽储550万元，顺利完成6·30任务。

三、工作中存在的问题

半年来，我虽然各方面都有了一定的进步，但仍存在着许多缺点和不足：

一)、知识水平有待提高。虽然我每天坚持学习，但只注重学习与自身业务有关的内容，很多新观念、新事物、新知识学习掌握得不够好，运用理论指导实践从而促进工作方面还有较大的差距。

二)、全局意识不够强。有时工作只从自身的业务或本部门业务出发，对上级作出的一些关系整个银行全局发展的重大决策不理解。

三)、忽略服务细节。有时面对一些对政策、规定不理解，急躁的客户缺乏耐心。

四、下半年工作计划

通过总结经验教训，查摆不足，我对做好下半年的工作充满信心。我将恪尽职守，扬长避短，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个工作细节，努力成为遵守制度、精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

以下几点是我下年重点提高的地方：

一)、把握一切机会提高综合能力，加强知识积累；

二)、工作注重时效，注重结果，一切工作围绕着目标完成；

三)、通过政策理论学习和提高自身修养，增强大局观。

四)、服务水平再上新台阶。让微笑成为文明优质服务的引言，让沟通成为做好服务的有效手段，将客户满意成为服务工作不懈追求的目标。

保安工作心得及感悟总结篇六

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝是应该时刻考虑的，下面就在销售方面有以下一些心得体会：

销售珠宝相对于其他商品人流量较少，珠宝营业员经常在很枯燥的等待。如果是专业店就应给营业员一个好的环境和气氛，如放些轻音乐及一些专业杂志。在顾客未进入店内时，无须长时间地笔直站立。而当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”“欢迎光临”。如果是综合商场，营业员就应时刻准备接待顾客，当有顾客步行于珠宝工艺部时要尽可能地采取措施引起顾客对你柜台的注意，如做出拿放大镜观察钻石的动作，拿出某件商品试戴等等，这样就可能会使顾客产生对你柜台的兴趣，实际上就是一个小小的广告。

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，亦可问候一下，但不宜过早地逼近顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。当顾客停留在某节柜台并注意去看某件饰品时，你应轻步靠近顾客，建议不要站在顾客的正前方，好的位置是顾客的前侧方，这样既减轻了面对面时可能造成的压力，也便于顾客交谈，因为侧脸讲话要比面对面时顾客抬头给你讲话省力的多，而且也尊重顾客。另外，营业员还可以劝顾客试戴，这就要求给顾客一个不戴难以挑选合适首饰的信息，同时还要打消顾客怕试戴后不买可能遭到白眼的

顾虑，从而毫无顾虑地让你拿出首饰来。

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。许多营业员当顾客提出拿某件首饰时，便机械地打开柜台，拿出后便递交顾客，个别的夸一下款式。其实当你开始拿出钻石首饰时，首先应描述钻石的切工，而且要用手不停地摆动钻饰，手动口也动，把该描述的话基本说完在递给顾客，这样顾客很可能会模仿你的动作去观察钻石，并且会问什么是“比利时切工”，什么是“火”。营业员便可进行解答。这样的一问一答，是营业员展示珠宝饰品的技巧，不要只是局限在自己的描述中，这样容易产生枯燥无味的感觉。在顾客挑选款式出现挑花眼的情况时，营业员应及时推荐两件款式反差较大，且顾客选择观察时间较长的饰品，应重新描述二者款式所代表的风格。这样容易锁定和缩小顾客选择的风格和范围。

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。当一位女士戴上新买的一枚钻戒去上班，总是希望引起同事们的注意。当别人看到这枚钻戒后，她便会把所知道的有关钻石知识滔滔不绝地讲一遍，充分得到拥有一颗钻石的精神享受，同时她也在为你做广告。常言道：“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。但如果你不管顾客是否愿意听，不分时机的讲解珠宝知识，也会招来顾客的厌烦。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，尤其是当顾客提出质疑时。

由于有些营销单位的误导，使许多消费者购买钻石时要求产地是南非的，且净度是vvs级的，评价是极好的等等。遇到此类问题营业员既不可简单地说没有，也不应毫不负责地说有。比如当顾客问有无南非钻时，我们可以先肯定说有（否则顾客可能扭头就走），随后再告诉消费者实际上钻石的好坏是以4c标准来衡量的，南非产量大，并非所有钻石都好，而且世界上大部分钻石均由戴比尔斯进行统配，倒不如说我们的钻石均来自戴比尔斯。对于钻石的品级，营业员在给顾客拿

证书时，应首先掌握主动权，即在递给顾客前先看一下，并根据品级扬长避短地先对钻石做一肯定，这犹如给人介绍对象，假设把净度当作身材，白度当作长相为顾客去推荐，结合钻石分级原则和条件以及价格比说服顾客。

保安工作心得及感悟总结篇七

时光飞逝，20_年的日历正一页又一页消然而翻过，伴随着新时代不断前进的步伐，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了一定的进步。回顾20_年的工作，邮政提供了各种让我自己快速锻炼成长的平台，邮政领导给予自己很多工作上的关心，老师傅们给自己提供了很多宝贵的经验和帮助，这一切让自己在各方面都取得不同程度的进步，当然，自己也存在着许多需要改进的地方。在今后的工作中，我将继续以务实的工作态度，一如既往地认真学习工作，争取工作水平的更大提高。

一、思想政治表现

思想锐意进取，坚持党的领导，拥护党的路线、方针政策。理论联系实际。把自己良好的思想觉悟落实到工作中，热爱邮政事业、热爱邮政岗位、恪守邮政职业道德、严守邮政服务理念；热爱邮政事业、有高度的责任感和良好的职业操守。时刻传承着总局的各项精神和指示并落实到工作实际中。在邮政工作中理论联系实际，注重知识更新，努力让自己的思想跟上形势的发展。

二、业务工作表现

热爱邮政工作，有高度的责任感、良好的职业道德和敬业精神，能积极主动地完成总局和班主交办的各项邮政工作。平时严格遵守南通邮政系统中的各项规章制度，严于律己，宽以待人，团结同志，始终把工作放在第一位，不计个人得失，服从组织分配，努力完成南通市总局分配的工作任务。今年

上半年我一直在行政中心班组工作，但每当大学生公寓业务繁忙时，我都能根据安排积极主动去帮忙加班或代班；政务中心成立后，我也能服从安排主动从自己熟悉的行政中心到政务中心工作，并通过努力对政务中心的工作渐渐适应顺手。

由于政务中心业务相对清淡，我也会在自己休息的时候根据领导安排继续到大学生公寓代班。在具体的邮政工作中，严格持行班组长的工作分配，认真做好自己的职责。及时认真做好邮车的接送，在接邮车时能清点盘收好当天的函件、报纸、杂志等，在晚上送邮车时都能做好清晰的交接，一年来没出现过任何差错；严格按照国家邮政局制定的各类邮件业务处理规则办理邮件、汇款、储蓄等业务，对每笔业务都能认真检查核对，指地客户认真填写，对不符规定和要求的邮寄都能用心而耐心说服客户，全年无客户投诉；认真执行对包裹、印刷品等邮件的收寄验视制度，做到当面验视，眼同封装，全年没出现过差错。

认真执行邮资机使用管理办法，邮资机符志或邮资机签条打印或张贴在邮件的规定位置，全年工作认真负责，没出现过操作失误；做到对各类票款、有价证券、重要空白凭证使用规范，每个月底能协助班组长做好帐款核对和票据归档；按规定，做好对邮政日戳（包括日戳、机戳等）夹钳、邮袋等邮政专用用具使用与管理等。在日常工作中，能很好胜任各个环节的工作，保质保量服务好客户。

在日常工作之外，我也能服从班组长的安排，对局里分配给我的各项任务圆满完成。在“协储”任务方面：今年我通过自己和家人的努力，保证了自己在“协储”任务的完成，一直保证了“协储”在100万左右，多的时候达到140多万；在车险方面：全年完成十辆车险；在“自由一族”办卡方面，通过努力办成四张卡；在月饼等方面也略有小成绩；积极参加邮政的各种工会活动和业务学习活动，多次到总局参加学习。

三、邮政业务学习表现

利用自己的空余时间，不断学习邮政的各知识。一方面通过自己在实际的业务中提高自己的业务能力和操作规范以及熟练程度；另一方面通过看书、上网、向老同志学习等来提升自己。积极参加邮政系统的各种学习，认真对待邮政系统的岗位练兵。

总之，在20_年的工作中，我能严格履行自己的工作职责，做好自己的工作。自己感觉今年的工作比去年胜任颇多，这虽然有我自己的努力，但更有我们班组的影响。今年以来，我们班组在王磊的带领下，齐心协力、目标一致、排除困难，各项工作都能保质保量完成。当然人无完人，我的工作中也有一定的不足，比如对于突出事件的处理不够老练等。但是，相信在邮政系统各级领导的关心和指导下，加上我的不断努力，我今后会把工作做得越来越好。

保安工作心得及感悟总结篇八

在院领导和科室主任的支持下，在各科室互相配合支持下，使我顺利完成本年度的护理任务，现将总结如下：

一、为病人护理提供优质护理服务

坚持了以病人为中心，以病人的满意为核心，以病人的要求为目标。首先要给病人以人文关怀，一切从病人的需要去思考问题，建立关心人，尊重人的理念。其次，以热情、亲切、温暖的话语、理解、同情病人的痛苦，使病人感到亲切、自然，加强与病人的沟通，通俗易懂地解释疾病的发生、发展，详细介绍各种检查的目的，医嘱用药的注意事项，仔细观察病情变化，配合医生抢救急危病人；掌握病人的心理状态，制定人性化、个性化的护理措施，即使评估护理效果，让病人参与到治疗、护理中，消除紧张焦虑情绪，使病人产生一种安全感、满意感。只要坚持以病人为中心，以病人的满意为核心，以病人的需要为目标，提供优质的个性服务，以患者满意是医院工作的核心，病人满意度的提高，实质上病人与

医院的诚信关系，只要病人满意才能使病人成为医院的忠诚顾客。

二、保证护理安全

1、加强制度与职责教育

重申各级护理人员职责，明确岗位责任制和护理工作制度，各位护士尽其职责，杜绝了病人自换吊瓶，自拔针的不良现象等。

2、加强学习安全管理

组织科室姐妹们进行法律意识教育，提高她们的抗风险意识及能力，同时指定有临床经验、责任心强、具有护师资格的护士做带教老师，培养她们的沟通技巧、临床操作技能等。

3、完善护理风险预案

平时工作中注意培养护士的应急能力;完善护理紧急风险预案，对每项应急工作都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，以提高护士对突发事件的反应能力。

三、加强护理质控

1、重新指定了切实可行的检查与考核质控细则，定期或不定期进行重点质量检查，对查出的问题进行不定期抽查，向护理部质量检查反馈信息，并进行综合分析，查找原因，不足之处进行原因分析及及时整改，并检查整改落实情况，以加强护理人员的服务意识、质量意识。

2、不断修改完善各种护理质量标准，按标准实施各项护理工作。

四、存在问题

1、对病房管理尚不尽人意，新护士多，经验不足。

2、由于护理人员较少，基础护理部到位，如一级护理病人未能得到一级护士的服务，仅次于日常工作。

一年来的护理工作得到院领导的重视、支持和帮助，职业道德建设上取得了一定的成绩，但也存在一定的缺点，在以后的工作中有待进一步改善。

医院护理工作总结范文5

四月的结束让我在工作中松了一口气。作为一名普通的护士，在2020年开始以来，我就开始在担心流行病毒的情况。尽管我无法直接去参与其中，但是我也一直在通过自己的努力，为病人们，减少一些压力。

在四月当中，我作为一名护士，坚守在自己的岗位上，因为医院人手的不足，每天的工作都非常的繁重。可在这繁重的工作身后，也给我带来了极大的成长。以下是我四月的工作情况：

一、思想情况

这段时间的工作非常的忙碌，几乎让我没有时间做过多的思考。但是慢慢的，当我适应了这样的情况后，我感受到工作中有许多的变化。而这份变化，首先就是在思想上。尽管非常的忙，但是在这段时期的工作中，我与病人们的沟通反而增多了。通过和他们的沟通和交流，我感受到了他们的变化，反之，也认识到了自己的改变。越是和病人们交流，我越是感受到自己肩负的——责任。作为护士，我们能做的仅仅是照顾好病人。但通过互相的交流，我更加深刻的认识到了自己的价值，自己的责任。作为医务人员，我现在更加的重视自己的对病人们的责任心，这是我最大的进步。

二、工作方面

在工作上，最明显的改变就是我现在的应对能力。适应了工作的压力让我在应对工作情况变的的时候能够更加的迅速、准确。这也是我在及经验累积上的一种表现。

同事在空闲之中，我也积极的想前辈们学习讨教了工作的经验。这不仅仅提升了我在工作中的能力，也让我和同事、和病人之间的相处更加的融洽。这不仅仅让工作更加的方便，更是让我在工作中更加的有动力!有信心!让我能更好的完成工作。

当然，我自己也没有停止努力和学习，除了向前辈们的学习，我也在通过网路等方式学习经验知识，并对近期的医学发展情况学习了解。这些都让我在护理的工作中更加的出色，也让我更加的充实。

三、个人的不足

反思了这个月的工作，我看到了自己很多的成长。但是再仔细的观察，就能看到掩藏在这之后的问题。因为工作的繁忙，有的时候我也会在工作中焦急。尽管多亏有同事的提醒没有犯错，但是我不能让错误的可能留在自己的身上!

未来的工作中，我会更加严格的审视自己，并让自己能在未来的工作中有更多的进步!

护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是社区护士队伍中的一员而自豪。在今后工作中，我将加倍努力，为人类的护理事业作出自己应有的贡献!

在即将迎来的__年，我会继续发扬我在过去的一年中的精神，做好我自己的工作，急病人之所急，为病人负责，绝对不要发生因为我的原因而使病人的病情恶化，我对自己的工作要

做到绝对负责，这才是一名救死扶伤的好护士应该做的最起码的工作。

作为一名护士，我时刻的意识到我担子上的重任，我不会为医院抹黑，我只会来激励我更加努力的工作。在生活中我也是会严格要求自己，我相信我会做到！

今年本着“巩固优势，稳步发展”的原则，一年来做了能上能下下几点工作兼顾新厦、主楼，全院一盘棋，尤其在新厦狠抓操作规范，实现输液反应“零”突破；抓查对制度，全年查堵药品质量漏洞12例、一次性物品质量漏洞29例。

配合股份制管理模式，抓护理质量和优秀服务，合理使用护工，保证患者基础护理到位率；强调病区环境管理，彻底杜绝了针灸科的环境脏、乱、差，尿垫到处晾晒的问题。

从业务技能、管理理论等方面强化新厦年轻护士长的培训，使她们尽快成熟，成为管理骨干。今年通过考核评议，5名副护士长转正、3名被提升为病区副护士长。

加大对外宣传力度，今年主持策划了“5.12护士节”大型庆典活动，得到市级领导及护理界专家同行的赞誉；积极开拓杏苑报、每日新报、天津日报、天津电台、电视台等多种媒体的宣传空间，通过健康教育、事迹报告会、作品展示会等形式表现护士的辛勤工作和爱心奉献。

注重在职职工继续教育，举办院级讲座普及面达90%以上；开办新分配职工、新调入职工中医基础知识培训班；完成护理人员年度理论及操作考核，合格率达97.9%。抓护士素质教育方面开展“尊重生命、关爱患者”教育，倡导多项捐赠活动，向血液科、心外科等患者献爱心。

迎接市卫生局组织的年度质控大检查，我院护理各项工作成绩达标，总分96.7，名列全市榜首。

个人在自我建设方面：今年荣获“天津市市级优秀护理工作者”称号；通过赴美国考察学习，带回来一些先进的管理经验，并积极总结临床经验，本年度完成国家级论文3篇、会议论文2篇及综述1篇。

作为护理部主任、一名光荣的中共党员，我特别注重自己的廉洁自律性，吃苦在前、享受在后，带病坚持工作，亲自带领科护士长、护士长巡查各岗；努力提高自己的思想认识，积极参与护理支部建设，发展的年轻党员梯队，现在新厦的党员队伍已经扩大到20余名，其中以年轻的临床骨干为主，使护理支部呈现一派积极向上的朝气和活力。

护理工作的顺利开展和护理水平的提高，得益于以石院长为首的各位领导的正确决策和各级基层护理人员的共同努力，明年护理部要创立自己的学术期刊，提高护理学术水平，发挥中医、中西医结合护理优势，争取使我院的护理质量得到国际化认证。

思想道德、政治品质方面：能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习护士专业知识，工作态度端正，认真负责。在医疗实践过程中，严格遵守医德规范，规范操作。

专业知识、工作能力方面：我本着“把工作做的更好”这样一个目标，收集整理开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作。认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的苦处。

认真做好医疗文书的书写工作，医疗文书的书写需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录。遵守规章制度，牢记三基(基础理论、基本知识和基本技能)三严(严

肃的态度、严格的要求、严密的方法)。

保安工作心得及感悟总结篇九

一个有着积极态度的销售人员，相信他每天早晨起床都是面带微笑地对自己说。“今天我心情很好，我很高兴，今天会跟很多客户联系，我相信能给他们解决一些问题或解除他们的疑虑，我会成交的”；“只要我努力，相信今天我一定能成交，我的销售业绩是最棒的”；这就是他对自己的一种肯定。

每个人都有各自的销售特点和销售技巧，关键是要找出最适合自身的一套方式和方法。在当前的市场状况下，我总结了以下几点销售心得，希望对大家有所帮助：

这里的意思是说，找一个新客户所花的成本相当于让老客户给你介绍七个客户的成本。如果平均在一个新客户上花的时间、精力、电话、广告宣传的费用是100元，那老客户介绍一个新客户来或者是回头客的成本是5元，也就是说在老客户身上花费很少的成本，就能有新的客户来，在老客户上花的钱一般是，逢年过节的卡片和小礼物，请吃饭，平时打电话关心，生日礼物，孩子的礼物等。好的置业顾问往往是成为了客户的朋友。

人际关系网络是最好的广告之一。一定要扩大我们的交际圈子，我们可以从朋友、家人、邻居、同事、朋友的朋友、老客户的朋友等等开始，你多认识一个人意味着你就多播下了一次种子，说不定那一天就会发芽，开花结果。

人分三六九等，好人很多，坏人也不少，如果你的客户很挑剔，不愿意配合，你会很难做，很痛苦，甚至影响你的情绪，

对你积极的心态造成伤害。如果我们就这样被打倒，那岂不是很不划算。微笑，我们要时刻保持微笑，其实越能搞定挑剔不配合的客户越能让我们有成就感，挑剔客户是让我们先苦后甜，不断强壮的蜜瓜！

我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户。“一看客户，感觉这客户不会买房”、“这客户太刁，没诚意”，这样导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握客户的真实心理，在适当时机一针见血，点中要害，直至成交。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。要保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自己的项目首先要充分的熟悉自己的项目，喜爱自己的项目，保持热情，热诚的对待客户。脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我们认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我们带来了更多的潜在客户，致使我们的工作成绩能更上一层楼。这应该是我们在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我们最值得骄傲的成绩。

龟兔赛跑的寓言不断地出现。兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径。一遇挫折就想放弃、休息。人生是需要积累的。有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

这点我觉得xxx经理是我们的榜样，他坚持着一步一个脚印踏踏实实地完成每件事情，他的坚持我们有目共睹，也时刻提醒我们只有良好积极的心态，坚持自己的信念去走向目标！

保安工作心得及感悟总结篇十

来邮政工作已经8个多月了。回顾这8个多月的工作，真的是感慨良多。在县市局领导的关怀和指导下，在各位同事的支持和帮助下，我不仅迅速的掌握了邮政业务知识，而且掌握了邮政储蓄业务知识，同时也熟悉了邮政投递相关工作以及农资分销等相关知识，这使我觉得很充实也很满足。

营业是邮政的四个重要组成部分之一，更是展示我们邮政企业形象，体现我们精神面貌和综合素质的窗口。我很荣幸我职业生涯的第一站就是到了这里。在邮政营业大厅的前台工作不仅接触的用户多，需要协调的事情也多，给我感触最深的就是我们的包裹收寄。我们不仅要详细的咨询用户的寄出地点，更要慎重的验试每一件寄出物品，同时还得考虑包裹的包装问题。

是个石材重镇，会有大量石材样品邮寄，由于石材一般都比较重，所以需要向客户咨询邮件是否急用，然后根据不同的资费为客户推荐不同的邮寄方式。随着全名址要求的标准越来越高，这就要求我们在邮寄的时候要提高录入速度，还好现在已经可以熟练掌握了。所以我觉得邮政营业是一个用心和智慧才能经营的岗位。在邮政储蓄工作的几个月，自己对储蓄的工作流程熟悉了。

储蓄岗的工作比较单纯，存取款开户销户转账还有一些中间业务，不需要动脑筋，只要仔细点就好了。因为邮政储蓄是邮政的看家饭碗，所以为客户提供优质的窗口服务是每个营业员的基本要求，熟练的业务知识是前提。邮政是个企业，需要创造价值，所以为客户提供服务和理财产品同时提高支局收入很关键。

在我工作的那段时间，我努力向客户讲解邮政代理保险产品的好处和风险，一，保险是一份保障，二保险比较安全，三保险可以是财富值，同时考虑到储户可能中途用钱的需要，所以就根据需要把钱分活期，定期，保险组合存储，这使我对理财有了更深刻的认识。

在过去的几个月中，我也跟着投递班学习过分报纸，分报纸是个技术活，首先得将进口的所有报纸根据不同的段别分开，然后根据将报纸分到各个单位。不管风吹日晒都必须准确无误的将包裹邮件送到客户手中。第一次送农资还是在2月份的时候，坐在麻木车上，冷风吹在脸上，我很感慨，这就是乡邮人真实的生活，很艰苦，所以我得珍惜我的工作。种子销售时，我也跟车出去做过，有时一中午卖不到一袋种子，时间也耗费了，车子也烧油，但是这是自己的职责，在岗一天就要努力工作一天。在这8个月的时间里，业绩方面做的很不好。

我觉得自己完全没有发挥自己最擅长的营销水平，回到离家最近的地方，很多时候还是在家里人帮忙拉存款。做保险也没有尽力，认识的人就做不认识的`就不做，这完全不是以前的自己，所以得努力改变这种状况，在以后的工作中要主动走出去，把自己的定位由就业变为职业。基层的生活是真实的，我学会了很多，心态也发生了很大的变化，从开始的浮躁到现在的平静，就像新东方总裁俞敏洪说过“thinkbig”dosmall“梦想可以很伟大，但是必须从小事做起，把小事都做好了其实也就完成了一件大事。所以我选择努力做事，踏实做事。