

2023年医疗帮扶工作总结 医疗保险工作总结(优秀10篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。什么样的总结才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

医疗帮扶工作总结篇一

20xx年我县医疗保险工作在县委、县政府和上级主管部门的正确领导下，在相关部门和广大参保单位的大力支持下，进一步强化管理，狠抓扩面、征收、监督检查等重要环节，完善各项制度，规范工作行为，有效保障了参保人员的基本医疗需求，全面或超额完成了今年的各项目标任务，为全县的社会稳定做出了贡献。现就本年工作总结如下：

我局把政策宣传作为推动医保工作健康发展的龙头，紧密结合业务工作实际，以贴近和服务于广大干部职工为着力点，全面完成扩面任务。一是充分利用现有的工作条件全方位、立体式进行宣传，将参保对象、缴费办法、医疗待遇、困难群体参保的优惠政策，编印成册，发放到各单位和群众手中，为扩面工作营造良好的外部环境；二是明确扩面重点，锁定扩面目标。年初局行政办公室严格制定扩面工作计划，把扩面目标锁定在有能力未参保的单位上，采取宣传动员和有效的工作措施，进一步促进单位领导正确处理局部与整体、短期利益与长远利益关系，提高参保的主动性和积极性；三是进一步宣传灵活就业人员参保办法和农民工参保办法，动员和引导下岗职工及进城务工人员尽快参保，切实解决“看病难、看病贵”的实际问题，消化矛盾，维护稳定今年新增农民工1000人。全年共计参保单位255个，参保人员已达15600人(其中农民工1000人)，比去年同期新增20xx人，超额完成扩面任务108人。

为确保医疗保险基金足额征收到位，我们一是到参保单位大力宣传基金征缴条例，提高参保单位缴费积极性；二是实行征收目标责任制，把全年征收任务细化分解到各个人头，不管是科股长，还是办事员，都将任务完成情况作为考核个人工作业绩的重要内容，与年度奖惩挂钩，形成了“人人肩上有压力，千斤重担大家挑”的工作氛围，极大的调动了大家的主动性和创造性；三是委托相关部门代扣代缴，确保了基金足额到位。今年目标任务应收基本医疗保险基金1224.17万元，实际征收基本医疗保险基金1346.6万元，完成目标任务的110%。其中进入统筹基金740.63万元，入个人账户605.97万元。

定点医院和定点药店是医疗保险基金支出的源头。一是年初我局召开了全县定点医院和定点药店工作会，会上要求各定点医疗机构必须严格按照有关规定，规范管理，完善制度，认真履行医保服务协议；二是在日常工作中严把两个关口：1、严把参保患者住院关。为防止冒名顶替、乱开药、大处方等违规现象的发生，我局将监督检查常规化、制度化，定期不定期到医院，督促医生合理检查，合理用药，合理治疗，有效防止了基金的流失。全年发现违规现象5起，违规金额高达3.2万元，从源头上制止了基金流失，确保基金安全营运；2、严把参保患者住院费用审核结算关。实行了“三审制”：即初审、复审、主要领导审签，看有无不按处方剂量开药，看药品是否为疾病所需用药等，既坚持了公平、公正、公开，又有效保障了患者的医疗待遇；三是严管异地安置人员就医。凡是异地安置人员必须领取《异地人员安置表》，按照就近就医的原则，在居住地选择不同等级的三家医院，报医保局存档，在生病就医时，必须在选择的医院就医，否则不予报销。全年累计审批住院1573人次，实际住院1573人次，发生医疗费用702.4万元，实际支付502.3万元。有效保障了参保人员的基本医疗需求，为维护全县的社会稳定做出了积极贡献。

近年来门诊特殊疾病人数不断上升，给基本医疗保险统筹基

金带来了一定风险。按照门诊特殊疾病管理原则，进一步规范了管理。一是规范办理程序，严格要求首次办理门诊特殊疾病人员，必须持三级乙等以上的定点医疗机构出具的疾病诊断证明书，检查报告，方能向医保局提出申请，领取专门制做的《门诊特殊疾病管理登记册》，经鉴定小组审查后，符合条件才能办理；二是确定门诊特殊疾病就诊医院，实行限量购药。为确保特殊疾病患者得到规范治疗，我局在县城内确定了三家就诊医院，并在三家医院选择了47名医生为门诊特殊疾病指定医生。同时还要求患者必须在指定的医生中看病，每次药量不得超过七天量，特殊情况最长不超过15天量，费用额不超过200元，否则不予报销；三是进一步明确了发票管理和待遇支付。全年共计办理门诊特殊疾病610人次，申报门诊费140万元，按照政策规定报销65万元。

医疗保险部门是党和政府的形象部门，是为民办好事办实事的窗口单位，本着为人民服务的宗旨和医疗保险工作需要，今年我局结合县上的干部队伍作风整顿等活动，进一步加强了干部职工素质教育，规范了工作行为，严肃了工作纪律，修订了内部管理制度。通过作风整顿的学习讨论、查找问题、整改提高三个阶段，干部职工的思想作风、工作作风、领导作风、生活作风等方面得到了全面加强，服务群众的能力得到明显提高，工作质量、工作效率明显提升，存在的突出问题得到有效解决，群众心目中的形象得到了好转，全面建设了一支“政治上强、业务上精、作风过硬、廉洁高效”的医疗保险队伍。

□

离休干部、企业军队转业干部、二等乙级以上伤残军人几类特殊人员为我国国防事业和当地地方经济建设作出了卓越贡献。为有效保障他们的医疗待遇，维护稳定，我们一是在工作中设立便利通道，减化手续，指定专人负责审核，同时要求工作人员以热情的服务态度，让他们感受到党和政府的温暖；二是积极协调关系。由于县财政资金周转困难，他们的医

保待遇不能及时兑现,我局多方筹资,提前垫付了他们的医疗费用,解决了他们的实际困难。

20xx年全县医疗保险网络系统正式启动,实现了定点医院和定点药店电算化管理,极大地方便了参保患者的就医购药。但由于当时建设资金有限,拨号上网导致信息传输速度慢,给参保人员和医疗机构带来了不便。为此,我局今年将完善网络系统当成一件大事来抓:一是将网络系统升级为宽带系统;二是对医保ic卡进行加密,防止了ic卡丢失后被他人盗用的现象发生,得到了广大参保人员的好评。

(一) 医疗保险政策的宣传力度不够大,形式单一不够新颖,加之城镇居民参加医疗保险办法尚未出台,覆盖面小,基金结余抗风险能力弱。

(二) 国有改制企业均未参保。由于我县经济发展滞后,许多企业都处于困境,破产的破产,改制的改制,职工下岗分流自谋出路,特别是破产改制企业离退休人员,生病机率高,由于过去未参加医疗保险,现在参保将成为一个极大的难题,也是全县一个不稳定因素。尽管出台了《xx市城镇灵活就业人员参加基本医疗保险办法》,但缴费数额高,难以自筹资金参保。

(三) 医保现状不能满足职工需要。我县医疗保险体系单一,仅有城镇职工基本医疗保险和补充医疗保险,同时社会医疗救助制度不规范,个人自负比例偏高。

(四) 对定点医疗机构和异地就医管理难度大。一是现在定点医院和零售药店共计发展到50余家,而大部分遍布全县各乡镇,由于监督检查人员少,在对定点医院进行经常性协议管理中还不能很好的发挥作用,对一些违反协议的现象不能及时发现。加之同级别的定点医院机构单一,定点医疗机构

难以形成竞争态势，有忽视协议管理的现象，不能很好地履行协议；二是我县很多退休人员居住在异地，对这部分人员的住院监督管理难以到位。

（五）办公经费少，无法实现财务电算化管理，没有自己的办公地点，现仍租借在就业局办公，交通车辆也未配备，给工作带来了极大不便。

二〇xx年十一月二十日

医疗帮扶工作总结篇二

下半年工作计划

我镇新型农村合作医疗工作在党委、镇政府的坚强领导下，在各部门、单位的积极参与和全力配合下，正朝着快速、稳定、健康的方向发展，现将上半年来的工作情况汇报如下：

1、参加农村合作医疗情况□20xx年，全镇共有24243人参加农村合作医疗，参合率达到98%。

2、按县农合办的统一要求，及时认真地将20xx年二次补偿共21万元分片集中发放。

3、农民获益情况□20xx年1月至6月，全镇有828人，获得农村合作医疗补助，补助金额为99.5元。

4、在我镇新农合及县农合办领导的共同指导下，我镇卫生院新农合报销运作良好。

1、加大宣传力度，激发群众参加的热情。一是印制《腰站镇新型农村合作医疗宣传明白纸》，在宣传发动期间，镇、村干部派发宣传资料，向农民讲事实、算细帐，宣传参加合作医疗的好处，同时，我办每月对全镇农民受益情况进行公

示，各村也对其村民受益情况每月定期出示。使农民群众从身边的实际事例，感受到农村合作医疗的优越性，提高农民群众的自我保健意识和健康投资意识，引导和动员广大农民自觉参加合作医疗。

2、抓好报销业务工作，我办在办理病患者住院费用及全年手续时，坚持

以人为本，努力做到准确、及时，以优质的服务取信于民。在农民办理合作医疗报销手续时，力求做到快捷、公开、透明，让受益者享受人性化的服务。

2、严格把关审核好县外转诊患者的住院材料，实事求是，及时审核、录入、上报。尊重县农合领导意见，争取做到农合报销无差错。

3、对乡镇卫生院加强监管力度，常深入参合患者家中，了解其新农合报销工作现状，督促卫生院新农合报销工作的正常运转机制，加强与卫生院领导及工作人员地交流，及时对卫生院门诊进行严格审核。

总之，在实践中不断总结经验，不断探索新思路，不断向兄弟乡镇学习，相信通过努力，我镇新型农村合作医疗工作一定会取得较好成绩。

医疗帮扶工作总结篇三

经过一年的努力，并在市场部的和各位经理的大力支持配合下，取得了长足的进步。这里我代表安徽区销售向战斗在销售第一线的业务人员、各位经理、各位老总表示衷心的感谢以及最真挚的问候：你们辛苦了！同时也向给予销售系统大力支持配合的市场部，财务，前台等表示衷心的感谢。

回顾20xx年，我们致力于安徽关系上挖潜增效，积极创建以

效益为中心vip客户，期间，我们取得最大的成就就是销售系统从内到外的利益感、责任感增强了。但是，在安徽医改大环境和政策的影响下，没能得到很好的汇报，可以说，过的很艰难这一年。

xx dr1台，xx ct一台[]tt dr一台。完全没有达到预期，整个fy市vip客户中大设备基本没发生。市场可谓惨淡至极。

1、会议接待情况：安徽区共接待客户7批；尤其是2次全国大型会议，为此克服了很多其他工作接触不到的，难以想象的困难，在各种压力下，较好的完成了本职工作，为客户关系的发展，作出了重要铺垫。

2、人事关系问题上，为公司招来2批次8人，公司最终留下6人。虽然暂时没有产出，但是从他们身上，明显看到了十足的进步，尤其是责任心的提升，相信13年的时候，他们会用实际行动为公司创造利益证明自己。

1、因上半年费用的较差约束性，盲目性比较大，导致给效益及公司的利益带来了负面影响。经过几次z总、h总、会计的提点，我在费用支出上严格要求自己，提高了费用支出的合理性和科学性，经过下半年的运行起到了较好的效果。但是由于我大局观把握整体的水平还不高，费用控制问题还达不到我预想的目的。比如，如何解决因如何把握客户的喜好，针对性选择的性价比最高的礼品，因我每次准备都比较仓促，没能充分去思考，导致很多不必要的浪费。明年，我会好好准备一下，一定要严格把控支出这一块，做到利益最大化！

2、我非常想借机检讨并且引以为例，希望广大新员工们可以通过我的例子，以后不要走弯路，就是在我提供的任何书面性文件，必须要严格的审核，尤其是合同上，哪怕是字一个字的看，也要确定他的准确性。因为，尤其是数字上，一个小数点的错误。公司会承担巨大的额外费用，一个选配软件的添加，医院没照顾到的人都会和我们斤斤计较，公司也

会承担额外的巨大支出。我总结过，需要认真看是第一步，第二步，不明白的不懂得，第一时间问，第一时间解决，标记，决不能将错误带出公司。

我分析造成这种情况的原因有以下几条：

a□大环境的影响，安徽医改，明文规定禁止采购任何大型医疗设备。没办法控制，导致很多订单流产，未能按计划进行。

b□对于vip客户，竞争日趋激烈，一批做药企业进入；由于其常年和医院的合作关系，经营成本低，相对而言，在汇报和效果是高的，这对我公司销售水平较高的影响是不容忽视的□c□社会关系不足以吸引客户。大家都很清楚，社会关系强，就有产品强、企业强、无疑能够在竞争过程中占据有利地位。由于社会关系的不足，无疑会增大销售费用，尤其对于飞利浦，东芝这种每一单都像偷鸡摸狗却能牢牢控制住医院的竞争对手。

d□在项目投入上缺乏计划性。我对项目的投入上，缺少前期必要的分析判断以及过程中各个环节的把握，往往进展到项目后期，发觉不少的问题，如不照错误去执行，则前功尽弃，造成这样一种骑虎难下的局面。而有些真正需要投入的项目反而缺乏资金和精力的投入。对于业务费用支出的把握上，我没能做到非常准确，但是至少需要经过较全面的考虑，再作出决定。

1、主管与下属缺乏沟通，公司决策意图难以为广大员工充分理解，员工对公司的困难，办事处的困难估计不足，造成管理错位。

2、对失败项目未做深入总结，一个业务员犯了错误，在另一个业务员身上重复犯错误。体现不出公司的团队作用。

3、对竞争对手的分析不多，局限于个别项目，个别业务员的

反映。很少有集体研究对手策略和对手产品的机会。

3、业务员单兵作战。对于一个区域的业务开发过分依赖于一个业务员的能力。也就是说一个业务员的业务水平就是一个区域的市场开发水平。在公司新同事比较多的现状下，形成不了市场开发的强势局面。

4、学习意识薄弱，未能形成良好的学习气氛，技术水平代表了不了公司的专业和技术水平。

5、业务人员流失，招聘工作困难大，影响了公司的区域和业绩稳定性。

6、对于大项目的操作经验不足，公司整体的资源没有充分发挥出来。

我今天把这些困扰团队和个人销售工作的问题提出来，是不好看。经过了这一年来，我们在经历了切肤之痛后，必须以踏踏实实做事的办法寻求我们未来的发展道路。

明年即20xx年公司销售业绩指标如下。明年指标1000万，明年保底指标800万。

通过对20xx年订单的分析，我们直销占据公司销售额的90%。这意味着公司特色型还达不到足以吸引每一家顾客的效果，这里我们暂且不去分析，是价位原因呢？质量原因呢？还是销售方式产生的原因？但是至少我们可以看出ge品牌效应，以及强大的销售力量、这两者发挥出的作用应是最主要的。如何更有效的发挥销售网络的力量和提高ge品牌效应，是我们明年业绩总量更上一个台阶，顺利完成销售计划的关键。规模化销售并不是单方面的通过简单的人数增加或区域增加达到的，而是通过有机的把握市场、品牌、人员和数量、质量捏合在一起，形成销售强势达到的。

要达到这一效果，首先我们必须解决前面提到的业务员单兵作战的问题。业务员单兵作战，对我们二级市场的开发影响很大。业务员单兵作战就等于组织涣散，其结果是不同能力之间的业务员缺乏配合，不能充分利用各有所长的业务员的能力。不同市场间的业务员缺乏协调配合，使市场被人为的分割，难以形成统一的大市场。同时，也极有可能因为利益方面的原因，导致相临市场间的磨擦，当市场一旦被牢牢打上业务员个人印讠时，它的潜力将会以业务员能力为限。单兵作战的另一危害是突出业务员个人作用，淡化业务员群体作用。个人的力量总是有限的，如果我们不能够将业务员组织起来作为一个群体发生作用，那就意味着在业务工作中缺乏爆发力，形成不了销售强势，对我们能否长期占领市场影响很大。所以在明年的市场分解，我们希望是有机的分解，充分考虑到不同市场的互相配合以及业务员之间的互相配合，尤其对于二级市场的开发，市场部和各经理必须起到有效的组织、协调作用，让团队高速有效的运营起来，充分发挥“1+1>2”的作用。

当我的技术工作做了两年多，刚好有些起色的时候，我开始选择了做业务，我的突然抉择引起以前公司的误解，也引起我的朋友们的反对，没有几个人能理解我，绝大多数人都会问我就问，我为什么做业务。我只是说原因很多，具体的原因确实有太多，简单几句说不清楚。原因确实很多，但是可以简单说说。有几个原因。第一，想学习。以前在做业务之前，听过很多人说过，做业务是最锻炼人的职业。这句话对我有很强的吸引力，于是我开始去了解这个行业。再后来读了李嘉诚传。里头的李嘉诚的一句话让我震惊不已。他说他当初当推销员推销员的经历是他现在花几亿元也买不到的经历。我不禁为他的这句话对这个职业产生了超乎寻常的兴趣。再到后来看到一些经典的销售小说，比如圈子圈套，输赢，等等，这里边的主人公在如同战场般的商场之中斗智斗勇，操控着全局，让我羡慕不已。我想这才是我自己喜欢做的事情，生活就像下棋，或者像战场，这样才活得有热情。学习的心态就慢慢的形成了。

第二，想体验跟磨练。做了两年多的技术，亏得有广州的熟人支持，一直以来顺风顺水，收入不错，工作也还算轻松，前途明朗。慢慢的就开始变得毫无斗志，没有多少目标，没有多少追求，每日工作完就会显得茫然。我很害怕这样的生活会让我变得懒惰，变得越来越没有竞争力，我想感受压力，想接受挑战，想不再把大把的时间耗在毫无意义的事情上。于是我选择了对我来说完全陌生的职业来挑战，来斗争。人的意志就像刀刃，过一段时间就要拿出来磨一下，如果长时间不磨，很快刀刃就会生锈，很多事情，很多问题，都无法拿意志的刀来解决了。

第三，女人。很多时候男人也是感情动物，会为女人做一些出格的事情。我的突然变化，还有很大一部分原因跟女人有关。

做了几个月的业务，不敢说做出了不错的成绩，但真的学到了太多其他地方学不到的东西。很多人以为做业务就是吃喝嫖赌，以为就是刷嘴皮子，就是吹牛，就是拉关系，拍马屁。说句老实话，我学习从来没有想过要学这些东西。这些东西只是低级业务员所用的招数，我想学的是本质的东西，精神层面的东西。

胆量。当初找工作的时候有好几个选择，工资高补助高一点的小公司，可以卖b超，可以跟客户周旋，体验操控大业务的感觉，而可能的发展也极大。又还有其他公司。而我却选择了多得，原因有很多，之一是因为在这里需要面对很多客户，需要面对大量的拒绝，这正是锻炼胆量的一个极好的途径。当然听说去做保险更能锻炼你的胆量，把你的脸皮练得比鞋底厚似乎也不是一件难事。几个月之后，我的脸皮慢慢厚了一点，然而天生的面子作怪，现在还是很容易为自己的错误脸红。后来老大给我们上培训课，给我们看亮剑这部片子。他给我们解析亮剑的精神，亮剑的精神就是李云龙的一句经典的话：当你面对天下第一剑客的时候，你不会因为对方是最厉害的高手而怕得手软，而是同样敢于亮出自己的宝剑，

放手一搏。就是算输了，也是输在了天下第一剑的手下，没什么好丢脸的。这才是亮剑的精神。用一句话来形容就是“狭路相逢勇者胜”。胆量是亮剑这部片子里一而再，再而三提到的东西，没有胆量，再聪明的人也将一事无成，有勇有谋才能成大事。

么在意结果，如果太在意结果，那就肯定放不开手脚。我回头想想，这真是一语中的啊。为什么我以前总是会没法去和建立了一定关系的客户再保持联系？主要原因就是我总是放不开手脚。本打算跟踪一下客户说的那笔业务的，结果担心老是跟踪给客户印象不好，好像我就冲着他的那笔生意去，他会反感我。所以就一拖再拖，等再次打电话时，早已经丢了单。这种事情经历了好多次啊。本打算多拜访几次那个客户的，结果跑了一两次就觉得再过去客户会不会觉得烦，反感，也没多少理由就这么老过去打扰，岂不是很不对？结果又丢失了和客户保持关系的机会。等很长时间没过去的时候又会觉得这么长时间了都没过去看客户会不会客户觉得我太不看重他？总之总是会担心太多，其实真正的做法就是一样，不需要考虑太多，不需要害怕失去客户。而且客户的容忍能力其实是很大的，除非你碰到的真是很难对付的客户，一般的客户都比较尊重我们，都会通情达理，而不会因为我的小错误而否定太多。坚持。马云说过，今天很难熬，明天更难熬，但是后天早上就好了，很多人都死在了明天晚上。连许三多都能成为军队里优秀的士兵，有谁是成不了才的？一切贵在坚持。我见过好多执着的人。我听过的最执着的例子是一个男的为了找一份衣服店里的推销员的工作跑遍了珠三角几百家商店。他不会说广东话，没有哪个商店要他。但是他坚持要找到，于是他跑了那么多家。坚持是与困难对应的。没有阻力就没有坚持，没有问题就没有坚持。当遇到阻力遇到问题的时候坚持了，那就对了。当我的信心一次次遭到严重的考验的时候，我坚持了，所以我的信心也就没有被击垮，我可以再次积极地面对自己面临的困难。有一个客户，我第一次过去的时候，他们整个设备科好像正在开会，我过去的时候一下子打断了他们的会议。于是我自己很慌，丢下名片

资料就赶紧走了。本想这个医院的机会不大了，然而后来过了一段时间，我又过去，刚好碰到一个科主任挺好，他跟我聊了很久，然后还留了个负责人电话给我，说要搭车到医院的办公楼去找她。结果到第三次再过去的时候，我又找到那个科主任，他告诉我那个负责人刚好从办公楼过来。我便跟负责人聊了，立刻就有了一次询价。试想，这个过程中，只要有一次我放弃了，我就没有机会得到询价的机会了。然而询价后由于价格问题并没有合作成功。后来我再电话联系了好几次才有了业务机会。当我做了两个业务的时候，我碰到了自己的信心危机，碰到了其他生活问题，碰到了自己的整体方向对错的问题。我开始有些走入恶性循环，拜访客户没那么积极，见到客户也没有那么热情，做事情也没那么认真，效果也越来越差。结果我努力的坚持，就像在登山的时候遇到了风雪，我并没有就此下山，而是放慢自己的脚步，冷静思考，或者就地扎营，用自己的韧性来克服困难。于是我才有了后面的好几次机会，我才再一次收拾行装，跑到以前比较有信心的区域，面对那些熟悉的客户。我第一次跑清远一些客户的时候，他们都只是对我们公司有一点了解，毫无多少购买欲望，看到我也只是仅限于客气，说了两句话就会说到逐客令。但是当我第二次，第三次到了医院的时候，其实和这些科长们已经有些熟络了。他们都已经对我有了一些基本的印象。尽管我个人的说服力和沟通能力并不够强，没法让他们第一二次就和公司合作，但是我发现当我慢慢的渗透的时候，机会还是很大的。

财务制度的时候，老大说让我们两个同事讲解我们公司的新制度。第一个同事讲了半个小时，老大问我们听明白没，我们说没明白。第二个同事说了十分钟，老大问我们，我们说一知半解。老大说了五分钟，我们全明白了。这就是表达力，沟通的一个主要能力。

我和公司有过几次沟通，我发现其实只要你乐于像公司提出自己的意见，很多时候公司是愿意接受的。一次是我说提前接触市场。进公司两个月为轮岗培训期，待了一个月的时候，

我已经感觉自己不知道自己在做什么了，不知道该学什么，不知道什么东西对我有用，出去拜访客户的时候到底需要什么知识。于是我像公司提出要提前跑市场，公司并不阻拦，很赞同我的做法。再有就是新的薪酬制度。新的制度里我们新员工的提成收入是旧的提成收入的一半以下，而且业务量不做到几万一个月是根本拿不到提成的。我发现这种方式很难，于是向老大提出修改，他立马提出减半考核的建议，对新员工的收入保障了很多。没有这次的沟通，我当时就不可能留下来。

医疗帮扶工作总结篇四

三个月的小金医疗支援工作已接近尾声。小金的工作经历是我人生中弥足珍贵的一次历练，这里的一切给我留下了美好的回忆。在这段时间里江西指挥部、小金卫生部门的领导以及我工作的中藏医院的肖院长给予了我们无微不至的关爱，让我们虽远在他乡却仍感受着大家庭的温暖，使我们能更快更好地适应小金生活投入工作。感叹于小金山区人民生活的辛劳与淳朴，体会着江西与小金共建家园的同心协力，目睹着小金震后重建的更加美好的家园，我为能有机会参与、为朴实的小金人民贡献自己一份力量而骄傲。在这三个月的时间里，与医疗队战友及中藏医院的同事们共同努力下，在各方面均取得了一定成绩，特总结如下：

中藏医院一直以来没有书写门诊病历的习惯，他们仅有一本大册子偶尔登记一下病人的姓名、性别、诊断及用药，每个病人一行记录。而对于需要长期复诊的风湿病人，规范记录病情变化、用药时间、药物变化等是非常必要的。因此，我和中藏医院肖院长建议，印刷门诊病历本，规范记录门诊病历。肖院长非常支持，很快，中藏医院的门诊就有了自己的门诊病历，而经过三个月的门诊病历书写指导，门诊医生也有了规范书写门诊病历的好习惯。

考虑到我们在中藏医院只有短短三个月。在三个月内我们尽

可能地多为就诊的小金人民服务，但三个月后的小金患者还是需要他们自己的医生来治疗，因此提高中藏医院的医生自身医疗水平才是我们来的更高目的。因此，我们除了平时工作中言传身教以外，还主动要求进行教学授课。

在三个月中，我和呼吸科陈国华副主任医师坚持了每周2次的教学授课。风湿病方面分别讲授了风湿病诊断与鉴别诊断、风湿关节病的诊治、系统性红斑狼疮、类风湿关节炎、痛风、激素的临床应用、骨质疏松症等专题授课，呼吸系统方面由陈国华讲授了机械通气、COPD、哮喘、肺心病、抗菌素的合理应用等。我们制作了ppt幻灯文件，插入大量丰富的图片，讲课内容丰富，并做到深入浅出，课后再和中藏医院的医生展开讨论。通过三个月的教学授课以及日常工作中的指导，中藏医院的医疗水平得到一定提高，尤其在常见风湿病的规范治疗、药物的毒副作用检测方面有了较深刻的认识。

在小金风湿门诊工作中，我发现这边的风湿病人谱和我在省三甲医院不完全一样。在省医院，我的风湿病人以系统性、多脏器损害的重病人多，而在小金，以关节病多、长期慢性劳损引发的软组织风湿疼痛病人占了多数。根据这些特点，我将自己在长期工作总结出的风湿病特色治疗——甲氨喋呤关节内液体松解术及水针治疗，手把手地传授给了长期在门诊与我共同工作的罗建忠大夫。甲氨喋呤关节内液体松解术对于顽固性大关节滑膜炎有较好疗效，在小金工作中，它已经成功治疗了好几例类风湿关节炎膝关节滑膜炎患者。望着不再需要拐棍扶持走路的患者，我倍感欣慰，并且希望更多的小金风湿患者此后能得到正规的治疗。

口服药物对软组织风湿病的疗效有限，且药物副作用大，而水针治疗安全有效。为了能让中藏医院更好掌握此疗法，在小金工作之余，我争分夺秒地撰写了一本小册子《水针治疗在风湿性疼痛综合征中的应用》。所幸，终于赶在临走前编好，全书6万多字，为了让中藏医院中医出身的医生能更好理解接受，该书是从中医经络俞穴角度出发，结合解剖知识撰

写的。编写过程中，我也收获不少，希望能和中藏医院医生共同进步，为小金风湿病人做得更多。

在小金工作的日子里，小金患者的信任与感激，让我深刻地感受着作为一位医生的责任与自豪。虽然我们就要回到江西，但我们和小金人民的友谊将一直持续，今后我还会和小金中藏医院的同仁们共同学习交流，也将继续为小金人民服务。

医疗帮扶工作总结篇五

在医疗卫生机构中，医疗纠纷很难完全杜绝，一旦形成医疗纠纷，会直接或间接地涉及医患双方的权益、道德和法律责任问题。因此，必须重视医疗纠纷的防范工作，只有有效地防范医疗纠纷的发生才是解决医疗纠纷的关键所在。

树立良好的医德医风，改善服务态度，加强责任心，建立良好的医患关系，重点防范以上多发环节，在临床工作中自觉遵守规章制度，严格按规范进行诊疗操作。我院制定医疗纠纷防范的几个要点：

要求医护人员把查对意识和医疗责任结合在一起，贯彻于医疗活动中，使其成为医护人员的基本素质。

误诊漏诊常常是由于诊疗经验、技术和责任心等综合因素造成的。医疗管理有接诊、二级查房、会诊以及病案讨论等制度，严格执行这些制度会使误诊、漏诊率大大减低。

严格执行病案管理制度，可减少医疗纠纷以及医疗纠纷的复杂性。病案作为医疗档案，是医生对病情分析和处理的真实记录，当发生纠纷时，它又是出具医疗鉴定和调解处理医疗纠纷的主要依据。

要防范医疗纠纷的发生，医院和医务人员必须切实重视患者的权利，转变医疗作风。

在不断提高医疗技术水平的同时，预防医疗纠纷的实际手段主要还是靠加强管理、堵塞漏洞，例如规章制度和操作规程的不完善，监督执行不力；科室和部门之间衔接协调不够；个别医院工作人员违反规章制度的行为得不到及时制止；病案和其它医疗文书书写和管理不规范等。

医患关系的改变，消费者意识的抬头，医疗人员在诊疗病人的过程中，应充分让病人与家属了解病人目前的病情，即将采行的检查或治疗之原因和可能之结果，让病人与家属感觉受到尊重与参与感。对严重副作用的药物以尽到事前告知之义务。

对于病情治疗的愈后状况之措辞应较为谨慎，千万不要向病人保证能治愈或根治，也不要让病人有错误之期待，对于一个可理解的病人，虽然可能确信病人会有好的结果，也不要轻易给予承诺。

解释病情时，医疗人员应该站在病家的立场思考，以病人与家属能够理解的措辞与用语，并确认他们已经正确了解所要传达的讯息。

护理人员必须学法、懂法。对已经发生的差错和护理纠纷应采取个案分析，对案例进行讨论剖析，从法律的角度来认识纠纷产生的原因，使全体护理人员逐渐学法、懂法，并运用到护理实践中去，提高护士的防范意识和防范能力。

护理记录不仅是临床诊治病人病史资料不可缺少的一部分，也体现了护理质量的高低，是医疗、护理管理的重要工具。具有法律效应，可以成为权威性书证材料，所以必须重视护理记录的书写与保管。

病历是医护人员临床思维的凭证，是诊疗过程中的原始记录，有很强的书证作用，是进行医疗事故技术鉴定、司法鉴定的重要依据。一旦发生医疗纠纷，医疗文件的记录存在缺陷，

势必使医院处于举证不力的境地，因此，规范病历书写是防范医疗纠纷的重要措施。各种医疗文件应按照有关规定详细记录、及时完成，特别是抢救、会诊、手术、麻醉、上级医师查房、交接班等记录。在书写过程中出现错字时，应当用双线划在错字上，不得采用刮、粘、涂等方法掩盖或去除原来的字迹。

医疗帮扶工作总结篇六

为坚决落实市委市政府和监管部门的具体工作要求，发挥好金融服务保障疫情防控的重要作用，xxx市分行下发了《关于进一步做好新型冠状病毒感染的肺炎疫情应对工作的紧急通知》，要求全行快速响应、高效应对、果断决策，做好本次疫情的预防和处置工作。

为全力做好疫情防范应对工作，市分行成立疫情防控工作领导小组，由刘辽峰行长担任组长，市分行其他行领导担任副组长，领导小组成员为市分行各部门主要负责人、各县区支行行长；工作领导小组下设办公室，由xx副行长任组长，xx副行长任副组长，市分行办公室、工会、三农金融事业部、个人金融部主要负责人为成员。并制定专项应急预案，要求各一级支行比照市分行成立领导小组及办公室，专题研究本单位疫情防控工作，根据各级党委、政府统一安排，根据市分行预案，因地制宜，制定专项应急预案并立即启动。

按照市委、市政府和监管部门、上级行的部署，统筹安排好网点营业工作及网点安全防护工作，切实保障员工和客户健康，维持正常营业秩序。一是密切关注当地疫情情况，对重点地区营业网点营业时间及时做出调整，并做好客户公告工作。二是在营业场所统一配备医用口罩、洗手液、消毒液等安全防护用品以及红外线体温测试仪。营业人员通过体温测试正常后上岗，营业上岗人员佩戴口罩，并做好手部清洁等个人卫生。用84消毒液稀释后喷洒地面，用医用酒精擦拭自助机具和大厅键盘，根据人流量情况，每日至少三次对营业

大厅全面消毒。重视经常接触外来人员场所的防护，如客户接待室、大堂引导台、柜面等。三是向客户做好答疑释问、宣传解释和纠纷疏导，做好客户服务和安全保卫工作，切实保障网点正常运营。同时，加大线上业务办理渠道宣传，积极引导客户优先采用电子渠道办理业务。四是为方便客户通过我行手机银行、个人网上银行办理捐款，我行于20xx年1月27日至4月30日免收手机银行所有跨行转账交易手续费，免收个人网上银行单笔交易金额5万元(含)以下跨行转账手续费。

为全力配合做好新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作，发挥好金融服务保障疫情防控的重要作用，一是做好抗疫人员金融服务。对奋战在抗击疫情前线的医护人员、政府工作人员及其直系亲属，提供个人信用贷款(含优享贷、公积金信用消费贷款等)服务，可在分行授权范围内享受惠利率。二是延后特殊人群还款期限。对受疫情影响暂时失去收入来源的人群，在信贷政策上予以适当倾斜，灵活调整住房按揭等个人消费信贷还款安排，合理延后还款期限，最长申请6个月贷款停息。三是配合做好相关逾期利息减免工作。对参加疫情防控的医护人员、政府工作人员、感染新型冠状病毒肺炎及隔离人员、受疫情影响暂时失去收入来源的人群，疫情期间因还款不便造成逾期，我行将减免相关息费，提供征信保护。四是对于受疫情影响较大的批发零售、住宿餐饮、物流运输、水产养殖、文化旅游等行业的贷款做到“不抽贷、不断贷、不压贷”，若客户出现还款困难，可优先按照贷款展期的相关要求进行展期。贷款到期且客户仍有用款需求的，及时按照相关要求进行续贷，并给予一定的利率优惠。五是申贷新客户服务，保障业务连续性。对于有贷款需求的客户，首先引导符合条件的客户走线上申贷渠道，尽量减少线下接触；对于紧急用款且无法通过线上渠道获得贷款的客户，简化调查流程，报总行备案，待疫情结束后补充完善相关手续；对于为疫情防治提供支持的医疗器械等行业，开辟绿色通道，优先处理、优先放款，在执行利率方面，给予一定利率优惠，积极满足卫生防疫、医药产品制造及采购等方面的合理融资需求。

市分行各级领导干部坚守岗位，对全辖人员实行网格化管理，明确直线管理责任，做好员工关怀工作。对员工教育提醒到位，精准掌握到位，在疫情得到有效控制前不安排前往疫情集中区域出差，不召集疫情集中区域人员开会，不举办各类大型会议、营销活动等大型聚集性活动。既严防死守，也不过度恐慌，在防控疫情中抓好各项工作，保证各级机构正常工作秩序。

强化应急值班，严格执行24小时值班和领导带班制度，保障通信联络畅通。遇有辖区内出现确诊病例或疑似病例等问题和突发情况，第一时间按规定报告，并实行全行“零报告”制度。

xxx市分行坚持与市委、市政府有关疫情应对决策部署保持高度一致，按照公布的疫情发展情况，及时分析形势，科学应对风险，加强宣传引导，切实加强疫情风险提示和防控知识宣传，不断提高全行安全防范意识，强化宣传引导客户使用我行各种电子渠道开展业务，引导员工注意防寒保暖、室内通风和个人卫生，避免到人群密集场所活动。加强舆论引导，增强广大员工及客户的自我防病意识和社会信心。

医疗帮扶工作总结篇七

根据卫生部办公厅《关于做好xx期间安全生产及有关工作的通知》文件精神□20xx年xx月xx日医务部进行了医疗安全隐患排查，对全院医疗、医技科室的医疗安全隐患进行逐一排查，着力解决医疗安全工作中存在的问题和困难，并制定切实可行的整改措施。

- 1、严格落实医疗核心制度和安全措施，严格技术准入制度，规范医疗执业行为，加强医疗文书质量管理，对病案质量实施全程监控和管理，确保医疗质量和医疗安全；重点落实危重病人抢救制度、交接班制度、术前讨论制度、“患者安全十大目标”等，执行节假日领导带班和24小时值班制度，防范

医疗差错，杜绝事故的发生。

2、加强急诊、急救工作，开展安全知识培训活动，保证科室急救药品、器械的储备，急救队伍随时待命，不定期开展突发事件应急演练(包括矿山救护、职业中毒应急处置)，确保医院各项工作的安全。

3、严格医院消毒制度、感染控制，加强院感管理，防止院内传染病暴发流行，严防医源性感染事件。

4、加强输血安全管理，抽查全院各科室的输血病例，检查内容包括：输血指征、输血前相关性病原标志物、输血同意书，输血后评价、输血量统计。

5、重点部门管理：根据卫生部制定的各专业学科的评价标准，加强对icu、急诊、手术麻醉科、高压氧舱等重点科室进行安全隐患的排查，对存在的问题切实采取措施，消除安全隐患。

6、严格落实危险物品管控措施，加强毒麻精神的药品、生物制品、危险化学品存储、领用等各个环节的安全管理和检查，严防漏管失控，流失社会。

1、病历完成及医生手签不及时。

2、换药室医生无菌操作不规范。

3、毒麻药品使用登记本不规范。

4、高危药品储存标识不规范。

5、住院区域安全存在隐患，包括：医生办公室、库房、检查室、产房等门未上锁，易造成运行病历、仪器等物品丢失，无菌环境污染的发生。

6、科室人员对本科急救药品存放地点不了解，易造成抢救延误，引起医疗安全事件的发生。

1、加强医院各级人员医疗安全应急处置培训。

2、与质控办配合，严格落实运行病历抽查工作，督促临床医师及时完成病历，加强核心制度的落实。

3、加强医师无菌操作及院感相关知识的培训。

4、加强临床药品管理的培训，包括：毒麻药品及急救药品的储备等。

5、提高全院医务人员安全意识，增强科室安全管理，针对住院区域内存在的安全隐患，制定合理的规定，并定期进行检查和督导。通过此次医疗安全隐患排查工作，医院各部门应加强检查督导工作，针对此次检查中发现的问题，积极落实、整改，减少医疗安全隐患，降低医疗安全事件发生的几率。

医疗帮扶工作总结篇八

为全面贯彻落实卫生部、财政部、国家中医药管理局《关于实施“万名医师支援农村卫生工程”的通知》（卫医发[20xx]165号）和《关于北京市城市卫生支援农村卫生工作实施意见》（京卫医字[20xx]84号）的精神，根据北京市卫生局城市医生到农村服务的有关规定，xx工作已圆满结束，共x个专业x名医师参加了支援，在为期一年左右的工作中，对于对口医疗机构主要从常见病、多发病和重大疾病医疗救治等方面给予了较大的支持，使农民就近得到较高水平的基本医疗服务，一定程度上缓解看病难问题；对对口医疗机构内工作人员进行了广泛的交流，并实施各种形式的培训，提高基层医疗机构的业务水平。同时我院的医务人员也亲身感受到了农村医疗卫生的现状，收获、体会颇多。

一、医疗任务完成情况：每位城市医生结合各支援学科的实际工作情况，合理安排门诊、病房工作，共完成门诊x次，查房x人次，手术x人次（包括麻醉科麻醉），并协助完成会诊工作。以有限的药物和检查手段，尽量给予病人满意的治疗。在临床工作中注重随时对患者及其家属进行宣教，增加群众的健康知识及防病、治病的意识。

医院的特长，对于住院医、转科医生以及实习学生，言传身教并严格要求，通过典型病例的分析，帮助他们尽快提高业务水平。

三、根据各科室的实际情况和要求，帮助年轻医生建立科研思维，在临床工作中寻找科研点。

四、将病历书写、查房制度等基本医疗管理制度切实的运用到实际工作中，促进基层医疗机构的医疗管理水平的提高。并根据工作体会，为对口支援的医疗机构提供了多条合理化建议及改进措施，为其发展献计献策。

五、我院医务人员从他们身上学到了如何与患者更好的沟通建立和谐的医患关系使患者的依从性更好，有利于疾病的治疗。

六、在卫生支援的过程中，广大医务人员体会到：我市郊区县卫生事业已取得了很大发展，医院基础设施建设相当完善，病人就诊环境明显改善。门诊收费、处方信息化联网处理，方便了患者，减少了患者排队划价、取药的时间。但现今乡村医疗卫生水平与我们国家小康社会所要求达到的医疗卫生水平还有一定差距，农村广大居民的卫生健康知识有限，对一些常见疾病的认识不足。在区医院组织的下乡义诊活动中，深切的感到群众对健康知识的渴求，需要医疗卫生工作者进一步深入基层进行宣传。进一步加强新时期的农村卫生工作，是繁荣农村经济、减轻农民负担、促进农村稳定的重要条件，是增强农民素质、提高农民健康水平的重要保障。

通过此次农村服务工作，我院医务工作者与对口支援医疗机构的医务人员建立了良好的工作关系和友谊，相互得益，互助互长。今后，我院将继续分期分批组织医师对口支援基层医院，努力做到派出一支队伍、带好一所医院、服务一方群众、培训一批人才，并逐步形成一项制度，为进一步加强新时期的农村卫生工作尽力。

医疗帮扶工作总结篇九

今天当我一个人静静地坐在桌旁写三下乡个人总结时，回忆着这几天脑海中不断浮现着往日画面，七天的光阴是短暂的，但就是这短短的七天我们得到一生中难于得到的东西——团队精神、工作的经验、坚强的意志、真挚的友情——我们没有虚度这七天，我们一直在用心做事、用心服务，我不无感叹：原来时间可以这样度过，生活可以这样生活。

七月的骄阳带来我们的汗水，燃烧我们的激情。生活没有想象中的艰苦，但也不轻松。只是每天简单重复的一日三餐，再加上饭菜还是定量的，使队里的那些朝气蓬勃的年轻小伙两眼发昏。但是只要我们足够的坚强，那么一切的困难都会成为我们脚下的垫脚石。

我们在一起有说有笑，我们说是苦中作乐，但我不这样认为，如果说有一种先进叫落后的话，那么就有一种吃苦叫幸福。一起工作一起吃饭一起写文章一起聊天一起去解决困难——友谊在无声无息中培养出来了。坐在返回的汽车上，大家对这七天的生活心生种种感叹，感叹一个星期的米饭，感叹一个星期的短暂，感叹一个星期生活的艰辛，感叹一个星期生活的充实——这就是我们的生活，清谈却不寡味，真实而又实在，艰辛却也愉快。

一分耕耘一分收获。假如没有这次活动，我不会那么快地提升自己的思想，丰富自己的经验，我不会那么透彻地明白萍水相逢亦是缘的道理——一个星期的三下乡活动可以说是我

人生中一大物质和精神的洗礼。

我们的活动遇到了很多困难，而且影响了我们的整个行程，细节决定成败的教训又多了一次。但事在人为，百事可乐，百事可为。毛主席曾教导过我们：下定决心，不怕牺牲，排除万难，争取胜利。我们要的就是这种精神。也不知道明天等待我的将会有有什么困难，但通过此次经历，我只知道无论以后发生什么都不可以轻易改变自己最初的想法，一旦决定了就尽心尽力去做，不要因为困难而退缩，也不要太关注结果。世事我曾抗争，成功不必在我。

这个星期注定是个不平凡的星期，一个星期平凡的事和不平凡的事都让我对生活和工作以及自身都有了比较深的了解。难忘的暑假，难忘的暑期惠来三下乡。

实践出真知。通过这次实践，我对自己也有了一个全新的科学的定位，对自己的不足也有了清醒的认识，比如专业知识的欠缺，人际交往能力、处事应变能力等方面的不足，也为以前不了解实际情况，不进行实地调查研究而乱下结论的行为感到汗颜。

也许只有跌倒了，才能走的更好；也许只有疼过了，才能更成熟。短短的七天，却教给了我许多课堂上学不到的东西，成了我以后人生不可或缺的宝贵的财富，给我生活阅历又添上了浓重的一笔。

成长向来都是痛并快乐着的，我不害怕跌倒，我更不拒绝不足。我只想说让暴风雨来的更猛烈一些吧。因为只有经历了生活的磨砺，我们才能唱出更动听的人生乐曲，才能让人生之花开得更加绚烂。

三下乡是个锻炼个人能力的活动，三下乡是个充满艰难困苦的活动，三下乡是个处处充满新鲜感的活动；我们作为服务三农的三下乡队员们，我们一直都在默默着，默默是我们的

坚持，默默是我们的品质……支教、敬老院、中国移动、电视台……我们的足迹遍布了整个惠来的大地，滋润了一方水土，随风潜入夜，润物细无声。我们零距离地与父老乡亲们接触，倾听我们的心声，记录我们的点滴心言。我们熬过了思乡之切，顶住了烈日之毒，忍受了生活之艰，我们像一团火，燃烧自己，温暖他人。我们没有选择逃避，逃避自己的使命，逃避自己的责任。

都说只有义无反顾的付出，才可以理直气壮地收获。七天下来，我们，累了，乏了。却掩饰不了我们内心的喜悦与踏实，我们收获了友谊，收获了感动，收获了成熟，收获了坚强，收获了成长。过程中，辛酸的泪水、真心的微笑、坚强的背影，也构成了我生命里最珍贵的回忆。

面对月盼日盼的暑假的到来，我们抗拒了诱惑，耐住了寂寞，最终坚持下来了。，独自面对空荡荡的寝室，空荡荡的校园，只留下了那浓浓的思乡之情，才下眉头，却上心头。只留下了那拳拳服务三农之心，默默奉献，风雨无阻。唯有情，才有爱，唯有爱，才有这种情，让我们忘我地投入到志愿服务当中，坚持不懈地下乡，在下乡的实践中服务他人磨练自己；这种情，让我们毫无保留地融入横江镇这块大地，深入地去了解她；这种情，让我们像兄妹一般照顾，萍水相逢亦是缘，不分你我；这种情，让我们不管旅途的艰辛，生活的艰苦，春风依旧。只因自己满腔的激情，只因自己曾许下的诺言，只因自己心中那最原始的真诚。我们不虚此行。

此次一起相处的经历，点点滴滴，零零碎碎，不经意间，将随时间风干，珍藏在记忆深处。流水沉沙，也许很多东西我们会遗忘，有些却将随时间永远沉淀。

医疗帮扶工作总结篇十

医疗纠纷是由患者及医务人员多方面愿意产生的，作为医疗机构和医务人员也应当持有正常的心态，多做批评和自我批

评。在医疗活动中要进取创造良好文化环境，为患者供给优美的就医环境，树立“以人为本”的服务理念，从社会客观因素上尽量减少纠纷的发生；更应当从既往发生的医疗纠纷中汲取经验教训，进取改善自我的服务态度，提高服务水平；还应提高医疗质量避免医疗纠纷的产生，所以制定出切实可行的防范措施是十分重要的。

1、严格遵守医疗卫生管理法律、法规、规章和诊疗护理规范、常规，恪守医疗服务职业道德，改善服务态度，建立良好的医患关系，预防医疗纠纷的发生。

(1) 医院管理者和医务人员应熟悉掌握常用的卫生管理法律、法规。

(2) 加强医疗服务职业道德教育，增强服务意识。医务人员具有高尚的职业道德，是全心全意为患者服务的首要前提，也是衡量一个医务工作者的起码标准，所以医院应当教育医务人员树立爱岗敬业的精神和“以人为本”的服务理念，深入开展“以病人为中心”的优质服务活动，礼貌行医，养成良好的服务态度，与病人建立亲人般的医患关系，摆脱“医家至上，病家求治”的传统观念，在诊疗活动中尊重患者的意愿，向患者履行告知义务，使患者及时了解有关诊断、治疗、预后等方面的信息，以行使患者本人对疾病诊治的相应权利，减少由于病人对医疗行为不理解而引发的纠纷。

(3) 医务人员应遵守各项规章制度和诊疗护理规范、常规。规章制度和诊疗护理操作规范、常规是医学实践长期经验的科学总结；是医疗服务质量的重要保证；是评判医疗护理工作是否存在过失的准则。所以，医院应当把建立健全医院规章制度、各级人员岗位职责制度和加强对医务人员诊疗技术操作规范的培训，作为院、科两级管理工作的重点，做到有章可循，违章必纠，使医院工作走上制度化，规范化，标准化的轨道，减少医疗纠纷的发生。

2、医疗机构应加强质量管理，堵塞漏洞，是预防医疗纠纷的有效措施。医疗质量事关患者的身体健康和生命安全。医疗纠纷的发生与医疗质量的高低成正相关关系。要提高医疗质量、对医疗安全有保障、减少医疗纠纷的发生，就要切实保障医疗质量，对影响医疗质量的各个环节进行有效地监控。医院应当健全医疗服务质量管理体系，坚持“预防为主”的原则，制定切实可行的防范和处理医疗纠纷的预案，狠抓基础质量，环节质量和终末质量的三级管理，堵塞漏洞，做到防患于未然，很抓“三基、三严”的培训，才能确保医疗纠纷不发生或少发生。

3、提高病历及各种医疗文书的书写质量并加强管理。病历是疾病的诊治经过及疗效的原始记录，是进行医学研究的原资料，也是确定医务人员的医疗行为是否得当的法定证据。它不仅仅涉及到医学技术问题，还涉及日后可能发生的医疗纠纷赔偿问题。发生纠纷后，病历将成为认定医疗机构及其医务人员的民事法律职责的一种重要依据。鉴于病历在医疗及法律诸方面的重要作用，首先，医院应成立病历质量管理委员会，提高医务人员应对病历在医疗纠纷处理中的法律地位的认识，加强对医护人员书写病历基本功的训练，提高病历书写质量，确保病历的客观、真实、完整。其次，要对病历质量实行层层负责，严格执行三级查房制，主治医师把关修改，科主任、医务处、病历管理委员会定期检查，杜绝有缺陷的病历归档。这些措施将无疑对防范医疗纠纷的发生起到初步把关的作用，也对日后可能发生的医疗纠纷供给抗辩证据。应当引起高度注意的是，切忌自作聪明，为掩盖有过失或有缺陷的医疗行为而违背客观事实涂抹、篡改病历资料，否则，很可能会要承担更加严重的法律职责。法院仅凭这一点（供给虚假证据——举证不能）就可判定医方败诉。

4、重视医疗以外的其他安全问题，减少非医疗因素引发的医疗纠纷。

医疗以外的安全问题在近几年医疗纠纷的投诉案中占有必须

的比例。例如：请假或自行外出的患者在院外出现意外；患者在医院内的摔伤、烫伤、自杀；精神病人在院内伤人、或外逃伤人等，依据国家的法律，医院虽对患者没有监护职责，但应负有监管职责，一旦出现问题，很难证明医院完全没有过错。所以，重视和防止医疗以外的其他因素引发的意外情景的发生，是新时期给医院管理者提出的新的要求。医院各部门应协调一致，通力合作，制定和健全各项医疗以外的安全防范措施，严格对在院病人的管理，坚持各种“告知、协议”制度，做好入院须知教育，并应取得患者及家属的支持，坚持“一切以病人为中心”的原则，树立全心全意为病人服务的思想，不仅仅要满足病人必须的医疗服务，还要最大限度地满足病人的其他合理要求，把非医疗因素。