

最新基层藏医医生工作总结 藏医药传承人工作计划(模板5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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

基层藏医医生工作总结篇一

当今中国，正处于社会转型期，在经济飞速发展的同时，同样少数民族传统文化保护传承及开发利用工作也刻不容缓，利用暑期，我走访了本地区少数民族传统文化资源富集、特色鲜明的村寨——高荡村，就民族传统文化进行了简单的调查研究，调研情况如下：

高荡村系贵州省安顺市镇宁布依族苗族自治县城关镇的千年布依古寨。古寨具有典型的第三土语区布依族村寨的特点，传统民居与古寨风貌特别是石头古建筑保存完整，周围青山绿水，环境优美，民风民俗文化丰富多彩，积淀厚重，古文化遗址遗迹多，遭到破坏不大，具有较大的民族民间文化发掘潜力。历史和文化的积淀使高荡村形成了自己独特的婚丧、节庆民族习俗，敬天地、尊师祖的民族信仰传承比较完整和丰富。蜡染、织锦、刺绣等传统工艺在高荡村布依族人中不断的沿袭和发展。高荡村不仅人文景观和自然景观双枝并秀，而且蕴藏着极大的民族传统文化研究价值。

一、高荡具有丰富的布依文化资源

高荡村居民300多户，近人口，全系布依族，且只有伍杨两姓，已有600多年历史。主要具有以下方面的民间文化风情：

- 1、有独特的山寨建筑。村落内的建筑布局井然，房屋建筑均

为石木结构，不用一颗铁钉，均是木料结构屋架，有的石料间隔，有的木料间隔，石板盖顶，墙多数用石料垒砌或浆砌，用石灰或混泥土勾缝、材料就地取，造价低廉，经久牢固，冬暖夏凉，在建筑形式上，有的组成一正两厢院落，纵横交错，古朴悠远。

2、有传统精湛蜡染、织锦、挑花等民族工艺，山寨80%的成年妇女都会制作传统的民族民间工艺，很多农户家里设有染缸，从事织锦、蜡染及传统民族服饰的纯手工制作。

3、有内容丰富、寓意深刻的民间文学。在文化起源上，有《铜鼓的来历》，在传说类有《滴水滩瀑布的传说》，在民风民俗上，有《六月六的传说》、《姊妹箫的传说》等，在民间故事类，有对爱情忠贞不渝的《睡在草凳上的小狗儿》、《三妹与蛇郎》。有富于幽默对事物认识讲究哲理的《征舵的故事》，有讽刺贪财愚蠢，描绘善与恶斗争的《妹妹智杀老变婆》、《人与虎斗智》等童话故事。

这里的布依民歌不仅数量繁多，内容丰富，而且流传广泛，布依民歌有古歌、酒歌、时政歌、劳动歌、生活歌、儿歌，从少年儿童到老人，几乎个个会唱布依族歌，唱歌成了布依人或日常生活中不可缺少的内容。

这里有布依族民间音乐、舞蹈。其中布依族民间音乐有两大类：一是民间器乐曲调，如铜鼓调、竹箫调、唢呐调、木叶调。二是民间曲调，如念经调（属宗教类）、立房上梁调、情歌调、酒歌调等。

布依族民间舞蹈有铜鼓舞、撒麻舞、花包舞、唢呐舞等。

4、有丰富多采的布依族节日，()有三月三（油团粑节）、六月六（男女青年赶表定情节）、尝新节，俗称稻米节（即七月半）等。一年中，最隆重、活动内容多要数“六月六”了，六月六这天这一带的布依男女老少聚集在山寨的民间文

化场所，进行对歌跳舞，男女青年赶表（谈恋爱），同时还进行唢呐、击铜鼓、木叶、飞石打靶，抓羊子，母鸡护蛋、水上漂石等技艺比赛。

二、该村在民族传统文化工作方面所取得的主要成绩：

1、高荡村被第九届全国少数民族传统体育运动会组委会授予“贵州省30个最具魅力民族村寨”之一，表明她所具有的深刻民族民间文化和特点正在被越来越多的人发现和认可，这必将更加有力地推动当地文化的保护、发掘、开发、提高和开放，必将进一步提高当地人民群众的文化生活水平。

2、高荡村被省政协书画院定为创作采风点，为推广民族传统文化具有巨大作用。

3、高荡村作为布依千年古寨，不仅历史悠久，解放前还是镇宁自治县少数民族村寨的“儒林村”。明清以来，高荡村就有私塾，直至新中国成立前不间断。因此，但凡家境尚可的人家，都会送子弟入塾，曾经产生过秀才9人，举人1人，有7名黄埔军校毕业生，1名国立师范毕业生。解放以后，在党和政府的关心下，旧时的“儒林村”变成了文化村，在过去的60年，全村通过读书正式被大学、中专录取读书参加工作的人就有121人，其中伍德馨一家的子女，就有6名大学生。高荡被1985年《贵州年鉴》记载，称之为“文化村”，这在镇宁自治县绝无仅有。

三、该村民族文化濒危情况：

该村的布依文化有部分内容已逐步消失，总的来说，衰退的原因表现在以下几个方面：

1、一些世代相传，为人皆知的民族风情、民间音乐、古歌、民间神话、传说等部分无人传承了。

2、一些丰富多彩的民族节日活动，传统的项目少了，变得空乏无味。

3、一些独特的布依民间工艺品无人传承制作

4、一些80年代之后出生的孩子不会讲本民族语言，母语传承存在危机。

5、民居古建筑和特色民居濒临灭绝。由于新农村建设的整体推进，一些曲雅古朴、工艺精湛的建筑逐步被现代建筑所取代，需尽快加强传统民居的保护与修缮。

四、民族文化的保护与开发

高荡村如今被定位成布依千年古寨进行旅游开发，经济的发展与振兴，民族文化建设与开发，离不开对民族文化风情的抢救、保护很有必要，现充分利用全乡的自然资源和民族文化资源的特点，提出以下保护建议和措施：

经调研后，高荡村如今正在相关部门的指导与帮扶下，开始逐步完善旅游设施，在此略提几点建议：

少数民族传统文化的传承与保护要坚持保护为主、抢救第一、政府主导、社会参与的方针，应从以下方面入手：

1、加强民族传统文化人才队伍建设，为保护和弘扬少数民族优秀文化提供保障。大力培养少数民族干部和民族文化专业人才，让更多的人走进民间艺术，发扬民族之魂。大力推进民族文化进校园工作，纳入教学计划安排，编写乡土教材，培训师资，通过学校教育保障民族民间文化的传承和发展，提高少数民族特别是广大青少年的文化自觉意识。另外要加强民间非物质文化遗产传承人的评定工作，要建立文化传承人名录体系，对传承人制定具体的保护措施，如授予荣誉称号、给予民间艺人的生活补贴等，进一步掀起尊重和爱护文

化人才，使民族文化遗产与发展后继有人，使民族民间文化艺术瑰宝流传千秋。

2、统一规划村民建筑，保护地方独特的村寨建筑风格。

3、修复村寨的水碾和农户门前的石磨、舂对，在围绕村寨流淌的梭罗河沿河两岸制作竹筒水车，自流灌溉农田。同时衬托村寨淳朴民风，重现民族远古文化的见证。

4、积极抓好布依文化风情的开发，保护利用。把布依族习俗和文化活动场面与旅游观光很好地协调起来，增加旅游者与当地群众的情趣交往和生活方式，采取解说布依习俗的成因、神话、传说故事、表现形式等方式，让游人对布依习俗有正确了解，增加参与程度甚至产生共鸣。

5、发展富有民族特色和地方特色的布依族蜡染、织锦、挑花等旅游纪念品等。

综上所述，相信通过这些行之有效的活动载体，变抽象为具体，变空洞为生动。民族文化的继承与发展一定能取得不俗的成绩，银城镇宁的旅游兴县战略也将由此打响一场由民族传统文化继承与发展带动经济效益的漂亮的胜仗！

基层藏医医生工作总结篇二

医院信息化建设是一项复杂而庞大的系统工程，21世纪是信息的世纪，这是因为以信息技术革命为标志的信息化浪潮席卷全球，信息化建设已成为发展世界经济战略的核心，在新形势下医院管理智能化是医院现代化的基本条件之一，以his为基础的各种医院管理系统如雨后春笋般迅速发展，该系统基本实现对全院行政、财务、预防、医疗、护理、药品、后勤等的全程自动化管理，已成为医院各种信息资料的核心。在医院管理中，信息管理系统起着越来越重要的作用，医疗卫生管理对信息系统的要求也越来越高，新医改将医疗卫生

信息化建设确定为医疗卫生改革的重要支柱之一□ 20xx年是我院二甲等级医院复审关键的一年, 为进一步加快数字化医院建设, 更好的为医院信息化建设服务, 主要计划如下:

一、完成以电子病历系统为核心, 协助整合现有his系统软、硬件资源的建设工作。

二、改造住院部网络, 所有线路拆除更换为新的双绞屏蔽线, 多点式楼层交换机分布。

三、积极配合相关技术工程人员对医保病人就诊数据的传输、对账故障进行处理, 确保医院与医保中心财务结算工作顺利进行。

四、及时收集汇总医疗、业务信息, 为医院领导的决策提供数据支持。

五、继续做好各项管理工作

1、科室管理, 健全各项管理制度。为保障数据安全, 明确权限划分, 设立监督机制及管理办法。

2、设备管理, 定期检查、保养, 做好设备的检修记录, 保证设备正常运行。

3、跟踪医保信息工作, 保证医保数据及时、准确上传。

4、加强学习培训, 尽可能参加信息化相关培训及会议, 开阔视野、学习技能。

5、合理分配、使用信息化资源, 尽可能为医院节省成本支出。

基层藏医医生工作总结篇三

一、发展现状

州现有藏中医疗机构5所，其中州藏医院为二级甲等医院，县中医院、县、县、县藏医院为二级乙等医院，正在新建民营性质的县级藏医院1所（贵德县藏医院）。全州40所乡镇卫生院中85%的乡镇卫生院开展藏中医药服务，420所村卫生室中的村卫生室开展藏中医药服务。州、县、乡镇医疗机构共有藏中医药专业技术人员140名，其中藏医133名，中医7名，高级职称19名，中级职称34名，初级职称87名。村卫生室有藏中医生371名。年全州各级藏医疗机构门诊100021人次，门诊人均费用为元；住院4298人次，发生医药费用为万元，人均住院费用为元。

二、存在的问题

三、发展思路

1、高度重视藏中医药事业发展。将藏中医药事业纳入各级国民经济和社会发展的总体规划，编制实施当地藏中医药中长期发展规划，切实加强对藏中医药工作的领导，制定出台各项优惠政策和措施，不断增加对藏中医药事业的专项投入，及时研究解决藏中医药事业发展中存在的问题。

2、加大藏中医药的政策扶持力度。通过资金、项目、科研、管理、人才等方面的有力支持，加快推进藏中医药事业发展。在城镇职工基本医疗保险、城镇居民基本医疗保险、新型农村合作医疗等医疗保障制度中，将符合政策规定的藏中医药服务技术、项目、院内制剂等纳入报销范围，在价格制定、临床应用、医保报销比例等方面给予政策倾斜和支持，研究制定扶持藏中医医院开展院内制剂的优惠政策。采取灵活多样的方式和管理模式，引进民间资本，享受同等待遇，加快和促进藏中医药事业发展。

3、加快藏中医药队伍建设。制定倾斜政策，合理确定藏中医疗机构人员编制定额，通过吸收和引进相结合的办法，解决藏中医专业人员不足问题，鼓励懂藏、汉双语的专业技术人才到基层服务。把理论培训与临床进修、学历教育与继续教育、研读经典与跟师临床相结合，探索建立人才培养新机制。加大培训作，每年培训100名藏中医药技术人才。

4、加强藏医药整体服务能力建设。从人力、物力、财力上加大藏药制剂建设的投入力度，改善藏医制剂设施，规范工艺流程，改造剂型，更新包装，全面提高藏药制剂的科技含量，确保人民群众用药安全有效。对全州藏药制剂进行资源重组，建立藏药制剂中心，实行统一生产、统一价格、统一配送、统一管理，推进藏药制剂的标准化、规范化、科学化。探索建立以州藏医院为中心，辐射各县藏医院，规模适宜、协同联合、优势互补的藏医药联合体模式，并逐步向基层普及推广延伸。加大投入，开发藏医服务系统应用软件，建立藏医药信息化服务平台，逐步实现资源共享。

基层藏医医生工作总结篇四

稳固医药流通第二，加快内部资源整合

投资评级与估值：上海医药、上实医药等8个公司是新上药利润的核心来源，业绩增长明确，我们预计公司xx-xx年每股收益元（扣除非经常性损益后元）、元、元。生物医药产业已被xx市确定为重点发展的九大高新技术产业领域之一□xx市政府明确提出要积极推动国有大企业发展、加速做大重点企业、大力扶持骨干企业。本次重组后，公司成为代表上海医药产业和国资背景医药产业的唯一平台，将在医院招标采购和价格等方面得到扶持。考虑公司医药商业的行业地位以及当前医药股估值水平，给予医药商业业务xx年35倍市盈率、医药工业业务xx年30倍市盈率，目标价元，首次评级“增持”。

关键假设点：深度开发华东，进军华南、华北、东北，通过收购扩张医药商业，市场份额逐步上升，市场份额有望从目前的5%上升到15%。新上药启动以浦东、奉浦、星火三大基地为核心的产业布局调整计划，通过集中、集聚生产资源发展聚焦产品，降低生产成本，并通过产品整合扩大销售。

有别于大众的认识：市场可能担心：新上药整合后，仅仅是资产的整合，不能发生协同效应。我们认为，未来新上药成为上药集团资产单一上市平台，建立起完整的医药产业链，实现产业资源整合的协同效应。短期整合效应：预计降低xx年财务费用9000万元；中长期整合效应：医药商业全国扩张，工业资产整合降低生产成本。

股价表现的催化剂：收购兼并；后续集团资产注入。

核心假设风险：资产重组后，新上药旗下医药资产众多，对于管理层来说，如何有效整合医药资产是一个极大的考验。

基层藏医医生工作总结篇五

专家指出，中国医药市场远未饱和，但竞争业已开始。目前，中国每年人均医疗消费水平只是美国人的1/130，当一般发达国家年人均医疗卫生消费支出达到美元、美国人均突破4000美元的时候，中国年人均医疗卫生消费支出只有31美元。但在另一方面，国内医疗用品的销售量持续增加，在今后3~5年的时间里每年将以12%的速度增长。的中国医药，面对的将是一个蓬勃发展和惨烈竞争共存的局面。这是值得每一个医药人认真思考的问题。

医院市场分析

如何做好医院市场，在一定程度上决定了医药营销的成败，同时也是医药营销的主要内容。我在实践中摸索到推销药品的窍门，那就是必须打点好一些 关键人物 。

第一是医生，他们手里有处方权，用哪种药，用多少，全由他们说了算；第二是医院的药房，从医药公司进药全由他们负责；第三是药房，他们有一个小账本，每个医生用了多少药，该得多少提成，全是由他们提供给我的；第四是医药公司，医院从他们那里进药，我凭药款拿提成。打点这些人的方法也简单，不过是根据各人的重要性给予不同档次的提成。有些人难打发，那么就给他多送点礼，多请他吃几次饭。推销同一种药品的医药代表是竞争对手，常常互相刺探军情，如果哪家公司给医生的提成高，另一家公司的医药代表就会向上汇报，要求提高给医生的提成。

otc市场或社区医药市场分析

otc市场或社区医药市场的开发，已经成为了现代医药营销的一个新的经济增长点。社区治疗的疾病，购买感冒药的比例在所有购买的药品类别中居首位，其次为咳嗽、咽喉疼痛、发烧及心血管病等疾病。随着otc市场和社区医疗市场的逐渐壮大，使得广告、店员成为影响消费者购药的主要因素，店员的作用仅次于电视广告。

医药代表工作的总体思路

由于医药代表工作对象的特殊性，决定了医药代表的专业知识水平及个人素质都比普通推销员要求更高。善于运用推销之术，对医药代表工作的顺利开展有着至关重要的作用。学会自我推介，赢得客户真诚、友好的合作。良好的自我推介，是让对方接纳你和你的产品的首要条件。

要保持充沛的精神与活力，以整洁得体的仪容，彬彬有礼而不卑恭的形象面对自己的客户，并不断塑造自身良好的气质与稳健的风度；其次，培养真诚、友善、豁达、乐观的生活态度，磨炼自己的意志；再次，树立不断学习思想，努力涉足包括医药专业在内的各种知识，不断提高自己的知识含量与专业化水准。

实事求是展示企业形象，增加客户的信任度。医药代表的工作不是独立的，而是企业整合营销的有机组成部分。企业与品牌在医生心目中形象的好与坏，很大程度上决定于产品的使用程度。医药代表在充分推介产品的同时，实际上也在从另一个角度推介企业。

必须全方位深入了解自己的企业，充分理解企业的经营理念、经营原则与价值取向；其次，认真分析、提炼、归纳企业的优势，同时不回避劣势，正确对待企业的不足；再次，认清自己的工作目标，了解企业对员工的期望，充分利用企业所能提供的支持与帮助；最后，对企业充满信心，时刻觉得自己的企业是最棒的。只有对自己的企业充满信心，才能通过你的言行由衷地感染对方。

京沪两大市场历来是服装企业、经销商进行服装产品市场推广的最重要的两大城市，京沪两地商场众多，而且定位各有特点，消费群体也有各自消费的喜好。因此如何科学的分析京沪商场的详细经销能力、同类产品的销售情况、当地消费者对相关产品品牌的认知程度以及各种品牌的市场占有率对想在京沪市场进一步开拓市场的服装企业及准备进入两地市场的服装企业尤为重要；此外也可作为服装品牌加盟商、代理商衡量该品牌市场拓展前途的一个重要的依据。

国家信息中心市场信息处 联合京沪两地重点商业企业推出相关市场调查报告，报告根据京沪商场每月的商场销售小票经过专业统计系统分析。调查产品涉及：女装、男西服、男衬衣、童装、羊毛衫、皮衣、休闲装、成人内衣、女士内衣、少儿内衣、t恤衫、羊绒衫、美容护肤、洗发护发、香水等，每月25日出版上述产品的市场调查报告。

调查报告针对京沪两地不同产品从三个方面进行详细分析：

a 商场销售情况：不同商场的销售能力描述；

b□生产企业分析：各种产品生产企业的销售情况，市场占有率以及月度占有率变化；

c□品牌分析：具体描述品牌市场变化情况，每月市场份额占有走势。

因此，市场调查报告对生产企业和经销商无疑是打开和占领两地市场的钥匙。

恶性肿瘤是当今严重危害人类健康和生命的疾病之一。尽管人类经过了近百年的努力，在恶性肿瘤的预防、诊断和治疗等方面取得了不少成功的经验，但全世界每年仍有900万新发癌症患者，每年有500万人死于癌症。我国是一个癌症多发性国家，现有260万癌症患者、每年新发病患者180万、死亡人数140万。癌症仍然是给人类带来灾难的头号杀手。开发研究生产疗效好、广谱性强、副作用小的抗癌药物仍然是医学界的重要课题。

我国抗肿瘤药物的研究开发始于上世纪50年代末期，上世纪60年代初期已有部分品种开始生产销售。40多年来，我国抗肿瘤药物生产已由个别品种发展到系列化产品，研发和销售也有了长足的进步。特别是近十年来，研发(包括仿制)及市场营销上的成就令人瞩目。

目前，我国抗肿瘤药物生产企业已有近百家(包括中药制剂生产厂家)。其中，原料药厂20多家，制剂厂和中药厂有60多家。迄今为止，我国抗肿瘤药物已发展到七大类160多个品种。世界卫生组织xx年4月公布的22个基本抗肿瘤药物，我国全部都可以生产。我国年产抗肿瘤药物30多吨，生产企业主要分布在江苏、浙江、广东、山东、上海等地。但产品仍不能满足日益增长的临床需求。总体说来，抗肿瘤药物市场需求大于供应。

所以，了解患肿瘤病人家庭的抗肿瘤药品的消费情况和大众

对抗肿瘤药品的态度，一方面，有助于企业从消费者角度研究细分的抗肿瘤用药情况；另一方面，有助于医药生产企业和流通企业更好地了解目标消费者的需求，并进一步了解抗肿瘤药品的市场竞争情况，从而使企业能“对症下药”，把更多、更好的药品快速销售到消费者手中。

本次调研主要是为了通过对消费者对抗肿瘤药的认识、了解和用药态度调查，来了解抗肿瘤药品市场的竞争状况和消费者对抗肿瘤药的需求喜好及对医药企业的期望。由此使恒瑞医药能很好的把握消费者的心态，掌握抗肿瘤用药市场的发展趋势，从而采取有力的、合理的措施来推广其主打产品——艾恒。