

2023年医院后勤主任述职报告(优质9篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

医院后勤主任述职报告篇一

说起我们的儿科，过去大家的印象恐怕多是“小儿哭，大人躁，就诊环境乱糟糟”。由于诸多原因，我们儿科在前是医院出了名的差科室，累科室，特别是儿科疾病诊疗护理难度相对成人大，加之当今多为独生子女，家属倍加娇爱，儿科也成了医患矛盾的高发区，致使在儿科工作的医务人员思想不稳定，总想有一日能跳出儿科这个火坑。19我竞聘为儿科主任后，我感到自己的责任重大，我常常在思考如何才能使儿科工作既能确保医疗安全，使患儿得到高效、满意的服务，又能改变儿科落后、经济与社会效益差的局面，为了改变儿科的现状，我根据儿科病人流量大及儿科疾病变化快的特点，着重从科室管理、提高医护人员整体素质、发展特色专科、拓宽病源等方面下手，进行了大胆的改革和创新：调整病房布局、开拓新的专科特色、挖掘服务空间、走出医院与县区医院加强横向联系，提高业务水平、增强服务意识、改善医患关系、扩大行业影响，使儿科成为在湘中南地区名望较高、深得百姓信任的特色专科。下面我就介绍一下我科几年来的变化。

一、瞄准医疗市场需求，开拓新的特色专科

针对邵阳地区新生儿医疗市场的需求，我们在99年在全市各大医院中率先建立了风险大、责任性强的新生儿重症监护病房。几年来治愈了各种新生儿早产儿重症疑难病例数千例，特别是在超低出生体重儿早产儿的救治方面取得了巨大的成

功，我们曾成功救治的一位孕期只有26周，体重仅850克的早产儿是目前邵阳市救治体重最轻、孕期最短的早产儿。我们还成功抢救一例呼吸停止40个小时的新生儿，为我市重症患儿的救治工作再创奇迹。从至现在新生儿危重病人抢救数百例，抢救治愈率高达95%以上，新生儿危重病人抢救成功率如此之高是全市唯一的一家医院，标志着我市在新生儿抢救已达到了一个新的水平。

年11月份，我参加了湖南省第一期小儿脑瘫康复诊断治疗学习班，在学习的过程中我亲眼目睹了无数的小儿脑瘫的患儿不能说话及站立行走，病人终生痛苦，成为社会和家庭沉重的负担，对我震动很大，我当时想为什么不能够早期发现、早诊断、早治疗，使患儿变成一个完全健康的小孩呢？给社会和家庭减轻负担，带来幸福。同时我也深刻地感受到这是我们的责任，也是我们儿科发展的空间。凭着责任感和这个难得的机遇，我从学习班归来后，立即组织儿科的医务人员开展了这一科研项目的探索，我们查阅了大量的资料，开展了以《高危儿的随访与超早期诊治脑瘫》为课题的研究，从出生日至3个月的小儿，我们开始随访、诊断与治疗。这个新项目的开展到目前为止已成功治愈了1000多例小儿脑性瘫痪患儿，为孩子赢得了健康的生命，为患儿家庭驱散了忧愁的愁云，也为社会减轻了负担，也为科室拓宽病源，提高了“两个效益”。20这一成果获得了邵阳市科学技术进步二等奖，湖南省继续教育项目学习班于同年11月在新宁山山举行，并在全市推广应用。10月18日创建了邵阳市唯一的一家小儿脑瘫康复治疗中心，超早期诊断治疗脑瘫填补了该市在该领域的空白，其康复的效果达到了国内先进水平。目前这一科研项目又作为湖南省唯一的科学进步奖入选国家卫生部宋庆龄儿科医学奖基金奖的评审中。

二、加强横向联系，扩大行业影响

从开始至今，我们科室与上级医院如省儿童医院、湘雅附一、附二、附三及省人民医院建立了良好的业务联系渠道，并与

下级的市县以及镇区医院建立较为广泛的横向联系，充分利用多渠道、多种方式建立业务联系，互相取长补短。几年来我们经常利用休息时间到下级医院进行讲课、会诊，为他们提高诊疗水平，排忧解难，不收取任何报酬，树立科室和医生良好的形象。坚持接诊转入我科住院的危重患儿，在转运病儿时，不管什么时间接到电话，我们都坚持及时出诊，不仅免收出诊费用，还减免出车费用，减轻病人负担。对下级医院转诊的患儿，我们精心治疗，细心护理，使其尽快康复。这些措施的实施，得到了基层医院医务人员和患儿家属的一致好评，儿科每年的病人数不断上升，住院患儿每年达多人次，床位使用率在100%以上。而且不少的病儿都是县市区和乡镇医院转送我科的。

三、爱岗敬业，团结进取，一心一意为了科室的发展

而忘我工作，甚至忘记自己的孩子与家庭。这就是我们儿科医务人员用自己的行动在平凡的工作岗位上展现出白衣天使的光彩，实现最高的人生价值。

四、奉献爱心，精益求精，实现科室的快速发展

儿科是一个非常年轻的集体，平均年龄只有28岁左右。共青团工作在我科开展的也是有声有色，每一次团支部开展活动，我都给以积极的支持，十三年以来我科一直坚持定时为邵阳市福利院的孤儿做免费检查，经常送医送药上门，坚持参加义诊、社区医疗服务等社会公益活动，在全科人员的共同努力下，小儿科先后被团省委、团市委授予“湖南省青年文明号”和“邵阳市青年文明号”。正是因为有了这样一支朝气蓬勃、爱岗敬业、奉献创新的队伍，我科的业绩也在不断攀升，经济收入从的50余万元到达到了900多万元，同时也提高了我院的社会效益，得到了社会人民群众的信任与认可，我们收到了很多病人送来的锦旗和写来的感谢信。在整个的医疗活动中，我们全科人员严格遵守医院的规章制度，从未收取过红包和回扣，大家都互相理解宽容。由于儿科医务人员

凝聚力强，工作热情高，在工作与学习中你追我赶，不断引进新技术，不断提高诊疗水平。为了提高全科人员的业务能力，我想首先是自己应该成为一个出色的儿科医生，为年幼的患儿解除病痛，为患儿的家庭拂去忧愁，于是我虚心向老同志、老专家学习请教，刻苦学习专业理论与技能，当好科室的学术带头人。同时我也要求科室里的年轻医师认真钻研业务，成为技术精英。多年来我科坚持每周的科室业务学习及疑难病例的讨论。由于全科人员的共同努力，大家只有一个共同的目标：团结一心，精益求精，共同进步，使儿科成为一个团结、和谐、奋发向上朝气蓬勃的集体。如今的儿科医疗水平在不断提升，医患关系融洽，就医环境舒适，工作人员笑容灿烂，正在成长为一个先进的、高水准的医疗团队，力争使每一个患儿及家属满意。

正是由于大家的共同努力，也使我们科室和我个人获得了一个又一个荣誉。年我被评为邵阳市百佳医务工作者和医院十佳职工，被评为湖南省“三、八”红旗手及邵阳市专家突出贡献一等奖，并多次荣获湖南医科大学“优秀带教老师”。先后在省级以上刊物发表论文6篇，科研项目获邵阳市科技进步二等奖。儿科也荣获了湖南省青年文明号。成绩、荣誉既是鼓励也是压力。我及儿科全体人员决心在医院党委及各部门的领导和支持下，再接再厉再创辉煌，在今后的工作中努力拼搏，开拓创新，将儿科建成具有规模较大的特色专科，积极拓展新生儿picu、脑瘫康复中心、儿科保健、小儿外科等专科，将我院儿科打造成名副其实的第一品牌。这几年我科所做的一切，都离不开上级医院、各部门领导以及身边的每一位同行给予我和我们儿科的支持与爱护是分不开的，也是一个共产党员和医务工作者应尽的职责，因为生命对于每一个人而言只有一次，我们应该用心去呵护每一个病人的生命。让每一位病人健康幸福是我们医务工作者的神圣职责，也是我们人生价值的最高体现。

医院后勤主任述职报告篇二

一. 医疗管理工作及管理成效:

1□x月-xx年11月各项医疗指标:

2. 门诊: 耳鼻喉内镜检查共计缴费检查1725人次, 过敏原缴费检测277人次, 缴费治疗564人次。纯音听力缴费检查846人次, 声导抗缴费检测787人次, 新生儿听力缴费筛查632人次, 门诊缴费手术210人次, 雾化、鼓膜按摩、鼻治疗微波治疗等耳鼻喉科各种缴费治疗1700余人次。

3. 医保患者住院费用, 1-9月因给我科定额3000元, 较低标准, 从我科现在开展的工作来看远远不够, 故未能有效控制
在3000元以下, 9月以后根据我科目前工作给予相应提高配额后, 均控制在定额范围内。

4. 开展鼻中隔偏曲, 小儿鼾症两个临床路径, 于今年9月新增突发性耳聋的临床路径, 入径率达100%, 进一步规范诊疗
护理程序。

5. 门诊管理

7. 继续开展部分喉切除发声重建手术、鼻内镜下下鼻道入路上颌窦囊肿摘除术、及各种鼻腔鼻窦手术, 显微镜下声带病变手术治疗、开展电视监视下支撑喉内镜手术, 鼻内镜下鼓膜镞管术. 鼓式成型手术, 开展显微镜下复杂中耳手术。

二. 教学科研工作: 按教学大纲完成医学院教学任务, 教学医生严格准备教案, 并试教。圆满完成医科大学的专科教学任务。

三. 学科建设:

1为适应医学的发展加强了科室的科研教学工作，监督每一位医护人员制作教学课件并定期讲课，并加强科研资料的积累，监督科研论文的书写。3.有目地的积极参加各类学习班十余人次，力争达到预期的效果，回来后开展新的工作。4今年我科新进3名年轻医生，采取多种形式，全面开展业务技术人员培训，如门诊培训，内镜检查培训，购买动物组织进行无菌操作及外科缝合技术培训，手卫生培训，专科课件制作培训，努力提升医务人员的业务技术能力水平。5，援疆专家查房带教，疑难耳部手术带教，并每月对科室进行专业知识授课培训。6强调医务人员要重视科学发展，我们要求每一位工作者互相共同学习，发挥传帮带精神，以老带新，使医技人员专业知识诊断水平阶梯型发展，形成阶梯式的医疗人才队伍，达到三级医院要求。

四. 科室文明建设及医德医风廉洁自律情况：

1德：遵守院规

院纪，服从领导，透明管理。坚持政治理论学习与业务学习相结合，牢固树立服务意识，大局意识，按照卫生部“三好一满意”的要求，加强科室的医德医风建设。

将医德医风教育和监督管理工作纳入日常管理工作中。科室安排医德医风培训学习时间，总结反馈监督管理过程中发现的问题及整改措施，使全体员工增强了服务意识，热情为患者服务。

日常工作中，坚持在一线工作岗位指导员工提高工作技能和效率。以自己的事业心、责任感和敬业精神带动全科一起努力工作。

3. 发挥每名员工的优势管理科室，按照科室管理内容进行了分工并将其交给合适的员工来管理，最大限度的保证了医疗安全，提升了医疗质量，提高了工作效率。

如：医德医风建设、质量控制、继续教育、发挥每一位员工的特长和积极性，每人分担一部分管理工作，做好日常的记录，月底和科主任一起讨论，针对存在的问题，提出改进措施。这样做的结果，使每一位员工的特长得到了充分的发挥，人力资源管理的根本是用人效能，管理者是靠人来成就事业的。我们依照工作流程的需要，设路了相应的技术工作岗位。根据每一位员工的工作经历、技术水平、人格特质、健康状况以及内在潜能，安排在相应的技术岗位上。并通过持续的沟通、培训，使员工适应岗位要求，履行岗位职责，注重团队协作，将个人潜能发挥到极致。3廉本人能够按照院党委的要求把反腐倡廉建设各项任务与业务工作紧密结合，遵守廉政规定，管好自己，接受监督，无违纪行为发生。

五. 存在问题：

1、服务态度,也是不容忽视的问题。部分员工存在懈怠，服务意识不足，服务理念沟通能力欠缺。

2. 科室医生人员少，今年已新进3名本科毕业生，目前正在带教阶段，其中一名生病住院，预计短期内难回科室工作，一名医生在职研究生就读，预计后半年回科室工作。

2、需要加强业务学习，参加各种学术会议，外出学习，不断吸收先进诊疗手段。

3、手术器械不足、老化。专科设备老化：科室设备陈旧老化，尤其纤维喉镜已使用7年，并维修一次，图像模糊不清，严重影响医生对疾病的判断。去年我科鼻喉内镜检查1500余人次，较去年明显下降，是因图像模糊，影响判断，部分病人建议外院检查，如若有清晰的内镜，一定会增加使用量，大幅度增加收入。主观听力计使用二十余年，年代久远，设备老化，结果缺乏准确性，不能为临床诊断提供准确的依据，没有客观听力检测手段，随着听力障碍病人及眩晕病人的增加，迫切需要增加部分设备。

4. 科室缺乏高精尖的技术，希望院支持，连续给予我科内地优秀援疆专家的支援。

1. 今后我们将不断探索如何在等量服务下提高患者满意度，不断提升科室服务质量，做好与患者的沟通，认真贯彻院里优质服务的要求，做好医护人员素质的提高，提升科室形象。转变员工的服务理念，让病人成为我们的义务宣传员。

2. 做到以病人为中心，加强科室管理，抓好环节质量控制，分析终末质量，整改措施督促到位，注重细节服务，不断提升医疗护理质量。在保证安全医疗前提下，完成技术、经济效益的提高。技术上需要院里支持，引进新的设备。

年将加强门诊工作，争取门诊量突破10000人次，做出耳鼻喉喉大门诊，在院设备支持下增加门诊诊断及治疗项目，希望建立过敏性疾病诊疗中心，借助援疆专家的专业知识及声望建立眩晕听力中心。

4. 加强本科系横向沟通和联系，分会委员年度内至少出去一次学习了解本专业技术发展动态。学习后在学会内进行学术交流。不断提高本学科专业技术水平。

5、希望引进门诊电子喉镜、及完善更新鼻内镜手术器械、支撑喉镜手术器械。申请引进听觉脑干诱发电位，耳内镜设备，避免耳聋，耳外伤鼓膜穿孔鉴定患者外流。同时先进的设备可以吸引更多的病人，增加门诊收入，计划门诊收入增加30%以上。

6、继续加强临床路径，及抗生素合理应用工作。

7、学习国内先进经验，加强鼻部疾病规范治疗。也包括围手术期以及手术后规范治疗。使鼻部多发病，常见病得到减轻或治愈。

8、进一步开展眩晕的诊疗及中耳炎耳部复杂手术，争取年内带教出2名医生能独立完成此类手术。在专家的指导下加强科室的科研能力，论文书写能力。

9、积极与其他科室心内科，呼吸科，肾内科等联系，协同治疗伴有osas疾病的内科疾病。

10、加强门诊病志书写质量，要求规范化、标准化，及时化。

11、加强法制观念，提高服务意识，树立爱岗敬业、团结协作、病人第一的理念，激发工作热情，引导医生、护士善于思考，有创新意识，提高工作效率，共同“构建和谐科室”。

在领导的支持和各部门的帮助下，本人较顺利的完成了全年的管理工作，做了自己力所能及的事，也得到了领导和同行的认可。内心很感激，也很欣慰。展望xx年，如何在现有基础上进一步提高医疗质量、改善服务态度，提高经济效益，真正体现耳鼻喉科大门诊，达到“三好一满意”的标准，是我科孜孜追求的目标。

虽然目前我科工作总量、工作效率、工作节奏较以前大大提高，但仍有些流程不尽合理些，有些专科设备不足及落后，无法满足患者和临床需求。我科还可以继续挖潜，继希望增加专业人员及专业设备，分成亚组，通过优化流程来增加工作积极性及提高工作效率，更好地满足临床及病人需要。

医院后勤主任述职报告篇三

尊敬的各位领导、各位经理、各位同事：

你们好！我是xx油漆业北部市场销售文员，今天我非常荣幸地在这里参加公司营销经理的演讲，心情十分激动。

首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，站在这

里进行演讲!感谢公司领导和同事对我的信任!

同时借此感谢郝经理和我一起工作的各位经理同事在工作中对我的关心和支持!

我十分珍惜这次的演讲机会，无论演讲结果如何，我认为能够参与演讲的整个过程其本身就意义重大，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次演讲将是我今后人生中的又一个大的转折点。我xx年7月到公司参加工作，当车间工人，初到公司，看到先的制漆设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是奔腾美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了奔腾就是选择了人生发展的机遇。

自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老员工和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉工作环境，在公司同事和领导的帮助下交给的每一项工作都顺利的完成。今年3月份通过竞聘，担任北部市场服务开发员，一年来在公司领导的信任和同事的关心、帮助下，使我很快的适应了新的工作岗位，完成了从一个普通的工作人员向业务经理过渡的过程。作为分管油漆市场后续保障工作的服务开发员，由于自己的工作服务开发，作为一名服务开发员，就是公司经营发展的一员后勤兵，一年多来的实践工作使我养成了视奔腾公司为自己的家的工作作风，任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的兄弟们、同事团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

服务开发人员是市场竞争中的“子弹”，没有服务人员，便没有了竞争的武器，所以我的工作责任重大作为销售部业务开发员，首先要明确职责，以下是我对销售部业务开发员这

个职务的理解：

职责阐述：

2，协助奔腾公司的一级经销商开发空白市场，维护市场上出现的质量问题。

现在将我一年来的工作、思想、学习等方面汇报如下，请领导审查：

以经济效益为中心，较好完成各项指标任务。脚踏实地，确保目标任务的完成。

随着营销工作的不断深入，服务员向营销经理过渡，如何在这种职能的转变中不影响销量完成部门目标任务，是我今年思考较多的问题。在郝经理的正确领导下，带领我们转变观念，学习上海烟草人“与时俱进、锐意进取、敢为人先、争创一流”的精神，严格执行营销处的每个销售策略，在深化服务的同时脚踏实地确保销量。将任务科学合理地分解到每位客户经理头上，提高了营销经理工作积极性；并利用月底会总结安排、要求营销经理随时对比客户销售周期变化，在拜访中帮助客户清理库存、抓住促销机会加大宣传力度、及时补货等措施，以“不放过每一个销售机会”为口号通过细化销售工作中的每个环节，突出产品差异化细微的发放布标、宣传画展示奔腾产品的特点“颜色正气味小”既保证了营销员职业能力的转变，又没有影响销量，并顺利完成全年销量。这些使我在市场部受益匪浅。

就xx年的计划如下：.

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，二；在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多市场竞争对手的信息。

三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取

多样化形式,把学业务与交流技能向营销经理多多学习。

四;加强学习,提高素质。我深知,“网建学上海”,学的不仅是“形”,更重要的是“神”,要达到这一高度,真正成为了一名“营销业务经理”、要的就是不断的学习与积累,提高综合业务素质。为此,我并利用业余时间通过网络、杂志了解行业动态,学习收集营销知识,边学边做,边做边学,努力向“营销业务经理”转型。

六,存在的不足,虽然不断学习,但要成为一名合格的“营销业务经理”还有一定距离;做事认真但思维还欠缜密;干劲足,但创新意识还较少。

以上述职,有认识不足的,请领导指正和帮助,我会在今后的工作中更加努力、在奔腾公司跨越式发展的历史进程中,以我们的诚实、勤奋和智慧创造我们美好的生活。

述职人:

xx月xx日

医院后勤主任述职报告篇四

尊敬的各位领导、各位同事:

一年来,我在院领导的正确领导下,在分管院领导的指导下,在同事的帮忙下,使个人素质、工作能力和业务水平等各方面都有了较大的提高。今日我做为医务科主任做这个述职报告,在这个岗位上,我既深感职责重大,有干好工作的强烈使命感,又深知本事有限,怕辜负医院领导和同事的信任,借此机会,谈几点感性认识和一些想法,与大家共勉,不当之处,请各位领导、同事批评指正:

自觉学习政治理论知识和业务技术知识,时刻用先进的理论

武装自我的思想和头脑，不断提高政治素质和业务素质，增强辨别是非的本事，增强政治敏锐性和预见力，增强干事创业的本事，努力做到信念上坚定，工作上自觉。强化科室文化建设，努力营造医务科办事高效、反应果断、协调得当的工作作风。

1、强化服务意识，转变工作作风，彻底改变坐等推靠坏习惯，抛弃生冷硬顶旧作风，千方百计为临床一线科室保驾护航，为领导分忧解难，宁肯自我受委屈，不要科室担风险，宁肯自我有压力，不要领导有不满。一年来星期一至星期六参加临床科室查房，科室专题协调会10次，组织院内危重病人抢救5人次，组织院内业务专题学术讲座10次，解决医疗纠纷5件。

2、增强实干精神，尽职尽责，恪尽职守，爱岗敬业，无私奉献。一年来经常加班，班外处理医疗问题20多件，今年是三乙创立年，我负责三乙资料占了559分，我边学习新标准新资料，边请教其他友邻医院和我们医院的医疗管理人员，组织科室学习标准，经常督促相关科室准备情景。

3、正确处理各种关系。对上级部门和各级领导，做到尊重而不崇拜，服从而不盲从，到位而不越位；对同事，团结协作，互助互爱；对科室，做到严于律己，宽以待人，以身作则；对困难，做到坦荡处事，不避不推；对患者主动热情，做好各方面的解释工作，注意用自己的一言一行，维护医院的信誉，维护医务科的整体形象，保证了医院医务工作的正常开展和有效运行。

医务科工作任务重、压力大、职责强，是全院公认的又忙又乱又必不可少的科室，医务科工作的效率和质量直接影响着全院医疗质量和声誉。上任之初，应对崭新的工作环境，对工作理不出头绪抓不住重点，我也以往彷徨过、失落过、气馁过，可是组织的信任，领导的帮忙，科室的支持，职工的理解使我鼓足勇气，充满了信心，义无反顾地投入到医务科

工作中。医疗质量管理和服务水平的提高是医院管理永恒的主题，更是医务科工作的重中之重。坚持‘以患者为中心’的服务理念，狠抓‘医疗质量’‘优质服务’两个主题，一年来重点开展以下工作：合理规范使用使用抗菌素，加强医疗应急管理建设，强化临床应急危重病人抢救意识；加强医患沟通，及时处理医患纠纷，构建和谐医患关系；推动医院重点科室建设，进取协助开展新技术新项目，全面提高医院医疗质量。

1、完善医疗管理组织，构建流畅管理体系

持续控制并提高医疗质量，必须强化三级质管网络建设，尤其是加强科室质管小组工作。为此调整充实了医院质量管理委员会，成立医疗质量管理领导小组和医疗纠纷协调处理领导小组，制订科室质管小组工作制度，明确各岗位工作职责，充实精干力量，加强质量培训，高起点、高标准、严要求，稳步开展工作。

2、增强依法执业意识，健全核心医疗规章制度

严格贯彻执行医疗卫生法律、法规、医疗制度及医疗护理操作规程，狠抓医疗质量管理，确保医疗安全；规范医疗技术操作规程，完善各项医疗规章制度，修订工作人员岗位职责。

3、倡导全面质量管理理念，注重环节质量控制

全面落实医疗规章制度和技术操作常规，实施医疗质量的动态过程管理。加强基础质量管理，注重环节质量控制，严格落实首诊负责制、三级医师查房制、医嘱制度、查对制度、完善检查注重复查、病例讨论制度、会诊制度、危重患者抢救制度、病历书写基本规范、处方管理办法、技术准入制度、值班和交接班制度等医疗质量和医疗安全的核心制度，有效防范医疗纠纷，切实保障医疗安全。

4、加强质量控制监督检查，及时反馈整改提高

质量靠管理，管理靠体系，体系加以控制才有保障。制定切合实际全面量化的检查评价标准，修订了《医疗质量检查考核标准》，规范了医疗质量检查工作，严格标准，奖惩结合，及时反馈，切实整改，旨在用标准化管理打造标准化医疗技术和医疗流程，重在持续提高医疗质量并构成长效机制。

5、加强医疗安全教育和医疗质量管理培训，有效防范医疗纠纷员工培训是医院管理的重要资料，是提高员工的法律意识、质量意识、风险意识、服务意识和安全意识的基础工作，是员工掌握医疗质量管理、医疗纠纷和医疗事故防范知识和技能的重要途径。以加强年轻医师、科室质管员和进修人员系列培训为着眼点，开展质量教育，强化医师业务培训与技术考核，狠抓对各级各类医务人员的‘三基三严’训练和岗位培训，注重内涵建设，挖潜增效，探索建立岗位考评机制和激励机制，不断增强医务人员的职业素养，端正质控心态，切实提高医疗质量，保障医疗安全。

6、改善服务流程，提高工作效率。加强正点手术检查，严格执行节假日手术制度，提倡连台手术制度，择期手术术前等待日不超过3天，努力缩短平均住院日，供给优质便捷医疗服务，提高了工作效率。

7、合理用药规范检查，减轻病人负担。认真贯彻卫生部《抗菌药物使用指导原则》及省卫生厅有关规定，全面落实我院抗菌药物分级管理实施细则，并制定了更加严格的抗菌药物、化学药品和中成药分级管理审批制度，因病施治，合理用药。实行同级以上医疗机构之间辅助检查相互认可制度，切实保证门诊及住院检查的连贯性，增强检查项目的针对性。

8、加强医患沟通，及时处理医患纠纷，构建和谐医患关系。建立健全医患沟通制度，制定医患沟通单，加强全员教育培训。教育医护员工牢固树立全心全意为人民服务的观念，真诚服务，尽职尽责，杜绝生、冷、硬、顶、推等不良现象。建立完善病人投诉处理制度，公布投诉电话，有效防范医疗

纠纷并切实处理病人投诉，维护正常医疗秩序。同时总结投诉案例，分析投诉原因，确定整改措施，提高医疗质量，加强医患沟通，改善医患关系，树立良好形象。

一年的工作中，发现自我存在许多的不足：主要管理经验不足，理论水平、素质本事还不能适应形势发展的需要；思想观念更新不够快。医务科工作作为全院工作的一个重要环节，在医院领导的直接带领下，需要各临床科室的大力支持，仅有医院上下共同努力，才能推动我院医疗服务工作的新局面，使我院走向更加完美的明天。在那里再次感激医院给我一个施展的平台，恳请各位领导、同事提出意见，使我进一步完善自我，也将以此述职为契机，虚心理解领导和同事们的批评和帮忙，努力学习，勤奋工作，以优异的工作业绩为医院的发展建设增添一份微薄之力。

医院后勤主任述职报告篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

本人在院党、政领导的正确领导下，在科室全体同志的大力支持下，努力学习、积极工作、大胆管理，敢于创新，认真落实院科两极负责制，带领全科同志发扬吃苦耐劳、开拓创新、敢于胜利的精神，在医院的两个文明建设中取得了一定的成绩，现小结如下：

模范遵守院规院纪，服从领导，透明管理。坚持政治理论学习与业务学习相结合，紧跟时代步伐，把握时代脉搏，在医院由铁路转入地方之后，能够较快地转变观念，变压力为动力，牢固树立服务意识，大局意识，积极投身医院和科室的改革，勇于实践，敢于胜利。发扬奉献精神，在科室人员减少，任务增加的情况下，调动科室全体同志精诚协作，牢固树立院兴我荣、院衰我耻的思想，不计个人得失，确保了年度任务的超额完成。

正确处理科室与医院、科室同事之间的关系。引导科室全体同志正确树立个人的世界观、价值观、人生观。面对新形势、新机遇、新挑战，能够清醒地认识到强练内功才是生存之道，因此在工作之余努力学习专业理论知识，解决业务上的疑难问题。作为一名管理者，在追求自身素质提高的同时，更高的追求是科室全体素质的全面提高。目前，科室六名同志在原来中专毕业的基础上，通过自学有三名同志已大专毕业，一名本科在读，一名大专在读。科室上下形成了比、学、赶、帮、超的`浓厚学习氛围，呈现一派生机勃勃、奋发向上的景象。

上班不迟到、不早退，工作积极主动，认真负责，为了工作加班加点是经常的事，但从没有向医院提过非分要求，也未报过一个加班。在科室管理上，更是以一个党员的标准严格要求自己，率先垂范，要求其他同志做到的自己首先做到，要求别人不做的，自己坚决不做。团结科室同志，积极协作，全面完成了医院下达的各项任务。在兼职工会工作中，能够在院党委、院工会的领导下积极主动开展各项活动，为院工会的工作献计出力。

1、度，根据新形势制定了科室内部奖金分配方案，充分调动了科室人员的工作积极性，全体同志集思广益，挖潜提效，根据我院的具体情况，增开了金标免疫、糖尿病检测、 \square torch \square rh血型鉴定等21个新项目，服务了临床、方便了病人、提高了科室检查能力和个人技能，增加了创收，取得了两个文明的同步增长和社会效益与经济效益的双丰收。

2、顺利完成了科室搬迁。，检验科顾全大局，服从医院统一安排，从病房大楼搬迁至门诊大楼，科室全体同志为不影响临床常规检验工作，放弃休息时间，利用双休日时间，加班加点，顺利完成了科室的搬迁工作，不仅做到了药品、器械无一损坏，而且实现了搬迁工作和日常工作两不误。

3、超额完成了全年的医疗任务。度，科室完成常规总诊次两

万余人次；经济创收47.3万余元；为公路管理段、站体检约1050人次，实现经济创收6.6万元；零星体检100余人次，创收1000余元。

医院后勤主任述职报告篇六

尊敬的各位领导、各位经理、各位同事：

你们好！我是xx油漆业北部市场销售文员，今天我非常荣幸地在这里参加公司营销经理的演讲，心情十分激动。

首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，站在这里进行演讲！感谢公司领导和同事对我的信任！

同时借此感谢郝经理和我一起工作的各位经理同事在工作中对我的关心和支持！

我十分珍惜这次的演讲机会，无论演讲结果如何，我认为能够参与演讲的整个过程其本身就意义重大，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次演讲将是我今后人生中的又一个大的转折点。我xx年7月到公司参加工作，当车间工人，初到公司，看到先的制漆设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是奔腾美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了奔腾就是选择了人生发展的机遇。

自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老员工和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉工作环境，在公司同事和领导的帮助下交给的每一项工作都顺利的完成。今年3月份通过竞聘，担任北部市场服务开发员，一年来在公司领导的信任和同事的关心、帮

助下，使我很快的适应了新的工作岗位，完成了从一个普通的工作人员向业务经理过渡的过程。作为分管油漆市场后续保障工作的服务开发人员，由于自己的工作服务开发，作为一名服务开发人员，就是公司经营发展的一员后勤兵，一年多来的实践工作使我养成了视奔腾公司为自己的家的. 工作作风，任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的兄弟们、同事团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

服务开发人员是市场竞争中的“子弹”，没有服务人员，便没有了竞争的武器，所以我的工作责任重大作为销售部业务开发人员，首先要明确职责，以下是我对销售部业务开发人员这个职务的理解：

职责阐述：

2，协助奔腾公司的一级经销商开发空白市场，维护市场上出现的质量问题。

现在将我一年来的工作、思想、学习等方面汇报如下，请领导审查：

以经济效益为中心，较好完成各项指标任务。脚踏实地，确保目标任务的完成。

随着营销工作的不断深入，服务员向营销经理过渡，如何在这种职能的转变中不影响销量完成部门目标任务，是我今年思考较多的问题。在郝经理的正确领导下，带领我们转变观念，学习上海烟草人“与时俱进、锐意进取、敢为人先、争创一流”的精神，严格执行营销处的每个销售策略，在深化服务的同时脚踏实地确保销量。将任务科学合理地分解到每位客户经理头上，提高了营销经理工作积极性；并利用月底会总结安排、要求营销经理随时对比客户销售周期变化，在拜访中帮助客户清理库存、抓住促销机会加大宣传力度、及时

补货等措施，以“不放过每一个销售机会”为口号通过细化销售工作中的每个环节，突出产品差异化细微的发放布标、宣传画展示奔腾产品的特点“颜色正气味小”既保证了营销员职业能力的转变，又没有影响销量，并顺利完成全年销量。这些使我在市场部受益匪浅。

就xx年的计划如下:.

一;对于老客户,和固定客户,要经常保持联系,二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多市场竞争对手的信息.

三;要有好业绩就得加强业务学习,开拓视野,丰富知识,采取多样化形式,把学业务与交流技能向营销经理多多学习。

四;加强学习，提高素质。我深知，“网建学上海”，学的不仅是“形”，更重要的是“神”，要达到这一高度，真正成为了一名“营销业务经理”、要的就是不断的学习与积累，提高综合业务素质。为此，我并利用业余时间通过网络、杂志了解行业动态，学习收集营销知识,边学边做,边做边学,努力向“营销业务经理”转型。

六，存在的不足，虽然不断学习，但要成为一名合格的“营销业务经理”还有一定距离;做事认真但思维还欠缜密;干劲足,但创新意识还较少。

以上述职，有认识不足的，请领导指正和帮助，我会在今后的工作中更加努力、在奔腾公司跨越式发展的历史进程中，以我们的诚实、勤奋和智慧创造我们美好的生活。

述职人□xxx

日期□xxxx年xx月xx日

医院后勤主任述职报告篇七

尊敬的各位领导、各位同事：

您好！

转眼就到了年末，在过去的一年里，设备科切实提高管理水平，注重发挥科室职能，在设备的管理和维护、计量管理和网络管理及软硬件维护做了一系列的工作。向各位领导汇报如下：

（一）有效地承担起全院的医疗设备的维修及保养工作。如：放射科的x线机、数字胃肠机，功能科彩超、检验科的生化仪血球仪等，各病区及手术室的多参数监护仪、吸引器，供应室消毒锅、消毒机，各科室工作及打印机等设备，院内通讯设备及电路线路等的维修。使全院设备的完好率在90%以上，有效保证临床使用。

（二）加强设备管理制度化、规范化建设。作好设备的申购、安装、调试、验收、交付使用等各项工作；承担起收集、整理资料，归档等系列工作。按照二级医院评审要求，加强制度建设，建立健全制度和职责，规范各种可操作表格，完善各类报表和操作流程。如：购置前可行性论证、设备效能评估等。进一步规范设备操作流程，建立使用登记，加强设备使用管理。进一步发挥科室职能，加强设备从采购到报废的监管。

（三）加强设备管理市场化、法制化建设。在日常工作中树立效益意识、质量意识、责任意识，按要求及时将强制检验设备及部件及时送检，对省级强检设备及时申请检验□ct机、生化分析仪、心电图机、彩超机□b超机、监护仪、供养设备的氧压表、供应室的安全阀、透析室的.水机等都按要求进行了检验。

（四）加强设备计量管理和设备安全运用宣传和实施。积极配合市技术监督局及测试所作好设备计量工作。加强如b超、心电图机、x光机、ct机、检验仪器的计量检测，保证设备报告的准确性。

（五）及时购置更新设备，提高医院服务水平和社会经济效益。近几年，医院发展日新月异，病人大量增加，设备需求较大，而且旧设备面临淘汰、报废，需及时添置新设备。在院及集团领导审批下，配团采供部购置了核磁，化学发光免疫检测仪、血球仪等ect等设备。

（六）做好医院电子门及电梯的运行使用维护，医院的电子门及电梯是我院每天使用频率最高的设备，为了能够使用质量，我科定期对其检查就维修，发现问题及时修理，已杜绝在使用中发生意外情况，保障生产安全。

his系统正常、高效、安全运行。

（二）完善软件系统，加强制度建设，做到数据每日备份，数据修改有审批，有登记。

第三：积极参加集团、医院组织的各项学习活动

加强科室内部管理建设，思想上与集团、医院保持高度一致，同时不放松业务学习，在各厂家工程师来访时积极组织科室成员学习设备维修保养知识，了解高新设备动态。

最后，希望各位领导和专家为我科多提意见和建议，我们将在各位领导和专家的关心和支持下，进一步加强思想政治学习，加强设备维护保养技术学习，发挥好设备的管理职能，更好的为临床科室服务。

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年xx月xx日

医院后勤主任述职报告篇八

尊敬的各位领导、各位同事：

下午好！

我从9月份开始担任儿科副主任，至今已3年多，首先，感谢我们科的胡主任、孙主任及各位医生和护士对我工作的支持，也感谢各位领导对我工作的关心，才得以让我在这个岗位上不断地成长。儿科是个特殊的科室，工作量大、工作强度及压力也比较大的科室。由于儿科工作的特殊性，加班是常事。再加上儿科的经济收入又较低，奖金基本垫底，和别科的.差距越来越大，造成了付出和收获的不平衡。既然选择了儿科就意味着清贫和更多的付出。下面，我把自己这三年多的工作情况向大家汇报一下：

自从担任科室副主任，协助胡主任做好科室的各项医疗工作。这3年多来，最主要的工作就是通过全科人员的共同努力，规范科室的规章制度，规范医疗行为，督促年轻医生完成病历，近3年无乙级病历，成为市级重点学科；圆满完成了二甲评审中儿科方面的工作，并获得专家的认可。儿科服务对象为儿童，工作中所面对的是焦急的家长、哭闹的孩子，良好的医患沟通是构建和谐医患关系的第一步，而以病人为中心，实施医患沟通是适应市场经济体制改革而形成的全新服务模式和思维模式，在为病人治疗过程中，我学会换位思考，将患儿的疾苦放在第一位，尊重家长知情权，选择权，隐私权，建立良好的医患关系。近年来，由于新医改的推广，我科住院患者剧增，危重患者多，加班加点，早出晚归，已成为家

常便饭。我们全科室工作人员任劳任怨，在积极解除病人痛苦的同时，提高服务质量，改善服务态度，急患者之所急，想患者之所想，得到了广大患者的信任和支持，提高了社会效益。

作为一名医生，光说不练是嘴摆式，虽说沟通好了可以为临床工作打下良好的开端，但真正把病治好才是硬道理。不断的学习才能充实自己，才能使自己的业务能力不断的提高，才能更好的服务于临床。这三年里通过自己的努力，取得了硕士学位、晋升为副主任医师。

儿科的发展面临着机遇与挑战，新大楼启用后病床数增加近一倍，新生儿科工作的开展迫在眉睫。如何保证上新楼后床位的利用率，如何将儿科的医护人员凝聚在一起都是一个不小的挑战。本人为人耿直、有啥说啥、情商不高、且能力并不突出、创新性不强，如能继续担任科室副主任，将尽自己最大的能力，协助主任、团结同事，更好的完成儿科工作。

谢谢大家！

医院后勤主任述职报告篇九

转眼间我的三个月的试用期已接近尾声，首先感谢公司经理能给我展示才能、实现自身价值的机会。这段时间是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里公司给予了我足够的支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了作为拓荒者的艰难和坚定。同时，也为我有机会成为XXXXXXXXXX的一份子而感动高兴。记得当初应聘时，公司和和谐、团结向上的氛围深深打动了我，让我感受到和睦的大家庭感觉。进入公司后的三个月时间里，在销售经理和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的试用期工作情况作如下汇报：

我公司是是间从事xx经营的专业公司，经营网络遍布省内各地市县，总经销、代理诸多国际国内知名品牌，经营规模居xxxx省第一。

公司以正确的经营和管理理念为指导，依靠精干的团队，成为行业的佼佼者。

- 1、与xxxx一起主持员工联欢会，得到大家的认可。
- 2、将总公司下发的红头文件及前期xxxx公司各品牌三证整理分类，并制作电子检索，使调阅、查询十分方便简洁。
- 3、每次例会前做好准备工作，会后及时整理会议纪要。
- 4、完成优秀员工先进材料的起草工作；规范综合科对外联系函的行文格式并帮助其整理、修改对外行文；协助综合管理科科长整理车辆管理办法，并制作每月油费、修理费等相关费用的表格；完成武昌量贩店与超市独立核算的政策表格的整理工作。
- 5、与各部门良好沟通协调，较好的完成上传下达工作。
- 6、熟练操作vip客户档案管理系统。
- 7、通过在xxxx科的两天实习中，初步了解公司的供应链系统，能进行简单的业务流程操作。
- 8、协助销售代表做好其它的工作。

由于在原公司从事的是机要秘书工作，未涉及业务操作，对于零售企业的进、销、存更没有实质理解，概念十分模糊，故对公司整体的运营模式与流程还需进一步的深入了解与熟悉。当然，我并不能以此为理由，我将会在今后的工作中多向前辈请教，勤问、勤练，用最短时间熟悉公司业务及流程，

做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，在工作中磨炼意志，增长才干。

虽然只有短短的三个月，但对于我来说受益匪浅。在今后的工作中，我将扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，不辜负公司经理室对我的期望与栽培。

述职人：

xx月xx日