

最新个人工作总结(通用10篇)

保险工作总结是对过去一段时间内的保险工作进行回顾和总结，也是对将来工作的规划和展望。让我们一同阅读以下的党日总结范文，了解一下其他同志的认识和经验。

个人工作总结篇一

1、1、概述

20xx年度是我工作的第二个年头，从20xx年7月进入公司时的对一切感到好奇到今日能够对测井事业有所简介，可以说20xx年对我来说是成长与挑战并存的一年。毋庸置疑对于每一个人生刚刚起步的年轻人来说，扎扎实实走好人生的每一步都是十分重要的。在小队工作学习了一段时间并且顺利地通过了公司组织的转正答辩之后，我选择了地球物理研究所作为我进一步工作努力的沃土[]20xx年9月，我如愿分配到了研究所核测井室，开始了新的工作里程。虽然现在工作时间不长，也没能够完完全全进入科研工作的节奏，但迄今为止起步是好的，并且我相信会一直顺利地进行下去。

1、2、小队工作完成情况

20xx年初，我所在的四分公司c4072测井小队继续进行eilog—05的验收和实验工作。这套设备由于种种原因，已经连续验收了近两年的时间，在和厂家的配合之下，我们已经完成了对仪器之间大组合和分串测量的试验。主要问题集中在测井资料的达标问题上，由于没有完整的关于本套设备的技术标准和施工指标，我们只能以5700的标准作为其验收标准。由于系统之间的差异，导致我们的资料始终没有达到标准。

基于标准的不完善等问题，5月至6月间受技术质量部指派，

我对eilog—05的相关技术指标进行了整理，并于6月中下旬完成了《eilog测井采集资料质量要求》和《eilog测井过程质量控制》两个标准的起草工作，目前两标准已经进入到讨论和试行阶段。

在整个小队人员的通力合作下，大部分仪器的验收工作已经结束。7月我队还承担了bp石油公司来我公司考察的接待任务，作为国产仪器的代表向外宾展示了国产仪器的技术水平和能力。

1、3、研究所工作完成情况

9月中，我被分配至研究所工作。当时正在举办大庆油田发现50周年的活动，我被安排进有集团各单位派人组成的演员队伍，担任伴舞。这样一来使我没能及时地来到研究所工作，知道10月才算是真正的开始了新的工作。

来地球物理研究所之前，但我获悉我被分配到这个单位的时候我通过认识的同事朋友对研究所的状况进行了了解。对地球物理的基本情况有了基本的了解之后，结合我自己的兴趣爱好，我决定进入核测井室进行碳氧比方面的研究。在自己主动要求之后，我如愿进入了核测井室。

通过短暂的几个月的时间，我已经对仪器原理、组织有了一定的了解，并且尽一切可能的时间对电子学上的东西进行补习，充实相关知识。在一些工作中我已经能起到一定的辅助作用，独立简单的实验操作和记录。

10月我开始了对脉冲中子孔隙度仪器进行调研工作，现在已经完成对仪器原理并且有了初步的仪器的设计思路。

2011eilog—05快速与成像测井平台

由于我所在的测井小队一直处于验收仪器的状态，所以上井

工作的机会十分少，但是也正是由于这种原因，我花了大量的时间在仪修车间和模拟井上，对仪器自身的原理和结构都学习长进了不少。至于测井装备的操作能力，我仅用一口井的时间就完全学会了上井是需要的各种操作，从第二口井的工作开始我始终独立进行从操作直到测井曲线后处理的工作。

小队的师傅们都会偶尔抱怨验收工作的漫长且没完没了，我却觉得验收的工作对我来说是一笔财富，通过这项工作我很快进入了角色，在掌握操作技巧和对仪器的了解上我无疑可以说是进步最快的。

通过对《eilog测井采集资料质量要求》和《eilog测井过程质量控制》两个标准的起草工作，我进一步深入了解了仪器的各类指标，并对标准化施工有了更深刻的了解。

在工作中我养成了笔不离手的习惯，时时刻刻记录有用的信息，每天一次的工作日报，让我在积累中逐渐的总结经验、认识，化感性认知为理性认知，从定性到定量，最终在实习期满的时候写出了颇具价值的论文，获得了优异的成绩。

2、2、各类c/o相关仪器

一进入碳氧比组，我就开始了对仪器原理的学习。在各位师傅和前辈的指导下，我开始学习《放射性测井原理》中的相关部分，很快我就对仪器的原理有了一定的理解。从只是大概的指导碳氧比测井到清楚地了解了仪器的原理、结构、工作方式等，我认为这是不小的进步。

当然理论上的学习不能只停留在理论上，我通过参与组里的实验也大大的提高的技术水平和理论能力。简单到普通的高温实验，复杂到伴随粒子的实验，我努力把我所能理解的东西统统记录在笔记本上，虽然我知道不能一口气把所有的东西都学会，但是积累是熟悉掌握的一个必须的过程。很多别人看起来很简单的东西，比如示波器的调节和电路板的焊接，

我都是一点一点的学习了解。我深知，没有电路学的基础，在对仪器的电子学上的认知有着很大的障碍，所以我必须把这个障碍除掉。

2、3、脉冲中子孔隙度测井仪

一只仪器的从无到有需要经过原理方法论证一直到制作等环节。我有幸接触到了对脉冲中子孔隙度仪器的论证的工作。从最开始不知道何为脉冲中子孔隙度，到现在对该种仪器的原理方法初窥门径，有些粗浅的认识，我学到了设计一种仪器是多么的复杂的系统工程。

由于相关的中文的文献比较少，即使找到也只是应用相关的文章，于是我只能设法找了些外文的资料。通过对这些资料的翻译和整理，我的英语水平有了一定的提高，尤其是对于专业上相关的词汇写了很多，积累了不少。在阅读文献的过程中，我基本掌握了脉冲中子孔隙度测井仪的工作原理。通过和常规的补偿中子测井仪的比较，我了解到了脉冲中子孔隙度测井仪的优点。在已经完成的第一份报告中，我简要提及了关于这种仪器的设计思路。我会继续的把这项工作做下去，尽早完成相关的调研工作。

3、1、公司培训

20xx年度参加了多次公司组织的培训活动。

年初，参加了四分公司组织的hse安全培训，听了有经验的老师傅的经验之谈，我认识到了安全的重要性，也知道了如果不注意平时都不当回事儿的安全上的事宜，后果是非常的严重的。在了解了国外先进测井公司的施工方式之后，我才知道原来我们的工作距离先进水平有多么多的差距。

11月参加了放射性作业培训，由于现在工作与放射性测井研究室，没有放射性工作证是不行的。经过三日的培训，和最

后的考试，我学到了放射性防护的相关知识。

3、2、专业知识自学

由于我是物探专业毕业的，即对测井的知识一知半解又没有电路上扎实的基础，所以工作开展起来是很有一定困难的。

我对于测井知识的理解主要来自于大学时候在华东石油局进行实习的时候接触的测井曲线，对于整个测井的流程，以及测井的仪器都没有感性和理性的认识。光靠对测井曲线的一点点了解是没有办法胜任小队的工作的，就更别题研发的工作了。

我在20xx年内，自学了《矿场地球物理》、《核测井原来》、《石油地质学》、《电路》等一些课程，同时加强已经生疏的数学、物理基础。

20xx年对我来说将会是充满挑战和机遇的一年。在工作中，我会继续深入对c/o仪器的学习，对仪器的设计、生产、制造的过程加强学习了解。对于脉冲中子孔隙度仪器，我会进一步对其进行调研。此外，在学习上我要尽早突破对电子学的盲点，力争是这一块不会对我对仪器的学习造成障碍。同时要加强对物理原理的深入探究，只有从物理有所突破才能在创新上有所建树。

20xx年，地球物理研究所一共迎来了13位新鲜面孔，我就是其中一位。我在工作和学习中得到了领导和同事的关怀和帮助，有了比较大的进步。唯一的建议就是没有办公用的计算机，开展起工作来比较困难，而且自己的个人计算机在做一些专业上的应用的时候没有办法达到比较好的效果，希望公司能够尽快为我们配备办公用的电脑，以便更好的开展工作。

个人工作总结篇二

一年来，在公司领导的正确领导下，在同事们的`热情帮助与支持下，通过自身的不懈努力，自己的思想水平和工作能力都有了很大的进步，专业技术水平也有了很大的提高，特别是在落实__公司提出的“安全质量标准化建设和设备质量标准化建设”方面做出了一定的工作，为车间日常管理打下了良好的基础，也为公司全年安全生产目标与生产任务的顺利完成做出了一定的工作，主要有以下几个方面：

一、思想方面

1、为使自己的思想更好地适应新形势下对管理工作的要求，一年来自己积极参加公司组织的各类学习活动，努力钻研本专业的安全与技术业务，深切领会上级领导的指示精神，针对上级领导提出的各项意见和要求认真查找自己的不足，使自己的思想和公司领导工作的指导方向保持一致。

2、在严格管理的同时，努力维护全体职工的利益，工作中严于律己，率先垂范，时刻不忘自己是一名党员。

一年来培养出一名职工转正为中共党员，又有两名青年职工成为党组织的预备党员，并且有10余名职工积极上交入党申请书，从而激励了职工的上进心，使车间全体职工形成了一个人人求上进，技术比争先的良好氛围。

3、为更好地搞好全车间的安全生产工作，日常工作中自己能够认真听取职工所反映的各类意见、建议和要求，团结周围的同志，大力抓好车间的安全生产工作。

4、为充分抓好机械化作业线在安全生产中的优势，在自己的思想和业务水平不断提高的同时，把积极抓好职工的安全思想教育，也作为自己的一项重要任务。

一年来，自己总是利用好班前会，在布置工作任务的同时，结合以往的设备事故和公司下发的各种事故案例，有针对性的对职工进行安全思想教育，让职工牢固树立“安全第一”的思想，提高每位员工互保、自保意识，较好的保证了车间安全生产工作的顺利进行。

二、安全生产方面

20__年的重点是强化班组建设，强化班组建设是要坚持以人为本，以树立班组团队为核心，以强化班组管理为重点，以打造安全为主线，以实现创优胜班组为目标，并提出一些与安全生产密切相关的要求，将20__年的重点工作汇总如下：

- 1、树立安全生产责任意识。把安全工作真正放在了首位，放在了心里，把过去嘴上讲安全变成了现在心中想安全。形成了安全工作天天讲，人人抓的良好局面。
- 2、切实做好班中巡回检查工作，对生产设备的运转情况，对生产设备各系统进行巡回检查，以便及时发现异常情况，采取措施消除隐患，排除故障，防止事故的发生。
- 3、严格执行交接班制度，要求交接班人员必须口对口、手拉手，你不来我不走的原则将生产、安全等情况交接清楚，做到不清楚就不交班，不接班，防止因交接班不清楚而危机生产安全。
- 4、定期对设备进行维护保养，随时检查设备的运行情况及润滑情况。
- 5、严格要求每位职工上班期间穿戴劳动保护用品，保护自身的安全健康。通过我们的努力，炼焦车间18年无发生轻伤、重伤事故，确保了全年安全生产。
- 6、坚持加强现场安全管理，发现隐患、及时消除；坚持制止

各种违章行为；坚持加强员工安全、消防知识培训，并且组织开展“安全生产月”活动，提高员工们的安全意识。

7、坚持每周二召开一次班组安全生产例会和月度全体职工的安全生产例会，坚持每周二的设备包机检查和日常安全卫生巡查工作，查出安全隐患及时整改。

8、公司与车间签订全年安全责任书，车间与班长签订全年安全责任书，班组与各岗位职工签订全年安全责任书，公司自上而下层层签订安全责任书，明确了各自的安全生产职责。贯彻落实“谁主管，谁负责”的原则，做到职责明确，责任到人。

9、组织学习安全、设备质量标准化内容，严格按照质量标准化执行，将我们的日常管理更上一个新的台阶。

10、在安全生产月活动中组织全体职工进行了“四不伤害”签名活动，并且要求每位职工交回一张全家福贴到交接班室，让每位员工在上班前望着自己的父、母、子、女进行四不伤害宣誓，有效地提高了每位职工的安全意识。

12、组织全体职工进行了一次消防演练，全体员工懂的了灭火器的使用维护与保养，提高了每位员工的消防意识。

13、认真吸取了“1.8”事故，通过发生在我们身边这次血的事故教训，我们深刻的体会到了违章作业给家庭、给公司带来了多大的痛苦，我们将按照安全质量标准化的要求进行执行落实，确实将安全生产提高上去。

14、18年，公司面对市场金融危机的挑战，我们加强内部管理，着力于节能降耗降控成本，严格控制各项费用的支出。并从节约一滴油、一滴水、一度电做起，加大现场管理的监督力度，严格管理，精心操作，减少跑、冒、滴、漏等现象，确保各项生产费用控制到最低。

15、完善制度建设，加大执行力度，车间还要求各岗位操作工和班长以上管理人员对车间日常管理、制度等方面提出修改意见和建议。充分发挥管理人员及全体员工在企业生存发展过程中的重要作用，通过发动全体人员对制度的修订完善，使公司制度建设更具有合理性和可行性。

三、存在的缺点和不足

一年来，自己在工作中虽然取得了一定的成绩，同时也感到离领导和生产的要求还有很大差距，具体表现在：

- 1、思想上有时跟不上形势的要求，观念陈旧，锐意进取的思想差。今后必须加强学习，以适应企业深化改革的需要。
- 2、在管理工作上力度不够，执行制度不够坚决，工作中有拖拉现象，主动性差，这是在今后工作中必须加以克服的。
- 3、工作中易犯急躁情绪，有时不能妥善处理好设备和生产的关系。
- 4、对班组长要求松懈，没有充分发挥好一线基层管理者的作用，出现安排工作落实不到位的现象。
- 5、职工队伍的整体素质与公司的发展要求还有较大的差距，还需加大职工的培训力度和安全教育力度。
- 6、有些职工工作时安全自我保护意识差，还需进一步的进行思想教育。
- 7、员工培训虽多，但是起不到培训效果，培训存在流于形式的现象。

四、明年的工作方向

- 1、继续深入学习贯彻集团和公司的各项方针政策和工作要求，

努力完成好公司领导交给的各项工作任务，加强自身思想建设，积极为员工起模范带头作用。

2、重点做好班组长的技术培训、岗位练兵工作，打造出一支技术过硬、思想过硬的高素质队伍。

3、抓好员工思想教育、安全教育、安全技能培训等工作。

4、抓好节能降耗、成本核算和设备检查保养工作。

5、加强与领导沟通和请示汇报工作。

总之，工作成绩和不足都已成为过去，在下一步的工作中，自己要认认真真的学习、踏踏实实的工作，完成好公司交给的各项工作任务。为公司的发展壮大、为构建和谐班组、和谐车间、和谐企业贡献自己的全部力量。

个人工作总结篇三

20xx年飘扬的雪花带来了冬的讯息，也送走了充实而忙碌的。时间总是这样的快，眨眼间，年就这样毫无声息的走了！一年来，感谢公司各位领导与同事的大力支持和帮助，使得客服工作进展顺利。现简要总结如下：

年对我而言是很难忘的一年，工作的内容没有发生很大的变化，重点还是与客户的沟通及资料的收集，但是工作的思想、方法等做了一些调整，感觉到了压力，同时也融入了收获的快乐。

在部门达经理的领导下，各项工作逐步走向正规，计划维修任务圆满完成。做为客服员，本年度我重点将行动与沟通相结合，在安装完成后及维修完毕均有电话跟踪回访，认真听取客户意见和建议，并及时为客户建立电子档案，在每个月

有公司统一发送的温馨励志短信，提高了公司的服务形象，也受到了客户的好评。虽然客服工作相对而言有点琐碎，在这个过程中，通过广泛搜集和学习其他公司的服务规程，在工作条理性及服务规范方面有了一定的进步。经过对三保配件的严格审核控制及每月有效的核算，本年度三保配件总额控制在了2万元以内，比去年有所下降；在大家的共同努力下，收费总额有所上升，圆满完成年初制定的经济指标。

在与客户的沟通、文化墙的制作及有效的利用网络信息平台的过程中，锻炼了我的语言沟通能力和书面表达能力，同时也充分认识到了自己知识的匮乏，需要不断的自我提高。在业务能力方面，通过两年多的虚心学习，对于部分产品及配件了解充分，还有许多也还不是非常清楚，在以后的工作中，需要认真学习，虚心请教。

年的工作虽然步入了正轨，取得了一定的成绩，但更多的是存在一些不足，主要是积极乐观的心态不够，在学习和用心服务客户上还不够，与有经验的同事相比还有一定差距，业务能力方面没有实质性的提高，在今后工作中，我会认真总结经验，克服缺点，努力把做得更好。

年是我职业生涯收获比较大的一年，通过海贝培训和拓展训练，让我更加清晰的认识了团队，更加准确的剖析了自己，时间总是在轮回，岁月却在沉淀，年，我会带着努力和激情投入到新一年的工作，超越已经拥有的一切争取在知识层面有一个提高，同时也努力提高潜在价值，取得更大进步。

个人工作总结篇四

成为一名合格的营销人员需要不断地努力，把取得的成绩和存在的不足作做总结汇报。下面是小编搜集整理的营销人员个人工作总结，欢迎阅读。更多资讯尽在个人工作总结栏目！

光阴似箭，岁月如梭。伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张，忙碌的xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂，充满希望和激情的xx年。

一转眼，来到安全门分公司也快半年了，回顾这一年来的工作，心里颇有几分感触，在过去的这5个多月来，首先我要提到x总和欧经理，首先感谢曾总给予我们这样一个发展的平台和用心培养；感谢欧经理给予工作上的鼓励和督促，在二位领导的引领下，我们这个团队学到了很多业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步公司业务发展迈出了第一步。其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上相互鼓励和配合，他们所有人都有值得我学习的地方，我从他们身上学到不少知识，让自己更加成熟。5个月里不断与公司业务模式进行磨合，我为自己能成为xx公司的一名销售人员深感荣幸和自豪。我也更加认识到了，一个销售人员的知识面，社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。

在我们业务员销售过程中，对经销商打保票，保证产品质量。把产品吹的天花乱坠，客户动心了，下几套样板。样板回去后、客户信心满满的打开包装，看到的却是门板凹凸不平、甚至油漆掉色等等，这样公司就只赚那几个样板的的利润，而没有回头单。就做死了一个客户，做死客户容易、开发客户难啊。

但毕竟这类问题还是比较少，公司这么大、客户这么多，质检抓质量方面，难免会有漏网之鱼，而这些漏网之鱼就“咬”死了业务员好不容易开发的一个客户，久而久之，小问题变成大问题。

我觉得质量和生产应该分成2个部门，而不是质检听生产厂长的。产品不合格，质检部门说不许出货就不许出货。2个部门互相牵扯，这些漏网之鱼会大大减少。

在外面出差以来，其他门公司客户反映相同的问题，就是经

销商反映或反馈某某产品什么问题，却得不到满意的答复。经销商肯定是碰到了自己解决不定的事情才会为得不到好的解决而愁眉苦脸的。离公司这么远，公司的人电话里跟经销商解决问题又解决不了的话，只能把门给退回来，而退回厂家，经销商又嫌麻烦，而且经销商给客户的交货期又不能按时。这样经销商就对我们有点心寒。

我觉得公司售后服务这一块应该重视起来，有时候经销商个人解决不了的时候，公司可以出钱给他维修，或者在货款不超过长期定金时可以先给客户发门，不影响经销商装门的日期，总之，舍小家为大家，以大局为重。把售后服务做到位。

公司要发展，就要有创新。目前公司产品的定位，以及针对的市场，是国内中高档市场。在许多建材市场里的中高档产品，其中不乏大品牌，高质量、另类的产品，也就是说安全门在中高档市场的位置很尴尬，也是大品牌，可说实话在当地很多小品牌都很出名，门市场竞争激烈，我安全门的确有很多不如一些小厂家的门。

安全门公司成立也一年多了，各方面条件也成熟了，公司应大胆的创新，敢于挑战和研究更高更深的技术。开发市场上没有的产品，占领国内安全门的市场，乃至垄断。

企业要发展，就要有创新。xx公司在众位领导的带领下走到这一步已经很不容易，但创新是永无止境的，下面本人不才，为公司提几点意见、希望能对公司有点帮助。

首先、出台“管人”的《营销部业务人员考核办法》，对业务人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次、出台“管事”的《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上进一步地对出差、开发客户、下单、优惠、市场规划业务开展的基本思路作出细化，做

到“事事有要求，事事有标准”。

第三，形成“总结问题，提高自己”的日、周两会机制。每天早晚到部门集中简单分布工作，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整销售策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大提高工作效率。

目前，销售部所畅销的市场有广西、江西、湖南、贵州等。我们因按照其客户带来的利润和对公司的忠诚度，制定相应的销售政策；如促销、返利等。而公司生产部也应做好大量库存，确保经销商能随时买到公司产品，而杜绝因时间拖延影响客户的交货期所造成的损失。

公司应根据市场的情况来规划产品，企业只有不断的创新、才有不断的销路，钢木门做到了钢木门行业领先品牌，钢木门发展的时候、市场上门业少，而且在不断的创新下、走到今天这一步。我们安全门也应该大胆的去创新。不是我们跟着市场的步伐走，而是市场跟着我们的产品走。

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定

程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一座连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环

境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

1. 公司经营产品及价格定位

a.公司的主营产品，如果公司以小规模发展速度，公司的人力、物力、财力实务不雄厚情况下，公司必须经营销售专一产品，方会尽快见到效果。面向的产品经营，战线拉得太长，从前线业务到工厂搜索与售后跟进需一个完整体系与多位专业人士及专业知识来操控。

买家总会货比三家，买家远是专业的。作为贸易公司最主要的优势是提供优质的服务，如这点做不到，是无法赢得客户信赖的。

报价并不是一个很简单的活动，它是企业与新客户沟通的切入口。要懂得本行业出口量和前景。本行业内各个企业报价的平均水平和报价趋势。及本公司的产品质量和在国内同类产品属于哪个水平面(高中低，自己的产品报价与市场行情差价，及如何以达到报价的正确性，让客户查到公司知道公司的主要经营产品及及产品优势与核心竞争力。

b.报价表

公司以一定的数量为基础，提供一份产品价格表(pricelist)

此报价表上的数据是企业发展策略的一部分。因为它决定了公司业务开拓的切入口。价格的定位也就将客户进行了定位。不同的价格就会培养不同素质的客户群，也就决定了公司的发展方向，产品/服务策略，发展速度和未来。所以小小的一份报价表，看似简单，实则要经过仔细和认真的推敲。

报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;好东西不能贱

卖，普通的产品不要报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度；如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明你的诚实性不够，你根本不懂这一行，自然而然客人不会对你再理会。

摸清客户动机及诚意再报价，以免成为报价工具，浪费时间。

外贸竞争异常激烈，以目前中国市场所见是供大于求，要想异军突起，特别注意服务和经常学习，避免出错。

2. 公司(包括业务员给客户的信心及信誉度如何?)

这是网络开展客户最首要的因素，即你的公司实力如何，产品竞争力怎样，公司服务怎样?信心和信誉是双向的。

1你是不是做这个产品多时了。

2你对产品了解多少。

3你这个人的人品如何。

4当然价格是否有竞争力是不可少的必要条件。

要做到以上4点你就必须做大量的资料搜索，收集，比较工作，在这个过程中要抓紧学习这类产品的专业知识。否则客户会对你不放心。只有你能把该类产品讲的很清楚，技术关键在那里，质量如何控制，价格的定位为什么是这样，原材料又是如何如何。客户才会对你放心和信任。取得客户的信任—很重要啊!

客户关注的几个问题如沟通不好，决无下文。如产品的规格、技术参数、所达标准，价位，打算订购的数量，做什么品牌，该品牌在当地是否有影响力，和哪些企业有过生意往来，及

做外贸时间长久等。

3. 你的商贸语言及技巧如何(是否会产生误解或含糊不清, 业务人员的素质如何?)

对客户的信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答, 要尽可能全面、周到, 但切不可啰嗦。邮件中语言尽显专业性与针对性, 否则失去继续交谈的机会。

4、想客人落单, 需先交朋友和交换有价值的信息和意见。决大多数客户都有自己较稳定的供应商, 要想做出订单, 不能超之过急, 超稳步跟进, 功到自然成。

一般来讲, 从以下几个方面入手来赢得客户

1做好质量营销。

2树立“客户至上”服务意识。

3强化与客户的沟通。

4增加客户的经营价值。这就要求企业一方面通过改进产品、服务、人员和形象, 提高产品的总价值;另一方面通过改善服务和促销网络系统, 减少客户购买产品的时间、体力和精力的消耗, 以降低货币和非货币成本。从而来影响客户的满意度和双方深入合作的可能性。

5建立良好的客情关系。

5、做好创新。

找客户的渠道, 生意的产生是多样化的。

人生的脚步总是从偶然走出;之后的路越必然, 便越感慨当初偶然的发生。

从11月11日加入天手食品，整两个月零3天，作为一个新人，写工作总结的时候，自然与别个不同；储存柜中的原始票据和成形的报表已是厚厚一摞，小具规模，内心涌起一阵暖流，它们无声无息，记载着两个月的成果，像是成长的年轮，有迹可查，却又无法道尽。

在xx年这两个月时间，基本以收集汇总为主，其中包括财务报表、销售分、总报表，销售排名，原材料进出存报表，材料消耗考核、工资报表等。

一直觉得自己不是一个具备快速适应能力的人，恐惧陌生。陌生的环境似乎总是个未知数，在度过了那段熟悉陌生环境的日子之后，蓦地感觉自己已逐渐融进了这个集体，重新开始分享工作带来的乐趣。虽然已经而立，期间的足迹也足以让我看淡世事、悲喜，但对于这样一个事实，依然掂起来沉甸甸。我把他看作付出换回的爱。

作为营销的一员，自然明白营销的真正内涵就是满足需求、创造价值，用饱满的热情善待每位员工和客人，让自己成为一道风景展示天手人的风貌。领导的点拨是让大家做到足够优秀，独挡一面。但我想，在这个快速流转的世界，没有什么不能代替，越来越多的替代品的悄然出现便是明证。看看柜中留存的那些材料，我想它会越来越厚。我们存在的理由就是使自己不断强大和不可替代，而它所替代的，是生命。

又一年结束了，这是我初来乍到的一年，就像逝去的日子一样，我的工作中有残缺和不足，但，我都认真度过了。对得起每一天，就算对得起自己的生命了，因为它是生命的替代，我们一辈子也就只在做这一个事儿。

生命就是每一个偶然的轨迹，而后重叠成必然，就看是快乐多一些，还是悲伤多一些。我会在工作中让自己变得快乐起来，把每一个快乐的成长瞬间带给身边每一个人。

新年的工作已经开始，我会虚心学习，谨慎工作，尽快加入到企业的大家庭中来。

个人工作总结篇五

我校在20__年中，充分发挥了内部审计的作用，对于有效地防范风险、确保资金安全、规范内部管理，促进学校财务管理规范、协调发展起到了用心作用。我校内部审计小组根据教育局审计室20__年度年初工作计划和学校内部审计计划，在本年度完成了以下工作：

主要工作资料：

一、进一步建立健全了内部审计工作的资料和工作制度；强化了业务学习，解决了审计工作中遇到的新问题，使审计工作由查错防弊型向风险防范型和管理促进型转变。

二、认真学习相关业务，及时了解对农村义务教育经费保障的各项政策。在具体工作中对学校是否按政策规范收费、对作业本费的使用及结算状况、日常公用经费的筹措和使用状况等作为一项重要资料进行了审计，保证内部审计在落实本校教育经费保障体制中的作用。

三、对学校的财务收支、经费管理工作和食堂伙食费收支状况做到了一期一审，并及时上报审计工作报告，有效地提高了教育经费使用效益。根据学校经济活动特点，今年我校内部审计的主要资料有：

1、对学校的各项收入进行了审核，内审小组认为学校的所有收入都及时入账，并纳入了学校的财务核算，无隐瞒、截留挪用、转移学校收入的状况。

2、对学校的各项支出状况，包括教师工资、绩效工资、经补

贴、伙食费等支出状况进行审核，重点审计了支出的真实性和合法性，有没有损失浪费等行为，内审认为均贴合有关规定要求。各项支出均属合理。

3、对于学校的资产构成状况，经审计认为货币资金按规定办理了收付手续；固定资产做到了帐帐相符、帐物一致；各类往来款项作了相应清理。

4、对学校的负债也作了相应审计，学校从__年后没有产生新债，更没有举债消费。

5、对学校收费状况进行了重点审计，未发现乱收费现象，学校收费合理，只按规定收取了相应的生活费，且按月收取，用规定收据一月一开，并做到了收前公示。并对学生生活费给予了补助。

四、认真贯彻上级内审部门的文件精神，及时完成了教育局安排的各项工

个人工作总结篇六

转眼之间半年又将要过去，回顾半年来的工作，本人在市政府和办公室的正确领导下，在各兄弟处室和同志们的大力支持和积极配合下，我与本科室人员团结奋进，行政单位财务工作总结开拓创新，为政府的财务工作提供了优质的服务，较好地完成了各项工作任务。现将个人上半年工作总结如下：

在工作中，自己按照发展要有新思路，改革要有新突破，开放要有新局面，各项工作要有新举措的要求，在工作中要能够坚持原则、秉公办事、顾全大局，以新为依据，遵纪守法，遵守财经纪律。认真履行会计岗位职责，一丝不苟，忠于职守，尽职尽责的工作，行政单位财务工作总结工作上踏实肯干，服从组织安排，努力钻研业务，提高业务技能，尽管平

时工作繁忙，不管怎样都能保质、保量按时完成岗位任务，主动利用会计的优势和特长，给领导当好参谋，合理合法处理好一切财会业务，对办公室所有需要报销的单据进行认真审核，为领导审批把好第一关，对不合理的票据一律不予报销，发现问题及时向领导汇报，认真做好会计基础工作，认真审核原始凭证，会计凭证手续齐全、装订整洁符合要求，科目设置准确、帐目清楚，会计报表准确、及时、完整，定期向领导汇报财会业务执行情况行政单位财务工作总结，并能协调好会计中心与各单位之间的关系，除按时完成本职工作之外还能完成一些临时性工作任务。

我深知作为财务工作人员，肩负的任务繁重，责任重大。为了不辜负领导的重托和大家的信任，更好的履行好职责，就必须不断的学习。因此我始终把学习放在重要位置。行政单位财务工作总结本人认真学习马列主义、毛泽东思想、***理论、***“七一”讲话和“三个代表”重要思想，自己无论是在政治思想上，还是业务水平方面，都有了较大提高，。工作中，能够认真执行有关财务管理规定，履行节约、勤俭办社；处处率先垂范，廉洁勤政，务实开拓。

收支管理是一个单位财务管理工作的重中之重，行政单位财务工作总结加强收支管理，既是缓解资金供需矛盾，发展事业的需要，也是贯彻执行勤俭办一切事业方针的体现。为了加强这一管理，我们建立健全了各项财务制度，这样财务日常工作就可以做到有法可依，有章可循，实现管理的规范化、制度化。对一切开支严格按财务制度办理，对一些创收积极进行催收，使得政府办能够集中财力办事业。通过财务科认真落实执行，收效非常明显，在经费相当吃紧的形势下，行政单位财务工作总结既保证了政府办一系列正常业务活动和财务收支健康顺利地开展，又使各项收支的安排使用符合事业发展计划和财政政策的要求，极大地提高了资金的使用效益，达到了增收节支的目的。

单位预算是机关完成各项工作任务，行政单位财务工作总结

实现计划的重要保证，也是单位财务工作的基本依据。因此，认真做好政府办的收支预算具有十分重要的意义。为搞好这项工作，根据政府办的发展实际，既要总结分析上年度预算执行情况，找出影响本期预算的各种因素，又要客观分析本年度国家有关政策对预算的影响，还要广泛征求各部门意见，并多次向领导汇报，在现有条件下，在国家政策允许范围内，挖掘潜力，多渠道积极筹措资金，本着“以收定支，量入为出，保证重点，兼顾一般”的原则，使预算更加切合实际，利于操作，发挥其在财务管理中的积极作用。充分发挥了资金的使用效益，确保了政府办各项工作的顺利完成。

年终决算是一项比较复杂和繁重的工作任务，主要是进行结清旧账，年终转账和记入新账，编制会计报表等。财务报表是反映单位财务状况和收支情况的书面文件，是财政部门和单位领导了解情况，掌握政策，指导本单位预算执行工作的重要资料，也是编制下年度政府办财务收支计划的基础。所以我们非常重视这项工作，放弃周末和元旦假期的休息时间，加班加点，行政单位财务工作总结认真细致地搞好年终决算和编制各种会计报表。同时针对报表又撰写出了详尽的财务分析报告，对一年来的收支活动进行分析和研究，做出正确的评价，通过分析，总结出管理中的经验，揭示出存在的问题，以便改进财务管理工作，提高管理水平，也为领导的决策提供了依据。

针对财务管理出现的新情况、新问题，也为了使我们政府办的财务管理工作更加规范化、制度化、科学化。如：为了加强对财务工作的安全防范管理，行政单位财务工作总结我们制定完善了《安全管理制度》，增强了安全防范意识，做到了防火、防盗，确保了财务安全。通过对财务制度的修订完善，无疑将对政府办的财务管理工作上水平、上台阶起到强有力的保障作用。

本着厉行节约，保证工作需要地原则，坚持做到多请示、多汇报、不该购的不购，不该报的不报，充分利用办公室现有

资源，科学调度，合理调剂，能用则用，能修则修，以最小的支出，取得最佳的效果。

总之，在20xx年的工作中，自己在本科室人员的共同努力下，行政单位财务工作总结我们财务科做了大量卓有成效的工作，这与政府办的正确领导和同志们的艰苦奋斗是分不开的，在新的一年里，我们将更加努力工作，做好财务工作计划，发扬成绩，改正不足，以勤奋务实、开拓进取的工作态度，为我们政府办的建设和发展贡献自己的力量。

个人工作总结篇七

过去的20xx年是充实忙碌而又快乐的一年。在这岁末年初之际，回首过去，展望未来!过去的x月份开始，在公司的指引下，在部门领导的关心帮助及同事之间的友好合作下，我们的工作学习得到了不少的进步。

前台是展示公司的形象、服务的起点。对于客户来说，前台是他们接触我们公司的第一步，是对公司的第一印象，是非常重要的。所以前台在一定程度上代表了公司的形象。同时，公司对客户的服务，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。有了对其重要性的认识，所以我们一定要认真做好本职工作。努力提高服务质量。认真接听每一个电话，对反应的问题认真解答做好记录同时根据信息涉及的部门或责任人进行调度、传递、汇报。客户来访时我们将时刻注重保持良好的服务态度，热情的接待。在合适的环境下巧妙回答客户提出的问题。做到笑脸相迎、耐心细致、温馨提示等。在业余时间我们将加强学习一些关于电话技巧和服务礼仪知识。不断的为自己充电，以适应公司的快速发展。

根据记录统计[]20xx年我来公司开始：填写钢、铝基价80余次、接待来访客人30余次、订饮用水300余次、做员工考勤表2次、转接电话200余次、更新通讯录3次、快递收发100余次、盘点

申购库存3次、收发传真50余次、打印文件100余次、打扫卫生80余次、周末转接电话4次、指纹登记10余次等。

严格按照公司制度，做到每件物品进出都有登记。及时查看物品的完好情况，对缺少或损坏的物品及时上报相关部门进行采购或维修。根据统计20xx年x月份至今共办理各部门各项物品入库20余次，入库物品都配有相应出库记录。

不管是工作时间还是休息时间，公司有临时任务分配，我们都服从安排，积极去配合，不找理由推脱。

作为华天的一员，我们将奉献自己的一份力量为公司效命。平时积极参加公司组织的活动，加强同事之间的感情和部门之间的沟通。并且多了解公司的基本情况和经营内容。为了往后能更好的工作不断的打下基础。

虽然前台的工作有时是比较的琐碎，但大小事都是要认真才能做好。所以我们都会用心的去做每一件事。感谢部门领导的教诲和公司给予我们的机会；通过这将近三个月的工作，我也清醒地看到了自己还存在许多不足，在以后的日子里我们将加强学习，努力把工作做得更好！

20xx年已过，未来的日子依然会很漫长，接下来的20xx年会如何发展没人能预料，我总觉得所要做的就是努力和坚持着，看似容易的一句话，做起来却是相当的不易，不断的吸取，不断的总结，吸取别人的'优点，总结自己的缺点，学习别人的优点通过自己的方式表达出来，这就是我做人的观点，未来的一段时间内，我会按照这个想法努力做下去。曾经的一位朋友对我说过一句话“不断的努力和坚持是一种真正的等待，等来的也许就是属于自己的一个机会”。是啊！我相信这句话，等待，等待的背后是需要不断的努力，始终认为，只要努力了，不用自己去宣扬，自然会有人去说，也自然会有人来认可。现将对于明年的工作计划如下：

- 1、加强本职工作，技能学习使自己本职工作能力得进一步提高于加强。
- 2、树立终身学习的观念，加强自身文化素质学习，不断提高自身素质。
- 3、工作中做到积极主动，团结同事，结合不同的工作环境及个人脾气、性格做好一线工作配合，使各种人际关系更加融洽和谐。
- 4、在工程部工作中，努力熟悉学习工程特点、施工技巧、方法等，提高自己专业水平，为明年工程部工作中贡献出自己的力量。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索，在来年中，我将加强自主管理的意识，勇于开拓创新，加强理论和设计学习，不断提高专业技术水平。也将会遇到很多困难，我相信，在领导关心培养下、同事的帮助下、自己的努力下，我将不断提升自己的工作技能水平和个人文化素质，为企业建设做应有的贡献。

个人工作总结篇八

xx年新年伊始，参加学习了总行对于这一年的工作部署以及具体要求。在掌握本年基本工作任务和目标的同时，还详细学习了有关会计操作的新规定。比如输入密码遮掩，库存不得超过三十万，结账时双人复点，双人装包，日间离柜票据上锁，不得代客添单等规定。

x年_月份，分行通报了接送款存在的隐患，并且列举了x银行的案例。对此，我们进行了积极的防范。讨论确立了全员接送款，分人负责报警等。另外，在开会中了解到了平衡积分卡考核，神秘人检查等员工考核方式。再次明确了办公场所卫生问题，以及业务量达标问题。并且参与讨论，学习了总

行有关代理基金，等中间业务推广议案。

2月份通报了内控方面存在的问题。我通过学习、讨论并对自身存在的问题进行剖析、整改。要求授权时，做到主动回避，并提醒遮盖密码输入。确保安全合规。违规制造风险，合规创造价值，一个很小的不良工作习惯，可能会带来很大的风险隐患，给我们带来巨大的损失。因此，在工作中，严格执行，用合规优质的服务为客户创造更多的财富。

3，4月份是业务如火如荼开展的关键时刻，此时，基金疯长，销售量不断攀升。同时，也造成了储蓄存款大幅下滑，存款搬家的情况。总行通报神秘人检查安居贷的情况，更敦促我们努力学习各项业务知识，更好地为客户服务。双币卡开卡进入了摸索阶段，我有针对性地试探着营销大客户及部分房贷客户，虽然开卡量并不高，但是为后期的发展打下了基础。x卡也在这一时期横空出世，目标直指中端客户。其丰富的理财功能，强大的营销阵势，让我惊叹不已。这一期间，培训也在同步进行，关于银企对账，会计档案管理办法，保卫安全条例，结算账户管理办法，服务质量提高要求，上岗考试等内容都得到了详细的培训。在此期间x行长做了重要讲话，提到了加强内控，垂直独立审核，办流程银行等内容。并且通报了全行一季度的各项存，贷款指标完成情况，市场占有率情况以及针对这些变化作出的部署。_月x日，我到分行参加了外币反假的学习，进一步了解了的外币假币的特征，大大提高了反假能力。

5，6月份，双币卡，银卡开卡进入白热阶段。大家都在努力开卡，积极相应，尽可能地完成行里下达的任务。由于股市继续保持高速增长，银行业又再次掀起一波第三方存管的开户高潮。我参加了第三方存管的学习，掌握了开立流程以及维护手段。并且学习了一些第三方存管的营销经验。这一期间，分行还通报了一些新的规章制度，包括现金库的管理，调钱不许先给钱后记帐等等方面。再次强调了柜员不得自己给自己办理业务。另附有一些会计风险提示，包括单位银行

结算账户管理风险，临时存款账户管理风险，不动户管理风险，开户资料审核规范合法风险，基本户开立未三个工作日解封，上门核实风险……。并新规定了对私挂失10w以上要求上门核实。银监会在此期间前来检查。行里开会也通知了银行业文明服务月竞赛评比。总的来说，5，6月份的工作非常充实。尤其是6月份，为了第三方存管业务的开展，大家都加班一天，积极有效地推进了该项业务的蓬勃发展。

上一年的工作也存在诸多不足。例如知识掌握比较片面，虽然是对私窗口，但是遇到个人电汇业务仍然无法给予客户详尽的解释说明。另外业务技能也有提升空间，业务量评比勉强排在中游，日后仍需下功夫积极努力提升业务技能。服务水平还要进一步提高，为x行树立文明礼貌大方的服务形象。

个人工作总结篇九

我于年来到集团建筑设计院工作，我通过3个月的试用期，有幸成为集团的一名员工，回顾这几个月来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作；在此对公司各位领导及各位同事表示衷心的感谢，感谢公司给我一个展示自己的机会。通过这段时间的工作与学习，在专业技能上、思想上都有了较大的改变，现将这几个月以来的工作情况总结如下：

对于刚刚毕业的大学生来说，从事设计工作是机遇也是挑战。我有幸成为集团建筑设计院的一员，在刚刚开始工作的这几个月，尽快适应了工作的环境，融入到设计院这个集体中。在领导及各位同事的关怀、支持与帮助下，认真学习钢结构设计知识，不断提高自己的专业水平，积累经验。这期间主要学习了《门式刚架轻型房屋钢结构技术规程》、《钢结构设计手册》、《建筑设计规范》、《结构设计规范》等等，特别是对于钢结构设计的理念，由初步的认识上升到更高层次的水平。这几个月学了提工程量，工程量报价，门式刚架

的设计，通过做这些工作，对钢结构轻型房屋设计的认识逐步提高，各构件的连接与设计更加全面、经济合理。在此期间，通过办理资质升级文件，整理简单的资料，锻炼了耐性，认识到做任何工作都要认真、负责、细心，处理好同事间的关系，与集团各部门之间联系的重要性。

通过不断学习与实践，将所学的理论知识加以应用，逐步提高完善自己的专业技能，领会设计工作的核心，本着集团“崇尚完美，追求卓越，精益求精，不遗余力”的企业口号，积极响应、倡导“一家人，一条心，一股劲”的企业信誉精神，为设计院的发展多做贡献。

通过近几个月的实习，使我认识到自己的学识、能力和阅历还很欠缺，所以在工作和学习中不能掉以轻心，要更加投入，不断学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了一定的设计工作经验，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项专业素质，争取工作的积极主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

这几个月以来，本人能敬业爱岗、不怕吃苦、积极主动、全身心的投入工作中，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第三，自己的理论水平、专业知识、工作经验还是很欠缺的，应当更加努力学习与实践。

在以后的工作与学习中，自己决心认真提高专业知识水平，加强责任心，为设计院的快速发展，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：

第二，本着实事求是的原则，积极做好自己的本职工作，不

拖拉；第三，遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

本着万斯达集团“崇尚完美，追求卓越，精益求精，不遗余力”的企业口号，积遵循、倡导“一家人，一条心，一股劲”的企业信誉精神，不辜负公司各领导的关怀与帮助，以及各位同事的大力支持与帮助，加强学习，认真负责，提高完善自己，为集团的发展多做贡献。

个人工作总结篇十

xxxx年度护理工作在所领导的正确领导下，在护理部和科主任的支持和帮助下，全体护理人员坚持以“病人为中心”，以“夯实基础护理，提高病人满意度”为宗旨，大力开展优质护理，不断提高护理质量，圆满完成了各项工作任务。现将xxxx年度护理工作总结如下：

截至10月31日，肿瘤内科入院人数：内科526人次、放疗47人次；出院人数：内科537人次、放疗38人次。床位使用率97%。中心静脉导管置管125人次，静脉留置针2410人次，输液9000余人次，家庭病人出诊31人次，门诊病人35人次。

经济任务指标：截至11月底，内科完成了1408348.78元；放疗科完成了115376元；家床完成了106037.9元。各项指标较去年同期分别增长了127.17%、189.66%、131.92%（各项指标完成情况详见附表）。截至10月底，门诊总收入完成5277.2元。

针对目前护理队伍年轻人较多的特点，科室将抓护理人员思想工作放在首位。经常了解护士的思想动态及日常生活状况，始终坚持“人性化”管理，做到关心、爱护、尊重、理解护士，必要时施以援手给与帮助，不断激发护士的工作热情，让护士愉快工作，进一步稳固了护理队伍，为护理工作提供了强有力的主力军。

1、通过业务学习，让每位护士知道护理安全是护理工作的“重中之重”，是保证护理质量的前提。

2、严格落实各项护理规章制度，一年来未发生任何差错事故，确保了护理工作的安全。

3、对危险、违禁物品严格管理。对易燃、易爆物品，如：氧气瓶实行了专人负责管理，定点放置，安全用氧。对毒、麻药品，如：注射液，每班清点，交接班护士双人核对并签字。为防止突发火灾的发生，治疗室放置了灭火器，随时准备应急。

4、加强了医疗垃圾的管理。医用垃圾和生活垃圾分开放置，并有明显的标识，全年未发生院内感染事故。

在去年推行优质护理服务的基础上，继续巩固和扩大优质护理服务成效。到xxxx年全面推行了责任制整体护理的服务模式，为患者提供全面、全程、专业、人性化的护理服务。

1、在所领导的大力支持下，对17间病房进行了粉刷，为病人提供了一个整洁舒适的治疗环境。

2、在护理队伍中积极发展党员，其中有两名护士成为了预备党员，使她们发挥共产党员的先锋模范作用，提升护理质量，打造一支思想过硬、技术过硬的护理队伍。

3、建立健全各项规章制度，明确岗位职责。由护士长牵头，成立了质检小组，完善了临床护理质量考核标准，进一步细化和量化了考核指标，保证护理工作的质量，让患者得到实惠。

将护理服务延伸到家庭，注重患者的延续性护理，拓展护理服务领域，对符合条件的病人为其开设家庭病床服务。为这类人群提供长期上门服务、康复指导、临终关怀等，收到良

好的经济效益和社会效益。

xxxx年度共收到表扬信15份，锦旗3面；“5.12护士节”，我科护士王桂芝参加了市卫生局组织的“中国梦”演讲比赛，获得优秀奖，另外在市总工会组织的全市护理技术比武中，王桂芝表现突出，成绩优秀；赵静、罗丽媛在护理部组织的护理技术比武大赛中分别取得第1名和第2名的好成绩。