

2023年医院轮岗工作总结(实用9篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

医院轮岗工作总结篇一

（一）科室设置及人员配备、诊疗情况

- 1、中医科门诊：中医医师2人，中药药剂师1人。
- 2、进一步完善了中医门诊工作。

（二）中药房建设

加强了中药房工作，完善了各项规章制度，把好药品质量关，提高中药调剂水平，设立并进一步规范了中药及成药库房。常用中药饮片品种达300种以上，并根据需求，不断扩大中药品种。

（三）人员培训

- 1、西医医务人员中医药知识与技能培训2次，培训工作纳入年度继续医学教育范围予以考核。
- 2、派出多名中医药人员参加了学习中医的试点和到上级医院进修学习，不断提高了中医药理论及临床技能。
- 3、开展了中医特色治疗和康复。

（一）中医内科

从事中医内科及中医内儿科诊疗工作的医生具有20余年的诊疗经验，擅长内科肝胆疾病、呼吸系统疾病、内分泌系统疾病以及儿科急性病（如麻疹、水痘、流行性腮腺炎）等疾病的辩证施治、预防。

（二）中医针灸理疗

拥有半自动牵引床、tdp治疗仪、微波治疗仪、电针治疗仪、艾灸仪、温灸罐等器械共10余台件。能诊治腰椎间盘突出、脑血栓后遗症、急慢性腰肌劳损、肩周炎、颈椎病、坐骨神经痛、乳腺增生、类风湿性关节炎、慢性鼻炎等疾病，治愈显效率达80%以上。

（一）我院对中医药工高度重视，成立了中医药工作领导小组。

（二）在中药饮片的管理工作方面，科学拟定购药计划、严格从正规渠道购入中药饮片、在药品入库时严把质量关、加强库存中药饮片的管理，确保向患者销售合格的、无霉变、质量上乘的中药饮片，保障用药安全。

我院的中医药工作的经验与体会是：在继承祖国传统医学精髓的同时，结合自身实际，不断利用有限的卫生资源进行创新，使得我院中医药工作在不断探索中取得进步。

（一）中医药工作硬件设施薄弱，财政投入力度不足，在规划项目中未把中医药硬件设施建设纳入长期规划。

（二）中医药类人才匮乏、从事中医药工作人员不能及时补员。学历层次过低，未及时补充中医类、中西医结合类高学历专业技术人才。

（一）不断加大中医药硬件设施建设力度。积极争取支持，增加资金投入，引进设备，选派业务骨干到上级中医院进修。使中医科成为我院又一特色科室、新的业务收入增长点。

（二）加强对高层次中医药专业技术人才的引进力度，及时补充新鲜血液。积极争取区人民政府、区卫生局及区劳动人事部门的支持，补充中医专科人才。彻底扭转我院中医药专业技术人员学历层次过低的局面。

医院轮岗工作总结篇二

时间一晃而过，转眼间，来到这里已近两个月。我有幸来到公司x办事处工作，在这短暂的两个月中，在公司领导的亲切关怀和指导下，在同事们热情的帮助下我很快地熟悉了工作环境，适应了新的工作岗位。

医药代表是一个充满竞争的行业，也是一个很能锻炼人的行业，还是一个充满挑战的行业！这是我进入这个行业的初衷。刚开始工作的时候，我充满了信心，相信自己一定可以把这份工作做好！随着工作进行，我的一些问题被一点一点的暴露出来，虽然有点灰心，但谢主任一件一件的指出来，在开会的时候提出来，大家一起解决！让我受益良多，所以我非常感激热心谢主任和同事们！是他们让我不再迷茫，同时教会了我很多东西！

比如说：我在第一次拜医生的时候，一进门就会说：“老师，您好，我是利可君的小李，这是我的名片。”然后双手给医生送上名片，医生就会说：“我以前怎么没见过你啊！”我说：“我是新来的，刚接手咱们医院，以后还请您多多关照！”有些医生就会考我一些产品知识，其中因为紧张说的比较差！就这样反复的拜医生，不断的纠正错误，我的进步以可见的速度向前！在这里，我觉得我们办事处谢主任很有水平，为了让我提高，在开会的时候提出演练拜医生，然后讲解其中不合理的地方，对我有着很强的促进作用。还有产品

知识演讲，每次我都能从中得到新的启发，对一些不熟悉的地方，加强了记忆！

3、任劳任怨，积极配合领导，完成领导交代的工作，做到今日事今日毕杜绝拖泥带水，加强思，及时总结工作得失，改正错误摆正态度。

希望在以后领导的支持下让我们更上一层楼，为了办事处，当然也是为了我们自己，让我们一起努力，不要被困难所阻挡，相信我们自己的努力，相信在领导的带领下我们会创造出一个灿烂的明天。

医院轮岗工作总结篇三

本人热爱祖国，热爱人民，坚持国家的教育方针，忠诚党的教育事业。思想端正，作风正派，服从领导的工作安排，办事认真负责。积极参加学校组织的各项活动，团结学校老师，做到爱支教学校和自己的学校一样。

自从我踏进高集中学校园那一刻起，就没有把自己当成一个“流水的兵”，而是以高度负责的主人翁精神，在每一个平凡的支教日子里挥汗泼墨，辛勤付出。

这一年的轮岗交流中，我担任初三英语课的教学。从报到的第一天起，我就下定决心：既然校长这么信任我，把我安排到初三，我就更不能辜负学校领导对我的期望。几节课下来，我就发现山上孩子由于家庭教育的缺乏，必须在课堂上使学生掌握知识，决不能往课下延伸。针对农村教育与城镇教育之间的差异，在教学中我积极思考，将农村教育教学思想与城镇教育教学思想进行有机融合，制定出适合山区的课堂教学模式。

在每上一节课前，我都会认真备课，尤其是备学生，做到有效利用课堂上的45分钟；课下通过批改学生的作业，及时发现

问题。正是由于对学生的高度责任心和责任感，我在年终单册书考试中，取得了镇综合第一的好成绩。在成绩面前，我仍然没有丝毫的懈怠，因为我知道，这次的成绩只是一个参考，只有在中招考试中，学生能取得好成绩，才是最重要的。所以我严格按照学校的部署，根据学生的差异，实施因材施教，该培优时精挑细选习题，给优等生加餐；该补差时，注重基础，使学困生也能享受到学习的乐趣。就是在这样紧张又充实的教学中，学生的成绩也是稳中有升。

在轮岗交流工作中，我发挥吃苦耐劳的工作作风，兢兢业业的教学精神，尤其是在实验考试前，学校为了加强学生的实践能力，安排整天的口语练习，我与学校的老师积极协调、科学安排、克服困难、加班加点，把一个班分成两半，一半一个语音室，我们一整天呆在教室。一天下来，累的我两腿发酸，抬都抬不起来。虽然很辛苦，但我做到了问心无愧，良心上也能对得起自己的学生。

中招虽然刚刚结束，成绩还没有下来，但我坚信，我的学生是不会考差的，因为我付出了，必然是有所回报的。

在这一年的轮岗交流工作中，学校的领导对我们支教老师非常重视，给予了无微不至的关怀和照顾，在生活中、工作上他们都尽可能的为我提供方便，为我解决生活上遇到的各种困难，使我能更好地投身于工作之中。我在生活上从没有搞过特殊化，不向学校领导提出过多的要求，一律按学校的要求去办事。我总是以一个该校教师的身份去规范自己，坚决服从学校领导的一切安排，如：体育训练阶段，跟着班级指导学生进行体育训练；中午学生午休，能深入到班级管理学生，晚上到学生宿舍看着学生睡觉，等等。并能按照学校的规定，做到不迟到，不早退，有事给领导请假，绝不无顾旷课。

一年的支教生活结束了，短短的一年，自己的工作和表现赢得了学生的喜爱，同事的好评，也得到了学校领导的肯定，同时也让自己得到了锻炼和成长。

作为一名支教教师，我为农村学校的教学注入新鲜的血液，为新课程的实施带来新的理念、新的方法、新的活力！我为我的支教生涯感到自豪！

医院轮岗工作总结篇四

20__年的__月，我怀着忐忑的心情走进了__小学，开始了我为期一年的轮岗交流工作。说实在的，从事教育工作十几载，突然离开熟悉的学校、同事，来到一个全然陌生的环境，心里多少还是有些彷徨。但我发现这里的老师是那样的热情友好，他们给予我极大的关心和帮助，使我信心倍增，全副身心投入到工作中。在这一年的轮岗交流活动中，根据学校的需要我担任了五年级(2)班的班主任及语文教学工作。在领导的关心下、同事们的帮助下，我得到很好的学习和锻炼，收获颇多。

刚接手这个班，就有好心的同事告诉我班上的孩子习惯不怎么好，每天能将作业本一本不落地收齐估计都是“太阳从西边升起”；多数学生已养成了在学校也讲武汉话的习惯，尤其是有个别有个性的同学喜欢“出口成脏”。良好的学风要从班风抓起，于是我首先从班干部入手，召开班干部会议，一起商榷班级公约，利用班会、晨会等教育阵地开展行为大讨论。

考虑到班级孩子们的家庭状况并不怎么好，我自己花钱布置教室，带头为班级捐助公用物品。课间，我带着孩子们一起跳长绳；午休，我与大家一起打乒乓球。课上到课下我积极关注学生的每一个细节，我用自己一颗爱班级、爱学生的心感染着每一个孩子。功夫不负有心人，短短一个多月的时间，老师们都说班级风貌变了，孩子们变得有礼了，课堂上变得积极了，每月行规评比表扬的次数多了，学生们也渐渐地喜欢上了我这个刚来的老师。

二、提高教学质量

在这个班级中，有老师们号称的“四大金刚”，每次考试几乎都是不及格。我听在耳里，急在心里，我暗暗对自己说：“在这一年中，我要尽我自己最大的努力让他们取得进步，感受到学习的喜悦！”我通过家访，了解到不仅是这几个孩子，还有很多家庭的父母他们并不是不想督促管理孩子的学习，生活的所迫、自己文化水平的低下实在是让他们心有余而力不足。

看来家长的力量并不能起到很好的帮助，于是我经过一番思索开展了有针对性地学习活动。我坚持每天早到校，在教室里督促大家晨读；我将每一节的语文课都拿5分钟出来报听写；我利用课间时间让同学们相互检查背诵情况；我针对不同层次的学生情况设计不同的作业，尤其是对学困生的情况进行跟踪记载，对他们的作业面批面改，及时讲解订正；我鼓励大家共同阅读，通过开展“读书交流会”来反馈他们的阅读情况。

一分耕耘一分收获，在这一年中，全班同学无论是期中还是期末考试合格率均达到了100%，优秀率达到了70%以上！取得的成绩不禁让我欣慰，更鼓舞了孩子们学习的信心与热情，班级中也形成了良好的学习氛围。

三、积极参加学校工作：

虽然我知道在__小学工作的时间只有一年，但我却把自己当做是__小学的一员。无论是学科的教研活动，还是其他学科的听课、学习活动我都会积极认真的参加。在活动中我学到了很多新的教育思想和教学方法，我积极参加本校老师的公开课的听课评课，抱着学习的态度与执教老师、听课老师一起交流学习，为出课的老师提出合理化的建议。对教学目标的达成、课堂教学策略、教学机智、小组探究学习等方面进行共同的研讨，相互学习，共同进步，受益非浅。

这期间我还参加了学校的“节节课好”活动，我精心准备准备执教的《傻二哥》受到了学校领导和老师们的好评。同时，

我也全身心投入到学校的“区素质教育评估”活动中，认真准备，我班学生作为受检年级也得到了下校的督学的夸赞。

转眼间，一年的时光就这样不知不觉流逝了。虽然我现在已回到了自己的学校，但每当我闭上双眼，眼前就会浮现出同事们亲切的'面容和孩子们天真的笑脸。虽然教师轮岗交流工作只有短短的一年，但它却成为了我教师生涯中一笔不可或缺的宝贵财富。

医院轮岗工作总结篇五

1、坚持质量第一的原则，把好药品出库质量复核关，对出库药品质量负主要责任。

3、特殊管理药品出库应进行认真核对；

4、对复核质量合格的药品，在出库复核单上加盖出库专有章并签字；实行电子监管的药品应进行出库扫码和数据上传。

6、在计算机管理系统中进行出库复核操作

1、在年初2月接手仓库管理工作就立即从整理仓库入手，按照gsp要求对药品存放规定进行归类摆放，消除了仓库货位不符的状况。在改善公司形象的同时也为后盘点清查工作奠定了基础。此后，干净整齐的库容库貌成为仓库管理的基础工作。

1、由于沟通不及时，仓库与其他部门（如验收）造成冲突，出现不和谐现象。例如：验收办理过手续的退货不及时通知保管，导致保管由单无货可发；不过，没有矛盾也就没有进步。以后仓库要加强与各部门的有效沟通，为仓库工作创造有利局面。

是不可忽视的。展望新的一年，仓库管理工作还很重，特别是要确保年度工作规划顺利完成还要付出很大努力，所以务必要将戒骄戒躁的心态保持下去。

3、维修原有叉车，提高仓储工作效率，提高仓库存储能力

5、对仓储部的工作流程不对的改善、不断的优化与完善，降低仓储盘点的差异化6、学习了解新gps对仓储的要求与规定，便于合理规划对药品货位的调整或新厂房的规划与设计。

医院轮岗工作总结篇六

回望_，我顺利地从天津工业大学毕业，开始了职业生涯新征程；回望_，我很幸运地在国晖所找到了自己喜欢的，并通过不断努力取得了稳定的业绩；回望_，我亲历了中的艰难险阻，学会了在激流中勇进，逆风中飞扬；回望_，我也饱尝了生活的酸甜苦辣，学会了在苦难中风雨兼程，自强不息。展望_，我要不断总结的经验，吸取失败的教训；展望_，我要总结中的缺点和不足，不断完善和提高自己的能力；回望_，我要针对中的难点和缺陷，制定计划，争取在实际中探索出新的解决方案，争取更好的业绩。

_年5月。即将大学毕业的我，和所有大学毕业生一样，怀着迷茫彷徨的复杂心情加入应聘大军当中。一次偶然的机会，在学校组织的招聘会上，在茫茫人海中，我寻寻觅觅，希望遇到位好东家能收留即将被学校逐出门户的我。就在我万分焦虑的时候，蓦然回首，在灯火阑珊处发现了张学瑞并且相中了这份，经过面试、笔试，培训，最后我顺利地走上了岗位，开始了为期一个月的试用期。我那时下定决心，好好表现，努力，正当先进。

本以为只要在当中勤勤恳恳，按部就班就能干出业绩，想不到那只是万里长征的开始。在实际当中我遇到了各种各样的问题和意想不到的难题，这使我深深意识到什么叫书到用时

方很少，纸上谈兵解决不了实际的问题。为此，我坚持学习钻研业务资料，坚持不懂就及时向彭主任和同事们请教，坚持不断总结中的得失、经验教训，坚持笨鸟先飞勤能补拙、的态度，不断改进方式方法，激励自己突破业绩瓶颈。

_年6月。我和大部分同事一样，在5月份交了份白卷。同事的纷纷自动离职，的压力，迫使我开始思考：自己有没有能力做好这份，是否值得坚持这种前途未知的努力……心里很矛盾，思想斗争很激烈，最后我没有向现实妥协，我选择了继续坚持努力奋斗，用事实证明自己。

_年7月—8月。事实证明，努力就会有回报的。经历五六月份的失败和挫折，我开始不断反思和改进自己的方法，最后我决定结合自己负责的医院的实际情况，大面积大范围发理赔指南，定时定点到医院病房做法律咨询解答伤者的疑问，并且及时把伤者的基本情况默记下来，下班回家后做日志报表。这样一来，我的效率提高了，感觉压力也没那么大了，因为从总体来看，我的业绩比较稳定，并且在不断进步。

_年9月—10月。主任给我调整了负责的医院，这对我来说既是机遇又是挑战。我针对西青医院的实际情况，制定出了自己的方案：保持发书数量，保证不留盲点，在解答伤者咨询时，耐心细致，为伤者提高力所能及的帮助（比如帮伤者查找医院到交警队的公交路线），维系我所在医院的良好口碑。我的进展顺利，这给了我坚持原来工作路线的信心和勇气，同事的工作业绩的突飞猛进也激励着我。我深知，逆水行舟，不进则退，急起直追才是出路。

_年月一月。或许是运气，或许是巧合，或许是功夫不负有心人，我成为了月业绩冠军。这是动力也是压力，因为曾经的业绩不代表未来同样优秀，我必须学会平衡这其中的博弈。我总结的检验教训是：大范围发书，奠定了良好的工作基础；及时掌握有签约意向的伤者的信息并保持良好沟通是签单的保证；坚持业务学习，不断提高自己的咨询技巧和签约能力，

是突破业绩瓶颈的出路；保持良好的工作态度与心理状态，是心急吃不了热豆腐的警示，相信滴水穿石的持之以恒，相信播下的希望的种子会生根发芽，并且开花结果。

工作中遇到的难题：医院医护人员有时会阻止我们有效开展工作；医院的重症监护室的为重伤者或抢救无效的死者等潜在客户是很难攻克的工作盲点；有些住院的伤者对我们的工作存在怀疑和猜忌，并且影响到潜在签约客户，有些顽固派伤者是谈而不签，或者对我们经常造访病房感到反感，而我们只能强颜欢笑。针对工作中存在的不足和难题，我的解决方案是，尽量避免与医院人员正面冲突，保持井水不犯河水的微妙关系；根据医院的时间情况，想办法渗透进入重症监护室内部，尽量克服工作盲点；积极做好签约住院伤者的回访工作，保持良好沟通，塑造高水平的专业律师服务形象，在医院营造良好的工作氛围；保持定时定点到病房做免费法律咨询服务的的工作习惯，积极为伤者出谋划策，培育希望的种子。

新年工作计划：回望_，做好年度工作总结，蓄势待发，期待新年新突破；展望_，认真分析当前工作形式，制定新年工作计划；展望_，1月份正值年终岁末，工作难度加大，努力工作，争取不留遗憾；展望_，过完春节之后，万象更新，正是摩拳擦掌大展身手的大好时机；展望_，期待所里的激励奖励措施更上一层楼，我期待和同事们一起共同创造更好明天。

医院轮岗工作总结篇七

我来到汉阴县幼儿园轮岗学习。这是一次难得的学习与实践机会，我兴奋不已。此前，虽然一直从事小学教学和乡镇幼儿教育十六年，但始终感觉在教学中存在很多的不足，也有很多困惑，特别是参加教研学习机会不多，所以在教学方法和策略上以及管理方面思路狭窄，这次刚好可以向县里的优秀教师请教，学习。本着虚心学习，实践历练的态度，一年来在这里边教边学，取得了很大收获。

此次轮岗教学，使我有机会走进我县的示范幼儿园，县幼在标准化建设、教育管理等方面有许多值得学习和借鉴的地方。

县幼的设备配备完善，有专门的部室，提供了坚实的教学保障。有完善的教学、教研工作流程，也有很优秀的管理人才。同时，每位教师都具备独立管理的从事幼教工作的能力和水平。一年中，我负责大班的教学工作，也在忙碌而紧张的教学工作之余，学习了很多管理的知识和实践经验。在向优秀教师请教和研究的基础上，日常教学及管理能力有了进一步的提升。

县幼的师资力量雄厚，人才济济。有专门的教研组集体备课教研，探讨教学方法和效果。在互相借鉴，共同策划设计教学的过程中，有许多新方法新手段，也有很多不同而新颖的教学设计，大家都专心搜集教学相关的材料、案例，不断的汲取经验，发现不足，使教学丰富科学，乐趣无穷。我参与每次的教研活动，都受益匪浅。

听课是最让人开心的事情了，我发现听一节课胜过教十节课，感觉教师们在课堂上的掌控能力都很强，经验丰富。设计的教学内容与课标紧密相连又不会按部就班。师生互动环节气氛融洽，学生参与意识强。这与平时教师的引导和要求有很大关系。整个一节课下来，感觉很完整，教师轻松而有成就感。这是我在教学中有所欠缺的，很多时候设计的教学与实践中有出入，不能很好的掌控课堂节奏。这次听了很多节课，让我感觉到做为教师必须自信心十足地在课堂上掌握一切。虽然说，城里的学生和乡下的学生在学习习惯上有很大差异，基础也不同，但新的幼教的尝试是一个共同的课题。

说课，评课这个环节，日常在教学中很少接触。这次有机会做公开课，说课，评课。压力很大，知道自己这方面没有经验，也做得不够好。但本着学习进步的态度，我认真做了准备。也得到了各位教师同仁的热情帮助和指导，让我很受感动，看到了自己的不足，也有信心做得更好。

面对一批优秀的学生，有很好的习惯和热情。这让我有了一个全新的尝试教学的平台。以往在课堂上无法实现的教学构想，借这次机会，做了很多尝试，采用新理念进行教学，虽然有时节奏掌握得不太好，但发现学生们很喜欢这种教学方式。他们在课堂上开始动脑思考，这让人很开心。通过这一年的教学实践，我对将来的教学充满自信，相信这一次次有效的尝试会让我的教学素养得到提升。

医院轮岗工作总结篇八

20__年是一个奔波的一年同时也是一个收获的一年，在这一年里，我先是由丽水调往宁波，然后又由宁波调往丽水。由于从乐清调往宁波是公司当时的一个战略计划，宁波市场对于温州公司是一个空白市场，之前没有任何基础，所以主要是过去开发新市场，后来由于种种原因，公司还是放弃了宁波这片市场，在宁波的这段时间没有做出很好的成绩。下面我主要就我在丽水工作的一段时间做一个总结。

自从5月份从宁波调往丽水，已经在丽水待了7个月。刚来丽水的时候，丽水的业务正处于最萧条的状况，业务销量一度降到了20__年的状况。由于人员调动过于频繁，客户对我们也产生了质疑，形势相当严峻。在这期间，我也好几次想过放弃，我们的激情和信心也极度受挫。针对这种情况，张总给我们丽水区的所有人员做了思想工作和悉心指导，我们丽水区人员的激情再次被点燃，团队氛围也很融洽，大家紧密团结齐心协力，业务终于开始有所提升，到了11月份，我们终于突破丽水，销售达到了历史新高。

在丽水工作的这段时间，我们的客情关系也较之前的一段时间有了一个很好的提高。我们丽水区不仅销售达到了一个新高，我们的客户开发，客户流失控制的还是比较好的，中药器械也是增量了不少，京丰总代销售也是比较好，这跟我们丽水区的每个业务精英是离不开的，正是他们把客情关系做的比较融洽才有的成绩。

总之，20__年我觉得我还是得到了一个很好的锻炼，我的销售技巧和销售方法得到了一个比较大的提升，承压能力也较之前更强，团队建设和管理也有所进步，责任心也更大。

20__年新的一年也是一个很具有挑战的一年，我想在新的一年里我应该要从以下几点出发，争取把丽水的业务更上一层楼。

1、市场细分化管理，把丽水的市场重新划分，让丽水市场做到最大化的精细化管理，提高每个人的人均效能和争取市场最大化的销售份额。

2、客户细分化管理，根据客户的合作状况，对客户进行分层管理，对潜力比较大的客户重点关注和最大化的支持，极力培养成我们的忠实客户，对忠实客户，我们要进一步维护，使我们__成为丽水市场的主流供货单位。

3、努力找品种，加强和采购的双向沟通，针对丽水比较畅销的品种重点关注，多做市场品种调查，力争做成丽水市场的最佳服务商。

4、加强办事处业务人员的监管和指导，对办事处业务人员的日常出勤进行严格管理，提高办事处业务人员的销售技巧和销售能力。

20__的成绩已经属于过去，20__年已经来临，让我们用最大的激情来迎接20__的到来，我们已经准备好了，相信20__年将是一个更加丰收的一年。

医院轮岗工作总结篇九

又一个月过去了，这已经是我接内勤工作的第6个月了，整整半年的时间，过的真的很快。在此期间，我非常感谢领导和同事对我的支持与帮助。在大家的帮助下，让我尽快融入了到这个大家庭中，并成为这大家庭的一员，这个大家庭中的

每个人都很有特色，有很多值得我去学习的地方。也许在别人看来，这只是一份繁琐的内勤工作，但是我不这么认为，我反而觉得内勤工作很重要。这是一个服务岗位，是为大家庭中的每一个人服务的。因此，我严格要求自己，做好自己的本职工作。

首先是公司各销售部门的销售进度情况。一开始对这类报表，我很头痛，确实不太理解其中的各项之间的关系，但是现在我已经很明白了，但在填写数据的时候，我都很谨慎，小心，因为我知道，这类报表就是各部门的销售人员跟领导证实自己销售能力的一个强有力依据，所以容不得一点错误。因此一定要做到准确无误，既让领导对各部门的业务人员的能力水平有个了解，也让领导对目前的销售进度有了解，同时领导还可以根据这些报表发现现在市场的一些动荡，以便来及时改变营销策略。

然后是日常工作总结。作为一名销售内勤，我很明白岗位的重要性，在工作的同时也能增强我个人的交际能力。销售内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，在处理一些繁琐的日常事务时一定要头有尾，全程掌控，同时也要增强自我协调工作意识，把工作做到前面，给自己留下充足的时间去面对突发的事情。把工作做到前面是经理每次开会都会跟我说的话，我也慢慢的学会了，也体会到了其中无穷的好处。现在我每天早上来了，都会把每天的日程看一遍，然后一件一件的去做，把今天的事情全部做完，绝不拖到明天。做的多了，熟练了，自然就会节省出不少事件。如果有剩下时间，就把第二天需要做的事情也看看，能提前做的就都提前做好。我每天都会做备忘，有的事情可能是今天通知的，但是要两天甚至三天以后才要做，所以我每天都会把事情记录下来，第二天把基本工作做完，就看看今天有哪些事情需要做。这样做事情有条有理，有计划。

最后是我今后要努力的方向，也是我需要努力去填补的不足和缺陷。

首先，要加强自身的学习，多了解单位的整个运作流程，就算系统我不懂，单位的共享里面有sap系统的培训视频，有时间的时候就可以去看看。其次还要努力学习医药专业的知识及专业英语，我不能丢下我的英语，这是我的强项，我会尽量抽出时间去学习，去练习。另外，还要做到和其他各个部门良好的沟通，做领导的好助手!最后，用我们经理的话说。所有的事情就是四个字，勤能补拙。

有一句话说得好，时间就像海绵里的水，只要你挤总会有的。在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤的同时，做一名合格的翻译，不辜负自己，也不辜负领导对我的期望!