

最新个人年终工作总结(通用9篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

个人年终工作总结篇一

首先，非常高兴能够加入xx科技有限公司这个大家庭，感谢郑总给我这么一个好的能够尽情施展自己才华的发展平台，谢谢！

20xx年x月x日，我怀着一颗忐忑的心加入了xx。说实话，我心里面没底。以前，我从来没有从事过it行业，更不要说销售投影机。但是，经过一个礼拜培训后，参加实战第一个礼拜，我就卖出去了自己进入it行业的第一件产品，并在之后连续成交了几单生意，顿时，我有信心了，加入xx公司发展自己的事业，我的决定没错！

下面，请允许我对我这段时间的工作进行简单的总结和分析，希望各位领导和同事能给予指正。

一、工作业绩

截止20xx年x月x日，我总计开发有效客户x家，上门拜访客户x次，每天坚持打电话30个以上，完成销售x万元。我这段时间的销售业绩不理想，跟各位公司的前辈销售人员比起来，我感觉万分惭愧，但是知耻而后勇，我会在以后的工作中加倍努力，向前辈们学习，勇创佳绩。业绩不理想，我觉得主要有以下几个原因：

1、刚进入it行业，对产品和行业知识不熟悉，在以后的工作中，我会努力学习，提升自己的内功。

2、本身工作经验不够丰富，跟客户沟通和谈判的技巧不够，造成人为失单，今后的工作中，我会多向前辈学习，多多自我总结，提升自己的销售能力。

3、不够勤快，我在今后的工作中，一定克服自己心中的魔鬼，全身心投入到工作中，增加自己的工作量，都说勤能补拙，我相信，在来年，我一定能创造出更好的成绩。

4、我个人认为还有一些市场原因，根据客户的信息反馈，年底了，商家都忙着清理库存，不愿意再用现金向外面调货，从而造成我们销售困难，而且客户手上有些单子，也会拖到年后再交货。

二、事务性工作

1、严格遵守公司的规章制度，服从公司领导的安排。

2、参加了公司一个礼拜的培训，同期，并对市场进行了一番调查和摸底，我觉得我收获了很多。

3、经常帮助公司其他同事处理一些应急事件，比如送货、送文件、帮助看门市等。

4、轮流主持早会，训练了自己的组织能力和应变能力。

三、应收账款

我严格执行了公司的财务制度，截止20xx年x月x日，我的应收账款回收率为100%，在来年的工作中，我会继续严格执行公司财务制度，保证公司的资金安全。

四、个人心得

1、电话营销技巧：打电话之前，一定要组织好自己的语言，不要紧张，也不能激动。跟客户沟通时，一定要条理清晰，并要严格遵循公司的报价原则。当客户态度不是很友好时，我们要懂得随时调整自己的心情，不能被客户左右了我们自己的情绪。

2、客户拜访技巧：初次拜访客户，一定要坚持谦卑的态度，递送名片时，一定要双手奉上，多说一些恭维的话。在进行商业洽谈时，一定要头脑清醒，立场鲜明，不能被客户左右了自己的思想，该坚持的原则必须坚持，否则，后面的工作我们会非常被动。

3、客户讯息搜集：除了公司提供的专业杂志和企业黄页以外，我还通过网络和朋友搜集了很多客户讯息，开发出了不少的客户，我觉得在这方面我们一定要把自己的眼界方款，这样我们的市场才会无穷大。

4、客户管理：我将自己的客户进行了分类归档，特别是加了qq好友的客户，我进行了重要、次要和一般三个级别的分类，对重要客户进行重点开发和培养，提高了我的工作效率。

5、其它心得体会□

五、个人建议

1、我觉得公司应该给我们多进行一些培训，不管是产品知识或者营销技巧，这样会大大加快我们业务员的成长。

2、我们由于是职场新人，对财务这块不是很熟悉，我希望公司才能抽点时间对我们进行一些必要的财务知识培训，避免我们犯财务上的低级错误。

个人年终工作总结篇二

我在xx物业公司一年了□x月到公司任仓库管理员，截止今天！时间如梭，转眼间又跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。使我在公司找到了自己新的定位方向和生活目标，同时也激发我以新的姿态，去迎接新生活！

20xx年x月我到xx物业公司接任仓库管理员一职，要面临工作极大挑战。由于当时仓管员急辞职，中间间断了一个月的时间，那时x物业公司不仅是账目混乱，而且有大量的不良库存，部分物品还有短缺，我的心一下子就变的沉重起来，怎么办？如何来理顺这个烂摊子？我没有灰心，决心凭借以往的管理经验来尽快理顺这个烂摊子，首先整理帐目，其次对所有物品进行大盘点，对所有货物进行分类有序摆放，通过这些努力后，整个xx物业公司仓库进入良性循环。

每日库存报表都由我一人负责！所以在公司一直都很忙碌。我决定从以下几个方面进行管理：重新设计制定x物业公司管理规范，严把出库、入库和在库三个方面管理，参考《仓储管理人员工作级效考核表》进行量化管理，每天抽盘，每周小盘点，每月配合财务大盘点，作到账目清晰，账实相符。经手货款无一差错，体现了一名财务人员的严谨和细致，近段时间来，账实相符基本达到xx%□实现无库损！与公司同事紧密配合，做到库存的结构合理。紧盯各物品流动，认认真真做好每月的月报表。每月准时向财务部发库存月报表。并结合自身岗位，先后做出《进销存明细帐》，固定资产表格，物品物资表格，物资申购汇总表格等，有力的配合了财务！对在库物品进行分类管理，对工程类办公类清洁类固定资产类等主要品项实施重点管理，在做申购汇总表时减小在库物品的再申购，努力降低其库存量，对小品项等实行简单控制，改方案实施做到了重点与一般的结合，降低了库存，加速了库存周转率。

随着公司业务的连年增长，工程部需求物资够大，日发货收货量也进一步扩大，在xx物业公司领导的重视下，实现了对仓库的实时管理。我每天只要把出入库情况及库存报表输入电脑，可以准时看到库存明细！该举措大大方便公司领导和员工的查询，加强与各部门之间的信息交流，整个20xx年不良库存下降基本至零！

在仓库的这段期间我更加明白了公司领导给我讲的仓库管理的计划和控制，最让我难忘的是x总、xx总亲自到仓库指导工作，提醒我保持学习，说公司在快速发展的同时，个人会有更大的舞台，与公司一起共成长！工作之余，我学习会计、营销、管理、电脑等知识，在工作中充实和完善自己！回首过去一年来的工作管理经历，我成熟许多，也成长许多，一直致力利于仓库管理的合理化，整合进销存。也深知一个团队的重要性，只有与工程，财务等紧密配合才能更好的发挥仓库管理员的职能！我在公司各位领导和同事的关心下，愉快的度过了一年难忘的时光！

个人年终工作总结篇三

我于20xx年_月_日进入公司，根据公司的需要和自身的选择，目前担任销售一职，负责店内销售助理工作。

公司积极向上的文化氛围，让我很快进入到了工作角色中来。这就好比一辆正在进行磨合的新车一样，一个好的司机会让新车的磨合期缩短，并且会很好的保护好新车，让它发挥出性能。我们公司就是一名优秀的司机，新员工就是需要渡过磨合期的新车，在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会做好工作，成为优秀的__的一份子，不辜负领导对我的期望。

20xx年来，我在公司领导和同事们热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的缺点和不足：

(1) 思想上个人主义较强，随意性较大，显得不虚心与散漫，没做到谦虚谨慎，绝对的尊重服从。

(2) 有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己。

(3) 工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离。

(4) 业务知识方面特别是销售经验还不够扎实等等。

我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。公司给了我这样一个发挥的舞台，所以我更加珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情。性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力。责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作。积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，平时利用下班时间通过培训学习，来提高自己的综合素质，目前正在自学大学课程，计划报考全国高等教育自学考试，以期将来能学以致用，同公司共同发展、进步。

来到这里工作，我的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。在今后的工作和学习中，我会进一步

更加严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够为公司的发展尽自己的微薄之力，我更深信今天我以公司而自豪，明天公司以我而骄傲。

个人年终工作总结篇四

自20xx年踏入建筑行业以来，转眼已经两年多时间，期间经历了很多，学习了很多，收获了很多，成长了很多。感谢领导给了我成长的空间、信念与指导，感谢可爱的同事们给了我成长的鼓励、帮助与关怀。

在即将过去的一年里，我先后参与了下关公安指挥中心大楼项目钢结构、新港绿联新建厂区等项目的建设施工工作。一年中，我在工作中取得了一定的成果，学习了很多新的知识和现场的施工管理经验，当然也存在诸多不足。

首先，在领导的帮助和自己的努力之下，基本上独立完成了下关公安指挥中心大楼加层钢结构从制造及设计环节的沟通、材料的采购加工制作、至安装工作全部完成的项目整个工作流程，虽然在期间工作的确比较辛苦，但通过这次自己独立的摸爬滚打，自己解决实际问题的能力和组织能力也得到了很好的锻炼，做事风格进一步完善，且对钢结构项目的掌控更加深入和对一个项目的工作流程及各种细节的问题理解更加透彻；并且在工作过程中和业主、监理、参建的施工单位等参建各方的配合上也磨合的更加得心应手，解决实际问题的方法和技巧以及自己的思想境界进一步得到了提升。

其次，在领导的正确领导和关心下，我参与建设了新港绿联项目从开工至今的所有核心工作，在本项目中我方作为总承包方，在项目工期要求紧，现场条件匮乏、参与建设的施工班组多且交叉作业面作业比较多的状况下，我们经过细分到每一周的周密的施工进度计划，合理安排施工人员和机械配比，各种材料和设备进场的进度计划，及时调整工作重心和

工作内容相结合，已经在合同规定工期内完成业主交付的建设任务。在本项目中，我分管现场的用水、用电等后勤保障、现场施工安全的检查和督促整改、所有送检材料的送检、现场施工质量的检查和质量保证、材料的采购和施工人员的调度安排以及一系列我力所能及的工作；在工作之中，时时对自己提出问题，在问题面前综合了解问题产生的原因和源头而去解决问题，自己也随之得以成长；本项目我也接触到以前未参与过的土建施工、消防施工以及道路施工等各种新的领域，在施工过程中，自己不懂的地方，及时向现场的领导和同事及经验丰富的施工人员请教，查阅相关的规范和图集，随着工程的一步一步进行之中，除了施工知识和施工经验的不断丰富，也对自己协调和管理现场的能力有了进一步的提升，对完善自己有着十分重要的意义。

当然，“金无赤足，人无完人”在取得一点成绩的同时，我也发现自己存在很多的不足之处需要改正；一是工作中有时魄力还不够，放不开手脚，二是在处理一些事情时有时显得较为急躁，思路转换比较慢，三是和领导沟通尚不够及时，四是理论知识和实际经验缺乏等各种问题，所以在在今后的工作中，我会克服不足，朝着以下几个方向努力：

- 1、在工作中，多看，多想，多问通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己独自解决实际问题的能力，并且在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、稳妥的对待每一件工作。
- 2、遇到自己解决不了或者没有把握的事情，及时和领导沟通，提出自己的解决方案，认真听取领导的意见和指示，尽力争取把事情做的更加完美。
- 3、我将坚持不懈地努力学习各种建筑理论知识，熟练的掌握各种专业知识和技能并用于指导实践，以便更好的把握行业的发展规律和发展趋势，适应行业发展的需要。

4、每个施工阶段完成后，认真归纳做好经验总结，把自己在实践中学到的知识应用到今后的工作之中，少走弯路。

在新的一年里，对于工作，我希望自己的不足有所改进，有所突破；对于个人，我希望通过参加一级注册建造师考试提高自己的专业技能为工作助力，让自己上到一个新的台阶，最后也在此再次感谢对我帮助过的领导和同事，我从他们身上学到了很多很多，不仅有专业上的知识技能，工作上的方法技巧，更有生活的智慧和做人的道理，在我刚上路的时候有他们在身边，才让我在正确的道路上不断前行。

个人年终工作总结篇五

岁月带不走历史的脚步，在充满各种挑战的20_年，我们经历了各种思绪的洗礼和调整，大喜大悲的一年让我们倍增记忆。

1，配合办公室其他同事开展日常工作、后勤服务和卫生、纪律方面的检查工作，并实行每日跟进商场，办公室等卫生情况. 进行考核与监督.

2，在商场开业前夕，跟进商场开荒工作，并初步熟悉商场物业管理基本知识. 努力为商场开业做前期工作.

3，在上级领导的指导下，负责跟进商场开业后每个活动工作. 令活动顺利完成.

4，与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置

5，根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容

当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。综合看来我觉得自己还有以下的缺点和不足：

- 1、缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措。
- 2、对各部门的工作情况缺乏全面具体的了解，从而影响到相关工作的进行。
- 3、对管理商场物业还不够成熟，这直接影响工作效果。
- 4、工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏。
- 5、办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。

营运部不断健全管理职能，完善服务体系，现场管理成效斐然。为了能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题。在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈。对营业现场发生的各类违规现象和纠纷立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化和不良后果的产生。坚持深入一线到现场走动式管理，使管理工作更具针对性和时效性。

- 1、针对商场新开业，新员工大批增加的情况，为保证服务质量：
- 2、对员工强化进行服务规范教育，从营业员的站姿站规，
- 3、弘扬传统，助人为乐。

广大员工发扬顾客至上的精神，给顾客一个舒适的购物环境
明年工作计划：

20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公司的

发展尽一份力。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，做好上级领导给予属下的每个工作安排，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，争取在各方面取得更大的进步，一定能在20xx年做出更好的工作成绩。

个人年终工作总结篇六

为确保专项检查顺利开展，抽调县经贸局、发改局(物价)、工商局、粮油营运中心工作人员各一名组成了互助县食用油市场专项检查工作组，并由经贸局主管市场工作的领导担任组长。领导小组成立后，及时组织检查工作人员召开专题会议，进一步明确了检查的主要目的，检查的主要内容，检查的方式以及工作要求，为深入有序开展全县食用油市场专项检查奠定了坚实的基础。

为了将食用油专项检查工作落到实处，县整规领导小组专门下发《关于开展食用油市场秩序专项检查的紧急通知》互整规办(20xx)1号。专项检查突出了维护市场秩序，保障市场供应的目的，检查重点放在了食用油生产、加工、批发环节上。大检查中共检查食用油生产加工企业24家，(其中个体加工户21家)，粮油直销点17家，超市5家，调查消费户(餐饮经营户)22家，检查涉及全县19个乡镇以及县城。在整个大检查中，未发现有生产、经营和使用劣质食用油的情况，以及囤积居奇、哄抬价格、缺斤少两，以次充好等违法现象。

检查组在积极开展专项检查的同时，把宣传和检查有机结合起来，通过检查和宣传，增强了人民群众的食品安全意识，积极引导食用油生产、加工、批发、零售企业依法生产经营，消费用户明白消费，营造公平、竞争、秩序良好的市场环境，使专项整治工作深入人心。

此次抽调参加检查的工商、发改(物价)粮油营运中心等单位的工作人员都能恪尽职守，认真工作，发挥各自的优势，采

取灵活多样的工作方式，做到了密切配合，形成了合力，为顺利完成这次的检查工作任务提供了有力的保障，亦为今后食用油监管工作持续有效的开展下去，保障人民群众的身体健康和生命安全提供了可靠的保证。

1、个体生产加工企业把握市场能力不强，信息不畅，突出表现在购进盲目，价低贱卖，“谷贱伤农”。

2、市场波动，价格不稳。

3、市场监管力度需进一步加大。

个人年终工作总结篇七

不知不觉中□20xx已离我们远去□20xx年12月11日我怀着无限的憧憬来到公司，转眼已过去一年零一个月了，一年来我主要担任通信光缆的熔接与维护工作，从中也学到了不少新知识/新技术。在工作中，体会到很多，也获得了一些经验教训，同时感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心，在这段时间里通过我自身的不懈努力，在工作中取得了一定成果，但也存在诸多不足。

肯善罢甘休，这样才能不断提高自己的理论素质和技术能力，在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即多想、多看、多实验。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的。

一) 耐心细致的做好本职工作

1、做好每项工作的一手资料。

2、技术问题及时与生产商技术员沟通，干活时积极主动地与各作业区取得联系，以便干活顺利进行。

3、积极主动配合好公司各部门的工作。

二) 认真负责干好每一项工作。苏东南气田单井从20xx年开始建设,从先前的无线传输改成了有线传输即光缆传输,这也是我20xx年主要负责的一个项目,单井远程传输的建设和维护工作对我来讲,这是一项初次打交道的工作,由于缺乏专业知识和管理经验,因为工作需要,我做了以下工作:一是加强专业知识和管理方面的学习;二是认真、仔细检查每项工作。

在工程部、单井维护部各半年,完成了一些工作,取得了一定成绩总结起来有以下几个方面的经验和收获:

一) 摆正自己的位置,熟悉基本业务,掌握基本技能,才能尽快适应自己的工作岗位。

二) 要主动融入集体,处理好各方面的关系,才能在工作中保持良好的状态。

三) 要树立服务意识,加强沟通协调能力,才能做好分内的工作。

一) 工作技能不足。不能适应某些工作,领导指派的工作不能很好的完成,基本技能应用不是很熟练。

二) 工作态度不好。对待工作有时不够及时主动、积极,不能够静下心来学习新知识、新技术,在工作中遇到难题,常常等待领导指示,说一步做一步,没有把工作做实、做深、做细。

三) 工作思路不对。对工作的最佳流程认识不够,逻辑能力欠缺。

个人年终工作总结篇八

转眼间x年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

进入公司，从产品知识熟悉，到开发新客户，再到跟客户谈判达成订单，用了x个月的时间。公司分配账号后，客户资源开始量的积累，不知不觉中，一年多的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年来的工作心得体会：

1. 熟悉产品。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价

格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2. 了解市场。

要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

3. 业务技巧。

站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的办法方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗

话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急躁，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改正，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

个人年终工作总结篇九

xx年即将成为历史，现把我科的医疗、护理、服务等工作情况做一扼要总结：

第一，在思想政治方面。

时常组织全科医护人员认真学习卫生法律法规，组织全科医护人员传达医院的各项规章制度，做到与医院保持高度一致，政令畅通，令行禁止。加强职工医德医风教育，使全科职工在职业道德、工作责任心、遵纪守法自觉性等方面都大有提高。全年工作中做到了没有一起医疗纠纷，没有一起医疗投诉。科室的各项工作也在紧张和有序中稳步前行。

第二，在业务工作方面。

在xx年度，1—11月我们的门诊量3117人次，入院病人数达到411人，全年业务收入超过800万，与上一年度的720万相比，同比增加超过10%。这些成绩是在当前医疗改革的大环境中，在医院领导的正确决策和指导下取得的。当然更离不开全科同仁辛勤的汗水和默默的付出。在xx年度，我们收治的急危重病人百余人，抢救成功率达99%。是他们的无私奉献保证了科室工作的顺利进行和正常运转。

第三，在业务学习方面。

我们注重基础知识、基本技能的学习，尤其对年轻医生，做到严格要求。积极组织科内医生参加医院的学术讲座，参加国内的学术会议。注重个人专业的培养，在科有特色的基础上做到人有专长。科室每月进行业务学习2-3次，内容有急救知识，危重病及疑难病例的诊治。还包括本专业目前的发展现状及热点问题，认真学习新知识，新疗法，并积极的应用于临床工作中。在努力工作的同时大家认真总结，共出书4部，撰写论文10余篇。

第四，在科室管理方面。

我们深知，医疗质量是科室管理工作的核心内容，是医院的生命线，是管理成效的关键所在。我们时时刻刻紧绷医疗安全这根弦，使医护人员在临床工作中严格执行各项医疗规章制度与各项技术操作规程，尤其是查对制度、分级护理制度，病区实施护士对患者的责任制护理，责任护士履行护理职责，对患者提供全面、全程、连续的护理服务。首诊负责制度、三级查房制度、病历书写制度落实到位，特别是三级查房制度，认真查，仔细查，密切观察病情变化，果断采取措施，不流于形式，不浮于表面。使科室形成了严谨，认真，扎实的科风。

第五，存在问题与不足。

1、科室人员整体业务水平还有很待提升。2、科研工作需要进一步加强。3、新技术需要开展。4、科室管理方面，有些制度需要更进一步细化。回首过去，一年来通过大家的努力，总收入较去年增收10%成绩来之不易，这是医院领导正确决策、指导的结果，是我科全体员工共同努力的结果。在此十分感谢院领导的支持，职能科室的协作，感谢全科同仁的密切配合和支持。进入xx年后，我科更应与时俱进，在科室建设中大胆改革，不断创新，锐意进取，把我科的各项工作推向新的台阶。”

xx年工作计划□ xx年我科继续依照夯实基础、培养人才、拓展业务的原则，共谋医院发展。 进修计划：拟轮流选派中青年骨干医生、护士到国内、省内医院进修学习。目标：心脏介入技术。已递交申请。 科研计划：进一步提高医疗、护理质量，努力提高全科医疗技术的整体水平。争取开展新技术，新疗法，搞好科研工作；积极撰写学术论文。 第三，进一步细化科室管理，尤其是医疗质量各环节控制，要认真落实14项核心制度，提高医疗质量和医疗安全；要切实加强病历质量管理，从强化各级管理责任入手，制定各种可行措施，提高病历质量水平；避免医疗事故的发生。 第四，是要坚持合理检查、合理用药、控制药比，因病施治，规范收容，逐步推行临床路径试行工作。 继教：继续做好我院院内的继教授课、听课工作。 学术交流：做好与省级各大医院的学术交流，积极参加国内、省内本专业及相关专业学术活动。