

2023年心脏外科临床工作总结(优质5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

心脏外科临床工作总结篇一

本文由求职网小编辑收集整理，这是一篇关于医药外科临床工作总结，欢迎浏览借鉴！

本人从事外科临床工作xx年来，在思想上与行动上时刻能与党的路线、方针、政策保持一致，能自觉遵守法律法规和院方各种规章制度。能单独处理外科上各项业务工作，至今未发生一起医疗差错事故。具体体现以下几个方面：

社会主义社会是全面发展，全面推进的社会，社会主义事业是物质文明与精神文明相辅相成，协调发展的事业。在目前在市场经济冲击下，部分人思想出现腐蚀堕落，这是一种缺乏政治学习的综合表现。通过“五心三满意活动”、“三个代表学习”我个人从端正学习态度，结合个人实际认真作了整改，进一步在职工中树立了良好的自身形象。

基层医院在条件设备及人员相对紧缺情况下，我作为一名业务带头人，身先士卒，接受群众的监督，长年工作在一线，坚持又上行政班又上业务班，从没有任何理由推诿工作之事，没有享受休息过一个好的节假日。记得去年大年三十晚上接诊一例鞭炮炸伤腹部病人，病人当时因创伤面严重并发休克，通过积极组织医务人员及时抢救并给予手术治疗，手术时间长达4小时，术后病人安返病房，经过15天精心治疗，病人康复

出院，此时我内心总算松了口气，并没因工作耽误春节休息而产生任何怨言。

近5年来在分管业务工作中，深感自己责任重大，自己在业务上要带好头，还要组织、督促好大家加强业务学习，不断更新专业知识。在当前这种市场经济社会，各行业日新月异在突飞猛进，目前医疗纠纷频繁发生。只有不断加强业务学习，才能提高业务技术水平，从而避免医疗纠纷及差错事故的发生。我曾多次外面培训、学习，不但充实和完善自己。通过赴武汉学习回院后成功开展肝破裂修补术，脾破裂切除术，胆囊切除术，肠梗阻，甲状腺手术等，赢得了院方及群众认可，为单位和个人取得了良好的社会反响，曾多次被上级主管单位授予先进表彰。

通过业务上不断学习，不断完善。现开展的新技术、新业务工作，取得了良好的两个效益。于今年从山东省肛肠研究所学习高新科技做痔疮技术后，回院对开展近43例痔疮病人跟踪随访，绝大部分病人反映该技术术中及术后的确痛苦小，术后恢复快，弥补原传统手术方法不足。

卫生工作过硬的技术是保证质量的前提。服务质量好坏能直接影响治疗效果，在日常工作中，接诊任何一名病人我本着认真、仔细并采取跟踪服务。在接诊病人过程中难免部分病人入院后不知诊疗常规程序，经常带领病人进行导诊，至到处理完毕后再给予详细讲解回家后治疗注意事项，手术病人术后活动有些不便，为了方便病人，经常在病房巡回期间帮助病人给予正确讲解活动方法及进行必要日常生活帮助，如：打开水、冲便盆、拿药等，通过自己真实行动，感化了职工及病人与其家属的信任与支持，得到大家一致良好口碑。

近几年来，虽然在工作中取得了一些成绩，感谢领导支持，群众信任，但今后还需进一步学习，不但弥补自生不足，医学是一门高科技并无止境学科，我还得继续努力，从点滴做起，并发扬老一辈无私奉献精神，为确保本社区人民身体健

康，为社会发展进一步作出我应有的贡献。

心脏外科临床工作总结篇二

伴随着年末的到来，我们又兢兢业业地走过了一年。在20xx这一年里我科全体护理人员在院领导重视及直接领导下，本着“一切以病人为中心，一切为病人”的服务宗旨，针对制定的目标规划，全体护理人员狠抓落实、认真实施、不懈努力，圆满地完成了各项护理工作，同时也取得了较好的成绩。现将20xx年工作作如下总结：

一、护理安全管理

1、今年我科根据创“二乙”评审标准的要求，积极整改完善各项工作，着重加强了患者十大安全目标考核。将患者十大安全目标管理在科室进行分工，让全科护士主动参与护理安全管理；加强了科室护理质控小组的管理，修订了护理质控检查标准及检查方法；提高质量控制的效果；重新制定了护理不良事件呈报表及压疮、跌倒呈报表及流程，建立关键科室间的病人转接制度，包括身份识别与登记制度，使护理人员工作有单可循，使护理行为更加科学、规范；为了掌握各项制度，提高护士的应急能力，科室组织学习了病区管理制度、危急值报告制度、医疗废物的处理、低血容量性休克的急救流程，进行心肺复苏、简易呼吸囊使用理论及操作，微量泵使用的培训与考核，心电监护理论操作考核等等。

2、今年科内注重新进人员的培训，对她们进行各项护理规章制度、职责、护理病历书写，专科护理等多项护理技能的指导以及法律意识的教育，提高她们的抗风险意识及应急能力，指定有临床经验、责任心强的老护士做新调入护士的带教老师，培养与患者之间的沟通技巧、临床操作技能等。

二、消毒隔离

2、每月进行科室消毒隔离质量管理的自查及整改，每季度组织全体医务人员进行院感反馈会议及。配合院感科做好本科院感的管理：医院感染病例的上报、抗生素使用的管理，科室环境学监测，紫外线灯管测试，手卫生规范，医疗垃圾处理，环境卫生管理等等。

三、护理病历书写

2、重视护理人员继续教育，不断提高护士的综合素质，护士综合素质的高低决定着护理病历书写质量，鼓励护士进行在职继续教育，努力提高专业技术水平。

20xx年已经过去一半，但我会继续延续自己的发光点，努力做到最好！

心脏外科临床工作总结篇三

20xx年在院部的关心与支持下，在护理同仁的共同努力下，针对年初制定的目标计划，狠抓落实，认真实施，圆满地完成了各项任务，现将全年的护理工作总结如下：

一、优质护理方面

随着优质护理服务的深入开展，我科除了按常规做好基础护理和专科护理外，还加强了护患沟通和健康宣教，更是加强了护士的责任心，我们从内心真正认识到优质服务的重要意义，把优质服务作为护士的天职和本分，怀有感恩之心，变被动服务为主动服务，深入到病房中去，了解病人的需求，改善护患关系。科室满意度95%以上，护理质量和病人满意度明显提高，实现了经济效益和社会效益的双丰收。

二、科室质量和安全管理方面

20xx年普外科新近护士5人，对新入科护士进行了有计划，规

范的岗前培训，所有的新进护士均能尽快的适应自己的工作。基于本科护理人员年轻化，科室制订了详细的人员分层培训计划并认真落实，通过晨间提问、业务学习、护理查房、操作训练等形式进一步夯实三基知识和专科技能。支持和鼓励护士的继续学习，有一人外出进修学习6月，有4名护士进行本科学历的继续教育。

四、三甲创建方面

20xx年x月我们医院成功通过二甲复评，三甲初评，对照三甲标准，带领全科护理人员学规范、规范做。把各种护理文件资料规范成册，制订了人员培训计划，明确了各岗位工作职责和工作标准，规范了物品管理流程，做到护理有章可依，各项护理工作进一步规范统一，牢记等级医院评审的主题：质量、安全、服务、管理、绩效，落实质量持续改进。

五、增收节支方面

规范管理科室耗材和物品管理，定期检查，杜绝浪费，并不断强化科室人员的节约意识。

六、存在不足

- 1、个别护士沟通能力不强，需进一步提高。
- 2、年轻护士专科知识和技能需进一步加强。
- 3、科研能力不强。

心脏外科临床工作总结篇四

随着我国医药零售连锁业的迅猛发展、零售药店的市场比率越来越高。市场体系的发展和调控等给药品零售业带来发展机遇。20__年是零售市场挑战机遇的一年，下面，我代表公

司对去年的工作进行简单总结：

一、目前的医药形势：

1现时药价不断下降、下调，没有多在利润，空间越来越小、客户难以操作。

2即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：某某元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

3、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足工课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，毕竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

二、所负责相关省份的总体情况：

随着中国医药市场的大力整顿逐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，（本文由免费提供，请注明）报价__元，____报价__元，有的客户拿

货在当地销售，但销量不大，据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格(一品两规)，所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

省内，我所负责的__地区中标产品的销售情况也不尽人意，真正客户能操作的品种不多，分析主要原因有几点：

- 1、当地的市场需求决定产品的总体销量。
- 2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了积极性。
- 3、公司中标品种不是该客户的销售专长(找不对人)。

心脏外科临床工作总结篇五

自我介绍：

从事临床医药销售工作3年时间,其中包括实习1年,熟悉药品商业分销与临床科室销售、维护等,有一定销售渠道和资源。

工作经历：

20xx公司临床医药代表

职责和业绩：

1. 负责医院的临床销售与维护工作,配合地区经理,完成当年或当季度销售任务。
2. 保持与商业代表的良好沟通,并及时反馈渠道畅通信息,搞

清医药市场销售现状, 调整销售方式。

3. 参与和完成上级要求的新的医院开发工作。
4. 针对药剂科做好新药宣传与进院销售, 宣传产品知识等。
5. 书面报告所负责的医院公司产品的消化量和库存量, 并对数据的真实性负责。
6. 制订医院拜访计划, 每月保证拜访规定数量的目标客户。
7. 建立完善的客户档案, 与客户保持良好的关系。
8. 配合公司大型学术活动和销售活动。
9. 配合大区经、地区经理、销售主管……………

教育培训:

职业技能与特长

1. 配合经理组办大型临床药品推广会议;
2. 独立组织小型临床科室学术会议, 宣传药品知识, 用药技巧等;
3. 针对药剂科等科室, 与主要负责人员沟通, 达到药品进院, 普及市场等活动。