

伊利工作总结文案 伊利厂工作总结(实用8篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

伊利工作总结文案 伊利厂工作总结篇一

一、促销过程

千盛超市冷鲜区现在有很多品牌的产品在促销，这次辉山的产品打出了元生牧场的旗号，元乃“初始、第一”之意，生喻意原生态；取名元生，就是指这款牛奶产自产自辉山自营的五星级牧场，天然、不添加任何防腐剂和抗生素。而且有广告牌宣传现在购买整箱的辉山牛奶还有玻璃杯赠送，原价42元，现价只需38元。

二、促销策略

1、折价类促销：现金折扣，辉山元生牧场牛奶在其好品质的基础下展开折扣促销，给予顾客实实在在的优惠，原价42元，现价38元。

2、有奖类促销：附赠销售，每箱牛奶附赠一个玻璃杯，可以用来喝牛奶或它用，让消费者觉得实惠。

三、促销媒介

四、促销评价

辉山元生牧场牛奶的促销活动，主要在卖场摆放促销展台，

在相同竞争对手中，价格比较占优势，消费者比较关注。赠送的杯子，印有辉山的标志，很醒目。但是，在牛奶市场中，他的竞争优势还很弱，处于中低档，即使促销力度很大，也很难引起消费购买兴趣。**辉山乳业有限公司是国家、省市农业产业化重点龙头企业，是集乳品加工检测、奶牛繁育饲养、饲草种植加工、物流配送销售于一体的大型合资企业。辉山乳业在股份制改造的基础上 20xx 年转让 52 %股份给美国隆迪公司进行合资合作□20xx 年转让 28 %股份，隆迪公司追加投资 2 亿元□20xx 年将其余 20 %股份全部转让给美国隆迪，变成独资企业，把鲜奶加工能力由每天...牛奶销售工作总结（2）

一、××年长富乳品市场的背景

年初伊利、蒙牛在没有任何促销的情况下，他们的销量却远在我们之上，但从二月份开始我们提出建设通路、树立品牌。无论有多大的困难，在每个城市的重要商超以及重要奶点都要做到与伊利、蒙牛有相当的陈列面，以强化终端的铺市与陈列为主。就算一盒都没有卖也要做到有完好的陈列面。就是因为有这样的决心做品牌，经过二、三两个月份的在有陈列但没有销售的情况下，我们对终端的支持依然，树立了终端对公司的信任，在消费者心中也树立了品牌。

因此在四月份推出的“买长富牛奶送呱呱卡”的活动，这是在前期做完铺市与陈列之后的一个拉动促销活动。虽然我们有很多的不足此处，比如有奖卡与没奖卡没有放平均等。但这对于我们的销售工作带来的影响并不大，就是因为经过了这一轮的品牌与通路的建设，使业务员、经销商、终端都对我们长富报着极大的信心。但由于公司奶源压力的问题使我们不得不在原有促销的情况下加大促销力度——“一件送六盒”。而这一波的促销活动应该是把市场推向了高潮，如果这时能够停止不再加大促销力度，而根据市场情况再调整促销力度，那么我们就能实现“今年把长富做到福建第一品牌”的愿望。

“五一”推出的“买二送一”，消化了公司五月份之前所有的库存，但由于市场的原因，积压了公司以后生产的更多的库存，周而复始，不良循环，使公司陷入了更大的困境。十月份公司改革，执行新的销售政策，极大的打激了业务员及经销商的积极性，使更多的业务员及经销商选择离开了我们。公司有人戏言，十一月份的这一波“买一送一”活动是长富公司最后的晚餐。这是我们不愿意看到的结果，希望公司在解决奶源压力的情况下，制定出能从更好的建设长富品牌之路出发的销售政策。

二、××年度福州八县完成情况(附表)略

三、××年度福州八县终端铺市与陈列情况

决胜终端，谁拥有终端谁就是最后的胜利者，在我们牛奶行业里，商超与奶店是最有影响力的终端，在二、三月份我们的工作重点就是先攻下商超与奶店，商超除了全品项进货外，还得要求生动化的陈列。奶店可根据实际情况进货，但也要求有生动化的陈列。事实证明，公司这步棋走得很好，商超与牛奶专卖店不仅能产量(占总量的找总结之六十)，而且能提升公司的品牌形象。到至今很多的商超我们的陈列面还保持着，无论是促销期还是原价货，这都是我们主要出货量的根据地。下列一份福州八县××年初拥有终端的数量(附表)略。

四、××年度福州八县经销商与业务员的情况

1、是当地实力数一数二的经销商；

伊利工作总结文案 伊利厂工作总结篇二

本年度共收住院病人916人其中，产科758人，妇科158人，比去年增加209人，上涨30%；出院891人；新生儿763人，其中，剖宫产578例，自然分娩185例；全年剖宫产率75%。实现业务

收入元病房治疗费；全年无产妇及新生儿死亡，无护理差错及事故及投诉发生。

实现所有住院顾客陪同检查服务：全年共陪检907人次；

送大小便标本有护士送检：全年共送标本987人次；

对所有住院顾客实施入院及住院评估，给予及时的生活护理和专业照顾；

上述服务举措的实施，极大的满足了住院顾客的要求，方便了顾客，树立了医院及科室在顾客中形象，赢得了顾客的信任。

妇产科护理本年度制定和完善了各项规章制度，重新制定了各班次岗位责任制，将新开展的各项护理服务界定到各班次，责任到人，强调分工合作，相互补位，严防各项护理和治疗遗漏、或执行不及时，并在科室设立了四个工作小组：质控小组、宣教小组、带教小组、抢救小组，制定了各小组成员、认定组长，有小组工作职责及活动规定，并记录活动情况。制定了治疗室、产房工作制度，并认定责任人，科室有科主任、护士长组成的医疗、护理检查小组定期对产房管理进行检查，发现问题及时找责任人督察整改。

加强病房管理，加大病房管理力度，加强病房巡视，设立输液巡视卡，严格三查七对，防止差错事故发生，通过科室、医院的医疗安全会，树立医疗安全意识，强调医疗安全的重要性，医始终绷紧医疗安全这根弦；加强沟通，对入院病人实行责任制护理，入院宣教，温馨提示、多次沟通，将可预见的护理隐患提前干预，用电安全、新生儿安全贵重物品防盗等各个环节充分预估，多次提示。本年度科室召开医疗安全会次，通过全科同志们的共同努力，无护理差错事故发生。

强调学习的重要性，要求学习联系实际，以自学为主，本年

度安排了十二次集中学习，学习内容以新版妇产科教材为主，安排护理查房十二次，护理查房结合本病区病种，全体参与。通过护理查房，使大家对所学病种有了更系统、更全面的掌握，从而对该病的护理做到心中有数，实现了对病人更好的服务。配合护理部完成对低年资护士的理论考试和操作考试，本科上述护理人员成绩合格。

积极配合防疫站做好新生儿的计划免疫接种工作。本年度为新生儿实施卡介苗接种763人，首针乙肝疫苗接种763人。全科共有名护士完成防疫站发放的计划免疫试卷1份。

配合妇幼保健站工作：积极配合区妇幼保健站做好孕产妇的各种保健，如孕产妇乳房护理、母乳喂养宣教、做好孕产妇的死亡报表、新生儿死亡报表、新生儿畸形报表、孕产妇艾滋、_及淋病检查并上报，开具出生医学记录763份，配合市妇幼工作检查一次，效果良好。

其次，院领导能充分调动护理人员的潜能和积极性，体现精神和物质激励，实行护理工作价值，将医院护理技术和护理服务提高一个档次。

伊利工作总结文案 伊利厂工作总结篇三

七天,一个说长不长说短不短的时间,很感谢学校给我们安排了这次实习。虽说我在这七天里没有圆满的完成学校给我们安排的任务,但我收获了其他方面的东西通过生产实习,巩固和加深所学理论知识,培养我们的独立工作能力和加强了劳动观点,明白了自己以后人生奋斗的方向。

伊利工作总结文案 伊利厂工作总结篇四

结合各级教育工作会议精神,立足学校教学实际,紧紧围绕课程改革这个中心,以“高效课堂”教改实验开展为抓手,向课堂教学要质量,进一步加强有效教学校本教研,推动课

程改革深入发展，走内涵式发展道路，努力推广现代教学模式，实现教学质量的大幅提高。

3、以教改实验为契机，丰富校本教研内容，建立校本教研的合理制度；

5、全面改变教师教学和学生学习的方式，实现以教改促进教学质量提高的目标。

1. 坚持理论学习和课堂实践相结合的原则，以理论学习为先导，坚持边学习、边实践。

2. 实行自主实验和统一管理的原则，实验教师自主进行实验，由领导小组管理并进行评价和指导。

学校成立教改实验领导小组，负责此项工作的部署和管理。

组 长：余新莉

副组长：王春法

成员：李瑞珍 申晓娟 李 锐 常瑞娜

毛 洁 张泽慧 孟玉敏

理论指导组：聘请教研室教研员指导我校实验的开展；

伊利工作总结文案 伊利厂工作总结篇五

时光飞逝不觉中已入职七月有余了，细细回味这一路走来收获良多，感激之情油然而生。人间四月芳菲尽，山寺桃花始胜开。历经种种，在这个充满生机的四月，我加入了奋进的伊利团队，心中不由欣喜。

初到一个陌生的环境，要与陌生的人共事，多少会有些不习惯、不适应，我想这也是一种对自己的历练吧。起初，想我可也是一个在销售战线上奋战了多年的老兵了，这个工作肯定能胜任。面试时公司也说我们是来管理经销商的，但随着工作的开展才逐渐懂得那句老话“隔行如隔山”的含义，发觉管理经销商这个词汇不适用于我这个刚接触液态奶行业的新人，知道我得从零开始做起。工作——小而言之是个饭碗，大而言之是份信仰。每个人都有每个人的世界观职业观，一份合适的工作对每个人来说都很重要，我十分幸运能走进伊利液态奶xx销售团队，走进这个团体，在这里能够学到的东西也将会更多，我想在以后的工作中一定有许多东西向前辈们学习讨教，不对的地方敬请批评指正！

我所在的岗位是公司销售的最末端，是公司策略的执行与实现的主体，是公司市场信息收集的触角也是实现经销商与公司双赢的桥梁与推手，我的言行都代表着公司的形象，所以在工作中我不能有一丝的马虎与放松，工作不仅要“做得好”“推得动”还要“合理”“合规”，不仅要懂得“亡羊补牢”，重要的还在于“未雨绸缪”。如何提高工作效率，更好地完成工作要求，是我现在经常思考的问题。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。??

5、勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。??

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。??

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。??

11、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。??

12、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖

水。??

13、让客户先“痛”后“痒”。??

14、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。??

15、学

会“进退战略”。?? 工作总结：??

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

我从xxxx年年初加入公司食品销售部的团队，已快二年了。光阴似箭啊，转眼间□xxxx年也快过去了。此刻的我回忆起这些令人即兴奋又紧张的日子，思绪万千。对于即将过去的xxxx年的回忆，感到，忙碌了一年，虽耗费了许多的精力和时间，但却未近人意；也有对新年的希望，希望能有机会重新开始。回首走过的路，无论成功还是失败都将成为我工作的基石。只有总结经验，分析过失，才能坚定信心，努力细致的工作，直到成功！

回顾这一年的工作历程，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同事团结、热气、拼搏、向上的精神。我作为食品销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的鼓励 and 帮助下走过了这一年。

结合xxxx年的工作，归结起来主要包含在以下几个方面：

一、xxxx年渠道工作内容回顾及概述：从xxxx年11月底接手两个镇的bc类商场，至xxxx年六月底。基本上xx年的岁末，仅仅在熟悉市场情况、建立初步客情和掌握bc商场的操作方式。真正的做市场，还是从xx年开始。刚刚接手市场时，恰

逢公司凉茶商超价格体系的调整，从家庭装28元调整到元供货。由于经销商和邮差商的鼎力支持和配合，加上之前同事市场上的努力。所以价格很快就调整了过来。我在熟悉客户整体情况和了解我司产品的家庭消费潜力特性后，便根据市场情况将所负责的35家客户做分级规划。一级为重要客户，有12家。二级为高潜力客户，有14家。三级为潜力培养客户，有9家。经过与客户的多次深入沟通，加上公司的支持和客户的多多配合，在这上半年，一级客户的实际销货量同比平均增长了125%，最佳的客户从原月销70件到销190件，增长到原销量的倍。二级和三级客户分别增长了95%和65%。润喉糖的铺货率也达到了100%。可惜的是，由于我个人能力所限，很多客户还没能发挥出最佳的销售潜力。

从xx年7月，公司将我调入ka负责8个镇的30家ka卖场，其中12家超市，14家百货，和4家跨区ka场。刚接手时，正是我司产品的销售旺季，公司支持的相关费用提报时间是签约时间的一个半月前，由于个人能力和专业知识薄弱，市场洞察力差，和对市场的把握度不准确，使一些费用的利用不太合理，没有运用到刀刃上，使客户的培养方面没有做好，致使销量没有出现明显的增长，使我深深地感到有愧于公司和上司对我的信任和栽培。

二、学到的经验：

通过从事这一年的商场销售工作，我从中学到了相当多的专业知识，让我深深的感到做销售工作容易，想做好就是一件不容易的事情。结合公司给我们的多次培训和我自身的感悟，我总结了十条经验：一细二勤三多四强。一细即心细，二勤就是眼勤、手勤，三多是要多与客户深入沟通、多学习专业技能技巧、心态要多调整、要时刻保持乐观和积极，四强是自信心强、洞察力强、分析规划能力强、执行力强（和公司的六强不一样）。

2勤，1)是眼勤，要多观察，俗话说：商场如战场！信息是非

常重要的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，一定要细心的去观察竞品的相关动态。尤其是价格的调整、陈列、促销政策等等。2)是手勤，我们做快消品的，经常要去动手做陈列，占排面，争取陈列到最佳曝光点，吸引消费者的眼球。所以，要多动手，多布置相关的广宣物料。才能使销量出现增长。

3多，1)是多与客户深入沟通，让客户配合我的订货、陈列、价格调整、促销策略的执行。只有多与客户沟通，多分析我产品在整个分类品项的优势，和我产品给客户带来的销量和利润增长潜力，客户才会将我们的产品列为重要产品。有了商场客户的支持，陈列才能强势，销量才能提升。2)是多学习专业知识，比如谈判技巧，我们面临的客户都是很专业的，要想能成功的和采购商谈而达到我们的目的，就要更专业。公司给了相当多这方面的培训，使我受益非浅，让我学会了如何与别人交流，让我受用一生。3)是多调节心态，做销售这行，会经常面对很多方面的压力，客户的挑剔、拒绝、不支持、事情的拖延。有时候，有一个很好的促销方案，自己很有信心，可是去和客户谈时，客户一口就给拒绝了，一句话都不听。这时候，就要努力调整心态，多了解客户拒绝的原因，多分析，才能扭转尴尬的局面。我之前经常会遇到这样的事，有时候搞得自己一点信心都没有，还是同事和主管给了我很多的鼓励，给我信心，使我又有了高昂的激情，才得以战胜各种困难。使我学到了不良心态的解决方法。4

强，1)自信心强，做销售，没有信心，什么都做不了，有了自信心，才能在绝望中夺得生机，在痛苦中抓住欢乐，在压力下摆脱烦恼，在失败中找到希望。这里要感谢各位同事和主管对我的鼓励和支持。2)洞察力强，做快销品，要对市场情况敏感度高，客户对我产品的陈列、价格、促销策略的调整，竞品在市场上的反映，都要随时的掌握。比如，一个好的陈列位，很多厂家都想要，但当时还有陈列其他产品，协议快到期了，这时候，为了得到这个位置，就要多了解情况，如果能够先了解到该产品的协议期限，那么就可以优先得到该位置。3)分析规划能力强，我进入ka后，对这方面的了解

学到了相当多的知识。对客户、市场了解了，就要多分析，理出一个详细的、可执行性销售计划，然后按部就班去执行，这样就能节约更多的时间和精力，并且达到理想的效果。特别是对数据系统的建立，使我更准确的了解产品在每个客户的销售潜力和我产品的成长状况，非常利于下一步的工作计划。4) 执行力强，这是公司最倡导的，不但有利于公司及产品的成长，也使我得到了对自身的锻炼。我以前很懒惰，特别不喜欢洗衣服，老是将衣柜里的衣服穿完了，没得穿了，才一起洗。经过工作上的一些缘故，慢慢的这个毛病也改掉了。

1、忙忙碌碌每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过主管多次的指导，发现主要是因为沒有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照主管所教的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

2、缺少经验

在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和商场的采购或门店的主管打交道，经常遇到些一时难以解决问。回来时，主管问起来，老是很多小问题。到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同事也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

3、懒惰

在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百

做到，希望领导在以后的工作过程中能够经常给予指正。

伊利工作总结文案 伊利厂工作总结篇六

一转眼又已是20xx年来临了，很庆幸能够来到xx这个允满激情活力的团体当中，而这也将成为我人生历程中一道亮丽的风景。时间虽短，但任务艰巨，庆幸能够得到诸位伙伴的全力支持和鼎力相助，我们一路走来，还是那样的从容，享受着和谐、快乐与成功！

文案这两个毫不起眼的字，但是在我心中却有千斤重。文案这个职业不同于其它职业，是一份有价值有魅力的工作。它不仅能够为公司创造价值，更能够改变人的思想，将来还可能创造出一笔笔宝贵的精神财富。

在这里我对于互联网有了新的认识，以前闭门造车的思想，几乎已经颠覆了。文案除了对文字有深刻独特的体会还需要的是交流，只有交流才知道的人对于文案的感受与体会，才能够更上一层楼，思想才会豁然开朗。

现在这么一个互联网爆炸时代，读者的知识水平越来越高了，口味越来越重了，而这对于文案来说要求却越来越高。所以文案的知识涉猎面不应再仅仅局限于专业的厨具知识，更能博古通今，面面俱到，如此思想才能够天马行空，出奇制胜，不拘束缚。

不积硅步，无以致千里。不积小流，无以成江海。我一直在前进的道路中，从事着文案这个光荣的职业，努力完善这个“一无所知”的自己，努力着做一个最优秀的自己。

回顾本年度的工作，心中感触很多，我已经渐渐适应这样的生活，我先反省阐述我的工作不足，在工作中有发现自己的知识积累较少，在构思方案时会有局限性，创意思维不够开拓，方法有待提高，接下去，自己也会在这方面改进，多阅

读、多看影片，积累各方面的知识，开拓自己的思维，扩大眼界，提高专业水平。我深深意识到本人的不足，唯勤能补拙，方能迎头赶上！

伊利工作总结文案 伊利厂工作总结篇七

一、政治思想方面

在工作中，我坚决拥护党的各项政策、方针，每天都密切关注国内、国外的重大新闻和事件，关心和学习国家时事政治，把党的政治思想和方针应用于工程建设中。

二、主要工作业绩

在工作这些年里，我设计完成了如____市____房地产开发有限公司城东街道半沙村地块住宅建设项目，金海湾花苑商住建设项目，____市北白象镇经济适用房和限价房建设工程项目，长城电器集团有限公司生产用房及辅助非生产。

三、结构技术工作方面的一些经验总结

- 1、拿到条件图不要盲目建模计算。先进行全面分析，与建筑设计人员进行沟通，充分了解工程的各种情况(功能、选型等)。
- 2、建模计算前的前处理要做好。比如荷载的计算要准确，不能估计。要完全根据建筑做法或使用要求来输入。
- 3、在进行结构建模的时候，要了解每个参数的意义，不要盲目修改参数，修改时要有依据。
- 4、在计算中，要充分考虑在满足技术条件下的经济性。不能随意加大配筋量或加大构件的截面。这一点要作为我们的设计理念之一来重视。

5、梁、柱、板等电算结束后要进行优化调整和修改，这都要有依据可循(需根据验算简图等资料)。

四、努力学习新知识，用知识武装自己

在完成好本职工作的同时，我还不断学习新知识，努力丰富自己。在这几年工作任务十分繁重的情况下，学习上，我一直严格要求自己，认真对待自己的工作。理论来源于生活，高于生活，更应该还原回到生活。工作中我时刻牢记要不断的学习，将理论知识与实际的工作很好的结合在一起。工作中不断地改变自己，适时地对自己提出不同的要求，工作中总结经验，提升自身工作能力的同时，在工作中不断地学习，逐渐的成长。我不断学习与建筑工程相关的书籍和国家、地区、行业规范。

此外，为了更好的完成结构设计工作，我先后参加权威机构组织的各种专业培训和学习若干次。还进一步学习了各种新规范、新标准、新的规程和设计手册，更好的熟悉和掌握了结构设计和制图软件pkpm、cad等，适应建筑工程行业的新形势。

总的说来，在这几年来的结构设计工作中，自己利用所学的专业知识应用到生产实践中去，并取得了一些成效，具备了一定的技术工作能力，但是仍然存在着许多不足，还有待提高。在今后的工作中，自己要加强学习、克服缺点，力争自己的专业技术水平能够不断提高。更能适应现代化市政、工民用建设的需求。

以上就是我从事结构设计工作以来专业技术的总结。总结是为了去弊存精，一方面通过总结，在肯定自己工作的同时又可以看到自己的不足和缺点，在以后的生产和工作中加以改进和提高，精益求精，不断创造自身的专业技术价值，另一方面，通过这次资格评审，从另一侧面看到别人对自己的专业技术水平的评价，从而促使自己更加从严要求自己，不断

提升政治思想水平、知识水平和劳动技能水平。三人行必有我师，我坚信在日常的工作中相互学习、相互请教，自己的业务水平必定能更上一层楼。活到老，学到老，知识是无限的，学习是不应停止的。在今后的工作中，我将以饱满的热情投入到本职工作之中去，更好地在建筑行业中发挥自己的技术专长，为企业创造更高的经济效益，为企业、为国家做出更大的贡献。

伊利工作总结文案 伊利厂工作总结篇八

护理部作为职能部门，能较好地做好上传下达、下情上递工作。环抱医院的中心工作，较好地完成院领导部署的各项任务。

严格执行规章制度是进步护理质量，确保平安医疗的根本包管。

拟定新进护理人员培训计划，并认真对新进护理人员进行岗前培训，进行三基理论及操作培训及稽核，要求合格率达100%，以全面进步护理人员的业务素质□20xx年对新进护理人员3人进行岗前培训、三基理论、技能操作培训，并进行稽核，3人进科试用期。

1、严格按工作计划支配本月工作重点，总结上月工作中存在的问题，并提出相应的整改步伐，订定出下月工作重点。

2、每月对护理质量进行反省，对工作中存在的问题实时反馈，使存在的问题可以或许获得实时办理，使每位护理人员赅续进步各项业务程度。

1、认真落实护士行为规范，邀请上级医院先生来院进行礼仪培训，积极学习医患沟通技术，将文明用语利用于工作中，进步患者满意度，促进护患感情，拉近护患间隔。

2、实行电话回访，与病人及眷属进行沟通，对查询访问中存在的问题落拭魅整改。

1、增强护理人员三基知识学习□20xx年上半年进行护理三基理论考试1次。参考率达90%以上，合格率达95%。

2、积极参加院内组织的各项业务学习，护理部上半年除参加院内组织的业务学习外，护理部共组织业务学习6次，护理人员参加率达90%以上，扩张知识面。

3、对全体护理人员进行护理急救技巧培训并稽核。如：心肺苏醒、无菌技巧操作、吸氧技巧、心电监测、洗胃技巧等，要求合格率为100%，以进步工作中的应急才能。

4、每月不按期对临床科室进行行政查房，以规范护理治理、进步护理平安，进步病人的满意度；每季度针对特殊病种、危重病例、特殊病例进行业务查房，督匆匆护理人员进行专业知识的学习，以进步业务才能。

5、护理人员之间相互学习配合提高：年轻护士学习老同志实践经验，老同志学习年轻同志新知识、新理念，新老相互学习配合进步。

1、科室坚持了每天对治疗室、察观室进行紫外线消毒，在病人浩繁的环境下确保平安，未发生一例交叉沾染。

2、一次性用品使用后均能实时毁形，分类、集中处置惩罚，并按期反省督匆匆。

七、纪念国际护士节，开展富厚多彩的庆祝运动

为了庆祝国际护士节，弘扬南丁格尔精神，富厚医院文化生活，环抱践行党的群众路线教导实践运动，护理部组织全院护理人员开展了庆祝运动，同时医技人员也踊跃参加了此次

运动，使我们的节目加倍富厚多彩，同时增强了全院干部职工的凝聚力。

1、由于护理步队不稳定，年轻护理人员较多，专业知识短缺，相关疾病的康健指导不到位。

2、护理人员根基理论知识控制不牢，急诊急救知识欠缺，可导致在病人急救时动作不敷快捷。

3、个别护理人员工作态度不严谨，工作只图完成任务，沟通和办事不到位。

4、个别科室病房治理较差，欠整洁。

针对以上问题，在下一步的工作中要增强护理人员三基理论知识学习，强化三基技能操作培训，进步业务程度和急诊急救应急才能。增强医德医风和护士行为规范的培训，工作中增强护患沟通，营造一个康健协调的护患关系。增强病房治理，让病人有一个宁静、舒适的情况接收治疗。