

# 母婴店长工作总结 母婴保健技术行政许可工作报告

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 母婴店长工作总结 母婴保健技术行政许可工作报告 篇一

下面是整理的关于2019母婴保健技术行政许可工作报告全文，欢迎借鉴！

《江苏省实施中华人民共和国母婴保健法办法》(江苏省第八届人民代表大会常务委员会第27次会议于1997年4月30日施行)第三十三条。

2、凡在扬州市范围内开展婚前保健技术服务的医疗保健机构和人员；

1、符合扬州市城区区域卫生规划要求；

2、取得《医疗机构执业许可证》或获得医疗机构设置批准书；

5、婚前医学检查由符合卫生行政部门相关建设标准的妇幼保健机构或医疗保健机构承担。

6、开展母婴保健法规定的结扎、终止妊娠手术服务由符合卫生行政部门相关建设标准的县及县级以上医疗保健机构承担。

的基本条件》、《扬州市助产技术评审细则》等要求。

从事涉外婚前医学检查的主检医师必须具有高级技术职称。2、从事助产技术人员应具备国家认定的中专及以上医学专业学历，并已相应取得执业医师(执业助理医师)、注册护士(或助产士)资格;通过助产技术专业知识和技能培训，并有接生30例以上新生儿的经历。

4、经过扬州市级卫生行政部门认定的相关母婴保健专项技术岗前培训、理论考试和技能考核合格者;从事助产技术人员须参加全省统一的理论考试合格后，并通过扬州市级助产技术实践技能考核。

5、从事助产技术服务人员，同时具备下列条件，可免于专业培训和考核：主治医师及以上技术职称;连续从事助产技术服务5年以上;三年内无医疗事故。

1、《医疗机构执业许可证》正副本或者医疗机构设置批准书;2、开展母婴保健专项技术服务执业许可申请文件;3、相应技术人员的《母婴保健技术考核合格证书》;4、开展母婴保健专项技术服务的规章制度□

3、人员学历、职称证书及复印件;

5、申请从事助产技术服务人员还须有医疗机构出具的有接生30例以上经历的证明文件。

1、申请者提交材料，办理人员出具接收材料凭据。

2、材料符合规定要求，5日内向申请人发出《母婴保健技术服务机构及人员执业许可受理通知书》;材料不符合规定要求，5日内向申请人发出一次性补充材料通知书。

3、市级卫生行政部门基妇处负责对申请开展母婴保健专项技术服务的医疗保健机构所提交的材料进行审核，并派出母婴保健专项技术评审小组，对申请机构进行现场评审，并作出

行政许可决定。对审核合格者，及时颁发《母婴保健技术执业许可证》，注明母婴保健技术服务的具体项目和机构的级别；经审核不合格的，将审核结果和理由以书面形式通知申请机构。

4、市级卫生行政部门基妇处负责对从事母婴保健专项技术服务人员相关申请材料进行审核并作出是否合格的决定。对合格者，应当及时颁发从事相应《母婴保健技术考核合格证书》。经审核不合格的，将审核结果和理由以书面形式通知申请单位。

5、相关材料最后统一在市行政审批服务中心卫生窗口领取。

苏价费(1996)361号

八、办理期限：申请人申请母婴专项技术服务执业许可在提供全部材料之日起45个工作日内办结。申请人申请从事母婴保健技术服务的人员在提供全部材料之日起20个工作日内办结。

九、执业许可有效期限开展母婴保健技术的《母婴保健技术服务执业许可证》和《母婴保健技术考核合格证书》有效期3年。

十、校验制度(一)《母婴保健技术服务执业许可证》有效期内实行年度校验制度。

(二)申请校验时间：各相关机构应当在校验期满前三个月向审批机关申请办理校验手续。

5、相关母婴保健技术服务工作年度工作总结。(四)校验程序：同上述审批程序。(五)校验期限：同上述办理期限。

(六)有效期满继续开展母婴保健技术服务的，应当在该行政

许可有效期届满30日前按本审批程序和办理期限向市行政审批中心卫生窗口重新申请延续;未申请延续的,对该许可予以注销。

## 十一、其他事项

1、从事母婴保健技术服务的医护人员三年有效期内应接受市或区卫生行政部门组织的或委托其他机构组织的相关技术继续教育,并不少于18学时。

服务许可项目,应当依照本程序,重新办理审批手续。

3、终止母婴保健技术服务的医疗保健机构必须向原审批机关申请办理注销手续。

4、《母婴保健技术服务执业许可证》、《母婴保健技术考核合格证书》遗失后,应当及时报告原发证机关,并自发现之日起三十日内申请办理补发证书的手续。未申请补办的,视为无证。

## 母婴店长工作总结 母婴保健技术行政许可工作报告 篇二

大家好!

利用门店月会或交接班会议的时间对全体员工(包括促销员)的服务意识进行不定期的培训,不要总是将顾客是上帝这名话挂在嘴边而不付出行动,要将顾客当作我们的亲朋好友来服务,因为我们不知道怎样服务上帝却懂得如何服务我们的亲朋好友!对于店助理与组长在退换货或维修商品的过程中,尽量为顾客着想,只要没有损坏原包装,不影响第二次销售在不损害公司利益的前提下尽量最大限度满足顾客的要求。

在街道大大小小的超市、批发部、小卖部共有二十多家，且其中的两家超市面积都是超过200平米的，由于他们现金采购，新品上的快且价格又比我们便宜，地理位置也比我们好，怎样让顾客宁可多花两毛钱多走几步到我们超市来购物？我想干净整洁的购物环境，亲切友好的服务态度，良好的售后服务，齐全的品种以及我们超市过硬的品牌等都是非常重要的因素，怎样将我们的品牌做的更好更硬，就是要将细节做的更细更好。将每个周一定为卫生清洁日，办公室不定期进行全面检查，陈列方面，要求员工一律按陈列的五大原则，力求美观、便捷。

（一）有效控制人员费用，控制没必要的员工加班，减少加班费的支出。

（二）对于水电费用，采用节约原则，分时段在不影响正常营业的基础上减少照明的日光灯，控制好空调的开放时间和温度。

（四）广告及促销费用要精打细算，有些广告促销用品要反复利用，或者亲手制作，以节约费用。

（五）避免不合理损耗，根据商品的特质来避免不合理的损耗，例如，食盐类产品怕潮湿，因此不要挨近地面存放，或者挨近生鲜冷冻食品。有时商品快要接近保质期时，要果断降价促销，以避免更大的损失。

总之，坚持开源节流的原则，加大防损力度，最大限度为公司争取利润。

将每月的销售计划分解到每个组（食品组、非食品组与精品柜），严格实行绩效考核，让员工月收入与销售挂钩，销售好工资拿的高，反之工资就会低，真正体现多劳多得。每个月向全体员工征求促销的好点子，发挥全员积极性，力争完成各项指标。

综合以上几点，结合店实际，对于充满了挑战的20xx年，我有信心带领店全体员工将销售做的更好，圆满完成各项指标。

## 母婴店长工作总结 母婴保健技术行政许可工作报告 篇三

作为一名服装店的店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

- 1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。
- 2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。
- 3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。
- 4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。
- 5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

## **母婴店长工作总结 母婴保健技术行政许可工作报告 篇四**

回想在xx的这段工作历程，是我人生中很珍惜的一段时间。在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟和业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

我的转变与进步，是领导的培养、同事们的帮助与支持和自身的努力才取得的。我清楚自己在咱们品牌店面的工作时间还不是很长，还有很多方面需要不断的学习，要时刻衡量和要求自己的言行，注意加强政治修养，进一步提高各项认识。我也希望领导和同事们一如既往的给与我指导和帮助，我也将加倍努力，以无比的热情与努力争取更大的进步！

日常工作中在上级领导的指导下，负责跟进各个节期的每个活动工作。令活动顺利完成。与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置，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。从站姿站规，树立良好的服务形象和服务质量做起。同时提高服务增强成员之间的团结与活力，对待各项工作同事均充分发表意见和建议，集思广益，注重发挥集体的聪明才智和整体效能，努力提高服务水平。成为一个富有朝气、充满生机与活力的集体。同时时刻严格要求自己，努力做到，为提高业绩打下坚实的基础，也为自己的人生奠基更高的台阶。

综合看来我觉得自己还有很多的的缺点和不足，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。深知自己还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。工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏，办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。我一定会在今后的工作中坚持服务与效能相统一原则，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，及时纠正问题。

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，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。相信一定能在13年做出更好的工作成绩。

## 母婴店长工作总结 母婴保健技术行政许可工作报告 篇五

积极参加医药零售连锁企业活动，提高员工积极性，增强团队精神。认真组织公司内部活动，挖掘公司内部人才，做到人尽其才。

“华山论剑”在领导的重视与全体人员的努力下获得大连赛区第二名，几个人表现出色获得全场满分并取得最佳表演奖，通过此次活动增加我们企业的荣誉感、凝聚力，在《中国药店》杂志的发表也增加我们企业与外部交流的知名度。

店长竞聘于xx月xx日举行，竞聘人员人，主要工作：会前文案、上报材料规范整理、现场布置、会后整理、备案，共选出门店管理部经理、采购员、店长、副店长人，现能够完成既定销售指标为家门店：乐购分店。

员工水上人间一日游活动，体现公司领导对员工的关心，此次活动充分调动员工的积极性，也是企业人文关怀的再现。

月举行的“业务大比拼”：经过笔试、初赛、决赛三队取得好成绩，沃尔玛、乐明、乐星分获一、二、三名。在这次活动进行中公司领导充分重视，掀起全公司各门店学习业务的高潮。进一步提高员工的学习热情，为一般服务向知识服务迈进打下基石。

乐购分店完成公司绩效指标，公司奖励乐购分店全体员工北京旅游次，充分体现公司领导以人为本的理念和有始有终的激励机制，给员工前进的动力。

企业内刊《万草园》传播企业文化，展现员工风采，成为公司与门店的信息桥梁，也进一步完善公司的企划工作。

内部招聘和外部招聘同时进行：内部招聘主要以“年初竞聘”及员工的日常表现为主要考核标准。

报纸招聘：三批招聘：月与月在大连晚报做招聘（一次免费）。共计招聘财务人，采购人，药师及营业员人。

## 人才市场招聘

我主要负责简历筛选，备案，初试，组织复试。

本年度共有入司员工人，现已转正员工人。共有名促销员人□xx年招聘前程无忧招聘效果明显。

新员工入司培训六批次课程现有员工人，人转正。

特殊岗位培训人次（期）。

岗中培训共进行场，在培训总评表现优秀员工是：吴丽霞、王坤范、刘杜鹃、唐立冬，她们能够积极完成培训内容，总评成绩在前列。

药监等部门的培训（批人）。

培训是企业内涵的体现，曾有人说过：员工本身素质差是员工的责任，但如果进入公司后素质不能提高，这就是管理人员的责任。我同意这个观点，所以也感觉到肩上担子的分量。

xx年的培训我们是从点滴做起的，无论多忙前一天我一定会同相关人员再次敲定培训时间、地点、培训内容和培训方式，也会做好培训后的各项相关工作，培训后我把培训效果调查汇总及时反馈给讲师，将培训情况与员工意见第一时间解决，

虽然繁杂却没有轰轰烈烈的业绩，但令我们欣慰的是我们的员工成长了，从他们的总结中我看到经历一年的培训他们的业务更加熟练：进行培训的厂家被员工培训时的认真所感动，对培训后该产品的销售也有认可，中美史克大区经理感动的告诉我：百草堂员工的素质很高。简单的话语但是意义深刻。培训贵在坚持，通过每一节课我也从讲师那里学到很多，每个人身上都有闪光点。在这里也感谢领导的信任和兄弟公司给予的支持。

xx年度转正员工，通过《年度员工综合考评表》测评结果她们是合格员工。

xx年xx月起共缴费xx元，价值xx元赠品（均由财务负责收款及收货）。

xx年对于我来说应该是压力与动力并存，耕耘和收获同现。说耕耘是在一点一滴做一些事情，说收获是在这一年里同领导一起完成了很多未实现想法和建议，这些都是我工作的原动力，也正象xx年初曾说过的那样我期待在万草堂体现个人价值。当然为了追求完善这一年的压力一直追随左右。

工作中能够做到做到拿数据讲道理，依事实说话，但到门店次数应增加，走入“一线”才能准确的拿到一手材料。

工作投入，但工作方式不很灵活，应加强工作的柔韧度。

对销售额的提升我有一点个人的看法：

现阶段商品的代金了门店员工的收入，但销售额并无明显的提升，我认为新颖的促销计划、充分的促销准备和良好的促销氛围以及促销跟踪、促销总结是有效的促销手段。另商品代金的发放应和销售任务的完成百分比挂钩，这样一定会对销售额的提升有促进作用（门店销售目标额应做调整）。

“如果人有一种信念，怀着民族的使命感去做事，就会将心底最深处的自尊、自爱、奋斗全部激发出来。”相信在新的一年里有领导的支持，加上我这份自信和怀着期望万草堂的明天更辉煌的责任感去做事，我们定会不辱使命。