

最新放疗科工作总结 放疗科医生工作总结 (优质5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

放疗科工作总结篇一

2015年工作总结和2016年工作计划

在院领导的关怀和支持下，经过放疗科全体员工及有关业务科室的共同努力，放疗科的筹建进展顺利，临床治疗工作取得了不错的开局。为总结经验、改正不足，以利今后的工作，现总结如下：

一、2015年工作总结

1、加速器项目土建工程施工

根据院领导的安排，放疗科加速器项目土建工程经过与加速器系统生产厂家、加速器项目土建工程设计单位的积极沟通、协调、完成了加速器项目土建工程设计，工程于2014年10月1日正式开工建设。在建设施工中，面对工程属于特种建筑，之前无施工经验，对高能射线防护要求高等特点，督促工程施工单位合理、规范、严格施工，现加速器项目土建工程已完工并顺利装机，于2015年7月正式开机。

2、制定完善放疗科的各项规章制度 制定了放疗科管理制度、部门职责及岗位职责、设备操作规程、安全操作制度、设备维修保养制度、医院放射性事故应急预案、放疗科防范医疗事故制度等；对放疗科三种岗位的各项工作进行了明确分工

和责任落实。

3、《辐射安全许可证》 根据自治区环保厅对医院开展放射诊疗工作的相关规定，医院开展放疗项目，必须通过自治区环保厅的“环境影响评价”，经确认加速器项目对周围环境无害后，方可进行项目建设并申领《辐射安全许可证》，合法开展放疗工作。放疗科接到任务后，积极联系自治区环保厅各相关部门，审核了我院加速器土建项目图纸，提供各种资料，协助自治区环保厅相关部门完成了《医院加速器环境影响评价书》，经自治区环保厅评估中心组织的医院加速器项目环境影响专家评审会上通过专家评审，为我院合法规范开展放疗工作打下了必要的法律基础，现正在积极申办自治区环保厅颁发的《辐射安全许可证》。

4、《放射诊疗许可证》 根据自治区疾控中心对医院开展放射诊疗工作的相关规定，医院开展放疗项目，须通过自治区疾控中心的“放射防护评价”，经确认加速器项目对工作人员及周围公众安全并通过其组织的“放射防护预评价”，方可进行项目建设，项目建成后，还须通过“放射防护控制效果评价”，才可合法开展放疗工作。放疗科积极联系自治区疾控中心相关部门，认真迎接自治区疾控中心相关部门组织的“放射防护预评价”，短时间内制定、完成了“评价”要求的各种规章制度等材料二十余种，现场预评于5月17日顺利结束，控评工作正常进行。

5、《大型设备配置许可证》 根据卫生厅的相关规定，医院开展放疗项目，必须满足国家卫生部颁发的“46号文件”中对开展放疗所具备的人员、设备、防护等条件的要求。医院领导班子十分重视此项工作，要求我们积极配合，目前已成功办理《大型设备配置许可证》批文。

6、注重质控 提升质量 遵照医院安排，放疗科成立了质控小组；组织了2015年计划讨论，通过讨论，使全科人员明确了医院、科室在2015年的目标，以及为完成目标需要做的各项

工作。

7、通过自治区环保厅的“环境影响评价”和“验收” 10月正式通过自治区环保厅的“环境影响评价”；11月通过“验收”，争取年底拿到自治区环保厅颁发的《辐射安全许可证》。“放射防护控制效果评价”于10月进行并顺利通过。积极做好申领《放射诊疗许可证》的各项准备工作，力争于年内顺利拿到《放射诊疗许可证》，完成了钴60退役。

8、积极稳妥 谨慎治疗 机器调试结束后，积极稳妥的安排收治患者，谨慎治疗，严防放疗医疗事故发生。针对放疗科是我院新科室，放疗专业是新专业的实际情况，为快速提高工作人员的业务水平，将加强科室人员专业知识学习作为科室重点工作之一，组织多种学习活动，力争早日使工作人员的业务水平适应放疗工作的实际需要。积极联系自治区放疗专家，配合医务科争取外请专家指导放疗工作。

9、运行顺利 收入稳增

七月中旬开机，基本运行顺利。截止11月底毛收入万元；定位ct+mr收入合计万余元；病原29例，其中26例放疗；1例化疗；2例手术，目前工作正在拓展。

二、2016年大体工作计划

1、全体医技人员整体业务能力需要更大的提升。计划分批次，有重点培训医技人员，办法分派出、外请两种方案，时限为短期。

2、根据专科发展的需要，争取年内成立肿瘤内科疗区。目前周边较大型医院都成立了肿瘤内科疗区，将放疗、化疗、生物、靶向、中医药融进团队，形成合力，放疗科一定能做大做强。

3、希望加大医院综合实力的整体宣传，把组合拳练好，打好，宣传好。

4、申请医院给放疗科招录1名临床本科生，培养后续力量，做好梯队建设。

人民医院 放疗科

2015年12月1日

放疗科工作总结篇二

20xx年即将过去，在这一年里，我在院领导的关怀教育下、在科主任的指导关心下、在同事们的帮助支持下，我很快适应并进入了护士这个新的角色，很好的完成了这一年的任务。在这个过程中，我在政治、工作、学习等方面均取得了很大提高。

来到医院的一年多来，医院组织了许多集体政治思想教育活动，我坚持每次大会到位并做学习笔记，在科里，以xxx为代表的党员们个个以身作则，不仅在工作中给我指导，还在生活中给我帮助，以党员模范带头作用激励我向党组织靠拢，在放射科党支部的鼓励下，我向党组织递交了入党申请书。

一年前，我只是一个有理论知识的医学生，来到放射科，科室同事们非常关心我的成长，给予我很大帮助，使我很快适应了放射科的工作，走上了工作岗位。xxx坚持每天早交班带领我读片并要求我对疑难杂症及典型病例做好统计工作，让我积累了经验；辛主任亲手指导我做透视、各种造影检查并带我做了两例介入治疗手术，让我掌握了基本影像检查以及影像诊断和治疗技术，基本达到影像诊断医师的要求。医院作为空降兵十五军的保障单位成立了空降医疗队，我作为医院的生力军，参加了去年2个月的空降兵伞降技术训练和今年4个月的空降兵后装“两成一力”演练，安全圆满的完成了

任务，为医院争了光。

我在x主任□x主任的指导下，对放射诊断进行了理论联系实际，结合实践巩固和加深理论的学习，辛主任还督促我学习《中华放射学杂志》，积累影像资料，并要求我学习钻研影像诊断技术。今年我对基础医学知识和临床医学知识进行了复习与梳理，报名并参加了国家执业医师资格考试。

以上几点是我这一年来的主要收获，当然还有许多不足，特别是在医疗上，我的放射诊断水平还有待提高，出现过漏诊与误诊的情况，我通过认真分析，吸取教训，在以后的工作中做到“眼勤、嘴勤、手勤——多看、多问、多记”，尽量避免医疗差错，尽职尽责，做好一名放射科的一份子。

放疗科工作总结篇三

计划网专题频道工作计划栏目，提供与2018年工作计划格式范文相关的资讯，希望我们所做的能让您感到满意！

2018年工作计划格式范文【一】

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，这给销售工作带来很多不便，这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下：

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习,开拓视野,丰富知识,采取多样化形式,把学业务与交流技能向结合。

四;xx年对自己有以下计划

1:每周要增加10个以上的新客户,还要有3到5个潜在客户。

2:一周一小结,每月一大结,看看有哪些工作上的失误,及时改正下次不要再犯。

3:见客户之前要多了解客户的状态和需求,再做好(幼儿园年度工作计划2018)准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4:对客户不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5:要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。

6:对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客户一好印象,为公司树立更好的形象。

7:客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

8:自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

一、市场分析

二、营销思路。营销思路是根据市场分析而做出的指导全年销售计划的“精神”纲领,是营销工作的方向和“灵魂”,也是销售部需要经常灌输和贯彻的营销操作理念。针对这一点,李经理制定了具体的营销思路,其中涵盖了如下几方面的内容:

- 1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。
- 2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。
- 3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。
- 4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

四、营销策略。营销策略是营销战略的战术分解,是顺利实现企业销售目标的有效保障。李经理根据方便面行业的运作形

势, 结合自己多年的市场运做经验, 制定了如下的营销策略:

1、产品策略, 坚持差异化, 走特色发展之路, 产品进入市场, 要充分体现集群特点, 发挥产品核心竞争力, 形成一个强大的产品组合战斗群, 避免单兵作战。

2、价格策略, 高质、高价, 产品价格向行业标兵看齐, 同时, 强调产品运输半径, 以600公里为限, 实行“一套价格体系, 两种返利模式”, 即价格相同, 但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略, 创新性地提出分品项、分渠道运作思想, 除精耕细作, 做好传统通路外, 集中物力、财力、人力、运力等企业资源, 大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路, 实施全方位、立体式的突破。

4、促销策略, 在“高价位、高促销”的基础上, 开创性地提出了“连环促销”的营销理念, 它具有如下几个特征:

一、促销体现“联动”, 牵一发而动全身, 其目的是大力度地牵制经销商, 充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源, 有效挤压竞争对手。

二、连环的促销方式至少两个以上, 比如销售累积奖和箱内设奖同时出现, 以充分吸引

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划:

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有: 计算机销售; 电脑耗材; 打印机耗材;

打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案,定期进行售后跟踪,抢占办公耗材市场,争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作,送货一定及时、售后服务一定要好,让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的'利润指标,***万元,纯利润***万元。其中:打字复印***万元,网校***万元,计算机***万元,电脑耗材及配件***万元,其他:***万元,人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量,建立完善的工程验收制度,由客户服务部监督、验收,这样可以激励工程部提高工程质量,从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次,树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软,损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

- 1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行,客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

- 2、尽量创造出一些固定收入群体,如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度,把一些比较有实力、有经济基

础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访,进行免费技术支持,建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体,如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈,我们可以从服务、维修创造利润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

2018年工作计划格式范文【二】

在这xx年的一年里,凭借前几年的蓄势,已具备步入了快车道,为实现了稳步的效益增长,以崭新姿态展现在客户面前,一个更具朝气和活力的、车间完善后,管理水平必将大幅度提高,这不仅仅是市场竞争的外在要求,更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说,全面提升管理水平,与公司同步发展,既是一种压力,又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标,厂部特制订20xx年工作计划如下。

一、根据本年度工作情况与存在不足,结合目前公司发展状况和今后趋势,人力资源计划从九个方面开展20xx年度的工作:

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招聘与评定薪资、绩效考核提供科学依据；

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质

上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

2018年工作计划格式范文【三】

为进一步抓好医疗护理质量，提高护理人员业务技术水平。今年的护理工作要以抓好护理质量为核心，围绕医院的发展规划，本着“以病人为中心”，以“服务、质量、安全”，为工作重点的服务理念，创新管理方式，不断提高社会满意度。制定2018年护理质量工作计划如下：

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效的回避护理风险，为病人提供优质、安全有序的护理服务。

1. 不断强化护理安全教育，将工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，以院内、外护理差错为实例讨论借鉴，使护理人员充分认识差错因素、新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2. 将各项规章制度落实到实处，定期和不定期检查，监督医学，并有监督检查记录。

3. 加强重点环节的风险管理，如夜班、中班、节假日等，减

少交接班的频次，减少工作中的漏洞，合理搭配年轻护士和老护士值班，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

4. 加强重点管理：如病重病人交接、压疮预防、特殊用药、病人管道管理以及病人现存和潜在风险的评估等。

5. 加强重点病人的护理：如手术病人、危重病人、老年病人，在早会或交接班时对上述病人做为交接班时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险作出评估，达成共识，引起各班的重视。

6. 进一步规范护理文书书写，减少安全隐患，重视现阶段护理文书存在问题，记录要“客观、真实、准确、及时完整”，避免不规范的书写，如错字、涂改不清、前后矛盾、与医生记录不统一等，使护理文书标准化和规范化。

7. 完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作，如输血、输液反应、特殊液体、药物渗漏、突发停电等，都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1. 主管护士真诚接待病人，把病人送到床前，主动做入出院病人健康宣教。

2. 加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念，并于周二基础护理日加上健康宣教日，各个班次随时做好教育指导及安全防范措施。

放疗科工作总结篇四

尊敬的院领导：

回顾这一年来，我科在院领导的正确领导下，坚持“以病人为中心，提高医疗服务质量为指导思想。努力学习，钻研业务，使个人的自身素质和业务水平都上了一个台阶。俗话说有总结才会有提高，为了能在以后的工作中扬长避短，取得更大的成绩，现将放疗科在本年度的工作总结如下：

一．努力钻研业务；科室全体员工积极参加院内外的业务学习，努力提高自身的业务素质 and 业务水平。不断更新知识，提高技术水平。

二．树立良好的医德医风；加强职业道德和行业作风建设，时刻为病人着想，千方百计为病人解除痛苦，不与病人争吵，做到耐心解释。严格执行医院的各项规章制度，不迟到，不早退，工作认真负责，互学互尊，团结协作。

完成了护理部下发的各级护理人员培训考核要求，在组织参加院内的业务学习及护理查房的同时，认真地进行每月二次的科内业务学习及每月一次的护理查房，进行每月的理论提问及操作考试，并要求护理人员认真做好笔记。参加护理部进行的“三基”理论、操作考试。

做好护理人员的医德医风工作，注意充分调动护理人员工作的积极性，端正护理人员的工作和服务态度，增强护理人员工作的信心与自豪感。今年得到院部领导的大力支持于每月给予肿瘤科护士化疗补贴，护理人员情绪稳定，工作积极性增强。

发挥护理骨干的作用，如科内两位护理组长吴晓燕和张卫玲，工作认真负责，对病人服务主动、细致，多次获得病人及家属的表扬，同时，也给全科护理人员树立了榜样。病人的满意度也有了提高。

4. 加强了院内感染管理

认真落实消毒隔离制度，做好一次性物品的使用及管理工作，重点做好了一次性物品、吸引用物、吸氧用物、无菌包的消毒管理工作，特别是picc的维护工作比较规范化，全年没有发生较严重的导管相关性感染。认真进行空气监测及紫外线灯强度监测，做好记录，保证监测符合卫生学的要求。

(1) 护理人员的整体素质仍有待进一步提高，仍需要加强“三基”及专科

理论知识学习。

(2) 护理质量仍需进一步提高。

(3) 个别护理人员危机感不强，存在工作欠主动的现象。

(4) 年内有一般护理差错的发生，医疗护理安全有待加强。

(5) 整体护理，尤其健康教育及出院宣教有待进一步加强。

一年来护理工作在护理质量、职业道德建设上取得了一定成绩，但也存在一定缺点，有待进一步改善。

一病区沈旦篇三：肿瘤科优质护理服务工作总结

期努力肿瘤科每一位护理人员均能独立制作多媒体课件个人讲解和交流能力也得到了很大提高51-论文-虽然一系列培训和学习要花费不少精力占用不少但培训和学习提高了科室护理人员素质了临床事件处理能力能为病员提供更优质服务全科护理人员都主动积极地参与其中丝毫怨言大家心都想一样：为了更优质服务花费和精力愿意！篇四：2013年消化肿瘤内科护理工作年终总结 2013年消化肿瘤内科护理工作年终总结 2013年在医院领导班子和护理部领导下，在医院各兄弟科室的支持帮助下，消化肿瘤内科全体护理人员协调一致，在工作上积极主动，不怕苦，不怕累，树立较高的事业心和责任心。同时，结合科室的工作性质，围绕医院中心工作，求真

务实，踏实苦干，较好地完成了本科各项护理工作任务，保证了科室护理工作的稳步进行，取得了满意的成绩。现将2013年护理工作做如下总结：

一、落实护理培养计划，提高护理人员业务素质

- 1、对各级护理人员进行三基培训，每月组织理论考试和技术操作考核。
- 2、每周晨间提问2次，内容为基础理论知识、院内感染知识和专科知识。
- 3、组织全科护士学习了《护理基础知识》。
- 4、组织全科护士学习医院护理核心制度、应急预案及抢救药品目录。
- 5、每个护士都能熟练掌握心肺复苏急救技术。
- 6、各级护理人员参加科内、医院组织的理论考试、技术操作考核。

二、注重服务细节，提高病人满意度

- 1、坚持了“以病人为中心，以质量为核心，为病人提供优质服务”的宗旨，加强护理人员医德医风建设，落实护理人员行为规范。在日常工作中要求护理人员微笑服务，文明用语。
- 2、每月对住院病人发放满意度调查表，满意度调查结果均在97%以上，也多次获得患者的表扬和锦旗，同时对满意度调查中存在的问题及时提出了整改措施。
- 3、每月科室定期召开工休座谈会一次，征求病人及家属意见，对病人及家属提出的要求给予最大程度的满足。

4、深入开展了以病人为中心的健康教育，通过护士的言传身教、黑板报宣传，让病人熟悉掌握疾病预防、康复及相关的医疗、护理及自我保健常识等知识。

三、完善各项护理规章制度及操作流程，杜绝护理差错事故发生

每月护士会进行安全意识教育，查找工作中的不安全因素，提出整改措施，消除差错事故隐患，认真落实各项护理规章制度及操作流程，发挥科内质控小组作用，定期和不定期检查各项护理制度的执行情况，重大护理差错事故发生率为零。

四、护理文书书写，力求做到准确、客观及连续

护理文书即法律文书，是判定医疗纠纷的客观依据，书写过程中要认真斟酌，能客观、真实、准确、及时、完整的反映病人的病情变化。通过不断强化护理文书正规书写的重要意义，每个护士都能端正书写态度，同时加强监督检查力度，每班检查上一班记录有无纰漏，质控小组定期检查，护士长定期和不定期检查及出院病历终末质量检查，发现问题及时纠正。每月进行护理文书质量分析，对存在问题提出整改措施，并继续监控。

五、规范病房管理，建立以人为本的住院环境，使病人达到接受治疗的最佳身心状态

病房每日定时通风，保持病室安静、整洁、空气新鲜，对功能障碍病人提供安全有效的防护措施；落实岗位责任制，按分级护理标准护理病人；落实健康教育，加强基础护理及重危病人的个案护理，满足病人及家属的合理需要。2013年全年护理住院病人 余人，抢救病人 人，一级护理病人共 天，无护理并发症。

六、急救物品完好率达到100%。急救物品进行“五定”管理，

每周专管人员进行全面检查一次，护士长每周检查，随时抽查，保证了急救物品始终处于应急状态。

七、加强了院内感染管理，严格执行了消毒隔离制度。按医院内感染管理标准，重点加强了医疗废物管理，完善了医疗废物管理制度，组织学习医疗废物分类及医疗废物处理流程，并进行了专项考核，院感护士能认真履行自身职责，使院感监控指标达到质量标准。科室坚持了每月定期对病区、治疗室的空气培养，也坚持每日对治疗室、病区病房进行紫外线消毒，并做好记录。一次性用品使用后能及时毁形，集中处理，并定期检查督促。病区治疗室均能坚持“84”消毒液拖地每日二次，病房内定期用“84”消毒液拖地，出院病人床单元进行终末消毒(清理床头柜，并用消毒液擦拭)。

八、工作中还存在很多不足：

1、基础护理有时候不到位，个别班次新入院病人卫生处置不及时，卧位不舒服。

2、病房管理有待提高，病人自带物品较多。

3、个别护士无菌观念不够强，无菌操作时有不戴口罩的现象，一次性无菌物品用后处理不及时。

4、护理文书书写有时候有漏项、漏记、内容缺乏连续性等缺陷，特别是护理记录简化后对护理记录书写质量的要求有所下降，这是我科急需提高和加强的。

5、健康教育不够深入，缺乏动态连续性。

九、明年展望 我们在保持原有的成绩的基础上，将继续努力：

1、继续加强业务技能学习与培训，提高护理技能水平；

- 2、进一步完善护理服务流程与质控方案并认真贯彻执行；
- 3、加强基础护理的落实，加强病区安全管理，创优质护理服务；
- 4、成立康复护理小组，减少因脑梗塞所致的致残率，提高脑梗塞患者的生活质量。
- 5、健全护理“质量、安全、服务”等各项管理制度，各项工作做到制度化、科学化、规范化。
- 6、强化内涵建设，不断提高护理队伍整体素质，建设医德好、服务好、质量好的护理团队。
- 7、坚持“以人为本”的服务原则，使护理服务更贴近病人，贴近群众，贴近社会，满足人民群众日益增长的健康需求，创优质护理服务效益，让群众满意。

放疗科工作总结篇五

尊敬的院领导：

回顾这一年来，我科在院领导的正确领导下，坚持“以病人为中心，提高医疗服务质量”为重要指导思想。努力学习，钻研业务，使个人的自身素质和业务水平都上了一个台阶。俗话说有总结才会有提高，为了能在以后的工作中扬长避短，取得更大的成绩，现将放疗科在本年度的工作总结如下：

一．努力钻研业务；科室全体员工积极参加院内外的业务学习，努力提高自己的业务素质和业务水平。不断更新知识，提高技术水平。

二．树立良好的医德医风；加强职业道德和行业作风建设，时刻为病人着想，千方百计为病人解除痛苦，不与病人争吵，

做到耐心解释。严格执行医院的各项规章制度，不迟到，不早退，工作认真负责，互学互尊，团结协作。

三. 把好质量关，提高经济效益；面对繁重的工作量，我们没有丝毫的放松把好质量关，我们每位技师不但能正确熟练的使用机器设备，同时也了解机器的结构和工作原理，以及按常规操作的重要性，在摆位治疗中，能解决一些疑难病人的摆位，核对医生在射线能量，照射剂量，射野结构以及楔形板的应用是否正确。

只有把好质量关才能带来更高的效益。最后我们为了进一步提高服务质量；继续加强医患沟通，确保医疗安全；科研工作的重点力争以集体攻关为突破口，使放疗工作在今后取得切实的进步，为患者带来福音。