

# 最新护理带教老师竞聘总结(精选5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么，我们该怎么写总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 护理带教老师竞聘总结篇一

下午好！

首先感谢医院给了我这一次参与竞聘的机会，我想说：面对这次的机遇与挑战，我对自己充满信心，同时对我们医院的未来也充满信心。

我叫xx，现xx岁，xx学历。是xx病房护士，19xx年x月毕业于xx学校，先后在本院xx科、x科、xx病房等科室工作过，19xx年调到xx病房至今，xx年的护理工作生涯使我已成长为一名具有较扎实的护理基础理论及专科技能的年轻护师。在我所工作过的科室，无论是从科室领导、同事还是病人对我的工作都给予了肯定和好的评价。先后发表学术论文x篇。

6、做到对日常工作月有计划、周有安排和日有程序，抓工作中的重要方面，解决主要矛盾，保证护理工作的正常秩序。

不管我是否能成为一名护士组长，我都会一样热爱所从事的护理事业，牢固树立全心全意为患者服务的思想，为我院的发展和繁荣值好每一班岗！

谢谢大家给我的支持与鼓励，谢谢大家！最后，借此难得的机会，祝大家开心快乐！

## 护理带教老师竞聘总结篇二

我叫黄先生，来自td厅。相信各位领导对我已经较为熟悉了。我xx年毕业于深圳大学金融学专业，同年幸运加入了移动这个大家庭，感恩于公司对我四年来的栽培，我也在用实际的行动和出色的绩效来报答公司。

### 1. 在营销方面

本人有着前瞻性的营销理念，充分利用有限资源来开展有目标、有策略、有技巧、有效益的四有营销。4月开厅以来，开展的一系列“支持td□为奥运加油”的活动有幸被凌总拿到青岛作为汇报深圳推动td工作的重要素材，本人为此感到非常骄傲和自豪。

### 2. 在创新方面

创新是我在td厅工作的主旋律，切合目前td实际情况，创想出一系列的td创新方案，分别为□1□td向前“充”短信答题方案，获得深圳市公司采纳，并于本月底实施。2) 罗湖td厅申请青少年科普教育基地获通过，并成功接待两批青少年学生。3) 罗湖td业务赛，8月20日正式开始竞赛。

### 3. 在运营管理方面

现任td厅代营销经理职位，除了td厅的基础管理工作之外，为更好推动td的销售，前期做了大量的调查分析，为下阶段开展针对性拓展营销打好坚实基础。

### 4. 在培训方面

本人认为，一个成功的管理人员肯定是一个出色的培训讲师。作为td厅讲师，在全力协助市公司提升全体td业务水平时，

制定统一培训讲义以协助市公司做好二次覆盖培训，在培训方面得到的宝贵经验将为我担任管理人员提供很好的td培训思路。

我对营销经理的岗位认知是：店面经理的左右手或多面手。作为td厅的营销经理，在创新和营销两大方面要求更是甚高。

我的工作目标是：打造一支高效、和谐的超级td先锋团队！也即：三能团队（能想有创新思维，能策划各项营销活动；能讲对前来交流人员培训，对外一线td专员培训演讲；能干能把各项营销理念付诸行动，出色完成。）并始终坚持1个信念和3个关键！

1个信念就是：“我是问题的根源。”这种思想就是我对我自己100%负责。

3个关键分别是：1) 关键就是要多想多学习。2) 关键是敬业多一点。3) 关键要建立感恩文化。

在奥运如火如荼进行之际，若有幸竞聘成功，我定必将td的工作化繁为简，有序挺进，让每位td厅的员工成为td赛场的运动员，充分发挥各自潜能，在各自的工作岗位上赢取自己的金牌。务实做到“做自己的冠军，创td的未来”同时，也希望各位用户能作为观众，在座各位领导能作为裁判、评委，共同监督、见证td厅的创新与进步。

## 护理带教老师竞聘总结篇三

大家下午好！

我叫××。我学习的是旅游管理专业。今天我要应聘的职位是办公室行政助理。

听到旅游管理专业，大家可能觉得我所学的专业和要应聘的职务有些不大相符，其实刚开始我也是这么认为。但在我了解到行政助理的工作内容和主要职责之后，我发现了他们之间有一个很重要的共通之处，那就是服务。我的专业就是要对游客或是酒店的客人提供服务。保证他们在旅途过程中身心愉快。而行政助理的一大特点也是服务，为领导排忧解难，为企业里所有员工提供一个无后顾之忧的工作环境。所以，今天，我信心十足地站在这个演讲台上，来竞聘行政助理这个职位。

下面，我就向各位领导和同事们汇报一下我的自身情况和在这次竞选中优势和劣势，让大家有所了解。先说缺点吧。我认为目前最主要的缺点就是太年轻。缺少相关的工作经验。但我之前在景区、酒店都实习过很长的一段时间，与那些没有参加过工作的大学生相比，已经形成一个比较好的工作心态。我觉得一个好的心态是开展工作的重要前提。接下来再说一下我的优点。我的优点还是年轻，年轻人的学习能力和接受能力都很强，适应环境的能力也很强，我相信我可以在尽可能短的时间里适应××集团的环境。

第一个方面，是最基础也最重要的方面，要勤于学习。不懂的问题马上就问，及时向领导请教、向同事学习；行政工作可以说是千头万绪，纷繁复杂，每天都面临着大量的、琐碎的、不起眼的事务，只有通过细心的学习，才能够熟练掌握办公室的工作流程，更快的适应环境。

第二个方面是要注重细节。俗话说，细节决定成败。我记得在实习的时候，老师给我们做培训，讲到了服务的要点，一共八个字“眼勤，手勤，口勤，腿勤”。看似很简单，但要真正的做好这四点，确实也很难。既然行政助理和我的专业有共通之处，那我想这八个字用在行政工作上也很合适。今后，我会以这八个字为工作准则，努力做好工作。

第三个方面是要高效快捷处理有关事务。作为一个助理，必

须要有强烈的时效观念和意识，求真务实、雷厉风行的工作作风，在有限的时间内办好应办之事。明确该干什么，不该干什么，先干什么，后干什么。工作要扎实，力求实效。

当然，仅靠我上述表达的几点，是远远不够的，许多工作思路要在日常实践中挖掘和表现，许多工作方法要在日常的管理中创立和完善。希望大家能给我一个机会，让我用自己的聪明才智为大家做点事情，为××企业的发展做点贡献。

我的演讲到此结束，谢谢大家！

## 护理带教老师竞聘总结篇四

### 一、思想认识

护理部主任既是护理工作的领导者和管理者，又是护理工作的组织者，是全院护士的行为坐标，是护理工作的导航线。她的工作姿态直接影响着全院护士的工作行为，管理的成效决定着医院护理的发展和整体水平，关系着医院的声誉和信誉，医院护理工作的整体性、护理质量的提高和发展全集聚于她的管理。这就要求管理者必须具备一定的管理水平，即：护理部主任不但要能管、敢管，还要善于管。

所谓能管就是要有管理的能力和条件：一是自身要有精湛的业务技术，别人不能解决的自己要能解决，别人没有掌握的自己率先掌握，这样才能知难而上、迎刃而上，排忧解难，起先锋带头作用。人家不懂的，自己也不懂；人家不会的，自己也不会，那怎么行？那怎么能搞好护理管理？二是要有敏锐的观察力，能及时发现护理人员思想上的问题和护理工作中的薄弱环节或隐患，()从而对症下药，发现问题解决问题，将一切不良思想、行为、隐患消除在萌芽状态，避免造成大的失误和影响。三是要有创造性和改革意识，与时俱进，能从全局出发，对护理工作进行整体规划，统筹安排，合理调配，协调好各方面的关系，使护理工作纳入良性循环的轨

道。

所谓敢管，就是护理部主任要不怕吃苦、不怕得罪人，认真对待工作中的每一件事，处理事情公平、公正、合理、有原则。要求别人做到的事，自己首先做到；要求别人不做的事，自己坚决不做。处处起带头作用，有奉献敬业精神，这是敢管者的条件之一；之二既然它的工作对象是人，就必须要以人为本，实行人性化管理，作好深入细致的思想工作，广泛听取意见，多积累经验，深入科室了解护士的思想状况和工作状态，掌握第一手资料，便于有的放矢地管理。

所谓善于管理就是你如何去管，管理者必须要有清晰的思维，有一套系统的管理方法和切实可行的实施方案及措施，懂得恰当运用实施方案的深度和力度，收集反馈信息，不断改进，加强和提高执行效果，尽量避免适得其反、半途而废和不了了之。

## 二、工作思路

### （一）、提高护士的思想素质，增强自身凝聚力。

言传身教，有计划地组织一些先进人物事迹报告会、座谈会，通过先进人物事迹的学习、感染和熏陶，培养爱岗敬业精神，提高服务理念，转变工作作风，深入细致地做好思想工作。护理部主任必须言必行，行必果，以身示范，办事果断干练，雷厉风行，增强自身凝聚力，先调动护士长及一批骨干分子的力量，将工作全面铺开。我院护理队伍是一支年轻的队伍，要多开展一些有意义的集体活动，增进了解，鼓舞士气，激发朝气和工作热情，从而在整体上体现管理成效。

### （二）、加强学习培训，提高护理人员的业务素质。

护理人员的知识结构参差不齐、素质高低不一，护理队伍的整体水平有待提高。这是一项长期的工作，护理部必须在此

方面加强力度，制定出护士长任期目标考核方案，对各科护士长进行积分考核，并制定各级护理人员继续教育计划和培训计划，每年对护士、护师进行专业理论知识考试和操作考核，科室也要拿出本科学习方案，并组织实施。每年选派至少一至两名护士长或骨干力量到省级以上医院进修学习，以点带面、以个体带动全局，从而促进全院业务素质的提高。

### （三）、开展护理科研和护理教学，提高专科护理水平。

落实每季度一次的护理业务查房、每月一次的护理业务教学，定期召开护士长会、护理人员大会、护理学术专题会，交流各科护理工作情况，资源共享，使全院护理工作形成一个整体；订购护理专业杂志和书籍，掌握护理动态，了解新知识，抓好护理教学和科研，有专人负责，护理部定期检查；积极撰写护理论文，规定各科每年至少要有省级以上论文一篇。

### （四）落实护理缺陷、差错登记制度及奖惩制度，提高安全意识。

制定各科护理差错登记本及奖惩标准，指导落实，每月汇总。根据差错的大小、多少组织专题讨论会，及时分析差错事故形成的原因，吸取教训，找出防范措施。要经常对全院护理人员开展护理安全知识的教育，严防差错事故的发生；要定期对各科护理设施的安全状况进行检查，将各种隐患杜绝在萌芽状态。

### （五）、对护理人员实行绩效考核，加强管理，提高护理质量。

很早以前，我就有个设想：将本科护理人员的工作业绩和工作能力与护理人员的效绩工资相挂钩，参与奖惩，即进行绩效考核。其中业绩占70%，工作能力占30%。业绩和工作能力都制定出具体的考核内容和标准，统一设计出一张表，一目了然，便于操作。操作程序是，先自己根据标准自评，然后

由科室护士长评分，均要写出得分理由，从而得出绩效总分，最后根据绩效总分确定效绩工资等级。效绩工资等级分a□b□c□d四等，所占比例为1：4：4：1，也就是说a等、d等各占一名，大部分护士都是b等、c等，主要起约束激励作用。月末护士长对本科护理人员进行绩效考核面谈，帮助找出原因，以便下月提高。同时，护士长还要搞好表彰先进、促进后进的工作，培育团队精神。护理人员绩效考核结果也可以作为科室或医院评选先进护理工作者的参评标准。

如果我当选护理部主任，将分科逐步推行这项工作。

（六）、领导和协同护士长搞好门诊管理、病房管理和物质管理工作。

我认为，急诊科是医院服务窗口中的窗口，急诊科护士的工作状态、精神面貌具有极大的感染力和宣传力，应该作为一项形象工程重点抓。具体来讲，就是要讲究仪表，统一着装，规范举止，提高无痛注射一针见血及应激能力，体现整体效果，展示护士风采，让人耳目一新。护理部主任应深入科室，参与部分实践，定期参加病区晨会交班，对病区的护理管理工作进行指导，帮助护士长解决存在的问题，了解各科收费结构及物质消耗情况，核定收费标准，增加透明度，建立物质进、销、存月报表，协助科室搞好财务管理。

目前，我对全院护理的管理状况、整体水平、具体存在哪些薄弱之处，还不是很了解，只能以外科的护理工作来折射全院的护理情况，未免有管中窥豹之嫌，敬请领导和专家指教。

谢谢各位！

## 护理带教老师竞聘总结篇五

大家上午好！



首先感谢领导给我提供了这次竞争上岗展示自我才华的舞台。这次竞聘，本人并非只为当官，更多的是为了农村信用合作事业，在尽可能的情况下实现自己的人生价值。我叫，现年27岁，镇人，中共党员，大专文化程度，助理经济师职称。1994年在参加信用社工作，先后从事出纳员、会计员、主管会计、信贷员工作，年调入信用社任信贷组长兼营业室负责人至今。

经过几年的信用社工作锻练，自己的各方面素质都有了很大的提高，1998年光荣的市财贸办公室评为财贸系统先进个人。

“十年磨一剑”，从出纳员到会计员，我熟练掌握了信用社的各项日常业务；担任主管会计工作四年，我熟悉了信用社的财务、业务等方面的知识；担任信贷员工作四年，我熟悉了信贷管理和相关行业法律法规等方面的知识，并学会熟练处理各方面的关系。十年工作中，我无论是业务学习中、还是在业务管理上，我都坚持走到哪里学到哪里，向老领导学习，向同志们学习，向实践学习，吸取别人的长处，弥补自己的不足，并积极学习新业务和计算机等方面的知识。在学习和实践过程中，我积累了一定的社会经验和工作经验，为我能胜任基层信用社的每一项工作打下了扎实的基础。特别是调入信用社工作三年多来，我走遍了的每一个角落，熟悉镇和信用社各方面的情况。在工作中，我稳健的办理每一笔业务，年年圆满完成了领导下达的各项任务。年，我社营业室贷款收息万元，比年增收万元，今年6月末，营业室收息万元，又比去年同期多收万元。

参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。我深知信用社主要负责人身上肩负的重担，必须具备较强的综合素质、坚定的政治立场、踏实的工作作风、顽强的拼搏精神才能胜任这项工作。

如果我竞聘成功，我的工作思路是以信用社的发展为导向，以效益为目的，以计划为目标，强化管理，规范经营，扎扎

实实在地完成市联社下达的各项工作任务，进一步加快信用社的发展速度。

一、实施“资金膨胀”工程。在存款组织工作中，我将牢固树立效益意识，鼓励全员发扬“三勤四上门”的优良传统，把考核重点放在低成本存款上，不断壮大信用社的自办业务，努力降低资金成本。同时牢固树立服务意识，鼓励全员抓住各种有利时机，坚持大额、小额一齐抓，零钞、残币一样存的吸储原则，做好登门上户的服务文章，搞好结算服务，最大限度的占领农村金融市场，确保年信用社各项存款过亿元。

三、实施“资金盘活”工程。一是明确责任，正本清源，属于信用社自身原因形成的不良贷款，将逐笔落实责任清收；二是在取得党委、政府支持的前提下，不断创新清收方法，加大村组、企业贷款的清收力度；三是通过一切可以动用的社会关系和力量最大限度的清收不良贷款。

四、实施“黄金客户”工程。积极发动外勤人员深入农村和市场，加强农户和个体工商户的信用等级评定工作，加大贷款营销力度，培植和发展黄金客户。同时加强信用社的自身建设，创新服务手段，使客户创业紧靠着信用社、发展离不开信用社、致富忘不了信用社，把黄金客户培养成信用社创效的金牌客户。

我的工作态度是做到个性服从党性、主观服从客观、感情服从原则；做到服务不欠位、主动不越位、服从不偏位、融洽不空位；做到对人冷热适度、对事刚柔适度、处理问题轻重适度；做到对同事多理解、少埋怨，多尊重、少指责，多关心、少冷漠；刺耳的话冷静听、奉承的话警惕听、反对的话分析听、批评的话虚心听。力争在服务中显示实力、在工作中形成动力、在创新中增强压力、在交流中凝聚合力。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是努力做到严密制度、严格要求、严守纪律，勤学习、勤调查、勤督办。以共同的

目标团结人、以有效的管理激励人、以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。我将用真情和爱心去善待每一位同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间；我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们找准位置，发挥才能，不断进步。

如果我竞聘成功，我的工作目标是“以为争位，以位促为”，积极争取上级领导对我们信用社工作的支持，促使我社每一位员工牢固树立起主人翁意识，将我社的工作管理制度化、服务优质化、工作效率化。确保我们信用社的红旗不倒，各项工作更上一层楼。

古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能；亦不可以一时之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。“以为争位，以位促为”是我的努力方向。我坚信：有志者，事竟成！我会把我的爱热心、耐心、细心和责任心投入到我所钟爱的事业当中去。

谢谢大家，我的演讲完毕！