

2023年参加展会后工作总结(优秀5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

参加展会后工作总结篇一

一、抓好综合管理，为学校的发展做好后勤保障

后勤工作必须服务于学校大局和各项教育教学中心工作，因此我们后勤各部门的工作人员都能从学校整体工作出发，认真倾听每条合理化建议，主动配合其他领导做好学校的各项工作。学校后勤综合管理的好坏，反映在学校产管理、食堂、小卖部、学生宿舍诸多方面。这些工作细致到位才能保障学校各项工作顺利进行。财会管理方面：严把财务制度关，从学校大局出发，千方百计增收节资，避免浪费。在资金问题上可花可不花的钱坚决不花，非花不可的钱尽量少花，采购物品货比三家，为学校节约每一分钱。

在校产管理上，做到工作细心，认真负责。为了减轻一线教师的工作强度，开学初克服人员少事务多的问题，精心策划，合理安排工作，从办公室、教室的安排，到办公桌、学生课桌的排放，及办公用品的分发，学生床位的安排和安装，加班加点做好，为按时开学提供了保障。同时校园内今年植风景树50多棵，60多棵花，美化香化了校园，当你走进校园，仿佛进了大花园，为师生提供了良好的工作和学习的条件。

学校供暖注水和加压时，我们后勤工作人员听从指挥、统筹安排、全赴一线，及时妥善处理了各种突发事件，有的一上

就是24小时，在我们后勤人员和各部门的共同努力下，确保供暖工作顺利完成。我们后勤人员虽然是年龄较大，但工作上从不怕脏怕累，各种维修、物资搬运到分发，这些活儿，全是我们后勤人员共同努力去完成的，他们工作的敬业精神和不求索取精神非常值得我们学习。

二、规范操作，优化管理

一是各类票据办理规范，严格按照规定程序操作。

二是物资采购实行了部门申请、权限审批、总务办理的制度，规范了采购行为。

三是坚持了两周一次的食堂卫生大整治，认真做好督促每天的打扫、保洁、消毒杀菌工作，强化了食堂工作人员的着装和规范操作，保证了食堂食品卫生。

四是加强了小卖部的卫生监管，定期或不定期抽查，发现问题，立即落实整改，杜绝了过期变质及三无食品进入校园，有力的保障了师生身心健康。

三、建立健全规章制度及安全预案

首先规范制定了后勤人员考核制度、食堂饭菜提前申报管理制度、卫生管理制度、学校小卖部管理制度、公物损坏维修等制度。

为贯彻“以人为本”的理念，遵循“安全第一、预防为主”的基本方针为切实保障广大师生和学校财产的安全，提高师生在遭遇重大突发事件或自然灾害时的应对能力，我们制定了教学楼紧急事故疏散预案、消防应急预案、学生宿舍安全应急预案、学生活动安全应急预案等预案、食品安全应急预案、并进行了相应的演练，提高了认识、明确了职责、统一了思想。

总之，后勤工作是学校教学工作的保障，涉及到学校的方方面面。搞好搞活学校后勤工作，对学校的生存和发展具有决定性的意义。在看到成绩的同时也清醒地看到很多不足之处。

一是各类财产管理还需进一步规范，常用物品损坏现象比较严重。下学年，我们将进一步强化财产管理，实行财产管理承包制，管好用好物资，各部门的设备，仪器设施实行“日日管理，分室保管”专人使用，专人负责，专人保管的管理体制，落实责任到人，其次，结合校产管理，进一步完善物资的采购，领用，借用管理程序，凡各部门采购的物品一律先经验收入库后发放。

二是后勤服务工作创新不够，思想不够解放，观念不够新。思路决定出路。我们要不断更新观念，提前及时收集各类信息，努力开创新服务项目，扩大服务规模，做好挖潜增效工作。

三是努力提高后勤人员的素质。

四是后勤服务的规范建账尚未落实到位。将花大力气启动这项工作，以此来规范后勤管理，给教职工一个明白，还经办者一个清白。

五是进一步规范物资的采购、保管与使用，以固定资产管理的清理为契机，切实加强物资管理工作。

六是大力倡导节约，进一步服务教学。

参加展会后工作总结篇二

随着中国经济的发展，展会行业作为低碳成长型企业，在中国每年以20%的速度发展。各种展会组织不断出现，其中展会

代理公司也发展迅猛，今天本站小编给大家带来了关于参加展会后的总结，希望能够帮助到大家。

宠物展当天，发生了不少令人愉快的事。在对活动现场进行场地布置的时候，无论你是来自哪个部门，都需帮忙。虽然都是劳累活，但我跟我的伙伴都干得很高兴。在我看来，几个人一起有说有笑地干活，畅所欲言，尽情地笑，是一件很不错的的事情。我很享受集体的感觉。还有一件事，一直让我觉得很兴奋。在游戏阶段，我得到一位狗主的允许，我可以牵着一只狗狗去参加竞赛，真的很幸运啊！那天，我不仅可以体会到，作为活动工作活动者的自豪感，还可以享受到参赛者的那份刺激。真值得回味。

一、会展概况

第六届中国(云浮)国际石材科技展览会于20xx年10月21-23日在广东省云浮市举行，是华南地区规模最大，全国第二，在国际是较有影响力的石材展览交易会。本届石展会共有265家企业参展，设标准展位878个，进场人数达220xx多人次，比上届增长10%。3天共签订投资项目27宗，投资总额11.87亿元，比上届增长8%。参展商现场达成贸易成交意向112宗，成交额25.51亿元，比上届增长5%。

本届石展会“国际化”明显。境外参展商分别来自土耳其、伊朗、希腊、西班牙、葡萄牙、巴基斯坦等国。前来参观采购的欧美、日韩等外国客商络绎不绝。

本届石展会展品的高档次，高附加值的展品多。除花色品种繁多的石板材、荒料外，各种玉、石雕刻工艺品比往届石展会都多。从售价十几元、几十元的小工艺品，到数万元的玉石工艺茶台、雕塑产品应有尽有。

本届石展会有广西来宾市的忻城县、合山市、武宣县，贵州省的黔南州，重庆市的巫溪县，河南省南阳市内乡县、山东

省莱州市等地区到会展示石材资源，开展招商活动。

二、参会成果

我县在本届石展会租用标准展位一个(3m×3m)[]布展面积20 m²，展示银白龙、灰姑娘、霸王花、木纹黄、红玫瑰、水晶米黄、金花米黄、墨玉、七彩石、咖啡石等10个品种以及矿山、黄金水道、工业集中区、石材企业等图片。我县是来宾市参展单位中，展厅布置最大，展品最多的县。我县的石材资源展示得到众多客商的青睐，精心准备的石材资源招商宣传资料800多册，在开幕式当日就被客商索取一空；我们共接受客商咨询1200多人次，其中有土耳其古乐大理石矿业公司、伊朗埃米尔公司及欧美客商等。与云浮市财福实业发展有限公司董事长陈鉴忠等有意向投资的客商洽谈近百人次。

参展期间，拜会了云浮市石材商会会长李木南、云浮市工艺美术协会会长李森才、东山石材有限公司董事长黎金兴、云浮市荣烨石艺有限公司董事长李奋俭(云浮石材纳税大户前三，石材工艺企业排第一)、新富云岗石有限公司总经理吴锴(中国20强之一，云浮石材榜首)、春光石材有限公司董事长万福荣(云浮石材企业前10强)、财福实业发展有限公司董事长陈鉴忠(云浮石材企业前10强)、昌宏石业有限公司总经理彭佐仕、四洲石业有限公司副总经理彭佐鹏等20多位石材企业家以台商永祥矿业有限公司董事长钟水宾、康富石材有限公司董事长林奇伟等，港商石海石材开发有限公司范如凡等。

与重庆市巫溪县、山东省莱州市就资源招商作了交流。莱州市石材产业局许国亮部长重点了解墨玉大理石资源状况，为我县介绍客商开发。

参展期间，有中国(北京)国际建筑石材产品及设备博览会暨第xx届中国国际建筑装饰及材料博览会(20xx年3月16-19日)、第二届中国厦门国际石材展览会(20xx年3月6-9日，全国最大规模的石材会展)、第xx届中国(上海)国际石材产品及石材技

术装备展览会暨第八届中国(上海)国际人造石工业展览会(20xx年4月6-9日)、第四届中国(青岛)国际石材工业及机械设备展览会(20xx年7月16-19日)□20xx中国(广州)国际石材展(20xx年5月19—21日)等5个石材会展邀请我县参展招商。

有云浮市工艺美术协会会长李森才、云浮市荣烨石艺有限公司董事长李奋俭、财福实业发展有限公司董事长陈鉴忠、昌宏石业有限公司总经理彭佐仕、马林石材有限公司总经理熊国才、佳溢石业有限公司陈永强、东成石材有限公司董事长曾辉林、地产商杨腾发，台商永祥矿业有限公司董事长钟水宾、康富石材有限公司董事长林奇伟、荣春大理石股份公司钟喜雄，港商石海石材开发有限公司范如凡、喜盈居玛瑙玉石工艺厂曾紫骏等23名中外客商表态将于适当时机到忻城考察石材资源、选择投资机会。还有桂林三山金刚石工具有限公司副总经理章宁、福州天石源超硬材料工具有限公司董事副总经理朱志文等表示有意介绍客商到我县考察石材资源，了解投资机会。

10月22日县委书记卢忠同志在参加第六届中国-东盟国际博览会后亲临石展会指导招商工作并向亲自客商介绍我县的资源情况。卢书记和陆、胥局长拜访参加石展会中国石材工业协会邹传胜会长、云浮市云城区委书记阙继兴等区委领导。卢书记、陆向邹会长、阙书记等就忻城县通过招商引资和项目带动，全力推进西江黄金水道(沿红水河带)大理石加工产业带建设，集聚具有忻城地方特色的石材产业，将忻城打造成为广西乃至华南地区重要的石材加工、贸易、展示、物流基地，走出一条大石山区“点石成金”的经济发展之路取经交流。

三、主要经验

(一)领导重视，单位配合。

县委、县政府把参加本届云浮石展会招商工作作为开发石材

资源，发展石材产业列为一项重要工作，县委书记卢忠、县长韦风云、县委、常务副县长盘启亮、县委陆海清、副县长黄真石等县领导关心参会推介石材资源和招商工作，并亲自过问参展、布展工作情况并协调相关部门搞好协作。陆海清、黄真石副县长等领导先后多次召集协调会议研究解决展品征集问题。县招商促进局、思练镇、安东乡、果遂乡、红渡镇积极配合做好展品征集工作，使得参加会展的展品在规定的时间内全部征集到位。领导高度重视，单位积极配合有效地提高参会筹备工作的效率，为办好参展招商提供有力的保证。

(二)成立机构，明确责任。接到参展招商工作筹备任务后，县招商促进局就制定了具体的工作方案和工作日程安排，做到“五个确定”即确定机构，确定岗位，确定人员，确定职责，确定工作目标任务。从展板设计到确定展品、编写展品介绍均有专人负责。局领导负责外部协调，工作人员按部就班，具体实施，整个参展筹备工作有条不紊进行。

深圳湾车展已经结束，在这期间，大家共同帮助共同完成了各自的工作。保证了两天车展的顺利进行。以下就是我对本次车展的总结。

本次车展的工作分为两个工作部分，一个是布展工作，另一个是车展现场执行。

在这次布展工作当中，我的工作任务是摆立牌。由于立牌晚上才能到，所以我一大早赶到现场感觉有点多余，但是正当我觉得无可事事的时候，工作其实已经到来。借铁马，画展位，打补丁，干的不亦乐乎，等做完这些天已经全黑，这才开始了我的立牌工作。在这一天，大家分工合作，也取得了不错的效果，效率的提升，让我们感到无比的轻松，希望以后大家继续发扬，分工合作努力工作。

在开展两天，我的工作免费接送车后海站，在这两天当中，来观看我们车展的市民络绎不绝，每辆车都做的满满的，在

客流高峰时刻，接送点那排起了长龙，差不多有40多位市民在耐心的等候接送车的到来，当大家看到有孕妇老人以及抱小孩的乘客后，也能主动让他们先上，在此作为工作人员的我，感到无比的欣慰。听说深大候车点的市民并不是很多，所以我建议下次在后海点曾加一辆接送车，这样既方便了市民更快的到我们车展现场购车，也能给司机师傅减轻一定的压力，起码能抽出个午饭时间来吃饭。

在这次车展中，让我感受到了大家团结合作的重要性，通过接送市民的对我们车展的赞扬，也使我觉得我们的工作是有价值的，服务市民，使市民满意，是我们的动力。

由于这两天我没有在现场参与工作，所以对现场的情况我了解的不多。

以上就是我的个人总结，希望有做的的足的地方各位领导能提出来，让我在不断的改进中取得进步，提升自己，更好完成下一次车展的工作。谢谢。

参加展会后工作总结篇三

我认为，网络是靠信息“问路”，而展会是靠观感“探路”。

记得20年前计划经济时期，我们粉末冶金机械零件业早就市场化了。那时我们也没有国家计划，供和销全靠自己去跑。那时最看重的是全国性“订货会”。

那年头订货会很少又很有权威，而且又不是以盈利为目的。有时参加一个订货会只要去上几个人、交上点吃住费就可搞定全年的生产订单，所以很少要跑路。即使跑，也不为跑订单，不为催款，而是为服务、为质量问题、或为联络感情。那时做工厂真的好轻松！

而如今没了“订货会”只有“展览会”，而且主办机构都以赚钱为目的。主办者的着眼点一般都不管效果、不管供需方数量、不管行业，他只管卖展位。所以现在就出了个新名词一叫“展会经济”！所以“展览会”多如牛毛，真假难分，又收费昂贵，让人无所适从；所以一般小公司只好望“展”兴叹。

老愚也是个小公司，我没参加过大会，只是去看过一些中小展会。我问过参会的同行，他们大都认为：有的展会虽然很热闹，规格也不低，但来的同行(供方)多于需方，这么一来，展会实际上就成了同行们的“集体亮相”；这对了解同行们的动态、了解行业新产品、新技术、新装备等大有好处，但对展会的实际交易作用则表示怀疑，如此一来，这种展会的作用对我来讲就变成了“正打歪着”，倒是具备了真正的“探路”功能！

个人认为，要想认真地探路找路，如实力允许的话，参加一些规模较大的展会肯定好；如资金有限，那就学老愚“只看不买”！名都不要报，买张入场卷扮成“客户”混了进去，尽收各种产品样本、尽询新产品的价格与制造工艺，尽收各种行业信息，然后回来认真加以分析，这对掌握前进大方向有重要参考价值。

此外，要是走了狗屎运，在逛会中遇上了准客户，你可把他悄悄拉到外面某茶馆或酒馆做东请客一次，然后递上你带去的样本名片，再好好地交流、勾通一番，保准效果不比参展差！还大大省去一笔场地费、摊位费、资料费、会务费、宣传费等这费那费！小老板，只好打点小算盘。

当然，这一招实在有点“小家子气”，也只适合我们做零配件的小企业，毕竟不是正规军的做法，不是有头有脸的做法。如你掷数万金于地而无所谓，那你就不要学我，尽可去风光一把，轰动一把，因为那肯定能找到更大更多的客户！能探到更宽更广的“生意之路”！

在此说明一下，各行业有所不同，因我是做汽车配件为主的，我把展会作为“探路”来对待，这是我个人对展会的评价。而做主机的就可能要以展会为主了，比如做汽车的；比如做皮革机械的“吉庆99”，那就必须参加大展。吉庆每年总要参加几次大展，一次花上十几万，她不靠网、也不靠跑，全靠展会拿单，全靠行业内用户互相介绍，知名度出去了，自有源源不断的上门生意，好不安逸！所以生意越做越大，有实力的就不学我学她吧！

参加展会后工作总结篇四

马克思主义说“理论联系实际是我们工作中所应遵循的基本工作方法。”但怎么样才可以让理论联系实际？作为大学生，暑期将至，找家单位实习，其实就是将理论联系实际的最好方法之一。这样，我们不但可以接触到社会，而且可以将自己在学校里学到的东西在社会工作中运用起来。跟其他大学生一样经过自己的努力我找到了一家公司——宁波海曙启瑞展览有限公司，是一家专业做海外展招商的公司，在那里做了为期一个月的实习。

宁波海曙启瑞展览有限公司，是一家专业代理海外展会向国内企业推广展会招商的单位。电话营销海外会展是我们营销海外会展的一个重要手段，所以我在自己的暑期社会实践报告里也做了一个海外会展电话营销技巧的总结。

谈实习感想，除了让大家先了解我的实习单位，也更有必要让大家了解我是怎么选择这家实习单位和为什么选择这家单位的，这样大家就可以进一步了解我整个实习过程的一些感触和变化及实习所给我带来的体会。在假期将到来之前，朋友帮我共介绍了三家可以实习的单位。除了所在实习的单位，其他另外两家：一家是环保器材单位，另外一个家是手机销售单位。但我选择了展览公司，虽然当时我对具体工作还并未很清楚，但当时我首先考虑到，会展与我们的专业有关，与策划有关；第二，考虑到我自己想进一步了解会展行业，

因为自己在暑假到来之前的一个学期内，自己看的最多的课外书也是与会展相联系的，自己想进一步了解会展行业，并将自己所学到的书本上的运用到现实工作中来。虽然介绍的朋友还没能告诉自己具体做什么，但是想想既然是会展相关单位，去实习无论怎么样，都会学到一些相关的东西并可以让自己进一步了解会展。所以就选择了我第三份：到宁波海曙启瑞展览有限公司实习。

因为报名参加了班里的实践小组，教小朋友学英语，所以直到7月7号才到公司开始正式报到实习上班，与其说是实习，还不如说是正式的开始工作，因为我的工作跟新进去的同事的工作基本上都是一样的。进入公司工作后，才发现有很多跟我想的并不一样。在开始相关的工作之前，在开始和中间部分时间公司相关人员都给我和新同事做了相关的培训。只是培训的人员也一再强调，做事情时要灵活应变，我们有时没必要按部就班。我知道他们的意思也就是说要理论联系实际，根据实际情况处理事情，这在我们电话营销时培训人员尤其特别又强调了。

我们的工作，首先要在网络上发布信息，所以过来的新会展项目资料，在发布前我们都要检查字句的表达是否符合我们公司的口吻及标点符号是否正确等，同时我们还要为不同的会展项目做同样的有关我们公司文件形式的排版工作。其次，我们把我们整理好的项目信息和公司资料在互连网上开始发送，并通过电子邮件向相关企业发送相关的会展项目信息，同时还通过网络查找与会展项目相关的信息和所在国家的经济信息等。最后我们还有通过电话向客户提供我们的会展项目信息与客户沟通，即电话营销。我们在边工作的同时，公司还要求我们写实践工作体会上交到公司，与我们的同事共同分享彼此的经验，这也算是我们从实践中得到的一些理论性的东西。

从7月7号到8月7号，我一共在公司做了一个月，说是一个月，其实真正在公司只是待了20天，因为我们双休日大家都休息。

但是话又说回来，双休日虽然名义上说是我们休息，但是做为实习生的我，自己根本没有给自己休息的份，我不知道其他人怎么样，起码我自己是这样。因为实习，公司里的任何事对你来说都是新的，什么都要学，不学就做不好。比如发信息，怎么样才可以效率更高？收集信息，什么信息才是会对公司业务有帮助的？电话营销怎么样才可以更吸引对方让对方不挂掉你电话并对你的产品产生兴趣？……这些都要靠努力，何况我还是个新来的实习生。有人说做名实习生没必要那么拼，简单点学点就够了。但是我觉得：无论做什么事情，我们自己都要认真去对待认真去做，你要尽自己最大的努力。所以我坚持让自己写工作周小节，虽然公司并没有严格的规定，但是我觉得自己有必要这么做。而且后来在工作午休时我总会写一些自己的心得体会，存在电脑里想让自己以后多多注意些东西。但是后来我知道我平时所写的体会，公司的相关人员一直在看。我下午5点半下班，但我下班后公司另一个负责人总会过来习惯用我用的电脑，我写的东西自然他看了。这是个偶然，但却有可能是公司现在为什么开学后还提供给我另外一份兼职工作的缘故。公司解释说因为我比较负责，所以找我在课余时间做其他另一份工作。我很开心，这算是我在宁波第一次因为工作而得到工作。

暑期实习完了，根本就没想到现在公司又给了我另一份工作让我兼职工作，同时也可以勤工俭学，我想这应是给我实习的肯定吧。至于以后的工作，我想我一定努力并认真的去做好。如果要问这次暑期实习在行业上我学到多少，我想，那是很少的，毕竟才一个月时间。实习虽然也学习到的知识性的东西，但我想是很少且还不够深入的，很多东西只是表面的感知，尤其电话营销这块，如果想做好，则花很长的时间来学习和实践。而且实习期间属于公司的业务依始阶段，现实中接触到顾客的机会还比较少。理论要靠实践来检验，书本上的理论只有通过实践的检验才知道它的可行性。在这次电话营销的过程中，虽然我看了很多别人总结的经验，但是在现实运用中我还要靠实践来灵活运用。一个月的实习，虽然我的电话营销取得了一些效果，但是这毕竟也存在一些幸

运，而且会展行业是一个长期的营销行业，你只有经过长期的努力，才会建立属于自己的人脉，有了一定的人脉你的工作才会更加顺利的进行。所以实习只是一点感知，只是一个开始将理论联系实践并不断的学习的过程。

这，就是暑期里我理论联系实际的实习体会，希望与大家共同分享。谢谢！

参加展会后工作总结篇五

20__年在忙碌和充实中度过，总的来说，一年来，我分管协管的工作比较多、工作范围广、任务重、责任大，由于我正确理解领导的工作部署，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动员工的工作积极性，较好地完成了全年分管和协管的工作任务。

现简要回顾总结如下：

一、抓好后勤管理工作，大力提升服务水平

后勤管理工作涉及面广、杂，一年来我们以加强监督管理，提升服务水平为指导，从多方面着手，努力做好后勤工作。

我主要负责的是办公用品仓库管理和生活后勤保障工作，能做到有及时地申购办公所需用品，做到不浪费，无过多存货等情况的发生。为各科室做好服务，能及时、保质保量送去各科室所需办公物品。月月盘点，对库内物品熟悉、清楚。

办公仪器和日常生活方面出现故障和问题时能及时处理，处理不了时请专业人士来处理，做到不担误正常工作的运行。在后勤工作中得到了同事的支持和配合。通过我们的努力配合，圆满地完成了2021年的后勤和仓管工作。

二、车辆管理及维护

今年我们改革了用车制度，统一调度管理，做到出车有，归车有记录等工作流程；同时，车辆用油方面也制定出相关监督流程，排除了公车私用等情况的发生。

在车辆安全运行方面我们与司机签了出车安全责任书，保证出车安全，遵守交通规则。在保证工作正常运行的情况下，加强车辆管理，做好车辆的正常保养及维修，为我院工作的开展提供了较好的服务。

三、做好全院卫生工作创造优美环境做好安全保卫工作

对两位卫生员进行深刻、人性化的思想培训和具体工作细节及责任的培训与指导。制定相关卫生责任制度，要求每天多转、常扫、勤擦，随时发现问题及时处理。每周一大扫，周周有检查。

对医院里的床单被罩等医用品及员工的工作服做好及时、分类、干净的清洗、晾晒、发放等工作。

对医院保卫人员，进行了安全防卫、防电、防火、防水培训，强化安全意识，做到时时提醒和经常检查。

四、协助办公，尽心尽责

在办公室主要是配合办公室主任完成院内日常工作，做好文员统计工作，较好地完成了领导办公室的卫生及接待工作。在院内配合开展丰富多彩的活动，活跃员工文化生活，营造健康___的企业人文环境，推进企业文化、精明文明建议，展示我院积极向上的精神面貌。

五、平面设计，网络推广

由于我学习过一些相关的知识技能，所以在单位暂缺平面设计人员和网络工程师时，我努力学习相关专业知 识，用心把这方面工作做的更好。我相信经过我们办公室成员的共同努力学习，一定会在这些方面有所进步和做出成绩。

六、加强市场宣传力度与管理

今年的广告宣传形式有多种，电台、报纸、电视、网络和地面营销。地面营销有体检、杂志、挂历和下乡挂宣传牌。

体检主要是在3-9月份做的，效果还不错，但由于整个大环境等方面影响，体检活动到9月份就暂停了。

乡村挂宣传牌，幅射面比较广，效果也不错，通过了解，有一些患者是通过看到村里的宣传牌后打电话咨询来的。挂到高处易看到，不易被破坏的地方，多为村民的屋山头，做好长期的维护和更换工作。同时我们在挂牌时，也在做与人面对面的宣传工作，所到之处，都能使周围的村民对我们留下好的印象，做到村村有我院广告牌和宣传。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要不断学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新一年的挑战，有责任心地踏踏实实工作，不能只限于自身周围的小圈子，要着眼大局，着眼今后的发展。向其他同事学习，取长补短，相互交流好工作经验，共同进步。

新的一年，我会围绕着医院的中心工作，明确个人职责做好本质工作，搞好协调、当好参谋、搞好服务，密切配合，希望能圆满地完成了20__年的各项工作任务，为医院发展起到积极作用。