

2023年店长岗位述职个人述职报告(实用10篇)

竞聘报告可以让候选人从众多竞争者中脱颖而出，得到更多机会。汇总了一些经典的辞职报告样本，希望能给大家提供一些思路和启示。

店长岗位述职个人述职报告篇一

各位xx□

服装店主对于一个服装店长来说起着领头羊当然作用。

对于一个经济效益好的服装零售店来说，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，做员工的表率。

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。

店长岗位述职个人述职报告篇二

20xx年是我们公司在开发市场非常重要的一年，对于一个刚刚踏新市场的公司和工作团队来说，也是一个充满挑战，机遇与压力开头的一年。为了我要调整工作心态、增加责任意识、效劳意识，充足熟悉并做好自己应当完成的工作和任务。

我订立了以20xx年工作方案：

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户布置法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达50万元以上（每件15万元）。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持常常性联系，按时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时分，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参与专业展销会、上网、生疏人拜见等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于到达x万元以上代理费（每月不低于x万元代理费）。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持常常性联系，按时报告该等客户交办业务的进展情况。

标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以布置业务经理见面洽谈，争取签订一件《中国商标》，承办费用达xxx万元以上。做著名商标与商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持常常性联系，按时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时分要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的学问产权爱护做到面，代理费用每月至少达20万元以上。

以上，是我的工作总结，可能还很不成熟，期望领导指正。展望20xx年，我会更加努力、仔细负责的去对待每一个业务，也力争赢的时机去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。

店长岗位述职个人述职报告篇三

述职报告必须以报告履行职责情况、报告德才能绩为主，重点在于展示履行职责的思路、过程和能力，下面就让本站小编带你去看看个人晋升年度工作述职报告范文3篇，希望能帮助到大家！

各位领导，各位评委，同志们：

我是眼科护士长，今年__岁，本科学历，技术6级，文职3级，于20__年任眼科护士长，20__年晋升为副主任护师。20__年被聘为全军卫生技术资格考试命题委员会委员，20__年被第二军医大学聘为兼职副教授。任职以来，在各级领导的帮助教育下，我刻苦学习，积极工作，较好地完成了各项工作任务。先后三次被医院表彰为“优秀医务工作者”，两次被评为“优秀妇女”，所在科室、党支部两次被医院表彰为“全面建设先进科”，两次被评为“先进党支部”，1次被评为“医德医风先进单位”和“学习成才先进单位”。现将工作述职报告如下：

注重政治学习和思想修养。

作为一名党员干部，我积极参加院里组织的各项政治教育和理论学习及文化体育活动。热爱本职工作，遵守职业道德，从不以权谋私，多次受到患者表扬。身为科室党支部成员，能带头执行上级党组织的决议，积极配合科主任、支部书记的工作，广泛团结同志，注重做好护士班的经常性思想工作。

加强病区管理和技术创新。

作为一名护士长，我注重从严要求自己，处处以身作则，在护理工作中做到了严格、细致、规范。严格护理操作规范，落实护理工作“三查七对”制度，在工作中一丝不苟，坚持

节假日查房和夜查房制度，各项护理指标经专家检查均达标，任期内未发生任何医疗事故和明显差错。在此基础上，我注重提高业务水平和科研创新能力。认真阅读各类护理杂志及有关业务书籍，对科室的急救药品、急救器材做到了如指掌，定期检查，及时补充，及时维修，确保能满足临床所需；对本科室各种护理仪器能正确掌握、熟练操作；对难度较大的护理工作，能亲自操作或指导护士进行。认真做好带教工作，提高授课能力和科研水平，在干好工作的同时，为第二军医大学实习生授课20余学时，亲自带教实xxx修的护士，对她们进行细心指导。同时，我结合工作实践，认真总结经验，积极撰写论文，先后发表学术论文8篇，在学术会议上交流文章4篇。

任现职以来，尽管取得了一些成绩，但也存在一些不足：

一是在科室规范化管理上有时还不细致、不大胆；

二是在日常护理工作中创新能力还不够强；

三是钻研新技术、新业务的能力还不够强。在今后的工作中，我将积极推行人性化服务，营造舒适、温馨的服务环境；立足医院、科室实际，瞄准国际、国内医学前沿，学习现代医院护理管理知识，了解最新护理技术发展动态，不断提高护理技能和操作水平。

以上报告，请各位领导，各位评委、同志们批评指正。

一年以来，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我20__年的工作情况向各位述职。今年我的销售工作重点：

一是在于服务，直接面对客户，深深的觉得自己身肩重任。

作为企业的门面，企业的窗口，代表的是企业的形象。这就

要求我们在与客户直接接触的过程中都应态度热情、和蔼、耐心，处理业务更应迅速、准确。过去的工作中，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。

在工作中除了每天要做好的客户来电、案件投诉受理及销售部后勤工作的一些工作外，时刻监控市场动态，为维护市场秩序和客户管理提供相关建议等。在领导和同事的指导协助下，基本保质保量的按时完成了各级领导安排的各项工作。

二是产品的价格管理、客户管理。

具体包括按照相关销售管理制度，对相关部门进行监督、检查具体执行情况，提出意见和建议。随时掌握市场变化情况，与销售部一道对客户实行动态管理，作好客户满意度调查、客户评价。对销售市场进行检查、监督、检查等工作。

三是领导交办的其他工作。

通过完成上述工作，使我认识到一个优秀销售部员工应当具有优秀的管理能力，不断强化的服务意识，遇事经常换位思考的能力，良好的协调、沟通能力，及时发现、解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，如何保证管理者信息及时、对称的能力，良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力，较强的创新能力。以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。

在部领导的正确指导和同事们的帮助下，通过自己的努力，我按照岗位职责的要求，做好个人销售工作计划，克服对市场的不熟悉、客户的不了解等困难，较好的完成了工作任务。

短短一年时间，虽然自己做了一些力所能及的工作，但是与一个优秀的市场员工标准相比，还有一定的差距。表现在：

1、由于经验少，从事管理工作时间较短等原因，虽然能够充分认识创新在管理工作中的重要意义，但创新意识不够强。

2、由于多种原因，有时对于工作中相关问题的处理，协调难度大。

3、遇事经常换位思考的能力有待进一步加强。

4、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。

未来我将努力改进工作方法，相信自己在以后的销售工作中业绩会有质的提升。

各位领导，各位同志：

大家好！

转眼，一年的时间又过去了我来到医院工作已有3年多了，在护士长及科主任的正确领导下，在科室同事的密切配合和支持下，我本着“以病人为中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命精神，踏踏实实做好护理工作，认真地完成了本年的工作任务，并且在个人思想政治素质和业务工作能力都取得了一定的进步。

一、政治思想方面：

坚持以病人为中心，以质量为核心的护理服务理念适应新的护理模式，社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务病人奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为

病人服务。

二、在业务方面：

在这一年里本人能自觉遵守医院的各项规章制度，服从科室领导的各项安排，认真履行自己的岗位职责，完成各项护理操作，学会认真对待每一件事情，在用心的同时更能细心的帮助病人解决每一件事情，认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人。

认真做好医疗文书的书写工作，认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录，对于自己的工作，严格要求自己，三查七对，牢记三基。

三、增强法律意识

认真学习《护士条例》及其它法律法规，积极参于医院组织的学习班。意识到，社会主义市场经济体制的建立，法律制度日益完善，人民群众法制观念不断增强，依法办事、依法维护自身的合法权益已成为人们的共识，现代护理质量观念是全方位、全过程的让病人满意，这是人们对护理服务提出更高、更新的需求，因而要丰富法律知识，增强安全保护意识，懂法、用法，依法保护自己。

在这3年多的护理工作中，我的体会是“三分治疗，七分护理”，于是我越来越能够感觉出护理工作的重要性。曾经有人说过：“拉开人生帷幕的人是护士，拉上人生帷幕的人也是护士。”是啊，在人的一生当中有谁会不需要护士的细致关心和悉心照顾呢？“护理工作是一门精细的艺术”。“护士要有一颗同情的心，要有一双愿意工作的手。”

我会用我的爱心耐心，细心和责任心解除病人的病痛，用无私的奉献支撑起无力的生命，重新扬起生的风帆，让痛苦的脸上重绽笑颜，让一个个家庭都重现欢声笑语。

在今后的工作中一定努力提高自己的技术，提高微笑服务，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的难处，端正工作态度，我希望通过自己的努力获得病员广泛好评的同时，也得到各级领导、护士长的认可。

我觉得护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪，在今后工作中，我将加倍努力，为人类的护理事业做出自己应有的贡献。

店长岗位述职个人述职报告篇四

尊敬的各位领导、同志们：

我是xxx店店长助理xx□任职以来，我坚决执行公司的各项，坚持原则、关心员工、团结协作、自觉维护企业利益和荣誉，能够不断自省、自查、不断进取，全身心地投入到各项工作中实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是称职的。现在我向大会述职，请予审议。

1、调查做好市场调查，发挥参谋助手作用协助店长搞好销售。日常现场巡查中，我注意观察商品动销及顾客购物情况，对各品类商品汰换情况进行监督管理，安排员工随时了解竞争店价格，对消费者需求及主要竞争对手的商品结构进行实地调查，对发现的问题，经过统计、汇总及时向店长反馈，为门店经营决策做好数据支撑，指导并帮助品类做好商品陈列调整，在全体员工的共同努力下，南xx目前已完成万元，日均客单价较同期提高了xx元，毛利率完成了目标为xx%□

2、推进营运标准，强化服务意识，提升“双质”工作水平。根据自身工作职责，我协助店长进行门店日管理工作，积极推进营运标准及相关规范性文件在门店的执行，执行国家的质量管理法规及公司质量管理制度，坚决执行公司的各项规章制度。门店的经营状况与“双质”工作的成效有着密切的

联系，为有效提升员工的服务意识和技能，我通过早晚会、组织员工技能比赛、定期和不定期的对《营运标准》、《员工服务手册》、门店服务案例的学习，培训和引导员工规范执行服务规范，树立员工以“顾客为关注焦点，全心全意为顾客服务”的思想，同时严格执行公司商品质量管理体系，杜绝问题商品上柜销售，保证了门店良好的商品质量。

3、代理工作期间，稳定员工队伍，保证销售增长。

因公司发展要求□x店于xx月期间更换了x任店长，由我暂时代理店长工作。在代理期间，我积极处理门店与xx之间的遗留问题，为门店的正常销售工作消除了障碍，利用职工联谊的形势与团购顾客建立了牢固的关系。积极联系烟草公司改电话订购为网络订货；主动联系供应商引进xx等品牌，在生鲜经营上开发了现炒半成品等，对门店商品结构的更趋完善起到了积极的推动作用。同时在工作中掌握和了解员工的思想动态，关心员工的工作和生活，及时处理和化解内部矛盾，确保门店内部稳定，保证了在代理门店工作期间销售与毛利的持续增长。

4、多种形式开展活动，丰富员工生活，提高团队凝聚力。

做为门店工会小组长，团小组长，我积极配合公司各项活动，在门店内开展了员工技能比赛、“双质”工作知识竞赛，组织员工参观烈士墓，与xx开展联系活动等，这些活动的开展，增强了企业、门店的凝聚力。另外，超市业态员工进出比较频繁，新进员工怎样快速融入团队是一个问题，为此我一方面在工作中注重对员工的培训，注意指导老员工做好传帮带工作，培养员工的团队精神，产生责任感，激发其潜能。另一方面注重员工的思想教育，引导员工树立正确的人生观和价值观，了解生活中员工的思想动态和情绪，时时关心和帮助员工，使他们感受到企业的温暖，提高了团队的凝聚力。

5、加强沟通联系，配合社会监督，作同行业表率。

积极配合社会职能部门的监督检查，加强与社会职能部门的沟通与联系，接受并积极落实其工作意见与指导，在经营工作中做坚决执行国家的质量管理法规及公司质量是制度□xx店的经营工作得到了社会职能部门的肯定，于今年被xx评定为“xx示范店”，为门店赢得了荣誉。

作为一名党员，一名门店的管理人员，在党和政府反腐倡廉的号召下，公司党委深入学习实践科学发展观的活动中，一年来我以身作则，坚决抵制各种诱惑，时刻都在提醒自己注意遵守国家法律，遵守公司的规章制度。在确保自身廉洁自律的同时，要求员工严格从政，不搞平均主义，抵制拜金主义、享乐主义，拒腐防变，以提高整体员工的思想素质，保证了整个团队的廉洁自律，做到全年无违规违纪行为。

1、门店员工的专业知识与服务意识还不够高，门店虽在工作中对员工进行了专业知识的培训，但由于门店人员进出频繁、招聘促销困难确实还存在以下问题□a□基础管理精细化不够;b□品类执行为力还不强;c□小组之间沟通协调还不够;d□员工主动服务意识不强;e□员工对公司各项标准、制度掌握还需加强等。

2、与厂家的沟通谈判经验不足。

1、针对自身不足之处进行有效改进。全面提升个人综合业务能力。

2、协助店长管理门店日常销售工作，严格执行公司下达的销售计划并分解到各品类销售组，确保20xx年门店的各项销售指标的完成。

3、强化员工培训及内部管理工作。制定员工综合提升培训计划，提升门店员工的综合素质，确保工作的规范化、标准化操作。

4、加强对“双质”、后勤及营运工作的监督管理，为门店顺

利完万销售任务做好保障。

5、注意安全工作，加强细节管理，保障门店正常经营，做到确保全年无消防、安全责任事故。

各位领导，各位同志，我将把这次述职评议作为对我个人支持、监督和帮助的一次极好机会，进一步总结经验，发扬成绩，克服不足，以更加饱满的工作热情，开拓进取，克难奋进，为推进重百超市的连锁发展做出新的贡献。

谢谢大家！

文档为doc格式

店长岗位述职个人述职报告篇五

我叫，今年33岁，护理本科学历，__年8月参加工作至今，一直在手术室从事护理工作，现任手术室副护士长。__年取得主管护师资格。__年，我到临沂市人民医院手术室进修学习，__年__月到烟台毓璜顶医院进修学习关节镜手术操作和器械消毒灭菌技术。参加工作以来，在各级领导的正确领导和同事们的大力帮助下，我始终严格要求自己，努力提高自身综合素质，兢兢业业，尽职尽责，熟练掌握了手术室的各项操作技术。我一直在履行着手术室护士的职责，并且负责组织本科室各级护理人员的业务学习，督促所属人员从事执行无菌技术操作规程，对精密仪器的维护和保养。认真执行手术室工作制度，在抢救中，不断提高经验水平。手术中不断适应各个手术医生的喜好和习惯，尽量让每一位进入手术室的医生都有一个满意的心情。

本着“以病人为中心”的服务理念，以认真负责的工作态度，发扬救死扶伤的革命精神，尽职尽责、踏踏实实做好护理工作，认真地完成了工作任务。现述职报告如下：

一、尽职尽责，搞好护理工作

俗话说：“三分治疗，七分护理”，经过__年的护理工作实践，我越来越感觉出护理工作的重要性。在日常工作中，我坚持着装整洁大方，用语文明规范，态度和蔼，礼貌待患。严格遵守医德规范和操作规程，认真书写护理记录，千方百计减少病人的痛苦，安安全全做好自己的工作。无论是职工家属，还是地方患者，我都坚持视病人如亲人，做到态度好、话语亲、动作柔，耐心回答病人及其家属关于病情的咨询，以及家庭治疗、保健方面的注意事项等，没有发生一起与病人的言语冲突，没有发生一起因服务态度、服务效率、服务质量等问题引发的纠纷，受到病人及其家属的一致好评。

二、发挥作用，做好帮带工作

对于病人来说，护理工作不是一个护士能够主管负责的，而是一个需要团队轮值配合的工作。近年来，医院为护理队伍补充了新生力量，工作中，自己能够充分发挥自己年资较高、经验丰富的优势，主动搞好帮带工作，为年轻护士讲解业务技术、与病人沟通等方面的知识，解决护理业务上的疑难问题，指导落实护理措施，帮助年轻护士尽快成长，为整体护理水平的提高做出了自己的贡献。

三、不断学习，提高思想业务水平

在过去的一年里，我能够通过报刊、电视、参加政治学习等方式，认真学习党的方针路线政策，学习上级的各项指示精神和规章制度，通过学习，提高了自己的政治理论水平，进一步端正了服务态度，增强了做好本职工作、自觉维护医院良好形象的积极性。同时，自己积极主动地参加医院和科室组织的业务学习和技能培训，并坚持自学了相关的业务书籍，通过不停地学习新知识，更新自己的知识积累，较好地提高了自己的专业修养和业务能力，适应了不断提高的医疗专业发展的需要。

随着社会的发展进步、人们生活品质提升，病人对护理质量的要求也越来越高。在今后的工作中，我将进一步牢固树立“为病人服务、树医院形象”的思想，立足岗位，勤奋工作，履职尽责，为提升社区医务人员整体形象增光添彩。

店长岗位述职个人述职报告篇六

社会一步步向前发展，报告在我们的生活中无处不在，各种情况下使用也不同，报告根据用途的不同也有着不同的类型。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编收集整理的医生职称个人工作晋升述职报告（精选），欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

今年在各级领导的指导下，深化改革，务求实效，坚持以预防工作为主，以防治人禽流感、霍乱、艾滋病、肺结核等传染病的发生流行为重点，协助科室开展社区卫生服务，巩固计划免疫，做好辖区0-3岁儿童保健工作，并做好各种地方病的防治。努力完成上级下达的各项防疫目标任务，现将今年的传染病管理工作总结如下：

一、传染病防治：

达100%。今年共计检诊疾病48例，报告麻疹25例，报告食物中毒7例，疑似霍乱1例，20__年x月x日将手足口病纳入国家法定传染病后，共检诊手足口病15例，报告及时率达到100%，完整率达到100%。

二、艾滋病防治

认真贯彻落实全国艾滋病防治工作电视电话会议精神，坚持预防为主，政府主导，部门协作，社会参与，落实各项艾滋病防治措施和“四免一关怀”政策，有效遏制艾滋病的蔓延，并利用义诊咨询的形式，为广大群众散发艾滋病宣传资料3000余份，使艾滋病防治知识知晓率达到90%。

三、结核病防治

继续加强结核病防治能力的建设，建立健全结核病防治体系，继续做好发现和治疗肺结核病病人的工作，努力提高涂阳结核病病人的发现率、痰检率和治愈率。今年初筛可疑肺结核病人143例，涂阳肺结核病人发现8例，菌阴肺结核病人发现4例，无痰肺结核病人发现5例，督导治疗肺结核病人7例，督导管理肺结核病人7例，圆满完成今年的目标任务。对我辖区督导管理的肺结核病人及时追踪并督导服药，进一步完善疫情报告、监测，无漏报、瞒报现象。并开展“3.24世界防治结核病宣传日”活动，为群众进行肺结核病防治知识的宣传、义诊，共散发宣传资料120份，义诊56人。

四、人禽流感防治

完善人禽流感防治工作，制订应急预案，全面做好应急准备，坚持每日疫情报告，加强对发热病人和不明原因肺炎的监测，开展技术培训，提高医疗卫生人员的防治知识和能力，培训覆盖率达98%，合格率达100%。

五、霍乱防治

完善霍乱工作方案，制订应急预案，做好霍乱疫情的应急处理准备工作，

协助做好“O2病”的快诊试验工作，今年共计做快诊试验28例。按照肠道门诊“四落实”的要求，进一步规范腹泻门诊，加强对广大群众和医务工作者的培训，散发宣传资料120份，义诊咨询782人，考试考核105人，培训合格率达98%。

六、突发公共卫生事件

制订应急预案，做好突发公共卫生事件应急处理准备工作，机构及人员落实，并对医务人员进行防范突发公共卫生事件

的培训，提高应急处理能力。

七、狂犬病防治

我院高度重视狂犬病防治工作，充分认识到做好狂犬病防治工作的极端重要性和紧迫性，将狂犬病防治工作作为一项重要内容来抓，并将狂犬病防控工作纳入重要议事日程和目标管理。为进一步加强狂犬病防治工作，我院特成立狂犬病防治工作领导小组和医疗救助小组，由分管院长负责指导，对疑似或确诊的狂犬病病例按照《传染病防治法》的规定，防保科立即开展流行病学调查，并及时向区疾病预防控制中心报告疫情。

为确保犬伤患者能够得到及时的治疗，我院建立犬伤门诊，制定犬伤门诊工作制度和工作流程。在接诊犬伤患者时，严格实行首诊医生负责制，给犬伤患者发放犬伤患者知情告知书，严格按照《规范》要求认真进行伤口处置，全程注射人用狂犬病疫苗，对严重暴露患者进行狂犬免疫球蛋白的接种，并认真做好登记工作，尤其是患者的联系方式。今年我院犬伤门诊共处置犬伤患者76例，伤口处理数76例，狂犬疫苗接种数76例，狂犬免疫球蛋白接种数1例，保证了犬伤患者伤口正确处理率、人用狂犬病疫苗免疫率和犬伤患者登记率分别达到了100%。同时，每月将按时把犬伤患者病例数、伤口处理数和疫苗接种数等相关数据上报区疾病预防控制中心。另外，我们做好了人用狂犬疫苗和狂犬免疫球蛋白的出入库管理、登记造册及供应工作，制订药房发放疫苗登记本，做好发放疫苗的登记工作，保证患者能够按时并全程接种狂犬疫苗。

加强狂犬病防制知识的宣传，增强群众的防病意识，是防制狂犬病的前提和关键。我院加强对狂犬病的健康教育工作，以社区为重点，采取印制宣传单、张贴宣传画等形式在院所管辖区内的紫瑞社区和新中社区广泛宣传狂犬病防制知识，提高广大群众自我保护意识和防范能力，确保一旦被犬等宿

主动物咬、抓伤时，能及时主动到医疗卫生机构接受伤疫苗和预防接种。

为提高医生对狂犬病防治的认识，进一步加强对狂犬病防治知识的业务培训。根据上级的要求，我院组织临床和门诊医生特别是犬伤门诊医生进行狂犬病伤口处置、狂犬疫苗和狂犬免疫球蛋白预防接种、狂犬病临床诊断和治疗等方面的培训，提高处置水平和诊疗水平。

同时，协助科室开展社区卫生服务，巩固计划免疫，做好计划免疫的上机、上册工作，做好辖区0-3岁儿童保健工作，并做好各种地方病的防治，努力完成上级下达的各项防疫目标任务。

自20__年本人进入医院工作以来，在医院各级领导和老师的正确领导下认真工作和学习。通过这5年来的工作和学习，我在思想上、工作上和学习上等各个方面都达到了一定的提高，也有不少的教训和体会，从各个方面锻炼了自己，但有时又感十分无赖。具体从以下几个方面谈起：

一、以党的理论武装自己，在思想上不断提高自己。紧密围绕医院积极的正确领导，坚持科学发展、构建和谐医患关系，时时争做优秀党员。

我在院党总支的领导下，继续深入学习党的基本理论、方针和政策，以一名共产党员严格要求自己，积极参与党的小组组织各种理论的学习和讨论。同时做为一名党的小组长，我认真的组织组员参加组织活动并做好记录。进一步端正服务理念，进一步增强服务意识，进一步改善服务态度，营造互相信任、互相尊重、互相理解、互相帮助的温馨和谐的医患关系开展自身思想品德建设，以“八不准”严格要求自己，时时自查，在医院领导的正确领导下，在科室主任的英明决策下，努力在工作中做到科学发展，时时争取做一名优秀的共产党员。

二、遵守医院的规章制度，认真钻研，完成了医院和自己既定的目标

我在科室主任、老师的指导下，积极参与了科病人的诊治工作。我在各种手术操作中，严格遵循医疗常规，认真仔细，从不违规操作。通过自己的努力学习和科主任及老师们悉心教导，我更加熟练掌握了泌尿外科常见病、多发病以及一些罕见病的诊断和治疗，手术中应急处理和围手术期的处理方案，在工作中，我严格遵守医院的规章制度，从不旷工，反而常常加班工作，从未休过公休假。我不计较个人得失，拒收病员钱物，多次收到就诊病员的表扬。

三、继续加强学习，从多种途径丰富和培养自己

我一开始工作，就深知自己的不足，为此，我一方面再次温习大学书本，一方面从其他途径去了解和学习医学知识：我积极参加院内和院外组织的多种学术活动，不断吸取医学的新知识和新进展；在工作学习期间，我积极参与科室的业务学习并讨论发言，提出自己的见解；参加了科室组织的“三基”考试并顺利过关。同时在医院泌尿外科学习泌尿系统腔镜手术，熟练掌握皮肾镜、输尿管镜、前列腺电切镜等手术操作，并在回院后顺利开展，今年再次到外科学习普通泌尿外科手术。通过不断学习，我健全了自己理论水平，完善了自己的知识结构，丰富了自己的临床经验，增强了自己的法律意识，开拓的视野。

四、努力工作讲奉献，争取以新的成绩来向医院汇报

作为一名医务人员，我学习和借鉴上级医院的同仁们的工作热情和认真态度，从自身上抓起，努力提高自己的业务水平，以“三基”“三严”为准绳，加强法律法规的学习，严格各种收费项目，合格用药和开具医学检查，避免不合理的医疗浪费，完善医患沟通制度，及时准确的签署各种医疗文件之，认真书写病历并做到病历甲级率90%以上，认真填报各种医学

报告卡，努力降低病人的占床日和药品比例上下功夫，努力为每个病员服好务，争做一名优秀的医务人员。同时努力实现以下四个突破：

一是坚持社会效益优先，以病人为中心，在公益性体现程度方面取得新突破；

二是健全完善医患沟通制度，在促进医患沟通整体效果方面取得新突破；

三是提供优质医疗服务，在患者对医疗机构医疗服务满意度方面取得新突破；

四是健全完善医疗告知制度，在增进医患信任方面取得新突破。

我通过工作和学习，进一步增强大局意识，坚持做好“为民健康，从我做起”，构建了和谐医患关系，我努力做到了对每一位病人赋予医务人员应有的爱心，以精湛的医疗服务技术让病人放心，耐心的为每一位患者和家属解决自己权限范围内可以解决的困难，努力为病人和家属营造了一个温馨的就医环境，让医院和病员放心，不断的在工作和学习中提高了自己医疗服务水平，争取以新的成绩来向医院汇报。当然，我在工作和学习中还有一些不足之处，须在今后的工作中向各位领导、老师和同事们学习，注重细节，加以改正和提高，争取在以后的工作和学习中取得更优异的成绩，成为医院领导心目中的好职工。

我是一位普通的乡村医生，自从__年从事乡村医生工作以来，在卫生局及镇医院领导下，认真展开各项医疗工作，全面贯彻上级领导布置的各项工作和任务，全面履行乡村医生的职责。

认真负责的做好医疗工作。“治病救人，治病救人”是医生

的职责所在，也是社会礼貌的组成部份。医疗工作的提高在社会发展中具有不可替代的作用。为此，我抱着为患者负责的精神，进取做好各项工作，热情接待每位患者，坚持把工作献给社会，把爱心捧给患者，遭到了村民的好评。

本人还积极参加各项业务培训，不断吸取新的医疗知识，自我的业务水平也渐渐的有所提高，此刻把握了农村常见病。多病发的诊断和治疗方法。在平常生活中严格执行各项工作制度，诊疗常规和操纵规程，一丝不苟接待并认真负责的处理每位病人，从程度上避免误诊误治。还经过订阅很多业务杂志和书刊，网上查阅等手段，从而开阔了视野，扩大了知识面，不断加强学习，不断涉取新的营养，增进自我业务水平的提高。

每次到卫生院开会，我都认真听取进取完成上级领导布置的任务，进取的向广大村民宣传党和国家的惠民政策。在儿童计划免疫工作中，走家串户送儿童防疫针的通知单，做了很多实实在在的工作，对儿童家长的询问总是耐心的给予解释，直至满意为止。异常是自__年展开农村合作医疗以来，更是在我和村民之间架起了沟通心灵的桥梁，我不厌其烦的向村民解释，宣传农村新型合作医疗的政策，并且认真执行上级政策。

自从踏进乡村医生的工作中，这6年来，在各级领导的帮忙和同志们的支持下，工作取得了一点点成绩，但与其他同志相比相差甚远，在今后的工作中，我要继续努力，克服不足，把握更多更好的医疗知识，争取创造更好的工作成绩，为广大村民朋友排忧解难。

工作6年来，我逐渐熟悉到乡村医生是一个光荣并且神圣的工作，我将一如既往的兢兢业业地工作，为乡村医生增光添彩，为党和政府赢得民心，做一位合格的优秀的乡村医生。

在本次考核期内，作为一名门诊医生，在考核期内认真履行

了自己的工作职责，踏实工作、恪守敬业，并且在管理岗位上也认真负责，做好科室管理工作。现对今年的工作述职报告如下：

一、执业道德

本人作为一名医务人员，恪守行医准则，牢记为人民服务的信念，在临床工作中热忱服务患者。坚定正确的政治方向，坚持四项基本原则，忠于社会主义医疗事业。遵守医院规章制度，遵守卫生局下发的各项行医规范，坚决抵制医疗行业中的不正之风，不利用职务之便谋取私利。不做损害患者利益的事情，不做损害医院的行为。对待患者一视同仁，为患者多考虑，节约医疗费用，不开大处方、不开多余检查单，合理控制医疗费用，合理用药，让患者得到的服务，为患者谋福利。

二、业务水平

作为年轻的医师，业务上有待于提高，因此在临床工作中认真虚心向上级医师请教，同时结合书本知识来巩固自己所学。在平时的工作中，经常上门诊上认真学习高年资医师坐门诊如何处理患者，并经常请教不能理解的地方，做到不耻下问。在病房中认真管理床位病人，及时观察，及时调整用药等，学会在实践中提升自己。注重平时的业务学习，按时参加卫生局、医院组织的各项学习活动，保持知识的持久更新。

三、管理岗位

在平时工作中分管__，与下属各个科室负责人通力合作，分院的业务每年都有一定的提升，同时注意协调好科室之间、同事之间的关系，让大家在愉快、融洽的环境下工作。

作为一名年轻医师，将来的道路还很漫长，我将在自己的岗位上对待管理工作认真负责、对待临床工作兢兢业业、恪尽

职守，努力做好一名合格的门诊医生。

在本次执业医师定期考核期间，作为一名妇产科主治医师，在考核期内认真履行了自己的工作职责，踏实工作、恪守敬业。现述职如下：

一、执业道德方面：

考核期间内，本人能坚持“以病人为中心”，贯彻落实，全面贯彻执行领导安排和布置的各项工作和任务，履行了一名医师的工作职责，按区卫生局指派于20__年05月至20__年06月在__区村__卫生院下乡支医。牢固树立为人民服务的思想，全力以赴地在临床一线工作。

作为一名医务人员，恪守行医准则，牢记为人民服务的信念，在临床工作中热忱服务患者，忠于一个医生的神圣使命。

在执业中，能遵守单位规章制度，遵守各项行医规范，坚决抵制医疗行业中的不正之风，不利用职务之便谋取私利。不做损害患者利益的事情，无损害医院的行为。

对待患者一视同仁，设身处地为患者着想，节约医疗费用，不开大处方、合理检查，合理用药，让患者得到的服务。

二、业务水平方面：

本人一贯能够认真并负责地做好医疗工作，在工作中，本人深切的认识到作为一个合格的医生应具备较高的素质和条件。

因此，在工作中能努力提高自身的业务水平，不断加强业务理论学习，通过阅读大量业务杂志及专业书刊，学习有关医疗卫生知识，经常参加各种学术会议，并于先后于20__年11月至20__年11月在__医院妇产科、20__年01月至04月在__医院妇产科进修学习，极大地开阔了视野，扩大了知识面。

始终坚持用新的理论和技术指导业务工作，促进自己业务水平的不断提高。始终坚持用新的理论技术指导业务工作，从而使自己能够熟练掌握多种常见病、多发病的诊断和处理技术和方法。

工作中能严格执行核心制度、诊疗常规和操作规程，认真负责地处理每一位病人，在程度上避免了误诊误治发生。

三、工作成绩方面：

作为一名妇产科主治医师，本考核期间能认认真真工作，踏踏实实做事，从未发生一起差错事故。尽能力完成了作为一个医生的各项工作和任务。

热情接待每一位前来就诊的患者，严格要求自己，不骄傲自满，尊重领导，团结同事，相互学习，共同提高，遵守医院各项纪律，兢兢业业，任劳任怨，树立了自身良好形象。

在本轮考核期间，表现良好，成绩显著，得到了医院领导及同仁们的认可。

店长岗位述职个人述职报告篇七

20__年的岁末钟声即将敲响，回首20__，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们汇健康全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名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：对于一个终端零售店来说，首先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。药物核算是相当重要的，对药物成本和质量严格监督，尽量控制药物价格最低化，让市民吃得起，保障市民身体健康。最重要的一个是要用心去观察，用

心去与顾客交流，留住新客人并发展为回头客,这样的话你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1. 以药品质量为第一，保障人们安全用药，监督gsp的执行，时刻考虑公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。
2. 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。
3. 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。
4. 通过各种渠道了解同行业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有理放矢，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。
5. 以身作则，做员工的表率。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。
6. 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(七字真言：请，您好，对不起，谢谢，再见)，使顾客满意的离开本店。

7. 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，门店的管理都是数据化、科学化管理，与几年前来比对店长的工作要求更加严格，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。

8. 在本年度虽然业绩不错,但是还是存在客户的流失问题。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的药店。

面对明年的工作,我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑,理清明年的工作思路,重点要在以下几个方面狠下功夫:

1. 加强对客户流失量的调查与总结。寻找出流失原因,并且改进;
2. 对药店成本和质量严格监督,保障市民健康;
3. 加强日常管理,特别是抓好基础工作的管理;
4. 对内加强与员工的沟通,加大员工的培训力度,全面提高员工的整体素质;
5. 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。
6. 加强和各部门的团结协作,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。

店长岗位述职个人述职报告篇八

尊敬的领导、同事们:

我作为一名基层医院的医学影像医生, 兼负普放与 ct 的技术

操作及诊断工作，责任繁重且琐碎。现将20__年-20__年这三年职责工作做如下报告。

一 放射工作。在这三年里琐碎的事情很多，我的工作也像大家想的那样每天在重复着机械般的工作，但我没有简单去机械重复，对待每一个患者认真做好检查及诊断工作，最高限度要求自己，尽最大能力做到不误诊、漏诊，不出任何技术差错。同时也在不断贯彻院内的思想，工作不只是为了要把表面的东西做好，还要深入到里面去，看到真正的有内涵的东西，这样我们才能够提高，才能把工作真正做好。工作之余认真做好科内相关器械的检修及保养工作，最大限度减少因器械设备故障原因所引起的损失；
随着设备不断更新替换，认真学习、钻研，以最快的时间适应新的环境。

二 ct室工作。自 ct机投入使用至今，为开展更多的检查项目、最大限度利用设备，工作中不断地摸索、探讨 ct机的应用及操作；
为减少误诊、漏诊，定制不同影响杂志及书籍，工作中若遇到解决不了的主动请教老师及上级同仁；
因 ct机老化等原因，设备经常出现不同故障，为不影响正常机器运转及收入，在技术工程师技术指导下认真做好检修工作，实在处理不行最快速度请求现场维修。

三 进修工作。

20__年上半年我曾到__医院放射科或 ct室进修学习。在这期间我遵守各科室规章制度，认真学习各种常见病、多发病及各种疑难病症的诊断与鉴别...

述职完毕，请予以评议。

店长岗位述职个人述职报告篇九

尊敬的各位领导、员工：

工作一年来，我的感受很深，见到的人，遇到的事，对我都有大大小小的影响和帮助。我在这几年过程中，更加成熟、自信，这一切离不开领导的信任，离不开家人的支持。30岁的我现在有很多角色：一个尽职的服装店长、一个孝顺的女儿、一个体贴的妻子、一个合格的妈妈。在同龄人中，我或许不是秀的，但我肯定是最用心最努力的。

刚开始，我很担心自己是否有能力挑起这个担子，担心销售额上不去，担心工作太忙没时间照顾孩子……我甚至打了退堂鼓。可是领导却很信任我，相信我能行。我自己也开始鼓励自己勇敢地试试，看自己到底有没有这个能力。今天的我，很庆幸当初没有放弃。一路走来，我不断挖掘自己身上的潜能：与不同阶层的顾客交流，外出学习先进的经验，带领本店的员工搞好销售。

近一年来，我经常在工作中反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应服装店发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在服装行业立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟才三十岁，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让职工满意，我系统的学习了服装行业的相关知识，全面提高自己的能力，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的能力。

作为一名店长，我要引导员工按正确的方向进行工作。我认

为店长的工作，一方面要严抓管理，另一方面应该发挥指导、配合和策划的专长。

管理应该理为先，理的不是制度、不是流程，而是心态，是包括工作和生活在内的员工心态。培养员工的心态应该以企业文化为基础，实际情况为主，客观环境为辅，培养员工的自信、自尊和明确的自我认知度；培养员工团队协作精神和集体观念，加强员工和各部门负责人之间的相互协作和配合；培养员工永不满足的学习心态。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，也要知晓相邻区域的服务常识。企业文化不是要把我们的思想本位化，而是把这个品牌形象充分本土化，和当地文化更好地融合。所以我要培养员工换位思考、打破思维定势的意识，加强相互学习，才能取长补短，相互辅助。

就教师工作而言，对内要指导工作，制定任务，监督应运，分析应运中存在的问题，对出现的问题及时解决，提供必要的帮助；对外要不断加强宣传，追求更高的美誉度和认知度。

店长更要做好承上启下的桥梁作用。店长的首要任务是领导团队完成公司所下达的销售指标；他更是一个中间人，是整个店铺的关键人物，是组织内部沟通的桥梁。优秀的店长会善于发现工作中的问题，并及时解决；他还是一个优秀的培训师，员工的榜样，能够指导员工出色地完成各项任务；他还要善于激励，做员工的拉拉队长，挖掘员工的内在潜能，激发员工的工作热情。

总结过去是为了更好地面向未来。在今后，我将继续克服困难，勇于开拓，把金利来的工作搞好，带领大家努力完成好公司下达的工作任务。

店长是公司组织管理内部承上启下的桥梁，店长的首要任务是带领团队完成公司下达的销售目标，要完成这个工作目标，店长的工作职责不仅限于提高自身销售，还包括领导指令下达与执行、维持品牌形象、收集销售情报、改进工作中发现

的问题、提高员工素质、调节员工心态、保证优秀团队稳定。店长是店面的主导核心，其正确的管理态度和优秀的管理品质是赢的领导支持和员工信任的基本原则，是引导团队销售走向成功的基础。日常管理中，店长必须以身作则，带头做到公司的各项基本要求：整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，对事不对人，事事公平处理，当员工心态起伏，不平稳的时候，应当及时与之沟通，帮助她们调整好心态，积极地投入到工作中去。如此，店长方能引导团队完成销售目标。

以上是我到公司以后历任多个工作岗位的不足看法。对于未来，我充满希望，对于当前，我努力工作，用心服务每一位顾客，工作中有什么不足，请多指正。

店长岗位述职个人述职报告篇十

20__年就要过去了，在__x的六个月时间里，感悟到了太多，也学到了太多。从开始的保洁到现在的店长，其中也经历了许许多多，有欢声笑语，也有彷徨迷茫。我们怀疑过，畏缩过，但庆幸的是现在的我们坚持了下来。在此我就这段时间的工作心得和一些问题进行一下述职报告。

一个店就像是一个家，店长就是这个家的一家之长。家长要管理这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列、设备、安全……各个方面都要照顾周到，任何一个小的细节考虑不到，就有可能给工作带来不良影响。店长也是一个店的，是企业文化信息传递的纽带，是公司政策的执行者和具体操作者；是企业产品的代言人，是店铺的核心。

因此，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情况，全力贯彻执行公司做为一名店长不只是需要理解上级下达任务和目标。还要为了达到这一目标需要做什么，怎么做才能达到的效果。每一位顾客的资料都不应该一成不变，而是要不断丰富，要注意对每一个顾客细节资料点

点滴滴地积累，这样，在与顾客沟通中才能让顾客真正感受到关怀。

此外，通过对同一名顾客消费资料的连续分析，将为对该顾客制订有针对性的服务与销售策略提供最直接的依据。外出派单是获得新顾客资料的最直接有效的手段，特别是应该在客流不够充足时，将此作为一项日常工作，一方面可以将人力资源利用得更加充分，同时也可以通过这一工作更加的了解客户。电话跟进客户则是向外延伸服务的有效手段，对服务情况进行售后追踪，将大大有利于新顾客和有流失迹象的顾客关系的巩固。总之，要做一名合格的店长，必须要做到顾全大局，里外兼顾，宣传是带动店面发展的命脉，只有有了足够的新客户店面才能活起来。同时，服务质量和对客户了解也是不容忽视的，否则之前的一切将会白费，将是毫无意义的。

另外，店面的经营管理也要常抓不放，这是店面运营的基础。第一要建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

第二要注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

第三要建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

第四要创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

一句话，市场是良好的，形势是严峻的。假如在短期内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，

永远没有机会在做这个市场。

我会认真执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。在以后的工作中要努力改进，在新的一年里我会更好的做好自己的本职工作，用责任心做事，用感恩的心做人，让盛世的生意做的更大。