

2023年个人医疗工作总结 医疗器械个人工作总结(优秀10篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那么，我们该怎么写总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

个人医疗工作总结 医疗器械个人工作总结篇一

来到市场部工作已有一年了。在这一年的的时间里，公司领导、部门领导、公司同事给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时也体会到了市场部人员作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。这段时间以来，在领导和同事们的帮助和指导下，通过自身的努力，各方面取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下简要汇报。

一、销售业绩状况

在实习期以及实习期结束的这段时间里，在销售任务上没有给公司创造任何价值，没有完成市场部规定的每月销售任务。

二、工作成绩状况

1、在产品认识上

2、在客户开发上

通过这段时间，每天通过网络寻找客户信息，网上、电话拜访客户，加强与客户交流合作，做好每日客户拜访记录情况，客户资源有了很大的积累，并有部分客户正在开发医院中，为下一步客户成交奠定了基础。如xx科技□xx医疗器械等公司目前都在医院开发过程中。

三、销售工作中存在的主要问题

经过这段时间的努力，在销售工作中也发现了自身很多存在的问题。

- 1、对产品的熟悉程度还不够
- 2、与客户沟通技巧不够成熟

在客户开发过程中，发现自身在与客户沟通技巧方面需要加强，经过部门领导的指点和帮助，这方面也有了明显的改进和提高。

四、明年以及今后的计划

- 1、努力完成每月销售任务
- 2、提高业务能力
- 3、熟悉产品、熟悉市场
- 4、开发产品中标市场
- 5、完成公司领导交办的其他工作服从公司领导安排，协助完成公司其它部门工作，加强公司部门之前的沟通。

个人医疗工作总结 医疗器械个人工作总结篇二

在医疗卫生机构中，医疗纠纷很难完全杜绝，一旦形成医疗纠纷，会直接或间接地涉及医患双方的权益、道德和法律责任问题。因此，必须重视医疗纠纷的防范工作，只有有效地防范医疗纠纷的发生才是解决医疗纠纷的关键所在。

要求医护人员把查对意识和医疗责任结合在一起，贯彻于医

疗活动中，使其成为医护人员的基本素质。

误诊漏诊常常是由于诊疗经验、技术和责任心等综合因素造成的。医疗管理有接诊、二级查房、会诊以及病案讨论等制度，严格执行这些制度会使误诊、漏诊率大大减低。

严格执行病案管理制度，可减少医疗纠纷以及医疗纠纷的复杂性。病案作为医疗档案，是医生对病情分析和处理的真实记录，当发生纠纷时，它又是出具医疗鉴定和调解处理医疗纠纷的主要依据。

要防范医疗纠纷的发生，医院和医务人员必须切实重视患者的权利，转变医疗作风。

在不断提高医疗技术水平的同时，预防医疗纠纷的实际手段主要还是靠加强管理、堵塞漏洞，例如规章制度和操作规程的不完善，监督执行不力；科室和部门之间衔接协调不够；个别医院工作人员违反规章制度的行为得不到及时制止；病案和其它医疗文书书写和管理不规范等。

医患关系的改变，消费者意识的抬头，医疗人员在诊疗病人的过程中，应充分让病人与家属了解病人目前的病情，即将采行的检查或治疗之原因和可能之结果，让病人与家属感觉到尊重与参与感。对严重副作用的药物以尽到事前告知之义务。

对于病情治疗的愈后状况之措辞应较为谨慎，千万不要向病人保证能治愈或根治，也不要让病人有错误之期待，对于一个可理解的病人，虽然可能确信病人会有好的结果，也不要轻易给予承诺。

解释病情时，医疗人员应该站在病家的立场思考，以病人与家属能够理解的措辞与用语，并确认他们已经正确了解所要传达的讯息。

护理人员必须学法、懂法。对已经发生的差错和护理纠纷应采取个案分析，对案例进行讨论剖析，从法律的角度来认识纠纷产生的原因，使全体护理人员逐渐学法、懂法，并运用到护理实践中去，提高护士的防范意识和防范能力。

护理记录不仅是临床诊治病人病史资料不可缺少的一部分，也体现了护理质量的高低，是医疗、护理管理的重要工具。具有法律效应，可以成为权威性书证材料，所以必须重视护理记录的书写与保管。

病历是医护人员临床思维的凭证，是诊疗过程中的原始记录，有很强的书证作用，是进行医疗事故技术鉴定、司法鉴定的重要依据。一旦发生医疗纠纷，医疗文件的记录存在缺陷，势必使医院处于举证不力的境地，因此，规范病历书写是防范医疗纠纷的重要措施。各种医疗文件应按照有关规定详细记录、及时完成，特别是抢救、会诊、手术、麻醉、上级医师查房、交接班等记录。在书写过程中出现错字时，应当用双线划在错字上，不得采用刮、粘、涂等方法掩盖或去除原来的字迹。

个人医疗工作总结 医疗器械个人工作总结篇三

我坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。积极参加政治学习，关心国家大事，认真学习“三个代表”重要思想，自觉遵守各项法律法规及各项规章制度。在加强理论学习的同时，重点加强了工作业务知识和法律法规的学习，为做好本职工作打下了坚实的基础。

认真履行岗位职责，严格要求自己，始终把工作的重点放在严谨、细致、扎实、求实、苦干上，较好地完成了各项工作任务。在日常工作中，我主要负责工伤保险申报登记等日常事务性工作。在领导的带领下，我们利用五一前夕的劳动保障政策宣传日，走上街头，采取咨询、宣传单等多种形式，就工伤保险的参保对象、缴费办法、医疗待遇等进行了大力

宣传，取得了较好的效果。在今后的工作中，我将继续努力，进一步强化学习意识，强化职责意识，强化服务意识，对工作高度负责的精神，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，为树立工伤保险机构的新形象努力。

我以服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作为准则，始终坚持高标准、严要求，认真完成了领导安排的各项工作任务，自身的政治素养、业务水平和综合能力等都有了很大提高。

个人医疗工作总结 医疗器械个人工作总结篇四

20__年是我进入公司的第一个月，也是我进入新的工作环境的开始，在新的一年来临之际，我要对新的工作进行一个全面的总结，以便在今年的工作中能够有更明确的目标，尽量克服自己现在所存在的不足，希望能更进一步为自己所在的部门增光，做出自己的贡献。下面是我对新工作的一些思考汇总。

一、思考：

1、自身定位：在过去的20__年，是我进公司的第一个月，刚开始在我对工作竞争和自身都不甚了解的情况下，在领导和同事的指导下，我感觉自己已经慢慢对这个行业竞争和自身定位有了初步的了解，因为有了自我目标，才能感受到自己的压力有多大！我的目标也不只是完成目前所要做的工作而已，要向其它方面拓展学习。

2、定下心来，踏踏实实：我以前的工作是招标方面的，踏入这个工作岗位后才发现，自己需要面对一个全新的世界，未知的发展，所以一切都要靠自己、自己要定得心下来学习、成功需要耐得住寂寞，不求最快，但求最好。

3、团队合作：以前在学校或许你可以靠一个取得好成绩，在

工作上你必须要有有一个团队，在一个部门之中，团队合作精神显得尤为重要、多听听他人意见，会犯更少错误，会更长见识，所以要学会与同事之间的合作，做事才更有效。

二、自身缺点：

1、沟通问题：自己的沟通能力只能算一般，因为对于某些事的阐释还是不怎么好，语言表达能力有点差，希望通过平时的交流和沟通来加强。

2、心态问题：自己对于做某些事过于着急，一心想急切完成，确反而误时，这个问题一开始就一直出现，现在虽然已经基本克服，但也要列入缺点方面，希望以后时刻注意！

3、学习问题：对于课外学习这方面，我在学习时感觉困难的时候有时候就不愿去做，现在虽然已经慢慢改进上网搜资料和问问朋友，但有时候还是克服不了自己。

个人医疗工作总结 医疗器械个人工作总结篇五

医疗设备、器械、卫生材料（以下统称医疗器械）是开展诊疗工作的重要基础，加强对其采购、使用的管理，也是医院管理工作的重要一环。我院在20xx年就制定了《大竹县人民医院医疗器械管理制度》，里面详细规定了医疗器械的申请、计划、采购、验收、保管、发放、使用及后处理的一系列制度。

一、医疗设备采购管理

1、申请：每年底，各科室根据各自学科发展的需求，提交明年的设备购置申请，申请经设备科分类汇总，分管领导审核后，提交医疗装备管理委员会审议。

2、计划：医疗装备管理委员会审议通过的申请，再提交院长办公会或党政联席会审批，审批通过的申请，最终形成年度购置计划。

3、科室临时急需的设备申请，由设备科直接报院领导审批。

4、公示：设备科根据年度购置计划，按轻重缓急，分期分批实施采购。正式组织采购前，要将拟采购设备名称、数量、采购方式等内容在我院公告栏上张贴，以增加参与招投标的潜在供应商。

招标结束后，要将招标结果张贴在我院公告栏上，在一周之内，如有证据表明有低于招标价的，在满足招标要求的情况下，按低价采购。

5、采购方式：根据购置计划，凡属纳入政府集中采购目录或达到集中采购限额的品种，需按程序向政府采购中心申报，并由政府采购中心组织政府采购。未列入政府采购目录或未达到集中采购限额的品种，医院组织自主采购。

凡单价在20万元以上的设备，在向政府采购中心申报时，其预算（或最高限价）由我院先行询价决定。

6、招标参数的编制：招标参数由使用科室和相关职能部门共同制定并签名，报分管院长审核，待院领导传阅、审签后再组织招标。

另外我院编制的招标参数，在保证临床使用需求和产品质量的同时，会尽量降低门槛标准，扩大产品入围范围，增加竞争力度。

7、招标与定标：属政府采购的项目，按程序申报，由政府采购中心组织招投标。

医院自主采购项目，设备科收齐投标文件后，由设备、器械、卫材招标采购工作领导小组组织开标，在满足招标要求的前提下，低价中标。

二、医用耗材采购与使用管理

- 1、我院的医用耗材实行招标采购，原则上一年招标一次。
- 2、从未在我院使用过的新的医用耗材，实行遴选入院制度。通过全院的遴选专家的评审，从制度上保证了急需、有用的材料进入临床使用，把那些疗效不确切，治疗作用不明显的材料拒之门外。
- 3、遴选评审会一年举行两次，材料申请科室的主任和遴选评审专家实行回避制度，不作为本次遴选评审专家，也不参加本次遴选会议。评审实行无计名投票方式，半数以上（不包含半数）通过。遴选结果应当场公布和公示，无任何异议后，方可进入医院使用。
- 4、经审批允许入院使用的，凡属纳入四川省卫生厅网上集中采购范围的，按照有关规定上网采购。未纳入四川省卫生厅网上集中采购范围的，可根据具体情况，采用公开招标采购、单一来源采购、竞争性谈判采购、询价采购等方式，确定采购渠道和采购单价。
- 5、随着医学和科技的不断进步，越来越多新的、先进的医用材料进入临床使用，这些材料大多有显著的临床治疗效果，也比较受患者和医生的青睐，但其价格较一般耗材高出许多，针对这些高值医用耗材，我院专门出台了《大竹县人民医院高值医用耗材管理办法》，以加强对高值医用耗材的采购、使用管理。

《办法》规定：高值医用耗材包括心脏介入材料、外周介入材料、神经介入材料、骨科关节，以及其它单价超过500元的

一次性使用医用耗材。

《办法》规定：高值医用耗材的采购必须按《大竹县人民医院新的医用耗材遴选入院管理办法》，经遴选专家评审同意的才能够进入医院使用。所有耗材都必须由设备科自招标定点单位统一采购，其它科室不得直接采购和使用。

《办法》规定：高值医用耗材在使用前，应向病人详细讲解，充分保证病人的知情同意权，并要求病人或家属签字。要严格把关高值医用耗材的使用范围，防止滥用。使用的高值医用耗材单价在1000元（含壹仟元）以上的，应填写使用申请单，科室主任负责审批，设备科根据招标结果，通知相关供货商送货，经设备科按有关规定验收合格后，开具高值医用耗材使用通知单，手术室方可安排相应手术。

三、体会

1、我院在采购工作管理方面，从粗放到精细，从制度到规范，经历了多年的探索和发展。到现在，拥有了一套比较完善、实用的管理制度与方法，使得我院这方面工作有章可循，有规可遵。

2、从我院的这些制度与措施实施情况来看，我们认为：“招标前后公示”制度、“20万以上院内询价”制度、“新的医用耗材遴选”制度是控制价格和材料使用方面比较好的办法。

3、呼吁国家相关部门加强对高值医用耗材的定价管理，从源头上着手压缩价格空间，真正让这些耗材用得起、用得好。

个人医疗工作总结 医疗器械个人工作总结篇六

回顾20_年的总体销售情况，摸着自己囊中羞涩，自感惭愧！这不是只有我主观原因，同时客观原因也导致整体销售上不去的一个因素，在此我总结了一些存在的问题。

一、目前的医药形势：

1现时药价不断下降、下调，没有多在利润，空间越来越小、客户难以操作。

2即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：某某元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医疗保障、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

3、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足工课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，必竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

二、所负责相关省份的. 总体情况：

随着中国医药市场的大力整顿治理逐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，报价__元，____报价__元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首

先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格(一品两规)，所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

- 1、当地的市场需求决定产品的总体销量。
- 2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了积极性。
- 3、公司中标品种不是该客户的销售专长(找不对人)。
- 4、货物发出去好几天，但没能及时到达医药代理的手里。让客户急不可耐，这种情况应避免。
- 5、现在代理商年底结帐，顾不上新新货，而且年底不想压库底
- 6、代理商需求减少，大部分找到适合的产品，已有好的渠道。
- 7、有需求的代理商不能及时找到，代理商对产品更加谨慎我觉得在明年，应该有针对性的到当地医药公司进行详细走访，了解客户的需求，制订计划，分品种给某些有销售专长的客户操作，不能像今年一样，配送公司点了一大堆，但真正能做的品种没几个，而且这样也不会导致不同配送商之间争产品的冲突。

在此，提出对明年的销售建议：

- 1、应避免服务不周到，例如：找到客房只把货发出去了，业务跟踪了，但是产品宣传需要公司给录制一些音像品，这样更有利于宣传。
- 2、避免发货不及时的问题，通常先打款的拖着，货到付款的

就紧着发。

3、价格并不统一，应该有省、市、县的梯度价。

4、税票不及时。

5、哪个区分给了谁就应该让这个经理跟踪，不断了解市场，操作市场。

在销售方面，建议公司考虑在原有的营销基础上再大力度的加大网络营销模式，毕竟现在计算机的普及网络这个销售平台覆盖面越来越大，这是我们电话招商方法所不及的，现在的药商寻找药品经营不再是单独靠以前参加各地的药交会寻找产品了，（就这次成都会上所见到的已没有前几年多，现在的人越来越少），加上经济危机，前景不太景气，而且现在的人渐渐转变了他们的想法，慢慢向网络靠拢，因为网络给他们带来方便，快捷，而且成本低。在网上代理医药的话，只要客户现正寻找某一类型的药品，都能在网上找到。因此锁定好的厂家，好的品牌比较准确。在通过电话的交流，成功率是显而易见的。现在是一个信息时代，网络也成为人们不可忽视的宣传平台，它有着丰富的代理商资料可供查询，对产品的市场开发及销售都有很大的帮助。

个人医疗工作总结 医疗器械个人工作总结篇七

《医院设备科个人工作总结》是一篇好的范文，感觉很有用处，重新整理了一下发到这里[<http://>]

篇一：2013年医院设备科个人年终总结

2013年医院设备科个人年终总结

各位领导、同志们：

央保持高度的一致。我始终认为，学习是提高理性思维层次、增强把握全局能力的唯一途径，也是一项只有开工没有竣工的系统性、基础性和经常性工程，同时，树立崇高的理想，可以培养坚强的意志和高尚的品格，可以帮助一个人抵挡一切诱惑，排除一切干扰，战胜一切困难。为此我认真学习XX同志“XXXX”的重要思想，体会“XXXX”精髓，努力钻研党的XX大文件精神并在实际工作中不断加以实践。党的XX大，是我们党在新世纪召开的第一次全国代表大会，也是在我国进入全面建设小康社会、加快推进社会主义现代化的新的发展阶段召开的一次十分重要的代表大会。大会高举邓小平理论伟大旗帜，全面贯彻“XXXX”重要思想，思想汇报专题对新世纪新阶段全面推进我国的改革开放和社会主义现代化建设、全面推进党的建设新的伟大工程做出战略部署。因此，党的XX大对我们今后的工作具有深刻的指导意义，这就要求我必须不断加以学深学透。

同时，在实际工作中加以运用，在设备工作中进一步解放思想，实事求是，与时俱进，开拓创新，为我院医疗事业的发展做出更大的贡献。在工作中，我坚决贯彻执行医院党总支和总院领导班子的各项指示、规定。时刻不放松对政治思想的学习，始终使自己的思想跟得上时代的发展，始终保持谦虚谨慎、戒骄戒躁和艰苦奋斗的工作作风。

中的理论、做法，逐渐熟悉和掌握了设备的管理工作方法，打开了设备工作的局面，提高了自己工作的组织和领导能力，使设备科的工作步入了良性循环可持续发展的轨道。

(7) 起草了“总院集中供氧系统”和“总院药方药库管理系统”招标方案为总院下步设备招标奠定了良好的基础；(8) 挖潜力，增效益，坚持能自己修的决不委外修理，能小修的决不大修，截至10月底，共修理大小设备48台/件，节约资金43443元，完成公司效能监察任务的104%，提前两个月完成了领导交付的任务，并实现了全年安全无事故。

同志的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能主动承担责任，并努力纠正。

篇二：医院设备科2013年度工作总结

医院设备科2013年度工作总结

尊敬的领导：

一、做好全院设备的管理和维护.

二、加强对医疗设备配件管理

三、加强科室人员维修技能与素质培训

2. 自身素质培养, 必须作到接到报修第一时间到达现场. 及时解决问题

3. 大型医疗设备出现故障如当时解决不了要在第一时间上报领导. 设备科

2013年12月28日

篇三：2014年设备科个人工作总结

2014年设备科个人年终总结

设备科领导：

境，自己深感压力巨大。设备科虽

然不是医院的一线科室，但其工作的好坏却直接或间接影响到各临床和医技科室工作的开展。这段时间来，在各科室领导的指导和协助下，自己在工作中认真负责不敢有一丝懈怠。为使自己能尽快融入其间，自己一方面恪尽职守，认真履行

自己的职责；另一方面认真学习设备科相关知识充实自己，向同事请教和学习，逐渐熟悉和掌握了设备科的管理工作方法，提高自己的工作能力，使设备科的工作能顺利的开展。

配合，同时，对自己在工作上的失误也主动承担责任，并努力纠正。

设备科作为医院一个新成立的后勤服务部门，与其他部门不具有可比性，为此，我经常到一线科室，与科室同事一起工作，尽量解决他们的实际困难，只要我能做到的事情，我都及时办好，做好后勤服务工作。

现将2014年设备科工作向领导汇报如下：

（1）完善了设备科的各种档案，补充了设备科2014年医院创等资料。

（2）摸清了医疗设备的底数，核对了资产设备台帐是否和财务科相符。

（4）2014年医疗设备共维修68台/件。

□5□2

014年医院固定资产和低值易耗品的转移和报损工作已完成。

（6）完成了医院和三个卫生院的固定资产和低值易耗品的盘点工作。

（7）2014年设备库房与固定资产已和财务科对账完毕。

无法及时维修，造成有些科室的误解和病人的怨言。

2015年工作计划：继续在院领导和科室领导下，完成各项工

作；完善固定资产的管理；医疗设备的日常维修保养管理工作；医院创等资料的继续完善；报损后的固定资产和低值易耗品的统一存放。

以上是我对2014年设备科工作的个人总结和工作计划，在通过自己的努力下，我逐步熟悉了设备科的工作，但需要学习和请教的还有很多，我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足，请领导提出指导和批评。

设备科：

2014年12月31日

这是篇好范文参考内容，涉及到工作、设备、自己、医院、领导、科室、医疗设备、学习等范文相关内容，希望对大家有用。

个人医疗工作总结 医疗器械个人工作总结篇八

时光如天上流星一闪即过，我希望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来__医药公司一个月了，回顾这段时间的工作，我作如下总结。

一：观念的转变

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品面对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司销售模式也有差别。必须由原来的被动工作转变为现在的主动开发客户等很多观念。

二：落实岗位职责。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：1、千方百计完成

区域销售任务;2、努力完成销售管理办法中的各项要求;3、负责严格执行产品的各项手续;4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;5、严格遵守公司的各项规章制度;6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;7、完成领导交办的其它工作。岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

三、明确任务目标，力求保质保量按时完成。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面在营销的模式上要积极思考并补充完善。

四、目前市场分析：

云在昆明只有一个客户在___作。3月份拿三件货;8月份拿三件货。硫普罗宁注射液在昆明也只、贵高原地区虽然经济落后。但是市场潜力巨大，从整体上来看贵州市场较云南市场相比开发的较好。云南市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户在___作，就3月份拿了二件货。贵州市场：头孢克肟咀嚼片贵州遵义有三个客户在___，硫普罗宁注射液分别在贵州泰亿、贵州康心、贵州民生、以及遵义地区都有客户___作。其中，贵州康心全年销量累积达到14件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看，云南基本上属于空白市场。头孢克肟咀嚼片在贵州也基本是空白。硫普罗宁占据贵

州市场份额也不到三分之一。从两地的经济上、市场规范情况来看，云南比贵州要有优势。从产品结构来看，头孢克肟咀嚼片走终端。（就两地的经状况而言在同类产品中属于高价位的产品）硫普罗宁注射液，盐酸倍他洛尔滴眼液只能做临床。（临床品种进医院都需中标，前期开发时间较长）。面临的局势也相当严峻的。

五、_年区域工作设想

- 1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，做好客户关系。
- 2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。（建议：一切与外界联系的方式都能使用；如qq□新浪uc□email）
- 3、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。

六、今年对自己有以下要求：

- 1、每周要增加2个以上的新客户，还要有3到6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，再做好准备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。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成8到15万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

个人医疗工作总结 医疗器械个人工作总结篇九

为坚决落实市委市政府和监管部门的具体工作要求，发挥好金融服务保障疫情防控的重要作用，市分行下发了《关于进一步做好新型冠状病毒感染的肺炎疫情应对工作的紧急通知》，要求全行快速响应、高效应对、果断决策，做好本次疫情的预防和处置工作。

为全力做好疫情防范应对工作，市分行成立疫情防控工作领导小组，由刘辽峰行长担任组长，市分行其他行领导担任副组长，领导小组成员为市分行各部门主要负责人、各县区支行行长；工作领导小组下设办公室，由xx副行长任组长，副

行长任副组长，市分行办公室、工会、三农金融事业部、个人金融部主要负责人为成员。并制定专项应急预案，要求各一级支行比照市分行成立领导小组及办公室，专题研究本单位疫情防控工作，根据各级党委、政府统一安排，根据市分行预案，因地制宜，制定专项应急预案并立即启动。

按照市委、市政府和监管部门、上级行的部署，统筹安排好网点营业工作及网点安全防护工作，切实保障员工和客户健康，维持正常营业秩序。一是密切关注当地疫情情况，对重点地区营业网点营业时间及时做出调整，并做好客户公告工作。二是在营业场所统一配备医用口罩、洗手液、消毒液等安全防护用品以及红外线体温测试仪。营业人员通过体温测试正常后上岗，营业上岗人员佩戴口罩，并做好手部清洁等个人卫生。用84消毒液稀释后喷洒地面，用医用酒精擦拭自助机具和大厅键盘，根据人流量情况，每日至少三次对营业大厅全面消毒。重视经常接触外来人员场所的防护，如客户接待室、大堂引导台、柜面等。三是向客户做好答疑释问、宣传解释和纠纷疏导，做好客户服务和安全保卫工作，切实保障网点正常运营。同时，加大线上业务办理渠道宣传，积极引导客户优先采用电子渠道办理业务。四是为方便客户通过我行手机银行、个人网上银行办理捐款，我行于20xx年1月27日至4月30日免收手机银行所有跨行转账交易手续费，免收个人网上银行单笔交易金额5万元(含)以下跨行转账手续费。

为全力配合做好新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作，发挥好金融服务保障疫情防控的重要作用，一是做好抗疫人员金融服务。对奋战在抗击疫情前线的医护人员、政府工作人员及其直系亲属，提供个人信用贷款(含优享贷、公积金信用消费贷款等)服务，可在分行授权范围内享受惠利率。二是延后特殊人群还款期限。对受疫情影响暂时失去收入来源的人群，在信贷政策上予以适当倾斜，灵活调整住房按揭等个人消费信贷还款安排，合理延后还款期限，最长申请6个月贷款停息。三是配合做好相关逾期利息减免工作。对参加疫情防控的医护人员、政府工作人员、感染新型冠状病毒肺炎及隔

离人员、受疫情影响暂时失去收入来源的人群，疫情期间因还款不便造成逾期，我行将减免相关息费，提供征信保护。四是对于受疫情影响较大的批发零售、住宿餐饮、物流运输、水产养殖、文化旅游等行业的贷款做到“不抽贷、不断贷、不压贷”，若客户出现还款困难，可优先按照贷款展期的相关要求进行展期。贷款到期且客户仍有用款需求的，及时按照相关要求进行续贷，并给予一定的利率优惠。五是申贷新客户服务，保障业务连续性。对于有贷款需求的客户，首先引导符合条件的客户走线上申贷渠道，尽量减少线下接触；对于紧急用款且无法通过线上渠道获得贷款的客户，简化调查流程，报总行备案，待疫情结束后补充完善相关手续；对于为疫情防治提供支持的医疗器械等行业，开辟绿色通道，优先处理、优先放款，在执行利率方面，给予一定利率优惠，积极满足卫生防疫、医药产品制造及采购等方面的合理融资需求。

市分行各级领导干部坚守岗位，对全辖人员实行网格化管理，明确直线管理责任，做好员工关怀工作。对员工教育提醒到位，精准掌握到位，在疫情得到有效控制前不安排前往疫情集中区域出差，不召集疫情集中区域人员开会，不举办各类大型会议、营销活动等大型聚集性活动。既严防死守，也不过度恐慌，在防控疫情中抓好各项工作，保证各级机构正常工作秩序。

强化应急值班，严格执行24小时值班和领导带班制度，保障通信联络畅通。遇有辖区内出现确诊病例或疑似病例等问题和突发情况，第一时间按规定报告，并实行全行“零报告”制度。

xxx市分行坚持与市委、市政府有关疫情应对决策部署保持高度一致，按照公布的疫情发展情况，及时分析形势，科学应对风险，加强宣传引导，切实加强疫情风险提示和防控知识宣传，不断提高全行安全防范意识，强化宣传引导客户使用我行各种电子渠道开展业务，引导员工注意防寒保暖、室内

通风和个人卫生，避免到人群密集场所活动。加强舆论引导，增强广大员工及客户的自我防病意识和社会信心。

个人医疗工作总结 医疗器械个人工作总结篇十

20xx年度，在县委县政府的领导下，在上级业务主管部门的指导下，通过全乡干群共同努力，我乡城乡居民医疗保险工作取得了显著成绩，现将一年来的工作总结如下。

乡党委、政府高度重视城乡居民医疗保险工作，统一了思想认识，明确了今年城乡居民医疗保险的目标任务，在年初就将此项工作纳入了重要的议事日程。通过精心组织，切实狠抓完成了年参保9300人。建立健全了城乡居民医疗保险的各项制度，重点解决了农民因患重大疾病住院医疗费用问题，减轻了农民因疾病带来的经济负担，提高了农民整体健康水平，保护了劳动生产力。

20xx年度，乡党委、政府对城乡居民医疗保险工作加强领导狠抓宣传发动，一是成立了由乡长任组长，分管领导任副组长，城乡居民医疗保险服务站工作人员，各驻村干部为成员的城乡居民医疗保险工作领导小组。二是依靠乡干部和村社干部、医疗卫生人员采取分村包户的办法，深入农村院户，召开党员大会、村民大会和发送宣传资料，大力宣传农村医疗保险的，使广大农民朋友明白参加城乡居民医疗保险的好处。

一是明确了参保对象的权利和义务，凡属本乡户籍的人员均可在本乡参加医疗保险；二是协助乡定点医疗机构对参加城乡居民医疗保险患者的身份审查、监督定点医疗机构对患者的药品、手术治疗、检查费用登记、传送，负责对全乡9300位参加合作医疗的农民的《医疗证》进行审核发放复核工作；三是规范了医疗保险财务制度，基金财务管理纳入乡财政所统一管理，会计、出纳分设，帐目符合财务管理要求；无弄虚作假虚报门诊、住院费用的行为；门诊、住院资

金管理、使用、监管按程序操作，无挪用、骗报、贪污等行为。四是随时随地为参保者提供政策咨询服务。

今年医疗保险服务站为在县外住院患者代理报账210人次，为患者节省费用30000余元，特殊疾病申报56人，已审核通过22人。据统计：截止12月上旬，我乡门诊报账补偿金额152074、6元，全乡外伤调查达56人次。患者满意率达100%。

一年以来，我乡城乡居民医疗保险取得了显著成绩，但也还存在一些不足：一是定点医院的门槛费较高，参合患者不愿到那里就诊住院。二是全乡外出务工人员较多，导致来年参合工作有一定的困难。但在党委，政府的精心组织和领导下，在上级业务主管部门的指导下，紧紧围绕党的十八届四中全会精神，克服困难再添措施，加大工作力度，搞好宣传发动，切实为民办实事，办好事。在新的一年里，我们将扎扎实实地把我乡城乡居民医疗保险工作推向一个新的台阶。