

# 母婴业务员工作总结(模板8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 母婴业务员工作总结篇一

1. 酒后驾车是马路杀手，遵纪守法保万家平安。
2. 酒桌上一杯再一杯，车轮下一悲接一悲。
3. 酒后驾车者，医院给你开好了房间
4. 凡酒驾一定无平安，要平安坚决不酒驾。
5. 有一份习惯是酒后禁驾，有一份收获是平安归来。
6. 明知驾车还劝酒，绝对不是好朋友。
7. 万水千山总是情，酒后禁驾伴我行。
8. 远离酒精考验，争做平安“驶”者
9. 家庭事业皆成功，酒驾意外全成空。
10. 喝了一杯，毁了一生。
11. 开车不喝酒，平安到永久。
12. 桌上的一杯酒，轮下的离别愁。

13. 为了不让亲人牵挂，你我共同拒绝酒驾。

14. 开车不喝酒今晚赏月亮，喝酒不开车明早迎朝阳。

15. 酒是\*汤，醉驾必遭殃

## 母婴业务员工作总结篇二

一年来我院妇幼卫生工作在县卫生局的领导下，在县妇幼保健站的指导下，坚持妇幼卫生工作方针，坚持以适应人民群众保健需求为目标，从规范各项妇幼保健常规业务管理工作着手，在做好常规妇幼保健业务管理的基础上，严格按照各项妇幼保健工作规范和制度的要求，结合我乡实际，加强全乡妇幼保健业务管理工作。

今年我院完善了妇幼卫生和降消项目例会培训作，严格按照年初工作要点的安排，每月召开由各村妇保人员和院领导参加的妇幼卫生例会，同时进行业务培训，全年共召开例会xx次，培训2期，共有xx人次参加。加强县对乡，乡对村妇幼卫生工作督导，建立和完善了妇幼卫生基本资料和督导记录，规范了妇幼卫生季度报表时间，从而使妇幼卫生信息的准确性、时效性，逻辑性和科学性进一步提高。

为提高全民健康意识和自我保健意识，我院开展了全方位、多渠道和多层次的健康教育，把以妇女为核心，家庭为场所，家庭成员为主要对象的健康教育做为工作的重点，一方面采用在卫生院及各村卫生所悬挂健康教育宣传栏、深入全县访视对象家中“面对面”宣教等形式开展健康教育。

另一方面把我院健教室做为常年开展健教工作的阵地，开展了以孕产期保健，优生优育为主的健教工作，为门诊咨询及孕期检查的孕妇及陪员播放光碟，现场咨询。第三，以“三下乡”活动为契机，在主要街道进行健康教育和义诊咨询活动，共发放健教材料3种共计xx份，悬挂横幅2条（次），张

贴宣传标语、宣传画xx多条（张）。通过卓有成效的健康教育活动，使健教覆盖面达到了xx%以上。

我院坚持以“一法两纲”为依据，以降低孕产妇和7岁以下儿童死亡率，不断提高出生人口素质，提高住院分娩率，保证母亲安全为目标和任务，开展了妇女保健、儿童保健、孕产期保健，加强了“三级网络”建设，形成“乡村两级”联动，兼顾网底的保健服务格局，提高了保健质量。

### 1、妇女保健

我乡xx岁以上妇女总数xx人，其中xx—xx岁育龄妇女xx人，产妇总数xx人，活产婴儿xx人，孕产妇系统管理人数xx人，住院分娩xx人，住院分娩率为xx%□新法接生xx人，新法接生率xx%□为了加强孕期保健，提高住院分娩率，早期对高危孕产妇进行筛选，实行专案管理，从根本上降低孕产妇死亡率，今年我院乡妇幼专干、村妇保人员把工作的重点延伸到每个孕产妇家中进行保健服务，使母婴安全得到了进一步加强。

为进一步控制妇女患病率，提高我乡农村妇女的健康状况，我院今年对xx名已婚妇女进行了妇女病普查、健康教育与保健指导，其中患肺炎xx例，治疗xx例；宫颈炎xx例，治疗xx例，其他妇科病xx例，治疗xx例。

### 2、儿童保健

我乡0—7岁儿童xx人，其中0岁儿童xx人，5岁以下儿童xx人，3岁以下儿童xx人，其中低体重儿出生数4人，低体重儿出生发生率0.4%，围产儿死亡总数0人，完成了xx例儿童□xx名散居儿童）的健康检查。

### 3、降消工作

根据上级部门的要求，通知每个在县域外分娩的产妇持相关证件到县妇幼保健站领取项目补助资金。做好降消项目的宣传工作。本年度我乡县域外出生xx人，至目前为止已报账xx人（其中二次补助8人），金额1□xx万元，其中一例患者家属相关发票遗失，没有办法补偿。

- 1、因所辖范围较大，交通不便，不能及时的进行产后访视工作。
- 2、部分孕产妇保健意识淡薄，对产前检查、产后访视不重视，健康教育知识知晓率底。
- 3、0岁组儿童保健工作滞后，因家长对保健不理解，导致部分儿童保健工作跟不上要求。

## 母婴业务员工作总结篇三

进一步学习贯彻执行□^v^母婴保健法□□□xx省母婴保健条例》、妇女儿童发展规划纲要、国家新医改政策等法律法规和卫生政策，扩大宣传，营造良好的法制环境。增强妇幼卫生人员的法律意识，依法供给服务。开展自愿婚检咨询，扩大婚前医学检查工作的覆盖面，严格标准，规范服务，做到有法可依，执法必严，提高出生人口素质。使全县的妇幼卫生工作逐步进入规范化、法制化的管理轨道。

xx年我院进一步强化和完善院长负责制，院科领导分工负责，各司其职，责权明确。为切实加强卫生行业党的基层组织建设，院党支部根据卫生局党委关于医疗卫生行业党的基层组织建设的的要求，制定了《□xx县妇幼保健院xx年工作计划》和《□xx县妇幼保健院xx年党建工作计划》，并按计划认真抓落实，使行政工作和党建工作得以有计划、有步骤的开展。结合各项工作的开展，进一步完善了院内各项规章制度和奖惩措施，加强院务、任务指标、工作质量、劳动纪律、行业作风、党

支部工作、财务、后勤等管理。强化政务、院务公开工作，每月召开一次科主任会、一次院长办公会、一次药事管理委员工作会及一次职工会，定期公布医院重大事项、财务收支状况，药品、器械的采购、管理、使用情景，车辆使用情景，基层、临床科室工作开展及人员使用情景，设立政务、院务公开栏，每月10日前将上述公开事项及职工出勤、休假、科室月考核情景张贴于公示栏，建立健全了“xx县妇幼保健院政务、院务公开”登记台帐。院科两级实行分级目标职责管理，完善民主决策制，实行院务会、科周会团体讨论决定重大事项和阶段性工作，按分级负责的原则，院科领导对各自负责的工作定期或不定期检查，发现问题及时解决，保障各项工作顺利开展。

xx年，省、州财政继续加大贫困救助资金的投入，加之新型农村合作医疗工作及公共卫生服务券工作的开展，我县项目工作取得了明显成效，孕产妇死亡率和新生儿破伤风发病率均有大幅度的下降，其他支持性指标得到了相应的提高。为了巩固和扩大“降消”项目所取得的成绩，今年，我们仍然将项目工作作为妇幼卫生工作的重点工作来抓。加强项目管理，提高项目执行本事，严格项目资金使用范围，落实好贫困孕产妇的救助工作，严格执行住院分娩限价政策，做好危急孕产妇的抢救工作，认真落实各级转诊职责制和首诊负责制。提高认识，加强县、乡、村妇幼卫生工作人员的培训，强化服务质量，改善服务态度，提高急救电话的知晓率，确保绿色通道畅通，使危急孕产妇、儿童得到及时抢救，把住死亡的最后—道关，努力降低孕产妇的死亡□xx年10月1日至xx年6月10日，全县共筛选贫困孕产妇612人，其中贫困孕产妇430人，特困孕产妇182;共实施贫、特困孕产妇救助610人，救助金额共计元。其中特困救助197人，救助金额元，贫困救助413人，救助金额元。从xx年6月10日起，我县实施新的降消项目政策，全县农村孕产妇住院分娩费用减免补助实行全覆盖，从xx年6月10日至xx年9月30日止，共补助孕产妇892人，补助金额元，其中低保11人，补助金额元;xx年10

月1日至xx年9月30日，全县共救助孕产妇1502人，救助金额元。

随着防艾工作的深入，预防艾滋病母婴传播工作已成为一项常规的工作。xx年我们严格按照《楚雄州预防艾滋病母婴传播工作实施方案(xx年)》的要求开展工作，继续加强对预防艾滋病母婴传播的宣传咨询，县保健院加强对监测出的hiv阳性孕产妇进行“母婴阻断”，供给阻断药品并进行随访，认真完成婚前保健人群的hiv抗体检测任务。同时按月收集监测资料汇总上报州妇幼保健院。继续做好婚姻登记男女青年艾滋病免费自愿检测、孕产妇艾滋病筛查。

## 母婴业务员工作总结篇四

乙方（受让方）：

甲乙双方根据合同法和有关法规规定，依照自愿、\*等、协商一致的原则，签订本合同。

第一条甲方将坐落于\_\_原自营门面房，转让给乙方经营使用。

### 第二条合同金额

合同金额包括一次性转让费\_\_，甲方预付给房东的租金\_\_，合计\_\_甲方预付的房租对应的租期是\_\_至\_\_合同签订日，乙方一次性付清所有款项，甲方出具收据。

### 第三条权利和义务

甲方已将该门面房的有关情况告之乙方。合同订立后，甲方将门面正式移交，门面相关的报酬和风险同时转移至乙方。

甲方与房东的租赁合同到\_\_为之，到期后，下一年该门面房的租赁合同由乙方和房东直接协商。

乙方应该合法经营，依法办理相关证照。

#### 第四条房屋保养和门面房装修

房屋保养是乙方的义务，安全用水用电，保证房屋结构和设施的正常、完整。租赁期间，乙方因经营需要而进行的门面装修，由乙方负责。租赁期满后的权属处理，双方议定：装修可移动部分，乙方可带走；不可移动部分，所有权应该归属房东。

#### 第五条争议解决

本合同在履行中如发生争议，双方应协商解决；协商不成时，任何一方可向\_\_\_法院起诉。

#### 第六条其它事项

本合同调整甲乙双方的门面转让关系，单独成立，其它合同不对本合同具有约束力。

本合同一式两份，甲乙双方各执一份，自签订之日起，产生法律效力。

甲方签字：

乙方签字：

日期：

## 母婴业务员工作总结篇五

我市托幼机构共有215所，其中公立91所，民营124所，经卫生学评价有108所，占比。在园儿童总数为42970人，其中经过体检的儿童数为36069人，体检率为。

（一）高度重视，加强培训。辖区各县（市、区）妇幼保健机构、疾控中心、教育局等多部门高度重视，相互协作，针对托幼机构学校传染病防治、入学接种证查验、生活饮用水卫生管理等法规及规范等进行了系列的模块化培训。旨在不断提高辖区托幼机构工作的规范化程度。

（二）强督导，促落实。辖区各部门成立督导组，定期对辖区托幼机构保健室设置情况，卫生保健人员配备和工作人员持健康证上岗、新入园幼儿体检及环境卫生、安全检查制度、卫生保健制度、传染病管理制度、食堂管理等制度建立和落实等情况进行督导落实。对发现的问题进行现场反馈，并要求限期整改，旨在为集体儿童创造良好的生活环境，预防控制传染病，降低常见病的发病率，培养健康的生活习惯，保障儿童的身心健康。

（三）落实辖区托幼机构卫生学评价。辖区各县（市、区）妇幼保健机构依据《托儿所幼儿园卫生保健工作规范》的要求，对辖区托幼机构进行了卫生评价，对评价达到80分以上合格的托幼机构出具“托幼机构卫生学评价报告”对不合格的托幼机构指导、督促整改中。

（四）落实儿童入园体检制度。辖区各县（市、区）各部门高度重视儿童入园体检，因地制宜，根据辖区实际情况制定儿童入园体检时间，在体检结束后整理、分类并及时将体检结果反馈至幼儿园及家长。

（一）部分托幼机构对传染病防控工作意识不高，针对托幼机构老师及保健人员卫生知识培训不够，不能很好的落实传染病防控工作，托幼机构的晨午检工作流于形式，存在登记本不规范，健康教育工作开展资料不全。

（二）部分县（市、区）与教育部门缺乏沟通，新设立托幼机构未提出卫生评价要求，部分托幼机构工程还未竣工，就已经开始招生使用，无法进行评估工作。



（一）落实第一责任人。园长是学校传染病防控、突发公共卫生事件第一责任人，要明确卫生监督机构与疾病预防控制机构在学校卫生工作上的职责分工，互通信息，加强协作。教育部门作为牵头单位，在强调教学质量、设施条件的同时，应重视托幼机构的安全防护、膳食营养、消毒防病等卫生保健工作，落实保教并重的工作方针。

（二）强化督导检查职责。对不符合要求的托幼机构，要求限期整改。督促托幼机构认真落实卫生保健工作制度，严格执行各项工作规范、细化工作流程、各项工作责任到人、保证工作质量，针对卫生保健“三员”（保健人员、保育员、炊事员）严格按照要求经培训合格后持证上岗。

（三）加强与教育机构沟通合作。明确托幼机构园长为第一责任人的主体意识，要严格执行《托儿所幼儿园卫生保健工作规范》《托儿所幼儿园卫生保健管理办法》，对违反相关规定的托幼机构要处以行政处罚。

## 母婴业务员工作总结篇六

我院领导对妇幼工作非常重视，努力改善妇幼工作者的待遇，实行任务与经费挂钩的管理办法，充分调动妇幼保健人员的积极性；注重产科、儿科建设，为产科添置新设备，并开设了母婴同室病房；今年我院还购置了救护车一辆，为抢救孕产妇提供了有效的急救服务。

我院曾先后派儿科、妇产科人员到县、市等上级医院学习，从而大大提高了产儿科的临床诊断、操作水平及急诊处理能力。医院每月都召开了乡村医生培训工作会议，不断地组织学习与培训，努力提高乡村医生的业务知识与技能，特别是在今年的“非典”流行期间，我院以印发宣传资料、张贴宣传画、播放影碟、开展知识讲座等形式学习、宣传“非典”防治知识，更好地保障了辖区内妇女、儿童的健康。

我院每季度还召开了一次乡镇卫生院妇幼工作培训例会，并相互交流经验，取长补短。

## 母婴业务员工作总结篇七

成立母婴健康工程建设领导小组及项目技术小组，院长亲自担任组长。定期开展母婴健康进展情况报告会议，听取工程建设中存在的问题及建议。技术小组积极参与相关科室的疑难重症病历的分析，讨论，制定相关病例的诊治计划，参与制定组织相关科室的业务知识学习，积极提高科室业务水平。

1、人才建设：积极组织院内业务学习，按计划进行业务培训。组织相关医务人员参加省、市、县级培训，共有30人次参加培训，共计培训246学时，一人到省儿保进修三个月。

2、硬件投入：台式低速离心机一台，电热恒温水槽一只，优利特-300型尿分仪一台，海尔医用保存箱一台，人流吸引器一台，优化医疗设施，提高医疗服务质量。

本年度我院通过各科室共同努力，各项指标均按要求达到母婴健康的各项指标。

1、孕产妇死亡率、可避免孕产妇死亡病例、因产科出血死亡的孕产妇三项指标均为0。

2、婴儿死亡率为0。

3、孕产妇系统管理率达96%。

4、孕28周县级筛查率达95%。

5、产妇住院分娩率为100%，高危孕妇住院分娩率100%。

本年度根据年初制定的经费预算，我院在硬件设施及人员培

训中投入了大量资金。

- 1、台式低速离心机一台投入万元。
- 2、电热恒温水槽一只投入万元。
- 3、优利特-300型尿分仪一台投入万元。
- 4、海尔医用保存箱一台投入万元。
- 5、人流吸引器一台投入万元。
- 6、母婴健康教育宣教投入万元。
- 7、人员进修培训投入资金约万元

1、我院地处山区，交通不便，给日常妇女、儿童保健工作带来了不少困难。

2、人才引进困难，因卫生院待遇相对较低，工作环境相对较差，不能有效引进人才、留住人才。

3、医疗设施不能满足业务的发展，病房的住院条件相对落后，导致部分病源外流。

4、“母婴健康工作“建设应该受到社会的高度重视，需要全社会的共同参与，才能更好地利于工作的开展。

## **母婴业务员工作总结篇八**

\_年是公司销量最高的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对

公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年里把工作做得更出色。

## 一、销售情况总概：

截止\_年年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为\_吨，实际完成销量：\_吨，完成目标\_%。全年销售金额：\_元(其中含运费：\_元)，回收资金：\_元，资金回收率达到\_%；降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

## 二、具体履行职责：

### 1、实习考察期：\_年年1-6月

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。

2)每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3)开展crm系统进行初始化工作。

4)送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。成功开

发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5) 合研发部新产品开发寻找市场[]gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开调查。

2、任务承包期：\_年年7-12月

下半年加入华东片区，正式开展业务工作，对宁波山泉、三方电力、浙江德鑫等大客户占销售总量的70%，为保证做好服务跟踪，在质量纠纷、抱怨、投诉、退货等问题上及时处理，保证客户满意度。在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径;在联系之前，应掌握该公司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息;尽可能的接近买主，当面沟通;推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。

下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计发货近50吨)开发成功，明年将能保持稳持续定供货。同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并将信息反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。到广州参加第十一届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第十一届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

三、公司活动：

在完成本质工作之余，极参加公司组织的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。

(1) 热心关注团委工作，被评为\_年桐乡市市级优秀团员；

(2) 有幸当选公司中秋晚会及公司第十一届年会晚会的主持人；

(3) 协助公司其它部门开展企业文化活动；

(4) 凭借个人对写作的爱好，担任销售公司《巨石报》《巨石通讯》的通讯员工作。在今后的工作中，我一定认真完成好公司、团委交给的各项任务，为公司企业文化的发展尽一份力。

#### 四、自我反省：

1、为能在营销知识上有所提高，我在工作之余进行浙江大学国际贸易(本科)专业的学习，但在处理学习和工作的时间和心态上，未能分清工作的重心，没有将更多的精力投入到工作中。

2、在工作中认真、仔细的程度还有所欠缺，对文字性材料没有校对意识。

3、工作激情不足，还没有完全融入到工作的氛围中。

4、参加公司其它活动过多，分散销售工作注意力。

以上几点反思，仅仅是一部分，我工作上的不足还很多，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。

#### 五、\_年年工作规划：

(1) 加大新客户开发力度，集中精力在网上查找信息，整理汇总后按地区逐个搜索，只要有一线希望的，主动送样，及时到现场跟踪使用结果。

(2) 由于我司生产的短切毡质量还存在问题，对绍兴等地的透明板材行业难以进入，望明年产品质量提高，成为明年工作的重点开发对象；而方格布有很大的市场，但我司定价太高，客户难以接收，据悉，泰山的方格布目前供不应求，价格为8200-8600元/吨，我司产品在质量上优于对方，但2500-3000元/吨的差价，距离实在太远。而对于中碱方格布，市场需求量很大，加上这些用布客户大部分都采用我司纱，进入该市场较为容易，但价格问题是前提。

(3) 随着明年十万吨无碱池窑的点火出丝，华东地区土工格栅市场，海宁天星、海利得、成如旦将是一个增长点。

(4) 浙江德鑫明年将搬迁至桐乡，新增3台缠绕设备、部分转产中碱管道，所以对中碱纱需求量预计有所增加。

(5) 对中碱网格布用纱，\_年采购点是山泉、金伟、大连新东方，但随着\_年价格上涨，估计上半年将没有销量。

(6) 对于中碱管道市场，神州、华诚、三方电力会随价格的调整，预计降低采购量。只能等下半年成都4万吨点火后才能正常运作。

根据以上分析，\_年年上半年我所负责的片区压力是非常大的，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己努力外，还希望能得到领导的支持和帮助。