

2023年医疗器械工作总结和计划 医疗器械 械年终工作总结(模板9篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

医疗器械工作总结和计划篇一

医院设备科工作总结设备科在设备的管理和维护、计量管理和网络管理及软硬件维护作了一系列实实在在的工作。向各位领导汇报如下：

第一：作好全院设备的管理和维护。

(一)有效地承担起全院的医疗设备的维修及保养工作。如：磁共振成像系统，放射科x线机□b超及脑电地形图仪，全自动洗胃机，各病区及手术室的mp-900多参数监护仪、吸引器，供应室高压锅，各科室空调和病员供水设备，洗衣房洗衣设施，院内通讯设备及线路，制药设备等的维修。使全院设备的完好率在90%以上，有效保证临床使用。

(二)加强设备管理制度化、规范化建设。作好设备的申购、论证、安装、调试、验收、交付使用等各项工作；承担起收集、整理资料，归档等系列工作；如磁共振成像系统，尿液分析仪，多参数监护仪的购置、组档、建档。加强设备制度建设，建立健全制度和职责。如建立《设备科工作制度》、《医疗设备管理制度》、《医疗设备申购制度》、《医疗设备验收制度》、《不良事件处理制度》等13项制度和《医疗设备科科长职责》、《计量管理人员职责》、《医疗设备采购人员职责》等8项职责。规范各种可操作表格，根据新的法律法规，进一步完善各类报表和操作流程。如：验收报表及其工作流

程，申购报表及其操作流程，不良事件处理流程及报表。进一步规范机器操作流程，建立使用登记，加强设备使用管理。进一步加强设备管理委员会功能，加强设备从采购到报废的监管。提高防腐意识，拒绝收受红包，拒绝暗(三)加强设备管理市场化、法制化建设。在日常工作中树立效益意识、质量意识、责任意识。按要求及时上报大型贵重、重点医疗器械《医疗机构购进医疗器械登记表》和《医疗机构在用医疗器械登记表》。积极实施大型医疗设备的配置许可申报。还积极参加市、县组织的《医疗器械法律法规》及《特种设备安全条例》培训，正制作《医疗设备管理法律法规普及暨我院设备管理实践》幻灯教学片，进一步增强法律意识，逐渐使设备工作走上制度化、规范化、法制化的正轨。

(四)加强设备计量管理和设备安全运用宣传和实施。积极配合市、县技术监督局及测试所作好设备计量工作。加强如B超、心电图x线机、监护仪、检验仪器的计量检测，提高设备报告的准确性。组织人员对有安全隐患的设施进行鉴定和检修，如高压消毒设备、高压电力设施、医用急救设施，可利用安全通道。该撤出的坚决撤出，该整修的就整修。参加绵阳市电业协会举办的《电工进网作业许可》培训，并取得了电工进网作业许证，树立起持证上岗，安全第一的思维意识。

(五)加强新设备的引进，新技术的应用，提高医院综合实力。近几年，为了改善医院设备落后，医教科研滞后，医院发展迟缓的窘境，医院多方努力加大设备投入，先后引进了全自动生化分析仪，东芝彩超，英国等离子内窥镜系统，奥林巴斯电子胃肠镜，磁共振成像系统等，改变中医院只靠“望、闻、问、切”吃饭的历史，提高了诊疗水准。

第二：完善医院his系统，加强信息化建设。

(一)作好全院计算机信息管理系统的网络管理及软硬件维护；加强数据安全运行监测和维护；加强网络设备安全运行监测和管理。及时维修网络硬件和解决软件运行中的难点问题，保

障his系统正常、高效、安全运行。

(二)加大硬件投入，改善网络设施。递交《关于医院网络系统现况汇报和升级改造的建议》，申请、建议购入hp370服务器一台，并进一步改善网络配置，保证网络安全高效运行。

(三)完善软件系统，加强制度建设。进一步完善计算机信息管理系统，新上了住院收费系统和标准费别系统，组织相关操作人员进行技术技能培训和规章学习，确立行之有效的操作规程，如《药房计算机操作规程》、《门诊收费计算机操作规程》和《住院收费计算机操作规程》。加强团队精神和个人责任培养。完善了报表系统。新设计统计报表，如科室工作量报表、医生工作量报表、收入对比报表。

(四)加强知识培训，强化操作技能。利用参加“思科网络专家神州行”的机会向与会代表学习，增长网络安全运行及高速运行方面的知识，提升网络管理及维护方面的能力，推动医院计算机应用的健康发展。

第三：加强协调和联系工作。不论是设备工作，还是网管事务，都需要与各科室、各相关人员加强协调和联系工作；作好上传下达工作，认真领会和执行领导的工作意图和决议。为领导设备工作决策作出积极有益的建议，积极配合各科室作好设备维修和网络工作，最大限度为临床服务。

总之，在院领导的关心支持下，在各科室的配合下，设备科进一步按

“二甲”及“医院管理年”在设备工作方面管理和维护要求，使医院在设备管理和维护以及医院信息化建设方面迈上制度化、规范化、法制化的新台阶。

最后，希望各位领导和专家为我院能在今后一段时间内，进一步加强和完善设备管理多提意见和建议；我们相信乘着“医

院管理年”的春风，在各位领导和专家的关心和后爱下，我们将进一步加大设备人力和物力资源投入，加强设备宣传，加强维护人员、操作人员技术技能培训，进一步加强设备工作制度化、规范化、法制化建设。

医疗器械工作总结和计划篇二

医疗器械销售行业每年以14%~15%的增长率迅速发展着，但是医疗器械销售技巧营销模式趋于老化问题却逐渐浮出水面，提高销售人员技巧水平，成了老总们越来越多的话题。

医疗器械行业具有知识密集和资金密集的特点，因此进入的门槛较高，但近年来仍然吸引着大量的资本，丰厚的利润不能不说是一个极具诱惑力的理由。但是产品价格高，使用周期长，客户要求严，却是给销售人员设了很多难题，浇了无数盆冷水，该怎么做，是不是要继续做，可能是他们一直在问的问题。答案当然是继续下去。技巧就是坚持下去。下面是从医院设备及家用器械两方面做比较整理出来的销售技巧，供迷茫的医疗器械销售人员参考。

再提一下，要决胜医疗器械市场，不可能速战速决，只有打持久战一条路可走。在这条路上，销售人员没有良好的心理素质，没有专业知识和销售技巧，是很难获得成功的。

目前，市场上医用器械的销售方式可大致分为三种：一是社区定点或不定点销售，俗称“跑腿式”。第二种是会议营销，具体还可分为单一会议营销型和复合会议营销型。目前单一型会议营销比例已经较低了，“社区店+会议营销”模式更为普遍，因为增加了前期筛选的过程，会议营销投入产出比有所提高，但营销成本高的弱点也同样明显。第三种就是“体验中心”模式，相比较会议营销而言，特点是购买周期长，顾客满意度较高。

了解了上述基本情况，还必须了解不同消费者的心理。以家

用医疗器械为例，普通消费者之所以投资于医疗器械，是为了保障健康。而一旦达不到这个目标，他们就会受到其他家庭成员的指责。若出现这种情况，对产品品牌的树立、口碑的形成都是非常不利的。

对于医疗机构而言，只要他们相信能在较短时间内（即回收期）获取利润，他们通常都愿意下订单。而管理性设备则比较难获得订单，这是因为医院多有这样的认识：购买生产设备可以赚钱；购买办公设备只是让员工更舒服些，对于医院不会有太大好处，因此医院对购买管理性设备的审批往往进行比较严格的控制。

消费者在购买医疗器械时更注重商品的使用价值，而购买生活用品的消费者考虑更多的可能是商品的形象和品味等问题。虽然，价格对医疗器械销售来说也是一个重要因素，但第一要素肯定是质量。因为，消费者都有这样的认识——再便宜的东西如果不能消除病痛，提高生活质量也是“白搭”。

对于医疗机构来说，质量同样是需要考虑的第一要素。因为，产品质量直接关系到患者的健康甚至生命，没有这个基础，医院的正常运营根本无从谈起。而在购入设备时，领导们还十分关心设备的运行费用、耐久性、可靠性和售后服务，只有这几个要素都能达到院方的要求，他们才会考虑购买。

销售人员要针对上述种种心理特征开展工作。以管理性设备为例，可以将其作为“生产设备”来推销，着重说明产品提高效率的能力，要让购买方清楚了解，产品是如何减少医疗机构的服务成本（时间及人力成本）的，从而说服对方最终购买。而在面对家庭使用者时，则更应强调其产品的保健功能、方便性和快捷性。

通常来说，医疗器械的交易额是日用消费品交易额的数倍。一个医疗器械销售人员签订几十万元的合同是司空见惯的事，一笔生意几百万元的也不少见。巨大的数字固然意味着收益，

但换个角度来看，医疗器械销售员的活动牵涉金额巨大，担负的责任异常重大，他们更应当花费足够的时间和精力来钻研业务。

在这种环境下工作，有些医疗器械销售新手感受到沉重的精神压力，“喘不过气”来。一个销售x光机的小伙子，刚接到一个大型医院价值300多万的购物计划，由于过去没有类似的经验，他夜不能寐，整天担心完不成任务，甚至无法从容不迫地过正常生活。而最终的结果是由于精神状态不好，未能有效沟通，生意没谈成。

现实中，这种事情常在新手身上发生。其实，犹太人有句俗语叫“小孩子——小问题；大孩子——大问题”，意思是人要根据自己的个性特征，心理特点来选择不同的道路。如果希望自己在市场上扮演“大角色”，就要先掂量掂量自身的心理承受力和各方面的实力。如果不能提高个人？？医疗器械的销售了。

医疗器械的采购程序因管理方式的不同而不同，这取决于医院的规模和管理侧重点。一般说来，申请可能由技术部或相关医师提出，然后交给采购部。如果采购的产品价格超出了常规，最高领导层或许会进行干预做最后决定。

即使在一个小型公司里，一切重要物资的采购大权都掌握在老板手里，但在决策过程中，老板又或多或少受到下属的影响。如某医院要购买一台测光机，虽然最终决定权在老板手里，但购买哪个牌子、哪个型号的产品呢？此时，测光师的建议可能会起到很大的作用，因为这种机器他用得最多，也最有发言权。由此可见，医疗器械的销售员通常面对着一种复杂的局面，往往需要面对各色人等，他们必须通盘考虑全局，同时找到工作的重点环节，加以突破，才能最终做成生意。

有人说在医疗器械市场上，只有“有关系”的人才能拥有顾

客，这一结论或许有待商榷，但也提示我们，销售工作不仅仅是“卖东西”这么简单。当目标顾客已经与竞争对手建立起良好关系时，你能否插足进去，是后续全部工作的起点；反过来说，你一旦与客户建立起长期关系，并能不断向他们提供良好的后续服务，就像树起了一道坚固的屏障，可以阻挡竞争对手的入侵。

某测光厂的销售主管曾花费整整两年时间才打进一家医院。为了开辟这个客户，他付出了艰苦的努力，一次又一次前往拜访，并不时在产品维护等方面提出建议。他说，我从不指望销售新手们在头一年里能做出什么成绩来。我只希望他们熟悉产品，做好各种准备，并不断地与客户进行接触即可。

的确，医疗器械交易的谈判有时会延续很长一段时间，甚至几年之久。因此，急功近利的工作模式不适用于医疗器械领域。

服务已成为当前商家竞争的主题之一，对医疗器械行业来说尤其如此。可以毫不夸张地说，在许多情况下，快速维修能力可能是做成生意的主要原因。如果购买了某产品后，使用中经常出问题，出问题后又难找到必要的零件和人力进行即时维修——这种事情将严重影响医疗器械买卖双方的关系。

在我国，大中型医院日常工作极为繁忙，其设备多在超负荷运转。不少医院都表示，为了获得及时的维修服务，他们宁愿多出点钱，甚至会购买一些维修零件库存备用。由此可见，医疗器械的售后服务是多么的重要。对于医疗器械销售员来说，拿到订单只是工作的开端。医疗器械销售员的成功与否，很大程度上取决随后的服务工作。因此，医疗器械销售员应当切切实实地做好售后的每一项工作，尤其是在处理大客户的问题时，要特别认真，决不能因小而失大。

应当知道，医疗器械的需求完全受消费需求的支配。说到底，医疗器械的需求是从消费需求中派生的，谁也不会因收藏、

跟风、喜爱等心理因素而够买一台医疗器械。因此，我们说，医疗器械的需求总量不可能具有伸缩性。

预算限制是医疗器械销售员无可避免的问题，如果你销售的产品购入资金已经列入预算，那当然很好；如果没有列入预算，你便遇到了麻烦，因为重新申请预算的方案很难通过。

精明的大型公司主管们都知道，内部运行秩序的任何变动均有可能引起混乱，新产品或新方法也可能会破坏原有的运行秩序。但如果客户换了一位新领导，这或许将是介入的好机会。而能否寻找并把握这些机会，就需要销售人员对其保持高度关注并真正了解客户的内部情况。

医疗器械工作总结和计划篇三

根据《安康市食品药品监督管理局关于开展药品稽查“亮剑行动”工作通知》(安食药监发[20xx]116号)文件的要求，岚皋县食品药品监督管理局积极安排部署，认真组织实施。对辖区内医疗器械经营使用单位进行了一次彻底而有效的整顿和规范，保证了人民群众的用械安全。现将专项整治工作总结如下：

为了使检查工作落到实处，县局召开了医疗器械专项整治工作会议，传达了市局文件精神，并成立了由局长任组长、分管副局长任副组长、综合业务股全体成员参与的专项整治工作领导小组，确保了这次专项整治工作的顺利进行。

企业也仅经营一、二类器械，经营品种少。因此本次专项整治的重点就是医疗器械使用单位，加强对这些单位的监督检查是保证医疗器械使用安全有效的根本保障。

- 1、积极做好宣传动员工作，努力提高器械经营、使用人员的思想认识

按照区局专项整治工作的要求和我局对专项整治工作的总体安排，要求辖区内的医疗器械经营、使用单位对器械的购进渠道、验收记录、销售记录、销毁记录、《医疗器械经营许可证》上核准的经营范围、执行医疗器械不良事件的监测和报告制度、购进医疗器械索要到的合格证明以及从业人员体检等方面进行自查，并要求各器械经营、使用单位对自查中发现的问题严格按相关法规要求整改到位，确保各自所经营、使用的医疗器械合法、安全、有效。

3、全面进行监督检查，严厉打击医疗器械经营、使用过程中的违法行为在各医疗器械经营、使用单位自查自纠的基础上，县局结合日常监督检查工作对辖区内医疗器械经营、使用单位自查整改情况进行了全面的监督检查。

本次专项整治，共监督检查医疗器械经营、使用单位200余家次，检查覆盖率达到100%。

（一）存在的问题

1、购进验收环节存在的问题还比较多。

各医疗机构和医疗器械经营单位在购进医疗器械时不注意查验对方的资质证明，只是义务性的索要了供货方的《医疗器械经营许可证》或《医疗器械生产许可证》、产品注册证和合格证明，而没有对这些证照进行详细的审验，导致实物与证照不符。

2、没有单独的医疗器械仓库和医疗器械陈列区。

在检查中发现，除医疗器械经营单位有固定的单独医疗器械专柜外，大多医疗器械使用单位都没有单独的医疗器械仓库，医疗器械一般都放在药房中，且没明显标志。

3、一次性使用无菌医疗器械销毁记录不规范。

在检查中发现，除乡镇卫生院和部分村卫生室建有销毁记录外，大多个体诊所都没有建立销毁记录，且建立的记录只写明了销毁的具体数量，而对其他内容只字不提。

4、医疗器械建档资料不全。

我县大中型医疗器械使用单位主要是各级医疗卫生机构，而且所用器械几乎全部是上级部门配发的，自行采购的较少，而上级配发的这些大型医疗器械仅有产品的使用说明书，其他如购进票据、资质证明文件等资料缺失，因此多数医疗机构都不知道所用器械的详细信息，造成所用器械的档案资料不全。

5、医疗器械经营、使用人员法律意识淡薄，对医疗器械的重视程度不够。

由于药械从业人员流动性大，使得一部分刚刚进入该行业人员对医疗器械方面的法律法规没有经过专门培训，因此造成了违规问题经常出现。

（二）今后工作思路

1、针对存在的问题，加大日常监督检查工作力度。突出重点，严格执法检查，把医疗器械的日常监督管理和药品日常监督管理工作结合起来进行，从重从严对一些不能按照规定经营、使用医疗器械的单位和个人进行处理，努力使我县医疗器械市场从根本上得到好转。

2、加大宣传培训力度，提高医疗器械经营、使用者的素质。在以后的工作中我们要加大对医疗器械相关法律法规知识的宣传和培训力度，使他们能够及时了解和掌握国家在医疗器械方面的相关规定，从而提高医疗器械经营、使用者的能力和水平。

3、积极开展调查研究，探索医疗器械监管工作的长效机制。医疗器械的监管是一项专业性很强的工作，因其品种多，性能复杂，经营使用具有特定的专业性，因此，在日常监管工作中积极开展调研工作，探索和寻求科学的监管方法。

医疗器械工作总结和计划篇四

经过一年的努力，并在市场部的和各位经理的大力支持配合下，取得了长足的进步。这里我代表公司安徽区销售向战斗在销售第一线的业务人员、各位经理、各位老总表示衷心的感谢以及最真挚的问候：你们辛苦了！同时也向给予我们销售系统大力支持配合的市场部，财务，前台等表示衷心的感谢。

回顾20xx年，我们致力于安徽客户关系上挖潜增效，积极创建以效益为中心vip客户，期间，我们取得最大的成就就是销售系统从内到外的利益感、责任感增强了。但是，在安徽医改大环境和政策的影响下，没能得到很好的汇报，可以说，过的很艰难这一年。

__ dr1台，xxct一台□tt dr一台。完全没有达到预期，整个fy市vip客户中大设备基本没发生。市场可谓惨淡至极。

1、会议接待情况：安徽区共接待客户7批；尤其是2次全国大型会议，为此克服了很多其他工作接触不到的，难以想象的困难，在各种压力下，较好的完成了本职工作，为客户关系的发展，作出了重要铺垫。

2、人事关系问题上，为公司招来2批次8人，公司最终留下6人。虽然暂时没有产出，但是从他们身上，明显看到了十足的进步，尤其是责任心的提升，相信13年的时候，他们会用实际行动为公司创造利益证明自己。

1、因上半年费用的较差约束性，盲目性比较大，导致给效益

及公司的利益带来了负面影响。经过几次z总、h总、会计的提点，我在费用支出上严格要求自己，提高了费用支出的合理性和科学性，经过下半年的运行起到了较好的效果。但是由于我大局观把握整体的水平还不高，费用控制问题还达不到我预想的目的。比如，如何解决因如何把握客户的喜好，针对性选择的性价比最高的礼品，因我每次准备都比较仓促，没能充分去思考，导致很多不必要的浪费。明年，我会好好准备一下，一定要严格把控支出这一块，做到利益最大化！

2、我非常想借机检讨并且引以为例，希望广大新员工们可以通过我的例子，以后不要走弯路，就是在公司提供的任何书面性文件，必须要严格的审核，尤其是合同上，哪怕是一个字一个字的看，也要确定他的准确性。因为，尤其是数字上，一个小数点的错误。公司会承担巨大的额外费用，一个选配软件的添加，医院没照顾到的人都会和我们斤斤计较，公司也会承担额外的巨大支出。我总结过，需要认真看是第一步，第二步，不明白的不懂得，第一时间问，第一时间解决，标记，决不能将错误带出公司。

我分析造成这种情况的原因有以下几条：

a□大环境的影响，安徽医改，明文规定禁止采购任何大型医疗设备。没办法控制，导致很

多订单流产，未能按计划进行。

b□对于vip客户，竞争日趋激烈，一批做药企业进入；由于其常年和医院的合作关系，经营成本低，相对而言，在汇报和效果是高的，这对我公司销售水平较高的影响是不容忽视的。

c□社会关系不足以吸引客户。大家都很清楚，社会关系强，就有产品强、企业强、无疑能够在竞争过程中占据有利地位。由于社会关系的不足，无疑会增大销售费用，尤其对于飞利浦，东芝这种每一单都像偷鸡摸狗却能牢牢控制住医院的竞

争对手。

d□在项目投入上缺乏计划性。我对项目的投入上，缺少前期必要的分析判断以及过程中各个环节的把握，往往进展到项目后期，发觉不少的问题，如不照错误去执行，则前功尽弃，造成这样一种骑虎难下的局面。而有些真正需要投入的项目反而缺乏资金和精力的投入。对于业务费用支出的把握上，我没能做到非常准确，但是至少需要经过较全面的考虑，再作出决定。

1、主管与下属缺乏沟通，公司决策意图难以为广大员工充分理解，员工对公司的困难，办事处的困难估计不足，造成管理错位。

2、对失败项目未做深入总结，一个业务员犯了错误，在另一个业务员身上重复犯错误。体现不出公司的团队作用。

3、对竞争对手的分析不多，局限于个别项目，个别业务员的反映。很少有集体研究对手策略和对手产品的机会。

3、业务员单兵作战。对于一个区域的业务开发过分依赖于一个业务员的能力。也就是说一个业务员的业务水平就是一个区域的市场开发水平。在公司新同事比较多的现状下，形成不了市场开发的强势局面。

4、学习意识薄弱，未能形成良好的学习气氛，技术水平代表了不了公司的专业和技术水平。

5、业务人员流失，招聘工作困难大，影响了公司的区域和业绩稳定性。

6、对于大项目的操作经验不足，公司整体的资源没有充分发挥出来。

我今天把这些困扰团队和个人销售工作的问题提出来，是不好看。经过了这一年来，我们在经历了切肤之痛后，必须以踏踏实实做事的办法寻求我们未来的发展道路。

明年即20xx年公司销售业绩指标如下。明年指标1000万，明年保底指标800万。

指标是提出来了，大家会觉得高，但这是市场形式所迫。市场竞争的惨烈已经把我们逼到这一步，要达到去年前年的利润点，唯有走重点专攻的路子上来，必须充分发挥品牌与销售队伍的优势，以订单总量的提高，市场份额的扩大来维持或提高公司销售系统的利润水平。为此，明年我的的中心任务当是：专攻订单vip客户3~5家，分销意识和寻找工作必须加强。

医疗器械工作总结和计划篇五

器械科在设备管理和维护、计量管理做了一系列实实在在的工作。再此，向各位领导汇报如下：

（一）有效地承担起全院的医疗设备的维修及保养工作。使全院设备的完好率在95%以上，有效保证临床使用。

（二）加强设备管理制度化、规范化建设。作好设备的申购、论证、安装、调试、验收、交付使用等各项工作；承担起收集、整理资料，归档等系列工作；加强设备制度建设，建立健全制度和职责。规范各种可操作表格，根据新的法律法规，进一步完善各类报表和操作流程。如：验收报表及其工作流程，申购报表及其操作流程，不良事件处理流程及报表。进一步规范机器操作流程，建立使用登记，加强设备使用管理。加强设备从采购到报废的监管。提高防腐意识，提高设备购置的透明度。

（三）加强设备管理及法制化建设。在日常工作中树立效益

意识、质量意识、责任意识。按要求及时填写万元以上大型医疗器械《医院购进医疗器械申请表》和《医院在用医疗器械登记表》。积极实施大型医疗设备的配置许可申报。进一步增强法律意识，逐渐使设备工作走上制度化、规范化、法制化的正轨。

（四）加强设备计量管理及设备安全工作。积极配合市技术监督局作好设备计量工作。加强仪器的计量检测，提高设备报告的准确性。组织人员对所有存在安全隐患的设备进行排查检修，如高压消毒设备、医用急救设施等。

（五）加强新设备的引进，新技术的应用，提高医院综合实力。

（六）工作完成情况

设备维修350余台次，其中外修20余台检测氧气吸入器、血压计、压力表共计702块。修理氧气吸入器、血压计300台次。万元以上设备购入81台。完成了20xx年度的设备清查工作。

配合市计量局、锅检所完成了今年的.各项仪器设备的检测工作。初步完成了全院待报废设备进行了统计工作。完成了申购20xx年设备统计报表工作。

设备工作需要与各科室、各相关人员加强协调和联系工作；作好上传下达工作，认真领会和执行领导的工作意图和决议。为领导设备工作决策作出积极有益的建议，积极配合各科室作好设备维修工作，定期到临床巡回检修、争求意见，最大限度为临床服务。

总之，一年来，我科做了一定的工作，但距领导和同志们的要求还有不少的差距：工作创新意识不强，创造性开展不够，服务意识尚需加强，设备管理还有不到位的地方。在今后的的工作中，我们将发扬成绩，克服不足，以对工作、对事业高

度负责的精神，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导和同志们对我科的期望。器械科将按医院在设备工作方面管理和维护要求，使医院在设备管理和维护方面迈上制度化、规范化、法制化的新台阶。

医疗器械工作总结和计划篇六

经过努力，并在市场部的和各位经理的大力支持配合下，在试用期里我取得了长足的进步。这里我向各位经理、各位老总表示衷心的感谢以及最真挚的问候了！同时也向给予我们销售系统大力支持配合的市场部，财务，前台等表示衷心的感谢。以下是我的总结。

xxdrx台，xxctx台，ttdrx台。

1、会议接待情况□xx区共接待客户x批；尤其是x次全国大型会议，为此克服了很多其他工作接触不到的，难以想象的困难，在各种压力下，较好的完成了本职工作，为客户关系的发展，作出了重要铺垫。

2、人事关系问题上，为公司招来x批次x人，公司最终留下x人。虽然暂时没有产出，但是从他们身上，明显看到了十足的进步，尤其是责任心的提升，相信在以后，他们会用实际行动为公司创造利益证明自己。

因上半年费用的较差约束性，盲目性比较大，导致给效益及公司的利益带来了负面影响。经过几次x总、x总、会计的提点，我在费用支出上严格要求自己，提高了费用支出的合理性和科学性，经过运行起到了较好的效果。但是由于我大局观把握整体的水平还不高，费用控制问题还达不到我预想的目的。比如，如何解决因如何把握客户的喜好，针对性选择的性价比的礼品，因我每次准备都比较仓促，没能充分去思考，导致很多不必要的浪费。明年，我会好好准备一下，一定要严格把控支出这一块，做到利益化！

- 1、主管与下属缺乏沟通，公司决策意图难以为广大员工充分理解，员工对公司的困难，办事处的困难估计不足，造成管理错位。
- 2、对失败项目未做深入总结，一个业务员犯了错误，在另一个业务员身上重复犯错误。体现不出公司的团队作用。
- 3、对竞争对手的分析不多，局限于个别项目，个别业务员的反映。很少有集体研究对手策略和对手产品的机会。
- 3、业务员单兵作战。对于一个区域的业务开发过分依赖于一个业务员的能力。也就是说一个业务员的业务水平就是一个区域的市场开发水平。在公司新同事比较多的现状下，形成不了市场开发的强势局面。
- 4、学习意识薄弱，未能形成良好的学习气氛，技术水平代表了不了公司的专业和技术水平。
- 5、业务人员流失，招聘工作困难大，影响了公司的区域和业绩稳定性。
- 6、对于大项目的操作经验不足，公司整体的资源没有充分发挥出来。

我今天把这些困扰团队和个人销售工作的问题提出来，是不好看。经过了这一年来，我们在经历了切肤之痛后，必须以踏踏实实做事的办法寻求我们未来的发展道路。

明年即20xx年公司销售业绩指标如下。明年指x万，明年保底指标x万。

以上就是我试用期的总结，希望公司批准我的转正，让我为公司继续效力。

医疗器械工作总结和计划篇七

池州市20xx年医疗器械监管工作计划为加强医疗器械监管，规范医疗器械生产经营行为，依据《医疗器械生产监督管理办法》（国家食品药品监督管理总局令第7号）、《医疗器械经营监督管理办法》（国家食品药品监督管理总局令第8号）、《医疗器械生产企业分类分级监督管理规定》（食药监械监〔20xx〕x号）、《医疗器械生产日常监督现场检查工作指南》（食药监办械监〔20xx〕x号）、《安徽省食品药品监督管理局关于贯彻落实食品药品监管总局医疗器械生产企业分类分级监督管理规定和国家重点监管医疗器械目录的通知》（皖食药监械秘〔20xx〕x号）及《关于印发〈池州市医疗器械生产经营企业分类分级监管暨质量信用管理办法（暂行）〉的通知》（池食药监械〔20xx〕x号），制定本计划。

（一）全面贯彻实施《医疗器械监督管理条例》、《医疗器械生产监督管理办法》、《医疗器械经营监督管理办法》等法规规章，坚持从严监管，综合运用现场检查、监督抽验、责任约谈、黑名单、信用等级评定、督查通报等监管手段，推动监管责任的落实。

（二）坚持风险管控原则，扎实推进医疗器械生产企业分类分级监管，对医疗器械经营实施分类管理，加强对重点监管企业和重点环节的监管，注重企业存在问题的整改落实和督促跟踪，加大飞行检查力度，提升日常监管的针对性和有效性。

（三）落实企业主体责任，推进医疗器械gmp、gsp实施。

（一）生产环节：

1、根据“先注册后许可”的监管模式，全面核查已取得医疗器械生产企业许可证尚未取得产品注册证的生产企业现

状，检查内容：

(1) 企业是否存在无产品注册证生产销售医疗器械的违规行为；

(2) 企业是否存在擅自接受委托生产医疗器械的行为；

(3) 企业是否存在借出口外销之名而实际境内生产销售的行为。

2、加强对生产企业执行法规规章和规范标准的监督检查，重点检查：

(3) 企业是否严格按照产品技术要求（注册产品标准）进行检验检测和出厂放行；医疗器械说明书、包装和标签是否与注册证核准内容相一致。

3、按属地监管，分级负责的原则，严格落实分类分级监管要求。

(4) 对实施一级监管的医疗器械生产企业，市局在企业备案后三个月内组织开展一次全项目检查□20xx年日常检查抽查覆盖率50%。各县级食品药品监管部门对医疗器械生产企业日常检查应达到全覆盖。

(5) 对辖区内20xx年度和20xx年度有投诉举报和监督抽验不合格的医疗器械生产企业开展一次全项目监督检查，有违法违规行为的，依法进行处理。

4、推进生产质量管理规范全面实施，提升企业生产质量管理水平。按照国家总局《关于医疗器械生产质量管理规范执行有关事宜的通告□□20xx年第x号）、《医疗器械生产质量管理规范□□20xx年第x号公告）要求，分阶段推进医疗器械生产质量管理规范的实施工作。按照市局制定的《医疗器械生产质

量管理规范推进计划表》（附件1），加强对新开办医疗器械生产企业、迁移或增加生产场地企业的监督指导。将医疗器械生产质量管理规范作为开展日常监督检查的标准和依据，督促企业在医疗器械设计开发、生产、销售和售后服务等过程严格遵守生产质量管理规范的要求，自觉执行质量管理体系自查年度报告制度。

（二）经营环节：

1、加强对新开办的医疗器械经营企业的现场检查。对三类许可、二类备案后企业的检查覆盖率达100%。重点检查：是否持续符合法定条件和医疗器械经营质量管理规范要求。

2、强化对无菌和植入性医疗器械经营企业的监督检查，检查覆盖率达100%；对监督检查中发现的问题，要督促整改，复查家次不得少于监督检查企业数的20%。重点检查：

（1）购销记录是否真实、完整，能否满足可追溯要求；

（2）储存、运输条件是否符合标签和说明书的规定；

（3）是否销售无合格证明、过期、失效、淘汰的医疗器械。

3、加强对特殊验配类经营企业的监督检查。对从事角膜接触镜、助听器等其他有特殊要求的企业，重点检查：

（1）是否配备相关专业或者职业资格人员；

（2）产品是否有《医疗器械注册证》等相关资质证明材料；

（3）产品进货渠道是否合法；

（4）购销记录是否齐全；

（5）售后服务管理是否符合要求。

4、开展装饰性彩色平光隐形眼镜和医疗器械体验式销售等行为的专项检查。

(1) 装饰性彩色平光隐形眼镜重点检查：是否取得《医疗器械经营企业许可证》；产品是否有《医疗器械注册证》等相关资质证明材料；进货渠道是否合法、购销记录是否齐全。

(2) 对医疗器械体验式销售重点检查：是否夸大宣传；是否无证经营；产品和供货企业是否合法；说明书、标签和包装标识是否规范；是否按要求开具销售票据。

5、开展对医疗器械经营企业符合经营质量管理规范要求的情况进行监督检查。各县、区局要按照市局制定的《池州重点监管医疗器械经营企业》（附件2），加强对重点监管企业执行经营质量管理规范情况的监督检查，在监督检查覆盖率100%的基础上，对质量管理意识不强、购销记录不完整、因受到行政处罚的企业要加大检查频次。

6、加强对上一年度检查中存在严重问题或信用等级为警示以下的企业、有投诉举报或因违反有关法律法规受到行政处罚的企业监督检查，监督检查覆盖率达100%。

（三）使用环节：

1、加强对县级以上医疗机构的监督检查。各县、区局可结合本辖区实际制定检查计划，对县级以上医疗机构在用设备和植入材料进行检查。重点检查：

(1) 对需要定期检查、检验、校准、保养、维护的医疗器械，医疗机构是否按照产品说明书要求检查、检验、校准、保养、维护并予以记录。

(3) 诊断、监护仪器使用的软件是否与注册证中产品技术要求相符；

(4) 植入材料的购进渠道是否合法、进口产品有无注册、原始资料是否留存、产品信息是否记载到病历中。

2、加强对乡镇及以下医保定点医疗机构、民营医疗机构体外诊断试剂的监督检查。重点检查：

(1) 是否使用未经注册的、过期的体外诊断试剂；

(2) 是否在产品说明书规定的贮存条件下储存。

3、加强对口腔科诊所的监督检查。重点检查：

(1) 是否使用未经注册、无产品合格证明的定制式义齿；

(2) 是否使用过期的口腔科耗材

(3) 牙科治疗床结构性能组成是否与注册证一致。

(一) 市局负责对医疗器械生产企业的全项目检查；对三类医疗器械经营企业进行飞行检查；对新开办第二类医疗器械生产企业的产品技术要求和生产许可申报材料进行初审；负责对医疗器械生产企业实施医疗器械生产质量管理规范进行监督指导；负责组织实施第一类医疗器械产品备案、生产备案和第二类医疗器械经营备案现场核查。

(二) 县区局负责辖区内医疗器械生产、经营企业和医疗器械使用单位的日常监督检查，完成监督检查频次和覆盖率的要求；负责对医疗器械经营企业实施医疗器械经营质量管理规范进行监督指导；负责对市局全项目检查和飞行检查发现问题的企业进行跟踪检查，督促企业整改落实。

(一) 高度重视，保证全年工作任务完成。本工作计划的完成情况纳入20xx年度政府目标考核内容，各县、区局要高度重视医疗器械监管工作，保证监管力量，明确职责分工，落

实监管责任，确保各项监管任务完成。

（二）完善机制，提高监管科学化水平。一要建立企业责任约谈制度，注重落实企业的主体责任，综合运用质量信用等级评价结果，强化企业的责任意识，构建以企业为主的产品质量安全保障体系；二要建立日常监管和稽查办案的协查互通机制，建立完善监管档案，加强日常监管信息化建设；三要建立医疗器械监管形势分析制度，定期开展质量管理风险分析评估，提高对本辖区医疗器械质量安全风险的预判防控能力。

（三）加强督查，建立日常监管工作通报制度。市局将结合医疗器械生产经营企业监督检查工作，不定期对各地医疗器械日常监管工作开展情况进行督查，并在站通报督查情况。请各县、区局每月第4个工作日前将上月的医疗器械监督检查月报表电子版及纸质件报送市局医疗器械科。

（四）建立日常监管工作报告制度。各县、区局在监督检查过程中应如实记录现场检查情况，发现违法违规行为，应及时固定证据，并依法查处。检查中遇到的具体问题，请认真梳理归纳，并提出建议意见及时书面反馈给市局医疗器械科。同时，每半年上报一次书面总结（含日常监督的基本情况、主要措施及经验，发现的主要问题及处理措施、立案情况等），并填报《安徽省医疗器械生产企业日常监督检查情况表》（附件3）、《医疗器械经营企业数据统计表》（附件4）、《医疗器械经营企业监督检查情况表》（见附件5）。书面总结请分别于x月x日及次年x月x日前上报市局医疗器械科，同时发送电子版本。

医疗器械工作总结和计划篇八

乙方（受聘方）：_____

甲乙双方根据国家和_____市有关法规、规定，按照自愿、

*等、协商一致的原则，签订本合同。

第一条合同期限

1. 合同有效期：自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日止（其中_____年_____月_____日至_____年_____月_____日为见习期 / 试用期），合同期满聘用关系自然终止。
2. 聘用合同期满前一个月，经双方协商同意，可以续订聘用合同。
3. 签订聘用合同的期限，不得超过国家规定的退离休时间，国家和_____市另有规定可以延长（推迟）退休年龄（时间）的，可在乙方达到法定离退休年龄时，再根据规定条件，续订聘用合同。
4. 本合同期满后，任何一方认为不再续订聘用合同的，应在合同期满前一个月书面通知对方。

第二条试用期期限

试用期限为_____天，即从_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日止。

第三条工作岗位

1. 甲方根据工作任务需要及乙方的岗位意向与乙方签订岗位聘用合同，明确乙方的具体工作岗位及职责。
2. 甲方根据工作需要及乙方的业务、工作能力和表现，可以调整乙方的工作岗位，重新签订岗位聘任合同。

第四条工作条件和劳动保护

1. 甲方实行每周工作_____小时，每天工作_____小时的工作制度。
2. 甲方为乙方提供符合国家规定的安全卫生的工作环境，保证乙方的人身安全及人体不受危害的环境条件下工作。
3. 甲方根据乙方工作岗位的实际情况，按国家有关规定向乙方提供必要的劳动保护用品。
4. 甲方可根据工作需要组织乙方参加必要的业务培训。

第五条工作报酬

1. 根据国家、市*和单位的有关规定，甲方按月支付乙方工资，为_____元人民币。
2. 甲方根据国家、市*和单位的有关规定，调整乙方的工资。
3. 乙方享受规定的福利待遇。
4. 乙方享受国家规定的法定节假日、寒暑假、探亲假、婚假、计划生育等假期。
5. 甲方按期为乙方缴付养老保险金、待业保险金和其它社会保险金。

第六条工作纪律、奖励和惩处

1. 乙方应遵守国家的法律、法规。
2. 乙方应遵守甲方规定的各项规章制度和劳动纪律，自觉服从甲方的管理、教育。
3. 甲方按市*和单位有关规定，依照乙方的工作实绩、贡献大小给予奖励。

4. 乙方如违反甲方的规章制度、劳动纪律，甲方按市*和单位的有关规定经予处罚。

第七条病假和事假

1. 乙方请病假，须凭甲方指定的医生证明，乙方在一个合同期（_____年或_____学年）内，累计病假不满_____天，工资按照_____ %发给；超过_____天后，甲方有权解除聘用合同；若未解除合同，工资将按_____ %发给，直至恢复正常工作为止。在合同期内乙方因公出差，在当地*指定的医院就诊的医疗费用，由甲方支付；因私外出就诊的医疗费用自理。

2. 乙方请事假须经甲方同意，甲方将按日扣发工资，在合同期（_____年或_____学年）内，事假累计不得超过_____天，连续事假不得超过_____天；超过_____天，将扣发_____天工资。未经甲方同意而擅离职守的，旷职_____天，扣发_____天工资，情节严重的，甲方有权解除合同，并追究乙方的违约责任。

第八条聘用合同的变更、终止和解除

1. 聘用合同依法签订后，合同双方必须全面履行合同规定的义务，任何一方不得擅自变更合同。确需变更时，双方应协商一致，并按原签订程序变更合同。双方未达成一致意见的，原合同继续有效。

2. 聘用合同期满或者双方约定的合同终止条件出现时，聘用合同即自行终止。在聘用合同期满一个月前，经双方协商同意，可以续订聘用合同。

3. 甲方单位被撤消，聘用合同自行终止。

4. 经聘用合同双方当事人协商一致，聘用合同可以解除。

5. 乙方有下列情形之一的，甲方可以解除聘用合同。

- (1) 在试用期内被证明不符合聘用条件的；
- (2) 严重违反工作纪律或聘用单位规章制度的；
- (3) 故意不完成工作任务，给公司造成严重损失的；
- (4) 严重失职，营私舞弊，对甲方单位利益造成重大损害的；
- (5) 被依法追究刑事责任的。

6. 有下列情形之一的，甲方可以解除聘用合同，但应提前三十天以书面形式通知受聘方。

• 学校临时工聘用合同 • 保姆聘用合同 • 经纪人聘用合同
• 教师聘用合同

(2) 乙方不能胜任工作，经过培训或者调整工作岗位，仍不能胜任工作的；

(4) 乙方不履行聘用合同的。

7. 有下列情形之一的，甲方不能终止或解除聘用合同

- (1) 乙方患病或负伤在规定的医疗期内的；
- (2) 女职工在孕期、产期、哺乳期内的；
- (3) 法律、法规规定的其他情形。

8. 有下列情形之一的，乙方可以通知聘用单位解除聘用合同。

- (1) 在试用期内的；

(2) 甲方未按照聘用合同约定支付工作报酬或者提供工作条件的。

9. 乙方要求解除聘用合同，应当提前三十天以书面形式通知甲方。

第九条违反和解除聘用合同的经济补偿

1. 经聘用合同当事人协商一致，由甲方解除聘用合同的（不包括在见习期），甲方应根据乙方在本单位工作年限，每满一年发给相当于一个月工资的经济补偿，最多不超过十二个月。

2. 乙方不能胜任工作，经过培训或者调整工作岗位仍不能胜任工作，由甲方解除聘用合同的，甲方应按其在本单位工作年限，工作时间每满一年，发给相当于一个月工资的经济补偿金，最多不超过十二个月。

3. 聘用合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使已签订的合同无法履行，经当事人协商不能就变更合同达成协议，由甲方解除聘用合同的，甲方按受聘方员在本单位工作年限，工作时间每满一年发给相当一个月工资的经济补偿金。

4. 甲方单位被撤销的，甲方应在被撤销前按乙方在本单位工作年限支付经济补偿金。工作时间每满一年，发给相当一个月工资的经济补偿金。（经济补偿金的工资计算数为乙方被解除聘用合同的上一年月*均工资）。

5. 聘用合同履行期间，乙方要求解除聘用合同的，应按不满聘用合同规定的期限，支付当月基本工资作为的违约金给甲方。

6. 乙方因甲方未按照聘用合同的约定支付工作报酬而通知甲方解除聘用合同的，甲方应按合同约定结算并解除聘用合同

的同时支付欠发的工作报酬。

第十条其它事项

1. 甲乙双方因实施聘用合同发生人事争议，按法律规定应先申请仲裁，如一方对仲裁裁决不服，可以向人民法院提起诉讼。
2. 本合同一式叁份，甲方二份，乙方一份，经甲、乙双方签字后生效。
3. 本合同条款如与国家法律、法规相抵触时，以国家法律、法规为准。

甲方（盖章）：_____

乙方（签字）：_____

代表人（签字）：_____

_____年___月___日

_____年___月___日

签订地点：_____

签订地点：_____

——医疗器械销售合同

医疗器械销售合同

医疗器械工作总结和计划篇九

医疗器械维修工程师

所属职业分类：技能型-医疗卫生专业技术人员

医疗器械维修工程师

- 1、负责各种医疗仪器、器械的现场安装、调试及维系服务工作；
- 2、受理投诉，解决售后技术使用问题。

职业要求

教育培训：医学工程，机械，电气，自动化等相关专业大专以上学历。工作经验：有一年以上的技术开发或设计的工作经验。有较强的与客户沟通能力、表达能力、学习能力和团队观念。

怎样成为一名合格的医疗器械维修工程师

修工作做得更好。

2、热爱伤病员。这是新时期的理念，伤病员是消费者，是上帝，医疗设备维修工作的核心就是为伤病员服务。只有同伤病员的关系和谐，医疗设备维修工作才能更好地进行下去。

3、严谨维修。严谨维修要求医疗设备维修工程师勤于进取，热爱新技术、刻苦钻研学问、终身学习，不断学习新知识、新方法，才能在现代医疗设备维修工作中得心应手，维修后的医疗设备计量准确性达到法定要求，使自己成为合格的医疗设备维修工程师。

薪资行情

我国是医疗器械消费大国，医疗器械维修工程师具有很好的发展前景，随着人们对健康重视程度的进一步增加，一些小型的医疗设备已经走向家庭，行业发展空间将更为广大。医

疗_门、生物医学仪器设备企业等单位对该类人才都具有强大的需求，有着相当广泛的就业市场。

医疗器械维修工程师：高级灰领人才

ct或者b超坏了，谁来修？修理者有没有职业资格？如今，医疗器械维修和管理人员新职业的开发被纳入了有关部委的视线中。这对医院从事设备维修和管理的人员来说是个好消息。这让我想起了——我所见到的汽车检修师，打开汽车前盖儿静听一下发动机的声音，即可判断这辆车六个汽缸中有一个缸不工作，或火花塞不点火、活塞环断了。这样的汽车检修师肯定是长期积累了经验，能手到“病”除，让你立等可取，在半小时后开车就走。这样的工程师在医疗器械行业也有。

上个世纪70年代中期，德国西门子公司的第一台800max线机组引入中国。当时西门子公司派人来中国作专题展示和技术座谈。德方由五人组团，其中有团长、销售经理和秘书，另两位是技术人员。团长、经理与我方谈判，介绍机组结构的是两位技术人员。他们在两小时的时间内神速地把一台复杂的大型x线机组开箱安装起来，让人钦佩不已。

国，他们的物质待遇是最高的，政府还赋予他们相应的职业资格，好多技术工作必须请他们来完成。这就是我初次见到医疗器械行业的高级灰领。

上世纪80年代初，我随团赴美参加商务活动。在博览会上结识一位houp医疗器械公司的杨志行先生。他是纽约众多医院的医疗设备紧急处理的特约代表。他对我说，明天有重要的心脏手术要他到场，负责人工心肺机的开机和正常运转，他将与主刀教授同时值班，等所有手术都完了才能回家。一次我随这位杨先生去医院手术室参观他的工作内容，他负责准备好膜肺和各种管路等消耗品。与医生一样穿了消毒的白大衣，在那里巡回监视设备。哪台机器报警了，他马上过去处理。电和机械，他样样通晓，与医院关系之熟使人看不懂他

究竟是什么身份。更奇怪的是，他开的车上写着“应急车”的字样，可以直闯医院大门，交警也为之挥手放行。我们相处一周后，我才弄清他的特殊身份和使命。

他就是政府认定有职业资格的医疗器械行业高级灰领人士。

今天，我们在开发新职业时认识到在发达国家医疗器械行业中，几十年前就有这种政府认定的专业职业资格。

在国内一些大医院也有很多技术娴熟的医疗设备维修维护人员。如北京阜外医院郝子健技师可以说什么放射设备他都懂，都会摆弄，巧手一双、头脑敏捷。协和医院设备科的王振平科长，曾改装一台40年代的ge床旁x线机，在病房用得得心应手??还可以举出更多的例子来说明既能用脑又能动手，既有理论又有实践经验的那些临床工程师们。他们出一个金点子，往往能使医疗设备延长使用寿命。专业科室的主任特别喜欢他们，他们在，手术医师就有安全感。

们的工程师职称或许是通过跨行业来评得的。他们工作再努力，也许永远只是个普通工程师。因此，他们中有些人不得不丢掉半辈子的技术生涯，投身于商贸活动。这种“弃技从商”的现象正说明我们缺乏一种机制保证这支技术队伍的稳定，并不断发展和提高。

今天，国家开始重视灰领人才问题，开始考虑用职业资格来证明这部分人的价值。医疗器械维修和管理人员新职业的开发工作，将由中国生物医学工程学会上海医疗器械职业培训中心具体承办。按医疗器械中装备性的产品分类，将划归四个新职业，即医用电子仪器专业职业、医用放射线设备专业职业、医用检验与光学仪器专业职业、医院设备专业职业。将来通过考核的学员，会像现在的会计师、医师和律师一样，取得自己的职业资格证书。

重要的是，将为造就出我国自己的手脑并用的高级灰领人才

做出贡献。

如今，医院的医疗设备早已从听诊器、血压表、x线机和简单的生化仪发展到高档的ct、磁共振等。这些现代化设备集光、电、机、磁、传感技术、计算机技术为一体，有的设备价值高达上千万元，大型医院的医疗设备固定资产已经超过4亿元。

不容忽视的是，因医疗设备引发的医疗纠纷也在不断增加。要保证这些设备始终处于完好状态，离不开相关的人才。这样的人才应该被称为医学工程师。但是，长期以来，我国医院技术职称中没有医学工程师这个系列。医疗设备维修人员也没有资格认证。他们有的归属于设备科或者医学工程科，有的依附于总务科下面的维修小组，还有的甚至置身于电工室。他们当中一些专业知识较好的改了行或者跳了槽。

医院为什么留不住他们呢？主要的一个原因就是医学工程师晋升“无

门”。他们要晋升职称往往挂其他行业，比如技师、工程师等。同时，医院对医学工程技术人员培训深造也不够重视，重使用轻培训，在人才奖励、提拔、职称评定等方面缺乏激励机制，使他们感到待遇上的不平衡。

上海市医学会医学工程分会组织的一次对该市二级以上医院的调查发现，在医疗设备总资产增长的情况下，医学工程师的人数反而减少。技术发展了，管理和维护的队伍却在萎缩。专家称，这是极不合理的。

现在像电工有电工本、开车有驾照一样，医疗器械维修也将要有准入制度了，医学工程人员也要有相关的职业资格了，这是一个好的开端。但愿不久的将来，他们也能获得相应的医学工程师职称。

咨询案例

一、现状：

1、已婚，并已经建立了一个三口之家。

2、单位对我们专业不重视，无论从职称，待遇和晋升等方面都不如临床一线，存在重医轻工现象。

3、本人其实比较热爱医疗器械这行，而且在医院里专业技术水平也比较过硬，但对于目前从事简单而又乏味，缺乏条理性的维修工作已经厌倦。

谈时并不擅言辞，但与谈得来的人交往则不存在障碍。外人并不认为我是内向的人，只是感觉有少许拘谨。自信，乐观，相信只要想做就能够做到，对生活也是充满乐感。

答：你好，你可能进入通常的职业倦怠期，每个人在职业发展过程中3至5年都会存在这样的情况，关键在于需要思考，出现这样的情况的问题到底是和自己个人的什么性格要素发生了矛盾。

至于外向内向，这个都有适合性，在专业术语上，外向还分为强中弱，销售一般都应该是外向强的人，典型特点是在陌生聚会非常喜欢结交很多人。我和你一样都属于技术类，所以外向和内向皆宜，关键是看具体岗位的需求。