

# 医疗小分队工作简报 医疗下乡工作总结(模板6篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 医疗小分队工作简报 医疗下乡工作总结篇一

1、以实现县级“平安”镇，构建和谐社会为目标，以建设社会主义新农村营造良好的社会法制环境为宗旨，大力开展以法制进村、进社区活动为主要内容的法制下乡活动。全镇从xx月xx日至xx月xx日，集中开展了宣传教育活动。重点宣传了开展平安创建活动的成效、经验，《治安管理处罚法》、《民法通则》、《合同法》、《教育法》、《科普法》等。xx月xx日在镇十字路口设置xx法律咨询点进行集中宣传。

xx月xx日召开镇社会治安综合治理工作大会，对《治安管理处罚法》知识进行学习、培训，同时组织收看《平安成都》宣传片，并与各村、各企事业单位签订目标责任书。xx月初，分xx片区进行“法制知识进村巡回宣传”活动，共培训8xx人。利用墙报、宣传资料、宣传车等形式进行了广泛的宣传，镇村悬挂法制、防邪宣传标语5xx幅。邀请镇法律顾问为镇村干部讲授了《行政许可法》等相关法律法规知识。

发挥中小学法制副校长的作用，为3xx中小學生举办了2期法制专题讲座，中小學生还利用执小彩旗、发宣传单等方式，向家长宣传秸秆禁烧、未成年人保护等方面的法律、法规宣传。

2、结合农村党员远程教育工程，建立xx基层服务点。已建成

方桥村全县第二家乡村图书馆之一、全县第一家由市图书馆挂牌的辅导点。土地村文化资源共享工程已建成，正在筹建我镇第二家乡村图书馆。已建设全县唯一的文化资源共享工程示范镇。

3、新建和巩固了镇老年腰鼓队，方桥村男女龙灯队，方桥、喜安、高桥等村的老年秧歌队等群众文化队伍15支。在“和谐杯”系列文体比赛和成都风情节、郫县风情游获得多项奖励。

4、积极倡导各村社区组织开展经常性的群众文化活动，全镇共开展了书赠春联、文艺表演、秧歌比赛等群众文化活动xx□参加活动的次数近xx人次，群众参与面8xx以上。

5、与西南交通大学人文科学学院，联合开展了xx以法制宣传、科技宣传、思想政治教育为特色的大型文化活动。与西南交通大学传播学院联合开展了纪念长征胜利xx周年活动。巩固了与西南交通大学土木工程学院在方桥村建立的“助学高飞”基地。与西南交通大学人文社科学院，开展了社会主义新农村建设调查活动，形成调研报告2xx篇。

6、认真完成了文化产业项目推介稿件撰写工作，并及时上报县委宣传部。同时，积极做好文化产业项目招商活动，已于四川中业投资集团公司，达成了投资14亿元，建设府河上游生态湿地花园的合作协议。

7、积极配合县委宣传部，开展社会主义新农村文化建设试点工作，认真做好了方桥村作为社会主义新农村文化建设试点村的材料报送工作和相关准备工作。

8、进一步完善了喜安村、方桥村图书室建设，加强管理，扩大开放范围，发挥了思想教育和宣传的阵地作用。建成了高桥村、土地村等文化活动场所3处。镇政府获得全县唯一一个市表彰的“全民健身周”活动优秀组织奖先进单位。

9、坚持为老百姓放映坝坝电影，全年共放映50场100部影片。举办特色“三下乡”活动xx□

10、全年共投入文化经费2xx万元。各级自筹文化经费1xx万元。吸纳文化建设资金5xx万元，建成了府河5xx宽1公里长的文化长廊。 11、邀请县畜牧局、农发局、林业局等技术专业人员，组织镇卫生院医护人员、部分中小学教师、镇机关干部组成科普宣讲组，分别到各村和社区，进行科技知识、卫生保健知识宣讲，为当地百姓举办了xx义务诊病活动。

12、组织镇科技致富带头人、科技种养能手做科技演讲3场。举办科技创新、创建节约型社会专题板报4期，出动科普宣传车12台次。发放科普宣传资料100xx份。举办科技咨询活动xx□为当地xx农户提供了科技咨询服务。放映科技题材电影2场，观看观众10xx人。举办科技挂图展览、科技走廊展览各xx□举办崇尚科学反对邪教警示教育活动，在全镇下去内进行反对邪教巡回宣传。

13、聘请西南交通大学职业技能培训中心教授，为本镇3xx名村民进行了为期20天的电工知识和实际操作培训，并将免费为其办理初级职业技能等级证。举办了为期7天的营业知识培训班，参加培训人员近xx□并与互惠超市联合向其推荐5xx名农村劳动力实现了就业。召开良种推广现场会一次，帮助农民解决了打春播种的技术疑难。筹划了分期分批对村社干部和有计算机学习能力的部分城乡居民进行计算机操作培训相关事宜。

## 医疗小分队工作简报 医疗下乡工作总结篇二

根据市、县卫计局的部署，我院对照“医疗服务质量管理工程”活动方案要求，结合“优质护理服务示范工程”、“抗菌药物临床应用专项整治”等活动和“三好一满意”医院创建工作，深入开展以“强化医疗质量意识，确保医疗服务安

全”为主题的“医疗服务质量管理工程”活动，不断加强医院医疗安全管理，排查医疗安全隐患，保障医疗质量和医疗安全，努力实现为人民群众提供安全、有效、方便、价廉的医疗卫生服务。

医疗质量是医院生存和发展的生命线，是医院管理的核心。今年我院借二甲医院评审的契机，完善诊疗制度，规范服务流程的同时，以提高医疗质量和医疗安全为核心，切实加强医院管理，加大医疗安全监管力度，狠抓措施落实，严格规范医疗行为，努力创建“三好一满意”医院。

严格落实了首诊负责制度、三级医师查房制度、交接班制度及术前讨论制度、疑难病例会诊制度、死亡病例讨论制度等各项核心制度；加强了“围手术期”安全管理，建立并落实手术资格准入、分级管理制度，重大手术报告、审批制度，手术安全核查与风险评估制度，麻醉操作主治医师负责制度，确保了手术和麻醉安全。完善医院内部医疗质量安全评价控制体系，强化医疗服务质量管理，健全医疗质量持续改进机制。同时按照《执业医师法》、《护士条例》、《医疗机构管理条例》、《医疗技术临床应用管理办法》等有关法律法规规定，严格执业准入、资质准入，加强监督，全院无违法执业行为。认真执行了《医师定期考核管理办法》，加强对医师执业的定期考核和评价。

我院坚持“以病人为中心”的服务理念，完善了医疗服务的各项措施，做到安排合理、服务热情、流程顺畅，加强医患沟通，促进医患关系和谐，提高了病人满意度；规范医疗服务行为，提高医务人员职业道德素质和医疗服务水平；积极改善就医环境，保持医院整洁有序。扎实开展“优质护理服务示范工程”活动，切实加强护理管理，规范执业行为，夯实基础护理服务，充分调动广大护理工作者的积极性，着力建立有利于护理服务质量持续改进、护理事业持续发展的长效机制，努力为患者提供安全、优质、满意的护理服务。对科室和医务人员抗菌药物使用量、使用率和使用强度情况进行排

名和公示，对排名靠前科室负责人、医师进行诫勉谈话。

按照山西省《病历书写基本规范》和《医疗机构病历管理规定》，进一步规范了病历管理。建立考核机制，每月对门诊处方、住院病历进行一次抽查评议活动，加强病历书写考核。提高甲级病历率，杜绝丙级病历。

首先按照《医院感染管理办法》和相关技术规范、行业标准，制定了《静乐县人民医院突发医院感染事件应急预案》、《静乐县人民医院感染监测计划》，加强对感染科、口腔科、手术室、急诊科、产房、消毒供应室和检验科等感染管理重点部门的管理和监控。其次按照《医疗废物管理条例》等法规和规章，加强对医疗废物的分类、运送、暂存处理工作，加强了医疗废物的规范化管理，有效预防和控制医院感染，杜绝感染事件发生。今年消毒供应中心顺利通过验收达标。

进一步加强急救队伍建设，强化医务人员急救基本技能训练，提高急救救治能力和水平。建立“三基、三严”培训考核制度，医护人员能够熟练、正确使用各种抢救设备，掌握各种急救技术。开展了急救技能大比武，每半年一次，采用单项比武和综合比武方式进行，内容包括为单人徒手心肺复苏术，三人心肺复苏技术等。考核临床科室医护人员的急救操作技术。通过技能比赛，提高医护人员的应急反应和处置能力、综合救治能力、增强我院科室间协调能力，以适应复杂情况下应急抢救工作需要。

一是建立和完善医院药事管理和治疗学委员会组织，职责明确、制度健全、记录完整，提高临床合理用药水平，降低患者医疗费用。

二是定期对院内临床用药情况进行监督、评价和公示。认真落实处方点评制度，对处方实施动态监测及超常预警，对不合理用药及时予以干预。

三是贯彻落实卫生部抗菌药物临床应用相关规定，遵循《抗菌药物临床应用指导原则》，坚持抗菌药物分级使用，开展合理用药培训及教育，定期召开抗菌药物应用专题分析会议，落实“双十”制度，对过度使用抗菌药物的医生采取个人谈话、通报批评、经济处罚等严厉措施。

四是建立有效的药品不良反应事件处理程序，认真、及时、准确做好数据的收集和上报工作。

五是加强了对毒性药品和高危药品等特殊种类药物的规范使用和管理，建立健全上述药品的购置、安全保管和使用制度。

健全医院输血管理委员会及工作制度，落实临床输血申请登记制度和用血报批手续，建立了输血申请与会诊制度、输血前患者同意制度、输血前检验与核对制度，规范了输血前感染筛查和输血相容性检测，完善各项记录，对临床输血存在的问题进行讨论和分析，促进临床科学、合理用血，保障临床用血安全。严格输血适应征，提高了成分输血的比例。在临床输血中，无非法采供血行为，交叉配血合格率达100%。

根据《病原微生物实验室生物安全管理条例》、《科室临床实验室管理办法》等有关规定，全面加强实验室生物安全、质量控制和管理工作的；制定并严格执行临床检验项目标准操作规程和检验仪器的标准操作、维护规程，并能有效保证检测系统的完整性和有效性；提供24小时急诊检验服务，满足了临床需要；对开展的临床检验项目进行了室内质量控制和室间质量评价。

开展全员医疗安全教育，提高了医疗安全意识。认真执行《医疗质量安全事件报告暂行规定》，制定了重大医疗安全事件、医疗事故防范预案和处理程序。进一步完善安全生产的组织领导、管理机构、规章制度、操作规程及标准，明确人员配置要求，措施落实到位；对于重点部位、重点科室采取特殊管理和措施，保证全院的各类设备、设施能够安全运转。

院消防通道畅通，无障碍物，标志醒目，各类消防设备齐全，保卫科统一管理，并在各科室设有专人管理。9月7日，对全院医务人员进行了消防知识和灭火器使用培训，进一步提高了医护人员的消防安全防范能力。

加强医疗安全事故的防范，对医疗安全进行逐一排查，尤其是关键环节和重点部门，对自查中发现的问题立即整改，并强化机制，完善管理，确保了医疗安全。

今年我院把创建“三好一满意”医院活动作为医疗服务质量安全管理工作的重点，并与医药购销和医疗服务中突出问题专项治理工作结合起来，做到一起动员部署，一起组织实施，一起整改落实。

### 1、优化医院门诊环境和流程。

将改善人民群众看病就医感受作为加强医疗服务工作的创新点和突破点。实行窗口工作人员提前十分钟挂牌上岗、取药等情况一般不超过5分钟。加强门诊服务窗口和诊室弹性排班；实行窗口、出院、电话、等多种预约方式，方便患者检查，力争做到随到随查；全面推行检验检查报告及时发放制度，在确保患者隐私的前提下，合理安排节假日门急诊和住院医疗服务，完善医院标识和就诊流程引导系统；推进医院信息化建设，减少不必要的重复检查。

### 2、优化急救服务。

完善院前急救，加强院前、院内急救医疗服务的协调配合，确保急救医疗服务无缝衔接。加强医院急诊科标准化、规范化建设，完善急诊绿色通道。对急危重症病人应先抢救、后结算，确保及时施治。

### 3、改进住院服务。

全面实施以合理配置护士人力、实行责任护士制度、规范提供分级护理和整体护理服务为核心的优质护理服务示范工程活动。加强病区规范化建设，严格探视和陪护管理，为住院患者创造整洁、安宁的住院环境。认真落实出院患者电话随访制度，出院患者一周内电话随访率达到100%。

#### 4、推行同级医疗机构检查、检验结果互认。

在加强医疗质量控制的基础上，大力推进同级医疗检查、检验结果互认工作，促进合理检查，降低患者就诊费用。

#### 5、建立健全医疗纠纷调解机制和医疗责任保险制度。

认真落实医疗投诉处理办法，严格执行首诉负责制，深入开展创建“平安医院”活动，构建和谐医患关系。

#### 1、健全医疗质量管理与控制体系，提升医疗质量。

依法加强执业准入和监管，严格落实首诊负责、三级医师查房、疑难病例讨论、危重患者抢救、会诊、术前讨论、死亡病例讨论、交接班等核心制度，严格落实《病例书写基本规范》和《手术安全核对制度》，规范病历书写和手术安全核对工作。

强化医疗技术分类管理和手术分级管理，严格医疗技术临床应用能力、手术能力和权限审核，坚决查处违法违规开展医疗技术临床应用和越级手术现象。健全医疗质量控制网络，完善医疗质量管理与控制组织体系、制度和机制，及时、完整、如实、准确上报质控信息。

加强重点科室、部门建设与管理，做到人员配备到位、设施设备配套、技术水平过硬、管理科学规范。继续强化临床专科能力建设和医务人员培训，加强医疗服务过程中重点环节、重点区域、重点人员管理，持续改进医疗质量。

2、严格规范诊疗服务行为，推进合理检查、合理用药、合理治疗。认真落实临床路径、《临床技术操作规范》、《临床治疗指南》、《医疗机构药事管理规定》、《处方管理办法》、《抗菌药物临床应用指导原则》等规章、规范。大力推行临床路径和单病种付费，促进医疗质量管理向科学化、规范化、专业化、精细化发展。

3、加强医疗技术和大型设备临床应用管理，保证医疗质量和患者权益。切实加强医疗技术临床应用管理，按照《医疗技术临床应用管理办法》要求，建立严格的医疗技术准入和管理制度。

1、继续加大医德医风教育力度。

要坚持以正面教育为主，继续培养和树立一批先进典型，加大对医德高尚、医术精湛、敬业奉献先进典型的宣传，结合卫生行业特点，深入开展宗旨意识、职业道德和纪律法制教育，引导广大医务人员树立良好的医德医风。

2、贯彻落实医德医风制度规范。

坚持标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防的方针，大力加强惩治和预防腐败体系建设，促进医药卫生体制改革顺利进行。建立医患沟通责任人制度，住院患者主要由责任医生、责任护士负责沟通，手术患者术前、术后由主刀医师沟通，门诊患者有接诊医师负责沟通。加强医德医风教育，落实医德医风考评、医师定期考核和不良行为记录等制度，加大医院巡查和违法违纪行为惩处力度，严肃执业纪律。

3、坚决杜绝医药购销和医疗服务中的不正之风，严肃行业纪律。坚决杜绝吃、拿、卡、要、乱收费、收受或索要“红包”、收受回扣、商业贿赂等不良现象的发生。强化治理医药购销领域商业贿赂工作长效机制建设。加强经济管理，健全内控机制，严格统方权限和审批程序。

认真开展患者满意度调查和出院患者回访活动，征求意见和建议，有针对性地改进服务。

## 医疗小分队工作简报 医疗下乡工作总结篇三

一、宣传工作常抓不懈，宣传资料到家到户。镇党委政府对宣传工作相当重视，要求驻村协助村委干部一定要深入到自然村进行广泛宣传，务必要令农民了解农村合作医疗的目的意义，要农民了解一年度农村合作医疗的补偿标准及注意事项，措施要灵活，方法要恰当。据统计，仅20xx年12月份，我镇共张贴标语120多张，拉横幅5条，派发宣传资料6000多份，基本达到每户一份宣传资料。

二、实行岗位责任制，考核结果与经济挂钩。县农村合作医疗工作会议开之后，我镇迅速召开了各村支部书记、镇府全体干部职工会议，传达了县的会议精神，部署了下一年度的新农合工作，成立了九个工作小组到各村委会协助抓好新农合工作。对第一个能按时完成农村合作医疗目标要求的村委会给预奖励1000元，对其它能按时完成目标任务的村委会奖励800元，对不能完成目标任务的村委会，在年终考核中扣30分。

监督，发现问题及时纠正。

四、日常工作中细心审核、耐心解释、尽心服务。在接到群众报销资料的时候，认真审核，避免出错的可能。群众对政策熟悉不理解的时候，耐心讲解。初步审核，收下审核资料后，尽力在最短的时间内完成最后的审核和录入工作，尽可能最快地把钱送到群众手里，让群众满意。

现在的成绩只是暂时的，我办定当承前启后，再接再厉，严格自省，在成绩中找不足、在工作中求改进，为求更好地为人民群众服务。

xx镇合医办

20xx年12月29日

## 医疗小分队工作简报 医疗下乡工作总结篇四

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。

xx dr1台，xx ct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，就是在我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。

通过对20xx年订单的分析，我们直销占据公司销售额的90%。这意味着公司特色型还达不到足以吸引每一家顾客的效果，这里我们暂且不去分析，是价位原因呢？质量原因呢？还是销售方式产生的原因？但是至少我们可以看出ge品牌效应，以及强大的销售力量、这两者发挥出的作用应是最主要的。如何更有效的发挥销售网络的力量和提高ge品牌效应，是我们明年业绩总量更上一个台阶，顺利完成销售计划的关键。规模化销售并不是单方面的通过简单的人数增加或区域增加达到的，而是通过有机的把握市场、品牌、人员和数量、质量捏合在一起，形成销售强势达到的。

要达到这一效果，首先我们必须解决前面提到的业务员单兵作战的问题。业务员单兵作战，对我们二级市场的开发影响很大。业务员单兵作战就等于组织涣散，其结果是不同能力之间的业务员缺乏配合，不能充分利用各有所长的业务员的能力。不同市场间的业务员缺乏协调配合，使市场被人为的分割，难以形成统一的大市场。同时，也极有可能因为利益方面的原因，导致相临市场间的磨擦，当市场一旦被牢牢打上业务员个人印讫时，它的潜力将会以业务员能力为限。单兵作战的另一危害是突出业务员个人作用，淡化业务员群体作用。个人的力量总是有限的，如果我们不能够将业务员组织起来作为一个群体发生作用，那就意味着在业务工作中缺乏爆发力，形成不了销售强势，对我们能否长期占领市场影响很大。所以在明年的市场分解，我们希望是有机的分解，充分考虑到不同市场的互相配合以及业务员之间的互相配合，尤其对于二级市场的开发，市场部和各经理必须起到有效的组织、协调作用，让团队高速有效的运营起来，充分发挥“1+1>2”的作用。

当我的技术工作做了两年多，刚好有些起色的时候，我开始

选择了做业务，我的突然抉择引起以前公司的误解，也引起我的朋友们的反对，没有几个人能理解我，绝大多数人都会见我我就问，我为什么做业务。我只是说原因很多，具体的原因确实有太多，简单几句说不清楚。原因确实很多，但是可以简单说说。有几个原因。第一，想学习。以前在做业务之前，听过很多人说过，做业务是最锻炼人的职业。这句话对我有很强的吸引力，于是我开始去了解这个行业。再后来读了李嘉诚传。里头的李嘉诚的一句话让我震惊不已。他说他当初当推销员推销员的经历是他现在花几亿元也买不到的经历。我不禁为他的这句话对这个职业产生了超乎寻常的兴趣。再到后来看到一些经典的销售小说，比如圈子圈套，输赢，等等，这里边的主人公在如同战场般的商场之中斗智斗勇，操控着全局，让我羡慕不已。我想这才是我自己喜欢做的事情，生活就像下棋，或者像战场，这样才活得有热情。学习的心态就慢慢的形成了。

第二，想体验跟磨练。做了两年多的技术，亏得有广州的熟人支持，一直以来顺风顺水，收入不错，工作也还算轻松，前途明朗。慢慢的就开始变得毫无斗志，没有多少目标，没有多少追求，每日工作完就会显得茫然。我很害怕这样的生活会让我变得懒惰，变得越来越没有竞争力，我想感受压力，想接受挑战，想不再把大把的时间耗在毫无意义的事情上。于是我选择了对我来说完全陌生的职业来挑战，来斗争。人的意志就像刀刃，过一段时间就要拿出来磨一下，如果长时间不磨，很快刀刃就会生锈，很多事情，很多问题，都无法拿意志的刀来解决了。

第三，女人。很多时候男人也是感情动物，会为女人做一些出格的事情。我的突然变化，还有很大一部分原因跟女人有关。

做了几个月的业务，不敢说做出了不错的成绩，但真的学到了太多其他地方学不到的东西。很多人以为做业务就是吃喝嫖赌，以为就是刷嘴皮子，就是吹牛，就是拉关系，拍马屁。

说句老实话，我学习从来没有想过要学这些东西。这些东西只是低级业务员所用的招数，我想学的是本质的东西，精神层面的东西。

胆量。当初找工作的时候有好几个选择，工资高补助高一点的小公司，可以卖b超，可以跟客户周旋，体验操控大业务的感觉，而可能的发展也极大。又还有其他公司。而我却选择了多得，原因有很多，之一是因为在这里需要面对很多客户，需要面对大量的拒绝，这正是锻炼胆量的一个极好的途径。当然听说去做保险更能锻炼你的胆量，把你的脸皮练得比鞋底厚似乎也不是一件难事。几个月之后，我的脸皮慢慢厚了一点，然而天生的面子作怪，现在还是很容易为自己的错误脸红。后来老大给我们上培训课，给我们看亮剑这部片子。他给我们解析亮剑的精神，亮剑的精神就是李云龙的一句经典的话：当你面对天下第一剑客的时候，你不会因为对方是最厉害的高手而怕得手软，而是同样敢于亮出自己的宝剑，放手一搏。就是算输了，也是输在了天下第一剑的手下，没什么好丢脸的。这才是亮剑的精神。用一句话来形容就是“狭路相逢勇者胜”。胆量是亮剑这部片子里一而再，再而三提到的东西，没有胆量，再聪明的人也将一事无成，有勇有谋才能成大事。

么在意结果，如果太在意结果，那就肯定放不开手脚。我回头想想，这真是一语中的啊。为什么我以前总是会没法去和建立了一定关系的客户再保持联系？主要原因就是我总是放不开手脚。本打算跟踪一下客户说的那笔业务的，结果担心老是跟踪给客户印象不好，好像我就冲着他的那笔生意去，他会反感我。所以就一拖再拖，等再次打电话时，早已经丢了单。这种事情经历了好多次啊。本打算多拜访几次那个客户的，结果跑了一两次就觉得再过去客户会不会觉得烦，反感，也没多少理由就这么老过去打扰，岂不是很不对？结果又丢失了和客户保持关系的机会。等很长时间没过去的时候又会觉得这么长时间了都没过去看客户会不会客户觉得我太不看重他？总之总是会担心太多，其实真正的做法就是一样，

不需要考虑太多，不需要害怕失去客户。而且客户的容忍能力其实是很大的，除非你碰到的真是很难对付的客户，一般的客户都比较尊重我们，都会通情达理，而不会因为我的小错误而否定太多。坚持。马云说过，今天很难熬，明天更难熬，但是后天早上就好了，很多人都死在了明天晚上。连许三多都能成为军队里优秀的士兵，有谁是成不了才的？一切贵在坚持。我见过好多执着的人。我听过的最执着的例子是一个男的为了找一份衣服店里的推销员的工作跑遍了珠三角几百家商店。他不会说广东话，没有哪个商店要他。但是他坚持要找到，于是他跑了那么多家。坚持是与困难对应的。没有阻力就没有坚持，没有问题就没有坚持。当遇到阻力遇到问题的時候坚持了，那就对了。当我的信心一次次遭到严重的考验的时候，我坚持了，所以我的信心也就没有被击垮，我可以再次积极地面对自己面临的困难。有一个客户，我第一次过去的时候，他们整个设备科好像正在开会，我过去的时候一下子打断了他们的会议。于是我自己很慌，丢下名片资料就赶紧走了。本想这个医院的机会不大了，然而后来过了一段时间，我又过去，刚好碰到一个科主任挺好，他跟我聊了很久，然后还留了个负责人电话给我，说要搭车到医院的办公楼去找她。结果到第三次再过去的时候，我又找到那个科主任，他告诉我那个负责人刚好从办公楼过来。我便跟负责人聊了，立刻就有了一次询价。试想，这个过程中，只要有一次我放弃了，我就没有机会得到询价的机会了。然而询价后由于价格问题并没有合作成功。后来我再电话联系了好几次才有了业务机会。当我做了两个业务的时候，我碰到了自己的信心危机，碰到了其他生活问题，碰到了自己的整体方向对错的问题。我开始有些走入恶性循环，拜访客户没那么积极，见到客户也没有那么热情，做事情也没那么认真，效果也越来越差。结果我努力的坚持，就像在登山的时候遇到了风雪，我并没有就此下山，而是放慢自己的脚步，冷静思考，或者就地扎营，用自己的韧性来克服困难。于是我才有了后面的好几次机会，我才再一次收拾行装，跑到以前比较有信心的区域，面对那些熟悉的客户。我第一次跑清远一些客户的时候，他们都只是对我们公司有一点了解，毫无多

少购买欲望，看到我也只是仅限于客气，说了两句话就会说到逐客令。但是当我第二次，第三次到了医院的时候，其实和这些科长们已经有些熟络了。他们都已经对我有了一些基本的印象。尽管我个人的说服力和沟通能力并不够强，没法让他们第一二次就和公司合作，但是我发现当我慢慢的渗透的时候，机会还是很大的。

财务制度的时候，老大说让我们两个同事讲解我们公司的新制度。第一个同事讲了半个小时，老大问我们听明白没，我们说没明白。第二个同事说了十分钟，老大问我们，我们说一知半解。老大说了五分钟，我们全明白了。这就是表达力，沟通的一个主要能力。

我和公司有过几次沟通，我发现其实只要你乐于像公司提出自己的意见，很多时候公司是愿意接受的。一次是我说提前接触市场。进公司两个月为轮岗培训期，待了一个月的时候，我已经感觉自己不知道自己在做什么了，不知道该学什么，不知道什么东西对我有用，出去拜访客户的时候到底需要什么知识。于是我像公司提出要提前跑市场，公司并不阻拦，很赞同我的做法。再有就是新的薪酬制度。新的制度里我们新员工的提成收入是旧的提成收入的一半以下，而且业务量不做到几万一个月是根本拿不到提成的。我发现这种方式很难，于是向老大提出修改，他立马提出减半考核的建议，对新员工的收入保障了很多。没有这次的沟通，我当时就不可能留下来。

## **医疗小分队工作简报 医疗下乡工作总结篇五**

今年以来，我镇紧扣城镇居民基本医疗保险工作“保障民生”的主题，紧紧咬住目标，积极创新工作措施，各项工作取得了一定成效。

### **一、组织领导到位**

镇党委、政府立即召开党政联席会，经过研究决定成立了xx镇城镇居民基本医疗保险工作领导小组。分工明确，任务到人，一级抓一级，层层抓落实，为城镇居民基本医疗保险提供了有力的保证。

## 二、宣传发动到位

为使我镇城镇居民基本医疗保险工作深入群众，做到家喻户晓，镇党委、政府不断加大宣传投入，并利用社区作为首要宣传阵地，设立政策咨询台，印制和发放宣传单、宣传册共3千余份，从而大大提高了广大人民群众知晓率和参与率。

## 三、成效显著

城镇居民基本医疗保险工作今年三月下旬才正式启动，旗里下达我镇的任务数是880人。由于时间紧，任务重，为使我镇该项工作稳步推进，真正落到实处，镇党委、政府多次开会研究切实可行的办法和措施，八个月来，通过大家的共同努力，实际完成888人，完成计划的100、91%。

## 四、存在问题

通过大家的一致努力，虽然已按时完成上级下达的任务数。但是经过半年来的工作，我们也惊喜的发现，广大人民群众对城镇居民基本医疗保险有了初步的认识，而且扩大了影响面，为将来的工作开展奠定了很好的基础。城镇居民基本医疗保险工作开展的不尽如人意，主要存在以下问题。

### 1、群众的认识不到位

对于广大人民群众来说，城镇医保毕竟是个新鲜事物，要接受必定需要一个过程。

### 2、宣传力度不到位

众所周知，由于我镇的特殊情况，区域面积较大，在短期内很难宣传到位，从而影响了参保对象的数量。

## 医疗小分队工作简报 医疗下乡工作总结篇六

医院在原有《……医院规章制度汇编》和《核心制度》的基础上，我们于今年5月份通过了《住院病历质控奖惩细则》，该《细则》源于《核心制度》，就医务人员住院病历的书写作出了细致的要求，并增加了奖励规定，激励临床医师按照《广东省病历书写规范》的要求书写病历，使之前一直难于纠正的问题迎刃而解，使我院的病历质量再次上升一个台阶。继续完善应急制度的建设，如《……医院应急响应方案及救援流程》，明确了在突发事件中医护人员的任务和职责，制定了一系列的汇报、处置流程；规范了全院职工特别是临床一线医护人员的诊疗行为，提高了对突发事件的处置能力，对突发事件的处置流程提供依据。同时，继续对医疗质量安全事件实施报告制度，针对不良事件实行诫勉谈话，组织相关科室对事件进行讨论，查找诊疗服务环节中存在的医疗隐患，加强整改，从而有效规避医疗风险，保障了医疗安全。一年以来无医疗事件发生。

面对今年妇幼专线的严峻形势，我院组织了全院职工进

行定时、不定时的专线培训，并组织质控人员进行专项检查，由业务院长带队，对高危患者按照规定进行严密的监控，必要时联合镇相关部门联合劝导配合治疗，有效避免了孕产妇死亡事件。

今年我们继续对全院医技人员进行急救技能培训，重点培训了心肺复苏、脊柱搬运、气管插管，并实行视频录像评分，对不合格的人员进行再次培训。继续加强医务人员的基础理论知识培训，如四大穿刺技术、四项急救技术、体格检查、病史询问规范等，制定了业务培训计划。同时，对新毕业、新入职的医护人员进行岗前培训，注重法律法规及诊疗规范

的教育，加强服务意识和处理医患矛盾的思维训练。有效提高了本院医疗服务质量水平。

对医务人员在诊疗过程中风险意识薄弱，我们组织全院学习《广东省病历书写规范与管理》、《侵权责任法》等，专门以ppt的形式培训了《医疗文书与法律诉讼》，使医务人员明确了在诊疗过程中应尽的法律义务，病历是医疗诉讼过程中的有力证据。要求各科医务人员严格落实病情告知和知情同意制度、知情选择制度。通过学习，全员医务人员的风险意识有了很大提高，有效规避了医疗投诉、纠纷。

医疗质量管理委员会每季度一次组织检查，针对科室管理、病历书写质量、安全合理用药、医院感染管理、合理输血等方面的常见缺陷进行分析并组织学习；根据各科职责任务要求，制定各科科室管理质量检评标准和医疗技术质量检评标准，要求科室每月一次进行质量检评，了解各科工作落实情况，对存在问题提出指导意见，在规范科室管理的同时，有效提高了各科医疗质量。

继续落实阳光用药监控，每季度一次进行用药金额、数量前十位的统计排位，针对用药量较多，金额大的药品进行处方或住院病历抽查点评，防止滥用药物发生。