

月度工作报告五金店工作总结 采购月度工作报告(优秀5篇)

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

月度工作报告五金店工作总结 采购月度工作报告篇一

2019后勤采购年终工作报告精选(一)

三、在工作中要多跑、多对比、多总结，边学习边实践

四、跟现场，逐步加强与各部门的沟通

严格控制采购时间和采购周期，保证各种物料的购进科学合理，极力配合公司各项财产运营工作，及时和其他部门做好协调与沟通。

五、要控制物品及材料入库的数量与质量

在购进的物料发生质量、数量异常情况下，应立即采取紧急措施，并与供应商联系，和有关部门进行协商处理。

六、学会主动与人沟通，交流

经常与其他部门、仓库的相关人员接触，这样便于自己了解物料的储备情况，跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。

综上所述，在以后的工作中，我们会更加努力学习，不断地积累丰富采购经验，高标准严要求的完成各项工作，总之，

所有的工作结果都与公司和其他部门的帮助和支持分不开的，在此表示感谢，我们采购部是一个集体，今后一定会更加团结，齐心协力，共同进步，向同一个目标迈进，争取更大的进步！

2019后勤采购年终工作报告经典(二)

20是后勤采购部正式步入稳定开展期的阶段，也是采购业务量迅速增长的阶段，我们在经历了来自工作本身和外部压力的重重考验下，抓住每一次磨合与沟通的契机，尽全力去做好每一项工作，千里之行，始于足下，正是因为我们持之以恒的坚持与努力，我们日常工作的开展与衔接也在逐渐步入正轨。

作为一名经验与资历尚不深厚的采购人员，我除了在日常工作中不断磨练与修正自己，也在业余时间通过学习和研究相关知识，来提高自身的专业素质与能力。作为采购团队中的一员，我也深知团队的竭诚合作、互帮互助与良好沟通是实现最佳业绩的根基，是实现公司利益的首要出发点，我们的工作不是单一的实现个人工作指标，它不仅要兼顾小组内部成员、整体团队的业绩，更需要形成一种共进退、共努力、共协调、共分享的合作模式。我坚信，只要用心去支撑，用行动去实践，用数据去证明，我们会更好地融入企业飞速发展的经济潮流中，更好地实现自身的价值与意义。

一、常规与非常规工作内容概述

- 2、负责厂区部分工装模具、量检具的委外加工与跟踪落实；
- 3、负责部分异地零采物资、设备配件、小型设备的采购与实时跟踪；
- 4、及时、准确的办理每月发票的核对、审核与入账手续；

5、进行上半年度电脑、打印机、光纤等耗材类物资的采购管理；

6、协助相关部门进行新、老产品的试加工验证与返工返修处理；

7、协助部门领导和同事完成其他相关工作；产品定价、季度分款、质量处罚与整改、新物料的验证、供方资料管理等事宜。

二、强化供应商的管理与开发

1、加大不合格项的整顿与整改

为降低产品的不合格率，避免后续装配过程中不必要的成本浪费与损失，特要求供货单位对出现的质量问题进行限期整改，整改后两次样品送检仍不合格的供应商，立即取消其半年的供货资格，并列入临时待检供方行列，待其产品质量完全符合我公司技术标准和要求后，再恢复与其对外合作关系，这样不仅能降低物料周转过程中不合格件出现的概率，避免后续加工环节额外的人工成本累计，更能有效地控制产品质量，节约公司生产和管理成本。

2、加强供方管理的多元化发展

为形成有效的成本降低与质量管控模式，避免供方管理陷入被动牵制局面，规避强势或单一供应商，特要求所有的加工件必须有两家以上的供货加工单位，通过对比其加工质量和供货及时率等指标，把握竞争过程中价格下调的机会，实现质量与价格双赢的目标。

3、注重小批量物资的成本节约

通常而言，相对比日常生产所需的常规物料，零采物资和辅

助类生产物料的需求量较少，但其需求种类繁多、使用频率也较快，整体的采购成本也是一笔不可忽略的费用支出，公司领导往往重视高价格、高成本的常规物料成本，而忽略了小批量物资成本节约也可以做到积少成多原理。现实中，我们在管控常规物料成本的同时，也在兼顾小批量零采物资的成本控制与节约，坚决摒弃物料提报部门急需求、急心理和盲目单一的采购需求，化被动为主动。

三、工作技能的提升与改进

本年度，本人较好地完成了公司领导部署和安排的各项工作任务与指标。为更好地拓展专业知识、提高综合能力，除了在日常工作中锻炼与积累外，我也通过学习相关专业知识和采购技能来提升自我创新思维与工作价值。

作为后勤部的采购人员，要与多部门进行沟通调解，来满足他们的工作需要。

2019后勤采购年终工作报告推荐(三)

一、日常工作分析

(一) 会说不如会听

在与供应商的谈判过程中，我们首先要做的是：在表明采购目的后，尽可能的去做记录，用心或用工具记录关键点，寻找供应商的软肋或漏洞，并在适当的时候进行提醒与反击，占据价格与质量谈判的有利地位。

(二) 以退为进

谈判开始前要先给供应商设置障碍，包含合同标的、备用供应商以及付款方式等因素，并以强有力的理由作为保障后盾，牵制供应商处于被动局势，在需取消障碍时要明确我们换取

的是什么，进而达到以退为进，实现性价比的目标期望值。

(三) 让对方先报价

让供应商先报价是我们谈判的首要前提，该过程不是单一的熟知价格，而是全面地、清楚地掌握对方是否满足我们预期的要求，我们才能在已知的市场行情下通过多家供应商的优化对比，作出最终的筛选与判定。

(四) 分配角色扮演

在双方谈判的过程中，团队合作与分工也是非常重要的影响因素，毕竟不是所有的谈判内容都属于个人所长，每个议题不可能每次都是采购在谈，物料提报人员、技术人员以及生产人员都可以加入其中，我们通过旁敲侧击、集思广益，进而汇总分析获得采购决策。

二、后期工作的规划与期望

(一) 注重团队配合

无论是从本部门取得良好业绩出发，还是实现公司利益的最大化，采购整体团队的力量是不容忽视的，团队合作是我们实现工作目标、创造良好业绩的根基，团队内部成员必须懂得理解、宽容、忍让与互帮互助，形成一种相对稳定、平和、积极向上的工作氛围，进而实现工作价值与意义。故在今后的工作中，我会全力配合与支持小组、团队的合作，尽我所能的做好每一件力所能及的事情，只要我们有决心、有耐心、有信心、有恒心，我们一定可以打造中宇最坚实、最优秀的团队。

(二) 多实践、多锻炼

当前的我们虽然具备了一定的采购专业知识与技能，但是还

缺少了实践的磨练与验证，得出的结论与成果都是不成熟的。现在的我们不仅仅需要理论知识的充电，我们还需要不断地亲身实践，通过亲自见证产品的运行状态与实际性能来了解我公司产品核心技术的意义，这些经历不仅能为我们后期的采购环节提供广阔的借鉴与参考平台，还会让我们更深刻地融入到企业文化的精髓之中。

我坚信，只要我们肯学、肯动手、肯动脑，我们将会在这里收获丰厚的工作果实与人生体会。

众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。

在公司各位领导的关心支持下，通过这一年的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下，今年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售。采购与销售是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明

确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从原来的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本。

2018年是进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来!在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和其他部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部都会向业务人员提供新进品种目录表，以供他们参考学习。

2019后勤采购年终工作报告最新(五)

一、自我工作评价

2018年全年工作中，本人自始至终坚持以公司为家，服从领导安排的工作任务，没有多请一天假，不迟到、不早退。节假日坚持上班安排到货。每周采购计划详实细致，做到勤查库存、勤跑车间、多方沟通供应商和生产车间之间的输纽。本人不仅业务熟悉、协调工作能力强，很少给领导带来麻烦，加班加点任劳任怨、不计个人得失。

二、内部协调管理

遇到物流公司车辆或急待下货的驾驶员，我能方便就给予协调尽快跟下货班商量即时下货，必须要等质检报告的货物我会耐心做好说服工作。质检部在我们调度制单后方抽样化验，在停电或电脑出故障时，我们需要主动请质检部不按电脑操作程序工作，即时提供化验开据产品合格单。有时要协助保管员夜晚加班、过磅、安全下货工作。

三、工作中出现的问题

与个别部门之间沟通不及时，导致货物不及时到达；供货商供货中出现了部分质量问题，及产品漏发、少发等现象。

，我将努力把后勤采购工作做好！为公司再创辉煌作出最大的努力！

月度工作报告五金店工作总结 采购月度工作报告篇二

一、工作态度，思想工作

我热衷于本职工作，严以律己，遵守各项厂规制度，做好个人工作计划，严格要求球自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚，谨慎，律己”的工作态度，在领导的关心培养和同事们的帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位的职责。坚持理想，坚定信念。

二、具体工作

1、设备检修管理工作。

(一)本月设备管理维修工作本着集团公司“降成本，增效益”为原则，积极响应分厂及设备科降成本号召根据设备科提供的一文隔热水套基础图纸结合现场实际情况测量绘制一文隔热水套__子图纸及相关零件图提供给设备__修厂制作节省备件外购资金。利用检修空闲时间对损坏下线的备件进行分解修理，尽量降低备件费用，本月备件费用__元，__叶轮一个__元。材料费用__元，节约__元、同时利用本月最后一个星期时间寻找个班组设备维修管理及设备日常点检维护中的表面及潜在问题和不足，并提出解决整改意见，为满负荷生产做准备。

(二)虽然自己在车间设备管理维修中不断的努力，但是设备事故仍不断发生，说明自身对本车间设备了解还不够深刻，设备管理仍有很大漏洞，急需修正设备管理维修的正确方向。同时向车间申请有选择的去转炉__班组重新学习两个星期。通过两个星期的学习与班长工人一起处理设备故障，安装设备，维护保养设备。不仅记录净水，浊水，氧枪水泵及管道的型号尺寸还了解各供水泵的工艺参数。利用净水上塔泵更换__电机机会测绘电机及泵端联轴器尺寸存档为以后工作提供数据资料。学习到__班组在设备管理及日常设备维护保养上的长处。上网查找__相关资料并与班长商讨__检修项目，确认__安装尺寸联轴器两端间隙一般为__，水泵与电机的不同轴度，径向位移不应超过__，滚动轴承径向磨损量一盘不应超过__。确认装车，打框__浆泵，立式泵加油维护时间。本月板框压滤机共出现故障__次，一次__月__日为北自动板框无回框动作查找限位开关，液压阀线圈，继电器判断为继电器触电烧蚀氧化，该继电器触点每天正常工作__次，原因为触电使用时间长触电老化，更换故障继电器故障排除。其它两次为__框机液压故障。通过与工人师傅一起处理故障发现__班组在板框压滤机液压系统维修方面的不足之处。并到__图书馆借阅回相关液压基础书籍，与班长钳工组长一起学习研究，向班组长讲解液压系统液压泵，控制阀原理。将在__车间学习工作期间学到的维修液压控制阀的方法经验传授讲解给__组长，把板框压滤机换下的故障控制阀拆解清理维修。通过给兄弟车间安装空气压缩机了解空气压缩机安装使用需要注意的事项。

(三)更换叶轮。

本月计划更换叶轮两个分别为一次除尘__风机。本月中旬__风机轴__站出现__机械油粘度降低，出现油质轻微乳化并伴有杂质现象。__气包声音异常故障。__日对__风机计划更换叶轮清理管道，换稀油站__机械油及汽包换管工作。__日下午__更换叶轮过后试车发现叶轮前推力瓦温度异常最高__，停车查找原因首先查找冷却水路发现冷却水路通畅没出现故障。

其次判断推力瓦块装配过紧导致推力瓦温度异常，拆卸风机叶轮前瓦座更换推力瓦开机试车故障未排除。查找轴瓦润滑油路，拆卸前瓦座进油管发现节流孔堵塞。清透节流孔，装机故障排除。通过此故障反映自己对叶轮轴瓦润滑系统结构不了解，更换叶轮换油后没有先试油路是否通畅，出现故障后判断故障思路方向错误，导致处理故障时间长。_月_日计划清理__系统同时换叶轮。安装叶轮时吸取__润滑系统故障的教训，在装叶轮时测试润滑系统。开机后新换叶轮振动正常润滑系统正常。

(四)找毛病，提高设备运转率。

俗话说设备_分用，_分养。设备使用不当养护不及时就会出现使用寿命降低，故障率上升。维修频率多影响生产。本月最后一个星期，利用车间早会前时间重点查汽化，风机班设备使用情况。发现风机班水封逆止阀操作没有按操作规程，水封逆止阀中夜班时间没有排污。水封阀内淤泥多容易造成水封阀损坏，回收时阻力大。__水封阀油水分离器没油位，__偶合器没油位，__液压站油位低的情况。规定__液压站，偶合器，__瓦油位，并用油漆在设备上划定最低油位线。督促各班组设备点检维护。

(五)下月工作方向。

下月重点发现整改自身在设备管理维修中的问题，查找汽化风机系统问题，将已经发现的问题反馈车间及有关领导，多请教车间及有关领导。准备铺设风机外墙__管道，将风机正压管道排污口接通__反吹及水封池加__放池底淤塞的办法，提高正压排水效果，防止正压排水不畅，催促汽化急缺仪表备件。

在以后的工作中要弥补不足，吸取教训。发奋工作把工作做的更好。

月度工作报告五金店工作总结 采购月度工作报告篇三

一、了解学生，做学生的好朋友。

有经验的老师告诉我，要做一个好老师，首先要了解学生，关心学生。只要你真心喜欢学生，学生也会喜欢上你。只要心中有爱，就一定能教育好孩子们。由于实习时，跟的就是这个班，所以对每个人都不陌生，但若说了解，还谈不上，所以学期一开始，我就积极深入班级，与学生谈心，了解每一个学生。不到一个星期的时间，我就发现，这群孩子欠缺学习的主动性，行为习惯不太好，班干部的威信也不高，起步到带头作用，针对这些情况，我总是想方设法找时间，找机会亲近学生，了解他们在学习，生活中的困难，本着“信其师，才能信其道”的思想，让他们感受到我真心实意的关心和爱，经过一段时间的努力，在各方面都有了一定的实效。

二、加强对小学生行为习惯的培养。

学生良好行为习惯的养成，是顺利开展班级工作，形成良好班集体的基础。因此，本学期我也把这项工作当成重点来抓。我们班的男孩子普遍比女孩子年龄要小，心智上成熟要晚于女生。他们的行为习惯不容乐观。因此我总是想办法指出他们的错误，言传身教，跟他们讲道理，让他们明白有些不好行为的危害性，让孩子们能主动认识到自己的错误，并及时加以改正。看着孩子们点点滴滴的进步，我的心里是甜的。回过头来想想，突然发现自己再苦再累，一切都是值得的。

三、感恩教育和集体荣誉感的培养。

在平时的教育教学活动中，我始终贯穿着这样一条原则。我要求我的学生要学会懂得感恩，懂得尊重别人，这是学会做人的一条重要原则。另外，我也协同班主任一起，组织班级

里的各项活动，培养学生一荣俱荣，一损俱损的集体意识，大大增强了班级的凝聚力。

小学部班主任工作的内容是复杂的，任务是繁重的。但是只要我们真诚地捧着一颗“爱心”，加深自己的理论修养，在实践中不断完善自己，形成系统科学的方法，是能够干得非常出色而游刃有余的。下学期，我将扬长避短，竭尽全力，把副班主任工作做的更好。

整整一学期过去了，过得很快，似乎只是转眼间，其实大家都是在忙碌中度过的，虽然辛苦繁忙，但其中乐趣无穷。在整个学期里，我和班主任能很好地配合工作，为做好班级的管理工作而共同努力！但是我的工作还有不足的地方，例如与家长的沟通联系还不够，还需要向其他老师多学习。相信不断地锻炼会让自己成长的更快！

月度工作报告五金店工作总结 采购月度工作报告篇四

一开始，我们的业务部从男女两组，总共有_个人，队伍壮观，气势浩大！每人背一个书包在市场发传单，要让__的每一个人都知道__，对公司有十二分的信心，可是这样过两天，方案改了，开始陌拜，说服客户加入我们公司，也就是所谓的谈业务，事情并非想像的那么好，说起来容易做起来好难，公司要我们业务部在一周内出几单，时间过去了，可是却没有一个单出，男子组开始瓦解，我们女子组也走一半，技术部也载了大半，公司动荡，军心慌乱，财务出现问题，要大量载人，听说技术部留下来的都是精英，我也留下来了，但是我不是精英，我不想关键时刻走人（一公司最困难的时候，二已是年底），至少也要做半年，等公司贸易做起来再走不迟，这也是留下来的理由！

从二期到一期，不到一个月的时间，我们两个人签到了_家商

铺，可以说我们的成绩是可观的，在这公司还没有成形前，我们能完成指定的工作量。从学校出来刚工作，什么也不懂，没经验，没人际关系，没能力，在一个刚成立的公司发展一切从头开始，和公司一起成长！在工作中我们业务员必备的能力！

一. 业务能力

1. 对公司和产品一定要很熟悉。对公司和产品不了解，不知道目标市场在那里，或当客户问一些有关公司和产品的专业问题，一问三不知。怎么去推销我们产品。其实只要对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2. 对市场的了解。这包括两个方面，一个是对目标市场的了解，一个是对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。

3. 业务技巧很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，一切从客户的需求出发，在拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍。

二. 个人素质能力

1. 诚实，做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。

2. 热情，只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去。

3. 耐心，遭客户第一次拒绝后，千万不要放弃，再接再厉，耐心讲解，明确知道为什么不接受，分析解决问题。

4. 自信心，这一点最重要，没有信心，什么也不想做。

我个人比较重视公司能有创造学习的机会，我们公司还有个很重要的部门还没成立——人力资源部，在一个公司是必不可少的！不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把efutian公司建成在义乌市场中的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

三、培训内容

1、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的文化与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

2、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

3、培养高忠诚度的业务员才是最为现实的问题。一支过硬的营销队伍、一批高忠诚度的业务员，肯定是经销商梦寐以求的，一步步实现预期的目标。

月度工作报告五金店工作总结 采购月度工作报告篇五

一、医疗业务开展及经济收入情况

1、医疗业务情况：

_月份总住院人次：__人，出院__人，手术人次__人。

门诊诊疗人次__人次，儿童康复医保总住院__人。

2、经济收入情况：

医院_月份总收入__万元，其中医保住院收入近__万元(市__万元、开发区__万元、__新区__万元)，医保门诊收入__万元，现金门诊收入近__万元，现金住院近__万元。

医疗业务及经济收入情况较上个月有所增长，但还没有达到预定目标。

二、强化管理，全面提高医疗质量

医疗质量是医院管理的核心，是医院的生命线，是医院管理永恒的主题，只有树立这一理念，才能够实现医院科学发展，_月份围绕医疗质量开展工作，强化管理，查找安全隐患，制定医疗安全措施。

1、加强医疗安全工作，完善医疗安全的组织管理、制定了每周一次大查房制度，明确职责要求，措施落实到位，保证医疗质量，确保医疗安全。

2、强化培训，提升医务人员的医疗质量和安全意识。采取多种形式，全面开展医护人员培训，重点进行一次病历书写规范培训，规范医疗文书，加强病历书写质量管理，并对病历检查中存在的问题进行了通报，虽然病历质量有所提高，但按照相关规范还有一定差距。同期组织全体护理人员业务学习，主要内容为医患沟通的形式、技巧和方法。力求能够提高护理质量，建立和谐医患关系。同时组织医护人员的三基考试，通过考试，增强医护人员的医疗水平，提高医疗质量。

三、加强专科建设，突出康复特色

__是医院的特色科室，__月份__科在对以往工作取得成果的基础上，进一步加强科室管理和服务理念建设。对所有__师进行定期业务学习，制定儿童__查房制度，完善__技术规范工作。__月份成人康复共接诊__例患者，其中针灸__人次，康复病人__人次，火疗__人次，推拿__人次，儿童康复目前在训儿童__人，积极迎接了市残联组织的儿童康复上半年核查工作，完善儿童康复档案管理，建立了患儿评估体系，根据评估情况制定针对性康复治疗计划，提高康复效果。

四、加强药房管理

一是清理药房以前的账目，对以前账目进行核对，每天进行小盘点，月底进行大盘点，认真核算仔细清点，确保账货相符。二是建立完善药品采购制度和各项规章制度，做好药房进销存台账，明确账目，对各项收入进行核算。

五、行政后勤工作，为医院发展提供保障

行政后勤切实围绕临床一线开展工作，树立“一切为一线，一切为临床”的观念。一是对诊疗环境的改善，加强环境卫生的管理和督查，做到常态化。二是添加了大型的医疗设备，如__等设备，投入近__万元，目前设备已经安装到位，对临床医疗服务起了很大的作用，扩大了医院对外的影响。三是完成了__的搬家工作。

财务认真执行财务工作制度，积极参与医疗成本核算管理，完成了业务收支、预算、经济核算工作。

六、存在的问题与不足

一医疗文书存在较大的问题。

- 1、门诊登记簿登记不全。
- 2、病历书写不及时，如入院记录未在__小时内完成，病程未在__小时内完成。
- 3、病历记录拷贝行为导致的原则性错误，如病者的男、女性别，上级医师查房__，拷成__，出现原则性错误。
- 4、现病史过简，__个字不足，无疾病的主要症状及诊断过程。
- 5、医患沟通缺少，内容不充实、不及时，应写__小时内完成。
- 6、医嘱处方书写不规范，如注射用__，只写__等。
- 7、上级医师查房记录审签不及时，应在__小时内完成。

二护理、院感存在不足有：

- 1、部分台帐未建立，无质控组织，无自查及记录。
- 2、个别病房，床头柜不整洁，杂物多，摆放凌乱，床头牌放置不规范。
- 3、健康教育不到位，入院宣教，出院指导做的不到位。
- 4、个别护士工作缺乏责任心，不能很好地执行各项规章制度，上班时仍有在岗不在位、玩手机现象。
- 5、护理“三基”考试、考核个别护士思想上不够重视，理论考试合格率较低，操作流程仍需进一步练习。

七、7月份的工作思路

1、提高医务人员的人文素质，加强服务理念

注重医院文化建设，营造高层次的服务理念和人文关怀，塑造医院文化品牌。转变服务观念，坚持以患者利益和方便患者为中心，做到态度和蔼、服务热情。坚决杜绝三无：在服务中要杜绝无语言、无称谓、无表情的现象，时刻树立和充分体现“关心、责任、技术”的服务理念和要求，打造医院服务品牌。

2、加强市场拓展，动员全员开展__业务

目前市场部没有真正开展起来，医院是以__科、__科、__科为特色，下一阶段医院的重点工作是动员全员开拓__病人、__病人市场，开展__等治疗项目。

3、积极迎接创卫检查，完善台账资料，迎接国家_月_号的大检查。

4、建立总值班制度，每周日要有院长值班。