

最新保健科年度工作总结 保健工作计划(汇总6篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

保健科年度工作总结篇一

为配合保健品会销公司本月促销计划，争取最大希望的取得圆满成功，特制定以下保健品会销公司的营销工作计划，为本次促销作好充分的准备。具体如下：

五月份公司总任务为22.8万，冲刺30万。其中，一部任务7.2万；二部任务5.4万；三部任务6万；四部任务4.2万。

1)、联谊会 共五场。时间安排为6、12、18、24、30。每场中间间隔5天，我们有足够的时间来做会前准备。

2)、老顾客答谢会 共两场：月初一场，月中一场，地点均设在农家乐，主要目的为增进感情，培养发言顾客，争取转介绍和重复购买。

3)、科普 计划一场。十一月中旬我们资助了四川省老年腰鼓队的比赛，地点在体育馆，到时会有我们的企业和产品宣传，如果专家允许，借此我们会在自贡做一场大型的科普。

1)、产品知识和营销技巧 总结每一场会中遇到的困难和拜访时出现的问题，由我们的经理和销售精英进行现身说法。

2)、心态 观看激励盘和张经理课程培训。

3)、经理管理 不定时进行经理管理培训，加强经理管理水平和综合素质。以便更好的带领大家。

1)、计划本月初在东锅附近、月中下旬在汇东地段分别建立一个服务站，争取尽早把我们的产品和服务让更多的人感受到。

2)、加强员工在服务站独立值班的能力：包括与顾客交流和器械实际操作。

1)、经理是我们每一个部门的火车头，在作好自己工作的同时，要带动大家的激情，交给方法。真正尽职尽责。

2)、在团队里实行“一帮一工程”，由经理安排，加上自由结合，实行互助小组，老带新，强带弱，在最短的时间内实现部门的平衡，增强团队的凝聚力。

提高大家一天的工作激情，坚持晨会的开展。规范晨会的操作，在以前的基础上不断进行创新，让更多的员工有机会展示自己的才能。（任何人员不得无故请假和迟到：经理迟到10元，员工迟到5元。）

略！

八、安全问题

1)、公司 我们都是保健品会销公司的一员，都是公司的主人，不得向外界和同行泄露任何商业机密，一经查出，严处！

2)、个人 不管是在拜访和收档过程中，不和他人发生任何冲突。收款后结伴而行，及时交回保健品会销公司。

年度销售计划制定的依据，便是过去一年市场形势及市场现

状的分析，而李经理采用的工具便是目前企业经常使用的swot分析法，即企业的优劣势分析以及竞争威胁和存在的机会，通过swot分析，李经理可以从中了解市场竞争的格局及态势，并结合企业的缺陷和机会，整合和优化资源配置，使其利用最大化。比如，通过市场分析，李经理很清晰地知道了方便面的市场现状和未来趋势：产品(档次)向上走，渠道向下移(通路精耕和深度分销)，寡头竞争初露端倪，营销组合策略将成为下一轮竞争的热点等等。

营销思路是根据市场分析而做出的指导全年销售计划的“精神”纲领，是营销工作的方向和“灵魂”，也是销售部需要经常灌输和贯彻的营销操作理念。针对这一点，李经理制定了具体的营销思路，其中涵盖了如下几方面的内容：

- 1、树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销化”。
- 2、实施深度分销，树立决战在终端的思想，有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。
- 3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。
- 4、在市场操作层面，体现“两高一差”，即要坚持“运作差异化，高价位、高促销”的原则，扬长避短，体现独有的操作特色等等。营销思路的确定，李经理充分结合了企业的实际，不仅翔实、有可操作性，而且还与时俱进，体现了创新的营销精神，因此，在以往的年度销售计划中，都曾发挥了很好的指引效果。

- 1、根据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，比如20%或30%，确定当前年度的销售数量。
- 2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，

量化到人，并细分到具体市场。

3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。比如，李经理根据企业方便面产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品)□b(平价、微利上量产品)□c(低价：战略性炮灰产品)=2：3：1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使李经理有了冲刺的对象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

营销策略是营销战略的战术分解，是顺利实现企业销售目标的有力保障。李经理根据方便面行业的运作形势，结合自己多年的市场运做经验，制定了如下的营销策略：

1、产品策略，坚持差异化，走特色发展之路，产品进入市场，要充分体现集群特点，发挥产品核心竞争力，形成一个强大的产品组合战斗群，避免单兵作战。

2、价格策略，高质、高价，产品价格向行业标兵看齐，同时，强调产品运输半径，以600公里为限，实行“一套价格体系，两种返利模式”，即价格相同，但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略，创新性地提出分品项、分渠道运作思想，除精耕细作，做好传统通路外，集中物力、财力、人力、运力等企业资源，大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路，实施全方位、立体式的突破。

4、促销策略，在“高价位、高促销”的基础上，开创性地提出了“连环促销”的营销理念，它具有如下几个特征：一、促销体现“联动”，牵一发而动全身，其目的是大力度地牵制经销商，充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源，有效挤压竞争对手。二、连环的促销方式至少两个以上，比

如销售累积奖和箱内设奖同时出现，以充分吸引分销商和终端消费者的眼球。三、促销品的选择原则求新、求奇、求异，即要与竞品不同，通过富有吸引力的促销品，实现市场“动销”，以及促销激活通路、通路激活促销之目的。

5、服务策略，细节决定成败，在“人无我有，人有我优，人优我新，人新我转”的思路下，在服务细节上狠下工夫。提出了“5s”温情服务承诺，并建立起“贴身式”、“保姆式”的服务观念，在售前、售中、售后服务上，务求热情、真诚、一站式等等。通过营销策略的制定，李经理胸有成竹，也为其目标的顺利实现做了一个良好的开端。

在这个模块，李经理主要锁定了两个方面的内容：

1、人员规划，即根据年度销售计划，合理人员配置，制定了人员招聘和培养计划，比如□20xx年销售目标5个亿，公司本部的营销员队伍要达到200人，这些人要在什么时间内到位，落实责任人是谁等等，都有一个具体的规划明细。

2、团队管理，明确提出打造“铁鹰”团队的口号，并根据这个目标，采取了如下几项措施：

一、健全和完善规章制度，从企业的“典章”、条例这些“母法”，到营销管理制度这些“子法”，都进行了修订和补充。比如，制定了《营销人员日常行为规范及管理规定》、《营销人员“三个一”日监控制度》、《营销人员市场作业流程》、《营销员管理手册》等等。

二、强化培训，提升团队整体素质和战斗力。比如，制定了全年的培训计划，培训分为企业内训和外训两种，内训又分为潜能激发、技能提升、操作实务等。外训则是选派优秀的营销人员到一些大企业或大专院校、培训机构接受培训等等。

三、严格奖惩，建立良好的激励考核机制。通过定期晋升、

破格提拔、鼓励竞争上岗、评选营销标兵等形式，激发营销人员的内在活力。李经理旨在通过这一系列的团队整合，目的是强化团队合力，真正打造一支凝聚力、向心力、战斗力、爆发力、威慑力较强的“铁血团队”。

李经理所做销售计划的最后一项，就是销售费用的预算。即在销售目标达成后，企业投入费用的产出比。比如，李经理所在的方便面企业，销售目标 5 个亿，其中，工资费用：500 万，差旅费用：300 万，管理费用：100 万，培训、招待以及其他杂费等费用 100 万，合计 1000 万元，费用占比 2%，通过费用预算，李经理可以合理地进行费用控制和调配，使企业的资源“好钢用在刀刃上”，以求企业的资金利用率达到最大化，从而不偏离市场发展轨道。

李经理在做年度销售计划时，还充分利用了表格这套工具，比如，销售目标的分解、人员规划、培训纲目、费用预算等等，都通过表格的形式予以体现，不仅一目了然，而且还具有对比性、参照性，使以上内容更加直观和易于理解。

年度销售计划的制定，李经理达到了如下目的：

- 1、明确了企业年度营销计划及其发展方向，通过营销计划的制定，李经理不仅理清了销售思路，而且还为其具体操作市场指明了方向，实现了年度销售计划从主观型到理性化的转变。
- 2、实现了数字化、制度化、流程化等等基础性营销管理。不仅量化了全年的销售目标，而且还通过销售目标的合理分解，并细化到人员和月度，为每月营销企划方案的制定做了技术性的支撑。
- 3、整合了企业的营销组合策略，通过年度销售计划，确定了新的一年营销执行的模式和手段，为市场的有效拓展提供了策略支持。

4、吹响了“铁鹰”团队打造的号角，通过年度销售计划的拟订，确定了“铁鹰”打造计划，为优秀营销团队的快速发展以及创建学习型、顾问型的营销团队打下了一个坚实的基础。

保健科年度工作总结篇二

以《苏州市托幼机构卫生保健合格标准》为依据，全面贯彻党的教育方针坚持以保护幼儿的身心健康为主要内容和出发点，保育和教育相结合，严格执行卫生保健制度要求，与全园教师密切配合，保证幼儿在体、智、德、美等方面健康发展。

1、加强安全管理及教育，完善安全制度，落实安全措施。做好园门开关工作，切实提高幼儿的安全意识，杜绝重大责任事故的发生，确保幼儿的生命安全。一般外伤发（伤）生率每学期控制在2%以下。

2、预防为主、科学育儿，提供充足的营养素，控制传染病，降低常见病的发病率，坚持体格锻炼，增强体质，培养幼儿良好的生活、卫生习惯和独立生活能力，促进幼儿身心及机能协调发展。

3、每月幼儿出勤率达95%以上，常见病多发病、传染病的发病率分别控制在5%、15%、3%以内。

4、加强幼儿的饮食管理。科学合理制订幼儿的食谱，把好食品的质量关；听取教职工和家长的意见，保证全园师生的饮水、饮食质量，协助检查环境卫生工作。

5、平时主动与家长配合，向家长宣传科学。

6、与卫生部门密切配合，请专家指导，不断提高卫生保健工作质量。

7、规范保健工作管理，迎接“卫生保健合格（优秀）单位”的复查。

(一) 安全保护工作：

1、努力做好安全保护工作，严格执行园门开关制度和幼儿接送制度，防止意外事故的发生，开设安全知识专题讲座，针对一些常见问题向幼儿介绍自我保护的方法，提高幼儿自我保护能力。

2、发生小伤小病及时进行简单处理：如清洗伤口，涂上药水等，情况严重的进行简单处理后及时送至医院治疗，有外伤事故实事求是做好记录。

3、保健室药品标签清楚，消毒药品保管好，防止用错药。

4、密切与当地卫生组织联系，及时做好计划免疫和常见病防治工作，在疾病高发期要做好加强消毒（醋醃、服板蓝根等）

5、妥善保管医疗器具和日常药品。

(二) 保健工作：

1、做好儿童保健信息系统的各项数据输入工作，测量身高、体重期初期末各一次，中大班测视力期初期末各一次，并输入电脑做好评价，掌握全园幼儿生长发育动态及健康状况，对体弱多病的幼儿采取有效措施，使其逐步达到正常标准。

2、协助妇保所、防疫站做好幼儿预防接种及幼儿保健等工作。

3、保健老师协助班级老师做好幼儿日常卫生行为习惯的培养。

(三) 卫生消毒和健康检查：

1、严格把好晨检关，做到“一摸二看三问检查”，摸摸有无

发烧，看看精神状态，面色、皮肤有无皮疹，可疑者及时隔离；问问饮食、睡眠、大小便情况，检查有无携带不安全物品，在常见病、传染病多发的秋、春季特别注意幼儿身上、耳后有无异常情况，发现后及时处理。

2、建立健全室内外环境清洁制度，每天一小扫，每周一大扫，定期检查和不定期检抽查相结合，检查结果及时公布。

3、幼儿饭前便后用肥皂流水洗手，培养幼儿良好的卫生习惯。

4、做好日常消毒工作，茶杯、毛巾、餐具按常规及时清洗、消毒，季节交替时期，流行病期间做好加强性消毒，请保育员对紫外线灯定期进行擦灰清理。

5、注意幼儿的五官保健，培养幼儿良好用眼习惯。

(四) 营养膳食：

1、每周制定合适幼儿年龄的带量食谱，搭配合理，保证按量供给并输入电脑，注意看看营养搭配是否合理。

2、幼儿园炊事员有一定烹饪技术及卫生营养知识，能为幼儿烹饪出色、香、味美的食品，并注意保存营养素。

(五) 保健台帐信息化管理：

1、完善保健台帐各种数据管理，输入的资料齐全正确，注意平时的积累，及时填写，在晨检时发现病儿与班上老师配合，注意观察，及时给予按剂量服药，测量体温等。

2、数据统计及时，该公布的及时公布，发现存在问题及时上报或和班上老师商量。

3、对体检中发现的体弱儿、肥胖儿、眼病等患儿特别注意，关心，及时将观察了解到的情况记录下来。

九月份

- 1、测身高、体重并进行评析，汇总新入园幼儿体检情况。
- 2、开展好日常常规消毒工作和清洁卫生工作。
- 3、做好儿童保健信息系统的各项数据输入工作及保健老师工作日志。
- 4、制订好每周菜谱并公布。
- 5、稳定新入园幼儿情绪，加强安全教育，防止幼儿走失，严格执行园门开关制度。

十月份

- 1、季节交替期间加强性消毒，保证幼儿出勤率，降低患病率。
- 2、填写好儿童保健信息系统各类信息及数据、工作日志。
- 3、制定好每周菜谱，并输入电脑做好营养分析。
- 4、加强保健管理工作，为迎接“卫生保健合格（优秀）单位”的复查做好各项准备工作

十一月份

- 1、继续进行加强性消毒。
- 2、加强保健管理工作，迎接“卫生保健合格（优秀）单位”的复查
- 3、填写好儿童保健信息系统各类信息及数据、工作日志。

十二月份

- 1、进行安全、卫生知识、健康知识讲座，提高幼儿自我知识。（中大班）
- 2、填写好儿童保健信息系统各类信息及数据、工作日志。
- 3、加强消毒工作，天气转冷幼儿发病率将会提高，应做好班级物品及空气消毒。

一月份：

- 1、测量幼儿身高、体重、视力（中大班）并进行分析评价。
- 2、继续加强安全教育，预防幼儿外伤、事故的发生。
- 3、填写好儿童保健信息系统各类信息及数据、工作日志。
- 4、写好各类总结。

保健科年度工作总结篇三

以园务工作计划及幼教各项工作计划为指导，认真贯彻落实市教育局工作会议精神，围绕幼教中心工作总体思路，以发展幼儿为主线，以规范保教管理为保障，不断提升幼儿园的保教质量，办好人民满意的学前教育。

（1）把好本学期新入园幼儿的体检关，对于新入园幼儿必须持有体检证及免疫接种证并且体检合格后才准予入园；做好儿童计划免疫接种及漏补种登记工作，做好老生的期初身高、体重的测量，加强对体弱幼儿、肥胖儿的管理登记，建立管理档案。

（2）严格把好晨检关，做到“一摸二看三问四查”，摸摸有

无发烧，看看精神状态，面色、皮肤有无皮疹，可疑者及时隔离；问问饮食、睡眠、大小便情况，检查有无携带不安全物品，发现后及时处理。

(3) 根据秋冬季幼儿发病情况，添置外用、内服幼儿常用保健用品，药品，定期消毒医疗器械和晨检卡。

(4) 努力做好幼儿卫生保健软件的全方位的输入工作，虚心请教，积极向有经验的姐妹园学习，不断完善我们的卫生保健工作。

(5) 成立膳食委员会，广泛听取教师、幼儿和家长的意见科学合理地制定一周食谱，尽量增加食谱的花样，并保证营养的均衡，做到粗细、甜咸、干稀搭配合理。

(6) 丰富家园交流手段，定期出好园内宣传橱窗，及时根据季节变换更换“保育之窗”的内容，向家长介绍一些育儿小知识。

(1) 严格安全检查制度，每月不定期的对院内的水、电、大型玩具、活动场地等进行安全检查，发现问题及时整改，确保幼儿在园安全。

(2) 努力做好安全保护工作，严格执行园门开关制度和幼儿接送制度，对可疑者来园接幼儿要详细询问并登记，防止意外事故的发生。

(3) 加强幼儿的安全教育，各班教师要认真负责，制定规则，使用好市教育局下发的安全教育用书《安全伴我行》，针对一些常见问题向幼儿介绍自我保护的方法，提高幼儿自我保护能力。杜绝缝针、骨折、烫伤、走失等事故的发生，确保幼儿的身体健康和生命安全，每天如实填写安全教育内容。

(4) 园长、保健人员不定期的检查各班的午餐、午睡，督促

各班老师加强幼儿的管理。

(5) 定期开展安全演练，提高师生的应急、自救、互救技能，使孩子们学会了处乱不惊、沉着应对；从而达到保存生命，减少伤亡的目的。

(1) 督促各班严格执行卫生消毒制度，各班按照“物品消毒常规”的要求对班内的积木、图书、茶杯、毛巾等物品定期进行清洗、消毒，并做好记录。在传染病流行期间增加消毒次数。

(2) 实行一人一杯、二巾专用制度，各班做好标记。

(3) 保教人员认真做好玩具、被褥活动室、午睡室的消毒工作等。平时做到一日一小扫，每周一大扫，园内无纸屑、果壳，室内物品摆放整齐，窗明地净，走廊、楼梯地面整洁、无死角，厕所无污垢、无异味。

(4) 做好秋季流行病的预防工作，对体弱儿加强检疫，防止水痘、流感等流行病的蔓延，对有病患儿所在班级的玩具、物品要彻底消毒、暴晒。

(5) 认真做好消毒工作，能正确使用消毒液。

(1) 加强食堂工作人员的培训力度，定期对食堂工作人员进行培训，规范他们的操作流程。

(2) 规范食品加工的操作流程，提醒食堂工作人员认真做好食堂内部的清洁卫生，坚持每天一小扫、每周一大扫。严格幼儿餐具的清洁与消毒制度，保证餐具每餐消毒。

(3) 抓好幼儿用餐管理。食堂按各班实际出勤人数均匀分配饭菜，并按时把饭菜送到班级。各班教师在餐前餐后合理组织幼儿的活动，为幼儿创设愉快宽松的进餐环境，鼓励幼儿

吃饱吃好。

(4) 认真做好食品的储存工作，由专人负责验收，出入库手续齐全。严禁不合格食品入园。

(5) 认真做好餐后48小时留样备查，所留样品标明日期，并做好记录。

加强对保育工作的检查、督促，加强跟班指导，定期召开保育员工作例会，学习保育业务知识、卫生保健常识，反馈工作情况，指出存在问题，总结经验，提出更高要求，不断提高保育员的业务素质。

(1) 努力做好保中有教、教中有保、保教结合，加强对幼儿生活各环节的管理，培养幼儿良好的生活、卫生、学习习惯。注意观察幼儿的神态、情绪，发现异常及时询问。

(2) 在管理幼儿的午餐、午睡等保育工作中，要因班而异，因人而异采取一些行之有效的方式方法，要注重幼儿良好行为习惯的培养。纠正幼儿偏食、挑食、边吃边玩等问题，精心照顾好幼儿午睡，做到不离岗，及时帮幼儿盖被子等。在各种活动中激发幼儿的活动兴趣，加强幼儿的自律性，培养幼儿良好的活动习惯。

(3) 帮助幼儿养成进食或入厕后用肥皂洗手的习惯。特别是刚入园的小班幼儿，教师要及时教会幼儿洗手的方法，以便养成良好的卫生习惯。

第一周：1、认真做好全园卫生、消毒工作，迎接幼儿入园

2、根据上级以及我园的园务工作计划精神，认真制定好卫生保健计划。

3、做好幼儿园设施的检查工作。

4、安排新上岗的教师进行培训。

第二周：1、组织各班为幼儿测身高、体重，做好评价、分析、汇总，公布体弱儿、

肥胖儿的名单，抄送各班，加强管理。

体健康。

第四周：1、各班加强对幼儿进行安全、卫生教育。

2、养成良好的学习、生活习惯。特别是小班幼儿，各教师尤其要重视他们的卫生习惯培养。

第五周：

1、安排新上岗的保育员参加培训。

2、加强晨间检查，做好全日观察记录，控制秋季流行病的发生。

3、组织安排幼儿进行预防补漏种接种工作。

第六周：

1、安排镜洋卫生院的体检团队入园对全园幼儿进行全面体检。

第七周：

1、组织体弱儿、肥胖儿测量体重一次。

2、对教师、保育员开展预防传染病的培训。

3、组织各班开展“爱牙日”活动。

第八周：

- 1、邀请卫生院医生对小班家长进行预防龋齿的知识讲座。
- 2、开展安全演练。

第九周：

- 1、坚持消毒，控制流行病。
- 2、加强晨间检查，做好全日观察记录，控制秋季传染病的发生，每天晨检时注意每个幼儿的身体状况，并及时做好观察与记录，保证幼儿身体健康。

第十周：

- 1、组织保育院学习一日操作常规及操作技能。
- 2、天气转凉，及时更换幼儿午睡用品。

第十一周：

- 1、检查厨房工作人员执行职责的情况并开展卫生消毒的知识培训。
- 2、组织体弱儿、肥胖儿测量体重一次。
- 3、督促保育员做好清洗被子、枕头，并暴晒的工作。

第十二周：

1. 做好幼儿园“卫生保健宣传栏”宣传橱窗。
 2. 督促保育员做好清洗被子、枕头，并暴晒的工作。
- 十一月份：

第十三周：

1. 继续做好晨检工作。
2. 经常及时地检查洗手毛巾、杯子的消毒情况。

保健科年度工作总结篇四

一、指导思想儿童是人类生存的起点，也是人类发展的未来，本学期的保健工作要根据《幼托机构保健工作规程》，着力提高全园保教人员的业务素质和专业水平，提高幼儿的生活质量，保障他们的健康成长。

二、工作目标：

1、把安全工作放在首位，加强安全工作管理力度，落实各项安全制度和安全措施。防范于未然，杜绝责任事故，做好意外损伤事故的预防和处理工作。

2、抓好食品卫生工作，加大食堂管理工作力度，把好食品卫生关、进货关，严禁不符合卫生要求的食品进入园内，杜绝食物中毒事故。同时要在保证幼儿平衡膳食的基础上想方设法降低成本，努力克服物价上涨等不利因素，保持伙食。

3、严格按照《苏州市幼托机构卫生保健工作标准》的要求，在市妇保所指导下，规范各项卫生保健工作，使保健工作上个新台阶。

4、落实卫生保健制度，做好班级日常保育管理的各项工作、加强安全健康教育。

1、加强门卫岗位意识，对外来人员做好询问登记工作；

2、定期做好安全检查工作，消除安全隐患；

3、制定《幼儿园安全疏散预案》，分发各班，每学期演练一次，不断改进。

1、对各班筛选出的体弱儿肥胖儿管理进行专案管理，根据转归情况，灵活调控具体措施，提高管理成效。

保健科年度工作总结篇五

1. 全体教职工卫生保健知识培训一次。

2. 检查各班户外活动情况，防止幼儿大量出汗，影响其身体健康。

3. 继续加强对食堂工作人员的管理，严格按规范操作。

4. 抽查生熟食品留样工作和消毒工作。

5. 做好幼儿园各项卫生消毒工作，积极防控多发病和传染病的发生和蔓延。

6. 科学合理制定幼儿带量食谱，做好营养分析工作。

7. 加强对幼儿午餐、午睡、班级卫生检查工作，进一步规范保育员一日工作。

8. 做好对幼儿园安全卫生工作的检查和整改工作。

9. 做好肥胖儿、体弱儿个案管理指导工作。

10. 加强与当地卫生院防保科的'联系，做好疫苗补种汇总统计等工作。

11. 合理使用幼儿的伙食费，确保正负盈亏2%左右。

12. 做好食堂用量的进货、索证和登记工作。

保健科年度工作总结篇六

根据《幼托机构保健工作规程》，儿童是人类生存的起点，也是人类发展的未来，提高他们的生活质量，保障他们的健康成长，并且提高幼托机构保健医务人员的素质和专业水平。

晨检是幼儿园的第一关口，晨检是为了了解幼儿的健康状况，检查幼儿的个人清洁卫生，做到对疾病的早发现、早隔离和早治疗。

- 1、做好五大官的检查（包括皮肤、眼神）。
- 2、询问幼儿在家吃饭情况、睡眠、大小便有无异常。
- 3、查幼儿是否携带不安全物品来园。
- 4、做好药物登记，了解班里传染病情况。
- 5、六一体检。

幼儿卫生是幼儿园的面貌，要给幼儿有一个整洁、舒适的环境，户外卫生及其重要。

1、卫生人员抓好场外

的卫生，必须每天一大扫除，中午各一小扫，有垃圾就必须清理。

- 2、保健人员定期检查卫生。
- 3、对户外的死角要经常清理、清扫。
- 4、做好

活动室卫生，也包括各类死角和区域活动。

春天万物苏醒，各类传染病开始活跃起来，消毒工作的任务也重大起来。

- 1、按照以往一样，每天饭前是抗擦洗桌面。
- 2、毛巾三天用施康浸泡半小时，再清洗，多放在户外暴晒。
- 3、幼儿棉被每周暴晒一次。
- 4、积木每两周一次（包括区域活动的积木）。

□

- 5、加强午睡室的通风和消毒工作。
- 6、每班轮流用移动紫外线消毒，做好记录。
- 7、经常带幼儿户外活动。
- 8、要用清洁剂，经常冲厕所，不要让污秽堆积起来，影响空气。

- 1、外来人员不能进入食堂。
- 2、食堂人员必须戴帽子，避免头发掉入菜中。
- 3、每天做好餐具的情况和消毒工作。
- 4、高温天气不吃隔夜饭。
- 5、购买菜一定要指定摊位，对菜有发霉要有一定的了解，清洁人员一定要把握好清洗。
- 6、重点做好灭蚊蝇，保持整洁、干净的食堂。

- 1、每周合理制定菜谱，必须每两周有新花样。
- 2、和食堂人员也要经常讨论，研究出符合幼儿需要的菜谱。
- 3、做好膳管会记录，平时把反馈的情况传给家长，提高菜谱的质量。
- 4、进餐过程的气氛应是轻松、愉快，而不是令人紧张、压抑的。
- 5、纠正幼儿偏食、挑食、边吃边玩等问题，要注重以饱为先的正面教育。

- 1、宣传安全意识。

- 2、开学检查大型玩具和各类有隐患的积木。