

2023年门急诊护理工作总 秘书日常工作 工作总结秘书工作总结工作总结(优质9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。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

门急诊护理工作总 秘书日常工作总 秘书工作总 结工作总结篇一

- 1、 日常来访招待
- 2、 商务宴请接待：
 - 1、 一般业务会谈
 - 2、 合作洽谈会议

会谈前准备好领导需要的会谈资料，尽可能详细，随身备好领带名片

提前检查会议室的安排布置，通风设备，电源设备，供水设备等

做好会谈人员的接待工作，如接待人员安排，联系方式，接待车牌号等

会谈进行时，做好会议记录，会议结束后，拟写会议纪要及报道，督促会议决议的完成实施。若要更改会议地点，应提前确认好各个场地设施的布置及设备情况了，出会议室时迅速关好门，在领导左前方引导领导去下一个会议地点(或参观地点)

3、 重要会议

做好会议接待工作：包括会议接待计划及财务清单的拟写，行程的安排，酒店饭店的预定，预计可能的突发状况的应急预案，检查工作细目表等，计划制定后提前与参会人员沟通核实，确定行程计划的安排。（补充细节）会议资料的准备（补充资料）会后工作（补充资料）

1、 与领导工作相关信息的收集。了解领导所在进行的工作，尽可能全面的为领导的工作提供及时有效的信息资料（如科技能源，项目申报等方面的最新信息）

2、 与商务接待及日常工作相关的信息收集。

商务接待方面：收集包括食住行等方面的信息，尽可能全面。

日常工作方面：如通讯录，公司相关资料等（如公司财务申请报销流程流程）

包括卫生整理，工作汇报等 五、提醒备忘事宜

如接待外宾是，提前告知各国风俗习惯。

门急诊护理工作总结 秘书日常工作总结秘书工作总结工作总结篇二

1、 安全生产责任书。

2、 工程质量回访记录。

3、 在建工程一览表。

4、 在建工程7月份产值完成情况明细表。

5、项目综合管理资料。

6、竣工项目一览表。

7、对各项目的资料审核跟盖章。

1、为进一步加强各项目部的工程质量、安全生产、文明施工及工程产值监管，我工程处为确保工程顺利进行，计划在9月x日开始至15前把地区在建工程项目，逐步进行施工质量、安全文明施工和新组建的项目进行安全技术交底，排除隐患确保工地的顺利施工。2、对在建工程项目施工现场安全管理工作指导，坚持“以人为本”的理念，贯彻落实“安全第一，预防为主”的方针，加强安全生产管理，进一步落实安全生产的各项规程、标准，提高安全与文明施工管理水平。

3、落实公司各项规章制度，采取有针对性措施，杜绝重伤事故，轻伤事故率不超过1.5%，确保施工安全。

4、施工现场达标率为100%，加强文明施工的过程管理，提升文明施工管理水平。

5、各项目部要建立安全生产文明施工保证体系，严格按照施工组织设计、专项施工方案，由项目经理负责，组织对实施方案的分包单位的资质、安全生产许可证和工人的上岗证进行检查，并在施工前做好安全技术交底，施工中加强检查，施工完毕后做好验收工作。

项目部的专职安全员负责对工程施工过程的安全生产进行检查，随时纠正违章和隐患。对新进场的施工人员进行三级安全教育，建立三级安全教育卡，并做好项目部民工劳务合同签订管理。项目部应加强施工现场安全工作检查（着重对脚手架、基坑、模版、“三宝”“四口”防护、施工用电、物料提升机、外用电梯、塔吊、起重吊装、施工机具），开展定期、不定期、专项检查，及时督促项目部对存在的隐患进

行整改。夏季施工应做好防汛、防雷、防暑工作。

6、对各项目部制定的突发事故应急救援预案，进行备案。

7、组织实施工程质量保修回访。

8、做好集团公司领导下达的其他工作。

门急诊护理工作总结 秘书日常工作总结秘书工作总结工作总结篇三

去年九月份入职，到现在已经八个月了，在这看似短暂的社工生涯中，酸甜苦辣咸，五味杂陈。也让我的生活从此更加丰富多彩。

刚入职的兴奋，迷茫，让我对这个行业充满了无限的遐想。好像一直飞翔于碧海蓝天中的鸟儿，苦苦寻觅一块属于自己的天堂，历经无数个日日夜夜的期待，终于看到了前方一片葱葱郁郁的陆地，找到了心的归宿。那种感觉无以言表，好像这里就是我将要实现梦想的地方。就这样带着这份虔诚与信念，我开始了自己的社工之路。

入职伊始，便是制度的学习以及了解中心与社区的基本情况。直到九月底才开始正式开展妇女儿童家庭领域的服务。而开展的第一项服务就是四点半课堂。当时因为场地有限，只能招募十个小朋友。即便如此，我也怀揣着十分的热情投入到了这项常规服务中。慢慢地，我感觉到了这些课业辅导并不能满足我的需求，我想做一些更加有意义而且符合社区居民需求的一些服务。

鉴于自己对这个行业的了解还是少之又少，所以总感觉自己心有余而力不足。不知道应该开展什么样的服务。到十月份的下旬，小学堂已经开展了差不多一个月的时间了，因为对小学堂的学生和家长的深入了解，我也慢慢地从这里看到了

自己以后开展服务的方向，或者说小学堂就是我以后开展服务的基础。后续继续跟小学堂的孩子和家长深入沟通和了解，发现了很多家长和学生们的深层次的需求。在这个基础上，开展了关于儿童注意力不集中；沟通障碍；校园欺凌；学习兴趣低等一些个案。还有针对家长的关于情绪；亲子关系；家庭暴力等个案。

为了充实学生的课余时间，创建了一个儿童绘本馆的常规服务。主要分为三个部分：绘本阅读，绘本借阅，绘本故事会。让孩子平时写完作业能够有机会阅读绘本。针对小学堂之外的孩子实行会员制，加入绘本馆会员就可以办理借书证，将绘本馆的服务推向社区其他居民，让对绘本感兴趣的家长和学生有机会将绘本带回家。绘本故事会是固定每周五下午的时间由社工给学生讲述绘本故事。

在了解了一些中心和社区的基本情况后，开始寻求一些外界资源，最终也整合到了一批人力和物力，顺利开展了敬老月活动，两届安全知识竞赛，亲子活动，布艺小组，英语兴趣小组，瑜伽常规服务等。经过这些，也明白了整合资源的重要性。如果没有松岗一小，肯德基，新爱婴早教，如是布艺，英语周老师，以及瑜伽教练的支持，可能我的工作很难开展下去。

另外还需要特别感谢的就是我们社区的义工朋友。前期的一些活动招募义工，会主要安排他们做一些简单的签到，维持秩序，收集意见反馈表。但是这样的活动中，义工的状态基本上都是比较被动，没有充分给机会让他们发挥自己的能力，所以这可能就是很多义工参与活动中积极性或者投入度不高的原因。后面在一场领域的宣传活动中，我有意识地将活动流程全部都交代给义工们来完成。有的负责分发宣传册并现场招募参与者，有的负责现场签到并且登记积分牌，有的负责游戏环节，有的负责有奖竞答环节，有的负责按照统计分数并发放礼品。社工负责统筹和拍照，只要将活动的每个流程安排好给义工的分工，剩下的只要悠闲地看着义工们忙得

不亦乐乎就行了。整场活动下来义工的反馈特别好，感觉自己在活动中都发挥了很大的作用，不在只是站在一边看着，等着社工的随时指挥。所以在以后的义工和志愿者服务中，我们更多需要考虑的是如何提升义工和志愿者的自我价值感和主观能动性。

说到这里，也不禁让我想起了20xx年度的小学堂，当时主要是我来负责看的。每天下午基本上需要两个小时的时间花费在小学堂上。再加上其它工作，感觉余下的时间太少，不够忙别的事情。所以在20xx年度的这个学期的小学堂，就和其他同工商量轮流排班，另外招募义工。这样每天一个社工，一个义工相结合的形式来管理小学堂。而我平时负责周五的绘本故事时间，偶尔有闲暇再去小学堂，因此节省了四天，每天两个小时的时间可以安排给小学堂的孩子做个案辅导。同时也让我们社工办公室的环境有所改善，不再像之前总是有学生随便进出办公室问问题，打扰社工的正常工作。

在小学堂与家长的接触中，特别是后期做的一项关于家长对于家庭教育的调查问卷，让我清楚地意识到家庭教育面临的严峻形势。很多家长虽然一直说自己要正向的教养孩子，但是行动上却还是沿袭传统的教育方式。比较明显的一个就是在我们小学堂中有一些家长给孩子辅导做的过程中，总是在孩子旁边督促孩子尽快写作业，这里写的不对，那里写的不好。经过社工劝说离开一会，马上又返回来提醒孩子要好好做。很多家长就是这样一边哭诉孩子注意力不集中，一边又用自己的方式造就孩子的不良行为。还有更多的家长将孩子的成长局限于成绩，认为成绩就是决定孩子未来成功的关键。他们送孩子来小学堂，只是让他们写作业。周五绘本故事的时间，有的家长强迫孩子先去社工办公室写作业，写完作业才能去听故事。看着孩子眼巴巴地回头望着，慢慢走出绘本馆教室，犹如看到一双大手，粗暴地将一直活蹦乱跳的小鸟硬塞进铁笼子里。看得人心痛!可惜!这也激起了我寻找方式改变家长教育理念的决心。我想让更多的家长能够还给孩子本该属于他们的童年。

也许这是一条很远，也很漫长的一条路，但是我相信会有希望。因为我们秉持着一个共同的目标，就是希望孩子变得更好。

因此家长会在我们社区应运而生了。我设想的目标是每个月举办一次家长会，每个家长会会有一个主题，来讲述家庭教育方面的知识，普及家庭教育方面新的教育理念，改变原有的一些不恰当的教育方式。到目前为止，家长会已经开展两期，有一次只有六位家长参与。我当时很失望，不明白为什么家长对这些可以提升他们教育理念和方法的活动不感兴趣呢！后面总结了原因，最主要的可能就是意识问题。后面如何提升家长对于家庭教育的意识又成了我今后工作的一个重点。而家长会我依然会继续做下去，也在时刻提醒自己，只要有一个家长愿意来听，我都有坚持下去的理由。就像海边捡海星的那个小男孩一样，决不放弃！

还有一个绘本推广小组，也是目前正在做而且以后会继续壮大的一个发展目标。现在的小组成员共计五名。我们第一次的小组集会讨论出的小组目标：短期目标是开发绘本教案，并开展相应的绘本课程，让孩子和家长喜欢上我们的绘本课；长期目标是希望这个小组将绘本阅读推广出去，让更多的孩子和家长认识绘本阅读并爱上绘本阅读。

以后的路还有很长，我不想让自己局限在某一点上。有的同工问我想不想晋升为主任？有的同工问我工资没有实行新标准，有没有别的打算？还有的同工问我机构考核制度不完善不公平，有没有感觉委屈？这些事情都发生在我身上，我只是一个正常人，不是没有感受。只是我相信随着时间的推移，这些问题都会被解决。而我干嘛要提前预支自己的精力，纠结于明天未必会一直存在的事情呢！何不省下心思放在自己更需要时间和精力去处理的事情上。职位，工资，奖励都不是我的，但是工作中总结的经验和学到的知识却会伴随我一生，为我所用。孰轻孰重，在我心里早已经有了答案。

另外，特别感谢两个人对我的支持，我的爸爸和老公。是他们的支持坚定了我继续这条路的信念。

八个月的社工之路，一路汗水，一路收获。

我将继续勇往直前！无欲！无求！只为心中那份执着！

门急诊护理工作总结 秘书日常工作总结秘书工作总结工作总结篇四

一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元；储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增 万元。9月底，我行向**项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销**、**两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万

元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到**万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销**科技、**等有进出口业务贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户，callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面：2005年**路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与**支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在2005年的工作中，**路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客

户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初32000万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

“银行2005年工作总结”版权归作者所有;转载请注明出处!

匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理

办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使**科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1)积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

门急诊护理工作总结 秘书日常工作总结秘书工作总结工作总结篇五

热闹欢腾运动会，职院学子显雄威。在这秋高气爽的十月里，我们迎着秋日的阳光，伴随着收获的季节，迎来了欢快精彩的第二届校运会。

两天的校运会给我见识了，一个大型运动会在各学系各部门的协助合作下，有条不紊地进行到底，而且，我参与其中。这是一次增长见识的好机会。我仔细地观察了各部门的分工合作，以及他们的工作内容，遇到的问题，注意的事项，等等。这些都给我一个很好的参考价值，是我的一大收获。

另一个收获，是在跟其他部门的沟通中获得的。1. 及时与其他部门沟通：我们的稿件能播出来，除了抢手们高超的技术外，还有通过与师长沟通而得到的写稿技巧。2. 积极帮助其它部门的工作：在帮助的过程中，我又能认识新的朋友，得到别人的经验之谈，这同时，既提升自我，又帮助自己更好地完成工作。3. 注意与其它部门的交往：因为我处事不成熟，

情绪化而说了不该说的话。虽然其他部门成员没有听见。这教训真的深刻啊！我要三思而后行，尤其是在其它部门在场的时候，注意自己的言行，认真做好自己的工作。

8:00随着宣布运动会正式开始，各系队伍依次入场进行方队表演。此时进行曲骤然响起，一个又一个系排着整齐的队形，舞动着手中的道具大踏步向主席台走来。他们个个衣着鲜艳，面带笑容，昂首阔步，展示出青年特有的朝气与活力。这些系部的表演各有千秋，有的队形多样，有的衣着亮眼，有的动作齐整，有的编排新颖。他们表演的队形以及动作是自己探讨和编排的。这完全体现了学生对此次运动会的热情与向往，也充分展现了他们较强的自主能力和组织能力。

当大会宣布运动比赛正式开始，整个赛场顿时沸腾起来，加油助威声此起彼伏，络绎不绝。田径赛场上的运动员，一个个如矫兔般飞离起点，像利箭般冲向终点，引得在场的观众兴奋不已。不论选手是否获得第一，他们都会得到观众的赞美和鼓励。因为在观众的心中，这些运动员都发挥出了不屈不挠，顽强拼搏的体育精神，他们是运动场上的英雄，是学院的“刘翔”。800、1500、3000米是考验选手体力和毅力的项目。它虽然不如短跑那样让人兴奋，令人激动，但是绝对比短跑更加让人感动。在比赛中，选手要面临的不仅是身体上的考验，更是心理上的考验。参加这个项目的运动员真正体现了努力拼搏，永不服输的运动精神，它给我们的感受远比成绩要丰富的多。

体育是精神文明建设的一个重要组成部分，是民族素质、人精神面貌的集中体现。运动会既是检验学校体育教育的水平与质量，展示学生青春风采，考验体能与心理的具体实践，也是学校教学改革与事业发展的一次综合展演。它锻炼的是体力，激活的是生命，弘扬的是个性和青春活力，收获的是笑脸和精神风貌。所有选手在本届运动会上赛出了成绩，赛出了风格，发扬了友谊第一，比赛第二的精神，在比赛中寻觅了更多的光彩和梦想，在比赛中创造了更多的美好和辉煌。

当然在此次比赛当中，我系取得了《男子团体总分第四名》、《女子团体总分第名》、《体育道德风尚奖》、《女子篮球总分第四名》等优异成绩。

望我院学子继续发扬顽强拼搏的精神。也望下届的校运会上“精彩”不断。

门急诊护理工作总结 秘书日常工作总结秘书工作总结工作总结篇六

1、深入学习党的xx大精神，全面贯彻“三个代表”重要思想和科学发展观。学习贯彻xx大精神，牢固确立“三个代表”重要思想和科学发展观在民兵工作中的指导地位，坚定不移地高举旗帜，铸牢军魂，走在前列，作为一年来我镇民兵政治教育工作的首要任务。为了扎实有效地完成这个任务，根据形势变化，我们因地制宜地采取集中教育、刊授教育和分散学习等多种形式来开展民兵政治教育，并把这个任务始终贯穿于“四课”教育之中，力求通过政治教育来提高广大民兵的政治觉悟，做到统一思想，坚定信念，树立民兵良好形象。

2、扎实开展国防教育。一年来，武装部利用镇党委干部春训班、镇、村干部会议、村民议事会、民兵点验、国防教育赶集等多种行之有效的方法开展了国防教育。

1、加强民兵干部队伍建设。多数村民兵营长是一兼多职，且年龄偏大，平时任务多，担子重，责任大。如何教育民兵营长工作上弹好钢琴，统筹兼顾，服从大局，搞好民兵本职工作，是新形势下民兵工作与时俱进的一个新课题。为加强新形势下民兵干部队伍建设，今年镇武装部制定落实了民兵工作量化考核细则分发至各村民兵营。各村民兵营按照细则开展工作，力图强化民兵干部的责任意识、命令意识、竞争意识，为做好民兵营工作指引了道路。

2、加强了民兵阵地建设。按照人武部党委要求和镇武装工作计划，完善了井楠村、杨饭店村、大林村、施集社区、龙蟠村、河东村六个村的民兵营阵地建设。按照“有办公室、有办公桌、有资料柜、有图表、有民兵活动场所、有旗帜”的“六有”标准抓好落实，让广大民兵有了家的感觉，找到了家的归宿。

3、加强民兵整组工作。根据人武部的要求，为了保证基干民兵队伍纯洁可靠，整体素质提高，建立健全各项制度，镇武装部多次向党委、政府主要领导汇报。

党委、政府非常重视民兵整组工作，安排武装部长在党政班子会议上进行传达贯彻，并多次召开民兵营长会议布置落实整组工作计划，认真开展了整组宣传教育、出入转队、合理编组，建立健全各项制度，汇集民兵工作各种资料，总结经验等民兵整组工作。这次民兵整组工作基本情况：基干民兵编制数xxx人，按专业任务分为步兵x连xx人，情报侦察连xx人，其中含xx名森林防火分队；男性xxx人，女性x人，退伍军人xx人，经过训练人员xx人，专业对口人员xx人；大专以上x人，高中xx人，初中142人，党员37人，团员xxx人，平均年龄26周岁，入队xx人，转队xx人，普通民兵营xx个，普通民兵xxxx人。

4、积极参训□xx年4月份按照区人武部的统一要求，带领部分基干民兵参加区人武部组织的民兵集训，在训练期间，参训人员严守纪律、刻苦训练、熟悉和掌握了单兵应具备的军事素质，在训练考评中，所有参训人员全部合格，并得到了区人武部的表扬。

门急诊护理工作总结 秘书日常工作总结秘书工作总

结工作总结篇七

- 1、严格执行各项护理核心制度，基本确保护理工作质量及患者的安全。
- 2、了解科室发展的新动向，定期组织护理人员进行业务学习，每月两次，强化三基训练，学习新业务、新知识、新技术，努力提高每一位护理人员的业务水平，使其跟上时代发展的需要。
- 3、每月组织护理查房两次，包括护理业务查房一次，行政查房一次，并作详细记录。
- 4、每月组织一次工休座谈会，聆听患者的心声，拉近与患者的距离，给予患者最大程度的满足，并作记录。
- 5、每月由科室发放住院患者护理服务满意度调查表，对护理工作及时改进，评选当月的护理明星。
- 6、上半年共上报一起不良事件，无重大不良事件，无投诉。
- 7、因护理人力资源少，病人总数多，护理工作量大，优质护理工作未能得到更进一步的深化。
- 8、自口腔科迁入后，多次组织全科护士学习口腔科的专科护理技术，邀请口腔科医生对我们进行专科知识的培训，半年多以来已取得显著成效，每名护士均能完成口腔科常见疾病病人的护理工作，可以较好配合医生的治疗方案，使患者获得科学的诊治与优质的护理。
- 9、上半年胸外口腔科共收治住院患者10078人，手术室开展手术486台，输液量50420瓶，输血量76袋。
- 10、对今年4月份新进两名护士进行针对性的培训，现已基本掌握两个科室常见病种的护理技术，已较好的融入到护理团

队中。

11、“5.12”护士节表彰大会我科有3名护士获得表彰，被授予“优秀护士”与“技术明星”的荣誉称号。

12、急救物品完好率达100%，消毒隔离合格率达95%以上，病区质量合格率达95%以上，体温单合格率达95%以上，执行规章制度及核心制度掌握达96分以上。

认真反思上半年工作的所得所失，在大家的共同努力下，收获了可喜的成绩，不过尚存在一些不足之处，个别护士的责任心还不够强，优质护理服务得不到进一步的推进，没有论文发表，病区环境总有不尽人意的地方。下半年我将继续提升自己的管理水平，加强管理力度，让护理工作更细化，更贴心，更专业，提升护理团队的整体素质，从而进一步提升患者的满意度。

胸外口腔科史凤琴

门急诊护理工作总结 秘书日常工作总结秘书工作总结工作总结篇八

终于离开的枯燥的理论学习，怀着激动地心情，通过医教科的岗前教育，迈入了外一(神经外科)。这对于初次走上一线的我来说是极大的考验。在这短短的15天里，从理论到实践的转换;从试验模具、电教片到身体力行，战斗在一线;才明白医学的海瀚和医生的坚辛，但我知道我不会退缩。

实习期间，我遵守医院及科室的各项规章制度，尊敬指导老师及实习单位人员，实习态度认真，勤奋好学，紧密联系实际，刻苦钻研课本外专业知识(医院的阅览提供了这一条件)。

短短的15天，我首先要学习的是最基础的东西：开处方，可能大家都不陌生，但我却总是犯错。在陈老师的解说及护士

长以“一张纸要两毛钱呢”造成我个人良心的谴责下掌握了处方、各种化验单和出院记录的书写规范。

下来就是住院病历了，首先我照着已有的病历抄几次，然后自己写刚入院患者的住院病历，写完后请老师修改评论不断完善，再后来写完病历后就与老师写的对照，自多检讨，弥补不足。这样，我初步掌握了住院病历的书写规范，用同样地方法学会首次病程记录及后续病程记录的书写。

动手方面，要感谢陈老师对我的信任，指导我学会各种深浅反射及病理反射的检查方法，多次让我独立完成换药拆线。病例方面，掌握了颅脑损伤的诊断方法及依据，如“脑震荡、头皮损伤、头皮下血肿、硬膜外血肿、硬膜下血肿等”。熟悉了颅脑损伤的基本治疗方案，如“抗感染，减颅压，预防出血，营养神经等”，了解了病情的演变过程。随着一位20岁重型颅脑损伤及脾破裂少年行脾切除与开颅血肿清除术后，一天一天地好起来，我在外一的实习也结束了。

最后我想说的是在这15天里，我学到的不多。但是没关系，更重要的是我知道了以后要走的路，“医务工作是神圣而光荣的，但担子也是沉重地，医生的路不好走，做一个好医生就更难！”人生最难的是抉择，这句话没错！我选择了走下去，没有挑战就没有进取！所以我不会退缩！

门急诊护理工作总结 秘书日常工作总结秘书工作总结工作总结篇九

一、各地、各单位要认真对照年初提出的工作目标及每月重点工作事项，结合各自实际，全面分析和总结上半年工作完成情况、主要工作亮点，做好利弊得失分析。工作总结要求重点突出、数据详实，文字简练。

二、深入查找工作中存在的问题、不足和薄弱环节，做到客观实在。

三、根据本年度的工作任务完成情况，明确下半年工作思路、工作重点和工作措施。要求思路清晰、重点明确、措施具体。

四、各地、各单位要本着实事求是、客观全面、认真负责的态度，精心组织，做好总结材料的撰写报送工作。上报材料经分管领导或包联领导把关签字后，于6月18日前报送到区局办公室，同时上传电子文本（邮箱□XXXXXX□

局属各单位、机关各科室：

一、参会人员：机关全体干部职工，各县水文站(局)负责人。

二、会议时间：2日上午报到，下午2:30开会。

三、请各县水文站(局)长准备好发言材料，做好发言准备(重点是20xx年工作思路以及工作计划，不少于5000字)。天冷路滑，注意出行安全。