

最新门诊周工作汇报(汇总5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

门诊周工作汇报篇一

上周工作总结 11月8日：

9点10分准时参加部门晨操 结束后办公室打扫卫生

10点参加部门例会，上周工作总结及下周工作计划。内容：

1、汇报会议预订情况

2、协议、拜访客户、拜访计划的实施

3、今日起每日拜访不得少于6家单位，100人以内会议由接待负责

例会期间带公安局客人看会场，21号会议室（会议室小，人数较多）2号会议室（离住宿地方远），多功能厅果岭厅经过改造基本满意。望湖楼餐厅比较满意，加拿大客房与独栋别墅基本满意，单标间客人反映房间较小。比较其它酒店后给予答复。

下午接待第三届“思念杯”高尔夫联赛，餐厅开餐前的准备，搭舞台、搭桁架准备完毕后。到客房区域接待客人入住地中海、加拿大、独栋别墅，引领客人到房间，帮客人拿行李。客人全部报到完毕。6点30准时开餐，开餐前演讲及用餐一切顺利。8点30时客人用餐结束后把客人送回客房。11月9日：

早上参加晨操，9点30时参加部门晨会。

内容：

1、今日没有会议全部回市区陌拜签协议，由销售经理带队

2、陌拜地点农业路花园路国际企业中心、农业路政七街

3、回报昨日工作

4、9：50发车去市区

5、做好今日拜访记录

1点出发去农业路国企中心，拜访客户

1、北京启明星辰信息技术有限公司

2、香港商扳河南办事处

3、中国沱牌深度合作项目部

4、河南天翼投资控股有限公司

5、广东龙湖科技有限公司

6、苹果保质有限公司 签订两家协议

1、苹果保质有限公司

2、河南广泰好想你枣有限公司 11月10日：

9点10分参加晨操，9点30时参加晨会，工作计划《上周工作总结及下周工作计划》。内容：

- 1、检查自己仪容仪表
- 2、汇报昨日工作
- 3、补充会议信息
- 4、今日陌拜地点：国贸中心、农业路招银大厦

今日在店接待第三届“思念杯”会议日程，早上外出旅游，下午返回酒店。3点左右客人外出回来，在客房休息。晚上在酒店大年农庄用餐，6点30左右从地中海、加拿大接客人至大年农庄开餐，20:20用餐结束。一切正常。安排明日用车。11月11日：

晨会内容：

- 1、半个月到交15份协议
- 2、下周拜访已整理好的在店消费较多的客户
- 3、周一到周四每日拜访客户、整理成拜访表。每日拜访至少6家客户
- 4、会议信息及时上报
- 5、汇报昨日工作
- 6、夜间用车、临时用车与值班经理联系
- 7、应收账款到账时，告知财务人员

本周接待重要会议较多，从会议报道前

2、3天酒店各个部门从每个细节都在做着精心准备。会议期间、会议结束每个部门、每位领导与员工大家齐心协力，团

结一致，全神贯注的投入工作中。工作时大家在乎的不是加班、不是累、而是接待成功、圆满的喜悦、那种自豪。接待好每个会议，这也证实这思念果岭的实力。大家期盼的也正是这些。

下周工作计划

下周酒店有个xxx重要接待，做好xxx接待工作，听从领导安排。除接待好xxx接待，也要做好在店的会议接待工作。如在店会议不多，每日保质量的签订每日协议任务数。

门诊周工作汇报篇二

来到小贷公司上班历时一个多月，在任职前台文员这个岗位期间收获较多。为了较好地完成自己的各项任务，认真学习岗位知识和工作要求。现将本周工作的具体内容总结如下：

二、办公用品的采购。各部门把所需要用的办公用品登记下来，我再统一汇总交给总经理审批，根据总经理的审批意见，再去采购。

三、负责做好总经理的助理工作。每天及时完成好总经理分配的任务，做好公司每月的贷款台账以及保存客户的重要资料。

四、做好会议纪要。在每周一的例会上都要做好会议记录，然后拟定成文，递交给上级领导审阅。

五、积极协助各部门把工作完成好。在有客户贷款的时候，协助信贷部给客户拟定合同，然后做好和财务的对接工作，及时登记贷款客户信息。

在本周的工作中，我学习到了很多东西，同时也让我认识到了认真完成工作，更要注重细节。资料的归类和整理，要做

到心中有数，在需要资料时，可以在第一时间内将资料找出。对待部门同事要做到虚心请教、真诚以待，要善待周围的每一个人 and 物。我会从中汲取更多的经验，争取把下周的工作做得更好、更完美。因此，在下周工作中，不仅加强前台文员本岗位工作方面的学习，而且努力扩展自己的知识面。积极学习各方面的业务知识，为自己以后的工作做铺垫。

本周客户有效拜访12访，回收新单一件，开发准客户零个，准增员一人，学习记录没有，主要问题：新年过来不在状态，时间规划不是很合理，邀约客户话术不熟练，跟客户见面信心欠佳、分析不到位，每天拜访量太少，增员电话不会打，周末偷懒了，总结本周规划下周。

本周计划：拜访客户有效防21访，回收新单4件，开发准客户一个，准增员两人，做好学习记录，做好每天的工作总结和第二天的计划，规划好时间，准备一份邀约客户电话话术，提起精神来熟练话术为见客户建立信息，坚持促成三次，见客户前规划好为客户利益着想的事情，增员电话尝试新的技巧，在勤奋一点，让我的时间和生活渐渐的变得轻松起来，工作总结《总结本周规划下周》。

2月19日工作补充：意想不到：我的第一个客户厂子地点我找了一个多小时；这个客户居然以前从事5年的寿险工作；第二个客户居然是滨*保费王的老客户；这一天的规划又没能好好的执行下去；安静老师真去市公司了。

从这一天的事情中我看出来，我就是个感*的人，如果我是个有钱客户，业务员对我好点，我肯定要忍不住签个大单子；还有我发现本地的大姐做保险真的很好做，存活率要比我们高的多，我的客户就这样成他们的了；通过这些我懂得了我要更加的努力才能尽快赶上他们，才能冲动的消费一次；我期待能从这些大姐身上学习一点基本功，让更多的人懂得保险对*人们的意义；通过一周的写作业我学习到很多东西，真正的明白了好记星不如烂笔头，我要不断的虚心学习认真做

事。

门诊周工作汇报篇三

姓名：

部门：办公室

工作职责：库房管理及办公室文员相关工作 xxx员；集体荣誉感和不抛弃不放弃精神。（1）库房的整理和盘点工作。

（2）库房账目整理和销售单的汇总。（3）进出库房的账目和财务核对。（4）舞蹈界的宏观微观市场行情。（5）前台协助教务工作。（6）货到领取装备。

下周计划：

（1）各部门员工岗位职责的整理和出台。（2）学习计分系统的操作。（3）日常出货的领取和上账工作。（4）协助做好办公室其他工作。

工作建议：1；在工作中体现同事间的相互合作和团结互助精神。

2：在工作中提升自身修养和工作能力的方法。

3：如何把傲凌的全方位工作做到做好！

4：认真学习企业文化和省国标舞协会精神。

5：想出节约 赚钱的方式。

2011年10月18日

门诊周工作汇报篇四

一、本周工作工作总结

1、于xx月x日，对东矿项目建设一期工程化合浸出是否采用连续浸出工艺

进行编制方案报告上报项目建设指挥部。

2、于xx月x日，对东矿项目指挥部工艺组到东方锰业科信公司跟踪电解锰

中板试验进行最后的总结，写出总结报告与推荐上报项目建设指挥部，同时对东方矿业项目建设一期工程是否上中板生产线进行初步分析与推荐。

3、于xx月x日，根据项目指挥部决议，工艺组对东方矿业拟建年产1500吨

电解金属锰中试生产线进行初步设计方案及初步资金投入概算报告，上报项目建设指挥部。

4、按照项目部计划，配合湖南化工医药设计院对项目建设一期工程各车间土

建施工图的设计出图，要求设计院按计划出图。湖南化工医药设计院于12月x日对净化车间的挡土墙土建施工图及高位池土建施工图出蓝图盖章。

5、工艺组人员继续到东锰科信公司电解锰中板试生产现场进行三班跟踪，了解各岗位操作工艺指标及操作状况，对每一天进行总结，并于12月x日全部拆回项目部办公。

6、工艺组与电器组、土建组及王工和化工设计院对一期工程开关站设计图地

形标高布置进行对接及确定施工方案，以便地质勘探单位进场施工。

7、于xx月x日，在项目建设指挥部会议室与中国环科院潘博士、朱博士一

行专家对湖南东方矿业一期工程项目建设工艺方案进行讨论，并对工艺中是否采用浓密机设备进行初步了解和学习。

二、下周工作计划□

1、按项目建设指挥部办公室要求，于12月x日前完成项目部工艺组20xx年

的工作总结。

2、要求项目部工艺组人员对科信公司电解锰中板生产所有工艺进行全面总

结，对生产存在的问题进行讨论。

3、与湖南化工医药设计院对接，要求设计院按项目计划出各车间施工图纸。

4、与项目部土建组配合，争对于电解车间的施工队进场作了准备工作。

5、继续与项目指挥部设备组、电器组配合，讨论一期工程建设中的设备及电

器的方案状况，不断优化完善。

6、认真核实设计院已出的电解车间工艺条件图，并对需微调的地方进行全面

核实调整，在确保工艺的前提下减少土建费用的投入。

7、及时完成项目指挥部临时下达的其他工作任务。

一、本周工作总结

(一)组织协调xx镇上山片甘蔗种植基地事宜.

按照县政府工作安排，有我局负责xx镇新立村上山屯1070亩良种基地甘蔗种植工作，任务下达以来，我局积极与农机局、水利局及xx镇政府联系协调，抓紧时间做好各各项工作，同时联系绿泰农业公司购进优良蔗种，目前已完成基地甘蔗良种种植面积200亩，其余土地面积将在今年秋季全面完成种植工作。

(二)积极参与县“双高”办开展各项工作。县“双高”办成立以来，我局选派一名副局长和一名专业技术人员到县“双高”办工作，积极配合做好各项工作，目前相关工作正有条不紊顺利开展。

(三)深入基层指导督促做好甘蔗田间管理。我局全面深入到全县15个乡(镇)，强调做好甘蔗种植与田间管理工作。目前，全县已完成追肥面积28.8万亩，已完成除草面积21万亩，已防病虫害面积2万亩。

(四)协助做好制糖企业重组工作。糖业是我县支柱产业，为贯彻落实县委、县政府关于印发《崇左市委市政府领导拜会中央部委和企业主要成果分工落实方案》的通知要求，我局积极与中粮集团沟通联系，促进中粮集团参与我县制糖企业的重组工作，经过积极与中粮集团的沟通联系，强化跟踪服务协调，中粮集团目前正在对xx县xx永鑫糖业有限公司蔗区

进行全面调查，根据调查结果与xx县xx永鑫糖业有限公司进行重组洽谈。起草xx糖业重工作方案□

(五)督促制糖企业做好蔗款兑付工作□20xx/20xx年榨季，尽管食糖市场价格逐渐上扬，但制糖企业经营亏损或微利的格局没有根本扭转，糖业发展仍然面临严峻挑战。在这样的形势下，我县制糖企业积极筹措资金及时兑付农民一定的蔗款。截止20xx年5月26日，我县辖区三家制糖企业应付蔗款7.24亿元，已付蔗款3.97亿元，未付蔗款3.27亿元，兑付率54.83%，其中□xx永鑫糖业有限公司应付蔗款3.96亿元，已付蔗款2.14亿元，未付蔗款1.82亿元，兑付率54.04%；世纪飞龙制糖有限公司应付蔗款2.23亿元，已付蔗款0.83亿元，未付蔗款1.40亿元，兑付率37.22%；湘桂糖业有限公司应付蔗款1.05亿元，已付蔗款1.00亿元，未付蔗款0.05亿元，兑付率95.24%。同时，督促乡(镇)关注蔗农动态，做好解释工作，稳定蔗农思想，避免因蔗款兑现问题而出现蔗农上访现象，维护好社会稳定工作。

三、下周工作计划

- 1、督促制糖企业加大资金筹措力度，按照自治区、崇左市蔗区管理及糖料蔗蔗款兑现有关要求，及时做好甘蔗款的兑付工作，促进蔗甘蔗田间管理工作。
- 2、集中力量，参与“双高”糖料蔗基地建设工作
- 3、继续做好xx镇新立村上山屯良种基地甘蔗种植工作，
- 4、努力完成县委县政府交给的人大换届先举工作。

一、上周总结

这一周的工作已经结束，我已经完成上周计划，完成了工作任务。

- 1、整理好基本资料，及时对库存进行增加，向上级反映情况；
- 2、跟踪订单，对客户拍下的货物进行确认，是否发货，查看物流信息；
- 3、做好售后服务，对客户的进行礼貌的问询，是否满意，是否确认收货；
- 5、每天一小结，对于工作情况有什么不足，及时改正。

二、工作的不足之处

- 1、对于自身产品只有浅薄的了解，不足以打动客户去购买，需要加强学习；
- 3、关于质量方面不同的客户有不同的体验，这需要进一步加强；
- 4、关于售后有一些不到之处，有客户投诉，会在之后改正。

一周的工作时间一眨眼就过了，对于这一周的工作十分感谢给为同事的积极配合，还有上级领导对我的鼓励与赞赏。我也看到了自己的缺点，我会在之后的日子里积极改善，做好工作计划。

三、下周计划

- 3、还是做好售后的跟踪，提高客户对于我的评价；
- 5、在每天下班前后，总结这一天的过失，加深对自己的了解。

门诊周工作汇报篇五

为使下一步工作更加有效，把工作做的更加明确，对在工作

中遇到的各个问题进行总结和交流，特对上周及下周工作做出具体的安排和计划：

上周工作重点：

- 1、陪同张总、马海涛到市*人事局，交流山大招聘八个事业编名额事宜。
- 2、按照公司规定到工地现场勘查情况。
- 3、到红光路口拿名片及宣传册，到批发街购买电源线。
- 4、早上开工作例会，讨论并制定下周的体工作计划安排。
- 5、设计公司商标及ppt公司内部人员培训课件。
- 6、刘主任在三楼会议室进行半个小时的首次培训，总结及学习各项工作内容。
- 7、下午协助刘主任、马海涛、郑涛打扫三楼存放金针菇的房间及办公室等卫生。
- 8、上午开工作例会张总、刘主任、马海涛、马学文参加，讨论关于下一步的工作进程。