

2023年个人上半年工作总结 上半年个人工作总结(实用9篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

个人上半年工作总结篇一

这半年来，我在社区中心领导的带领下，坚持为指导，紧紧围绕全中心的发展大局，认真开展各项医疗工作，全面履行了医生的岗位职责。

半年来，思想汇报专题能够积极参加中心组织的各项学习活动，比较系统地学习了，做到思想上、政治上时刻同党中央保持高度一致。同时，坚持学以致用、用有所成的原则，把学习与工作有机结合，做到学习工作化、工作学习化，两者相互促进，共同提高。工作上对照先进同事找差距，查问题，找不足，自己在思想、作风、纪律以及工作标准、工作质量和工作效率等方面都有了很大提高。

“救死扶伤，治病救人”是医疗工作者的职责所在，为此，我本着对患者负责、对中心负责的精神，积极做好各项工作。

1. 坚持业务学习不放松。坚持学习全科医学理论研究的新成果，不断汲取新的营养，促进自己业务水平的不断提高。
2. 坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，热情接待每一位患者，坚持把工作献给社会，把爱心捧给患者，从而保证了各项工作的质量。

作为中心的一员，知情出力、建言献策是义不容辞的责任。同时，严格要求自己，不骄傲自满，坚持以工作为重，遵守各项纪律，兢兢业业，任劳任怨，树立了自身良好形象。

半年来，在领导的帮助和同志们的支持下，工作虽然取得了一定成绩，但与组织的要求还差得很远，与其它同志相比还有差距，在今后工作中，要继续努力，克服不足，创造更加优异的工作成绩。

个人上半年工作总结篇二

物业部在公司领导的带领下，在全体员工紧密的配合下，各项管理工作持续改进，服务品质稳步提升。现对20xx年上半年的工作全面总结如下：

根据公司安排示范区于20xx年x月x日正式入场，为保证示范区顺利接管，在公司各级领导的支持和公司各部门的配合下完成了示范区前期的各项筹备工作：

- 1、员工宿舍的租赁与食堂的开办工作。
- 2、根据公司要求达到了秩序、保洁、客服人员100%的上岗率。
- 3、完成了示范区前期的开荒保洁工作。
- 4、积极的与置业工程部沟通完成了示范区土建、内装修及各类设备实施的验收工作。
- 5、与置业策划设计部完成了示范区配饰、绿植的移交工作。
- 6、与营销部时刻保持沟通完成了示范区员工工装的选定及服务模式的确定。

由于是新接项目，大部分人员业务水平不够熟练、专业素质

不足，针对这一现状□20xx年1月、2月示范区结合销售中心、样板房管理的需要，围绕配合销售服务客户展示物业形象这一工作重心，全面展开员工礼仪礼节及专业技能培训，培训内容涉及有《物业管理概论》、《物业管理与服务》、《物业服务礼仪》、《岗位操作规范》等，培训人员涉及客服、秩维、保洁14人。

为了配合地产销售推广、开盘体验工作，以销售中心、样板房的使用、客户接待及环境保洁等物业服务工作方面为重心开展服务工作，一季度顺利完成各类接待工作20余次接待人员上百人次，欧筑1898的产品推介会、等活动。保洁、秩维制定相关操作标准和管理制度，根据各岗位工作需求情况，重点加强了人员的合理配置，保证销售中心、样板房能够以整洁、温馨、舒适的空间状态迎接前来参观的客户。

客服人员在做好岗位接待服务工作的同时，也全面协助、配合销售部工作的开展，积极热情接待看房、买房的客户，详细介绍物业的管理特色及楼盘配套等情况，有效的建立起了与业主的早期沟通与交流渠道。

根据验收标准完成对销售中心、样板间以及配套设施的验收，并对存在的遗留问题要求整改并跟进结果，对维修后的遗漏工程进行复检。

从前期的策划准备阶段，通过不断的沟通，物业给予营销最大的帮助，使项目开盘圆满完成。协助销售现场的安保维护，来往车辆的指挥，停放车辆的秩序及安全；保安之间紧密协作交流，做到遇到异常事件能够运用以往培训过的应急措施。

保洁保证清洁卫生的前提，积极遵守岗位职责，主动问候客户，协助营销向客户指引安全出口。水吧立足于岗位，为顾客提供饮品、咨询服务，体验物业精致、贴心的服务理念。样板间接待顾客人次屡创新高，为顾客答疑解惑。

建立完善各项规章制度和内部管理机制，明确管理工作中的责、权、利，使该管的事情有人管、能办好的事情有人办，务实避虚，一切工作都从实际需要出发，以解决问题为目的，扎扎实实的做好各项基本工作。贯彻使用质量管理体系文件，加强各类资料的收集、归档工作，合理分类、存档。

狠抓各项规章制度的落实，对安排的工作具体落实到相关责任人，要求当天能完成必须当天完成，不能完成的要查出原因、制定计划，按规定的期限完成，使各部门的工作效率明显加快，改变了懒、散、慢的不良工作习惯，对提高服务意识、有效开展工作起到至关重要的作用。

公共设施的管理：制定完善的维护、保养计划和应急方案，做到日常检查有登记、小型维护有记录。达到养护设施、设备到位，维修及时，正常运行的管理要求。

绿化管理：严格落实绿化管理措施，积极配合监督绿化外包、施工及养护计划，针对绿化外包在施工养护过程中出现的问题，及时发出整改通知与合理化的建议，督促其整改，并在绿化警示标示牌没有到位的情况下，制作简易警示牌，加强绿化防护管理工作，使绿地基本无破坏、践踏及公用现象，绿化完好率为98%。

针对前期人员较少的特性，一季度在宿舍租赁上为公司节约3200元；缩减厨师岗位编制节约9000元共计12200元。积极培养员工养成节能降耗的良好习惯，在保证示范区服务品质的前提下做到合理开启售楼处各类灯光设备一季度共计为置业工程部节约电费为34000元。

回顾上半年以来的工作，诸多方面值得分享和肯定，也有诸多方面给我们留下了深刻的教训，为了在下半年更好的扬长避短，树立良好的服务口碑，下半年示范区将致力于加强规范管理、协调沟通、落实执行。以提高管理服务效能，营造和谐生活环境，配合营销工作为中心计划开展工作。

个人上半年工作总结篇三

1. 是我人生之中从事管理工作的第一份工作，也是我职业生涯的一个起点，对此我也十分珍惜，也尽自己最大的努力来胜任这份工作，经过这么多年的学习，以及同事、领导的帮助，我已完全融入xx这个大家庭中。自己工作技能也明显提高，虽然工作中还有好多地方需要完善，但应该说自己付出的不少，也收获了很多。我自己感到了成长，也逐渐成熟。现就20xx年上半年的工作总结回报如下。

2. 上半年即将结束，工作也即将告一段落，在这半年里，我经过自身努力，克服各种困难，特别是在领导的大力支持下，这一年是有意义的、有价值的、有收获的。我顺利的完成了xx工作，经历了xx工作。通过这些项目的管理，熟悉了公司的运作程序流程，掌握了公司系统的操作过程，这为今后的工作打下了一定的经验基础。

3. 律回春晖渐，万象始更新。我们告别成绩斐然的20xx[]迎来了充满希望的20xx[]过去的一年，我们有付出也有收获；我们有欢笑也有泪水[]20xx年，在领导的正确指导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名督导的职责，较好的完成工作任务，总结起来收获颇多！

4. 在全体同事的共同努力下，在公司领导的全面支持、关心下，本着一切为客户服务的宗旨，围绕优化服务、拓展xxx和xxx的宣传和信息的功能，从客户的利益角度服务、业务管理、提高企业的知名度和利益最大化，通过扎扎实实的努力，圆满地完成了20xx年上半年的工作。

5. 光阴荏苒，在忙忙碌碌中送走了上半年，这半年对本人来说还是收获颇多，首先是自身业务的提高，其次是与部门之间的沟通比以前相对顺畅。当然这些进步与公司领导的帮助和关心是分不开的。现在就这些进步与同仁探讨，以便相互

进步：优秀的企业需要优秀的人才，本人将继续以满怀的热情投入到自己的本职工作，为公司的发展贡献自己的力量。

个人上半年工作总结篇四

售后服务的优劣直接关系到公司形象和根本利益，也间接到销售业绩。上半年的工作较以往有很大的起色，但也存在不足，先将售后的.部分总结一下。

不管做什么工作树立全局意识是首要的。树立全局意识就是树立企业形象，使客户对工作的满意度话。

现场技术服务人员，不仅要有较强的技术知识，还要有较强的沟通能力。一种产品很多时候是因为使用操作不当才出现的问题，而往往不是如客户反应的质量问题，所以这个时候就要我们找出问题所在，和客户进行交流，规范操作，从而解除对产品的不信任，和对企业形象的影响。做到对客户满意的.企业形象。

随着电子行业的不断发展，竞争不段强化，如何让做好售后也是加强公司竞争的强力底牌。作为一个技术服务人员，要现场勤于观测，独立思考，多与同事交流，努力提高自己的水平。

在过去的工作中得到了一些体会，工作时候心态很重要。投入工作要有激情，要平易近人，积极的思想和平和的心态，非常重要有利于促进工作进步。

个人上半年工作总结篇五

20xx年上半年在紧张而充实的气氛中已近尾声，我兢兢业业和精益求精中度过了半年。在公司领导的带领和关怀下，凭借从事人事工作近一年所积累的经验，我尽心尽力，踏实做事，圆满完成了各项工作。现对这半年的工作作以汇报，希

望从中总结经验、改进不足，为下半年工作的开展奠定坚实的基础。上半年，我的工作主要围绕人事招聘、员工劳动关系管理、薪酬管理这三方面开展。

本年度的招聘工作中，我们本着“唯才是举，宁少求精”的原则，通过日常招聘、社会招聘、猎头合作、校园招聘多种途径进行选拔和面试，实力与潜力并重，规范招聘流程，从简历筛选、面试安排、择优录取、人才库储备等各个环节严格把关。

我们人事招聘专员共筛选简历一份；面试安排月平均一次，月面试成功一人次；总共为公司招聘到了一名日常增补人员，一名各部门急缺岗位人员。在高端岗位人员招聘方面，今年我们获得了可喜的成绩。期间，我们未通过与猎头合作，而是认真筛选了超过xx一份的简历，和财务总监反复沟通安排面试，最终成功招聘到了人才。这一举措为公司节约了招聘成本，充实了人才队伍，同时也激励着我们在下半年作出更大的成绩。在招聘流程把控方面，我们严格对应聘者的简历来源、学历认定、行业背景调查、录用流程各方面实施规范化管理，严厉杜绝学历造假和证书造假、规范入职体检流程、避免直系亲属推荐、规范职业道德修养，通过一系列举措来规范流程，吸纳人才，降低成本。同时，我们保持着和各大猎头公司良好的沟通，社会招聘也按照公司的项目情况及时跟进着。

20xx年度我们通过校园招聘，共招聘了一位应届生，其中研究生一人，本科生一人，专科生一人。预计招聘一人，最终完成率一。本次校招中，我们采取了合理有效的策略，扩大范围，加强与高校合作，与其他公司的资源共享，开展专场招聘会，通过企业宣传和游戏互动等环节来吸引优秀应届生，同时也更好的宣传了我们公司。在简历投递方面，我们积极通过多种渠道吸纳应届生简历，包括继续与xx—□xx—进行合作，加大网络投递规模，尽可能地多获取求职者的信息资源，并产生了良好的效果。按照公司计划，本年度剩余的校招名

额会在明年一月份完成，届时，我们可以对众多考研未成功的学生进行面试安排、筛选和吸纳。鉴于我们公司的特点，往往需要专业性强、工作经验丰富的全才，一方面，我们继续深入与猎头公司的合作，加深对中高端技能性岗位的人才挖掘，提高应聘者的专业素养。另一方面，我们更需要在平时完善人才储备库，加强积累，积极储备各专业人才的简历，广泛吸纳贤能之士。

本年度人员变动情况。和20xx年相比，本年度招聘力度不大，以高端岗位招聘为主，所以新入职人员较少。离职人员xx一人中，有xx人为公司不与续签劳动合同。本年员工流失率为，相比较20xx年的来说增幅较大，部分原因是因为公司精简求优策略的实施，不与续签合同的被动离职比例相应增大。目前公司各部门在职人数分布情况□20xx年底，公司在职人员人□20xx年底为，职位为主，求少、求精，另一方面本年度人员流动性较大，各部门都有一定比例的离职人员。由数据得出，工作度最饱和的，员工普遍超出正常工作量；最不饱和的为，其中普遍偏低，需要加大整改。

对各部门员工休假情况进行严密统计和分析：年度各部门休假情况。其中，各部门年假所占比例，均达到了，其余依次为掌握假别分布，可以了解员工情况，做好统计、出勤、薪酬核对等工作；同时了解休假频率和假别，也为公司实施人性化的管理、重点工作内容的安排提供了有用信息。

在按时、按质完成各项任务的同时，在工作中我也意识到了自己的一些不足之处：阶段性的总结还不到位，对月度工作、告一段落的工作没有进行系统的记录和分析，以便更好地指导以后的工作；和各部门的沟通配合还不够紧密，对员工的工作状态不能及时跟进，导致有时工作衔接不够顺畅，以后需要注意改进。

再次感谢我们领导给予我的关怀和指导，下半年里，我对自

已提出了以下要求：精进业务技能，加强自身素质；理清工作思路，及时总结分析；加强部门联系，紧密协同工作，和同事们群策群力，一起为公司的发展尽职尽责。

个人上半年工作总结篇六

（一）、教学无细节，五认真工作一丝不苟。

一开学我们就与老师们利用业务学习的时间重温“教学五认真”，从细从实做好工作。

继续推行手工备课，加强教学常规的巡视和指导，重视学生作业的认真与清楚。每一个月都不定期地对学校老师的教学五认真工作进行认真的学习和考核，及时地表扬先进，指出不足。我们就一个宗旨：尽心尽力，做好每一项工作，为学校的发展尽自己的微薄之力。

重视每次的测试。不管是大统考还是小测试，我总是投入百分百的精力，从组织出卷到监考、阅卷和试卷的分析，每一个环节都去关心，每一个环节都精心组织，争取考一次就要有一次的效果，帮助老师们及时了解目前的教学状况，及时调整教学方法，提高教学效果。在此同时重视差生档案的建立，及时了解各班学生的进步。

（二）、加强课堂教学研究，提高课堂教学效果。

本学期我对学校分给我的徒弟宋丽玲老师的工作是事事关心，样样留心。本学期只要是宋老师上课，之前我都帮宋老师分析教材、研究教法，设计出符合孩子特点和课标要求的教案。这一学期我听了宋老师很多课，感到宋老师一天比一天进步大，不知宋老师感到没有，反正我是看到小宋的进步非常高兴，看到小宋的好学更是欣喜，长江后浪推前浪，一浪更比一浪高。其他年青老师的课我也时时关心，从戴蓓老师到郑晨燕、到李瑜、到尹文华、到迟小丽，只要有时间，一定进

教室听他们的课，一边向他们学习，一边指导他们怎样上好课，把握好课堂教学的40分钟时间提高教学效果。

重视学校写字教学的指导。周二周四我们开辟出来上写字指导的15分钟时间里，我经常巡视和指导，希望我们的老师能把我校学生的书写提高到一个新的层次。

重视毕业班的教学，多次召开六年级毕业班教学会议。由于这一学期的时间紧教学任务重，对于六年级来说就更为严重了。因而一开学我们就召开了毕业班老师会议，商定本学期的教学工作。每一个月月考结束又坐在一起商讨毕业班教学工作。各位老师各抒己见，群策群力，出谋划策，大家都提出了许多宝贵的意见，为六年级的教学提供了许多的方案。出为六年级毕业考出优异的成绩打下了较好的基础。

（三）、组织多种活动促进学生素质的全面提高。

1、学科之间组织了多种竞赛。

（1）组织了三至六年级的英语书写比赛，三月份组织对三至六年级的语文集体朗读比赛，本学期教导处根据学生的能力发展，组织了一次诗画作品的比赛，组织了三至六年级的作文竞赛。

2、重视体育教学工作。尽管我校的体育教师特少，但我们丝毫没有降低对体育教学要求。首先从广播操入手。一开学我们教导处、德育处和体育室就联合对学生、老师的广播操进行纠正和指导。不仅在体育课上进行指导，而且利用课余时间指导老师们的广播操，由各位班主任再进班进行指导。在广播操指导的同时，教导处在国旗下讲话中对学生进出场的姿势、步伐进行了统一指导，会同德育处、体育室每天对出操的路队进行评比、亮分，一周一评比，在国旗下讲话中通报，表扬先进，指出不足。经过一段时间的训练，我们组织了全校性的广播操比赛，学生的广播操从出操到每一个做操

的动作不仅整齐，而且规范有力。成功组织了第四届体育节。

3、艺术活动有了提高与进步。今年我校音乐组的陈小平老师自编自导的女子小合唱代表埤城中心小学去丹阳参加比赛获得了二等奖；六一儿童节成功举办了一次文艺演出。各班各尽其才，有舞蹈、有相声、有小品，更多的是体现我校特色的一一诗伴舞、唱诗、诗朗诵、诗演唱等，充分展现了我们埤小学生的综合素质和我校的办学特色。美术组今年也取得了丰厚的成绩：双龙杯比赛有许多学生获奖，参加丹阳市的“巴菲特”杯比赛也有学生获奖。

4、配合校长室做好学生参加社会实践活动。三月份组织安排学生去苏州乐园、常州恐龙园参加社会实践。从车次的安排、学生老师的组织与搭配，无一不仔细推敲，合理安排，保证了这两次社会实践活动的圆满成功。

我平时积极参加政治学习，坚持党的方针政策，积极投身新课程改革的浪潮中，投身于教育教学的科研活动中。坚持出满勤、出好勤，热情主动地参与学校的各项活动，并保质保量地完成各项工作。

本学期我继续担任五年级数学的教学任务。白天在学校忙着行政的事务，晚上回家要忙着批改作业、做第二天上课的课前准备，天天和女儿一起忙着做功课。星期天利用在街上看店的时间，静下心来分析下一周的教学内容，写好一周的教案，天天清，周周了，所以尽管今年的手工备课工作量大，但我没有一次要忙着补备课，忙着批改几天的作业，一切均在井然有序地进行。对学生的辅导我更是利用点滴时间，连星期天都搭上了，欣慰的是孩子们的成绩都有所进步。

这一学期对我来说，既是忙碌的又是充实的同时也是收获的一学期。本人刚加入中国共产党，本科的学习由于刻苦认真又顺利毕业拿到了毕业证书。继续参加市小语骨干培训班的学习，从不无故不参加活动，在活动中积极参与讨论，争取

学更多的知识。

个人上半年工作总结篇七

这半年，我继续负责__酒__地区市场的拓展，从默默无闻，到家喻户晓，我跟我的销售团队历经辛苦。这一年来，销售额达八百多万元，得到公司的称赞，合作伙伴关系也进一步巩固。

一、本年度的工作情况

1、开展市场调研，拓展市场空间。目前，酒类市场竞争激烈，我们代理的品牌在当地名不见经传。如何开拓市场，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使当地老百姓对__酒类家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销酒类。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

2、人性化服务。自__酒类承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过__酒类零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶酒类，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了__啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助__加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，__啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。

据统计，年内销售额达到了__元。

二、存在的问题

虽然在这一年，我们取得了比较不错的成绩，但仍然存在一些问题，如果不加以纠正改善，将会影响产品的销售。包括业务员的管理，后勤的配合。

1、业务员的管理比较松散，并没有有效的形成一个营销系统，有时甚至是各自为战。在以后的销售管理过程中，要根据实际情况建立有效的管理制度，带动业务员的积极性，提高工作效率。

2、后勤配合有些迟缓，往往出现单已开，货迟迟发不了去的情况，使客户信任度降低。

在即将来临的一年，要注意上一年度出现的问题，并继续发扬我们的优势，争取在明年__酒的销售中取得更好的成绩。

个人上半年工作总结篇八

回顾这学年的工作，使我感到既繁忙又充实，特别是在校领导的领导下，我的教学思想和教学水平都得到了很大的提高，并取得了一些成绩。下面我将这半年的工作总结如下：

在这学年的教学工作中，我自始至终以认真、严谨的工作态度，勤恳、坚持不懈的工作精神从事英语教学。在教学中，能够做到为人师表，关爱学生，帮助学生对英语学习充满学习热情和信心。

为了适应课改的需要，我不断地钻研新的教学理念，探索新的教学方法，不断将自己的所学运用到课堂教学之中。本人能做到每天都有积极的精神状态，让学生感受到一种积极的学习气氛。我能遵循听说、读写跟上的教学要求，努力加大

课堂训练量，加快课堂节奏，切实提高课堂教学效率。课后坚持认真批改学生作业，发现问题及时解决。对部分不自觉的同学还采取强硬背诵等方式，以打好他们的基础。

认真搞好备课，特别是集体备课。教学中，备课是一个必不可少，十分重要的环节。备课充分，能调动学生的积极性，上课效果就好。因此，了解和分析学生情况，有针对地教对教学成功与否至关重要至关重要。因此教学时针对不同情况，在授课时采取了不同的方法。效果就比较理想。

以上就是我在本学年的教学工作总结。由于经验颇浅，许多地方存在不足，希望在未来的日子里，能在各位领导老师的指导下，取得更好成绩。

个人上半年工作总结篇九

20__年上半年对于医院、科室、个人来说都是一个转变、成长、奋进的半年。在这半年中，我们不断面临着挑战和机遇，经过这半年的工作和学习，我有了质的转变，快速的成长，明确了奋进的目标。以下是今年上半年的工作总结。

一、转变观念，提高管理水平

向经验丰富、工作突出的护士长学习，学习她们的工作经验、工作方法；向外院护理同仁们学习，学习她们的先进管理机制、排班方法、工作状态；向科里的护士们学习，学习她们工作中的长处，弥补自身的不足。多与其他科护士长沟通，查找工作中的不足，发现工作中的隐患，随时调整工作状态，跟上医院的步伐。在生活中关心体贴科里的护士，有困难主动帮助。在工作中严格要求，做到人人平等，因人而异，充分发挥每一名护士的优点，调动护士们的积极性。

二、加强护理管理，严把护理质量关

要求护士严格遵守护理核心制度、各项规章制度及各项操作规程，严把护理质量关，防范护理差错事故的发生。做到事前有评估有告知，事后有措施有改进。真正做到心中有数，工作按标准完成。充分发挥护理质控小组的作用，调动质控小组成员的积极性与责任心，能够做到主动承担检查责任，帮助科里同事共同进步。亲力亲为，切实做到班班查、日日看、周周总结，使护士自觉提高护理质量。

三、强化基础护理服务

自开展优质护理服务示范病房以来，加强基础护理服务，多与患者沟通，了解患者需求，真正的为患者解决难题。弹性排班，充分利用人力资源，发挥护士的主观能动性，方便为患者提供服务。通过弹性排班，不但减轻了护士的工作负担，更主要的是解决了患者晨晚间护理、上午处置晚、患者对责任护士不熟等实际问题。加强危重患者的管理工作。注重抢救的配合和能力的培训。人人达到面对重患不慌张，抢救配合有章法。

四、“三基三严”培训及带教工作

按科室计划，每月进行_次业务学习，一次技能培训，并按时进行理论及技能操作考试。做到有计划、有实施、有考评、有总结。严格要求护士按规范书写，及时检查并改正发现的问题、错误，不断提高书写质量。严格要求实习生，按计划带教。

五、加强院内感染的管理

严格执行消毒隔离制度，科室感染质控小组按计划进行检查、总结、记录。按医院感染科要求，定期进行院内感染知识培训。

六、细微之处现温情

心内科经常有肿瘤晚期的患者住院，这样的患者不但身体状况不好，而且心里也是非常的焦虑。在护理这样的患者的时候，护士们往往会更加的小心和细心。一个简单的操作，在别的患者身上可能只需要一分钟，但在这样的患者身上却要花上半个小时。每次护士都是一身汗却毫无怨言，带给患者和家属的都是善意言语和理解的微笑。

七、存在不足及努力方向

病房管理方面，仍然有很多的不足。护理记录书写方面，特别是护理记录简化后，对护理记录书写质量的要求有所下降。这两方面是我急需提高和加强的。培训的机会较少，护士不能够学习新的知识。不断更新护理知识，尽快开展新技术、新项目，带领全科护士共同进步。