

最新中药饮片的营运工作总结 营运部工作总结(模板5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

中药饮片的营运工作总结 营运部工作总结篇一

由于市场经济和科学技术的大力发展，以及高速公路建设主体的多元化，高速公路联网收费是高速公路发展的必然趋势，联网收费的良好效果逐渐凸显。

陕西省高速公路联网系统是我省高速公路联网收费“一卡通”工程的重点建设项目，实施“入口领卡、持卡通行、出口交卡、凭卡缴费”的封闭式联网收费。联网收费包括通信、收费、监控3个子系统。系统以sdh光传输设备为通信平台，ibm小型机为数据处理核心，集语音、数据、视频、图片等多种媒体为一体，通过联网信息处理，监视联网路段运行车辆动态，掌握路况信息；实现联网收费资金清分和结算，维护高速公路收费管理（经营）单位收费权益，提高高速公路运营管理和服务水平。系统自2004年8月1日应用于“一环五线（即西安绕城、西（安）宝（鸡）、西（安）户（县）、西（安）阎（良）、机场（西安—咸阳国际机场）以及西（安）潼（关）高速公路”联网收费。截至目前为止，全省高速公路联网里程将近2000公里，高速公路联网收费取得长足发展。

- 1、高速公路联网提高了高速公路的使用效率和车辆通行能力，缩短了行车时间，充分发挥了高速公路高效快捷的特点。
- 2、高速公路联网节约了收费站和各种设备的投资，减少收费

开支，填堵了收费管理漏洞，防止资金流失。

3、高速公路联网能够促进信息共享，大大提高了指挥处理突发事件的能力，继而服务于社会，服务于国民经济和社会经济发展。

4、高速公路联网解决了目前其他收费模式的诸多问题，更好处理了高速公路服务与收费的关系，赢得了社会广泛肯定。

1、扩展工作，服务社会。具体表现在开通服务热线为广大司乘人员提供出行信息指南.与各地方电台达成协议，及时发布路况信息，方便了司乘人员安全、快捷出行。

2、利用监控系统强大数据库支持，协助公安部门破获重大刑事案件，如发生在2007年4月15日的榆林市小纪汗信用社被抢一案中，我中心工作人员协助公安干警辗转西左界、横山、黄蒿界、靖边西、东坑、梁镇、安边、砖井等站进行出口录像的调查，为抓捕工作提供了重要线索，使得该案得以迅速破获，赢得广大群众的交口称赞。

3、在高速路设路部分观景点，方便司乘人员观赏沿路风景，缓解旅途疲乏，促使他们安全驾驶。在公路两旁设立大幅宣传海报，宣传地方文化特色，人文历史，吸引各地游人，促进交流。

同样，随着联网工作的开展，工作范围的扩大，也出现了一些问题：

1、部分站点频繁发生网络故障，往往某一点出现问题就殃及到整个路段网络中断，对数据处理造成很大影响。

2、ic卡管理不够规范合理，对于倒卡，无卡车的治理缺乏有效方法和力度。

3、收费站人员整体素质跟不上高速公路联网规模扩大的速度，导致收费人员业务水平参差不齐，对收费政策理解不透彻，对出现争议的车型判定不统一，尚需加强自身业务培训。

4、监控系统不完善，监控范围覆盖率小，部分路段监控视频不能上传，达不到基本要求，尚需加大投入。

陕北分中心

二〇xx年十一月十四日

中药饮片的营运工作总结 营运部工作总结篇二

[选取日期] 文中所有名称都为虚拟。

李 a 谢老师制作

药店药房 医保基金使用情况自查工作总结报告

一、为更好的服务于参保人员，我药店配备 4 名药学专业技术人员，其中执业药师 2 名，从业药师 2 名。全天候为顾客提供准确的用药咨询服务。

二、以我药店配送中心为支撑，经营中药饮片、中成药、化学药制剂、抗生素、生化药品等五类约 4000 余种药品，基本医疗保险药品备药率达 90%以上，以确保满足广大参保人员的购买需求。并且严格按照 gsp 的相关要求，对药品的进、销、存各个环节进行有效质量控制，完善流程管理，健全各项表格记录。杜绝不合格药品销售给顾客，在我药店的有效管理下，无一例假劣药事件发生。

三、严格遵照国家处方药和非处方药分类管理的有关条例，处方药和非处方药分柜陈列、销售，贴有明显的`区别标识。加强基本医疗保险用药管理，对基本医疗保险用药和非基本

医疗保险用药进行分类标示，基本医疗保险用药在标签上注明“医保甲类”、“医保乙类”字样，在账目上独立核算，做到医保账目及时、准确报送。

到最低。

五、建立和完善医保刷卡服务管理制度，落实责任，确保为广大参保人员提供优质、方便的刷卡服务。

在今后，我药店将进一步强化本店员工的有关医保刷卡方面法律意识、责任意识和自律意识，自觉、严格遵守和执行基本医疗保险各项政策规定，加强内部管理，为建立我市医疗保险定点零售药店医保险刷卡诚信服务、公平竞争的有序环境起模范带头作用，切实为广大参保人员提供高效优质的医保刷卡服务。

通过此次自检自查，进一步规范了医保定点机构医疗服务行为和落实医保管理制度，着力解决医保政策执行不到位、制度落实不严、医疗机构内部管理松懈等问题，坚决杜绝医保领域违法违规问题发生，达到堵漏洞的目的，有效维护基金安全，提高了医疗机构的医疗质量和服务水平，使广大参保人员的基本医疗需求得到充分保障，促进了我县医保事业健康发展。

中药饮片的营运工作总结 营运部工作总结篇三

公司在7月份组织全员认真学习了国务院、国资委、集团公司有关“打非治违”专项行动的文件，学习了宋志平董事长关于《积极开展“管理提升年”活动，大力实施做强做优世界一流的战略规划》重要讲话，学习了xx运营区下发的有关文件，并广泛征求大家意见，逐项认真进行了讨论落实，要求全员从思想上树立起示范线建设安全工作一定要走在前面的项目建设指导思想，切实行动起来，坚决治理非法建设，坚决查处违章等不安全行为。

为扎实开展好“打非治违”专项活动，公司成立了由总经理任组长，副总经理任副组长，公司班子其他领导及各部门负责人任成员的“打非治违”专项行动领导小组。在领导小组的指导下制定了“打非治违”专项行动实施方案，活动方案细致扎实，可操作性强，落实得力，活动的开展促进了公司的安全管理水平进一步提升。

1、认真梳理了项目建设权证办理中的各种问题，畅通渠道，加强沟通，通过不懈的努力，于8月13日完备了集团公司要求的项目开工建设资质，为公司项目建设打下良好的基础。

2、对项目建设招投标程序进行了严格审查，细致研究了各环节后，确认无违反规定现象；对施工单位的资质、安全合格证、合同等进行了审查后，确认无非法转包分包工程及无借用、冒用、顶用资质行为；财务部门严格按已定程序付款，项目建设不存在违法收付款，不存在违法收受或者支付工程中介费等问题。

3、组织人员对办公楼建设、房屋维修工程、生活区等公司所属全区域进行了细致的安全检查。根据需要购置了军用铁锹、军用铁镐、雨衣、安全锤、安全帽、安全带等安全用品，完善了安全告知，对不符合项全部进行了整改合格。

公司“打非治违”专项活动虽然告一段落，下一步的工作中，公司将进一步巩固“打非治违”专项行动成果，借鉴学习借鉴兄弟企业安全工作经验，深化落实国家及集团公司安全工作的指示精神，为下一步公司安全标准化建设打下良好基础。

中药饮片的营运工作总结 营运部工作总结篇四

组长：（矿长） 副组长：（总工程师）

成员：郭克发（生产副矿长）、赵海（机电副矿长）、卢廷武（安全副矿长）、刘吉州（通风副矿长）

领导小组下设办公室在办公室，负责日常事务，由胡绍光兼任办公室主任，负责本次专项行动的相关业务工作。

为确保“打非治违”专项行动取得实效，由矿长李学仲、总工程师兰江组织召开“打非治违”专项行动专项工作会议，针对专项行动做了精密部署，强调“打非治违”要做到二个结合：一是将“打非治违”专项行动与安全隐患排查治理工作相结合；二是将“打非治违”专项行动与年度安全生产目标任务相结合。

四是在防治水方面、建成水仓1个、安装离心泵3台、安装排水管路2趟；

五是在安全管理方面严格执行矿级领导入井带班制度，其中，矿长20天、工程师15天、安全矿长28天、生产矿长28天、通风矿长28天、机电矿长28天；增加管理人员4名、电工1名。

六是在人员定位管理系统上，我们根据在井下实际情况，调整读卡分站15处，完善图纸2分，配备人员定位标识卡120张。

二是抽放系统，抽采方法和施工管理要进一步提高，加大监管力度；

三是加强火工品的存储、使用、管理使用；

四是按照规定为职工缴纳工伤保险、意外伤害保险；

五是编制煤矿事故应急救援预案，签订救护协议；

六是建立长效机制，深化“反三违”工作；

七是建立长效机制，深化“隐患排查”治理工作。

中药饮片的营运工作总结 营运部工作总结篇五

在大家的一致努力下，各部的工作都取得了很大的进展，但同时也暴露了不少问题。首先强调的是，只有集中大家的优势，发挥团队的力量，群策群力，充分的尊重市场和事实，才能够取得成功。因此，希望大家开诚布公地来相互学习和总结。下面，将从三个方面谈一点看法，与大家共同交流和探讨。

一、统一思想，端正态度

1、工作中有很多困难，比如市场网络、招标、会议的召开时间，问题和困难自然不可避免，但我觉得，导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题。拿破仑曾说，“人与人之间没有太多区别，只有积极的心态与消极的心态这一细微的区别，但正是这这一点区别决定了二十年后两个人生活的巨大差异。”因为你没有网络，所以你要比别人更勤奋，才可能赶超别人。经常有人会说——“如果当初我怎样怎样，那么现在我肯定会……”，人们常常只停留在这样的说上，而不真正付诸行动，怎么会有好结果？市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。

2、任何公司都有公司发展的目标，每一个在公司工作的员工也有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为有两点值得大家思考：一是要将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力、有需求，但怎样使之与公司的长期和短期发展目标有机统一，使得在实现公司发展目标的同时，实现自己的个人目标。这就需要将自己的个人职业生涯规划融入到公司的发展当中，公司会不断的发展，要上新产品、要购并药厂、要上市……，只有上下统一起来，步调一致，才能往前走。这就需要大家加强相互沟通，达到构建一支优秀的团队和网络的目标。

二、实现目标要有一种正确的观念、方法，并将目标切实分解落实。

只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。毛泽东说过，政策和策略是党的生命，其重要性不言而喻。在目标确定和实现的过程中，不能仅依靠经验值，要与科学的方法相结合。另外，保持一种好的心态将会帮助你渡过很多困难。

1、有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。”我们应该从理论上、实践中和相互的交流中学习，不仅要注意学习的方法，更要有正确的学习态度。大家或多或少都有一种批判的吸收心态，也就是说在接受别人的观点或意见之前，带着一种质疑的态度，这是我们应该改正的。我们要以吸收的批判的态度来对待他人的观点和意见，即先以一种宽容、包容的心态听取别人的观点，然后经过自己的深思熟虑，对其观点加以批判性的接收。就像下围棋一样，起初从零开始，水平都差不多，慢慢知道了布局，有了进展之后，对水平低的就不屑一顾，自以为是，进入一个平台期；然后慢慢也就有了对更高水平的向往，如果继续学习和总结，就逐渐有了大局观，也知道了何以舍小保大，就这样在不断的学习当中进步，其实，工作中也是一样，你需要不断地学习、充实，销售部要尽力塑造一种学习的氛围，来培养一支优秀的团队，但也不要形成教条主义和经验主义，要切记与实践相结合，学以致用，相得益彰。

2、每个企业都要做大做强，但江山不是一个人打出来的，而要依靠群体的力量。大家来自不同的企业，不同的企业有不同的文化、习惯和管理模式，要把原来企业中好的东西融入到公司来，不好的东西要摒弃掉。有句话说得好，“不参加培训的人不能当经理，不会培训人的人当不了大经理。”随着公司的发展，会有更多的岗位和机会摆在每个人的面前，在团队建设的过程中，面临着一个信任与控制的问题，我们现在运用各种表格加强过程管理，其实只是管理的手段之一，

大家不要有一种排斥、对抗的心理，任何事物都有一个不断完善和发展的过程，最终的目的都是一样的。

3、在公司里，我们每个人都处在一种角色的转换中，在下级面前是管理者，在上级面前是被管理者。而从另外一个角度，大家都是社会人、企业人，管理具有科学性和艺术性，要真正达到有效管理，在队伍出现问题的时候，在医院开发的临床跟进上，沟通是一种非常重要且有效的途径。所以有的管理学家甚至说，管理就是沟通。其重要性不容置疑。我们许多经理常常过份依靠自己的经验值，而不注重市场调研和来自市场一线的材料，这是一种错误的观念，必须改正。有没有管理一支团队意识，在下属遇到困难的时候，有没有与他们一道进行协同拜访和辅导性拜访？没有规矩不成方圆。管理是一种投入，我们要向管理要效益，不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去。

三、总结经验，推广实施

1、财务意识有待加强需要强调的是一定要严格按比例控制整个营运成本，同时，开发费用属于个人借支，涉及到摊销问题，需要绷住弦，树立财务控制的态度。要学会算帐，加强财务分析。各销售部财务主管要主动承担工作，帮助经理算帐、分析，对不同费用间的相互关系加强分析，做到有效的财务管理。既要算好市场的帐，要考虑怎样去进行摊销，又要算好投资的帐，把工作看成是自己的事，从自己的角度出发，什么事情该做，什么事情不该做。

2、对于存在的价值，要与他（她）所辖区域的销量相关联，他们的工资可以根据具体的市场情况进行调整，在基本工资和奖金提成上灵活变动，是增加还是减少激励成分，不同销售部可以有不同的处理方式，但任何人不得克扣他们的工资。所有的结果最终都落在财务指标上，要抛打紧用，先紧后松，加强费用分析与市场策略的结合。特别是财务主管，要尽量以各种简明扼要的形式如柱状图、饼状图、曲线图等加强分

析，帮助经理做好财务控制。

3、严格规范、有效管理前面说过，我们公司管理的大前提是预算制管理，而制度仍处在不断的完善和修改之中，需要大家共同努力，有了制度就一定要执行，不要流于形式，否则还不如不要制度。管理制度对公司大系统需要、对销售部小系统也同样需要，对规范个人的行为、了解员工动向非常有用。如医药代表日报表、周报表的填写，经理通过其规范的报表很容易就能发现问题，并及时加以追踪解决。要加强目标管理和时间管理，同时经理们要严格要求对自己的管理，要以身作则，才能带好团队。比如，如果经理自己睡懒觉，有怎能要求员工按时上班和勤奋工作？管理是要付出成本的，是成本就一定要出效益。下一步我们正在考虑上erp系统，来简化管理的程序和提高管理的效率和质量。

4、人力资源管理首先有一个用人标准的事情，我们一直倡导合适的就是最好的，不一定最优秀的就是最好的，在选人用人上，还要注重员工的忠诚度和专业性。其次在形式表现上，员工的工作能力如开发医院情况，工作效率和工作饱和度也是需要着重考虑的方面。最后要通过培训，采取不同策略，把医药代表个人资源与公司资源进行有效组合，达到整合资源，发挥团队优势的目的。

5、市场策略各省经理对市场都有不同的感觉，经验固然重要，但它并不是成功的必然。只有将感性和理性结合起来，理论与实践相统一，在市场直觉的基础上，加上科学的分析和研究，这样得到的成功才是一种必然。我们在市场操作的过程当中，能够把丰富的市场经验和准确科学的市场调查结合起来，则成功将会属于我们。要学会分析市场，分清主要矛盾与次要矛盾，主要矛盾的主要方面与次要方面，抓住重点，才能有效地开展工作。比如湖北市场，由于网络很熟，开发进医院可能相对比较容易，但临床跟进比较缺乏，所以，下一步的重点就要适当向临床上倾斜，包括招聘临床工作人员等；而湖南市场相对来说，医院开发力量较弱，所以在招聘

人员的时候，必须考虑到开发能力和临床维护能力都很强的人。不同的市场，不同的环境，需要采取不同的策略。

6、物流管理一是货物风险的问题，各省级销售部必须注意政策性风险和窜货的风险，加强风险管理的意识，做到预先统筹，以避免临时抓瞎。

再一个就是货物周转率，必须时刻与经销商、医院进行沟通，随时了解它们的存货状况，发现问题，找到问题产生的原因，及时采取办法加以解决。

四、明确任务目标

各省级销售部在进行目标分解的过程中，既不要保守，也不要画饼充饥，要本着实事求是、务实的态度，用经验值和科学相结合的方法，确定每个区域合理的、可实现的目标。在目标确定之后，分解到人，到医院，到每季度、每月、每天。在这里，我要强调贯彻“事事落实，事事督导”这八个字，事事落实就是要既事事落实到人，也要事事落实到时间；事事督导就是要实行财务督导、层层督导和相互督导。通过加强过程的管理和监控，来确保目标的达成。