

# 2023年养老和医疗的工作总结报告 医疗机构年度工作总结报告(模板5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 养老和医疗的工作总结报告 医疗机构年度工作总结报告篇一

一、认真学习各种制度和医院下发的文件。我们通过每周晨会和下午业务学习时间三次组织职工认真学习了医务人员医德规范、执业医师法、医疗事故处理办法、实验室防护办法、检验科各类人员工作职责、医院感染管理办法及医务科下发的各种文件案例。组织职工进行医疗安全知识考试，参考人员xx%及格率xx%

二、找出存在问题努力改进工作。通过学习并结合科室在医疗安全、医疗质量和服务态度方面存在的问题进行了深入的讨论，对我科一年来的问题和医患纠纷进行了总结和讨论，完善了部分制度和管理办法。

1、对照实验室管理办法，加强规章制度的健全和落实，健全了各种工作记录，完善了急诊工作流程；危急值报告制度，原始记录保存等制度；使检验科工作走向规范化、法制化、程序化。

2、对窗口部门人员加强教育，特别是对纠纷比较集中个人教育，对每次纠纷和举报抓住不放，追究原因，全科同志从中吸取教训总结经验。对一例质量差错进行全科讨论，落实责任，总结经验，吸取教训。

- 3、向护理部发放了标本采集注意事项，完善分析前质量控制措施，减少分析前的误差。
- 4、制作了标本转运提篮，分发到临床各科，规范了标本转运程序。
- 5、完成了门诊化验室改造计划，申请进行门诊化验室改造。
- 6、继续开展实验室全面质量控制确保检验质量：进行了急诊仪器对比校准，通过室内质量控制活动检验工作质量，并从中发现问题、解决问题，将质量意识落实到每一个环节，实现检验工作的操作规范化、工作质量标准化、服务理念现代化。
- 7、按照三级医院的发展要求，积极筹备开展市产前筛查中心，已经提交申请报告。
- 8、某些设备老化，工作质量差，效率低。申请对血流变仪、血凝仪进行更新，添置自动细菌鉴定仪，开展妇科xx检验，希望医院重视检验科的规范化建设，特别是要对照卫生部“临床实验室管理办法”落实各种规章制度。我们科决心与全院同志一道在院xx委、行政领导下规范管理，努力工作，开拓创新，为医院的发展做出应有贡献。

## **养老和医疗的工作总结报告 医疗机构年度工作总结报告篇二**

### **一、发生原因**

1、病人方面因素(1)患者对专业医学常识了解甚少，对医疗效果的期望值过高，出现难以预料的问题时，就对医疗过程或医务人员的技术水平进行怀疑、抱怨。(2)参与医疗纠纷的对象不断扩大。有策划有组织干扰正常医疗工作，大造声势，漫天要价。(3)患者及家属对医疗纠纷不进行司法处理。许多

患者、家属明知自我无理取闹或医院无过错，偏要进行“协商”，对医院实行敲诈勒索。

2、医院职责方面的原因(1)、工作职责心不强，服务态度生硬；对病情观察不仔细，导致诊断错误；值班不坚守岗位，抢救不及时；对急、危重病人不及时转院，延误治疗；(2)、“马虎”现象：操作不到位，技术不精益求精，工作不踏实，敷衍了事，违反医疗操作规程；(3)违反《执业医师法》、《护士管理办法》等法律法规的规定，使纠纷发生后处于举证不力的境地；(4)更严重的是上下级医师或同行之间在病人面前相互拆台，导致医患纠纷一触即发；(5)违反医疗机构的规章制度，不能服从管理。

## 二、预防措施

1. 转变服务观念。树立良好的医德医风，改善服务态度，加强职责心，建立良好的医患关系。要防范医疗纠纷的发生，医务人员必须切实重视患者的权利，转变医疗作风。医疗人员在诊疗病人的过程中，应充分让病人与家属了解病人目前的病情，即将采行的检查或治疗原因和可能之结果，让病人与家属感觉受到尊重与参与感。对严重副作用的药物以尽到事前告知之义务；对于病情治疗的愈后状况之措辞应较为谨慎，不要向病人保证能治愈或根治，也不要让病人有错误之期待，对于一个可理解的病人，虽然可能确信病人会有好的结果，也不要轻易给予承诺；解释病情时，应统一口径后，方可向病人家属解释，医疗人员应当站在病人的立场思考，以病人与家属能够理解的措辞与用语，并确认他们已经正确了解所要传达的讯息。

2. 严格执行查对制度。重点防范以上多发环节，在临床工作中自觉遵守规章制度，严格按规范进行诊疗操作，医护人员要把查对意识和医疗职责结合在一齐，贯彻于医疗活动中，使其成为医护人员的基本素质。

3. 健全病案管理制度。严格执行病案管理制度，可减少医疗纠纷以及医疗纠纷的复杂性。病案作为医疗档案，是医生对病情分析和处理的真实记录，当发生纠纷时，它又是出具医疗鉴定和调解处理医疗纠纷的主要依据。病历是医护人员临床思维的凭证，是诊疗过程中的原始记录，有很强的书证作用，是进行医疗事故技术鉴定、司法鉴定的重要依据。一旦发生医疗纠纷，医疗文件的记录存在缺陷，必使医院处于举证不力的境地。所以，各医务人员要严格规范书写病历，异常是病历书写中常见的问题。各种医疗文件应按照有关规定详细记录、及时完成，异常严格履行告知义务、抢救、会诊、手术、麻醉、上级医师查房、交接班等记录。在书写过程中出现错字时，应当用双线划在错字上，不得采用刮、粘、涂等方法掩盖或去除原先的字迹。

4. 医护人员应增强法律意识。由于全社会法制观念的逐步确立，患者及家属维权意识大大增强，当前的现状是：一方面，个别医务人员没有根据法律规定约束自我的行为，发生医疗事故损害了患者的权益；另一方面，医院和医务人员对目前所处的法律环境认识不清，缺乏法律意识，从而不能很好地维护医患双方的合法权益。

### 三、处理的法律依据

医疗纠纷发生后，应当立即将有关情景如实向本医疗机构的负责人报告，并向患者通报、解释。根据我国现行法律、法规的规定，医患纠纷能够经过三种途径解决：一是自行协商，医患双方能够自主自愿地进行协商处理，所达成的协议只要不是受胁迫所签或存在重大误解，其协议是合法有效的。这种处理方式对医患双方来说无疑都是最优选择，不仅仅利于改善医患关系，并且医院的声誉也不会受到太大影响。二是医调会，根据医疗事故处理条例的规定，医调会是作为医、患之外的第三方介入调解的机构。第三种途径就是司法裁决。但医疗事故引发的医患纠纷与非医疗事故引发的医患纠纷的法律适用是不尽相同的，前者需适用医疗事故条例进行裁决，

而后者则依照民法通则及相关司法解释。

## 养老和医疗的工作总结报告 医疗机构年度工作总结报告篇三

一、我诊所热爱党、热爱人民、热爱医疗事业。

二、x年来我诊所员工在临床工作中对病人态度和蔼，尽量满足病人所需。

1、对来就诊的每位病人，仔细询问病史、过去史、家族史，规范医疗处方，配药做到三查八对一注意，严密观察病人治疗过程中的反应。

2、认真履行卫生行政部门对我诊所的空气、物表、医护人员及消毒液的抽样检查，符合医院消毒卫生标准。

3、医疗垃圾分类，毁形用黄色垃圾袋装置，交于同兴公司，并如实作好医疗废物处置记录，生活垃圾用黑色垃圾袋装置交环卫处置。

4、严格遵守紫外线消毒制度，并如实作好消毒记录。

5、定期更换所有的消毒液，并如实作好消毒记录。

6、床头、床柜、地面、桌面用来苏液消毒，床面保持干净整洁通风良好，给病人一个舒适的环境。

三、在卫生局的指导下完成了各项指标，按时参加各种学习培训，认真完成继续教育学习，并取得学分。

四、认真开展内科、外科常见病、多发病的处理，对疑难病人立即向当地上级医院转诊。

五、我诊所x年来对诊疗科目、执业地点、登记项目及医护人员无变更、无卫生技术人员违规执业情况发生。

六、在医疗实践工作中，抱着以病人为亲人的思想态度，对病人多观察、多咨询、多回访，对危重病人及时向当地上级医院输送或电话联系，对家庭条件差的年老病人给予亲人般的关怀、照顾，尽量减免医药费，遇到行动不便的老年人主动送回家。

七、我诊所的工作人员对工作认真负责，遵守诊所制度岗位职责，工作职责，未发生过大小医疗事故，也未受过上级单位任何处罚，偶有发生过药物过敏的病人，我们积极处理好病情，沟通好医患关系。在以后的工作中，我们会更好的做好本职工作，服从上级领导的一切安排，和谐医患关系，做老百姓心中的好医生，特申请卫生局对我诊所年度校验，有不当和欠妥请卫生局批评指正。

## **养老和医疗的工作总结报告 医疗机构年度工作总结报告篇四**

### **一、狠抓行动、树新风、全面提升我卫生站整体形象**

提高服务质量，以病人为中心。创人民满意卫生卫生站是卫生站发展目标，为改善服务态度，落实许诺服务，切实纠正行业不正之风。

### **二、切实做好新型农村合作医疗工作**

深受广大农民。卫生站积极做好参合农民就医门诊弥补工作。门诊小额弥补402人次，新型农村合作医疗这一惠民政策实施三年来。金额余元。慢病补偿人次，金额3420余元。

### **三、制定措施。着力应对突发公共卫生事件**

认真组织，今年在应对新的疫情和突发疫情工作中。广泛宣传卫生科普知识，发动乡村医生，层层筛查，及时转诊，同时做好疫情调查上报、监测工作。春季应对水痘疫情，手足口病疫情，和夏季接踵而至的甲型h1n1流感疫情工作中，卫生站积极备战，迅速制定好各项制度的同时，主动学习各种疾病防控专业知识，认真接诊患者，对广大群众做好宣传，并消除患者对疾病的恐惧心理，做好对社会的安定工作。

景时制定方案，村卫生室建设达标项目及空白村卫生室覆盖工作要求高、时间短、难度大。为此我高度重视。加快工作进度，本辖区有六个村按要求设立了卫生室，并基本达到要求规范，并配备了卫生技术人员。

#### 四、依照目标。

##### 每月召开一次乡村医生例会

1、坚持例会制度。用以会代培的方式加强卫生法规、规章制度、计免知识的学习和培训。全年共召开乡村医会议19次，积极组织村医参与卫生局举办的继续教育卫生法规、专业知识培训和学习教育，完成辖区村卫生室考核办证工作，依照上级要求，每月一次入村督导检查，严格管理，从而使我乡的村医管理工作和防保网建设进一步加强。

2、规划免疫工作常抓不懈。认真做好儿童出生登记。建证等管理工作，对每次新生儿接种疫苗后及时上卡，并按程序接种，及时做好新生儿乙肝疫苗首针接种。截止12月上报新生儿儿童14人，建卡办证14人，全程五苗接种。并对流动儿童的接种对象进行了转出办证，流入补种工作，今年未发生接种失误和事故。对开学儿童做好了查验证工作。

做好新生儿破伤风、麻疹□afp等传染病的主动监测和主动监测任务。

- 3、抓好污染病管理和监测。采取下乡查、村医报等措施，
- 6、未发现妊高征及各类相关疾病。卫生站认真完成降消及三网监测各项任务。
- 7、对辖区孕妇进行产前检查及管理。
- 8、对新生儿和产妇进行定期访视。
- 9、辖区内未发现出生缺陷儿及新生儿破伤风病例
- 10、未发生育龄妇女及孕产妇死亡。未发生儿童死亡。
- 11、肯好地完成了全年妇幼保健任务。积极完成各种妇幼保健报表。

## 五、普法教育

并进行普法学习，卫生站定期学习各类卫生法律法规。参与xx普法考试。学习各类法律，如《执业医师法》《食品卫生法》《污染病防治法》等。

## 六、卫生站存在各类问题

- 1、收入下降，辖区人口减少。资金短缺。卫生服务卫生站无钱购买药品。
- 2、无合适办公场所。业务用房困难。
- 3、职工工资无力下发。卫生站开支难以维持。
- 4、以上问题严重影响着我卫生站各项工作的开展。

卫生站在上级部门指导下，一年来。如期完成了各项任务，虽竭尽全力，但疏漏与不足难免，离上级政府和人民要求有



一定差距，但主要是思想不够解放及卫生卫生站客观条件所限，希望得到上级部门指正，并在以后工作中加以解决。对我卫生站现存问题，望得到上级部门支持，以便做好下一步工作。

## 养老和医疗的工作总结报告 医疗机构年度工作总结报告篇五

时光如天上流星一闪即过，我希望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来\_\_医药公司一个月了，回顾这段时间的工作，我作如下总结。

### 一：观念的转变

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品面对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司销售模式也有差别。必须由原来的被动工作转变为现在的主动开发客户等很多观念。

### 二：落实岗位职责。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：1、千方百计完成区域销售任务；2、努力完成销售管理办法中的各项要求；3、负责严格执行产品的各项手续；4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；5、严格遵守公司的各项规章制度；6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；7、完成领导交办的其它工作。岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的

事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

三、明确任务目标，力求保质保量按时完成。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面在营销的模式上要积极思考并补充完善。

四、目前市场分析：

云在昆明只有一个客户在\_\_\_\_作。3月份拿三件货；8月份拿三件货。硫普罗宁注射液在昆明也只、贵高原地区虽然经济落后。但是市场潜力巨大，从整体上来看贵州市场较云南市场相比开发的较好。云南市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户在\_\_\_\_作，就3月份拿了二件货。贵州市场：头孢克肟咀嚼片贵州遵义有三个客户在\_\_\_\_，硫普罗宁注射液分别在贵州泰亿、贵州康心、贵州民生、以及遵义地区都有客户\_\_\_\_作。其中，贵州康心全年销量累积达到14件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看，云南基本上属于空白市场。头孢克肟咀嚼片在贵州也基本是空白。硫普罗宁占据贵州市场份额也不到三分之一。从两地的经济上、市场规范情况来看，云南比贵州要有优势。从产品结构来看，头孢克肟咀嚼片走终端。（就两地的经状况而言在同类产品中属于高价位的产品）硫普罗宁注射液，盐酸倍他洛尔滴眼液只能做临床。（临床品种进医院都需中标，前期开发时间较长）。面临的局势也相当严峻的。

五、\_年区域工作设想

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，做好客户关系。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。(建议：一切与外界联系的方式都能使用；如qq□新浪uc□email)

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

六、今年对自己有以下要求：

1、每周要增加2个以上的新客户，还要有3到6个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成8到15万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。