

接种疫苗的工作汇报 疫苗销售的工作总结 (优质9篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

接种疫苗的工作汇报 疫苗销售的工作总结篇一

20__年即将过去，这一年给予我很多的收获，同时给予我更多的思考。这一年，我将从工作成果、工作收获，思考，未来工作计划做总结。

一、工作成果

(1)工作内容，首先从引流方面找突破口，线上添加一些潜在的客户，添加她们的微信。其次是发优质的朋友圈，发圈的好处，影响你的潜在客户，休眠客户，还有增加客户的黏性，让客户了解的最新动态。因为内容可以带给她们价值感，所以你没有被屏蔽。第三写文章引流，写一些客户们很关心的文章，与她们同屏共振，才能获得对方的信任与认可。逛论坛，顶帖吧，玩抖音活跃z在不同的自媒体平台；线下引流就是参加展会，获取一些新的人脉信息，与老客户见面再一次增加彼此之间的信任感，默契感。

(2)客户管理信息汇总，甄别客户质量，与增加客户的黏性，及时记录好客户的需求；唤醒沉睡客户，比挖掘新客户要节省时间，节省成本；累计客户的名单的同时，删除一些一般客户信息。

(3)成交客户后，准备客户需求记录，反馈给总部，跟踪货

物何时发货，把第一信息反馈给客户。做好跟踪货物的笔记，货物到达后，第一时间把信息反馈给客户。

(4)做好售后服务，增加客户对你的信任度，目的是让客户介绍她的朋友给我们，形成一个正循环。不要轻易去得罪一个客户，否则你将会失去她背后的那一群人。_国著名的推销员__说过：“你只要赶走一个客户，就等于赶走了潜在的__个顾客。”所以在任何情况下都不要得罪哪怕是一个客户。

(5)培训工作，一个是配合电商培训学校培训电商知识，一个是培训我的客户分享一些专业性的知识,例如沙棘方面、销售心得、消费心理学方面等。让客户复制黏贴后，增加销售量。

(二)工作价值

首先谈一下业务价值，20__年销售业绩占的比重比较大的就原料油，其次是200ml籽油□50ml籽油□50ml籽油贴牌客户贴了10000瓶(此处做表格呈现)，这一年，我将工作重点放在原料油上，其他规格的产品相对来说比较弱一些，应该是所有产品齐头并进;第二是服务价值，让客户倍增的不二法则就是扶持客户，让客户增加黏性。大到知识共享，小到心得共享，这就必须输出倒逼输入，经常提供一些有价值的知识，让客户得心应手的应用。第三改进价值，因为支持的客户有限，没有形成团队，目前需要建立一个团队。

二、工作收获和思考

收获:

(1)收获了心声，客户经常邮寄一些家乡特产，及孩子的食物、衣物、礼物给我，而且还帮我转发自媒体上写做的文章，同时帮助我宣传沙棘对人体的益处。

(2)收获了业绩，与20__年相比，业绩翻了好几番，让我更有勇气去与一些高人交谈。

(3)收获了自信力，让我知道，做任何事情都有一种敢于接受的心里，这就是一份自信力。

(4)启发，做销售与做其它事情是一个道理，首先销售方面在与时俱进的同时，还得结合现在社会气息，用反向思维来做好销售。还要懂得利用工具思维，比如读书笔记、工作总结，一定要学会利用思维导图这要比较方便；深度思维，要透过现象，抓住原因的能力；有机思维，世间万物都有千丝万缕的联系，一个貌似不合理的安排，背后总会有一个合理的解释；通用思维，就是结合自己的经验，把不同专业的知识，变得为我所用。还有懂的人脉的重要性，结实好人脉，也是成就事业最佳方法之一。

思考：

(1)增加有效的活数据支撑，一定要数据活化，做到心中有数。利用有效的活化数据，做好记录，给生活和工作带来了便利，最终重要的就是节省了时间成本。

(2)继续找好销售业绩中的“头羊”，让头羊帮助后我们销售和介绍客户，形成有序的循环。

(3)嫁接团队，携手共进□a企业平台，结合企业提供的平台，结实好一些人脉，才可以扩张人脉，更好的促进销售□b产品规模，10个凝胶糖果，1健字号，九款植物油等□c利用好已有的圈子，去销售自己，再去销售产品。

三、未来的工作计划

(1)开拓新品渠道，结合产品的特性与老客户联系的同时，还要与时俱进，进行渠道拓宽。

(2)进一步的引流，数据活化，及时跟踪客户，与客户对接。最主要的是建立一个健全的数据库，做好备忘录，做好客情描述，以及客户分类。根据客户分类，选择沟通日期等。目的就是为销售做好细节工作。

(3)建设自己的销售队伍。前期一定要学习辅助销售的书籍，这就需要自己下功夫了，经常性的与自己的客户进行分析，输出倒逼输入是最有效的方式；多与高人学习，建立自己的高人磁场，做一名有知识涵养的新时代销售；建立与时俱进的思维模式，多学习，多思考工作中，生活中的得与失。

以上三点就是我20__年的工作总结，希望每一次的总结，对自己多一份促进。感恩领导给予我们这个平台，感恩朝夕相伴的同事们，感恩基地的每一位辛勤付出的同仁们，感恩生命中所有人的遇见！

接种疫苗的工作汇报 疫苗销售的工作总结篇二

篇一□xx下乡帮扶工作总结

一、帮助卫生院强化理论和业务能力培训，提高护理人员的综合素质

象。加强护士的“自重、自省、自警、自励”修养，发挥护士的主动精神，贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念。二是以身作则引导护理人员注意职业形象。在平时工作中我始终带头做到文明礼貌服务，坚持文明用语，工作时仪表端庄、着装整洁、发不过肩、不浓妆艳抹、不穿高跟鞋、响底鞋、礼貌待患、态度和蔼、语言规范。三是认真学习《医疗事故处理条例》及其法律法规，积极参与卫生院组织的医疗事故处理条例学习，丰富了护理人员的法律知识，增强了安全保护意识。坚持组织并参加每周一次的业务学习，坚持危重病人护理查房，护理人员三基训练，在护理部组织

的每次技术操作考试中，积极参与并努力完成相关工作。

二、帮助卫生院因地制宜完善工作方案，提高卫生院的医疗服务水平

在实际工作中，我仔细观察和认真了解该院的消毒隔离、标准预防、手卫生、医疗废物等管理及执行情况，在现有的条件下对治疗室、消毒隔离、手卫生、医疗废物的管理进行指导并对存在的问题提出相应的改进方案，大部分建议得到院领导的高度重视并采纳落实。在具体操作中我适时指导该院医务人员进行消毒隔离、标准预防、手卫生、医疗废物处理等事宜。通过对医务人员耐心指导，用心沟通，逐步提高了医务人员的手卫生、标准预防及职业防护意识，有利于减少并避免医务人员职业暴露，同时保障病人安全。

三、帮助卫生院搞好相关护理工作，让患者满意

一是协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作。指导所有护理人员认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，换位思考病人的苦处。认真做好医疗文书的书写工作，医疗文书的书写需要认真负责，态度端正、头脑清晰，要认真书写一般护理记录，危重病人护理记录及抢救记录。遵守规章制度，牢记三基（基础理论、基本知识和基本技能）三严（严肃的态度、严格的要求、严密的方法）。二是参与卫生院开展公共卫生入村活动。农村公共卫生是基层卫生院的主要工作之一，我积极参与卫生院组织的入村义诊、体检、患者回访和宣传防治艾滋病知识，宣传卫生科普知识等等。为方便偏远山村村民看病，坚持参加每月一次的入村义诊活动，为村民免费测量血压、看病，普及农村常见病、慢性病预防知识、发放宣传资料，每次活动均受到偏远山村村民的欢迎。

在帮扶xx镇中心卫生院的一年里，得到卫生系统各级领导及同志们的关心、支持和帮助，圆满完成了相关帮扶工作，使

我受益匪浅，但是也存在一些不足，我将在今后的工作中扬长避短，不断提高自身综合能力。

篇二：医疗下乡支援工作总结

本人在第二季度的下乡支援工作中，对于基层的常见病、多发病和重大疾病医疗救治等方面给予了较大的支持，使农民就近得到了较高水平的医疗服务，我尽了最大努力去帮扶科室发展，提高了其业务水平。

一、医疗任务完成情况：我结合科室的实际情况，合理安排门诊、病房工作。协助完成会诊工作，以有限的药物和检查手段，尽量给予病人满意的治疗。在临床工作中注意宣教，树立病人保健、康复的意识。

二、发挥上级医院接触国内外专业知识较多的优势，在科室定期举办讲座和示教，将一些国内外的学科新进展带到基层医院，发挥我院教学医院的特长，对于科室医生和护士言传身教并严格要求，帮助他们提高业务水平。

三、将病历书写、查房制度等基本医疗管理制度切实地运用到实际工作中，促进基层医疗机构的医疗管理水平的提高。并根据工作体会，提出了多条合理化建议及改进措施。

四、发挥科研优势，帮助基层医院科室找准科研方向，以临床促科研，以科研助临床发展。

五、针对目前骨科病患多，神经系统病人少的特点，下一步将深入基层，更好的为偏瘫后遗症患者提供优质的医疗服务，吸引患者前来就诊，完善业务范围。

但我发现农民对卫生知识掌握有限，对一些常见病认识不足，深切地感受到群众对医疗的渴求。需要我们进一步的为他们服务，下一步我将与人民医院的同事们紧密合作、互助互长，

服务一方群众、带好一个科室，为加强新时期基层卫生工作而努力。

【医疗下乡支援工作总结报告】

接种疫苗的工作汇报 疫苗销售的工作总结篇三

一、推广业绩回顾及分析：

（一）业绩回顾：

- 1、全年开展推广会共计场次，其中中小型以上推广会场次（人以上），无费用小型会议场次。
- 2、区域总回款万，回款超过了去年多万。（具体数据见财务部统计）

（二）促成业绩正面因素分析：

- 1、调整推广思路，江西重点打造以“会议营销”为主要营销方式，同时结合本区域内制定的“营销方案”，及养殖场的“保健治疗方案”，如母仔保健方案（莫林美、圆兰康）全区域统一，如呼吸道方案（呼倍肽、莫林美、免疫墙），个别客户根据不同情况调换个别产品来组合，但主体方案还是不变。只有受养殖户欢迎的方案才是好方案，这个思路是促成业绩的重要因素之一。
- 2、加强区域市场人员培训，通过每个月区域内部的培训，及培训中安排现场演练，区域人员专业及技术营销知识都有了不同程度的提高，培训知识和理念运用到工作中，从而有效的提升了市场作战能力。
- 3、着重推广重点产品及新产品，“重奖之下必有勇夫”，按照公司指引方向，着重推广提成高、上量快、质量突出的产

品，也是促成业绩的重要因素之一。

二、推广团队的建设回顾及分析：

（一）团队建设业绩回顾：

1、区域内所有人员的“技术营销”知识有了很大程度的提升，现象基本消除过去不敢进药店，进店不敢谈的现象。

2、提问题不提解决方案的现象减少，推广人员的工作能动性增强，工作实效提高。

（二）团队建设分析：

2、通过“人性化”的管理和“学乐精神”的建立，不断的提升个人“品位”从，从而建立了个人信用；从制度要求和心理印象上让推广人员感觉到管理的严肃性，同时树立了人员的责任心，遇到问题找借口、找理由的现象降低。因此执行力随之增强。

三、存在的主要问题：

1、管理无数据：

技术人员同样管理需要数据支持，就相当于打靶需要有望远镜帮助看靶心一样。每次放枪，都应当检查结果，以便于不断调整而尽量达到最高目标准确度。而现时的状况就等于闭着眼睛瞎放枪，只知道靶子的方向在哪里，至于每一枪的结果，只能凭着经验去判断。所以目标的命中率可想而知！所以我认为，正确地管理应当是“推广经理”和“销售经理”一样，财务部门在给销售经理提供数据的同时也应当向推广经理提供详尽的数据，这样能更有效的帮助判断和调整市场目标，以达到最高管理实效！

2、管理无流程：

如生产兽药，需要选择原料——配料——搅拌——分装——检验的基本流程。在一定的情况下，中间环节的过程决定了产品的品质！管理也一样，中间的管理流程直接影响着管理的结果。倘若省去中间流程，把质料直接装进桶里，就等于把原料变成垃圾，最多也只能算是半成品兽药，并没有达到预期的结果，或者说结果的品质没有达到最佳！

当然，以上是从结果方面来分析。如果从过程来分析，就会出现有些事大家都在做，有些事没有人去做！有些人忙得实效低下，有些人却闲得无所事事！简单地举例，（）某技术员挂点在a客户处，当时a客户那不忙，正好b客户那边销量不大。目前的现状就是公司注明挂点谁就管谁，结果，市场难以突破，上量缓慢，挂点a客户的技术员既浪费了能力又体现不出自己的价值。

四、的工作计划

1、推广会开展工作：

计划推广会场次以上，平均每月场次以上推广会。

2、团队建设：在计划再增加名技术员，巩固技术力量，支援重点客户及有潜力的市场的开拓。

3、区域技术营销知识培训：包括产品知识的培训、重点及主推产品特点的提炼；保健方案合理制定；营销知识的培训。

4、协助举办推广会：会前、会后养殖场技术拉动；会议宣传资料的制作及准备。

5、重点客户技术支持工作：维护重点客户客情、宣传资料的制作及经营思路的拓展。

接种疫苗的工作汇报 疫苗销售的工作总结篇四

你好，首先感谢你给我这次难得的机遇，请你在百忙之中抽出一点时间，以平和的态度来看完这封自荐信，由于时间仓促，准备难免有不足和纰漏之处，请予以谅解！

首先，我想表明一下个人的工作态度，在保安这行业里两年多，基本没有给公司造成任何负面的影响。很少迟到、早退，做事敏捷、效率高，工作态度认真。

在安检行业里了解到了这个安检行业的素质的重要性，身体素质良好，无身体缺陷，能达到初级军事素质要求。接受公司理念，爱岗敬业的良好的职业道德修养。还有礼仪方面，什么着装整齐、统一，帽不歪戴、衣扣扣好、衣物平整，目测衣物无污、无油、无破损等等。还有就是岗位职责方面，严格遵守国家的法律法规和公司各项工作制度，服从命令，听从指挥。

这是我对安检行业的一些了解，现公司安检队长职位的欠缺，故，我提出这份自荐书。

最后，恭祝贵公司事业蒸蒸日上，祝您工作顺利！请予以考虑我。愿与贵公司携手共筑美好未来！为盼！

XXXX年XX月XX日

接种疫苗的工作汇报 疫苗销售的工作总结篇五

一、组织领导到位。1. 我街道第一时间召开疫苗接种工作推进会，传达上级精神，专题安排疫苗接种工作。街道成立了以书记、办事处主任为组长，相关主管领导为副组长，街道各部门及社区卫生服务中心、派出所、消防救援站、交警大队、接受疫苗接种单位、各社区为成员单位的疫苗接种工作领导小组。2. 街道主要领导每天进行工作汇商，进行研究调

度，听取当日接种情况工作汇报，针对具体问题给与及时有效指导，为接种工作顺利开展提供了坚强保证。3. 领导小组下设了综合协调组、数据信息组、宣传舆情组、后勤保障组、医护工作组等9个专项工作组，严格落实各小组职责分工。街道还制定重点人群新冠疫苗接种工作方案，对疫苗接种的时间、人员安排，接种范围，安全措施，异常反应监测、上报及应急处置等工作做出明确规定，全力做好接种前准备工作。

4. 为组织好本次疫苗接种，街道在辖区范围内扎实开展9类重点人群摸底调查，建立清单台账。通过微信公众号、微信群、社区宣传栏等及时做好新冠疫苗相关政策、接种地点、接种禁忌症、不良反应和注意事项等内容的正面宣传，力求做到重点人员“应接尽接”。

训，对疫苗接种流程进行预先演练，确保流程科学合理，接种过程有序安全。

2. 为防止接种过程中发生人员聚集，xx地区的临时接种点从入口处开始一路有疫苗接种指示牌和工作人员指引。前来进行疫苗接种的人员按顺序进入等候区，进行验证健康码后，分批次进入候诊区等候。

3. 在了解接种疫苗的注意事项后，接种人分批次进入a、b两个登记知情区。医护人员会为接种人确认个人信息，并再次告知疫苗接种的相关事项，确认无误后，接种人签字并前往接种区进行接种。完成接种后，领取留观时间条，进入留观区严格执行30分钟留观制度。接种现场，各环节都有疫苗接种指示牌和工作人员指引，并有医护人员为接种者解答疑问，严格把控疫苗接种的适应症和禁忌症。同时，与xx医院建立点对点救治机制，开通绿色通道，全程现场保障，确保疑似异常反应及时有效救治。

4. 因为接种人数多、任务重，xx中心医务人员加班加点、连续作战，平均每天接种人数达到千余人，xx中心主任xxx更是因

为协调接种工作经常到午夜，一天只休息四五个小时，只为保障接种工作平稳开展。

目前□xx辖区重点人群的新冠疫苗第一剂次已接种xxx余支。我街道将继续稳妥有序科学推进重点人群新冠疫苗接种工作。

一是抓好凝聚思想这个“定盘星”。街道第一时间组织召开工作推进会，成立工作领导小组，主要负责同志带头挂帅，全面统一思想，严密部署疫苗接种工作。按照属地管理、行业负责原则对重点人员全面摸底，对18-59周岁人群全面动员，确保疫苗接种工作有力有序开展。落实科级领导包片区责任制，组建x支由x名医务人员和x名科级干部组成的流动接种队伍，重点对承载能力不足、人员流动分散复杂的偏远村居加大服务力度，主动入居入户接种，确保不漏一人。

登记和线下主动登记相结合；主动入户登记和卡点等候登记相结合，宣传政策吸引登记和打消顾虑说服登记相结合的“三个结合”有效措施，不断扩大宣传面积和预约登记数量。

三是牵住压实责任这个“牛鼻子”。全面压实各方主体责任，加强推进实施能力。根据辖区实际，科学制定接种工作实施方案，进一步明确目标任务、工作要求、人员组织和相关流程，充分细化人群底册、摸清人员情况、精准组织动员，积极协调配合卫健部门开展工作，确保接种工作高效运转、全面完成。街道纪检监察部门持续加大对接种工作期间的督导检查力度，不定期深入一线加强督导，查找薄弱环节，积极破解难题，督促整改落实。

四是稳住安全规范这个“压舱石”。组织街道社区卫生服务中心派出精干力量，全员参加新冠疫苗接种技术培训，全面掌握疫苗接种疑似异常反应急诊救治、疫苗冷链管理和追溯、疑似预防接种异常反应监测要求接种信息上报要求、新冠预防接种流程及接种技术、受种人员信息录入要求等工作，接

种过程严格遵守“三查七对一验证”，确保工作流程安全规范。科学优化xx医院等x个定点接种现场设置，按标准设立登记区、接种区、留观区和应急处置区。科学安排接种人员密度，严格落实佩戴口罩、保持一米安全距离等防疫要求。

接种疫苗的工作汇报 疫苗销售的工作总结篇六

坚决拥护中国^v^的领导，坚持四项基本原则，坚持改革开放，学习党的方针政策，及时了解国情、国策，加强政治学习，努力提高政治理论水平。加强对马克思主义理论的深入学习，不断提高观察、分析和处理问题的能力，用各方面的知识充实自己，加快知识更新，增强应变能力。

树立解放思想，实事求是，开拓创新的进取之心。充分发挥党的后备军作用，认真学习党章，准备进一步向党组织靠拢。工作中，自觉服从单位工作安排，无论在哪个岗位都尽职尽责，无旷工、缺席现象。热爱本职工作，能较正确地处理国家、集体和个人之间的关系，牢固树立以站为家的思想，把站的利益放在首位，在工作岗位上兢兢业业，团结同志，严于律己，不迟到，不早退，遵守各种规章制度，自身思想和政治素质都得到了较大提高。

一九九六年七月经组织分配到xx县冷草镇兽医站工作，这期间主要从事冷碛镇各村组的家畜春秋两季预防注射工作，以及冷草镇集贸市场的生猪屠宰检疫、监督工作和活畜交易市场的检疫工作。工作中，本着高度负责的态度，认真完成县局下达的预防注射任务，坚持不懈地搞好冷草地区的生猪屠宰检疫工作，为保证消费者吃上“放心肉”做出了自己的贡献。

20xx年调入州动物检疫站[]20xx年至20xx年底主要从事xx城区猪肉市场复检监督工作和康定生猪定点屠宰场宰前、宰后检疫，以及进出州动物及动物产品查证验证，车辆消毒工作，

为我州检疫事业贡献自己的力量[]20xx年至今从事我站办公室工作，负责本单位精神文明建设工作、文件归档以及办公室日常工作。

参加工作来，通过自身努力，掌握了一定程度的兽医专业理论和法律法规知识，具备了一定的专业水平，能较正确的运用有关法律法规知识处理违法案件，认真履行了一名检疫执法人员的职责。从事办公室工作以来，加强了写作训练，做到多看、多练、虚心请教，随时了解国家，省、州有关疫病动态和检疫信息，掌握动检行业最新动向，能完成文件、信息、简报等文字材料的起草工作。在正副站长不在时，认真处理站上的日常工作，起好上传下达的作用。认真做好站上微机的日常维护，随时供职工学习操作。对历年档案和照片重新进行整理、登记、归类，使各种文件有序排放，节省查找时间，提高了工作效率。

除完成本职工作外，积极参加州畜牧局组织的各项活动，发扬一方有难八方支援的中华民族传统美德，向贫困地区、受灾群众献爱心，积极捐款捐物，支援贫困地区建设。积极参加州局团总支组织的各种活动，充分发挥团员青年带头作用，认真完成团总支交办的各项事务。努力提高业务学习，参加了四川农业大学举办的函授学习班，提高自身素质，与时俱进，不断进取，为检疫事业添砖加瓦。

接种疫苗的工作汇报 疫苗销售的工作总结篇七

社区禁毒领导小组以“*”重要思想为指导，展开了一系列禁毒警示教育活动的，主要体现在三个方面：一、召开社区居民代表开展禁毒宣传月活动研讨会，提高社区居民代表^v^的认识；二、利用媒介向社区成员介绍禁毒宣传月活动内容，形*人反对^v^的良好氛围；三、深入群众，普及禁毒宣传月活动知识。

1、社区居民代表通过对禁毒宣传月研讨会的学习，对^v^有

了进一步认识。这使以后的工作具有了良好的群众基础，使禁毒宣传月的活动能够积极的开展开来。

2、社区居民通过各种媒介，例如黑板报、横幅等大力宣传禁毒，并随着禁毒领导小组的深入群众的工作开展，以及党员的详细讲解，社区居民对禁毒宣传月活动有了进一步认识，在全社区形成了人人反对^v的良好气氛，全社区的精神文明建设呈现出一片良好的势头，从思想根源上杜绝了^v的危害。

虽然本次禁毒宣传月活动取得了一定的成果，但工作中还存在一定的不足之处。社区的外来人员由于文化层次低，对^v免疫能力相对较差，本次活动对外来务工人员的宣传力度还是不够，需要继续加强宣传。虽然本次禁毒宣传月活动已结束，但并不代表着禁毒工作的完结，而是要在以后的工作中时时对^v有警惕，处处对居民有禁毒的宣传，做到把细节渗入到工作中，使社区始终洋溢着一种人人反对^v的氛围。

接种疫苗的工作汇报 疫苗销售的工作总结篇八

一、凝聚人心，铸就一支高素质的队伍

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行

公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的模范带头作用营业部现有员工__名，其中党员__人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

二、服务创优、运筹制胜千里

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和__市国家行政机关的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口的活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，__和《__日报》已作了相关报道。

1、抓好员工职业道德教育主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《__银行员工基本素养和服务行为规范》、《__银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工__在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

2、抓好考核激励机制一是建立员工优质文明服务奖罚档案，将员工服务表现列入年度评优评选等考核内容，增强了员工忧患意识，提高员工的服务自觉性；二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务

先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

三、求真务实、勇拓市场

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对__医院、__公司、__等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行__户。

2、拼服务、情胜一筹__管理公司是我x月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知__商人__x等__名老板筹集资金准备__集团产权时，马上多打听并与__等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得__人的信任[x月x日决定来我部开户，并打入注册资金__万。

接种疫苗的工作汇报 疫苗销售的工作总结篇九

为迅速落实街道疫情防控工作指示精神，对辖区在盐田港工作的居民及相关人员进行全面核酸检测，毫不松懈抓好常态化疫情防控[x月xx日，怡锦社区在天颂雅苑社康中心组织开展核酸采样，全天共计采样1049人。

其中，天颂雅苑涉及盐田港工作人员及同住人除去14天离深、已搬离的100%完成核检。

x月xx日，街道、社区按照“安全、就近、方便”的原则，结

合天颂雅苑小区实际，协调区三院在该小区内社康服务中心旁边的户外空地设置了核酸检测集中采样点，为该小区在盐田港口工作的居民及其同住人提供优先采样服务，确保“应检尽检”，不落人、不落户。

xx委员要求社区做好宣传发动，引导群众分批次、分时段有序开展核酸采样，减少聚集交叉感染的风险，根据上级要求，按时完成相关人员核酸检测任务。

下午，街道党工委副书记、办事处主任胡国光到怡锦社区天颂雅苑社康服务中心检查指导核酸采样工作，要求社区要求社区严格落实卡口测温、戴口罩、播放小喇叭等防控措施，督促各小区物业对外来人员及车辆进行检查登记，并加强对辖区内居民住户及商家店铺的防疫宣传工作，真正做到“防疫措施严落实、宣传覆盖无死角”。

考虑到天气炎热，经社区协调，天颂雅苑社康服务中心于下午17时开展了第二场核酸检测集中采样工作。

x月xx日，社区党委委员、纪委书记、值班领导陈振栋带领值班人员协助怡锦社康服务中心疫苗接种工作，为前来接种疫苗的居民提供秩序维持、登记引导、接待咨询等暖心服务。

接种新冠疫苗是应对新冠肺炎的有效手段，通过在人群间建立免疫屏障，阻断疫情传播，保证百姓身体健康和生命安全。

怡锦社区党委将充分利用各种微信群和入户宣传等多渠道广泛宣传接种新冠疫苗的相关知识，本着知情、自愿的原则，持续发动辖区符合条件的居民进行接种，力争做到“应接尽接”。

时值盛夏时节，骄阳烈火、酷暑难耐，却也阻挡不了怡锦社区“美丽家园”义工的脚步。

义工叔叔阿姨们放弃周末的休息时间，在辖区开展环境提升行动，为社区尽一份心、出一份力，奉献自己的光与热，通过一天的劳动，辖区卫生环境得到明显改善，也进一步带动和提高了周边群众的文明意识。