

# 最新医护工作年度工作总结(通用9篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 医护工作年度工作总结篇一

### 一、在政治思想方面

尊敬领导，团结同志，工作任劳任怨，在工作期间，积极围绕妇幼卫生工作方针，贯彻了以保健为中心，保健与临床相结合。面向群体、面向基层、以降消项目及住院分娩为契机，全面贯彻“一法两纲”大力开展以产科质量为核心、重点抓好高危妊娠管理、产科质量、住院分娩、新生儿破伤风、艾滋病母婴传播等防治工作和母子平安的创建工作。

### 二、规范孕产妇系统管理工作

提高保健服务质量，我院建立了孕产妇保健手册，乡村医生工作手册，对辖区内的孕产妇进行摸底，按孕早、中、晚期、产褥期所规定的检查项目进行系统检查，监护和保健指导，及时发现高危情况，以确保母子安全，同时严格按照高危妊娠评分标准进行筛查与管理，今年我院无一例产妇死亡，出生新生儿\_人，住院分娩\_人，住院分娩率为\_%，系统管理\_人，系统管理率\_%，高危住院分娩为\_产后访视\_人，产后访视率为\_%，无新生儿破伤风，有效的降低了孕产妇死亡率。

### 三、规范儿童系统管理

提高儿童保健服务质量，儿童保健按上级要求实行\_体检制，重点加强对0-3岁儿童系统管理，我乡共有7岁以下儿童数\_人，

管理人数\_人，管理率为\_%，三岁以下儿童数\_人，管理人数\_人，管理率为\_%，五岁以下儿童进行了营养评价，实查人数为\_人，全年无婴儿死亡率，五岁以下儿童死亡率为0。

#### 四、加强妇幼项目工作管理

今年我乡‘降消’项目取得了可喜的成绩

1、项目管理规范，组织健全。

2、领导指导监督有力，经常抓落实操作性强，单位精心组织责任到人，以考核为目标。

3、宣传覆盖面广，贫困救助程序到位，做到家喻户晓，使住院分娩率大幅度地提高，有效的减少了可避免孕产妇的死亡。

#### 五、加大健康教育工作力度

提高群众自我保健意识做好妇幼保健工作，在今后的工作中要把妇幼保健知识《母婴保健法》真正普及到广大人民群众中去，使他们知法、懂法、守法、从而提高自我保健意识。自觉参与保健，另一方面发放宣传资料0份发放叶酸片5瓶，对整个妇幼卫生工作实施起到了巨大的推动作用。

#### 六、存在的问题

我院虽然病房环境与改善很多，但是没有设立专门的妇产科门诊没能启动产科相关业务，使妇幼保健与临床业务不能紧密结合，从而不能满足广大群众的需求。村级妇幼保健员底子相对薄弱、且男同志多，并不行使保健员职责，群众落后的思想仍然存在，增补叶酸工作量大，许多产妇家属不理解，不支持、不配合、另外也存在着我们宣传不到位，导致工作中所存在的问题。

## 七、明年工作思路

加强孕产妇保健管理提高业务水平，强化服务意识，明确服务范围，认真做好辖区内孕产妇筛查及儿童摸底建档工作，了解育龄妇女孕情，做好高危筛查，加大预防与控制出生缺陷，普及预防出生缺陷科普知识，孕妇规范增补叶酸率达\_%以上。积极开展产科业务、拓展服务范围，把保健与临床紧密结合，努力做好本辖区内妇幼公共卫生服务项目，为妇幼卫生事业上一个新的台阶。

## 医护工作年度工作总结篇二

自20xx年卫生部《医师定期考核管理办法》出台之后，我院即根据有关文件精神成立了医师考核委员会，制订了符合本院实际的《医师定期考核工作制度》，并根据上级卫生行政部门的要求及布署开展了两个周期的医师定期考核工作。但在前三周期的考核工作中，我们感觉此项工作在一定程度上存在流于形式，被考核对象不够重视，相关职能部门不了解考核制度的不足，在接到省厅转发的《卫生部办公厅关于进一步做好医师定期考核管理工作的通知》后，我院拟定了本周期医师定期考核实施方案，下发了《关于开展20xx-20xx年度医师定期考核工作的通知》，并重新调整了医师考核委员会，由院长任主任委员，书记任副主任委员，成员由院领导、医务处、质控科、党委办公室、人事科科长组成。医务处为定期考核的办事机构以及业务水平测试机构，负责制订、修订定期考核的有关制度及实施细则，新增了符合本院实际、便于量化操作的考核条款，比如与本院违规记分管理挂钩，考核周期内有一年记分超过40分为不合格等条款，党委办公室负责医师医德考评，各部门严格分工、密切联系，明确职责。

我院于6月底召开了医师定期考核工作会议，会上学习了《医师定期考核管理办法》、《卫生部办公厅关于进一步做好医师定期考核管理工作的通知》以及本院《医师定期考核工作

制度》等相关文件精神，使得各科执业医师认识到医师定期考核的重要性，会上布置了本周期医师定期考核工作，给每个科室设置了审核员账号，对科室审核员逐一进行医师定期考核电子版操作培训，要求执业医师按要求完成个人信息录入等有关工作，审核员负责本科室执业医师名单审核，上报，启动了本周期的执业医师定期考核工作。截至20xx年8月，我院共上报了本周期医师定期考核医师453名，医务处对上报名单进行了进一步审核，对于申请简易程序的人员进行了审核批准，共核定适用简易程序执业医师219名，适用一般程序执业医师234名，并公布了本周期医师定期考核人员名单以及适用程序。医务处设定专人负责督促适用简易程序的人员完成个人述职录入，并对医师个人工作成绩进行评定。与此同时党委办会公室结合执业医师本周期的医德表现，根据《xx省医务人员医德考核实施方案》及《xxx医务人员医德考核实施方案》对执业医师医德情况进行评定，共有5名医师医德考评不合格。

对于适用一般程序的执业医师，医务处采取笔试的形式进行业务测评，内容包括专业基本知识以及卫生管理法律、法规。组织各相关科室主任出了内科学、外科学、妇产科学、儿科学、医学影像学、急诊医学、病理学、麻醉学等17个专科试卷。医务处精心组织，做好考务工作，抽调了临床科主任、有关职能部门领导及工作人员组成了监考小组，对参加考试的人员进行编号并对考试座位进行了安排，于8月29日晚分三个考场进行了综合笔试，监考人员严格履行职责，严肃考场纪律，保证考核的客观、科学、公平、公正。考试后组织专人进行阅卷、批改，并统计了考试成绩。其中应考人员236名，扣除产假2人、援助平潭2人、进修10人、免测40人，共182名医师参加了考试，其中180名及格，2人不及格。对于不及格人员，我院组织进行补考，补考人员全部合格。

本周期医师定期考核本院共考核453名医师，其中简易程序219名，一般程序234名，考核合格448名，考核不合格5名，

合格率98.89%。考核结束后，我院及时公布了考核结果，并设定了复议程序。对于考核不合格的人员依照《医师定期考核管理办法》及我院医师定期考核工作制度予以处理，考核结果与评优、评先、职称评聘挂钩。并且对于不合格人员登录中国医师协会网实事求是地录入了考核信息。因此，我院执业医师逐步、逐渐地认识到医师定期考核对于其执业生涯的重要影响。

本次医师定期考核采取纸质版考核以及电子版考核并行的方式，我院严格按照要求完成了电子版的各种信息录入，同时完成纸质版考核档案归档。

1、由于一贯以来，各种考核、评议名目繁多，比如医务人员有专业技术人员年度考核、医务人员医德考评、聘期考核，如果是党员还有年度党员评议等等。长期以来，大部分的考核都是流于形式，因此医师定期考核作为执业医师执业后的监管的重要手段亦同样缺少权威性，部分医务人员不重视。

2、本周期医师定期考核同时采用个人信息网上录入的方式，部分医师不能及时、准确地录入或更新个人信息，造成了考核工作的滞后。

3、医师定期考核网上填报有一定的缺陷，程序繁琐，使用不便，建议中国医师协会进行修改。

4、由各个考核机构自主出题易出现难易不均，考核缺乏公正性、公平性，建议由卫生行政部门统一出题，以统一考评医师执业水平。

对医师执业注册后其执业行为进行监管是十分必要的，医师定期考核是规范医师执业行为，促进执业医师不断提高专业技术水平的一项重要手段，我院将严格依照上级部门的要求不断完善医师定期考核制度以及流程，做好本院的医师定期考核工作。

## 医护工作年度工作总结篇三

认真落实公司的工作总要求，认真把握工作总基调，不断提高服务集团主业能力，重点突破国电电力等优质客户，提升优质资产的业务占比。主要落地了国电电力内蒙古东胜热电、广东新能源等优质项目，同时，与其他区域单位保持良好长期合作关系，在当地区域形式转好的情况下，择机开展业务。20xx年度累计完成回租业务投放17.21亿元，国电电力系统内投放合计12.23亿元，占比超过70%。

在“营改增”政策全面铺开的一年里，切实把握直接租赁业务的核心实质，积极调整工作重点，研究吃透集团公司投资计划的新增项目及决策流程，携手国电联合动力公司，科学高效的推进直租业务开展。主要走访联系了国电宝鸡电厂、国电濮阳热电、国电电力朝阳热电、邯郸热电、北仑电厂等热力改造、环保技术改造需求的燃煤电厂，推进了国电电力云南新能源、山东新能源、和风风电等新能源项目。最终与国电电力舟山海上风电公司和山西新能源阳高公司签署直租合同近12亿元。

研究行业相关政策，积极调整业务模式和范围，积极走访系统内单位，收集联系相关部门，统计业务重点需求，出具个性化的保理方案。20xx年度累计完成保理业务投放1.01亿元。

在国家“三去一降一补”的供给侧改革战略退出后，全国各区域电力发展的不平衡现象逐步显现，通过重点研判电力行业及宏观经济走势，增强与国电电力等优质内部单位的业务谈判力度，有效挖掘和分析各家资金需求，精挑细选优质区域业务，规避落后产能集聚的区域，高效推进业务投放工作。

“营改增”政策对于融资租赁行业产生的巨大冲击，逼迫着各家融资租赁公司探索一条自己的业务发展路线。国电联合动力公司自身浓厚的产业背景与融资租赁公司的业务属性高度契合，融资租赁公司自身的资金实力是联合动力回款的有

效保障，联合动力更是融资租赁公司开拓市场、拓展客户的有效渠道。通过联合动力业务人员的具体引荐，有效的与国电电力云南新能源、山东新能源、山西新能源等多家公司取得了联系，更为未来业务走向市场储备了充足能量，从而走出了一条产业和金融深度融合的业务发展新思路。

业务承租人的经营财务状况是不断变化的，贷后管理是控制风险、防止不良贷款发生的重要一环。无论是行业政策还是上下游等外围环境，或者客户自身引起的经营财务状况波动，都对我们的贷后管理提出了更高的要求。不再是简单的催收租金、发票寄送、报表收集等，更多的是针对诸如都匀电厂、国兴国强煤业等不同企业所处的区域、行业遇到不利于租金按时归还的问题，提出包括但不限于股东借款、内外部银行贷款、票据融资等多种切实有效的解决问题措施。本年特别关注濮阳公司和豫源公司的到期业务对接集团委贷资金续借工作，提前谋划，多重沟通，做好各个环节衔接工作，保证5亿元资金的按时回收。

## 医护工作年度工作总结篇四

客服工作是一个很大的话题，单说一方面未免有失偏颇，但要各个方面都展开来说，又未免太泛，很难说到重点。只能选择其中印象比较深刻的方面来探讨一下。

客服部门管理制度

投诉管理制度

业绩考核制度

处理问题流程

秀的客服人员往往具有一些性格特质，所以在甄选的时候经过谈话，问卷等方式沟通基本上能够明白一个人是否适合从

事客服工作，谈话是最好的方式，因为客服工作就是直接沟通的过程，应对面的谈话更能识别出一个人是否满足客服工作的要求。在招聘客服助理的时候，可研究心态进取，沟通本事良好的应届生。应届生优点是进取，理解本事强，可塑性强，但也存在一些缺点，如心态容易不正，工作经验不多，不够成熟等等。

在团队组建的同时，尤其要注意的是分工要明确。在有流程的基础上，搞清楚诸如碰到谁受理，怎样处理，谁反馈，谁跟踪，谁记录等等。

团队需要经常进行培训，包括业务知识和沟通技巧，异常是更新了的业务知识，具体能够邮件和例会等方式实现，原则是简单有效。

其次谈谈客户期望的管理，在软件行业，由于客户使用习惯以及业务变化等多种原因，提出变更的需求是经常的事情。如果客户提出的事情都答应，不可能，如果拒绝客户，又怕影响公司形象，这就涉及到需求管理中的一个环节—客户期望管理了。客户期望管理的最高原则是信誉，也就是答应客户的事情必须要按时办到。没有信誉，其他技巧都免谈。其中一种方法叫做“降低承诺，提高交付”，如果一件事情预计需要1个小时完成，你应当和客户说需要一个半小时或者2个小时，因为很难保证实际情景会不会超出预计，而提前交付比延迟交付效果要好得多。还有就是不能在满足客户需要的时候，需要耐心有技巧的解释，如果平时信誉良好而你又解释得当的话，十有八九客户是会理解的。

还有一个客服人员业绩考核的问题。良好的业绩考核制度是坚持客服人员工作进取性的一个重要因素。我个人觉得能够从以下方面研究：客户满意程度，考勤情景，工作量饱满情景，工作及时完成情景，团队协作精神，岗位纪律，工作态度，工作进取性，工作创新本事，月度工作推进情景，负责人考评，日常考评，业务知识考核等都能够纳入考核。



## 医护工作年度工作总结篇五

儿科是一支充满活力、任劳任怨、刻苦钻研充满凝聚力的队伍，在病人量大增，旧病房环境条件有限的情况下，我们兢兢业业地走过了这一年。全科始终不忘“一切以病人为中心，以质量为核心，深入开展优质护理”的宗旨，用自己的爱心、诚心满足每一位住院病人的需求，把“救死扶伤”的工作作风贯穿于护理工作的全过程。在医院和护理部的领导下，根据今年制定的工作目标，全科护理人员认真实施不懈努力基本完成了各项任务，赢得了大部分住院病人的满意。

- 1、参加护理部组织护士长会议16次，严格做到上传下达。
- 2、完成护理部交办的各项任务，积极配合护理工作开展。
- 3、本着“以病人为中心”的原则，根据护理部及科内计划制定并完成了科内护理计划。

1、安全是第一核心，安全意识教育常抓不懈。科室执行严格的查时制度，班班查对每周一次大查对，环环相扣。一年来堵科室药品漏洞10次，查出漏处理医嘱5例，已及时填补，未造成不良后果，各班分工明确各负其责，协调合作.全年无明显护理纠纷。严格了无菌物品管理，手依从性的管理，严格执行无菌操作，全年无一例输液、输血反应。

2、上午充分深入病房，及时解决护士和病人需要解决的护理上的问题。

3、参与并指导危重病病人的抢救工作。

1、科室抢救设备运行正常并随时处于备用状态。所有抢救设备专人管理，每周定期检查运行情况、保养、作记录；抢救柜、药柜由专人管理，定期检查，如出现缺药、漏药现象，予即时补上备用并记录；各种消毒液及用物每周定时更换，

专人治疗班负责，主班每天检查1次，出现问题应立即报告并即时解决。

2、持续改进并优化交接班制度3次。

3、完善并优化了查对制度流程。

4、为了实现人性化的管理，科室学习了护理部制定的“护理质量检查考核标准”，我科以激励机制为主，大家相互帮助，各班相互检查，出现问题立即纠正帮助填补、循环进行，未得到即时纠正的。被医院扣罚金额达1万余元，科内奖扣相抵后，奖励500余元。

1、根据工作年资的不同选择不同的内容，低年资侧重基础，高年资侧重专科及教学能力的培养。

2、在早会提问；高年资护士讲课及教学师范；在查房中传授；科室每月组织考核；选择真实案例加深培训效果。

3、通过组织学习，心得体会，树立正能量观。

1、根据8周的时间制定教案，结合临床进行培训。

2、基础护理操作查房疾病护理知识查房病房小讲课，操作示范。

1、科室护士上半年17人，现增加到了22人。全年门诊量4万余次，住院人次2516人次，特级护理人次3826人次，静脉输液3万余人次；雾化3万余次；吸痰1万余次；静脉采血1万余次；护士平均工作186小时/月。

1、在科内医生护士共同学习努力下，完成了指脉氧新技术的开展（现已常规实施），耳温测试方法的探索（失败），科室对每例死亡病例、疑难病例都进行讨论，从中总结不足。

今年还在我科开展了cpap5例。护理人员还学习了从重医儿童医院引进的新技术：留置针的运用与护理，硫酸镁湿敷运用，皮肤受损患者使用氧疗，取得了很好的治疗效果，现已在我科运用。同时我们还学习了各种疾病的发病机制、临床表现及护理，规范了临床护理观察思维及方法，能够即时、准确的为医生提供诊疗依据。

我科护理人员对于常规技术都能熟练掌握。对小儿头皮细小静脉的穿刺技术能做到动作准确、娴熟、一针见血率高，责任班护士都有很强的主动性和责任感，为每位患者做好入院的环境介绍、生活上的帮助、解释治疗护理计划以及出院后的健康指导、回访，获得病人送来感谢信3封，锦旗2副，书面点名表扬300余次，满意度93%，不足主要表现在：病房环境整洁度；护士的应答能力，加药的及时性上。

主要是科研论文这一块需要加强。

## 医护工作年度工作总结篇六

能够认真贯彻\_\_基本线路政策，通过市场、客户、团队互相学习销售实战：遵守公司原则，认真学习销售知识爱岗敬业，具有强烈的负责感和事业心，积极主动认真学习与客户交谈技巧与攻破的方法，工作态度端正，认真负责。

本人去年六月份毕业广西大学计算机学院，现承担\_\_销售工作，主要去到各商铺寻找客户。销售工作的琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向同事请教，秉承互相学习的态度。自己摸索技巧方法，在短时间内便熟悉了销售工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并开展工作熟练的完成基本工作。

在这三个月，我本着把工作做的更好的这样一个目标，开拓创新意识，积极的努力的完成了以下本职工作：(1)协助xx经

理做好xx办事处建立的工作，主要有找好办事处的地点(把办事处的房价压低，一次性成交的金额少)、招聘新员工(在现场招聘以及网络招聘的第一次筛选人才，让xx经理第二次筛选人才)、培训新员工(主要把产品的知识和参数讲解销售技巧)、带领新员工跑销售(主要是按照xx经理的销售方针进一步的销售成功做努力)安抚新员工的的情绪(经理主要做黑脸然后我主要唱白脸的基本工作)

为了办事处的工作的顺利进行及部门的工作调配，除了做好本职工作，我还积极和其他同事做好工作，让x经理能够充分的按照卢总的思路方针去走。

热爱自己的本职工作，能够正确的对待每一个工作任务，工作的投入，热心为大家服务，认真遵守公司的销售原则，按照步骤一步一小成，积少成多的方针去实施。在这过程中无节假日，有效利用工作时间，坚守岗位，利用周末的时间继续去做好销售这份工作，尽量多出单的高效率去完成任务，避免减少工作中的失误。

在开展工作之前做好个人的工作计划，有主次的先后及时的完成各项，已达到领导分配的目标去要求自己，用百分之一百热情投入完成工作.但由于自己本身没有这样的工作经历，所以在完成了任务过程中有许多的失误和不足，但我也会努力的去避免这类的事情的发生，在这里我对自己所做的不足深感歉意，只能在以后的工作过程中去更好的完成。同时在工作中学习很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为了xx及部门工作做出自己的微薄的力量。

总结三个月的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别的工作还不够完善，我会在今后的工作中加以改进。在以后的日子里，我将认真学习各项同事的经验以减少失误，

努力使思想觉悟和工作效率全面的进入一个新的水平，为xx的发展做出更大更多的贡献。

## 医护工作年度工作总结篇七

这段经历是悲伤的，也是快乐的，毕竟创业是充满激情的，想着自己以后可以不再给人打工了，可以给自己打工了，一个程序员写了很多年的程序之后，能够有机会给自己写程序，现在想着都是兴奋的，心情久久不能平静。

创业的. 那个项目是我自己带队开发出来的一个大型的物流信息平台，技术团队都是我一手带出来的，每个人都有自己的技术特色，有的擅长客户端展现，有的擅长后台业务逻辑，有的则对总体架构把握很好，我认为这个团队是一个配合很好的团队；我们的运营模式是物流管理软件+物流电子商务+gps在线运营平台一起运营。该项目的赢利模式主要是：物流会员费，物流管理软件租用费和gps运营月租用费。经营模式以物流电子商务：车配货，货配车，找司机来吸引人气，发展物流会员；以我们久经考验的物流管理软件平台来吸引物流企业加盟试用我们的平台和使用我们的软件，另外发展gps用户接入我们的gps在线运营平台，收取月租费。直到现在，我一直坚信这种模式是可以成功的。市场主要以物流协会作为支点，因为物流协会有很多会员企业，协会有一定的号召力，开始的阶段，我们的合作是很愉快的，甚至谈到在当地成立分公司的事情了。但是后来发生的一些事情，让所有的事情不可控制，我现在想想应该是选错运作这个项目的公司了。我开始联系这个物流协会的时候，我是以我之前的那家公司名义的，应该是借了这家公司的名气打动了这个协会的秘书长，我之前的那家公司在广州乃至全国是有一定的知名度，但是正式运作这个项目的时候，这家公司面临跨台，所以我和一个私人投资者和另外一个公司的老板一起成立了一家公司来运作这个项目，但是没有想到这个物流协会的秘书长听说我们更换了运作这个项目的公司，他们就显得十分不

信任了，并且逐渐终止了一些本来就基本确定下来的合作项目，并且给他们的会员企业发通知让他们不和我们合作，当时真是欲苦无泪啊。

失去物流协会的支持，我转而自己寻找市场，但是投资人觉得这个项目应该是失败了，故而把已经投入的资金全部撤走，失去资金的支持，我自己和另外一个老板独立支撑，但是我们钱都不多，支持不了多久，而且这个项目的运营模式需要一定时间来支持和培育，没有足够的资金，这个模式是成功不了的，于是我和另外一个老板决定终止这个项目，就这样，从新公司成立到解散，共经历了半年时间，我的信心也是落到了低谷。

当时是失落的，人可以跟其他的任何东西争，但人不能跟命争，我写下如下的文字：曾经的壮志豪情，一腔热血，慢慢的化为泡影。激情过后，是冷静，是恐慌，是无奈。生活还要继续，前进的帆折了，勇气和志向不能折。动力是什么，是教训，是挫折后的新的勇气，那才是最宝贵的。

后来我总结这次创业失败的主要原因如下：

1. 没有选择好运作项目的公司和合作伙伴，公司知名度不高，高层里本来是三个人，但是实际上却只有我一个人在打拼，我知道我能和他们互补，但是我还是缺乏市场开拓的能力，技术我完全可以做好，但是一脚踢的事实逼我必须全面兼顾，太多的事情让我太累，无法一一的做起来，结果是一件事情都没有做好。
2. 我自己对困难的估计不足，运营的风险其实是很大的，公司整体预防风险的能力有限，而且市场本身的根基不好，就像房子没有打好地基，很容易倒塌。
3. 没有核心领导人(即使有也是一个摆设，当时是另外一个老板当总经理)，也没有可靠的资金支持，在要钱没钱要人没人

的情况下很多工作无法展开，总之事情很难展开，公司的帐本一直都是支出，支出。没有收入，一个公司是支撑不了3个月的。

4. 其实做这个事情在高层里只有我一个人是要破釜沉舟做好，其他的两个老板只是抱一个观望的态度，也许他们只是希望空手套白狼，如果做成了他们可以赚一笔，输了就算了。而我倾注全部心血，当事业来做，到后来变成了做一个自己不可能做好的事情，结果输得很惨。

5. 事情的发展使得我自己的定位严重错位，本来主要是技术，为市场提供一些帮助，而我缺少的市场扩展能力却没有人来补，就象踢球，漏位了却没有人补，结果肯定是失败。

6. 在公司高层上，本来定了很好的合作模式，但是大家都没有执行，合作协议成了一纸空文。导致后来的资金撤走我都没有任何的办，打官司又不好，大家还算是朋友，回天无力了。

后来我也总结了一个创业企业要成功的几条因素：

1. 首先公司必须有一个好的根基，有比较可靠的业务来源和赢利模式，有自己的核心竞争力或者产品。

2. 其次要有一个牢靠的核心合作伙伴队伍，不能随意就是要散的队伍，大家分工协作，并且要有一个核心人物，必要的时候他是可以有决定权的，他本身是有威望的，能管得住自己的手下。

3. 另外是财务要做得让大家放心，资金有足够的支持，让大家打拼的时候没有后顾之忧。财务制度一定健全。

4. 公司的管理制度要切合实际，要规范化，公司的荣誉和资职等方面要做好，该有的要有，其他的尽量争取。

5. 影响力，最好有政府支持，行业要有一定的名气。要利用各种媒体扩大影响力(这方面当然要舍掉花钱)。
6. 对于一个it公司，对人才的管理一定要有很好的模式，做到人尽其才，才尽其用，惩罚分明，施行人性化的管理，留住优秀的人才才能把事情做强做大。
7. 公司的执行力，要有一个强大的执行力来保证公司最高决策的快速执行。这个执行力需要多方面的制度来保证，公司整体的凝聚力也是不可忽视的因素，管理层的以身作则和示范及影响力必不可少。
8. 风险要想得足够周到,要列出预防措施。有没有风险会让这个公司彻底的死掉，如果有那么就不要去，或者让这个风险避开后再做。
9. 注重细节，提倡切实可以行的方法管理，管理是靠方法而不是经验。管理要分层次，既要重视基础管理，也要注重高层面的管理。
10. 提升管理层核心人员的人性魅力。吸引更多的人力共同来完成我们的事业。

## 医护工作年度工作总结篇八

2021年是全国卫生系统继续深化改革的一年，全体护理人员在院长重视及直接领导下，本着“一切以病人为中心，一切为病人”的服务宗旨，较好的完成了院领导布置的各项护理工作，完成了2021年护理计划90%以上，现将工作情况总结。

严格执行规章制度是提高护理质量，确保安全医疗的根本保证。

- 1、护理部重申了各级护理人员职责，明确了各类岗位责任制



和护理工作制度，如责任护士、巡回护士各尽其职，杜绝了病人自换吊瓶，自拔针的不良现象。

## 2、坚持了查对制度

(2) 护理操作时要求三查七对；

(3) 坚持填写输液卡，一年来未发生大的护理差错。

3、认真落实骨科护理常规及显微外科护理常规，坚持填写了各种信息数据登记本，配备五种操作处置盘。

4、坚持床头交接班制度及晨间护理，预防了并发症的发生。

1、坚持了护士长手册的记录与考核：要求护士长手册每月x日前交护理部进行考核，并根据护士长订出的适合科室的年度计划、季安排、月计划重点进行督促实施，并监测实施效果，要求护士长把每月工作做一小结，以利于总结经验，开展工作。

2、坚持了护士长例会制度：按等级医院要求每周召开护士长例会一次，内容为：安排本周工作重点，总结上周工作中存在的优缺点，并提出相应的整改措施，向各护士长反馈护理质控检查情况，并学习护士长管理相关资料。

3、每月对护理质量进行检查，并及时反馈，不断提高护士长的管理水平。

4、组织护士长外出学习、参观，吸取兄弟单位先进经验，扩大知识面。xx月底派三病区护士长参加了国际护理新进展学习班，学习结束后，向全体护士进行了汇报。

1、继续落实护士行为规范，在日常工作中落实护士文明用语50句。

2、分别于x月份□xx月份组织全体护士参加温岭宾馆、万昌宾馆的礼仪培训。

3、继续开展健康教育，对住院病人发放满意度调查表，(定期或不定期测评)满意度调查结果均在95%以上，并对满意度调查中存在的问题提出了整改措施，评选出了最佳护士。

4、每月科室定期召开工休座谈会一次，征求病人意见，对病人提出的要求给予最大程度的满足。

5、对新分配的护士进行岗前职业道德教育、规章制度、护士行为规范教育及护理基础知识、专科知识、护理技术操作考核，合格者给予上岗。

1、对在职人员进行三基培训，并组织理论考试。

2、与医务科合作，聘请专家授课，讲授骨科、内、外科知识，以提高专业知识。

3、各科室每周晨间提问1-2次，内容为基础理论知识和骨科知识。

4、“三八妇女节”举行了护理技术操作比赛(无菌操作)，并评选出了一等奖(xx)□二等奖(xx□xx)□三等奖分别给予了奖励。

5□xx月初，护理部对全院护士分组进行了护理技术操作考核：

病区护士考核：静脉输液、吸氧；

急诊室护士考核：心肺复苏、吸氧、洗胃；

手术室护士考核：静脉输液、无菌操作。

6、加强了危重病人的护理，坚持了床头交接班制度和晨间护

理。

7、坚持了护理业务查房：每月轮流在三个病区进行了护理业务查房，对护理诊断、护理措施进行了探讨，以达到提高业务素质的目的。xx月份至xx月份对今年进院的x名新护士进行了岗前培训，内容为基础护理与专科护理知识，组织护士长每人讲一课，提高护士长授课能力。

9、全院有x名护士参加护理大专自学考试，有x名护士参加护理大专函授。

1、严格执行了院内管理领导小组制定的消毒隔离制度。

2、每个科室坚持了每月对病区治疗室、换药室的空气培养，对高危科室夏季如手术室、门诊手术室，每月进行二次空气培养，确保了无菌切口无一例感染的好成绩。

3、科室坚持了每月对治疗室、换药室进行紫外线消毒，并记录，每周对紫外线灯管用无水酒精进行除尘处理，并记录，每两月对紫外线强度进行监测。

4、一次性用品使用后各病区、手术室、急诊室均能及时毁形，浸泡，集中处理，并定期检查督促，对各种消毒液浓度定期测试检查坚持晨间护理一床一中一湿扫。

5、各病区治疗室、换药室均能坚持消毒液(1：400消毒灵)拖地每日二次，病房内定期用消毒液拖地(1：400消毒灵)出院病人床单进行了终末消毒(清理床头柜，并用消毒液擦拭)。

6、手术室严格执行了院染管理要求，无菌包内用了化学指示剂。

7、供应室建立了消毒物品监测记录本，对每种消毒物品进行了定期定点监测。

1、坚持了以病人为中心，以质量为核心，为病人提供优质服务宗旨，深入开展了以病人为中心的健康教育，通过发放健康教育手册，以及通过护士的言传身教，让病人熟悉掌握疾病防治，康复及相关的医疗，护理及自我保健等知识。

2、八月份在三病区开展整体护理模式病房，三病区护士除了向病人讲授疾病的防治及康复知识外，还深入病房与病人谈心。

3、全年共收治了住院病人xxx个，留观xx个，手术室开展手术2380例。急诊护士为急诊病人提供了全程服务，包括护送病人去拍片，做b超、心电图，陪病人办入院手续，送病人到手术室，三个病区固定了责任护士、巡回护士，使病员得到了周到的服务。

4、全院护理人员撰写护理论文30篇，其中一篇参加了全国第三届骨科护理学术交流，有x篇参加台州地区学术交流，有x篇参加《当代护士》第二十一次全国护理学术交流。

1、个别护士素质不高，无菌观念不强。

2、整体护理尚处于摸索阶段，护理书写欠规范。

3、由于护理人员较少，基础护理不到位，如一级护理病人未能得到一级护士的服务，仅次于日常工作。

4、病房管理尚不尽人意。一年来护理工作由于院长的重视、支持和帮助，内强管理，外塑形象，在护理质量、职业道德建设上取得了一定成绩，但也存在一定缺点，有待进一步改善。

## 医护工作年度工作总结篇九

一、以学习培训为抓手，增强业务能力，护理人员素质普遍

提高。

1、根据科内收治患者病情每天下午\*进行提问，内容为基础理论知识，院内感染知识和专科理论知识，以促进大家共同学习和进步。

2、对各级护理人员按三基三严培训计划进行培训，每季度组织理论考试和技术操作考核，参加率100%，考核合格率100%。

3、积极参加护理部组织的继教学习等活动，按要求开展护理查房活动，查房时对护理诊断、护理措施进行了探讨，以达到提高业务素质的目的。

4、由李丽护士长组织联合骨科病房开展了外系相关知识小竞赛，并对一、二、三等奖发放了奖品，促进了专科理论知识的提升。

二、以强化安全管理为重点，落实规章制度，护理满意度明显提升

1、每天交接班过程中对在院患者进行评估，对存在的或潜在的安全问题进行讨论，提出切实可行的防范措施。

2、建立科内仪器及抢救设备登记本，急救物品进行交接班管理，每班专管人员进行全面检查一次。每周一对所有仪器进行擦拭及测试，并有记录。护士长定期检查，随时抽查，保证了急救物品始终处于应激状态，完好率达到100%。

3、今年科内发生一起纵火事件，引以为戒为提高护士应急反应能力，熟悉处理紧急情况，科内不定时组织学习护理紧急风险预案，为今后处理护理突发事件打下基础。

4、紧跟护理部步伐由以前的每月按时发放患者满意度调查改进为现行的每位患者发放，调查率100%。从而加强对护理缺

陷、护理投诉的归因分析，每月对发生的护理缺陷分析发生的原因，应吸取的教训，制定整改措施，对反复出现同样问题的护士责其深刻认识，确实在护理工作中应用持续质量改进。

5、加强重点时段、重点员工的管理。重点时段管理：优服检查后按护理部指示完成科内班次的改进工作，对连班、夜班、节假日等，实行弹性排班制，合理搭配老、中、青值班人员。重点员工管理：对实习护士及新入职护士进行规范化带教，提高他们的抗风险意识及能力，实习同学明确只有在带教老师的指导或监督下才能对患者实施护理。

6、建立科内医患沟通手册，该手册结合科室特点和患者问询的主要问题，研究制定科室护理人员标准化用语，标准化用语不是用来背诵给患者的，是给患者解释讲解的核心内容，减少由于沟通不当带来的纠纷。