# 工作半年个人总结

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-02-03

*20\_工作半年个人总结怎么写（10篇）部分的工作已经来到了半年的总结的时候，20\_工作半年个人总结怎么写？下面是小编为大家整理的20\_工作半年个人总结怎么写，如果喜欢请收藏分享！1工作半年个人总结20\_\_年在我院领导高度重视下，按照医保中心...*

20\_工作半年个人总结怎么写（10篇）

部分的工作已经来到了半年的总结的时候，20\_工作半年个人总结怎么写？下面是小编为大家整理的20\_工作半年个人总结怎么写，如果喜欢请收藏分享！

**1工作半年个人总结**

20\_\_年在我院领导高度重视下，按照医保中心安排的工作计划，遵循着把握精神，吃透政策，大力宣传，稳步推进，狠抓落实的总体思路，认真开展各项工作，经过全院医务人员的共同努力，我院的医保工作取得了一定的成效，现将我院医保科工作总结如下：

一、领导重视，宣传力度大。

为规范诊疗行为，控制医疗费用的不合理增长，以低廉的价格，优质的服务，保障医疗管理健康持续发展，我院领导班子高度重视，统一思想，明确目标，加强了组织领导。成立了由一把手负总责的医院医保管理委员会。业务院长具体抓的医保工作领导小组。各临床科室相应成立了以科主任为组长，护士长为副组长的工作小组，来负责本科医保工作的全面管理，重点负责本科医保制度具体实施及奖惩制度落实工作。为使广大干部职工对新的医保政策及制度有较深的了解和全面的掌握，我们进行了广泛的宣传教育和学习活动：一是召开全院职工大会、中层干部会议等，讲解新的医保政策，利用会议形式加深大家对医保工作的认识；二是举办医保知识培训班、发放宣传资料、闭卷考试等形式增强职工对医保日常工作的运作能力；三是通过微信、云鹊医、LED等来宣传医保政策，让广大人民群众真正了解到参保的好处，了解医院的运作模式，积极投身到医保活动中来。

二、措施得力，规章制度严。

为使参保人清清楚楚就医，明明白白消费，我院在院内外公布了医保就诊流程图、住院须知，使参保病人一目了然，并由收费室工作人员提供政策咨询。二是在显目位置公布药品价格，接受群众监督。三是全面推行住院病人费用一日清单制，并要求病人或病人家属在清单上签字。四是由医院医保管理委员会制定了医保管理处罚条例，每季度召开医院医保管理委员会，总结分析近期工作中存在的问题，并结合医保稽核巡查、中公网反馈的问题，把各项政策措施落到实处。为进一步强化责任，规范医疗服务行为，从入院登记、住院治疗、出院补偿三个环节规范医保服务行为，严格实行责任追究，从严处理有关责任人。为将医保工作抓紧抓实，医院结合工作实际，一是我院制订了医疗保险服务的管理规章制度，有定期考评医疗保险服务工作计划，并定期进行考评，制定改进措施。二是加强病房管理，经常巡视病房，进行病床边政策宣传，征求病友意见，及时解决问题，查有无分解收费、超标收费、只收费不服务、串换项目收费、串换除外耗材、重复检查收费、打包收费、套用高价项目进行收费等违规行为；查有无制造假病历、虚增就诊人次、虚开票据、虚假用药、虚假治疗、虚假宣传、套换药品和诊疗项目、术中恶意增加手术项目、降低入院指征住院、中成药虚高价格和以次充好等以欺诈、伪造证明材料或者其他手段套取、骗取医保基金或医保待遇的行为。

三、改善服务态度，提高医疗质量。

新的医疗保险制度给我院的发展带来了前所未有的机遇和挑战，正因为对于医保工作有了一个正确的认识，全院干部职工都积极投身于此项工作中，任劳任怨，各司其职，各负其责。我院分管副院长定期下病房传达新政策和反馈医保局审核过程中发现的有关医疗质量的内容，了解临床医务人员对医保制度的想法，及时沟通协调，并要求全体医务人员熟练掌握医保政策及业务，规范诊疗过程，做到合理检查，合理用药，杜绝乱检查，大处方，人情方等不规范行为发生，并将不合格的病历及时交给责任医生进行修改。通过狠抓医疗质量管理、规范运作，净化了医疗不合理的收费行为，提高了医务人员的管理、医保的意识，提高了医疗质量为参保人员提供了良好的就医环境。我院工作人员积极地向每一位参保人宣传、讲解医疗保险的有关政策，各项补助措施，认真解答提出的各种提问，努力做到不让一位参保患者或家属带着不满和疑惑离开，始终把为参保患者提供优质高效的服务放在重中之重。

**2工作半年个人总结**

转眼间20\_\_上半年又过去了，上半年在工作上有好有坏，有成功也有失败。在此对上半年公司内部管理、质量管理及安全生产工作做一下总结和计划。

在上半年，作为公司的领导班子，我们在思想上严于律己，热爱自己的事业，工作严格要求自己，鞭策自己，力争思想上和工作上在同事心目中都树立起榜样的作用。积极参加公司组织的各项活动，半年来，我们公司认真做好各部门安排和下达的各项工作。截至20\_\_年6月30日止公司共参加招投标68次，其中中标15次，中标率22%，中标总价2500万元，可实现利润60多万元，能保证公司正常运转，为下半年的工作打下了坚实的基础。下半年我们将在局领导班子的关心下，在局内各兄弟股室的帮助下更加努力工作，勤学苦练，克服缺点，取得更大进步，使公司真正成为一个经受得起任何考验的战斗集体；

一、公司内部管理工作

总结上班年的工作，公司也出现了不少的问题，在这些问题中有个人原因也有客观原因。在下半年的工作里我们将找出上半年的不足，认真吸取事故的经验教训，我们将带领全体员工认真学习及总结出适合自己公司发展的管理模式。上半年的问题大多出现在公司内部管理上，由于员工之间的配合不够默契，同时有的员工工作经验不足和公司行政管理不到位、责任不明确的原因造成。

二、安全生产与质量管理

吸取上半年工作的不足和优点，结合我们的实际情况，公司将加大力度对中标承建的在建工程实行全过程安全生产和质量管理监控，真正做到责任落实到人，分工明确，管理到位。要努力做到每个在建工程均有安全员、质检员到场，认真配合项目经理管好、做好各项工作；从源头上杜绝和消除安全隐患，用我们的实际工作、到位工作来牢牢把握在建工程安全关、质量关，同时要不断加大安全生产的投入，确保施工现场的农民工兄弟的各种权利，甚至生命安全。在下半年的工作中，我们将把安全生产培训作为重点工作来进行，要求工程科必须将各种新规范、新管理模式认真的传授给各项目经理，要求带班领导必须有责任心！不能存在打马虎眼的现象发生！在施工现场加大巡检力度，发现问题第一时间解决及整改，今天的事情绝不推到明天。从事建筑工程管理工作是我们的饭碗，我们应该对它有崇高的敬意，不能对它有半点不在乎。而安全生产工作是我们的重中之重也是我们的基本技能，作为公司管理应该从每一名员工抓起，规范员工操作，尽量在工作中不出现造成伤害的现象发生，杜绝野蛮操作，同时也杜绝蛮干瞎指挥！

三、工作计划：

1、在施工现场加大巡检力度，对现场的各个危险点进行排查和消除保证班组施工中的安全有序的运行。

2、经常对员工进行安全教育加大安全学习力度增强员工的安全意识！

3、对员工出现的问题及时解决及汇报，出现问题时严格按照“四不放过”的原则处理。

4、在特殊的时间段对特别的人员和设备进行跟踪检查并做好记录，保证不出事故。

5、规范员工的行为，严禁做不符合规定的事情和严禁有不遵守规章制度的行为，保证员工的人身安全。

在下半年的工作中我们会带领全体员工共同学习、不断进步、努力将各项工作做好，虚心接受工作安排、团结干事、力争上游，为把我局的工作更上新台阶而奋斗！

**3工作半年个人总结**

今年一大半过去了。上个月底，我们公司还在上半年召开了销售会议。会上，公司领导还分析了上半年的销售工作，让我们对这半年的工作情况有更深的了解。为了更好地了解自己，向优秀的同事学习，以便更好地开展下半年的工作，现将上半年的销售工作总结如下。

第一，办事踏实，认真履行职责

首先，我可以从产品知识入手，在了解技术知识的同时，认真分析市场信息，及时制定营销计划，及时跟进客户，分析客户数据。其次，我经常与其他销售人员经常沟通和沟通，分析市场情况、存在的问题和解决方案，共同改进。我们要时刻开发新客户，同时要不断将竞争对手中的客户进行分类，把最有可能使用我们产品的客户作为重要客户，重点关注最近有项目的客户，根据他们的需求分配访问次数。努力推广榜单，从而达到销售的目的。

在分析客户时，我们必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点找到合适的客户群体是成功的关键。我在过去六个月里做了什么

的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

我要给自己定一个明确的目标，同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在下半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

**4工作半年个人总结**

在公司上级的领导和同事的团结合作下，\_\_年上半年的工作已近尾声，本人在较好完成各项工作任务的同时也在业务素质和思想上有了更进一步的提高。现将这半年来的工作成绩与存在不足总结如下：

一、思想品德和职业道德的培养

半年来，本人认真学习公司章程和行业法规，端正态度，积极主动的学习专业知识，认真对待每一项工作，树立强烈责任感和事业心。

特别是在公司倡导合规经营的大旗下，我更加深刻的理解了合规经营的含义，并将合规经营切实的跟自己的工作紧密的联系起来，这是对我本身的价值准则、行为规范、工作理念的一次深造，使我更加严以律己，在工作中时时以合规要求自己，建立了更加良好的道德诚信标准。

公司开展的演讲比赛，我也写了一篇读后感，在阅读了《工作中无小事》这本书之后让我更深刻的了解到了应该如何正确的对待工作，并且在阅读后，细细剖析书本、剖析自己，在写下读后感的同时，自己的思想精神也得到了升华。

二、工作经验的积累和具体业务的开展

本人从事柜台一线业务，平时跟客户接触的比较多，很大程度的代表了公司的形象，是公司的一个小小窗口，所以在日常工作中十分注意与客户交流的方式。我虚心学习前辈的交流经验，始终保持着饱满的工作热情，努力为客户带来更优质细心的服务。柜台上的事务细致而零碎，很多业务不是经常碰到，在这半年里，我又学习到了不少之前不曾涉及的业务，日常的工作也更加熟练，感觉这半年获益匪浅。

在公司开展\"红耀中国\"的活动中，公司业务比较繁忙，柜台开户量很大，但是我和公司同事团结协作、相互配合，把填写资料的指导、开户的系统录入、与银行的沟通合作等具体工作做的井井有条。活动期间虽然很忙碌，但是大家共同努力，完成工作，我觉得很充实。

在取得进步的同时，我也发现了自身存在的不足：

1、学习还不够。当前是信息快速更新的时代，新的信息层出不穷，我还有欠缺的地方，应提高学习的自觉性和紧迫性。理论基础、专业知识、工作方法等方面还应加强对前辈的学习。

2、工作较累时，有松弛的思想出现。这是个人历练还不足，思想意志还不够坚定的表现。

针对以上问题，在今后的日子里，我明确了努力的方向：

1、秉持\"活到老，学到老\"的思想，不断学习，不断充实自己，使自己跟上信息更新的脚步。珍惜每次考试机会，争取尽量早、尽量多的通过各项证券考试。

2、增强大局观念，努力克服消极情绪，提高工作质量和工作效率，积极配合公司领导同事们把工作做的更好。

下面对公司的发展，提出个人的小建议：

一、个人认为，公司目前的宣传力度还不够，仅局限在现有客户以及自家门前，而没有面对全市人民，这是一个长远的问题，其效果和影响力的体现需要一定时间才能深入人心，所以个人认为这是个需要长期坚持的课程。

我们可以组织一些娱乐活动，对象不局限于公司股民，全市人民都可以来参加，宣传的同时留下的印象也比较深刻。

二、经纪人的发展和经纪人素质的培养。经纪人人数偏少这一直是营业部关注的问题，在发展经纪人数量的基础上，也要注意已发展经纪人的素质教育，这不仅仅是在证券技术分析方面的培养，还有在合法合规操作和职业道德方面的教育。

愿与同事共同努力，创造扬中营业部更好的明天!

**5工作半年个人总结**

按照医院的安排，现我把上半年的工作进行总结和回顾，不妥之外，敬请大家批评、指正。

\_\_年上半年，\_\_药房在医院党、政领导的领导下，在医院各科室的帮助下，通过药房全体同志发扬吃苦耐劳、开拓创新，为医院取得良好的社会效益和经济效益，现将半年来的工作总结如下：

一、主要做法

(一)、认真学习药学理论知识，模范遵守院规院纪，服从领导，透明管理，发扬积极进取精神，在员工比较年轻、工作经验不是很足、任务比较重的情况下，调动她们的工作积极性，精诚协作，牢固树立“院兴我荣，院衰我耻”的思想。通过药房全体人员的共同努力，截止六月份，药品销售总额完成额 万元，比去年同期药品销售总额增长 %，已完成年初制定的预期销售目标任务。

(二)、狠抓药品质量，严把进药渠道，坚持药品验收、领药、发药“三把关”制度，坚持每月一次对药房上架的药品进行检查，保证了所售药品的质量。半年来未发生任何假劣药品投诉事件。

(三)、继续搞好每天上班前和下班时两次小盘点、每周一大盘点，通过去年实施盘点以来，我们即对药品的种类、药品位置、药品的多少了如指掌，也杜绝了少药、丢药的现象发生。

(四)、强化安全管理，坚持对药房每半月一次的消防安全、卫生大检查，消除隐患，堵绝了各类事故的发生，上半年来没有出现一起安全事故。

(五)、积极组织药房人员的业务知识和法律法规学习，提高了全科人员的政治业务素质。我本人也积极参与市卫生局、药监局组织等单位组织的各种法律法规培训和在职学习，大大提高了自身的综合素质。

二、存在的问题和改进措施

综上所述，半年来我们在工作中取得了一定的成绩，但也还存在一些问题。

(一)、实践经验还有所欠缺，在某些方面的管理欠科学和规范。药房管理上还不够大胆，药房五名女同事年龄都差不多大，有时碍于面子，在每个人自身存在的问题上不好意思讲，只要不出什么医疗纠纷,不与顾客发生争吵就行。

(二)、药品供应中偶尔有供应脱节现象，有时忙的时候没有及时把需要的品种上报，在补药的环节上有脱勾现象。

(三)、药房对外宣传上做得还不够好，认为医院药房不能与外面药房一样大做药品广告宣传，虽然做了一些宣传、与院外药房相比，形式还是比较简单，提高药房知名度做的还不够。

(四)、自身综合素质还需要进一步提高，特别是自己在再学习教育方面没有带好头，自认为能把本职的工作干好就行，没有长远眼光，学习上没有做到传好帮、带好头。

下一步改进措施：

(一)、着重塑造药房员工形象，进一步提高服务质量。重点加强药房人员的形象意识，在药房人员中树立“医院窗口”意识。进一步规范服务用语，争做医院标杆。

(二)、加强人员管理，坚决杜绝各类与顾客发生摩擦和纠纷，加强人员的培训，在上半年好的势头下，进一步细化管理制度，做到医院名誉放在第一位，在工作中坚持原则，模范带头，严格管理。

(三)、及时了解药品种类、存货多少，随时上报需要补充和更新的药品。

(四)、在维护医院形象的范围内，加大宣传力度，提高知名度，真正让顾客感受到“惠民”，得“民心”。

(五)、利用休息和下班时间多参加医院和卫生系统等组织的各类培训，提高自身素质，带动药房人员，使药房更加和谐、健康发展。

三、下半年工作打算：

成绩仅代表过去，我会以此为起点，谦虚谨慎，戒骄戒躁，不断完善药房管理，努力提高业务能力，不断改进服务意识。在下半年工作中，决心做到以下五点：

(一)、积极参加卫生系统和医院组织的各类业务学习，鼓励药房人员参加专业资格考试,提高自身业务水平。进一步加强服务意识，提高服务质量，做到病人满意、领导满意及自己满意。

(二)、保持工作责任心不变。药品存放做到整齐并按类放置;处方取药时做到认真负责，对每张处方及医嘱单做到仔细查对，对医保用药要严把医保政策关,发现问题及时与医生联系，杜绝差错事故的发生。

(三)、购药做到有计划、有安排。及时掌握新药的发展形势,常向临床医生了解一些新药的临床反应，根据患者用药的需求,逐步对药物的品种、剂型等进行更换及更新。深入市场调研，全面掌握本市和石家庄市各大药房的药品类型，以便进一步完善药品种类，以最大程度截断外流处方。

(四)、严把药品出、入库关，做到药品出、入有记录,有账目，有审核，有明细;坚决做到对生产厂家不了解的药品不进，质量不好的拒收，每月对药品进行一次效期及质量检查，确保药品效期及质量,保证临床用药的安全;对过期和变质的药品及时上报,按规定进行处理。

(五)、加强安全意识，对药房存在的安全隐患做经常性排查，夏天来了，降雨和雷电比较多，保证每周对药房设施进行检查;做好防火、防盗、防电，确保安全无事故。

总之，\_\_药房在院党委的正确领导下，在药房全体人员齐心协力下，定能把全年销售任务超额完成好，把药房各项工作做得更好。 谢谢大家!

**6工作半年个人总结**

晃晃乎，时间急速飞奔，又是一个春暖花开，家和人乐的季节，走过夏雨，踏过秋河，饱经风雪，我们正向新的一年迈步。

半年来，我配合系部和部长工作，通过体育将系部和班级联系在一起。期间不敢说自己付出了什么巨大的努力，也并没有做什出么惊天动地的大事，但半年多的工作里，总算找到了些工作的自信，想想自己走过的脚印，是一个个留在了校园的土地上，实实在在。

作为体育干事的我，要感谢许许多多帮助过我的人，感谢部中一帮好兄弟姐妹尽职尽责，感谢团委领导对我的信任帮助——和他们的期望相比，我取得的成绩并不能与之划起等号.如何再接下来的工作里，作出些实在的事，是我下学期工作所应该思考的.本部门工作具有工作量大、面广，且透明度高，工作开展难度相对较大。这就要求我们干事在组织具体活动、开展相关工作时应做到准备充分、计划明确、分工细致、工作落实、统筹兼顾。因而实行\"计划——工作——总结\"工作制十分必要，从而做到各个击破、步步为营;在日常工作中，我应加强与各班之间的交流，充分发挥体育委员的作用，使工作进一步落实;在举办系内体育比赛中应进一步调动学生参赛热情，为体育部提高比赛组织水平，建立比赛信用机制。

一、 工作目标

(1)积极组织系内体育比赛配合部长工作,做到提升比赛水平，使比赛顺利进行。

(2)各项活动的举办要做到成功，让同学们从活动中得到的不仅仅是身体的锻炼还要有教育的意义。

(3)通过对各项赛事的举办与参加做出总结上交部长。

(4)参加每周一次的例会,不迟到,旷会,会中做好会议记录。

二、 主要工作任务

(1)积极配合部长的工作及各部开展好各项工作。

(2)积极配合学生会工作的开展。

(3)迎接新生篮球赛,并完成部长分配下来的任务。

(4)认真负责的进行课间操考勤

以上是我目前对下学期的工作计划。相信只要我努力认真地去做各项活动，我会把活动做得更好，让同学们在的大家庭中更温暖学到的更多的知识技能。我一切工作都围绕同学的利益以及我们经管系的集体荣誉为中心的原则，才能完成各项工作，才能得到老师和同学们的肯定!所以我将尽职尽责踏踏实实的做好工作，为我系争光 。

**7工作半年个人总结**

20\_\_年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。

经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然

04年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识

”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

04年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

问题六：供应商渠道的整合在04年虽有改变，但效果并不明显。

20\_\_年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手：

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标

以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营

略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度

通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源

做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为05年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应

要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约

在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销

05年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型

20\_\_年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成和谐、规范的良好工作氛围。

**8工作半年个人总结**

今年上半年是一个特殊的上半年。因为全球性疫情的影响，本人在上半年的工作中，实际工作的时间没有半年之久，但在未上班之前，本人就配合单位进行了对全局的人员调查工作，每日进行了值班查勤工作，也算是一项工作吧！现将今年上半年的工作做一个简短的小结，让本人下半年的工作变得更加有头绪：

一、配合单位做好了特殊时期的检查工作

的确，因为今年上半年是一个特殊的上半年，今年上半年的工作也就与平常年的工作有了一些不同。在今年上半年过完年复工之前，本人都在配合单位对全局所有在职以及在职人员的家属进行调查工作，排查一切因为春节进入本局的一切不安全因素，以确保所有员工以及家属都能够安全的度过这个特殊的事情。本人那段时间，基本上每天都戴着口罩在传达室做测量工作，亦不定期下发人员排查表排查在家属院的危险情况，和其他同事一起，让大家度过了一个安全的春节。

二、复工之后做好了本人岗位应做的工作

本人是单位里办公室的一员，这特殊的一年里，本人的工作就意味着要多出一些事情来了，不过本人并没有因此而感到烦厌，更是在这半年里体会到活着不易，能够有份稳定的工作，那就要尽自己的全力去做好。在复工之后，本人做好了本人岗位应做的所有工作，相较过去还有了很大的提高。尤其是五六月份的工作，本人更是拼尽了全力去做好了。为得也就是对得自己的工作，对得起自己在这特殊的年份下面，还好好得活着，在努力工作着。

三、配合全局做好了单位的慰问关怀工作

这上半年里第三项工作，则是过去工作中不曾有过的工作了。前面也提高了，今年的特殊，正是这份特殊，让我们局里的领导都对员工有了更深的关心。本人作为办公室的一员，理应配合全局做好这项工作。在这项工作中，本人先是负责调查全局所有员工的家庭情况，而后再负责和几位局里的领导一起对所有的员工进行慰问和关怀工作，让所有员工都能够感受到这一特殊年里，局里对员工的关心。这项工作也花费了不少时间和精力，但这项工作让本人上半年的工作多了许多意义。

**9工作半年个人总结**

上半年,我店全体工作人员团结一致,遵照《药品经营管理规范》的.规定,从各方面严格遵守,达到了总店的规定要求,不断提高自己的业务水平,完成了初步的销售任务.当然,在日常工作中,也存在很大的差距和不足,对照本店的实际情况,在此,把半年来我店工作实施情况总结如下：

在经营方面,在岗人员统一着装,佩带上岗证,从业人员都有合格的健康证明和教育培训档案，营业场所、仓储条件与设施设备满足药品经营的质量要求.各项制度、台帐资料等内容符合GSP要求。

在提高业务水平方面,我们根据本店自身实际情况,定期组织内部培训,提高营业员的专业知识和合理推荐药品的技巧,提高营业员的素质和专业水平.把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结,把这些资源共享,让每个顾客买到放心的药品。

同时保证足够的货源和药品供应.对于顾客急需的店内暂时没有的药品我们可以帮他从总店订购,方便了他们的及时用药.同时我们做到微笑服务,真心的微笑换来客户的满意,是对我们工作的肯定,对企业的好感,为公司赢来更多的效益。

在上半年里,在我们公司领导的正确带领下,在全体员工的共同努力下,各部门通力协作,通过全体工作人员的共同努力,克服困难,努力进取,圆满完成了某某x下达的销售任务.我们的员工能在业余时间刻苦学习医药相关知识,结合工作时间对郑配药,提高业务素质和专业水平。

做到依法经营.营业时间内保证有经许可的药学人员在岗.同时做好药品的购进验收记录,出具的销售凭证符合相关要求.按规定分类储存陈列药品,定期养护并做好养护记录.4处方药与非处方药按规定销售,规范合理调配处方药,已明确规定医生处方销售的药品,一律凭处方销售,并经过驻店药师审核签字,保存处方备查.同时设立非处方药品专柜,贴有明显的区域标识。

做到诚信优质服务

1、药品广告与咨询服务方面：遵照执行《药品广告安全审查办法》等规定,不发布任何未经许可审批的各种药品广告。

2、在药品销售中药师及营业员正确的介绍药品的功能、主治、禁忌及注意事项,并提供咨询服务.不夸大药品疗效,不以非药品按药品向顾客介绍和推荐.服务态度热情,文明用语,礼貌待客,服务承诺与便民措施切合实际并有效开展盒落实。

3、药品明码标价,不采取欺骗手段促销高价或者高利润的药品.保证环境秩序优良.店堂整洁明亮,没有与经营无关的物品堆放,没有闲杂人员长时间逗留.没有未经许可的坐堂医生开展诊疗服务。

4没有张贴和散发未审批的药械等产品广告和宣传画册。

**10工作半年个人总结**

20\_\_年上半年很快过去了，在过去的半年里，在院领导正确领导下。立足本职岗位，善于总结工作中的经验教训，踏踏实实做好工作。在获得好评的同时，也得到各级领导的认可。较好的完成了20\_\_年上半年的工作任务。具体状况总结如下：

一、尽心尽责，搞好本职工作

我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，用心圆满的完成了以下本职工作：协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作。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，经常换位思考别人的苦处。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。我认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重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、思想道德、政治品质方面

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，透过报纸、杂志、书籍用心学习政治理论;遵纪守法，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的职责感和事业心，用心主动认真的学习护士专业知识，工作态度端正，认真负责。在医疗实践过程中，严格遵守医德规范，规范操作

三、发挥作用，做好帮带工作

对于病人来说，护理工作不是一个护士能够主管负责的，而是一个需要团队轮值配合的工作。近年来，医院为护理队伍补充了新生力量，工作中，自己能够充分发挥自己的优势，主动搞好帮带工作，为部分年轻护士讲解业务技术、与病人沟通等方面的知识，解决护理业务上的疑难问题，指导落实护理措施，帮忙她人尽快成长，为整体护理水平的提高做出了自己的贡献。

四、不断学习，提高思想业务水平

在过去的半年里，我能够认真学习党的方针路线政策，学习上级的各项指示精神和规章制度，透过学习，提高了自己的政治理论水平，进一步端正了服务态度，增强了做好本职工作、自觉维护医院良好形象的用心性。同时，自己用心主动地参加医院和科室组织的业务学习和技能培训，并坚持自学了相关的业务书籍，透过不停地学习新知识，更新自己的知识积累，较好地提高了自己的专业修养和业务潜力，适应了不断提高的医疗专业发展的需要。

护理部为了提高每位护士的理论和操作水平，每月进行理论及操作考试，对于自己的工作要高要求严标准。工作态度要端正，“医者父母心”，本人以千方百计解除病人的疾苦为己任。我期望所有的患者都能尽快的康复，于是每次当我进入病房时，我都利用有限的时间不遗余力的鼓励他们，耐心的帮他们了解疾病、建立战胜疾病的信心，当看到病人康复时，觉得是十分幸福的事情。

护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪。在今后工作中，我将加倍努力，为人类的护理事业作出自己应有的贡献!在即将迎来的20\_\_年，我会继续发扬我在过去的一年中的精神，做好我自己的工作，急病人之所急，为病人负责，绝对不要发生因为我的原因而使病人的病情恶化，我对自己的工作要做到绝对负责，这才是一名救死扶伤的好护士就应做的最起码的工作。

随着社会的发展进步，病人对护理质量的要求也越来越高。在今后的工作中，我将进一步牢固树立“为病人服务、树医院形象”的思想，立足岗位，勤奋工作，履尽职责，为提升社区医务人员整体形象增光添彩。作为一名护士，我时刻的意识到我担子上的重任，我不会为医院抹黑，我只会来激励我更加努力的工作。在生活中我也是会严格要求自己，我相信我会做到!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！