# 整形美容医院年终总结

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-10-12

*1整形美容医院20XX年个人工作总结岁末将至，总结一年来，在科主任领导和全体医护人员的努力下，自己取得了一些进步，也存在许多不足，总结过去，放眼未来，争取来年更大的发展。一，医德医风方面：严格按照医师的道德规范要求自己，遵守医疗流程，维护患...*

1整形美容医院20XX年个人工作总结

岁末将至，总结一年来，在科主任领导和全体医护人员的努力下，自己取得了一些进步，也存在许多不足，总结过去，放眼未来，争取来年更大的发展。

一，医德医风方面：

严格按照医师的道德规范要求自己，遵守医疗流程，维护患者尊严和隐私，不收受患者的红包。工作精益求精。全年根据科室的工作规律，以医院和顾客利益为重，经常加班工作。全年无一例医疗事故和差错。

1，退还顾客感谢“老玉手镯”一个。(证明人：党办;护士长和许春娥)

2，医院组织到梁平县医院支农一次，获得好评。完成当地激光一例，手术顾客二例。

二，为医院获得荣誉：

1，参加20XX年度重庆医科大学校际运动会，代表重医附属口腔医院获得教职员工组1500米跑第五名;跳远第三名的成绩。

2，参加20XX年度重庆市“招行杯”羽毛球比赛，代表重医附属口腔医院获得16名。

三，招商引资项目：

20XX年在医院的大力支持下，成功引进世界领先，国内首创的“聚焦超声减脂系统”，目前已完成设备调试，操作培训和临床应用。

四，医疗及业务培训：

在科主任的领导下，按时完成医疗任务。作为医务部门的负责人，坚持主持全年周二的医疗部门业务培训，坚持全年早查房，并对查房中每日专业常见术式，对医师和护士进行业务培训和讨论。

在手术方面，全年开展了：

1，颜面部综合整形术，

2，乳房综合整形和假体隆胸术;

3，全身脂肪抽吸塑身术

4，自体脂肪移植颜面及乳房整形术

5，面部和小腿肉毒素除皱及瘦小术;

6，各种注射填充物颜面部整复术;

7，聚焦超声减肥技术的临床操作和培训;

8，药物美白皮肤方面的应用;

9，点阵像素激光结合自体成纤维细胞移植治疗面部座疮的临床应用;

10，协助颌面外科王涛教授在本中心手术及新技术的开展(1，颌面正畸手术，2，肋软骨髂骨瓣在颌面手术中的应用)。

五，参加学术会议：

120XX年度中国医师协会西南整形美容工作委员会学术会(成都)委员

2，20XX年度中国中西医学会乳房专家委员会学术会(成都)委员

320XX年度中国医师学会整形与美容分会年会(北海)

420XX年度中华医学会全国乳房手术规范培训及学术研讨会(广州)

520XX年度中国医师学会整形与美容重庆分会年会(重庆长寿)

六，学术会议论文：

1，应用A型肉毒素和双美胶原蛋白面部年轻化的临床分析(附42例)

徐铎;刘策励;张劲

2，切皮重睑成形术治疗肿泡眼236例经验

徐铎;刘策励;张劲

参加20XX年度中国医师学会整形与美容分会年会(北海)会议论文。

重庆医科大学附属口腔医院整形美容中心

徐铎

20XX-12-26

2整形美容医院企划部20XX年工作总结以及20XX年工作安排

20XX年1月3日在这里我首先代表企划部半年来向所有关心和支持我们工作的所有部门表达最诚挚的谢意：“你们辛苦了”。几个月来，企划部的员工团结一致，任劳任怨，以最大的热诚和付出来完成每一项任务。同时也感谢企划部的可爱的同事们：“你们辛苦了！”

20XX年衡阳雅美开业至今，企划部组织和参与了几次活动，每个月也制定了相关的营销政策，每一次活动前期的筹备工作既繁琐而又紧张。无论是开业的时候，时间紧，任务中，资料设计，准备，落实的东西很多，但是企划部在各级领导和各部门的大力支持和配合下，有序的完成了开业，特别是企划部的徐立立和宁娟，两位同事在医院需要的时候加班加点。其次顾客答谢会，在全院员工的相互沟通，配合下，活动做的比较成功，企划部的同事也付出了大量的精力，甚至一人分饰几个角色，徐立立，不但做设计还做摄影师，医院的每场活动，徐立立都热情的参与负责拍摄工作，宁娟在每次的活动都积极的配合医院的要求，做主持，为医院排忧解难。万元现金答谢会，是开业遗留的活动，在元旦前消化，由于准备和考虑的不够周全，两个活动时间比较近，工作中出现了一些不足和失误，但是正是由于这些细节的考虑不周到，给企划部敲了个警钟：任何活动都要考虑细节，反复推敲，经得起顾客和市场的考验。

在检讨20XX年企划部全年工作得失的基础上，20XX年医院企划部整体工作思路和工作方法有了一个全新的改变，这种改变从原则上讲，就是如何更好的同长沙总部及本院各部门和本院各部门紧密的配合来实现医院年出既定的全年产值。从内容形式上讲，主要体现在三个方面：

1、扩充了原先的广告宣传渠道，增加了一些新型的媒体，如：路牌广告、公交广告、网络公告，县级市及县区的广告增设等。这种改变无形中增加我们医院上门客户来源的渠道，从而较去年积累了更多的上门客户。

2、开展终端营销，扩大市场部的建制，灵活的开展多种合作方式，如：各大商场、美容院、美发厅、高级娱乐场所，及县级地区的开发。从各个层面上增加终端客户的上门量。

3、做好每一个月的促销活动方案，特别是院内，院外促销等一些重大活动的策划工作。为了做到每一个月的促销活动能够更贴近市场的需求。企划部的每一个月的活动方案都是在了解相关对手的营销举措然后再同市场部和咨询部，医疗部等一些直接同客户接触的一线部门相关人员反复讨论甚至争论基础上制定出来的，基本上实现了针对市场满足了定位客户的需求又针对对手做到了有的放矢。

综观20XX年企划部在完成或基本完成医院既定各项任务外也存在着一些不足之处。对于不足之处和没有完成的任务，不管有多大的困难，我想在新的一年一定能弥补和超越。

20XX年的工作计划

一、做好每一个月、每一个季度营销举措的制定工作

如果说20XX年以前企划部制定的每一个月的促销方案还不是非常贴近市场，适合客户所需，甚至说有点企划部在闭门造车的嫌疑的话。那么可以说从20XX年以来这种状况得到了彻底的改变，首先，企划部不管是在制定月促销还是阶段性促销活动方案时都严格按照一套流程来操作，首先是对相关竞争对手信息的收集和整理——企划部结合医院实际情况制定出活动方案初稿——同市场部、一线营销部各负责人及部分员工代表进行沟通商谈每一个细节后经企划部筛选汇总制定成方案讨论稿——召开月度企划专题会，将营销方案放到会上与医院领导及部门负责人进行讨论并最终定稿于下月执行。

二、积极参与和组织好每一场活动

在每一场活动制定前，充分做好前期的宣传与长沙总部的对接工作，落实好每一个细节，总结以往的经验和教训，争取把每一场活动做的更好！

三、拓宽营销渠道，扩大宣传的广度和深度，增加上门咨询客户人数

在营销渠道上：

企划部今年定期同市场部负责人在维护好市内的合作伙伴的同时下到县级，了解市场，针对每个县区的客户对美的需求制定不同的政策，在利用现有宣传物品情况下对所有户外广告进行全新的升级和更新，使医院的宣传展示形象得到了质的飞跃和提高。为医院未来真正开展终端营销打下了扎实的基础。

在宣传方面：

检讨往年的媒体投放状况，筛选掉一部分广告效果不明显的媒体，结合衡阳本土的资源，确立了报纸类广告以晚报，DM活动宣传为主，电视类以电影院主的媒体策略，加强了户外广告投放的力度，增加了网络等一些新型媒体，短信更加精确的筛选精准的顾客，无论从今年的上门的客户人数，小区里市场人员拉单的难易程度还是从今年的整体业绩来分析，可以说取得明显的效果。而广告费用占比远低于我们的几个主要竞争对手。为医院节约了成本。不足及需要进一步改进之处：

1、在更及时、更准确了解我们竞争对手信息方面还需要进一步的加强。包括它瞬间改变的营销举措方面，在动态变化的业绩方面等。并及时向医院相关领导汇报作出最快的反映速度。

2、在整合和利用媒体资源方面需进一步加强和完善。

3、同市场部及美容院部进行更深度的合作和配合。拓展市场部的开发渠道，真正做到把医院做大、做强。

下半年企划部工作大计划安排：

一、在广告宣传方面：

1、新增公交车广告10辆

2、新增路牌广告不少于50个

3、加大同晚报合作的广度和深度，比如合作举办整形美容知识讲座栏目。加大软性广告及文章的刊登。

4、将电台提升到一个新高度和广度，加大栏目合作的覆盖面范围，充分利用部分栏目档的闲置资源，搞好医院的创收工作。

5、增加县级市的宣传投入，间歇性的投放

6、增加对非手术及皮肤科的专家设备包装，加强VIP中心与市场部的建设与完善

7、加强与长沙总部的密切沟通，探讨方案政策，因地制宜的制定出适合衡阳本地的一些政策。

二、在重大活动及房展会促销活动的策划和组织

1、将医院1周年活动作为20XX年工作的重中之重，并计划从6月初开始前期的筹备和预热工作，紧紧围绕品牌升级（包括医院部门的升级、环境升级、设计及各项服务的升级）并以之为诉求点来开展一些列广告宣传和促销活动。

2、做好20XX年度医院活动的组织与策划工作，并依然要保持在布展、人气及客户储备等方面做到第一位。

三、增加企划部的宣传策划能力，加强一线营销部门的沟通。

增加对企划营销的培训与思维拓展，结合一线营销的各部门一件，收集更准确的市场信息以及更适合市场的促销活动方案。

最后，我希望各兄弟部门能够继续一如既往支持我们企划部的工作，也衷心欢迎大家对我们工作中的不足和失误之处给予指正和帮助，以便在改进的过程中逐步提高和我完善我们自身的水平，同时也是为了为大家做出更好的服务。从而真正把我们的事业做大、做强。

3整形医院工作总结

20XX年，医院经历了长达8年的市场战役，从xx年开始转型为专科整形医院，由当初外聘专家加盟到华山，超强专家阵容强强联手打造了华山自己的知名品牌，从《人造美女》、《人造李湘》、《华东援计划》系列产品的出炉，在民营医院专科门诊中产生了巨大品牌影响力。受到了浙江省上级行政部门的高度认可，促进了华山医院成功申办《美丽慈善浙江行》500万爱心援助基金的信心与决心，此次爱心援助计划，在省慈善总会、上城区卫生局的大力支持与领导下，取得了硕果累累的佳绩。也为医院首次申次第六中国美容与整形医师大会奠定了良好的基础。现将20XX年工作情况简述如下：

一、主要工作回顾

（一）坚持走依法、诚信、规范的服务理念医院通过各种形式，把依法、诚信、规范的理念灌输给全体员工。通过各种诊疗模拟活动，更进一步让全体医护人员所认识、理解，并执行到工作中。特别是医疗安全，它是我们的生命线，是医院工作的核心，在上级的指导下，我们建立或调整了相应的抓医疗质量的组织，制定了一系列sop流程，将工作更规范化，为我院医疗护理质量的提高打下了一定的基础。为了确保医疗质量和安全，医院狠抓了各科室业务技能学习。通过每月制定的业务学习计划，现场采取了互动、实践操作和知识测试等方式予以强化；通过不断的学习培训和知识更新，基础理论知识扎实了，技术操作熟练了；使全院整体的医疗护理水平有了较大的提高；病历也能按规范的要求书写了。医院始终坚持“做一例手术，留一个精品，交一个朋友”的办院准则，它不仅仅是一句口号，在工作实践中也得到了很好的体现。医患关系有了很大改善，医疗纠纷同比明显下降。

（二）加强业务交往，提高了医院的知名度为了进一步扩大社会影响，提高我院的知名度，今年，医院通过与外聘专家曾高教授的深入联系，北京中日友好医院携手华山医院率先在华东地区成立了首家隆鼻示范基地，并诚邀马海欢、高占巍、曾高等人成为华山医院客座教授，国家级卫生部三甲医院三位专家的加盟，它不仅仅是单一受聘模式，更重要的是表明卫生部同仁对本院医疗工作的认可。

（三）情暖人间，真情在心。20XX年4月，无情的地震又一次侵袭中华大地，对玉树这片净土造成了毁灭性的破坏。我们的许多同胞在这场突如其来的灾难中永远地闭上了眼睛，更多的人在这场天灾中失去了家园。地震无情，人间有爱。次日，医院全体医护人员踊跃伸出援助之手，为玉树举行了为灾区默哀、捐款仪式。医院的发展靠的是员工，员工们能安心地工作是最重要的前提；每逢员工生日，都会送上生日蛋糕，送上公司和医院对员工健康的祝福。医院为充实职工的业余生活，经常组织部门员工小聚，既提高了职工的团队精神，又提高企业的凝聚力，激发员工对医院的感情。为了让职工们有舒适的家，医院对现在员工住的房子进行了适当的调整，加强了管理，现宿舍比以前清洁整齐多了，水电费也有所节约。在饮食方法，今年5月，是企划部全体职工乔迁新居的憧憬，由于新迁，一些基本设施没有配备不到，职工只能自行解决工作餐，医院在此期间分别给予的超额的伙食费，为了让职工吃的放心，安心，在简装期间还加班加点完善了食堂各项制度，采取各种方法，尽最大限度的让员工们吃饱，吃得干净，适合来自众多省份员工的不同口味，尽力做到荤素搭配，做到营养、卫生、安全。

二、成绩是次要的，但去年一年的工作实践也使我们清楚的看到我们的不足。

（一）全程网络推手代理模式江南四大美女全程由网络推手管理，此种模式在网络推广方法的确存在一定的优势，也是华山医院首次的模式尝试，旨在提高全国整容行业选秀活跃人气。参选人员五花八门，其中，海选人员内参较为多数，大部分愿意接受整容对象可能不是医院的目标群体，或后期不可操控的群体，江南四大美女的尘埃落定，可说是众说纷纭，其组合唱片至今已成摆设，没能发挥其余热（花钱买浪费，有一点可惜）。网络推手成为只拿钱，不办实事的门道。当然，现如今的社会，我们需要的是炒手，但更需要的是明智的选择。

（二）电视栏目推广杭州电视台作为本土的生活信息公布圈，在杭州地区其影响力度无人能及，以迅雷不及眼耳在全国排前10位，今年《妈妈爱美丽》总冠名，其结果相比前次《最佳夫妻相》又是一次质的飞跃，作为主办方与电视台的二次磨合，达成共识，双方最终目标竞价及参赛结果让人满意，在杭州的市场份额颇受老百姓关注，铸造了华山本土化品牌根据地。

（三）会员增值推广模式今年，经过前几次的明星策划探索，相比去年高胜美的首次出席华山医院商业活动，结合吴启华、汤宝如来院体验美容，说明企划工作还有更进一步的提升空间，将不愿体验转变为自愿心态，这与前期的沟通是分不开的，在吴，汤来院期间，企划部门全部出谋划策，实现交流到位，现场布置模拟到位，方案研讨到位的原则，让此次年度《vip答谢会》促销圆满起航，取得了一份满意的答卷。其中，后期的推广力度有所减弱，明星来院缺乏热点传感效应，也可能是企划工作的瓶颈，如果能打开局限性，将成为检验企划工作的重点，也是发挥明星效率的潜在市场份额。

总之，20XX年是医院发展比较快的一年，华山正如一棵迎青松，在朝阳的光环下，开枝展叶，笜壮成长，相信通过全体医护人员的共同努力，迎着诚信、规范的道路上稳步地向前发展壮大，让我们为这个来自不易的成绩做好自己的本职工作，主动努力奋斗，为医院的进一步发展贡献自己的一切。最后，祝集团公司所有员工，身体健康，万事如意！

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！