# 假肢装配的临床工作总结(17篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2025-01-21

*假肢装配的临床工作总结11、20xx-20xx年贫困残疾儿童辅助器具适配项目：20xx年迎江区贫困残疾儿童辅助器具共计发放9件，包含助行器3个、轮椅4辆、坐姿椅1个、站立架1个。20xx年迎江区贫困残疾儿童辅助器具共计发放12件，包括液压式...*

**假肢装配的临床工作总结1**

1、20xx-20xx年贫困残疾儿童辅助器具适配项目：

20xx年迎江区贫困残疾儿童辅助器具共计发放9件，包含助行器3个、轮椅4辆、坐姿椅1个、站立架1个。

20xx年迎江区贫困残疾儿童辅助器具共计发放12件，包括液压式踏步机2个、助行器2个、轮椅2个、站立架1个、生活自助器具5套。

20xx年迎江区贫困残疾儿童辅助器具共计发放15件，包括液压式踏步机2个、助行器2个、轮椅2个、站立架2个、坐姿椅1个、肢体康复器2个、生活自助器具4套。

2、20xx-20xx年度残疾人事业专项彩票公益金康复项目辅助器具配发工作：

20xx年残疾人事业专项彩票公益金康复项目辅助器具包括助视器、矫形器、假肢、成年听力残疾人助听器。其中助视器89件、矫形器3个、假肢1个、助听器3个。

20xx年残疾人事业专项彩票公益金康复项目辅助器具包括助视器、矫形器、假肢、成年听力残疾人助听器。其中助视器25件。矫形器3人、假肢4人、助听器3人。

20xx年残疾人事业专项彩票公益金康复项目辅助器具包括助视器、矫形器、假肢、成年听力残疾人助听器。其中助视器75件、矫形器3个、假肢5个、助听器3个。

20xx年残疾人事业专项彩票公益金康复项目辅助器具包括助视器、矫形器、假肢、成年听力残疾人助听器。其中助视器45件、矫形器4个人、假肢3个、助听器3个。

**假肢装配的临床工作总结2**

今年四月间开展了对肢残人假肢需求的调查。经查我镇现有截肢残疾人50名，其中截大腿的15名，截小腿的35名，从未安装过假肢的30名，其余20名虽曾安装过假肢，但存在假肢过于笨重及破旧等问题，使肢残人的活动受限。五月间又开展了聋童佩戴助听器的调查，查出我镇现有2-14岁的聋童33名（包括脑有问题者）有2名已佩戴了助听器。大部分聋童，因父母年老，家庭经济困难，尚未佩戴助听器，经我们调查情况属实后，除市残联补助540元外，其余费用镇残联给予补助，并派车送到县聋人学校陪同佩戴助听器，使其家长非常感动。

**假肢装配的临床工作总结3**

“十一五”期间，我真精神病防治康复工作虽取得了良好成绩，但工作还需继续和完善。因此，根据实际情况在年初制订发放了20xx年的工作计划。并要求个村（居）对新病人和老病人坚持做好随访记录等精防工作档案材料。对一些生活困难，病情经常反复的病人积极想法送医院系统治疗。据统计今年共免费送了9名病人到医院治疗。为25名生活困难的病人办理了优抚门诊。

我镇残疾人康复工作虽做了一些工作，取得了一定成绩。但还存在残疾人康复服务设备不完善，开展精防工作和社区康复工作缺乏技术资源及财力资源等困难，有待今后努力创造条件。

在康复科实习的几周，是我真正接触临床，开始实习的几周。刚开始有些担心不能适应，也不知从何下手，而且对于康复的印象甚是模糊。但几天后，我原先的担心慢慢消失了。

(一)先是科护士长给我们实习生讲述康复学科的总论

使我们对康复有了大概的了解。随后的几天里，护士、老师们手把手地指导和不知疲倦地讲解，使我在短短的一周时间里熟悉了科室的环境和物件摆设;学会了如何接待病人入院;加深了对配制药液、静脉滴注、肌注和摆放药品、发放药品严格的无菌操作技术和查对制度;能独立完成生命体征的测量和描绘、记录;试着书写了4个病人的交班报告……

这一周是理论与实践的“第一次亲密接触”，在实现理论向实践转化的同时，我们仍不忘记加强理论学习。7月10日，伍老师给我们讲授了颈肩腰腿痛的相关知识，她着重阐述了颈椎病和椎间盘突出的发病机理、临床表现和康复护理等，丰富了我们的专业理论知识的同时，让我切实感受到再学习的重要性。

(二)那一天的太阳特别猛烈，天气尤其闷热，偏不巧病房里的制冷机都出了故障，那里头热得更不用说了。

我随护士长和罗老师到病房里给病人做语言训练和肢体运动训练，“喳、喳、喳”，“一、二、三”，“伸舌、鼓腮”，“举手、抬腿”，“好，再来一遍”……病房里充满了维修制冷机的声响和训练病人的口令。当时我看到老师们不厌其烦地帮助病人重复着同样的动作;看到她们脸上流淌的汗水和被汗水浸湿的护士装;更看到了病人和其家属会心的笑容。

理疗室放置有多种不同的治疗仪器，有国产的，也有进口的，各有着不同的治疗作用。在操作过程中偶尔一个小小的多余动作也会被老师发现且给予纠正，可见操作的规范性不容忽视，也可见带教老师们严肃认真的态度和扎实的基本功。

在这一周里，我也能给病人做些常用的语言训练和肢体功能训练，而且我还发现了康复科治疗和护理的一大特点，那就是爱心与耐心

(三)这一整周我在物理治疗室实习，这里只有一位技师，从她娴熟的操作可知她在康复的物理治疗方面算是位资深的技师。

下一周我们就要转科实习了，按要求每个实习同学必须上交一份完整的护理病历。我把打好的草稿拿给郭老师看，她从头到尾每个细节都认真看了一遍，并补充了一些评估资料和护理措施，调整了护理诊断的时间、前后顺序，让我受益匪浅：一份完整的护理病历不应只限于病历本身，而应是以病人为中心进行护理病历记录。

(四)这一周是我们在康复科实习的最后一个周，说起来还真有些舍不得。

因为在短短的四个星期里，已不知不觉习惯了这里的氛围，训练的口令、治疗仪器的声响仿佛仍环绕于耳旁。

按教学实习要求，我们每个实习生要各自进行一次护理查房，而且护士长要求我们“脱稿”查房。在老师们特意制造的轻松环境下，我开始进行了护理查房，偶尔思维中断时，是老师们那鼓励的眼神让我顺利地完成了我的第一次查房工作。

之后，老师们对我这次的护理查房效果给予了肯定，而且护士长还着重强调了疾病护理中的健康教育问题，希望今后扬优补缺，表现更出色。

**假肢装配的临床工作总结4**

为提升各级从事残疾人辅具适配工作的同志更熟练地开展业务，培养业务骨干，区残联联合区卫健委采取点对点指导的方式，在全区各乡镇卫生院、社区卫生服务中心开展业务指导和辅具适配知识培训，培训对象为各村室、服务站医务人员，培训内容包括各类残疾基本常识、辅具适配服务项目介绍、档案建设等等。通过现场培训，提高辅具适配服务人员的服务水平和规范意识，为全面落实我区残疾人辅具适配服务工作提供了重要的人才支撑。

**假肢装配的临床工作总结5**

1、做好前期宣传工作

1、开展摸底调查：

按照文件要求进行了广泛的摸底调查活动。要求各乡镇理事长、残疾人专职委员对乡镇残疾人身体状况清楚的情况下详细询问其意见，在残疾人知晓和同意的情况下将其名单上报至县残联，或者将已登记在册需要辅助器具的残疾人直接上报县残联。

2、组织取型适配

申请辅助器具救助的残疾人需填写残疾人辅具器具申请审批表、残疾人辅助器具适配登记表、辅具评估表、矫形器处方表，并附残疾人证或户口簿复印件。由县残联统筹安排，各乡镇带领残疾人到指定地点由专家进行现场检查取型、评估适配。

3、辅助器具发放

在现场筛查结束后，县残联将根据专家的评估，为残疾儿童配发放轮椅、助行器、坐姿椅、站立架、踏步机等辅助器具，并进行使用指导，确保每一位残疾儿童都能得到有效的康复治疗。对于安装矫形器和假肢残疾人，则由县残联统一安排，分成两次，一次组织专家和厂家一同现场取模，一次安装和调试，以达到最佳使用效果。

4、定期回访跟踪

为了了解辅助器具对残疾人的帮助效果，县残联通过电话回访、残疾人专职委员上门目测等方式对辅助器具的效果进行全方位的了解，并针对残疾人提出的意见和建议进行总结和归纳，以便以后更好的开展此项工作。

**假肢装配的临床工作总结6**

社区康复在“十一五”期间仍是一项重要的康复工作。在前两年取得成绩的基础上，继续摸索全面开展，行之有效的工作方法。薛咀村，32岁的高中毕业生王明，在XX市电讯部门工作。近两年因生腰瘤，多次动手术，造成高位截瘫。因病魔来势突然，婚姻破裂，工作失业，长期闭门卧床，情绪非常低落。曾一度对生活失去信心。康复小组知道后，选派一些思想比较进步的青年，上门促膝谈心。青年们经常用轮椅推着他到户外、闲谈散步。激发他对未来生活的信心。最近，他对镇残联理事长要求，如果有残疾人需要他教电脑技术的话，他愿意义务当教师。

**假肢装配的临床工作总结7**

1、认真整理好音乐器材借用目录，以便尽快方便教师进行借用。

2、音乐器材室对教师进行全天开放，每天下午为归还时间。

3、每周认真做好教师借用记录。

4、音乐器材管理室能配合学校开展的各项活动，及时为教师提供所需器材。

5、在学期末收回了借出的所有音乐器材，并做好了归还记录。

总之，在本学期里，我都能以良好的心态，积极的工作态度，主动服务的精神做好音乐器材室的工作，使音乐器材室在我校素质教育中焕发出了勃勃生机。

根据省市残联的相关工作要求，望江县残联认真开展好残疾人的辅助器具适配工作，现将工作总结汇报如下：

**假肢装配的临床工作总结8**

结合爱耳日、助残日、残疾预防日等活动，通过各类会议及残疾儿童家长培训、村医、专职委员入户面对面服务等多种形式开展残疾人辅具适配知识宣传；通过在中心村和社区公共文化园地办宣传栏和组织残疾人参加游园、看电影、文艺演出等文化活动，让残疾人辅具适配服务进村、进社区；坚持以村、社区为基础，以家庭为依托，完善社会化的康复训练服务体系，强力推进残疾人之家和残疾人工作站建设，“十三五”期间，全区乡镇街残疾人之家和村（社区）残疾人工作站实现全覆盖，家站的辅具适配率达100%。通过强有力的措施，推动我区残疾人辅具适配工作上了一个新台阶。

1月17日，湖北省残疾人辅助器具资源中心召开20xx年度工作总结大会，中心主任徐明辉、副主任王翔及全体职工参加，会议由王翔主持。

会上，各部门同志就20xx年部门及个人工作完成情况、突出成绩、主要不足、纪律作风作了总结陈述；就20xx年面临的形势、工作计划、关键措施作了分析汇报；结合各自工作实际，就创新发展辅具事业提出了意见建议。回首过去，豪情满怀；展望未来，信心百倍。

会议认为，20xx年省辅具中心主动服务“两个区域中心”建设，各业务项目、财务预算执行到位，残疾人辅具服务规范化建设考评工作覆盖省内所有县（市、区），人才培养力度加大，辅具宣传、团建活动有序开展，爱心超市助力扶贫济困，辅具服务技能大赛取得历史性突破，从严治党深入推进。这些成绩来之不易，得益于省残联和中辅具的正确领导，得益于有关部门和社会各界的大力支持，得益于中心全体职工的无私奉献。

徐明辉在总结时表示，20xx年极不平凡，中心认真整改了历史遗留问题，完善了一系列制度机制，圆满地完成了各项目标任务，对外展示了良好形象。他强调，20xx年十分关键，要聚焦辅具产业，充分发挥省辅具中心辅具、政策、人才、技术等资源优势，推进国家辅具华中区域中心正常运行。他希望，树立信心，增强前行动力；营造和谐，增强团队意识；提高素质，增强服务能力；注重规范，增强纪律观念；创新思路，促进事业发展。

会上，徐明辉逐一发放了此前亲笔书写的新年贺卡，用真诚的话语表达对每位同志的成绩肯定与新春祝福。会议还通过民主投票的方式评选了20xx年度适配中心优秀员工。

一、残疾人康复服务工作取得显著成绩

为落实各项康复任务，由县府残工委组织协调，县残联具体负责，卫生、教育、民政、财政等部门密切配合，抓好全县残疾人康复工作。组织实施白内障复明术和进行低视力康复训练，实施肢体矫形术和脑瘫儿童肢体康复训练，精神病防治，聋儿语训及家长培训，智残儿童主家长培训等，帮助残疾人恢复生活与生产能力。

二、20\_年康复工作任务指标完成情况

1.精神患者免费服\*100例，实际完成100例；2.\*听力残疾人配助听器10例，实际完成10例；3.贫困智力残疾儿童抢救\*康复项目5人，实际完成5人；4.脑瘫儿童康复80人，实际完成80人；5.救助贫困家庭重度听力残疾儿童12人，实际完成12人，其中人工蜗4人；6.为贫困残疾人适配亟需的基本辅助器具450人，实际完成450人；7.白内障复明手术任务700人，实际完成白内障手术700人;8.低视力康复25人，实际完成25人。9.盲人定向行走85人，实际完成85人；10.聋儿康复训练11人，实际完成11人；11.聋儿家长培训15人，实际完成15人；12.智力力儿童社区康复50人，

紧张、忙绿、丰盛、而又难忘的20xx已经过去，充满期待的20xx已经来到，回首过去一年的工作，既有收获的喜悦也有不足的反思。在这新年伊始之际，很有必要静下心来对一年来的生活、工作、学习进行回顾、梳理、和总结，提炼经验总结教训，便于新年度更好更快的完成今年的任务打下基础。现将本人的年度总结向各位领导汇报如下，愿与各位同仁共勉。

一、收获

说道收获，请允许我和大家一道回顾一下一年前今天的原盛项目现场：soho装修收尾、小户型粉刷北塔完成南塔二次结构完成、准甲粉刷完成60%、中心商业主体开始施工、酒店完成至0。00。而一年后的今天：soho8月30日顺利交房；小户型11月15日顺利交房；准甲装修收尾；中心商业除8#楼外其余外立面形象基本完成；酒店样板房完成幕墙正在封闭中，预计春节前完成封闭。目前的状态除8#楼外存在较大滞后外基本达到的预期。全年没有出现严重质量事故和安全事故，特别小户型的安装质量在2#楼的基础上有长足的进步，在9月份被郑州市质量监督站作为观摩工地进行了全市范围内参建单位的观摩，为原盛项目和绿地品牌赢得了荣誉和声望。

要说原盛项目20xx年度最有影响力或具有里程碑意义的事件就属交房事件，今年顺利完成两大交付节点：1）、8月30日的soho办公楼的交付；2）、11月15日的小户型的交付。这两大事件被我在20xx年初工程部的年初动员大会上形象地比喻为三大堡垒之中的两大堡垒，其难度之大早有预计和准备。在经过项目全体参与者的精心组织和齐心协力通力合作下终被成功攻破。这其中凝聚了原盛人的多少艰辛和付出，这两次的交房事件特别soho的交房，作为商业综合体项目的首期交付其意义非常重大。其一、是对本项目三年来全体人员辛勤付出的检验和考核；其二、作为商业综合体首期交房为我们不断总结、持续提高提供了经验和基础；其三、顺利交房对于项目品牌集团品牌的推广和宣传提供了保障和支撑。

当然我非常清醒地明白这些成绩的取得不是我个人的成绩，而是项目全体参与者的成绩，特别是项目部全体同仁精诚合作、合理分工、统筹管理、充分发挥工程管理载体的作用、辛勤付出的结果。在此，请允许我代表项目部向几位同志三年来的不懈努力表示衷心的感谢。他们分别是：充满热情富有责任心的王青兴；稳重而富有包容心的王明奇；充满热情和活力的张松海；任劳任怨的老黄牛张学军；敬业谨慎务实低调的祈英华；勤恳富有个性的团队队长戚经理。借此请允许我以个人的名义向大家说声谢谢，辛苦了兄弟们，如果没有大家的辛苦付出就不会有原盛今天。

二、成长

如果说以上成绩是属于大家的，是项目全体同仁辛勤付出的结果，那么成长则更多的是反映我的个人心理状态。成长不仅是一种结果，更是一种状态，不断学习不断提高的精神面貌和状态。

先说读书，与女儿一道学习《三字经》、《弟子规》，自己熟读《孙子兵法》，甚至曾经想把她背下来，研读《曾国藩》总之算是读书吧。向自己的极限挑战，在20xx年3月28日参加国际郑开马拉松比赛，以个人的做好成绩1小时56分完成了男子半程21km的比赛。我还参加社会上的《读书会》、在下班路上听励志广播节目，这些似乎和工作没多大关系，但这反映出我的精神状态，渴望学习进步、成长。甚至在今年自费参加亚洲八大名师李明智的演讲，通过学习是我真正体会到了李明智老师长讲的“帮助更多的人实现梦想，自己的梦想也就是实现”的境界。初听到这句话时，认为这是大话是口号，通过不断学习和感悟使我悟出了其中的人生道理，并使我真正明白帮助更多人的成长自己也会获得成长的现实意义。于是我在工作中不断践行着这种理念，在个人进步成长的同时不断去帮助、带动、影响自己身边的同事，我相信只有当大家都进步了，有成绩了，我们团队的工作才会有成绩，这是我的人生哲学，也是我不断持续努力的方向。

如果说以上算是个人的学习，则去年7到9月份的一段经历则算是对我的锻炼。去年7·9月份公司安排由我负责主持项目的全面工作，这段经历对于我的锻炼、影响和收获非常之巨大甚至超过全年其他时间收获的总和，所以使我不能不提。首先我感谢组织对我的信任，给我提供了锻炼自己、展示自己、提高自己的平台和机会。这期间经历了soho办公楼的验收交房；小户型的后期装修、幕墙、安装争抢工期和验收；准甲办公楼的装修、安装及大面积开展；中心商业的保温、幕墙、土建、安装的穿插施工；酒店的主体施工。为此我付出和投入了极大的精力为整个项目部署、协调和配合管理工作。特别8月份小户型抢工期阶段，我有多少个夜晚留守在工地至十一二点已经记不清了。甚至曾经有一周都没能和自己女儿说上一句话，虽然每天晚上都回家。当晚上到家是女儿已经睡着，早上上班从家走女儿还没有醒来。这期间我深深的体会到了作为项目经理的责任、压力和动力。并且从中我不断悟出了很多的人生道理：深刻领悟到少点得失心多点责任心；少发点牢骚多干点事实；少点抱怨多点感恩的现实意义，并逐步加深和加强了对绿地企业文化的理解和领悟。通过三个月的辛勤努力和付出，使我得到了较大的锻炼和提高，并在一定程度上赢得了大家的认可。

这段经历带给我太多的收获和正面影响，请允许我借此向关心支持我的领导和同仁们表达我真诚的谢意，谢谢大家对我的关心和厚爱。我将以此为动力，持续不断以更高的热情、更强的责任心、更大的努力，刻苦敬业工作，为我们的绿地事业做出更大的贡献。

三、不足

20xx年虽然收获颇多，感悟颇多，同样不足之处也颇多。

其一：虽然今年的任务基本算是完成了，但在不同程度上还存在一定的滞后，说明进度管理仍要努力，继续挖掘潜力。特别8#楼土建进度滞后较多，一直没有找到行之有效补救措施，致使8#楼后期工期过于紧张。

其二：没有正确处理好抢进度和保质量之间的关系。20xx年整个工期非常之紧，特别3#楼南塔，春节后复工已是3月20日，从粉刷、幕墙施工到装修完成仅用了6个月时间，交叉施工、多专业、多工种的管理协调难度之非常之大。在赶工期的过程中过于偏面专注于进度，在某种程度上造成了质量的部分牺牲，致使后期交房验收过程中被作为反面教材，受到公司领导的批评。

其三：进度管理受施工单位自身素质和配合程度的影响较大。像对于管理配合责任意识较差的施工二处，缺乏行之有效的管理办法和措施，致使8#楼主体施工工期持续近一年，造成后期20xx年的整个工期非常之紧。作为项目部除建议在以后确定队伍时要引入淘汰竞争机制，更要进行自身管理的总结和反思，对于不同的单位要采取不同行之有效的管理手段和措施，将施工单位素质的负面影响降低到最低。

其四：项目部作为工程管理的载体作用有待加强和提高。

工程部作为工程管理的载体应发挥总管理、总协调的主导作用，在目前的管理中仍存在以下不足：

1、不同标段的工序搭接存在不够合理的地方，在1#楼的裙房装修没能从2#楼失败的案例中吸取教训，因为裙房装修队伍的进场较晚造成整个准甲的工期延后。

2、专业之间的协调统一和前瞻性不够，致使仍现场施工中存在不必要的返工。譬如：消防和空调管道的施工为保证不影响精装修的施工，在装修进场之前大部分已经施工完成，当装修开始施工时发现多处与装修要求不一致，为到达的装修效果就造成返工。

3、工程部把合约和技术部门间资源整合，统一协调的力度不够有待加强。特别在装修阶段存在因为方案和费用的发生影响进度时，项目在第一时间不能高速有效协调解决。

四、计划

谋定而后动，为了明年工作的顺利开展，结合项目和自身实际，现计划如下：

以进度管理为抓手，紧紧围绕核心交房节点倒排计划，早作打算、早作计划。明年的两大核心目标节点：7月15日的准甲和中心商业交房；10月1日的酒店试营业，其紧张程度绝非一般。为此必须利用春节前这段时间充分细排并完善20xx年的计划，特别关于工序的合理搭接、技术准备、外配套单位的介入时间等，都要准确详实地体现在年度计划中，并抄送各

转眼间，20xx年就要挥手向我们告别，在这段的时间里有失败，也有成功，遗憾的是：客户量还不多，欣慰的是：客户资源开始积累，独自处理能力得到了提高，业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极至。

3月1号进入公司，从对装修知识熟悉，到开发多的客户资源，经历了8到9个月了。经过努力客户资源开始量积累，不知不觉中1年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对装修知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，总结一年来的工作心得我觉得对公司和工艺一定要很熟悉。进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要主攻哪些客户群，当然这点是远远不够的，应该不段的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司的优势要熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

不仅是要对目标市场的了解，也要对竞争对手了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的优缺点，才能知道自己的优势在哪。除了自己多观察了解以外，还需要和客户建立好良好的关系。因为一个客户，可能会带来更多的客户，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及工艺特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的工艺优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们的优势，更有利喜迎客户。在就是业务技巧的提高，提到业务的提高首先想到的是如何取得客户的需求。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈话，因为只有专业才能帮他解决问题，所以交谈中可以解决很多问题，客户也愿意把装修交给专业的公司来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年里的经验中，我所学会的是如何去思考，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

在这一年里让我从新的认识了自己，找到了自身的价值，虽然我这一年的业绩不好但是我学会了如何做一个优秀的业务员，我的基础已经打好，就让即将到来的20xx做为我去实践的基石，我相信在xx这个最优秀的品牌装饰公司会成为我人生中最宝贵的人生旅历。

20xx年，切实贯彻省残联“七代会”精神，围绕“五个聚力”，“三个残联建设”，在省残联党组、理事会领导下，在中心主任带领下，我科室同志齐心协力，在工作上积极主动，配合其他科室，始终按照“年有计划、月有要点、周有安排、日有任务、责任到人”的要求，求真务实，细化做好科室每一项工作任务，较好地完成了科室全年各项工作任务。

同时配合中心其它科室对各级辅助器具机构建设，培养基层评估适配人才，规范评估适配流程，加快完善我省辅助器具评估适配体系建设，做了大量的工作。

20xx年各项工作汇报如下：

**假肢装配的临床工作总结9**

近来年，迎江区残疾人在市残联的指导下开展好残疾人辅助器具适配工作，为各类残疾人提供康复服务，认真做好辅助器具配发工作，使大批残疾人生理运动功能得到恢复，进而回归社会。

1、做好前期宣传工作

加大宣传力度，在各乡、街道及村社区张贴通知，发放宣传材料，公布残疾人辅助器具配发的品种和数量，公开办事程序。

1、开展摸底调查：

为使全区有需求的残疾人都能享受辅助器具带来的便利，区残联在接到市残联文件后，立即按照文件要求进行了广泛的摸底调查活动。要求各乡、街道、各村、社区残疾人专职委员对本辖区残疾人身体状况清楚的情况下详细询问其意见，在残疾人知晓和同意的情况下将其名单上报至区残联，或者将已登记在册需要辅助器具的残疾人直接上报区残联。

2、组织取型适配

申请辅助器具救助的残疾人需填写申请表和登记表，附残疾人证和低保证复印件（未享受低保的由社区出具贫困证明），听力残疾人申请助听器的还需提供医院的听力检测报告。在市残联的统一部署安排下，带领残疾人到指定地点由专家进行检查取型、适配。

3、辅助器具发放

在体检筛查结束后，区残联将根据专家的评估，为残疾儿童配发放轮椅、助行器、坐姿椅、站立架、踏步机等辅助器具、为低视力残疾人配发助视器、放大镜等低视力辅助器具，并进行使用指导，确保每一位残疾儿童都能得到有效的康复治疗。对于安装矫形器、假肢和助听器的残疾人，则在市残联的统一安排下，组织他们再次去安装和调试，以达到最佳使用效果。

4、定期回访跟踪

为了了解辅助器具对残疾人的帮助效果，区残联通过电话回访、残疾人专职委员上门目测等方式对辅助器具的效果进行全方位的了解，并针对残疾人提出的意见和建议进行总结和归纳，以便以后更好的开展此项工作。

**假肢装配的临床工作总结10**

1、20xx年残疾儿童辅助器具适配项目：

20xx年望江县残疾儿童辅助器具共计发放27件，矫形器15件。包括脑瘫儿童轮椅4个、斜板3个、直立式站立架3个、沙袋2个、梯背架2个、后置四轮助行器1个、花生球1个、踏步机1台、儿童直驱型轮椅1台、成人高靠背轮椅1台、平衡板1台、坐姿椅1台、成人双肘拐1副、儿童肢体康复训练器1台、成人框式两轮助行器1台、儿童跑步机1台，儿童脚踏车1台。

2、20xx年度残疾人事业专项彩票公益金康复项目辅助器具配发工作：

20xx年残疾人事业专项彩票公益金康复项目辅助器具包括肢体类、低视力类。其中轮椅50台、助行器20台、手杖20副、洗浴椅20台、护理床2套，闪光门铃20件。假肢13个。

**假肢装配的临床工作总结11**

按照国家、省市相关文件精神，我区专门成立了“残疾人康复需求调查”工作领导小组，制定了工作方案，专门安排资金，统一印制了工作用表，并对街道残联理事长和入户调查员进行了分别培训。

调查中，我们周密设计、精心安排，克服了社区换届、人员变动等困难，对5030名有康复需求人员进行调查。入户调查结束后，所有调查员以街道为单位集中到区残联统一录入数据，确保了录入数据准确无误，如期保质保量完成了全国残疾人康复需求调查工作。

**假肢装配的临床工作总结12**

（1）继续参与中国残联课题项目—深度贫困县以辅助技术为切入点带动残疾人综合服务模式研究总结

对于现在做的销售工作，每天感觉自己就变了一个人。自己可以瞬间放一下一切，立刻全部投入，一年来感谢销售带给自己的快乐，感谢销售带给我的自信，同时也感谢销售带给我的动力。

其实销售不仅仅是只靠大数法则，当然夜路走多了自然会遇到鬼，但这不是业务经理的主要部分，去分清业务经理该做的不只是这一点点。

在我看来销售最有效的办法，从模仿开始，再到自我学习深入，直至自己开发作为销售新人，最聪明的就是，先把前辈的经验全部吸收再收入大量信息，再就是熟练的掌握专业知识，自信是销售的成功重要砝码。

其实销售很简单自己总结就是以下几点：

1、首先必须明白什么是效率，因为客户资源有限。

2、要虚心和身边的前辈请教学习。

3、要大胆的说，会说，能说出重点。

4、必须学会倾听，说的再好，客户不关心，那么等于直接失败。

5、每天回家对着镜子念半个小时的书。

6、留意和工作有关的所有专业知识，包含信息、报纸和一些新闻都是必了解的。

7、要做到坚持不懈。

8、所有的收获和付出都是相辅相成的必须做好对自己心态的一个调整。

9、做好事情前提是做好自己。

10、理想是巨人，行动是矮子，那么就注定失败。

11、要善于沟通，善于观察。

12、要和上司搞好关系{就算你不喜欢他}。

13、销售不仅是销售的是产品更是业务经理这个人。

14、要必须知道这个世界没有任何产品是销售不出去的只有不懂得如何销售的业务经理。

自己深深地知道销售压力大，也很辛苦、很累。但是自己发现自己开始享受销售所带给我的快乐，我愿意在销售这条路上走得更远。20xx相信自己会做的更好!加油!

光荏苒，离开学校整整半年了，半年的时间，从还未毕业接触东岭集团开始，到现在成为一名东岭人，从一名学生蜕变为一名职场人士，从一名只知道向家里索取的“嫩头青”，转变为一名懂得责任，懂得担当的男子汉…。东岭集团的文化和精神，让我改变了很多，无论是性格、眼界、观念还是人生规划方面，都让我顺利地完成了这次人生的重大转变。

从一个偶然的机会接触东岭集团开始，一路走来，有过军训生涯的艰辛和汗水，有过岗位实习的努力和认真，有过幸留成都的激动和兴奋，更重要的是，有着这个集体的包容和培养，都让我对自己工作上的信心更加强烈，让我对自己的这份选择更加坚持。

正式进入东岭集团到现在，通过这阶段实习、学习以及工作，让我对钢材销售工作有了一定的认识，带着对过去的总结，带着些许迷惑，带着对未来的憧憬，在20xx年收尾之际，写下这份总结和规划。回想自己这半年所走过的路，所经历的事，太多的感慨，伴随着惊喜，并没有太多的业绩，却多了一份镇定，从容的心态。

分配到成都金台公司已经4个月了，从希望到失望再到希望，回头看看，有失败，也有成功。从业务内勤的踏实到第一次出货时的激动，点点滴滴，都成为了我工作经历的奠基石。在业务内勤岗位上，熟悉了整个业务的流程，为后面的实战做足了理论准备，也多多少少接触了一些业务沟通的技巧;再后面跟着师父一路走到现在，学习着沟通技巧，学习着报价方式，学习着解决问题和处理问题的方方面面的能力，一直到自己独立完成第一笔业务，领导和师父在这个阶段给了我很多帮助和信心。现在，随着业务计划的制定，我开始了真正的钢材销售工作，带着前面的理论基础和所见，所闻，所想的东西，让我在这个过程中稳步上升，逐步实现自己的价值。

在工作中，我有过虚度，有过浪费上班时间的情况，但是我对这份工作是认真负责的。在以后的东岭生涯中，我相信我会做得更好，只有自己经历了才能让自身得到成长。我也有优缺点，一旦遇到工作上棘手的事情，容易急噪，甚至想过放弃这笔生意，或者不会花时间去检查，也会粗心，以至于在业务内勤岗位和市场销售岗位都出现过失误。在以后的工作环节中，努力做好自己的工作，也要积极配合公司财务上的工作，让自己快速成长起来。

以目前的行为状况来看，我还只是一个刚入门的业务员，对市场只有个大概的了解，只有少量的客户，对市场上的客户认识得还不透彻，不清楚他们的所经营的钢厂，只是了解大概的市场价格行情，对个别规格的市场报价还有所生疏。知己知彼百战不殆，20xx年我还要继续深挖客户，建立起自己的客户群体，充分了解合作伙伴的需要，做到有针对性的销售。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力，这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

总结20xx年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，争取在来年重点做好以下几个方面的工作:依据20xx年公司销售情况和市场的变化。在20xx年将自己的工作重心逐步转移到工地客户和直销客户，详细计划是，首先对龙港市场要又更深一步的认识，要对市场上几家起风向标作用的公司的销售产品，钢厂厂家代理等要熟悉，熟悉他们的价格，了解合作伙伴的同事也要了解竞争对手。二是依据龙港市场为基点，对成都其他几个大型钢材市场都要下大力气去推销自己，做业务只有有了属于自己的客户，才会拥有财富。三是加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。另外，还有克服自己的几个缺点:

1、对所有客户的工作态度都要一样，态度要适中，不能太低三下气，给自己信心。每家公司在市场上都是双重身份，既是买者，也是卖者，要拿捏好这个分寸。

2、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。3、自信非常重要，要时刻告诫自己，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。

最后，态度是工作的决定性因素，要先端正态度，才能做好工作，让自己忙起来，有市场就有需求，深挖客户，少量多次的去拜访客户，让他们记住你，了解你，从而了解东岭，加上公司的销售政策和恰到好处的价格，相信在新的一年，在姚总和张总的精心安排下，成都公司会做出更辉煌的业绩。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。感谢张总给我的信心和浩哥对我无论是生活还是工作三的帮助，我一定会以积极主动，勤奋，自信，充满激情的心态去工作。争取在明年业务工作中，努力奋斗，做到每个月销售20xx吨钢材的目标。

钢材业务员年度总结二 喜悦满怀辞旧岁，憧憬在心迎新年。我们满怀胜利的喜悦和奋进的豪情，即将迎来了新年又一轮朝阳，在这辞旧迎新的时候，回首过去的一年，在公司强大实力的支持下，在公司领导的指导和帮助下与公司各部门紧密合作下，艰苦奋斗，正视挑战，克服困难，全体同仁共同努力下，全年完成销售任务。为20xx年更好的展开工作，温故知新、总结经验教训，现将20xx年工作总结如下。

一、根据外销部门工作方向，经精心筛选，20xx年度成功开发了中宏企业旗下的河北鸿川房地产开发有限公司、河北德鸿房地产开发有限公司、以及河北燕赵集团、河北国华房地产、河北高远房地产、石家庄远信市政、中国太平洋建设集团正定新区项目、恒山建设张家口沽源项目等一批具有影响力的新客户，并顺延维护了公路养护中心、嘉实房地产、君和房地产、德州公路、河北建设集团、等一批老客户。除德州公路、养护中心以外，大部分客户回款、采购量、利润比较理想。

二、核心的业务是销售，销售的核心是回款。这是制约公司发展乃至生死存亡的一大诟病。德州公路是典型的一个钱办十个事，事先以小量、多次、关系取得信任，五月份用预付30万元订金签下130万元钢材，其余货款分多次六个月之久还清，至今仍未核算利息，实属失察。今后对此类客户倍加小心。石家庄市交通局公路管理处养护管理中心可以说是公司重量级老客户了，四月份预付100万元签下240万元合同至昨天刚刚还请货款，其资金来源全部是交通局，资金状况很难预料。

今后应对所有后付款新老客户有一个每笔业务交货前必考察(公司规模、资金状况、前期供货商、项目状况等)、交货中必观察(订货和付款决策人、收货和结算流程、工程进度等)交货后必监察(决策人去向、结算进度、货物状况、逾期未付款执行手段等)直至所有货款、利息到账的一系列制度。群策群力，必要时使用社会力量等一切方式方法，保证公司利益不受损失情况下方可交易。以下是我在钢材销售业务工作中的一些体会和感受。

一、敬业:工作要想有所成就，首先要敬业，要热爱自己所选的职业，珍惜现有的工作岗位，凡事多想多问多做，刻苦耐劳，不怕失败，不耻下问，多做总结，乐于助人，团结友邻，并在工作中赢得公司的肯定和同事的尊重。

二、积极:不要为自己所取得的小小成绩沾沾自喜，要常怀危机感。对工作要积极主动，充满激情，市场环境日新月异，变幻莫测，因此平时要多了解市场行情，多分析客户反馈的各种情况，及时调整销售策略。只有不断运筹帷幕，推陈出新，才能把握先机，赢得主动，提升自己的业务水平。

三、耐心:在日常工作中要有耐心，谦逊对人，冷静处事。遇到困难时，不要焦急，六神无主，要静下心来沉着应对。首先要分析该困难的起因，及解决的`难易程度。如果自己能解决的，解决后向上级汇报;如果自己拿不定主意的，要将你对该问题的分析过程及解决设想，向上级汇报，请求帮助。以便上级领导能及时了解情况并作出解决办法。遇到客户无理责难时，不要急躁，出言不逊，更不能消沉气馁，要冷静应对，必要时请求协助。同时要想尽办法在处理事情的过程中寻找客户的软肋，在劣势中创造优势，令客户知难而退，合作处理事情。要从处理事情的过程中展示自己的能力，让客户改变对你的轻蔑看法，赢得客户对你的信赖、感激和尊重;遇到同事的指责时，不要冲动，不论有理无理，都不能有仇恨心理，更不能相互指责，而要静下心来思考。首先要分析事件事情的来龙去脉，以及自己在这件事情中的位置和作用，如果别人的指责是对的，要勇于承认，作出改正，并请求同事监督;如果别人的指责是错的，要指出质疑的依据，避免同事误解。同时修正自己做得不足的地方。

四、乐观:在日常工作中，要乐观向上，不断进取。发生问题或矛盾时，不要埋怨别人，指责别人，要知道埋怨和指责解决不了问题，只有互相协调、协助才能解决问题。另外，埋怨和指责亦可能会影响他人的工作情绪，从而造成下一个问题的发生。因此要通过引导、帮助他去改正、学习、提高。要有团队精神，众志成诚，公司才能稳健发展，壮大;要谨记:埋怨是弱者的借口，协调是强者的动力。

五、归零思想:在日常工作中，不能太倚重经验，过于自信，要不断更新思维，开拓视野。我有留意过，工地人员中，受伤的多为老工人，销售人员中，中招的多为老员工。因此在销售和交易过程中，出现的问题层出不穷，平时在解决问题时要多分析多总结，既要避免类似的事情重复发生，也要防止其它可能出现的新问题发生。

六、学习:在日常销售工作中，要多学习、多借鉴、多实践;在学习中多借鉴，在借鉴中多实践，在实践中多总结;每天上班前要多想想、我今天要做什么，怎样去做;下班时要多想想、我今天我做了什么，有无遗漏;回家后再对自己一天的工作做个自评;只有不断学习，不断实践，不断总结，才能不断巩固自己，提升自己，发展自己。

七、诚实:作为业务员，对公司要诚实，对工作要诚恳，对客户要诚信;要以诚待人，以信服人。面对没有诚信的客户，要尽力去感化对方，实在无法改变的，要尽量多留意，少交往;对于客户，能发展为朋友的，生意可放心去做，不能成为朋友的客户留心做，对你有偏见的客户小心做或不做。

八、勇敢:作为销售员，在拓展业务时，要有攻无不克，战无不胜的勇气，但勇敢不等于鲁莽，还必须具备以下几个条件:首先要有气质，我走出去既是代表公司，又是代表个人，要注意自己的仪表着装和言行举止;其次要对本公司的营销运作过程了解;三要对自己的货物及价格了如指掌;四要对意向客户有初步的了解;五要对客户提出的问题特别是各种货物的价格能对答如流。

九、自信:作为一名合格的业务员，要有自信心，当然自信心不是人家能给你的，要靠自己去创造、建立。要如何去建立自己的信心?我是这样做的:一、要熟悉掌握每种货物的性质和价格;二要协助采购降低采购成本。第一条要靠自己，刻苦就行。第二条要协助采购。要如何协助?我认为要在原有营销中扩大销售量，从而加大采购量。为采购创造低成本货物的采购条件，并在强有力的低成本采购中为销售创造优势。要学习国美和苏宁，要不断调整策略。切忌少单时心急，多单时心躁。心急容易中招，心躁容易出错。

十、证实自我价值:要在工作中证实自我价值并在学习中提升自我价值。如何具体实现?我觉得可从以下三方面着手:一、心态要端正，对公司要有奉献精神，要在贡献中索取，不要从索取中贡献，要有“舍得”心，有舍才能有得，私心太大，难成大事;二、心情要愉快，对工作，要全身心去投入，不能有私心杂念。要让工作去影响你的心情，不能让心情去影响你的工作，如工作中夹杂太多个人情绪，工作是不可能做好的;三、心理要健康，在日常处事中，要多做少说勤思考，少一点指责多一点协助，多尽一些义务，少争一些功劳。只有做到以上三点，凡事先从自我出发，才能成为一个真正合格的业务员。这些不但能做到而且能做好，我相信不久的将来，一定会成为优秀出色的业务精英。

十一、服务工作的重要性:任何一家企业，无论其所提供的产品是量化的物，还是无形的服务，最终都将受到市场和客户的检验，产品和服务终归还是必须服从和服务于最终客户的需要和要求，企业最终追求的是整个产品和服务链条的良性发展，以及如何获得企业的长期和可持续的健康发展。我们要做的是通过加入服务要素寻求更大差异化，并增加自身的产品附加值;良好的服务能够有效巩固现有的顾客，赢得更多的新顾客，获得顾客的长期忠诚，这样自然就会获得顾客的重复购买机会，从而促进企业的销售额不断增长，公司在服务工作上就尽力做好每一件事，无论大小，在努力完善服务体系及能力的同时也赢得了客户的可持续发展。

十二、团队协作精神的重要性，在于个人、团体力量的体现，团队精神的核心就是协同合作，实现整体优化是企业的目标，这就要求团队里每一位员工都具备团结协作的精神，通过每个部门的紧密配合，使工作环环相扣，才能才能使企业正常运作，外销部就是这样，每一位员工都彼此相互信任对方的工作能力，每个人都积极做好客户的销售工作及服务工作，工作中协调配合，大家团结一致，求大同存小异，互谅互助，心往一处想，劲往一处使，与公司和其他部门相互配合，有条不紊，也在公司和其他部门的支持协助下，顺利的完成了销售任务。

总之，一年来外销部在公司领导及各部门各位同事的支持与配合下，取得了一些成绩，同样也存在一些问题，如开发客户的工作做的不够理想，销售上应加大力度挖掘客户需求潜力，与公司及其他部门配合上应更加紧密，资金回款的力度加大，周期缩短等等。20xx年新的挑战，我同样会不断的总结自己的不足，不断的完善自己，努力发挥外销部的优势，主动出击，多开发新的客户，维护好客户，扩大销售量，加强风险意识，增强警觉性，让工作再上一个新的台阶!

一、指导思想

二、重点工作

（一）全面实施社区康复工作。探索建立残疾儿童随报制度，切实做好残疾儿童康复需求调查及转介服务。

（二）大力推进康复机构规范化建设和机构康复工作规范化管理，切实做好残疾儿童抢救\*康复工作。

（三）继续做好重度肢残人居家康复服务和残疾人家庭住宅无障碍改造工作。

（四）开展“十二五”康复工作末期检查。

三、工作要点

（一）社区康复。

1、全面、扎实推进社区康复工作。切实加强基层康复业务人员（管理人员、康复技术指导员、协调员等）的培训和指导，提高社区康复业务水平。着重做好康复需求调查、康复需求转介、康复服务咨询、筛查、建档、康复救助等基础\*服务工作。

2、依托当前在罗阳、福田、公庄、石坝等镇建立的社区康园机构为社区精神病康复者和智力残疾人提供全面的康复服务，计划今年在两镇新建立社区康园机构，增加覆

根据市残康办(×××)16号《关于进行“十五”市残疾人康复工作检查的通知》精神，我们对20xx—20xx年期间的工作进行了回顾总结。五年来，我区残疾人康复工作在区委、区府的高度重视下，在市残联、市残康办的关心指导下，在区有关职能部门的支持配合下，各负其职，充分发挥区残康办的核心作用，以开展康复进社区、服务进家庭的残疾人“人人享有康复服务”工作为抓手，圆满完成了我区“十五”期间的各项康复指标。现报告如下：

一、以残疾人“人人享有康复服务”工作为抓手，推进了残疾人各项康复指标的圆满完成。

残疾人康复工作是一项造福残疾人的系统工程，五年来，在区卫生局、教育局、民政局、财政局和残联等部门的共同努力下，区残康办协调各方，积极发挥有关职能部门的作用，依托各康复机构和基层残联的资源优势，把各项康复工作融入到残疾人“人人享有康复服务”工作之中，各项康复指标得以胜利完成。

1、白内障手术复明和低视力康复

⑴、任务完成情况。五年来，依托区疾病预防控制中心眼防科、区低视力康复部共为66名低视力患者配戴了助视器，完成“十五”任务数的；实施白内障复明手术1369例，完成“十五”任务数的。

⑵、依托各方开展工作，为残疾人解除痛苦。为完成白内障复明手术康复指标，我们在利用爱眼日、助残日等节日开展爱眼知识

第2号关于《\*\*\*市残疾人用品用具配发工作\*\*\*\*年度实施方案》和1月7日市残联配发工作会议精神。我区从残疾人实际状况和实际需求出发，按照“加强领导、保障权益、规范管理”的要求，本着满足残疾人基本生活需求、减轻障碍改善功能，康复回归社会为宗旨，认真做好了\*\*\*\*\*残疾人用品用具配发工作。现汇报如下。

一、周密拟定方案，确定配发品种。

我们根据\*\*\*市残疾人用品用具供应服务站文件精神，结合\*\*\*实际，成立区残疾人用品用具配发工作小组，指定专人负责，区残联其他同志配合参与的工作格局。配发小组成立后，经过多次讨论，制定了《关于做好\*\*\*\*年度残疾人用品用具配发工作的通知》，确定了配发对象为持有本区常住户口和残疾\*的盲（弱视）、聋哑、肢残、弱智等四种残疾类别的残疾人，明确了配发原则为配发周期为三年，同一品种三年内不得重复配发，损坏要以旧换新，最后确定了今年配发的品种为四大类3\*\*\*x品种。

二、召开会议，部署配发工作。

配发通知拟定后，我们就专门召开基层残联专职干部会议，会上传达文件精神，明确配发对象、原则、品种和步骤，对配发工作进行了部署，要求各基层残联从残疾人基本需求出发，做好用品用具需求的调查摸底工作，并按时间结点上报表格。我们从特殊对象有特殊需求出发，与区疾病控制中心、区辅读学校联系沟通，

**假肢装配的临床工作总结13**

1、音乐器材管理员本着树立“以人为本”的管理理念，确立“主动服务”为宗旨。遵循音乐管理室的工作规律，加强音乐管理室的理论研究，对音乐器材管理、借用服务等进行科学的组织和管理。

2、对音乐器材进行了科学管理，提高了音乐器材的利用率。

3、各年级的音乐教师能根据自己的教学情况，随时进行借用。

4、各借用教师进行了科学合理的使用，从而使各种音乐器材延长了它们的使用寿命。

**假肢装配的临床工作总结14**

为了做好、服务好我省残疾人辅助器具适配工作，省残联党组、理事会经过会议决定，在未央区朱宏路沐浴阳光给我中心场地，作为推广残疾人辅助器具服务基地。经过几个月的装修准备，20xx年7月16日，我中心告别了多年没有场地的艰难，进入了新的工作环境，大家心情激动。

我科室全体人员积极配合办公室下发搬迁实施方案，整理科室资料、办公物品、清点装卸展厅辅助器具展品等及配合其他科室做好搬迁工作。科室积极参与中心搬迁新址工作，整理办公场地，设计、陈列、布局辅助器具展厅等工作。进入了新的工作环境，科室人员开会让大家群策群力，规划展厅布置方案,包括辅具门诊、辅助技术产品、功能展示体验、评估适配、维修改制及适应性训练等。

主要工作职能是面向各类残疾人以及有辅具需求者，开展具有一定专业水平的辅助器具服务，包括：肢体类辅助器具评估适配、助视器验配、助听器验配，辅具适应性训练、使用指导、家居无障碍改造、个性化辅具定改制、信息资讯、知识宣传以及对基层辅助器具机构提供技术支持和人员培训等。在有限的空间做好各类残疾人的服务工作。

**假肢装配的临床工作总结15**

残疾人辅助器具服务是残疾人康复工作的重要组成部分，是实现残疾人“人人享有康复服务”的重要基础。年初，我们本着“实事求是，以人为本”的原则，严密组织，不走过场，保证有需求的残疾人得到应有的辅助器具，我们认真做好筛查工作，依据残疾人的个性需求，为其申报辅助器具。

在0—12岁脑瘫儿童调查中，为确保由“明门慈善基金”，捐赠的便携式儿童轮椅能够救助于最需要、最适合的贫困残疾儿童，我们真正深入到有辅助器具需求的16名残疾儿童家庭中，逐一筛查，最终确定6名最需要救助的残疾儿童，并积极和市残联申请，力争使更多残儿得到救助。在上级残联的关怀下，我区6名残疾儿童每人得到一台价值万元的儿童便携式折叠轮椅，方便了孩子们出行。

在0—12岁脑瘫儿童调查过程中，我们了解到1名贫困残疾儿童有矫肢手术的需求并上报市残联，经审核后，该名残疾儿童通过免费矫肢手术，目前恢复状况良好。

在辅助器具配发过程中，我们坚持标准、严格审查、准确发放，上半年我们发放了防褥疮垫、钢制腋拐、助行器、便携式儿童轮椅等辅助器具27件。

罗湖区残疾人劳动就业服务所在区残联、区残疾人综合服务中心的正确指导下，区劳动就业服务所按部就班地推进部门的各项残疾人服务工作，现就20\_年第二季度的工作总结如下：

（一）罗湖区残疾人劳动就业工作在稳住已有岗位的同时，积极与有招聘意向的企业联系，共同探讨其他形式的就业方式，促进残疾人就业的成功率，在5月份全国助残日，组织了我区十五家企业、135名残疾人参加了市残联在八卦二路劳动就业大厦举行的招聘会，现场达成招聘意向35人次。

（二）截至6月15日，资助居家安养为309人，支付经费95万元。

（三）认真地完成了核发第二代残疾人证的各项工作任务，截至5月15日，我区共接受了85人新申请（收到评上通知48人，未评上10人），重评5人、补办6人、迁入1人，办理迁出15人，死亡15人。

（四）残疾人乘车卡是辖区残疾人享受的一项政府行政性政策福利同时也方便了残疾人外出融入到社会，所以在乘车卡办理工作方面，我区工作人员按照办理流程积极为残疾人办理好乘车卡，做到不遗漏、不拖延，简化办事流程，以最快的办理时间给予办理。截至5月21日，办理深圳通残疾人卡总计59人，其中新办人员为46人，补办人员为13人。

（五）为了加强基层残疾人服务质量，提高残疾人工作的业务水平，组织105名社区工作人员进行为期两天的业务知识培训，取得了良好效果。

（六）根据市残联的统一安排，从3月27日开始了20\_年度的按比例安排残疾人就业年审工作，截至6月15日，共年审了189家企业、385名残疾人。

紧张而有序的20-年又要过去了，在忙碌的一年里，在科主任及上级医师的指导下，我无论是思想上还是在业务水平上，我的收获都很大，具体如下：

思想方面：一年来，通过学习使我对党有了更深刻的认识，能进一步利用电视，电脑，报纸，杂志等媒体关注国内国际形势，学习党的基本知识和有关政治思想文件，书籍，深刻领会讲话精神，并把它作为思想的纲领，行动的指南，我作为一名年轻的医师，自己今后要走的路还很长，作为一名团员，一名积极分子，我时刻以团员的标准严格要求自己，在工作上不怕苦不怕累甘于奉献，向优秀党员同志学习，以他们为榜样。

在工作中，能严格遵守医院的各项规章制度，刻苦严谨，对常见病，多发病的康复治疗能独立评定，制定康复治疗计划，较好的完成了自己的本职工作。遇到问题能在查阅相关书籍仍不能解决的情况下，及时向上级医生请教，自觉的做到感性认识和理性认识相结合，从而提高了自己发现问题，分析问题，解决问题的能力。能不断的发现认识自己的不足，始终保持学生时代强烈的求知欲望，能将这股热情和工作紧密结合

在作风上，能遵章守纪，团结同事，务真求实，乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素，勤俭耐劳，乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事。

随着医院的高速发展，，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，成为一名合格的医务人员。当然，我身上还存在一些不足有待改进。比如，在学习上，有时仍有浮躁的情绪，感觉要学的东西太多，心浮气躁， 尤其是在遇到挫折时，不能冷静处理。在工作上，有时存在着标准不高的现象，虽然基本上能履行自己的职责和义务，但是在主动性方面还有待于进一步提高，这都是我今后需要改进和提高的地方。在即将过去的一年里，要再次感谢院领导，科主任和上级医师给予的教育，指导，批评和帮助，感谢同事们给予的关心和支持。回顾过去，有许多进步和提高，同时也存在一些不足;展望未来，应当发扬自身的优点与长处，克服不足。

今年是“十一五”计划的第4年，我镇残疾人康复工作在“十五”期间的基础上，按照县残联康复处的要求，总结了前段的成绩，明确了薄弱环节，重点抓了机构、社区、精神病等项康复，取得了一定成效。现总结如下：

**假肢装配的临床工作总结16**

科室一人常驻丹凤县残联，配合开展深度贫困县残疾人辅助器具服务试点实施工作，探索县级残联整合各类资源，开展残疾人以基本需求为导向的精准服务模式，提升服务效能，满足广大残疾人多样性、多层次的服务需求。

（1）为丹凤县寺坪镇赵塬村免费发放辅具价值10万元；

（2）为筹建丹凤县残疾人辅助器具服务站展厅投入10类145件价值20万辅助器具展品；

（3）为丹凤县残疾人综合服务试点集中发放（护理床70套、防压疮床垫50张、高靠背轮椅40台、功能轮椅1166台（295台正在收货中）、洗浴椅61把、座厕椅100把、单脚手杖110把、三脚带凳手杖100把，四脚手杖60把、腋拐60副、框式两轮助行器42个）1859件辅助器具价值160万元。

（4）丹凤县综合服务试点全县专职委员培训费14万元。

（5）为100名肢体残疾人安装假肢矫形器70万元.

（6）、为丹凤县残疾人辅助器具服务站展厅捐赠10类74种140件价值20万辅助器具展品；

（7）、为丹凤县脱贫攻坚消费扶贫购买万元。

丹凤县开展两个项目，通过精准筛查、资源整合、辅具覆盖、综合服务，走出了一条贫困县60岁以上失能和半失能老年人、残疾人工作“过筛子、清底子、戴帽子、给路子、变日子”的探索之路，使失能和半失能、贫困残疾人真正享受到国家政策的红利，补齐了他们脱贫摘帽的现实短板。

**假肢装配的临床工作总结17**

1、尽管对贫困残疾人使用辅助器具进行免费捐赠，并开展了国家彩票公益金辅助器具配发工作，但仍有一大部分残疾人有配用辅助器具的需求而没有钱购买；

2、辅助器具品种不齐全，特别是器具配件，无法满足有这类需求的残疾人朋友；

3、辅助器具质量有待提高，少数贫困残疾儿童家长反映，定做的矫形器质量不过关，且不能正确矫正残疾儿童的走路姿势，影响了康复效果。

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结

一、20xx年销售情况

20xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20xx年度老板给销售部定下\*\*\*\*万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额\*\*\*\*万元，产销率95%，货款回收率98%。

二、加强业务培训，提高综合素质。

四、关注行业动态，把握市场信息。

五、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态,要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

福牛迎春，祝我们xx-xx科技有限公司在20xx年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

各位理事长、同志们：

你们好！

今天，区残联在这里隆重召开“×××区假肢赠送仪式”。这是为了全面掌握我区肢残者的康复需求状况，改善肢残者的残疾程度，提高肢残者的生活质量，把开展社区康复工作与残疾人扶贫解困工作有机结合起来，切切实实地为肢残者办几件实事，向残疾人送去党和\*的关爱。

我们残联根据市残康办《关于做好肢残者康复对象筛查工作的通知》精神，于3月23日至26日4天内在全区1xxxx镇开展了肢残者康复需求筛查和为贫困截肢患者免费安装假肢的摸底工作，于4月18日、19日两天又安排车辆送肢残者到×××假肢厂进行了假肢试样。在工作中，我们得到了基层残联理事长和专职干部的密切配合，得到了市残康办、市残疾人康复技术指导组的专家医生和×××市假肢厂技术人员的大力支持，在此向他们的\*勤工作表示感谢。

这次开展的肢残者康复需求筛查和为贫困截肢患者免费安装假肢的摸底工作现已基本完成。经统计，四天共筛查肢残患者30xxxx。其中可安装假肢者3xxxx，33条假下肢（其中xxxx安装双下肢），共计金额4380xxxx；可进行康复指导训练者9xxxx；可进行矫治手术者1xxxx；不可康复者15xxxx。现将基本情况汇报：

一、密切配合、领导重视，是做好工作的基础。

肢体残疾人的康复筛查工作和假肢安装工作牵涉的面广

公司经营产品及价格定位:

a.公司的主营产品，如果公司以小规模发展速度，公司的人力、物力、财力实务不雄厚状况下，公司务必经营销售专一产品，方会尽快见到效果。面向更多的产品经营，战线拉得太长，从前线业务到工厂搜索与售后跟进需一个完整体系与多位专业人士及专业知识来操控。

买家总会货比三家，买家远是专业的。作为贸易公司最主要的优势是带给优质的服务，如这点做不到，是无法赢得客户信赖的。

报价并不是一个很简单的活动，它是企业与新客户沟通的切入口。要懂得本行业出口量和前景。本行业内各个企业报价的平均水平和报价趋势。及本公司的产品质量和在国内同类产品属于哪个水平面(高中低)，自我的产品报价与市场行情差价，及如何以到达报价的正确性，让客户查到公司明白公司的主要经营产品及及产品优势与核心竞争力。

b.报价表

此报价表上的数据是企业发展策略的一部分。因为它决定了公司业务开拓的切入口。价格的定位也就将客户进行了定位。不一样的价格就会培养不一样素质的客户群，也就决定了公司的发展方向，产品/服务策略，发展速度和未来。所以小小的一份报价表，看似简单，实则要经过仔细和认真的推敲。

报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;好东西不能贱卖，普通的产品不要报高。因为客户往往会从你的报价来决定你的诚实性，并同时决定你对产品的熟悉程度;如果一个十分简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明你的诚实性不够，你根本不懂这一行，自然而然客人不会对你再理会。

摸清客户动机及诚意再报价，以免成为报价工具，浪费时光。

外贸竞争异常急烈，以目前中国市场所见是供大于求，要想异军突起，个性注意服务和经常学习，避免出错。

按照市残联的工作要求，与区卫生局共同实施了“康复进社区、服务进家庭”残疾人“人人享有康复服务”试点工作。经过医务人员、残联干部的\*勤努力，开展了康复需求筛查、签订康复服务约定书、提供上门康复服务等工作，为各类残疾人建立健康档案、提供简易的健康体检和康复知识咨询，并指导残疾人进行生活技能、自理能力、社会适应等方面的功能康复训练。现汇报如下：

一、试点工作概况。

20\_年，我区在两个镇进行了“康复进社区、服务进家庭”的残疾人“人人享有康复服务”工作试点，今年6月份又在全区18个镇、街道（园区）全面推进。两镇从20\_年1月1日起、其余各镇、街道（园区）从20\_年8月1日起由社区卫生服务中心派出医生正式开始上门进行康复服务。

据统计，全区18个镇、街道（园区）有持\*残疾人13827人，进行康复需求筛查8186人，签订上海市残疾人社区康复服务约定书7024人，占有康复需求残疾人的。（其中肢体残疾3670人，智力残疾1570人，视力残疾807人，听力语言残疾583人，精神残疾363人，多重残疾32人。）

二、领导重视，形成共识，做好准备工作。

作为“人人享有康复服务”工作的试点区，区\*非常重视，在04年初列为区\*122项重点工作之一，区残联以及残康办成立了由区残联、卫生局、财政局、两

为加强工伤人员辅助器具配置管理，督促配置机构提高工伤人员辅助器具配置工作质量和服务效率，20xx年3月8日，攀枝花市社保局组织召开了20xx年工伤人员辅助器具配置工作总结会，市社保局分管领导及科室负责人出席会议，相关医疗辅助器具协议配置机构负责人参加了会议。

会上，市社保局副局长黄汉民对20xx年我市工伤人员辅助器具配置工作进行了回顾总结，重点就工作中存在的问题进行了深入分析，并对20xx年工作提出了明确的要求。

20xx年以来，市社保局对辅助器具配置工作流程进行了进一步规范和优化，各协议配置机构认真履行服务协议，改进管理和服务措施。全年，全市申请配置辅助器具共计89人次，配置经费支出总额万元，较20xx年增长％。我市工伤人员辅助器具配置工作在各方共同努力下，赢得了参保单位和工伤人员的认可和好评，为攀枝花市工伤保险制度的全面完善奠定了良好基础。同时，辅助器具配置工作还存在部分配置机构售后服务力量薄弱，问题处理不够及时和专业等突出问题，对此，会议就20xx年工作提出明确要求：一是各协议配置机构要进一步规范和优化辅助器具配置业务流程，认真做好工伤人员伤残部位和伤情状况诊断，合理确定辅助器具配型和报价方案，进一步提高辅助器具配置方案的文案质量；二是要尽量满足工伤人员提出的产品和服务方面的合理要求，协调处理相关事宜；三是要重视加强辅助器具配置后的适应性训练管理，减少后续使用过程中的争议和矛盾；四是要加强售后管理和服务。确保向工伤患者提供合格、适用的产品，进一步健全售后服务制度，提高售后服务专业水平。

会上，各协议配置机构负责人还就进一步规范和加强工伤辅助器具配置工作进行了交流，提出了建设性意见和建议。

为切实做好全区残疾人辅助器具适配工作，认真贯彻落实省、市残联关于“十三五”期间残疾人辅具适配工作的要求，裕安区根据“精确化识别、个性化服务、精细化管理”工作机制，以残疾人辅具需求为导向，创新机制，多措并举,精准实施辅具适配工作，为残疾人提供“个性化”的辅具适配服务。“十三五”期间，我区辅助器具适配工作共服务3414人，扎实开展了以视力、听力、肢体等三类残疾人为服务对象的辅具适配工作，圆满完成了“十三五”目标任务，取得了明显的社会效益，获得广大残疾朋友及亲属充分认可。具体总结如下：

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！