# 2024年营业员的心得体会(优秀10篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-06-15

*心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。营业员的心得体会篇一开药店与其他行业门...*

心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

**营业员的心得体会篇一**

开药店与其他行业门店不同，它是一项良心工程，但并不意味着良心工程就应该赔本赚吆喝，那么该在什么地方赚取利润又让老百姓相信我们的诚信呢，首先就是客源的培养，那么，如何才能稳定客源呢？对此，我有一点自己的看法，现将我的工作心得及经验呈现如下，仅供大家参考：

（1）我们零售药店可以给老顾客免费办理会员卡，只要他们拿着这张卡到我们的药店买药或其他东西，都可以享受折扣优惠（特别是敏感药品）这样一来，我们基本上就拥有了一部分固定客源，从而可以有机会逐步树立企业的良好口碑。

（2）我们一定要站在顾客的位置上多替他们着想，这些老客户一般都有长期服药史，对药品的价格比较敏感，来到我们这里一定要首先是让他们有效，其次才是谋求利润，给他们一种安全感，不要让他们有受欺骗的感觉，让我们的药店成为他们的家庭药箱，看似在无利经营，实则赚了信任，赚了口碑，“欲擒故纵”方能获得长远利益。

（1）如果我们的附近有医院，我们可以拜访名医并与他们达成协议，让他们的一部分处方由我们的药店来调配，因为我们的药价比他们那里肯定实惠得多，通过这个我们可以赢得一些潜在的顾客。

（2）我们可以搞一些健康宣传，聘请已退休执业医师坐堂，这样一来我们可以为广大的群众进行健康咨询，免费测血压等，针对附近的学生进行健康教育。由此我们可以获得一定的“人气”，在他们有需要的时候，肯定会首先想到我们。

（3）我们可以在药店里树立一块健康或美容信息牌，不断地更新信息内容，以吸引更多的人来获取健康或美容信息，以此来促进药品和保健品以及中药的销售。

（4）我们可以经常给客户发一些有吸引力的信息传单，让他们在得到信息的同时对我们更加信任和依赖，必要时在售出药品后对他们进行电话回访，一来了解一些药品的确切疗效，二来对他们进行心理沟通，顾客的信任是我们成功的基石。

药店营业员专业知识的培训和合理推荐药品技巧的培训是零售药店提高店员素质和专业水平的重要手段。我们也应该加强这方面的培训，比如：

（1）我们零售药店可以根据自身的实际情况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，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，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。

（2）我们零售药店可以充分利用生产企业的营销资源，让产品的生产企业协助药店进行店员的定期培训。这个好处我有切身体会，初到药店工作时，在小儿清热宁、婴儿健脾口服液厂家业务员给我介绍这些产品前，我基本上没有推荐过这两种药，也就是在听了他们对这些药的介绍后，我才充分了解了这些药的确切疗效，也就是因为这个我才有了充分的自信向患者推荐这几种药品。

现在市场上同一功效的药品种类繁多，更有相同成分不同品牌的药品不胜其多，如何从众多的药品中挑选出你要为顾客推荐的药呢，这不单纯是营销技巧的问题，更有业务水平在其中，各生产厂家比我们更了解他们的产品，联合生产企业进行店员专业知识和销售技巧的培训，既增进了与生产企业的联系和沟通，又让我们公司自身获得了利益。

而对生产企业来说，能够与零售药店通过培训等手段，得到药店的支持和理解，增进合作并有效传达公司产品信息，也是求之不得的好事。

总之，要想让零售药店在激烈的市场竞争中立于不败之地，并能发展壮大，提高药店的盈利水平，决不仅仅是销售高利润产品所能做到的，还必须有效提高门店店员的基本素质和专业知识水平，并在合理推荐药品的技巧上下工夫，锁定稳定的客源，发展新的客源，才能让企业象滚雪球一样越做越大。

**营业员的心得体会篇二**

游乐场是一座充满欢声笑语的天地，每年吸引着成千上万的游客前来玩耍。而游乐场营业员是游客在游乐场中最常接触到的工作人员，他们的工作不仅是为游客提供游戏娱乐服务，更是为了营造一个安全、舒适和愉快的游乐环境。本文将讲述游乐场营业员的工作心得和体会。

第二段：工作中遇到的问题

游乐场营业员在日常工作中，难免会遇到一些困难和问题。比如，一些游客会在游乐设施中因违规或者不当操作而造成伤害，而营业员需要及时处理和协调，保证游客的安全。另外，随着游乐场设备的日益丰富和复杂，营业员需要不断学习和掌握新的操作方法，以便更好地引导游客。最重要的是，营业员需要具备耐心和责任心，对每一个游客的问题都要认真回答和解决，确保他们度过一个愉快和难忘的游乐经历。

第三段：工作中的考验与挑战

作为营业员，他们需要在旺季期间承受巨大的工作压力，在游客峰值期要快速、高效地处理游客的需求。同时，天气的变化和意外事件的发生也时时成为营业员的考验与挑战。在这些情况下，营业员需要保持冷静，及时应对和处理紧急情况，保证游乐场的秩序和安全。

第四段：工作带来的收获和成长

与此同时，游乐场营业员的工作还带来了一些收获和成长。首先，通过对游乐设施和游客需求的了解，营业员可以不断拓宽自己的知识面和技能，增加自己的职业素养。其次，与不同的游客接触和交流，可以让营业员锻炼自己的沟通技巧和服务意识，提高与人相处的能力。最后，工作中的挑战和困难，也让营业员增强了自身的心理承受能力和应变能力，从而不断成长和进步。

第五段：总结和体会

通过对游乐场营业员的工作心得和体会的了解，我们发现他们与游客之间的互动和交流，构建了游乐场共同的欢乐和体验，同时也充满了挑战和考验。作为一个游乐场营业员，需要不断提升职业能力，不断改进服务方式和方法，为游客带来更为安全、舒适和愉快的游乐环境。这也让我们从另一个角度重新认识了游乐场这个充满色彩和欢声笑语的世界。

**营业员的心得体会篇三**

优质服务是服装企业的永恒主题。\_\_商场积极推出新举措，把“微笑是的语言，优质服务从我做起”活动落到实处，为\_\_购物中心增添一道靓丽风景。

为体现“顾客就是上帝”的服务理念，拉近与客户间的距离。“站立式服务”体现尊重客户和平等待人的深刻服务内涵，体现了服务观念的转变。解决服务观念问题，服务人员在服务上会真正以顾客为中心，想顾客之所想、急顾客之所急，围绕顾客开展各种优质的服务，实现“优质服务从我做起”的服务要求。

微笑是最美好的语言

微笑是热情和自信的人必不可少的一个有力工具，是给对方留下亲切、友善的好印象的头号策略。当一个人微笑时，表明她是友好的、热情的和坦率的。微笑一下非常容易，但它产生的魅力却是无穷无尽。世界上最伟大的推销员乔-吉拉德曾说，“当你微笑时，整个世界都在笑。”真诚的微笑服务会让客户觉得如沐春风如饮甘泉，“微笑是最美好的语言”。开展活动后，利用上班前的准备时间，在衣帽镜前进行微笑练习，为达到效果，让自己的微笑停留在最美的“三米微笑”，让客户感受到“真诚”。

积极主动，以诚相待

记得有一次，一名男顾客急急忙忙的走到我们精品羊毛衫厅，我急忙走过去向他打招呼，你好，过来啦，看看相中那个款我给你找一件你试试，他说“我前几天在这买的这个衣服缩水，你看怎么办?我忙问：你是不是放在洗衣机里洗啦?他严厉的说;没有，这是你们的质量有问题。

他说话的语气很不友善，我忙说给你换一件新的吧。他说不会再像这个一样吧。我微笑着说：你放心，穿着那不舒服你还拿来，他满意的笑了，\_月\_\_号，我又看到他我以为他的衣服又出现什么质量问题啦，走过去说:你好过来啦?看有我有什么能帮您的吗，他说你们的衣服穿上很舒服我过来帮别人带一件，和我的尺码一样，我高兴的点点头，他说：不合适我来调换，你们这的服务真好，在这买衣服有一种亲切感，就像到自己家一样，感觉很好，我下次还来买。我欣慰地笑啦。

微笑是一种精神状态，这种状态来源于上级对员工的尊重、关心和爱护，来源于对岗位的热爱，来源于对工作的责任感。

服务行业的管理者，大凡都会教导自己的员工：优质服务是从微笑服务开始的、微笑服务是服务员的基本功。

**营业员的心得体会篇四**

今年二月的一天下午已经下班了，我正准备回家，一位用户来到营业厅试探的问我：\"我的手机不能上网了，你能不能帮我看看?\"我立即放下手里的东西，拿过用户的手机帮用户看了起来，原来是用户不会使用，我就向用户介绍怎样使用以及上网的资费。讲解一遍后，我看用户的神色好象还不太明白又不好意思再问的样子，就马上说：\"我可能讲的不太明白，我再给您讲一遍好吗?\"我又一点一点的向用户讲解起来，边讲边指导用户操作，直到用户完全掌握了使用方法为止。我不仅在营业厅认真工作，以热情、耐心的服务接待每一位用户，而且在业余时间，甚至有时走在下班路上还有人拦住我，向我咨询业务，每当这个时候，我都会停下脚步，耐心的向用户讲解，直到用户明白为止。

真诚的服务赢得了用户的信任，一次休息，我和同学在街上遇到了一位经常到营业厅办业务的用户，他见到我就着急的说：\"我现在有点急事，你能去帮我交50元话费吗?\"说完，把钱给我就走了，我二话没说马上到营业厅为用户交了50元话费，从这以后，这位用户每次到营业厅办理业务，都要专门到我所在的柜台，跟我打个招呼。我热爱营业这项工作，在工作中，我品尝了酸甜苦辣的人生百味，休会到了它给我带来的快乐与悲伤，感悟到了人与人之间的真情与理解。哪怕客户的一句\"谢谢\"，都给我带来无尽的欢乐，然而在工作中并非都是快乐的。有的客户会因情绪所致，破口大骂，因为对业务的不了解，误认为是你的.无能，试想一下，有谁能在挨骂的同时，心情愉快的起来呢?要说不难过那是假话，可是换个位置为客户想一下，他们因为手机不能使用，给自己带来不便，故而脾气急躁，我们是应该理解的。这就要求我们用良好的心理素质，熟练的业务知识，与客户进行沟通，让他了解我们的业务，避免不必要的误解。记的我们领导曾经说过这样一句话：\"微笑是上帝送给人们最好的礼物，它能敲开每扇紧闭的心门，人们的笑容将是解决问题最好的方法。\"这句话我一直铭记在心，它给我的工作带来巨大的动力。

微笑服务，看起来简单，有人说笑一下不就行了，实则不然。其实人与人的沟通是很微妙的，用心感受一下便会了解。就是这真诚的服务，真心的微笑换来客户的满意，对我们工作的肯定，对企业的好感，为公司赢来更多的效益。在为客户直接的服务中，从他们感激的目光，满意的笑容中，我享受到了一种从未享受过的东西，在我看来，我只是做了我应该做的，尽了自己应尽的义务。但从用户的眼中，我似乎又读懂了很多，明白了许多。八百多个工作日中，我用真情服务每位客户，同时很多热心的客户反馈给我很多对工作的建议，拉近了我们之间的距离，真正达到了心与心的沟通。在移动事业蓬勃发展的今天，客户更多关注的是我们的服务，新业务的不断推出，增强自身素质，提高业务水平，加强服务意识，势在必行。快三年了，通过自己的努力，我得到了大家的认可，并受到了公司领导及同事们的赞扬，取得了一定的成绩，这些成绩的取得让我感觉到一名营业员工作的价值与充实，而这种享受源于我平凡而单调的营业工作。

朋友们，让我们快行动起来吧，通过大家共同努力，多充实自我，以更加饱满的热情投入到工作中去，争取以更大的成绩回报公司的培养。用我心换你心，真心面对每一位客户。

客户的满意，我们的追求，客户的笑容，我们的心愿。移动给了我们一片崭新的天。

**营业员的心得体会篇五**

第一段：快递营业员的工作概述（200字）

快递行业是一个日益发展的行业，与人们的生活密切相关。作为快递行业中一个重要的环节，快递营业员承担着将包裹从发货地点送达收货地点的重要任务。他们需要面对各种各样的挑战：快速的包裹处理、准确的信息录入、高效的货物分拣等等。在这个行业中工作，快递营业员能够深刻地体会到一些值得总结的经验和体会。

第二段：快递营业员的工作技巧（200字）

快递营业员需要具备一系列的工作技巧。首先，熟练使用快递系统和相关设备非常重要。快递员们要掌握包裹追踪系统、电脑操作、扫描仪的使用等等。其次，快递营业员需要具备良好的沟通能力和协作精神。他们需要与发货人、收货人以及同事之间保持良好的沟通，并能在工作中相互帮助。此外，快递营业员还需要具备较强的时间管理能力和团队合作精神，以完成日常工作任务。

第三段：快递营业员的心态和压力管理（200字）

快递营业员需要应对不同的压力，如大量快递处理、客户投诉等。正确的心态和良好的压力管理是应对压力的关键。快递营业员需要以积极乐观的态度对待工作中遇到的困难和挑战，保持耐心和冷静。同时，他们也需要及时与上级汇报问题、寻求帮助，并且与同事之间互相支持和理解。良好的心态和有效的压力管理可以帮助快递营业员更好地应对工作中的各种困难和压力。

第四段：快递营业员的工作经验和成长（200字）

通过日常的工作，快递营业员积累了宝贵的经验和成长。他们在处理包裹的过程中学会了细心和耐心，以确保包裹的安全和准确性。在与不同类型的客户交往中，快递营业员培养了良好的服务意识和沟通技巧，能够真正满足客户的需求。此外，他们也学会了协作和团队合作，与同事们相互协作，完成工作目标。快递营业员在工作中的成长经历是宝贵的，给予他们更多的机会和发展空间。

第五段：快递营业员的未来展望和意义（200字）

作为快递行业的一份子，快递营业员肩负着将包裹送到客户手中的重任。他们的工作意义非凡。随着科技的不断进步和快递行业的发展，快递营业员的未来展望也越来越广阔。他们可以通过提升自己的技能和知识，晋升为团队管理者或者其他相关职位，为行业进一步发展做出更大的贡献。快递营业员是一支不可或缺的队伍，他们的辛勤付出为社会的物流运输提供了重要的支撑。

总结：

快递营业员是快递行业中重要的一环，他们的工作需要具备多方面的技能。良好的沟通能力、团队合作和压力管理是他们工作中不可或缺的能力。通过工作的积累，快递营业员经验丰富并得以成长。快递行业的发展为他们提供广阔的未来展望。他们的工作对于社会的物流运输具有重要的意义。

**营业员的心得体会篇六**

店铺营业员是每个商业领域中至关重要的一份子。作为直接与顾客接触的代表，他们承担着为顾客提供优质服务，推销产品以及保持良好形象的任务。在与各种顾客交流的过程中，营业员积累了大量的经验和体会。以下将从与顾客沟通技巧、推销技巧、团队合作等方面总结一些店铺营业员的心得体会。

第二段：与顾客沟通技巧

与顾客的良好沟通是店铺营业员工作的关键。首先，要学会倾听。倾听顾客的需求、意见和建议，并进行适当的回应，能够增强顾客对店铺的认同感。其次，要语言清晰且友善。用简洁明了的话语表达自己的意图，同时展现出友善和亲切的态度，能够给顾客留下深刻的印象。最后，要适应不同的顾客。顾客的个性、需求各不相同，要学会灵活应对不同类型的顾客，使他们感到被重视并得到专业的服务。

第三段：推销技巧

推销是店铺营业员的一项重要任务。首先，要了解产品。掌握产品的特点、功效以及与其他产品的区别，能够更加自信地向顾客介绍产品，提高销售效果。其次，要认识到产品与顾客需求之间的联系。通过了解顾客的需求和偏好，体会到他们购买产品的动机，从而能够将产品与顾客的需求巧妙地结合起来。最后，要善于使用销售技巧。合理运用特价、捆绑销售等手段，能够更加有效地提升销售额。同时，要对顾客表达出自己对产品的坚信，能够增加顾客的信任感，从而达到更好的销售效果。

第四段：团队合作

团队合作是店铺营业员工作中的另一个重要方面。在一个店铺中，每个营业员都拥有各自的任务和职责，但只有通过团队合作，才能够将工作做得更好。首先，要相互配合。相互协作、互相帮助是团队合作的基本要求，只有发挥每个人的优势，才能够最大化地发挥团队的整体实力。其次，要有效沟通。及时、明确地向团队成员传递信息，能够避免误解和冲突的发生，保证团队的工作顺利进行。最后，要互相鼓励。在工作中遇到困难时，互相支持和鼓励不仅能够提升士气，也能够激发团队的潜力。

第五段：总结

店铺营业员是店铺发展的重要推手。通过与顾客的良好沟通、灵活运用推销技巧以及高效的团队合作，营业员能够提高自己的工作能力，为店铺的发展做出贡献。同时，这些心得体会也可以帮助其他店铺营业员更好地完成工作，并在竞争激烈的商业领域中取得更好的业绩。因此，作为一名店铺营业员，我们应该不断总结经验，完善自己的工作技能，以更好地满足顾客需求，推动店铺的发展。

**营业员的心得体会篇七**

商场营业员服务心得

作为\*\*\*超市的一名员工，我感到很荣幸，通过这一年的接触我觉得我来的目的不仅是为了挣钱，更多的是责任和使命。记得刚来那会儿，我眼中的\*\*\*超市和其他超市没什么区别，但随着时间的推移，我才慢慢的明白我们是人性化的管理。员工与员工之间、领导与员工之间配合的.是那么的默契，从报货、来货、退货，每一个细节员工们都能积极去完成，认真的落实，把大家的事当成自己的工作，把大家当成小家，有忙一块帮，有活一起干，久而久之形成了一种良好的卖场风气。

对我们而言，既然拿了这份工资就要对得起自己得这份工作，我们应该本着努力学习、善于创新、热情友好、文明礼貌、真诚公道、以诚赢客、团结协作、顾全大局的职业道德等基本规范，努力把工作做的更好!

在\*\*\*超市这个大家庭里无论你是一名零售新兵，还是一名经验丰富的行家，只要你通过自己辛勤的努力和充满激情的工作，\*\*\*超市都会为你提供一个施展才华的平台，而此过程中你所学到的东西是用金钱买不到的。

纵观\*\*\*超市的发展历程，它始终秉承着\"为顾客创造价值，为员工创造机会，为社会创造效益\"的经营理念，始终坚持以\"顾客和客户都是我们的上帝\"为服务理念，脚踏实地、勇于进去，希望通过我们努力，不断提高我们的经营业绩，不断增加\*\*\*超市的收入，让\*\*\*超市的连锁经营之路走的更宽更广!

**营业员的心得体会篇八**

作为店铺营业员，我有幸参与并见证了店铺的日常运营。在这个过程中，我从工作中获得了许多宝贵的经验和体会。在本文中，我将分享我作为店铺营业员的心得体会总结。

第二段：提高沟通能力的重要性

作为店铺营业员，我意识到提高沟通能力的重要性。沟通是与顾客建立联系的关键。通过与顾客进行有效的沟通，我可以更好地了解他们的需求和要求，提供更好的服务。通过积极倾听和表达，我可以更好地与顾客建立信任和共鸣，从而促使他们更倾向于购买我们的产品或服务。

第三段：处理挑战和抱怨的能力

作为店铺营业员，我还锻炼了处理挑战和抱怨的能力。每天都会遇到各种各样的挑战和抱怨，如交货延误、产品质量问题或者无法满足顾客的要求。面对这些问题，我学会了保持冷静和专业的态度，同时寻找解决问题的方法。与客户进行积极的沟通，理解他们的不满并提供解决方案，是解决挑战和抱怨的关键。

第四段：团队合作的重要性

作为店铺营业员，我意识到团队合作的重要性。店铺的顺利运营需要各个部门的协作。与同事之间的良好合作和配合，能够更高效地完成日常工作。我学会了如何与不同个性和背景的同事合作，通过互相支持和尊重，共同完成工作任务。团队合作不仅帮助完成工作，还能带来更好的工作氛围和积极的工作体验。

第五段：对工作的热情和敬业精神

作为店铺营业员，我深深体会到对工作的热情和敬业精神的重要性。作为店铺的代表，我要以积极的态度服务顾客，提供最佳的购物体验。在这个过程中，我学会了自我激励和保持工作的热情。我明白，对工作的态度和投入程度，直接影响到顾客的购买意愿和对店铺的评价。

结尾：

作为店铺营业员，我从日常工作中学到了很多。沟通能力、处理挑战和抱怨的能力、团队合作以及对工作的热情和敬业精神，这些都是我在店铺工作中的心得体会。通过不断地学习和实践，我相信我将能够在未来的职业生涯中取得更大的成就。

**营业员的心得体会篇九**

作为现代物流行业中不可或缺的一份子，快递营业员承担着履行物流环节中最后一公里的任务。他们是物品与收件人之间的桥梁，他们的工作不仅需要高效、认真、耐心，还需要更多的细致、关爱和人情味。作为一名快递营业员，我从这份工作中收获了很多心得体会，下面将从工作的压力、与人的交流、珍视每个机会、细节决定一切以及快递营业员的自我价值几个方面进行阐述。

首先，快递营业员工作压力巨大，需要展现出高效、认真和耐心的特点。随着电子商务的迅猛发展，快递业务不断攀升。快递营业员要应对高峰期的海量的快递件，需要不间断地快速分拣、打包、配送，做到及时送到，让用户感受到“秒速”的快递服务。同时，他们还需要处理大量的客户问题，如邮费计算、包裹丢失等。在这样的工作环境下，只有具备高效、认真和耐心的特点，才能应对各种突发情况，让客户满意。

其次，快递营业员与人交流的能力至关重要。他们需要与客户进行有效的沟通，了解客户的需求并提供专业的建议。有时候，客户可能会出现情绪不稳定或者不满的情况，这时候快递营业员需要耐心倾听，并及时解决问题，传递出温暖的服务。此外，与同事之间的良好协作也是快递营业员必不可少的能力。只有与同事们相互支持、相互配合，才能共同完成工作任务。

第三，快递营业员要懂得珍惜每一个机会，因为每一次服务都是为了提升客户满意度。他们要时刻保持警觉，提升自己的服务意识，用心服务每一位客户。他们要学会感恩，感谢客户的信任和支持，并不断寻求提升自己的方法和途径，以提供更加完善的服务。

此外，细节决定一切，也是快递营业员工作中的关键。他们必须在日常工作中专注细节，确保每件快递件都完好无损地送到客户手中。尤其是在打包这个环节，他们需要合理选择材料，严格按照规定包装物品，以防止损坏。同时，他们还需要做好记录，保证快递件的准确性和及时性。只有将每一个细节做到位，才能保证顺利交付。

最后，快递营业员是物流行业中富有自我价值的群体。在他们的工作中，他们不仅要完成自己的职责，还需要保证客户满意度和公司的利益。他们通过专业的知识和良好的服务质量，让客户感受到公司的用心与关爱。同时，他们也在不断地学习和积累经验，提升自己的专业素养，给自己的职业生涯带来更多的机会和发展。

总之，作为一名快递营业员，我从这份工作中悟出了许多心得体会。这个行业的成功需要高效、耐心和关爱，同时也需要与人交流、珍视每一个机会、注重细节和认识到自己的自我价值。我相信，只要我们始终保持专注和努力，我们的工作将会更加出色，给每一位客户带来更多的便利与温暖。

**营业员的心得体会篇十**

我县的19个镇级医疗机构中，有中医药人员276名，按计划应培训276人，实际培训276人，培训率为100%，全年参加培训学习4147人天，平均每人15.03天/年;我县各村卫生站共有中医药人员195名，全年参加培训学习2925人天，平均每人15天/年，经过一年努力，达到了计划要求。

(一)建立我县中医药人员培训工作组织领导体系，保证工作顺利开展。

2024年，我县成立了以卫生局分管中医药工作的副局长任朝霞为组长的郫县中医药人员培训工作领导小组，对各基层单位的培训工作进行指导和监督检查，各镇卫生院成立了院长领导下的中医管理科，具体负责培训工作，从组织上保证了镇村中医药人员培训工作的顺利进行。

(二)统一思想、提高认识。

卫生局通过各种会议反复向各医院院长、分管人员强调镇村中医药人员培训工作的.重要性，使大家充分认识到提高我县基层中医药人员的业务素质，振兴中医、发展中医，切实贯彻新时期卫生工作方针中“中西医并重的战略方针和我县卫生系统的“科教兴卫政策，及争创全国农村中医工作先进县，是为了保障最广大基层人民群众的身体健康，是我县2024年卫生工作的重点，也是以后卫生工作的重点，这样引起了各级医院领导和工作人员的重视，从而在思想和认识上保证了培训工作的顺利开展。

(三)采取多形式、多渠道的培训学习方式进行业务培训，提高了我县中医药人员综合素质。

1.加强县中医院对基层指导。2024年卫生局联系县中医院基层指导科，组织了技术骨干244人次，下基层，对镇卫生院中医药人员进行业务培训、技术指导、专家查房，深入到医院、到病床旁指导基层中医药人员临床实践和技术操作，全年指导各镇卫生院中医药人员460余人次。

2.举办培训班和学术讲座。本年度我县举办了一次中医药人员集中培训班和三次中医药、中西医结合业务讲座，和一次学术交流年会，全县中医药人员共有500余人次参加了集中培训和业务讲座。通过学习使大家了解了现代中医理论及技术的发展，掌握了用西医诊疗手段配合中医辩证施治进行诊疗活动，使我县中医药人员的理论知识和业务水平得到了提高。

3.以镇为单位开展培训。各医院每月利用业务学习时间对全院中医药人员进行中医药知识的培训，全年共培训各医院中医药人员4147人次，平均每人15.03天/年。另外要求各镇卫生院利用每月的乡村医生例会，对乡村医生进行业务、政策、法规等方面的知识培训，共计培训乡村医生2925人次，平均每人15天/年。

4.继续开展学历培训。2024年全县共有99名中医药人员继续参加郫县卫校与成都卫校联办的“乡村医士社区医学函授班(中专)和郫县卫校与成都市中医药大学联办的“中西医结合分段脱产大专班的学习，使广大中医药人员在获得学历教育的同时，提高中医药知识理论水平。

(四)落实各种措施，保障中医药培训工作得到落实。

1.卫生局将中医药人员培训工作纳入了全年目标任务，并在半年检查和年终检查时，对各医院中医药人员培训工作进行考核，督促各医疗单位对中医药人员培训工作的重视和落实。各镇卫生院也加强了对村卫生站中医药人员培训工作的目标管理，督促各卫生站中医药人员参加培训、学习，并把培训学习纳入对村卫生站的目标管理中来。

2.为促进我县卫生技术人员自觉学习、钻研业务，不断提高专业技术水平，结合“抗非工作，对卫技人员进行了分期的培训和考试，在全县范围内营造了在工作中学习，在学习中提高的良好氛围。同时，县卫生局编写了中医药专业知识资料汇编、中医药人员职责、制度、中医药医疗技术操作规程。把卫技人员考试考核成绩与上岗资格挂钩，进一步促进了相关人员将压力变为动力，拾书补遗，取得了理论水平和实践技能都有所提高的实效。

与此同时，各镇卫生院也以考代训，组织了乡村医生考试。

3.2024年卫生局加强了对中医从业人员职业资格的管理，要求各医疗机构中未取得中专学历认证的医务人员、乡村医生按照县卫生局的安排布署，继续参加县以上的中专学历培训，并取得中专学历。中专学历作为各镇卫生院人员聘用或职称评定，以及个体卫生人员和乡村医生办理《医疗机构执业许可证》和执业的重要依据。已办理《医疗机构执业许可证》的卫生人员和乡村医生在规定期限内未取得中专学历认证，卫生局依法取缔其执业资格。

我县2024年中医药人员培训工作取得了一定成绩，但还存在许多问题，主要表现在：

1.工作时间与学习培训时间冲突的矛盾。通过一年的中医药人员培训工作，我们发现存在的最大问题是工学矛盾，常出现因单位排班上的问题没有参加学习培训。

2.部分镇卫生院对培训工作重视不够。培训经费的投入不足;个别人员参加培训学习不认真，学习流于形式，并有缺席现象;有些老中医不愿意学习，不愿了解当前医学科学和中医药学术发展的趋势和中医的发展方向，对现代中医药新知识疏于学习，这些问题都有待解决。

2024年是我县进行创全国农村中医工作先进县的关键年，我们要在2024年镇村基层中医药人员培训工作的基础上继续发扬成绩，心得成功经验，并针对存在问题，进一步加强广大中医药人员和医院领导对2024基层中医药人员培训工作的重视，合理安排好工作时间和学习培训时间，积极参加培训学习，并积极培养青年中医药技术骨干和中级职称以上中医药人员，使我县镇村基层中医药人员培训工作顺利开展，从而提高全县中医药人员业务素质和综合素质，推动我县中医药事业的发展。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn