# 最新晋升主管述职报告(精选9篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-04-29

*报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。晋升主管述职报告篇一尊敬的...*

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**晋升主管述职报告篇一**

尊敬的各位领导：

大家下午好。非常感谢领导给我这个机会参加今天的主管护师竞聘。

我叫，今年33岁，护理本科学历，1997年8月参加工作至今，一直在手术室从事护理工作，现任手术室副护士长。取得主管护师资格。1998年，我到市人民医院手术室进修学习，11月到医院进修学习关节镜手术操作和器械消毒灭菌技术。

参加工作以来，在各级领导的正确领导和同事们的大力帮助下，我始终严格要求自己，努力提高自身综合素质，兢兢业业，尽职尽责，熟练掌握了手术室的各项操作技术。我一直在履行着手术室护士的职责，并且负责组织本科室各级护理人员的业务学习，督促所属人员从事执行无菌技术操作规程，对精密仪器的维护和保养。认真执行手术室工作制度，在抢救中，不断提高经验水平。手术中不断适应各个手术医生的喜好和习惯，尽量让每一位进入手术室的医生都有一个满意的心情。

随着我院的飞速发展，各科室专业要求越来越细致化，专业水平越来越高，手术也越来越微创化，对我们手术室的要求也越来越严格。在我院新开展的射频消融术、腹腔镜手术、c型臂下的骨折微创内固定术中，我做到了器械消毒灭菌和手术配合的专业化。特别是12月新开展的关节镜手术，膝关节清理术、半月板切除术等都取得了良好的治疗效果，使得我院的腔镜手术走在了全市同行业的前列，受到了患者的一致好评。

在此次竞聘中，如果我能聘上，我会更加努力的工作学习，我相信我自己有能力也有信心干好主管护师该做的工作，把手术室的工作做到更好。如果聘不上，我将依然保持正确的心态，反思自己的不足，秉承自己的一贯作风，努力学习，勤奋工作，踏实做事。

谢谢大家。

述职人：

20xx年xx月xx日

**晋升主管述职报告篇二**

各位领导，各位评委，同志们：

我是眼科护士长、副主任护师xxx，今年46岁，本科学历，技术6级，文职3级，于1987年任眼科护士长，200x年晋升为副主任护师。200x年被聘为全军卫生技术资格考试命题委员会委员，20xx年被第二军医大学聘为兼职副教授。任职以来，在各级领导的帮助教育下，我刻苦学习，积极工作，较好地完成了各项工作任务。先后三次被医院表彰为“优秀医务工作者”，两次被评为“优秀妇女”，所在科室、党支部两次被医院表彰为“全面建设先进科”，两次被评为“先进党支部”，1次被评为“医德医风先进单位”和“学习成才先进单位”。现将任职以来履行职责情况汇报如下：

注重政治学习和思想修养。作为一名党员干部，我积极参加院里组织的各项政治教育和理论学习及文化体育活动，认真学习实践“三个代表”重要思想，始终在思想上、热爱本职工作，遵守职业道德，从不以权谋私，多次受到患者表扬。身为科室党支部成员，能带头执行上级党组织的决议，积极配合科主任、支部书记的工作，广泛团结同志，注重做好护士班的经常性思想工作。

加强病区管理和技术创新。作为一名护士长，我注重从严要求自己，处处以身作则，在护理工作中做到了严格、细致、规范。严格护理操作规范，落实护理工作“三查七对”制度，在工作中一丝不苟，坚持节假日查房和夜查房制度，各项护理指标经专家检查均达标，任期内未发生任何医疗事故和明显差错。在此基础上，我注重提高业务水平和科研创新能力。认真阅读各类护理杂志及有关业务书籍，对科室的急救药品、急救器材做到了如指掌，定期检查，及时补充，及时维修，确保能满足临床所需;对本科室各种护理仪器能正确掌握、熟练操作;对难度较大的护理工作，能亲自操作或指导护士进行。认真做好带教工作，提高授课能力和科研水平，在干好工作的同时，为第二军医大学实习生授课20余学时，亲自带教实习进修的护士，对她们进行细心指导。同时，我结合工作实践，认真总结经验，积极撰写论文，先后发表学术论文8篇，在学术会议上交流文章4篇。

任现职以来，尽管取得了一些成绩，但也存在一些不足。一是在科室规范化管理上有时还不细致、不大胆;二是在日常护理工作中创新能力还不够强;三是钻研新技术、新业务的能力还不够强。在今后的工作中，我将积极推行人性化服务，营造舒适、温馨的服务环境;立足医院、科室实际，瞄准国际、国内医学前沿，学习现代医院护理管理知识，了解最新护理技术发展动态，不断提高护理技能和操作水平。

以上报告，请各位领导，各位评委、同志们批评指正。

此致

敬礼!

xxx

xxxx年xx月xx日

**晋升主管述职报告篇三**

尊敬的各位领导：

大家下午好。非常感谢领导给我这个机会参加今天的主管护师竞聘。

我叫xxx，今年33岁，护理本科学历，19xx年8月参加工作至今，一直在手术室从事护理工作，现任手术室副护士长。取得主管护师资格。19xx年，我到市人民医院手术室进修学习，11月到医院进修学习关节镜手术操作和器械消毒灭菌技术。

参加工作以来，在各级领导的正确领导和同事们的大力帮助下，我始终严格要求自己，努力提高自身综合素质，兢兢业业，尽职尽责，熟练掌握了手术室的各项操作技术。我一直在履行着手术室护士的职责，并且负责组织本科室各级护理人员的业务学习，督促所属人员从事执行无菌技术操作规程，对精密仪器的维护和保养。认真执行手术室工作制度，在抢救中，不断提高经验水平。手术中不断适应各个手术医生的喜好和习惯，尽量让每一位进入手术室的医生都有一个满意的心情。

随着我院的飞速发展，各科室专业要求越来越细致化，专业水平越来越高，手术也越来越微创化，对我们手术室的要求也越来越严格。在我院新开展的射频消融术、腹腔镜手术、c型臂下的骨折微创内固定术中，我做到了器械消毒灭菌和手术配合的专业化。特别是12月新开展的关节镜手术，膝关节清理术、半月板切除术等都取得了良好的治疗效果，使得我院的腔镜手术走在了全市同行业的前列，受到了患者的一致好评。

在此次竞聘中，如果我能聘上，我会更加努力的工作学习，我相信我自己有能力也有信心干好主管护师该做的工作，把手术室的工作做到更好。如果聘不上，我将依然保持正确的心态，反思自己的不足，秉承自己的一贯作风，努力学习，勤奋工作，踏实做事。

谢谢大家。

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**晋升主管述职报告篇四**

各位领导、各位同事：你们好!

我被任命为万鸿鑫城销售主管以有一段时间了，现在我将这期间的工作作个汇报，恳请大家对我的工作多多提出宝贵的意见和建议。

说句实话，刚上任时我感到肩上的担子很沉重，心中产生了从未有过的压力，第一虽然我有多年的销售工作经验，但我从未有过现场管理工作，对管理的实践经验一无所有;第二面临我们这项目都是些新手，对于房产这一块可以说是零，怎样带动这个团队，怎样管理好现场，怎样把销售做到更好等因素使我感到无所适从。

有句话说的好“路是人走出来的”，我在领导的帮助下化压力为动力，加上以往的工作经验结合在一起。首先根据现场日常管理，人员数量进行合理的分工和安排，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。在工作中有不足之处，所以每天都给自己在创新，发现问题，解决问题。现在差不多过一天我们就针对房产专业知识这一块进行一次培训，虽是给她们培训，实际也是在给自己巩固知识，因为发现有些知识不运用的话根本就不记得，一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展。现在售楼部各人员述职时间、行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

我们虽然进场比较紧，工作虽然繁琐和辛苦，可这支营销队伍，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。就拿房交会来说吧，虽然大家都没有过房产销售经验，对于现场的突发状况更是没有经验，可是面对客户一窝蜂的闯进售楼部现场，销售人员没有感到害怕，而是很冷静的、很耐心的接待好每一位来访客户，在房交会几天的时间里就为公司创造了上千万的销售业绩。在那种情况下也能很好的处理好每一件事情，我们相信再以后的工作也会做的更好。

当然也有做的不好的地方就是在没有跟经理协调好的情况下导致了一房两卖，这给公司领导带来了不必要的麻烦，还好发现及时才没有给公司带来很大的损失，这点也是以后我们要特别注意的。现在的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原来的不懂到现在的主动跟客户交流，在也不是刚开始的看到客户问的问题而站在那边无语的表情了。而我也经过这段时间的锻炼，对自己也有了一定的认知。从当时的无所适从到现在的做事有条理都是一个改变。记得刚开始被任命销售主管时，跟他们开会的时候都脸红，讲话都打结，开会也不知道说些什么内容，每天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可现在的我比起以前又近了一步，虽然还有很多不足，但相信再以后的工作中我会努力做的更好。

到目前为止，包括开发商的关系户一起，我们总共是签定认购协议115套，这离我们所定的任务是远远不够的，从目前的客户登记情况来看还是较理想的，可要完成目标就要在努力，要及时跟销售员沟通，销售员也要及时跟客户沟通。所以我也会不定时的检查销售员的客户登记本，跟踪内容，统计客户所提出来的问题。每天的例会也会收集销售员所反应上来的问题，然后及时的给她们解答问题。

下月就要开盘了，为了更好的完成项目的营销工作，实现双赢，我们除做好自己的本职工作外，积极配合公司领导的安排，以销售为目的，为下月的销售高潮奠定基础。现在的工作主要是配合领导把预售前的主要资料准备好，协助领导起草商品房买卖合同的拟草评审，五证公示牌的确定及公示函的发放，对周边门面市场调研的数据统计出来发一份给公司，加强现场接待与日常管理。在开盘之前在安排销售员对株洲的整个楼盘进行一次调研，为销售奠定基础。

20xx年也是繁忙的一年，我除了要做好本职工作外还要把每个月的目标分配给每一位置业顾问，监督好她们的工作，争取在原定时间里完成公司所下达的任务。

述职人：

20xx年xx月xx日

**晋升主管述职报告篇五**

今天，我很荣幸有这个机会站在这个讲台上，20xx年12月底，江南餐饮集团新人培训结束，从那一刻我正式在江南大酒店工作，这是我离开学校步入社会的第一步，从这第一步迈出开始我明白一份工作的不易，所以在乎每一份收获。

俗话说：“大雁高飞头雁领。”感谢部门经理对我的鞭策，让我不断提升，渐渐成熟，也感谢班组员工及兄弟班组对我工作的配合及信任，正是有了你们，我才能圆满的完成了酒店部门交给的任务，现将本人三个月工作述职如下：

身为一名领班首先是一名收银员，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。我首先致力于自身素质的完善与学习，其中最重要的是性格方面，印度就有一句谚语：“播种性格，收获成功”，也就是说：一个人性格关系到事业的成败。所以我时时严格要求自己，待人正直，公正处事，要求严于律己，宽以待人。同时注重培养自己的观察能力，因为在我看来，做为一名管理人员，必须拥有灵活的头脑和敏锐的洞察力，在工作中能举一反三，由此及彼。另一方面，为丰富自己的业务知识，我经常得用休息的时间，来查找有关于酒店管理方面的资料，给自己不断地冲电。对于酒店及部门开展的各项活动都积极参加，通过加强自身学习，让我提高了整体能力。

由于酒店刚刚重新开业，工作计划和工作落实方面下大功夫，一方面对员工从严要求，与我的部门经理一起将各项工作尽量程序化、文字化。这样，有利员工在业务技能和个人素质方面取得更大的进步；另一方面从人性的角度去关心和理解员工。一个企业，部门班组要留住人，首要的是要留住人的心，人是有感情的，站在员工的角度想问题，设身处地的为员工办实事，才能获得员工的理解和支持。要多与员工进行交流与沟通，员工才敢于说出真心话以及个人情况，有利于工作的改进和开展，同时也可以根据员工的情况进行工作的合理安排。

领班虽然不算什么大领导，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律已，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工。工作中，常听到周围的一些主管抱怨工作的繁忙，总有忙不完的事，总有加不完的班，总有挨不完的骂，总有吵不完的架，等等诸多的抱怨。在这里，粗浅的谈谈如何做好一个领班。

（1）专业能力

作为一个领班，你必须掌握一定的专业知识和专业能力，随着你的管理职位的不断提升，专业能力的重要性将逐渐减少。作为基层的主管，个人的专业能力将非常的重要，你要达到的程度是，能直接指导你的下属的实务工作，能够代理你下属的实务工作。专业能力的来源无非是两个方面：

1是从书本中来，2是从实际工作中来。而实际工作中你需要向你的主管，你的同事，你的下属去学习。“不耻下问”是每一个主管所应具备的态度。

（2）管理能力

管理能力对于一个领班而言，与专业能力是相对应的，当你的职位需要的专业越多，相对而言，需要你的管理能力就越少。反之，当你的职位越高，管理能力要求就越高。管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。管理能力来自书本，但更多的来自实践，因此要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

（3）沟通能力

所谓沟通，是指疏通彼此的意见。这种沟通包括两个方面，跨部门间的沟通，本部门内的沟通（包括你的下属你的同事和你的上级）。公司是一个整体，你所领导的部门是整体中的一分子，必然会与其他部门发生联系，沟通也就必不可少。沟通的目的不是谁输谁赢的问题，而是为了解决问题，解决问题的出发点是公司利益，部门利益服从公司利益。部门内的沟通也很重要，下属工作中的问题，下属的思想动态，甚至下属生活上的问题，作为主管你需要了解和掌握，去指导，去协助，去关心。反之，对于你的主管，你也要主动去报告，报告也是一种沟通。

（4）培养下属的能力

作为一个领班，培养下属是一项基本的，重要的工作。不管你所领导的单位有多大，你要牢记你所领导的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。很多主管都不愿将一些事交给下属去做，理由也很充分。交给下属做，要跟他讲，讲的时候还不一定明白，需要重复，然后还要复核，与其如此，还不如自己做来得快。但关键的问题是，如此发展下去，你将有永远有忙不完的事，下属永远做那些你认为可以做好的事。让下属会做事，能做事，教会下属做事，是主管的重要职责。一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有下属工作的强弱。绵羊可以领导一群狮子轻易地去打败狮子领导的一群绵羊，作为主管，重要职责就是要将下属训练成狮子，而不需要将自己变成狮子。

（5）工作判断能力

所谓工作能力，个人以为，本质上就是一种工作的判断能力，对于所有工作的人都非常的重要。培养一个人的判断能力，首先要有率直的心胸，或者说是要有良好的道德品质，这是工作判断的基础。对于世事的对错，才能有正确的判断，才能明辨是非。其次，对于你所从事的工作，不管是大事，还是小事，该怎么做，该如何做，该由谁做，作为一个主管，应该有清晰的判断，或者说是决断。其实工作的判断能力是上述四项能力的一个综合，主管能力的体现是其工作判断能力的体现。

晋升主管述职报告3 时间总是过得很快，新的一年已开始。在过去的一年中我作为客服部的一级主管，带领我部的员工顺利完成了去年的各项工作任务。在此，对一直以来支持我工作的客服部所有员工表示感谢。如果没有她们的努力工作，就不会有客服部今天的成绩。我也感谢各部门同事对我工作上的支持和配合。特别感谢许先生对我的关爱，没有许先生不断对我的教诲就没有我现在的进步。

去年客服部的工作是比较繁忙和辛苦的一年，但对于我们每个人来说又有很多不同的收获。我部李爱霞主任在年初被任命为商品部主管，一直从事客服部管理工作的她，对商品经营缺乏经验。开始不知从何着手工作，对此顾虑重重，怀疑自己能否胜任此项工作。虽然我对商品经营方面也没有经验，但作为她的主管依然鼓励她并帮助她，和她一起讨论、解决工作上发生的各种问题，其中包括商品的种类及标价问题，并调动本部员工去全力支持商品部的筹备工作。因为我部门全体员工同心协力的去帮助李爱霞主任，使她充满信心，抛去顾虑，全身心的投入到这项她并不熟悉的工作，并且出色完成了商品部的筹备工作，给商品部今后的经营奠定了基础。

在员工培训方面，我认为应将此项工作做得更有系统和规范，所以我和郝小姐就以前的培训资料逐项进行了修改，由郝小姐做出一套客服部临时工的培训手册。后来又经许先生的指点学习仲量联行物业管理服务公司工程部的每日早读方法，对临时工进行宣导，使临时工时刻牢记我们的规章制度及操作程序。

在今年客服部的工作中，使我感到欣慰和骄傲的是看到了李主任、郝小姐、程小姐在工作能力上的成长和进步。作为她们的主管让我有一些成就感，同时也是对我的鞭策。不断的学习才能不断的进步，我把上级交给我的每一项工作都当成是给我的一次学习的机会，认真努力的完成它。公司让我参与美容美发室及足底按摩室的装修工程，对于一直没有和外单位洽谈工作经验的我是个考验，也是给我的一次学习的机会。通过许先生的指点及教诲，我成功的完成了我的协调任务，从中也学习到了一些协调工作的方法。参与古典家具的选购工作是给我的又一次学习的机会，经过一段时间的学习和选购工作，我学习到了一些识别家具年份、新旧和产地的基本知识使我增长了见识。

时间总是年复一年的轮回，岁月却把所有的优与劣、利与弊记载下来。在新的一年中，我将带着我在昔日的工作中积累的所有的所有，投入到新一年的工作中。我将更加努力的进行本职工作，带领客服部的全体同事更好的完成清洁服务任务。并在工作中创造和谐的工作气氛，加强部门内的凝聚力。力争在新一年的工作中超越已经拥有的一切，取得更大进步。

晋升主管述职报告4 我是公司财务部的小李，主要从事总帐会计工作，非常感谢公司给我这次机会做述职报告，一年来的工作是紧张和忙碌的，但更是充实和快乐的!具体工作包括以下5个方面：

1、负责项目控制表的信息更新、统计各区域应收账款、异常项目、销售人员信用额度统计，每月末及时将各种汇总表发送给主管领导。

5、认真负责，积极配合各部门的稽查工作。加强和销售人员的配合，发挥自己的优势，多与他们沟通，对存在的问题与他们交流，及时了解、掌握公司的经营状况，发挥财务在公司经营中的作用，努力使公司的利益得到最大保护。

以上是我一年来所做的工作，基本达到了总帐会计的职位要求!但我深知，要想成为一名优秀的财务管理人员，不仅要爱岗敬业、更要有职业道德和系统的财务知识。如果有幸能够成为一名会计主管，我将在不断努力提高自身素质的同时，再从以下几个方面来开展工作，真正做领导的好帮手、好参谋：

一、建立一套完整的财务会计核算体系。这需要根据公司具体的业态、规模以及核算形式来定。

二、建立一套会计人员岗职描述，将每个会计岗位的工作人员应该做什么、怎样做，干到什么程度都给予量化、做好规范。

三、为团体创造一个积极向上、充满活力的环境，在干好工作的同时，努力提高每一个人的综合素质，大家互帮互助，团结协作，力争团队整体升级，因为我深深知道：学无止境!

我希望以这次述职为契机，虚心接受评议意见，以更加饱满的热情、端正的工作姿态，认真钻研业务知识，不断提高自己的业务水平及业务素质，争取实现工作中的理想目标!

我的汇报到此为止，恳请各位领导和同事批评指正!

述职人：xxx

20xx年x月x日

**晋升主管述职报告篇六**

本人自20xx年晋升为主管护师，奉行“终身学习、学以致用”的理念，在工作中，运用“反思预见—制定落实—提高整改”的学习模式，不断完善自身素养。

一是娴熟驾驭了本专业及相关专业的理论学问，娴熟驾驭了心肺复苏、各种插管和各种急危重症的抢救，娴熟驾驭了各种急救仪器如呼吸机、太空监护仪、除颤器、心脏起搏器等的性能、运用方法、禁忌和适应症，驾驭识别了常见心电图的诊断及各种常规及急救药品的药理和配伍禁忌，驾驭了中心静脉压测定、临时及永久起搏器植入、射频消融术、急性心肌梗死溶栓治疗及冠脉造影介入等护理常规。

二是参加上百次的疑难危重病人的抢救，参与院、科组织护理查房和护理睬诊xx次，并将为高学术价值的护理论文11篇，在国家及省级刊物上发表。并且我在高精端的新技术项目开展中不断强化自身的科研意识，医、护、患密切合作，在《临时起搏器在缓慢性心律失常患者急救中的应用》的研发课题中，参加并汇合了严谨的临床数据，预见防范措施到位，我们荣获了院科技进步二等奖。

三是在我院“以教促学”的教学理念指导下，我严格要求，以身示教，教学同步，仔细指导新入科人员、高年资护士、护师的业务理论，并在工作中严密督导，刚好发觉和处理临床疑难病例的技术难题，培育“慎独”思想和独立坚决应变的应急实力，让护士“齐头并进”共发展。因此我多次被评为省、市级优秀带教老师，带领的科室也多次被评为优秀带教示范病房。

我在担当护士长期间，自己时刻谨记工作任务和责任，身先士卒，敢于担当，以“细微环节确定成败”和“温馨管理常在心中”的病房管理模式，推行“优质高效平安无缝隙”的护理理念，根据pdca的护理质量管理的“黄金流程”，重点加强制定平安缺陷防范制度的落实，提高法律爱护意识，提倡“护理制度规范是第一准则”的工作看法。

近几年，我们的心血管专业得到了迅猛的\'发展，在新业务研发和开展中，机遇和挑战时时存在，于是，我运用现代与传统管理相结合，与临床医师共同研讨切磋，刚好增改护理专科常规，完善专科交接班制度，制定切实可行的操作规程，刚好发觉、跟踪、供应反馈新设备和器材的运用状况，保证病人合理和平安的运用。

在财、物管理中讲究成本管理，在人员安排中，强调适才为用的理念，即分工明确，又班班、人人环环相扣，被省厅誉为“医疗质量示范科室”，多次在全院的季度及年终护理质量检查中名列前茅。并能在制度管理的同时，以人为本，发挥员工的主观能动性，提高新形势下员工的职业骄傲感，强化新员工入科培训和教化，提高整体护理队伍的人员素养，被病人誉为“微笑服务的天使科室”，病人称我们的护士为“病房里翱翔的一群白鸽”！凭借我领先垂范的工作作风，我所带领的护理组以优质的服务质量和精湛的护理技术，为我院赢得了很高的社会好评。

个人的成进步步离不开大环境的熏陶，20xx年后，我们的卫生系统医疗服务进行了大刀阔斧的改革，在“感动服务一百天”和“感受亲情护理”中，我由于工作突出，奉献进取，连年被评为优秀护士长及优秀共产党员等诸多荣誉称号。我所带的科室也连年被评为先进科室，得到了中共莱州市委、莱州政府的嘉奖。

**晋升主管述职报告篇七**

本人自20xx年晋升为主管护师，奉行“终身学习、学以致用”的理念，在工作中，运用“反思预见―制定落实―提高整改”的学习模式，不断完善自身素质。

熟练掌握了心肺复苏、各种插管和各种急危重症的抢救，熟练掌握了各种急救仪器如呼吸机、太空监护仪、除颤器、心脏起搏器等的性能、使用方法、禁忌和适应症，掌握识别了常见心电图的诊断及各种常规及急救药品的药理和配伍禁忌，掌握了中心静脉压测定、临时及永久起搏器植入、射频消融术、急性心肌梗死溶栓治疗及冠脉造影介入等护理常规。

参加院、科组织护理查房和护理会诊xx次，并将护理实践心得总结为高学术价值的护理论文11篇，在国家及省级刊物上发表。并且我在高精端的新技术项目开展中不断强化自身的科研意识，医、护、患亲密合作，在《临时起搏器在缓慢性心律失常患者急救中的应用》的研发课题中，参与并汇集了严谨的临床数据，预见防范措施到位，我们荣获了院科技进步二等奖。

我严格要求，以身示教，教学同步，认真指导新入科人员、高年资护士、护师的业务理论，并在工作中严密督导，及时发现和处理临床疑难病例的技术难题，培养“慎独”思想和独立果断应变的应急能力，让护士“齐头并进”共发展。因此我多次被评为省、市级优秀带教教师，带领的科室也多次被评为优秀带教示范病房。

我在担任护士长期间，自己时刻谨记工作任务和责任，身先士卒，敢于担当，以“细节决定成败”和“温馨管理常在心中”的病房管理模式，推行“优质高效安全无缝隙”的护理理念，按照pdca的护理质量管理的“黄金流程”，重点加强制定安全缺陷防范制度的落实，提高法律保护意识，倡导“护理制度规范是第一准则”的工作态度。

近几年，我们的心血管专业得到了迅猛的发展，在新业务研发和开展中，机遇和挑战时时存在，于是，我运用现代与传统管理相结合，与临床医师共同研讨切磋，及时增改护理专科常规，完善专科交接班制度，制定切实可行的操作规程，及时发现、跟踪、医。学全在线提供反馈新设备和器材的使用情况，医学全，在线。搜集。整理保证病人合理和安全的使用。

在财、物管理中讲究成本管理，在人员分配中，强调适才为用的理念，即分工明确，又班班、人人环环相扣，被省厅誉为“医疗质量示范科室”，多次在全院的季度及年终护理质量检查中名列前茅。并能在制度管理的同时，以人为本，发挥员工的主观能动性，提高新形势下员工的职业自豪感，强化新员工入科培训和教育，提高整体护理队伍的人员素质，被病人誉为“微笑服务的天使科室”，病人称我们的护士为“病房里飞翔的一群白鸽”！凭借我率先垂范的工作作风，我所带领的护理组以优质的服务质量和精湛的护理技术，为我院赢得了很高的社会好评。

个人的成长进步离不开大环境的熏陶，20xx年后，我们的卫生系统医疗服务进行了大刀阔斧的改革，在“感动服务一百天”和“感受亲情护理”中，我由于工作突出，奉献进取，连年被评为优秀护士长及优秀共产党员等诸多荣誉称号。我所带的科室也连年被评为先进科室，得到了中共莱州市委、莱州政府的嘉奖。

**晋升主管述职报告篇八**

今天我很荣幸地成为公司的一名普通员工，根据领导的安排，我就自己这一段时间的工作和学习做个个人工作总结，也就是从这里开始我从学生到职员一个新的角色转换。

从学校到企业，一个完全不同的环境里有许多事物需要自己去慢慢摸索，不能够完全的做好自己的事，所以，我也很珍惜这样一个机会，在领导的正确引导下，以及同事们的帮助下，我的工作和学习都有了很大提高，在今后的工作中，会努力做好自己的本职工作，不辜负领导的期望。

一个月来，我在公司领导、部门领导及同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步。

作为办公室的一员，我深知学习是获取知识的重要方式，是一个人进步的力量源泉。一个人要想成为一件事业有成就感的人，就必须不断地学习是工作的第一步。在这一个月中，我认真参加了公司组织的各类学习活动，学习了不同类型的文章和，通过学习，丰富了自己的知识面，拓宽了自己的视野，提高了自己的理论水平。

在工作中，我始终坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好工作。服从领导安排，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的时间，做到自己的，自工作以来，没有耽误过任何领导交办的任何事情。在生活中，坚持正直、谦虚、朴实的生活作风，摆正自己的位置，尊重领导，团结同事，平等相处，以诚待人，不趋炎附势，也不欺上压下，正确处理好与领导、同事相处的尺与度的`关系，大事讲原则，小事讲风格，自觉抵制腐朽思想的侵蚀。

通过一个月的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首这xx月的工作，我很高兴在同事们的关心帮助下，顺利完成了相应的工作，当然也存在许多不足的地方需要改进，现将这xx月的工作情况总结如下：

一、工作中的收获

1、在工作的过程中，收获了很多，也锻炼了自己。记得刚到公司的时候，对本职工作完全陌生，但是在领导和同事的热心帮助下，很快了解了公司的基本情况，特别是项目的情况，和大部分收获方面的工作内容。

2、工作的积极主动性不够，只拘泥于自己的工作，工作安排不合理，就造成工作的被动，工作效率有待提高。

3、思想上有时不够端正，不能严格要求自己，脑子动得不多，没有创新意识。

4、和领导、同事之间的沟通还处理的不是很好，需要自己以后多学多问，多向领导、同事学习。

5、自己的整体素质和业务学习还有待进一步加强。

二、对工作的看法

6、加强自身学习，提高业务水平。将在工作之余加强专业知识的学习，认真努力地工作，让自己有一个更好的工作状态和工作环境。

7、认真做好自己工作的每一件事情。

8、及时有效的完成领导安排的每一项任务。

三、在以后的工作中

9、加强与同事和领导沟通学习，取长补短，提升自己的工作能力。

10、提高工作效率，加强工作能力，加大对工作的投入力度。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

11、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。

12、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

**晋升主管述职报告篇九**

大家好，我叫弓巧兰，是大川店调味组的实习主管，于4月28日加入我们家园超市。在过去的三个多月，我经历了许多，学习了许多，以极大的热情投入到大川店建设中，终于，我欣喜的看到自己的汗水浇灌出了鲜艳的花朵：调味组销量蒸蒸日上，团队人员勤恳团结。以下是我这段时间的工作心得与体会，请多多指教。

在公司召聘大川店主管时，我积极报名参与，不仅因为这对于我是一次极好的自身提升机会，还因为我看到了我们家园超市广阔的市场前景。沐浴在公司团队的专业培训下，我迅速成长，顺利通过公司考核，成为了一名实习主管。

4月到5月的实习，每一天对于我来说都是一个新的阶梯，每一天我都能登上一个更高的平台。如果说金牛店与滨河店就是一片智慧经验的汪洋，那么我是一块海绵，每天不知疲倦的汲取知识的营养，“商品怎样陈列？接货有哪些要素？主管的岗位职责及工作流程有哪些？”这些专业知识渐渐深入我的脑海，我还不断向前辈们虚心请教人员与商店管理经验，自身有了突飞猛进的进步。

时不断给予我的组员鼓励，帮他们坚持了下来，我们也经过一段时间的相处，建立了良好的关系。

开业在陈列商品时，望着空空的货架，我的脑子一片空白，尽管我已经在理论和实体店里学习了陈列的基本原则，但因为没有亲手操作过，还是有些底虚。最后在不断地尝试下和组员的共同努力下，我们终于摆出了初步满意的雏形。直到现在，我还在不停修改摆放方式，坚信”没有最好，只有更好”，我希望自己的陈列方式能最大限度吸引顾客的眼球，获得更高的销售额。随着开业的一声炮响，我正式进入了主管的角色。看着自己的货物被蜂拥而至的顾客买走，我即欣喜又担心，欣喜着会有很好的营业额，担心着是否会断货，我不断地与采购沟通联系，在采购的帮助下，没有出现畅销品缺断货的情况。

以上是我的开业期间的回顾和感受，下面是我两个月来工作实践中的经验和体会。

最大的收货就是学会了如何订货，起初不知道何时补货，补多少数量，库存多少合适，现在已经不存在这些困惑了，我已经能把控好商品的最小库存及最大库存，季节性商品和促销品要有合理的囤货，做到不断货，不缺货。

快的气氛，使商品传达出一种无形的语言，激发了顾客的购买欲。接下来说说人员管理方面，我遵循“以身作则，一视同仁”的原则，我的宗旨是“和谐而有序”。微笑着开始每一天，微笑着面对每一个人。下面是细则：

1、知人善任，使员工能在自己的工作岗位上发挥最大的潜力。

3、尊重人是管人的基础，不要对员工颐指气使，礼貌用语多多益善，勇于面对员工的建议，对待员工要一视同仁。

4、让制度去说话衷心感谢各位领导对我工作的支持、监督、指导及对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍的.信心，饱满的工作热情，勤奋工作，顽强拼搏，为家园超市发展做出应有的贡献！

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