# 医疗公司副总工作总结(12篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2025-05-23

*医疗公司副总工作总结1自六月份以来销售工作稳步进行，在不断的学习和努力当中对于同期来说有稳定的上升。>一、 市场网络的建设首先稳定了现有的市场规模，加大对市场的的销售能力，完成了地区经理的任职、考察工作，达到了网络布点的效果，为下半年的发展...*

**医疗公司副总工作总结1**

自六月份以来销售工作稳步进行，在不断的学习和努力当中对于同期来说有稳定的上升。

>一、 市场网络的建设

首先稳定了现有的市场规模，加大对市场的的销售能力，完成了地区经理的任职、考察工作，达到了网络布点的效果，为下半年的发展奠定了一定的基础。

>二、 市场控制

通过公司的大力支持，保证了销售价格的上升，释放了市场开拓费用，基本上遏制了低价冲货、窜货、为市场的进一步发展提供了保障，也给以前老业务员提供了一定的信心，市场在稳定发展。

>三、 6月份对给地办进行了电话回访，了解各地区的市场情况

6月27号召开了山西地办会议，魏总在会议上给大家做了销售方面的培训，同时把6月份回款任务下达到每个地办，督促完成上半年任务，加强地办管理能力。通过会后大家在6月份的回款里都较大的提升，使上半年回款完成全年任务39%，给下半年完成全年任务奠定了一定的基础。

>四、 七月份计划

目前市场基本上实现了布点的完成工作，通过近半年的彼此磨合与考察，对目前所有人员的资性程度应该得到认可，为了绝对回避风险，企业应该确定其管理的主要地位，然后适当进行必要的诱导和支持，进行市场的拓展和网络建设工作。根据目前市场情况，应该确立以目前地区经理为主要负责人、网络拓展的基础的整体思想，仍然将市场定位在药房及农村市场上，必须加强对市场网络组建的要求。

**医疗公司副总工作总结2**

20xx已经到来，回首20xx，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导正确带领下，在公司各部门通力配合下，在我们销售三部全体同仁的共同努力下，取得了还算可喜的成绩，今年亿的任务完成了亿相对于去年的亿同比增长了三千六百万。销售任务指标达成率，回款达成率91%，毛利达成率90%；综合指标考核达成率基本达到公司考核要求。

作为一名组长我深感责任重大，且与有荣焉。几年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：作为一个终端销售与商业开票员来说，首先要有一个良好的心里素质：其次是要具备专业的职业技能知识作为后盾，再次是要有一套良好的管理制度，成本核算是最为重要的，终端客户和商业客户的销售控制，尽量的减少成本，如何获得利润的最大化?最重要的一个是要用心观察，用心与顾客交流，留住老客户并发展新客户，尽可能的做到最好，具体归纳为以下几点：

第一，终端客户及商业客户的疏通。

(1)富有吸引力的销售证策

1、永远站在客户的立场来谈论一切。

2、充分阐述并仔细计算出给他带来不同寻常的利益。

3、沟通现在和未来的远大目标。

(2)良好的朋友、伙伴关系

1、充分尊重对方，以诚动人，以心征服对方。

2、良好的沟通技巧和经常交流来维持密切关系。

3、正确应用利益驱动原则，处理好与公司及个人的关系。

4、了解不同客户的需求。

(3)较强的自我开发市场能力

1、详细介绍所辖片区(区域)销售力量，促销手段和活动。

2、概要介绍公司对全国市场促销和开发的策略。

3、详细了解公司优势产品，主治及应用推广情况，详细了解其他产品。做到心中有产品，产品在心中。

第二，做好员工的思想工作，团结好部门员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一个员工的优点所在并发挥其特长，做到量才适用，增强部门的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

虽然在日常工作中，有很多的困难，很多的波折，其中据我们开票员反映：因为医疗改革等种种原因，一些乡镇诊所不敢大量进货导致销量下滑。同时，有顾客反映价高，赠品发放不到位，但是通过兄弟部门的帮助，所有的问题都得到了妥善的解决。我们众志成城，团结一心，视困难为“纸老虎”，战略上蔑视它战术上重视它。

第三，靠周到而细致的服务去吸引客户，发挥所有员工的主动性和创造性，使员工从被动的“我干”为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几个方面做好本职工作。首先，调整好自己的心态，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决，为顾客营造一个舒畅的心情，其次积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者的需求，要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的报完计划。

第四，加强学习，不断提高思想业务素质。

1、学海无涯，学无止境，只有不断充电，才能维持业务发挥，所以一直以来我们都积极学习，一年来公司组织了医药知识理论及各类学习授课，我们都认真参加，通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向，随着社会的发展，知识的更新，也催促着我们不断学习，通过这些学习活动，不断的充实了自己，丰富了自己的知识，为自己更好的工作实践作好了预备。

2、任劳任怨，完成公司交给的任务。工作内容是很烦琐，烦杂的，其中包括客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，以及客户日常的琐事，如查货，传真资料，市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要为顾客认真的完成，对于公司交待下来的每一项任务，比如otc的一些促销品种，生物制品大免小免进效期品种，医疗器械部的所有品种，还有三九，汪氏?等几大厂家的部分活动品种，我们都以最大的热情把它完成好，。基本上要能做到任劳任怨，优质高效。

总之，今年的总体工作有所提高，其他工作也有待于精益求精。当然，中间少不了我们领导事前事后的忙碌，更少不了我们业务员每天起早摸黑在外奔波劳累，不知流了多少汗，受了多少委屈，但他(她)们还是无怨无悔。一分耕耘一分收获，我们懂得感恩，在以后的工作中更加兢兢业业完满完成公司交给的任务。

**医疗公司副总工作总结3**

根据《广西加强公立医院党的建设工作实施办法》文件要求，我院党总支深入学习贯彻新时代中国特色社会主义思想，旗帜鲜明讲政治，自觉把“四个意识”落实到治院兴院各个方面，牢固树立“四个自信”，在思想上政治上行动上同以同志为核心的\_保持高度一致，坚决维护\_的核心、全党的核心地位，坚决维护\_权威和集中统一领导。严格落实中央八项规定及其实施细则精神，坚持不懈整治“四风”，严肃党内政治生活，净化医院政治生态。

一、党员队伍建设

设党总支书记1名，副书记1名，委员3名，党员共94人，其中离退休党员28人；在职正式党员66人，预备党员3人，入党积极分子3人。第\_支部设有支部书记1名，副书记1名，组委1名，在职党员20人，预备党员1人，入党积极分子3人；第二党支部设有支部书记1名，副书记1名，组委1名，在职正式党员25人，预备党员2人；第三党支部设有支部书记1名，副书记1名，组委1名，在职党员21人。

二、党政领导班子建设

医院领导班子始终坚持重大问题集体讨论决策，班子成员相互交流各自分管工作，加强思想交流，强化班子建设，形成整体合力，保持着思想不乱、工作不断、作风不散、发展较快的良好局面。

三、把党建工作要求写入医院章程

今年年初组织相关职能部门修订完善医院章程，明确党组织的设置形式、地位作用、职责权限和党务工作机构、经费保障等内容要求，明确党总支研究讨论医院重大问题的机制，把党的领导融入医院治理各环节，使党建工作要求得到充分体现。目前修订稿已经完成编写，待召开全院职工代表大会讨论通过后即可实施。

**医疗公司副总工作总结4**

xx年刚刚来临时，我曾在心里立下誓言，在这一年里，我要更好地配合总经理及领导班子内其它成员搞好工作，使我厦有一个更好的发展。如今，世纪的钟声即将敲响，回首这一年来的工作，尽管有取得成功时的喜悦，也有遇到挫折时的无奈，但我始终在为这一目标而努力。正因为如此，这一年的工作我积累到了一些有益的经验，也得到了许多可喜的收获。下面，我就年度我的思想和工作情况按分管范围作一个简单的汇报，请各级领导和同仁审议和指正。

>一、经营促销工作

目前岳阳市内宾馆林立，一个个新宾馆也在陆续建成开业，我厦要想在岳阳市场占有自己的一席之地，必须主动出击，推陈出新，争取顾客，占领市场。在这个问题上,我得到了总经理及领导班子内其它成员的信任和支持,今年以来,陆续推出了许多促销措施。首先，我们高度重视大厦的公关形象，经常在电视、报纸上进行宣传，让我厦在市民的心目中产生持久的印象。在春节期间，对来我厦消费的客人一律实行了优惠打折，对有关职能部门和入厦消费的常客发放了贺卡和免费消费券，从而使宾客对我厦产生亲近感，激发他们再次来大厦消费的欲望。除此之外，我还注意充分借鉴其它宾馆和行业的促销办法，陆续制订了揽客消费提成、工效挂钩等方案、今年九月，还与长沙湘野车队签订了合作协议，对方为大厦组织客源后，双方进行利润分享。我还利用同学、同乡关系多方为大厦联络客源，如邮电局工程部、水电局水政等单位现已把我厦作为主要接待地点。

以上这些，对促进我厦的消费，为大厦取得稳定可靠的客源发挥了一定的作用。今年七月，由于\_《娱乐场所管理条例》的实施，我厦终止了与凌峰娱乐城之间的租赁关系，我在大厦负责与凌峰娱乐城移交、清算的有关事宜以及娱乐城的重新开业的筹备工作。尽管自己在这方面经验不足，困难重重，但我欣然领命，不讲条件，积极投入工作。在上级领导的支持下，经过积极努力，目前我局(包括我厦)与凌峰娱乐城之间的欠费清理、资产移交等问题基本得到圆满解决。为了减少损失，尽早让娱乐城开业，根据局里确定的方针，在兼顾合法与灵活的前提下，经过反复研究，已经制订出了可行的娱乐城经营方案，并已通过新闻媒体公开招聘部门负责人，目前正在抓紧筹备开业。我还陆续整理了与临街门面之间的合同，对有关欠费进行了清理，促使这些经营者合法经营，及时交纳费用。

>二、安全管理工作

在做好大厦经营工作的同时，安全工作始终是我厦日常工作中的重要内容。在这方面，我的观点是晓之以理，动之以情，“严”字当头，“防”字在先。大厦今年及时调整充实了安全管理领导小组，在执行安全风险抵押金制度方面，我主持对这一制度重新进行了修订，使其更加可行、有效。在执行这一制度以及《违章下岗制度》上决不走过场。对于在安全工作中出现的好现象，及时进行了奖励。对于发现的问题，本着三不放过的原则，决不姑息迁就。如今年月日客房部洗衣房因为当班人员违反操作规程，工作态度散漫，造成失火，我及时召开了部门及大厦的事故分析会，对当事者也给予了严肃的处理，分别给予了扣奖、记过、辞退等处分，使当事人及全厦员工从这件事中吸取教训。消防安全是宾馆安全工作中的一项重要内容，上级主管部门对这一工作也相当重视。由于种种原因，大厦施工中遗留下了一些消防隐患。为此，我局保卫科、安监科、市消防支队多次到大厦检查督促整改，我也曾多次与这些部门检查现场，研究对策。在上级领导的支持下，这一问题在今年得到了基本的落实。如三楼西侧已开通了专用消防通道，完善了各处的消防标志，各楼层的消防电梯前室的消防门也已经开始安装施工。通过消防部门的验收检查，今年我厦已取得了消防合格证书。

>三、动力维修工作

设备设施的良好运行是保证大厦正常经营的有力保障。自开业以来，我一直是分管动力部工作的，在这方面，我始终得到了动力部两位经理的有力支持。开业前两年，大厦所有设备设施都还是新设备，基本上维修工作量不是很大。但是，由于有些设备本身的缺陷和安装过程中存在的问题，经过两年来的运行，大厦的设施设备陆续出现了许多故障，使动力部的工作今年与去年相比，维修工作量明显增加。

特别是空调设备，在今年热天需要开启时，三台主机陆续出现故障，严重影响大厦的正常经营活动。为此，在空调保修期即将满和已满的情况下，我们争取到了厂家免费维修，为大厦节约了一笔较大的维修费用。在最近准备开启制热时，空调设备再次出现故障，动力部又到金都、岳阳宾馆请教专家，日夜抢修，并再次找厂家免费更换了部件，对全部空调管道进行了清洗，从而保证了空调设备的正常运转。

在保证正常维修工作的情况下，还陆续安排动力部对大厦的有关设施进行了改造和完善，如为解决窗户玻璃易掉落的问题，对窗户框进行了改造;为加强临街门面电度计量，对这些地方的表计全部进行了更换校验;为加强大厦的安全监控，今年还在大厦几个主要地点安装了电视监控系统。我还直接负责了大厦电脑系统的日常维护工作。大厦的电脑系统担负着接待、收银、总经理查询、上网、财务等管理工作。平常电脑系统一旦发生故障，即使是在晚上或休息时间，我总是及时赶到，保证电脑系统的正常运行。

>四、人事管理工作

本年度，大厦要我负责人事方面的管理工作。在这方面，局里给予了大厦灵活的政策。大厦的绝大部分管理人员和员工都是通过对外招聘的，鉴于目前社会上就业比较困难，平常向我打招呼的有不少，我自己也有不少穷亲戚，但我从不徇私情，本着唯才是用的原则，所有人员都经过总经理的认可，严格保证进入大厦的人员的素质。对于进入大厦的各级人员，更是从严要求。我陆续规范了人事管理方面的一些程序，加强了员工转正考评工作，是金子，就要让他发光，及时建议予以重用;是庸才，也不心慈手软，及时提出处理或解聘意见。

大厦陆续建立了员工的详细档案，对工资标准进行了重新规范与核定。为了招聘到优秀的员工，提高员工素质，我和大厦其它领导多次到各学校选录优秀人才，还委托市旅游学校、华容职校在平江、华容等地招用并培训人员。今年省旅游局的宾馆总经理培训班在我厦举办时，我和大厦多数管理人员以及一部分员工一起参加了这一学习，有了一个学习提高的机会。我和大部分参加学习的人员均拿到了省旅游局颁发的宾馆行业岗位资格证书，从而保证了大厦有一支较优秀和稳定的管理者和员工队伍。

在这里需要指出的是，如果说大厦今年在以上各方面取得了一些成绩，这全是上级的正确领导以及大厦全体同仁努力工作的结果，在此我要真诚地说声谢谢!我知道，一个人的力量是渺小的，一个企业要想得到充分的发展,只有依靠领导班子的精诚团结和全体同仁的齐心协力。正如当初我在应聘副总经理时说过的，作为副总经理要多为总经理动脑子，出点子，跑腿子，赚票子。尽管理想与现实往往存在着差距，但我总是首先从自身寻找原因。

我知道，我所做的工作还很不够，为了岳阳电业局的利益，为了大厦的辉煌，我将继续本着“老老实实学习，勤勤恳恳工作，实实在在办事，正正派派做人”的处世准则，一如既往地规范自己的言行，把工作做得更好。谢谢大家!

**医疗公司副总工作总结5**

>一、目前市场分析：

如果强制性的进行市场的划分，因为公司没有进行必要的投入、更没有工资、费用的支持，加上产品的单一、目前利润很少，并没有让业务员形成对公司的依赖、销售代表对公司也没有无忠实度，势必造成市场竞争的混乱，相互的恶意竞争，不仅不能拓展市场，更可能会使市场畏缩。

经过与业务员的大量沟通,业务员缺乏对公司的信赖,主要原因是公司管理表面简单,实际复杂,加上地区经理的感情及不合适的沟通措辞其他相关因素,造成了心理上的压力,害怕投入后市场进行新的划分、或市场的失控，造成冲货、窜货的发生，不愿意进行市场投入，将变为情感的销售，实际上，因为低利润的原因，这样的情况将可能持续到每个市场的润利润在10000以后才有所改变。

>二、 公司的支持方面分析：

到目前为止，公司对市场支持工作基本上为0，而所有新产品进行市场开拓期，没有哪个企业没有进行市场的适当投入，因为目前医药市场的相对透明，市场开拓费用的逐步增加，销售代表在考虑风险的同时，更在考虑资金投入的收益和产出比例，如果在相同投入、而产出比例悬殊过大，代表对其的忠实度也过底。而比较成功的企业无疑在新产品进入市场前期进行必要的支持与投入。

>三、 营销手段的分析：

所有经营活动必须有一个统一的营销模式，而不是所谓的放任自流，凭借代理商的主观能动性去把握和操作市场，因为产品价格定位、产品用途的定位、同类产品的竞争分析等综合因素的考虑，更不可能期望于业务员替换单盒利润空间大的某个产品，事实上也是如此，与我来公司的前提出的以0tc、以农村市场为目标市场的市场销售定位为主、以会议营销实现网络的组建和管理，迅速提高市场的占有率。而依据业务员的自觉性来任其发展，公司只能听凭市场的自然发展，失去主动性。

>四、 管理方面分析：

新业务员及绝大部分业务员对公司管理存在较大的怀疑，几乎所有人的感觉是企业没有实力、没有中外合资企业的基本管理流程，甚至彼此感觉缺乏信任、没有安全感。

企业发展的三大要素之一是人力资本的充分发挥、组织行为的绝对统一、企业文化对员工的吸引及绝对的凝聚力。

管理的绝对公平和公正、信息反馈的处理速度和能力的机制的健全。而目前公司在管理问题上基本还是凭借主观的臆断而处理问题。

**医疗公司副总工作总结6**

20xx年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

>一、加强学习，不断提高思想业务素质。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的>培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

>二、求实创新，认真开展药品招商工作。

招商工作是招商部的首要任务工作。20xx年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

>三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

>四、加强反思，及时总结工作得失。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

**医疗公司副总工作总结7**

【关键词】西部地区；县级综合医院；人才建设；人事编制；岗位设置；经费补偿

人才是医疗卫生事业发展的战略资源，是深化医药卫生体制改革的重要支撑。《\_中央 \_关于深化医药卫生体制改革的意见》提出，要加强医药卫生人才队伍建设，制定和实施人才队伍建设规划。制定优惠政策，鼓励优秀卫生人才到农村、城市社区和中西部地区服务。要加强高层次科研、医疗、卫生管理等人才队伍建设。建立住院医师规范化培训制度等。20\_年全国医改四大任务中，更是多次提到人才建设工程。由此可见，人才发展战略是县级公立医院改革的重要内容。

近几年以来，我院牢牢抓住政策契机和发展机遇，大力实施人才驱动发展战略，在人力资源建设方面取得了一些可喜成绩，同时也发现一些问题。

1 我院人才建设工作成效明显

人员总数增加，专业人员比例明显提高。虽然受人员编制影响，我院这几年仍然通过各种办法积极考聘各类专业人员。截止目前，我院已有在职职工644人，其中专业技术人员573人，占89%。这644人中，有编制的职工452人，其余192人均为临时聘用人员，主要以护士、医生为主。

人才结构进一步合理。从年龄结构上看，医院目前39岁以下的员工有387人，占全院职工总数的60%，中青年职工比例明显增加。从学历结构看，具有研究生、本科学历的人员共210人，大专生220人，占全院总职工数近70%，较5年前有很大提升（大专生比例增加的原因是这几年招聘的临时护士较多）。

人才建设极大地促进了医院发展。我院于去年圆满通过“二甲”复评，现在正积极筹建“三乙”综合医院。医院综合楼和多扶新区医院投入使用后，业务用房增加了一倍，实际开放床位达到800张，床位使用率超过100%。医院现有一级学科17个，二级学科27个，高标准的血液透析、新生儿、重症监护等科室也即将投入使用。医院年收治住院病人万人次，年门诊31万人次，职工年均创造业务收入23万余元。目前，医院各项工作健康协调运转，医院发展势头良好。

2 我院人才建设三点体会

创新引进机制，确保人才“进得来”。

自主招聘与入编考聘相结合，大力充实临床专业队伍。这些年，医院进入高速发展期，人员不足一度成为让人头疼的大问题。由于受编制的影响，自主招聘已成为我院进人的主要方式之一。我们依据《四川省事业单位专业技术人员招聘工作试行办法》和《四川省人社厅关于考核招聘急需短缺卫生专业技术人员有关事宜的通知》等文件精神，在8年前就开始自主招聘医疗和护理等专业学生。我院与人社、编办等部门充分协商，先后两次新增了130名编制。新进临床专业人员大都实行先公考、后入编的方式，既保证了毕业生质量，又解决学生的后顾之忧。近年来，我们先后直接考聘了40名特殊专业（影像、检验、麻醉、护理等）本科学生，并顺利入编；公考了80多名临床类普通专业本科生，其中62名已入编；公开考聘了122名护理专业人员充实护理一线，全部实行劳动合同管理。

医院争取与政府主导相结合，面向社会公考紧缺人才和高端人才。我院利用二甲复评、新专业开展和多扶新区医院开业等机会，积极向社会公开考聘副高以上职称、研究生、规培生等高端紧缺型人才10余名。今年开始，利用南充市实行嘉陵江英才工程契机，我院也正在积极争取名额，重点引进副高、研究生等高端人才，以弥补我院这方面的不足。

退休返聘和对口支援相结合，尽力发挥临时人才的指导帮扶作用。副高以上退休医生在我县有很好的病人资源，我院在本人自愿、双向选择的基础上返聘了20名退休老专家。同时，我们积极为上级医院到我院挂职锻炼和对口支援的专家创造条件，做好服务工作，希望他们能长期在我院起好传、帮、带、教作用。

增强医院吸引力，确保人才“留得住”。

改良内部绩效考核和分配模式。主要实行向关键岗位、业务骨干和作出突出贡献的人员 “三倾斜”的分配导向政策，在兼顾“二八”定律的同时，也兼顾效率和公平。

着眼长远，积极提高青年职工的积极性。新进毕业生上班之日可领取加倍履约保证金作为奖励。在日常绩效考核中，也尤其看重青年职工的医疗质量、服务效率、学习成长等非经济指标。医院也规定，临聘护士享受同岗位在编护士同等待遇的福利政策。在职称评定上，也制定了内聘制度以缓解指标矛盾，充分调动专业人员的工作和学习积极性。通过努力，我院近几年来青年职工的流失量是全市同级医院中最少的。

对紧缺和高端人才给予特殊优惠政策。医院对规培合格的本科生给予5-8万元，对高端人才如副高以上职称、硕士研究生可以给予10-15万元，作为一次性安家费，同时也将其作为重点培养发展对象。

大力搭建施展才华的平台。我院已是三军医大新桥医院、川大华西医院的技术指导医院，目前也正在积极申建川北医学院临床教学实习基地医院。同时，医院层流手术室的投入使用、血液透析和新生儿等新专业的开展、骨科和康复医学等重点专科的建设都将为他们的发展提供广阔舞台。

全力保障执业安全。医疗安全和职工执业安全守护是医院的重点工作。我院除做好医护质量控制外，还实行保安24小时巡逻制度、院领导24小时在院值班制度等。同时健全和落实医疗安全应急预案、投诉管理和第三方调解机制等，扎实维护职工人身和财产安全。

服务和管理到位，确保人才“用得活”。

广泛开展各种形式的进修、培训。近年来，医院年均选派30余名技术骨干到重庆、成都等三级医院进修学习；选派8-10名青年医生在基地医院参加住院医师规范化培训；请专业人士到医院进行专业、管理、医患沟通、服务礼仪等集中培训；院内每月开展业务学术讲座和技能培训，严格执行继续医学教育制度；全面开展读书活动，打造学习型医院。

坚持量才而用、任人唯贤的原则。注重各类人才的特长和特点，多岗锻炼和纵深发展相结合，把最合适的人放到最适宜的岗位上。我院中层以上干部平均年龄在40岁左右，本科以上学历占50%以上，副高以上职称占60%以上，均为医院管理和业务骨干，全力挑起了医院发展的重担。

严格岗位考核和聘用管理。医院严格按照全员聘用合同和职称聘用合同进行责、权、利管理，严格三级医师负责制和院科两级管理，每月考核与绩效挂勾，每年度进行优劣评定。在日常考核中，我院规定了新进学生两年内必须考取执业证、不能因自身过错发生重大医患纠纷、一年内不得迟到早退三次以上等一票否决条件，否则无条件解聘并承担相应责任。

3 讨论

人事编制和岗位设置管理引发的问题需要解决。

人员编制总数与医院发展实际所需人才的矛盾。比如我院经过多方努力，现也仅有500个编制。而实际上，我院目前已有的644名在岗人员仍不能满足实际开放的800张床位需要。按床位与职工最新比例（1：）要求，人员也明显不够。况且我院即将开展的新生儿中心、肾透中心、重症监护室、肿瘤科等新专业科室还需要大量人手。因此，建议市、县两级编委办会同人社、卫生等主管部门，每年到县级综合医院实地调研，根据医院发展实际，适当增加人员编制总数，以便于引进技术骨干，适应县级综合医院当前一段时间发展的紧迫需要。

专业人员比例急需提高。专业人员比例直接影响医院高、中级职称的数量和质量。比如我院20\_年岗位设置时，人社局批复设置的专业岗位数只占总岗位数的75%，导致我院专业岗位绝对数量减少。建议在明年第二轮岗位设置时，县级综合医院的专业人员比例不能低于90%，因为很多管理岗位应以专业人员混岗才能完成其工作。这样既可压缩工勤人员比例，更重要的是能增加不同等级的专业职称评聘指标，利于提高职工积极性，利于促进医院发展。

专业岗位设置应实行动态管理。首轮岗位设置管理时，高、中级岗位只占专业岗位总数的40%，这已明显不适应医院发展。比如我院这两年中就有3名取得副高资格和33名取得中级资格的人员，因评聘指标有限和“三年内不动”等规定而不能聘任，不能与相应工资挂勾。同时，即使按副高2：4：4比例，中级3：3：3比例分层设岗，也要根据每年的自然减员原因，补齐相应层级的人员数。建议在第二次岗位设置管理时，对高、中级比例提高到60%左右最为合理。同时对高、中级内部不同层级人员进行一年一次调整聘用，在因退休、晋级等自然减员原因所空缺的名额范围内，让取得任职资格、以及任职年限达到要求的专业人员可竞聘上岗。

人才引进机制需要从政府主导层面进一步放宽放活。

按照事业单位分类改革，县级综合医院属于二类单位，人员编制不应成为影响医院进人用人的刚性控制条件，这也和公立医院法人治理结构试点改革精神不相吻合。因此，应将刚性（带编）引进和柔性（自主聘用）引进方式进一步结合，扩大县级综合医院自主用人权和效益分配权。

从政策层面进一步引导上级医院的对口帮扶工作。

20\_年，全国医改工作四大任务中，对上级医院对口帮扶县级医院提出了明确要求，要求形成常态化机制，留下一支带不走的队伍。今年9月，全国卫生系统“三好一满意” 活动视频会议上，李斌主任就深化对口支援工作也提出了“四个一”（解决一项医疗急需、突破一个薄弱环节、带出一个技术团队、新增一个服务项目）要求。这方面天津市宁和县人民医院受益匪浅。天津市第一中心医院近百名专家长期轮驻在宁和县医院，对口支援，帮建结合，双向转诊，教学相长，成效显著。建议加强对口支援工作的日常督查和考核工作，真正能落到实处，起到实效；不是点卯，而是常留。县级医院一定会竭诚做好服务和配合工作。

**医疗公司副总工作总结8**

第二条凡参加城镇职工基本医疗保险的下列人员，均属本办法医疗补助对象：

（三）县财政全额拨款事业单位的工作人员和退休人员。

省、市驻天行政、事业单位工作人员（含退休人员）实行属地管理，参照本办法执行。

第三条公务员医疗补助遵循补助水平与财政负担能力相适应、补助办法与城镇职工基本医疗保险制度相衔接、保障参保人员合理的医疗待遇等原则。

第四条设立公务员医疗补助基金，主要由用人单位缴纳的公务员医疗补助金及其收益构成。

县直公务员医疗补助基金，在县财政设立专户，专款专用。县社会保险事业管理局统一管理，统筹使用，并与城镇职工基本医疗保险统筹层次相一致。

第五条公务员医疗补助基金由用人单位缴纳。缴纳标准为：在职人员按本人上年工资总额的2%缴纳，退休人员按本人上年退休金总额的2%缴纳。以后年度每年分别不低于提高缴纳标准，最终达到的比例。

用人单位必须在缴纳城镇职工基本医疗保险费时，一并缴纳公务员医疗补助金。

第六条用人单位缴纳公务员医疗补助基金，属于县财政统发工资的单位，由县财政列入当年财政预算予以安排，并纳入县财政专户。非财政统发工资并符合公务员医疗补助范围的县直单位和省、市驻天行政事业单位人员的公务员医疗补助基金由单位筹集，与基本医疗保险费一起由单位按月（季）上缴县地税部门，再由县地税部门划拨到县财政专户。

第七条县财政应将公务员医疗补助基金按年初预算和用款计划，及时足额拨付给县社会保险事业管理局。公务员医疗补助基金节余转入下年继续使用，不得冲减下年财政拨付的医疗补助基金数额。医疗补助基金年度如有超支，超支部分由县财政予以补助。

第八条公务员医疗补助基金的使用范围。公务员医疗补助基金主要用于城镇职工基本医疗保险基金支付外由参保人个人负担且符合城镇职工基本医疗保险药品目录、诊疗项目和医疗服务设施范围及支付标准的住院医疗费用补助。具体按下列标准进行补助：

（一）在一个年度内发生的城镇职工基本医疗保险起付标准以上、最高支付限额以内应由个人负担的住院医疗费用补助：具有正高级专业技术职称并被聘任为正高级专业技术职务的高级知识分子及退休人员；经\_和省政府批准享受特殊津贴的专家；省委、省政府批准的甘肃省优秀专家；正副地级干部及退休人员补助70%；具有副高级专业技术职称并被聘任为副高级专业技术职务的高级知识分子及退休人员、正副县（处）级干部及退休人员补助60%；其他人员补助50%。

（二）在一个年度内发生的超过城镇职工基本医疗保险统筹基金最高支付限额以上、进入大额医疗互助保险基金应由个人负担的住院医疗费用补助：具有正高级专业技术职称并被聘任为正高级专业技术职务的高级知识分子及退休人员；经\_和省政府批准享受政府特殊津贴的专家；省委、省政府批准的甘肃省优秀专家；正副地级干部及退休人员补助90%；具有副高级专业技术职称并被聘任为副高级专业技术职务的高级知识分子及退休人员、正副县（处）级干部及退休人员补助85%；其他人员补助80%。

（三）在一个年度内发生符合城镇职工基本医疗保险特殊疾病门诊医疗费用补助条件、应由个人负担的特殊疾病门诊医疗费用补助：对患有恶性肿瘤门诊放、化疗，器官移植术后抗排异门诊治疗，肾衰竭（尿毒症期）透析门诊治疗的医疗费用，在基本医疗保险最高支付限额以内的部分补助25%；其他特殊疾病的门诊医疗费用补助20%。

（四）在一个年度内发生超过大额医疗互助保险支付限额以上、且符合城镇职工基本医疗保险支付范围的部分医疗费用，按80%的比例给予补助，最高补助限额为16万元。

（五）具有正、副高级专业技术职称并被聘任为正、副高级专业技术职务的高级知识分子及退休人员、正副县（处）级干部及退休人员；经\_和省政府批准享受政府特殊津贴的专家；省委、省政府批准的甘肃省优秀专家，正副地级干部及退休人员在就诊、住院时除按上述规定享受医疗补助外，对住院期间干部病房与城镇职工基本医疗保险服务设施标准之间的差额费用给予补助（其中：三级医疗机构不超过40元，二级医疗机构不超过30元，一级医疗机构不超过20元）。

（六）享受公务员医疗补助的女职工，对符合计划生育政策的生育和实施节育手术中发生的符合城镇职工基本医疗保险支付范围的医疗费用，按生育保险的规定予以补助。

（七)享受公务员医疗补助的人员，因公受伤抢救和住院治疗、旧伤复发住院治疗期间发生的符合城镇职工基本医疗保险支付范围的医疗费用，按工伤保险的规定予以补助；非因工伤残抢救和住院治疗发生的符合城镇职工基本医疗保险支付范围的医疗费用，按照城镇职工基本医疗保险的相关规定和本条（一）、（二）款的规定予以补助。

第九条公务员医疗补助基金专款专用、单独建账、单独管理，与城镇职工基本医疗保险基金分账核算。

第十条县劳动和社会保障行政部门主管本县国家公务员医疗补助工作，并进行管理和监督；县财政、审计部门负责对公务员医疗补助基金使用情况的监督、审计。社会保险事业管理局负责制定参保单位国家公务员医疗补助结算办法，并建立健全公务员医疗补助预决算制度和内部审计制度。

第十一条非财政统发工资的单位应按时足额缴纳医疗补助基金，因单位中断缴费或者欠缴医疗补助基金造成公务员医疗待遇减少的部分，由用人单位负担。

第十二条参加城镇职工基本医疗保险的差额拨款和自收自支事业单位的工作人员（含退休人员），可参照本办法执行。所需医疗补助基金，由单位自筹缴纳。

**医疗公司副总工作总结9**

在分公司领导的信任和培养下，我于xx年x月被任命为xxx项目经理至今已有十个月的时间，在分公司的大力支持和关心下，项目部各项工作进展顺利，现就近一年来的工作总结如下：

>一、积极采取的措施，精心组织、精心管理

1、进一步完善各项安全质量规章制度、完善管理体制

通过多年来的施工生产实际，进一步完善安全、质量等管理体系，建立安全质量月检、旬检、日检制度及整改制度。项目部除设立一名专职安全员外，各工区也层层设立专职安全员。将安全工作提高到了前所未有的高度。质量方面，绝不放松，强化强施工过程控制，坚持施工质量检查制度，严格执行“自检、互检、交接检”的三检制度，使质量问题在每道工序作业中都能得以有效控制。

2、完善激励机制，调动员工生产积极性

通过完善内部承包机制、制定循环奖励措施及月目标任务考核奖等手段，极大的提高了员工的劳动积极性，部分的缓解了因资金紧张带来的消极影响。

3、提高生产效率，降低生产成本

通过不断完善施工工艺，合理安排人员，精心组织，精心施工，在全体员工的努力下，施工产量不断提高，效率不断提升。

4、加强成本控制，强化数据管理，确保数据真实性

项目部每月9日定期召开成本分析会，认真分析上月存在的问题，找出不足，层层落实，下月改进，要求各项对比实现数据化，数据必须真实可靠，施工现场的每一个环节，层层控制，每道工序都做到有据可查，为了确保数据的准确性，做到每班质检工程师和领工员进行现场收方互相复核签认，确保了数据的真实性。进场所有材料无论多晚，都由材料员签收，保证足额入库。

5、文明工地建设

继续加现场文明施工管理，根据实际成立了第一文明施工班和第二文明施工班，总人数8人。专门进行文明工地建设相关工作，保持工地卫生清洁，使道路干净畅通，尽量减少对周围居民和环境的影响。各种设备物资标识齐全，堆放有序。

6、认真搞环保、水保工作

积极与业主和地方水务、水保主管部门联系，主动邀请其进场检查，征求意见，逐步完善排污、水保方案、措施。

7、关心员工生活，处处都想着员工的疾苦

进入冬季，天气寒冷，千方百计筹措资金，尽快发放工资、奖金。

>二、及时总结，及时调整

项目部定期组织进行安全、质量、环水保等有关方面的检查与总结，总结成功的经验和存在的不足，成功的加以推广，不足的采取措施防止再犯，使工作在一个良好的循环状态中前进。

以质量保安全、以安全保进度，全面细致，人性化的管理，以人为本，有制度、有落实，人人重视安全质量，人人实施安全质量。

>三、注重自身修养，努力做好表率。

领导的行动就是无声的命令，“其身正，不令而行”。因此，我把加强自身修养，努力做好表率，做为实现领导的重要方法。

一是不断丰富知识，提高工作能力。

二是认真履行岗位职责，精心做好本职工作。

三是严格约束自己，力求做到公平公正。

自觉遵守各项规章制度，不搞特殊化，注意勤俭节约，不搞高消费娱乐活动。办公条件因陋就简，控制奢侈浪费。工作中实行“对事不对人”、“实物工作量考核”原则。

总而言之，xx年是我们丰收的`一年，在各级领导的大力关心和支持下，我部精心组织合理安排，克服了工期紧、任务重、外观质量要求高等种种不利因素，严格按设计图纸、施工技术要求及相关的规程和规范进行施工，按质保量完成了本工程的施工任务。施工中做到了无一安全事故及质量事故。同时，业主、设计与总承包、质监站和监理单位对我项目部的施工给予了很大的帮助和指导，在此，我们表示最衷心的感谢!我们也将更加努力认真的完成好工程的后续工作。

最后，愿所有参建单位事业蒸蒸日上，蓬勃发展!

**医疗公司副总工作总结10**

本人20xx年12月10日接到市场业绩不太理想，当然这其中肯定有许多不足和需要改进、完善的地方，今年我将一如既往的按照公司的要求，在去年的基础上，本着“多沟通、多动脑、多请教、多学习积极主动的开展工作，确立目标全面开展20xx年的工作，现制定工作总结如下：

一、对于老客户要经常保持联系，沟通，有时间和条件的情况下送些小礼物或宴请客户(根据个人喜好因人而异)。

二、在维护老客户的同时要不断从开发新客户(尽一切努力找到统方)。

三、不断学习丰富自己，加强业务能力。

四、今年对自己有以下要求。

1、每周要拜访6个以上的客户，科主任每周两次。

2、一周一小结，每月一大结，一季度再一大结，一年一总结，一年一总结。找出工作中的失误和不足，及时纠正并记录避免下次再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作。

4、严于律己，学习亮剑精神，不断加强业务方面的学习，多看书及相关产品知识，上网多查阅相关资料，与同行们交流向他们学习更好的方式方法。

5、加强对客户的服务意识，为公司树立良好的形象。

以上是我这一年的工作总结，工作中总会有各种各样的困难，我会多向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，为公司作出自己最大的贡献。

**医疗公司副总工作总结11**

不知不觉，忙忙碌碌的一年过去了，在这个陌生的城市，似乎觉得一年的时间过得更快，让人有点不愿意去相信。

20xx年让我学会了很多，感谢接纳我工作的企业，感谢我的领导，感谢我的同事们，感谢我的朋友，感谢我的客户们，因为是他们的帮助、信任、认可、鼓励才能使我更加热爱我的工作，更加努力工作。

销售是一个充满竞争的行业，也是很能锻炼人的行业，刚开始工作的时候真的很没有信心，业绩不但没有上升，反而在下滑，我除了天天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底销售单出来的时候，我傻眼了，我总是不敢在拿到单的第一时间报告主任，因为这不是一张让人兴奋的成绩单，拿到单的时候变得心事重重，走在路上，在想着台词，如何给主任打这个电话。结果往往都是想不到任何一个理由可以来保护这张不及格的成绩单，来保证自己不接受批评，往往都是第二天主任打电话过来询问才不得不如实相告，当然免不了批评。

那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升，那个时候主任说过换人，假如三个月试用期后我达不到公司的要求，要么给我换市场要么走人，我记得当时跟主任讨论这个问题的时候，鼻子酸酸的，这样的情况下我一般不说话，等主任说完后，我的心平静后，很认真的请求说，希望他能多给我一个月，说真的，面对这个市场，我也是没有信心的，因为前面两个业务员的努力都没有结果，我并不比他们优秀，甚至很多方面还不如他们。

但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作，带着有可能被炒鱿鱼的负担，艰难地走过了第三个月，终于在月底成绩单出来的时候，我接到叫我去拿单的电话，忐忑不安地询问的时候，他开玩笑说这个月公司该给我发奖金了，告诉了我数字，我在房间里跳起来了，兴奋冲到脑门，尽管那不是一个很大的数目，但至少成功地翻了一倍。这个时候我还是不敢第一时间给主任电话，因为我不知道用哪种方式告诉他，兴奋怕以为我会骄傲，平静怕以为听错了。直到第二天上午到医药公司打流向接到主任的电话他问我，才告诉他，记得当时他说了三个字，还可以。这对于我来讲就是一句表扬，一名鼓励，因为在这之前主任从未表扬过我，所以对于他我很敬畏。

我还是不敢松懈，有了这个鼓励，我更加勤奋于我的工作，接下来的两个月，成绩都有进步。但好景不长，两个月后的九月十月成绩又在大幅度的下降，于是生活又回到了从前，变得紧张起来，但是在11月份又发生了转折，量又返回来了，这又成为一次失败后的自我鼓励，就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，没有市场。

**医疗公司副总工作总结12**

自20xx年x月x日进入xx市xx物业管理服务有限公司应聘为物业经理以来，在公司领导的正确指导下，各位同事的热情支持配合下，日常工作得以顺利的开展，以下就这一年以来的工作，总结如下：

1、日常工作中密切的配合xxx开展各项管理工作，协助落实各项工作任务，监督和跟进相关工作执行情况，收集各方面动态管理信息，给上司提供准确、可靠的参考资料。

2、准确迅速做好各种办文工作，如物业公司各种文件的编制、打印、复印、呈送、下发、立卷、归档等工作。

3、协调各管理处做好服务质量体系的建立，包括业主投诉宗数与处理率、维修单数与及时率、设备设施完好率、环境卫生达标率、费用收缴率等统计汇总。

4、重点做好xx华庭xx-xx幢新交楼的业主资料的整理、入档工作。负责三个项目业主房屋档案资料、工程图纸资料、设备台帐资料的收集、整理与存放工作。

5、建立xxx小区物业管理软件信息库，包括业主资料的录入与维护，以及在试运行期间发现问题的跟踪(联系xx物业软件公司xxx工程师给予技术支持，以便解决，并做好记录)。

6、做好对营销部转发和回收各楼盘业主签署的《前期物业管理服务协议》，交接时数目明确，并签字确认。

7、物业公司各种会议的组织与\_会议纪要\_的记录、整理、下发，以及各小区每月度的物业综合大检查的记录、整理、下发和整改的跟进。

8、每月xx日提示和收集各管理处经理及主任人员下月度的工作计划;每月x日收集各管理处经理及主任上月度工作总结;将相关计划和总结交x经理审核后，及时抄报董事办、总经办以及行政人事部。

9、每日配合各部门对\_工作联系单\_\_材料申购单\_等日常文件的传递，并做好记录，及时跟踪并汇报工作进度。

10、及时与行政人事部沟通协调，配合物业经理及各管理处公干填写\_用车单\_的工作手续。

11、做好对日常张贴在各楼宇信息栏的文件的审核和盖印有\_有效日期\_的字章后，方可执行张贴，并做好\_小区楼宇信息档张贴记录\_。

12、对来访宾客做好传达、记录、引带、介绍、沏茶等礼貌接待工作。

13、配合公司做好企业文化宣传和活动举办工作，如：x月份的\_xxx音乐会\_、\_xxx装修知识讲座\_;x月份的\_xx菜宴\_、\_员工追月晚会\_;xx月份的\_xx国庆xx宅院体验之旅\_等。

就在这一年以来，我深刻的认识到为什么xx的物业管理一直在国内遥遥，那是xx的物业人在工作中，不是只单纯的站在\_管理\_的角度上来管理业主，而是真正做到了以\_服务\_为前提、为重点来对待业主，以标准、规范、统一的经营管理模式，让广大业主能享受到更优质和超值的物管服务，这一点在xx发展各楼盘中都得到高度的体现。

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