# 基层医疗器械工作总结(推荐19篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-07-27

*基层医疗器械工作总结1医院设备科工作总结设备科在设备的管理和维护、计量管理和网络管理及软硬件维护作了一系列实实在在的工作。向各位\*\*汇报如下：>第一：作好全院设备的管理和维护。(一)有效地承担起全院的医疗设备的维修及保养工作。如：磁共振成像...*

**基层医疗器械工作总结1**

医院设备科工作总结设备科在设备的管理和维护、计量管理和网络管理及软硬件维护作了一系列实实在在的工作。向各位\*\*汇报如下：

>第一：作好全院设备的管理和维护。

(一)有效地承担起全院的医疗设备的维修及保养工作。如：磁共振成像系统，放射科x线机，b超及脑电地型图仪，全自动洗胃机，各病区及手术室的mp-900多参数监护仪、吸引器，供应室高压锅，各科室空调和病员供水设备，洗衣房洗衣设施，院内通讯设备及线路，制药设备等的维修。使全院设备的完好率在90%以上，有效保证临床使用。

(二)加强设备管理\*\*化、规范化建设。作好设备的申购、论证、安装、调试、验收、交付使用等各项工作;承担起收集、整理资料，归档等系列工作;如磁共振成像系统，尿液分析仪，多参数监护仪的购置、组档、建档。加强设备\*\*建设，建立健全\*\*和职责。如建立《设备科工作\*\*》、《医疗设备管理\*\*》、《医疗设备申购\*\*》、《医疗设备验收\*\*》、《不良事件处理\*\*》等13项\*\*和《医疗设备科科长职责》、《计量管理人员职责》、《医疗设备采购人员职责》等8项职责。规范各种可操作表格，根据新的法律法规，进一步完善各类报表和操作流程。如：验收报表及其工作流程，申购报表及其操作流程，不良事件处理

流程及报表。进一步规范机器操作流程，建立使用登记，加强设备使用管理。进一步加强设备管理委员会功能，加强设备从采购到报废的监管。提高防腐意识，拒绝收受红包，拒绝暗。

(三)加强设备管理市场化、法制化建设。在日常工作中树立效益意识、质量意识、责任意识。按要求及时上报大型贵重、重点医疗器械《医疗机构购进医疗器械登记表》和《医疗机构在用医疗器械登记表》。积极实施大型医疗设备的配置许可申报。还积极参加市.县\*\*的《医疗器械法律法规》及《特种设备安全条例》培训，正制作《医疗设备管理法律法规普及暨我院设备管理实践》幻灯教学片，进一步增强法律意识，逐渐使设备工作走上\*\*化、规范化、法制化的正轨。

(四)加强设备计量管理和设备安全运用宣传和实施。积极配合市、县技术\*\*局及测试所作好设备计量工作。加强如：b超、心电、x线机、监护仪、检验仪器的计量检测，提高设备报告的准确性。\*\*人员对有安全隐患的设施进行鉴定和检修，如高压消毒设备、高压电力设施、医用急救设施，可利用安全通道。该撤出的\'坚决撤出，该整修的就整修。参加绵阳市电业协会举办的《电工进网作业许可》培训，并取得了电工进网作业许证，树立起持证上岗，安全第一的思维意识。

(五)加强新设备的引进，新技术的应用，提高医院综合实力。近几年，为了改善医院设备落后，医教科研滞后，医院发展迟缓的窘境，医院多方努力加大设备投入，先后引进了全自动生化分

析仪，东芝彩超，英国等离子内窥镜系统，奥林巴斯电子胃肠镜，磁共振成像系统等，改变中医院只靠“望、闻、问、切”吃饭的历史，提高了诊疗水准。

>第二：完善医院his系统，加强信息化建设。

作好全院计算机信息管理系统的网络管理及软硬件维护;加强数据安全运行监测和维护;加强网络设备安全运行监测和管理。及时维修网络硬件和解决软件运行中的难点问题，保障his系统正常、高效、安全运行。

**基层医疗器械工作总结2**

为了加强xxx辖区医疗器械生产企业的监管，进一步加强医疗器械生产企业产品源头的管理，加大对我辖区医疗器械生产企业监管力度，进一步提升辖区内企业的质量管理水\*，确保人民群众用械安全有效，根据《医疗器械生产日常\*\*管理规定》的要求，结合我局20xx年医疗器械生产企业检查工作方案的部署，我局于20xx年5月6月对xxx辖区内所有医疗器械生产企业开展了日常\*\*检查，现将有关检查情况汇报如下。

一、检查基本情况

此次检查我局共出动84人次，检查医疗器械生产企业28家，检查覆盖率达100%，其中，义齿类医疗器械生产企业共13家，占辖区内所有医疗器械生产企业的48%，其它类医疗器械生产企业15家，占辖区内所有医疗器械生产企业的52%；截止20xx年6月13日，已取得《医疗器械生产企业许可证》（或登记表）28家企业中，未取得产品注册证的有9家，占辖区内所有医疗器械生产企业的32%；共检查医疗器械产品32个，医疗器械说明书32份，企业产品包装、标识、说明书规范，与产品注册证及登记表内容一致，未发现生产企业擅自扩大产品适用范围，产品出厂均具有合格证。无法联系的企业1家xxx医疗器械有限公司，擅自变更地址未及时办理变更手续的企业2家xxx医疗器械有限公司、xxx医药器械有限公司，我局对上述2家企业给予口头警告，并要求其及时办理变更手续。通过这次日常\*\*检查，进一步规范了企业的生产行为，加强了生产企业的质量

管理意识，有力促进企业的生产管理水\*，排除了个别生产隐患，但是企业也存在一些问题，如生产环境、质量管理意识、购验等方面。

二、存在的主要问题

（一）有部分义齿类生产企业虽然具有医疗器械生产许可证，但是长时间内取得产品注册证，存在着无注册证生产产品的隐患。

（二）部分生产企业生产环境、卫生环境较差，甚至有个

别义齿类生产企业生产车间内有生活、居住用品。

（三）个别义齿类生产所用的高压氧存放于锛造部等温度较高的区域，且未有加固措施，存在极大的安全隐患

（四）原材料购进验收环节存在的问题还比较多。从检查的情况来看，医疗器械生产单位在购进原材料时不注意查验对方的资质证明，只是义务性的索要了供货方的《医疗器械经营许可证》或《医疗器械生产许可证》、产品注册证和合格证明，而没有对这些证照进行详细的审验；有的甚至少了部分资质证明材料。另外就是购进验收记录不全，主要表现，缺少生产批号、生产厂商，进口资质的原材料个别无中文标签、中文说明书及中文外包装且供货单位未加盖印章等问题。

三、今后工作思路

（一）辖区内医疗器械生产企业的监管应以义齿类生产企业为重点，义齿类生产企业是辖区内最多的生产企业，占总数的48%，且检查中发现存在问题较多的也是义齿类生产企业，规范了义齿类生产企业的生产行为，就规范了辖区内医疗器械生产企业的行为，就把住器械生产质量的源头。

（二）加强省、市两级食药监部门联合执法，加大对取得《医疗器械生产企业许可证》而未取得产品注册证企业的检查频次和打击力度，排除无注册证生产的隐患。

（三）继续加大宣传培训力度，进一步提高医疗器械生产人员的素质。在以后的工作中我们要加大对医疗器械相关法律法规知识的宣传和培训力度，使他们能够及时了解和掌握国家在医疗器械方面的相关规定，从而提高医疗器械生产企业的能力和水\*。

**基层医疗器械工作总结3**

>第一：作好全院设备的管理和维护。

(一) 有效地承担起全院的医疗设备的维修及保养工作。如：磁共振成像系统，放射科 X线机，B超及脑电地型图仪，全自动洗胃机，各病区及手术室的MP-900多参数监护仪、吸引器，供应室高压锅，各科室空调和病员供水设备，洗衣房洗衣设施，院内通讯设备及线路，制药设备等的维修。使全院设备的完好率在90%以上，有效保证临床使用。

(二)加强设备管理\*\*化、规范化建设。作好设备的申购、论证、安装、调试、验收、交付使用等各项工作;承担起收集、整理资料，归档等系列工作;如磁共振成像系统，尿液分析仪，多参数监护仪的购置、组档、建档。加强设备\*\*建设，建立健全\*\*和职责。如建立《设备科工作\*\*》、《医疗设备管理\*\*》、《医疗设备申购\*\*》、《医疗设备验收\*\*》、《不良事件处理\*\*》等13项\*\*和《医疗设备科科长职责》、《计量管理人员职责》、《医疗设备采购人员职责》等8项职责。规范各种可操作表格，根据新的法律法规，进一步完善各类报表和操作流程。如：验收报表及其工作流程，申购报表及其操作流程，不良事件处理流程及报表。进一步规范机器操作流程，建立使用登记，加强设备使用管理。进一步加强设备管理委员会功能，加强设备从采购到报废的监管。提高防腐意识，拒绝收受红包，拒绝暗 (三)加强设备管理市场化、法制化建设。在日常工作中树立效益意识、质量意识、责任意识。按要求及时上报大型贵重、重点医疗器械《医疗机构购进医疗器械登记表》和《医疗机构在用医疗器械登记表》。积极实施大型医疗设备的配置许可申报。还积极参加市.县\*\*的《医疗器械法律法规》及《特种设备安全条例》培训，正制作《医疗设备管理法律法规普及暨我院设备管理实践》幻灯教学片，进一步增强法律意识，逐渐使设备工作走上\*\*化、规范化、法制化的正轨。

(四)加强设备计量管理和设备安全运用宣传和实施。积极配合市、县技术\*\*局及测试所作好设备计量工作。加强如：B超、心电、X线机、监护仪、检验仪器的计量检测，提高设备报告的准确性。\*\*人员对有安全隐患的设施进行鉴定和检修，如高压消毒设备、高压电力设施、医用急救设施，可利用安全通道。该撤出的坚决撤出，该整修的就整修。参加绵阳市电业协会举办的《电工进网作业许可》培训，并取得了电工进网作业许证，树立起持证上岗，安全第一的思维意识。

(五)加强新设备的引进，新技术的应用，提高医院综合实力。近几年，为了改善医院设备落后，医教科研滞后，医院发展迟缓的窘境，医院多方努力加大设备投入，先后引进了全自动生化分析仪，东芝彩超，英国等离子内窥镜系统，奥林巴斯电子胃肠镜，磁共振成像系统等，改变中医院只靠“望、闻、问、切”吃饭的历史，提高了诊疗水准。

>第二：完善医院HIS系统，加强信息化建设。

(一)作好全院计算机信息管理系统的网络管理及软硬件维护;加强数据安全运行监测和维护;加强网络设备安全运行监测和管理。及时维修网络硬件和解决软件运行中的难点问题，保障HIS系统正常、高效、安全运行。

(二)加大硬件投入，改善网络设施。递交《关于医院网络系统现况汇报和升级改造的建议》，申请、建议购入HP370服务器一台，并进一步改善网络配置，保证网络安全高效运行。

(三)完善软件系统，加\*\*\*建设。进一步完善计算机信息管理系统，新\*\*住院收费系统和标准费别系统，\*\*相关操作人员进行技术技能培训和规章学习，确立行之有效的操作规程，如《药房计算机操作规程》、《门诊收费计算机操作规程》和《住院收费计算机操作规程》。加强团队精神和个人责任培养。完善了报表系统。新设计统计报表，如科室工作量报表、医生工作量报表、收入对比报表。

(四)加强知识培训，强化操作技能。利用参加“思科网络专家神州行”的机会向与会\*\*学习，增长网络安全运行及高速运行方面的知识，提升网络管理及维护方面的能力，推动医院计算机应用的健康发展。

**基层医疗器械工作总结4**

医疗器械销售行业每年以14%～15%的增长率迅速发展着，但是医疗器械销售技巧营销模式趋于老化问题却逐渐浮出水面，提高销售人员技巧水\*，成了老总们越来越多的话题。

医疗器械行业具有知识密集和资金密集的特点，因此进入的门槛较高，但\*\*来仍然吸引着大量的资本，丰厚的利润不能不说是一个极具\*\*力的理由。但是产品价格高，使用周期长，客户要求严，却是给销售人员设了很多难题，浇了无数盆冷水，该怎么做，是不是要继续做，可能是他们一直在问的问题。答案当然是继续下去。技巧就是坚持下去。下面是从医院设备及家用器械两方面做比较整理出来的销售技巧，供迷茫的医疗器械销售人员参考。

再提一下，要决胜医疗器械市场，不可能速战速决，只有打持久战一条路可走。在这条路上，销售人员没有良好的心理素质，没有专业知识和销售技巧，是很难获得成功的。

>分析各类客户心理

目前，市场上医用器械的销售方式可大致分为三种：一是社区定点或不定点销售，俗称“跑腿式”。第二种是会议营销，具体还可分为单一会议营销型和复合会议营销型。目前单一型会议营销比例已经较低了，“社区店+会议营销”模式更为普遍，因为增加了前期筛选的过程，会议营销投入产出比有所提高，但营销成本高的弱点也同样明显。第三种就是“体验中心”模式，相比较会议营销而言，特点是购买周期长，顾客满意度较高。

了解了上述基本情况，还必须了解不同消费者的心理。以家用医疗器械为例，普通消费者之所以投资于医疗器械，是为了保障健康。而一旦达不到这个目标，他们就会受到其他家庭成员的指责。若出现这种情况，对产品品牌的树立、口碑的形成都是非常不利的。

对于医疗机构而言，只要他们相信能在较短时间内(即回收期)获取利润，他们通常都愿意下订单。而管理性设备则比较难获得订单，这是因为医院多有这样的认识：购买生产设备可以赚钱;购买办公设备只是让员工更舒服些，对于医院不会有太大好处，因此医院对购买管理性设备的审批往往进行比较严格的\*\*。

消费者在购买医疗器械时更注重商品的使用价值，而购买生活用品的消费者考虑更多的可能是商品的形象和品味等问题。虽然，价格对医疗器械销售来说也是一个重要因素，但第一要素肯定是质量。因为，消费者都有这样的认识——再便宜的东西如果不能消除病痛，提高生活质量也是“白搭”。

对于医疗机构来说，质量同样是需要考虑的第一要素。因为，产品质量直接关系到患者的健康甚至生命，没有这个基础，医院的正常运营根本无从谈起。而在购入设备时，\*\*们还十分关心设备的运行费用、耐久性、可靠性和售后服务，只有这几个要素都能达到院方的要求，他们才会考虑购买。

销售人员要针对上述种种心理特征开展工作。以管理性设备为例，可以将其作为“生产设备”来推销，着重说明产品提高效率的能力，要让购买方清楚了解，产品是如何减少医疗机构的服务成本(时间及人力成本)的，从而说服对方最终购买。而在面对家庭使用者时，则更应强调其产品的保健功能、方便性和快捷性。

>提高个人心理素质

通常来说，医疗器械的交易额是日用消费品交易额的数倍。一个医疗器械销售人员签订几十万元的合同是司空见惯的事，一笔生意几百万元的也不少见。巨大的数字固然意味着收益，但换个角度来看，医疗器械销售员的活动牵涉金额巨大，担负的责任异常重大，他们更应当花费足够的时间和精力来钻研业务。

在这种环境下工作，有些医疗器械销售新手感受到沉重的精神压力，“喘不过气”来。一个销售X光机的小伙子，刚接到一个大型医院价值300多万的购物计划，由于过去没有类似的经验，他夜不能寐，整天担心完不成任务，甚至无法从容不迫地过正常生活。而最终的结果是由于精神状态不好，未能有效沟通，生意没谈成。

现实中，这种事情常在新手身上发生。其实，犹太人有句俗语叫“小孩子——小问题;大孩子——大问题”，意思是人要根据自己的个性特征，心理特点来选择不同的道路。如果希望自己在市场上扮演“大角色”，就要先掂量掂量自身的心理承受力和各方面的实力。如果不能提高个人医疗器械的销售了。

>比拼耐力赢得长跑

医疗器械的采购程序因管理方式的不同而不同，这取决于医院的规模和管理侧重点。一般说来，申请可能由技术部或相关医师提出，然后交给采购部。如果采购的产品价格超出了常规，最高\*\*\*或许会进行干预做最后决定。

即使在一个小型公司里，一切重要物资的采购大权都掌握在老板手里，但在决策过程中，老板又或多或少受到\*\*的影响。如某医院要购买一台测光机，虽然最终决定权在老板手里，但购买哪个牌子、哪个型号的产品呢?此时，测光师的建议可能会起到很大的作用，因为这种机器他用得最多，也最有发言权。由此可见，医疗器械的销售员通常面对着一种复杂的局面，往往需要面对各色人等，他们必须通盘考虑全局，同时找到工作的重点环节，加以突破，才能最终做成生意。

有人说在医疗器械市场上，只有“有关系”的人才能拥有顾客，这一结论或许有待商榷，但也提示我们，销售工作不仅仅是“卖东西”这么简单。当目标顾客已经与竞争对手建立起良好关系时，你能否插足进去，是后续全部工作的起点;反过来说，你一旦与客户建立起长期关系，并能不断向他们提供良好的后续服务，就像树起了一道坚固的屏障，可以\*\*竞争对手的入侵。

某测光厂的销售主管曾花费整整两年时间才打进一家医院。为了开辟这个客户，他付出了艰苦的努力，一次又一次前往拜访，并不时在产品维护等方面提出建议。他说，我从不指望销售新手们在头一年里能做出什么成绩来。我只希望他们熟悉产品，做好各种准备，并不断地与客户进行接触即可。

的确，医疗器械交易的谈判有时会延续很长一段时间，甚至几年之久。因此，急功近利的工作模式不适用于医疗器械领域。

>服务至上绝非儿戏

服务已成为当前商家竞争的主题之一，对医疗器械行业来说尤其如此。可以毫不夸张地说，在许多情况下，快速维修能力可能是做成生意的主要原因。如果购买了某产品后，使用中经常出问题，出问题后又难找到必要的零件和人力进行即时维修——这种事情将严重影响医疗器械买卖双方的关系。

在我国，大中型医院日常工作极为繁忙，其设备多在超负荷运转。不少医院都表示，为了获得及时的维修服务，他们宁愿多出点钱，甚至会购买一些维修零件库存备用。由此可见，医疗器械的售后服务是多么的重要。对于医疗器械销售员来说，拿到订单只是工作的开端。医疗器械销售员的成功与否，很大程度上取决随后的服务工作。因此，医疗器械销售员应当切切实实地做好售后的每一项工作，尤其是在处理大客户的问题时，要特别认真，决不能因小而失大。

>密切留意寻找机会

应当知道，医疗器械的需求完全受消费需求的支配。说到底，医疗器械的需求是从消费需求中派生的，谁也不会因收藏、跟风、喜爱等心理因素而够买一台医疗器械。因此，我们说，医疗器械的需求总量不可能具有伸缩性。

预算限制是医疗器械销售员无可避免的问题，如果你销售的产品的购入资金已经列入预算，那当然很好;如果没有列入预算，你便遇到了麻烦，因为重新申请预算的方案很难通过。

精明的大型公司主管们都知道，内部运行秩序的任何变动均有可能引起混乱，新产品或新方法也可能会破坏原有的运行秩序。但如果客户换了一位新\*\*，这或许将是介入的好机会。而能否寻找并把握这些机会，就需要销售人员对其保持高度关注并真正了解客户的内部情况。

医疗器械科工作总结5篇（扩展8）

——医疗器械的年终工作总结3篇

**基层医疗器械工作总结5**

一、凡属医疗、教学、科研所需的仪器设备，均由器械科\*\*负责采购、调配、供应、管理和维修。

二、根据各科请购计划和储备情况编制采购计划，报请院\*\*和医疗器械管理委员会批准执行。

三、一般医疗器械，按计划的品名、规格、型号、数量进行采购。贵重仪器应会同有关科室人员进行考察、汇报、论证采购。

四、凡购入的器械、卫生材料，必须履行严格的出、入库手续。

五、购入或\*\*的\*\*外贵重仪器，应由院\*\*和有关人员参加验收，然\*\*库上帐立卡，建立仪器技术档案，与有关科室制定领取、使用和管理\*\*。如发现问题要及时向\*\*\*\*联系，按规定进行处理（包括办理索赔）。

六、器械库要按照器械的性质分类保管，要求帐物相符。要注意通风防潮，保持整洁，防止损坏丢失。

七、各种医疗器械的请领和保管，须由专人负责，贵重仪器的报废、报损、变价、转让或无价调拨，由科室填写申请单，经本科\*\*后送院\*\*或上级主管部门批准。

九、各科需要维修的仪器，应填写维修申请书，送交医疗器械科，由维修人员维修。维修人员\*时常深入科室进行检修。

**基层医疗器械工作总结6**

20××年成都市XX区医疗器械协会在XX区市场和质量监督管理局的领导下，在各级政府部门的支持与指导下，在广大会员单位的积极参与和配合下取得了良好的发展，协会坚持以服务会员为工作核心，以搭建政府与企业之间的桥梁为工作重点，积极推动医疗器械监督管理条例以及各项配套法律法规的宣传贯彻，推进创新驱动发展战略;贯彻执行国家“一带一路”发展战略，由协会带头并组织会员企业走出去;深入行业诚信体系建设，开展行业内各类法规、政策、标准的专业培训。协会为会员单位提供的贴心服务及取得的良好成果，有效地促进了会员对协会的关注、参与和支持。

协会紧紧围绕促进和服务医疗器械行业发展中心，充分发挥“桥梁、自律、服务、维权”工作职能，不断拓展服务领域，提高服务水平，增强工作的主动性和创造性，加大监督力度，落实各项管理责任，圆满地完成了今年各项计划工作并取得较大的成果。具体工作总结如下：

>(一)贯彻执行国家“一带一路”发展战略，坚持走出去的原则，学习、积极参与各类社会活动：

3月7日，协会受成都市XX区工商业联合会的邀请，参加20××年女企业家纪念“三八”国际劳动活动，领略各位女企业家的巾帼风采，分享和交流经验，从中学习各位企业家的经营思路、以及共同探讨如何将产业发展的越来越持续而且健康。

5月2日，协会组织参观考察现代农场活动，感受春天的气息以及现代化的农业发展。部分会员单位参与了活动，会员之间共同交流、融入农场中，纷纷感觉又回到了童年、回到了自己的老家，自然、清新、满足，不禁感叹现代化的农业发展的迅猛，国家对农业的支持和对农民的帮扶的确实实在在的进行着，而且一如既往、力度非常大!

9月19日，协会参加XX区工商联“思享会”活动，由协会会长及秘书长代表参加，与各位企业家共同学习和探讨未来经济新动力——新消费、新实业、新金融。

>(二)坚持开展民意、民生事业，力争从群众中来到群众中去，增加协会的凝聚力和影响力

为了协会工作开展的有针对性和实在意义性，协会开展一系列关于20××年工作的征集意见，其中包括：

第一，关于20××年拓展活动征集意见，经过微信公众号投票的方式，其中参与投票人数不足一半，参与报名的公司不足1/3，故协会决定取消20××年的拓展活动，改以其他活动方式来举行。

第二，开展了20××年慈善工作征集意见。“万企帮万村”精准扶贫是\_作出的重大决策部署，更是全社会的共同责任。按照省、市委要求，XX区对口帮扶炉霍县。经协会会长及副会长商议决定，20××年协会全力参与慈善工作，对炉霍县“万企帮万村”进行精准扶贫，倡议各会员单位积极参与到慈善事业中来，发扬“献爱心、做慈善”的光彩精神。自5月24日发起倡议书后，各会员单位积极响应，坚持“主动参与、尽力而为、量力而行”的原则，对炉霍县人民医院进行支援，多家会员单位纷纷献爱心，捐赠医疗设备、医疗器械、检测试剂等共计30万余元，用于对口帮扶炉霍县人民医院的医疗配置水平。并在10月19日，正式举行了捐赠仪式，炉霍县卫生局副局长汤局长代表医院向协会颁发锦旗，对协会的慈善之举表示非常感谢!本次慈善工作，受到XX区政府的肯定，并获得XX区对口帮扶炉霍县工作中的先进单位。

第三，协会按照相关部门要求，还开展了“市联对民企困难问题的收集、调查”;“成都市市长质量奖的申报征集”;“区市场和质量\_领导干部年度考核监管服务对象测评会”等等一些民意、民生的调查与征集活动。

>(三)积极组织各类培训，积极贯彻行业法律法规、行业趋势解读。

第一，协会开展了经营单位使用计算机进销存管理软件效果的调查，并响应各位会员单位的需求，在6月16日开展了计算机进销存管理软件的培训，培训内容包括软件流程、技术问题、操作问题等，本次报名参加培训的单位有20家，30余人，并且参加培训的单位在会前罗列好问题，在会上积极听取、针对问题、解决问题，本次培训解决了部分单位在软件使用上存在的“疑难杂症”，确保计算机信息管理系统能够符合医疗器械经营过程中的产品可追溯性要求。

第二，为了帮助企业对医疗器械监督管理条例(\_650号令)的正确解读和，9月15日，协会会员积极参加XX区市场与质量监督管理局召开的全区医疗器械生产、经营企业法律法规培训会，通过培训提升辖区医疗器械经营企业法律意识、质量意识和服务意识。协会还引导企业对培训内容进行讨论、交流，提升他们的自律能力，杜绝违法、违规行为发生，努力实现依法经营、诚信经营的良好态势。

>(四)以服务为宗旨，资源整合、答疑解惑

协会搭建的交流平台——“XX区医疗器械行业协会”微信群和微信公众号，以及“XX医疗器械监管”QQ群，特邀XX区市场与质量监督管理局邱老师公益为各单位答疑解惑，快速的解决各单位的疑问，提高了办事效率，拉近政府、企业之间的距离，更好的帮助企业在经营中不违规、不犯法，严格按照监管条例执行，此举为企业的良性发展开通了绿色通道。同时，协会毛秘书长不定时转发医疗器械热门话题，时事要闻，分享最新政策趋势等，大家资源共享，成员之间互帮互助。

>(五)协会日常会议的召开

协会除了召开例行会议，在8月28日，协会还召开第一届第5次理事会扩大会议，协会邀请瑞康医药股份有限公司姚总等人参加会议，着重对“如何与上市公司整合”等相关事宜进行了详细探讨，本次探讨为协会的会员单位提供一种新的发展模式，更有利于各经营单位可持续发展。

>(六)寄语与展望

20××年协会贯彻执行国家“一带一路”发展战略，以坚持民意、民生事业为宗旨，不断采纳会员单位的意见建议，坚持走出去原则，希望能让协会有一个稳定长期、可持续的发展模式;当然，协会的发展道路还很长，同时，协会的发展离不开会员的力量，离不开主管部门、政府部门的支持。

20××年在党的十九大伟大精神的指导下，在XX区市场和质量监督管理局的指导下，在各级政府部门的领导下，协会将仍然严格遵循国家的各项方针政策，进一步加强协会的自身建设，积极响应“一带一路”国家战略，强化“走出引进”模式，组织行业为党和国家“扶贫攻坚、精准扶贫”做出应有的社会贡献，为我区的医疗器械产业全面、快速、健康、高质量发展全面努力。在此，向各位领导、各位会员单位献上真诚的问候，恭祝大家工作顺利!

**基层医疗器械工作总结7**

医疗设备、器械、卫生材料（以下统称医疗器械）是开展诊疗工作的重要基础，加强对其采购、使用的管理，也是医院管理工作的重要一环。我院在20xx年就制定了《大竹县人民医院医疗器械管理制度》，里面详细规定了医疗器械的申请、计划、采购、验收、保管、发放、使用及后处理的一系列制度。这其中采购环节又是重中之重，它不仅关系到购入产品的质量、价格，还涉及到相关工作人员的廉洁从业问题。为了进一步加强这方面的工作，我院通过不断探索，制定和出台了一系列与之配套的措施，如《大竹县人民医院医疗装备采购管理办法》、《大竹县人民医院新的医用耗材遴选管理办法》、《大竹县人民医院高值医用耗材管理办法》等，以求在制度和做法上进一步完善，进一步规范采购、使用行为。

>一、医疗设备采购管理

1、申请：每年底，各科室根据各自学科发展的需求，提交明年的设备购置申请，申请经设备科分类汇总，分管领导审核后，提交医疗装备管理委员会审议。

2、计划：医疗装备管理委员会审议通过的申请，再提交院长办公会或党政联席会审批，审批通过的申请，最终形成年度购置计划。

3、科室临时急需的设备申请，由设备科直接报院领导审批。

4、公示：设备科根据年度购置计划，按轻重缓急，分期分批实施采购。 正式组织采购前，要将拟采购设备名称、数量、采购方式等内容在我院公告栏上张贴，以增加参与招投标的潜在供应商。

招标结束后，要将招标结果张贴在我院公告栏上，在一周之内，如有证据表明有低于招标价的，在满足招标要求的情况下，按低价采购。

5、采购方式：根据购置计划，凡属纳入政府集中采购目录或达到集中采购限额的品种，需按程序向政府采购中心申报，并由政府采购中心组织政府采购。未列入政府采购目录或未达到集中采购限额的品种，医院组织自主采购。

凡单价在20万元以上的设备，在向政府采购中心申报时，其预算（或最高限价）由我院先行询价决定。

6、招标参数的编制：招标参数由使用科室和相关职能部门共同制定并签名，报分管院长审核，待院领导传阅、审签后再组织招标。

另外我院编制的招标参数，在保证临床使用需求和产品质量的同时，会尽量

降低门槛标准，扩大产品入围范围，增加竞争力度。

7、招标与定标：属政府采购的项目，按程序申报，由政府采购中心组织招投标。

医院自主采购项目，设备科收齐投标文件后，由设备、器械、卫材招标采购工作领导小组组织开标，在满足招标要求的前提下，低价中标。

>二、医用耗材采购与使用管理

1、我院的医用耗材实行招标采购，原则上一年招标一次。

2、从未在我院使用过的新的医用耗材，实行遴选入院制度。通过全院的遴选专家的评审，从制度上保证了急需、有用的材料进入临床使用，把那些疗效不确切，治疗作用不明显的材料拒之门外。

3、遴选评审会一年举行两次，材料申请科室的主任和遴选评审专家实行回避制度，不作为本次遴选评审专家，也不参加本次遴选会议。评审实行无计名投票方式，半数以上（不包含半数）通过。遴选结果应当场公布和公示，无任何异议后，方可进入医院使用。

4、经审批允许入院使用的，凡属纳入四川省卫生厅网上集中采购范围的，按照有关规定上网采购。未纳入四川省卫生厅网上集中采购范围的，可根据具体情况，采用公开招标采购、单一来源采购、竞争性谈判采购、询价采购等方式，确定采购渠道和采购单价。

5、随着医学和科技的不断进步，越来越多新的、先进的医用材料进入临床使用，这些材料大多有显著的临床治疗效果，也比较受患者和医生的青睐，但其价格较一般耗材高出许多，针对这些高值医用耗材，我院专门出台了《大竹县人民医院高值医用耗材管理办法》，以加强对高值医用耗材的采购、使用管理。

《办法》规定：高值医用耗材包括心脏介入材料、外周介入材料、神经介入材料、骨科关节，以及其它单价超过500元的一次性使用医用耗材（如：人工晶体、疝修补材料、超声刀头等）。

《办法》规定：高值医用耗材的采购必须按《大竹县人民医院新的医用耗材遴选入院管理办法》，经遴选专家评审同意的才能够进入医院使用。所有耗材都必须由设备科自招标定点单位统一采购，其它科室不得直接采购和使用。

《办法》规定：高值医用耗材在使用前，应向病人详细讲解，充分保证病人

的知情同意权，并要求病人或家属签字。要严格把关高值医用耗材的使用范围，防止滥用。使用的高值医用耗材单价在1000元（含壹仟元）以上的，应填写使用申请单，科室主任负责审批，设备科根据招标结果，通知相关供货商送货，经设备科按有关规定验收合格后，开具高值医用耗材使用通知单，手术室方可安排相应手术。

>三、体会

1、我院在采购工作管理方面，从粗放到精细，从制度到规范，经历了多年的探索和发展。到现在，拥有了一套比较完善、实用的管理制度与方法，使得我院这方面工作有章可循，有规可遵。

2、从我院的这些制度与措施实施情况来看，我们认为：“招标前后公示”制度、“20万以上院内询价”制度、“新的医用耗材遴选” 制度是控制价格和材料使用方面比较好的办法。

3、呼吁国家相关部门加强对高值医用耗材的定价管理，从源头上着手压缩价格空间，真正让这些耗材用得起、用得好。

**基层医疗器械工作总结8**

为规范全市医疗器械市场秩序，严厉打击生产、经营和使用假劣医疗器械的违法行为，切实维护群众的身心健康，根据《春季食品药品监管百日执法活动》的要求，医疗器械科全面规范了辖区内医疗器械生产、经营、使用行为。

>一、“百日执法”活动声势浩大，取得成效

自年初以来，共检查医疗器械生产企业6家，经营企业220家，医疗机构33家，出动执法人员778人次，移交稽查支队案件33起，扣押物品货值金额7．3万元；年初结案3起，罚没款1．988万元。

在“百日执法”活动中，我们一直注重收集、核实、整理医疗器械经营企业、医疗机构的综合信息，并建立了“百日执法”信息档案，有力、有理、有据、有效地实现了医疗器械市场的动态监管。

（一）正本清源，规范医疗器械生产

为防止企业在取得《医疗器械生产企业许可证》后，擅自降低生产条件，不按照医疗器械生产企业质量体系考核中的要求管理规范，我们以“准入把关更严格”为原则，把握流向，严守“六关”。一查企业资质、生产证照，严守“生

产许可关”；二查人员资质、在岗情况，严守“人力保障关”；三查采购渠道、掌握原料购进，严守“原料质量关”；四查生产流程、\*\*生产过程，严守“生产管理关”；五查检验环节、确保产品合格，严守“出厂验收关”；六查销售去向，监测不良事件，严守“信息反馈关”。

针对检查中发现有问题的企业要求限期改正。通过检查，使一些违法\*\*行为得到了有效遏制，增强了企业的法律意识、责任意识和质量意识。

（二）整顿市场，规范医疗器械流通

我们以“\*\*检查更有效”为原则，对经营企业进行了有针对性的检查。一是查有无《医疗器械经营企业许可证》经营医疗器械；二是查所经营产品的资质证照是否齐全，是否有超范围经营的行为；三是查所购进的产品是否有购进票据；四是查医疗器械各项\*\*是否齐全，质量（验收）购进记录是否记录完整。

在检查中，发现有违法行为的进行了立案，移交支队进行查处，发现有不规范的要求其责令改正，并跟踪问效，确保责令整改件件得到落实，从而使医疗器械市场得到了净化。

（三）治理终端，规范医疗器械使用

我们以“规范使用更安全”为原则，对医疗机构进行了\*\*检查。主要查产品说明书、标签和包装标识是否与注册

批件一致；是否有使用未经注册、无合格证明、过期、失效的医疗器械行为。

在检查中，我们对一次性使用医疗器械加大监管力度，发现有使用过期医疗器械行为的，移交稽查支队进行查处。（四）履行职责，树立执法新形象

一是增强责任意识。在医疗器械监管工作中，我们认真履行岗位职责，牢记“任其职，尽其责；在其位，谋其政”。要始终保持克服困难、战胜困难的信心和勇气，保持坚忍不拔、百折不挠的精神，弘扬“敢于负责就是能力、战胜困难就是业绩，发现问题就是水\*”的敢抓敢管的负责精神。二是树立执法形象。“百日执法”活动中，器械科全体人员以“保证全市医疗器械放心是我们的努力方向，让广大市民满意是我们的最终目标”为中心，主管\*\*亲自带队，深入企业进行检查。无论刮风下雨，还是烈日当头，执法人员早出晚归，有时过了饭时还在辛勤工作，立求检查工作顺利完成。

>二、存在问题及原因

（一）存在的问题

一是部分眼镜店、药店有无《医疗器械经营企业许可证》经营医疗器械的行为。

二是有的经营企业医疗器械\*\*不齐全，质量（验收）购进记录填写的不完整。

三是有的经营、使用单位现场不能提供部分产品注册证及供货企业资质证照的复印件。

四是有的经营企业质量管理人不在检查现场，也不能提供职称证的原件。

五是有的经企业存在擅自扩大经营范围经营医疗器械的现象。

六是有的药店存在药品、医疗器械和保健品混放的现象。

七是部分医疗机构有使用过期医疗器械的现象。

（二）存在问题的原因

一是有些经营企业、医疗机构人员的法律知识淡薄，不熟悉相应的法律、法规，在医疗器械管理上疏于防范，从而出现了不能守法经营、不能守法使用的现象。

二是有的企业现有条件达不到《医疗器械经营企业许可证》申办要求，所以市场上还存在无证经营医疗器械的行为。

三是我市地域广、幅员辽阔，城区间分布比较分散，执法人员少、车辆紧张，往往出现监管过程中鞭长莫及的情况，使检查不到位、留有死角。

>三、其它工作情况

（一）强化行政\*\*

一是配合省局开展许可证管理工作。到目前为止共受理\*\*企业《医疗器械经营许可证》核发、变更、换发申报材

料106家次（其中肇源34家次），核发32家，变更33家，换发4家。

二是开展经营企业年度\*\*检查工作。为防止企业发证后各项\*\*落实不到位、擅自降低经营条件等行为的发生，从年初开始，对242家经营企业进行了的书面检查，对20xx年新发证的65家经营企业进行了年度现场\*\*检查。我们始终本着为企业服好务，让企业满意为原则，对检查合格的企业在《医疗器械经营企业许可证》副本上记录现场检查的结果，即加盖年度“\*\*检查专用章”，对检查不合格的企业要求其整改，并在规定的时限内整改完毕。（二）强化技术\*\*

按照省局《关于下达20xx年\*\*\*省医疗器械质量\*\*抽验计划的\'通知》要求，器械科对9家医疗机构进行了\*\*抽样及\*\*检查，共抽取了14个品种，20个批次。在\*\*抽样过程中，各医疗机构都能积极配合，确保了\*\*抽样品种的数量，使我局顺利完成了此次医疗器械质量\*\*抽验工作。

（三）强化广告监测

在《大庆晚报》、《百湖周刊》上监测到相关广告25起，经核实有3起为违法医疗器械广告，已移交工商管理部门，工商管理部门对其中2起进行了处罚，对1起下达了责令改正。

（四）强化不良事件监测

各医疗机构在器械科的指导下，通过国家药品不良反应中心医疗器械不良事件监测系统的\*台，构建了医疗器械不良事件监测体系，截至到20xx年3月底我市医疗器械不良事件上报的数量在全省处于前列。推动医疗器械不良事件监测、再评价工作。

>四、下步工作计划

（一）加大培训力度，提高企业的遵纪守法意识。我们将进一步通过现场检查、指导、培训、问卷等方式，使相关企业负责人、管理人员熟悉相应的法律法规，增强法制意识，做到\*\*经营、诚实守信，在行业内筑起一道法规防线和技术防线，形成知法、懂法、守法的良好法制氛围。

（二）加大市场规范力度，使医疗器械市场得到净化。在全面检查的基础上，加大\*\*检查的频次，对“百日执法”活动中没有检查到的企业进行全覆盖式的检查，重点加强对较大医院的\*\*检查力度。并根据市场情况，有重点地开展体外诊断试剂、定制式义齿和一次性使用医疗器械等专项检查，严厉打击医疗器械生产、经营、使用中的违法行为。

20xx年上半年，在局\*组的\*\*下，我们取得了一些成绩，但也存在着不足，对此我们一定要加大市场\*\*管理力度，保障人民群众用械安全有效。

医疗器械科工作总结5篇扩展阅读

医疗器械科工作总结5篇（扩展1）

——医疗器械工作总结10篇

**基层医疗器械工作总结9**

不知不觉中，20xx年悄然离去，迎来崭新而充满期望的20xx年。自进入本公司工作已近一年半，在\*\*的关心、指导和同事们的帮助下，20xx年我已经很好地融入群众，进入工作主角，基本掌握了各项工作要领，进一步提高了解决实际问题的能力，较好的完成了各项工作任务。现将一年来的工作、学习状况简要总结如下：

>一、认真努力学习，提高自身综合素质与业务技能

体外诊断产业不同于生物医药或医疗器械其他细分产业，有其自身的特点：一是生产企业和产品种类众多；二是单个企业规模普遍不大，研发生产占用空间不多；三是产品创新和模仿的门槛较低；四是上市周期较短，产品技术升级和更新替代快。上述行业特点决定了该领域企业需要持续投入资金，不断进行产品创新和技术升级，加强市场营销能力建设，否则难以应对市场竞争。

>二、尽心尽职工作，努力完成各项研发工作任务

我的岗位是研发助理，在本组主要负责突变检测方向的研发工作。除自身负责的研发项目外，本组还有一些需全员共同完成的任务。为此，我一方面紧抓自身研发工作的进展，另一方面积极配合\*\*和同事完成集体任务。

>三、存在的问题与今后努力的方向

20xx年，我刻苦勤奋、认真努力工作，虽然完成了各项工作任务，取得了一定的成绩，但还是存在一些的不足，一是学习还不够抓紧，用学习指导实践不够，致使工作发展还不够快。二是工作还不够认真细致，在研发过程中走了不少弯路，影响了工作效率。今后，我要认真对待存在的不足问题，加强自身学习，不断提高综合素质，努力做好各项工作，力争取得更大成绩。具体如下：

1、增强责任感，服从\*\*安排，积极与\*\*沟通，提高工作效率。要积极主动地把工作做到点上，落到实处，减少工作失误。

2、加强理论知识相关的学习，不断的完善自己的理论知识，可以更好的服务于公司的研发岗位。?

3、要善于总结，要善于在成功中积累经验；善于在失败中吸取教训，努力使之转化为成功。

4、勤学习、勤动脑、勤动手，加紧产品研发的效率，更快的转化成产品。

新的一年意味着新的机遇新的挑战，我相信在公司全体\*\*和员工的努力下，我们公司一定会更上一层楼。我也会在不断的学习中进步，也不辜负\*\*和同事对我的期望!

医疗器械科工作总结5篇（扩展2）

——医疗器械个人工作总结5篇

**基层医疗器械工作总结10**

经过一年的努力，并在市场部的和各位经理的大力\*\*配合下，取得了长足的进步。这里我\*\*公司安徽区销售向战斗在销售第一线的业务人员、各位经理、各位老总表示衷心的感谢以及最真挚的问候：你们辛苦了！同时也向给予我们销售系统大力\*\*配合的市场部，财务，前台等表示衷心的感谢。

回顾20xx年，我们致力于安徽客户关系上挖潜增效，积极创建以效益为中心VIP客户，期间，我们取得最大的成就就是销售系统从内到外的利益感、责任感增强了。但是，在安徽医改大环境和\*\*的影响下，没能得到很好的汇报，可以说，过的很艰难这一年。

>一、20xx年销售业绩状况

XX DR1台，XX CT一台，tt DR一台。完全没有达到预期，整个FY市VIP客户中大设备基本没发生。市场可谓惨淡至极。

>二、一年工作

1、会议接待情况：安徽区共接待客户7批；尤其是2次全国性大型会议，为此克服了很多其他工作接触不到的，难以想象的困难，在各种压力下，较好的完成了本职工作，为客户关系的发展，作出了重要铺垫。

2、人事关系问题上，为公司招来2批次8人，公司最终留下6人。虽然暂时没有产出，但是从他们身上，明显看到了十足的进步，尤其是责任心的提升，相信13年的时候，他们会用实际行动为公司创造利益证明自己。

>三、目前销售工作中存在的主要问题

1、因上半年费用的较差约束性，盲目性比较大，导致给效益及公司的利益带来了负面影响。经过几次z总、h总、会计的提点，我在费用支出上严格要求自己，提高了费用支出的合理性和科学性，经过下半年的运行起到了较好的效果。但是由于我大局观把握整体的水\*还不高，费用\*\*问题还达不到我预想的目的。比如，如何解决因如何把握客户的喜好，针对性选择的性价比最高的礼品，因我每次准备都比较仓促，没能充分去思考，导致很多不必要的浪费。明年，我会好好准备一下，一定要严格把控支出这一块，做到利益最大化！

2、我非常想借机检讨并且引以为例，希望广大新员工们可以通过我的例子，以后不要走弯路，就是在公司提供的任何书面性文件，必须要严格的审核，尤其是合同上，哪怕是一个字一个字的看，也要确定他的准确性。因为，尤其是数字上，一个小数点的错误。公司会承担巨大的额外费用，一个选配软件的添加，医院没照顾到的人都会和我们斤斤计较，公司也会承担额外的巨大支出。我总结过，需要认真看是第一步，第二步，不明白的不懂得，第一时间问，第一时间解决，标记，决不能将错误带出公司。

我分析造成这种情况的原因有以下几条：

A、大环境的影响，安徽医改，明文规定禁止采购任何大型医疗设备。没办法\*\*，导致很

多订单流产，未能按计划进行。

B、对于VIP客户，竞争日趋激烈，一批做药企业进入；由于其常年和医院的合作关系，经营成本低，相对而言，在汇报和效果是高的，这对我公司销售水\*较高的影响是不容忽视的。

C、社会关系不足以吸引客户。大家都很清楚，社会关系强，就有产品强、企业强、无疑能够在竞争过程中占据有利地位。由于社会关系的不足，无疑会增大销售费用，尤其对\*\*利浦，东芝这种每一单都像偷鸡摸狗却能牢牢\*\*住医院的竞争对手。

D、在项目投入上缺乏计划性。我对项目的投入上，缺少前期必要的分析判断以及过程中各个环节的把握，往往进展到项目后期，发觉不少的问题，如不照错误去执行，则前功尽弃，造成这样一种骑虎难下的局面。而有些真正需要投入的项目反而缺乏资金和精力的投入。对于业务费用支出的把握上，我没能做到非常准确，但是至少需要经过较全面的考虑，再作出决定。

>三、团队的问题：

1、主管与\*\*缺乏沟通，公司决策意图难以为广大员工充分理解，员工对公司的困难，办事处的困难估计不足，造成管理错位。

2、对失败项目未做深入总结，一个业务员犯了错误，在另一个业务员身上重复犯错误。体现不出公司的团队作用。

3、对竞争对手的分析不多，局限于个别项目，个别业务员的反映。很少有集体研究对手策略和对手产品的机会。

3、业务员单兵作战。对于一个区域的业务开发过分依赖于一个业务员的能力。也就是说一个业务员的业务水\*就是一个区域的市场开发水\*。在公司新同事比较多的现状下，形成不了市场开发的强势局面。

4、学习意识薄弱，未能形成良好的学习气氛，技术水\*\*\*了不了公司的专业和技术水\*。

5、业务人员流失，招聘工作困难大，影响了公司的区域和业绩稳定性。

6、对于大项目的操作经验不足，公司整体的资源没有充分发挥出来。

我今天把这些困扰团队和个人销售工作的问题提出来，是不好看。经过了这一年来，我们在经历了切肤之痛痛后，必须以踏踏实实做事的办法寻求我们未来的发展道路。

>四、明年及至今后的计划及\*\*实施的措施。

明年即20xx年公司销售业绩指标如下。明年指标1000万，明年保底指标800万。

指标是提出来了，大家会觉得高，但这是市场形式所迫。市场竞争的惨烈已经把我们逼到这一步，要达到去年前年的利润点，唯有走重点专攻的路子上来，必须充分发挥品牌与销售队伍的优势，以订单总量的提高，市场份额的扩大来维持或提高公司销售系统的利润水\*。为此，明年我的的中心任务当是：专攻订单VIP客户3~5家，分销意识和寻找工作必须加强。、

过去我们的公司好比一架马车，各种资源好比拉车的马，马车上的重量并不太重，但拉车的马却为眼前的一点点利益，朝各个方向拉。结果车子只能缓缓地朝一个方向走走，又朝一个方向走走，走半天，可没前进多少。今天，我们面临如此激烈的竞争环境，要做的事无疑是明确马车的方向，将每匹马朝一个方向赶，同时合理的加载加量，让马车轻快地跑起来。 磨刀不误砍柴工

通过对20xx年订单的分析，我们直销占据公司销售额的90%。这意味着公司特色型还达不到足以吸引每一家顾客的效果，这里我们暂且不去分析，是价位原因呢？质量原因呢？还是销售方式产生的原因？但是至少我们可以看出GE品牌效应，以及强大的销售力量、这两者发挥出的作用应是最主要的。如何更有效的发挥销售网络的力量和提高GE品牌效应，是我们明年业绩总量更上一个台阶，顺利完成销售计划的关键。规模化销售并不是单方面的通过简单的人数增加或区域增加达到的，而是通过有机的把握市场、品牌、人员和数量、质量捏合在一起，形成销售强势达到的。

要达到这一效果，首先我们必须解决前面提到的业务员单兵作战的问题。业务员单兵作战，对我们二级市场的开发影响很大。业务员单兵作战就等于\*\*涣散，其结果是不同能力之间的业务员缺乏配合，不能充分利用各有所长的业务员的能力。不同市场间的业务员缺乏协调配合，使市场被人为的分割，难以形成\*\*的大市场。同时，也极有可能因为利益方面的原因，导致相临市场间的磨擦，当市场一旦被牢牢打上业务员个人印讫时，它的潜力将会以业务员能力为限。单兵作战的另一危害是突出业务员个人作用，淡化业务员群体作用。个人的力量总是有限的，如果我们不能够将业务员\*\*起来作为一个群体发生作用，那就意味着在业务工作中缺乏爆发力，形成不了销售强势，对我们能否长期占领市场影响很大。所以在明年的市场分解，我们希望是有机的分解，充分考虑到不同市场的互相配合以及业务员之间的互相配合，尤其对于二级市场的开发，市场部和各经理必须起到有效的\*\*、协调作用，让团队高速有效的运营起来，充分发挥“1+1＞2”的作用。

4、需要公司其它方面的\*\*工作。明年的工作任务是艰巨的，要做的事情非常多，要完成销售计划不是靠抓一个销售系统就能做好的。前面我们讲到以“多匹马往一个方向使劲”的设想，就是希望公司的最高决策层，决心一下，旗帜往这一插，各个部门、各路兵马不再左顾右盼、瞻前顾后，而是齐心向前，前仆后继，不完成任务决不罢休。要做到这一切凭什么？凭的是我们这支队伍！

**基层医疗器械工作总结11**

>一、加强领导、强化责任，增强质量责任意识。

医院首先成立了以院长为组长、各科室主任为成员的安全管理组织，把药品医疗器械安全的管理纳入医院工作重中之重。加强领导、强化责任，增强质量责任意识。医院建立、完善了一系列药品医疗器械相关制度：药品医疗器械不合格处理制度、一次性医疗用品管理制度、医疗器械不良事件监督管理制度、医疗器械储存、养护、使用、维修制度等，以制度来保障医院临床工作的安全顺利开展。

>二、为保证购进药品医疗器械的质量和使用安全，杜绝不合格药品医疗器械进入，本院特制订药品医疗器械购进管理制度。

对购进的药品医疗器械所具备的条件以及供应商所具备的资质做出了严格的规定。

>三、为保证入库药品医疗器械的合法及质量。

我院认真执行药品医疗器械入库制度，确保医疗器械的安全使用。

>四、做好日常保管工作

>五、保证在库储存药品医疗器械的质量。

我们还组织专门人员做好药品医疗器械日常维护工作。

>六、加强不合格药品医疗器械的管理。

防止不合格药品医疗器械进入临床，我院特制订不良事件报告制度。如有药品医疗器械不良事件发生，应查清事发地点、时间、不良反应或不良事件基本情况，并做好记录，迅速上报县药品医疗器械监督管理局。

>七、我院今后药品医疗器械工作的重点

切实加强医院药品医疗器械安全工作，杜绝药品医疗器械安全时间发生，保证广大患者的.用药品医疗器械安全，在今后工作中，我们打算：

1、进一步加大药品医疗器械安全知识的宣传力度，落实相关制度，提高医院的药品医疗器械安全责任意识。

2、增加医院药品医疗器械安全工作日常检查、监督的频次，及时排查药品医疗器械安全隐患，牢固树立安全第一意识，服务患者，不断构建人民医院的满意。

3、继续与上级部门积极配合，巩固医院药品医疗器械安全工作取得成果，共同营造药品医疗器械的良好氛围，为构建和谐社会做出更大贡献。

**基层医疗器械工作总结12**

一、强化责任，增强质量责任意识。强化责任，增强质量责任意识。本店建立、完善了一系列药品医疗器械相关制度：药品医疗器械不合格处理制度、医疗器械不良事件监督管理制度、医疗器械储存、养护、使用、维修制度等，以制度来保障医院临床工作的安全顺利开展。

二、为保证购进药品医疗器械的质量和使用安全，杜绝不合格药品医疗器械进入，本店特制订药品医疗器械购进管理制度。对购进的药品医疗器械所具备的条件以及供应商所具备的资质做出了严格的.规定。

三、为保证入库医疗器械的合法及质量，我店认真执行药品医疗器械入库制度，确保医疗器械的安全使用。

四、做好日常保管工作

五、为保证在库储存药品医疗器械的`质量，我们还组织专门人员做好药品医疗器械日常维护工作。

六、加强不合格药品医疗器械的管理，防止不合格药品医疗器械

进入本店，我店特制订不良事件报告制度。如有药品医疗器械不良事件发生，应查清事发地点、时间、不良反应或不良事件基本情况，并做好记录，迅速上报县药品医疗器械监督管理局。

七、我店今后药品医疗器械工作的重点，切实加强本店药品医疗器械安全工作，杜绝药品医疗器械安全时间发生，保证广大患者的用药品医疗器械安全，在今后工作中，我们打算:

1、进一步加大药品医疗器械安全知识的宣传力度，落实相关制度，提高本店的药品医疗器械安全责任意识。

2、增加本店药品医疗器械安全工作日常检查、监督的频次，及时排查药品医疗器械安全隐患，牢固树立\"安全第一意识，服务顾客。

3、继续与上级部门积极配合，巩固医院药品医疗器械安全工作取得成果，共同营造药品医疗器械的良好氛围，为构建和谐社会做出更大贡献。

**基层医疗器械工作总结13**

全区（含大榭开发区）现有医疗器械生产企业11家（含根据国家局要求从药品生产企业划入医疗器械生产企业领域的体外诊断试剂生产企业宁波天润药业有限公司，但因其药品生产许可证、GMP和批准文号都未到到期根据国家局规定未能办理医疗器械产品注册事宜，故未确定其产品分类），其中III类医疗器械生产企业3家，II类医疗器械生产企业5家，I类医疗器械生产企业2家；有产品注册证64个，其中III类产品15个，II类产品46个，I类产品3个；有医疗器械经营企业46家，其中高风险的III类医疗器械经营企业37家（含隐形眼镜及护理液经营企业18家），II类医疗器械经营企业9家。

20xx年，在市局党委的领导下，紧密结合北仑的实际，充分发挥北仑的优势，抓住重点，全面覆盖，协同推进医疗器械和药品监管，取得了显著的成绩，保证了区域百姓的用械安全。

>一、规范审批，严格把好准入关。

受市局委托办理医疗器械生产、经营企业开办、变更等的现场验收，在验收过程中坚持达不到开办验收标准的坚决不放行，关键条件在实际中得不到落实的坚决不放行。20xx年，我局配合省市局进行医疗器械产品注册前体系考核（雪龙眼镜）1家，限期整改后通过考核，产品注册证到期系统检查（甬大纺织）1家，生产许可证到期系统检查（恒达敷料）1家；宁波艾克伦在今年5月获得III类产品人工晶体的产品注册证并正式投产和销售，为对企业的产品质量有一个基本的评价，我局在该公司第一批产品投入市场前及时进行了无菌和热原的抽样检验，结果符合规定；配合市局进行医疗器械生产企业开办验收1家。据统计，全区全年区新增医疗器械生产企业1家，医疗器械经营企业5家；驳回医疗器械经营企业开办验收2家。（一家隐形眼镜店，一家骨科材料经营企业）

>二、加强培训，积极引导企业进行GMP改造。

积极组织本局工作人员和企业相关人员参加国家和省市局药监部门组织的内审员培训。加强与医疗器械生产企业的日常检查与沟通，提高企业质量规范化管理方面的自律意识。宁波亚太生物技术有限公司针对检查发现要求整改的问题，投入大量资金对公司的空调、水系统进行了全面改造，同时对体外诊断试剂车间也进行了重新布局，并按GMP要求对洁净车间进行了改建。

根据药品医疗器械诚信体系建设实施意见，我局在前几年基础上，继续做好监管相对人档案的建立及监管记录等资料的完善工作。

>三、加大力度，切实加强日常监管。

按照年初市局工作会议精神，结合本区实际，制订了医疗器械生产企业日常监督检查计划，有计划、有针对性、有侧重地开展了医疗器械生产、经营企业及医疗机构的日常监督检查。建立企业日常工作联系单制度，随时了解企业生产情况、人员变更情况等。全年共检查检查医疗器械生产企业13家次，其中系统检查6家次，日常检查7家次；检查高风险医疗器械使用单位4家次。

及时调整了药品不良反应和医疗器械不良事件监测中心组成人员，同时对各不良反应监测点（药械生产、经营和使用单位）的监测员进行了重新登记，加强对医疗器械不良事件的监测。今年市局首次量化了医疗器械不良事件的监测报告任务，要求我区域内的开发区中心医院和宗瑞医院各上报5例。接到任务后，我局多次与医院领导、设备科科长进行联系和沟通，截止目前已收到并上报医疗器械不良事件报告3例。

>四、迅速行动，积极组织开展专项整治。

本年度根据国家、省、市局的要求，组织开展了医疗器械产品注册证的核查清理及氧气吸入器的专项检查工作。共计核查医疗器械产品注册证47个，包装说明书47个品种，并将检查中发现的问题（主要是体外诊断试剂说明书与产品注册证或产品标准不完全一致）进行汇总上报。根据省市局要求对一新报的III类产品进行注册核查，结果发现其某原辅材料来源存在疑问，经过厂方确认后将该情况如实进行了上报。开展无证经营医疗器械的检查，发现并查处无证经营医疗器械案2起。

组织开展了区域内隐形眼镜及护理液无证经营行为的专项打击和曝光，立案2起，目前该二起案件已走完行政处罚一般程序的全部手续，因二当事人拒罚，该二起行政处罚案件将移交法院进行强制执行。开展了免费体验类、部分隐形眼镜及护理液经营户和部分植入性医疗器械经营企业的专项检查，出具了检查情况表并提出了对应的整改意见。

开展了无证经营的免费体验类医疗器械的专项摸底与整治。根据群众举报以及平时收到一些广告传单，我局对区域内一些无证的免费体验点进行了摸底暗访。除查实一处体验点确有无证经营的证据被立案查处外，其余几处经多次跟踪调查均因无确凿证据证明其有销售行为而无法终止其免费体验的行为。

>五、纳入农村“两网一规范”，加强使用器械管理。

把医疗机构的医疗器械管理纳入农村“两网一规范”建设内容，以创建省级农村药品“两网一规范”示范区为契机，加强使用医疗器械的监管。一是完善了政府对医疗器械监管工作的领导，健全了医疗器械的监管网络。二是推进农村基层医疗机构医疗器械的配送工程，实现医疗器械采购渠道清晰可控。在充分调研的基础上，确定5家药品质量管理、服务相对较好的药品批发企业和2家街道卫生院为药品主导供应商，每个街道（乡镇）可最多选3家作为本街道（乡镇）的药品医疗器械主导供应商，从源头控制药品质量。三是发挥了农村协管员在医疗器械监管中的作用，制定协管员工作管理制度和考核细则，组织协管员进行农村医疗器械和药品管理检查。查处个体诊所从非法渠道购进医疗器械案1件，保证了老百姓的用械安全。

回顾一年来的工作，虽然我们按要求完成了上级布置的各项指标性的任务，但也存在很大的问题：首先，作为药械科这样一个兼备了药品和医疗器械监管职能的科室而言，我们感觉这二块工作在侧重面上明显不平衡，究其原因除了客观上人手过于紧张之外，在主观上也不能否认有在工作存在救场的现象，疲于应付；二是开办验收标准实用性不强，隐形眼镜经营准入条件过高，无证经营现象较难在短时间内得以遏制；钻法律空子，免费体验、销售医疗器械的行为得不到妥善的处置；三是对医疗器械流通领域的日常监管力度不够。

20xx年，我们将继续以“准入把关更严格、信息渠道更畅通、应急反应更迅速、监督检查更有效、诚信建设更深入”为目标，大力实施放心工程，切实加强日常监管。

>1、积极探索更有效的监管思路与方法，在医疗器械生产企业引入“内部质量管理层级责任制”，强化企业规范化操作的自律意识和能力。

>2、加大监管的深度和力度，加大对违法行为的打击力度，尤其是对重点企业、重点部门和关键环节的监管，要严格执行突击检查制度。开展各类专项整治，在全面检查的基础上，根据市场情况，有重点地开展体外诊断试剂、口腔义齿和免费体验类医疗器械等专项检查。切实转变监管方式、加大执法力度，继续加大对性保健品店、超市、便利店等可能出现无证经营医疗器械场所的检查力度，加大对以“免费使用”为幌子实为无证销售家用医疗器械违法行为的打击力度，开展角膜接触镜市场的专项检查，进一步规范我区药品医疗器械市场秩序。

以植入人体的人工晶体等高风险医疗器械产品及有投诉举报、存在安全隐患的企业为重点，依据医疗器械产品标准和有关规定，对企业开办条件符合性和质量管理体系运行情况进行检查；对医疗器械委托生产情况进行全面调查。

>3、加强对医疗器械经营企业质量保证体系实施情况的检查，检查内容包括：产品的进货渠道、产品证照、库存保养、销售及售后服务等，严厉打击租(借)许可证、注册证的违法行为，坚决纠正医疗器械的进货渠道混乱和购销纪录不完备等违规经营行为。

>4、认真贯彻《浙江省医疗机构药品和医疗器械使用监督管理办法》，加强医疗机构药械质量管理。继续深入开展农村药械“两网一规范”建设，巩固农村“两网一规范”建设成果。开展农村规范药房检查，检查覆盖率150%以上；继续推进农村药械配送工程和主导供应商工作，从源头控制农村药品质量；充分发挥协管员和信息员在农村药械监管中的作用，确保农村药械质量。加大医疗机构药械使用监管力度。有针对性地加大医疗机构药械购进验收、保管养护等与质量密切相关环节的检查，检查覆盖率200%，严厉查处各类违法违规行为。

以进货渠道和质量管理为重点，加强对医疗机构使用医疗器械的监管，一年二次检查高风险医疗器械使用单位，加强对高风险医疗器械等重点品种监管；加强医疗器械不良反应(事件)监测，及时纠正违法医疗器械广告。

>5、加快信息化建设步伐，实施药械网上监管系统，通过一年时间的努力，实现经营企业和乡镇卫生院以上医疗机构和综合门诊部全部与我局联网，实行网上监管，提高监管效率。要推进医疗器械诚信体系建设，建立医疗器械监管的长效机制。引导企业向社会公开诚信承诺，承诺所有原辅料均从合法渠道购进，原辅料检验合格方可投入生产，切实加强医疗器械生产的质量管理，落实质量责任制。

阜阳市开展义齿“回头看”专项检查总结

按照省局《关于开展对定制式义齿生产企业专项检查“回头看”工作的通知》（皖食药监械〔20xx〕163号）的要求，我局高度重视此次“回头看”工作，迅速制定实施方案，明确专项检查指导思想、工作目标、组成人员、检查范围、重点检查事项及要求。现将专项检查情况汇报如下：

>一、总体情况

>1、

>（一）企业建立的生产质量管理体系是否保持有效运行，并形成文件和记录。

>（二）企业所用主要原材料是否具有合法资质，是否从合法的供应方采购，并保存供方的资质证明、采购凭证等。主体材料是否与产品注册申报内容一致。

>（三）检查产品出厂检验报告、原始记录。

>（四）产品合格证明上是否标注有关信息，保证产品的可追溯性。

>（五）检查关键工序操作人员是否经过培训。

>三、检查方式和时间

专项检查“回头看”工作由各市局组织实施，时间自本通知发布之日起至10月31日。省局将对各地工作开展情况进行督查。

>四、检查要求

各市对这次“回头看”工作要高度重视，结合实际，制定切实可行的实施方案，确保此次专项整治达到预期效果。一是重点检查上次检查中存在问题较多的企业及20xx年度被确定为安徽省医疗器械生产企业质量失信、质量警示等级单位的企业；二是重点检查在上次专项检查中存在的问题及落实整改情况。同时将检查中发现的问题做好记录，并经企业确认，落实整改结果，做到每企一档。

（1）严厉打击无证生产加工义齿的行为，从源头打压“义齿黑加工点”的生存空间。

（2）查处未获得《医疗器械注册证》生产义齿的行为。

（3）查处使用未经注册的义齿材料生产加工义齿的行为。

（4）规范义齿加工企业许可管理，杜绝不按照法规要求擅自变更相关许可事项的行为。

（5）规范人员管理，严格对人员资质的审查，督促企业对直接接触义齿的工作人员进行体检，在辖区内从事义齿销售的业务代表进行登记。

（6）规范企业采购、生产过程、出厂检验和产品追溯等控制环节，确保企业质量管理体系得到有效运行。对使用无合格证明的原材料生产加工义齿的行为、不按照质量管理体系组织生产的行为、不按照产品注册标准进行出厂检验、周期检验的行为、说明书、标签和包装标识不符合法规要求的行为以及不向委托加工方提供销售凭证的行为进行严肃处理。

月13日，药监昌平分局召开了定制式义齿生产企业专项检查总结会。辖区内的5家企业的法定代表人和负责人均参加了会议。会上，分局总结并分析了此次义齿生产企业专项突击检查中发现的问题，通报了违法行为。针对“未取得产品注册证生产销售”、“擅自变更生产地址”等问题，分局重点强调：定制式义齿生产企业应取得《医疗器械产品注册证》后方能生产销售，不得擅自变更医疗器械注册地址、生产场所进行生产销售，不得接受无执业资格的医疗机构或个人委托为其加工定制式义齿以及不得使用未经注册的义齿材料加工定制式义齿。同时，对参会人员进行了法规培训，并要求企业要增强自律意识和质量意识，加强自身管理，以确保质量管理体系的有效运行。

为进一步规范口腔义齿生产行为，近日，安庆市食品药品监督管理局组织人员对定制式义齿生产企业开展“回头看”专项检查，检查重点是企业的生产质量管理体系运行情况、主要原材料的资质、产品出厂检验报告以及人员培训等情况。

从检查结果来看，各企业生产质量管理体系运行逐步规范，多数企业的原料购进验收记录、生产检验记录较齐全，企业生产技术人员，质量管理人员在职在岗。但也存在少数企业未严格执行生产操作规程、检验记录不规范等情况，检查人员已进行现场指导并督促整改。

通过开展“回头看”专项检查，安庆市义齿生产企业提高了《医疗器械生产质量管理规范》意识，促进了生产行为的规范，完善了相关软件资料和记录，基本达到了专项检查的效果。

**基层医疗器械工作总结14**

>一、加强学习，提高素质，增强使命感和责任感。

城调工作要不断的应对新知识、新形势的挑战，就必须不断学习，加之住户\*\*工作技术含量高、实施难度大，由于年度内专业调整等因素，提高人员自身素质，增强爱岗敬业、勤劳踏实的工作精神，使\*\*结果能为国家报实情，为居民说实话，为\*\*服好务成为当务之需。一年来，我们加强了以下几个方面的学习。一是加强了新时期\*的路线、方针、\*\*的学习。二是加强了\*\*\*\*市场经济基本知识和有关\*\*、法律法规的学习，特别是统计法律法规知识的学习。三是加强了统计业务知识和计算机应用能力的学习。四是高度关注\*\*\*\*、\*的重大战略决策和工作重点，把工作真正干在点子上。通过多方面的强化学习，提高了专业人员\*\*理论基础及业务水\*，使\*\*工作能及时把握时代的脉搏，适应形势的变化和需要，高质量的服务于\*政\*\*，服务于广大人民群众。

>二、不断健全和完善责任制，增\*\*\*的约束力。

根据市、县局的总体要求和部署，在年初结合城调工作实际，制定了目标管理考核办法，确定了岗位职责，明确分工，目标责任到人。强化基础资料的收集、管理，建立完善了相关记录和台帐，管理行为的规范，模范遵守了局机关规章\*\*，保证了\*\*工作的顺利开展。

>三、强化质量意识，把握重点环节。

质量是统计工作的生命，牢固树立“质量第一”的观念是城调事业生存和发展的根基。市场经济条件下城镇居民收入来源渠道、消费支出结构呈多元化格局，加之\*\*户的自觉配合程度日渐低下，给\*\*工作带来了不少难以预料的问题和困难。对此，我们积极采取有效措施，确保\*\*数据的准确，在强化质量方面着重把握了以下五个重要环节：

1、扎扎实实做好\*\*户培训工作。年终，召集全县城镇\*\*户总结会，一是对当年记帐工作的总结表彰，二是对安排新年工作，对记帐户进行新\*\*表培训，同时，每月我们都要上门访户，辅导记帐，通过这些措施，为确保源头数据质量夯实了基础。

2、勤勤恳恳地抓访户工作。为了确保记帐质量，今年采取上门访户和电话联系相结合的访户方式，做到\*均每月上门访户两次，并随时加强电话联系。访户时：一是纠正记帐错误；二是查看帐本，辅导记帐；三是交心谈心，建立感情。通过访户，赢得了\*\*户对我们工作的\*\*和理解。

3、踏踏实实地做数据处理工作。以高度负责的工作态度，编码以“手册”为依据，录入以帐本为准绳，发现问题及时查找及时更正，坚决杜绝随意更改现象，基本做到了归类、编码准确，录入不错、不漏。做到了报表数据与\*\*户台帐数据、计算机数据一致。

4、实实在在搞质量检查工作。在工作中，我们严格把直接影响经济增长速度的城镇居民收入和支出作为重中之重进行了认真检查核实，同时加强对\*\*户记帐的规范性、计算机录入的准确性检查。

5、切切实实做数据评估工作。为保证\*\*数据的高质量，报表数据都要和县局综合统计数据如劳动工资，gdp增长速度、商贸统计数据等专业多方面情况进行比较评估，检验我们数据的\*\*性，进行合理修正，减少抽样误差。通过评估证明，\*\*样本具有较强的\*\*性。

>四、强化服务意识，提升工作地位。

密切关注与居民生活息息相关的问题，重点对市场运行态势、居民生活状况、我县城镇经济发展水\*等进行深入细致地\*\*研究，评估我县城镇住户抽样\*\*资料可信度，为\*政\*\*和决策部门进行科学决策提供针对性、实效性较强的参考依据。成为\*政\*\*了解和掌握基层社情民意的“晴雨表”，在优质服务中不断提升城调工作的地位，充分发挥城调职能作用。

一年来，较好的完成了我县城镇住户\*\*工作任务，但离上级的要求还存在一些差距，在业务水\*、综合素质，开拓进取精神等方面还需进一步加强和提高，才能完全适应新形势、新要求。在今后的工作中，我们必须要坚持不懈地学习和努力，克服各种困难，在\*\*研究的广度、深度上下功夫，抓好统计分析、信息的质量，确保我县\*\*任务的圆满完成。

**基层医疗器械工作总结15**

时光如流水，不知不觉又迎来了新的一年，我想了很多，年终总结千遍一律无非就是上年度计划目标完成了多少，实现利税多少，再找出存在的不足之处，按照新年度的工作任务目标，制定纠正措施和实施计划加以实施等等。我决定不这样说，还是说说从我来总公司再到x的身心体会和感想。

我和大家一起工作将近一年了，回顾这一年的工作历程，作为xx的每一名员工，我们深深感到公司蓬勃发展的热气，人人为之拼搏的精神。深感欣慰，为之高兴。

当初来到总公司，我从行政单位来到企业上班，这是两个运行机制截然不同的单位。给我的感觉耳目一新。这里的每位员工来也匆匆、去也匆匆，从早上上班到下午下班，每个人都为手头上的工作忙忙碌碌，同事之间互相帮助，有活大家一起干，不用\*\*派遣。那团结的氛围，奋斗的朝气催人奋进。看不到闲散人员，更看不到上网浏览网页或是玩游戏的。就像是一台高速运行的机车。

一个月后，我就来到x医疗器械有限公司，工厂占地面积xxxxx㎡，生产车间xxxx㎡，设备齐全，还有xxxx㎡的办公大楼，生产办公条件十分优越，。

x医疗器械有限公司是一个医疗器械生产企业，是个xx企业。自xxxx年建厂，已经经过了两个年头，在这短短的两年里，x经历过了多少风风雨雨，走過了很多的艱辛，一路走来，如同瞒珊学步的孩童，避免不了磕磕碰碰。不经风雨，何以见彩虹！

20xx年第四季度初x调整了战略发展方向：主打产品为骨科、产科医疗器械及耗材；横向与有关企业强强联合；大力发展营销，以营销促生产。目标明确，找准方向。公司就有了前进的方向，员工就有了工作的动力。我坚信，公司有大家的共同努力，一定能茁壯成長。在此，我想问大家一句，你为公司的生产发展准备好了吗？也许你会说，我是一个\*常打工者，在\*常的岗位上工作，我能做什么？那些都是老板的事。在这里，我要大声的告诉你：你错了！在公司的生产发展过程中，在\*凡普通的岗位上，我们虽然只是沧海一栗，但是，你我爱岗敬业的实际行动必将成为公司发展壮大的坚实基础。

人活在世上，总要有个人生目标，总要有个发展方向，说白了，就是有个谋生的依托。这依托就是我们的`公司。我想说，一个企业的创立，离不开积极勤奋、风雨同路的每位优秀员工；公司的发展，更需要新鮮血液的不断加盟。互相激励，诚信经营是我们永远的理念。我們是一个大家庭，我們要以宽广胸怀，接纳、包容在场每一位。我们虽然在公司不同岗位，但我们都是企业的骄傲，都是企业的主人！正是我们的主人精神，\*\*我们为公司默默地奉献着！企业的壮大，前期需要不断的投入。也许，大家的付出目前还得不到满意回报；但是，我們要相信，只要企业发展了，我們个人才能得到发展空间。我們要知道，企业是一个相互配合的整体。需要员工的敬业爱岗、无私奉献！为此，我再一次提议，让我们振臂高喊“敬业爱岗、无私奉献！”。有了员工的默默\*\*，公司才能无后顾之忧，勇往直前！通过大家的不断努力，我們把产品品质做到精益求精并确保没有客诉退货，尽快在医疗器械行业竖起x品牌。我們会不断加油！胜利的荣耀属于我们，属于企业的全体同仁！最后，我用一个小故事做个总结：有三座和尚庙，离河都很远，怎么解决吃水问题呢？

第一座庙，三个和尚商量：咱们搞接力吧，每人挑一段。第一个和尚从河边挑到半路，停下来休息；第二个和尚继续挑，再传给第三个和尚，挑回去灌进水缸里，空桶回来再接着挑。结果，大家都不累，水很快就挑满了。

第二座庙，老和尚立了一个新庙规：每个和尚都去挑水，谁挑得多，晚上吃饭加一道菜；谁挑得少，吃白饭，没菜。结果，三个和尚拼命去挑水，一会儿水就满了。

第三座庙，三个和尚很聪明：庙旁边的山上有竹子，竹子中心是空的，他们把山上的竹子砍下来连在一起，连接成了一条管道。结果，一劳永逸，不用抬，每天都有清凉的河水流进庙来。

三座庙解决吃水问题的故事喻示企业要生存、要发展：

1、就要发挥协作精神，内部要协作，相互之间也要协作；

2、要引进新的机制，诸如竞争机制、激励机制等；

3、要搞创新，包括机制创新，管理创新，技术创新等。

新年到了，给大家拜个早年，衷心祝福每位同仁工作顺利、身体健康、家庭幸福、阖家欢乐！

**基层医疗器械工作总结16**

来到市场部工作已有半年了。在这半年的的时间中，公司领导、部门领导、公司同事给

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找