

葵花药业工厂上班工作时间 医药业务员 个人工作总结与计划(汇总8篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。那么我们应该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

葵花药业工厂上班工作时间 医药业务员个人工作总结与计划篇一

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，大部分是做终端业务的客户(来自：我爱：这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的业务，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、市场业务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。

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20xx年，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。

葵花药业工厂上班工作时间 医药业务员个人工作总结与计划篇二

新旧交替的这一段，是一年的尾声、还是新一年的序曲？是结束，还是开始？这不重要。重要的是：旧的一年，我经历了那么多，失去过、遗憾过；收获过、充实过……而对于新的一年，我的心中仍然有梦。梦若在，希望就在。

今年离我们已去，在过去的一年里我个人的工作做的并不是很好，可能是我还不够努力。也没有太多的经验，但我掌握出一点小小的技巧。在坐的各位应该都比我有经验，希望你们也都不要保留了。利用今天的机会大家都畅所欲言吧。其实做我们医药代表这行并不是说需要很多销售经验，但只要掌握了一些技巧我想离我们成功上量的难度并不是很大，不过也是与我们所在区域环境不一样的，但这些技巧是都应该是我们每个人可以的，做销售首先就是做人很重要，不过在在产品的时候我们首先应该对我们所的产品做为深入的了解，在就是我们所说的技巧，我们必须做到五勤，五快，至于五勤了就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤；脑勤了就是我们要多想问题想想今天该去做什么，明天该去做什么？比如我们每天在睡觉之前想想我明天上午要到那里去，该去做什么，下午该到什么地方，该做什么？还有今天我有什么事情没有办完，需不要要给客户打个电话，但在给客户打电话我们一般应该在八点之前打过去，不要太晚了影响别人的休息。其实给打电话也并不代表我们的事情就可以办好了，医生也是人啊，他们并不是那么可怕的，那怕你一句小小的问候也许他心理会感觉很好。

第二腿勤了就是我们想到了要去做什么，只要去做不管你成功与否，但自己做了心理也就塌实了，在有没有事情要去做的时候或者在自己比较空的时候多到医院去转转，其实和他们聊天也是很有趣的呀，其实不一定是有什么事了就去找他们，没事了就不管了这样是不行的，说白了有事没事我们都应该去关心下他们。之所以这样做也就是多多少少也会感动

他们的，让他们觉得你是个勤劳的人。

第三眼勤，就是要多观察周围的事情，了解他们的一些需要做的事情，比如到办公室看见他们很忙，办公桌上又很乱看看他们科室能有什么我们是举手之劳的事情。不防大家都把他放在心理下次去了就可以做做。我举个例子，像我在做业务的时候到一家医院里是很热的夏天我以前每次去都会给他们带一个西瓜什么的水果之类的后来时间长了，他们说小陶你下次来不要这么客气了，但我在看见他们吃西瓜的时候啊就要到处找刀，以前我每次也就只知道吃，反正我拿来了你们弄好了我就吃点，我想我每次都买西瓜为什么不给他们带把刀去了，后来我去就帮他们带去，其实也不是很贵的东西，但他给我带了什么？从此以后我就成了他们那里的常客了，也不用每次买吃的了，自己到还有的吃。一举两得啊。虽然只是小事情但对他们来说却是件大事啊！，第四嘴勤就是想到了看到了，就要说最后就要做，人吗总喜欢听好听的话，你多说几句也没什么，但他心理感觉舒服啊，在这里我又要罗嗦了，比如我们经常到外地去了，就买买当地的特产带回去 给重要的客户，那至于怎么说我想我不说大家也知道了。

记的我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，哪怕一瓶饮料我都要带去的，因为那采购啊很喜欢这些小东西了，我基本上是一个星期去一次，但每次了那个主任在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但最后还是收上了。前几天我又去，想来想去不知道买什么东西了，听一个朋友说有一家买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了两箱过去，那主任也在我就进去了他看见我又拿东西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我接过来来说主任这是我一点的心意我到去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去尝尝，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打电话，或者你给我打电话来。

这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次

就敢大胆的和 he 沟通了，上次从回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作！在就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱也许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有百分之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。最后了五快了也就是前面的五勤了，想了就要去做，成功了我们再接再厉，失败了并不可怕，我记得我看了一个成功人士的一句话：坚强，用心的力量来为自己打气；人的一生不可能是一帆风顺的，所以打从你有自我意识的那一刻开始，你就要有一个明确的认识，那就是人的一辈子必定有风有浪，绝对不可能日日是好日，年年是好年，所以当我们在遇到挫折时，不要觉得惊讶和沮丧，反而应该试为当然，然后冷静的看待它解决它。

虽然在过去的一年里我工作上没有取得很大成功，但这就是我总结了出一些技巧，也是我在领导的带领下所学习到的。在新的一年里，我想利用我目前所掌握的一点技巧，希望在各位领导支持下，和各位同仁的帮助下，我给自己指定了一个计划，在完成目前我们主大产品销量同时来开发出一些新的产品，目前我做的医院有可弗的有可由的我会保持一定的销量，尽量的再提高点销量，在所属于我所做的医院里没有开发出来的，我会尽量尽快的开发，在就是新品种的开发，具体的计划我会像我的直属上司领导汇报的。

希望在新的一年里领导的支持下让我们更上一层楼，为了个人，为了公司我们一起努力吧，各位奋战在医药一线的同任朋友们，不要为了目前所面临的困难所感到茫然失措，相信自己的努力，创造出一个辉煌的明天，今天小才露尖尖角，明天定是荷花香气飞满。

葵花药业工厂上班工作时间 医药业务员个人工作总结与计划篇三

2兽药企业业务员拜访客户是其工作中最基本也是最关键的业务之一，拜访客户方法正确，沟通顺利能极大提高合作的成功率，很快打开市场做出业绩。否则浪费很多时间和费用却往往无功而返，甚至使业务员失去工作信心。要做好一次成功的拜访确实很不容易，就目前中国兽药企业业务员的状况而言，在拜访客户这一点上合格的业务员不足三分之一。因此业务员认真学习和熟练掌握拜访客户的方法十分必要。

实际销售工作中业务员要拜访的客户有两种，一种是拜访老客户，为的是保持联系提升友谊加强合作。一种是新到一个市场拜访新客户，目的是开发新的合作伙伴，建立新的合作关系。由于业务员和老客户已经很熟悉，拜访过程交流起来比较容易，就不再赘述。这里主要讲的是业务员拜访新客户的方式方法。

一、做好拜访客户的前期准备

1、搜集掌握目标客户的详细资料

业务员新到自己的市场不要急于找到客户，盲目投放产品，因为你找到的愿意接你产品的人不一定是理想的合作伙伴。可能他没有很强的推广能力，也可能他做不到你满意的销售量、还可能他根本就是随意接了你的产品，更可怕的是他的信誉程度有问题。因此业务员首要的工作是通过走访经销商、养殖场以及通过其他方式了解当地经销商中做得最好的前五名商家是谁，还有名次比较靠前的有特色有发展前途的经销商是谁，尽可能全面地搜集他们个人以及企业的信息。然后按推广能力强、销售量大、诚信度高、发展潜力广、适合自己合作等几方面因素综合排队。最后从第一到第二第三直到最后一个设计拜访的方案并逐个开始拜访，洽谈，直到从中找到最满意的合作伙伴。

2、准备好自己的名片、公司以及产品的资料和包装、两份格式化的合作协议、一个能让人感兴趣的小礼物。把公司的产品、公司的销售政策和全面情况熟记。

3、设计好和客户谈话的思路、主题、谈话方式。

4、穿上一身整洁的着装，带上一份喜悦的心情。做好上述准备就可以正式去拜访你的目标客户了。

二、拜访客户的步骤

1、见面微笑着问对方好

前面讲过拜访客户前要准备一个喜悦的心情，有了好的心情表现在脸上就会有笑容，你的笑容也会影响到拜访对象，让他也有个好心情，这就给你们交流奠定了一个好的基础。切记当你心情郁闷的时候千万不要去拜访客户，同样你的情绪会让他不高兴更会让他对你产生不良的印象。

见面问好时一定要声音响亮吐字清晰，让对方听到并且听清楚，最好你的声音你的笑容包括肢体语言能感染到他，让他也进入一个好的状态。

2、生动地自我介绍，然后递上名片

拜访客户前自己要先设计一套自我介绍的台词。自我介绍一定要包括自己是谁，是那个公司干啥的三项基本内容，并强调专门来拜访对方的，同时话语中带一些对对方客观的赞美。例如：我叫xxx,是xxx公司负责xxx区域的业务员。据我所知您是本地兽药经销商中做的最成功的，所以今天特意来拜访您。

自我介绍后马上送上自己的名片，以便对方进一步确认你的名字身份以及所属公司，并留下以后可以找到你的方式。送

名片时要双手送到对方的面前，名片要正面朝上，文字的方向要方便对方阅读。

3、送上准备好的礼物

双方落座后，拿出你准备的小礼物放在对方眼前的办公桌或者其他物品上，告诉他这是专门给他带来的，然后打开包装简单给他介绍礼品的性能、特点、好处等，并说希望您能喜欢。

其实客户并不缺少你送的礼物，但是你送礼他一定会高兴。首先他感觉你很重视他，其次让他觉得你很懂社交礼仪，更是让他觉得无功受禄欠你的人情，在这种情况下会大大提高合作的成功率。

4、根据自己对客户的了解再一次客观地有目的地赞美客户，进一步为谈话营造良好的氛围和基础，因为任何人对好意的表扬都很受用。但是请记住，赞美不是虚夸，过分不切实际的虚夸会让他觉得你虚伪不诚实，说话不可信，反而会破坏双方的合作。

哪些产品、哪些服务和那些信息。很多比较成功的人都愿意表达自己的见解和观点，愿意介绍自己知道的情况，这会让你们的谈话很容易进行，也给你很好的机会了解他的情况。需要注意的一是，有的客户会把谈话引到和你的主题无关的内容上去。这时你要适时地巧妙地插话，把谈话再转回到你的主题上来。最关键的是你一定要认真倾听对方的谈话，记住他的需求、他的要求和他所顾虑的问题。

6、根据客户的需求和自己能提供的的产品、服务、信息找到双方的供需结合点，提供给他。并重点介绍一两个适合他又效果很好的产品，一定教会他如何卖这个产品，让他看到卖这两个产品很赚钱。同时把产品资料、公司相关资料提供给他有重点地简要介绍。对于客户提出顾虑的问题，必须给他

一个明确的答复，如果顾客的问题超越自己的权限马上电话请示相关领导然后给客户明确的答复，以解除他的顾虑为双方的合作铺平道路。这时候你们的谈话才真正进入主题了。如果把拜访客户比做一次战斗，那么这时候就是战斗攻坚的关键时刻。此时不要受其他情况的干扰，要趁势把目标攻下。有的业务员对于客户提出的问题含糊其辞，不给予明确的答复，就使客户心存顾虑无法下决心与你达成合作，也使自己无法达成目的。

如果谈话中找不到他的需求，也可以从中了解他经营产品的特点、来源和经营风格，再根据他的特点和风格给它提供和介绍产品。引导客户产生需求心里。但是这种情况下合作成功率会有所降低。合作以后必须经常拜访或者联系，帮助他用自己的产品赚更多的利润，争取让他和你成为好朋友并对你的产品更熟悉更感兴趣。慢慢地你的产品就会取代他原有的同类产品，销售量也会逐步上升。

7、在他接受你的一两个重点产品以后适时地为他提供更多他可能需要的产品供他选择。客户多选一个产品你就多一份销售量。如果公司的政策允许，你选的客户有又适当，可以尽可能把你的产品交给他，甚至在当地可以给他独家代理权。让客户觉得你和你的公司非常信任他依赖他。这也无形中给他压力和动力。

8、讲清楚公司的销售政策

在谈到产品价格和回款要求时同时要给客户讲清楚公司的销售政策，讲的越充分越好。好的销售政策会激励客户更努力更多地帮你卖货。也让客户事先知道公司对他的要求，所谓的把丑话说在前头，先小人后君子。

9、征得客户的同意立即签订合作协议

现代商业活动中协议是规范合同各方责任权利义务的重要保

证，也是将来各方处理纠纷的依据。因此签订协议对双方都是十分必要的。及时签定协议还会有效地防止后来的竞争对手把客户从你手中抢走。

10、如果双方时间合适，可以请客户一起吃饭，深入交流并加深印象增进感情。但是切记不要在喝酒吃饭兴奋时随意答应客户的要求和条件。须知你说的话自己可能会忘掉，客户是一定不会忘记的。这种事轻者弄得双方不愉快，严重的导致双方终止合作甚至对簿公堂。实际工作中有很多这样的事例是后来者的前车之鉴。

11、回到住所或公司后第一时间整理一下谈话的内容，做好工作记录并把客户的资料、合作协议、客户的要求、发货明细逐一与公司落实。

三、拜访客户时的几个技巧

1、自我介绍要有特点并简洁易记。

2、谈话过程中尽量多听少说，说有用的话是，有的客户会把谈话引到和你的主题无关的内容上去。这时你要适时地巧妙地插话，把谈话再转回到你的主题上来。最关键的是你一定要认真倾听对方的谈话，记住他的需求、他的要求和他所顾虑的问题。

6、根据客户的需求和自己能提供的的产品、服务、信息找到双方的供需结合点，提供给他。并重点介绍一两个适合他又效果很好的产品，一定教会他如何卖这个产品，让他看到卖这两个产品很赚钱。同时把产品资料、公司相关资料提供给他有重点地简要介绍。对于客户提出顾虑的问题，必须给他一个明确的答复，如果顾客的问题超越自己的权限马上电话请示相关领导然后给客户明确的答复，以解除他的顾虑为双方的合作铺平道路。这时候你们的谈话才真正进入主题了。如果把拜访客户比做一次战斗，那么这时候就是战斗攻坚的

关键时刻。此时不要受其他情况的干扰，要趁势把目标攻下。有的业务员对于客户提出的问题含糊其辞，不给予明确的答复，就使客户心存顾虑无法下决心与你达成合作，也使自己无法达成目的。

必须经常拜访或者联系，帮助他用你的产品赚更多的利润，争取让他和你成为好朋友并对你的产品更熟悉更感兴趣。慢慢地你的产品就会取代他原有的同类产品，销售量也会逐步上升。

7、在他接受你的一两个重点产品以后适时地为他提供更多他可能需要的产品供他选择。客户多选一个产品你就多一份销售量。如果公司的政策允许，你选的客户有又适当，可以尽可能把你的产品交给他，甚至在当地可以给他独家代理权。让客户觉得你和你的公司非常信任他依赖他。这也无形中给他压力和动力。

8、讲清楚公司的销售政策

在谈到产品价格和回款要求时同时要给客户讲清楚公司的销售政策，讲的越充分越好。好的销售政策会激励客户更努力地帮你卖货。也让客户事先知道公司对他的要求，所谓的把丑话说在前头，先小人后君子。

9、征得客户的同意立即签订合作协议

现代商业活动中协议是规范合同各方责任权利义务的重要保证，也是将来各方处理纠纷的依据。因此签订协议对双方都是十分必要的。及时签定协议还会有效地防止后来的竞争对手把客户从你手中抢走。

10、如果双方时间合适，可以请客户一起吃饭，深入交流并加深印象增进感情。但是切记不要在喝酒吃饭兴奋时随意答应客户的要求和条件。须知你说的话自己可能会忘掉，客户

是一定不会忘记的。这种事轻者弄得双方不愉快，严重的导致双方终止合作甚至对簿公堂。实际工作中有很多这样的事例是后来者的前车之鉴。

11、回到住所或公司后第一时间整理一下谈话的内容，做好工作记录并把客户的资料、合作协议、客户的要求、发货明细逐一与公司落实。

三、拜访客户时的几个技巧

1、自我介绍要有特点并简洁易记。

2、谈话过程中尽量多听少说，说有用的话

3、多用肯定的语句，不要否定客户的话。不要辩解，更不要辩论。

4、谈话过程中要看着对方的眼睛，对客户的谈话积极回应，保持他的谈话兴致。

5、适时地简洁地发表自己和客户相同或相近的观点。

6、对客户要多用客观的赞美的语言。

7、谈话过程中适时地强调自己公司的优势。

8、对双方的不同观点如果不能达成一致，就要巧妙地回避。把谈话引到其他方面。

四、拜访客户时需要注意的几点

1、整个拜访过程要认真倾听客户说的每一句话，重视客户的每一个问题和要求。

2、听到客户对公司或产品否定甚至贬低的话，不要急于正面

辩解，而要先认同然后侧面进行解释。

3、对自己要有信心并始终保持微笑的表情和温和的语气。

4、对客户提出的存在的问题必须现场给予明确彻底地解决。

5、即使客户不要求也必须以诚恳合作的态度把每一个客户担心的问题说清楚并尽可能写进合同。

6、不要在客户面前夸夸其谈显示自己的口才，这会导致客户对你反感。

7、不要在客户面前贬低你的竞争对手。

8、一定找到客户不忙的时候和他谈话，不要影响他的正常工作。如果客户有急事你要尽快结束拜访，约好下次再来。

葵花药业工厂上班工作时间 医药业务员个人工作总结与计划篇四

二、 实验室名称：

8a-107

三、 实验目的

电子工艺实习的主要目的就是培养我们的动手能力，对电子元器件的识别，相应工具的操作，相关仪器的使用，电子设备制作、装调的全过程，掌握查找及排除电子电路故障的常用方法有个更加详实的体验。有助于我们对理论知识的理解，帮助我们学习专业知识。使我们对电子元件及收音机的装机与调试有一定的感性和理性认识，打好日后深入学习电子技术基础。同时实习使我获得了收音机的实际生产知识和装配技能，培养理论联系实际的能力，提高分析问题和解决问题的能力

的能力，增强独立工作的能力。

四、 实习内容

- (1) 学习识别简单的电子元件与电子线路；
- (2) 学习并掌握收音机的工作原理；
- (3) 按照图纸焊接元件，组装一台收音机，并掌握其调试方法。

五、 实验原理

天线收到电磁波信号，经过调谐器选频后，选出要接收的电台信号。同时，在收音机中，有一个本地振荡器，产生一个跟接收频率差不多的本振信号，它跟接收信号混频，产生差频，这个差频就是中频信号。中频信号再经过中频选频放大，然后再检波，就得到了原来的音频信号。音频信号通过功率放大之后，就可送至扬声器发声了。天线接收到的高频信号通过输入电路与收音机的本机振荡频率(其频率较外来高频信号高一个固定中频，我国中频标准规定为465khz)一起送入变频管内混合——变频，在变频级的负载回路(选频)产生一个新频率即通过差频产生的中频，中频只改变了载波的频率，原来的音频包络线并没有改变，中频信号可以更好地得到放大，中频信号经检波并滤除高频信号。再经低放，功率放大后，推动扬声器发出声音。

六、 实验器材

电烙铁、螺丝刀、松香、锡、钳子和镊子等必备工具

各种电子器件的基本知识：

2、电容，主要区分正负极。长脚的为正，断脚的为负：如果

是管体的电容，灰色部分所对应的管脚作为负极。

3、led灯，长管脚的一端为正极，短管脚的一端为负极。led应该放在组装的时候才焊接，因为开始的时候很难把握焊接的高度，如果安装的太低，安装外壳后很难观察到灯是否发光。

4、二极管，二极管的外形是一边红色，一边黑色。红色的一端为正极，黑色的一端为负极。

七、实习步骤

第一天：焊接练习

焊接对我来说并不陌生，因为以前在家我用过电烙铁，还有刚过去的寒假期间我在电子厂打寒假工时也是做焊接这个工位，所以我对焊接是很有信心的。焊接常见的问题是包焊、漏焊、假焊等。焊接时，烙铁头要在加锡时停留2-3秒，这样锡才能溶解，元件焊得就越好。还有锡不能加得太多，否则易发生短路。今天我们先在一块电路板练习焊几个电阻，熟悉焊接的基本操作，体会焊接的技巧。

第二天：

发收音机装配零件，检查和熟悉各种零件。这一天最重要的就是常用电子元件的识别和检测。我们常见的电子元件就是电阻、电容、二极管等。电阻上的色带是就是电阻的色环标记法，通过色环来表示电阻的大小，有效数字、倍率和允许误差。电容主要区分正负极。长脚的为正，断脚的为负：如果是管体的电容，灰色部分所对应的管脚作为负极。二极管的外形是一边红色，一边黑色。红色的一端为正极，黑色的一端为负极。接着对照工位图了解清楚各个元件的具体位置。然后把各种零件插到电路板上，待老师检查完毕再根据工位图，逐个焊接零件。

第三天：

第四天：

测试电路板确定没问题后，就要处理电源同电路板的连接，扬声器同电路板的连接。将电源槽扬声器安装在收音机外壳的对应位置，用焊锡焊接导线在接线柱上。将电源的正负极焊接在电路板对应位置，扬声器的导线不分正负极所以就近焊接，使导线不容易扭曲干扰为佳。

第五天：

组装完后的最后测试，如果有问题拆开外壳检查，看看哪些地方漏焊。确定没有问题的就安装好外壳。

通过一星期的电子工艺实习，我从中学到了很多宝贵的经验和知识，也提高了自己的动手能力。当我知道我们电工实习是自己制作一台收音机时，我心里有点兴奋，因为我从小就对收音机感兴趣，经常拆收音机，有时坏了也能修好。现在可以自己做一台我自然会有点兴奋。焊接对我来说并不陌生，因为以前在家我用过电烙铁，还有刚过去的寒假期间我在电子厂打寒假工时也是做焊接这个工位，所以我对焊接是很有信心的，相信自己可以做出质量很好的收音机。

这次实习最大的收获是可以读出电阻和电容的大小。只要记住各种颜色代表的数字就可以读出电阻的阻值。其实我们学新东西只要用心就能学好的。通过一个星期的实习，我对电子工艺的理论知识和某些电子元件有了初步的系统了解。我了解到了焊普通元件与电路元件的技巧、收音机的工作原理与组成元件的作用等。这些知识虽然不是自己的专业知识，但在日常生活中是有着现实意义；同时也提高可自己的动手能力。因为我焊接技术比较好，所以有些同学也经常问我，我也很热心去教他们，有时候还帮他们焊一些比较难焊的。但有些知识我也要请教其他同学，在这过程我也体会到团队合

作精神的重要性。当自己做的收音机可以收到台时，那种喜悦是非常大的，毕竟是自己亲自焊接的收音机。

总的来说，这次电子工艺实习我学到的很多有用的知识，深刻的认识到了理论知识和实践相结合是教学环节中相当重要的一个环节，只有这样才能提高自己的实际操作能力，并且从中培养自己的独立思考、勇于克服困难。这些都是宝贵是经验，将对自己以后的发展有很重要的意义，所以这次实习我受益匪浅。

葵花药业工厂上班工作时间 医药业务员个人工作总结与计划篇五

一、工作汇报

自20xx年3月12日工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。

在投入到新的工作岗位后，我也开始了新的工作——药店销售。这项工作使自己掌握了很多药品专业知识。所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于是新的工作，无论从销售能力，还是从思想上都存在许多的不足，在这些方面我都得到了公司领导、部门领导及本部门的老员工的正确引导和帮助，使我的工作能力和提高，方向明确，态度端正。我相信对我的未来发展打下了良好的基础。

二、工作感想

踏入新的工作岗位后，经过三个月的锻炼，使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我的力量。可以说，懂得享受工作，才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

三、工作目标

20xx年的到来意味着，新的起点，新的开始。

1、提高自己的销售技能：提高自己的专业知识，让自己的专业视野变得更加开阔些，向身边的同事学习，多参加公司组织的培训。

5、积极的实干精神：药店营业员，每天面临着很多难题，很容易出现沮丧的心情，所以保持良好心态至关重要。须知，成功不仅靠过硬的本领、良好的态度或者人脉和机遇，有坚持和不服输的心态，更重要的是随时保持积极的态度对待周围的事物，保持一颗朝气蓬勃的心，遇事不气馁，永远坚信，

紧要关头不放弃，绝望就是希望。

7、团结向上：借伟大领袖毛泽东的一句名言：“团结一致，同心同德，任何强大的敌人，任何困难的环境，都会向我们投降。”三人省力，四人更轻松，众人团结紧，百事能成功。

以上是我20xx年的工作总结及今后的工作目标。

20xx年过去了这一年是充满着机遇与挑战的一年，日常工作中的每一件小事都蕴藏着快乐与幸福，只要我们用快乐的心去体会，用幸福的眼去看待。什么困难和挫折都不会难倒我们的。过去的一年在领导的悉心关怀和指导下，通过我们自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足，需要继续改正！

在新的一年里，我相信药店的生意会越来越好的，这些需要我们良好的服务和优质的药品，我相信美好的明天就在眼前！

同时，祝各位领导，各位同事，在新的一年里身体健康，合家欢乐，事业蒸蒸日上，更上一层楼！

葵花药业工厂上班工作时间 医药业务员个人工作总结与计划篇六

作为一名医药业务员，随着社会的发展，知识的更新，要不断学习，丰富了自己的知识和见识。下面是本站小编为大家整理的医药业务员工作总结范文，欢迎参考！

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，大部分是做终端业务的客户(来自：我爱：这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的业务，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大为烦琐，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、市场业务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。

- 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20xx年，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。

新旧交替的这一段，是一年的尾声、还是新一年的序曲？是结束，还是开始？这不重要。重要的是：旧的一年，我经历了那么多，失去过、遗憾过；收获过、充实过……而对于新的一年，我的心中仍然有梦。梦若在，希望就在。

今年离我们已去，在过去的一年里我个人的工作做的并不是很好，可能是我还不够努力。也没有太多的经验，但我掌握出一点小小的技巧。在坐的各位应该都比我有经验，希望你们也都不要保留了。利用今天的机会大家都畅所欲言吧。其实做我们医药代表这行并不是说需要很多销售经验，但只要掌握了一些技巧我想离我们成功上量的难度并不是很大，不过也是与我们所在区域环境不一样的，但这些技巧是都应该是我们每个人可以的，做销售首先就是做人很重要，不过在做产品的时候我们首先应该对我们所的产品做为深入的了解，在就是我们所说的技巧，我们必须做到五勤，五快，至于五勤了就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤；脑勤了就是我们要多想问题想想今天该去做什么，明天该去做什么？比如我们每

天在睡觉之前想想我明天上午要到那里去，该去做什么，下午该到什么地方，该做什么？还有今天我有件事情没有办完，需不要要给客户打个电话，但在给客户打电话我们一般应该在八点之前打过去，不要太晚了影响别人的休息。其实给打电话也并不代表我们的事情就可以办好了，医生也是人啊，他们并不是那么可怕的，那怕你一句小小的问候也许他心理会感觉很好。

第二腿勤了就是我们想到了要去做什么，只要去做不管你成功与否，但自己做了心理也就塌实了，在有没有事情要去做的时候或者在自己比较空的时候多到医院去转转，其实和他们聊天也是很有趣的呀，其实不一定是有些事情了就去找他们，没事了就不管了这样是不行的，说白了有事没事我们都应该去关心下他们。之所以这样做也就是多多少少也会感动他们的，让他们觉得你是个勤劳的人。

第三眼勤，就是要多观察周围的事情，了解他们的一些需要做的事情，比如到办公室看见他们很忙，办公桌上又很乱看看他们科室能有什么我们是举手之劳的事情。不防大家都把他放在心理下次去了就可以做做。我举个例子，像我在做业务的时候到一家医院里是很热的夏天我以前每次去都会给他们带一个西瓜什么的水果之类的后来时间长了，他们说小陶你下次来不要这么客气了，但我在看见他们吃西瓜的时候啊就要到处找刀，以前我每次也就只知道吃，反正我拿来了你们弄好了我就吃点，我想我每次都买西瓜为什么不给他们带把刀去了，后来我去就帮他们带去，其实也不是很贵的东西，但他给我带了什么？从此以后我就成了他们那里的常客了，也不用每次买吃的了，自己到还有的吃。一举两得啊。虽然只是小事情但对他们来说却是件大事啊！，第四嘴勤就是想到了看到了，就要说最后就要做，人吗总喜欢听好听的话，你多说几句也没什么，但他心理感觉舒服啊，在这里我又要罗嗦了，比如我们经常到外地去了，就买买当地的特产带回去给重要的客户，那至于怎么说我想我不说大家也知道了。

记的我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，哪怕一瓶饮料我都要带去的，因为那采购啊很喜欢这些小东西了，我基本上是一个星期去一次，但每次了那个主任在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但最后还是收上了。前几天我又去，想来想去不知道买什么东西了，听一个朋友说有一家买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了两箱过去，那主任也在我就进去了他看见我又拿东西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我接过来来说主任这是我一点的心意我到去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去尝尝，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打电话，或者你给我打电话来。

这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和 he 沟通了，上次从回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作！在就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱也许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有百分之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。最后了五快了也就是前面的五勤了，想了就要去做，成功了我们再接再厉，失败了并不可怕，我记得我看了一个成功人士的一句话：坚强，用心的力量来为自己打气；人的一生不可能是一帆风顺的，所以打从你有自我意识的那一刻开始，你就要有一个明确的认识，那就是人的一辈子必定有风有浪，绝对不可能日日是好日，年年是好年，所以当我们在遇到挫折时，不要觉得惊讶和沮丧，反而应该试为当然，然后冷静的看待它解决它。

虽然在过去的一年里我工作上没有取得很大成功，但这就是我总结了出一些技巧，也是我在领导的带领下所学习到的。在新的一年里，我想利用我目前所掌握的一点技巧，希望在各位领导支持下，和各位同仁的帮助下，我给自己指定了一

个计划，在完成目前我们主大产品销量同时来开发出一些新的产品，目前我做的医院有可弗的有可由的我会保持一定的销量，尽量的再提高点销量，在所属于我所做的医院里没有开发出来的，我会尽量尽快的开发，在就是新品种的开发，具体的计划我会像我的直属上司领导汇报的。

希望在新的一年里领导的支持下让我们更上一层楼，为了个人，为了公司我们一起努力吧，各位奋战在医药一线的同任朋友们，不要为了目前所面临的困难所感到茫然失措，相信自己的努力，创造出一个辉煌的明天，今天小才露尖尖角，明天定是荷花香气飞满。

1. 服务部在院总经理的领导下，负责全院客户服务工作的计划安排、组织实施，保证客户服务部工作更好的服务于来院的每一位客户。
2. 负责医院总机的管理工作。
3. 负责所有来院客户和院外客户的咨询工作。
4. 负责医院所有客户回访和满意度调查工作。
5. 负责受理和调查处理客户投诉工作。
6. 负责关爱卡的销售和管理工作。
7. 负责网上回贴和网上在线咨询工作
8. 完成总经理和院领导交办的其他工作

在工作初始阶段，部分工作中出现的缺憾或不完善的方面，在医院领导的指导及同仁的协助下，基本得到了改善并起到了较好的工作效果。我个人的工作能力，也在不断完善的工作中得到了很大程度的提高。这个岗位上两个多月的工作经

历，使我清楚的看到了在与客户接触的实际工作情况，为我日后的工作，打下了坚实的基础。

在投诉受理的工作过程中，我深深体会到了医院从起步推向稳定发展的不易。一个新事物在一个城市中获得接受和支持，需要一个较长的磨合期和完善的服务系统。在磨合期中，客户群必然会将各种各样的问题及矛盾反应到客户服务工作中，其中一部分的矛盾能否化解，在于受理投诉岗位人员的接待处理工作做的好坏。如果这个岗位做的好，就可以减轻医院所承受的一部分压力，使医院员工的精力能更多的投入到医疗项目的巩固、扩展工作中；反之，如果这个岗位做的不理想，不仅会在与客户的交流中破坏医院的形象及声誉，也会浪费许多人力物力，分散攻坚力量，对医院的顺利发展造成本可避免的延缓。

由于深知这项工作的重要性，所以我努力争取更为完善的解决处理好工作中受理的每一项投诉或建议。在工作初期，我与其他相关部门的同事，协商拟定并逐步完善了投诉处理流程，不同的建议或投诉，均有了相应的处理流程及登记入档程序。新的受理流程，不仅方便了客户，同样也使工作趋向规范化。在日常工作中，我严守公司制度规定，按时到岗，并对每一起建议投诉，都按类型分类并进行了详细登记记录在案。对受理中反映的各类问题，在我职权内能解决的，我都尽力用所知、所学的相关政策、知识及应对技巧，给予客户满意的解答，以期省去公司一部分不必要的人、物力支出。对于反应问题中涉及到公司其他部门或个人的，为了避免今后出现类似投诉，在报公司领导后，我均能按批示认真督促相关部门或人员对客户反映的问题给予解决、落实。

在实际工作中，我也存在着许多缺点和不足，比如处理投诉的经验有限，解决问题时有时缺乏果断，偶尔也会被小的挫折影响工作信心。认识到不足的同时，我始终坚信，自省是改进提高的前提。在今后的工作中，我将努力弥补不足，用自己尽心的工作，为医院的顺利开展，尽一名员工所能做的

最大努力。

时光流转间，我已到公司工作5个多月。非常感谢公司领导对我的信任，给予了我体现自我、提高自我的机会。这5个多月的试用期工作经历，使我的工作能力得到了由校园步入社会后最大幅度的提高。

转眼间试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了医院员工“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了作为拓荒者的艰难和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为医院的一份子而惊喜万分。一年前，一群大胆创新、勇于开拓的人们在这片荒芜的土地上，开始了艰难的旅程，而我也希望能成为这艰难孤独旅程上一分子。我会用我的乐观豁达为将这艰难的攀登变得轻松活泼，将这孤独的旅程变得甜美珍贵而奉献自己的所有力量。

葵花药业工厂上班工作时间 医药业务员个人工作总结与计划篇七

上半年，市医药综合公司在市委、市政府及市工业经济发展服务局的正确领导下，在公司全体干部职工的共同努力下，能够结合单位实际，坚持以邓--理论和_三个代表_重要思想为指针，认真贯彻党的xx大和xx届三中、四中全会精神，紧紧围绕全市改革、发展、稳定的工作大局，结合公司工作实际，求真务实，开拓创新，较好地完成了上半年各项工作目标。

一、主要经济指标完成情况

截止六月份，医药商业销售总额完成1183万元，占年初目标

任务的50%，比去年同期增长7%，实现税金万元。

二、注重政治理论学习，不断提高思想素质

从_三讲_到_三个代表_重要思想及保持_员先进性教育活动的学习，使我们深刻认识到只有理论水平提高，才能有政治素质的提高。为此，我们把学习、贯彻党的xx大作为武装头脑、交流思想、提高素质的重要形式，制定了严格的学习制度，采取多种措施，狠抓落实。确定每周六上午为集体学习日，坚持进行政治学习。在学习中，我们以保持_员教育活动读本为重点，注重把学习理论同贯彻落实，市委、市政府的重大决策，解决医药经济发展中的问题，紧密结合起来，提高了全员的政治理论素质，增强了实际工作中的原则性、系统性、预见性和创造性，有力地促进了工作的开展。

通过_三个代表_重要思想及保持_员先进性教育活动的学习，全体干部职工的政治意识、大局意识、责任意识明显增强，政治敏锐性和政治鉴别力不断提高。同时，工作中大家能够主动转变思想观念，自觉找位置，团结协作，不搞无原则纠纷，维护了单位整体形象，呈现了团结协作的良好氛围。

三、加强思想政治工作，推动医药经济发展

思想政治工作服务于经济建设，就是要把干部职工心中蕴藏的巨大热情激发出来，把他们的积极性、创造性充分调动起来。我们坚持做到：一是以目标激励人。没有目标，就没有奋斗方向，就没有前进的动力。二是以形势警醒人，我们要求广大干部职工特别是业务经营部门负责人，时刻关注医药经济的发展变化趋势，准确市场定位，时刻保持头脑清醒。

今年以来，我们坚持把帮助干部职工解放思想，与时俱进，更新观念作为思想政治服务于经济建设的一项重要任务，通过集体政治理论学习，参加培训等多种途径，持之以恒抓好邓--理论、_三个代表_、_两个务必_□xx大及法律法规的学习

教育，从而使广大干部职工树立了发展意识、竞争意识、效率意识，为医药经济发展奠定了强有力的思想基础。

四、求真务实抓管理，开拓创新谋发展

强化企业管理，提高科学管理水平，是建立现代企业制度的内在要求，也是国有企业扭亏为盈，提高竞争能力的重要途径。今年以来，我们坚持从_树立公司形象，确立经营新理论，创造公司新业绩__三新_出发，求真务实，开拓创新，采取多种行之有效的措施，取得了显著成效。

一是狠抓企业管理，促进经济效益不断提高。今年以来，公司重点加强了成本管理，全面开展了学习邯钢经验和挖潜增效活动，全方位、多层次、多环节节能降耗，减少各种不合理开支，降低经营成本。

二是积极推行内部改革，走规模经营之路。xx年年初，公司对12个零售部、12个乡镇医药购销部进行了资产重组，组建_##市医药零售连锁有限公司_，大而既减轻了公司的经营负担，又引进了激烈的竞争机制，大大激发了员工的积极性，使公司经营业绩大幅攀升。

三是全力实施gsp认证工作。gsp认证是医药经营企业向现代化、科学化、规范化迈进的重要手段，不仅关系到药品经营企业的前途与命运，而且是提高药品质量、大力调整结构、促进医药经济发展的良机，是规范药品经营行为、提高企业综合素质和市场竞争力治本之策。为确保医药零售连锁有限公司顺利通过gsp认证，公司成立了gsp认证领导小组，要求大家统一思想，提高认识，全员参与，切实增强认证工作的紧迫感和责任感，树立_发展是第一要务_的观念，在此基础上列出时间表，实行倒计时，对照《药品经营质量管理规范》，认真查找存在的问题和不足，并进行认真整改，在库房改造、人员培训、软件整理等方面做了大量深入、细致的工作，投入资金30余万元，增设了微机、空调、药柜以及办公用品和

其他的配套设施。在大家的共同努力下□xx年2月一次性顺利通过了河南省认证评审中心的验收，取得了gsp认证证书。

五、高度重视、认真抓好党风廉政建设、稳定计划生育等各项工作

今年以来，公司党总支十分注重党风廉政建设和_两个条例_的学习贯彻。相对集中一个月时间，采取专题学习、辅导讲座、上党课形式，组织干部职工特别是党员领导干部认真学习《中国_内监监督条例(试行)》和《中国_纪律处分条例》，并认真开展讨论，结合公司实际制定了□xx年党风廉政工作_{安排意见}》、《效能监察工作实施方案》、《关于党风廉政建设责任制职责范围分工的通知》等文件，进一步规范了医药干部职工的言行，防止了滥用职权、权钱交易等腐败现象的发生。为严格纪律，明确责任，公司党总支本着_谁主管，谁负责，违纪必究_的原则，逐级签订了《党风廉政建设目标责任书》，并实行效能监察、跟踪问效，收到了良好的效果。同时，公司进一步修订完善了值班、考勤、车辆管理、来客接待、财务等各项规章制度，班子成员以身作则，认真执行市委提出的_七项制度_、_六个减少_、_八条禁令_及公司各项规章制度，廉洁自律，克己奉公。在班子的影响带动下，全体干部职工遵纪守法，组织纪律观念明显增强。

六、存在的问题

虽然工作取得一点成绩，但还存在有不足之处，一是企业管理方面还需继续加强；二是服务质量还需进一步提高；三是进一步规范医药零售连锁有限公司的药品购销渠道，严把药品质量关，确保人民群众用药安全有效。

七、下半年工作的主要打算

xx年，市医药综合公司将以邓--理论、_三个代表_重要思想为指导，全面贯彻落实xx大和xx届四中全会精神，深入改革，

加强管理，与时俱进，开拓创新，努力做到_三个确保_，即确保人民群众用药安全有效，确保经济效益不断提高，确保医药经济持续健康发展，为我市率先在中原地区实现全面建设小康社会的宏伟目标做出新贡献。

(一)加强管理力度，搞活商业经营。进一步大胆探索经营方式的变革，积极推广批发企业搞总代理、总经销的经验，逐步建立高效的物流、商流、信息流及资金管理系统，促进企业形成总代理、总经销，大批发的规模化优势□xx年，医药商业总销售额力争突破2380万元，税利万元。

(二)为了扩大国有医药的市场覆盖面，下半年计划吸收符合条件的五家社会药店，归纳到医药连锁有限公司，使他们逐步走上国有医药的轨道。

(三)逐步完善目标责任，搞好第二轮经济目标责任制。

葵花药业工厂上班工作时间 医药业务员个人工作总结与计划篇八

20__年十月二十七日，我在民泰药业开始了实习生涯，在生产车间，化验室的岗位学习了各种实践知识，八个月的实习生涯转瞬即逝，在实习期间，我认真刻苦，积极向上的工作，并严格要求自己，做好每一项工作。并将理论与实践相结合，虚心向领导和同事前辈学习，认真努力的提高自己的技能，下面我来总结一下，首先介绍企业概况。

一 民泰药业企业概况；

通化民泰药业股份有限公司前身系通化白山制药八厂，始建于1989年，厂区座落在风景秀丽、群山环抱的长白山脚下——吉林省通化县黎明工业园区。公司占地面积5万平方米，建筑面积2万平方米拥有中药前处理提取、片剂、胶囊剂、颗粒剂等等四条生产线和设施齐全、仪器先进的质量检验中

心。

公司现有员工560人，其中专业技术人员128人，具有中级以上各类专业技术职称人员占职工总数比例30%。民泰药业现已成为集科研、开发、生产、销售于一体的现代化制药企业。

经营理念：集中所有资源，在相关领域深入研究、专业创新、专业服务

二实习任务

刚刚开始是在生产车间，然后被调换到化验室，主要学习如何鉴别药品，检验药品的合格与否，以及微生物限度检查。

三实习内容

1. 制备硅胶板，将一份固定相和三份水在研钵中研磨混匀，倒入涂布器上，在玻璃板上平稳的移动涂布器进行涂布，晒干，在105%活化30分钟，备用。

2. 使用崩解仪测定药品的崩解时限，电子天平等。

4. 微生物限度检查

(1)对所有器具进行消毒，将吸管，平皿用牛皮纸包好，在165摄氏度，高温灭菌4小时，取出，备用。

(2)制备供试样 pH7.0氯化钠-蛋白胨缓冲液，取磷酸氢二钾，磷酸氢二钠，氯化钠，蛋白胨，液体样需90毫升固体样需100毫升。培养基，营养琼脂培养基，虎红琼脂培养基，每个平皿约放入15毫升。当配置完成后，将其放入灭菌器中，进行灭菌，121摄氏度，15分钟。放入冰箱中，冷冻保存。

(3) 做实验之前，应用苏尔消毒液对操作台进行消毒，通风，

紫外灭菌，用洗手液洗手后，将所需物品通过传递窗放进菌检室，进行实验，操作时要穿洁净服，戴口罩及手套，每个样品至少制备两个平皿以上。

(4) 含动物组织的药材，应做沙门菌检查，将10克药粉倒入200毫升营养肉汤培养基中，摇匀，放入细菌培养箱中，18至24小时，取出，吸出一毫升，放入亮绿中，培养，次日，将其取出，用接种环接种在胆盐硫乳，麦康凯琼脂培养基中，培养一天，看结果。

5 学习如何测定及使用悬浮粒子尘埃测定器，以及纯化水的测定。

四 实习感悟

我认为，书本上的知识固然重要，但学校应该让学生多接触一些实践，这样，在实习时才能给公司留下很好的印象，这样，我们长白山职业技术学院才能更好的发展起来。

但此次实习也是有许多不足之处，例如，学生在学校时的生活环境，生活方式及理念，都与社会大大的不同，而这仅仅八个月的实习不能彻底的将我们改造成一个正真的工作人员，所以今后，无论在何地工作，都要将身心都融入到这个社会，与之完全融合，成为社会中的一员。

五 实习建议

对于学校的师弟师妹要实习时，学校应和公司领导谈谈换岗就业实习，这样我相信，学生会学到更多的知识，会更好的融入这个社会。

刚刚进入实习单位，建议各位一定要挑选适合自己的岗位，例如，有的同学在学校，中药材验证的好，或者化验学的不错，那就应该选择去化验室，有的喜欢显微鉴别，就应该学

理化，口才比较不错的，就应该尝试一下营销专业，想要历练的同学，自然要去车间走一遭，真的让人受益匪浅。

此次实习，在此便圆满结束了，感谢学校然我们有了这次实习的平台，感谢学校让我们懂得了工作的艰辛，让我们从学生过渡到了职员。

今后，我们会再接再厉，为我们长白山职业技术学院争光，最后，祝学弟学妹即将的实习能够顺利。