

# 修正药业工作总结(精选6篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 修正药业工作总结篇一

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。

## 修正药业工作总结篇二

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。

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。

## 修正药业工作总结篇三

### 本文目录

1. 药业工作总结
2. 医药业务员工作总结范文
3. 药业员职业品德教育工作总结

转眼间，已经过去，迎来崭新的xx年，在药业公司一年来的经历是收获。回首我在刚刚进入公司对各个方面都还不是很

了解。在这一年里我有成绩，有失败，有快乐，有无助，可就是经历这方方面面的事情后最终得到是收获。在公司里工作也给我改善了很多，有条件的改善，也有个人成长的改善。通过这一年的磨合我对我自己以后的发展也有了很明确的目标。是一个不平凡的一年。现在这一个月不平凡的一年已经过去。我也要对自己做一个很好的总结。一个总结的结束就意味着一个全新的开始。这次终结我分为三大块商业、客服和计划。

## (一)xx年全年的客服工作取得成就和不足

1□xx年我刚刚进入公司，公司就对客服模式做出全新的改革，公司对以前被动的营销改成主动营销以客服做为龙头重点对xx年全力冲刺。在打造全新的服务中心。在进入公司我的首要任务就是建立完善的服务中心。我在进入公司的一个月后严格按照公司规定建立好。也是第一个合格的服务中心。

在建立服务中心的过程中也入到不少的困难。因为对这个城市不熟导致工作进度有点慢。买的材料也买错过。但是我知道服务中心的重要性。如果服务中心建设不好就会影响以后的工作。选择地点也是非常的慎重。正因为自己的工作态度在老服务中心一直都是稳定。当然也有不足在我建里第2个服务中心时，因为自己对自己放松要求细节也不很仔细导致第2个服务中心在xx年的失败。在这里我也认识到细节在于品质，也就是我在建立第2个服务中心放松一点点。可是出现的结果却是完全不一样。

2、对人员的建立。服务中心的人员招聘这是一个很关键的。服务中心的人员是直接影响服务中心的销售，虽然我们是一个治疗机构可是对人员的选则不光要有很好的专业技能同时也要有很好沟通能力。还要有责任态度。我xx年我的人员招收也非艰难，一开始有很多人理解我们的工作方式。也对公司有很多的顾虑、我也是通过长期的招聘也成功招到很优

秀的员工，如方意勤，罗谷英，文春兰。但是走的也很多，有一段时间让我很烦的事。刚刚培训出来的员工一下子要离开。也许我在工作很多地方照顾的不好。这给公司造成的看不出的损失。说明我的管理也出现很大的问题。也让我明白铁打的营盘流水的兵。只有加强自己的能力。才能给公司带来的好员工。

4、促销活动的开展，我为什么把促销单独列一条，因为在这一年里。促销活动给我们带来太多的欢喜和辛苦。在公司进行改革。全新的销售模式推行。对走出服务中心主动寻找患者。我们在做促销的是面对自己太多的挑战。当我们站在大路上、商城里、车站里、药店门口。面对过往的人群就我们这群人为了自己的生活，在喧闹的城市人的异样的眼光。就我们这样一群人最后改变人们对我们的认识。从异样到敬畏从敬畏到崇拜。人呀不能感动得认真。我从中得到让我从没有感到过的震撼。也通过我们自己的努力证明呢自己。

## (二)xx年全年的商业工作取得成就和不足

1、商业终端，我在工作中接触最多。也是我的主要任务，一个商业是我们的根基也是一个人与人的交通。一个长期的工作。终端是我们产品直接变成业绩的工作。终端是最基础最重要的环节，一个终端的好坏直接导致你在这市场里能不能立足。在我也认识到终端的重要性。在服务中心的建设的同时，我也积极对各个药房的走访。建立终端信息表，对各个药店进行了解，调查各个药店对我们产品的态度。通过一系列的工作。了解到很多的问题。很多都是赠品的发放问题。导致很多药房不愿意买我们的产品。有的都出现抵触心理。态度极其不好，再就是长期没有服务中心，很多患者买了药得不到全方面的治疗。很多人对亮甲疗效产生了质疑，很多药房的卖不出去。加上假的，仿的亮甲多。对市场的冲击那是相当的严重。说实话我从了解这些事情后，我的内心动摇过。不过我相信只要自己去做总会有点收获的付出和回报，一定是成正比。在这一年里我不断的在各个药房进行走访，

自己贴钱买礼物。以真心的和他们交朋友。经过这一年的努力也有很多药房的认可。在价格维护也很好，铺卡也全面的展开。当然这些远远不够。因为几次商业检查我都付出了惨痛的代价。我需要学习，对各个处理事情方面我还进一步的完善。

2、对商业单位的开展□xx年我一共谈了4个商业单位。分别是为民医药、双鹤医药、康尔医药、同安医药。对这几家医药公司的洽谈也让我碰了无数的壁，大多数多是因为供货价格的问题让我无比的艰难的谈价。还有货源控制也对我产生很大的阻碍。让我听的最多的就是话就是“反正我们不在你这里拿货我们也能拿得到”也许是我自己的不熟悉，各个方面缺乏理解导致我都不知道说什么。这也是我最薄弱的方面。

(三)对xx年的计划。

2、商业公司的发展，要有增加商业单位，保证商业回款

3、服务中心的建设，要把第2家服务中心从新选址，认真的办起来

5、促销活动要继续进行，要有更高的要求展现自己的价值。

以上就我的全年总结，有很多的细节可能没有写。但总结就是提高，新的开始新的认识自己下面该做什么，有什么做的不好的、不足的望领导给予严厉的批评和鞭策。顺便祝乐泰的员工新年快乐，工作顺利。

药业工作总结（2） | 返回目录

一是组织召开食品安全协调委员会会议。组织召开了两次市食品安全协调委员会会议，总结回顾了xx年全市食品安全工作，并就xx年全市食品安全工作作了分析部署。



二是出台各项工作制度并扎实开展市场整治。我们先后制定了《##市食品安全监管信息管理办法》、《##市食品安全信息报送制度》以及各重大节假日的整治通知等文件，市政府出台了《##市食品安全事故应急预案》。按照国务院、省、市政府部署，我们制定了《##市食品安全专项整治工作方案》，先后牵头组织农业、质监、工商、卫生等职能部门开展了元旦、春节、“五一”等一系列食品安全专项检查 and 整治，尤其突出了对农村儿童食品的整治，根据##市长的批示精神，结合我局、工商、卫生、教育等九个单位专题调研结果，制定了《##市农村儿童食品安全专项整治方案》，从6月1日开始，对农村儿童食品安全进行为期3个月的专项整治行动，取得了较好的成效。6月初，根据省局《关于组织开展劣质奶粉核查的紧急通知》的要求，我们高度重视，立即将《通知》精神下发各相关部门，并组织协调工商、卫生等部门，紧急核查“东方牌”劣质奶粉。

三是认真开展自评及迎评工作。为科学评价我市食品放心工程成果，市食品安全协调委员会办公室制定了《##市食品放心工程量化考评实施细则》及量化考评标准，对各部门实施本站版权所有食品放心工程情况进行了检查和综合评价，为迎评工作打下坚实基础。今年1月份，顺利通过省食品放心工程综合评价组检查，我市的食品安全工作走在全省前列。

四是对市食品安全协调委员会成员单位进行考核。3月份，市食品安全协调委员会会同目标办对全市21家食品安全协调委员会成员单位进行了考核，通过听汇报、看资料、查记录、查案卷、实地察看等形式，全面了解各成员单位食品安全目标责任制落实情况，并及时将考核结果反馈。各县区政府和各职能部门都高度重视食品安全目标考核，极大地提升了食品安全责任目标考核的效能。

打假治劣，切实加大药品市场监管力度

一是抓整治。我们先后开展了药品包装说明书、疫苗质量、

医疗机构用药用械、“齐二药”、鱼腥草注射剂α型肉毒素等多项专项检查。“齐二药”假药事件发生后，我们高度重视，认真做好核查工作，并坚决做到“三个不准”：一是对“齐二药”生产药品进行全面清查，不准有疏漏；二是对“齐二药”生产药品进行有效控制，不准再使用；三是对一旦确定是假药的，要进行彻底处理，不准出现伤害事故。在一个多月的核查中，共查封扣押9个品种、共计13169支“齐二药”生产药品，未发现国家局公布的12个批次、5个品种的“齐二药”假药。除此之外，我们对药品生产企业和医院制剂室开展了从原辅料到产成品的全面检查。进一步加强与公安联合打假的工作机制，制定了《联合开展打击制售假劣药品医疗器械违法犯罪活动的若干工作规范》。上半年，共出动执法人员400余人次，车辆近100台次，检查涉药单位139家，立案94起，端掉4个地下药械窝点。

眼下，正值辞旧迎新之际，一年一度的“工作总结”又开始粉墨登场了。于是各单位各部门拿出“浑身解术”，通过“秀才”们的浓墨重彩，总结一年来所干的工作，这本无可厚非，实属正常。但笔者认为，“年终总结”切勿脱离实际，唱高调，拣好听的说，必须有一说一，有二说二，客观地评说，总的来说，这“年终总结”一定要杜绝“三忌”。

一忌夸夸其谈，夸大其词。这一年来干了哪些工作，上级部门知晓，老百姓的心里也有数，自己也应如实汇报。干得好，群体心里有杆秤，自然能秤出其分量，干得好，要总结经验话得失。总之“有则改之，无则加勉”，切不要夸大政绩，欺上瞒下。

二忌避重就轻。一些部门、单位在年终总结时往往“好大喜功”，对成绩大肆渲染，小事说成大事，芝麻说成了西瓜，摆功臣，讲苦功，好事说了一大堆，好话说了一大箩。而在总结过失和不足时，总是轻描淡写，几句话一带而过，有的甚至“大事化小，小事化了”，片面地多讲客观，而少讲主观。因此“年终总结”应多讲工作中的不足和存在的实际问

题。

三忌长篇大作。一些部门单位在“年终总结”时认为，总结写得好，说明工作干得多、干得好，有“水平”，否则相反。于是一些单位的“年终总结”中废话、大话、瞎话和“牛头不对马嘴”的话充斥于总结中，令人有华而不实的感觉。同时内容空洞，东拼西凑的总结还严重地浪费了人力、物力和财力，助长了不正之风的滋生。

因此，“年终总结”应实事求是，少讲空话，切实转变工作作风。

药业工作总结（3） | 返回目录

诚信是社会契约的前提，品德是贸易文明的基石。市场经济是树立在诚信的根底长进行的，没有优越的职业品德就谈不上诚信运营。要求人们具有优越的职业品德本质，离不开锲而不舍的职业品德教育。

药品从业人员经过自己的劳动为社会供应优质价廉高效的药品，供社会群众治病救人。摆脱痛苦，其职业是崇高的，也获得了人们的尊崇。

曾几何时，人民群众非常信任药品出产企业出产的药品。置信药质量量是最好的，置信药品运营单元发卖的药品性价比是最优的。价钱是合理的。群众虽没有直接看到药品出产企业是若何按规则的流程出产药品，但他们置信出产企业。群众固然对药质量量和价钱不甚调查，但他们置信药品从业人员的口头引荐。之所以有此景象存在，是由于群众置信出产企业。运营人员是诚信的、是有品德的。

然则，我们痛心肠看到，比来几年因为一些企业的“无德”行为形成了严峻的社会结果，群众对“齐二药”、“欣弗”药品事情谈论纷繁，不少消费者疑惧重重。虽经有关部分闻

风而动深查缘由，追查责任。但因为这些事情的发作与影响，既重创了有关出产企业。还也重创了社会的诚信机制。

社会主义市场经济，是法制经济，也是品德经济。一个以报酬本的现代社会的，毫不能听任唯利是图的行为，毫不答应根本品德的掉守。“齐二药”和“欣弗”事情提示我们在开展经济的进程中，品德建立的主要性。企业在追求利润的还，必需据守住本人的品德底线，承当起应该有的社会责任，以牺牲品德和消费者好处换取利润，最终必定支付繁重的价值。

因而，增强药品从业人员的职业品德教育是必需的，也长短常需要的。国度食物药品监视治理局公布的《药品运营质量治理标准》除以律例的方式规则企业必需具有的资金质前提，应该树立健全有关规章准则外，还特殊强调了“企业应按期对各类人员进行药品司法、律例、规章和专业技能，药品常识、职业品德等教育或培训，并树立档案”，省、市食物药品监视治理局每年的任务方案也把药品从业人员的职业品德教育培训任务归入了年度任务规划和审核目的，县食物药品监视治理部分精心组织，缜密摆设，对药品出产、制剂单元、药品批发和零售企业进行了职业品德教育和营业培训。其目标是经过职业品德教育，使广阔药品从业人员盲目地进修司法律例，盲目地恪守司法律例，盲目地依照司法律例的规则做事，以司法律例为绳尺，以职业品德为底线，以严厉的行为操守为原则。按规则做事，按顺序运作，回绝不诚信行为。假如我们药品从业人员个个都如许去做，天然就构成了一道品德的杠杆和诚信的局限。药品运营人员盲目依照规则在正当的渠道购进药品，依照要求做好质量验收、保管、养护，就能包管药品的质量；精确地向消费者引见药品的功能，反作用和价钱，久而久之是可以唤回消费者对企业的信赖，也相同可以发明出企业的最大效益。

我们倡导药品从业人员经过本身涵养构成较高的职业本质，但增强职业品德教育倒是进步职业品德的主要伎俩，教育是进步的根底，分开教育路子往往达不到人们希冀的境界，因

而展开职业品德教育长短常需要的。在一个国度的文明框架中，品德与司法唇亡齿寒，缺一不可，必需做到依法治国与以德治国并举。在我们完美社会主义市场经济，推进现代化的历程中，一刻也不克不及放松品德建立，鼎力增强公民品德、职业品德、企业品德、社会品德教育，在全社会构成诚信守法的优越情况，才干有用修建结实的社会文明防地，具体推进经济社会的科学开展。

## 修正药业工作总结篇四

### 五、08年区域工作设想

- 1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，做好客户关系。
- 2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。(建议：一切与外界联系的方式都能使用；如qq[]新浪uc[]email)
- 3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

### 六、今年对自己有以下要求：

- 1、每周要增加2个以上的新客户，还要有3到6个潜在客户。
- 2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有

些问题上你和客户是一直的。

## 修正药业工作总结篇五

今年来，我局以“三个代表”理论为指针，认真实践思想，全面贯彻党的“三个代表”和十七届四中全会精神，坚持以监督为中心，监、帮、助相结合的工作方针，紧紧围绕三抓一加强工作目标，从九抓上着手，充分运用监管手段，打假治劣，扶正压邪，优化市场经济环境，推进医药经济发展，努力实施素质建局、改革强局、形象立局工程，争创一流的行政执法局，取得了较好的成绩。今年上半年，组织开展了专科门诊，中药饮片、终止妊娠药物和食品安全专项检查，完成314家日常监管，占监管任务的55%，查出假劣药品942种次，不合格医疗器械17种次，货值达万元，没收了添加苏丹红一号的腐乳85件；在乡镇增设了6家药品零售企业，完成了27家农村药品经营企业gsp认证。

### 上半年主要工作措施

今年来，我局以农村药品医疗器械市场监督管理为重点，加大了对涉药单位的监管力度。为确保对农村涉药机构监管到位，把监管任务分解到股，责任到人，整合了监管资源，调动了行政执法人员的工作积极性。今年上半年，共出动行政执法人员368人次，加强药品、医疗器械经营、使用情况的监督检查，办理违法违规案件285件，其中一般程序案件21件，简易程序案件264件，罚没款到位25万余元，较好地规范了药品、医疗器械经营使用行为，打假治劣工作取得明显成效。我局行政执法人员在村卫生室进行日常监管时，正在该村卫生室治病的病人看到我们检查细致认真，执法文明，人性执法，对我局行政执法人员说：你们检查认真，执法严明，说话和气，真是我们农民吃放心药的真诚卫士。

为确保农村药品经营企业顺利通过gsp认证，我局组织参观了

已通过gsp认证企业，为认证企业提供了所有认证参考资料，并逐一到各gsp认证企业进行现场技术指导，现已完成gsp认证资料整理和上报工作。在农村药品经营企业gsp认证过程中，同志在工作任务十分繁忙的情况下，利用星期六、星期日深入实地，面对面的指导，受到乡镇药店老板的好评，在他们眼中，是一个实实在在的为群众办实事的人。

今年来，加强了食品调研工作，参与了市食品安全委员会对面业、南洲大曲酒厂等知名企业的考察，进一步明确了食品重点监管单位和重点监管类别，下发了关于加强春节和五一期间食品安全工作的通知，组织相关单位开展了对食品添加苏丹红一号的专项检查，清查了腐乳、熟食腊肉制品的加工场所、麦当劳、肯德基快餐店等食品生产单位，发现含有苏丹红一号腐乳。高考期间，我们组织县卫监所和县教育局对南洲城区的高考学生集体餐饮点进行了专项检查，发现了土豆发芽、四季豆加工未熟透、消毒筷子再次污染等问题，及时消除了食品安全隐患，较好的发挥了政府食品安全的抓手作用。

根据上级的有关指示精神，今年上半年我局组织开展了春节期间药品、医疗器械监督检查，诊所、专科门诊，中药饮片、终止妊娠药物以及查处假冒感康片、假药琥珀酰明胶注射液等5项专项整治行动。专项整治行动做到了有专人负责，有检查情况汇报，对违法行为有组织查处，并督促有关单位建立健全了药品、医疗器械安全使用责任追究制度。湖南省禁止非医学需要鉴定胎儿性别和选择性别终止妊娠规定下发后，我局在各药店张贴了禁止违法销售使用终止妊娠药品警示牌和《湖南省禁止非医学需要鉴定胎儿性别和选择性别终止妊娠规定》公告，组织人员对各药品经营企业和城区医疗机构使用终止妊娠药物情况进行了检查，现正组织查处一个体诊所非法使用终止妊娠药物行为。

加强法规宣传教育，营造依法治药氛围。抓住315等活动契机，开展了以健康、维权为主题的宣传活动，设立法律法规、鉴

别药品真假咨询台1台次，挂出药事法规宣传横幅8条，推出宣传盾牌40多个，法律法规宣传板6块，展示假劣药品300余种。引进开办了大药房连锁有限公司店1家，引进配送站1家，解决无医药批发企业的现状。大力发展农村药品零售企业，确保农民用药安全、有效、方便的原则，按照合理布局、方便群众的要求，积极搞好受理审批服务，在法规范围内为申办人创造条件，上半年在乡镇增设了6家药品零售企业。

今年，我局狠抓制度建设，加强思想建设、作风建设，同时在管理机制上狠下功夫，争创一流机关，效果十分明显。狠抓整章建制，增强管理机制。今年来，我们对开源节流，降低行政成本上下了很大的功夫，制定了工作目标责任制，把行政费用责任到股室，形成了一套比较完善的行政管理制度。在此基础上，还建立了行政执法工作责任制、综合治理工作责任制、依法治局工作责任制，并层层签订了目标管理责任书，把工作职责落实到岗位、到个人，做到了分工明确，责任到位，奖惩分明，有章可循。

建立以xx负总责，具体负责，办公室组织实施的行政效能监察机制，公布了行政效能监察电话(0737 5221551)和行政执法举报投诉监督电话(07375222661)。今年上半年，我局坚持实行周工作调度、月工作讲评、重大工作专题汇报、半年工作考核等制度，全面对股室和个人工作情况、工作进展进行效能监察。采取定期或不定期进行回访，查看行政监督检查文书，依法行政、公正执法、文明执法、廉政执法情况，征求行政执法工作意见和建议，切实加强行政执法效能监督，今年来，共走访行政相对人56家，发放建议和意见征求表200余份，收集到意见和建议17条。

对群众来信反映的问题我们做到及时调查，及时回复、及时教育。年4月21日，我局收到一封匿名举报信后，采取查阅案卷，走访行政相对人，找当事人核实等方法，对举报内容进行了全面调查，对存在的问题，进行了深刻的自我剖析，开展了批评与自我批评，并召开全局干职工会议，予以点评，



举一反三，查找工作中存在不足，达到提高工作标准的目的。

今年保持^v^员先进教育工作做到早研究、动员早发动、活动早开展,成立了教育领导小组。制定了教育方案,明确了教育和整改内容,先后组织学习了^v^同志在保持^v^员先进性会议上的讲话、《建立健全教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系实施纲要》、《中国^v^章程》和牛玉儒、高志权同志的先进事迹,共计40学时,党员干部写出心得体会19篇。征求意见、查找问题,广泛收集了党员和行政相对人的意见,共征求到23 意见条。

积极开展批评与自我批评,对照《益阳市先进性教育分析评议阶段领导班子和党员个人必须对照检查的若干具体问题》的六条标准,党中在民主评议会上进行了党性分析。采取制定《保持^v^员先进性教育活动评议表》的方法,在个人评议意见的基础上,支部对党员干部写出书面评议意见。针对意见和建议,局制定了整改方案,个人对自身存在的问题写出了书面的整改措施,确保了先教活动取得实效,通过教育,今年我局廉洁从政意识得到明显增强。

下半年主要工作

## 修正药业工作总结篇六

转眼间又是一年。这一年,我继续负责酒xx地区市场的拓展,从默默无闻,到家喻户晓,我跟我的销售团队历经辛苦。这一年来,销售额达八百多万元,得到公司的称赞,合作伙伴关系也进一步巩固。

本年度的工作情况

一、开展市场调研,拓展市场空间。

目前,酒类市场竞争激烈,我们代理的品牌在当地名不见经

传。如何开拓市场，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使地老百姓对酒类家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销酒类。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

## 二、人性化服务。

### 存在的问题

虽然在这一年，我们取得了比较不错的成绩，但仍然存在一些问题，如果不加以纠正改善，将会影响产品的销售。包括业务员的管理，后勤的配合。

一、业务员的管理比较松散，并没有有效的形成一个营销系统，有时甚至是各自为战。在以后的销售管理过程中，要根据实际情况建立有效的管理制度，带动业务员的积极性，提高工作效率。

二、后勤配合有些迟缓，往往出现单已开，货迟迟发不了去的情况，使客户信任度降低。

在即将来临的一年，要注意上一年度出现的问题，并继续发扬我们的优势，争取在明年酒的销售中取得更好的成绩。

转眼间20xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己一年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

## 20xx年工作设想

依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，

一是对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二是在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。

三是要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。

2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。