

2023年药剂科主任年度述职 医院药剂科主任述职报告(汇总5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

新医药代表工作总结缩写 医药代表工作总结篇一

我在20xx年5月刚接手深圳市场时，该市场在三甲医药的销售一片空白。为了迅速启动市场，除了自己虚心向老员工学习和请教外，同时与该市场的其他公司业务员协调关系，通过各种形式对各医药的相应科室、门诊室、患者群结构、消费习惯、大夫的爱好、性格等方面进行详尽的了解和分析，初步确定以广东省二院为重点终端，以其他医药为辅进行科室开发和维护，奔波在八大三甲医药之间，从细微处着手，关心体贴医生，尽管临床费用相对较少，但自己发挥女性细致、温柔的特长，把工作做细做好，使有限的经费发挥的作用。特别在20xx年春节回公司开会期间，根据自己所了解到的医生的爱好，购买了根雕、腊染、天麻、茅台酒等地方特产，送给不同层次的医生，通过这些工作的开展，与医生建立了深厚的友谊，与个别重点医生还建立起了母女关系。医生对我公司产品的认同度得到了进一步的加强，产品销量也得到了稳步提高。

当深圳市场销量稳步上升的时候，非典突袭河北，整个销售迅速下滑，在此情况下自己仍坚持做好临床工作，开始之初，得知勤洗手能防非典，就从超市里面批发洗手液，对几个科室的医生逐科室去送。几天以后，形势迅速恶化，在自己去不了医药的情况下，仍然坚持电话拜访各医药的目标医生，

随时了解防非的各种措施和方剂，自己通过朋友购得了几支重组人干扰素，及时送给重点医生，在非典最严重的五、六月，在省二院门诊患者寥寥无几的情况下，也能销售一百盒。

非典之后，通过自己在淡季做扎实的市场工作后，旺季应该是上销量的时候了，但省二院进货情况不升反降，医生在不断开药，病人在不断拿药，但就不见销量上升，根据自己多年的临床推广经验，肯定省二院出了问题。自己把工作重点转移到查找问题上来，从一些蛛丝马迹中寻找出了省二院被窜货的证据，这一切都是在当时的省区经理胡非严重脱岗，自己孤身一人凭着自己对xx制药的忠诚来完成的。

xxx离职以后，本来指望有一个好的经理来带领我们做好市场，谁知来了一个王国青，由于他对市场生疏、对业务生疏、加之从业心态不正确，到了市场以后，就严重违反财务制度，日常工作抓不住重点，不抓稳定，不解决具体问题，不上销量，反倒四处点火，把一个本来就问题重重的河北市场，搞得雪上加霜，在自己临床工作无法正常进行的情况下，为维护公司利益，在河北市场“白色恐怖”的情况下，自己不怕打击报复，不怕丢饭碗，坚持从各种途径如实向公司高层反映市场实际问题，使公司得以掌握市场更全面的真实情况，及时对问题作出处理，不至于使河北市场毁于个别人之手。

20xx年春天，冬寒未褪，我怀着春天般的心情奔赴河北，开始了深圳市场劫后余生的艰难重建工作。这时候我原来管理的广东省中医药、省医药、省四院已经交接出去，只剩下省三院、省二院、和平医药、省直一门诊四家医药。其中省三院是骨科医药，省直一门诊是日门诊量不足30人的卫生所，和平医药是新开发的医药，上述三家合计销量不足200盒！只有省二院稍好一些，但销量也就200盒左右！总体销售不过8000元，而公司下达的全年任务却高达30万元！整个市场千疮百孔、百废待兴！

此时，在王洪刚经理的指导下，我根据市场实际情况，确立了

“以省二院与和平医药为重点终端，目标直指杀手级医生，集中力量提升纯销量；紧抓药剂科和药房，随时掌握库存，保证渠道畅通”的工作思路，开始了深圳市场的复兴之路。

新医药代表工作总结缩写 医药代表工作总结篇二

时间一晃而过，转眼间，来到这里已近两个月。我有幸来到公司无锡办事处工作，在这短暂的两个月中，在公司领导的亲切关怀和指导下，在同事们热情帮助下我很快地熟悉了工作环境，适应了新的工作岗位。

医药代表是一个充满竞争的行业，也是一个很能锻炼人的行业，还是一个充满挑战的行业！这是我进入这个行业的初衷。刚开始工作的时候，我充满了信心，相信自己一定可以把这份工作做好！随着工作进行，我的一些问题被一点一点的暴露出来，虽然有点灰心，但谢主任一件一件的帮我指出来，在开会的时候提出来，大家一起帮我解决！让我受益良多，所以我非常感激热心谢主任和同事们！是他们让我不再迷茫，同时教会了我很多东西！

比如说：我在第一次拜访医生的时候，一进门就会说：“老师，您好，我是利可君的小李，这是我的名片。”然后双手给医生送上名片，医生就会说：“我以前怎么没见过你啊！”我说：“我是新来的，刚接手咱们医院，以后还请您多多关照！”有些医生就会考我一些产品知识，其中因为紧张说的比较差！就这样反复的拜访医生，不断的纠正错误，我的进步以可见的速度向前！在这里，我觉得我们办事处谢主任很有水平，为了让我提高，在开会的时候提出演练拜访医生，然后讲解其中不合理的部分，对我有着很强的促进作用。还有产品知识演讲，每次我都能从中得到新的启发，对一些不熟悉的地方，加强了记忆！

通过这段时间的工作，我觉得做我们这一行，自我感觉并不

是说需要很多的销售经验，主要还是说与客户们的关系，关系好了自然而然的想上量，那就是很简单的事了。当然做销售首先就是说做人很重要，我们在做产品的时候首先是要对我们自己的品种要有深入的了解，不对自己的东西了解清楚又怎么好和别人沟通呢。然后就是五勤了，也就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤。这几勤可能大家都知道、了解，这也是领导经常宣导的，在此我就不一一做解释了。在这些方面我做的并不是很好，可能是我还不够努力，这也是我以后要改进和努力的方向。虽然在这两个月的时间里在工作上我并没有取得多大的成绩，但这就是我总结的一些技巧，也是在领导的带领下所学习到的。在今后，我想利用我现在掌握的一点技巧，希望在领导、主任及各位同仁的帮助下，我给自己拟定了一个计划：1、努力提高自己的销量，在已开发的情况下务必做到维护与跟进工作，避免不必要的缺货和断货行为，想尽一切办法加进和客户的关系；2、要不断的加强自我的业务能力，多看产品资料以及相关的知识，多学习，与同事们和领导进行交流向他们学习更好的方式方法；4任劳任怨，积极配合领导，完成领导交代的工作，做到今日事今日毕杜绝拖泥带水，加强反思，及时总结工作得失，改正错误摆正态度。

希望在以后领导的支持下让我们更上一层楼，为了办事处，当然也是为了我们自己，让我们一起努力，不要被困难所阻挡，相信我们自己的努力，相信在领导的带领下我们会创造出一个灿烂的明天。

医药代表工作总结（一）

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。

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都知道了。

记得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。

最后五快了，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**的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。

一、市场前期的努力

关系，通过各种形式对各医院的相应科室、门诊室、患者群结构、消费习惯、大夫的爱好、性格等方面进行详尽的了解和分析，初步确定以广东省二院为重点终端，以其他医院为辅进行科室开发和维护，奔波在八大三甲医院之间，从细微处着手，关心体贴医生，尽管临床费用相对较少，但自己发挥女性细致、温柔的特长，把工作做细做好，使有限的经费发挥最大的作用。特别在20**年春节回公司开会期间，根据自己所了解到的医生的爱好，购买了根雕、腊染、天麻、茅台酒等地方特产，送给不同层次的医生，通过这些工作的开展，与医生建立了深厚的友谊，与个别重点医生还建立起了母女关系。医生对我公司产品的认同度得到了进一步的加强，产品销量也得到了稳步提高。

二、非典来临销量下滑

当深圳市场销量稳步上升的时候，非典突袭河北，整个销售迅速下滑，在此情况下自己仍坚持做好临床工作，开始之初，得知勤洗手能防非典，就从超市里面批发洗手液，对几个科室的医生逐科室去送。几天以后，形势迅速恶化，在自己去不了医院的情况下，仍然坚持电话拜访各医院的目标医生，随时了解防非的各种措施和方剂，自己通过朋友购得了几支重组人干扰素，及时送给重点医生，在非典最严重的五、六月，在省二院门诊患者寥寥无几的情况下，也能销售一百盒。

非典之后，通过自己在淡季做扎实的市场工作后，旺季应该是上销量的时候了，但省二院进货情况不升反降，医生在不断开药，病人在不断拿药，但就不见销量上升，根据自己多年的临床推广经验，肯定省二院出了问题。自己把工作重点转移到查找问题上来，从一些蛛丝马迹中寻找出了省二院被窜货的证据，这一切都是在当时的省区经理胡非严重脱岗，自己孤身一人凭着自己对xx制药的忠诚来完成的。

xx-x离职以后，本来指望有一个好的经理来带领我们做好市场，谁知来了一个王国青，由于他对市场生疏、对业务生疏、加之从业心态不正确，到了市场以后，就严重违反财务制度，日常工作抓不住重点，不抓稳定，不解决具体问题，不上销量，反倒四处点火，把一个本来就问题重重的河北市场，搞得雪上加霜，在自己临床工作无法正常进行的情况下，为维护公司利益，在河北市场“白色恐怖”的情况下，自己不怕打击报复，不怕丢饭碗，坚持从各种途径如实向公司高层反映市场实际问题，使公司得以掌握市场更全面的真实情况，及时对问题作出处理，不至于使河北市场毁于个别人之手。

三、复兴之路

20**年春天，冬寒未褪，我怀着春天般的心情奔赴河北，开始了深圳市场劫后余生的艰难重建工作。这时候我原来管理的广东省中医院、省医院、省四院已经交接出去，只剩下省三院、省二院、和平医院、省直一门诊四家医院。其中省三院是骨科医院，省直一门诊是日门诊量不足30人的卫生所，和平医院是新开发的医院，上述三家合计销量不足200盒！只有省二院稍好一些，但销量也就200盒左右！总体销售不过8000元，而公司下达的全年任务却高达30万元！整个市场千疮百孔、百废待兴！

此时，在王洪刚经理的指导下，我根据市场实际情况，确立了“以省二院与和平医院为重点终端，目标直指杀手级医生，集中力量提升纯销量；紧抓药剂科和药房，随时掌握库存，

保证渠道畅通”的工作思路，开始了深圳市场的复兴之路。

通过几个月的学习，对产品知识，企业文化已经掌握。同代理商进行业务沟通过程中，能把所学的知识同公司政策很好的结合起来。

通过与朋友沟通过程中了解到，陆建忠操作第三终端实力比较好。

例：海盐，6月16日通过朋友介绍并约见陆建忠，此人操作县级医院以及第三终端，欧意颗粒在嘉兴中标，但是中标后嘉兴没有操作，现在我们把工作重点放在第三终端和县级医院，此人认为竞品多并且担心挂省网不中标。

我跟他讲石药集团是大企业，品种知名度高，实力雄厚，而且我们有专门负责招标的机构，挂省网是体现大企业实力的象征，同类品种的小企业在今后招标过程中会慢慢淘汰，而且您对我们企业和品种有所了解，比如我们手上的招商品种：玄宁，清热解毒，欧来宁都有省代在操作，这些品种可定中标，固邦也是中标品种。剩余是欧意系列，维宏系列等等，如果这些品种不中标，我们企业会调配这么多人员来操作市场吗？省代持有品种中标后一个人就可以维护，企业何必配置这么多人员呢？况且省标何时招是个未知数，结果出来估计到明年了，现在我们在寻找代理商，中标后可能就是代理商找我们了，到那时我们就会选择代理商，中标后您在找到我们，那我们也要考虑一下了，但是您现在操作，那中标后该地区顺理成章的’就由您继续操作，而且我们后续新品种上市，您也是优先考虑的对象！通过这样沟通达成的目的是他调研市场，如果操作我们的品种是否可以转配送，将来他要操作市场时如何划分，这样也为自己下次约见占了主动权。

到了市场能够迅速下手，清楚认识应该做的工作，市场调研，竞品情况，市场容量，代理商寻找能够做出分析。

例：平湖，我首先到医药公司采购部，找到业务员寒暄两句，以我们现阶段要开发第三终端，并且再找合适的商业进行配送为理由，了解同类品种那个企业在供货，量有多少，第三终端产品进院，对产品有什么要求（进院扣率是什么）。当地乡镇是否招标，不中标产品能否操作。县级医院以及第三终端门诊量是多少。基本情况掌握后，可以问咱们自己可以独立操作产品吗？（一般不会）可以转过话题说：您看我也刚到这个市场，我们现在要铺开面来操作，平湖我们肯定要一个口子配送，咱们医药公司实力大，覆盖面广，我们找到代理商后，会选择咱们公司进行配送。您看这边代理商谁做的比较好呀？能介绍吗？或者说您看是否能够介绍几个这方面的人，我去和他沟通，成功后选择咱们这里做为配送商业。

在实际工作中，我也存在着许多缺点和不足，比如处理突发事件的经验有限，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，为代理招商工作的顺利开展，尽一名员工所能做的最大努力。

得甜美珍贵而奉献自己的所有力量。

一、深圳市场前期的启动情况：

我在xx年5月刚接手深圳市场时，该市场在三甲医院的销售一片空白。为了迅速启动市场，除了自己虚心向老员工学习和请教外，同时与该市场的其他公司业务员协调关系，通过各种形式对各医院的相应科室、门诊室、患者群结构、消费习惯、大夫的爱好、性格等方面进行详尽的了解和分析，初步确定以广东省二院为重点终端，以其他医院为辅进行科室开发和维护，奔波在八大三甲医院之间，从细微处着手，关心体贴医生，尽管临床费用相对较少，但自己发挥女性细致、温柔的特长，把工作做细做好，使有限的经费发挥最大的作用。特别在xx年春节回公司开会期间，根据自己所了解到的

医生的爱好，购买了根雕、腊染、天麻、茅台酒等地方特产，送给不同层次的医生，通过这些工作的开展，与医生建立了深厚的友谊，与个别重点医生还建立起了母女关系。医生对我公司产品的认同度得到了进一步的加强，产品销量也得到了稳步提高。

二、天灾人祸同时危害深圳市场时，坚持做好本职工作：

非典之后，通过自己在淡季做扎实的市场工作后，旺季应该是上销量的时候了，但省二院进货情况不升反降，医生在不断开药，病人在不断拿药，但就不见销量上升，根据自己多年的临床推广经验，肯定省二院出了问题。自己把工作重点转移到查找问题上来，从一些蛛丝马迹中寻找出了省二院被窜货的证据，这一切都是在当时的省区经理胡非严重脱岗，自己孤身一人凭着自己对xx制药的忠诚来完成的。

xx-x离职以后，本来指望有一个好的经理来带领我们做好市场，谁知来了一个王国青，由于他对市场生疏、对业务生疏、加之从业心态不正确，到了市场以后，就严重违反财务制度，日常工作抓不住重点，不抓稳定，不解决具体问题，不上销量，反倒四处点火，把一个本来就问题重重的河北市场，搞得雪上加霜，在自己临床工作无法正常进行的情况下，为维护公司利益，在河北市场“白色恐怖”的情况下，自己不怕打击报复，不怕丢饭碗，坚持从各种途径如实向公司高层反映市场实际问题，使公司得以掌握市场更全面的真实情况，及时对问题作出处理，不至于使河北市场毁于个别人之手。

三、深圳的再启动情况以及下步打算：

xx年春天，冬寒未褪，我怀着春天般的心情奔赴河北，开始了深圳市场劫后余生的艰难重建工作。这时候我原来管理的广东省中医院、省医院、省四院已经交接出去，只剩下省三院、省二院、和平医院、省直一门诊四家医院。其中省三院是骨科医院，省直一门诊是日门诊量不足30人的卫生所，和

平医院是新开发的医院，上述三家合计销量不足200盒！只有省二院稍好一些，但销量也就200盒左右！总体销售不过8000元，而公司下达的全年任务却高达30万元！整个市场千疮百孔、百废待兴！

此时，在王洪刚经理的指导下，我根据市场实际情况，确立了“以省二院与和平医院为重点终端，目标直指杀手级医生，集中力量提升纯销量；紧抓药剂科和药房，随时掌握库存，保证渠道畅通”的工作思路，开始了深圳市场的复兴之路。

凡事说起容易做起难！

面对巨大的任务压力，做为一名对xx公司充满爱戴与赤诚的老员工，背负着实现事业追求的理想，体味着享受工作快乐的激情，我又回到了我一直都没有断绝联系的医生身边，用真诚与执着，还有无尽的关怀与尊敬努力的奉献着。这期间，无论是公司维护资金紧张时我自掏腰包，还是临床费用不到位时我四处举债；无论是国家政府严厉打击还是医院保安围追堵截；无论是早晨七点风雨中迎接医生还是晚上灯火里敲门家访，我都是那样自信！那样快乐！快乐我真心的付出！自信我付出后必然得到的回报！

“有志者，事竟成；苦心人，天不负。”在绝大部分药品受国家政策影响销售下滑时，5月份舒眠胶囊在省二院纯销超过800盒，仅次于乌灵胶囊稳居同类品种第二名。这主要得益于提升原有目标医生李丽娟（我为工作拜认的干妈）等人销量的同时，又挖掘了一名xx胶囊的杀手，在反复大量的感情与物质投资后，5月份他销售了300多盒，六月可以超过400盒。而六月份省二院可以突破1000盒。和平医院也由四月份的50盒上升至五月份的300多盒，主要是攻下了在广东省神经内科鼎鼎有名的陈立前和李严，这两人原是xx和xx-x（药名）的杀手，在拜访中探询出陈立前喜欢根雕和盆景后，我先后六次给他送根雕和盆景六件，六月份他可以销售xx250盒；在得知李严患有咽炎后，我先后托人从香港购买英国产的“渔夫之

宝”长期供应给他，使他经年不愈的咽炎明显好转，六月份他可以销售xx200盒。总体我所管理的医院五月份销售有700余盒，占河北市场销售的30 %多。六月份可以突破1000盒。下一步我将继续在公司领导的支持与指导下，扎实工作，挖潜上量，到九月份旺季到来时，把销售稳定在1500盒，从而顺利完成并努力超额完成公司下达的销售指标。

站在北国六月的骄阳里，回首我在xx公司的这750多个日日夜夜：两年来，我仅是一名一星代表；两年来，我努力过，挫折过，彷徨过，喜悦过，但从来没有退缩过！现在，我的销售已过三万元，已经为公司建立了牢固的医院销售网络，我相信我已经可以做二星代表了，我恳请公司根据河北市场实际情况，给我信心，给我动力，给我机会，让我做的更多、更好！我将满怀热情，继续在推广xx胶囊等xx公司优质产品的道路上铿锵前行！无怨无悔。

新医药代表工作总结缩写 医药代表工作总结篇三

今年上半年，医药行业生存的宏观环境仍然不容乐观：原材料能源价格继续上扬、药品政策性降价持续、招投标导致的价格竞争失去理性等等，这给我们企业的生产经营工作带来了诸多不利。面对困难形势，我们在公司董事会的领导下，坚持”外抓市场一着不让，内抓管理细致入微”的工作思路，积极采取应对措施，化解不利因素，全力做好市场开发、技术进步和降本增效三项工作，企业生产经营工作在极为不利的形势下取得了可喜的成绩，各项经济指标完成与时间推进达到同步，实现双过半。

6、产销率：目标数为xx%□上半年实绩xx%□

(一)重点品种销售下滑，传统丸剂品种异军突起。由于受到国家宏观环境的影响，再加上各地医药市场整顿这把双刃剑，导致有些医院对正常的业务工作都不予接待，给我们的销售

带来了重重困难。早在年初，公司为强化新品推广力度，着力培育新的增量市场，对销售队伍的结构进行了调整，强化市场的开发与渗透，力争通过高投入、高压力和与之匹配的激励机制，使我们的专科用药销售再上一个新台阶。但由于医药行业宏观环境的影响，专科用药的销售与我们的预期还有一定的差距。与此同时，我们设置了专职人员梳理、强化渠道跟踪管理，开拓维护公司普药和传统用药市场，实现与现有医药业态相衔接的工作机制。

充分借助代理商的渠道优势、网络优势和机制优势，扩大我们产品的销售。

上半年，我们企业跟踪的5个重点产品□xx□与去年同期相比销量均有所下降。但我们的传统丸剂类品种异军突起，因疗效确切、易于吸收，市场前景被代理商看好，一些多年没有生产的老产品如xx丸、xx丸、xx丸已成为代理商热力推介品种，销售市场陆续打开，成为企业新的增长点。

(二)新产品开发和科技进步成果显著□gmp管理工作进一步加强。

根据”二个开发”(即市场开发、新品开发)一起抓的原则，企业加大了新品研发的跟踪力度，并对已取得产品生产批件的品种着力做好产业化的前期准备工作。上半年，获得xx新药证书及生产批件□xx生产批件、中药9类xx片、xx生产批件等，同时进行了包括xx□xx等新产品的大生产工艺参数摸索工作，为这些产品顺利投放市场做好工艺技术准备。

与此同时，我们还建立gmp长效管理机制，组织全员进行相关文件的再学习和考核，要求每一位员工从思想上高度重视、生产过程中严格执行。并且强化对进厂原料、出厂成品质量检验，加强生产现场的监控考核，确保整个生产过程处于受控状态，减少不必要的生产过程中的成本上升。

今年上半年，我们主要产品一次合格率均达到考核指标，产品市场抽检合格率100%。

(三)降本增效成效明显，管理工作得到加强。

今年，我们继续深化预算管理，以预算管理为中心，严格控制费用支出和生产成本。同时，面对近年来行业显现的基本特征，即毛利率”屡往低处走”、销售”量增利减”增销不增效、利润空间不断下降的实际，从企业内部挖潜入手，强化全员节约意识，让每个部门、每个流程、每个岗位订出降本增效的目标、措施，责任到人。同时，还在05年降本增效量化考核取得成效的基础上按照”四定原则”(即：定项目、定目标、定责任人、定考核办法)制定了xx项降本增效量化指标，并修订了相应的考核办法，以最大限度的降低采购成本、营销成本、管理成本等，挖掘内部潜力，从而控制和减缓了成本费用上升的势头。

新医药代表工作总结缩写 医药代表工作总结篇四

时间飞快，不停的脚步还在寻找奋斗的港湾，至高的信念还在寻找市场的开端，四月，五月悄悄溜走，没留下惊人的成绩，没创出欣慰的战果，时间虽去，带走了工作的疲惫，带走了工作的沧桑，带去了工作的压力，留下的是历经沧桑的自我!

四月，业绩十分一般的我，只能应对现实，只能按照一般的工作方式，没有突破新的方法，只能在镇上的药店和少的可怜诊所卫生站转转的操作模式，不能下到真正的终端去，找不到真正需要的市场，找不到真正的客户，导致自我的业绩提升不上，业绩少的可怜，不堪入目，无地自容。

看着市场激烈竞争和市场的千变万化，自我有时措手不及，有时束手无策，有时郁闷心烦，看着各厂家更新方法和随机应变，发现自我有很多很多的不足。四月份，四个医药公司

调货情景不佳啊总的算起来是一万多啊，广东八方医药公司串货有3千多，广东xx医药公司和广东xx医药公司销售不多，主要是没有好好跟进终端，主要心思放到阳春一片天，四月后期领导交接，带来工作新活力和新期望，新的曙光，新的旅程！

在那里的操作模式是自我下去，没有跟着医药公司的车下去，虽然可借着他们的优势，可是没有充足的时间和送货员与客户的关系不熟，难订货，跟车下去费用高，效率低，成果小，收获少！广东一片天主要是药房，而对我的药，药房难消，药房卖药多配药少的趋势让自我难以置信，不容置疑的效果，对于处方药来说药房不是生命，卫生站和诊所才是我们的最大的市场和注入市场的活力，才是我销售的最大市场。广东八方医药公司主要做卫生站，卫生院和诊所这一块，八方的发展模式正是我们发展的有力对象，贴合我们的发展，在八方我的冲剂买的很好，每个月能销售五六百盒，客户要货量也大。阳江市场竞争激烈，对于这块市场难以置信，广东xx和广东xx医药公司同类品种多，医药公司多，客户的忠诚度低，开票员和业务员做了工作，销售成长速度依然不快，主要是没有好好跟进客户和自我下去终端少。

五月份，新的领导过来带来新的操作方法，效果很大，收获很多，市场起效快，发生翻天覆地的变化，从一万多市场做到三万多，翻了一番。主要是自我下去拉单和拜访客户，一个镇就能够四五千的销量，在阳春作试点的效果大，广东一片天是我们重点医药公司，这个月就做了将近两万的销量。看着领导敏捷思维和敏锐观察市场动力注入市场新活力，赢取新的战果！

此刻很农村合作医疗，一村一站或一村多站的定点卫生站，是我们最新最好最大的客户群体，抓住重点不放，抓住新市场不放，促进销售量增长。发现新的市场的同时还有改善了那种陈旧的拉单方法，拉单技术，经过公司的栽培我快速成长起来，方法灵活起来，每一天销量大增，有时自我也不可

想象的销量，出乎意料的感到欣慰惊喜的销量。

五月既是欣喜的又是郁闷的。错误开了一场失败的会议，让我大失所望，痛彻心扉。和仁和一齐开，虽然品种不多可是都是广告品种，订货量高，开会的客户大部分都是药店，会前没有拜访客户，没有做好宣传啊。所以没有开成功！

四月五月依然是轻轻走了，留下的我依然在辛勤的工作，依然在努力，在奋斗，在拼搏。六月是我艰辛的岁月，我要把阳春的每个乡镇都跑透，好好把阳春市场做强做大，自我有了摩托车了把每个角落的客户都得开发，不放过一线的机会和市场，有了目标才会发展，有了动力才会提高！

永远不能忘记粤西的一致口号：今日我是带着完美的憧憬“为开发粤西走进来”，明天我要带着成功的喜悦；“为创造业绩走出去！”努力，努力，再努力！粤西的兄弟姐妹，你我的努力是我们共同的欢乐，在领导精心指点下，打开属于我们的粤西，做强我们粤西的市场，为你我的梦想奋斗吧！

新医药代表工作总结缩写 医药代表工作总结篇五

2016年医药代表工作总结

我自20xx年5月到广东省深圳市场任医药代表以来，经历了深圳市场启动、受挫、再启动上量的整个过程，现将两年来的工作情况报告如下：

一、深圳市场前期的启动情况：

我在20xx年5月刚接手深圳市场时，该市场在三甲医院的销售一片空白。为了迅速启动市场，除了自己虚心向老员工学习和请教外，同时与该市场的其他公司业务员协调关系，通过各种形式对各医院的相应科室、门诊室、患者群结构、消费习惯、大夫的爱好、性格等方面进行详尽的了解和分析，初步确定以广东省二院为重点终端，以其他医院为辅进行科室开发和维护，奔波在八大三甲医院之间，从细微处着手，关心体贴医生，尽管临床费用相对较少，但自己发挥女性细致、温柔的特长，把工作做细做好，使有限的经费发挥最大的作用。特别在20xx年春节回公司开会期间，根据自己所了解到的医生的爱好，购买了根雕、腊染、天麻、茅台酒等地方特产，送给不同层次的医生，通过这些工作的开展，与医生建立了深厚的友谊，与个别重点医生还建立起了母女关系。医生对我公司产品的认同度得到了进一步的加强，产品销量也得到了稳步提高。

二、天灾人祸同时危害深圳市场时，坚持做好本职工作：

当深圳市场销量稳步上升的时候，非典突袭河北，整个销售迅速下滑，在此情况下自己仍坚持做好临床工作，开始之初，得知勤洗手能防非典，就从超市里面批发洗手液，对几个科室的医生逐科室去送。几天以后，形势迅速恶化，在自己去不了医院的情况下，仍然坚持电话拜访各医院的目标医生，随时了解防非的各种措施和方剂，自己通过朋友购得了几支重组人干扰素，及时送给重点医生，在非典最严重的五、六月，在省二院门诊患者寥寥无几的情况下，也能销售一百盒。非典之后，通过自己在淡季做扎实的市场工作后，旺季应该是上销量的时候了，但省二院进货情况不升反降，医生在不断开药，病人在不断拿药，但就不见销量上升，根据自己多年的临床推广经验，肯定省二院出了问题。自己把工作重点转移到查找问题上来，从一些蛛丝马迹中寻找出了省二院被

窜货的证据，这一切都是在当时的省区经理胡非严重脱岗，自己孤身一人凭着自己对xx制药的忠诚来完成的。xxx离职以后，本来指望有一个好的经理来带领我们做好市场，谁知来了一个王国青，由于他对市场生疏、对业务生疏、加之从业心态不正确，到了市场以后，就严重违反财务制度，日常工作抓不住重点，不抓稳定，不解决具体问题，不上销量，反倒四处点火，把一个本来就问题重重的河北市场，搞得雪上加霜，在自己临床工作无法正常进行的情况下，为维护公司利益，在河北市场“白色恐怖”的情况下，自己不怕打击报复，不怕丢饭碗，坚持从各种途径如实向公司高层反映市场实际问题，使公司得以掌握市场更全面的真实情况，及时对问题作出处理，不至于使河北市场毁于个别人之手。

三、深圳的再启动情况以及下步打算：

凡事说起容易做起难！面对巨大的任务压力，做为一名对xx公司充满爱戴与赤诚的老员工，背负着实现事业追求的理想，体味着享受工作快乐的激情，我又回到了我一直都没有断绝联系的医生身边，用真诚与执着，还有无尽的关怀与尊敬努力的奉献着。这期间，无论是公司维护资金紧张时我自掏腰包，还是临床费用不到位时我四处举债；无论是国家政府严厉打击还是医院保安围追堵截；无论是早晨七点风雨中迎接医生还是晚上灯火里敲门家访，我都是那样自信！那样快乐！快乐我真心的付出！自信我付出后必然得到的回报！“有志者，事竟成；苦心人，天不负。”在绝大部分药品受国家政策影响销售下滑时，5月份舒眠胶囊在省二院纯销超过800盒，仅次于乌灵胶囊稳居同类品种第二名。这主要得益于提升原有目标医生李丽娟（我为工作拜认的干妈）等人销量的同时，又挖掘了一名xx胶囊的杀手，在反复大量的感情与物质投资后，5月份他销售了300多盒，六月可以超过400盒。而六月份省二院可以突破1000盒。和平医院也由四月份的50盒上升至

五月份的300多盒，主要是攻下了在广东省神经内科鼎鼎有名的陈立前和李严，这两人原是xx和xxx(药名)的杀手，在拜访中探询出陈立前喜欢根雕和盆景后，我先后六次给他送根雕和盆景六件，六月份他可以销售xx250盒；在得知李严患有咽炎后，我先后托人从香港购买英国产的“渔夫之宝”长期供应给他，使他经年不愈的咽炎明显好转，六月份他可以销售xx200盒。总体我所管理的医院五月份销售有700余盒，占河北市场销售的30%多。六月份可以突破1000盒。下一步我将继续在公司领导的支持与指导下，扎实工作，挖潜上量，到九月份旺季到来时，把销售稳定在1500盒，从而顺利完成并努力超额完成公司下达的销售指标。站在北国六月的骄阳里，回首我在xx公司的这750多个日日夜夜：两年来，我仅是一名一星代表；两年来，我努力过，挫折过，彷徨过，喜悦过，但从来没有退缩过！现在，我的销售已过三万元，已经为公司建立了牢固的医院销售网络，我相信我已经可以做二星代表了，我恳请公司根据河北市场实际情况，给我信心，给我动力，给我机会，让我做的更多、更好！我将满怀热情，继续在推广xx胶囊等xx公司优质产品的道路上铿锵前行！无怨无悔。

2016年医药代表工作总结

时间一晃而过，转眼间，来到这里已近两个月。我有幸来到公司无锡办事处工作，在这短暂的两个月中，在公司领导的亲切关怀和指导下，在同事们热情帮助下我很快地熟悉了工作环境，适应了新的工作岗位。

医药代表是一个充满竞争的行业，也是一个很能锻炼人的行业，还是一个充满挑战的行业！这是我进入这个行业的初衷。刚开始工作的时候，我充满了信心，相信自己一定可以把这份工作做好！随着工作进行，我的一些问题被一点一点的暴

露出来，虽然有点灰心，但谢主任一件一件的帮我指出来，在开会的时候提出来，大家一起帮我解决！让我受益良多，所以我非常感激热心谢主任和同事们！是他们让我不再迷茫，同时教会了我很多东西！

比如说：我在第一次拜访医生的时候，一进门就会说：“老师，您好，我是利可君的小李，这是我的名片。”然后双手给医生送上名片，医生就会说：“我以前怎么没见过你啊！”我说：“我是新来的，刚接手咱们医院，以后还请您多多关照！”有些医生就会考我一些产品知识，其中因为紧张说的比较差！就这样反复的拜访医生，不断的纠正错误，我的进步以可见的速度向前！在这里，我觉得我们办事处谢主任很有水平，为了让我提高，在开会的时候提出演练拜访医生，然后讲解其中不合理的部分，对我有着很强的促进作用。还有产品知识演讲，每次我都能从中得到新的启发，对一些不熟悉的地方，加强了记忆！

通过这段时间的工作，我觉得做我们这一行，自我感觉并不是说需要很多的‘销售经验，主要还是说与客户们的关系，关系好了自然而然的想上量，那就是很简单的事了。当然做销售首先就是说做人很重要，我们在做产品的时候首先是要对我们自己的品种要有深入的了解，不对自己的东西了解清楚又怎么好和别人沟通呢。然后就是五勤了，也就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤。这几勤可能大家都知道、了解，这也是领导经常宣导的，在此我就不一一做解释了。在这些方面我做的并不是很好，可能是我还不够努力，这也是我以后要改进和努力的方向。虽然在这两个月的时间里在工作上我并没有取得多大的成绩，但这就是我总结的一些技巧，也是在领导的带领下所学习到的。在今后，我想利用我现在掌握的一点技巧，希望在领导、主任及各位同仁的帮助下，我给自己拟定了一个计划：1、努力提高自己的销量，在已开发的情况下务必做到维护与跟进工作，避免不必要的缺货和断货行为，想尽一切办法加进和客户的关系；2、要不断的加强自我的业务能力，多看产品资料以及相关的知识，多学习，与

同事们和领导进行交流向他们学习更好的方式方法；4任劳任怨，积极配合领导，完成领导交代的工作，做到今日事今日毕杜绝拖泥带水，加强反思，及时总结工作得失，改正错误摆正态度。

希望在以后领导的支持下让我们更上一层楼，为了办事处，当然也是为了我们自己，让我们一起努力，不要被困难所阻挡，相信我们自己的努力，相信在领导的带领下我们会创造出一个灿烂的明天。

新医药代表工作总结缩写 医药代表工作总结篇六

新年好！

一年的工作即将结束了，相信在一年结束的时刻，大家都有自己的话要说，这是肯定的，每个人的想法都是不一样的，这需要不断的努力，才能回忆一年中的工作。总结一下一年来的工作也是对自己的一种激励。

20xx年已经过去了，今天是新的一年的开始，借用这次机会我给个人过去一年的工作来做个总结，和新的一年计划。首先我非常感谢几位领导对我们工作的支持与帮助，我想借各位同仁热烈的掌声来表示对领导感谢！谢谢大家！

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。

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都知道。

记得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，听一个朋友说宁波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台州去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去赏赏，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他沟通了，上次从萧山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的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塘！

一年的工作已经结束了，在即将迎来的一年中，我们会继续不断的努力的，这是一直无法拒绝的问题，这是一直以来我们在年终时候的总结。每一年都有自己的进步，每一年都会有自己的成长！相信大家到来年中一定会取得最圆满的成功！

谢谢大家！

总结人：

新医药代表工作总结缩写 医药代表工作总结篇七

时间一晃而过，转眼间，来到这里已近两个月。我有幸来到公司无锡办事处工作，在这短暂的两个月中，在公司领导的亲切关怀和指导下，在同事们热情帮助下我很快地熟悉了工作环境，适应了新的工作岗位。

医药代表是一个充满竞争的行业，也是一个很能锻炼人的行业，还是一个充满挑战的行业！这是我进入这个行业的初衷。刚开始工作的时候，我充满了信心，相信自己一定可以把这份工作做好！随着工作进行，我的一些问题被一点一点的暴露出来，虽然有点灰心，但谢主任一件一件的帮我指出来，在开会的时候提出来，大家一起帮我解决！让我受益良多，所以我非常感激热心谢主任和同事们！是他们让我不再迷茫，同时教会了我很多东西！

比如说：我在第一次拜访医生的时候，一进门就会说：“老师，您好，我是利可君的小李，这是我的名片。”然后双手给医生送上名片，医生就会说：“我以前怎么没见过你啊！”我说：“我是新来的，刚接手咱们医院，以后还请您多多关照！”有些医生就会考我一些产品知识，其中因为紧张说的比较差！就这样反复的拜访医生，不断的纠正错误，我的进步以可见的速度向前！在这里，我觉得我们办事处谢主任很有水平，为了让我提高，在开会的时候提出演练拜访医生，然后讲解其中不合理的地方，对我有着很强的促进作用。还有产品知识演讲，每次我都能从中得到新的启发，对一些不熟悉的地方，加强了记忆！

通过这段时间的工作，我觉得做我们这一行，自我感觉并不是说需要很多的销售经验，主要还是说与客户们的关系，关系好了自然而然的想上量，那就是很简单的事了。当然做销售首先就是说做人很重要，我们在做产品的时候首先是要对我们自己的品种要有深入的了解，不对自己的东西了解清楚

又怎么好和别人沟通呢。然后就是五勤了，也就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤。这几勤可能大家都知道、了解，这也是领导经常宣导的，在此我就不一一做解释了。在这些方面我做的并不是很好，可能是我还不够努力，这也是我以后要改进和努力的方向。虽然在这两个月的时间里在工作上我并没有取得多大的成绩，但这就是我总结的一些技巧，也是在领导的带领下所学习到的。在今后，我想利用我现在掌握的一点技巧，希望在领导、主任及各位同仁的帮助下，我给自己拟定了一个计划：1、努力提高自己的销量，在已开发的情况下务必做到维护与跟进工作，避免不必要的缺货和断货行为，想尽一切办法加进和客户的关系；2、要不断的加强自我的业务能力，多看产品资料以及相关的知识，多学习，与同事们和领导进行交流向他们学习更好的方式方法；4任劳任怨，积极配合领导，完成领导交代的工作，做到今日事今日毕杜绝拖泥带水，加强反思，及时总结工作得失，改正错误摆正态度。

希望在以后领导的支持下让我们更上一层楼，为了办事处，当然也是为了我们自己，让我们一起努力，不要被困难所阻挡，相信我们自己的努力，相信在领导的带领下我们会创造出一个灿烂的明天。

医药代表是一个充满竞争的行业，也是一个很能锻炼人的行业，还是一个充满挑战的行业！这是我进入这个行业的初衷。刚开始工作的时候，我充满了信心，相信自己一定可以把这份工作做好！随着工作进行，我的一些问题被一点一点的暴露出来，虽然有点灰心，但谢主任一件一件的帮我指出来，在开会的时候提出来，大家一起帮我解决！让我受益良多，所以我非常感激热心谢主任和同事们！是他们让我不再迷茫，同时教会了我很多东西！

比如说：我在第一次拜访医生的时候，一进门就会说：“老师，您好，我是利可君的小李，这是我的名片。”然后双手给医生送上名片，医生就会说：“我以前怎么没见过你啊！”

我说：“我是新来的，刚接手咱们医院，以后还请您多多关照！”有些医生就会考我一些产品知识，其中因为紧张说的比较差！就这样反复的拜访医生，不断的纠正错误，我的进步以可见的速度向前！在这里，我觉得我们办事处谢主任很有水平，为了让我提高，在开会的时候提出演练拜访医生，然后讲解其中不合理的地方，对我有着很强的促进作用。还有产品知识演讲，每次我都能从中得到新的启发，对一些不熟悉的地方，加强了记忆！

通过这段时间的工作，我觉得做我们这一行，自我感觉并不是说需要很多的销售经验，主要还是说与客户们的关系，关系好了自然而然的想上量，那就是很简单的事了。当然做销售首先就是说做人很重要，我们在做产品的时候首先是要对我们自己的品种要有深入的了解，不对自己的东西了解清楚又怎么好和别人沟通呢。然后就是五勤了，也就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤。这几勤可能大家都知道、了解，这也是领导经常宣导的，在此我就不一一做解释了。在这些方面我做的并不是很好，可能是我还不够努力，这也是我以后要改进和努力的方向。虽然在这两个月的时间里在工作上我并没有取得多大的成绩，但这就是我总结的一些技巧，也是在领导的带领下所学习到的。

3、任劳任怨，积极配合领导，完成领导交代的工作，做到今日事今日毕杜绝拖泥带水，加强反思，及时总结工作得失，改正错误摆正态度。

希望在以后领导的支持下让我们更上一层楼，为了办事处，当然也是为了我们自己，让我们一起努力，不要被困难所阻挡，相信我们自己的努力，相信在领导的带领下我们会创造出一个灿烂的明天。

众所周知，虽然很多人对医药代表这一职业存在着误解和偏见，但是个人认为俗语说的好，走自己的路，让别人说去把，现代社会竞争激烈，想要更好地生活，就需要拥有高薪水，

高福利，高待遇的工作，这也是很多医药代表不愿意离开这一行业的真正原因。总的来说身作为一名医药代表真的很不容易，如果大家有兴趣可以去看看一位女医药代表的真情告白。

医药院校毕业之后，我就跟随着大多数的同学成为了一家医药公司的医药代表。医药代表的主要职责就是向医院推荐我们公司的新药，推荐的过程中，我们需要接触医生、药剂科、药事会、副院长等。每次进入医院，只要说自己是医药代表，周围就会有异样的眼光。

我心里真的很难受，有些医院还贴出“禁止医药代表”进入的牌子，很多人都会拿有色眼镜来看我们，觉得医药代表是增加患者的负担，不惜重金回扣给医生的工作。医药代表工作总结 其实，每一个行业都有它的潜规则，做销售的或多或少都会给客户一点好处的，比如一些促销活动，医药代表给医生回扣也相当于促销活动。其实，我相信选择医药代表这一行业的人，大多数都是觉得医药代表是医生最爱的人，会增加医生的大部分收入。

当然，也是为了推广医药公司的新药品。医药代表跟医生推荐的方法从纯专业的拜访变成聚会，从学术会议变成带金销售，医药代表需要去了解医生表面上的需求，也需要去了解医生家里的需求，并且尽自己的努力满足医生的需求，帮助医生解决烦恼，达到共赢。其实，医药代表的收入两极分化很严重，有的医药代表轻轻松松有房有车，还有一笔不小的存款，有的医药代表甚至交不起房租。总之了，希望社会能够正确地看待医药代表的价值，希望医药代表同仁们都能前途一片光明。

新医药代表工作总结缩写 医药代表工作总结篇八

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，其实不一定是有些事情了去找他们，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。

最后五快了，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**的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。

新医药代表工作总结缩写 医药代表工作总结篇九

新年好！

一年的工作即将结束了，相信在一年结束的时刻，大家都有自己的话要说，这是肯定的，每个人的想法都是不一样的，这需要不断的努力，才能回忆一年中的工作。总结一下一年来的工作也是对自己的一种激励。

20xx年已经过去了，今天是新的一年的开始，借用这次机会我给个人过去一年的工作来做个总结，和新的一年计划。首先我非常感谢几位领导对我们工作的支持与帮助，我想借各位同仁热烈的掌声来表示对领导感谢！谢谢大家！

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。

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。

记得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，听一个朋友说宁波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台州去了一趟给你们带了点黄岩的橘

子很好的，你带回去赏赏，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，上次从萧山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，和各位同任的帮助下，我给自己指定了一个计划，在完成目前我们主大产品的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塘！

一年的工作已经结束了，在即将迎来的一年中，我们会继续不断的努力的，这是一直无法拒绝的问题，这是一直以来我们在年终时候的总结。每一年都有自己的进步，每一年都会有自己的成长！相信大家到来年中一定会取得最圆满的成功！

谢谢大家！