

2023年药品述职报告 药品销售述职报告(通用6篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告书写有哪些要求呢?我们怎样才能写好一篇报告呢?下面是我给大家整理的报告范文,欢迎大家阅读分享借鉴,希望对大家能够有所帮助。

药品述职报告篇一

尊敬的领导:

您好!

开药店与其他行业门店不同,它是一项良心工程,但并不意味着良心工程就应该赔本赚吆喝,那么该在什么地方赚取利润又让老百姓相信我们的诚信呢,首先就是客源的培养,那么,如何才能稳定客源呢?对此,我有一点自己的看法,现将我的工作总结及经验呈现如下,仅供大家参考:

(1) 我们零售药店可以给老顾客免费办理会员卡,只要他们拿着这张卡到我们的药店买药或其他东西,都可以享受折扣优惠(特别是敏感药品)。这样一来,我们基本上就拥有了一部分固定客源,从而可以有机会逐步树立企业的良好口碑。

(2) 我们一定要站在顾客的位置上多替他们着想,这些老客户一般都有长期服药史,对药品的价格比较敏感,来到我们这里一定要首先是让他们有效,其次才是谋求利润,给他们一种安全感,不要让他们有受欺骗的感觉,让我们的药店成为他们的家庭药箱,看似在无利经营,实则赚了信任,赚了口碑,“欲擒故纵”方能获得长远利益。

(1)、如果我们的附近有医院，我们可以拜访名医并与他们达成协议，让他们的一部分处方由我们的药店来调配，因为我们的药价比他们那里肯定实惠得多，通过这个我们可以赢得一些潜在的`顾客。

(2)、我们可以搞一些健康宣传，聘请已退休执业医师坐堂，这样一来我们可以为广大的群众进行健康咨询，免费测血压等，针对附近的学生进行健康教育。由此我们可以获得一定的“人气”，在他们有需要的时候，肯定会首先想到我们。

(3)、我们可以在药店里树立一块健康或美容信息牌，不断地更新信息内容，以吸引更多的人来获取健康或美容信息，以此来促进药品和保健品以及中药的销售。

(4)、我们可以经常给客户发一些有吸引力的信息传单，让他们在得到信息的同时对我们更加信任和依赖，必要时在售出药品后对他们进行电话回访，一来了解一些药品的确切疗效，二来对他们进行心理沟通，顾客的信任是我们成功的基石。

我们也应该加强这方面的培训，比如：

(1)、我们零售药店可以根据自身的实际情况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。

(2)、我们零售药店可以充分利用生产企业的营销资源，让产品的生产企业协助药店进行店员的定期培训。这个好处我有亲身体会，初到药店工作时，在小儿清热宁、婴儿健脾口服液厂家业务员给我介绍这些产品前，我基本上没有推荐过这两种药，也就是在听了他们对这些药的介绍后，我才充分了解了这些药的确切疗效，也就是因为这个我才有了充分的

自信向患者推荐这几种药品。现在市场上同一功效的药品种类繁多，更有相同成分不同品牌的药品不胜其多，如何从众多的药品中挑选出你要为顾客推荐的药呢，这不单纯是营销技巧的问题，更有业务水平在其中，各生产厂家比我们更了解他们的产品，联合生产企业进行店员专业知识和销售技巧的培训，既增进了与生产企业的联系和沟通，又让我们公司自身获得了利益。而对生产企业来说，能够与零售药店通过培训等手段，得到药店的支持和理解，增进合作并有效传达公司产品信息，也是求之不得的好事。

总之，要想让零售药店在激烈的市场竞争中立于不败之地，并能发展壮大，提高药店的盈利水平，决不仅仅是销售高利润产品所能做到的，还必须有效提高门店店员的基本素质和专业知识水平，并在合理推荐药品的技巧上下功夫，做好销售年终工作总结，锁定稳定的客源，发展新的客源，才能让企业象滚雪球一样越做越大。

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年x月xx日

药品述职报告篇二

- 1、认真执行会计法，遵守财经纪律，实施财务监督，严格物价政策。
- 2、按库名、品名设置金额数量明细账，对入、出库药品要及时按品名、数量、金额进行逐笔登记。
- 3、每月末与保管核对数量，与财务科分管会计核对金额，做

到账实相符。

4、审核购进药品的品种、数量、价格，掌握结存动态，协助保管做好快失效药品的处理。

5、认真做好药品调价，盘点的数量、金额汇总工作。

6、及时、准确复核门诊药房销售凭据及门诊医生的处方金额进行逐日登记。

7、完成科室交办的其它工作任务。

在科主任和药库负责人领导下进行工作。

2、负责药品、器材的入库、调拨、核算、统计工作。

3、负责制作和保存各种单据、报表。做到各种帐目日清月结，各种报表准确及时。

4、参与仓库的定期盘点，负责盘点表的统计工作。

5、参与采购计划的拟订。

6、负责购进物资价格的审定，协同有关人员按规定做好药品、器材的调价工作。

7、经常与供货方进行对帐，协助财务科进行货款结算工作。

8、指导医药院校学生生产实习工作。

9、完成医院、科室及仓库负责人布置的其他工作

住院部、门诊处方点评情况总结

(1) 平均每张处方用药品种数为3、4种。

(2) 国家基本药物占处方用药的97.6%。

(3) 抗菌药物使用率为47.6%。

(4) 注射剂使用率51%。

(5) 药品通用名的使用率为93.4%。

(6) 合理处方占90%，不合理处方占10%。

(7) 不合格处方8张。

项目不规范处方数占抽查总处方

(例) 比例 (%)

字迹潦草30、15

处方的前记、正文、后记缺项10、05

药品剂量、规格、单位不规范20、1

用法、用量不清楚10、05

单张处方超过5种药品10、05

1、平均每张处方用药品种数为3、4种，符合要求。其中有1张处方超出5种药品。

2、国家基本药物占处方用药的97、6%，基本药物目录是按照临床必需、安全有效、价格合理、使用方便的原则遴选的，应该大力宣传和使用的原则遴选的，应该大力宣传和使用的原则遴选的。

3、抗菌药物使用率为47、6%，符合国家卫生部要求的50%以下的标准。我院严格执行抗菌药物分级管理原则，严格控制

静脉给药的形式。防止滥用抗菌药物，减缓细菌耐药性的发生。

药品述职报告篇三

首先感谢领导对我的信任，将我调到采购部这个如此重要的位置，给我个学习的机会，让我从对采购一无所知熟悉更多的人与事，接触更多新鲜事物，学到了一些新知识，增长了更多见识！在刘经理的工作指导之下，经过四个月的采购，也积累了一些工作经验。

同时也明白，还有很多事要继续学习的，继续往完善的，继续往进步的，在这一年里，我没有做出大张旗鼓的事，但对每一件事我都会专心去想，用头脑去思考，用行动去做事。我《留下》天天按采购方案根本完成了所负责的剂型，值此辞旧迎新的时节对一年来的工作做一个总结，更多地便于自己以后的工作中总结今年的经验教训，提升综合素质，找到更好的方式方法往迎接20xx年的到来。

我们主要采购的供货商来自太华、九州通、东龙、汇康源、华辰等我们所购进药品的质优价廉，关系到采购本钱的上下，直接影响到整体效益的快慢，药品的价格始终抢占商机，起着至关重要的作用，我作为一名经验缺乏的采购员，经过一段时间的了解，深知做采购的，要了解各药品信息的重要性，为确保采购药品的质量好，价格低廉，今后我要做好每一项工作，要用敏锐的眼光看待事情的变化与开展，主动和个局部沟通！经过这几个月的采购。

深知幼儿园快乐新年活动方案并不是单单做个方案表和打电话报方案，那么简单的事，公司现在的采购数目是以开票处订的数目为准，个人以为开票处与销售部每个星期要有个总结，把客户所需要的信息反应给采购部、我们采购职员也要对公司畅销品种有个根本的了解，在采购大量数目的情况下，我们要采取价格策略，与供货贸易务员联系，尽量降低药品

的本钱，为了满足我们所需的库存，满足质管部要求，还要总结质量题目的因素，反应给供货商，并与供货商到达共叫，共同解决质量题目，做到及时退货。

今后我们要更注重保质优价廉，货比多家，我发现要做好保质优价廉是作为一个采购员的工作精华，这个过程的操纵与实践，是需要平时的细心积累才得到的经验，改良工作方法才能更深进地做到保质优价廉降低本钱。

20xx年里我主要从以下方面往做：

1、认真做好采购方案，货比多家，做好内勤工作，多多与各局部的职员沟通，每次方案做好的反应表与涨价表，做到及时通知开票处与销售部，并分析调查市场价格是否适合客户需求！

2、报方案时要细心、多多了解各品种的信息变更、变更的信息要及时反应给质管部、开票处、销售部、当有新品种引进时，要授集好信息，及时与销售部、开票处沟通，并快速备货，还要多多了解供货商与厂家在各个时间段的优惠政策等。

3、采购不同品种，要灵活运用不同的方法询价、讲价、议价以到达降低本钱的终极目的。

4、对学生压力调查报告知涨价的畅销品种，要尽快的调查原因，根据市场，和局部领导商讨应该涨到什么价，对于销售部反应如是客户已订品种，销售部要提供大概价格，采购部根据各公司销售的价格来做价风格整。

5、对于业务员提供的新品种，要留意看月销量，畅销品种要经常查看库存是否断货，要保证库存不缺货，如因天气原因或流行病因要结合现实分析，针对不同品种做好备货预备。

6、对于采购了的品种要及时跟踪货是否到库，在第二天早上

查看是否进完库，查清楚原因，以免做重复方案。

自从进进采购部以来，让我更明白总本钱的优先原那么，和灵活运用各种采购技巧的重要性。，在这里，感谢领导这几个月来对我的工作指导，今后的我还需领导的支持与培养，请领导放心，我会继续努力学习、努力工作的，昨日的成绩已成过往，现在重要的是在新的一年里好好珍惜时间，珍惜时机发扬优点，改正缺点，改良工作的方式方法，全面进步综合素质，更完美地完成新一年的采购工作。

药品述职报告篇四

时光飞逝，不经意间，已是2015年的二月份，我心中充满着感慨，记得2012年3月20日刚到公司来的情景，踌躇满志，激情昂扬。

转眼间，一年过去了，回顾这一年，我收获的确颇多，现在和大家简单分享下我个人的历程。

生物谷医药公司度年终总结大会于11月29日在深圳大梅沙拉开了帷幕。本次会议历时一天，来自全国27个办事处的销售人员云集深圳，共度盛会。

会议中，医药公司吴佑辉总经理向大会做了报告，主要就公司度的相关工作进行了总结，并对2011年的工作计划做了详细而充满前景的展望。同时，为了提高公司人员的工作技能及综合素质，贯彻公司的人才理念，特邀请科技公司人力资源部为广大的销售人员阐述了公司2011年的员工培训计划，大大地鼓舞了在座员工的积极性。另外，医药公司林谷风市场总监市场部2011年度的工作计划和重大学术专项活动做了详细的分析和规划，为公司产品的学术营销策略打下了坚实的基础。

本次会议表扬了内蒙、河南、深圳、天津、黑龙江、云南等六个办事处，获奖地区的办事处经理也纷纷上台分享自己成功的经验，同时也向公司表明坚决完成2011年的工作计划，来年再来拿奖！

此外，坐在台下的其他办事处经理都在认真地聆听着获奖办事处经理的宝贵经验，不时还在低声地讨论，看着他们坚毅的眼神和摩拳擦掌的那股劲头，我们绝对有理由相信，来年，他们一定会发扬拼搏进取的精神，克服困难，为公司，为自己交上一份满意的答卷！

毫无疑问的，是市场环境极为恶劣的一年，在会议中，各地区经理认真地分析今年存在的问题和不足，结合吴佑辉总经理和林谷风市场总监的报告内容，大家都认为“严冬”已经过去，“暖春”即将来临，在总结经验和教训的基础上，利用手中有利的资源和条件，2011年正是我们重整旗鼓，勇创佳绩的一年！

会后，公司总经理及副总还分别同各地办事处经理就2011年的销售计划进行具体沟通，本着实事求是，具体问题具体分析的态度，解决实际问题，相互协商，进行良好的沟通和交流，为明年的销售铺平了道路。

可以肯定的说，本次会议取得了圆满的成功，达到了预期的效果，拉近

了各办事处经理与公司的距离，通过坦诚布公，分析讨论，反复论证，确定了2011年的工作计划和销售方案，为来年的销售的`提高打下了坚实的基础！这次会议也是一次动员和鼓励大会，地区经理经过了严峻的市场考验后，憋足了力量，纷纷表示2011年一定要再接再厉，奋力拼搏，创下销量新高峰！

我们有共同的理想，共同的事业，共同的希望，我们都相

信“寒尽春来万物生，淘尽黄沙始得金”！

上述只是我对销售的愚见，我说的这些并不是要炫耀什么，我是希望大家一定要有一颗进取心，上进心，永不满足，利用有限的时间和精力，去多学习，多进步，为自己以后的发展做好充分的准备。做好销售固然重要，但是处理好人与人之间的关系也至关重要，我觉得，老板与同事之间，同事与同事之间，只有虚心请教，相互探讨，相互交流，相互学习，这样才能够共同进步，共同发展，为公司盈利，为自己谋前程。我还想说：做事速度和效率非常重要。我坚信大家每个人对自己在做的工作都富有经验，深有体会。

最后：我真心祝愿各位同事2015身体健康，工作顺心，心想事成，祝愿公司生意兴隆，财源滚滚。

时光飞逝，不经意间，已是2015年的二月份，我心中充满着感慨，记得2012年3月20日刚到公司来的情景，踌躇满志，激情昂扬、、、转眼间，一年过去了，回顾这一年，我收获的确颇多，现在和大家简单分享下我个人的历程，我从三月二十开始做文案一直到八月一号，这期间，自我觉得没浪费时间，我学到了很多新知识，产品知识[word,excel,有的是别人了解不到的。后来当我觉得做文案没有更多知识可学，有些产品即使不参照别人的，自己也能写个大概的时候，我就向老板提出要做销售，在此感谢老板给了我这个机会。所以从八月一号到现在我一直在做销售，回顾做销售的这几个月，有曲折坎坷，更有惊喜和收获。一个业务员要得到同事和公司的肯定那就只有销售业绩，这是铁定的事实。

也许是心中的渴望和愿望激励着我，其实大家也应该深有体会，大家在做自己喜欢做的事情的时候，学得快做得好，我也深有体会，我一心想做销售，所以教我的同事石洪亮只花了一个星期左右，我就学会了基本的东西，虽然他不在这儿，但我仍然要感激他，我还想告诉大家的是，别人教给你的东西永远只是基本的，皮毛的，要做得更好，做得最好，

必须自己亲身力行，自己去学习，去进步，去摸索，去体会，有的学到的东西，自己深有体会，却是用嘴说不出来的，所以勇于探索，勇往直前，才会进步，才会有所收获。做销售这行，从基本的上传产品，发催款，做滞销，写销售报表，到更深层次的开发新产品，调研市场等等，里面无不充满着技巧和方法，首先我觉得销售要做得好，至少必须懂得一个国家大多数人的爱好，生活习性等等，就像美国人喜欢户外运动，所以手电和单车灯好卖，美国人和英国人要过圣诞节，所以在圣诞前准备各种灯饰品，以及与圣诞节有关的产品，定会有市场，所以把握市场需求势在必行。还比如说就像我知道的在澳洲站有关太阳能和航模类的产品比较热销，打折就打那些价格较高的或则较低的有利润的产品，拍卖就拍卖那些客户拿不准价格的产品等等，只有这样，才能更好的做好销售。

上述只是我对销售的愚见，我说的这些并不是要炫耀什么，我是希望大家一定要有一颗进取心，上进心，永不满足，利用有限的时间和精力，去多学习，多进步，为自己以后的发展做好充分的准备。做好销售固然重要，但是处理好人与人之间的关系也至关重要，我觉得，老板与同事之间，同事与同事之间，只有虚心请教，相互探讨，相互交流，相互学习，这样才能够共同进步，共同发展，为公司盈利，为自己谋前程。我还想说：做事速度和效率非常重要。我坚信大家每个人对自己在做的工作都富有经验，深有体会。最后：我真心祝愿各位同事2015身体健康，工作顺心，心想事成，祝愿公司生意兴隆，财源滚滚。

药品述职报告篇五

时光飞逝，不经意间，已是xxxx年的二月份，我心中充满着感慨，记得xxxx年3月20日刚到公司来的情景，踌躇满志，激情昂扬。

转眼间，一年过去了，回顾这一年，我收获的确颇多，现在和大家简单分享下我个人的历程。

生物谷医药公司度年终总结大会于11月29日在深圳大梅沙拉开了帷幕。本次会议历时一天，来自全国27个办事处的销售人员云集深圳，共度盛会。

会议中，医药公司吴佑辉总经理向大会做了报告，主要就公司度的相关工作进行了总结，并对xxxx年的工作计划做了详细而充满前景的展望。同时，为了提高公司人员的工作技能及综合素质，贯彻公司的人才理念，特邀请科技公司人力资源部为广大的销售人员阐述了公司xxxx年的员工培训计划，大大地鼓舞了在座员工的积极性。另外，医药公司林谷风市场总监市场部xxxx年度的工作计划和重大学术专项活动做了详细的分析和规划，为公司产品的学术营销策略打下了坚实的基础。

本次会议表扬了内蒙、河南、深圳、天津、黑龙江、云南等六个办事处，获奖地区的办事处经理也纷纷上台分享自己成功的经验，同时也向公司表明坚决完成xxxx年的工作计划，来年再来拿奖！

此外，坐在台下的其他办事处经理都在认真地聆听着获奖办事处经理的宝贵经验，不时还在低声地讨论，看着他们坚毅的眼神和摩拳擦掌的那股劲头，我们绝对有理由相信，来年，他们一定会发扬拼搏进取的精神，克服困难，为公司，为自己交上一份满意的答卷！

毫无疑问的，是市场环境极为恶劣的一年，在会议中，各地区经理认真地分析今年存在的问题和不足，结合吴佑辉总经理和林谷风市场总监的报告内容，大家都认为“严冬”已经过去，“暖春”即将来临，在总结经验和教训的基础上，利用手中有利的资源和条件□xxxx年正是我们重整旗鼓，勇创佳绩的一年！

会后，公司总经理及副总还分别同各地办事处经理就xxxx年的销售计划进行具体沟通，本着实事求是，具体问题具体分析的态度，解决实际问题，相互协商，进行良好的沟通和交流，为明年的销售铺平了道路。

可以肯定的说，本次会议取得了圆满的成功，达到了预期的效果，拉近了各办事处经理与公司的距离，通过坦诚布公，分析讨论，反复论证，确定了xxxx年的工作计划和销售方案，为来年的销售的提高打下了坚实的基础！这次会议也是一次动员和鼓励大会，地区经理经过了严峻的市场考验后，憋足了力量，纷纷表示xxxx年一定要再接再厉，奋力拼搏，创下销量新高峰！

我们有共同的理想，共同的事业，共同的希望，我们都相信“寒尽春来万物生，淘尽黄沙始得金”！

上述只是我对销售的愚见，我说的这些并不是要炫耀什么，我是希望大家一定要有一颗进取心，上进心，永不满足，利用有限的时间和精力，去多学习，多进步，为自己以后的发展做好充分的准备。做好销售固然重要，但是处理好人与人之间的关系也至关重要，我觉得，老板与同事之间，同事与同事之间，只有虚心请教，相互探讨，相互交流，相互学习，这样才能够共同进步，共同发展，为公司盈利，为自己谋前程。我还想说：做事速度和效率非常重要。我坚信大家每个人对自己在做的工作都富有经验，深有体会。

最后：我真心祝愿各位同事xxxx身体健康，工作顺心，心想事成，祝愿公司生意兴隆，财源滚滚。

美，创造卓越！和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功！

药品述职报告篇六

销售人员需要对客户做出真实决定，以及何时做出决定之后的购买流程有一个更好的理解。然后，销售人员需要将其销售流程和客户的购买流程相匹配。下面是本站整理的2019药品销售述职报告范文，欢迎阅读！

我自201x年8月到河北省x市场工作以来，经历了x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：

我在201x年8月刚接手x市场时，该市场在xx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，初步确定以河北省二院为重点终端，以其他医院为辅进行科室开发和维护，奔波在八大xx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201x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x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制药的忠诚来完成的。

胡非离职以后，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。

2019年春天，冬寒未褪，我怀着春天般的心情奔赴河北，开始了x市场劫后余生的艰难重建工作。这时候我原来管理的河北省中医院、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50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100盒！只有省二院稍好一些，但销量也就100盒左右！总体销售不过6000元，而公司下达的全年任务却高达24万元！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x市场的复兴之路。

面对巨大的任务压力，做为一名对**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600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200多盒，六月可以超过300盒。而六月份省二院可以突破800盒。和平医院也由四月份的50盒上升至五月份的200多盒，主要是攻下了在河北省神经内科鼎鼎有名的陈立前和李严，这两人原是和(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**250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**200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xx00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**公司的这700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，继续在推广胶囊等**公司优质产品的道路上铿锵前行！无怨无悔！

我曾在中国航油某省陆地石油公司任职。原先的航油业务在油库安全、油品安全、人员安全的基础上，主要业务就是为飞机，为地面特种车辆加油。航油的领导、职工基本上都是技术型出身，他们的职责第一是安全，第二还是安全。后来随着航油集团公司汽柴油成品油和相关石化产品贸易业务的开展，成立了陆地石油公司，陆地石油公司的一批领导和员工身怀新的希望和热情站在了陆地公司的岗位上，这对于原先的航油和航油人来说，是一个新领域、新课题，就像是第二次创业。由于原有航油的国有化管理体制思想和工作方法的根深蒂固，陆地石油公司成立后，计划经济的理念不能完全抛弃，导致上游油源采购不稳定，成品油迟迟进不来，油库空空，好容易跑炼厂把上游油源渠道建立起来，油品采购回来了，但是由于大家没有成品油的销售理念和经验，油品销售不出去，经营状况一直不佳，每月的固定计划来油后进不了库，油库憋罐，专用线上槽车卸不了油，自备车返空不走，连续两个月，刚刚建立起来的炼厂关系又中段了，陆地公司经营不善，连续亏损。

在这个困惑时期，终于公司来了一位原先从事营销工作的总部营销部副部长做公司经理。他到任后，内部抓全面安全管理，积极向总公司申请借贷资金，保证采购及公司运营资金充足；外跑炼厂，重辟上游油源，重视采购计划合理，计划与库存透明、有科学的预见性；提倡全员营销、制订新的营销激励方案招聘、成立、培训专业销售队伍，营销网络和渠道全省撒开。加强油库和加油站的收购、租赁和新建工作。终于在新的总经理带领下，陆地公司慢慢开始了新的气息，并且很快批发零售工作有了起色，销售任务月月超额完成，油源

采购计划顺利进行，安全工作丝毫没有漏洞，公司在总经理到来的第一个年度里便扭亏为盈，公司的整体工作进入正常化轨道。这就是销售，准确点说，是营销工作的重要性，营销工作的全面定位。

再有一个例子，**品牌白家电和黑电产业剥离后，白家电事业部下，生产厂家、营销渠道独立，**品牌白家电依靠强势黑电的渠道、业务的轻松日子终结了，随之而来的是，白家电的产品质量、领先技术、品牌力度等等缺陷一下子凸显出来。各省级销售部任务月月低迷，市场工作进展不了，回款比原先下降很大。某省级销售部的业绩更是月月下滑，在全国26个省级销售部中，名列倒数第一。

总部经过全面考察，提升一位能力比较强的地市级办事处经理，结合多年的业绩和营销方法、经过沙盘演练，360度访谈考察后，正式担任该省级销售部经理。一位从事销售工作的办事处经理上任销售部经理后，全面更换自己的经营理念，从财务、市场、计划、售后、销售、行政人事六大方面全面抓起，市场部加强市场推广、促销活动力度，终端销售培训、奖励力度，对外横向联系王牌电视、与彩电、小家电、空调、手机等各分公司或销售部市场部联合整合市场资源做促销、推广活动，并首家成功开辟家电行业以旧换新活动；财务上严格回款制度，现款现货、月对账严防呆账坏账；销售上加强业务人员考核、月例会各办事处、业务员充分讨论、分析业态状况、细化到客户分析、工作计划制订与总结；计划上充分分析各区域销售特点，针对性做好备货、出货计划，产品性能分析，加强物流流通监管，为业务做好后勤服务；售后紧抓提升响应速度的主线，提升服务水平；销售部经理根据一线市场反馈回来的信息，组织各部门主管分析讨论，灵活制订各种营销方案。经过销售部全体员工同心同德努力奋斗，该销售部所辖区域市场逐渐好转，销售回升，回款在全国各销售部中名列前茅，当年末，全国任务完成率排名全国第二。在各家电公司和省级、地区级销售部，总经理一般都是销售出身的，一直做到负责整个公司。

在工程项目中，销售是属于项目经理直接负责的，而为了做好一个工程项目，换句话说为了销售好这个项目，作为项目经理就要从前期项目信息的获得，和甲方人员特别是负责人、总经理的有效沟通，设计方案交流，投标工作，工程报价协商，签署技术协议、商务合同洽谈，设备制作进度安排、跟踪，现场安装、调试、试车，回款，售后服务全面熟悉、负责，基本上实行的是项目经理负责制。在这其中，销售员或者项目经理要对公司产品、技术方案、对方项目都要有所了解，或者熟悉，商务工作严谨细致、热情得体，双方协议、合同如何签订的缜密完整，这都是销售人员的工作。你所面对的是业主的总经理，技术部门甚至是设计院的权威，你是代表公司，与他们做商务洽谈、心理周旋、技术交流，所以你要对自己的定位一定要高。

从以上两个事例，我认为销售的定位已经不再是简单的销售，而是充分发掘、整合、运用手中的资源，这些资源包括上级、下级、横向、纵向、内部、外部，调动企业全员甚至必要时调动董事长的力量，统筹好计划物流、财务安全等各方面因素，将各个零散的部门力量统一调动起来，全面服务于销售，而企业里唯独只有销售岗位能考虑到、做到这么全面，否则这个销售员不是一个合格优秀的、具备较高综合素质的销售人员，但凡能具备这些统筹能力的销售人员，就具备了做项目经理，甚至是总经理的基本理念和素质。

被誉为“华人管理教育第一人”的余世维博士在南京邮电的讲座中曾这么说过，现代企业的竞争实质上就是销售的竞争，而不是技术，即使你的技术再有优势，但你销售不出产品，你的企业就没有生存的意义。这就是销售的重要性，这就是销售的定位。

我们经常说到学习，那我现在来向大街上买耗子药的学习，看看我们的相同点在哪儿呢？

1、敬业精神。卖耗子药不论春夏秋冬、刮风下雨，坚持徒步、

风尘仆仆，渴了，腰间有水壶、饿了背包里有干粮，雨大了找屋檐避避雨，天黑了，找个破地方睡一觉。业务员同样，一年四季，有时候过年过节都不能回家与家人朋友团圆，但是勤奋的业务员只要看到自己超额完成的任务，心中的成就感远远超过自己的辛苦，业绩就仿佛是自己抚养的孩子，历数业绩，仿佛历数自己孩子清楚、详细、兴奋。天底下每一个业务员都一样，只要能完成任务或超额完成任务，不惜放弃自己的私人时间。

2、熟练的专业知识。买耗子药的对自己的产品一定很熟悉，并且堪称是这个行当的专家。那我们呢，我们也一定是这个行当的专家。

3、精细化耕作。卖耗子药不论刮风下雨，基本上没有休息的时候，走街串巷，挨着街道一条街道一条街道地扫街。我们业务员呢？不论是做哪行销售的业务员，家电、化妆品、农业、医药还是做工程项目，我们除了一条街一条街地扫，甚至是拿着全国行政地图犹如作战地图，一片一片过。比如我经历过家电企业的销售会议，各个办事处经理每次回到公司开会，总是在ppt中打开一个自己区域的行政图，将自己区域的行政情况、经销商情况结合起来做分析、汇报。在it行业也一样。现在做工程项目，亦然，每个老总或者办公室的墙上都挂着一副“作战地图”，上面不仅把红旗插在了公司在某地区的成功业绩，而且圈点出竞争对手的项目情况，还有自己接下来准备攻克的项目，以及潜在的项目情况。这些都是精细化管理的体现。

4、注重宣传。买耗子药不论走到哪里手里都敲着一个竹板，口中念念有词，简洁明亮。而我们也相同，比如格力空调，好空调格力造等等。

5、在合适的时候说合适的话。买耗子药的人别看一脸粗相，但他绝对是见什么人说什么话，男的、女的、老的、少的，他们可是阅人无数啊。我们业务员同样是这样，每天频频变

幻自己的角色。

6、装备齐全。买耗子药的，身上可谓是五花八门要什么有什么。我们业务更是这样，名片、电脑U盘、数码相机、笔记本、各类办公用品(笔、尺子、铅笔、橡皮、尺子)、样本、业绩、公司资质、计算器、，这些必须的办公用品一应俱全，甚至水杯、电池、职业服装、药品等生活用品，我们身上真是大全啊。

所以我觉得假如是一个业务新手，那你就看看街边的卖耗子的人吧。我们有时候要像卖耗子一样准备齐全装备，学习好自己的产品，一路走一路大胆地叫卖，去精耕细作吧，相信通过努力，你会得到回报。但是成功有办法，失败必有原因。

时光飞逝，不经意间，已是20xx年的二月份，我心中充满着感慨，记得2019年3月20日刚到公司来的情景，踌躇满志，激情昂扬。

转眼间，一年过去了，回顾这一年，我收获的确颇多，现在和大家简单分享下我个人的历程。

生物谷医药公司度年终总结大会于11月29日在深圳大梅沙拉开了帷幕。本次会议历时一天，来自全国27个办事处的销售人员云集深圳，共度盛会。

会议中，医药公司吴佑辉总经理向大会做了报告，主要就公司度的相关工作进行了总结，并对20xx年的工作计划做了详细而充满前景的展望。同时，为了提高公司人员的工作技能及综合素质，贯彻公司的人才理念，特邀请科技公司人力资源部为广大的销售人员阐述了公司20xx年的员工培训计划，大大地鼓舞了在座员工的积极性。另外，医药公司林谷风市场总监市场部20xx年度的工作计划和重大学术专项活动做了详细的分析和规划，为公司产品的学术营销策略打下了坚实的基础。

本次会议表扬了内蒙、河南、深圳、天津、黑龙江、云南等六个办事处，获奖地区的办事处经理也纷纷上台分享自己成功的经验，同时也向公司表明坚决完成20xx年的工作计划，来年再来拿奖！

此外，坐在台下的其他办事处经理都在认真地聆听着获奖办事处经理的宝贵经验，不时还在低声地讨论，看着他们坚毅的眼神和摩拳擦掌的那股劲头，我们绝对有理由相信，来年，他们一定会发扬拼搏进取的精神，克服困难，为公司，为自己交上一份满意的答卷！

毫无疑问的，是市场环境极为恶劣的一年，在会议中，各地区经理认真地分析今年存在的问题和不足，结合吴佑辉总经理和林谷风市场总监的报告内容，大家都认为“严冬”已经过去，“暖春”即将来临，在总结经验和教训的基础上，利用手中有利的资源和条件□20xx年正是我们重整旗鼓，勇创佳绩的一年！

会后，公司总经理及副总还分别同各地办事处经理就20xx年的销售计划进行具体沟通，本着实事求是，具体问题具体分析的态度，解决实际问题，相互协商，进行良好的沟通和交流，为明年的销售铺平了道路。

可以肯定的说，本次会议取得了圆满的成功，达到了预期的效果，拉近了各办事处经理与公司的距离，通过坦诚布公，分析讨论，反复论证，确定了20xx年的工作计划和销售方案，为来年的销售的提高打下了坚实的基础！这次会议也是一次动员和鼓励大会，地区经理经过了严峻的市场考验后，憋足了力量，纷纷表示20xx年一定要再接再厉，奋力拼搏，创下销量新高峰！

我们有共同的理想，共同的事业，共同的希望，我们都相信“寒尽春来万物生，淘尽黄沙始得金”！

上述只是我对销售的愚见，我说的这些并不是要炫耀什么，我是希望大家一定要有一颗进取心，上进心，永不满足，利用有限的时间和精力，去多学习，多进步，为自己以后的发展做好充分的准备。做好销售固然重要，但是处理好人与人之间的关系也至关重要，我觉得，老板与同事之间，同事与同事之间，只有虚心请教，相互探讨，相互交流，相互学习，这样才能够共同进步，共同发展，为公司盈利，为自己谋前程。我还想说：做事速度和效率非常重要。我坚信大家每个人对自己在做的工作都富有经验，深有体会。

最后：我真心祝愿各位同事20xx身体健康，工作顺心，心想事成，祝愿公司生意兴隆，财源滚滚。