

最新医药代表下半年工作计划(优质10篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

医药代表下半年工作计划篇一

本片区的区域包含空军医院（473部队医院）和兰州市第二人民医院两家，其中一家是三级甲等部队医院。一个是二甲医院地方医院（正在申报/检查成为三级甲等医院），区域销售代表人员三人杨明霞：王海霞：庞利民。工作区域互相交叉。每个医院的具体进院品种为空军医院是巨和粒，爱倍。多帕菲。洛铂。舒龙。波贝。欧贝。帮达。氨曲南。卡维地洛。奥正南。瑞丁。誉捷。申捷。人参多糖。瑞白，方克。丁克等。第二人民医院的进院品种为舒亚。特苏尼。虫草胶囊。复方樟柳碱注射液，泉奇。瑞立泰。多帕菲和新活素。欧贝。丁克和三代铂系列等。通过一个月的基本摸底情况熟悉和人员一起工作协访，基本清晰了下半年的本区域的工作目标计划，并按照这个思路进任务分解。按照计划完成公司制订的年度销售目标。

总纲围绕着下半年的总体任务目标从以下几个方面展开：

1. 按照公司制定的产品销售目标年度计划。追加完成。横向计划深度分解，明确任务。

上半年已经过去，本区域内医院市场，在完成公司产品任务业绩上非常的不理想，完成率在21%，有些新品几乎是空白销

售和或则是很低，如在第二医院的眼科药复方樟柳碱注射液；空军医院的卡维地洛等，有些品种和历史业绩相比下降的很大，公司主营品种在本区域医院内推广上量不理想（有产品结构的原因和医院本身的特殊性及其病源数量的原因），区域下半年的销售任务压力很大。但是我们可以通过产品结构调整和产品市场的细分根据每个具体的医院的情况，采取销售人员的合理搭配，团队重点协作相信可以把上半年的未完成的任务完成。

2. 产品目标任务责任化和目标任务的落实到每个伙伴医生具体任务分解。（要求每个员工根据自己负责的品种去分解）

从7月份开始！对本区域的销售员工开始落实，以前一直没有实施的工作考核和 workflows 的管理，加强过程化的管理，把以前的结果管理转化为上，但是不忽视业绩的完成和提高，重点开发和维护负责医院内的所有重点的科室和人员，提升伙伴医生的处方量和个人关系的建立，一个真正的伙伴关系！在利益上和友谊上同步发展。组织员工把区域内的产品认真的分析，根据本医院的具体的情况和竞争对手的策略，制定一个产品的提升计划！在保持重点品种的销售稳定的情况下！集中人员开发和推广新品的销售上量，同时要求员工并和他们一起协商，把产品目标任务分解到具体的每个科室：每个重点的医生/和专家的身上！和一般医生的头上，并按照销售追踪进行反馈及时解决问题。任务区别对待。

3. 目标管理工作日程的流程管理实施纵向标准化流程把握细节

标准化流程更容易被理解和掌握，易于执行；而且，标准化的流程有统一的标准，易于监督、控制和考核；还有，成熟的文字性业务流程和管理的表格使的上传下达能保持目标的一致性与清晰性，有效防止沟通失真，更好提高本团队的效能。这个细节是所有工作中最重要的开始。

具体办法在必须实施计划过程的管理表格执行和基础工作的完善，销售信

息的完整反馈，工作计划的严谨性和提高日常工作的效率。并通过前期的人员管理资料培训！大家都有新的市场认识，对以后开展工作减少了很多的阻力。具体的工作的管理表格为下面几个内容：

a□ 两家医院的完整档案的建立。（一个月完成以完成80%）

b□ 医生的资料卡的建立（包括三个方面的一是主任/副主任/主治医生的完全资料，二是专家和反聘重点权威的资料建立。三是一般医生及实习医生资料的建立不断的完善，现交公司。

c□ 住院部和急诊科护士/主管护师/实习护士/的信息收集。。（20天内完成）

d.每月目标品种任务分解计划表/和个人计划半年的滚动分解。

包含每周的工作计划和完成的公司要求的总结，目标任务根据年度计划进行分解，按照月工作进度执行和考核。

e. 季度目标计划分解表/和差距分析

f. 每个季度进行任务完成的情况汇总，总结得失。同时把竞争对手的情况每周进行调查和摸底，每个月上报公司并采取对策。每个季度把任务完成率制作为线形分析图和柱状分析图进行对比，找出销售业绩跟踪的差距采取下一步的工作安排。

g. 周工作上量品种销售完成和历史差距分析表

h.本区域医药代表的日程工作表内容

1) 姓名：会见医生的姓名，会见多位医生只要将主要医生的名字列出，会见的时间和科室。

2) 科室：

定单、解决问题、其它等等。

结，可以提高自己的工作效率，改进自己的交流方式。

6-优先使用

5-常用

4-少用、接受

3-试用

2-不用、不支持

1-不用、反对

6) 总结/跟进：总结这次拜访的重点和制定下一步的具体行动计划。每周每个员工5份！周一发到手里！下周一开会时候研讨和上报。有效提高我们区域员工的有效的工作率。

4. 区域团队内员工的工作执行力的建设和产品线品种划分。全面提升团队效率。

工作的目标是把团队内部员工建立成为一个和谐和不怕压力，一个具有凝聚力和稳定性的让每个成员都能在团队中找到归属感销售团队。在工作中互相协助。销售业绩和人性管理相结合的目标。保持区域版快销售人员的长期稳定。让员工学会集中力量。团队集中工作。并为公司提供合适销售人员。

5. 本区域内部销售人员的业务和市场技能培训计划。

每周六在公司的文化和技能培训结束后，本区域内员工召开周工作的计划总结和经验的交流，同时安排下周的工作计划。

每周一的公司晨会结束后，开30分钟内部会议，大家上交本周的工作计划和目标任务计划分解。和日程工作计划。

每周五下午3点集中到公司进行业务培训。提高自己的综和业务能力和思想眼界，了解本行业；个人负责品种的销售动态。由我进行培训。前三个月主要讲市场和营销。同时学习其他企业高级代表的实战经验。管理理论。

后三个月主要讲销售目标管理和业绩考核和提高医药代表写作能力。专业学习在每周三和周二的早上由学术部2位经理负责。做到基本问题医生难不到我们。

6. 作好协访工作和处理区域内的科室工作难点，给员工创造一个好的工作平台，解决工作流程中的环节问题。

在公司整体政策下，各部门互相协调，重点解决本区域内医院工作中遇到的各个难点问题。

目标任务的分解和完成差距分析和完成率

团队和谐建设和个人综合能力的提高及稳定

基础工作的建立和工作管理表格的执行力

其他内部表格不 在 这里 发表 谅解！

下面是具体的工作任务目标：

区域内医院的销售目标：

初步计划在2015年7月8日到2015年的1月31日，区域内医院的公司产品销售业绩在上半年的基础上增长40%左右到60%之间，

其中空军医院作为区域内重点的开发和维护市场，也是保持销售上量的第一工作的重点，计划7月5日开始到8月3日统方空军医院的销售量提升到13万元每月，医院的科室开发率百分之百，重点医生的开发和维护达到60%，一般医生的开发百分之百。树立2个样板的销售上量的科室。肿瘤用药因为医院的特殊性，在作好流程维护的同时，保证我公司肿瘤药的占有率和第一名业绩的位置，在销售上使肿瘤药维持在80000元每个月，并争取稳定和提高了。但是因为病原的问题会出现变动量销售，所以我们的重点是发展新品和上量的品种在本医院的开发，维持重点。目标在9月稳定空军医院的销售业绩。保证每个月的销售业绩在稳定23万到25万之间。通过以下产品品种的分解来完成。（附页）

原因需要进行调配和加大工作力度解决环节问题。历史数据显示本医院的销售业绩一直不理想和公司的总体方向不相同，现在的月销售在维持在44000元左右。工作目标在没有新的产品结构调整之前，在现有的品种中进行认真的医院市场细分和同行对比研究，通过努力销售业绩可以提高40%，目标在8月5日前销售保持在60000万，争取在9月到10月保持医院销售稳定在65000到80000元之间。如果新产品能够快速进入医院的话。申请用药报告已经上交到二院的药剂科。其他工作公司的商务在进行中。本区域可以保证人民医院的销售业绩可以在现有的基础上升1到2倍。

现有的品种重点维护和上量：特苏尼650：舒亚1250：瑞立泰：200工作重点开发科室和重点医生把泉齐上量到保持每个月在230到360只之间。同时眼科的和虫草胶囊在现有的销售业绩上重点开发。稳定销售在两个品种可以完成12000元每月。同时做好新信息的转播，把新药新活素和和肿瘤药多帕菲、奥沙利铂经常性在重点科室的拜访中介绍和推广。作到医生可以在需要的时候和病人协商用我们的产品，这个工作小庞做的很好。希望在以后可以有个满意的销售量。具体的任务分解庞利民在进行目标分解。半年工作计划分解见（附页）工作的具体销售策略：

思路决定工作出路，思想决定工作行动，在正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成公司既定销售目标。销售策略不是一成不变的，我们区域在执行一定时间（三个月为一个检查的周期），可以随时检查工作业绩是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的滚动调整。解决计划制定的不确定性。

1、兰州空军医院（473部队医院）为本区域工作的重点，大目标客户科室；保持大量的稳定的目标医生群为工作的实质中心，在保持合理销售增幅前提下，维持好和医院上层主管副院长的关系和药剂科杨宣主任和陈主任（门诊药房）李连海信息统计员等几个重点人员的维护，为重点产品上量做前提，重点推广以下是月销售完成计划。“帮达”4000只，氨曲南2200只。申捷150只到300只。。瑞丁1600只。人参多糖200只，（尽快进院。）爱倍500只。欧贝550只。维持肿瘤药和肿瘤辅助药的销售，包括誉捷。奥正南。多帕菲。及铂系列。维持和上升在80000元的工作指标或提高。心血管药卡维地洛在现基础230盒的销售量上达到1000盒或更高的销售目标。长远看来，我们在空军医院的产品结构分布和其他大型医院不能相比，重点的推广品种不在公司的主项目上，和公司的要求有点出入。希望可以区别对待。重点日常工作进行学术传播。

工作的重心：

现在空军医院的科室开发率为70%，这个月的工作目标是结束在空军医院的科室开发和学术会议。重点把内一科这个钉子攻下，这个最大的科室是我们申捷和瑞丁；卡维地洛和抗菌素上量的一个重要的科室，同时也对其他品种有一定的业务提升，也是远方药业在空军医院付出最大的重点科室。我们已经开始了第一步的公关工作，这个月要把这个科室完全开发！销售人员全面跟进，同时把因为客观原因没有开成的干部病房的科室会在这个月完成。因为杜主任对我们公司的经营理念很欣赏。在8月前空军医院的科室开发率达到百分之百。

同时解决以前遗留的问题。瑞白超方和科室人员要费用的情况，哪个人出现的问题哪个人就个人负责解决。维护和开发药剂科的工作关系。

8月安排肿瘤科室的 2位权威参加8月中旬的 肿瘤全国会议。

在销售人员的安排上：

全力配备人员杨明霞。王海霞。庞利民根据不同的品种重点维护和跟进已经开发的科室，并互相协作提高工作的有效率。现在空军医院的目标医生开发和客户维护全面达到百分只七十以上。同时专人负责处理大目标科室的客户问题 和协调沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开方式让客户觉得我们很重视他们，而且服务也很好。定期安排走访，加深了解增加信任是我的基本工作。业务人员对重点的客户每个月要拜访有效的工作沟通8次以上，在夜访工作由我们四人进行协调安排。保证每天晚上都有员工在医院工作。或则是集体进行。同时在工作中注意服务理念注重细节的观察！医生进行重点的贵宾区别对待和分级管理维护。。抓好护士及主管护师的维护工作，在住院部形成一个好的氛围。提升我们的产品销售业绩很有好处。也可以了解很多的信息。但是根据成本核算空军医院的人员合理的配备应该是2个人为好，根据以后的销售情况和区域情况在内部调整。同时开展团队内部协作产品线型化的分配和工作的协作。提高工作的效率和人员的拜访率。

细节过程注意完善，明确每个人的责任。权利。和工作的任务。

及时统方，及时报公司批复，及时送到目标和伙伴医生的手中。及时解决员工工作中遇到的任何问题。提高我们的效率。

同时注意信息的反馈和对比竞争对手的任何的信息！并采取策略进行防范。扩展销售途径，强化服务理念，收缩产品线

的个人划分和品种线型负责展开。

完善 工作流程的表格化执行和文字写做水平，保证报告的真实性和规范。给公司提供详实的信息汇总。

在8月5日工作完成后，兰州空军医院就是一个稳定的销售区域版块。我们的以后工作的重点就是日常的流程拜访和目标医生关系维护。在政策执行的同时发展感情的交流。同时给公司提供一个全面的医院档案。

2. 兰州市第二人民医院；

兰州市第二人民医院的下半年的工作重点，围绕着下面几个方面开展。现有研究的品种重点人员跟进，改进以前的没有效率和指标完成不了的工作方式。集中人员进行集体协作的品种推广和维护。重新定位现有目标医生的合作情况。重新分级客户和管理。开发重点的科室和专家主任的关系建立。召开三到四次科室会便于业务人员的工作展开和任务完成。会外和会内结合。报公司批准后进行。对几个自己做医药代理的科室重点的公关。新品进院速度加快。为产品结构优化提供前提。加派新人进入增加活力和新的工作方法。第一个月维持销售在44000到68000元。科室开发在50%以上。目标医生重新定位50%，科室人员有效拜访率100%，稳定提升特苏尼。舒亚，瑞立泰，的月销量。保证其他品种有一定的销售业绩。公关科室呼吸和肝病的2个科室及大内科。召开一次大科室会内和会外。第二个月工作计划新品进入医院。科室开发率达到80%。重点医生和伙伴医生数量要达到80%，权威主任和专家建立和谐的关系。为整体业绩提升作好铺垫。召开2次科室会内和会外。加强急诊科室和住院部的夜访工作。树立一个样板销售科室。第三个月开始保证所有环节的稳定和销售的稳定。人员配备的稳定。2个销售的样板科室，销售业绩稳定在15万元到18万元之间。（具体的产品细分和任务分解见附页）其他的工作流程和空军医院一样的在分步骤执行。调配人员协助小庞工作。同时不定期的举行医生联系活动。和学

术会议的 展开 。在合理的成本范围内。其他的经营目标和工作任务按照公司的要求进行。

以上只是对本区域2015年7月5日到2015年1月31日的半年工作计划和目标，不够完整，也不够成熟，最终方案希望区域内部主管和我 协商共同完成。

医药代表下半年工作计划篇二

本人20xx年12月10日接到市场业绩不太理想，当然这其中肯定有许多不足和需要改进、完善的地方，今年我将一如既往的按照公司的要求，在去年的'基础上，本着“多沟通、多动脑、多请教、多学习积极主动的开展工作，确立目标全面开展20xx年的工作，现制定工作计划如下：

二、在维护老客户的同时要不断从开发新客户（尽一切努力找到统方）。

三、不断学习丰富自己，加强业务能力。

四、今年对自己有以下要求：

1、每周要拜访6个以上的客户，科主任每周两次。

2、一周一小结，每月一大结，一季度再一大结，一年一总结，一年一计划。找出工作中的失误和不足，及时纠正并记录避免下次再犯。

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。

4、严于律己，学习亮剑精神，不断加强业务方面的学习，多看书及相关产品知识，上网多查阅相关资料，与同行们交流向他们学习更好的方式方法。

5、加强对客户的服务意识，为公司树立良好的形象。

以上是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会多向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，为公司作出自己最大的贡献。

医药代表下半年工作计划篇三

刚刚才出来实习，对于外面的世界很憧憬。学校里安排我们要专业实习，因此我选择了浙江珍诚医药在线股份有限公司(以下简称珍诚医药)。有个人的原因，也有外在的原因。由于我是生物制药专业，学校的要求就是我们选择的实习公司必须要与医药有所关联。而且现在的医药公司基本分为两种，第一就是直接下车间，当苦工。第二是当医药销售代表。珍诚医药相对于他们又有所区别，公司主要是利用电子商务来经营医药，算是另一种销售方式。珍诚医药主要经营医药批发，集在线交易、专业物流、电子供应链金融、网络会展等医药产业供应链增值服务为核心的行业平台，运用先进信息技术和创新商业模式，致力于成为国内一流的医药分销渠道服务提供商。公司与浙江省及周边部分省份的约1xx家第二、第三医药终端用户及区域医药分销企业，提供以国家基本药物□otc□医保用药为主力约1xx个品规的医药商品。

来到公司，我们先进行一系列的培训，主要是关于公司的规章制度以及医疗器械。进过将近一周的培训，我们十几位同学彻底的分离了，我和两位同学被选到了医疗器械部。医疗器械，是指单独或者组合使用于人体的仪器、设备、器具、材料或者其他物品，包括所需要的软件；其用于人体体表及体内的作用不是用药理学、免疫学或者代谢的手段获得，但是可能有这些手段参与并起一定的辅助作用；其使用旨在达到下列预期目的：

(一)对疾病的预防、诊断、治疗、监护、缓解；

(二)对损伤或者残疾的诊断、治疗、监护、缓解、补偿;

(三)对解剖或者生理过程的研究、替代、调节;

(四)妊娠控制。

医疗器械行业是一个多学科交叉、知识密集、资金密集型的高技术产业，进入门槛较高。目前，中国医疗器械行业同发达国家相比虽然存在差距，但是中国医疗器械的发展速度令世界都为之侧目。中国最新研发的医疗器械产品也走在了国际医疗器械行业的尖端。对于这方面的知识，我感觉到有很大的压力，毕竟我不是学医疗器械的，而且在校期间也不是很关注这方面，所以对于我来说这是一种挑战，也是一种机遇。

同时，在器械部的这段时间我也学到了很多。我们之前被派出去调查市场，主要走访了一些个体经营户和连锁店，比如海王星辰，华东大药房，天天好等药店。这期间我多次碰壁，有几次还差点被人赶出来。这些事情当中我深深地了解了我的不足之处：首先，自己不够勇敢，没有越挫越勇的精神，反而一下就被打败了；其次，由于本人的语言组织能力有限，不能在复杂的情况下很好的组织语言让对方明白自己的来意。再次，就是不会看别人脸色行事，想当然的认为别人不会赤裸裸把自己赶出来。最后，自己的反省不到位，没能看到主要的失误，并及时改正。可是南昌之行，却让我大大的饱了一次眼福。那次主要是跟经理去采购药品的，以前从来就没听说有这么大规模的药品展销会，人数大概在十万左右，给我的感觉就是人山人海。在展销会上，则是数不尽的柜台，每家公司都展示了自己公司最有实力的以及公司最近新出的药品。而来看展销会的大都是一些医药代理商，这之中发生了多少生意，已经超出了我所计算的范围。名片，宣传册，宣传带，试用品……“漫天飞舞”。

总的来说，这次的实习还是给了我很多在课本上我所学不到

的知识。我认识了自己，明白了自己所要走的路远。只能说尽自己最大的努力，学到最有用的知识。不管以后的路是坎坷还是平坦的，我相信自己有能力一直走下去。因为我在珍诚学会了很多道理，也明白了怎么做人。

医药代表下半年工作计划篇四

以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻党的十八大和十八届三中、四中全会精神，紧紧围绕加强党的执政能力建设，坚持标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防的方针。

(一)、坚决执行党的路线、方针、政策，自觉同党中央保持高度一致，坚持立党为公、执政为民，带头遵纪守法，遵守各项规章制度，正确行使人民赋予的权利。

(二)、牢记“两个务必”，树立科学的发展观，求真务实，真抓实干，不断增强为人民服务的观念和遵纪守法意识，对上级或本单位安排的工作任务要认真完成。

(三)、全面加强党的执政能力建设，把基层组织建设成为“三个代表”重要思想的组织者、推动者、实践者。

(四)、认真履行党风廉政建设，执行廉洁自律各项规定，廉洁奉公，严于律己。出发期间不准饮酒，不接受任何影响公务活动的宴请，决不接受任何名目的馈赠、礼金、有价证券。八小时内外都要严格自律，表里如一，自觉接受来自各个方面的监督。

(五)、根据签定的20xx年各科室目标管理责任书，严格落实职责。

(六)、不许参与赌博。

(七)、不准直接或间接参与药品生产、经营和推销活动;不准私自处理依法查扣、没收的药品、医疗器械等。

(八)、不许违背原则，滥用自由裁量权或擅自行使减、免、缓等权力。不许在执法期间消极怠工、推诿扯皮、互相攻击、泄露案情和自行其事。

(十)、认真制定年初计划，搞好半年和全年总结。

(十一)、对已发现的违法违纪问题隐瞒不报，压案不查或故意拖延不处理的，或妨碍对违法违纪案件的查处、包庇、纵容违法违纪人员的，一经查处，要严肃处理。

(十二)、对在党风廉政建设过程中，做出显著成绩的同志给予表彰和奖励，奖励以精神奖励为主，物质奖励为辅的原则。

医药代表下半年工作计划篇五

为全面落实《国务院关于进一步加强食品安全工作的决定》

(国发[20xx]23号)，认真贯彻《中华人民共和国药品管理法》等法律法规，根据全国全省整顿和规范市场经济秩序电视电话会议要求和全国全省食品药品专项整治工作安排，结合我市实际，制定本实施方案。

(一) 工作目标。

落实食品安全责任制和责任追究制，强化食品安全准入制度，推行信用体系和失信惩戒机制，加大综合监督、组织协调和依法查处重大事故的工作力度，大力推行农产品标准化生产，加强生产、流通、消费环节监管，有效遏制制售假冒伪劣和有毒有害食品违法犯罪活动。通过治理整顿，使食品企业的安全意识明显增强，食品产业质量管理水平明显提高，流通秩序更加规范有序，食品安全信息更加畅通，产品合格率明显提高，人民群众饮食更加安全放心。

（二）工作安排

1、狠抓初级农产品污染源头治理

（1）继续推进“无公害食品行动计划”，加快绿色食品、无公害农产品认证工作和绿色食品、无公害农产品基地建设与管理。市农业局要组织各县区推荐2个以上农产品申报全国无公害农产品。今年全市符合国家标准的无公害农产品要达到10个以上，绿色食品、无公害农产品基地发展到200万亩。

（2）深入开展农药残留、禽畜产品违禁药物滥用、水产品药物残留专项整治工作，加快对高毒、高残留农业投入品的禁用、限用和淘汰进程；严厉打击制售伪劣种子、农药、肥料的违法行为。

（3）积极发展农业连锁经营，大力推广使用低残高效农药、无公害农药、兽药、无污染添加剂、优质肥料等农业投入品，推进农产品的区域化、专业化和标准化，发展适合我市实际的产业化经营模式，规范种植养殖行为。

（4）加大技术培训力度，普及无公害农产品技术操作常识，提高广大群众对农产品质量重要性的认识，进一步推进农业标准化进程。

（5）加快河东区农产品质量检测中心建设步伐。市农业局要积极筹措资金，尽快建设好检测中心，落实例行检测制度，及时解决农产品质量问题。

2、加大食品生产加工环节整治力度

（1）调查摸底，建立企业档案。

质监等部门要摸清全市食品生产、加工企业，尤其是“老五类”（小麦粉、大米、食用植物油、酱油、醋）、“新十

类”（肉制品、乳制品、饮料、调味品、方便面、饼干、罐头、冷冻饮品、速冻面米食品和膨化食品）企业的产品、服务和设备等基本情况，建立食品生产企业档案。

（2）完善规章制度，强化日常监管。

通过巡查、回访、年审、监督抽查、强制检验等方式强化日常监管；进一步完善预警制度、快速反应机制、奖励举报制度、行政辖区打假责任制、制假“黑名单”制度等执法打假制度；建立假劣食品收回制度；建立食品检验检测机构和人员资质审核、注册管理制度。

（3）严格实施食品生产企业准入制度。

坚决取缔不具备生产条件的生产、加工企业，严厉查处无证、无照生产经营食品的违法行为。各级质监部门对产品质量问题严重及无证生产加工食品的企业，要依法查处。

（4）开展食品卫生许可证专项整治活动。

各级卫生行政部门要集中开展食品生产、加工企业《卫生许可证》清理整顿活动；规范保健食品、婴幼儿配方食品、面粉、熟肉制品、调味品、食品添加剂和饮料生产企业《卫生许可证》发放和监督，清理无证和不符合卫生许可条件的企业。

（5）突出抓好重点品种、重点区域、重点企业的整治工作。

严厉查处食品生产加工过程中滥用食品添加剂和使用非食品原料的违法行为；严厉打击城乡结合部等监管薄弱地带长期存在的食品制假售假活动；对规模小、无检验手段和设备、不能保证产品质量的小食品生产和加工企业重点检查，坚决取缔无证生产的小作坊，督促企业严格按标准组织生产。

3、加大食品流通环节检查整治力度

(1) 建立健全食品经营主体准入制度，对无证经营或经营不合格食品违法行为严厉打击。

工商行政部门实施经济户口管理和巡查责任制达到95%以上。

(2) 抓好生猪定点屠宰和兽药饲料监督检查工作。

对生猪屠宰、加工、流通、储存、消费等环节和重点企业、重点区域、重点市场的肉品质量安全问题进行综合治理；严把兽药生产、流通各个环节，防止不合格兽药饲料上市；严厉打击制售假劣兽药饲料违法行为，规范兽药饲料流通秩序；加强生猪屠宰行业监管，积极推进牛、羊、家禽的重点集中屠宰工作，严禁私屠滥宰。

(3) 开展包装食品安全专项执法检查。

集中力量查处一批影响恶劣的食品假标识、假包装、假商标案件，依法从重处罚；加大对包装食品的质量监测力度，重点检验强制性标准中影响人身健康安全的项目；完善包装食品经营企业的经济户口档案，按照a□b□c□d四个信用等级实施分类监管。

(4) 加大儿童食品和农村食品市场专项整治。

对儿童食品销售网点进行全面清查，严防有害于儿童身心健康的食品出售；加大对分散在农村和城乡结合部的各类食品批发市场、集贸市场、个体商贩、小加工作坊、小食品店、小餐馆的监管力度；积极推进农村食品流通网和监督网建设，实施超市、放心店下乡工程，分段监管，分片定责，发动群众，群防群控，切实维护农民群众利益。

(5) 开展农产品、水产品、畜产品安全专项执法检查。

加大推行农产品、水产品、畜产品建立“厂场挂钩”、“场地挂钩”制度的工作力度，监督食品经营主体严守质量承诺；引导有条件的市场开办者完善检测条件，对农产品、水产品、畜产品进行快速自检；积极开展动物检疫，加强对禽流感等恶性的传染病的监测，保证生产、上市的肉类食品无病残、无药残。

（6）开展重点市场和重点区域食品安全专项执法检查。

在重点市场和重点区域全面推行企业自律制度，建立和完善进货检查验收、购销台帐制度，强化企业负责人对食品安全负首要责任的意识；严厉打击扰乱市场秩序和损害广大农村消费者合法权益的食品经营违法行为。

（7）细化工作任务，完善工作措施。

要充分发挥12315消费者申诉举报网络的作用，设立12315申诉举报点的各类综合商场、专业市场、批发企业、商场、超市达到75%以上，工商管理部门12315申诉举报网络受理的食品案件办结率达100%。督促各类综合市场、专业市场、批发企业、商场建章立制，落实质量承诺、流通环节食品退市制度等企业自律制度达到80%以上。

4、加强食品消费环节的监管

（1）加大对餐饮业、学校食堂、建筑工地食堂等食品消费环节的安全监管力度，严把经营场所、工具设备、食品采购索证、运输、加工、储存、出售、从业人员、卫生管理等各方面的准入关；加强对餐饮业、食堂从业人员健康管理的监督检查，积极开展培训和指导；高度重视重大食物中毒等突发公共卫生事件的防范与处理，突发事件调查处理率达到100%。

（2）全面推行食品卫生监督量化分级管理制度，加强对各县区餐饮业及学校食堂的督导，推动县区餐饮业量化工作的开

展，对达不到a□b□c级的餐饮单位，限期整改或予以取缔。

（3）开展学校卫生专项整治活动。对各类学校的食品卫生、设备、环境、学校卫生保健所（室）进行监督检查；积极探索社会和群众普遍关注的学校集体食堂、“小饭桌”的准入标准和监管模式，确保少年儿童和学生的饮食卫生安全。

（4）建立危害食品追溯制度，加强食品污染物和食源性疾病监测体系建设，提高我市食源性疾病的预警和应急控制能力，预防和控制食源性疾病的暴发。

（5）加强健康相关产品卫生监督抽检。加大对保健食品、化妆品、消毒剂、一次性卫生用品、食品添加剂、涉水产品、儿童食品、桶装饮用水、乳制品、调味品、酱腌菜、冷冻饮品、植物油、月饼、肉制品、面及面制品、饮料等的抽检力度；针对城乡结合部、农村地区等重点部位及与群众健康密切相关的时令食品、儿童食品加大抽检力度和市场监督管理力度，及时向社会发布抽检结果，正确引导消费，对在市场检查中发现的违法行为依法处理。

（一）工作目标。

按照“疏堵结合，打防并举，标本兼治，重在治本”的原则，加大监督执法力度，探索建立药品监督管理的预警机制、快速反应机制、长效监管机制和激励机制。通过阶段性集中整治，使生产销售假劣药品和医疗器械的违法犯罪行为得到有效遏制，大案要案得到及时查处，药品市场秩序明显好转。

（二）工作安排

1、严厉打击制售假劣药品、医疗器械违法行为。

开展打击制造邮售假药、非法回收药品和非法添加药品的违法行为；开展农村药品质量监督检查，进一步提高农村用药

质量水平；开展中药材、中药饮片监督检查，整治和规范中药材专业市场；开展医疗机构制剂和用药质量监督检查，进一步规范医疗机构药品采购、配制和使用行为。

2、进一步治理虚假药品广告。

食品药品监督管理部门要加大对药品广告的监督力度，对违法药品广告及时移交工商部门查处，工商部门要集中查处一批虚假药品广告，新闻部门要积极配合对药品广告的专项检查。

3、加强鄞城舜王城中药材专业市场整治。

二是严禁掺杂使假、以次充好的假劣中药材上市经营；

三是中药材专业市场实行封闭式管理，严禁以路为市、以街为市、杜绝场外交易；

四是加快推进湖南恒盛集团中药材市场项目的投资建设进度，明确中药材专业市场的经营主体，实行企业法人责任制，明确法律责任，建立健全市场内的质量管理责任体系；五是对药品质量监督抽验中不合格的中药材，要依法查处。

4、开展医疗机构制剂、用药质量和医疗器械使用情况的监督检查。

医疗机构制剂重点检查各类专科医院和门诊有无未经批准擅自配制、院外调剂使用或上市销售等违法行为。医疗机构用药重点检查药品进货渠道是否规范、进货检查验收制度是否执行到位、仓储条件是否符合要求、过期失效药品是否及时处理等情况。医疗器械重点检查说明书、标签和包装标识是否规范，主要是橡胶避孕的套、血糖仪、软性角膜接触镜、助听器、导尿管、中低频治疗仪等产品，以及一次性医疗器械是否存在重复使用等行为。

5、开展对各类药品、保健品、医疗器械展示活动的专项整治，重点监督各类推介会、发布会、讲座等活动，制止违法宣传，对展示的药品、保健品、医疗器械质量进行监督检查，依法查处变相经营药品的违法行为，规范药品、保健品、医疗器械的展示活动。

6、大力推行药品生产和经营质量管理规范〔gmp〕〔gsp〕，加快实施《中药材生产质量管理规范〔gap〕》提高药品生产经营和中药材种植养殖的管理水平。

全面完成我市药品新办批发企业及县以下药品零售企业的gsp认证工作，不能通过gsp认证的企业，取消其药品经营资格。

7、积极深入推进农村“两网”建设。

成立市县两级农村药品“两网”建设领导小组，建立由政府统一领导，食品药品监督管理部门牵头，有关部门配合的组织协调机构。将农村药品监督网络和供应网络建设纳入各级政府工作的议事日程，设立专项资金，出台优惠政策，建立覆盖县、乡、村三级，由药品质量监督协管员和信息员组成的药品监管网络；遵循“市场运作，政府引导”的原则，制定鼓励药品零售连锁和集中配送的政策措施，鼓励药品零售连锁企业采取加盟连锁等形式，扩大门店覆盖面，鼓励药品批发企业对乡、村卫生医疗机构和药店实行集中配送，促进农村药品供应网络建设。

8、进一步加大药品抽验力度。

认真贯彻《药品质量监督抽验管理规定》，规范抽样方法，提高药品抽验的科学性、权威性、时效性；切实贯彻“以监督检查为主，抽样检验为辅”的原则，不断扩大抽验覆盖面，增强抽验的代表性和针对性，并做好对抽验不合格药品的核查工作。

各级政府和各有关部门要深刻认识食品药品专项整治的重要性、紧迫性，切实增强责任感和使命感，按照“政府统一部署，部门各负其责，领导小组指导协调，各方联合行动”的原则，地方政府对食品药品安全负总责，食品药品监管、卫生、农业、经贸、质监、工商、检验检疫、公安、财政等部门要认真履行职责，加强协调配合，形成全社会齐抓共管食品药品安全的工作格局。各县区要参照本方案，制定切合各自实际的实施方案。要加大宣传力度，大力报道食品药品生产经营和质量卫生安全监管中的好典型，及时曝光影响恶劣的违法违规案件。市政府将对各县区开展食品药品专项整治情况进行督促检查。

医药代表下半年工作计划篇六

现今在全国基本上进行了点的销售网络建设，但因为零售价格过低，18.00元/盒，平均销售价格在11.74元，共货价格在3—3.60元，相当于19—23扣，部分地区的零售价格在17.10元/盒，因为为新品牌，需要进行大量的开发工作，而折合到单位盒的利润空间过小，造成了代理商业或业务员不愿意投入而没有进行必要的市场拓展。

在经过与业务员的大量沟通，业务员缺乏对公司的信任，主要原因是公司管理表面简单，实际复杂，加上地区经理的感情及不合适的沟通措辞其他相关因素，造成了心理上的压力，害怕投入后市场进行新的划分、或市场的失控，造成冲货、窜货的发生，不愿意进行市场投入，将变为情感的销售，实际上，因为低利润的原因，这样的情况将可能持续到每个市场的润利润在10000以后才有所改变。

如果强制性的进行市场的划分，因为公司没有进行必要的投入、更没有工资、费用的支持，加上产品的单一、目前利润很少，并没有让业务员形成对公司的依赖、销售代表对公司也没有无忠实度，势必造成市场竞争的混乱，相互的恶性竞争，不仅不能拓展市场，更可能会使市场畏缩。

在所有经营活动必须有一个统一的营销模式，而不是所谓的放任自流，凭借代理商的主观能动性去把握和操作市场，因为产品价格定位、产品用途的定位、同类产品的竞争分析等综合因素的考虑，更不可能期望于业务员替换单盒利润空间大的某个产品，事实上也是如此，与我来公司的前提出的以Otc□以农村市场为目标市场的市场销售定位为主、以会议营销实现网络的组建和管理，迅速提高市场的占有率。而依据业务员的自觉性来任其发展，公司只能听凭市场的自然发展，失去主动性。

到现在为止，公司对市场支持工作基本上为0，而所有新产品进行市场开拓期，没有哪个企业没有进行市场的适当投入，因为目前医药市场的相对透明，市场开拓费用的逐步增加，销售代表在考虑风险的同时，更在考虑资金投入的收益和产出比例，如果在相同投入、而产出比例悬殊过大，代表对其的忠实度也过底。而比较成功的企业无疑在新产品进入市场前期进行必要的支持与投入。

新业务员及绝大部分业务员对公司管理存在较大的怀疑，几乎所有人的感觉是企业没有实力、没有中外合资企业的基本管理流程，甚至彼此感觉缺乏信任、没有安全感。

企业发展的三大要素之一是人力资本的充分发挥、组织行为的绝对统一、企业文化对员工的吸引及绝对的凝聚力。

在管理上要绝对公平和公正、信息反馈的处理速度和能力的机制的健全。而目前公司在管理问题上基本还是凭借主观的臆断而处理问题。

我们根据以上实际情况，为了保证企业的健康发展、充分发挥各智能部门的能动性、提高销售代表对企业的依赖性和忠实度，对年工作做出如下计划和安排：

目前市场基本上实现了布点的完成工作，通过近半年的彼此

磨合与考察，对目前所有人员的资性程度应该得到认可，为了绝对回避风险，企业应该确定其管理的主要地位，然后适当进行必要的诱导和支持，进行市场的拓展和网络建设工作，具体要求如下：

根据目前市场情况，应该确立以目前地区经理为主要负责人、网络拓展的基础的整体思想，仍然将市场定位在otc及农村市场上，必须加强对市场网络组建的要求，保障点面的结合工作。

xx年全年计划销售70万盒，力争100万盒，需要对市场问题进行必要的分析，对进行更细致的划分，并进行必要的工作指导和要求。

2、在8月底前，要求全部代表进行必要的招商、招聘工作，要求在当地招聘，费用控制在xx内，公司用货物支持，对不能配合的地区经理资格。对招商业成功的地区实行奖励，凡新开发的地区，一次性销售5件以上，给予1件的奖励。

公司应该形成规范的管理，绝对避免给业务员造成管理混乱、动荡的错觉，明确一切销售活动都是为公司发展的观念，树立管理者的威信，明确目前是市场开发阶段，业务员并非能赚取多少利润的现状，让业务员全心投入；指定公司以otc会议推广销售的网络组建模式，再实现适当的微调，而不是放任自流。

我们要求公司做好如下的工作：

所有销售都是为公司服务，所有员工都是企业的资源，销售活动是为企业发展服务。无论销售公司的什么产品，都是属于公司。而全部的网络、人员本身就是公司的资源，应该充分利用此资源，进行整体营销售及管理。

既然已经成立了营销售中心，应该将整个业务转移到，所有

合同的管理、合同的审查、货款的催收、商业档案收集及管理、发货的确定等等，乐山只能作为特殊合同的审批、和后勤保障工作。

没有哪个企业销售中心根本不知道详细的发货情况、销售情况、回款情况的，这无论对市场的信息反馈还是市场控制都不利，营销中心对市场的决策主要信息来源为各种销售数据，如果失去这些数据，营销中心失去意义。

因此，具体要求为：

1、的智能：

负责全部的销售工作，乐山应该将全部的信息反馈直接转交到，进行必要的信息处理，而不是出现许多乐山事先进行处理、处理不下来后再让处理的局面，让业务员失去对企业的信任度。

2、乐山的智能；

要提供每天的销售信息，发货、回款信息，应该严格管理，对重大合同实现审批。只能作为后勤保障和问题的最终决断处理。

1、召开一次全国地区经理会议，规定统一的市场运做模式，加强业务员对企业的信心，提高对企业的凝聚能力。

2、要求对市场进行细分、进行招商、招聘，费用有公司采取用药品冲抵的方法，减少公司现金的支出。

3、继续加大对市场的保护，要求统一销售价格。加大对市场的支持力度。

4、加强对合同和商业的管理。

医药代表下半年工作计划篇七

本人20xx年3月2日接到市场业绩不太理想，当然这其中肯定有许多不足和需要改进、完善的地方，今年我将一如既往的按照公司的要求，在去年的基础上，本着“多沟通、多动脑、多请教、多学习积极主动的开展工作，确立目标全面开展20xx年的工作，现制定工作计划如下：

二、在维护老客户的同时要不断从开发新客户（尽一切努力找到统方）。

三、不断学习丰富自己，加强业务能力。

四、今年对自己有以下要求：

- 1、每周要拜访6个以上的客户，科主任每周两次。
- 2、一周一小结，每月一大结，一季度再一大结，一年一总结，一年一计划。找出工作中的失误和不足，及时纠正并记录避免下次再犯。
- 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。
- 4、严于律己，学习亮剑精神，不断加强业务方面的`学习，多看书及相关产品知识，上网多查阅相关资料，与同行们交流向他们学习更好的方式方法。
- 5、加强对客户的服务意识，为公司树立良好的形象。

以上是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会多向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，为公司作出自己最大的贡献。

医药代表下半年工作计划篇八

目前，全国都正在开展着医药行业的整改阶段，但只是一个刚刚开始阶段，所以现在还处在一个没有特定的规章制度之下，市场过于凌乱。我们要在整改之前把现有的企业规模做大做强，才能立足于行业的大潮之中。

现在，各地区的医药企业和零售企业较多，但我们应该有一个明确的成长方向。现在是各医药企业对待新产品上，不是很热衷。而对待市场上卖的开的品种却卖的很好。但是在有一个特点就是要么做医院的品种买的好，要么就是在同类品种上价格极低，这样才能稳定市场。抓住市场上的大部分市场份额。

现在，医药行业的弊端就在于市场上同类和同品种药品价格比较混乱，各地区没有一个统一的销售价格，同样是炎虎宁各地区的和个生产厂家的销售价格上却是不一致的，这就极大的冲击了相邻区域的销售工作。使一些本来是忠诚的客户对企业失去了信心，认同感和依赖性。

以前各地区之间穿插，各自做各自的业务，业务员对相连的区域销售情况不是很了解，势必会对自己或他人的销售区域造成冲击。在药品的销售价格地方，在同等比例条件下，利润和销货数量是成正比的，也就是说销量和利润是息息相关。

总结这一年，可以说是自己的学习阶段，是xx和xx给了我这个机遇，我在企业大家都当我是一个小老弟，给予了我非常大的厚爱，在这里道一声谢谢。

自从做业务以来承担责任xx和xx地区，可以说xx和xx把这两个非常好的销售区域给了我，对我有非常大的期望，可是对于我来说却是一个非常大的考验。在这过程中我学会了不少不少。包括和客户之间的言谈举止，自己的口才得到了锻炼，自己的胆量得到了很大的提升。

可以说自己在这一年中，自己对自己都不是很满意，首先没能给企业创造很大的利润，其次是没能让自己的客户对自己很信服，有一些客户没能维护的很好，还有就是对市场了解不透，没能及时掌握市场资讯。这些都是我要在20xx年的工作中首先要改进的。

20xx年，新的开端□xx既然把xx□xx□xx□xx□xx五个大的销售区域交到我的手上也可以看出xx和xx下了很大的决心，因为这些地区都是我们的根据地。为我们企业的成长打下了坚实的基础。

- 1、对于老客户，和固定客户，要频繁保持联系，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。
- 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资讯，包括货站的基本资讯。
- 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。

1□xx

xx地区商业企业较多，都是一些较大的具有潜力的可在开发型客户资源，现有商业企业属于一类客户，较大的个人属于二类客户，个人诊所属于三累客户。这几类客户中商业企业仍需要xx的大力帮助。帮我维护好这些客户资源在一点点的转接过来。

2□xx

xx地区现有的客户中除几家商业外，还有一些个人，在个人做药中，各地区都没有开发出大部份的做药个人，这些小客户其实能给我们创造非常大的利润。我应该频繁的在当地的

货站，药店等周边找寻新的客户资源，争取把各地区的客户资源都超过百名以上。

3□xx

xx地区距离沈阳较近，货物的价格相对来说较低，只有频繁的和老客户沟通，才知道现有的商品价格。这样才能一直的拉拢老客户。在新客户的开发上，要从有优势的品种谈起，比如xx□还有就是xx地方。还有就是当地的商业企业一定要看紧，看牢。

4□xx

xx地区，一直不是很了解，但是从侧面了解到xx地区是最难做的一个地区，但是这也是一个足够大的挑战。商业是不少，可是做成的却很少。这是一个极大的遗憾。在这一年中一定要多对这些商业下手才能为自己的区域多添加新鲜的血液。

5□xx

属于xx区域，此区域有一些品种要及其的注意，因为是属于xx的品种，但是我会尽最大的能力去开发新的客户资源，虽然说这个地区不好跑，但是我也一定要拿下。没有翻不过去的墙，走不过去的茨。

结合以上的想法，下面是我本年对自己的规定：

- 1、每月要增加至少15个以上的新客户，还要有5到10个潜在客户。
- 2、每月一个总结，看看自己有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。并及时和内勤沟通，得到企业的最新情况和政策上的支持。

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、对所有客户的都要有一个很好的工作态度，但是对有一些客户提出的无理规定上，决不能在低三下气。要为企业树立良好的形企业形象。

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。要先做人再做事，让客户相信我们的工作能力，才能更好的完成任务。

6、要对企业和自己有足够的信心。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度，这样才能更好的完成全年任务。

7、与其他地区业务和内勤开展交流，有团队意识，这样才能更好的了解最新的产品情况和他们方法办法。才能不断增长业务技能。

以上就是我这一季度的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向其他的业务员探讨，和xx研究客户心里，一同努力克服，为自己开创一片新的天空，为企业做出自己最大的贡献。

医药代表下半年工作计划篇九

1现时药价不断下降、下调，没有多在利润，空间越来越小、客户难以操作。

2即使有的产品中标了，但在中标当地的种。种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：某某元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个

品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

3、在各地的投标报价中，由于医药月代表经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药月代表知识，投标报价时会尽量做足工课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，毕竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

随着中国医药月代表市场的大力整顿逐渐加强，医药月代表招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，报价xx元，xxxx报价xx元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格(一品两规)，所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

省内，我所负责的xx地区中标产品的销售情况也不尽人意，真正客户能操作的品种不多，分析主要原因有几点：

1、当地的市场需求决定产品的总体销量。

2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了积极性。

3、公司中标品种不是该客户的销售专长(找不对人)。

医药代表下半年工作计划篇十

1、现时药价不断下降、下调，没有多在利润，空间越来越小、客户难以操作。

2、即使有的产品中标了，但在中标当地的种。种原因阻滞了产品的销售，如xx省属xx药品中标，价格为□xx元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

3、在各地的投标报价中，由于医药月代表经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药月代表知识，投标报价时会尽量做足工课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们去用心观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，毕竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

随着中国医药月代表市场的大力整顿逐渐加强，医药月代表招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，报价xx元，xxxx报价xx元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在xx省的xx市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政

策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格（一品两规），所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

省内，我所负责的xxx地区中标产品的销售情况也不尽人意，真正客户能操作的品种不多，分析主要原因有几点：

- 1、当地的市场需求决定产品的总体销量。
- 2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了积极性。
- 3、公司中标品种不是该客户的销售专长（找不对人）。