

最新医药物流公司的业务范围 医药物流 实践报告(大全5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

医药物流公司的业务范围篇一

专业：国际经济与贸易

专业□xx

学号：

指导教师：

田运银老师

在毕业进入社会前，将自己的理论知识与实践融合，并找到自己喜欢从事的行业，从中正视社会、正视自己，走出自我，完成从空想到现实转变的第一步！

采购员：负责采购公司缺少的药品。

销售员：推销并卖出公司里的药品。

保管员：保管好公司仓库里存放的药品。

还没过完春节，我就开始了大学生涯中最后的实习生活。在我妈妈的帮助下，我来到了三阳医药分公司。刚进这家公司，感觉和我想象的相差比较大，公司大约200平方米左右，里面

的员工也不是那么多，大约8、9人在各自的办公桌后面忙碌着。老板微笑着把我带进了她的办公室，简单地询问了一下我的状况后，就让我从公司的采购部这一块开始学起，第一天上班就正式投入到了正常工作中。我们采购部的经理叫张骞，一个非常和善的小伙子，年纪比我大上几岁，待人诚恳，所以第一次见面，他就给我了一个很好的印象。“张骞，这段时间你就带带王智超，他有什么不懂得你就多指导指导，让他在这段时间内熟悉你这块部门的流程。”老板如是说，于是，我们的采购部经理给我的第一个任务就是，尽快地掌握本公司主要经营的药品，和一些药品上的常识。经过一个上午的整理，我的办公桌上就堆出了厚厚的一摞文件，是本公司两年内的药品采购计划，看着上面密密麻麻的药品，心里突然有一种堵堵的感觉。但为了能够尽快的掌握公司的一些基本信息，我也只能咬牙一张一张地背了。经过连续2天的努力，我终于比较了解公司主要采购的一些药品了，张骞考了考我之后，我就正式开始了我的采购员的短暂职业生涯。

实习是一个人走向成熟的其中一个标志，从人生平坦的学生生涯跨上崎岖的上班族生活。每天早上六点半，我就要从温暖的被窝里无比艰难地爬起来，八点半准时就要到达办公室里，再也不像以前的大学生活那样松散，一个星期有那么几天可以睡到九点才起，甚至下午没课的时候，还能打打球，和同学唱唱歌，有一个轻松、丰富的课余时间。现在每天一到公司，就要把自己周围的卫生打扫一遍，有时轮到自己值日的时候，还要管理整个公司的卫生，对于我这样一个娇生惯养的人来说，虽然一开始很不习惯，但我不得不承认，这一个小小的制度，正一点一点地改变着我的人生轨迹！

成长是本来就是一段幸苦的旅程，要面对风雨，要经受住诱惑，更要学会承担，负起责任。对于采购部，我一开始并不是很了解，甚至仅仅肤浅的认为只是对于公司所需药品的购买和置办。这几天来中，经过慢慢地接触和了解，才发现原来采购部拥有一系列规范的体系和流程。采购是个繁琐又复杂的合作过程，涉及到销售部、质管部等多个部门的多个环

节。首先销售部接到客户订单，客户对我们的药品有所需求，然后销售部会将客户的需求反馈给质管部，质管部会根据客户的订单，在药监局上一一查对药品，如有违禁药品，则会通知销售部联系客户，告知该药品属于禁卖范围。经过一系列核实后，质管部会联系采购部写采购计划，采购计划写好后，采购人员会联系相关药品供应商，在其厂家进货。再在一切计划写好之后，再将计划重新交给质管部人员进行审核，如不合格就得重新联系供应商。在得到质管部的同意后，还要将采购计划交给经理签字，待一切程序完成以后，就要开始准备采购货物了。

一般来说，有的供应商联系好以后，会将药品送到公司的仓库，但有时候我们采购的药品不够多，厂家就会通知采购员自己去取货，由于我是第一次去取药，什么都还不知道，看计划上的药品不是不多，就一个人兴致冲冲地去了，可当我搬起那一箱不起眼的药品时，心里顿时充满了一万个后悔，早知一箱药有这么重，真该多叫几个人和我一起来搬货的。最终以双手发抖双腿发软，换回了这次无知的教训。

每月月中，仓库会进行盘点，目的在于确保账物相符。而月末，采购部则会与财务部进行对账，这一块相对比较重要也比较麻烦。此外，每隔三个月，部门质管员会配合采购员去审核供应商，对供应商进行评分，并确认是否符合公司及客户要求来决定是否继续使用此供应商提供的药品。一些大公司完整的采购流程也许并非如此，或许比我们要更加繁琐复杂，这几天的采购员学习也让我认识到我应该学的，应该做的还很多很多，终于更深的体会到那句常说的老话：活到老，学到老。

20号早上八点半，我一进公司，老板就叫住了我，“王智超，采购员这一块你应该学的差不多了吧？今天开始，我就让小骆教教你销售这方面吧”，小骆就是我们公司销售部经理，年纪也不是很大，是一个很风趣很活泼的人，每天都是一副激情洋溢滴样子。“小骆，这段时间你就好好带带他，让他

多熟悉熟悉销售部门这一块的流程吧”，就这样，我立刻从公司里面的采购员变成了销售员。“王智超，你应该已经很熟悉公司主要销售的药品了吧？待会我会把公司里面的销售清单给你看看，让你了解一下我们主要和哪些客户，哪些医院做生意，顺便你留意一下他们一般在我们公司主要进的药品”，我们的销售经理骆婉君微笑着对我说道。于是，我又花了大约两天时间，把公司一年内的销售清单认认真真地看了一遍，公司里面的客户我也基本上有了一个大致的了解。明天上班的时候，我也就正式成为公司的一名销售人员了。

由于我刚踏入这个社会，对于社会上的一些规矩还不是很明白，说话也比较稚嫩，为人处事上也没那么老道，所以经理也没有直接让我和客户接触，她让我先和公司的销售员一起去见客户，让我在旁边多听多看，看看他们是如何和客户交流的，哪些话该说，哪些话不该说，都让我多留意留意，回来的路上，有什么不懂的，就多问问，尽快让自己成为一个合格的销售员。

在我实习的这几天里，我主要负责的是孝感市第二人民医院，这家医院规模虽然不是我想象中的那么大，不过在当地也还算一家比较大的医院了。一大清早，我们就带着几箱药品去了孝感，也许是我们公司长期和这家医院来往，所以我也没接触到什么高层管理人员。几天下来，真是给了我不少的锻炼，当然，主要是身体上的锻炼，因为每次送货都要爬很高的楼层，一箱接一箱地搬上搬下，几趟下来之后，人都感觉腰酸背痛、四肢乏力了。

医药物流公司的业务范围篇二

实习单位简介

实习目的及意义

1、检验和考察了我们对所学专业知识和技能的理解和掌握程

度，锻炼了我们综合运用所学专业知识和技能，分析解决工作中实际问题的能力。

2、进一步培养了我们调查、分析、研究连锁企业工作中的实际问题的能力，培养其在其在研究中搜集、归纳、整理资料的能力和理论联系实际，实事求是的工作作风，及踏实认真、吃苦耐劳、勇于创新的工作精神。

3、通过实际工作中与他人的广泛接触，进一步锻炼了我们的表达能力和交际能力，培养了我们的团队意识。

4、进一步熟悉连锁企业工作的主要内容和职责要求，做好就业的心理准备和知识储备。

20xx年5月9日——20xx年5月27日

河北爱普医药材有限公司

出库员 兼 拼箱员

1、了解企业的经营思想和战略方针，了解企业制度形式、组织机构设置情况，分析其存在的合理性。

2、了解并分析企业的经营项目和内容，了解企业是否重视市场调查工作，是否建立起科学的市场信息收集和信息管理系统，企业市场信息的来源渠道是什么，市场环境对营销活动的影响。

3、重点了解企业的采购、物流、销售情况、促销情况、定价情况、运营情况，观察并思考企业工作人员遇到问题的解决措施。

4、了解各部门的职能和管理控制措施，思考各部门职能是否得到了充分的发挥。

5、了解并分析企业管理中的困难和障碍，思考解决的措施或方案。通过完成上述实习内容，对企业建立起完整、全面、清晰、深入的认识。

1、仓储物必须保证无霉变、无损坏。

2、仓储物资应按规格型号，按品种分类保管，不准乱放。

3、搞好仓库的“四防”工作，确保仓库安全。

4、仓库单据的记录要与实际相符。

5、对仓库管理中出现的问题，要及时解决，自己解决不了要向领导汇报。我所在的仓库主要储藏成品货物。整个仓库分三个区分别储藏三个不同厂家的货物。每个厂家都有几十种不同商品，需根据产品批号码放于不同的货位。在实习中我发现入库在管理中是较为重要的一个环节。每周我们的仓库都有几次大批量的进货。信息员首先要接收并打印出入库通知单，接着通知仓库管理员准备接货。

在爱普医药材公司实习的三周里，我明白了采购、运输、存储、拣癖配货、发运等一系列的医药物流运作都需要严格按照gsp的规定进行操作，并在全程实行批号的严格管理及监控。另外，由于药品的经营，目前既有批发和零售的业务。又有针对连锁店的配送服务。因此，在实习中，我既会有整箱的操作，又会有拆零的配送。

我所在仓库的仓储，我实习期间操作了包括收货、存货、取货、配货、发货等环节。我们的仓库根据订单、出货单的不同，向单一用户或多个用户发货。一般来说，用户需要多品种货物，因此在发货之前需要配货和包装。我们认识到仓储设施为仓储现代化提供了基础条件，而科学管理则是实现现代化目标的必备条件。必须综合运用现代化科学管理方法和现代信息技术手段，合理有效地组织、指挥、调度、监督物

资的人库、出库、储存、装卸、搬运、计量、保管、财务、安全保卫等仓储的各项活动，才能达到高质量、高效率，才能取得较好的经济效益。在实习的这期间，我对于仓储的批号管理,有以下情况:

一是直接打单发货

这种方式比较简单。就是在开票环节，开票员按照”先产先出”和”先进先出”的原则,选择相应的批号，进行出库，并打印发货单。交仓储发货人员进行发货。这种方式仓储管理与购销相对独立，仓储管理只设置了发货员、内复核和外复核三个岗位。但这种方式计算机的出库与实物出库不同步，宜造成开票人员无货开票的问题。这种方法主要适宜于医药生产企业的仓储管理和经营品种比较少、品种的批号少、规模比较小的经营企业，不适合大型医药批发企业。

二是批号的管理定位在库房

主要是将出库环节定位在仓储。开票人员开票时，不管药品的批号，并打印汇总单，交结算台进行结算处理。这种方式在仓储内设置了出库员、发货员、内复核员、外复核员和批号调整员等岗位，计算机的出库和实物的出库是同步的。这种方法适宜于医药批发企业进行大进大出的出库批号管理，同时对效率没有严格的要求。不适宜于零散发货量都比较多的医药企业。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识。通过此次实习，将学校所学的会计理论知识与实际结合起来，不仅让我们对整个医药物流有了详细而具体的认识，熟悉了医药物流的基本工作，也缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离。

医药物流公司的业务范围篇三

- 1、有一定的谈价议价的能力。
- 2、能够熟悉药品的摆放。
- 3、知晓一些常用药的通用名称、商品名，功能主治，禁忌等等。
- 4、能准确为顾客的症状进行用药配伍。
- 5、锻炼自己说话的水平，学会与人沟通。
- 6、锻炼自己处理问题、分析问题的能力。

实习地点：广州市xx生物保健品有限公司

实习时间□20xx年11月1日至20xx年2月1日

主要工作：客户服务

公司简介：

广州市xx生物保健品有限公司组建于20xx年，一家具有gmp认证标准的大型生产基地。同时在全国设立有多个销售分公司和办事处，并与海外顶级生物药权威机构，如哈佛大学，普林斯顿生物科学研究院研究构建立了广泛的合作，将国际前沿保健产品及技术应用于国内，成功打造了多个营养食品，保健品知名产品，在国内营养健康产业异军突起，享有盛誉。

1. 药品分类与陈列

(1) 药品的分类

按剂型分类可分为片剂、胶囊剂、针剂、散剂、栓剂等，按用途分为：抗生素类、呼吸系统类、心脑血管类、消化系统类、维生素类等。

(2) 药品的陈列

首先将药品和非药品分开，处方药和非处方药分开，内服药和外用药分开，易串味药品和一般药品分开，特殊药品要按国家有关规定存放。其次药品上架摆放应整齐有序，按照药品的用途、剂型将药品一一上架，拆零药品要求能保留原包装，不能保留的要在标签上注明其品名、规格、生产批号、有效期限，并有药品有效期一览表。

2. 熟悉处方调配原则

(1) 审方

处方必须由执业药师或药师以上的技术职称人员审核。审核内容包括：病人姓名、性别、主要病症、药品名称、规格、剂量。审方应该注意：处方的内容不得擅自更改或代用；对配伍禁忌或超剂量的处方应拒绝调配、销售，必须经处方医师更改或重新签字后可调配；审方员应在处方上签字以示负责，然后方可交于调配人员调配。

(2) 调配处方

调配人员在接到处方时应仔细阅读处方内容，尤其对药品数量、规格、用量、服用方法做到心中有数。最后将调配好的药品统一交给执业药师或药师核对发药。

(3) 复核发药

发药是调配的最终环节，也是让药品真正发挥疗效的重要一环。因此不但要求将医师处方中的药品无误的交于患者，而

且要保证发出的药品质量合格。

(一) 实习收获

1. 丰富了理论知识

医药物流公司的业务范围篇四

实习单位简介

河北德泽龙医药有限系股份制有限公司, 是原河北省医药公司配送中心改制重新成立, 是符合国家gsp标准的大型医药批发、物流、配送中心, 公司现位于石家庄市裕华区方村工业区石栾路99号, 与308国道相邻, 交通十分便利。

实习目的及意义

- 1、检验和考察了我们对所学专业知识和技能的理解和掌握程度, 锻炼了我们综合运用所学专业知识和技能, 分析解决工作中实际问题的能力。
- 2、进一步培养了我们调查、分析、研究连锁企业工作中的实际问题的能力, 培养其在其在研究中搜集、归纳、整理资料的能力和理论联系实际, 实事求是的工作作风, 及踏实认真、吃苦耐劳、勇于创新的工作精神。
- 3、通过实际工作中与他人的广泛接触, 进一步锻炼了我们的表达能力和交际能力, 培养了我们的团队意识。
- 4、进一步熟悉连锁企业工作的主要内容和职责要求, 做好就业的心理准备和知识储备。

河北德泽龙医药公司

销售员

1、了解企业的经营思想和战略方针，了解企业制度形式、组织机构设置情况，分析其存在的合理性。

2、了解并分析企业的经营项目和内容，了解企业是否重视市场调查工作，是否建立起科学的市场信息收集和信息管理系统，企业市场信息的来源渠道是什么，市场环境对营销活动的影响。

3、重点了解企业的采购、物流、销售情况、促销情况、定价情况、运营情况，观察并思考企业工作人员遇到问题的解决措施。

4、了解各部门的职能和管理控制措施，思考各部门职能是否得到了充分的发挥。

5、了解并分析企业管理中的困难和障碍，思考解决的措施或方案。通过完成上述实习内容，对企业建立起完整、全面、清晰、深入的认识。

(1) 严格遵守实习单位的各项规章制度，按实习单位的规定时间上、下班，注意交通安全，饮食安全。

(2) 不乱动实习单位物品，遵守实习单位的有关保密制度。

(3) 勤学好问，踏实肯干，谦虚谨慎，抓住机会锻炼自己的沟通能力、社交能力。

(4) 在整个实习中，应注意培养自己的责任心，培养自己认真、虚心、勤勉、自强、创新的精神，严格要求自己。

(5) 听从实习单位和指导教师的安排和指挥，未经允许，不得随意更换实习岗位。

(6) 实习期间，每人撰写实习周记，记录实际的实习情况与主要实习内容，实习结束后将周记附在实习报告后面交由指导教师检查。

(7) 有事请假，违者按学院有关规定严肃处理。

这次实习，我班分为两个部分，一大部分去爱普医药材有限公司，而一小部分在河北德泽龙医药公司。我们六人很荣幸的分到了德泽龙公司。20xx年5月9日，这天，我们这个团队早早的来到了办事处，在赵经理的介绍下，我们六人初步了解了实习岗位和意义，那就是销售药品。缬沙坦分散片，由于我们第一次接触销售业务工作，我们对于销售的产品们的功效也不是很清楚，这天下午，经理给我们进行了培训。经过培训，我们深入的明白了销售员的基本操作工作，一个成功的销售员具备的条件以及准备，除此外，我们明白了我们销售药品的功能。于是我们开始了三周实习销售工作的经历。我们六人分为三组，每两人一组，我和安琪进行了我们的工作。刚开始，我们去寻找药店和诊所的路线，于是我们商量买了一幅地图，慢慢地我们发现离小区附近有大量的药店和诊所，在这次推销药品中，我们遇到了不少问题，比如，你们的药品给的价位高了，比如，我们这不需要抗高血压的药，比如，你们实习生给我们的信任度等等，虽然开始认为销售不是一个太难的职业，但是亲临其境或亲自上阵才意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。在这短暂的实习期间，我深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我。销售过程中，很幸运我们卖出了几盒，虽然销售的不怎么好，可我们收获了颇多，明白了销售员的工作，也明白了以什么样的态度面对顾客，也让自己变得能说和体会了以后走上社会的经历。同时，在销售实习的这三周里，我学到了许多东西，拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

这次的实习，让我懂得了许多道理。

医药物流公司的业务范围篇五

我一开始进入物流公司，并没有直接到工作岗位上工作，而是要到各个物流中转站锻炼，熟悉物流各个工序，与我一同进入公司的一共有五个人，我们被分配给不同的部门。刚开始的时候因为对工作不了解，但是又学过相关的知识，先入为主的做。犯了很多错误，之后开始虚心请教并且学习，终于改变了很多，也慢慢适应了工作。

之后我开始学习物流订单管理，很多业务，不但要保证订单准确，还要进行审核，有些客户的在写地址的时候不详细，或者因为地址问题，货物送错了地方，最后都需要修改，这不但要锻炼我们的工作能力也锻炼我们效率，好几次都因为粗心导致派送错误，之后的赔偿都是由我来完成。

工作考验人，也锻炼人，如果不能在工作中及时进步，不能符合公司的要求，就会被辞退，为了尽快的适应工作，我不得不小心工作，认真做好基础任务，虽然效率慢了很多，但是犯错的概率极大的减少了，这让我知道了工作的方向，我也有了继续工作的底气。我虽然不是公司正式一员，但我从来没有忘记自己要完成的任务，每天按时上班下班，做好安排的工作，不能耽搁时间。

在我们物流行业中，时间就是一切，大量的商品信息都需要通过云计算来提高工作效率同时，整合个方面的工作，虽然我负责的只是一小部分，但是依然需要继续提高工作效率，让工作做的更快。我们都有师傅带我们工作，同时也辅助我们学习，按照公司的要求我们转正后就可以自己工作，我因为工作出问题多，经常被师傅责备，虽然有些难受，但是自己犯的就必须尽早改正，不然是不可能把工作完成。

虽然没有毕业，但是我也重视自己的工作。实习期间我就积

极学习，不但学习如何与人沟通，也学习物流相关的知识，发现到工作中所学到的东西要比在学校中学的多，学校所教导的很多重点知识不一定都会用到，很多到了岗位上需要经常用。而且因为科技发展，岗位中需要掌握的东西也随着时间在不断改变。

作为一名大学生，不但要能够在学校中学的好，更好在工作中做好工作，实习是锻炼的时间，也是成长的舞台，必须要时刻注意学习和提升。虽然这次实习结束了，但是我却学会了如何成为一名合格的员工。