

最新医药新员工心得体会总结(实用5篇)

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。心得体会是我们对于所经历的事件、经验和教训的总结和反思。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看看吧。

医药新员工心得体会总结篇一

转眼间跟岗培训已经过去一个月，来到山航也已经两个多月，还记得第一天踏进山航，娜姐就告诉我们想顺利上岗真的不是一件容易的事情，直到今天我切身体会到这其中的不易。

一个月前我努力通过整整十次的考核，结束了理论板块的学习。当我进入到二楼坐席区的那一刻起我心理活动非常复杂，又激动，又担忧。激动是因为自己终于能融入到一线的工作环境中，担忧是因为自己的实操能力很差，怕跟不上工作进度。不得不说，我所担心的事情真的发生了……首先我自己对于电脑的操作就很陌生，打字速度真的超级慢，这无疑会影响自己今后的工作。还有自己学以致用能力很差，对各项业务的操作都很不熟练，害怕自己面对航变，害怕自己与旅客交流会发生不愉快……各种担忧让自己的心理压力很大，所以曾有那么几天我对这份工作动摇过，但是想到当初进入这家公司自己付出了多大的努力，就告诉自己：我不能放弃这份工作，这份工作对我很重要，我需要这份工作，我不能认输。我调整自己的心态，化压力为动力，渐渐的我发现这份工作并没有想象中的那么困难，这其实就是一个熟能生巧的过程，只要多练多说，一切都会变好！对于自己即将面临上岗测试，我并不是很恐惧，我相信自己通过这段时间的练习一定会顺利通过上岗测试的！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

医药新员工心得体会总结篇二

一生之中，每个人都在以自己所特有的方式感受着人生的丰富多彩，把握着属于自己的每一分钟，争取着每一次机会，将自己的才华在工作中充分展现，用行动实现自己的理想，体现自己的人生价值，我所列举的只是普普通通人群中最平凡的那一部分，他们虽然不是模范，不是标兵，却在不同的工作岗位上用自己过得硬的形象打造着我们塑料厂这一不衰的品牌，如果每一位职工都能向他们一样，我们的企业必将兴旺发达。

1、团队精神至关重要

没有众人的帮助，没有人能单独完成一项事业。一个人要想成功，必须加入团队中。一块主板从电子线路设计到layout的pcb设计，接着做样品，再到测试。每一步精推细凿，任何一个环节出了一点问题，都不是一块好产品。因此，一切成绩都是大家共同努力的结果。

2、自动自发，敬业勤力，是一个人首要的基本素质要求

自小我们都有自己的理想，并为之不懈求学，努力攀登。长

大工作了，是我们实现理想和人生价值的时刻。不是让你做，而是你要做。无论工作生活，都要有合理的规划，并付诸行动。敬业爱岗更是公司发展的基石和动力。

3、要有责任心。成功者找方法，失败者找借口

在上司交给你任务的时候，争取在有限的时间内独立思考完成。现成的东西会叫你头脑僵化，有时类似的东西照搬会出现严重的问题。出现问题时，不要推卸责任，要勇于承担它们，想办法补救和解决它们才是最根本的。注意时常总结经验教训，以便以后更好地工作。

4、尊敬领导和同事，忠于公司

闻道有先后，术业有专攻。“一日为师，终生为父”就是这个道理吧。与全体同仁共同进步，知识要不断更新换代，不要自满或停滞不前；毫无疑问，我们每个人都喜欢忠诚的人。所以无论何时何地，我们要忠于公司，忠于老板，忠于上司，忠于身边每个人。

5、积极参加各项活动

这样不仅锻炼身体，更让你增长知识，开阔视野，结识更多朋友。我们公司又有如此好的条件和设施，还有领导和工会的大力支持，愿我们大家每天都过得开心，顺心。

医药新员工心得体会总结篇三

来我们线材厂已半个月了，记忆犹新的是第一天我们一行4人，4只菜鸟大包小包来到线材厂，滑稽单纯的`在门口探头张望，仿佛一切是那么新鲜，那么充满期待，充满诱惑！

值班室大爷的亲切交谈，热情指引一下子让我觉得长沙人，线材人的亲近温暖。初来乍到，非常感谢的是当天黑眼圈的

李伟主任，六点未到我便迫不及待的给他打了电话，可怜的老大哥昨夜才睡几个小时，接电话后迅速赶了过来，一直帮我们安排住宿，搬行李，正个上午，三十六七度、骄阳火辣，老大哥费劲心力细心的安排，非常感谢，非常感动！这就是线材人，我看到的线材人：负责，温暖！

第二天，体检。特别不好意思提出的是我们4只菜鸟头天就迟到。原本八点钟集合，我们近八点十分才到。胡惠姣老师在门口站着，看的出来老师等了好长一会儿，原以为老师会不高兴或至少问下我们迟到相关的情况，然而，老师第一句话是：“你们先去买点吃的，待会体检完就吃，不要饿着了啊！”当时不知说什么，心里只有愧疚，感动！

第三天，正式进入培训。上午张书记做了开学讲话；很遗憾，当时我没认真听书记训导的话，只知道咧开嘴不断的闷笑。这中间有个小故事，当时在三峡大学面试时张书记让我们做了一个很怪的笔试，要在三分钟之类完成各种上窜下跳，大喊大叫等极为奇怪的行为。部分愣头青做完之后才知道按卷面要求只需阅读完后写好姓名即可，然而好多都没耐性读完。想到在书记面前像屁猴似的…，真真汗颜！笑归笑，现在回想起来，感觉到的更是张书记的睿智，看似简单的一张卷，测的就是执行力。很多时候我们做为员工，总喜欢以自己的方式去处理问题，或瞒天过海，或偷工减料，或我行我素；总之以为自己的做法之高明。然而一个团体需要统一配合协同的去执行领导的部署，各自发挥不听调遣往往会扰乱大局，影响全体。作为领导，其决定必定是高瞻远瞩高人一等的，作为员工我们不应自以为是的去怀疑领导的决策，应该站好自己的岗，坚决服从，坚决执行。

下午，刘华南师姐（南南姐）给我们做了企业文化和管理方针的介绍。企业精神：以诚求信以学求是以实求效以新求进。诚信方能立足，方能长远，方能稳健；学习方能得真知，方能为技术提供支持化解一切难题；保证质量，实实在在去做事、去执行方能有效率有效果出成绩；创新乃一个企业与时

俱进，开拓向前的不竭动力，是企业前进的必备武器！短短四个词，道明了企业发展进步的根本，是企业文化的主心骨。

生产方针：安全是天，质量是地，产量是硬道理。生产的原则是为人服务，其前提也必须是人的安全为首要，我们是生产产品创造利润为服务他人也服务自己，安全保证不了，利润的创造就意味着用生命来交换，这样的利润就会毫无意义。质量是产品能成为商品的基本前提，没质量的产品谁敢用，“三广线”告诉我们质量是人格是尊严，质量是企业的根本，一切。由于产品的特殊性决定了产量决定收益，决定了成本高与低，决定了市场占有率，产量就是决定企业发展好与坏的指标，产量就是利润就是硬道理。

执行文化：听领导的，找自己的原因。好的员工就应该是罗文，就应该把信义无反顾的送给“加西亚”。不要去找理由，找借口。何为领导，他是领路人是导师，是带领我们把企业做大做强，使我们实现自我价值的灵魂人物。否定怀疑领导就是怀疑自己，是信心不足，是自我否定。

质量方针：固化流程抓关键，生产最优杆塔；持续改进铸品牌，服务电力事业。固化流程才能使生产的产品质量稳定，才能保证快速高效的生产。固化流程里蕴含的是数十载几代线材人的经验与智慧，这不是张三李四的个人说说就能成的。一流企业定标准，打品牌。以没有最好只有更好的态度去不断提高自己的产品，铸就自己的品牌，跻身华中第一，全国八强，发展成一流企业。这是线材人的目标，追求。

第四天：汤元主任（汤大哥）给我们讲了铁塔的组装和工艺过程。巨大的直线形酒杯塔横贯地上让人觉得到自己的渺小和人类的伟大。当时感触很深，铁塔看似简单，生产加工成产品绝非易事。看似简单的工作想将其做好也并不简单。不要轻视任何东西，静下心，沉住气，不骄不躁，努力做好才是王道。

汤大哥乐观豁达，年轻有为是我们学习的榜样。他的讲述详细而又清晰，让我们对铁塔有了一个整体的认识。虽说大学学机械，细化到铁塔的认识，真觉得“纸上来的真觉浅，绝知此事要躬行”。

第五天：黄主任的安全生产讲课。生产的重要性在前面已提到过。黄老师讲了许多案例，在哪个车间尤其要注意什么黄老师讲的非常细致而严肃。“违章不一定出事，出事一定是违章”，很多时候我们为了省工省时而怀着侥幸心理去触碰安全操作章程这根底线，往往此时危险就离你不远。安全是天，是自己的天，是所肩负的家庭的天。

一一有了实际的立体现实感受，与之前所讲的结合起来很多让人以前混淆的东西豁然开朗了。

再之后是李主任的劳资社保课程，让我们对企业的福利待遇，薪资酬劳等有了很清晰的了解。

最后一天的拓展训练让我感触颇深，他让我觉得一下子成熟了许多。很多时候，我们低估了自己的潜力，我们忽视了团队的重要性，我们总在抱怨指责，总觉得自己是正确的，我们在岗位上随意、懈怠而铸成大错等等。这些在拓展训练中我们都感受道了自己的缺陷不足，明白了某些东西的重要性。我只觉得，之前很多道理都听过，但都无异于充耳未闻。但在拓展训练时自己参与于团队中，失败与成功，将认为不可能做到的事情变为了可能等，这些真真实实的拓展让我感受到这些道理的深刻！

训练很快就结束了，自觉得受益于这个过程许多，意犹未尽。我相信，此次训练必定是为我铺平了一条路，让我在职场上步伐更稳健更从容。

执行的文化，骨子里的文化！

医药新员工心得体会总结篇四

军训对于现在的我们并不陌生，而参加工作以后的军训就意味不同了。不同的是时间，不同的是人员和参加的环境，虽然内容相差不远，但意义却使我另眼想看这次的军训。

很荣幸我们能在这个急速成长的社会群体中第二次参加军训，或许每一个人都能记得自己参加军训的第一次经历。那或许是成人中的一个必经阶段。也或许就是为成人礼献上的敬礼。但重温军训就使我们自己感受颇深。

这使得我们回顾起了以前的军训，虽是短暂的再次体验军人的生活环境，但是也让我再一次的体会军人的心酸苦辣。时间在一妙一妙的过着。等待着我们军训的教官从容的走上前来，向我们介绍着自己的职位和姓名。看着身边的人和这位教练，能体会得到我们第一此参加军训的情景。军人的命令就是服从这是作为一名军人的神圣职责所在。但是经过几天的军训生活，同样能使我们再次感受军人的使命。

可以想象得到他们每天的生活科目，虽然我们只是体验生活，但这样的体验也足以使我在这里感受得到他们的执着。

医药新员工心得体会总结篇五

医药行业和其他行业有个最大的不同就是，医药行业对专业知识要求非常高。下面是带来的医药新员工心得体会，希望可以帮到大家。

篇一：医药新员工心得体会

在这短短五天时间里，在这次丰富多彩的培训课程中，本人受益良多。不仅渐渐了解公司内部环境和文化、发展历程和外部环境，而且认识到新员工应该具有的职业素质和能力；通过老员工交流会，我深刻感到职业规划和终身学习的必要；在

拓展训练中，我感受到团队的凝聚力和战斗力。以下是几点收获和感想：

1、尽快实现个人角色转变、找准工作定位、融入企业文化；

从学校到社会是一个大的转变，在这个过程中我们难免会有不适，但是这不能成为我们逃避的借口。正如张总所说当我们进入公司，就是一名公司职员，我们就应该改变作为一名学生自由散漫，熟悉公司的各项规章制度、加强纪律性，以此来严格要求自己，来找准自己在公司中的定位、尽快融入公司这个大家庭。

2、努力学习岗位技能，坚持财务原则，学习职业判断；

要做好本质工作，就必须掌握岗位所需职业素质，掌握科学的思维方式和工作方法。财务部李总将自己几十年在中国医药财务部的亲身体会分享给大家；对于新入职财务部员工来说，学习李总所说的坚持工作原则和学习职业判断尤为必要，这些能力需要长时间锻炼培养。

3、深刻理解公司文化“责任、诚信、协同、效率”；

张书记在新员工欢迎仪式后给大家上了一堂生动活泼的企业文化课，向新员工传达企业精神文化，使我们增强事业感、使命感和责任感，坚定与公司共同成长的职业信念。

在外出拓展训练中，我们不仅增强心里素质、责任意识和团队意识，还学会了什么是“责任、诚信、协同、效率”。在游戏“极速60秒”中，我们的组员深刻体会到协同合作和讲究效率的重要性，在“穿越生死线”和“信任背摔”中，每个人都意识到信任和责任的含义。

4、正确规划职业生涯，培养良好工作习惯，自我学习和成长；

在老员工成长经验分享会上，我切身感受到职业规划和良好工作习惯的重要性。永正公司沙总将自己几十年的自身体会分享给我们，他所说的职业发展规划和终身学习给我很深刻的印象；刘总从实际工作的角度，将自己日常工作中使用的办公工具和方法教给大家，例如表格、四象限、批处理、2分钟法则等，这些对新员工来说是非常好的启发和引导。

虽然只有短暂的五天，但是这次培训课程给我个人的影响是巨大而深远的。在这几天里，我重新认识了中国医药，我找到了我一直寻找的答案。对未来，我感到更加明晰和自信，不再局限于眼前，正如张总所说“态度决定成败，志向赢得未来”。对于工作，我认识到自身的不足，在以后的工作中，端正工作心态、学会用科学高效的方法来处理日常工作，做个有心人，处处留心，不断完善自我。

最后，感谢公司领导和前辈们对新员工的谆谆教诲，感谢人力资源部组织了这次丰富多彩、活泼生动的培训活动。

篇二：医药新员工心得体会

医药代表应具备的知识：医药知识，特别是你自己产品的知识，药理，病生理，临床，销售技巧，市场等等。现在很多医药代表抱怨药物不好卖的同时，总是价格，回扣为先。其实这是销售上不去的主要原因。如果一个公司发现，销售抱怨价格，回扣的时候，只能说明两点：销售人员的水平有限，公司产品质量有问题。

一个成功的销售，应该记住：价格永远不是销售不好的原因。价格由很多成分构成，前期开发科研成本，生产成本，市场销售成本，品牌价值利润。那么这里面那部分是公司挣钱的部分？其实真正能够提高利润的部分在品牌价值利润。没有品牌的产品比有品牌的产品价格要低。但是并不是价格低就好卖。奔驰也不过就是汽车，宝马也是，本田也是，但是价格不同。如果你有钱，你愿意不愿意买奔驰？那么价格是问题

吗?所以如果不是价格问题,那么就要分析,什么原因对方不用你的产品,一般来说,最主要的原因,是没有接受你这个人。一个优秀的销售,一定是个有着人格魅力的人。要让客户感到,你的产品和你的人是同样的表现。你表现高贵,那么他就会认为你的产品质量也高。这就是品牌的建立。你就是你的品牌。如果你的品牌打造成功,你的客户就会跟着你走,你买什么产品,他就卖什么产品,只要他有经济实力,他不会在乎价格,更何况药品的价格不是医生直接支付,只要你的产品能够真正有效。那么如何打造自己的品牌,那就要从外到内。我前边说了,外表对于销售来说非常重要。但是第一眼过后,那么最重要的就是你的知识了。所以一个好的销售,一定是博览群书,什么都知道的万事通。而且是自己产品的专家,可以做到问不倒的销售,是客户最稳定的销售。因为客户跟着他,心里有底。

医药行业和其他行业有个最大的不同就是,医药行业对专业知识要求非常高。因为药物的一个重要特征是有副作用。而如果一个销售对自己药物的副作用不够了解,那么就不足以提供可靠的帮助给医生。作为一个医药代表,时刻要记住:在你的产品方面,你才是真正的专家!医生只有用药的经验,并没有大量药物知识,而你应该具备你的产品,你的同类产品,你的竞争产品的所有知识。所谓知己知彼才能百战不殆。

很多医药代表,特别怕自己的产品有副作用,我以前开会的时候,曾经听有的同事抱怨我们产品说明书上副作用写得太多。使病人恐惧使用我们的药物。在交流经验上我说,我和大家的想法正相反。我给医生介绍我们的产品的时候,把我们公司列出药物副作用作为优势,第一说明我们对药物的研究到位。所有药物都有副作用,这个道理只要有医学知识的医生都清楚。我们列出药物副作用,也就是告诉医生,如果出现这些情况,也属于可预料情况。因此使医生处方的时候,更加放心。因为知道,所以才能够处理。我常问医生,如果一个药物没有标明副作用,你真得放心处方吗?如果一旦出现副作用,病人再来找你,你怎么办?怎么处理?我认为一

个药物标明副作用，不但是对医生负责，也是对病人负责。同时说明药厂的药物研究细致，科学。更加说明此药物的严谨性，科学性。一个最普通的药物知识，就是一个药物的筛选，一定是以副作用极小化来确定的，或者是药效极大化。医药代表的工作，就是帮助医生了解药物，了解我们带给他们的让他们安心用药，提高他们的药物知识。这样他们才能有信心接触病人的疑虑。所以对于一个医药代表来说，正确的解释药物副作用，并且把这个转化成对医生的帮助，这才是一个医药代表应用自己的专业知识加上销售技巧的表现。医药代表，不是送钱的财神，医药代表应该是传送知识的媒介。其实从销售学上讲，医药代表不是真正意义上的直接销售，在英文里面，叫missionary.这类销售的工作，其实是使命作用。就是传送知识。如果医药代表把这个主要的作用放弃，那么这个工作的意义就消失了，那么医院不需要医药代表也是正常的了。

药店和医院从销售渠道上讲，是两种完全不同性质的销售。药店的销售要靠促销手段，药店销售拿回扣是正常的销售方式。药店销售和商店销售一样，药厂给他们的促销包括，提供货架销售回扣，数量销售回扣，个人销售提成等等。这些都是商业流通的正常手段。这个工作和医院医药代表的工作有着性质的不同。当然他们的一部分工作也是讲述药品，但是药店的人没有临床经验，医学知识不是非常丰富。所以对他们的只是讲述属于普及性质。不需要很深的医学知识。和药店的员工讲药，主要是让他们了解基本的知识，用这个来维护和他们的关系。对他们最有用的就是公司的销售促销政策，回款政策。

如果是处方药物，还是要与处方医生建立良好的关系

与药方的员工的关系，就是对otc药物。那就是要告诉他们你们的药物和其他药物的区别，以及你们是否有促销政策。比如专柜，专人销售。特殊日销售等等。otc销售要凭借公司市场部的支持，广告，活动等等，不是一个人能做的努力。

篇三：医药新员工心得体会

首先喜欢外表干净利索，健康靓丽的医药代表。因为我每天接触的都是哪些愁容满面的病人，而且大部分都是普通的人，所以当个衣着光鲜的健康形象出现在我的面前，我会立刻产生好感并且心情愉快。毕竟，人都是感官动物。所以医药代表的外表对给人的第一印象非常重要。

其次，我喜欢谈吐优雅幽默，有知识有教养的医药代表。因为我可以从他的嘴里知道很多我不知道的知识，而且我会不自觉地羡慕他的谈吐，和修养，也希望自己成为他那样的人，那么这样的人我会希望对于他交流。因此作为一个医药代表自身的知识和修养非常重要。

再其次，我喜欢能够察言观色的医药代表。比如我很忙的时候，他不会出现，他永远出现在我不忙的时候。而且她对我的关心，永远恰到好处。因此有敏锐的洞察力是一个优秀的医药代表必须具备的素质。

总的来说，我比较喜欢接待外企的医药代表。因为他们给我的印象都是非常专业的，而且他们的产品都是非常可靠的。比如他们可以非常清楚的解答副作用，及发生副作用以后如何处理。这样使我在给病人用药的时候，心里有底。

我讨厌的医药代表。

第二，我最讨厌医药代表说他的产品没有副作用。这样的话，只能骗老百姓，对于一个医学院毕业的医生来说，说一个药没有副作用，和说这样药没有任何作用道理一样。我会认为，要不是就是这个药无效，要不就是这个代表或者药厂自己都不了解自己的产品，那么他再说什么都是浪费我的时间，这样的药，给我回扣，我也不开。我怕毁我名誉。

第三，我最讨厌没有“眼力见”的医药代表。比如，我诊室

里有很多病人等着候诊，他也站在旁边，我看到这样的人就会心里起烦。如果他要在我给病人解释病情的时候，插嘴。我就从心里把这个人拒绝了。我还特别讨厌医药代表坐在我对面的座位。除非是我同意的，否则我会觉得心里特别不舒服。因为我的心理，认为那个位置是医生，我的同事座位。

第四，我讨厌过分套近乎的异性医药代表。这样的代表我绝对不会处方他的药，因为我怕他再次出现。

第五，我讨厌说话转大圈，表达不清楚的医药代表。我会觉得他说了半天，我也没有听懂，浪费我的时间。

所以总结一下，外科，妇科医生喜欢说话干脆，清楚，直接的医药代表。内科，儿科可以接受说话转大圈的医药代表，这个可能和工作性质有关。如果说从拿回扣的角度，我喜欢处方回扣不高，但是疗效明确的进口药。对于回扣高，但是疗效不好的药，我从来不开。偶尔开一些回扣比进口药高，但是疗效不好也不坏的国产药。我给病人开药的选择是，朋友，我一般推荐我知道的疗效明确的进口药，只要他们能够支付的起。对一般的人，经济能力不能承受进口药的，我就处方疗效明确的国产药。对于那些回扣再高，疗效不明确的药物，我从来不开。虽然便宜，但是无效，那么就是让病人花一分钱，都是冤枉钱。我想这是做医生最起码的医德。对于目前国内一味强调药物价格，而使很多虽然便宜但是没有什么明显疗效的药物保留在报销目录内，我觉得其实是对病人的不公平。相反有很多非常便宜，疗效非常肯定的药物，却在市场上消失了。比如吡哌镁锌擦剂。我记得当时也就几块钱。现在居然找不到了，也许换了个名字卖高价了。有很多传统的，经过多年证实的药，就没有必要用进口的。比如apc等。

做一个好的销售，第一要做的事情是在你的客户心理，树立你自己的品牌。你的品牌就靠自己打造，你这个品牌是否能够升值全在自己。

篇四：医药新员工心得体会

从事药品销售十余年来，我的感受很多，我觉得，在销售工作中，勤奋踏实的态度是必需的，方法和技巧是重要的，勇气和胆量同样不可或缺，坚持到底的毅力更不容忽视，只有把这几样都做好，才能获得成功，即“勤奋+方法+客户的利益+专注=成功。”

有了勤奋踏实的态度，我就多用业余时间学习有关药品的知识和公司相关药品的价格、规格。这样，在给客户介绍药品时我就游刃有余了，不用一边翻本子一边介绍。正是因为我对药品知识的熟悉，我慢慢赢得了客户的信任，同时，我时刻记住“顾客是上帝”这句话，不管顾客需要的多还是少，我都能及时为顾客送去药品。另外，正因为我对药品很了解，所以在药店售药时，我能根据顾客的病情为他们介绍合适的药品，使他们早日康复，这样为我赢得了一定的顾客。

另外，不同的人有不同的性格，由于顾客群的不同，一些单体店的需要也不相同。这样，在推销之前，我先详细了解每个店的情况和需要，然后再给他们介绍价格适合的药品，这样，客户就越来越多了。

多年的药品销售工作让我深切地认识到了胆量勇气、方法技巧与成功的关系。如果缺乏勇气胆量与你的客户接触，没有对口的方法与客户沟通，那客户只会离你越来越远，成功也就遥遥无期。正是有了勇气，所以我敢于去开拓市场，开发市场。

同时，我也懂得了做事一定要专注。做医药销售时，假如到一个医院后都认为有难度，找不到突破口，自己慢慢放弃，到最后只能是被淘汰。但是，万事开头难，如果总是半途而废，到哪一家公司可能有很大的发展呢？所以，我认为，不管干什么，都应该专注做事，只要认准了一个客户，多与他们联系，用你的真诚、耐心去打动他，慢慢地，他们就会尝试

接受你的产品，从而成为你的固定客户。

以上就是我从事药品销售以来的体会，相信我的这些心得会帮助我在以后的销售工作中越做越好。