

药品销售年终总结和明年计划(大全5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。那么我们应该如何写一篇较为完美的计划呢?这里给大家分享一些最新的计划书范文,方便大家学习。

药品销售年终总结和明年计划篇一

1. 掌握每款货品数量。
2. 掌握每款号码情况及数量。
3. 掌握前十大货品库存情况及时补货, 并让每位员了解。
4. 近期整理库房, 做到井然有序, 便于找货、盘货。

二、管理好账目

1. 做到日清、日结、日总、日存、日报。
2. 做到心中有数, 每款每日销售数量及占比。并进行销售同比及环比分析, 同时对货品进行调整。

三、管理好员工

1. 稳, 稳定在职员工, 逐一谈, 了解内心需求及动向。
2. 招, 招聘新员工, 做到招之能来, 来之能用, 用之能胜。
3. 训, 培训员工。

(1)做到每位员工均了解公司制度,

(2) 在无顾客时，培训员工销售技巧如服饰搭配、话术表达等知识技巧。

4. 保，保证卖场有足够销售人员，目的是保证销售额。

5. 提，提高销售人员销售技巧，货品知识等，使销售人员成为一顶一干将，并为企业提供优秀管理人员。

四、商品陈列

1. 按公司要求，做好服装陈列。做到精中有细，细中有致。通过陈列使顾客产生购买行为。

2. 在陈列上争取创新，开发员工创新思维，激发员工创新力，并根据创新结果给予物质奖励。目的是挖掘员工潜力，激励员工创新思想。

3. 调整服装陈列，随时变换搭配，让新顾客有耳目一新感觉，老顾客有新感觉。

五、增加销售额

1. 通过培训指导员工，从单个顾客销售数量上入手，挖掘顾客需求分析顾客类型，多做销售附加。

2. 掌握每次促销活动，在活动前与所有员工共同分析，做到事前准备，事中有跟进，事后有总结。

3. 促销宣传方面，对老顾客通过电话、手机短信等方式将信息及时发出；对新顾客通过宣传页等方式，争取更大宣传范围。

4. 对于销售业绩较高员工和销售附加较高员工，做到业绩分享，共同学习提高，增加整体销售业绩。

药品销售年终总结和明年计划篇二

在20__年的房产销售工作中，我将加强自己在专业技能上的训练，为实现20__年的销售任务打下坚实的基础。进行销售技巧为主的技能培训，全面提高自身的专业素质。确保自己在20__年的销售工作中始终保持高昂的斗志、团结积极的工作热情。

二、密切关注国内经济及政策走向

在新的一年里，我将仔细研究国内及本地房地产市场的变化，为销售策略决策提供依据。目前政府已经出台了调控房地产市场的一系列政策，对20__年的市场到底会造成多大的影响，政府是否还会继续出台调控政策，应该如何应对以确保实现20__年的销售任务，是我必须关注和加以研究的工作。

三、明年工作计划

我在20__年的房产销售工作重点是__公寓，我将仔细分析可售产品的特性，挖掘产品卖点，结合对市场同类产品的研究，为不同的产品分别制定科学合理的销售计划和任务目标及详细的执行方案。

四、针对不同的销售产品，确定不同的目标客户群，研究实施切实有效的销售方法

我将结合20__年的销售经验及对可售产品的了解，仔细分析找出有效的目标客户群。我将通过对工作中的数据进行统计分析，以总结归纳出完善高效的销售方法。

五、贯彻落实集团要求，力保销售任务圆满达成

我将按计划认真执行销售方案，根据销售情况及市场变化及时调整销售计划，修正销售执行方案。定期对阶段性销售工

作进行总结，对于突然变化的市场情况，做好预案，全力确保完成销售任务。

明年的可售产品中商铺的所占的比重较大，这就要求我要具更高的专业知识做保障，我将在部门经理与同事的帮助下，进行相关的专业知识培训，使销售工作达到销售商铺的要求，上升到一个新的高度。

药品销售年终总结和明年计划篇三

来xx人寿有一段日子了，有了一点微不足道的小成绩，发来不是为了博得众人同行的赞赏亦或是同情的目光，只为分享下经验，促进下业绩的提升。

首先，我觉得如果真想把保险做好、长久地做下去，让自己挣到钱、使自己和自己的家人的生活质量得到改善，就得有打持久战的决心和毅力!如果没有这种决心和毅力，遇到人家的拒绝就想打退堂鼓，那就干脆放弃保险，换个更适合自己的工作算了!一开始，做保险被拒绝那是常事，慢慢都习惯了，到现在我已经是无坚不摧了，哈哈，其实挫折多了，经验也就有了，方法也就有了，拒绝也就少了。另外也可以换位思考，我们有时候去逛街、买衣服，我们常常是转上好多家才决定在其中某一家购买，那剩余的不都是被我们拒绝的对象吗?我们几乎每天都在拒绝别人，别人照样过得好好的，别人拒绝我们又有什么大不了的?不要害怕拒绝，每天都要保持相当数量的客户拜访量，慢慢总是会有成绩出现的。

在这里，不得不提下，做任何事，方法很重要。如果感觉不对了，就该转换思维，换换其他方法了。比如，经过多年奋斗，曾经那些拒绝我、不用的我的客户，现在大多数都和我成为了十分要好的朋友了。我也得力于他们的帮忙，荣升为公司的小主管了。管人可比挖掘客户难多了，同样是学问一门啊。一开始是混乱不堪的，不是客户资料遗失找不到了，就是客户资源被离职业务员带走了。整的我的焦头烂额啊!现

在不都说什么信息时代?我便想找找看看是否有电话销售系统管理之类的软件,可以帮帮忙么?没想到还真被我在网上挖到了。正如我当初的做业务一样,我的团队的业绩也在此发生了转机。

其次,我觉得做保险是一种筛选工作,或者说我们做的是一种“沙里淘金”的工作,我们要大量地、快速地筛选我们的拜访对象,大量地排除那些沙子,尽可能快的找到我们的金粒!一个人要有财力,还要有参保的愿望,才有可能成为我们真正的客户。试想,如果一个家庭一年的毛收入只有2、5万元,而且还有孩子,你怎么能指望他每年拿出近1万元来买保险呢?除非他是疯了!所以,我们在拜访客户时,对于财力不足、收入仅够维持日常生计的的客户,就不要多花费时间和精力了!这就要求我们非常善于观察和分析,争取用最短的时间内判断出对方是否有财力买保险;或者说,对方有财力买什么样的保险,这类保险对他有没有意义。如果有,就继续跟进,如果没有就赶紧放弃,换个目标,这就是筛选工作。我的团队现在已不像从前我那样做这样繁琐的工作了。我们会通过各种途径购买大量质优的客户资料,批量导入电话销售系统,销售人员只需要耳麦一戴,保持良好情绪,与客户沟通就好。现在的销售量及销售额是之前的好几番。这样我觉得有必要同大家分享的原因,好东西,咱也不掖着藏着。为了,我们伟大的保险事业做点贡献也是应该的。嘿嘿!见笑了,各位!

再次,当然个人的职业素养也十分重要的。尽管现在电话销售系统,方便了我们的工作,提高了效率。但是勤奋依旧是我们要保持的姿态。想当年,我从早到晚,跑着跑那,风吹日晒,一天跑十几家客户,被人拒绝n次的,也依旧精神饱满。去过的片区,去了又去。以至于很多人都认识了我这个卖保险的小子了。唉~岁月催人老,当年的小子现在也就是人到中年了,责任重重了。

电话销售尽管改变了以往我们保险行业的销售模式。事实上不能单纯的说改变了,应该说是优化了。但是我们当年的热

情和勤奋的态度依旧不能降低，尽管现在人们的保险意识有所提高。客户光拜访一次是很不足够了，还需要我们一而再，再而三的去跟进，去推敲他的需求。当然，方法对于我们来说也是十分重要的，上面也已经强调过了。不能整天整天的追着客户买保险，这样会遭人投诉的。要将我们的销售概念模糊化，不有人就提出来么做销售，就得像跟客户在“谈恋爱”一样，慢慢地把对方的需求挖掘出来。比如，时常关心关心客户，让他能想起你，想起你是个卖保险的。当他有需求的时候，就会第一时间找到你就足够了。另外，先进的工作方式和工作工具也是很有必要的。

药品销售年终总结和明年计划篇四

20__年，我局营销工作在__电力公司的正确领导和关怀支持下，按照年初工作会、职代会制定的奋斗目标及公司确立的一个总目标、两个战略转移和营销十项重点工作、四个目标。深入开展“安全、管理、效益、创新”主题年活动，全面推进“大薛家湾供电区”建设。面对__电力体制的重大改革和电力市场的急剧变化，克服了因国家宏观调控致使高载能市场严重萎缩带来的市场压力；全体营销干部职工在局领导班子的带领下，坚定信念，以饱满的热情，高昂的战斗力和强大的凝聚力，出色的执行力，团结拼搏较好地完成了20__年营销各项工作。简要汇报如下：

一、主要经济指标完成情况及简要分析

(一) 指标完成情况

1、售电量完成__万kwh□完成公司年计划__万kwh的107.68%；同比增长0.2%。

2、线损率完成2.89%，同比降低0.3个百分点。

3、平均电价完成276.81元/kkwh□同比提高9.04元/kkwh□比

公司下达的计划提高1.06元/kkwh□

4、销售收入完成53654.3万元，同比增收1840.04万元

5、当年电费回收率完成100%，上缴率累计完成100%。

6、营业外收入全年完成160万元。

7、其它收入全年完成9.5万元。

8、自备电厂系统备用费：2621.96万元。

(二)全年指标完成情况分析

1、售电量：全年完成19.38亿kwh□增长0.2%。由于高载能电量比重占到全局电量的81.02%，其增长率只有2.83%，故与去年同期比较增长率较低。其他行业电量增长势头良好；其中：非普工业用电增长率高达92.51%，居民用电增长率38.19%，非居民、商业用电增长超过24%。

2、平均电价：全年完成276.81元/kkwh□比去年同期增长7.35元/kkwh□平均电价增长的主要原因是：一是20__年6月份电价调整。二是8月份以后由于电价检查和高载能电石市场的恢复，取消电石企业低谷优惠电力，是平均电价提高的主要原因。

3、资金发行及回收情况：全年电费发行预计完成55106.54万元，同比增收3292.28万元。

——营销重点工作完成情况

20__年是公司的管理效益年，也是我局开展“安全、管理、效益、创新”主题活动年。我局按照公司20__年工作会及20__年公司营销工作会议精神，积极应对因高载能市场低

迷、环保治理和地方政府限制高载能发展等诸多不利因素，局领导团结带领全体干部职工全力以赴开展高载能负荷启动和电费回收工作，较好地成全年各项目标任务。

(一)、强化管理抓落实，体现严、细、实工作作风，向科学化、规范化、精细化的管理迈进。

1、加强对神华准能自备电厂系统备用费的管理工作，从20__年7月份起，每月按照神华准能电厂发电量减去上网电量和厂用电后的电量全部为准能公司自用电，由公司财务部从上网电费中扣除准能公司系统备用费2621.96万元。

2、积极配合自治区工业办全面完成《供电营业许可证》的换证工作和划分供电营业区重新划分工作。

3、积极开展营业大普查工作，从今年年初我局就将营业大普查工作列入常态机制，成立以局长为组长的营业大普查领导小组，全面开展用电营业大普查工作。

(1)结合公司文件要求今年开展了多次有规模的普查工作，围绕电价执行、基础资料的准确性、完整性，信息系统流程、丢户、漏户、体外运行和台区考核中存在的难点问题开展工作。全年共检查用户7303户，发现电价类别执行错误的62户，丢漏户11户，窃电户6户，计量故障漏计电量户13户，违约用电15户。全年共追收电量150万kwh□追缴电费25万元。

(2)在局长和分管局长亲自带领下，营销部门组成了100多人宣传队伍，多次在薛家湾、大路和海子塔地区进行上街宣传，散发传单近5万份，同时在地方电视台上播放局领导的讲话和依法用电的理念。推动了营业普查工作，达到敲山震虎的目的。

(3)成立了团员、青年降损公关小组，配合营业普查工作，实施降损措施。各班组，办公室结合各自的工作范围，有重点

的进行普查，并且进行互查和各个班组协同检查，打破原有的普查方式，只查窃电和违章用电，我们加强了对计量装置的检测，利用秒表加钳型电流表测负荷的办法，对7000多用电客户进行了全方位的普查。

4、积极开展台区考核工作。从7月份在薛家湾供电所加大台区考核力度；首先，我们制定了台区考核管理办法，并对所有公用变台的电能计量装置进行了更换；其次，重新制定了台区指标，明确了变台抄表人员和考核内容，把台区线损、电费回收和抄表人员工资有机的结合起来，极大的调动了人员积极性，使台区线损下降了1.2个百分点。此项工作取得一定实效。

5、加强电能计量管理工作，开展了低压电能计量装置普查工作，进一步提高电能计量的准确性，规范了电能计量资产管理工作；电能计量“五率”完成情况良好。

6、建立客户信用等级和奖惩机制，使电费回收工作取得成效。根据公司开展“管理效益年”、“电费回收月”等活动要求，我局立即调整思路，正确认识电费、电量关系，确立了电量和电费并举并的原则。通过五个方面的工作强化电费回收工作。

(1)建立客户信誉档案，按照企业经营和交纳电费情况制定相应措施提高电费回收力度。

(2)成立由局主要领导为组长的电费回收领导小组，对不能按时交费、信誉度较差的用户采取停电催费。

(3)由分管局长带人多次赴沧州化工厂等单位帮助用户追缴货款，加强电费回收工作。

(4)建立奖惩机制；四季度我局拿出20万元，对负荷启动和电费回收相关人员进行重奖。

(5)对存在潜在风险的用户采取资产保全，努力降低经营风险;对欠费较多的个别用户进行起诉。

通过一系列卓有成效的措施，扭转了电费拖欠严重的局面，当年电费回收率要达到100%。

(二)、出主意、想办法，摆脱市场不利因素，积极开拓地区电力市场，确保全年售电量的完成。

20__年上半年由于受国家产业调整和环保检查影响，使地区12万kva高载能负荷停炉，准旗政府对高载能企业持限制态度，使得地区高载能负荷更是雪上加霜;虽经多方努力但上半年只完成了8.5亿千瓦时，离全年电量目标差距很大，为了完成全年目标，我局及时调整策略，根据我局电力负荷的实际情况制定恢复生产启动负荷的相应措施。

(1)对自己想要启动负荷的用户，我们一方面加强服务，简化程序确保电力供应畅通，同时积极联系地方相关部门完成相关手续的办理工作，使用户在短时间内恢复生产;(a)生产、基建、变电、调度、财务、营销口各单位共同协作，启动永胜110kv变电站，使友谊园区3.75万千瓦高载能用电负荷顺利接入，增加了地区生产负荷;(b)对7户环保治理不达标的硅钙企业，容量为2.02万kva;我们积极和市环保局联系，最终选择一家进行环保装置试运行，试运合格后现全部恢复生产。

(2)、对不准备启动和无资金难以启动的用户，我们积极联系;对有出租意向的用户我们帮助联系出租事宜;对不能按时还电费款的我们通过法律起诉进行资产转让，一方面确保电费回收，另一方面增加负荷。另外我们通过职工集资承包的方式启动两台电石炉。

通过努力我们又启动高载能负荷12.8万千瓦，为完成全年售电量奠定了基础。

2、增强服务意识，适时成立大路分局；根据地方政府大路新区发展建设的步伐，我局及时成立大路新区供电分局筹建处，与政府配合加大招商引资力度，为优质负荷的快速增长提供全方位服务，目前，已开工建设的大型项目达到8个，新区市政基础设施建设也已开始，施工负荷已达到2.1万千瓦，到20__年负荷将达到10万千瓦以上，到20__年预计达到50万千瓦以上，远期规划用电负荷达100万千瓦以上。

3、积极配合地区煤炭双电源改造，全面提高负荷供应能力；薛家湾供电局所辖地区经过资源整合后国家批复可生产的现有22座，用电负荷预计达到8万千瓦，为了增取用户早日投产，我局积极协助用户进行方案设计和施工，目前，伊东扶贫煤矿0.63万千瓦负荷已投入生产，多个百万吨煤矿正在建设改造中，迎泽、纳林沟110kv变电站将在年底前投入运行，20__年预(更多精彩文章来自“秘书不求人”)计6万千瓦煤炭开采负荷投入生产。

4、严格执行“薛家湾供电局业扩报装管理办法”，满足客户新装、增容需求，简化部分项目业扩报装手续，全年完成报装接电998户，接电容量17759kw□

(三)、树企业形象，深入开展“蒙电服务进万家”活动。

1、深入开展“蒙电服务进万家”工程活动。在准格尔广场举办大型“蒙电服务进万家”活动，出动宣传队伍130人，宣传车队，散发传单1万余份。纪委、监察部门牵头开展用户走访活动，组织召开用户座谈会等活动，努力提高服务质量和水平。全年累计处理各项业务达3143件，其中报修542次，投诉2起，查询，咨询20__次，累计话务量达5216次，客户满意率为98%。受到各级领导的好评，20__年“三八”节期间，95598客服中心被准旗妇联命名为“全旗巾帼文明示范岗”。

2、开展“新农村、新牧区、新电力、新服务”等系列活动，

规范农电管理，提高农村供电可靠性和供电能力，努力拓展农村电力市场。随着农村建设步伐的加快，农电市场发展迅猛，20__年农电售电量增长率达102%。

(1)利用农村集市，宣传安全用电知识，现场答复用电咨询、开展报装接电业务、宣传“蒙电服务”，保证农民用上及时电、放心电，开展用电服务活动。深入农村、走进田间地头，提供现场用电服务，开展农村用电服务宣传活动。

(2)利用现有电源点的建设，积极对原有农电线路进行重新规划切改，缩短农电线路供电半径，提高供电质量。

3、成立“蒙电宣传服务队”；并利用网络、信息、报纸、电台、电视台等多种媒体宣传“蒙电服务”的作用、意义及服务内容，做到家喻户晓；打响“蒙电服务”品牌。

5、组织“蒙电服务进校园”。各供电所在辖区内中小学校及幼儿园，开展了安全用电知识宣传、助学用电服务，举办安全用电常识课、发放安全用电小人儿书等活动。并对辖区内中小学校普遍进行用电设施的检查，保证了人身和设备安全。

6、20__年9月份完成了银电联网工作，开通了由工商银行、邮政储蓄、农行代收电费的业务，签订了电费代收协议。极大方便了居民交费，提高了整体服务水平。

(四)、提高全员素质，认真完成营销信息系统整改工作。

1、信息系统的应用，在营销实践中发挥着越来越来越重要的作用，大大地提升了我局营销管理水平。根据公司对我局营销信息系统复查时提出的问题，及时制定了整改措施，任务明确，责任到人，进行了信息系统的“回头看”的整改工作，对基础数据进行完善、整合，从5月份开始，我们对信息系统基础数据(主要是客户资料、计量资产)进行了完善，在抄表员抄表时，按台区对所辖全部用户的基础信息重新收集、修

改，并结合城网改造对配电资产进行了完善。并在月度工作中进行通报和考核。9月份各项整改工作已全面完成，待公司进行复查。

2、强化营销队伍教育培训力度，积极参加公司举办客户服务和数字化营销培训班。加强职工在岗培训，开展每周两题问答和每月上机实际操作等方式努力提高营销人员业务技能水平。

3、实现了全部农村供电所电费集中计算、帐务集中管理，提高了营业管理水平，为电力总公司的数据大集中创造了条件。

——工作中存在的问题

1、由于我局80%以上负荷为高载能负荷，负荷结构单一化，导致抵御市场风险不足。

2、通过台区考核发现，部分公变仍存在着计量资料不准确；由此可以看出我们的管理上还不到位，个别人员工作责任心不强。

3、对高载能客户的用电安全管理和技术监督工作不够，导致用户设备故障频发，影响到我局输变电设备的安全运行。

4、准能公司自备电厂向鼎华电石厂的直供电行为，以威胁到我司的供用电市场发展，建议公司出台相应管理办法，进一步规范供用电市场。

5、小型机的维护问题，我局小型机由调度所信息中心维护，维护人员未进行过相关操作系统及双机软件的培训，且小型机已过质保期，备品备件、维护费用也都成了问题。四方公司对信息系统中发现的问题不能及时处理，很大程度上影响了实用化的应用和开发。

6、供电辖区内的个别发电厂用网电量的计量点设置不规范。使该电厂在单机运行时，少计用网。

7、部分营销人员亟待需要提高信息系统相关知识。

8、由于取消贴费后□10kv配网改造和延伸资金困难，使10kv配网过负荷不能得到及时改善，目前市政916线和唐站912线路导线已经接近满负荷运行；使各个开发小区即将投运和已投运的楼房用电带来困难。

——20__年营销工作重点

20__年是落实发展规划的重要一年。也是我局发展规划的重要年，售电量增幅可能不会太大。根据情况继续做好企业发展调整期增供扩销工作的研究，强化内部管理，提升管理水平。全面实施营销精细化管理年活动。

一、经济指标计划

1、售电量21亿kwh;

2、线损率3.3%;

3、平均电价276元/kkwh;

4、销售收入57960万元;

5、电费回收率100%;

6、营业外收入200万元;

7、准能自备电厂系统备用费1800万元;

药品销售年终总结和明年计划篇五

转眼间，__年在一片有序的繁忙中过去回首过去一年内心感慨万千，作为一个老员工在过去一年工作当中的表现，特别是业绩方面不太理想都不如一些后面进来的同事感到非常惭愧。总结是一面镜子，但通过总结可以全面地对自己工作中存在的一些问题，以及通过在厂里和湖南的学习等等使自己深刻的认识到自己的长处与不足，困难与机遇进行客观评判为下一步工作理清思路，明确目标制定措施提供参考和保障，因此我做出以下总结：

- 1、工作的积极性不高，没有积极得发挥自己的优点为公司出谋划策。
- 2、不是很有激情，容易出现消极情绪。
- 3、缺乏主动性，没有主动的表现一名老员工为公司承担重担
- 4、没有自信的主导着销售的内心，不能随机应变的应对一些刁难客户和困难。
- 5、沟通不够深入，在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

工作没有一个明确的目标和详细的计划，没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

总结__年的不足，在____年当中兢兢业业的做好自己的本职工作，为公司创造更大的价值，为自己创造更多的收入。树

立自己的行之有效的行业风范，同时不断的学习与顾客深入的沟通，了解客户的真正想法和需求，以及公司工作相关的专业知识和经验，让自己做的更专业。在做好自己的本职工作的同时，还要全方位的充实自己，通过书籍、网络，了解行业中的动态，掌握行业信息，不断拓宽自己的视野，不断使自己进步同时跟公司其它同事共同的学习和探讨销售技巧并且实际的运用到工作当中。

在湖南学习时，感受到了一些，对公司提出几点建议，希望能够有用。

- 1、工作岗位职责不明确，建议，把每个岗位的分工和职责加以明细化。
- 2、店面的软装欠佳，建议，买一些软装饰品摆放在我们的产品上能使产品提升档次。
- 3、售后不及时，建议，有专门的售后人员并且在24小时之内能为顾客解决问题。
- 4、提高员工的奖励机制，做到有奖有罚，让员工在工作中更加积极和努力。

以上是我本年度的个人总结，希望领导提出批评和指正，也希望同事们对我予以监督和建议，朋友是自己的一面镜子，我自己所考虑不到的缺点和毛病，也希望大家不吝指出，让我不断进步，愿我们每个人新的一年都新的气象，为公司做出更大的贡献，愿__牌，明年再攀高峰。再闯辉煌，愿我们所有人为创一流伟大公司而不懈奋斗！