

医药公司开单员工作总结(优质5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

医药公司开单员工作总结篇一

随着我国医药零售连锁业的迅猛发展、零售药店的市场比率越来越高。市场体系的发展和调控等给药品零售业带来发展机遇□20xx年是零售市场挑战机遇的一年，下面，我代表公司对去年的工作进行简单总结：

1、 规范管理，深化考核，成效明显。

过去的一年，公司监督加盟店严格按照gsp规范合法经营。并在5、6月份派专人对加盟店进行了检查和监督，加盟店自身的经营情况总的来说良好□20xx年未出现重大的、严重的不良事故。

2、 用心经营，扩大规模。

20xx年公司加盟店从20xx年的 家，发展到 家总数达到了 家，网点遍布合川城区。对公司20xx年的扩大化经营打下了坚实的基础。公司的综合实力及品牌影响力大大提升。

3、 加盟店与公司的沟通、协作情况不佳。

公司加盟店 家。完成任务的 家，其完成任务的比例 %。其原因种种，当然有各种不利因素的影响，但加盟店本身占主要原因。让我们看看完成任务的吧。他们既然能够完成任务，为什么在座的其他同事们不行？是我们公司管理不到位，还是

未完成任务的各位主观意识未重视。这是个值得深思的问题，请各位扪心自问□20xx年公司为大家做了什么？大家又为公司尽了什么义务。

4、 加盟店的经营力度有待提高

20xx年公司个别的加盟店经营情况不佳，如： ，面对这些情况。加盟店应该改变自己的经营思路，不要追求短期效益。多寻求公司的支持，把经营做好。

总之□20xx年公司加盟店在规模上提高了，在经营上不太理想，对公司下达的任务不重视，在与公司的协调发展上还有待提高。

20xx年零售连锁经营面临新的挑战，我们将通过细化关键业绩指标来指导经营；今年主管连锁的就与加盟店的业绩挂钩，公司改变原来不定期检查的做法，调整为专人定期管理，随时发现问题解决问题，希望通过加强管理□20xx年加盟店的业绩有明显提高。现将20xx年加盟店的管理安排如下：

1、 强化管理，狠抓执行力度。

今年有专人管理，定期督查。对完成任务好的，能与公司协调发展步调一致的，公司将从各方面给予支持。

2、 抓大放小，好钢用在刀刃上。

20xx年公司将重点对加盟店的gsp和经营业绩进行管理，做到公正、公平、奖罚分明。

3、 调整品种，增强经营实力。

20xx年公司将结合自身情况为加盟店寻找适合的品种，增强公司加盟店在市场的占有率。

4、 继续完善加盟店的gsp管理

随着20xx年的临近，完善gsp资料，严格按照gsp管理规范经营是各加盟店的首要任务。是加盟店的生存之道。

20xx市场环境正在发生急剧变化，是加盟店发展和创新的一年，希望加盟店在公司的支持下，各加盟对各自的经营思路进行更为合理的调整，进一步完善了门店的管理制度。增强与公司合作的主动性和积极性。特别是注意人才的培养。真诚投入与辛勤工作，才能硕果累累。

盘点过去，我们颇有收获;展望未来，我们任重道远□20xx年，是医药稳健发展之年。我们将继续不断提高经营管理水平，发扬双赢精神，实施人性化、规范化、精细化管理，共巨安达鑫20xx年新的辉煌。

最后，祝各位同事身体健康，家庭幸福，新年进步!

医药公司开单员工作总结篇二

年终工作总结范文

年终总结开头及结尾

个人年终工作总结开头

个人年终总结及感想

员工年终工作总结

医药公司工作总结范文(一)

光阴似箭，岁月如梭，转眼之间一年时间过去，自己做业务

也进一年半时间，在这一年做业务之中自己也学会了许多东西，但也有许多地方做的不好不足。在这一年业务中我曾努力过、我曾奋斗过；我曾放弃过，我曾堕落过；我也曾激情澎湃过，我也曾愤怒失望过。不过这一切都过去了，好也罢、坏也罢等等的一切都让它过去。我下面就个人分析市场来分析，今年如果做三个方面做下分析：

个人分析：

- 2、对应收账款的管控不严格，导致有些客户的货款不能及时应收，主要是自己跟踪不够；
- 3、每个月工作的计划性不是很强，效率不够高；
- 4、做事情喜欢不紧不慢有些“拖拉”；
- 5、自己做事情还是有自己的一套可行的方法与策略；
- 6、自己能吃苦，不怕吃苦只要自己愿意；
- 7、个人主义强，自己认为没有意义的事情老是不想去做；

市场分析：

苍南市场主要是有当地两家医药公司(苍南县宏泰医药有限公司和苍南县欧南医药有限公司)，他们和我们的比较如下：

从上面可以看出我们公司在苍南市场的状况不是很好，另外加上苍南是温州药店最多的县，竞争激烈，打价格战严重，以至于市场混乱，外地的小的医药公司越来越多进驻苍南市场，给我们带来了更大的压力和挑战！！

今年如果做：

- 1、不断学习业务知识与技能，特别是药品价格方面，以此来

提高自己业务水平；

3、对本区域客户和品种做出分析，每个月都要找准客户和品种，以此来提升销量；

4、对每个月的工作做出合理安排，计划到周每天月初、月中、月末都应该做什么工作；

5、加强对大客户的拜访和了解，拉近彼此关系以及和大厂家业务员搞好关系共同拉单。

6、及时处理客户各项事情，提升___的影响力。

医药公司工作总结范文(二)

时间飞逝，岁月如梭，20__年不知不觉已经过去，20__年已经来临。回望过去，我们在过去的一年我们取得了一定的成绩，也存在一定的不足，展望未来，我们相信我们会在新的一年里有一个更大的突破和挑战。下面是我对我20__年的总结和对20__年做的一个规划。

20__年是一个奔波的一年同时也是一个收获的一年，在这一年里，我先是由丽水调往宁波，然后又由宁波调往丽水。由于从乐清调往宁波是公司当时的一个战略计划，宁波市场对于温州公司是一个空白市场，之前没有任何基础，所以主要是过去开发新市场，后来由于种种原因，公司还是放弃了宁波这片市场，在宁波的这段时间没有做出很好的成绩。下面我主要就我在丽水工作的一段时间做一个总结。

自从5月份从宁波调往丽水，已经在丽水待了7个月。刚来丽水的时候，丽水的业务正处于最萧条的状况，业务销量一度降到了20__年的状况。由于人员调动过于频繁，客户对我们也产生了质疑，形势相当严峻。在这期间，我也好几次想过放弃，我们的激情和信心也极度受挫。针对这种情况，张总

给我们丽水区的所有人员做了思想工作和悉心指导，我们丽水区人员的激情再次被点燃，团队氛围也很融洽，大家紧密团结齐心协力，业务终于开始有所提升，到了11月份，我们终于突破丽水，销售达到了历史新高。

在丽水工作的这段时间，我们的客情关系也较之前的一段时间有了一个很好的提高。我们丽水区不仅销售达到了一个新高，我们的客户开发，客户流失控制的还是比较好的，中药器械也是增量了不少，京丰总代销售也是比较好，这跟我们丽水区的每个业务精英是离不开的，正是他们把客情关系做的比较融洽才有的成绩。

总之，20__年我觉得我还是得到了一个很好的锻炼，我的销售技巧和销售方法得到了一个比较大的提升，承压能力也较之前更强，团队建设和管理也有所进步，责任心也更大。

20__年新的一年也是一个很具有挑战的一年，我想在新的一年里我应该要从以下几点出发，争取把丽水的业务更上一层楼。

1市场细分化管理，把丽水的市场重新划分，让丽水市场做到最大化的精细化管理，提高每个人的人均效能和争取市场最大化的销售份额。

2客户细分化管理，根据客户的合作状况，对客户进行分层管理，对潜力比较大的客户重点关注和最大化的支持，极力培养成我们的忠实客户，对忠实客户，我们要进一步维护，使我们__成为丽水市场的主流供货单位。

3努力找品种，加强和采购的双向沟通，针对丽水比较畅销的品种重点关注，多做市场品种调查，力争做成丽水市场的最佳服务商。

4加强办事处业务人员的监管和指导，对办事处业务人员的日常出勤进行严格管理，提高办事处业务人员的销售技巧和销

售能力。

20__的成绩已经属于过去，20__年已经来临，让我们用最大的激情来迎接20__的到来，我们已经准备好了，相信20__年将是一个更加丰收的一年。

医药公司工作总结范文(三)

时至年关，又到了总结一年来工作优缺点的时候了。还记得在研究生阶段，每到年底导师就要求我们认真总结一年来的工作成就和不足，这其中包括发了多少paper[]参加了多少次大型学术会议，实验进展推进多少，自己有哪些失误等等。虽然现在的公司并不要求每一个员工都做年终总结，但是这种优良传统我还是很好的继承下来，认真的在工作中执行下去。当我把长达20页的年终总结报告放在区域经理面前的时候，经理的眼光中不仅仅传递出对我工作态度的满意，也让我对下一年的工作充满了更大的信心。

年终总结其实是非常重要的。对于医药职场人来说，年终总结一般包含以下内容：

1、工作上的成就

1) 客户情况:包括客户拜访的频次，老客户关系的维护程度，新客户开发的进展和数量;客户关系的纵横分划，客户潜力量和目标量的差比分析，客户分级管理的层次和力度等。

2) 市场情况:包括分管市场的产品销量，任务量完成情况，竞品与自方产品的市场环境对比或改善情况等。

3) 活动情况:包括组织、主持、参与的大、中、小型活动的次数和收获，以及在这些活动中客户的主、客观感受和关系增进程度等。

4) 产品或培训情况:主要包括一年来自己所辖产品知识的掌握程度,接收公司或第三方培训机构培训的情况等。

5) 其他:包括总部职能管理,区域业务主动协助,同事关系维护,收入同比、环比增长情况等。

2、工作上的不足

关于工作上的不足对比工作成就的五点做客观评价,其中主要的是:任务是否完成,主、客观原因如何?活动参与是否积极有效,活动目的是否达到?客户关系是否稳重有深?分管市场是否掌握明了等等。

3、自己的思想动态

很多人认为,工作总结主要总结工作上的得失即可,关于自己的想法不用特别提出,其实如果在年终总结报告上面讲自己的想法提出来,不仅仅可以增加领导对你的认识,更能让自己充分的了解现在的工作状态,甚至能决定着自己是否还要继续这份工作,可以避免自己少走弯路。

其中主要包括:自己对现在工作的态度是否积极?现在工作的薪资是否满意?自己是否想增加任务量或分管?如何看待现在区域或公司整体业务情况?有无具体可行的建议或意见?是否想过跳槽?是否还坚持现在的工作状态等等。

4、来年的规划

工作总结的目的是为了对来年的工作做一个好的指引,所以对于工作总结报告来说,对来年工作作出具体的规划或期望是必须且重要的。

对自己来年的规划那么就要在上述报告的基础上,将优点继续放大,将缺点尽量缩小。此外,还需要表明自己在来年工

作上的一个适当的量度。比如在跳槽的前提下，待遇期望涨到什么层次?职位是否期望能够达到某个阶段?在打算跳槽的情况下，问自己是否准备好?是否继续现有性质的工作?如果不那么自己的swot分析是否充分?自己需要从哪些地方努力等等(当然有跳槽打算的时候，工作总结书也可以成为自己的辞职报告书，如果你是因为薪水跳槽，那么这样一份辞职报告书势必会让你现在的领导认为你是一个责任感强、有理想抱负的人，领导如果认为你有必要增加薪水挽留，他就会考虑)

其实上述的总结报告不仅仅适用于医药职场，对很多职场来说都大同小异，关键的几点就是：

- 1、对工作进行客观评价；
- 2、对自己进行客观评价(自己的目标是否还明确;自己做事做人是否都已经达到一定层次)
- 3、对未来进行充分的预期。做好上述几个方面，那么足以让大家保持饱满的热情憧憬下一年的工作！

医药公司工作总结范文

医药公司开单员工作总结篇三

上半年，市医药综合公司在市委、市政府及市工业经济发展服务局的正确领导下，在公司全体干部职工的共同努力下，能够结合单位实际，坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指针，认真贯彻党的xx大和xx届三中、四中全会精神，紧紧围绕全市改革、发展、稳定的工作大局，结合公司工作实际，求真务实，开拓创新，较好地完成了上半年各项工作目标。

截止六月份，医药商业销售总额完成1183万元，占年初目标

任务的50%，比去年同期增长7%，实现税金6.2万元。

从“三讲”到“三个代表”重要思想及保持共产党员先进性教育活动的学习，使我们深刻认识到只有理论水平提高，才能有政治素质的提高。为此，我们把学习、贯彻党的xx大作为武装头脑、交流思想、提高素质的重要形式，制定了严格的学习制度，采取多种措施，狠抓落实。确定每周六上午为集体学习日，坚持进行政治学习。在学习中，我们以保持共产党员教育活动读本为重点，注重把学习理论同贯彻落实，市委、市政府的重大决策，解决医药经济发展中的问题，紧密结合起来，提高了全员的政治理论素质，增强了实际工作中的原则性、系统性、预见性和创造性，有力地促进了工作的开展。

通过“三个代表”重要思想及保持共产党员先进性教育活动的学习，全体干部职工的政治意识、大局意识、责任意识明显增强，政治敏锐性和政治鉴别力不断提高。同时，工作中大家能够主动转变思想观念，自觉找位置，团结协作，不搞无原则纠纷，维护了单位整体形象，呈现了团结协作的良好氛围。

今年以来，我们始终把加强思想政治工作作为推动医药经济发展的一项重要工作来抓，我们的具体作法是：

(一)凝聚人心，鼓舞士气，使干部职工以良好的精神状态投入到经济建设的主战场

思想政治工作服务于经济建设，就是要把干部职工心中蕴藏的巨大热情激发出来，把他们的积极性、创造性充分调动起来。我们坚持做到：一是以目标激励人。没有目标，就没有奋斗方向，就没有前进的动力。二是以形势警醒人，我们要求广大干部职工特别是业务经营部门负责人，时刻关注医药经济的发展变化趋势，准确市场定位，时刻保持头脑清醒。

(二)解放思想，转变观念，与时俱进，为医药经济发展奠定

强有力的思想基础

今年以来，我们坚持把帮助干部职工解放思想，与时俱进，更新观念作为思想政治服务于经济建设的一项重要任务，通过集体政治理论学习，参加培训等多种途径，持之以恒抓好邓小平理论、“三个代表”、“两个务必”及法律法规的学习教育，从而使广大干部职工树立了发展意识、竞争意识、效率意识，为医药经济发展奠定了强有力的思想基础。

强化企业管理，提高科学管理水平，是建立现代企业制度的内在要求，也是国有企业扭亏为盈，提高竞争能力的重要途径。今年以来，我们坚持从“树立公司形象，确立经营新理论，创造公司新业绩”“三新”出发，求真务实，开拓创新，采取多种行之有效的措施，取得了显著成效。

一是狠抓企业管理，促进经济效益不断提高。今年以来，公司重点加强了成本管理，全面发展了学习邯钢经验和挖潜增效活动，全方位、多层次、多环节节能降耗，减少各种不合理开支，降低经营成本。

二是积极推行内部改革，走规模经营之路。xx年年初，公司对12个零售部、12个乡镇医药购销部进行了资产重组，组建“##市医药零售连锁有限公司”，大而既减轻了公司的经营负担，又引进了激烈的竞争机制，大大激发了员工的积极性，使公司经营业绩大幅攀升。

三是全力实施gsp认证工作。gsp认证是医药经营企业向现代化、科学化、规范化迈进的重要手段，不仅关系到药品经营企业的前途与命运，而且是提高药品质量、大力调整结构、促进医药经济发展的良机，是规范药品经营行为、提高企业综合素质和市场竞争力治本之策。为确保医药零售连锁有限公司顺利通过gsp认证，公司成立了gsp认证领导小组，要求大家统一思想，提高认识，全员参与，切实增强认证工作的紧迫感和责任感，树立“发展是第一要务”的观念，在此基础上

列出时间表，实行倒计时，对照《药品经营质量管理规范》，认真查找存在的问题和不足，并进行认真整改，在库房改造、人员培训、软件整理等方面做了大量深入、细致的工作，投入资金30余万元，增设了微机、空调、药柜以及办公用品和其他的配套设施。在大家的共同努力下□20xx年2月一次性顺利通过了河南省认证评审中心的验收，取得了gsp认证证书。

今年以来，公司党总支十分注重党风廉政建设和“两个条例”的学习贯彻。相对集中一个月时间，采取专题学习、辅导讲座、上党课形式，组织干部职工特别是党员领导干部认真学习《中国共产党内监监督条例(试行)》和《中国共产党纪律处分条例》，并认真开展讨论，结合公司实际制定了□xx年党风廉政工作安排意见》、《效能监察工作实施方案》、《关于党风廉政建设责任制职责范围分工的通知》等文件，进一步规范了医药干部职工的言行，防止了滥权、权钱交易等腐化现象的发生。为严格纪律，明确责任，公司党总支本着“谁主管，谁负责，违纪必究”的原则，逐级签订了《党风廉政建设目标责任书》，并实行效能监察、跟踪问效，收到了良好的效果。同时，公司进一步修订完善了值班、考勤、车辆管理、来客接待、财务等各项规章制度，班子成员以身作则，认真执行市委提出的“七项制度”、“六个减少”、“八条禁令”及公司各项规章制度，廉洁自律，克己奉公。在班子的影响带动下，全体干部职工遵纪守法，组织纪律观念明显增强。

稳定是发展的基础和保证。在社会治安综合治理及稳定工作中，公司充分发挥党组织的领导核心、战斗堡垒以及党员的先锋模范作用，注重思想政治工作，着力将一切不安定因素消除于萌芽状态之中，公司全体干部职工讲大局、讲稳定、讲团结，聚精会神抓经济，一心一意谋发展。此外，在计划生育工作中，公司党组织高度重视，坚持一把手负总责，分管领导及计划生育专用干层层把关、狠抓落实，确保了各项工作目标的圆满完成。

虽然工作取得一点成绩，但还存在有不足之处，一是企业管理方面还需继续加强；二是服务质量还需进一步提高；三是进一步规范医药零售连锁有限公司的药品购销渠道，严把药品质量关，确保人民群众用药安全有效。

xx年，市医药综合公司将以邓小平理论、“三个代表”重要思想为指导，全面贯彻落实xx大和xx届四中全会精神，深入改革，加强管理，与时俱进，开拓创新，努力做到“三个确保”，即确保人民群众用药安全有效，确保经济效益不断提高，确保医药经济持续健康发展，为我市率先在中原地区实现全面建设小康社会的宏伟目标做出新贡献。

医药公司开单员工作总结篇四

秋天来了，瞬间，在20xx年已经悄悄地走到了尽头。我们也取得了新一年。回顾将成为20xx年最后一个组，由董事会指导下，我们已下蔚恶京立，团结，领导药业集团公司的人奋发进取，艰苦奋斗，开拓进取，在正确的解决方案创新。为了克服如以确保全年经营目标和各项任务的完成造成了困难，暂时停止资金严重短缺和生产，我们在发展的困境，并期待在挑战的机会，在该公司的主要项目取得了历史性的突破。在脸上的成就，我们真诚地感到自豪，而且还进一步加强了与该公司的信心和勇气，我们的业务。

一年来，我们主要完成了以下几项工作任务：

第二，是在国家土地政策日益严格的情况下，先后办理了公司现址临近振兴街的2.9亩土地和公司原租用的38.2亩土地的征用手续，办理了国有土地使用证，彻底解决了公司自成立以来长期悬而未决的用地问题，为公司的发展奠定了坚实的基础。

第三，是在公司中药现代化工程建设陷入困境的情况下，解玉武经理临危受命，采取积极的合作与协作方式，顺利完成

了工程主体车间封顶的年内工作目标。

第四，是通过县、市及省科技主管部门，成功将我公司的大孔树脂吸附法生产山楂叶总黄酮项目申报为国家级星火计划项目，从而使我公司成为国家级重点科技项目实施单位，大大提高了公司的知名度和美誉度，进一步拓宽了公司的发展空间。

第五，在公司资金严重短缺的情况下，开创性地运用现代房地产开发管理模式引进资金，使综合楼破土动工，一层已接近封顶，公司筹备近三年的花园建设进入实质性实施阶段。

第六，是克服了资料欠缺、没有科目先列等一系列困难，多方收集资料，成功申报了**省重大科技攻关项目——绛县道地药材连翘gap基地建设项目，争取回15万元的项目资金，并为公司的良性发展和当地农民脱贫致富创造了良好条件。同时我们还成功地将公司的大孔树脂吸附法生产山楂叶总黄酮项目申报了**省专利推广资助项目，成功地将绛县道地药材连翘gap基地建设项目申报了运城市科技局技术开发项目。

值得说明的是，这些成绩是在公司生产经营陷于困境，资金极度短缺的条件下取得的。这些成绩中饱含了我们药业一班人艰辛的心血汗水，是我们药业公司全体员工自力更生，艰苦奋斗的结晶。

为了完成这些工作任务，我们主要做了以下几项工作：

一、全面加强内部管理，增强企业的核心竞争力。

在日常工作中，我们注重发挥监督检查的作用，经常性地组织现场管理、安全管理、岗位责任制管理等方面的专项检查。通过不间断的检查评比，使广大员工提高有标准，改进有尺度，规范有参照。同时，我们还针对公司内部的管理实际实施了限期整改责任追究制，即将每次检查中发现的问题与存

在问题岗位的负责人进行通报，并限定整改期限。到期如果整改不到位，就追究该岗位负责人的管理责任。

在管理工作中，我们着重突出绩效管理这一核心内容。通过行之有效的监管措施，对员工的工作绩效实施动态管理。通过强化规范意识，使员工充分注意每一个工作环节和工作程序的控制；通过强化质量意识，使员工充分注意每一个操作细节和操作步骤的规范；通过强化效率意识，使员工充分注意每一项工作内容和工作方法的优化。通过实施绩效管理，极大地调动了公司员工的工作热情，促进了员工整体工作质量的提高，带动了公司核心竞争力的提高。

企业的管理是无止境的，企业管理的效益也是无止境的。一年来，面对公司的生产处于基本停顿的现状，我们越是加大了公司内部管理工作的力度。通过严格规范的内部管理，增强了企业的核心竞争力和员工队伍的凝聚力。

二、提高服务水平，千方百计保障外部市场供应。

一年来，随着公司生产的停顿，公司的市场生存也面临着巨大的挑战。一方面，各药品零售部门提高了药品的进入门槛，非gmp认证企业的药品不得进入；另一方面，国家进一步加强对药品销售模式的管理，有些以往曾经行之有效的销售模式受到了限制。所有这些问题，都对公司的药品市场营销和服务质量提出了更高的要求。针对这一实际，公司提出了一切围绕市场需求，一切服从市场需要，一切服务市场发展的经营思路。针对市场上出现的与公司药品质量相关的反馈信息，公司高度重视，及时安排进行相关的检验复查，并迅速将结果反馈至市场。通过与市场的沟通，使得市场逐步由认可了公司的质量管理，为公司产品能够在市场上立足创造了条件。同时，在日常的工作中，公司一班人十分重视对公司外部市场的保障工作。每当外部市场发回需要产品的传真，公司总是能够在最短的时间内安排发货。一年来，公司从未因资金短缺而延误外部市场所需产品的发送工作，全力满足

了市场需求。

三、实施经济指标分解，推动目标责任落实。

年初，根据集团公司的要求，我们对公司的各项经济指标和工作任务按照各科室的职能进行了分解，并与各科室负责人签订了目标责任书。随后，又对分解到各科室的指标与任务按照具体的岗位职责进行了再分解。在指标制定的过程中，我们按照优化、可行、明晰、对等的原则，一切用指标衡量，用数据说话。真正做到了人人肩上有担子，个个身上有指标。在考核中，我们不问过程条件，不讲主观客观，只看指标与任务的完成情况。在奖惩上，我们不搞情绪照顾，不搞因人论事，做到了一个标准、一把尺子。奖优罚劣、奖罚分明，充分调动起了全体员工的工作热情。

通过实施经济指标量化分解、严细考核和奖惩兑现，公司员工的工作热情得到了充分发挥，使得公司的各部门的责任目标均落到了实处，有力地保障了公司全年各项工作任务圆满完成。

四、拓宽融资渠道，全力保障公司的正常生产经营。

一年来，公司一班人不等不靠，积极与各级金融部门联系沟通，想方设法拓宽融资渠道。

在融资过程中，解玉武经理能够审时度势，及时调整公司的融资策略，特别是在融资的方式方法等方面，创造性地与各金融管理部门进行了卓有成效的合作，使得公司的融资工作能够顺利进行。

通过我们行之有效的融资工作，一年来，共为公司中药现代化工程和花园工程筹集资金近百万元，有力地推动了公司重点工程的进展，保证了公司经营管理正常有序的进行。

年初，针对各级金融部门继续实行的银根紧缩的政策，以解玉武经理为核心的公司一班人创造性地采取了渐进式的融资模式。一方面，我们积极通过相关渠道了解金融部门投资支持项目的方向，有针对性地开展融资渠道疏通工作；另一方面，则是想方设法通过中介机构进行动态融资；第三，是进一步拓展公司的融资渠道，坚持从操作性和可行性方面加大工作力度。

五、创新项目申报思维，推动公司事业发展。

20xx年，经与市、县科技局反复接触，确定将公司实施的中药现代化工程申报**省星火计划项目，并取得了成功。同时，在省科技厅的大力支持下，该项目被推荐为国家级星火计划项目。在与省、市、县科技主管部门的交往过程中，公司掌握了更多项目申报的科目和途径。在此基础上，公司及时调整以往被动的项目申报思路，创造性地利用公司的网络资源等优势，积极寻求项目申报科目和申报渠道。

年初，公司的大孔树脂吸附法生产山楂叶总黄酮项目被国家科技部正式批准为国家级星火计划项目。公司的知名度和美誉度得到了有效提高。以此为契机，公司进一步提出了紧紧围绕中药现代化项目，以扩大产品覆盖范围，增加产品科技含量、纵深产品加工水平为核心的项目申报原则。提出了有条件要上，没有条件创造条件也要上的项目申报指导思想。

三月份，公司从网络上了解到，**省科技厅准备实施**省重大科技攻关项目“道地药材gmp基地建设”。在一无技术资料，二无相关项目信息，三无项目申报渠道的条件下，公司积极与市、县科技局相关管理部门联系，得到了市、县科技局的大力支持。我们充分利用公司的网络优势，积极查询资料，多方调查研究，最终使公司的项目申报资料以充足的优势获得省科技厅专家组的认可，被省科技厅破格批准为**省重大科技攻关项目绛县道地药材连翘gap基地建设项目。十月份，在我们的精心组织和周密安排下，该项目顺利通过了省

科技厅专家组的考察，获得了较高的赞誉。

一年来，我们还将大孔树脂吸附法生产山楂叶总黄酮项目申报了**省专利推广资助项目，并被立项；绛县道地药材连翘gmp基地项目申报运城市技术开发项目，并已被批准实施。

在项目申报的同时，我们还在延伸公司产品链条等方面做了许多工作。经与浙江工大春江生物工程公司朱承伟教授联系，获得了绛县连翘种质资源的第一手材料，查明我县野生连翘连翘苷含量是国家药典标准的3.6倍。在此基础上，通过与朱教授反复协商与沟通，研制了适宜于我公司连翘生产所需的提取工艺，并试制了连翘烘干设备，使公司的连翘提取走出了实验室，进入了工业化中试阶段。

一年来，通过项目申报，我们不仅得到了公司事业发展所需的宝贵资金支持，更为重要的是，随着项目申报的进行，公司的知名度和美誉度得到了实质性的提高，为公司事业的发展创造了良好的外部环境。

一年来，我们还根据集团公司的安排完成了学习诚心和精细化管理等相关管理基础理论，挖换公司用水管道管沟310米，以及公司办公楼楼顶防水100平方米、收购山楂叶近10吨的工作任务。根据公司需要完成了不同含量黄酮配制方案的试验等相关工作。

新的一年就要开始了，在新的一年里，公司将面临中药现代化工程建设、通过gmp认证和花园建设等重点工作任务。我们肩上的责任更重，我们面临的困难也将更多。

在新的一年里，围绕强化管理和提高员工队伍整体素质，我们将要做好以下几项工作：

首先，是要进一步按照现代企业制度的要求，结合gmp认证全面建立和完善公司的各项管理规章制度。要通过岗位责任

制的有效实施，确保公司内部管理水平和管理效益的同步提高。我们要进一步加大内部管理工作中的监督检查和管理反馈力度，采取多种机动灵活的管理监督检查方法和措施，确保各项管理工作的实效。同时，要积极引入竞争机制、激励机制和约束机制，真正将公司的管理工作纳入科学化、规范化、标准化的轨道上来。

其次，是要根据公司事业发展的需求，进一步加强对公司员工队伍整体素质的提升工作。要在20xx年实施员工教育培训的基础上，充分利用各种有效的教育培训方式，在员工队伍中开展系统的规章制度□gmp管理知识和岗位技能等方面的教育培训工作。要认真贯彻集团公司提出的以人为本的管理理念，通过行之有效的教育培训方式和切合实际的教育培训内容，真正将公司的各项管理知识和各专业岗位的业务技能灌输到员工的心目当中，变成员工自觉的行为规范和行为标准。为公司顺利通过gmp认证奠定坚实的人员素质基础。

第三，是要积极服从和服务于公司国家级高技术产业化示范项目工程实施的需要，加强与各金融部门的沟通与协调，加大融资工作的力度，保障公司基本运营资金的需要。

第四，是要加快花园工程的建设，争取使该项目早日竣工，发挥效益。

第五，是要进一步强化服务市场的意识，提高市场保障工作的质量和效率，当好公司市场开拓的后勤。

我们便要踏上新的征程。新的一年，挑战和机遇，困难和希望□ gmp认证的脸，并保持其对双重任务，对我们肩上的责任更重，我们的信心更足了事业的稳步发展。信中，我们必须与集团的整体部署，按照脚踏实地，以加强内部管理，提高以饱满的热情和顽强的拼搏精神工作的整体质量，通过我们的管理，更科学，更详细的工作，该公司全面转寄。努力建立了公司的业务更加辉煌的明天！

医药公司开单员工作总结篇五

上半年，市医药综合公司在市委、市政府及市工业经济发展服务局的正确领导下，在公司全体干部职工的共同努力下，能够结合单位实际，坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指针，认真贯彻党的xx大和xx届三中、四中全会精神，紧紧围绕全市改革、发展、稳定的工作大局，结合公司工作实际，求真务实，开拓创新，较好地完成了上半年各项工作目标。

截止六月份，医药商业销售总额完成1183万元，占年初目标任务的50%，比去年同期增长7%，实现税金6.2万元。

从“三讲”到“三个代表”重要思想及保持共产党员先进性教育活动的学习，使我们深刻认识到只有理论水平提高，才能有政治素质的提高。为此，我们把学习、贯彻党的xx大作为武装头脑、交流思想、提高素质的重要形式，制定了严格的学习制度，采取多种措施，狠抓落实。确定每周六上午为集体学习日，坚持进行政治学习。在学习中，我们以保持共产党员教育活动读本为重点，注重把学习理论同贯彻落实，市委、市政府的重大决策，解决医药经济发展中的问题，紧密结合起来，提高了全员的政治理论素质，增强了实际工作中的原则性、系统性、预见性和创造性，有力地促进了工作的开展。

通过“三个代表”重要思想及保持共产党员先进性教育活动的学习，全体干部职工的政治意识、大局意识、责任意识明显增强，政治敏锐性和政治鉴别力不断提高。同时，工作中大家能够主动转变思想观念，自觉找位置，团结协作，不搞无原则纠纷，维护了单位整体形象，呈现了团结协作的良好氛围。

今年以来，我们始终把加强思想政治工作作为推动医药经济发展的一项重要工作来抓，我们的具体作法是：

(一)凝聚人心，鼓舞士气，使干部职工以良好的精神状态投入到经济建设的主战场

思想政治工作服务于经济建设，就是要把干部职工心中蕴藏的巨大热情激发出来，把他们的积极性、创造性充分调动起来。我们坚持做到：一是以目标激励人。没有目标，就没有奋斗方向，就没有前进的动力。二是以形势警醒人，我们要求广大干部职工特别是业务经营部门负责人，时刻关注医药经济的发展变化趋势，准确市场定位，时刻保持头脑清醒。

(二)解放思想，转变观念，与时俱进，为医药经济发展奠定强有力的思想基础

今年以来，我们坚持把帮助干部职工解放思想，与时俱进，更新观念作为思想政治服务于经济建设的一项重要任务，通过集体政治理论学习，参加培训等多种途径，持之以恒抓好邓小平理论、“三个代表”、“两个务必”及法律法规的学习教育，从而使广大干部职工树立了发展意识、竞争意识、效率意识，为医药经济发展奠定了强有力的思想基础。

强化企业管理，提高科学管理水平，是建立现代企业制度的内在要求，也是国有企业扭亏为盈，提高竞争能力的重要途径。今年以来，我们坚持从“树立公司形象，确立经营新理论，创造公司新业绩”“三新”出发，求真务实，开拓创新，采取多种行之有效的措施，取得了显著成效。

一是狠抓企业管理，促进经济效益不断提高。今年以来，公司重点加强了成本管理，全面开展了学习邯钢经验和挖潜增效活动，全方位、多层次、多环节节能降耗，减少各种不合理开支，降低经营成本。

二是积极推行内部改革，走规模经营之路。xx年年初，公司对12个零售部、12个乡镇医药购销部进行了资产重组，组建“##市医药零售连锁有限公司”，大而既减轻了公司的经营

负担，又引进了激烈的竞争机制，大大激发了员工的积极性，使公司经营业绩大幅攀升。

三是全力实施gsp认证工作□gsp认证是医药经营企业向现代化、科学化、规范化迈进的重要手段，不仅关系到药品经营企业的前途与命运，而且是提高药品质量、大力调整结构、促进医药经济发展的良机，是规范药品经营行为、提高企业综合素质和市场竞争力治本之策。为确保医药零售连锁有限公司顺利通过gsp认证，公司成立了gsp认证领导小组，要求大家统一思想，提高认识，全员参与，切实增强认证工作的紧迫感和责任感，树立“发展是第一要务”的观念，在此基础上列出时间表，实行倒计时，对照《药品经营质量管理规范》，认真查找存在的问题和不足，并进行认真整改，在库房改造、人员培训、软件整理等方面做了大量深入、细致的工作，投入资金30余万元，增设了微机、空调、药柜以及办公用品和其他的配套设施。在大家的共同努力下□xx年2月一次性顺利通过了河南省认证评审中心的验收，取得了gsp认证证书。

今年以来，公司党总支十分注重党风廉政建设和“两个条例”的学习贯彻。相对集中一个月时间，采取专题学习、辅导讲座、上党课形式，组织干部职工特别是党员领导干部认真学习《中国共产党党内监督条例(试行)》和《中国共产党纪律处分条例》，并认真开展讨论，结合公司实际制定了□xx年党风廉政工作安排意见》、《效能监察工作实施方案》、《关于党风廉政建设责任制职责范围分工的通知》等文件，进一步规范了医药干部职工的言行，防止了滥用职权、权钱交易等腐败现象的发生。为严格纪律，明确责任，公司党总支本着“谁主管，谁负责，违纪必究”的原则，逐级签订了《党风廉政建设目标责任书》，并实行效能监察、跟踪问效，收到了良好的效果。同时，公司进一步修订完善了值班、考勤、车辆管理、来客接待、财务等各项规章制度，班子成员以身作则，认真执行市委提出的“七项制度”、“六个减少”、“八条禁令”及公司各项规章制度，廉洁自律，克己奉公。

在班子的影响带动下，全体干部职工遵纪守法，组织纪律观念明显增强。

稳定是发展的基础和保证。在社会治安综合治理及稳定工作中，公司充分发挥党组织的领导核心、战斗堡垒以及党员的先锋模范作用，注重思想政治工作，着力将一切不安定因素消除于萌芽状态之中，公司全体干部职工讲大局、讲稳定、讲团结，聚精会神抓经济，一心一意谋发展。此外，在计划生育工作中，公司党组织高度重视，坚持一把手负总责，分管领导及计划生育专用干层层把关、狠抓落实，确保了各项工作目标的圆满完成。

虽然工作取得一点成绩，但还存在有不足之处，一是企业管理方面还需继续加强；二是服务质量还需进一步提高；三是进一步规范医药零售连锁有限公司的药品购销渠道，严把药品质量关，确保人民群众用药安全有效。

xx年，市医药综合公司将以邓—理论、“三个代表”重要思想为指导，全面贯彻落实xx大和xx届四中全会精神，深入改革，加强管理，与时俱进，开拓创新，努力做到“三个确保”，即确保人民群众用药安全有效，确保经济效益不断提高，确保医药经济持续健康发展，为我市率先在中原地区实现全面建设小康社会的宏伟目标做出新贡献。

(一)加强管理力度，搞活商业经营。进一步大胆探索经营方式的变革，积极推广批发企业搞总代理、总经销的经验，逐步建立高效的物流、商流、信息流及资金管理系统，促进企业形成总代理、总经销，大批发的规模化优势□xx年，医药商业总销售额力争突破2380万元，税利 25.8万元。

(二)为了扩大国有医药的市场覆盖面，下半年计划吸收符合条件的五家社会药店，归纳到医药连锁有限公司，使他们逐步走上国有医药的轨道。

(三) 逐步完善目标责任，搞好第二轮经济目标责任制。