

药品销售员年终总结 销售工作总结(通用5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

药品销售员年终总结篇一

时间依然遵循其亘古不变之规律，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的20xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。20xx年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然20xx年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、无奈、困惑和感动，真的是无限之感慨！

（一）业绩回顾

- 1、年度总现金回款100万左右，但距我自己制定的150万的目标，相差甚远。
- 2、成功开发了2个新分销客户。
- 3、奠定了公司在寿县，以瓦东为中心的重点区域市场的运作的基础工作。

（二）业绩分析

1、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于时寺，但由于时寺市场的特殊性和后来经销商的重心转移向银驾酒，最终改变了我的初衷。其次看好了隐贤市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了瓦东，已近8月底了！

2、新客户拓展速度太慢，且客户质量差（大都小是客户、实力小）。

3、公司服务滞后，特别是政策，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心。

新客户开放面，虽然落实了2个新客户，但离我本人制定的4个的目标还差两个，且这2个客户中有2个都是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

我公司在寿县市场已运作了整整四年，这四年来来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于20xx年8月份决定以瓦东为核心运作，炎刘和双庙重点市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

在公司领导和各位同事关心和支持下，11年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了。

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了。

- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了。
- 4、对整体市场认识的高度有待提升。
- 5、管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

1、炎刘市场

炎刘市场环境确实很好，在市场上也有一定的积极因素，并且市场反应很好。失误之处管控失衡，最终失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

2、双庙市场

双庙的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识差，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

- (1) 没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场。
- (2) 没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充。

3、整个20xx年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致11年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，采纳一地一策“的方针，针对不同市场各个解决。

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，必须符合以下条件：

- 1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差。

2、经销商的质量一定要好，比如”实力、网络、配送、配合度“等。

公司运作的具体事宜：

1、产品大众化，主要定位为中底档消费人群。

2、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户。

3、重点扶持一级商。

1、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种”物有所值、物超所值“的感觉。

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性。

3、集中优势资源聚焦样板市场。

4、注重品牌形象的塑造。

5、利润空间逐步缩水经销商无利可图

6、市场投入严重不足。

1、加大分销监控登记制度，加强个人的拜访频率。

2、让老经销商逐步引进新品，提升利润空间。衔接好新老产品交替，巩固老客户的忠诚度。

3、继续开发空白市场，加大空白市的新品开发。

4、严格把控费用，降低成本，投入与回款密切挂钩。

总之20xx年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将

是崭新的20xx年，站在20xx年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累！

药品销售员年终总结篇二

我于xx年1月1日荣幸的进入x牛肉公司，已满四年，在这四年之中也经历过多个岗位的磨练，由门市部调入车间，再到销售部。

并于xx年8月11日，负责公司开票工作，又是我新的岗位，同时又增加我的细心和责任，开票与做销售不一样，管理层次不一样，所有的销售金额我都会过目，有更高的销售业绩我很高兴！因为我所拥有的事业兴旺发达也是个人思想提高。

自xx年8月11日，公司决定固定开票时，也就是我新的工作归宿，同时我也明白我的工作份量有多重，工作环境与体系完善会给个人提高综合素质，在这些时间我深感忙碌，因为我公司销售业绩不断上升，开票数量也就随之增多，我所接触的是我公司所有经销商，以及我们的分公司，我们川北有广安-广元-达洲-武胜-巴中-南充-西充-南部等，以及其它地方，阆中客户比较凌乱，也特别多，阆中片区平销售方式是现款现货，川北不一样，有的是不含折扣，有的含折扣，他们是先款后货，在此我想说句最真的感受：公司所有客户是为我公司增加销量也是他本人增加收入，对我来说而他们不仅仅是属于公司也是属于我个人的客户，此话也许过重，因为接单出货是我个人更多地与她们联系，同时也感受到了一份心灵相通与责任，正如我们董事长说的那样：多一份压力也就多了一份责任，同进也是一个新的起点，在新的岗位上，我性格变了很多，因为我所做的工作有很大的责任，有时不得不果断处理，当然，我想这也是我的工作职责！为了让我们能办好事，为了信任和销量我不得不这样，爱岗敬业是一个人的职责，让我做的事我会用心做！也给自己增添一分安心！

对公司发展而言，我有几点不成熟的建议如下：

1、为了体系完善需规范个人思想行为并不断总结工作经验；

2、为了工作流程和体系正规，每个人工作岗位有明确的安排，这是为了提高公司管理水平并提高每一个员工的工作责任心与综合职业技能，为了提高工作效率是要大家齐心协力走上规范的行动，我所要求的是包装车间保持成品库房所有产品每样均不可少，无论是在销售淡季与旺季，都一直下去，这样也不会误事和忙碌。

3、在送货方面还有些弊病，因离城内有点距离，除了特殊情况以外，要给我们的客户核定一定的时间订货，也包括我们送货的时间，因距离不能快速达到他们的需求，如要象流水线一样的订货，会耗费不必要的费用，降低工作效率。当然，这只是指阆中片区，外面都是大量订货，多数是走托运，不会存在类似的情况。

4、为了运转工序一事，我想提一下我不该提的问题，现时我们送货人也增加，关于送货手续问题，送货人员应做的事是，制单人制单，是他们送货，送货方面也有很多手续，包括收款以及欠款和交款方式要手手清，必定这里只有我和出纳，收款欠款单据要一一交清，同时；也包括我们销售人员的手续方面，以免造成不必要的担心，以及送货人员每次发托运部的货包含清单要准确给对方装上，以免造成失误，我讲过多次，但还是有类似错误，在此，开票人员含有工作项目是，开票-退换货-接拿订单-同时身边有三部电话，多数都会同时打进来，我时时都在安排我的工作顺序，也许这样是小题大说，可是这些都是要细心和眼清的事，我望领导如实安排在x年新的一年有新的运作方式，如我把所面对的责任制度我都要安排和接替，我想这样运行量之重，在x年，要把每天的销售金额填在表格上，折让是多少，不含折让的，都要填上去，同时也要象去年一样一月的销售产品每个单品都要统计销售多少袋，最重需要大家多一份责任信，同我们公司共创兴旺

发达之路。

5、在每个部门我都会积极配合，因有时工作忙碌有一些运转不足，送订单以及其它也许不是很快的办理完全，为了工作运转畅通，在开票送货是一条线的行动，要各自尽各自的责任，重要的是成品库房产品不能断货，因工作程序很多，退换货接单发货还要保证客户货物如时到达，不然会造成对方生气，我要这样去安排，如外面订的货也要及时发到托运部，那怕是我们的送货人员不吃饭，也必须送去，因车错过就会耽误到货的时间，包括下到车间的订单没有的必需做出来，这就是我所要的责任，当然，在这样的立场我是难处的…。因我不是领导只是同行吧了！但是也需大家理解！在他们的岗位紧紧是我一个人对他们要求，可我接受的是我全公司的经销商，我的责任心是很重的我不得不这样做，正如我们董事长说的那样，要果断利索。

在这里我想请示一下关于退换货的扣袋费，扣与不扣，希领导明确表态，以及那些客人及部门情况下有折让和优惠政策希注明，我所有领导他们的管理体制与我不一样，我是长坐在这里，面对事与人有时候是需要答复和解决的，希在x年工作中有一定的规范和安排会对操作方式给一些方便。

xx年，是我们大家迎接公司大量的收入的时期，要从我的工作环节和细心做起，希我们的部门齐心协力尽责做好自己要做的事，有句话这样说：今天工作不努力，明天努力找工作，这句话不是每个人都要用上它，我们已拥有这份工作就应该做好，也是一次考验，只要对它负责，这门课算是有一半的及格分数，即时放弃，只要你有同样的思想理论换了工作你还会是很好的职员。这是个人意识，我们大家没有必要论你我，只要领导安排的工作我们都要做好，在此，以上不成熟的建议希领导重视，以及安排各自的岗位和责任，在新的一年里我们的企业是不断的发展。我会在新的一年做好我要做的工作，我会与大家共迎共创更大业绩。

在此:感谢领导的信任和同事以及家人的支持和鼓励。

药品销售员年终总结篇三

进入××项目已有一年了。××年的主要工作是协助王经理组建和管理销售部。经过所有销售部工作人员的努力,在过去这一年中取得了良好的销售业绩。为了提高自我的工作本事和效率,找出工作中的不足之处,现将××年工作情景总结如下:

销售部于××年×月份开始组建,至今销售人员×人,管理人员×人,策划人员×人。初期的销售人员没有工作经验和房地产知识,工作开展进度很慢,在制定培训文件和培训计划后,协助××经理开展培训工作。现销售人员接待工作有所提高,对日常销售部的工作已能基本完成。

××年度到访客户共记×人次。客户来访的数据每星期收录电脑×次,详细记录来访时间、意向户型、电话等,为将来的客户鉴定做好基础工作。前期的数据存在许多问题,客户的数据不清晰,多数客户的职业和认知途径没有填写,对后期的宣传工作有必须影响,经过销售部周会提出此问题后,现阶段对客来访数据已有所改善。

在××年×月×日开展的vip卡活动,开始建立销售书面文件和电子档案两种。到××年×月×日选房活动后,对已销售的商品房的认购书档案、商铺(vip增值确认书)、款申请书、退款确认书统一管理,按房号进行分区。所有的档案在书面文件和电子档案同步更新。

销控管理分为对外和对内两种,对外是以销控版公开应对客户的形式。对内是××经理和我两层销控把关,分为书面文件和电子档案两种,书面文件只是简单的房号控制,电子档案对已售和未售商品房数据详细记录,包括客户资料、面积、价格、已付款等等。所有房号需要两人认可后才可签定认购

书，确保不出现一房两卖的情景。

安排销售人员的日常值班，针对每个销售期随时调整值班人员和值班时间，配合策划部进行各项宣传活动。现场管理由××经理主持每周召开例会，进行日常工作安排，销售人员在会议中交流意见和经验，项目的优劣势共享，发现问题及时解决，对客户提出的主要问题进行统一解答，提高销售率和销售人员接待客户的进取性。

我相信在新的一年里，经过大家的努力，我们会做得更好。期望××年的销售成绩比××年的成绩更上一个台阶。

药品销售员年终总结篇四

时近年末，不经意间x年转眼就要过去了。默默地算来，从参加工作，来到阳光新城，来到此刻的这个销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到此刻已经有半年多的时间了。半年的时间放在以往或许会显得很漫长，但这半年对于我来说却是那么的短暂，仿佛是在眨眼间变消逝而过。

六月初的我刚刚毕业，如假包换的一个毛头小子，对于工作而言是懵懵懂懂的，不明白也不愿意去接触它，所以我隐藏了自我，一向藏到大学毕业，藏到我无处可藏而必须去应对。社会很现实，我也很现实，我在寻找一个机会，一个能让自我有所发展的机会。我怀揣着一颗紧张的心开始了应聘和面试的过程。很幸运，我来到了阳光新城。认识了此刻我身边的这些和我一齐工作的俊男靓女们。当时对于置业顾问我没有任何实质上的认识，而房地产对于我来说只可是是中国这几年经济增长的重要指标之一，它占有很大的份额，同时也带动了这几年全国gdp总值像打了鸡血一样嗷嗷嗷地往上蹿。在案场学习的半个月的时间是我收获最大的一段时间之一。

领导和同事们的细心教导，那些毫不吝啬的经验之谈让我收获颇丰，逐渐成长。让我对于工作有了一个很完美的认识。

原先，和你一齐工作的那些人，不必须全部都是你的同事，却很可能全部都成为你的朋友。相信我，是你们平时工作与生活中的点点滴滴让我爱上了这份工作，爱上了我们的这个团队。这对于第一次正式参加工作的我而言是十分幸运的一件事情。

从七月份开始我就在市区售楼部上班了，那里是我第一次与购房顾客应对面交流的场所。虽然工作很单一，只是安排看房车，接待到访客户，派单，安排营销人员等。但这是极为锻炼人的工作，这不仅仅是考察我对于这个工作的态度，也是一种磨练。因为那时咱们的案场制度还不完善，我压根儿不明白嘛时候能参加上岗考核，要明白那种无限期的等待是很可怕的，呵呵。能和客户有第一时间的接触，虽然不是带着去看房，但也了解了一些购房客户的需求与意愿，最重要的是能了解到在客户眼中对我们工作的看法，对阳光新城这个项目的看法，是最直接也最真实的，也是记忆最深的。八月份的时候领导安排我和贾新莹一齐下乡做宣传，跟着宣传车满县区的转悠。

领导的意思是想让我熟悉熟悉项目周边的市场情景，客源方向，以及县区客户对于大产权住房的一些看法和认识，同时好让我能有更多的了解对于县区的客户应当注意些什么。因为销售归根结底就是一种人与人之间的交流，一种价值的交换。仅有交流到位了，交换才有可能产生。这些以往在课本中经常看到的概念在没有实际的接触下是无法成为我自我的东西的，对此我格外珍视，所以那时候每次都打扮的像是去旅行似的，因为开心啊，机会难得啊。

九月份参加房展会。之前，我只是房展会的参观者，时不常去看看车模美女什么的，这次能够成为参与者，能够和大家一齐去完成这次展会我很兴奋，很幸福。房展会让我了解到了咱们项目本身在新乡市这个市场中的一个位置，一个与市区其他楼盘相比较而言的一个优势与劣势的彰显，在这些比较中去完善自我将来对于客户对市区房源问题的一个比较直

观的了解与认识，这又是一次成长。展会上第一次帮忙同事售出一套房子，小兴奋了一个星期。

十月份，我在市区售楼部与案场之间来回运动了一个月，期间经历了两次原先同事的离去，再一次的提醒我，社会是现实的，每个人也都是现实的。每个人的生活目标与梦想是不一样的，但只要我用心去交换，不论在哪里大家都是朋友。离别对于我而言是个比较禁忌的话题，因为不论是怎样的离别总会让我打心底里不自觉的有些难受，而我不是一个善于宣泄情感的人，所以总是憋着。大家都是朋友，此刻是，将来也是。有同事离开就有新同事加入，这是一个快速发展的社会，能否融入团体全看一个人本身的本事，但更重要的，是你是否一颗想要被这个团体所接纳的心。

十一月我正式上岗了，从开始到十二月底共接待了15组客户，虽然自我感觉一向在努力但始终还是没有成交。很可能是我的回访邀约做的不够到位，可能是电话里的交谈让我总感觉不够真实，没法像应对面一样让自我去放得开。这是应当有所加强的，但毕竟没有眼神的交流的沟通还是让我有些难以适应，相信自我应当能够尽快的去克服这些，毕竟只是一味的着急去有成绩不是长远的一个选择。

以上是我自六月份以来的一个年终工作总结，话说质变的产生是量变的积累。如今的我比半年前成熟了许多，却依旧坚持着天真。我将继续成长下去，继续天真下去，让自我在什么样的工作条件下都有所收获，与同事有更多更好地成绩，让自我欢乐。

药品销售员年终总结篇五

我是xx年x月底进入公司，很珍视公司领导给予的机会，又值年终，现将我的酒水销售工作总结如下，敬请各位领导指点。

x年x月x日我们举行了培训后的结业考试，监考非常严格，好

在我平时一贯努力学习得以顺利通过。公司领导精湛的营销知识、鲜活的营销案例、异常成熟的营销经验、丰富的营销阅历，无不在我记忆深处打下了很深的烙印，安排的培训时间也非常合理：上午营销知识学习，下午自己在家消化上午所讲营销知识。经过一周的培训学习，认真记录上课笔记，仔细阅读培训资料，通盘考虑消化营销知识，在我的面前呈现出了鲜明的营销大道，彻底廓清了我眼前的营销迷雾，给了我豁然开朗的感觉，原来营销是可以这样做的！我以前对营销应该说是一知半解，现在经过公司领导的超强度短期培训，对营销有了一定的认知，对所培训的知识有了深刻的认识。同时我也知道了结合我从事的人力资源工作，我以后的培训也要这样做，这就是我以后培训的样板与典范，值得我不断的反复学习！

根据公司领导安排我对公司人力资源制度进行了简单创新：1、在《员工入职登记表》、《员工招聘与录用》、《绩效管理与kpi绩效考核》；2、准备《考勤表》，整理员工档案并录入电脑；3、酝酿人力资源管理制度；4、推荐并录用公司平面设计兼职人员苏凤。

1、根据公司领导指示，经过仔细比较、反复权衡，安装铁通电话一部与宽带。交300元订金预订800（400）7100009免费电话（准备元旦后开通）。

2、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询电话宽带安装事宜等。 3、协助王伟琴经理做好办公室方面的工作。

4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，重做操作系统、安装驱动程序。 5、与王经理分工合作，往山东临沂、枣庄地区和徐州六县区打招商电话。

6、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好后勤保障（协助王经理复印、传真、电话、文档输入电脑等）

期中德育工作总结

转眼过去一半,我把开学以来的学校德育工作进行期中总结。我很想把大家几个月来付出的辛苦、奉献的爱心、拼出的成绩,通过这个机会进行认真总结,但时间有限,水平有限,能力更有限,总结过程中肯定有不足之处,请各位批评指正。

自开学以来,依据本学期学校德育工作计划,围绕“向雷锋同志学习,弘扬雷锋精神”的教育主题,我们先后开展了以下几项活动:

1. 开学伊始,学生从家里的舒适生活突然转换成集体生活,而且忙碌又紧张。所以,我们必须不厌其烦的对学生进行安全教育、行为习惯教育、学习习惯教育。让学生们尽快步入学习的“轨道”。

2. 在3月到4月初以“向雷锋同志学习,弘扬雷锋精神”公开主题班会,并以收集文史资料;集体探讨;列举我班优秀事例、评选等形式在夕会时间和班会时间进行宣读、探讨、列举、总结和评选。同学们积极参加主题班会。4月初,各班制作了“弘扬雷锋精神”板报,并将优秀标兵进行了公示。

3. 因为语文老师多次向我反映学生字迹较差。所以,我规定学生人人买字帖。利用每天夕会时间进行练习,通过将近一个学期的努力,现在学生的字有了很大的进步。并从另一方面增强了学生们的自信心。

4. 在4月初,我校召开了田径运动会,在运动会过程中,运动员积极参赛,非运动员踊跃投稿,学生工作人员认真负责。虽然,最后,我班并没有取得好的成绩,但无论是开始,还是最后的接力赛。我都培着我的学生们全力以赴,不管结果如何,但要尽最大的努力。

5. 我校的期中考试刚刚结束,我班总体成绩还不错。在期中

总结会中总结经验教训，谈失败与成功之处，并激励学生在今后的半学期中奋勇前行！

开学至今的两个多月的时间里，班主任、年级组长们的工作是繁杂的、是忙碌的、是充实的、更是有收获的。通过这些工作、这些活动的开展，我班学生增长了知识、开阔了视野、提高了能力，在活动中，学生们进一步加深了友谊、增强了集体观念、锤炼了意志品质！

xx个人工作总结

前段时间工作中不尽如人意，这段时间深刻反省，在这里既对自己前段时间工作批评，也是反省，总结如何做好自己的本职工作，亡羊补牢争取在日后的工作中能有好的表现。

以下是鄙人工作中总结的拙见，这里总结出来希望能对日后工作有所帮助。

一、树立全局观念，做好本职工作

不管从事什么工作，树立全局意识是首要的问题，现场技术服务也不例外。我认为售后服务工作的全局就是，“树立企业形象，使客户对公司产品的满意度和忠诚度最大化。”最大限度的保护客户的利益，是提高我们公司产品的核心竞争力的一个重要组成部分。做好售后服务工作，同时也是对公司产品的宣传，以及对公司产品性能的情报收集，以便作出及时改进，使产品更好的满足现场的使用要求。

二、善于沟通交流，强于协助协调

现场技术服务人员不仅要有较强的专业技术知识，还应该具备良好的沟通交流能力，一种产品很多时候是由于使用操作不当才出现了问题，而往往不是如客户反映的质量不行，所以这个时候就需要我们找出症结所在，和客户进行交流，规

范操作，从而避免对产品的不信任乃至对企业形象的损害。在日常的工作中做到较好跟客户的沟通，做到令客户满意就是对公司品牌形象的有力宣传。

三、精于专业技能，勤于现场观察

随着电子行业的不断发展，竞争不断强化，如何做好电脑售后服务，也是加强公司品牌竞争的强力底牌。作为一个技术服务人员，要在现场勤于观察、独立思考、多与同事交流，努力不断提高自己的业务水平。每次优秀的售后服务，代表了客户对本公司产品进一步的信任。

四、技术知识水平与实际操作熟练

在过去的工作中得到了一些体会，在工作中心态很重要，工作要有激情，保持阳光的微笑，可以拉近人与人之间的距离，便于与客户的沟通。尤其是对售后服务的工作，积极的思想和平和的心态才能促进工作进步和工作的顺利，在售后工资中要有好的方法技术与判断力才能使工作顺利。