

药品工作个人工作总结(汇总17篇)

在年度总结中，我们可以梳理自己的学习和工作计划，检视是否完成了预期目标。审计范文中包含了一些常见的审计问题和解决方案，可以帮助我们更好地应对实际审计工作中的挑战。

药品工作个人工作总结篇一

前几天老板带我到一家民营医院去拜访采购部经理，谈我们一个重要产品的学术合作的协议，让我再次感受到老板销售谈判的魅力，我觉得有三点值得我好好学习：一是思路要清晰；二是目的要明确；三是细节要关注。

老板说：做销售从某种程度上来说就是在做服务！要随时准备为客户做好服务。这就应是医药代表的基本素质之一。前几天开会老板也谈到：我们所在的公司是一家发展十分迅速的制药企业，在未来必须会有大规模的扩展，所以我们都就应想想如何提高自身的素质和潜力来与公司的发展相匹配。要做到这一点，我想首先就应明确：作为一名优秀的医药代表究竟就应具备怎样的素质呢？记得刚做销售时有一位老大姐跟我说：做好销售其实很简单，“一张嘴两条腿”，如果你能再加上一点脑子，那你的销售就能够做的比一般人优秀了。这段话当时听来对我还是很有帮忙的，她总结出了医药代表就应具体的几点素质，比如要勤快、要会说有沟通潜力、此外还要会动脑筋等，但还不够全面，下面我谈谈我自己的一些看法。

我觉得要想成为一名优秀的医药代表，首先就应具备两项基本素质：一是良好的“悟性”；二是自我激励的潜力。

“悟性”是指人对事物的分析和理解的潜力。对于我们医药代表来说，我们应对的客户可能相对还比较固定，但即使是

对同样的客户他在不同的时间也会有不同的需求，如果从客户所传递的许多不明确的信息中找到他的真正需求，“悟性”就起着相当重要的作用。只有具备良好的“悟性”，才能在他与客户的交流中，能够很快地透过观察、了解对方的习惯、需要，预测对方的行为反应，及时作出决定，顺应客户习惯，投其所好，解决对方的问题，如此你的销售目标大概就达成了一半。我想我的老板当年在做代表时就应是十分有“悟性”的人，从她此刻销售谈判的娴熟就可窥见一斑了。想想我自己，这一点可能是我最欠缺的，一向以来我都是一个勤奋有余而“悟性”不足的人，可能这一项素质很大程度是天生的，后天培养比较困难。

美国首屈一指的动机学专家齐格拉，曾把激励比做一辆汽车上引擎的启动器，没有启动器，引擎就将永远不会发出功率。自我激励潜力，就是医药代表务必有一种内在的驱使力，使他个人要而且需要去做“成功”一件销售；而并不仅仅是为了钱，或为了得到上级的赏识。当然，从心理学的角度来讲，一般人工作是赚更多的报酬和晋升的机会，事实上现实中也正是这样，但是如果缺乏内在的驱使力，当他的工作到达某一个水准时，那么他的销售业绩也就基本停滞不前了，只能维持这个水准，甚至开始逐渐下滑很快就流于平凡的销售员。对于我们医药代表来说，在拜访的客户的过程中经常遇到各种不顺利的状况，这对我们是一个挑战，而具有良好自我激励潜力的医药代表，常常能够发挥人类潜能，极力克服困难，以期到达销售的目的。虽然他工作的目的不完全是为了报酬，但他能用心主动地去开拓市场，期望能有好的成绩。做医药代表工作上有很大的自由度，工作计划的设定、日程的安排，主要取决于代表个人，组织的控制比较困难。缺乏自我激励潜力的人员，工作中常常缺乏进取精神，甚至产生懒惰的情绪；而具有强烈的自我激励潜力的代表则会很好地进行自我管理，不断地去迎接挑战，不断地学习新的销售技巧和专业知识，以期能够有更大的突破。这一点素质我觉得自己有一些，但还远远不够。

一个人的销售潜力，就是由这两个基本素质的交互作用来决定的。具体来说优秀的医药代表就应具备如下的潜力：

1、勤奋。我觉得这是第一位的。勤能补拙，勤奋就是全力投入，有着常人难比的耐力。纵使再失意或者业绩下跌的时候，还是奋力直冲，决不撤退，到头来仍然能完成目标。

2、掌握必要的知识。作为一名专业的医药代表产品知识的重要性是毋庸置疑的，在此不多谈。

3、沟通的技巧。良好的沟通技巧能够帮忙你更快达成自己的目标，沟通是分两面的：一个是倾听，一个是诉说，而一名医药代表不仅仅要掌握倾听和诉说的潜力，还就应涵盖一些有用的谈判技巧，能够透过沟通读懂对方的意思，把握一些销售切入的点，当然代表还需要在与客户的沟通的过程中去了解竞争产品的信息以及一些有用的市场信息。

4、协作潜力。这一点我本人是深有体会的。销售业绩要到达，务必依靠团队，个人潜力再强也不可能将整体销售带到一个很大的规模。木桶理论告诉我们，团队潜力的大小不是取决于团队中潜力最高的人员，而是取决于团队中潜力最低的人员。新的木桶理论还认为潜力较高的业务人员能够帮忙潜力较低的业务人员弥补不足，从而使团队潜力上升一个台阶。

5、服务的意识和潜力。做销售从某种角度来说就是在做服务，所以服务的意识和潜力也是十分重要的。

6、学习潜力。中国有句古话，就是“活到老，学到老”，医药代表应对的是瞬息万变的市场以及善于学习、进步的客户，所以必需不断的学习，从市场中吸取养分，将客户作为学习对象，还有透过读书以及互联网获取最新的知识，才能完善、提升自己的潜力，才能自如的应对药品销售市场的千变万化。

好了，谈了这么多，也是对自己的一个鞭策，对照着看看自

己还要许多地方需要提高，需要努力，“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，我会在医药销售这条路上不断前行，实现自己的人生价值！

药品工作个人工作总结篇二

回首20##年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们药店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同行业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有理放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性

和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，医学.教育网搜集整理为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们药店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
4. 加强和各部门的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

药品工作个人工作总结篇三

20xx年，在公司的正确领导下，在公司各部门的大力支持下，

我按照公司工作精神和工作部署，围绕全年销售目标任务，刻苦勤奋、尽心尽职工作，较好地完成了工作任务，取得一定成绩，有关工作总结如下：

20xx年全国经济发展趋缓，药品销售形势严峻。在此困难情况下，我坚定工作信心，按照公司布置下达的销售工作任务兢兢业业工作，取得了较好成绩，全年实现销售收入xxx万元。

我是企业经营副总，负责财务、供储和销售工作，但主要精力放在销售工作上，为做好药品销售工作，努力提高药品销售量，增加公司经济效益，着重做好三方面工作：

1认真学习，提高销售技能技巧。我组织全体销售员包括本人自己认真学习药品知识，提高药品销售技能技巧，提高服务质量，能够解决药品销售中遇到的各类问题，使客户相信我们的公司，相信我们公司的药品，相信我们公司的服务能力，从而建立亲密的合作关系，促进药品销售业务发展，争取为公司排忧解难、多作贡献。

2、树立目标，推进公司药品销售。我确立“诚信待客户，双赢为目标”的销售宗旨，处处为客户着想，维护客户的利益，有困难自己克服，有问题自己解决，让客户大胆放心使用我们公司的药品，促进公司药品销售。在实际销售工作中，我诚信待客户，在与客户的沟通联系与业务往来中，没有不实的言语和虚假之事，说到做到，使客户乐意与自己来往，信任自己的人格，建立起良好的友情关系，为公司药品销售打下坚实基础。

3、培养永不气馁、顽强拼搏的精神。碰到销售形势不好的时候，我时常着急得晚上一个人躺在床上偷偷的哭。但我清醒地意识到：做销售工作不可能一帆风顺，失败是常事，而成功是少数。为此，我培养自己永不气馁、顽强拼搏的精神，把失败作为下次成功的起点，通过认真制定销售工作计划和销售工作措施，力争在销售上取得突破，有所收获。

4、强化激励，增强工作干劲。人都有惰性，发展药品销售业务不能单凭销售人员的思想和自觉。为此。我采用思想教育、工作鼓励等激励措施，增强销售人员的使命感和责任感，自增压力，勤奋努力工作，争取创造良好销售业绩。

以上是我的20xx年自我总结。进入新的20xx年，我将振奋工作精神，充满工作信心，脚踏实地，认真努力地按照公司的工作精神和工作部署全面做好财务、供储和销售等各项工作，力争取得优异成绩，既促进公司健康持续发展，又报答公司对我的器重与信任。

药品工作个人工作总结篇四

回顾x年的总体销售情况，摸着自己囊中羞涩，自感惭愧！这不是只有我主观原因，同时客观原因也导致整体销售上不去的一个因素，在此我总结了一些存在的问题。

1、现时药价不断下降、下调，没有多在利润，空间越来越小、客户难以操作。

2即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：某某元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来。

也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

3、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一

些医药知识，投标报价时会尽量做足功课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，毕竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

随着中国医药市场的大力整顿逐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，报价x元，x报价x元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大。

据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格，所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

省内，我所负责的x地区中标产品的销售情况也不尽人意，真正客户能操作的品种不多，分析主要原因有几点：

- 1、当地的市场需求决定产品的总体销量。
- 2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了积极性。
- 3、公司中标品种不是该客户的销售专长。
- 4、货物发出去好几天，但没能及时到达医药代理的手里。让客户急不可耐，这种情况应避免。
- 5、现在代理商年底结帐，顾不上新新货，而且年底不想压库

底。

6、代理商需求减少，大部分找到适合的产品，已有好的渠道。

7、有需求的代理商不能及时找到，代理商对产品更加慎。

我觉得在明年，应该有针对性的到当地医药公司进行详细走访，了解客户的需求，制订计划，分品种给某些有销售专长的客户操作，不能像今年一样，配送公司点了一大堆，但真正能做的品种没几个，而且这样也不会导致不同配送商之间争产品的冲突。

在此，提出对明年的销售建议

1、应避免服务不周到，例如：找到客房只把货发出去了，业务跟踪了，但是产品宣传需要公司给录制一些音像品，这样更有利于宣传。

2、避免发货不及时的问题，通常先打款的拖着，货到付款的就紧着发。

3、价格并不统一，应该有省、市、县的梯度价。

4、税票不及时。

5、哪个区分给了谁就应该让这个经理跟踪，不断了解市场，操作市场。

在销售方面，建议公司考虑在原有的营销基础上再大力度的加大网络营销模式，毕竟现在电脑的普及网络这个销售平台覆盖面越来越大，这是我们电话招商方式所不及的，现在的药商寻找药品经营不再是单独靠以前参加各地的药交会寻找产品了加上经济危机，前景不太景气，而且现在的人渐渐转变了他们的想法，慢慢向网络靠拢，因为网络给他们带来方

便，快捷，而且成本低。

在网上代理医药的话，只要客户现正寻找某一类型的药品，都能在网上找到。因此锁定好的厂家，好的品牌比较准确。在通过电话的交流，成功率是显而易见的。

现在是一个信息时代，网络也成为人们不可忽视的宣传平台，它有着丰富的代理商资料可供查询，对产品的市场开发及销售都有很大的帮助。

药品工作个人工作总结篇五

20xx*年已经过去了，我将借用这次机会给个人过去一年的工作来做个总结，和新的'一年计划。首先我非常感谢几位领导对我们工作的支持与帮助，我想借各位同仁热烈的掌声来表示对领导感谢!谢谢大家!

新旧交替的这一段，是一年的尾声、还是新一年的序曲?是结束，还是开始?这不重要。重要的是：旧的一年，我经历了那么多，失去过、遗憾过;收获过、充实过。而对于新的一年，我的心中仍然有梦。

我举个例子，像我在做业务的时候到一家医院里是很热的夏天我以前每次去都会给他们带一个西瓜什么的水果之类的后来时间长了，他们说小陶你下次来不要这么客气了，但我在看见他们吃西瓜的时候啊就要到处找刀，以前我每次也就只知道吃，反正我拿来了你们弄好了我就吃点，我想我每次都买西瓜为什么不给他们带把刀去了，后来我去就帮他们带去，其实也不是很贵的东西，但他给我带了什么?从此以后我就成了他们那里的常客了，也不用每次买吃的了，自己到还有的吃。一举两得啊，虽然只是小事情但对他们来说却是件大事啊!，第四嘴勤就是想到了看到了，就要说最后就要做，人吗总喜欢听好听的话，你多说几句也没什么，但他心理感觉舒服啊，在这里我又要罗嗦了，比如我们经常到外地去了，就

买买当地的特产带回去给重要的客户，那至于怎么说我想我不说大家也都知道了。

记的我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，哪怕一瓶饮料我都要带去的，因为那采购啊很喜欢这些小东西了，我基本上是一个星期去一次，但每次了那个主任在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但最后还是收上了。前几天我又去，想来想去不知道买什么东西了，听一个朋友说宁波有一家买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了两箱过去，那主任也在我就进去了他看见我又拿东西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我接过来我说主任这是我一点的心意我到台州去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去赏赏，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打电话，或者你给我打电话来。

这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和 he 沟通了，上次从萧山回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作！在就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱也许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有百分之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。最后了五快了也就是前面的五勤了，想了就要去做，成功了我们再接再厉，失败了并不可怕，我记得我看了一个成功人士的一句话；坚强，用心的力量来为自己打气；人的一生不可能是一帆风顺的，所以打从你有自我意识的那一刻开始，你就要有一个明确的认识，那就是人的一辈子必定有风有浪，绝对不可能日日是好日，年年是好年，所以当我们在遇到挫折时，不要觉得惊讶和沮丧，反而应该试为当然，然后冷静的看待它解决它。

虽然在过去的一年里我工作上没有取得很大成功，，但这就是我总结了出一些技巧，也是我在领导的带领下所学习到的。在新的一年里，我想利用我目前所掌握的一点技巧，希望在各位领导支持下，和各位同仁的帮助下，我给自己指定了一个计划，在完成目前我们主大产品的销量同时来开发出一些新的产品，目前我做的医院有可弗的有可由的我会保持一定的销量，尽量的再提高点销量，在所属于我所做的医院里没有开发出来的，我会尽量尽快的开发，在就是新品种的开发，具体的计划我会像我的直属上司领导汇报的。

希望在新的一年里领导的支持下让我们更上一层楼，为了个人，为了公司我们一起努力吧，各位奋战在医药一线的同任朋友们，不要为了目前所面临的困难所感到茫然失措，相信自己的努力，创造出一个辉煌的明天，今天小才露尖尖角，明天定是荷花香气飞满塘！

一年的工作已经结束了，在即将迎来的一年中，我们会继续不断的努力的，这是一直无法拒绝的问题，这是一直以来我们在年终时候的总结。每一年都有自己的进步，每一年都会有自己的成长！相信大家到来年中一定会取得最圆满的成功。

药品工作个人工作总结篇六

今年上半年共销售11227336盒，比去年同期销售的140085盒增加87251盒，为同期的1.62倍；其中xx年3-6月份销售190936盒，比去年同期销售的115615盒增加75321盒，为同期的1.65倍。

xx年1-6月新市场销售116000盒，老市场115736盒。

上半年的主要完成的重点：

1、市场网络建设方面：

2、市场控制：

通过公司的大力支持，关闭了太和 market，保证了销售价格的上升，释放了市场开拓费用，基本上遏制了低价冲货、窜货、为市场的进一步发展提供了保障，也给以前老业务员提供了一定的信心，市场在稳定发展。

3、费用与货款回收：

上半年年公司销售费用除了一次武汉会议、武汉试点会议费用、出差费用外，公司对市场投入较少，但货款回收基本上实现了60天内9***x以上□xx年全年计划销售7***x盒，力争10***x盒，需要对市场问题进行必要的分析，对进行更细致的划分，并进行必要的工作指导和要求。

一、目前市场分析：

目前在全国基本上进行了点的销售网络建设，但因为零售价格过低□18.0***x/盒，平均销售价格在11.7***x,共货价格在3-3.6***x,相当于19-23扣，部分地区的零售价格在17.1***x/盒，因为为新品牌，需要进行大量的开发工作，而折合到单位盒的利润空间过小，造成了代理商业或业务员不愿意投入而没有进行必要的市场拓展。

经过与业务员的大量沟通，业务员缺乏对公司的信赖，主要原因是公司管理表面简单，实际复杂，加上地区经理的感情及不合适的沟通措辞其他相关因素，造成了心理上的压力，害怕投入后市场进行新的划分、或市场的失控，造成冲货、窜货的发生，不愿意进行市场投入，将变为情感的销售，实际上，因为低利润的原因，这样的情况将可能持续到每个市场的润利润在10000以后才有所改变。

如果强制性的进行市场的划分，因为公司没有进行必要的投入、更没有工资、费用的支持，加上产品的单一、目前利润

很少，并没有让业务员形成对公司的依赖、销售代表对公司也没有无忠实地度，势必造成市场竞争的混乱，相互的恶性竞争，不仅不能拓展市场，更可能会使市场畏缩。

二、营销手段的分析：

所有经营活动必须有一个统一的营销模式，而不是所谓的放任自流，凭借代理商的主观能动性去把握和操作市场，因为产品价格定位、产品用途的定位、同类产品的竞争分析等综合因素的考虑，更不可能期望于业务员替换单盒利润空间大的某个产品，事实上也是如此，与我来公司的前提出的以Otc□以农村市场为目标市场的市场销售定位为主、以会议营销实现网络的组建和管理，迅速提高市场的占有率。而依据业务员的自觉性来任其发展，公司只能听凭市场的自然发展，失去主动性。

三、公司的支持方面分析：

到目前为止，公司对市场支持工作基本上为0，而所有新产品进行市场开拓期，没有哪个企业没有进行市场的适当投入，因为目前医药市场的相对透明，市场开拓费用的逐步增加，销售代表在考虑风险的同时，更在考虑资金投入的收益和产出比例，如果在相同投入、而产出比例悬殊过大，代表对其的忠实度也过底。而比较成功的企业无疑在新产品进入市场前期进行必要的支持与投入。

四、管理方面分析：

新业务员及绝大部分业务员对公司管理存在较大的怀疑，几乎所有人的感觉是企业没有实力、没有中外合资企业的基本管理流程，甚至彼此感觉缺乏信任、没有安全感。

企业发展的三大要素之一是人力资本的充分发挥、组织行为的绝对统一、企业文化对员工的吸引及绝对的凝聚力。

管理的绝对公平和公正、信息反馈的处理速度和能力的机制的健全。而目前公司在管理问题上基本还是凭借主观的臆断而处理问题。

根据以上实际情况，为了保证企业的健康发展、充分发挥各智能部门的能动性、提高销售代表对企业的依赖性和忠实度，对xx年下半年工作做出如下计划和安排：

一、市场拓展和网络建设：

要地位，然后适当进行必要的诱导和支持，进行市场的拓展和网络建设工作，具体要求如下：

1、北京、天津本文内

下半年销售任务：52800盒、实际回款45600盒公司铺底7200盒

2、上海

3、重庆

其从事新药推广时间短，地区管理经验不足，但为人勤奋，经济能力弱，可能会扣押业务代表的工资、费用，挫伤业务代表的积极性。根据以往的工作经历，喜欢冲货、窜货。

市场要求：

必须保证有100***x以上终端，对目前的市场进行必要的摸底，然后要求招聘招商。注意了解货物流向。

下半年销售任务：37200盒实际回款：30000盒公司铺底：7200盒

药品工作个人工作总结篇七

回顾20xx年的总体销售情况，摸着自己囊中羞涩，自感惭愧！这不是只有我主观原因，同时客观原因也导致整体销售上不去的一个因素，在此我总结了一些存在的问题。

1现时药价不断下降、下调，没有多在利润，空间越来越小、客户难以操作。

2即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：某某元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

3、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足工课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，毕竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

随着中国医药市场的大力整顿逐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，报价xx元，xxxx报价xx元，有的客户拿货在当地销售，但销量

不大，据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格(一品两规)，所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

省内，我所负责的xx地区中标产品的销售情况也不尽人意，真正客户能操作的品种不多，分析主要原因有几点：

- 1、当地的市场需求决定产品的总体销量。
- 2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了积极性。
- 3、公司中标品种不是该客户的销售专长(找不对人)。
- 4、货物发出去好几天，但没能及时到达医药代理的手里。让客户急不可耐，这种情况应避免。
- 5、现在代理商年底结帐，顾不上新新货，而且年底不想压库底
- 6、代理商需求减少，大部分找到适合的产品，已有好的渠道。
- 7、有需求的代理商不能及时找到，代理商对产品更加谨慎

我觉得在明年，应该有针对性的到当地医药公司进行详细走访，了解客户的需求，制订计划，分品种给某些有销售专长的客户操作，不能像今年一样，配送公司点了一大堆，但真正能做的品种没几个，而且这样也不会导致不同配送商之间争产品的冲突。

药品工作个人工作总结篇八

我于1986年7月参加工作□20xx年元月调到药监系统工作。现任分局党组成员、办公室主任兼食品安全协调股股长。自参加工作以来，能拥护党的领导，自觉遵守国家法律，思想和行动上能保持与党中央一致，以马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和三个代表重要思想来武装自己的头脑。自觉投入到保持共产党员先进性教育活动中去。工作中，当好领导的参谋和助手，认真学习理论，积极履行职责，在工作中积累了一定的管理经验和工作经验，具备了较强的业务能力和实际工作能力。工作有思路、有条理，并能圆满的组织实施，得到领导和职工的信任。现将本人近一年来的学习、政治、思想、工作、作风等方面作如下总结。

一、加强理论学习、提高理论水平。

我能按照上级干部理论学习的要求坚持把学习贯穿于工作的始终，加强学习的积极性和主动性。能认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和三个代表思想，积极参加系统内各项政治理论学习，提高自己的理论素养，注意把在工作中学习和带动其他干部学习，做好理论联系实际，学以致用，能坚持阅读党报党刊，博览群书。通过始终如一地抓好理论学习，进一步增加了自己的政治敏锐性和鉴别力，增加了自己的用理论指导工作的意识和能力。

二、加强修养，提高政治素质。

几年来，在工作中，我除了时刻告诫自己要有全身心投入的热情，有甘于偿尽“各种滋味”的吃苦信念和有不居功自傲的超越自我精神外，最主要是在以下几个方面加强修养，练好“内功”。一是按照“三个代表”的要求，不断加强党性锻炼，改造自己的世界观、人生观和价值观。二是找准位置时刻把握自己的岗位职责，深刻认识到职位处于承上启下，对内对外“关节点”的重要作用，必须很好地承担秘书、参谋、

协调，服务、联络和宣传等具体工作。作为局机关办公室主任，我时刻提醒自己必须有高度的事业心，有强烈的奉献精神，有效的领导方法和领导艺术，有宽阔的胸怀，才能胜任工作角色。

因此，我能自觉坚持为人民服务的宗旨意识，满腔热情地做好本职工作，不断探索和思考如何更好地发挥办公室的组织协调和参谋助手作用的思路和办法。充分相信和尊重每个干部职工，倾听他们的意见，与全体干部职工团结一致，做好办公室工作，合理安排工作，认真落实工作责任制。充分发挥了办公室的工作核心地位作用，较好地推进全局工作的落实。三是树立服务意识，甘为孺子牛。“千难万难服务难，上下左右协调难”，我能克服人手少，任务重的实际困难，树立较高的思想境界和良好的服务意识，从党和人民的工作大局出发，淡泊名利，宠辱不惊，守得住清贫，耐得住寂寞，抵得住诱惑，受得住委屈，全心全意做好各项工作，在工作中感受到乐趣，在奉献中展现自己的人生价值，做到吃苦不叫苦，有难不怕难，有累不喊累，受气不赌气。

三、改进作风，提高服务水平。

几年来，我始终以“立党为公，执政为民，服务社会”为自己的理念，改进作风，不断提高服务水平。一是抓好机关的行政管理规范化和制度化。按局班子的要求，先后制定了本局的各项规章制度，用制度来管人。二是根据局班子的要求，落实民主集中制制度，组织各股室每月进行交流，统一工作布署，明确分工，责任到人，调动了工作的积极性和主动性。三是全局网干部严格实行岗位目标责任制量化管理。做到事事有计划，工作安排有序推进。四是自觉遵守廉洁自律的有关规定，抓好局机关后勤服务和财务管理，抓好政务公开工作，落实局机关效能建设各项规定。

四、开拓创新，推进工作成效。

在工作中，我不断开拓进取。先后提出，行政执法片区管理责任制，干部工作量化管理责任制等合理化建议，得到了局班子的认可，并在我分局推行，通过两年来的实践证明，这些制度的推行大大转变了我局的工作作风，提高了工作效率，我能模范带头遵守各项工作制度和 work 纪律。平时还加班加点来尽量完善各项工作。严格办案纪律，严守办案规程。每个案件自己亲自认真审核。因此，两年多来，我分局办理的 案件中，当事人都能心服口服，没有引起过任何行网政复议或行政诉讼。同时，本人也为我局连续两年目标管理考评评为优秀作出默默贡献。由于本人工作踏实，作风正派。在全局的干部群众中有一定的影响，也得到了干部职工的信任。

总之，在这三年的工作中，我能勤勤恳恳，任劳任怨。在业务上，精益求精，在思想上严于律己，廉洁自律。工作也取得了一定成效。但是，对我来说只是一个良好的开端，成绩只是代表过去。在今后的 工作中，我一定不断努力，敢于开拓，勇于创新，不耻下问，善于总结，做好更好的成绩，做一个让领导放心，让群众满意的食品药品执法者。

药品工作个人工作总结篇九

今年以来，在省、市局和xx县委、县政府的正确领导下，我局坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，紧紧围绕确保公众饮食用药安全中心任务，深入落实科学发展观，认真贯彻落实xx大、xx届四中、五中全会精神，以建设“中国幸福家园”为目标，强化队伍建设，求真务实，开拓创新，有效推进食品药品安全工作，为助推经济社会又好又快发展做出了积极贡献。现将本年度工作情况总结如下：

一、继续履行综合监督职能，扎实推进食品安全工作

按照省、市局食品药品工作会议精神和xx县委、政府对食品安全工作的要求，在机构改革未到位之前，继续履行好食品安全综合职责，进一步完善食品安全机制，积极协调相关部

门加强食品安全，深入开展食品安全专项整治，有效保障了全县人民群众饮食安全。

1、充分发挥政府对食品安全工作的“抓手”作用，代县政府办草拟制定了《xx县**年度食品药品安全工作要点》《xx县学校及周边食品安全专项整治工作方案》等文件，下发了《关于加强**年中国诗歌节期间食品药品安全工作的通知》和《关于开展打击违法加工销售和使用“地沟油”专项检查的紧急通知》、《关于进一步加强问题乳粉清查暨夏季食品安全工作的紧急通知》《关于开展食品药品安全宣传月活动的实施意见》等通知，组织召开了全县食品药品安全工作会议，对食品安全工作进行了认真部署，使食品安全走上规范化、制度化、法制化的轨道。

2、积极主动向县领导汇报辖区食品安全情况，争取县委、县政府对食品安全工作的支持和重视，协助县政府与各相关部门和各镇人民政府签定了《**年食品药品安全责任书》，将食品安全工作纳入到各级政府工作的重要内容，强化了食品安全责任制和责任追究制，为加强全县食品安全工作提供了强有力的组织保障。

3、督促相关部门在食品安全工作过程中，根据自己的工作职责，有重点地进行日常，力求使工作西装到位，不留死角，认真排查食品安全隐患，推进日常制度化，有效规范了辖区食品市场秩序。

4、为确保各种活动期间食品安全，制定了《**年中国诗歌节期间食品安全检查方案》《xx县白马关景区啤酒节食品安全检查方案》和《快乐男生活活动食品安全检查方案》，组织相关职能部门开展学校食品安全专项执法检查 and 元旦、春节、五一、国庆、中秋等节日期间的食品安全专项检查。共出动执法检查人员120余人次，检查了食品生产、加工、流通、餐饮企业100余家次，发出责令停业整顿通知书4份，有效地保障了人民群众的饮食消费安全，全年来全县未发生食品安全事

故。

药品工作个人工作总结篇十

20xx年让我学会了很多，感谢接纳我工作的企业，感谢我的领导，感谢我的同事们，感谢我的朋友，感谢我的客户们，因为是他们的帮助、信任、认可、鼓励才能使我更加热爱我的工作，更加努力工作。

销售是一个充满竞争的行业，也是很能锻炼人的行业，刚开始工作的时候真的很没有信心，业绩不但没有上升，反而在下滑，我除了天天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底销售单出来的时候，我傻眼了，我总是不敢在拿到单的第一时间报告主任，因为这不是一张让人兴奋的成绩单，拿到单的时候变得心事重重，走在路上，在想着台词，如何给主任打这个电话。结果往往都是想不到任何一个理由可以来保护这张不及格的成绩单，来保证自己不接受批评，往往都是第二天主任打电话过来询问才不得不如实相告，当然免不了批评。

那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升，那个时候主任说过换人，假如三个月试用期后我达不到公司的要求，要么给我换市场要么走人，我记得当时跟主任讨论这个问题的時候，鼻子酸酸的，这样的情况下我一般不说话，等主任说完后，我的心平静后，很认真的请求说，希望他能多给我一个月，说真的，面对这个市场，我也是没有信心的，因为前面两个业务员的努力都没有结果，我并不比他们优秀，甚至很多方面还不如他们。

但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作，带着有可能被炒鱿鱼的负担，艰难地走过了第三个月，终于在月底成绩单出来的时候，我接到叫我去拿单的电话，忐忑不安地询问的时候，他开玩笑说这个月公司该给我发奖金了，告诉了我数字，我在房间里跳起来了，兴奋冲到脑门，尽管那不是很大的数目，但至少成功地翻了一倍。这个时候我还是不敢第一时间给主任电话，因为我不知道用哪种方式告诉他，兴奋怕以为我会骄傲，平静怕以为听错了。直到第二天上午到医药公司打流向接到主任的电话他问我，才告诉他，记得当时他说了三个字，还可以。这对于我来讲就是一句表扬，一名鼓励，因为在这之前主任从未表扬过我，所以对于他我很敬畏。

我还是不敢松懈，有了这个鼓励，我更加勤奋于我的工作，接下来的两个月，成绩都有进步。但好景不长，两个月后的九月十月成绩又在大幅度的下降，于是生活又回到了从前，变得紧张起来，但是在11月份又发生了转折，量又返回来了，这又成为一次失败后的自我鼓励，就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，没有市场。

最后，再一次感谢我的领导和同事们，我会用实际表现让销售业绩再创佳绩！

药品工作个人工作总结篇十一

20xx年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售状况，能更好的为明年的工作做好准备。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一向以来我都用心学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。

透过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。透过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

招商工作是招商部的首要任务工作[]20xx年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选取部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的状况很了解，既能够招到满足的代理商，又能够更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

- 1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。
- 2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没到达自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的用心性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的这天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结20xx年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

药品工作个人工作总结篇十二

作为一个医药销售人员，并不是一个孤立的个体，只接受来自上级的指令然后机械化去执行，实际上面对不同的区域（片区）并在该片区管辖着几十人或者更多的医（药）师队伍，如何充分调动他们的积极性，如何合理分配资源（包括时间）是一件非常困难复杂而又非常重要的事情。可以说每一区域（片区）都是公司销售部的基本管理单元，只有它做得好了，整个公司才会更快地向前。鉴于此，片区（或区域）管理，就通过合理使用资源（销售时间、销售工具、促销费用、人力资源）来疏通药品流通领域的各个环节，使其通路畅通无阻，顺利消失于流通领域，增加片区内市场覆盖面，提高销售业绩，降低销售费用。下面本人做一下个人的工作总结：

（一）药品的流通渠道：

1、通常情况下的药品流通渠道为：

制药公司——经销商——医院、零售药店——患者、经销商

2、药品在医院内的流通过程：

经销商、制药厂——药库——小药房 医师——患者

（二） 药品流通渠道的疏通

一个确有疗效，有一定市场的新药被经销商或医院接受，本来应是一件非常容易的事，但近两年来，由于新药开发猛增，使经销商或医院有了很大的选择空间，从而导致新药售出难的问题出现，而一种新药要被患者最终消费，必须首先保证渠道畅通。

1、经销商的疏通：

（1） 富有吸引力的商业政策：

注意：

- 1、永远站在客户（经销商）的立场上来谈论一切
- 2、充分阐述并仔细计算出给他带来不同寻常的利益
- 3、沟通现在和未来的远大目标

（2） 良好的朋友、伙伴关系

- 1、充分尊重对方，以诚动人，以心征服对方
- 2、良好的沟通技巧和经常交流来维持密切关系
- 3、正确应用利益驱动原则，处理好与公司及个人关系
- 4、了解不同客户的需求

（3） 较强的自我开发市场能力

- 1、详细介绍所辖片区（区域）销售力量，促销手段和活动
- 2、概要介绍公司对全国市场促销和开发的策略
- 3、详细了解公司产品疗效，主治及应用推广情况
- 4、探讨双方共同开发所辖区域（片区）市场的方法。

具备上述三条，一个新药被经销商认可并接受应是一件十分容易的事

2、医院药库（也称大药房）的疏通：

（1）新药进入医院药房：

- 1、详细收集医院资料（包括院长、药库管理委员会、药剂科主任、采购或计划员、产品相关科室主任、专家或重要医师、甚至管理该院的卫生局有关官员）
- 2、找出影响该院购药的关键人物，并对其作全面细致的调查和了解，尤其是他的特殊需求，特殊困难。
- 3、接触重要人物（可能是院长，药剂主任，相关科室主人任等）说服其作出决策。

（2）维持购药：新药进入药库尽管是成功重要的一步，但维持药物长久不间断，一定数额的保存量更是艰巨，长期而困难的工作，因此要保持频繁接触，加深双方了解，采取长远眼光处理双方合作中出的问题。

3、医院药房（小药房、小药房）的疏通，疏通此环节，保持与药房负责人（组长或主管）良好的个人关系至关重要，因此应做到：

（1）加倍尊重他，满足心里需求

(2) 经常拜访，加深印象和了解

(3) 合理的交际费用

较大型医院、药库（大药房）负责从医药经销处购进药品，妥善保管而小药房负责领取和分发药品，此处无疏通则不会把药品从药库里领出，当医师开发处方后，患者在小药房（门诊药房、住院部药房、专科药房）无药可取，而产品却在大药库房里“睡觉”，当然每月（或季）如开一次影响进药的重要人物的会议，采用宽松讨论方式，目的让其充分发表意见，提出改进方法，密切双方的关系。

4、有处方权利的医师（也称临床工作或医院促销）产品要想挤入市场占领市场，唯一的手段是依靠医师，他们直接面对患者，通过处方，使药品消失于流通领域进入消费领域，实现药物销售，为公司创造效益，保证公司合理利润，这就要让医师、药师去充分了解产品，扩大市场占有率，增加处方量，但我们必须针对重点医师，通常在省级以上医院（特别是医学附属医院）上级医师的权威性和指导作用特别突出，因此，科室主任（含专家）及主治医师、住院总医师是最重要的医师，为处方重点医师，是以疏通医师处方环节特别重要，于核心其疏通方式如下：

(1) 面对面拜访：从目前药医行业的销售来看，面对面拜访（个人拜访）是销售工作中最重要的方法，占据销售间的80%以上，是应用宣传单文献样品，小礼品和自身人格魅力，一对一地对医师（药师）等进行推销自己，推销公司产品，目的就是让医师从心里接受，让医师处方本公司生产的药品，对面拜访有如下特点：

1、针对性强，是对某位特定人物，特定问题，对双方和产品的深入讨论和认识，以满足不同层次，不同期望的需要。

2、与对方面对面交谈，富有亲切感，气氛随和易于彼此建立

长期密切合作的基础。

3、面对面拜访花费时间，费用很高，同时对自身素质和销售技巧要求甚高，因此单位时间内产生的效果差异极好。

4、产品介绍缺乏系统性

(2) 临床大会、小会特点：

1、短时间内可以对多个医师传递信息，效率高，也能节省费用

2、介绍产品完整系统，但深入度不够，更无法顾及特定医师的特定要求

3、以演讲和讨论形式结合，会弥补深度不足

4、无法建立密切的个人关系

以上两种形式（面对面拜访小型座谈会）是临床工作等重要的两种方法，原则是：

1、对重要医师通过频繁个人拜访，花费足够的费用

2、对一般目标医师，采取科室小型座谈会，介绍公司和产品，慢慢地影响和说服。

药品工作个人工作总结篇十三

不知不觉，忙忙碌碌的一年过去了，在这个陌生的城市，似乎觉得一年的时间过得更快，让人有点不愿意去相信。

20xx年让我学会了很多，感谢接纳我工作的企业，感谢我的领导，感谢我的同事们，感谢我的朋友，感谢我的客户们，

因为他们的帮助、信任、认可、鼓励才能使我更加热爱我的工作，更加努力工作。

销售是一个充满竞争的行业，也是很能锻炼人的行业，刚开始工作的时候真的很没有信心，业绩不但没有上升，反而在下滑，我除了天天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底销售单出来的时候，我傻眼了，我总是不敢在拿到单的报告主任，因为这不是一张让人兴奋的成绩单，拿到单的时候变得心事重重，走在路上，在想着台词，如何给主任打这个电话。结果往往都是想不到任何一个理由可以来保护这张不及格的成绩单，来保证自己不接受批评，往往都是第二天主任打电话过来询问才不得不如实相告，当然免不了批评。

那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升，那个时候主任说过换人，假如三个月试用期后我达不到公司的要求，要么给我换市场要么走人，我记得当时跟主任讨论这个问题的時候，鼻子酸酸的，这样的情况下我一般不说话，等主任说完后，我的心平静后，很认真的请求说，希望他能多给我一个月，说真的，面对这个市场，我也是没有信心的，因为前面两个业务员的努力都没有结果，我并不比他们优秀，甚至很多方面还不如他们。

但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作，带着有可能被炒鱿鱼的负担，艰难地走过了第三个月，终于在月底成绩单出来的时候，我接到叫我去拿单的电话，忐忑不安地询问的时候，他开玩笑说这个月公司该给我发奖金了，告诉了我数字，我在房间里跳起来了，兴奋冲到脑门，尽管那不是很大的数目，但至少成功地翻

了一倍。这个时候我还是不敢给主任电话，因为我不知道用哪种方式告诉他，兴奋怕以为我会骄傲，平静怕以为听错了。直到第二天上午到医药公司打流向接到主任的电话他问我，才告诉他，记得当时他说了三个字，还可以。这对于我来讲就是一句表扬，一名鼓励，因为在这之前主任从未表扬过我，所以对于他我很敬畏。

我还是不敢松懈，有了这个鼓励，我更加勤奋于我的工作，接下来的两个月，成绩都有进步。但好景不长，两个月后的九月十月成绩又在大幅度的下降，于是生活又回到了从前，变得紧张起来，但是在11月份又发生了转折，量又返回来了，这又成为一次失败后的自我鼓励，就这样生活还在一如既往的发生变故，而不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，没有市场。

最后，再一次感谢我的领导和同事们，我会用实际表现让销售业绩再创佳绩！

药品销售个人总结

药品销售员销售工作总结

药品工作个人工作总结篇十四

时光如天上流星一闪即过，我希望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来x医药公司一个月了，回忆这段时间的工作，我作如下总结。

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品面对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司销售模式也有差异。必须由原来的

被开工作转变为现在的主动开发客户等很多观念。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务；
- 2、努力完成销售管理中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的各项手续；
- 4、积极广泛市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守公司的各项；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的. 其它工作。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面在营销的模式上要积极思考并补充完善。

硫普罗宁注射液在x也只有一个客户，云贵高原地区虽然经济

落后，但是市场潜力巨大，从整体上来看x市场较x市场相比开发的较好□x市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户，就3月份拿了二件货□x市场：头孢克肟咀嚼片xx有三个客户，硫普罗宁注射液分别在x泰亿□x康心□x民生、以及x地区都有客户。其中□x康心全年销量累积到达14件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看□x根本上属于空白市场。头孢克肟咀嚼片在x也根本是空白。

硫普罗宁占据x市场份额也不到三份之一。从两地的经济上、市场标准情况来看□x比x要有优势。从产品结构来看，头孢克肟咀嚼片走终端。（就两地的经状况而言在同类产品中属于高价位的产品）硫普罗宁注射液，盐酸倍他洛尔滴眼液只能做临床。（临床品种进医院都需中标，前期开发时间较长）。面临的局势也相当严峻的。

总之，未来要扩大市场，争取业绩翻番。

药品工作个人工作总结篇十五

xx年，我局在xx市委、市政府和德阳市局的正确领导和关心支持下，始终坚持以党的xx届四中全会精神为指针，以科学发展观为统揽，坚持把保障公众饮食用药安全作为中心任务，不断强化监管职责，深入推进党风廉政建设，促进科学监管能力和食品医药产业全面提升，扎扎实实推进了全市食品药品安全监管工作，为保障全市人民饮食用药安全和促进地方经济发展做出了积极贡献。现将全年工作情况总结如下：

一、加强党风廉政建设，扎实推进监管队伍建设

（一）党风廉政建设情况。

为认真开展好我局的党风廉政建设和反腐败工作并促进其落到实处，局党组高度重视，将其纳入了重要议事日程，专题

进行研究，按照《药监局惩治和预防腐败体系-20xx年工作计划》和□xx年党风廉政建设和反腐败工作意见》，进一步落实了部门负责人、分管领导、局长、党组书记党风廉政建设责任，继续与全局人员签订了廉政建设承诺书，推行一岗双责，加强了党风廉政建设教育，采取集中学习、专题辅导等多种形式，坚持深入开展廉政警示教育，使大家充分认识到当前反腐倡廉工作面临的严峻形势和任务，进一步统一思想，提高认识，增强反腐倡廉的主动性和自觉性。

深入学习贯彻《党员领导干部廉洁从政若干准则》，切实加强领导干部作风建设，开展好“自觉受监督，习惯受监督”专题教育活动，局党组主要负责同志切实发挥领导和表率作用，与班子成员谈心，交流思想、查找问题、共同提高。

继续健全职工个人廉政档案，为进一步规范行政执法行为，维护监管当事人的合法权益，严格执行我局已制定的《药品监管行政案件办理制度》和《药品监管行政处罚自由裁量权适用规则》及《实施标准》，继续坚持了重大案件集体讨论制度，坚决杜绝办人情案和以权谋私的情况发生；继续坚持了案件回访制度，对行政案件办理中执法人员遵守执法纪律等情况进行了事中、事后监督。

(二)积极开展“创先争优”和“挂、包、帮”行动。

一年来，我局以“关注民生，构建和谐”为主题，认真开展“挂、包、帮”活动。春节期间全局职工踊跃捐款2800余元，由机关党支部书记带队到对口帮扶的高坪镇水磨村对部分困难群众及贫困党员进行了走访慰问。6月24日，由局长张路带领机关部分党员干部深入到“挂、包、帮”活动联系单位北外乡新源村开展“听民意、了民情、解民忧”大走访主题实践活动，对该村存在的困难和问题提出建议，并结合走访调查情况落实帮扶工作的具体措施，活动中还慰问了两户贫困党员和四户困难群众，送去价值600元的慰问品和1600元慰问金。通过惠民活动的开展，增进了党员干部与人民群众

的联系，使之更加关注民生、民情，也促进了帮扶工作长效机制的建立。

二、积极履行药品监管职能，加强药品安全监管工作。

围绕确保药品安全这一工作目标，我局坚持整治与规范并进，努力探索科学有效的监管模式和方法，着力提升药品安全保障能力和水平。

(一)重拳出击，药品、医疗器械市场规范有序

1. 突出药品专项整治。

一是对药品生产环节，加大日常监管力度，全面检查了药品生产企业执行gmp情况。重点对生产质量管理机构及履行药品质量管理职责情况、生产厂房与设施是否发生变化，生产、检验仪器设备与生产品种和规模是否相适应，空气净化系统、工艺用水系统等的运行使用情况，是否按照gmp认证法定条件组织生产。企业的原辅料和包装材料供应商审计、购入质量检验、储存、使用及产品审核放行、执行《药品说明书和标签的管理规定》等情况进行了全面检查。针对四川诺迪康威光制药、四川泰华堂制药有限公司等5家药品生产企业进行了检查，从检查情况看，各企业基本都能按照gmp要求组织生产，没有发现严重违规违纪情况发生。

二是对药品流通环节，加大对药品经营企业的gsp跟踪检查及日常监督检查力度，针对42家药品零售企业进行了gsp日常检查。强化农村药品监管，完成了对乡镇卫生院、村卫生站的药品质量日常监督检查。大力整治药品、医疗器械、保健食品违法广告，加强监测，目前已对12起违法违规移交工商局进行处理。加强特殊药品监管，针对市级医疗机构和批发企业进行了专项检查。

同时，有针对性地开展各种专项监督检查。一是开展了非药

品冒充药品、工业氧冒充医用氧、“两节两会”等专项检查；二是开展了疫苗专项整治工作，以及核查假药健胃消食片等药品；三是认真开展医疗器械经营企业追踪检查工作，重点检查了经营一次使用无菌医疗器械、植入材料及人工器官、介入器材、体外循环及血液处理设备等高风险产品经营企业。

加强日常监督检查

通过开展药品日常监督检查、专项检查□gmp和gsp跟踪检查、药品抽验、广告监控、以及加大对违法行为的查处打击力度等，切实整治和规范我市药品市场秩序，确保药品生产经营企业健康规范发展。

一年来，通过日常监督、药品抽验、专项整治和群众举报等，共对涉药涉械的药品生产、经营、使用单位的违法行为立案15起(药品13起、医疗器械2起)，其中：日常监督 3 起、药品抽验9 起、群众举报 1 起；查获假劣药品 11个、过期、失效的医疗器械6个等品种，取缔无证经营药品1户。涉案金额为1.42万元、没收物品货值金额0.59万元、罚没合计：1.85万元。

(二)规范行政，药品、医疗器械安全保障水平不断提高

一是继续完善和推行药品生产经营企业信用评价及分类管理办法，实施对涉药企业分类管理，突出重点，强化监管。

二是完善和扩大药品生产企业质量授权人制度试点工作，积极探索建立以内部严格的质量体系为主，与外部监督相结合的管理体制。

三是继续推行涉药单位预警约谈制度和执法监管巡查制度，强化督促约束，促进依法规范生产经营。

四是积极协助市局完成对辖区内药品生产企业gmp跟踪检查

工作，督促和检查企业严格执行国家法定质量标准。

(三) 思路创新，网络建设不断完善

一是继续开展农村药品“两网”建设，着力提高“两网”人员的业务素质和能力，强化工作责任和药品监督检查力度，逐步建立依法监督、执法到位、运转良好的药品监督网络，不断提升全市“两网”建设运行效率，实现市、乡、村三级药品监督网络畅通、无监管盲区，供应网横向到边纵向到底、无供应盲区，以监督带动渠道规范、以规范渠道保障农民用药安全的目标。

二是在开展药品电子监管一期工作的基础上，积极拓展二期工程建设，以进一步提升监管效能，提高药品安全事件应急处理能力。目前已有108家单位纳入了信息平台管理体系，其中：药品生产企业9家、药品批发企业4家、药品零售连锁公司1家、城区零售药店40家、乡镇零售药店30家、市级医院4家、乡镇卫生院18家、民营医院2家。

三、充分发挥食品安全监管“抓手”作用，切实做好食品安全综合协调工作。

充分发挥食品安全监管的“抓手”作用，强化食品安全综合监督和组织协调工作。

一是强化目标管理。年初，我局组织召开了全市食品安全工作会议，对全市xx年食品安全工作和专项整治工作进行了安排部署，对食品安全工作进行了目标分解落实，全部纳入政府工作目标考核，确保了全市xx年未发生特、重大食品安全事故。

二是加强食品安全专项整治工作。今年来，组织开展了打击违法添加非食用物质和滥用食品添加剂专项整治、乳品和含乳食品专项整治行动、地沟油整治和餐厨废弃物管理专项检

查、学校食品安全专项检查、夏秋季食品安全专项检查等专项检查工作，并取得了较好效果。

三是积极履行综合监管职能。牵头组织相关职能部门，认真安排落实了“元旦、春节”、“五.一”、“十.一”等节日期间联合执法检查等重大食品安全专项检查行动。

四是加强食品安全相关知识宣传。组织开展了《中华人民共和国食品安全法》宣传月活动，举办宣传咨询活动，发放食品安全相关宣传资料，现场接受消费者咨询，受理消费者投诉，向群众讲解食品安全知识，进一步普及食品药品法律法规知识，提高了人民群众饮食用药安全意识和维权意识，营造起“人人关心食品安全”的良好社会氛围。

五是牢记宗旨，适应改革。主动向上级部门请示汇报，争取支持，主动与相关单位沟通协调，形成共识，妥善处理好机构改革期间的食品安全监管工作，确保以改革促工作，保障群众饮食安全的服务宗旨绝不动摇。

四、药品监管与企业服务并重，促进全市医药产业健康发展。

在加强药品监管的同时，围绕发展这个大局，我局进一步加大对企业的服务力度，围绕xx市“企业服务年”活动要求，充分发挥药品监管职能优势，深化监管，推进发展，深入基层开展服务，切实为企业排忧解难，在促进xx市医药产业健康发展中取得显著成效。

医药产业作为xx市支柱产业之一，针对制药企业的特点，我局继续实行药品生产企业定点联系制度，帮助企业抓住医改机遇，发挥优势，争取发展。局领导分别带领业务人员到药品生产企业就药品规范生产，确保药品生产质量，扩大全国市场销售、健康发展等开展调研和督导服务。对四川蜀中制药公司产销过13亿元、四川源基制药公司产销过3亿元、四川泰华堂制药公司产销过1亿元的目标提出建议。在四川省通园

制药有限公司遭遇火灾事故后，局领导当即安排业务人员进行专项辅导服务，使该企业在两个月内恢复生产，今年产销仍可达亿元。四川明胶制品有限公司取得药用辅料批文后，今年该公司产品订货及产销将达8千万元。四川新诺赛制药有限公司多年来靠出口外销胰酶等产品，而在国内市场处于“有米难下锅”的境地，在我局的指导和协调下，通过公司的努力，获得13个品种的国药准字批准文号，今年产销近1亿元，明年有望翻一番，为公司的下一步发展打下了坚实的基础。预计xx市制药企业今年产值将达25亿元、利税将过亿元，同比增长20%以上，为我市的经济发展做出了积极的贡献。

药品工作个人工作总结篇十六

20__年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售状况，能更好的为明年的工作做好准备。

一、加强学习，不断提高思想业务素质。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一向以来我都用心学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。透过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。透过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

二、求实创新，认真开展药品招商工作。

招商工作是招商部的首要任务工作。20__年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选取部分产品让业务经理在当地

进行招商，业务经理对代理商的状况很了解，既能够招到满足的代理商，又能够更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

四、加强反思，及时总结工作得失。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

- 1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。
- 2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没到达自己心中的目标。
- 3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。
- 4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的用心性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不

良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的这天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之重。

总结20__年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

不知不觉，忙忙碌碌的一年过去了，在这个陌生的城市，似乎觉得一年的时间过得更快，让人有点不愿意去相信。

20__年让我学会了很多，感谢接纳我工作的企业，感谢我的领导，感谢我的同事们，感谢我的朋友，感谢我的客户们，因为是他们的帮忙、信任、认可、鼓励才能使我更加热爱我的工作，更加努力工作。

销售是一个充满竞争的行业，也是很能锻炼人的行业，刚开始工作的时候真的很没有信心，业绩不但没有上升，反而在下滑，我除了天天的拜访和宣传，我不明白我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经熟悉了，跟大部分的客户就应也算是熟悉了，但是月底销售单出来的时候，我傻眼了，我总是不敢在拿到单的第一时间报告主任，因为这不是一张让人兴奋的成绩单，拿到单的时候变得心事重重，走在路上，在想着台词，如何给主任打这个电话。结果往往都是想不到任何一个理由能够来保护这张不及格的成绩单，来保证自己不理解批评，往往都是第二天主任打电话过来询问才不得不如实相告，当然免不了批评。

那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎样也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，期望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不明白这样下去成绩是否能上升，那个时候主任说过换人，假如x个月试用期后我达不到公司的要求，

要么给我换市场要么走人，我记得当时跟主任讨论这个问题的时候，鼻子酸酸的，这样的状况下我一般不说话，等主任说完后，我的心平静后，很认真的请求说，期望他能多给我一个月，说真的，应对这个市场，我也是没有信心的，因为前面两个业务员的努力都没有结果，我并不比他们优秀，甚至很多方面还不如他们。

但我还是期望在我的努力下，期望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作，带着有可能被炒鱿鱼的负担，艰难地走过了第x个月，最后在月底成绩单出来的时候，我接到叫我去拿单的电话，忐忑不安地询问的时候，他开玩笑说这个月公司该给我发奖金了，告诉了我数字，我在房间里跳起来了，兴奋冲到脑门，尽管那不是很大的数目，但至少成功地翻了一倍。这个时候我还是不敢第一时间给主任电话，因为我不明白用哪种方式告诉他，兴奋怕以为我会骄傲，平静怕以为听错了。直到第二天上午到医药公司打流向接到主任的电话他问我，才告诉他，记得当时他说了三个字，还能够。这对于我来讲就是一句表扬，一名鼓励，因为在这之前主任从未表扬过我，所以对于他我很敬畏。

我还是不敢松懈，有了这个鼓励，我更加勤奋于我的工作，接下来的x个月，成绩都有进步。但好景不长□x个月后的x月十月成绩又在大幅度的下降，于是生活又回到了从前，变得紧张起来，但是在__月份又发生了转折，量又回到来了，这又成为一次失败后的自我鼓励，就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就必须会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，没有市场。

最后，再一次感谢我的领导和同事们，我会用实际表现让销售业绩再创佳绩！

药品工作个人工作总结篇十七

回顾20xx年的总体销售情况，摸着自己囊中羞涩，自感惭愧！这不是只有我主观原因，同时客观原因也导致整体销售上不去的一个因素，在此我总结了一些存在的问题。一、目前的医药形势：

1、现时药价不断下降、下调，没有多在利润，空间越来越小、客户难以操作。

2、即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为□x元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医疗保障、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

3、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足工课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。

4、在电话医药销售方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话医药销售过程都能够流畅顺利，必竟在没有中标的情况下，电话医药销售是主要的`销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。二、所负责相关省份的总体情况：

随着中国医药市场的大力整顿治理逐渐加强，医药医药销售面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品

价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，报价xx元，xxxx报价xx元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大。