

最新医药个人年度工作总结(模板8篇)

学校是一个充满了竞争和挑战的舞台，总结可以让我们更好地反思自己的表现并作出调整。以下是小编整理的一些精选工作总结范文，供大家参考和学习。

医药个人年度工作总结篇一

xxxx年7月4日至9日，药品营销公司隆重举行了xxxx年上半年工作总结及培训会议，集团总裁、营销总监、各总经理助理、各办事处经理、新员工和公司内勤部门经理及相关人员60余人出席了会议。

在药品营销公司半年工作总结报告会中，黄总指出，上半年药品营销公司健全了内部组织与制度，运作越来越独立，部门职责更清楚，下一步运营更加规范。截止6月30日，药品营销公司成立了28个办事处，销售队伍扩大到58人，但是目前销售队伍较年轻，整体经验不足，销售人员的业务知识、技能、社会阅历等都有待提高，公司将会给予支持，加强教育、培训，以提高销售队伍的整体水平。黄总还明确指出公司下一步的发展战略方向，强调办事处管理模式、职能与办事处经理职责的转变，保证团队发展。

员工培训通过自组和外聘老师相结合的培训方式，特聘请北京凯文金管理顾问公司讲师周诚忠老师进行培训。整个培训围绕着提升办事处经理管理能力、执行力、营销技巧、产品知识等方面内容进行培训和交流，全面提高公司各办事处经理的营销能力，完善各办事处的管理模式。

会议最后，经全体参会人员公开投票选举的方式，评选出半年度优秀员工，并对评选出的优秀员工以及第一季度、第二季度综合考核第一名至第五名的员工进行了表彰。

黄总对药品营销公司下一步工作提出要求：要深度营销，根据公司产品特点，向二级、三级市场推进。对产品合理定位，组成产品群，同时细分市场细分产品，销售不走单一路线，慢慢渗透到终端，更贴近终端市场，下半年将启动otc市常加强团队建设，使我们的员工队伍更有战斗力、凝聚力，员工要适应企业文化，与公司共同发展，共同进步！

医药个人年度工作总结篇二

本学期我担任了高二四班的的班主任，通过一学期的带班，让我体会到不能只凭一腔热血，还要一套完善的班级管理机制。在这一学期，我们班在校运动会中取得了第二名的好成绩，在期中考试，多次月考中获得平行班级中第一名的好成绩，有好几名同学综合排名在全年级前60名，调班时还不愿意上去，说明我班已经形成了一种良好的学习氛围，有利于学生的全面发展。在这期间，我也感谢各位领导和老师对我的工作大力支持和配合，才得以使班级工作顺利开展，现将本学期的工作总结如下：

一、带班期间我所做的工作如下：

1、细心观察，做好带班准备

从7月8日带班后，我就上网查阅了大量的关于班主任班级管理文章，如：《班主任兵法》等，还在博客中写下了自己的体会，以更好的借鉴各位同行的带班经验。

经过假期一段时间的带班，我给自己制定了“细，严，勤”的管班原则，每天早上7点20分，下午2点15分都站到教室门口迎接学生的到校，亲自查学生的迟到，这样虽然辛苦一点，但是对哪些学生经常迟到就做到了心中有数，我又抽没课的时间巡查学生的上课情况，对哪些学生上课爱做小动作有了了解，轮到我班大扫除的时候，我和学生一块打扫，又让我知道了哪些学生爱耍奸溜猾，根据这些情况为我开学制定有

班级特色的规章制度提供了第一手资料。一个好的学习环境是学生学业有成的必要条件，而好的学习氛围需要大家共同努力去创造，班主任能做且必须要做的就是搞好协调。从建班的那天起，我就给学生灌输要有好的学习环境才有可能让大家成才的思想。一直坚持让学生撰写《班级日记》和《班级日志》，及时了解学生在学习、纪律、卫生等各方面的情况，做好带班钱的准备。

2、加强班干部管理，让学生自己管理自己

经过假期一段时间的观察，我们班同学不管是表现好的还是调皮的对座位都很在乎，抓住这个心理，把排座位和班级管理挂钩，班干部优先，其他同学排座位根据学习成绩加表现。实行“班干部承包制”，班干部分别负责几个小组长，实行了“小组承包制”，即小组长是本组的第一负责人，负责本组的卫生打扫，负责本组的作业收缴等，每周在班会上进行一次评比，选出的组，最差的组，若是班干部管理不善或是组长管理不善给其一周整顿的时间，仍不见效，根据情况撤销其班干部或小组长，另在班内选，其组员罚多打扫卫生一天。若是连续两周都被评为的组，管理者得小礼品(中性笔一支或是笔记本一本)并奖励其所在组免值日一次，这样逐渐形成了相互监督自己管理自己的风气。

3、充分发挥小组长管理机制，是班级管理有序化

除了让纪律班长强抓考勤，上课的纪律外，根据各组情况，让小组长兼任课代表或者是各种监督员，有作业监督员，卫生(教室，宿舍)监督员，值日班长监督员，早读监督员，每个小组长负责一个时间段，监督每天当中的一两件事，并且坚持抓，慢慢地使管理变得有序化。再次实行“个人量化考核制”，为期末学生评选做好准备。每个人都有100分的满分，班干部管理有方加1-5分，管理不善减1-5分，迟到，说话，睡觉一次减1分，不做作业一次2分，打扫卫生或文体活动耍奸溜滑一次2分，旷课旷操一次减5分，一周内请假两次以上

减1分，若违纪行为一周发生两次以上减掉对应分值的2倍，并叫其家长，有保证书者按保证内容执行。一步步的落实这些制度，使得违纪者无空可钻。

4、每周一次的班会

每周一次的班会，有个小组长安排包括每两周一次的黑板报，各小组长先写好班会计划书于周二早上交班主任提出建议下午班会课具体执行，由组织委员记录每次班会情况并按要求打分，计入小组长考核内。班会常规内容：班内互评，班干部班主任上周情况小结及本周任务(一周班会针对一个具体影响较大的问题)，把班会开成解决问题的实事求是的班会。

5、加强与家长的联系

采用与家长共同撰写教育日记和家访的形式，加强与家长的联系，做到家校合一，使管理统一化，更有效化，在本学期的尝试过程中取得了一定的成效。以后还会继续坚持。

二、工作中存在的问题及措施

1、班级的凝聚力还不够强，还有待于增强。

集体是在活动中产生的，大集体如此，小集体也一样。学生纪律散漫，个性强以自我为中心苗头明显，以后我准备组织互帮互学小组，学习上好生带差生；纪律上互相提醒；劳动生活上互相帮助。通过活动扩大班干部在同学中的积极影响，通过活动加强同学之间的协作精神和团体意识。

2、学习管理信心不足。

好多学生对自己是否能考上大学不抱有多大希望，自己的实力很了解，对老师的鼓劲打气并不感兴趣，对自己的前景很是迷茫，对学习确是信心不足。有些班干部在管理过

程中也出现害怕得罪人事事想当老好人，管理信心不足。如何才能让他们鼓足干劲继续努力走好人生关键的一步是下阶段急需解决的问题。

总之，本学期工作成绩是肯定的，我也会不断分析和总结经验教训，通过不断的学习和提高自己的业务水平和班主任的工作艺术，为把班主任的工作做得更好而努力。如有不妥之处，敬请各位同仁批评指正。

医药个人年度工作总结篇三

我自20xx年5月到广东省深圳市场任医药代表以来，经历了深圳市场启动、受挫、再启动上量的整个过程，现将两年来的工作总结如下：

一、市场前期的努力

我在20xx年5月刚接手深圳市场时，该市场在三甲医院的销售一片空白。为了迅速启动市场，除了自己虚心向老员工学习和请教外，同时与该市场的其他公司业务员协调关系，通过各种形式对各医院的相应科室、门诊室、患者群结构、消费习惯、大夫的爱好、性格等方面进行详尽的了解和分析，初步确定以广东省二院为重点终端，以其他医院为辅进行科室开发和维护，奔波在八大三甲医院之间，从细微处着手，关心体贴医生，尽管临床费用相对较少，但自己发挥女性细致、温柔的特长，把工作做细做好，使有限的经费发挥最大的作用。特别在20xx年春节回公司开会期间，根据自己所了解到的医生的爱好，购买了根雕、腊染、天麻、茅台酒等地方特产，送给不同层次的医生，通过这些工作的开展，与医生建立了深厚的友谊，与个别重点医生还建立起了母女关系。医生对我公司产品的认同度得到了进一步的加强，产品销量也得到了稳步提高。

二、疾病来临销量下滑

当深圳市场销量稳步上升的时候，疾病突袭河北，整个销售迅速下滑，在此情况下自己仍坚持做好临床工作，开始之初，得知勤洗手能防疾病，就从超市里面批发洗手液，对几个科室的医生逐科室去送。几天以后，形势迅速恶化，在自己去不了医院的情况下，仍然坚持电话拜访各医院的目标医生，随时了解防非的各种措施和方剂，自己通过朋友购得了几支重组人干扰素，及时送给重点医生，在疾病最严重的五、六月，在省二院门诊患者寥寥无几的情况下，也能销售一百盒。

疾病之后，通过自己在淡季做扎实的市场工作后，旺季应该是上销量的时候了，但省二院进货情况不升反降，医生在不断开药，病人在不断拿药，但就不见销量上升，根据自己多年的临床推广经验，肯定省二院出了问题。自己把工作重点转移到查找问题上来，从一些蛛丝马迹中寻找出了省二院被窜货的证据，这一切都是在当时的省区经理胡非严重脱岗，自己孤身一人凭着自己对xx制药的忠诚来完成的。

xxx离职以后，本来指望有一个好的经理来带领我们做好市场，谁知来了一个王国青，由于他对市场生疏、对业务生疏、加之从业心态不正确，到了市场以后，就严重违反财务制度，日常工作抓不住重点，不抓稳定，不解决具体问题，不上销量，反倒四处点火，把一个本来就问题重重的河北市场，搞得雪上加霜，在自己临床工作无法正常进行的情况下，为维护公司利益，在河北市场“白色恐怖”的情况下，自己不怕打击报复，不怕丢饭碗，坚持从各种途径如实向公司高层反映市场实际问题，使公司得以掌握市场更全面的真实情况，及时对问题作出处理，不至于使河北市场毁于个别人之手。

三、复兴之路

20xx年春天，冬寒未褪，我怀着春天般的心情奔赴河北，开始了深圳市场劫后余生的艰难重建工作。这时候我原来管理的广东省中医院、省医院、省四院已经交接出去，只剩下省三院、省二院、和平医院、省直一门诊四家医院。其中省三

院是骨科医院，省直一门诊是日门诊量不足30人的卫生所，和平医院是新开发的医院，上述三家合计销量不足200盒！只有省二院稍好一些，但销量也就200盒左右！总体销售不过8000元，而公司下达的全年任务却高达30万元！整个市场千疮百孔、百废待兴！

此时，在王洪刚经理的指导下，我根据市场实际情况，确立了“以省二院与和平医院为重点终端，目标直指杀手级医生，集中力量提升纯销量；紧抓药剂科和药房，随时掌握库存，保证渠道畅通”的工作思路，开始了深圳市场的复兴之路。

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

医药个人年度工作总结篇四

20**年的工作即将结束了，相信在一年结束的时刻，大家都有自己的话要说，这是肯定的，每个人的想法都是不一样的，这需要不断的努力，才能回忆一年中的工作。总结一下一年来的工作也是对自己的一种激励。

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，我接过来来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！

医药个人年度工作总结篇五

从入行到现在已经快一年了，下面介绍下这段时间的所得经验供大家分享：

有老代表带了半天就开始自己去“扫街”了，经过了大半个月的跌摸爬滚，胆子大了，脸皮也厚了，但是心也开始急了。已经有2个同学成功跟公司签了协议，可以作为员工留在公司工作了，而自己呢，似乎还没有引起经理的一丝注意。就在那时候，正好遇上了公司开一个产品发布会，我被指派了两个任务：1、会前协助经理助理购买会议用品；2、会时负责宴席酒水的供应，却没有机会面对客户。但我并没有抱怨，每件事都跟到了点子上，没有出任何的差错。会后第二天，经理把我单独叫进了办公室，让我去体检并愿意与我签协议，原因是他认为我是有一个有责任心的人。

成绩：成功“卖身”给公司

成为员工后，被分到了公司的总部所在地——佛山，负责100家终端和4家医药公司。之前负责这个市场的人由于做得太差了，已经离职了。那么等待着我的是什么呢？以下是我的swot分析（把自己当作产品了，呵呵）：

s（优势）：无经验说明我是一张白纸，没做起来的市场也可以看作是有个空白的市场。由开始，因此存在着无限的可能。

w（劣势）：无工作经验，专业是药学，无市场营销知识。

o（机会）：新来的主管是公司去年的销售冠军，有着丰富的实战经验，我将在他那学习到最有用的销售知识；股市跌到了谷底，说明它有机会反弹了，且区域位于公司总部，只要

做得好就会有发展。

威胁)：这个区域的市场供货渠道乱，价格不稳定，为终端工作带来更大的困难。

成绩：开始计算任务指标的第一个月，铺货店数比前人半年铺的还多，但只是因为他们懒，并非我有多厉害。

经过了一个多月的铺货，大部分的药店都已经开始经营我们的产品了，只剩下极少数的“顽固分子”依然雷打不动，而这些药店正是当地较大型且生意较哈破的店。为了把货铺进去，我只有更加频繁的拜访，不断地向他们陈述我们产品的优势。“皇天不负有心人”，终于在后来的一次拜访中发现其中一个“顽固分子”开始经营我们的品种了。回到家我第一时间把这个好消息告诉我主管，当时我主管说了一句话：“你会成功的，因为你已经把工作和情感连在了一起。”

成绩：铺货工作基本完成了，铺货率为全公司前三。由下月开始进行上量工作。

拿到了三月份的奖金了，是一笔不小的钱啊，第一个月就能拿到这么多奖金，对自己越来越有信心了。

由于我们的产品在当地来说是该领域的no.1但好卖的产品通常都没有什么利润可赚，加上我们没有什么促销活动，首推率是达不到的了。只能在其它方面寻求突破，于是我有了以下的想法：1、我们的产品有两个规格，我们做的是大的规格，而小的规格是消费者主动购买的产品，于是我便让店员每次都先把大的包装拿给消费者，增加购买率；2、我们的产品是西药，价格便宜，能与其它中成药联合使用。于是我便做其它中成药促销员的工作，送点小礼品什么的，让她们在介绍自己的品种时搭配我们的产品联合用药。

医药个人年度工作总结篇六

从入行到现在已经快一年了，下面介绍下这段时间的所得经验供大家分享：

有老代表带了半天就开始自己去“扫街”了，经过了大半个月的跌摸爬滚，胆子大了，脸皮也厚了，但是心也开始急了。已经有2个同学成功跟公司签了协议，可以作为员工留在公司工作了，而自己呢，似乎还没有引起经理的一丝注意。就在那时候，正好遇上了公司开一个产品发布会，我被指派了两个任务：1、会前协助经理助理购买会议用品；2、会时负责宴席酒水的供应，却没有机会面对客户。但我并没有抱怨，每件事都跟到了点子上，没有出任何的差错。会后第二天，经理把我单独叫进了办公室，让我去体检并愿意与我签协议，原因是他认为我是有一个有责任心的人。

成绩：成功“卖身”给公司

成为员工后，被分到了公司的总部所在地——佛山，负责100家终端和4家医药公司。之前负责这个市场的人由于做得太差了，已经离职了。那么等待着我的的是什么呢？以下是我的swot分析(把自己当作产品了，呵呵)：

：无经验说明我是一张白纸，没做起来的市场也可以看作是有个空白的市场。由开始，因此存在着无限的可能。

w(劣势)：无工作经验，专业是药学，无市场营销知识。

o(机会)：新来的主管是公司去年的销售冠军，有着丰富的实战经验，我将在他那学习到最有用的销售知识；股市跌到了谷底，说明它有机会反弹了，且区域位于公司总部，只要做得好就会有发展。

t(威胁)：这个区域的市场供货渠道乱，价格不稳定，为终端

工作带来更大的困难.

成绩：开始计算任务指标的第一个月，铺货店数比前人半年铺的还多，但只是因为他们懒，并非我有多厉害.

经过了一个多月的铺货，大部分的药店都已经开始经营我们的产品了，只剩下极少数的“顽固分子”依然雷打不动，而这些药店正是当地较大型且生意较哈破的店. 为了把货铺进去，我只有更加频繁的拜访，不断地向他们陈述我们产品的优势.“皇天不负有心人”，终于在后来的一次拜访中发现其中一个“顽固分子”开始经营我们的品种了. 回到家我第一时间把这个好消息告诉我主管，当时我主管说了一句话：“你会成功的，因为你已经把工作和情感连在了一起.”

成绩：铺货工作基本完成了，铺货率为全公司前三. 由下月开始进行上量工作.

拿到了三月份的奖金了，是一笔不小的钱啊，第一个月就能拿到这么多奖金，对自己越来越有信心了.

由于我们的产品在当地来说是该领域的no.1[]但好卖的产品通常都没有什么利润可赚，加上我们没有什么促销活动，首推率是达不到的了. 只能在其它方面寻求突破，于是我有了以下的想法：1、我们的产品有两个规格，我们做的是大的规格，而小的规格是消费者主动购买的产品，于是我便让店员每次都先把大的包装拿给消费者，增加购买率；2、我们的产品是西药，价格便宜，能与其它中成药联合使用. 于是我便做其它中成药促销员的工作，送点小礼品什么的，让她们在介绍自己的品种时搭配我们的产品联合用药.

医药个人年度工作总结篇七

回顾20xxxx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找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，必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XXXX元，XXXXXXXXX报价XXXX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xxxx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。

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、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，（就这次成都会上所见到的已没有前几年多，现在的人越来越少），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。

医药个人年度工作总结篇八

时光飞逝一转眼我已经来公司这个团队快一年了，在此首先我要感激公司给了我这个机会和平台，让我对医药营销这个行业有了更深的了解，也让我对自我的认知有了进一步的认知，在这个平台上实现了自我的梦想和价值所在。

在此我就对这一年以来我在大家身上所学到的和自我理解到的做个小小的评价。

医药代表是一个充满竞争的.行业，也是很能锻炼人的行业。其实做我们这一行，我自我感觉并不是说需要很多的销售经

验，主要还是说与客户们的关系，关系好了自然而然的想上量那就是很简单的事了，也就是说客情的维护是我们的重点。当然做销售首先就是说做人很重要，我在做产品的时候首先是要对我们自我的品种要有深入的了解，不对自我的东西了解清楚又怎样好和别人沟通呢。然后就是五勤了，也就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤。这几勤可能大家都明白、了解，这也是领导经常宣导的，在此我就不一一做解释了。

销售工作不仅仅要尽力、更要的是尽心。尽力的人很容易感到疲惫，每一天跑来跑去总感觉时间不够，到月底一看销量还没有什么效果，这样是最累的。尽心的人把自我全身心的投入进去，把它作为人生的方向、兴趣，虽然也累可是能从点点滴滴中找到自我价值，找到成就感与满足感，身体是累的但心是自豪的。

销售是持久战，不可能说一次就ok了的，我们有有着打持久战的准备，看准目标要有着明确的计划和步骤，不管做什么在做前首先要再三的思考，看看有没有遗漏的地方，并且在行动中要学会自我反省、改变，以后要做得更好。“失败乃成功之母”，没有人是完美的，就看我们是怎样的看待自我。我们要时时刻刻的坚持着一种归零的态度学习新的知识新的方式方法来武装自我。

引用以前在学习中有位前辈说的话“成功=正确的方法+少说空话+执行力”，期望大家能理解到。

以上就是我工作上的一些心得，很多事情看起来很难，很可怕，似乎那么的遥遥不可及，可是当我们下定决心必须要做好它的时候，回过头来看看其实它并不是那么的困难，关键在于我们是否跨出了那一步，每个人都是独一无二的，别人能做到的为什么我们自我就不能做到呢相信自我，加油！你是最棒的！