

制药企业工作总结 医药公司工作总结通用

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

制药企业工作总结 医药公司工作总结通用篇一

你们好！

一：认真加强工作专业知识学习，不断提升自己的工作沟通和协调能力和异常情况处理。1. 努力学习工作中的经验，注意各项公司规定，谨慎行事。虚心向有经验的老员工请教，通过他们对工作的热诚和积极来规范自己工作态度。2. 在工作实践中不断学习，提升自己的应变能力。不懂的地方向领导同事多请教，及时检查，总结，把自己塑造成坚强有毅力、务实有基础的部门接货员。3. 积极参加公司、外贸部门系统和本部门组织的职业职能综合素质培训，认真听课吸取课程中有利于工作的好教材，以备于在工作中可以灵活运用，让自己的基础更加扎实，工作就会越做越顺心。

二： 优化工作流程。

1. 建议车间退料要及时，因为我有发现班组退料有纰漏，总是退一半(或一打半)到仓库，留一半(一小半)在车间;其中还有退料交接不清楚，有时候车间的同事，把退料拿到仓库找个地方随便一放就走了，我们仓库管理员也不清楚……特别是有近地外协不合格的材料，仓库管理员和采购员都跟我讲好了，可以退外协了，有时候整理到最后的时候，却发现少了一、两个，或十几个，要花一些精力到处去寻找，而且

要到处找，到处问，有的是在仓库的某一处，可有的却在班组找见的(没退完的)，这样无厘头的，真的很费时。

2. 车间退料不认真，我见到过车间退料到仓库要么一个袋子里装有各种小的零部件，其中还有车间退料是这样的，他们把bay51-q个个零部件还装在一起就退给仓库管理员，甚至和仓库吵嘴了……我希望同事之间都和气点，大家都各在不同的工作岗位，希望相互理解;把零部件组装在一起拿来退是不好的，我们仓库各个零部件都有分开归属的物料位置，如果车间班组同事在退料之前就把他们组装好的物料，一一拆卸好，再交给我们仓库管理员，这样的话退料清楚明了，仓库管理员也会欣然接受，大家都好，也会及时的把个零部件放会规范的位置，这样有利于提高了效率。

3. 领导提到我接货超额，在这事上我声明一下，因为我对车间生产计划和采购计划事先都不知道，……一般远方的外协给我们公司提供的物料都是通过各个物流或快递过来的，物料到我们公司后，我接到物流或快递的电话，到指定的地方，认真准确地提取货物，一般物流和快递公司的托运人交货到我手里都只管货物的件数，对于包装箱里面的货物的物料名称，规格型号，数量与附带的送货清单一致，托运负责人都不负责的，我就认真准确的接收托运人转交给我的货物，然后安全地把货物带到我们部门的待检区，再一一拆开各个包装箱，对照货物清单，整理好物料，一一摆放整齐，在把货物清单叫到采购员手中，让采购员开出送检单给品检，检验到的各种物料，检玩后，我再对照送检单上物料名称，型号规格有品检签“合格”的，我及时入库，看到送检单上有品检签“不合格”的物料，我就会及时的把“不合格”物料及时拿出来，放到“不合格”区，再及时的通知采购员，让他们及时知道，及时通知外协，和外协好好协商。以上的小三点，属下不才，望领导采纳后，好好带动我们。

三. 这一季度，我的工作领导和同事们的关心和支持下，渐渐地充实了一些工作经验，但距公司及领导和同事们的要求，

还稍有不够，我会在努力上进的，我也明白，“工作业绩是做出来的”，要有不怕苦，不怕累，有责任心的工作精神，想尽一切办法，尽最大的努力把工作做到顺利完成任务，在以后我也会时刻谨记，要不断地加强学习来提升个人的综合素质和工作能力，为适应公司快速发展付出更多努力。

总结，以上是我季度的工作总结，我也特别想借这个机会，感谢领导、同事对我的热心帮助，精心指导和我处事不足地方的包容，同时还鼓励我，使我能渐渐地熟悉，有信心地做好这份工作，适应工作，融入华荣，有益的经历成长。

制药企业工作总结 医药公司工作总结通用篇二

县委，县政府高度重视，成立大规模的医改工作领导小组，县政府制定了《县关于深化医药卫生体制改革的实施意见》，先后召开医改工作领导小组会议多次，研究解决医改中碰到的问题。

全县已基本形成城镇职工医保、城镇居民医保、新型农村合作医疗制度的医疗保障网络的全民医保格局，且参保人数、报销比例保障水平不断提高。利用民生工程，继续开展白内障复明术，全年共计完成白内障复明术303例。开展儿童白血病、先天性心脏病初筛工作，将儿童白血病纳入免费救治范围，目前我县共筛查出现4例儿童白血病其中2例转省级定点医院治疗，先天性心脏病11例。

根据省、市要求，我县四个中心卫生院自从20xx年元月始实施国家基本药物制度，乡镇卫生院销售药品全部按进价实行零差率销售。基本药物全部纳入医保报销范围，其中新农合对基本药物报销比例提高10%，落实基本药物政府补偿政策，1-10月份，共计补偿56.58万元。通过此项政策，一是药品价格明显下降，药品价格下降比例为20%；二是就诊人数逐步增加，其中门诊40477人次，同比增长51%，住院4021人次，同比增长53.35%；三是群众受益逐步显现，门诊次均收费水

平下降24.2%，人均住院药费下降22.4%。

已完成温泉中心卫生院，苏家垱中心卫生院等18个国债资金项目建设，县人民医院综合大楼建设正在稳步推进。按《省乡镇卫生院编制标准》要求，完成了乡镇卫生院编制核定工作。已安排公开招聘4名医技人员和4名“三支一扶”人员到乡镇卫生院工作。

全年完成44名乡镇卫生院技术人员及298名在岗乡村医生医学继续再教育和培训进修工作。全面完成90个村卫生所达标建设任务，积极推进乡村卫生组织一体化工作，乡镇卫生院绩效考核工作也正式启动。

为了扎实推进我县基本公共卫生服务均等化工作，县政府制定了《县农村基本公共卫生服务逐步均等化项目实施方案》，成立了县农村基本公共卫生服务均等化项目工作领导小组，县卫生局制定了《农村基本公共卫生服务逐步均等化项目考核细则》，将目标任务下达到各乡镇卫生院。目前已完成宣传发动、项目培训、督导检查等工作，全县已完成农村居民健康档案建档76927人次，其中0-3岁儿童11759人，孕产妇3078人，65岁以上老年人23395人，高血压8424人，糖尿病2039人，重症精神病患者420人，其他人群27812人。完成重点人群血常规、尿常规、b超、心电图、血糖检查16345人，基本完成了上级下达的农村基本卫生公共服务逐步均等化项目工作。

加强医疗质量管理，优化诊疗流程，进一步规范诊疗、护理行为。开展了院前急救、临床护理、临床检验、病历书写大比武活动。县医院、蛟塘中心卫生院开展了临床路径试点工作，继续开展了“医疗质量万里行”活动，推行院务公开，探索推行临床医师考核制度。

制药企业工作总结 医药公司工作总结通用篇三

回望_，我顺利地从天津工业大学毕业，开始了职业生涯新征程；回望_，我很幸运地在国晖所找到了自己喜欢的，并通过不断努力取得了稳定的业绩；回望_，我亲历了中的艰难险阻，学会了在激流中勇进，逆风中飞扬；回望_，我也饱尝了生活的酸甜苦辣，学会了在苦难中风雨兼程，自强不息。展望_，我要不断总结的经验，吸取失败的教训；展望_，我要总结中的缺点和不足，不断完善和提高自己的能力；回望_，我要针对中的难点和缺陷，制定计划，争取在实际中探索出新的解决方案，争取更好的业绩。

_年5月。即将大学毕业的我，和所有大学毕业生一样，怀着迷茫彷徨的复杂心情加入应聘大军当中。一次偶然的机会，在学校组织的招聘会上，在茫茫人海中，我寻寻觅觅，希望遇到位好东家能收留即将被学校逐出门户的我。就在我万分焦虑的时候，蓦然回首，在灯火阑珊处发现了张学瑞并且相中了这份，经过面试、笔试，培训，最后我顺利地走上了岗位，开始了为期一个月的试用期。我那时下定决心，好好表现，努力，正当先进。

本以为只要在当中勤勤恳恳，按部就班就能干出业绩，想不到那只是万里长征的开始。在实际当中我遇到了各种各样的问题和意想不到的难题，这使我深深意识到什么叫书到用时方很少，纸上谈兵解决不了实际的问题。为此，我坚持学习钻研业务资料，坚持不懂就及时向彭主任和同事们请教，坚持不断总结中的得失、经验教训，坚持笨鸟先飞勤能补拙、的态度，不断改进方式方法，激励自己突破业绩瓶颈。

_年6月。我和大部分同事一样，在5月份交了份白卷。同事的纷纷自动离职，的压力，迫使我开始思考：自己有没有能力做好这份，是否值得坚持这种前途未知的努力……心里很矛盾，思想斗争很激烈，最后我没有向现实妥协，我选择了继续坚持努力奋斗，用事实证明自己。

_年7月—8月。事实证明，努力就会有回报的。经历五六月份的失败和挫折，我开始不断反思和改进自己的方法，最后我决定结合自己负责的医院的实际情况，大面积大范围发理赔指南，定时定点到医院病房做法律咨询解答伤者的疑问，并且及时把伤者的基本情况默记下来，下班回家后做日志报表。这样一来，我的效率提高了，感觉压力也没那么大了，因为从总体来看，我的业绩比较稳定，并且在不断进步。

_年9月—10月。主任给我调整了负责的医院，这对我来说既是机遇又是挑战。我针对西青医院的实际情况，制定出了自己的方案：保持发书数量，保证不留盲点，在解答伤者咨询时，耐心细致，为伤者提高力所能及的帮助（比如帮伤者查找医院到交警队的公交路线），维系我所在医院的良好口碑。我的进展顺利，这给了我坚持原来工作路线的信心和勇气，同事的工作业绩的突飞猛进也激励着我。我深知，逆水行舟，不进则退，急起直追才是出路。

_年月一月。或许是运气，或许是巧合，或许是功夫不负有心人，我成为了月业绩冠军。这是动力也是压力，因为曾经的业绩不代表未来同样优秀，我必须学会平衡这其中的博弈。我总结的检验教训是：大范围发书，奠定了良好的工作基础；及时掌握有签约意向的伤者的信息并保持良好沟通是签单的保证；坚持业务学习，不断提高自己的咨询技巧和签约能力，是突破业绩瓶颈的出路；保持良好的工作态度与心理状态，是心急吃不了热豆腐的警示，相信滴水穿石的持之以恒，相信播下的希望的种子会生根发芽，并且开花结果。

工作中遇到的难题：医院医护人员有时会阻止我们有效开展工作；医院的重症监护室的为重伤者或抢救无效的死者等潜在客户是很难攻克的工作盲点；有些住院的伤者对我们的工作存在怀疑和猜忌，并且影响到潜在签约客户，有些顽固派伤者是谈而不签，或者对我们经常造访病房感到反感，而我们只能强颜欢笑。针对工作中存在的不足和难题，我的解决方案是，尽量避免与医院人员正面冲突，保持井水不犯河水

的微妙关系；根据医院的时间情况，想办法渗透进入重症监护室内部，尽量克服工作盲点；积极做好签约住院伤者的回访工作，保持良好沟通，塑造高水平的专业律师服务形象，在医院营造良好的工作氛围；保持定时定点到病房做免费法律咨询服务的的工作习惯，积极为伤者出谋划策，培育希望的种子。

新年工作计划：回望_，做好年度工作总结，蓄势待发，期待新年新突破；展望_，认真分析当前工作形式，制定新年工作计划；展望_，1月份正值年终岁末，工作难度加大，努力工作，争取不留遗憾；展望_，过完春节之后，万象更新，正是摩拳擦掌大展身手的大好时机；展望_，期待所里的激励奖励措施更上一层楼，我期待和同事们一起共同创造更好明天。

制药企业工作总结 医药公司工作总结通用篇四

我是模具、初教专业的班主任，模具制造专业实训工作总结。今天有幸作为教师代表和大家一起畅谈工作、学习、生活的乐趣及心得体会，心中充满感激。我要感谢我的学生，是他们让我感受到在工作中不但成长的快乐和对自己逐步建立的自信，是他们给予我很多关于教育、关于人生、关于学习、关于生活的思考的火花；我要感谢学校主管学生工作的领导和同事们，是他们兢兢业业认真的工作态度给了我榜样的力量，是他们每一次办主任会议语重心长的嘱托，让我深深感受到班主任工作的重要与伟大。

今天我将就下面两个话题与大家交流：

遵照教务处的安排，受学校重托，我于xxxx年六月十五日——七月六日独自带领模具专业110名学生去国家重点教学实训基地——xx职业技术学院，进行为期20天的实训。这意味着，这110个学生的学习及衣食住行都交给我了。担子之重，责任之大，不能量化。在任务面前，我没有退缩，而是去与教务有关人员沟通，找学生干部交流，找一部分学生谈心，

为制定实训管理方案和管理制度获取了第一手资料，实习报告《模具制造专业实训工作总结》。实训前一周我们成立了实训领导小组，将110名学生分为10个大组，每一个大组又以寝室为单位分为若干小组，实行组长责任制，分层管理。待筹备工作一切就绪后，我们召开了实训誓师大会，学校有关领导在会上作了重要讲话，为我们实训得以圆满结束奠定了良好的基础。

在实训期间，既要让我们的学生学到本领，得到锻炼，又要保障他们的人身及财产安全。在遵守实训纪律方面，我是制度管人，在生活上我给予学生的是母亲般的呵护与关爱。学生们的一言一行都在我的掌控中。

实训头两天，是在电动磨刀石上磨刀。在一个宽1.5米，长10米的窄长空间里摆放着10台电动磨刀石，110人在里面穿梭，难免碰撞正在磨刀的同学，使这位同学的手被磨破皮，指甲被磨翻，每当此时，他们没有争吵，而是包好伤口，继续干，他们表现出的宽容和谅解，让我感动不已。

第二天一早我就去找负责我们实训的刘老师，向他反映情况，对教学安排提出建议。第三天刘老师就采纳了我的意见，将110人错开上不同的课，避免了同学们再次伤手的事情发生。

我们的实训课是见缝安排的，有时早上8点上课，有时中午12点上课，有时下午3点才上课，打乱了我们的生物钟，影响了我们正常的学习和休息。学生有时有怨言，我就引导学生，任何事情要辩证地去看，有得有失，以后你们工作了，还不是人休息，机器不休息，早、中、晚班轮着倒。你们有机会体验一下，也不是坏事。

实训期间，我和同学们是吃住在一起，利用这个大好时机，我每天叫上2-3个同学陪我散步交谈。一天一个话题，因时、因人、因势利导。关心他们的生理与心理的成长，用自己的信念、理想给他们以潜移默化的感染。鼓励他们张扬自己的

个性，要让他们的个性、想像力、创造力在他们的命运中诞生奇迹。今天他们是学生，明天他们是社会的栋梁。但一间屋子全是栋梁，那就没有空间了，还得有瓦片、石子、水泥等。所以说，每一个人都是属于社会的一份子，应当快乐的工作，快乐的学习，快乐的生活。

制药企业工作总结 医药公司工作总结通用篇五

唐山市开平信用社装饰装修工程自20xx年11月正式开工，总装修网点19个□20xx年8月前完成5个网点，本月有6个网点即将开工。

在公司的领导下负责项目的成本控制、工程进度、质量管理的技术支持和项目管理工作。负责对本工程的工期、质量、安全、成本等实施计划。组织、协调、控制和决策，对各生产施工要素实施全过程的动态管理。工程施工过程中，严格按设计要求、验收规范、规定，监督检查工程质量、成本、进度、安全等工作。

（一）、项目组织管理情况：

根据唐山市开平信用社装饰装修工程的特点，编制了唐山市开平信用社装饰装修工程施工组织设计：首先明确项目组织管理体系、项目工程部主要工作职责，确定项目管理的目的任务，制定工程四大总体目标（质量、进度、投资、现场）施工过程控制重点；制定项目管理工作程序。使得唐山市开平信用社装饰装修工程顺利进行，通过每二周的工作例会，汇报工程施工进展情况以及需要甲方协调的事项，听取施工方下步工作计划，贯彻会议精神，及时落实相关决定；通过每周项目工程例会协调各项工作、解决日常施工中的矛盾，加强相互之间的沟通，及时有效地控制好工程的质量、进度、成本、安全文明。

（二）、工程质量控制情况：

质量管理上，项目部着重抓了三个环节：确立质量目标、确定质量预控方案；产品形成的过程控制；验收控制。

1、确定质量预控方案。为达优良质量目标，项目部围绕这个目标做了目标责任细分。如：项目负责人牵头，按专业分解质量责任目标：给排水工程师负责给排水工程；电气工程师负责电气安装工程，土建工程师负责泥水工程，装修工程师负责木工、油漆、安装工程。并按此质量目标制定了相关的验收方法及验收目标，在工程开工前，对单分包单位明确目标、验收标准等。并审定总分包单位的施工组织设计。针对施工单位在质量通病防治方面的薄弱环节提出改进要求，协助其完善施工工艺、措施的制定。

2、产品的验收控制中，我们始终按国家相关规范要求，着重抓二个层面的验收：第一层是单分包、总分包单位的自查、自检、自验三级验收制度。按规定条件和要求，监督实施事前的各项准备工作，及时对已完成工程进行验收，对工程设计变更，现场情况、技术措施、材料涉及到经费的进行严格把关。

（三）、工程进度控制情况

1、根据施工总进度计划制定分项工程进度计划，明确工作内容、工作顺序、持续时间及工作之间的相互衔接关系等并付诸实施，然后在计划实施过程中经常检查实际进度是否按计划进行，一旦发现有偏差出现，应在分析偏差产生原因的基础上采取有效措施排除障碍或调整、修改原进度计划后再付诸实施。进度控制的最终目的是确保工程项目按预定的时间启用或提前交付使用。项目部在进度控制方面所做的工作有：编制施工组织设计，研究项目的总进度、施工布置、重大施工技术和施工难题，对项目实施过程中可能出现的问题做好预案。制定一整套制度来规范管理以提高工作效率。

2、确认所做的施工组织设计及施工进度计划表，并与单分包、

总分包单位达成共识，工程整体进行。

3、主持会议研究各方面提出来有关的问题，对涉及到工程进度的有关问题及时提出解决办法并通过各专项工程师去实施，必要时采取各种施工手段、施工资源、施工组织直至合同工期进行调整。

（四）、安全与文明现场管理情况：

1、安全法规、安全技术和工业卫生是安全控制的三大主要措施。

2、根据本工程安全文明项目管理目标，督促施工单位在施工过程中贯彻执行国家颁发的安全规程、生产条例和规定。

3、为了提升工地形象和安全文明施工，科学安排、合理调配使用施工场地，并使之与各种环境保持协调关系，要求施工单位按安全文明标化工地标准进行施工。

4、督促单分包、总分包单位做好安全控制，目的是保证项目施工过程中没有危险、不出事故、不造成人身伤亡和财产损失。

5、督促单分包、总分包单位按照有关法规要求，使施工现场和临时用地范围内秩序井然，文明安全，环境得到保护，交通畅达，防火设施完备，场容和环境卫生均符合要求。

（五）、项目其他管理情况：

1、熟悉施工图纸及设计说明，掌握各专业的工程质量标准。

2、负责保存好各种工程技术资料的完整性和可靠性，并记录好各种会议纪录。

3、随时做好上级有关部门对资料的检查准备工作。

4、根据项目建设的实际情况，不断调整、补充、完善施工组织设计、规章制度和管理办法，以适应工程建设的需要。

唐山市开平信用社装饰装修工程项目特点工期短、网点多、人员少、分布不均匀、施工配合协调面广。

制药企业工作总结 医药公司工作总结通用篇六

一、以药品质量为第一，保障人们安全用药，监督gsp的执行，时刻考虑公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。

二、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的作用。

三、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。

五、以身作则，作为一个店长，要做好员工的表率，不断向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司的整体利益出发，比如公司对这个药品在这个地方的调价幅度要求，不能低于药品的最低市场价格，作为员工就不能因为关系或是因为顾客的砍价就低于这个标准对外销售药品，无视公司的整体利益。

六、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，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。我们零售药店可以根据自身的实际

情况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。要很好的比价采购药品，我们不但在进货方面要货比三家，还要在销售药品上，货比三家，比质量、信誉、比价格。

七、处理好各部门间的合作、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。

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、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

制药企业工作总结 医药公司工作总结通用篇七

今年离我们已去，在过去的一年里我个人的工作做的并不是很好，可能是我还不够努力。也没有太多的经验，但我掌握出一点小小的技巧。在坐的各位应该都比我有经验多，希望你们也都不要保留了。利用今天的机会大家都畅所欲言吧。

其实做我们医药代表这行并不是说需要很多销售经验，但只要掌握了一些技巧我想离我们成功上量的难度并不是很大，不过也是与我们所在区域环境不一样的，但这些技巧是都应该是我们每个人可以的，做销售首先就是做人很重要，不过在做产品的时候我们首先应该对我们所的产品做为深入的了解，在就是我们所说的技巧，我们必须做到五勤，五快，至于五勤了就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤；脑勤了就是我们要多想问题想想今天该去做什么，明天该去做什么？比如我们每天在睡觉之前想想我明天上午要到那里去，该去做什么，下午该到什么地方，该做什么？还有今天我有什么事情没有办完，需不要要给客户打个电话，但在给客户打电话我们一般应该在八点之前打过去，不要太晚了影响别人的休息。其实给打电话也并不代表我们的事情就可以办好了，医生也是人啊，他们并不是那么可怕的，那怕你一句小小的问候也许他心理会感觉很好。

第二腿勤了就是我们想到了要去做什么，只要去做不管你成功与否，但自己做了心理也就塌实了，在有没有事情要去做的时候或者在自己比较空的时候多到医院去转转，其实和他们聊天也是很有趣的呀，其实不一定是有些事情了去找他们，没事了就不管了这样是不行的，说白了有事没事我们都应该去关心下他们。之所以这样做也就是多多少少也会感动他们的，让他们觉得你是个勤劳的人。

第三眼勤，就是要多观察周围的事情，了解他们的一些需要做的事情，比如到办公室看见他们很忙，办公桌上又很乱看看他们科室能有什么我们是举手之劳的事情。不防大家都把他放在心理下次去了就可以做做。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！

再就是手勤，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，尽可能的再提高点销量，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。