

# 2023年医药公司药品收货员工作总结 药品营销个人工作心得体会(汇总10篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

## 医药公司药品收货员工作总结篇一

回顾20\_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：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。

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\_\_元，\_\_\_\_报价\_\_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。

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、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，毕竟现在计算机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法所不及的，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。

## 医药公司药品收货员工作总结篇二

gmp即药品生产质量管理规范(good manufacture practice)是药品生产和质量管理的基本准则，适用于药品制剂生产的全过程和原料药生产中影响成品质量的关键工序。自从1963年美国fda颁布了世界上第一部《药品生产质量管理规范(gmp)》30多年来，gmp已成为世界上大多数国家制药企业一致公认的进行药品生产质量管理的一套行之有效的管理制度，并逐步成为强制性的管理规范几十年的应用实践证明gmp是确保产品高质量的有效工具。因此，联合国食品法典委员会(cac)将gmp作为实施危害分析与关键控制点(haccp)原理的必备程序之一。1969年，世界卫生组织向世界各国推荐使用gmp。1972年，欧共体14个成员国公布了gmp总则。1975年，日本开始制定各类食品卫生规范。

推由于药品的特殊性，特别是它与人类生命的巨大关联性，对药品生产与质量的管理必须严格。gmp作为一套比较完善的管理制度，它的严格执行有利于我国医药事业的健康发展。加强对药品生产与质量的监管，才能从根本上解决药品的安全问题，使人民的生活和利益得到更多的保障。

### 一、gmp的内容

#### 的主导思想

任何药品的质量形成都是生产出来的，而不是单纯检验出来的。药品生产要控制生产全过程中所有影响药品质量的因素，用科学的方法保证质量，在保证所生产的药品符合质量要求、

不混杂、无污染、均匀一致的条件下进行生产，再经取样分析合格，这批药品才真正合格。

## 2. 实施gmp的重要意义

gmp是在药品的生产全过程中保证生产出优质药品的管理制度，是把发生差错事故、混药及各类污染的可能性降到最低程度的必要条件和最可靠办法，是药品在生产过程中的质量保证体系。实施gmp对改革、建设、发展中的我国医药行业具有十分重要的意义：一是使我国医药行业向国际通行惯例靠拢的重要措施，是使医药产品进入国际市场的先决条件；二是使我国药品生产企业及产品增强竞争力的重要保证；三是我国政府和药品生产企业对人民用药安全高度负责精神的具体体现。在市场竞争日趋激烈的当今世界，药品生产企业只有及早实施gmp才可能较好地满足消费者的需求，进而求得自身的生存和发展。

## 3. 基本原则

- 2) 操作者应经过培训，以便正确的按照规程操作；
- 3) 应保证产品采用批准的质量标准进行生产和控制；
- 6) 确保生产厂房、环境、生产设备、卫生符合要求；
- 7) 符合规定要求的物料、包装容器和标签；
- 8) 合适的贮存和运输设备；
- 9) 全生产过程严密的有效的控制和管理；
- 10) 应对生产加工的关键步骤和加工生产的重要变化进行验证；

- 11) 合格的质量检验人员、设备和实验室;
- 14) 对产品的贮存和销售中影响质量的危险应降至最低的程度;
- 15) 建立由销售和供应渠道收回任何一批产品的有效系统;
- 17) 对一个新的生产过程、生产工艺及设备 and 物料进行验证, 通过系统的试验以证明是否可以达到预期的结果。

#### 4. 主要内容

**gmp**的中心思想: 任何药品质量形成是设计和生产出来的, 而不是检验出来的。因此必须强调预防为主, 在生产过程中建立质量保证体系, 实行全面质量保证, 确保产品质量。**gmp**是药品生产质量全面管理的准则, 其内容包括人员、硬件和软件。硬件指厂房与设备, 软件指组织、制度、工艺、操作、卫生标准、记录等。

## 二、中国gmp的现状

十几年来, 中国推行药品**gmp**取得了一定的成绩, 一批制药企业(车间)相继通过了药品**gmp**认证和达标, 促进了医药行业生产和质量水平的提高。但从总体看, 推行药品**gmp**的力度还不够, 药品**gmp**的部分内容也急需做相应修改。“齐二药事件”、“欣弗事件”等药害事件的发生, 引起了多方面的重视, 促使在**gmp**的认证过程中进一步加强软件建设的核查, 修订**gmp**认证检验项目, 以确保药品质量为宗旨, 从原料的采购到成品的销售, 不良反应监测等全方位来认证其准确性、可靠性、真实性, 将**gmp**认证提高到一个新的水平。

我国**gmp**认证制度是一个年轻的制度, 但在这短短的20xx年时间, 使我国制药企业从生产条件、管理水平上都出现了质

的飞跃。gmp概念已经深入人心。生产厂房、生产设备、生产环境等方面多数已接近或超过了发达国家水平，在生产管理上也引进了生产操作规程、工艺、设备和产品验证等管理要求。这为提高我国药品生产水平，确保药品质量产生了不可否认的效果。当然，必竟是年轻的制度，无论在企业执行gmp水平还是对gmp认证的现场检查中，还要不断总结和提高，只有这样才能不断进步。

gmp是从国际上引入我国药品生产企业旨在确保药品质量的一个有效制度。20xx年来，已经取得了无可否认和抹杀的成效，使我国药品生产企业发生了很大的变化，在很短时间内缩短了与发达国家之间的距离。但我国实行gmp认证制度是一个年轻的制度。gmp认证检查员队伍也是一支年轻的队伍，在实践中总结，在实践中完善，在实践中提高，通过gmp制度的实施，使药品生产企业在许多的管理制度中从无到有，从有到好，从知其然到知其所以然，从被动实施到主动执行。我国的gmp管理制度一定会更加完善。

### 三、gmp的学习体会

一、用系统的眼光看规范，用系统的方法学习规范的理念。

## 医药公司药品收货员工作总结篇三

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。

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。

## 医药公司药品收货员工作总结篇四

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。这应该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非常迅速的制药企业，在未来一定会有大规模的扩展，所以我们都应该想想如何提高自身的素质和能力来与公司的发展相匹配。要做到这一点，我想首先应该明确：作为一名优秀的医药代表究竟应该具备怎样的素质呢？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，那你的销售就可以做的比一般人优秀了。

这段话当时听来对我还是很有帮助的，她总结出了医药代表应该具体的几点素质，比如要勤快、要会说有沟通能力、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，首先应该具备两项基本素质：一是良好的“悟性”；二是自我激励的能力。

### 良好的“悟性”

“悟性”是指人对事物的分析和理解的能力。对于我们医药代表来说，我们面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，可以很快地通过观察、了解对方的习惯、需要，预测对方的行为反应，及时作出判断，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应该是非常有“悟性”的人，从她现在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，一直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。

### 自我激励能力

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。自我激励能力，就是医药代表必须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，当他的工作达到某一个水准时，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情况，这对我们是一个挑战，而具有良好自我激励能力的医药代表，常常能够发挥人类潜能，极力克服困难，以期达到销售的目的。虽然他工作的目的不完全是为了报酬，但他能积极主动地去开拓市场，希望能有好的成绩。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。缺乏自我激励能力的人员，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能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。

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。良好的沟通技巧可以帮助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要掌握倾听和诉说的能力，还应该涵盖一些有用的谈判技巧，能够通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、协作能力。这一点我本人是深有体会的。销售业绩要达到，必须依靠团队，个人能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，团队能力的大小不是取决于团队中能力最高的人员，而是取决于团队中能力最低的人员。新的木桶理论还认为能力较高的业务人员可以帮助能力较低的业务人员弥补不足，从而使团队能力上升一个台阶。

5、服务的意识和能力。做销售从某种角度来说就是在做服务，所以服务的意识和能力也是非常重要的。

6、学习能力。中国有句古话，就是“活到老，学到老”，医药代表面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，还有通过读书以及互联网获取最新的知识，才能完善、提升自己的能力，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！

## 医药公司药品收货员工作总结篇五

药品销售人员在药品流通中扮演着重要的角色。下面是本站小编为大家整理的药品销售服务心得体会，供你参考！

大学的生活已接近尾声，我们也体验了实习生活。作为一个刚踏入社会的实习生，面对社会的现实，我不得不承认在实习过程中，我们不仅仅需要的是个人素养、一定的专业知识、同时我们还需要具备一定的人际关系。实习是步入社会前的预演，允许犯错而且给你足够的机会改正；但真正踏入社会后，没人会宽恕你，犯错的代价往往是失去工作。对于我这个一直在学校呆着毫无社会经验的学生来说，陌生的环境让我很是不安。非常幸运，我所到的公司，遇到的每一位老师给予我最真切的帮助，宽容我的过失，甚至不仅帮我改正，更给予鼓励。我把自己当作团队的一员，真切地感受到相互配合完成工作的快乐。从实习的第一天，我便做起了记录，将发生的点点滴滴记下来，这将是人生当中的一道亮丽的风景线，它给予了我多方面的知识，例如人际交往、对待上司的

应有态度、对本工作的态度。

实习的第一天，我们在组长的带领下来到了华东医药集团五丰制药厂，首先我们在顾老师的带领下参观了这个小型的药厂的生产车间，带我们生产车间看一下生产流程。要想进入车间内必须经过许多关卡。步就是更衣室，我进去换上专门的工作服，然后在进入下一个房间，就是普通区，最后才能进入生产车间，而车间里面也是一个一个的相通的房间，每进入不同的车间也都得经过两道门杀菌后才能真正进入到生产线。在参观的过程中，顾老师依详细的介绍各个部门的工作职能，以及各个设备的运转功能。了解到了糖衣的制作、压片等各方面的机械操作，参观后，我们各自到了自己的实习岗位，顾老师把我分配到了生产车间的外包装，一开始我很不能适应，甚至我觉得有点不乐意，我心中想，我学习的是销售知识，我应该去销售部门学习他们的接待礼仪以及人际关系交流与处理，对于外包装，我认为极其简单，为什么要我们大学生来从事这个岗位，这个岗位在我印象中只要是一般的工人，不管小学毕业还是初中高中毕业，甚至没读过书的都可以胜任。我有点消极，一开始对于这份实习岗位我态度平平，我想过段时间再转去销售部门。

但是经过两个星期的体验，我发现，原来这外包装也是一门工艺，它需要我们有效率的同时保证质量，做到又快又好。一开始接触这个外包装，我的速度很慢，也存在着一些包装问题，开始发现原来这也是一个不易的工作。看着周围工厂阿姨那灵活的双手将颗粒状、片状、胶囊状的药物熟练的分装与外包装，有着惊奇，看那熟练的过程，我也开始学着学习他们，但总是没能赶上她们。工厂阿姨笑话说，我们实习生3个可能都抵不上一个速度快的阿姨，我们开始变得很压抑，经过一段时间的比较，我们发现了一个不好的事实，那就是我们三个真的抵不上一个讲究效率的阿姨，经过一段时间的比拼，我们还处于下风，随着时间的推移，看着对面阿姨的包装，我们简直傻眼了。接近一天的最后时段，已经3点多了，离下班还有1小时半，看着我们疲劳的自己，看着动作速度不

减的阿姨，我们承认了自己的问题，就这样在比较的过程中，我们发现了不是学历高就能做好每件事情，它需要的不仅仅是知识，它更需要的是时间的积累与熟练程度。

我开始想要好好对待这份实习岗位，因为现在我觉得原来这么一个不起眼的小工作，一道小程序，也需要那么多的时间积累与经验去对待它，和工厂阿姨的交流，我们了解到他们在这个工厂已经是以几十年来计算，他们有从17岁就进去这个工厂里面，她们将自己的青春全部奉献与它，使得自己成为这个小药厂的一部分、一成员，她们俨然已经成为这个工厂的骨干，而我们也也许就是这个工厂新注入的血液，需要我们共同去热爱这份这个工厂和这分看似简单的这个岗位，从阿姨们口中，我们也知道这个小型工厂的大致经历，它从一个国有企业过渡到私有企业。而这些奉献青春与它的工人么，和它一样共同经历着，陪伴着，只为这一份热爱。几天的包装工作下来，似乎我们还没有掌握到它的窍门，因为连续几天的比较，我们依旧没能超越她们的速度，她们依旧那么谈天谈低，那手却还是那么灵巧。接连的几天，我们实习生还是实行分工合作，好像开始有了那么点的希望，我们开始适应她们的速度，也慢慢学习她们包装的手势等各方面，慢慢地超过了，我们开始兴奋，因为我们有了那么一点的成绩，我们不再是3人抵不过一个人，我们开始有了我们自己工作的流程，有人说我们傻乎乎的，没有报酬还干的那么开心，而我们却不那么认同，我们开心是因为我们开始超越她们，我们拥有的是一份比赛后胜利的喜悦，同时受到她们的赞同与表扬，我们了解到了这一份喜悦来之不易。用勤劳和智慧在社会上立足。

通过这次实习，学到了许多课堂上学不到的东西，增长了许多学识和见识，受益匪浅。通过实践，深化了一些课本上的知识，获得了许多实践经验，另外也认识到了自己部分知识的缺乏和浅显，激励自己以后更好的学习，并把握好方向。总而言之，这次实习锻炼了自己，为自己人生的道路上增添了不少新鲜的活力!最后，感谢学校和老师为我们提供的这次

宝贵的实习机会!3个月的实习虽然短暂，但我到的东西却不少，学好专业知识是很重要的，但到工作地点实践，学习并积累经验更为重要。了解专业是必需的，但加强专业外的各种知识，技能的学习，认识社会也是不可忽视的。择业要根据自身的特点和社会的需要选择，作一个适应社会的综合性人才是我的目标。这次实习看到的和领悟到的都让我收获颇丰，为以后的实习和工作奠定了基础积累了经验。在取得不少收获的同时我也真诚的感谢各位领导和老师为我们精心安排的一切，感谢他们一直以来给予我们的关心和照顾以及对我们的付出!

希望通过我们这次实习，能够以后为我们更好的适应社会做一定的铺垫，这样有着一定经历的我们才能更好的了解社会的需求，从而做出最完美的判断。

时间飞快，不停的脚步还在寻找奋斗的港湾，至高的信念还在寻找市场的开端，四月，五月悄悄溜走，没留下惊人的成绩，没创出欣慰的战果，时间虽去，带走了工作的疲惫，带走了工作的沧桑，带去了工作的压力，留下的是历经沧桑的自己!

四月，业绩非常一般的我，只能面对现实，只能按照一般的工作方式，没有突破新的方法，只能在镇上的药店和少的可怜诊所卫生站转转的操作模式，不能下到真正的终端去，找不到真正需要的市场，找不到真正的客户，导致自己的业绩提升不上，业绩少的可怜，不堪入目，无地自容。看着市场激烈竞争和市场的千变万化，自己有时措手不及，有时束手无策，有时郁闷心烦，看着各厂家更新方法和随机应变，发现自己有很多很多的不足。四月份，四个医药公司调货情况不佳啊总的算起来是一万多啊，广东八方医药公司串货有3千多，广东康民医药公司和广东慧恒医药公司销售不多，主要是没有好好跟进终端，主要心思放到阳春一片天，四月后期领导交接，带来工作新活力和新希望，新的曙光，新的旅程!

在这里的操作模式是自己下去，没有跟着医药公司的车下去，虽然可借着他们的优势，但是没有充足的时间和送货员与客户的关系不熟，难订货，跟车下去费用高，效率低，成果小，收获少！广东一片天主要是药房，而对我的药，药房难消，药房卖药多配药少的趋势让自己难以置信，不容置疑的效果，对于处方药来说药房不是生命，卫生站和诊所才是我们的最大的市场和注入市场的活力，才是我销售的最大市场。广东八方医药公司主要做卫生站，卫生院和诊所这一块，八方的发展模式正是我们发展的有力对象，符合我们的发展，在八方我的冲剂买的很好(利巴韦林，阿奇霉素颗粒等)，每个月能销售五六百盒，客户要货量也大。阳江市场竞争激烈，对于这块市场难以置信，广东慧恒和广东康民医药公司同类品种多，医药公司多，客户的忠诚度低，开票员和业务员做了工作，销售成长速度依然不快，主要是没有好好跟进客户和自己下去终端少。

五月份，新的领导过来带来新的操作方法，效果很大，收获很多，市场起效快，发生翻天覆地的变化，从一万多市场做到三万多，翻了一番。主要是自己下去拉单和拜访客户，一个镇就可以四五千的销量，在阳春作试点的效果大，广东一片天是我们重点医药公司，这个月就做了将近两万的销量。看着领导敏捷思维和敏锐观察市场动力注入市场新活力，赢取新的战果！

现在很农村合作医疗，一村一站或一村多站的定点卫生站，是我们最新最好最大的客户群体，抓住重点不放，抓住新市场不放，促进销售量增长。发现新的市场的同时还有改进了那种陈旧的拉单方法，拉单技术，经过公司的栽培我快速成长起来，方法灵活起来，每天销量大增，有时自己也不可想象的销量，出乎意料的感到欣慰惊喜的销量。

五月既是欣喜的又是郁闷的。错误开了一场失败的会议，让我大失所望，痛彻心扉。和仁和一起开，虽然品种不多但是都是广告品种，订货量高，开会的客户大部分都是药店，会

前没有拜访客户，没有做好宣传啊。所以没有开成功!!

四月五月依然是轻轻走了，留下的我依然在辛勤的工作，依然在努力，在奋斗，在拼搏。六月是我艰辛的岁月，我要把阳春的每个乡镇都跑透，好好把阳春市场做强做大，自己有了摩托车了把每个角落的客户都得开发，不放过一线的机会和市场，有了目标才会发展，有了动力才会进步!

永远不能忘记粤西的一致口号：今天我是带着美好的憧憬“为开发粤西走进来”，明天我要带着成功的喜悦；“为创造业绩走出去!”努力，努力，再努力!!!粤西的兄弟姐妹，你我的努力是我们共同的快乐，在领导精心指点下，打开属于我们的粤西，做强我们粤西的市场，为你我的理想奋斗吧!!!

有了勤奋踏实的态度，我就多用业余时间学习有关药品的知识和公司相关药品的价格、规格。这样，在给客户介绍药品时我就游刃有余了，不用一边翻本子一边介绍。正是因为我对药品知识的熟悉，我慢慢赢得了客户的信任，同时，我时刻记住“顾客是上帝”这句话，不管顾客需要的多还是少，我都能及时为顾客送去药品。另外，正因为我对药品很了解，所以在药店售药时，我能根据顾客的病情为他们介绍合适的药品，使他们早日康复，这样为我赢得了一定的顾客。

另外，不同的人有不同的性格，由于顾客群的不同，一些单体店的需要也不相同。这样，在推销之前，我先详细了解每个店的情况和需要，然后再给他们介绍价格适合的药品，这样，客户就越来越多了。

多年的药品销售工作让我深切地认识到了胆量勇气、方法技巧与成功的关系。如果缺乏勇气胆量与你的客户接触，没有对口的方法与客户沟通，那客户只会离你越来越远，成功也就遥遥无期。正是有了勇气，所以我敢于去开拓市场，开发市场。

同时，我也懂得了做事一定要专注。做医药销售时，假如到一个医院后都认为有难度，找不到突破口，自己慢慢放弃，到最后只能是被淘汰。但是，万事开头难，如果总是半途而废，到哪一家公司可能有很大的发展呢？所以，我认为，不管干什么，都应该专注做事，只要认准了一个客户，多与他们联系，用你的真诚、耐心去打动他，慢慢地，他们就会尝试接受你的产品，从而成为你的固定客户。

以上就是我从事药品销售以来的体会，相信我的这些心得会帮助我在以后的销售工作中越做越好。

## 医药公司药品收货员工作总结篇六

我局高度重视食品药品安全监管，一是制定了切实可行的食品药品抽检工作方案，明确了工作任务、工作措施和工作要求。下面是本站小编为大家收集整理的药品稽查工作心得体会，欢迎大家阅读。

20xx年上半年，我中心工作重点为完成计量认证各项工作，由于中心初步建立，需要完善人员聘用、各项制度等制定等辅助工作。行政管理方面办理了我中心《组织机构代码证》、《事业法人登记证》等，制定和印发了《\*\*市食品药品检验检测中心关于印发公文处理制度等五项制度的通知》、《\*\*市食品药品检验检测中心制度汇编》，并将各类有关制度制作为制度牌悬挂上墙；完善了人员考勤制度，实行上班签到制；完成了新招录工作人员的转正工作；向\*\*市人社局上报了《岗位设置》方案并获批准，上报了《岗位设置验收报告》待批准，使我中心工作逐步走向正规。

此次食品药品监督检验机构能力建设补助资金剩余的17余元补充预算已落实到位，大实验室的改造项目已经完工并通过验收；将需要检定的玻璃仪器送至青海省计量鉴定所进行检定，

所需检定的实验仪器也已汇总造表并送至青海省计量检定所；总结整理了50余项计量认证项目及所需标准品的清单，标准品已与青海省药检所联系订购。

其他方面实验室新楼使用土地的测绘工作已完成，并将图纸送到规划局待规划；中心账户开户工作也有望在六月份落实完成，药品不良反应检测工作在市局安监处的知道下已完成报送203份，完成全年工作的50.8%。

下一步工作下半年，我中心将积极联系设备中标单位将未安装到位的仪器及时安装；截止30日，开展预实验的各类试剂将逐步到位，预计月份可以开展计量认证预实验；中心账户开户工作将派专人跟进，争取与六月份落实。

一、加强药品抽样工作的领导。\_\_\_\_年我局将药品抽样工作列为整个药品稽查工作的重点，实行分管局长领导下的专人负责制，抽样人员的确定，严格按照省局公布的“药品监督抽验人员名单”，按照《药品质量抽查检验管理规定》、《药品抽样指导原则》、《\*\*省药品监督检查抽验工作暂行办法》的要求认真开展药品监督检查抽验工作。

二、制定抽样工作计划。根据省局“关于发布\*\*省\_\_\_\_年药品抽验计划的通知”（苏食药监稽[\_\_\_\_]号）和市局“关于下达\*\*市\_\_\_\_年药品抽验计划的通知”（\*食药监稽[\_\_\_\_]号）的文件精神要求，结合我县实际情况，制定我局\_\_\_\_年药品监督抽验工作计划，并印发至各科室、药检所。

三、明确抽样目的、规范药品抽样。以科学发展观为指导，以提高抽验效能为目标，不断总结抽验经验，充分运用快检技术，最大限度的发现和检出假劣药品，提高药品监督管理水平，保证人民群众用药安全有效；严格按照省、市局文件中规定的计划和方法进行抽验，注意收集假劣药品信息，加强药品抽验的针对性，注重对：\_、使用量大且质量不稳定的品种；\_、检验不合格率较高的品种；\_、违法药品广告品种；\_、

药品价格严重背离其实际价值的品种；\_、擅自更改药品名称的品种；\_、\_\_\_\_年国家局和省局公告发布的不合格品种等六类品种的抽验；做到药品抽样与开展各项专项检查及基层药品质量大检查相结合，做到先检查后抽样，发现与省局假劣药品数据库中相同批号及厂家的产品，及时与原抽样单位取得联系；严格遵守抽样规则与抽样程序，认真填写抽样凭证与记录。

四、收集有关信息，确定重点品种。在认真分析研究国药食监注[\_\_\_\_]\_\_\_号文件后，明确了\_\_\_\_年的抽样重点及方向为\_\_\_\_年\_\_月\_\_日以后生产的小针剂、滴眼剂，加大对可见异物的检查抽样力度，今年抽样的检品中，共检出可见异物不合格检品\_\_件；收集产品出现不合格频率比较高的生产厂家，作为重点抽样对象，目前已经列出产品出现高频率不合格的厂家\_\_余家；随时捕捉与药品质量有关的信息，与综合监管科共同分析研究各单位上报的药品不良反应报告，从中查找可能与药品质量有关的不良反应，确定抽样的品种，今年通过不良反应而进行抽样发现的不合格药品\_\_批；发现和利用偶然事件，偶然事件的发生暴露出生产厂家管理存在漏洞的必然，例如通过某省华源事件，抽到了一批热原不符合规定的产品，通过广西裕源的苍蝇事件，抽到一批邻近批号的可见异物不符合规定的产品。

五、掌握药品抽验进度、及时送检。参照省、市局下发的药品抽验品种目录和市局下达我局的药品抽验任务，按月做好药品抽验工作，每月完成药品抽验\_\_~\_\_批；不断探索假劣药品出现的规律，根据不同的季节，适当调整抽样的频率与批次，例如夏季过后，我们加大了对糖衣片的检查抽样力度，抽到了数批不合格药品，通过行政处罚手段，促使药品生产企业改进了包装工艺，促使药品经营企业改善了药品储存条件，取得了明显的效果；为了避免出现所抽样品重复，在抽样后立即就地完成网上确认工作，及时送检，从抽样到送药检所检验不超过\_\_日，便于药检所尽可能缩短检验周期，最大限度地保证检验结果的准确性、真实性；不合格药品的检验报告

书一律采取书面形式送达被抽单位;对抽验不合格的药品及时进行调查处理, 查实属假劣药品的在\_\_小时内上报市局稽查处。

六、提高药品抽样针对性, 加大对不合格药品的查处力度。通过收集假劣药品信息, 采取快检技术, 重点加强对可见异物的检查抽样力度等一系列措施, \_\_\_\_年我局抽样送检的检品共\_\_批次, 结果不符合规定的药品检验报告书\_\_批, 不合格率达\_\_。\_\_。罚没款\_\_万余元。

x年十二月三十日

为进一步加强食品药品安全监督, 保障人民群众饮食用药安全, 我局在全区范围内开展食品药品监督抽检。

## 一、制定方案, 明确分工

我局高度重视食品药品安全监管, 一是制定了切实可行的食品药品抽检工作方案, 明确了工作任务、工作措施和工作要求。

## 二、工作成效

20xx年我局共抽检食品107批次, 合格78批次, 不合格29批次;药品抽检75批次, 不合格9批次, 对抽检不合格的企业均已立案处理。

三、开展食品药品快筛快检工作情况为进一步加强食品药品安全监管, 提高食品药品安全检测设备保障, 我局配备充实了一批食品安全快筛快检设备, 包括便携式细菌快速检测仪1台、药材粉碎机1个、切片机1个、移液器2个、漩涡震荡器1个、除湿机1个、台式离心机1个、生化培养箱1个、荧光检测灯1个、匀浆仪1套、真空泵1个, 一体化便携式食品药品安全快速检测系统1套□atp荧光检测仪1台、相关试剂试纸等1批,

已经成为当前稽查开展食品药品安全监管的新利器。

有了技术支持，我局推进开展食品安全快速检测工作，对辖区内学校集体食堂、餐饮服务单位等重点监管对象购进使用的原料进行食品安全快速检测，在前阶段检测中暂未发现问题食品。

### 三、存在问题

(二)抽检费用高，抽检经费不足，导致不能百分百全覆盖抽检。

(三)食品药品安全宣传教育工作有待加强。全社会参与食品药品监管的氛围不够浓，人民群众饮食用药安全意识不够强。

### 三、下一步工作安排

#### (一)加强执法人员培训，提升执法水平

组织执法人员认真学习并运用相关法律法规，认真梳理药品的监管依据和执法依据，提高队伍整体素质和能力，全方位提高监管能力。

#### (二)加快推进食品快检工作

进一步推进食品安全的快筛快检工作，确保各环节食品安全，发现疑不合格产品，马上送检，检验不合格立刻立案处理。

(三)年底前组织开展对花生油生产加工企业、食品流通企业、餐饮服务企业食品安全抽检。

## 医药公司药品收货员工作总结篇七

2020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。

招商工作是招商部的首要任务工作。2020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

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2020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。

---

## 医药公司药品收货员工作总结篇八

转眼间，我来到\_\_工作已经快三年了。在\_\_大药房\_\_店店长和同事们的关心帮助下，我学习到了更多的知识。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能，现将近三年来的工作总结如下。

### 一、工作回顾

进入\_\_以后，在药店领导和各位同仁的关怀帮助下，首先，我的政治和业务素质都有较大的提高。刚进入新的工作岗位时，被分在了中药区，虽说本人过去从事西药销售，接触中药知识不多，但是也了解中药的活是又脏又累，可正是这样的分工，使我对中西药知识有了全面的了解，掌握了更多地知识，因此，做起来也比别人得心应手得多，获得了很多这方面的知识和经验。

其次，工作这几年来，使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样，深刻认识到药品是用于防病治病、康复疗养的，做一个合格的药品把关者，是最重要的职责。因此，我时刻不忘自己的责任，热情接待顾客并作详细的解答，同时向患者讲解药物的性能、功效、用途、用法用量及注意事项和副作用，既为患者提供安全、有效、廉价的药物，又让患者能够放心地使用。

在认真做好药品销售及药店领导所分配工作的同时，业余时间本人能够一贯坚持学习《药品管理法》、《药品经营管理制度》、《商品质量养护》等相关法规，认真参加gsp认证、药品养护的有关工作，为药店获得gsp认证、做好药品养护的有关工作，起到了重要的作用。积极参加市人事局组织的信息化素质、知识产权保护与管理实务等公需科目培训考核，提高了自己的综合素质。

## 二、工作目标

在今后的工作中，我在全面学习的同时，重点学习专业知识，掌握更多的业务技能，进一步深化对药理学的理解，更好地胜任本职工作。在工作作风上，遵守公司的规章制度、团结同事、务实、乐观上进，始终保持认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，不折不扣地完成领导交给的任务。最后，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，熟练业务，提高工

作效率，积极响应公司加强管理的措施，干好本职工作，为药业的发展做出贡献。

## 医药公司药品收货员工作总结篇九

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。这应该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非常迅速的制药企业，在未来一定会有大规模的扩展，所以我们都应该想想如何提高自身的素质和能力来与公司的发展相匹配。要做到这一点，我想首先应该明确：作为一名优秀的医药代表究竟应该具备怎样的素质呢？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，那你的销售就可以做的比一般人优秀了。这段话当时听来对我还是很有帮助的，她总结出了医药代表应该具体的几点素质，比如要勤快、要会说有沟通能力、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，首先应该具备两项基本素质：一是良好的悟性二是自我激励的能力。

### 良好的悟性

悟性是指人对事物的分析和理解的能力。对于我们医药代表来说，我们面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，可以很快地通过观察、了解对方的习惯、需要，预测对方的行为反应，及时作出判断，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应该是非常有悟性的人，从她现在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，一直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。

## 自我激励能力

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。缺乏自我激励能力的人员，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能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。

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。良好的沟通技巧可以帮助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要掌握倾听和诉说的能力，还应该涵盖一些有用的谈判技巧，能够通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、协作能力。这一点我本人是深有体会的。销售业绩要达到，必须依靠团队，个人能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，团队能力的大小不是取决

于团队中能力最高的人员，而是取决于团队中能力最低的人员。新的木桶理论还认为能力较高的业务人员可以帮助能力较低的业务人员弥补不足，从而使团队能力上升一个台阶。

5、服务的意识和能力。做销售从某种角度来说就是在做服务，所以服务的意识和能力也是非常重要的。

6、学习能力。中国有句古话，就是活到老，学到老，医药代表面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，还有通过读书以及互联网获取最新的知识，才能完善、提升自己的能力，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！

## 医药公司药品收货员工作总结篇十

拓展培训至今已近九个月，我还时常回忆起与我的搭档在天梯上的约100分钟，总是纳闷自己当时是怎么挺过去的。七月，顶着火辣辣的太阳，站在五层天梯的最高层，我始终犹豫着，就是鼓不起勇气攀上去。当我请求放弃的时候，却被告之“不行！必须上去！”，我知道我已无路可退，攀上去是唯一的选择。只好把心一横，咬着牙在搭档的鼓励和帮助下改进了方法，最终成功地攀上了原本认为无法攀登的天梯。

其它的拓展项目开展之前，我也总是认为太难，但最终都成功完成了，并且有些项目还完成得很出色，这充分体现了我们团队的智慧与凝聚力，展现了集体的强大力量。

销售，更具体地讲我们目前所做的药品销售，是市场经济条

件下所特有的销售模式。我个人总结的一个公式为：勤奋+方法+客户的利益+专注=成功，以上的各要素缺一不可。像拓展训练一样，勤奋踏实的态度是必需的，方法和技巧是重要的，勇气和胆量同样不可或缺，坚持到底的毅力更不容忽视。

凭心而论，现在的药品销售与前五年相比难度更大，但并不是不能做好，所谓事在人为，现在有许多制药公司的业绩不都还很好吗？药品销售是一个很有挑战性和前景的行业，一旦找到了方法后，是很轻松的，回报也比其他的行业高，工作时间也相对自由。反之，没有找到好的方法就不那么轻松了。或许还会整日忙碌，却不见成效，如果自己畏首畏尾，得到的回报更是有限。也有的人进入公司后，不能静下心来安分做事，成天总想着工作是别人的好，医院是别人的好，公司是别人的好。其实这就是一个心态问题，别人的工作好是别人干的好，医院好是别人做出的业绩高，至于单位好是别的公司员工共同努力的结果，“罗马不是一天筑成的”！不能沉下心来踏踏实实做事，好的也会变成差的！鲁迅说过“其实世上本没有路，走的人多了，也便成了路”，我将它改成“其实世上本没有好医院，做出了高业绩，也便成了好医院”。更何况再差的医院也总有业绩做的不错的厂家。

拓展训练让我深切地认识到了胆量勇气、方法技巧与成功的关系。缺乏勇气与你的客户接触，缺乏胆量给你的客户投资，没有对口的方法与客户沟通，那客户只会离你越来越远，成功也就遥遥无期。周诚忠老师在培训时说过“希望别人怎样对你，你就怎样对别人”，不错，投资正是体现了对客户的尊重。投资当然也就有风险，但是世上有什么事没有风险呢？只要有好的投资客户和投资方法，我相信投入和产出是成正比的。

拓展训练也让我懂得了做事一定要专注。试想，在拓展时一有困难就放弃的话，我们就不可能顺利过关。做医药销售也是，假如到一个医院后都认为有难度，找不到突破口，自己慢慢放弃，到最后只能是被淘汰或自己跳槽。但是，万事开

头难，如果总是半途而废，到哪一家公司可能有很大的发展呢?所以，我认为，新员工到公司，应该专注做事，是良才，公司会给你发展空间，一个新员工公司要委以重任，是需要时间的。“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，希望进入公司的新员工能看到公司强大的发展潜力和优势，相信自己的能力，开拓一片广袤天地。

愿我们都能学有所用，为公司创造财富，为大家创造财富，相信我们的未来一定会更加辉煌。