

2023年医药年度总结跟工作计划哪个好写 (优秀10篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

医药年度总结跟工作计划哪个好写一篇一

为保证我院中医药知识培训工作的顺利开展，一是院主要领导高度重视，于培训前向制定了培训计划和步骤，就培训相关事项在院职工例会上做了通知和安排，进行了充分动员；二是成立了以院长张青仁为组长，中医科长为副组长的培训工作领导小组，负责培训工作的组织和协调，并落实专人参见是级师资培训后，再从事本院的知识传授和讲解工作。

二、完成目标任务

本年一季度中医药知识培训参训人员包括本院从事中医药工作的全部医务人员和各村卫生室乡村医生，共有35名人员参加了培训，其中本院中医药人员8名，乡村医生27名，培训时间为5月19日10月19日，共2天，采取了以乡卫生院为培训点、集中学习的方式进行，培训所用教材为运用祖国传统医学，预防和治疗农村多发病、常见病知识。同时培训运用针灸、推拿、艾灸技术，为广大村民解除疾病痛苦。培训期间未发现应参训人员缺席现象，培训后的考核合格率为98%，全部参训学员培训合格。通过培训的开展，使我院中医药人员和乡村医生的中医药知识应用能力的提高具有积极作用。

三、存在的问题

(一)少部分乡村医生对培训工作的认识不够，学习态度不端正，对培训积极性不高。

(二)基层中医药人员多为跟师学医出身，没有受过正规、系统化教育，往往理论知识底子薄，在培训时间紧、任务重的情况下，乡村医生不能完全接受、消化和吸收，从而在一定程度上影响培训质量的提高。

(三)对广大群众进行相关知识的宣传力度不够。

四、整改措施

(三)争取培训项目资金，加强对中医中药卫生技术人员的业务技术培训工作，加强中医药知识业务骨干培养，带动全院整体上提高培训质量。

(四)积极向上级有关部门反映我镇目前乡村医生队伍现状，争取进一步提高乡村医生待遇，稳定乡村医生队伍，加大各项工作的宣传和培训力度，提高中医中药业务诊疗技术水平，以调动乡村医生工作的积极性，促进我镇中医药卫生事业的健康发展。

医药年度总结跟工作计划哪个好写篇二

在市区卫生局及有关部门的领导下，积极参加各种卫生系统政治思想教育，认真学习贯彻“一届代表大会”精神。认真学习执业医师法的有关内容，高度重视个体医疗在医疗活动中出现的医疗纠纷问题，按医师法规定的范围进行行医，不超范围行医。全面按照市区卫生局的精神进行各项工作。在工作中视患者为亲人，急患者所急，想患者所想，全心全意为患者服务。x年-x年救治患者达x人，无一例医疗纠纷发生，并且受到患者的一致好评，使患者就诊量在不断增加。

二、加强理论学习工作，充分发挥服务作用。

自己在工作中，不断的研究中医学理论，并且与实践相结合。在近40年的医疗工作中，中医强调的是要达到内部肌体功能的自身协调平衡，增强免疫力，削弱和排除致病的不利因素。激活有利的内因，调解平衡状态，消除疾病，保持健康。本人能够很好运用中医为广大患者服务，充分挖掘和发挥中医药“简、便、验、廉”的特色与优势，努力为群众提供优质的医疗服务。在治疗慢性疾病中充分发挥了中医的特色，治愈患者达数百人。并在工作中也感到了中医的博大精深，自己深深的体会要为患者更好的服务就要不断的加强医疗理论的学习。

三、加强继续教育工作，严格依法行医

本人持证上岗，按执业范围行医，并根据继续教育相关规定及要求，执业医师执业范围管理办发，本人定期参加呼伦贝尔市，满洲里市举办的各项培训工作会议，学习了肺结核、乙肝，非典，手足口病，鼠疫等传染病的防治管理办法及医药管理质量的报告。培训工作取得了良好效果，诊断治疗水平得到了提高。

x月x月x至x年x月x日，由区卫生局、区防疫站x人组成的医疗检查小组，对全区个体医疗诊所进行了全面检查，检查中发现的主要问题：一是个体医疗诊所医药处方填写不完善。二是对中医诊所的药品进行质量检查。三是中药饮片质量把关不严。通过检查，有效地促进了中药饮片的管理，和处方填写的不足，使区个体医疗诊所在管理方面及药品质量当中得到了提升。本诊所发现的问题，即时整改，杜绝一切隐患。

本诊所还存在不足，房屋布局不合理，中医和中医药知识的宣传不足，今后在工作中，大力推动传统中医的健康发展，并且为广大患者提供质量好，价低廉的医疗服务，争创合格优秀的个体诊所。

医药年度总结跟工作计划哪个好写篇三

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。

__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__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。

时间一晃而过，转眼间，来到这里已近两个月。我有幸来到公司无锡办事处工作，在这短暂的两个月中，在公司领导的亲切关怀和指导下，在同事们热情帮助下我很快的熟悉了工作环境，适应了新的工作岗位。

医药代表是一个充满竞争的行业，也是一个很能锻炼人的行业，还是一个充满挑战的行业!这是我进入这个行业的初衷。刚开始工作的时候，我充满了信心，相信自己一定可以把这份工作做好!随着工作进行，我的一些问题被一点一点的暴露出来，虽然有点灰心，但谢主任一件一件的帮我指出来，在开会的时候提出来，大家一起帮我解决!让我受益良多，所以我非常感激热心谢主任和同事们!是他们让我不再迷茫，同时教会了我很多东西!

比如说：我在第一次拜访医生的时候，一进门就会说：“老师，您好，我是利可君的小李，这是我的名片。”然后双手

给医生送上名片，医生就会说：“我以前怎么没见过你啊！”我说：“我是新来的，刚接手咱们医院，以后还请您多多关照！”有些医生就会考我一些产品知识，其中因为紧张说的比较差！就这样反复的拜访医生，不断的纠正错误，我的进步以可见的速度向前！在这里，我觉得我们办事处谢主任很有水平，为了让我提高，在开会的时候提出演练拜访医生，然后讲解其中不合理的地方，对我有着很强的促进作用。还有产品知识演讲，每次我都能从中得到新的启发，对一些不熟悉的地方，加强了记忆！

通过这段时间的工作，我觉得做我们这一行，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。当然做销售首先就是说做人很重要，我们在做产品的时候首先是要对我们自己的品种要有深入的了解，不对自己的东西了解清楚又怎么好和别人沟通呢。然后就是五勤了，也就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤。这几勤可能大家都知道、了解，这也是领导经常宣导的，在此我就不一一做解释了。在这些方面我做的并不是很好，可能是我还不够努力，这也是我以后要改进和努力的方向。虽然在这两个月的时间里在工作上我并没有取得多大的成绩，但这就是我总结的一些技巧，也是在领导的带领下所学习到的。在今后，我想利用我现在掌握的一点技巧，希望在领导、主任及各位同仁的帮助下，我给自己拟定了一个计划：1、努力提高自己的销量，在已开发的情况下务必做到维护与跟进工作，避免不必要的缺货和断货行为，想尽一切办法加进和客户的关系；2、要不断的加强自我的业务能力，多看产品资料以及相关的知识，多学习，与同事们和领导进行交流向他们学习更好的方式方法；4任劳任怨，积极配合领导，完成领导交代的工作，做到今日事今日毕杜绝拖泥带水，加强反思，及时总结工作得失，改正错误摆正态度。

希望在以后领导的支持下让我们更上一层楼，为了办事处，当然也是为了我们自己，让我们一起努力，不要被困难所阻

挡，相信我们自己的努力，相信在领导的带领下我们会创造出一个灿烂的明天。

医药年度总结跟工作计划哪个好写篇四

20xx年，在区委、区政府的正确领导和上级林业主管部门的关心指导下，我区林业工作认真落实中央和省、市、区委决策部署，围绕“转型升级年”工作主题，狠抓措施落实，各项林业工作取得了很好的成绩。今年各级财政投入林业项目资金2747.5万元，预计林业总产值达到17385万元，农民人均从林业中预计获得收入2120元。我局被四川省林业厅、四川省人力资源和社会保障厅表彰为“四川省林业产业工作先进集体”。

（一）森林资源持续增长

在林业重点工程项目的带动下，我局抢抓有利时机，重点加大植树造林、中幼林抚育和低效林改造力度，扎实抓好森林资源培育工作□20xx年完成营造林面积xx000亩，其中成片造林8000亩（含核桃），森林抚育5000亩，低产林改造（丰产措施□20xx亩；完成义务植树11万株，四旁植树20万株；新增森林蓄积4.3万立方米，森林覆盖率预计达56.3%，森林资源不断增加。

（二）特色林业发展壮大

推行“公司/合作社+基地+农户”的运作模式，积极引导、支持各林下种植、养殖合作社/公司及林农发展林下天麻、野猪、野鸡、核桃等特色林业产业。完成林下天麻种植20000平方米，预计年产原生态鲜天麻约10万斤；完成核桃种植7000亩，实施核桃高接换种800亩；完成存栏野猪20xx头，野鸡20000只。

（三）加强森林资源管护

一是完善森林资源常年管护工作。确定管护人员，落实管护责任，有效管护509950亩生态公益林和5.3万亩退耕还林成果。严格执行国家规定，工程资金专户专储、专款专用，单独建账、封闭运行□20xx年完成5.3万亩退耕还林成果巩固，兑现退耕还林政策性补助资金1372.8万元；管护509950亩国有和集体生态公益林，兑现20xx年集体与个人公益林生态补偿资金444.24万元、国有林管护费106万元，拨付国有林管护职工五险补助49.3万元。二是防灾减灾，保护林农生产。加大防火宣传，坚守“森林防火”底线，严格落实森林防火各项制度，今年全区未发生较大以上森林火灾，森林防火形势稳定，实现连续37年无较大以上森林火灾的佳绩。强化森林病虫害防控措施，有害生物防治做到早安排、早预防、早治理，及时购买设备，全力防治，确保了全区森林资源没有成灾受损。三是依法行政，规范林区秩序。加大林业行政执法力度，开展打击破坏森林和野生动物资源违法犯罪专项行动；严守林地红线，认真实行行政许可制度，建立健全征占用林地的审核、审批管理台账。1-11月，查处并办结林业行政案件5起；办理行政许可项目171件，其中林木采伐许可22件，采伐蓄积896.4立方米（商品林采伐896.4m³□林农自用和生活烧柴3000吨），公顷，各项指标均在限额控制范围之内；办理林地征占用9起（永久5起，临时3起，直接为林业生产服务1起），面积113.53012公顷。四是加强对木竹材经营加工企业管理和服务。定期和不定期对各企业日常生产情况进行检查，重点检查了各企业木竹材原料购销台账和核实加工厂场地内木材来源等，进一步规范了各木竹材经营企业经营行为。

（四）加强保护区和公园建设

一是加强宣传教育。开展了内容丰富，形式多样的野生动植物保护宣传活动。二是加强保护区和湿地公园的保护管理工作。开展保护区和湿地公园野外日常巡护，完成湿地鸟类监测工作，支持保护区周边社区林丰村成功举办了首届彝族文化节；开展枕头坝蓄水前的野生动物搜救工作，完成了前期

设计和搜救总结报告。三是加强林区基础设施建设。完成了林区公路修复17km□

（五）深化完善林权改革

在继续巩固集体林权制度主体改革成果的同时，全面贯彻落实川委厅[20xx]49号文件精神，加快推进集体林权制度配套改革，积极开展林权流转和管理，妥善调处林权纠纷。1-11月，办理林权流转和林权登记12件，面积6605.2亩；办理林权抵押贷款1宗，贷款金额522万元；森林保险承保面积54.9万亩，保险金额29294.58万元；开展林改档案清理，完善林改档案立卷归档429卷，实现材料、台账、汇总表三个数据一致；接待群众来信来访38起123余人次，其中已成功处理林权纠纷12起，调处成功率达95%，群众满意率100%以上。

（六）积极争取林业项目

积极争取中央、省级项目，推进林业工作开展。一是继续开展20xx年新增巩固退耕还林后续产业专项建设工作。二是年内争取到位项目资金588万元，其中20xx年现代林业产业建设200万元，项目已实施□20xx年新增巩固退耕还林后续产业专项建设项目资金300万元已编制实施方案上报□20xx年造林补贴项目88万元将于今冬明春实施。

（七）开展美丽新村建设

今年来，我局重点加大了对蒲梯村、曙光村等美丽新村的支持力度，整合林业项目资金3万元用于彝家新寨庭园绿化工作，完成彝家新寨建设农户环境绿化350户，积极申报顺河村为省级绿化示范村并通过市级审查。

（八）扎实推进精准扶贫

充分发挥部门职能，突出林业特点，主抓产业扶贫、技术服

务、政策扶持、结对帮扶四方面扎实推进精准扶贫工作。一是编制《区蒲梯村精准扶贫林业产业建设20xx-20xx实施方案》、《区5个贫困村精准扶贫林业产业建设20xx-20xx年规划》，借助新增巩固退耕还林成果专项建设、现代林业产业建设等项目，以发展特色经果林、林下种植业为突破口，助推产业扶贫。二是在关键农时、关键环节，邀请市县两级林业专家及来自巴中、峨边、西昌等地的经济果木专家集中组织开展林果指导培训和技术服务，培养林业产业技术明白人和带头人。先后举办核桃等丰产栽培技术专题培训13次，培训乡镇干部、农户600余人次。三是坚持把落实民生林业纳入助农增收的重要内容，贯彻实施好林业惠农政策。先后实施了造林补贴、巩固退耕还林退耕还林成果后续产业建设和现代林业产业项目□20xx年实施造林8000余亩、经济林改造800余亩、林下种植1000余亩。四是制作亲情联系卡，机关干部与帮扶村26户结成对子，经常深入农户家中，了解家庭状况，做好爱心帮扶和困难救助。购置肥料配发12户脱贫计划户。

分页阅读第1页：区林业局年度工作总结及工作计划第2页：存在的问题

1. 林业执法和监督难度增大。天然林禁伐，森林管护要求不断提高，林业项目增多，森林资源量急增，给我们的执法工作提出了更高的要求，也带来更多的困难。为此，原有的监管手段已难以适应当前的工作需要，执法队伍需要加强，监管手段有待完善和提高。

2. 林地及资源权属矛盾突出。由于历史原因，以及工程项目陡增，林地及资源权属矛盾极为突出。一是林权纠纷较多，需要予以排解。二是林牧矛盾、乱砍滥伐，还一定程度的存在，需要予以解决。三是林区野生资源及矿产资源的开发要依据有关规定抓紧理顺，以维护林区社会治安稳定，确保森林资源安全和林区其他资源的合理开发。

3. 林业技术人才的缺乏。目前林业局专业技术人员只有3人，

且年龄偏大。作为业务管理部门，林业科技人员短缺，严重影响着林业工作的推进。

4. 林业产业规模不大。虽然近几年我区林业产业发展速度快，但是林地生产力水平较低，林业产业散、小、弱，群众参与林业产业的积极性还不高的局面没有根本转变，林业科技水平还有很大的提升空间。

（一）工作思路

以党的十八届五中全会精神为指导，以“兴林富民”为总任务，创新体制机制，转变林业发展方式，加快依法治林进程，突出林业生态建设、森林资源保护、林业产业发展等工作重点，确保林农增收、林地增效、林业发展。

（二）工作目标

20xx年，完成国有林管护23.9万亩，集体和个人公益林生态效益补偿30.1184万亩，巩固退耕还林成果5.3万亩，营造林18000亩，其中成片造林6000亩，低产林改造20xx亩，森林抚育10000亩；发展林下种植5000亩，森林火灾损失率控制在0.1%以内，林业有害生物成灾率控制在3%以内。

（三）具体工作安排

1. 切实抓好森林资源培育与保护。将营造林工作做为今冬明春林业工作的重点，做好调查设计，分解任务，落实责任，完成营造林任务18000亩；进一步抓好森林资源管护，严厉查处乱捕滥猎、乱征滥用、乱砍滥伐行为，确保全区林业生态安全；坚持不懈地抓好安全生产和森林防火工作，森林火灾受害率控制在0.1%以下；进一步加大林业有害生物防治力度，林业有害生物成灾率控制在3%以下，确保森林资源总量持续稳步增长。

2. 大力实施新一轮林业重点工程建设，努力提升生态环境质量。稳步推进天然林保护二期建设和巩固退耕还林成果工作，强化工程质量及资金管理，确保工程建设顺利实施，完成国有林管护23.9万亩，集体和个人公益林生态效益补偿30.1184万亩，巩固退耕还林成果5.3万亩。实施好20xx年新增巩固退耕还林成果后续产业专项建设，大力开展荒山绿化、四旁植树、村庄绿化等多种形式的造林绿化活动，完成义务和四旁植树30万株。

3. 突出抓好林业产业发展，努力提升林业产业经济效益。以兴林富民为目标，壮大林业产业规模，大力培育主导产业，努力提高全区林业产值。继续把核桃种植、林下种养殖、速生丰产林基地建设结合起来，完成核桃等经果林种植、改造4000亩，林下种植5000亩。

4. 着力科技兴林，推动林业创新发展。加强林业科技队伍建设。继续组织开展“林业能人”培育工作，制定完善的实施方案，遴选培养对象。强化林业科技攻关，邀请林业科技扶贫团，为全区林农开展林业科技培训，提供急需的林木管护知识。

5. 着力深化林业改革，增强林业发展活力。深入推进林权制度改革配套改革，不断创新林业管理体制，激活林业发展机制，扎实开展林权制度改革“回头看”活动，重点解决好矛盾纠纷调处等关键环节，完善林权交易平台，构建确实有效的林权保护和流转制度。

6. 加快推进四川大瓦山国家湿地公园建设进度，力争顺利通过国家林业局的验收；加快推进国有林场改革。

7. 切实搞好企业服务。围绕全区经济建设大局，积极对上协调衔接，为成昆铁路峨眉至米易段、西电东输特高压线路搞好林地征占用手续和用地监管工作。

医药年度总结跟工作计划哪个好写篇五

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。

(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) 新药进入医院库房：

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。

(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。

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

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。

医药年度总结跟工作计划哪个好写篇六

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾公司一年来的发展，可以用两句话来概括：总的趋势是好的，取得了一定可喜的成绩；但同时也暴露出很多问题与不足的地方，需要我们在今后的工作中不断克服和改正。20__年对于宁波__实业公司而言是一个充满机遇与挑战并存的一年，更是收获的一年。20__年，公司在大众祥云各级领导的关心支持下，制度不断健全，管理日趋完善，业务技能不断提高，圆满完成了各项任务。在此，对于大众祥云给予的帮助和关心表示由衷的感谢。

一、企业现状和主要业绩指标完成情况

一年来，宁波__全体员工秉承“心往一处想，劲往一使”的优良作风，克服行业的种种危机和困难，广开业务渠道，创新经营理念，严控内外成本，确保利润最大化。公司成立6年来，不断发展壮大，现共有766名员工，尤其是20__年度共新增员工262人，大专以上学历120人，占，高中、中专学历410人，占，公司35岁以下592人，占，公司员工平均年龄30岁，一串串数字无不反映着，公司拥有一支较年轻的管理团队，员工队伍普遍年轻化；具备了拥有更多的创新意识和积极向上的良好氛围。

二、全年主要工作开展情况

(一)、大力夯实物流服务质量与效率

20__年生产部门力挑重担，进行了大量的业务探索和改进，借鉴同行业先进管理理念，有效吸收并接纳大量合理化建议与方案。主要集中表现在班组长充分发挥承上启下的桥梁作用，促使广大员工统一思想、认清形势、查找不足、增强动力，提升运作技能，同时对部分岗位进行优化，在安全保障的前提下，圆满完成了20__年各项任务和目标，加快推进公司又快又好的发展，将现代化物流服务水平上升到一个新的高度。

(二)、注重人才引进，强化团队力量

员工是公司最宝贵的财富，“以人为本”的用人理念也是公司发展至今一直所推崇的，注重人才引进，善于挖掘员工潜力，培养人才，重用人才等在各方面得到了落实和推进，不拘一格大胆使用，提拔人才。截止目前有一部分学生已走上管理岗位，使公司的现代化管理再上一台阶。继山东、江苏、浙江及甘肃等高校合作之后，又开辟了云南校企合作的里程碑，人才输送增添了新的渠道，各大院校共计输送200余名。现如今这些优秀学员的加入，为公司注入了新鲜的血液，效果显著，让团队变得更加年轻，更具活力，为企业今后的稳

定发展提供了强大的储备力量，在今后的发展道路上公司仍然会在人力资源方面展开全新的用人理念，创建一个健康、和谐、快乐的生活环境和工作平台！

(三) 行政管理工作

管理出效益，要打造一个规范化，制度化，现代化的公司，必须要有一整套完善的规章制度，作为公司的行为准则。20__年在祥云公司各级领导的督促下，进一步完善修订了《员工绩效考核准则》，《员工休假管理制度》，《员工薪资报酬》《公司规章制度》等相关管理文件，让员工的利益切实体现到最大化。公司自组建以来，坚持召开班组长例会，召开月度会议，群策群力，发现问题，及时解决问题，确保了现场的稳定和任务的完成。另组织员工大小综艺活动9次。同时，为了让员工增加对物流服务及特种设备的深入了解，掌握各项工作流程，以提高业务水平，公司共举办大型培训课程8次，技能比武2次、消防演练2次、交通安全培训6次，每周由安全员统一制订一份有关安全知识方面的小培训，增强员工的安全意识与事故防范的能力，并建立员工培训信息档案，编写培训报告。每月底，我们还会对员工进行公平、公正的工作绩效考核，并将考核纳入今后晋升、加薪、评先评优当中，以此不断激励员工的工作热情和敬业精神。

后勤保障工作：本着“以人为本，节约开支”的原则，不断拓展思路，解决一线员工的生活和工作的后顾之忧。公司根据员工年龄、性别、技能结构等方面的组成，设立图书室，女工之家等活动室，及时了解和解决员工的困惑，并开通__公众号，为广大员工拓展沟通渠道，更好地为员工提供公开、透明、高效的服务。推动了公司“创建企业文化，发扬企业精神”的工作，增强了员工的凝聚力，增进了后勤部门与员工之间的沟通与联系。让员工真正感受到了__大家庭的温暖。

三、20__年主要工作思路

1、建设企业文化，提升企业形象。

企业文化在一个企业中起着非常重要的作用，我们始终把企业文化的培育、建设工作，放到企业发展过程中重中之重的位置上。

2、加强培训，力求打造一支高素质管理团队，多次对班组长进行拓展训练和能力考核，始终坚持对新员工的培训制度，总之通过多种途径提高广大员工的综合素质。

3、教育员工自我定位，清晰认识自己所负职责，检查自我，认识自我，找出自身的差距和不足并加以改正，人人争做合格员工。

4、献爱心、暖人心，充分体现公司对基层员工的关爱之情，真正做到对员工的殷切关怀与厚爱，对家庭有切实困难的员工进行走访慰问并给予了一定的经济补助。20__年度我公司共举办6次员工生日晚会及“喜迎中秋，欢度国庆”大型文艺晚会，并组织烧烤及文体比赛，渲染丰富多彩的企业文化，提升员工的业余文化水平。

5、继续完善公司规章制度，做到公司各部门有条有理有序开展各项工作，部门衔接到位，岗位职责分工明确，共同维护一个健康、积极、向上的管理体系。

四、存在的问题及不足之处

在全年的工作中也暴露出了一些不足和问题，主要体现在以下几个方面：

1、员工的组织纪律观念及团结协作精神有待进一步加强，不能正确处理班组与班组、工种与工种，分工与合作的关系，一分工就不能很好合作的现象时有发生。

- 2、个别员工安全意识有待提高，骑车带人、乱闯红灯、驾车超速等违章行为时有发生。
- 3、各班组、岗位工作程序的规范性不强，标准化程度有待提高。
- 4、员工遵守规章制度的自觉性不够强，违反规定的现象时有发生。
- 5、宿舍6s仍存在诸多问题，有待于在今后的生活中加强管理。
- 6、后勤保障时有工作不到位现象，需要进一步提升服务意识和服务质量。

五、20__年的战略规划及目标

对现有业务进行科学管理、技术创新、效益创新、服务创新；大力扶持大众二期项目，不断完善上下级关系，提高精神文明建设，在现有基础上，开展理论知识课程，加大职工的技能培训，逐步提升员工的综合素质与能力，使企业的中坚力量始终走在行业的最前端，在未来的时间里，我们将努力使工作水平再上一个新台阶。

同志们：回顾昨天，我们心潮澎湃，展望未来，我们踌躇满志。成绩已属于昨天，摆在我们面前的任务将更加艰巨。希望全体员工在新的一年里，鼓足干劲，团结一心，戒骄戒躁，努力打造一支作风过硬，素质高超，能打硬仗的队伍，继续秉承“安全第一、服务至上”的服务理念。同志们：一路走来，感谢您的逐梦相随，努力拼搏和陪伴前行。我深信：在大众及祥云公司各级领导的关心支持下，通过全体员工共同努力，宁波__的明天将更加美好。

医药年度总结跟工作计划哪个好写篇七

今年上半年，医药行业生存的宏观环境仍然不容乐观：原材料能源价格继续上扬、药品政策性降价持续、招投标导致的价格竞争失去理性等等，这给我们企业的生产经营工作带来了诸多不利。面对困难形势，我们在公司董事会的领导下，坚持”外抓市场一着不让，内抓管理细致入微”的工作思路，积极采取应对措施，化解不利因素，全力做好市场开发、技术进步和降本增效三项工作，企业生产经营工作在极为不利的形势下取得了可喜的成绩，各项经济指标完成与时间推进达到同步，实现双过半。

一、主要经济指标完成情况：

6、产销率：目标数为00%，上半年实绩00%。

二、上半年工作的总体评价：

(一)重点品种销售下滑，传统丸剂品种异军突起。由于受到国家宏观环境的影响，再加上各地医药市场整顿这把双刃剑，导致有些医院对正常的业务工作都不予接待，给我们的销售带来了重重困难。早在年初，公司为强化新品推广力度，着力培育新的增量市场，对销售队伍的结构进行了调整，强化市场的开发与渗透，力争通过高投入、高压力及与之匹配的激励机制，使我们的专科用药销售再上一个新台阶。但由于医药行业宏观环境的影响，专科用药的销售与我们的预期还有一定的差距。与此同时，我们设置了专职人员梳理、强化渠道跟踪管理，开拓维护公司普药和传统用药市场，实现与现有医药业态相衔接的工作机制。

充分借助代理商的渠道优势、网络优势和机制优势，扩大我们产品的销售。

上半年，我们企业跟踪的5个重点产品：000，与去年同期相

比销量均有所下降。但我们的传统丸剂类品种异军突起，因疗效确切、易于吸收，市场前景被代理商看好，一些多年没有生产的老产品如00丸、000丸、000丸已成为代理商热力推介品种，销售市场陆续打开，成为企业新的增长点。

(二)新产品开发和科技进步成果显著□gmp管理工作进一步加强。

根据”二个开发”(即市场开发、新品开发)一起抓的原则，企业加大了新品研发的跟踪力度，并对已取得产品生产批件的品种着力做好产业化的前期准备工作。上半年，获得00新药证书及生产批件、00生产批件、中药9类00片、00生产批件等，同时进行了包括00、00等新产品的大生产工艺参数摸索工作，为这些产品顺利投放市场做好工艺技术准备。

与此同时，我们还建立gmp长效管理机制，组织全员进行相关文件的再学习和考核，要求每一位员工从思想上高度重视、生产过程中严格执行。并且强化对进厂原料、出厂成品质量检验，加强生产现场的监控考核，确保整个生产过程处于受控状态，减少不必要的生产过程中的成本上升。

今年上半年，我们主要产品一次合格率均达到考核指标，产品市场抽检合格率100%。

(三)降本增效成效明显，管理工作得到加强。

今年，我们继续深化预算管理，以预算管理为中心，严格控制费用支出和生产成本。同时，面对近年来行业显现的基本特征，即毛利率”屡往低处走”、销售”量增利减”增销不增效、利润空间不断下降的实际，从企业内部挖潜入手，强化全员节约意识，让每个部门、每个流程、每个岗位订出降本增效的目标、措施，责任到人。同时，还在05年降本增效量化考核取得成效的基础上按照”四定原则”(即：定项目、定目标、定责任人、定考核办法)制定了00项降本增效量化指

标，并修订了相应的考核办法，以最大限度的降低采购成本、营销成本、管理成本等，挖掘内部潜力，从而控制和减缓了成本费用上升的势头。

三、存在的问题及下半年工作重点：

医药年度总结跟工作计划哪个好写篇八

根据目前市场情况，应该确立以目前地区经理为主要负责人、网络拓展的基础的整体思想，仍然将市场定位在xxx及农村市场上，必须加强对市场网络组建的要求，保障点面的结合工作。

20xx年全年计划销售70万盒，力争100万盒，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。

1、为了保护好市场，扩大铺底范围，加大对商业的管理工作，年底需要完成70万盒的销售回款，对市场铺底必须达到110万盒。

2、在8月底前，要求全部代表进行必要的招商、招聘工作，要求在当地招聘，费用控制在20xx内，公司用货物支持，对不能配合的地区经理资格。对招商业成功的地区实行奖励，凡新开发的地区，一次性销售5件以上，给予1件的奖励。

公司应该形成规范的管理，绝对避免给业务员造成管理混乱、动荡的错觉，明确一切销售活动都是为公司发展的观念，树立管理者的威信，明确目前市场是市场开发阶段，业务员并非能赚取多少利润的现状，让业务员全心投入；指定公司以otc会议推广销售的网络组建模式，再实现适当的微调，而不是放任自流。

医药年度总结跟工作计划哪个好写篇九

进行协助招商。

10、 广东

11、 广西

要求开发otc市场，

12、 浙江

13、 江苏

14、 安徽

15、 福建

报纸招聘

16、 江西

报纸招聘

17、 山东

确定唯一的总代理，总负责制度，进行必要的市场协助划分。

18、 四川

医药年度总结跟工作计划哪个好写篇十

(一)善始善终、从严履职，食品安全综合监督一着不让。

一是落实责任，督查督办。协助政府制发全市__年食品安全

工作意见，以目标任务分解形式把食品安全责任落实到各级政府和相关部门。通过召开全市食品安全工作会议、联络员例会等，层层推进食品安全工作。对国家、省、市的工作文件、要求及时传达贯彻到位，做到有布置、有检查、有反馈。

二是专项整治，净化市场。组织开展重大节日和世博会期间食品安全、校园周边食品安全、食品安全整顿等专项整治，清查销毁__年问题乳粉原料750千克和含乳ho雪饼532箱(1489.6公斤)。5月份省督查组对我市食品安全整顿工作成效给予了“领导重视、措施有力、目标明确、成效显著”的高度评价。

三是统筹协调，当好抓手。严格执行食品综合监管信息和检测信息报告制度，按季度汇总全市种养、生产、流通、消费环节等相关部门执法、检测信息。连续第四年编印《镇江市食品安全状况报告》，加强食品安全法律、法规宣传，普及食品安全知识。巩固食品安全“三网”建设和食品安全示范县创建工作成果，全程指导帮助丹徒区创建省级食品安全示范区，目前该区正在积极迎检中。

四是过渡监管，难题。配合有关部门认真抓好过渡时期餐饮监管工作，上半年全市发放餐饮服务许可证487张。针对食品加工小作坊及保健食品生产与销售安全监管所面临的一些新情况和新问题，及时向省食安委和市政府作出请示，并提出可行性建议。主动走访相关单位，调研餐饮环节、保健食品、化妆品监管现状，学习交流监管经验，初步形成下一阶段餐饮、保化监管的具体设想。

(二) 依法行政、打假治劣，药品安全全程监管扎实有效。

一是突出质量认证管理。加强新版gmp相关政策宣传，前期介入企业申报新版gmp认证，监督帮助5家企业顺利通过gmp复认证；健全gsp认证监督管理制度，加大认证前的指导、上报资料的审核以及模拟检查力度，上半年受理gsp认证136家，

安排认证113家，配合省局对江苏科诚、康仁公司进行了gsp复认证。

二是突出日常监督管理。完成21家药品生产企业的换证材料审核、8个药品和药包材品种注册核查及抽样。开展药品生产企业飞行检查25家次。日常监督检查医疗器械生产企业14家(次)，登记不良行为1次。加强对药械经营企业质量负责人在职在岗情况、疫苗以及冷链药品、医疗机构药房、特殊药品等监管。加快城市社区药品“两网”创建步伐，成立由分管副市长任组长、分管秘书长、市食药监局局长为副组长、各相关部门分管领导为成员的领导小组，出台《创建城市社区药品“两网”建设示范区工作实施方案》，并两个街道先行开展试点工作，力争京口、润州区第一批通过城市社区药品“两网”建设示范区验收。加强药品不良反应监测，累计上报药品不良反应报告723份，其中新的、严重的报告205份，报告质量评比位列全省第一。

三是突出基本药物质量监管。出台《关于加强全市基本药物质量安全监管工作意见》，建立基本药物中标情况报备等制度。完成5家药品生产企业17个基本药物品种的报备、2家企业8个基本药物品种的处方和工艺核查，对4家基本药物配送单位进行了严格检查。四是突出专项整治。联合七部门开展药品安全专项整治，制定专项整治联席会议、督促检查、情况通报、新闻发布、案件督办、信息报送、统计报表、重要案件挂牌督办等制度，扎实推进。结合镇江实际，开展利用互联网等媒体发布虚假广告及通过寄递等渠道销售假药、节日期间药品市场、非药品冒充药品、中成药非法添加药物活性成分、医疗机构在用分子筛制氧设备、虚假药品广告等专项检查活动。

上半年累计出动执法人员4385人次，检查涉药械单位1458家次，受理投诉、举报59件，立案查处案件 55件，结案65件，涉案物品标值30.96万元。立案查处了某医疗机构制剂室违法配制制剂、某大药房涉嫌出租《许可证》给他人销售假药等

重大案件。上半年提请查处违法药品广告涉及的品种数量超__年全年总量。五是突出检验技术支撑。市药检所顺利通过实验室认可第二次监督评审。共完成抽样455批，送样63批，净化检测17批；抽样不合格39批，不合格率8.6%。非标检验取得突破，麝香接骨胶囊薄层高效液相色谱法和化学高效液相色谱两种检验方法、骨筋丸胶囊化学高效液相色谱法两个品种的补充检验方法已经通过省所复核。

(三) 只争朝夕、服务发展，医药产业迅猛发展朝气蓬勃。

一是服务重点挂钩医药项目。制定《__年振兴镇江医药产业实施方案》，打造“三大工程”，即：医药经济发展环境优化工程、医药科技创新和产学研对接工程、服务药企招商引资和质量强基工程，对鱼跃、海昌、吉贝尔等总投资14.38亿元的17个重点项目开展挂钩帮扶指导。这一做法得到了市委许津荣书记的充分肯定，许书记的批示是：“加快振兴镇江新医药产业正当时、很重要。望能以只争朝夕的精神抓落实”。上半年，局领导先后赴企业开展密集型调研指导__次，为企业在科技创新、招商引资、项目推进、人才培养等方面排忧解难。

截止目前，17个重点项目进展顺利，呈现快速增长态势，如：索普兴大药业“双环铂”完成二期临床试验，即将申领《药品生产许可证》；江苏天晟药业有限公司新建新品研发中心已于4月中旬投入使用；吉贝尔药业投资6000万元的二期工程进入桩基阶段；江苏707公司投资8000万元的中药生产基地即将竣工；江苏鱼跃今年投资4亿元用于项目建设，其中数字__射线机已拿到产品注册证，电动轮椅车已通过美国fda、欧盟ce和日本sg认证；海昌隐形眼镜有限公司投资5000万元引进的英国产隐形眼镜生产线和新仓库设施已投入使用；苏南制药投资6000万元的新厂搬迁项目已经启动；等等。

二是服务药械企业行政许可。进一步简化审批程序，缩短办理时限，减免收费项目，推行“四零服务”（零收费、零距离

指导、零时限办理、零假日服务)和vip服务,实行“一次性”告知、“一站式”服务和“一条龙”审批,全力打造全省同行业“办事效率最高、收费标准最低、服务态度最好”和“党和政府满意、人民群众满意、行政相对人满意”的医药经济发展环境。目前,药品、医疗器械经营企业的行政许可办理时限分别减少为10个和20个,申报材料项目分别减少为14种19项和6种16项,办理环节减少为4个和2个。累计接待各类咨询1070余人次,受理各类办件243件,办结率100%。

三是服务创业型城市建设。成立创业帮扶领导小组,明确11个职能处室与丹徒新城管委会11个村(社区)实现点对点结对帮扶。上半年,局领导多次与结对帮扶单位对接帮扶,全局共计有250余人次深入镇村宣传发动,印发创业宣传海报3000余份,举办食品药品创业人员培训班4期,受训人次达400余人次。截止6月底,共帮扶创业基数 238 户,个体工商户188户,私营企业50户,企业注册资金总数7.8亿元,树立创业典型 2个,综合指标位居丹徒区首位。上半年新增药品零售经营企业81家,增长了7.5%。药品经营销售增长了6.7%。药品批发企业销售4.03亿元,比去年同期增长41.4%。

二、下半年工作思路

(一)保持监管职能的稳定交接。按照“三定方案”,推进队伍整合,组建餐饮、保化监管专业队伍。组织餐饮、保化监管法律法规和专业知识培训,提升监督执法水平、管理水平、硬件水平。吸收借鉴餐饮、保化监管成功经验,以专项整治推动工作落实,并在创新监管上多思考、多尝试,探索出一条科学有效的监管之路,努力开创餐饮、保化监管工作新局面。

(二)保持药品市场的安全可控。严把产品研发关、生产源头关、市场流通关和安全使用关。着重抓好宣贯新gmp开展品种风险评估、企业诚信评价,高风险、无菌医疗器械生产企业监管,基本药物质量监控,注射剂药包材企业gmp试

点，规范化检验室创建，城市社区药品“两网”建设，为期两年的药品安全专项整治，虚假广告整治，药械经营企业gsp认证、证后跟踪检查及日常监管等工作，注重监管方式的创新，注重监管制度的健全，注重监管效率的提升，注重监管质量的提高，实现药品安全的长治久安。

(三)保持医药经济的快速增长。加大帮扶力度，继续落实好挂钩帮扶机制，对17个重点项目进展情况实行月度督查机制，在关系到企业发展的政策瓶颈和法律障碍等方面深入研究，提供支持。加大调研力度，深入企业，走访调研，征求意见，现场办公，着力提高在企业一线发现问题、解决问题的能力 and 效率。加大创业指导力度，落实食品药品行业创业服务指南，宣传创业知识及优惠政策，全面掀起食品药品行业创业新高潮，努力把镇江市打造成沪宁线上食品药品行业投资环境最佳、服务效能最高、投资回报最好、创业增幅最大、消费信心最足的创业型城市。

(四)保持创先争优的旺盛活力。顺利完成机构改革，根据“三定方案”，整合监管队伍，落实监管责任，为推进全市食药监管事业奠定坚实基础。推进“打造三型机关、服务跨越发展”主题实践活动、人大效能建设评议和创先争优活动，深化文明行业创建，强化督查督办和效能考核，充分调动全局干部职工的主动性和积极性，增强凝聚力、战斗力和创造力，掀起人人争当“科学决策的执行人、效能建设的实践者、公众健康的守护者和医药经济的促进者”的热潮。