

# 2023年药品师工作总结报告(大全10篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 药品师工作总结报告篇一

一、药品质量管理工作 药品质量不仅关系到患者的生命安全，也关系到医院的医疗安全与信誉， 严把药品购进质量关。

(1) 药品购进管理，制定了一套从计划、审核、采购 到验收的完整相关程序，对购进药品名称、批准文号、生产日期、失效期等基本信息认真审核、记录，有质量问题的一律不予入库，从而保证了购进药品的质量。对药品效期实行动态管理，以先进先出为原则，近效期药品及时报告并通知临床科室，从而保证临床用药安全，减少医院损失。

(2) 对于购进药品，严格执行药品验收入库制定，对于验收入库药品做到“近期先出”“先进先出”。

(3) 对供货商的管理，整理供货商信息档案，索要三证，签订供货质量保证协议书。

二、规范科室管理 ，认真搞好科室的管理工作。

(1)对科室的制度、规范、程序进行了一次梳理，查漏补缺，该完善的完善，制定了一套完整的科室管理文件，使大家有章可循，用制度管人。

(2)主动查找问题，排查矛盾隐患。对科室的成员多做思想工作，积极创造一个轻松快乐的工作氛围，减少差错事故的发生。

(3) 做好廉洁行医、反商业 贿赂工作，树立高尚的医德医风形象，

严于律己，杜绝歪风邪气，净化医疗领域空气。

三、做好药品招标采购工作，特别是在冬季到来之时，，科学储存，合理减少库存，少积压，满足临床需求。

四、加强业务培训 加强业务培训，提高从药人员业务素质不仅是提升医疗质量减少差错事故的需要，也是个人发展的一项措施。我科积极搞好“三基”培训测试工作，狠抓从药人员业务素质，督催从药人员参加各种院内外培训，鼓励参加职称、执业资格考试。

药剂科采购小组

20xx年1月6日

## 药品师工作总结报告篇二

一、以药品质量第一，保障人们安全用药，监督gsp的执行，时刻思考公司的利益，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用心性，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群众。

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”到用心的“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，做好每一天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，用心主动的为顾客服务，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礼貌用语，使顾客满意的离开本店。我们零售药店能够根据自身的实际状况，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，并以用心的态度去解决。

此刻，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，熟练的业务将帮忙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，个性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。

## 药品师工作总结报告篇三

第一，加强班子和队伍建设，进一步提高干部职工的综合素质。为打造一支“政治过硬、业务精良、作风正派、纪律严明、行动快捷”的食品药品监管队伍，局党组始终把班子和队伍思想作风建设作为落实各项工作和自身建设好坏的决定因素来抓好抓实。一是全面学习贯彻了xx届六中全会、中纪委七次全会和自治区第七次党代会、纪委二次会议以及国家局、自治区局工作会议精神，同时，重点学习贯彻了自治区局《关于印发自治区食品药品监督管理局党组书记于胜德同志在东南疆六地州局调研食品药品监管工作时讲话的通知》和《自治区食品药品监督管理局党组第六次会议纪要》文件精神，使广大干部职工明确了今年的奋斗目标、工作思路和工作重点，进一步增强了践行“三个代表”重要思想的自觉性，促进了领导班子了思想政治建设。二是大力加强干部的教育、培训和管理，坚持“一手抓理论培训，一手抓业务培训”，努力提高执法队伍的综合素质和依法行政能力。三是按照《党政干部任用条例》的规定，提拔科级干部3人，交流轮岗干部3人，对试用期满的干部按照干部任免程序进行了认真的考核和任命，安排地区局3名新招录的公务员到基层锻炼。

第二，狠抓系统作风建设，全面推进各项工作。按照胡提出的加强5个方面作风建设和倡导的八个方面的良好风气的要求，党组研究决定今年为系统作风建设年，在系统干部中大力提倡雷厉风行、令行禁止的工作作风，反对作风漂浮，有令不行、有禁不止，提倡讲实话、办实事、出实效，反对说空话，谋人不谋事，工作推诿扯皮，提倡敢为人先，争创一流的作风，反对只求过得去，不求做的精的不良习气。通过作风建

设年活动，使各级班子和干部队伍的向心力、凝聚力、战斗力明显增强，监管能力和水平进一步提高。

第三，切实加强食品安全综合监管，确保人民群众饮食安全。认真贯彻国务院和自治区关于加强食品安全的《决定》、《意见》精神，狠抓薄弱环节和人民群众反映强烈、社会危害严重的突出问题，不断加大食品安全监管力度。上半年，组织召开了地区食品安全工作会议，地区行署专员与各  
县(市)、地区7个食品安全监管部门签订了责任书，明确相关部门及各  
县(市)政府食品安全工作任务，形成了有效的工作机制和我地区食品安全综合监管的格局；积极推进“食品放心工程”建设，制订了《地区食品放心工程实施意见》，加强对食品安全信息体系、重大食品安全事故监测、报告及应急救援机制和食品综合监管“三网”建设，进一步明确了全地区食品安全工作的指导思想、工作原则和工作目标，强化了监管机制；认真组织开展日常监管和专项整治，在元旦、春节、五一等节日期间，共开展了5次食品安全联合大检查，确保了节日期间食品安全，充分发挥政府“抓手”作用；强化食品安全宣传工作，通过媒体宣传、走社区、进校园、深入农牧区等多种形式，共开展了5次食品安全宣传活动，努力营造人人“关注食品安全、共建和谐社会”的良好氛围。

第四，大力推进依法行政，努力提高依法监管水平。我局认真贯彻自治区《关于推进依法行政实施纲要的实施意见》，组织在全系统实施行政执法责任制和责任追究制，坚决制止在行政执法中的“不作为”和“乱作为”。建立健全重大行政决策集体讨论制度、听证制度，建立行政处罚案件内部审核制度，切实发挥行政监督的作用；认真组织做好行政执法案卷评议和考核工作，及时发现和纠正行政执法中存在的问题，努力提高查办案件的结案率、履行率和准确率；加大系统“五五”普法依法治理工作力度。根据《自治区食品药品监管系统20xx年普法依法治理工作要点》，制定了《哈密地区食品药品监管系统20xx年普法依法治理工作计划》，深入开展法制宣传教育和依法治理工作，营造良好的法治环境。

第五，加大药品市场整治力度，严厉打击违法违规行为。上半年，我局坚持专项整治与日常监管相结合，加大执法力度，不断规范药品市场秩序。截至目前，我局共查办案件43起，案值0.73万元，罚没款金额1.95万元。其中立案30起、已结案11起，当场处罚13起；假药案件8起，劣药案件10起，对检查中发现有违规行为的25家涉药单位，下达了《责令改正通知书》；组织监测并向地区工商局移送违法、违规药品、医疗器械广告5起；集中组织销毁假劣药品、医疗器械1287个品种，标值62.1万元；人血白蛋白假药事件发生后，全系统上下坚决贯彻国家局、自治区局重要指示精神，精心组织，积极应对，共检查1家药品批发企业、39家医疗机构和61家药品经营企业，在检查中未发现存在质量疑点和假冒的“人血白蛋白”。另根据自治区《关于20xx年国家药品抽验计划部分专项抽验工作安排的通知》（新食药监稽[20xx]41号）的要求，开展了“人血白蛋白”的初筛抽验工作，用“人血白蛋白快检办法”对五家医疗机构使用的“人血白蛋白”进行抽样筛查，没有发现可疑药品。截至6月15日，完成本地区药品抽样9批次。

## 第六，农村药品“两网”建设及规范药房建设整体推进

地区局把推进农村“两网”建设作为新农村建设的为民、护民、利民的重要任务来抓，确保了新型农村合作医疗使用质量安全的药品，借助推行农村合作医疗制度改革的有利时机，全地区农村两网建设得到了全面的发展。目前，全地区药品监督网和药品供应网覆盖率达到93%。制定了《哈密地区农村药柜设置与监督管理实施意见》，鼓励药品批发企业面向农村配送药品、零售连锁企业向农村延伸网点，保证农牧民用上质优价廉的药品；积极推进第三批医疗机构创建“规范药房(柜)”工作，今年共有180家医疗机构开展创建“规范药房(柜)”工作，截止目前，共受理52家个体诊所、厂矿、学校卫生所(室)和社区医疗服务机构创建规范药房(柜)申报资料，验收37家，通过34家，不通过3家，达标率达到91.9%。

第七，严格行政审批，强化认证管理，促进规范化管理。上半年，共核发《药品经营许可证》13家，变更《药品经营许可证》许可事项12家；注销《药品经营许可证》15家，注销《医疗器械经营企业许可证》6家。受区局委托验收3家医疗器械批发企业，其中：2家通过，1家不通过。加强药品经营企业gsp认证及跟踪检查工作。受理企业gsp认证11家，完成现场检查5家，其中4家通过认证，1家整改；共对20xx年取得gsp认证证书的9家药品经营企业进行了跟踪检查。建立了药品、医疗器械持证企业日常检查登记表，做到了日常检查有时间，有记录，有检查人、被检查人签名。对持证企业进行日常跟踪检查90家，1家发现有违法违规经营药品的行为。

第八，大力开展创建精神文明建设活动，系统整体形象得到全面提升。上半年，局党组继续把创建自治区级文明单位纳入党组工作的重要议事日程，精心组织，周密部署，切实抓好精神文明建设各项活动，为今年创建自治区级文明单位打好坚实的基础。一是响应地委、行署号召，积极参加地区各项活动。先后组织开展义务植树、扶贫帮困、社区建设、双拥共建和捐资助学等多项活动。其中，参加义务劳动人均12天，植树4000余株，扶贫帮困捐款2.6万元。二是积极申报自治区文明单位，完成本单位申报自治区文明单位材料；三是强化新闻宣传和信息工作。编制上报信息65篇，区局采用9篇；四是加强机关社会治安综合治理工作，认真落实重大节日期间安全检查和值班制度，上半年无发生重大事故、案件、失密泄密事件。

第九，加快基础设施建设步伐，打牢执法监管保障基础

半年来，地区局党组认真落实自治区局基建指标安排，充分发挥主观能动性，专人负责全系统基建项目资料的收集整理、上报工作。加强向自治区局及当地党委、政府的请示汇报和与相关部门的协调，现地区局与县局的行政业务用房建设用地问题已做好前期准备，待资金到位后，基础设施建设可如期启动；按照自治区局确定的统一规划和时限，积极争取各级

政府的支持，逐步建成食品安全信息网络、药品稽查执法信息系统、药品、医疗器械注册管理信息系统，实现网上办公。

第十，抓好党风廉政建设和反腐败工作，促进各项工作发展。上半年，按照自治区局和地区局工作会议的安排部署和要求，围绕党风廉政建设和反腐败工作重点，认真作好相关工作。一是拟定工作任务和计划。按照自治区局纪检监察工作要点和局工作会议精神的部署安排，拟定了《20xx年纪检监察工作要点》和《20xx年年党风廉政建设和纪检监察工作计划》和《20xx年反腐倡廉宣传教育工作计划》，对本年度局系统纪检监察工作进行整体规划。二是分解目标责任。按照“一把手”对党风廉政建设和反腐败工作负总责、“谁主管，谁负责”、“一岗双责”的原则和局党组班子分工，拟定了《局20xx年党风廉政建设和反腐败工作任务责任分解意见》，将党风廉政建设和反腐败重点工作进行分解，分别落实到党政领导班子成员和相关的职能部门。三是落实工作任务。拟定系统20xx年党风廉政建设目标责任书，局长分别与县局、所属事业单负责人签定了责任书，做到了目标明确，任务具体，责任明晰。四是继续补充完善系统《建立健全教育、监督、制度并重的惩治和预防腐败体系实施纲要方案》，对20xx年贯彻落实《实施纲要》工作进行了统筹安排，为进一步全面贯彻落实《实施纲要》奠定了基础。认真作好不正当交易行为的自查自纠检查评估工作。今年年初，自治区局和地区纪检部门分别下发《关于对不正当交易行为的自查自纠工作进行检查评估实施方案通知》，重点围绕“组织机构健全，动员部署及时；调查摸底深入，掌握情况全面；问题定性准确，分类处理恰当；整改措施具体，工作落实到位”四个方面的检查评估标准和细则，实事求是对照检查评估，严格打分。同时，深入企业督促检查。及时向管辖区药品生产经营企业下发《关于对不正当交易行为自查自纠工作检查评估实施方案》，组织专门检查督导组，对辖区4家企业进行督导检查。在此基础上，积极作好相关资料的收集整理和评估报告撰写工作，并按时分别上报自治区局和地区治贿办。



## 药品师工作总结报告篇四

本人恪尽职守,切实落实岗位职责,认真履行本职工作。每个工作日按时上下班,不迟到,不早退;努力完成公司销售管理办法中的各项要求;严格遵守公司各项规章制度;对工作具有极高的敬业精神和高度的主人翁责任感,基本完成了各项工作任务。

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。我在从事药品销售工作以来,始终以岗位职责作为行为标准,从工作中的一点一滴做起,严格按照规范职责中的条款要求自己。在日常工作中,我首先从掌握药品知识入手,不断提高自身的业务素质。在接待顾客的同时细心揣摩顾客的心理,不同类型的顾客以不同的销售方式接待;其次是自己经常同其他同事多沟通,勤交流,分析销售情况、存在问题以及应对方案,以求共同提高。

今年公司在药店装饰、沟通技能、销售技巧等方面着重培训了我们。所以我们更加注重药品的摆放、分类和装饰。严格药品与非药品,处方药与非处方药的摆放。随时注意货架上的药品数量和卫生状况,及时补充货架上畅销的药品并写好售完药品的计划,积极配合店堂经理的工作。尽量让常用药品和畅销药品不出现缺货断货情况。让货架上的药品无灰尘,不凌乱。让顾客走进药店的感觉是药品干净整洁,店堂宽敞明亮,服务热情周到。尽显我们老百姓大药房以一切为了老百姓,为了老百姓的一切的服务宗旨。让老百姓真正得到了最直接的实惠,最真诚的服务。

真诚、热情、微笑的服务。我们接待顾客时一定要真诚、热情、微笑服务。正确的说话,说正确的话,该说的就说,不该说的就不说。这是我们工作中应该做到的。譬如,一句你好请稍等对不起等看起来一句很平常的礼貌用语,一定要真诚的运用到工作中来,一定会收到意想不到的效果。

正确对待客户反馈的意见和建议，并及时妥善解决。比如日常接待顾客退换药品，尽量做到以人为本、诚信为本、以理服人、以德服人，用专业知识和销售技巧使顾客信服药效，尽量避免退换药品之类的事情发生。

我们公司最大的优势是品种齐全，价格合理，服务热忱，工作人员业务能力强。所以利用本公司的优势在竞争激烈的药品零售市场里站稳了脚跟。我们以发放会员卡的方式使流动客户变为稳定的客户群。并且巩固了原来的老会员，老顾客。同时也最大限度的发展和争取了新顾客。

在药品销售过程中，顾客会随时提出各种疑问或是用各种理由来挑剔药品。疑问和挑剔是顾客购买药品之前对药品的性能、质量、价格、售后服务等方面不了解，或是对药品不信任而产生的某种疑或，也有可能是其它各种各样的异议。为了化解顾客对药品所产生的异议，就需要我们见机行事，运用我们的专业知识和一定的推销技巧为顾客排除顾虑，让他们放心消费，满意消费。顾客带着顾虑来，带着满意和微笑离开。这是我们永不停歇追求的目标。

对新到保健品类的功能主治，用药禁忌等掌握得不够牢固，抗生素类药的配伍禁忌，药理作用等方面有待进一步加强学习，努力提升自己，才能更好的为顾客服务，为公司赢取一定的经济利益。

在药店里面工作，必须熟悉《药品经营质量管理规范》、《药品管理法》等的相关类容。在日常工作中，只注意到了药品的销售和殿堂陈列等，而忽略了《药品经营质量管理规范》、《药品管理法》等的相关类容的学习。所以以后一定要认真学习《药品管理法》、《药品经营质量管理规范》等相关法规，力求做到更好，进一步提高自己。

今年本店增加了中药的销售，在以前的工作中是没有的，在中药销售方面，虽然我们的工作只是划价和调配，但是，在

实际工作中，我们会遇见许多意想不到的工作难度。譬如：来店购中药的顾客拿着外面来的处方，而处方上的有些中药写着别名而我们不知道，就只有放弃顾客的消费。等于就让公司损失了一定的经济利益。中药的别名很多，在以后的工作中一定加强学习。再就是中药处方一定要学会审方，因为中药有十八反、十九畏，这是我们必须牢记的。处方中如果有相反的药或者是相畏的药，患者服用后后果是很严重的。

当然，工作中的不足还有很多，需要我们自己努力学习和公司领导的指导帮助来慢慢弥补，尽力做到更好。

- 1、希望领导多关心体贴员工,做到人性化和制度化相结合的科学管理.;
- 2、希望公司对员工要严慈相济,多鼓励进步员工,充分发挥榜样的作用;
- 3、希望公司加强员工业务知识和业务技能的培训,提高员工的整体素质,强化团队精神。

## 药品师工作总结报告篇五

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xx医药公司一个月了，回顾这段时间的工作，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别。必须由原来的被动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

工作中的一点点做起，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。

三、明确任务目标，力求保质保量按时完成。

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达到的标准、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xx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xx市场较xx市场

相比开发的较好□xx市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户，就3月份拿了二件货□xx市场：头孢克肟咀嚼片xxxx有三个客户，硫普罗宁注射液分别在xx泰亿□xx康心□xx民生、以及xx地区都有客户。其中□xx康心全年销量累积达到14件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看□xx基本上属于空白市场。头孢克肟咀嚼片在xx也基本是空白。

硫普罗宁占据xx市场份额也不到三份之一。从两地的经济上、市场规范情况来看□xx比xx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。

## 药品师工作总结报告篇六

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\*\*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。

## 药品师工作总结报告篇七

保障人们安全用药，监督gsp的执行，时刻思考公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。

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。

团结好店内员工，充分调动和发挥员工的用心性，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群众。

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。

发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到用心的“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，做好每一天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，用心主动的为顾客服务，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礼貌用语，使顾客满意的离开本店。我们零



售药店能够根据自身的实际状况，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。

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，并以用心的态度去解决。此刻，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，熟练的业务将帮忙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，个性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，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

## 药品师工作总结报告篇八

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□20xx年悄悄溜走，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！

20xx年，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[x月份]x个医药公司调货情况不佳啊总的算起来是一万多啊[x医药公司串货有x千多[x医药公司和xx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xx一片天[x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[x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[x医药公司主要做卫生站，卫生院和诊所这一块[x的发展模式正是我们发展的有力对象，符合我们的发展，在x我的冲剂买的很好[xx等），每个月能销售五六百盒，客户要货量也大[x市场竞争激烈，对于这块市场难以置信[xx和xx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。

x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x千的销量，在xx作试点的效果大[x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。

x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！！

20xx年依然是轻轻走了，留下的我依然在辛勤的工作，依然在努力，在奋斗，在拼搏□20xx年是我艰辛的岁月，我要把x的每个乡镇都跑透，好好把x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x的一致口号：今天我是带着美好的憧憬“为开发x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□□□x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！！！！

## 药品师工作总结报告篇九

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。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。通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。通过这些学习活动，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；选择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情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以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大为烦琐，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”。

- 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，没达到自己心中的目标。
- 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，对工作的积极性不高，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世纪的今天，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。

总结过去的一年，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。

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：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，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。

## 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。

## 药品师工作总结报告篇十

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！

xx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□xx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□xx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。

xx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！！

xx月xx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xx的一致口号：今天我是带着美好的憧憬“为开发xx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□□□xx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xx□做强我们xx的市场，为你我的理想奋斗吧！