

2023年医药公司半年工作总结个人 医药 上半年工作总结(优秀5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。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

医药公司半年工作总结个人 医药上半年工作总结篇 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。

医药公司半年工作总结个人 医药上半年工作总结篇二

医药企业上半年总结包括半年来的:情况概述;成绩和经验;存在的问题和教训;今后努力方向 。

“医药企业上半年总结”切勿脱离实际，唱高调，拣好听的说，必须有一说一，有二说二，客观地评说，总的来说，这“医药企业上半年总结”一定要杜绝“三忌”。

一忌夸夸其谈，夸大其词。这半年来干了哪些工作，上级部门知晓，老百姓的心里也有数，自己也应如实汇报。干得好，群体心里有杆秤，自然能秤出其分量，干得好，要总结经验话得失。总之“有则改之，无则加勉”，切不要夸大政绩，欺上瞒下。

二忌避重就轻。一些部门、单位在医药企业上半年总结时往往“好大喜功”，对成绩大肆渲染，小事说成大事，芝麻说成

了西瓜，摆功臣，讲苦功，好事说了一大堆，好话说了一大箩。而在总结过失和不足时，总是轻描淡写，几句话一带而过，有的甚至“大事化小，小事化了”，片面地多讲客观，而少讲主观。因此“医药企业上半年总结”应多讲工作中的不足和存在的实际问题。

三忌长篇大作。一些部门单位在“医药企业上半年总结”时认为，总结写得好，说明工作干得多、干得好，有“水平”，否则相反。于是一些单位的“医药企业上半年总结”中废话、大话、瞎话和“牛头不对马嘴”的话充斥于总结中，令人有华而不实的感觉。同时内容空洞，东拼西凑的总结还严重地浪费了人力、物力和财力，助长了不正之风的滋生。

因此，“医药企业上半年总结”应实事求是，少讲空话，切实转变工作作风。

医药企业上半年总结黄金秘笈

年关将近，又到了铺天盖地写总结的时候，为济世救人，笔者特将访遍名师学来的医药企业上半年总结秘笈奉献出来，希望能给各位同仁以启迪。

要点一：篇幅要够长

要想做到篇幅长，除了下苦工夫狠写一通外，还有一个捷径可走——字大行稀。即把字号定位在“三号”以上，尽量拉大行间距，但不可太过，否则会给人一种“注水肉”的感觉。

要点二：套话不可少

如开头必是“时光荏苒，2004年很快就要过去了，回首过去的半年，内心不禁感慨万千……”结尾必是“新的半年意味着新的起点新的机遇新的挑战”、“决心再接再厉，更上一层楼”或是“一定努力打开一个工作新局面”。

要点三:数据要直观

如今是数字时代，故数据是多多益善，如“业务增长率”、“顾客投诉减少率”、“接待了多少来访者”、“节约了多少开支”、“义务加班多少次”、“平均每天接电话多少个”、“平均每年有多少天在外出差”、“累计写材料多少页”等等。

要点四:用好序列号序列号的最大好处是可以一句话拆成好几句说，还能几个字或半句当一句，在纸面上大量留白，拉长篇幅的同时，使总结显得很有条理。需要注意的是，一定要层层排序，严格按照隶属关系，不要给领导留下思路不清晰的印象。

一、 要充分认识到总结的要义。总结是最好的老师，没有总结就没有进步，总结是一面镜子，通过总结可以全面地对自己成绩与教训、长处与不足、困难与机遇的进行客观评判，为下一步工作理清思路，明确目标，制订措施，提供参考和保障。所以总结不仅仅是给领导看的，更是对自己进行全方位的剖析，使自己更加认识自己，发挥优点，弥补不足，不断提高。为此，必须认识到总结的重要意义。当然各级领导也要重视总结的重要性，要让下属广开言道，言无不尽，言者无罪，实事求是，客观认真地总结。

二、 对半年来工作的回顾，对半年来各项工作的完成情况进行总结，全面总结成绩：各项计划完成了多少、销售指标(销量、销售额、回款、利润)完成情况、与去年同期相比各项任务是否有增长、产品结构是否得到优化、渠道建设和客户关系是否得到加强、经销商的素质是否得到提高、经销商与消费者对品牌的满意度和忠诚度是否得到提升、竞争对手衰退了没有、如果作为团队领导还要总结团队建设、培训学习等方面的内容。

1、 成绩的取得客观因素分析：行业宏观环境的势利性、竞

争对手失误所造成的机会、公司所给予的资源支持程度、团队领导在具体方面的指导、同事的帮助。

2、 成绩取得的主观因素分析：自己对年度目标任务的认识和分解、自己对市场的前瞻性认识、自己的困难的挑战意识、自己自我学习素质提升、解决问题能力提升、自己对市场变化的反应能力。

四、 分析导致工作目标没有达成的失误和问题。人贵有自知之明，年度总结并不是要总结得形势一片大好，必须认真客观的分析在工作中的失误和存在的问题。通过分析问题，查找原因，认识不足，不断改进和提高，实现工作质量的持续提高。来反思自己为什么没有进步。

一般来说工作中往往会存在以下的失误和问题：

- 1、 主观认识不足，思路不够高度重视。
- 2、 自身没有远大理想与目标，对自己不能严格要求，对下属和自己过于放任。
- 3、 计划制订得不合理，脱离客观实际。
- 4、 对计划的分解不到位，执行和过程监控不到位。
- 5、 对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。
- 6、 产品结构、价格策略、促销组合、渠道建设、品牌传播计划不合理、执行不到位。
- 7、 团队管理能力差、个体成员素质差，不能胜任工作的要求。
- 8、 来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

- 1、 外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。
- 2、 内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。
- 3、 自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

通过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

六、 下半年度工作计划与安排。总结上年工作当然是年度总结的重点，但更好的筹划和安排下年工作才总结的目的，所以下半年度工作计划和安排同等重要。

- 1、 明确工作的主要思路。战略决定命运，思路决定出路，良好的业绩必须要有清楚正确的思路的支撑。否则人就变成了无头苍蝇，偏离了方向和轨道，就会越走越远。
- 2、 新半年度工作的具体目标：销量目标、回款目标、利润目标、渠道建设目标、区域市场发展目标、团队建设目标、学习培训目标。
- 3、 完成计划的具体方法：团队整体素质与协作能力的提升、资源需要和保障措施、目标任务的分解、渠道的开发与管理、产品结构的调整与优化、市场秩序的规范管理、客户关系管理与加强、品牌策略创新与高效传播。

医药公司半年工作总结个人 医药上半年工作总结篇三

1、领导重视、高位推动。市委、市政府领导高度重视招商引资工作。在市委五届五次全委（扩大）会议上明确提出招商引资和项目工作始终是经济工作的重中之重，并列为全市“一号工程”。要举全市之力扩大开放、招商引资，以开放促进工业经济发展；要把招商引资作为突破口，实现市域经济跨越式发展。在这一精神的指引下，市委、市政府决定在原来的基础上重新组建招商局，在全市范围内选调优秀人员充实招商队伍，高配招商干部队伍，明确招商区域，带着任务开展工作，积极寻求合作伙伴，通过一级抓一级、层层抓落实，有力地推动了全社会重视招商、各级领导亲自招商、项目业主主动招商的良好局面，促进了招商引资工作的全面开展和目标任务的不断落实。半年来，全市先后接待近200客商来xxx考察项目38批次，先后组织小分队外出招商4批次，洽谈项目近30个，达成明确意向项目29个，其中签约1000万元以上的重大项目8个。

2、夯实基础，储备项目。我局加大了招商项目的开发和资源潜力调查力度，一是瞄准市场需求，科学论证项目。指派专人分赴工、农、商、贸、旅游各条战线，统计调查资源储备及项目开发的潜力情况，认真分析评估市场环境、建设条件、经济效益及投资回收，切实加强了对项目的论证、立项工作。

二是立足比较优势，自主开发项目。围绕资源优势和产业优势，研发了一批农产品深加工项目；围绕现有企业的改造和闲置资产盘活，研发了一批引联挂靠项目。已具体掌握了我市工业、农业、商业、贸易流通及旅游等行业资源情况与现状，组织人员编制了大豆深加工、玉米深加工、水稻深加工、工业企业对外合作、对外贸易、旅游6大项76个重点招商项目。三是强化前期工作，充分储备项目。完善项目基础材料，制成项目手册。做好项目前期工作，实行项目动态管理，努力

提高储备项目的质量和水平。

3、拓宽渠道，多元招商。围绕农产品加工、对俄贸易、生物化工、微生物、亚麻纺织、羽绒加工、木材加工、优质水稻深加工、微风发电、燃料电池、可降解餐盒、生物质发电等项目，积极推介，开展对外招商。

一是参加节会广泛招商。今年，积极组团参加了有关经贸洽谈会，签约项目4个，签约金额68亿元。

二是主动组团外出招商。由市领导带队，有关部门和项目业主参加，组成招商小分队，专程到山东、上海、江苏、浙江、广东等地实地考察，对接交流，大力推介项目，成功引进中国全球纸业集团、深圳市太风微风发电技术有限公司等企业投资开发。

三是借助“窗口”委托招商。充分发挥xxx驻外人员、下乡知青作用，积极开拓与两地有关部门进行联系和接触的渠道，发展招商人员与各大公司和知名企业主动接洽和推介，开展全方位、多层次、宽领域的交流与合作，为今后争取和引进项目奠定了基础。

4、营造氛围，强化服务。今年，市委、市政府把招商引资作为全市的头等大事来抓，为加快发展招商引资构建了政策平台、环境平台和服务平台。一是在硬环境建设上，加大建设步伐，着力改善基础设施条件，道路拓宽、城区供水、供电改造和城市绿化、美化、亮化、净化等工程取得了新的进展，强力推进“工业园区”建设。二是强化舆论宣传，营造投资氛围，今年来，我们先后在xxx市电视台《xxx新闻》、《政府信息》等新闻媒体刊登招商信息、文章100余篇，进行大范围、高层次的宣传。

三是大力宣传和认真落实《招商引资优惠政策》，努力优化我市的投资环境。在日常工作中我局设立“办事歌”坚决做

到今天的事今天办、能办的事马上办、困难的事想法办、重要的事优先办、复杂的事梳理办、限时的事计时办、琐碎的事抽空办、所有的事认真办，内强招商队伍素质、外树招商队伍形象。四是高效运行市行政服务全程代理中心职能，对拟投资新项目和计划增资扩产项目，落实专人做好项目基本资料登记造册工作，制作项目促成任务和时限单，由专人负责主动加强联系和跟踪服务，努力促成项目。对拟投资或计划增资大项目，优先集中人力、物力、资金做好促成工作，做到每个项目都有专人跟踪服务，各类手续都有专人落实，使行政服务全程代理中心真正成为投资者投资兴业的“绿色通道”。

同时对全市外来投资企业建档管理，纳入经常化服务，随时深入到企业了解运营中存在的困难和问题，为企业提供人才、技术、资金等方面的信息，并适时组织召开外来投资企业业主座谈会，筹建“外商协会”广泛征询在环境和服务等方面的意见和建议。六是为来访的客商提供日常服务，从政策咨询、证照办理、税费减免、土地使用等方面作了大量工作，认真落实首问责任制、限时承诺制、ab岗制，减少了办事环节，方便了客商投资，切实提高了办事效率和服务质量。

总体来看，今年以来我市招商引资工作取得了一定的成绩，但与市委、市政府的要求相比、与兄弟区县相比、与自身发展相比都还存在一定的差距，在招商引资进程中，还存在一些比较突出的矛盾和问题。

主要表现在：

5、外资进展不够理想，签约多，落地难，资金到位率低等。

医药公司半年工作总结个人 医药上半年工作总结篇四

(一)主要任务指标完成情况

1、招商引资到位资金指标：元月至12月，__市共引进项目210个(其中续建项目91个)，招商引资到位资金亿元，同比增长8%，占__市下达我市全年目标任务225亿元的147%，占__市年计划任务330亿元的100%。

2、省外到位资金指标：元至12月，省外到位资金亿元，完成__市下达我市省外资金目标任务140亿元的200%，占__市省外资金年计划任务280亿元的100%。

3、__市工业崛起“三个三”指标：元至12月，全市新签约工业项目45个，其中亿元以上工业项目17个，新开工工业项目38个，新投产工业项目38个，其中亿元以上项目15个。按进度完成__市“工业崛起”每月三个项目签约、三个项目开工、三个项目投产的指标任务。

(二)招商工作呈现主要特点

20__年，__市新签约各类项目58个，其中工业项目45个，农业类项目2个，旅游类项目5个，城建类项目3个，商贸2个、物流类项目1个，5000万元以上项目42个，亿元以上项目21个。其中，开发区项目38个，乡镇项目8个，部门及其它项目12个。

从项目类别分布数据来看，工业类项目居多，以工业项目为主导的招商方向不变，但除__电子玻璃、__产业园项目外，其它项目规模和质量档次普遍不高；从客商主要来源地看，以浙江、深圳沿海居多，承接其它地区产业转移招商力度仍然不够；从国内招商态势看，产业链招商、市场化代理招商、小分队招商模式呈现快速发展趋势。

(三)重点招商项目推进情况

1、__电子玻璃项目。项目由__实业有限公司投资10亿元新建，用地380亩，已于7月份竣工投产，项目二期正在洽谈中。

2、__装备产业园项目。项目总投资15亿元，占地面积650亩，分二期建设，目前一期基本建设完毕，已全面进入试生产阶段。项目全部投产后，可年产特种专用车辆1万台，实现产值40亿元。

3、__光伏逆变器项目。该项目由__电子科技有限公司投资建设，项目总投资1亿元，主要生产光伏发电逆变器组件，项目已于5月10日与我市签约，项目正在准备开工。

4、__发动机零部件制造及新能源项目。__电力有限公司计划投资2亿元，征地100亩建设空气发动机零部件项目，拟投资8亿元建设100兆瓦光伏发电新能源项目，已签约落户开发区，正在进行前期规划设计、地勘等准备工作。

5、__健康管理有限公司健康产品制造基地和养老产业基地项目。__健康管理有限公司历年来从事健康产品的生产与销售，主要产品为健康压力氧气舱。公司计划投资6亿元在原威盾消防产业园区所在地块建设健康产品制造基地，目前公司正在准备项目摘牌事宜。

6、__新能源项目。项目由__新能源自动化设备有限公司，项目投资5亿元，主要从事新能源电动汽车动力研发生产，双方已多次考察、洽谈，公司表示项目投资可行性已基本成熟，计划来__考察后确定项目投资。

7、__环保设备项目。项目由__环保设备有限公司投资，项目投资2亿元，主要从事装修、家居除尘设备研发生产，已前往公司考察、洽谈，具体合作进一步商定。

8、__纳米材料项目。项目由__能源科技有限公司投资，主要从事纳米材料及装备、小规模产业园建设。

9、__明清古街系列旅游项目。项目由__集团投资建设，已于7月份正式签约，目前项目已完成总体规划和修建性详细规

划，项目一期预计于20__年五一期间对外营业。

10、__美丽乡村及电商物流园项目。该项目由__集团计划投资15亿元，以电子商务产业园、“美丽乡村建设”开展合作。该项目已于11月份与我市签订战略投资服务协议，就__美丽乡村建设提供策划、招商、运营等服务。

11、通用机场项目：该项目由__资产经营公司、__资产经营有限公司投资建设，总投资2亿元，主要开展低空旅游观光、公务飞行、城际包机、体验飞行、航拍航测、航空俱乐部、应急救援等业务，已于8月8日与我市签约，目前项目可研报告和项目审批正在进行中。

12、__循环产业园项目：该园区已引进5万吨润滑油、__环保新材料、__竹业等项目3个，总投资额约5亿元。其中5万吨润滑油项目已开工建设，其它项目正在准备开工。

13、__二期项目：公司已与我市签订二期项目意向协议，具体合作事宜双方正在洽谈。

14、__高科净化产品项目：该项目已于8月11日与我市签订合作意向协议，总投资2亿元，主要从事智能新风净化产品研发生产，正在就项目具体合作事宜进行洽谈。

(四) 主要工作措施

1、高位推动，多措并举开展招商。

一是坚持市领导带队招商。市主要领导坚持做到重要客商亲自会见，重要考察团亲自接待，重大问题亲自协调，重大项目亲自洽谈。今年以来，市主要领导、分管领导分别带队赴北京、深圳、广州、上海、杭州、福州、珠海、武汉等地，开展“点对点”招商活动，推进了__二期、__美丽乡村、__文化传播等重大在谈项目进展；二是坚持驻点组团招商。今年

以来，派驻小分队5个，选派招商人员12人。洽谈项目35个，已达成__旅游公司、__光伏逆变器等签约项目4个。出台了《驻点招商管理办法》、《驻点招商日常工作考核与财务管理规定》等相关制度，加强对驻点人员的培训、教育与管理；三是坚持借力招商。今年以来，共组织参加__等重大招商活动4次。共签约新能源、新材料、电子信息、汽车零配件等各类项目15个，协议投资额97亿元。

2、创新方式，全面提升项目引进质量。

一是坚持在谈项目领衔洽谈机制。由招商安商工作委员会牵头，成员单位配合，对招商项目的洽谈、签约、跟踪服务进行全程介入、全程参与、全程服务，改变过去“单打独斗”的局面，确保了项目洽谈快、签约快、开工快；二是规范招商信息库和项目库建设。年初，在全市范围内收集各单位策划项目约80个，其中确定重点对外推介项目25个，并对项目库实行动态化管理，保证信息更新成为常态。三是坚持项目评审机制。对洽谈成熟的项目，成员单位申报，市招商局及时组织职能部门评审专家，及时拿出评审意见。最后提交市招商安商工作委员会领导小组和市长办公会、市委常委会议审定，提高项目引进的质量和实效性。四是坚持项目跟踪督办机制。对有重点投资意向的项目，按项目推进可行性20%以下，20-50%，50%以上三个等次确定跟踪方式，并按可能性大小确定每周、每月或每2月联系一次的方式，保持与项目方对接沟通，力促项目快签约、快实施、快建成。

3、明确方向，突出重点，以招商促进产业振兴、城市升级。

紧紧围绕市委、市政府战略目标，在现有产业转型升级、新兴产业培育、本地企业盘活等方面，加快项目引进，不断增强发展后劲。

一是突出工业项目招商，推进工业兴市。在招商引资过程中，突出工业主导地位，紧紧抓住工业发展这个“牛鼻子”，以

园区为载体，以国家、省、市为政策导向，大力引进一批质量高、效益好的项目。全年引进__等工业项目36个，其中亿元以上项目18个，协议总投资额亿元。

二是开展特色文旅项目招商，推进文旅产业旺市。大力开展文化旅游项目招商，是推进我市打造华中地区休闲旅游度假基地的重要手段，20__年，重点签约项目有投资20亿元的__合作项目等。正在重点推进的项目有双寨沟生态农业科技发展公司投资的__市尖峰山天然人文景观主题公园旅游景区项目等。

三是扎实开展农业项目招商，推进农业产业稳市。在推进农业产业招商中，结合我市发展绿色生态产业基地和百亿茶产业为目标，以市场需求为导向，面向重点区域和重点龙头企业开展招商。今年以来，先后引进__集团、__投资集团有限公司与__有限公司的战略合作。

四是高效服务重点工程项目招商，推进城建靓市。20__年，我市把推进城建ppp项目作为重点工程，在引进城建项目招商过程中，注重企业实力和口碑，协助住建、交通等部门与多家国内知名企业开展合作。先后完成了__等项目战略合作协议，__集团投资__湿地公园战略合作项目等。同时与__集团、__信息咨询中心、__集团等知名公司保持密切联系。

二、20__年工作思路

20__年，虽然客观环境很难，但还是有些基础和机遇，__大发展的基础和优势，把握方向与节奏，实现“弯道超越”的可能性依然存在，我们将继续深入实施开放先导战略，坚持内外需协调，引进来和走出去并重，引资、引技、引智并举，全面提升招商引资工作水平。

(一)指导思想：以党的__全会和市第__次党代会精神为指导，全面贯彻“转型升级、绿色崛起”战略思想，践行创新、专

业、规范、高效的招商思路，以时不我待、只争朝夕的干劲，调动一切积极因素，服务全市招商大局，为打造“实力、创新、绿色、开放、幸福”__增强发展动力，为开创强而优中等城市建设贡献招商力量。

(二)工作目标：遵循招商引资项目必须符合国家产业政策、必须符合环保要求，必须结合我市产业实际的原则，既瞄准先进制造业的项目引进，也向现代服务业拓展；既致力于新兴产业的引入，也关注传统产业的升级，从工业、农业、旅游、城建、交通物流、商贸、金融、教育、文化体育、卫生健康等10个领域发力，力争20__年新引进项目100以上，投资额10亿元以上的行业龙头企业2-3个，亿元以上项目15-20个。力争招商引资到位资金和省外到位资金同比增长12%以上。

(三)工作重点：

20__年，结合我市第__次党代会报告提出的目标，针对行业类别，确定产业招商主攻方向。

医药公司半年工作总结个人 医药上半年工作总结篇五

光阴似箭，岁月如梭，转眼之间一年时间过去，自己做业务也进一年半时间，在这一年做业务之中自己也学会了许多东西，但也有许多地方做的不好不足。

在这一年业务中我曾努力过、我曾奋斗过；我曾放弃过，我曾堕落过；我也曾激情澎湃过，我也曾愤怒失望过。

不过这一切都过去了，好也罢、坏也罢等等的一切都让它过去。

我下面就个人分析市场来分析，今年如果做三个方面做下分

析：

个人分析：

- 3、每个月工作的计划性不是很强，效率不够高；
- 4、做事情喜欢不紧不慢有些“拖拉”；
- 5、自己做事情还是有自己的一套可行的方法与策略；
- 6、自己能吃苦，不怕吃苦只要自己愿意；
- 7、个人主义强，自己认为没有意义的事情老是不想去做；

市场分析：

从上面可以看出我们公司在苍南市场的状况不是很好，另外加上苍南是温州药店最多的县，竞争激烈，打价格战严重，以至于市场混乱，外地的小的医药公司越来越多进驻苍南市场，给我们带来了更大的压力和挑战！！

今年如果做：

- 5、加强对大客户的拜访和了解，拉近彼此关系以及和大厂家业务员搞好关系共同拉单。
- 6、及时处理客户各项事情，提升***的影响力。

时间过的真快转眼间我已经在销售岗位上一年了，公司给我这个平台我会好好的去珍惜。

在xx年的一年中我暴露了很多问题，不过我觉得不是坏事，只有暴露问题才能去改善自身的缺点与至于可以更快的提高自己的业务技能。

扎实工作，全力培养敬业爱岗精神在努力钻研本职工作的同时，加强对其它工作的了解和掌握，尽快适应本职工作的需要。

“干一行，爱一行，专一行，精一行”。

一个人有缺点并不可怕，但是如果不能发现自己的缺点就可怕了。

自身缺点：脾气暴躁 这是我的主要缺点脾气喜怒无常，需要改进在以后的工作中我会改善这个缺点。

在业务部门一年的工作中，领导给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时更感受到了市场部领导们“圣斗士”的精神和对员工无微不至关怀的温暖，感受到了市场部人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了市场部人作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。

更为我有机会成为市场部的一分子而荣幸和高兴。

在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下简要汇报。

客户分析：

1：红桥分公司：虽然一个月任务只有1万，但是我预计在xx年的业务开展中我预计在5万—6万5左右。

2：南开分公司：因我们年协议没有签下来，并且诺合龙被中新药业统购的原因所以xx年没做什么业务，不过我会在xx年找寻品种更好的进行维护工作。

3：奥其医药公司□xx年全年合作了398万争取在xx年把业务做

到400~600万 把协议多签我们公司，给我们公司带来更高的利润。

4: 太平二分：在xx年里太平二分和我们做的很好在新的一年中我们可以合作的更好当然协议也要多签到我们这 也希望公司给我鼓励与支持。

5: 博爱医药□xx年我们合作的不是很好，年协议和二级协议都没完成，在xx年的合作中多拿他们的合适品种换货。

尽量不要他们欠我们钱

终端市场：终端市场已经开了快1年了，总体来说我的北辰市场开的相当失败，比预计的数量少了3倍主要原因有以下几点。

1: 品种结构。

我们的品种结构对于北辰市场来说不是很理想 北辰的市场需要的是普药价格低利润高一些的品种。

2: 促销活动：河北市场，奥其，博爱医药的活动促销对我们影响很大。

3: 返点：河北8个点 奥其8个点周5、6、日10个点个别品种14个点博爱医药14个点这些影响我们北辰的占有有力。

4: 客户的心理活动：几个商业公司返点都很高所以他们会问返点高的商业单位，就算价格持平他们也会选择别人。

5: 维护困难：连续报几次计划缺货，少货的问题客户会马上选择下个商业。

但是虽然有很多的困难我会坚持我的工作以其他方式发给公司的北辰市场带来更大的效益。

在xx年我会加大力度，争抢市场占有率，给公司带来更大的利润。

今天，让我们虽编辑haoword听听医药代表
年终工作总结吧！

各位领导，各位同仁：

新年好！

一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。

20**年已经过去了，今天是新的一年的开始，借用这次机会我给个人过去一年的工作来做个总结，和新的一年计划。

首先我非常感谢几位领导对我们工作的支持与帮助，我想借各位同仁热烈的掌声来表示对领导感谢！谢谢大家！

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。

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。

记得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，我接过来我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！

谢谢大家！