

药品拣货员的工作总结 药品调剂室负责人岗位职责(优质9篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

药品拣货员的工作总结 药品调剂室负责人岗位职责 篇一

(适合门急诊、住院药房)

- 1、本岗位工作应由取得主管药师以上药学专业技术人员担任。熟悉国家有关药政法规和药品管理、调配业务，并能解决药品管理、调配等的技术问题。
- 2、在科主任的领导下，负责本室业务和行政管理。组织参加各种会议；传达上级精神；认真贯彻执行药政法规及各项规章制度；向科主任汇报本室人员的思想及工作等情况。
- 3、负责指导和参加药品调配工作，严格执行麻醉药品、精神药品和医用毒性药品的使用管理规定。把好药品质量关，确保药品安全有效；负责处方统计和处方保管工作。
- 4、负责本室的药品请领、供应、保管、账目统计工作。发现问题及时处理。
- 5、负责与临床科室的业务联系，开展临床药学工作，开展合理用药研究，及时纠正不合理用药现象；经常了解临床科室药品使用保管情况，定期进行检查，提出改进意见；经常听取临床科室对药品供应的意见，密切医、药、护之间的联系，做到优质服务。

6、组织本室人员业务学习和经验交流，讨论工作中的疑难问题，提出解决措施。

7、负责月工作量的统计及报表工作。

8、负责本室的考勤、安全和卫生工作。

9. 遵守医德规范，具有良好医德医风，医德考评合格。

1、本岗位工作应由具有一定理论知识和实际操作能力的药剂士及以上药学专业技术人员担任。在本室负责人的领导下进行工作并接受上一级技术人员的指导。

2、严格执行门诊、急诊、住院药房的各项规章制度。

3、坚守岗位不得擅离职守。必须离开时，应经负责人批准并安排人员代班。

4、无特殊原因不得自行换班和无故缺勤，违反者按有关规定处理。

5、认真执行《中华人民共和国药品管理法》，严格执行麻醉药品、精神药品、医疗用毒性药品的管理制度以及处方管理制度。

6、认真执行“四查十对”制度：即查处方，对科别、姓名、年龄；查药品，对药名、剂型、规格、数量；查配伍禁忌，对药品性状、用法用量；查用药合理性，对临床诊断。确认无误后方可调剂，以杜绝差错事故的发生。

到优质服务。

8、工作时着清洁工作衣，挂牌服务。

9、工作时间不会客、聊天和做私事。

10、认真做好交接班工作。麻醉药品、精神药品、医疗用毒性药品，要当面点清，填写好交班簿，否则接班同志可以拒绝接班。如遇不能解决的问题，应及时向领导请示汇报。

11. 遵守医德规范，具有良好医德医风，医德考评合格。

1、本岗位工作应由具有初中文化程度以上人员担任。在本室负责人领导下工作。

2、分装药品前，应核对原包装药品名称、规格、质量和数量、批号及有效期；严格执行记录核对制度。必须先将待分装药品逐项登记在“药品分装登记本”上，其分装人及核对人需同时签字后方可分装。记录内容为：分装日期、药品名称、规格、批号、生产厂家、包装规格、请领数量、分装规格、分装总量、分装损耗、分装人、核对人、负责人、备注等。

3、分装药品时，同一品种不同规格、形状、颜色、批号、效期的药品不得混装。不同药品分装应做到清场，不得混放混分。顺序为：计划—请领—分装—核对—清场—完成记录。

4、工作时穿清洁工作衣帽，戴口罩；分装药品前，先洗手，分装时严禁用手接触药品。凡经分装的药品都要及时封口。

5、易吸潮、风化的药品，分装后应加塑料袋密封，防止吸潮、风化变质。对用量少而易变质的药品。应少分装，勤分装，以保证药品质量。

6、药品分装储备柜，应按药理作用分类，定位放置，柜内应保持清洁整齐。

7、对所分装的药品质量有疑问时应报告室负责人，经核对无疑后，方可进行分装。

8、负责工作室内的卫生、勤务工作。

9. 遵守医德规范，具有良好医德医风，医德考评合格。

1、在门诊、急诊、住院药房负责人和药师指导下进行工作。负责本室药品的搬运、整理和清洁卫生工作；协助有关部门完成药品保障工作。

2、爱护公共财物，妥善保管运输工具，不得私自外借，做到使用、装卸不粗暴，不得损坏和遗失，经常进行维修保养。

3、必须严格执行各项规章制度和劳动纪律。

4、遵守医德规范，具有良好医德医风，医德考评合格。

药品拣货员的工作总结 药品调剂室负责人岗位职责 篇二

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

xxxx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xxxx千的销量，在xxxx作试点的效果大□xxxx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。

xxxx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xxxx的每个乡镇都跑透，好好把xxxx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xxxx的一致口号：今天我是带着美好的憧憬“为开发xxxx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!!!xxxx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!!!

药品拣货员的工作总结 药品调剂室负责人岗位职责 篇三

我是公司药品会计，认真执行公司会计制度，规范会计核算工作，充分发挥会计功能，进一步加强会计核算和会计监督功能，做到既当家又理财，认真搞好各项会计工作，为提高公司经济效益做出努力与贡献。

(一)认真、细致地做好药品验收、入库、出库工作

药品验收、入库、出库工作是公司的重要工作，直接影响到公司的经济效益。我以认真、细致、负责的态度做好药品验收、入库、出库工作，在验收中切实把好验收关；在药品入库、出库中，仔细清点数量，确保正确无差错；全年来，药品验收、入库、出库完全按公司规定办理，圆满完成工作任务。

(二)认真、细致地做好药品日常管理工作

我每月底及时做好会计报表，年底做好年终报表，认真负责做好过期药品的报损工作。同时，按会计档案管理的要求及时进行会计档案的整理、归档工作，确保会计档案全面、完整，便于以后日常查阅和利用。我每周抽查药房药品数量，确保药房药品数量正确，帐药相符。在做好自己本职工作的同时，我坚持“公司工作一盘棋”，积极配合相关部门的工作，为公司的发展做出自己应尽的努力。

我平时注重加强学习，提高自身素质。除了学习党的理论知识和国家方针政策外，重点是学习国家和公司有关会计方面的知识及制度规定。通过学习，全面提高自己的政治思想素质和业务知识技能，正确领会会计政策精神，认真做好各项会计工作，促进公司又好又快发展。

我认识到干会计工作除了业务知识及技能外，更主要的是工作态度与责任。我以良好的工作态度对待每一个人，做到和气、关心、体贴、温暖。工作中承担自己的责任，认真对待每一件事，对待每一项工作，负责到底，做好任何工作。对自己要做到技能精、作风硬、讲诚信、肯奉献，爱岗敬业，全心全意为公司的发展做好服务工作。

20xx年，我认真努力工作，虽然完成了工作任务，取得较好的成绩，但是与公司的要求，与其他先进人物相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，掌握做好会计工作必备的知识及技能，按科学发展观的要求，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项会计工作提高到一个新的水平，为公司的发展做出应有的贡献。

药品拣货员的工作总结 药品调剂室负责人岗位职责 篇四

在各位领导的正确指导下，我公司20xx年的工作达到了各项

指标，现在就各项工作做一个总结。

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、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，我公司做深刻的检讨，经常参加各种医药会议，学习一些医药知识，在投标报价时做足各种工课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。

3、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，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。

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，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，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。

由于以上情况，我公司选择了新的销售方式，选择好的产品做全国总代理，及销售各种常用药品。

我公司作为威海人生所生产的新复方大青叶片的全国总代理，不断开拓新的销售市场。其次，我公司所销售的大黄碳酸氢钠片、碳酸氢钠片、藿香正气水、小柴胡颗粒、复方瓜子金颗粒、速效救心丸、急支糖浆等产品，也不断开拓新的销售领域。

在新的一年里，我公司本着“求实、求真、做大、做强”的理念，确立公司新的发展目标，采用现代营销方式，强化市场导向，力推终端操作，与各家生产企业建立良好的合作关系，与新老客户不断接洽，互惠互利，实现双赢。

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。可以说每一区域（片区）都是公司销售部的基本管理单元，只有它做得好了，整个公司才会更快地向前。鉴于此，片区（或区域）管理，就通过合理使用资源（销售时间、销售工具、促销费用、人力资源）来疏通药品流通领域的各个环节，使其通路畅通无阻，顺利消失于流通领域，增加片区内市场覆盖面，提高销售业绩，降低销售费用。

（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：

a□永远站在客户（经销商）的立场上来谈论一切。

b□充分阐述并仔细计算出给他带来不同寻常的利益。

c□沟通现在和未来的远大目标。

（2）良好的朋友、伙伴关系。

a□充分尊重对方，以诚动人，以心征服对方。

b□良好的沟通技巧和经常交流来维持密切关系。

c□正确应用利益驱动原则，处理好与公司及个人关系。

d□了解不同客户的需求。

（3）较强的自我开发市场能力。

a□详细介绍所辖片区（区域）销售力量，促销手段和活动。

b□概要介绍公司对全国市场促销和开发的策略。

c□详细了解公司产品疗效，主治及应用推广情况。

d□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：

a□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）

b□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。

c□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钜，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。

a□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。

b□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。

c□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。

d□产品介绍缺乏系统性。

（2）临床大会、小会特点：

a□短时间内可以对多个医师传递信息，效率高，也能节省费用。

b□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。

c□以演讲和讨论形式结合，会弥补深度不足。

d□无法建立密切的个人关系。

对重要医师通过频繁个人拜访，花费足够的费用。

对一般目标医师，采取科室小型座谈会，介绍公司和产品，

影响和说服。

目前在全国基本上进行了点的销售网络建设，但因为零售价格过低□18□0xxxx/盒，平均销售价格在11□7xxxx□共货价格在3—3□6xxxx□相当于19—23扣，部分地区的零售价格在17□1xxxx/盒，因为为新品牌，需要进行大量的开发工作，而折合到单位盒的利润空间过小，造成了代理商业或业务员不愿意投入而没有进行必要的市场拓展。

经过与业务员的大量沟通，业务员缺乏对公司的信赖，主要原因是公司管理表面简单，实际复杂，加上地区经理的感情及不合适的沟通措辞其他相关因素，造成了心理上的压力，害怕投入后市场进行新的划分、或市场的失控，造成冲货、窜货的发生，不愿意进行市场投入，将变为情感的销售，实际上，因为低利润的原因，这样的情况将可能持续到每个市场的润利润在10000以后才有所改变。

如果强制性的进行市场的划分，因为公司没有进行必要的投入、更没有工资、费用的支持，加上产品的单一、目前利润很少，并没有让业务员形成对公司的依赖、销售代表对公司也没有无忠实度，势必造成市场竞争的混乱，相互的恶性竞争，不仅不能拓展市场，更可能会使市场畏缩。

所有经营活动必须有一个统一的营销模式，而不是所谓的放任自流，凭借代理商的主观能动性去把握和操作市场，因为产品价格定位、产品用途的定位、同类产品的竞争分析等综合因素的考虑，更不可能期望于业务员替换单盒利润空间大的某个产品，事实上也是如此，与我来公司的前提出的以Otc□以农村市场为目标市场的市场销售定位为主、以会议营销实现网络的组建和管理，迅速提高市场的占有率。而依据业务员的自觉性来任其发展，公司只能听凭市场的自然发展，失去主动性。

到目前为止，公司对市场支持工作基本上为0，而所有新产品

进行市场开拓期，没有哪个企业没有进行市场的适当投入，因为目前医药市场的相对透明，市场开拓费用的逐步增加，销售代表在考虑风险的同时，更在考虑资金投入的收益和产出比例，如果在相同投入、而产出比例悬殊过大，代表对其的忠实度也过底。而比较成功的企业无疑在新产品进入市场前期进行必要的支持与投入。

新业务员及绝大部分业务员对公司管理存在较大的怀疑，几乎所有人的感觉是企业没有实力、没有中外合资企业的基本管理流程，甚至彼此感觉缺乏信任、没有安全感。

企业发展的三大要素之一是人力资本的充分发挥、组织行为的绝对统一、企业文化对员工的吸引及绝对的凝聚力。

药品拣货员的工作总结 药品调剂室负责人岗位职责 篇五

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、进社区、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。

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)申报材料，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》、《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。

药品拣货员的工作总结 药品调剂室负责人岗位职责 篇六

根据省食安办、省食品药品监督管理局《关于开展“两节两会”食品药品安全专项行动的通知》和市食安办、市食品药品监督管理局《转发xx省食安办、省食品药品监督管理局关于开展“两节两会”食品药品安全专项行动的通知》的要求，我区部署开展食品安全大检查，总体而言，“两节两会”期间，我区食品市场平稳、有序，购销两旺，未发生重大突发食品安全事件。

根据上级政府和有关部门部署，我区结合实际，印发了关于加强春节期间食品安全监管工作的通知，要求各监管部门加强组织领导，切实提高思想认识，强化重点品种、重点地区和重点环节的监管。期间，分管副区长刘文科带领相关部门负责人分别于xx月xx日下午及xx月xx日上午两次对食品生产企业、商场超市、菜市场以及餐饮等重点单位进行节前检查，要求经营户履行食品市场准入、检测和检查职责，还要求各部门高度重视人感染h7n9禽流感防控工作，严格落实市场索证索票、消毒、活禽休市等制度，确保家禽交易安全。各街道(乡镇)也组织了联合检查组，对辖区内的超市、菜场、企业

进行节前食品安全检查。

各街道(乡镇)、各监管部门结合“两节两会”期间食品消费特点，对照食品安全专项整治和“强网清源”集中行动中排查出的6项食品安全隐患，加大执法抽检、市场巡查和突击检查力度。同时，按照省、市关于滥用食品添加剂与非法添加非食用物质整治的要求，加入熟制花生非法添加罗丹明b专项治理、打击非法购销病死甲鱼及甲鱼骨以及禽类食品安全监管等内容。农林、质监、工商、城管、食药监、商务等单位重点检查食品生产经营单位持证持照情况，是否使用非食用物质和不合格原料生产加工食品，是否按规定使用食品添加剂，是否销售假冒伪劣产品以及生产经营卫生环境等情况。针对节日期间消费量大，安全隐患多以及与群众生活息息相关的酒类、肉制品、食用油、水产品和保健品等食品，累计出动执法人员906人次，检查食品生产经营单位1417户次，责令整改xxx户，取缔无证无照20家(包括4家市场外无照活禽交易)，查处违法行为9起，取缔流动摊贩162起，立案9起，罚没款累计xx万元。各环节快速检测食品5732批次，其中生猪宰前“瘦肉精”750批次(430头)、区属菜市场上市蔬菜抽样4764批次。未发现“瘦肉精”阳性及蔬菜农残超标情况。发现问题食品3批次，共2.2kg为二氧化硫超标的干、腌制蔬菜，对问题食品依法销毁。

各单位多角度开展“两节两会”期间食品安全宣传，引导消费者合理消费、健康消费。一是通过北仑电视台，利用新闻播报期间的5秒广告，播出节日期间食品安全消费提示，并在图文频道滚动播放食品药品投诉举报热线和消费警示。二是利用官方微博、短信平台等多种媒介继续发布食品安全知识和警示信息，提醒食品生产经营单位加强风险管理，提高自我防范能力，提醒消费者外出就餐需注意饮食卫生，增强食品安全意识。三是通过4个食品药品安全知识宣传站和各村(社区)与大型餐饮单位的led电子显示屏，宣传熟制花生违法添加整治与加强禽肉购销监管。四是继续发放违法添加非

食用物质、滥用食品添加剂对比图片以及伪劣食品简要说明，大力宣传常见伪劣食品的辨别常识，引导消费者谨慎辨识，安全消费。

印发加强春节期间值班工作的通知，要求各单位严阵以待，加强节日期间的值班工作，确保值班人员通信畅通。妥善处置食品安全举报投诉和一般食品安全事件，落实节日期间食品安全“零报告”制度，重大食品安全事故按《北仑区突发食品安全事故应急预案》规定上报。节日期间，各单位共受理投诉举报14起，均妥善处置，全区节日期间食品安全形势平稳，未发生重大突发食品安全事件。

药品拣货员的工作总结 药品调剂室负责人岗位职责 篇七

首先感谢领导对我的信任，将我调到采购部这个如此重要的位置，给我个学习的机会，让我从对采购一无所知熟悉更多的人与事，接触更多的新鲜事物，学到了一些新知识，增长了更多见识！在谢总的工作指导之下，经过八个月的采购，也积累了一些工作经验，同时也明白，还有很多事要继续学习的，继续往完善的，继续往进步的，在这一年里，我没有做出大张旗鼓的事，但对每一件事我都会专心往想，用头脑往思考，用行动往做事。我天天按采购计划基本完成了所负责的剂型，值此辞旧迎新的时节对一年来的工作做一个总结，更多地便于自己以后的工作中总结今年的经验教训，提升综合素质，找到更好的方式方法往迎接20xx年的到来。

认真做好采购计划，货比多家，做好内勤工作，多多与各部门的职员沟通，每次计划做好的反馈表与涨价表，做到及时通知开票处与销售部，并分析调查市场价格是否适合客户需求！

报计划时要细心、多多了解各品种的信息变更、变更的信息要及时反馈给质管部、开票处、销售部、当有新品种引进时，要授集好信息，及时与销售部、开票处沟通，并快速备货，

还要多多了解供货商与厂家在各个时间段的优惠政策等。

采购不同品种，要灵活运用不同的方法询价、讲价、议价以达到降低本钱的终极目的。

对涨价的畅销品种，要尽快的调查原因，根据市场，和部分领导商讨应该涨到什么价，对于销售部反馈如是客户已订品种，销售部要提供大概价格，采购部根据各公司销售的价格来做价格调整。

对于业务员提供的新品种，要留意看月销量，畅销品种要经常查看库存是否断货，要保证库存不缺货，如因天气原因或流行病因要结合现实分析，针对不同品种做好备货预备。

6. 对于采购了的品种要及时跟踪货是否到库，在第二天早上查看是否进完库，查清楚原因，以免做重复计划。

自从进入采购部以来，让我更明白总本钱的优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。，在这里，感谢领导这几个月来对我的工作指导，今后的我还需领导的支持与培养，请领导放心，我会继续努力学习、努力工作的，昨日的成绩已成过往，现在重要的是在新的一年里好好珍惜时间，珍惜机会发扬优点，改正缺点，改进工作的方式方法，全面进步综合素质，更完美地完成新一年的采购工作。

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之□20xx年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力！我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待客户，追求完美，创造卓越！和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功！

采购部：***

20xx年元月3日

药品拣货员的工作总结 药品调剂室负责人岗位职责 篇八

草药房各岗位职责

1. 处方审核人员岗位职责：

1.1严格按照处方管理办法“四查十对”的要求，查处方，对科别、姓名、年龄；查配伍禁忌（十八反十九畏、妊娠禁忌）；查用药合理性对临床诊断。

1.2对有配伍禁忌及用量过大的处方及时与大夫联系并做好记录。

2.1严格按照处方管理办法进行审核，不合格处方不予调剂。

2.2调剂处方按照“四查十对”要求查药品对剂量、数量，并同时检查药品质量。

2.3快速、准确按照处方顺序依次调剂药品，严格按照等量递减法等分药品。

2.4按处方要求对需另煎、包煎、先煎、后下等特殊药品单独等分包装。

3. 核对方人员岗位职责：

3.1逐一检查调剂药品是否与处方相符。

3.2检查特殊药品是否单包，对贵重药品进行重量符合。

4. 药品发放人员岗位职责：

4.1按照处方管理办法“四查十对”的原则，核对患者姓名，检查剂数是否与处方相符。

4.2向门诊患者发放药品，详细交代饮片用法，单包药在包装袋注明用法，确保药品质量和用药安全。

4.3发现问题处方及时找有关人员沟通、纠正，否则不予发药。

4.4差错事故应按规定报告，妥善处理。

药品拣货员的工作总结 药品调剂室负责人岗位职责 篇九

今年上半年共销售11227336盒，比去年同期销售的140085盒增加87251盒，为同期的1.62倍；其中xx年3-6月份销售190936盒，比去年同期销售的115615盒增加75321盒，为同期的1.65倍。

xx年1-6月新市场销售116000盒，老市场115736盒。

上半年的主要完成的重点：

1、市场网络建设方面：

新开发了广东、广西、云南、湖北、湖南、北京、天津、江苏、安徽、辽宁、河南、山西、内蒙、浙江、新疆等省，完成了地区经理的招聘、考察工作，达到了网络布点的效果，为下半年的点面发展奠定了一定的基础。

2、市场控制：

通过公司的大力支持，关闭了太和市场，保证了销售价格的上升，释放了市场开拓费用，基本上遏制了低价冲货、窜货、为市场的进一步发展提供了保障，也给以前老业务员提供了

一定的信心，市场在稳定发展。

3、费用与货款回收：

上半年年公司销售费用除了一次武汉会议、武汉试点会议费用、出差费用外，公司对市场投入较少，但货款回收基本上实现了60天内9xxxx以上□xx年全年计划销售7xxxx盒，力争10xxxx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。

经过与业务员的大量沟通，业务员缺乏对公司的信赖，主要原因是公司管理表面简单，实际复杂，加上地区经理的感情及不合适的沟通措辞其他相关因素，造成了心理上的压力，害怕投入后市场进行新的划分、或市场的失控，造成冲货、窜货的发生，不愿意进行市场投入，将变为情感的销售，实际上，因为低利润的原因，这样的情况将可能持续到每个市场的净利润在10000以后才有所改变。

如果强制性的进行市场的划分，因为公司没有进行必要的投入、更没有工资、费用的支持，加上产品的单一、目前利润很少，并没有让业务员形成对公司的依赖、销售代表对公司也没有无忠实度，势必造成市场竞争的混乱，相互的恶性竞争，不仅不能拓展市场，更可能会使市场畏缩。

所有经营活动必须有一个统一的营销模式，而不是所谓的放任自流，凭借代理商的主观能动性去把握和操作市场，因为产品价格定位、产品用途的定位、同类产品的竞争分析等综合因素的考虑，更不可能期望于业务员替换单盒利润空间大的某个产品，事实上也是如此，与我来公司的前提出的以Otc□以农村市场为目标市场的市场销售定位为主、以会议营销实现网络的组建和管理，迅速提高市场的占有率。而依据业务员的自觉性来任其发展，公司只能听凭市场的自然发展，失去主动性。

到目前为止，公司对市场支持工作基本上为0，而所有新产品进行市场开拓期，没有哪个企业没有进行市场的适当投入，因为目前医药市场的相对透明，市场开拓费用的逐步增加，销售代表在考虑风险的同时，更在考虑资金投入的收益和产出比例，如果在相同投入、而产出比例悬殊过大，代表对其的忠实度也过底。而比较成功的企业无疑在新产品进入市场前期进行必要的支持与投入。

新业务员及绝大部分业务员对公司管理存在较大的怀疑，几乎所有人的感觉是企业没有实力、没有中外合资企业的基本管理流程，甚至彼此感觉缺乏信任、没有安全感。

企业发展的三大要素之一是人力资本的充分发挥、组织行为的绝对统一、企业文化对员工的吸引及绝对的凝聚力。

管理的绝对公平和公正、信息反馈的处理速度和能力的机制的健全。而目前公司在管理问题上基本还是凭借主观的臆断而处理问题。

1、北京、天津

2、上海

建议：公司必须进行市场的投入，对上海实行单独的操作模式，实行底薪加提成的薪金制度，作为公司的长线投资市场。

3、重庆

其从事新药推广时间短，地区管理经验不足，但为人勤奋，经济能力弱，可能会扣押业务代表的工资、费用，挫伤业务代表的积极性。根据以往的工作经历，喜欢冲货、窜货。

市场要求：

必须保证有100xxxx以上终端，对目前的市场进行必要的摸底，然后要求招聘招商。注意了解货物流向。

4、黑龙江

5、辽宁

有较长时间的otc操作管理经验，市场熟悉，但辽宁市场混乱，尤其是otc竞争激烈，一般要店促销人员很多，费用过大，需要提醒向农村市场转移。

下半年销售任务：36000盒实际回款28800盒公司铺底7200盒

6、河北

能力强、但缺乏动力

要求开发：石家庄唐山秦皇岛、邢台保定等xxxx地区

7、河南

要求开发1xxxx地区中的1xxxx地区

8、湖北

要求下半年继续召开会议，进行农村推广

9、湖南

进行协助招商。

10、广东

11、广西：要求开发otc市场，

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

19、贵州

20、云南：协助招聘

21、陕西：报纸招聘

22、新疆

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otc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。

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xxxx以上，给予xxxx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。

要求公司做好如下工作：

所有销售都是为公司服务，所有员工都是企业的资源，销售活动是为企业发展服务。无论销售公司的什么产品，都是属于公司。而全部的网络、人员本身就是公司的资源，应该充分利用此资源，进行整体营销售及管理。

成都既然已经成立了营销售中心，应该将整个业务转移到成都，所有合同的管理、合同的审查、货款的催收、商业档案收集及管理、发货的确定等等，乐山只能作为特殊合同的审批、和后勤保障工作。

没有哪个企业销售中心根本不知道详细的发货情况、销售情况、回款情况的，这无论对市场的信息反馈还是市场控制都不利，营销中心对市场的决策主要信息来源为各种销售数据，如果失去这些数据，营销中心失去意义。

因此，具体要求为：

1、成都的智能：

负责全部的销售工作，乐山应该将全部的信息反馈直接转交到成都，成都进行必要的信息处理，而不是出现许多乐山事先进行处理、处理不下来后再让成都处理的局面，让业务员失去对企业的信任度。

2、乐山的智能：

提供每天的销售信息，发货、回款信息，应该严格管理，对重大合同实现审批。只能作为后勤保障和问题的最终决断处理。

三、具体的要与安排：

- 1、召开一次全国地区经理会议，规定统一的市场运做模式，加强业务员对企业的信心，提高对企业的凝聚能力。
- 2、要求对市场进行细分、进行招商、招聘，费用有公司采取用药品冲抵的方法，减少公司现金的支出。
- 3、继续加大对市场的保护，要求统一销售价格。加大对市场的支持力度。
- 4、加强对合同和商业的管理。

附件：

- 1、分销商的合同管理
- 2、招商的利弊管理-----会议培训
- 3□xx年上半年销售情况及下半年工作销售指标