

2023年医药工作总结(模板10篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

医药工作总结篇一

感谢领导对我的信任，让我在采购部这个重要的位置，给我学习的机会，让我从中认识更多的人与事，接触更多的新鲜事物，学到了一些新知识，增长了更多见识！同时也明白，还有很多事要继续学习的，继续去完善的去提高的，在这一年里，我没有做出轰轰烈烈的事，但对每一件事我都会用心去想，用头脑去思考，用行动去做事。我每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。

一、工作职责

我们所购进药品的质优价廉，关系到采购成本的高低，直接影响到整体效益的快慢，起着至关重要的作用，我作为一名经验不足的采购员，经过一段时间的了解，深知做采购的，要了解各药品信息的重要性，为确保采购药品的质量好，价格低廉，今后我要做好每一项工作，要用敏锐的眼光看待事情的变化与发展，主动和个部门沟通！经过这一年的采购，深知并不是单单做个计划表和打电话报计划，那么简单的事，公司开票处与销售部每个星期要有个总结，把客户所需的信息反馈给采购部、采购人员也要对公司畅销品种有个基本的了解，在采购大量数量的情况下，我们要与供货商业业务员及时联系。

为了满足我们所需的库存，满足质管部要求，还要总结质量问题的因素，反馈给供货商，并与供货商达到共识，共同解决质量问题，做到及时退货。我发现要做好质优价廉是作为一个采购员的工作精髓，这个过程的操作与实践，是需要平时的细心积累才得到的经验。

二、工作成就

认真做好采购计划，做好内勤工作，多多与各部门的人员沟通，共同及的满足客户需求!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、质检部、开票处沟通，还要多多了解供货商与厂家在各个时间段的优惠政策等。

三、工作要求

对于公司经营的产品，要注意看月销量，畅销品种要经常查看库存是否断货，要保证库存不缺货，如因天气原因或节假日要结合现实分析，针对不同品种做好备货准备。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入库，查清楚原因，以免做重复计划。以上的工作都是本着公司的经营理念。

自从进入公司以来，让我更明白做好自己本职工作的重要性。在这里，感谢领导这一年来对我的工作指导，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，昨日的成绩已成过去，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，全面提高综合素质，更完美地完成新一年的工作。

医药工作总结篇二

我在20xx年5月刚接手深圳市场时，该市场在三甲医院的销售

一片空白。为了迅速启动市场，除了自己虚心向老员工学习和请教外，同时与该市场的其他公司业务员协调关系，通过各种形式对各医院的相应科室、门诊室、患者群结构、消费习惯、大夫的爱好、性格等方面进行详尽的了解和分析，初步确定以广东省二院为重点终端，以其他医院为辅进行科室开发和维护，奔波在八大三甲医院之间，从细微处着手，关心体贴医生，尽管临床费用相对较少，但自己发挥女性细致、温柔的特长，把工作做细做好，使有限的经费发挥最大的作用。特别在20xx年春节回公司开会期间，根据自己所了解到的医生的爱好，购买了根雕、腊染、天麻、茅台酒等地方特产，送给不同层次的医生，通过这些工作的开展，与医生建立了深厚的友谊，与个别重点医生还建立起了母女关系。医生对我公司产品的认同度得到了进一步的加强，产品销量也得到了稳步提高。

当深圳市场销量稳步上升的时候，非典突袭河北，整个销售迅速下滑，在此情况下自己仍坚持做好临床工作，开始之初，得知勤洗手能防非典，就从超市里面批发洗手液，对几个科室的医生逐科室去送。几天以后，形势迅速恶化，在自己去不了医院的情况下，仍然坚持电话拜访各医院的目标医生，随时了解防非的各种措施和方剂，自己通过朋友购得了几支重组人干扰素，及时送给重点医生，在非典最严重的五、六月，在省二院门诊患者寥寥无几的情况下，也能销售一百盒。

非典之后，通过自己在淡季做扎实的市场工作后，旺季应该是上销量的时候了，但省二院进货情况不升反降，医生在不断开药，病人在不断拿药，但就不见销量上升，（企业文化已经掌握。同代理商进行业务沟通过程中，能把所学的知识同公司政策很好的结合起来。

通过与朋友沟通过程中了解到，陆建忠操作第三终端实力比较好。

例：海盐，6月16日通过朋友介绍并约见陆建忠，此人操作县

级医院以及第三终端，欧意颗粒在嘉兴中标，但是中标后嘉兴没有操作，现在我们把工作重点放在第三终端和县级医院，此人认为竞品多并且担心挂省网不中标。

我跟他讲石药集团是大企业，品种知名度高，实力雄厚，而且我们有专门负责招标的机构，挂省网是体现大企业实力的象征，同类品种的小企业在今后招标过程中会慢慢淘汰，而且您对我们企业和品种有所了解，比如我们手上的招商品种：玄宁，清热解毒，欧来宁都有省代在操作，这些品种可定中标，固邦也是中标品种。剩余是欧意系列，维宏系列等等，如果这些品种不中标，我们企业会调配这么多人员来操作市场吗？省代持有品种中标后一个人就可以维护，企业何必配置这么多人员呢？况且省标何时招是个未知数，结果出来估计到明年了，现在我们在寻找代理商，中标后可能就是代理商找我们了，到那时我们就会选择代理商，中标后您在找到我们，那我们也要考虑一下了，但是您现在操作，那中标后该地区顺理成章的就由您继续操作，而且我们后续新品种上市，您也是优先考虑的对象！通过这样沟通达成的目的是他调研市场，如果操作我们的品种是否可以转配送，将来他要操作市场时如何划分，这样也为自己下次约见占了主动权。

到了市场能够迅速下手，清楚认识应该做的工作，市场调研，竞品情况，市场容量，代理商寻找能够做出分析。

例：平湖，我首先到医药公司采购部，找到业务员寒暄两句，以我们现阶段要开发第三终端，并且再找合适的商业进行配送为理由，了解同类品种那个企业在供货，量有多少，第三终端产品进院，对产品有什么要求（进院扣率是什么）。当地乡镇是否招标，不中标产品能否操作。县级医院以及第三终端门诊量是多少。基本情况掌握后，可以问咱们自己可以独立操作产品吗？（一般不会）可以转过话题说：您看我也刚到这个市场，我们现在要铺开面来操作，平湖我们肯定要一个口子配送，咱们医药公司实力大，覆盖面广，我们找到代理商后，会选择咱们公司进行配送。您看这边代理商谁做

的比较好呀？能介绍吗？或者说您看是否能够介绍几个这方面的人，我去和他沟通，成功后选择咱们这里做为配送商业。

在实际工作中，我也存在着许多缺点和不足，比如处理突发事件的经验有限，解决问题时有时缺乏果断，偶尔也会被小的挫折影响工作信心。认识到不足的同时，我始终坚信，自省是改进提高的前提。在今后的工作中，我将努力弥补不足，用自己尽心的工作，为代理招商工作的顺利开展，尽一名员工所能做的最大努力。

转眼间试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。我会用我的乐观豁达为将这艰难的攀登变得轻松活泼，将这孤独的旅程变得甜美珍贵而奉献自己的所有力量。

医药工作总结篇三

20__年是一个奔波的一年同时也是一个收获的一年，在这一年里，我先是由丽水调往宁波，然后又由宁波调往丽水。由于从乐清调往宁波是公司当时的一个战略计划，宁波市场对于温州公司是一个空白市场，之前没有任何基础，所以主要是过去开发新市场，后来由于种种原因，公司还是放弃了宁波这片市场，在宁波的这段时间没有做出很好的成绩。下面我主要就我在丽水工作的一段时间做一个总结。

自从5月份从宁波调往丽水，已经在丽水待了7个月。刚来丽水的时候，丽水的业务正处于最萧条的状况，业务销量一度降到了20__年的状况。由于人员调动过于频繁，客户对我们也产生了质疑，形势相当严峻。在这期间，我也好几次想过放弃，我们的激情和信心也极度受挫。针对这种情况，张总给我们丽水区的所有人员做了思想工作和悉心指导，我们丽水区人员的激情再次被点燃，团队氛围也很融洽，大家紧密团结齐心协力，业务终于开始有所提升，到了11月份，我们终于突破丽水，销售达到了历史新高。

在丽水工作的这段时间，我们的客情关系也较之前的一段时间有了一个很好的提高。我们丽水区不仅销售达到了一个新高，我们的客户开发，客户流失控制的还是比较好的，中药器械也是增量了不少，京丰总代销售也是比较好，这跟我们丽水区的每个业务精英是离不开的，正是他们把客情关系做的比较融洽才有的成绩。

总之，20__年我觉得我还是得到了一个很好的锻炼，我的销售技巧和销售方法得到了一个比较大的提升，承压能力也较之前更强，团队建设和管理也有所进步，责任心也更大。

20__年新的一年也是一个很具有挑战的一年，我想在新的一年里我应该要从以下几点出发，争取把丽水的业务更上一层楼。

1、市场细分化管理，把丽水的市场重新划分，让丽水市场做到最大化的精细化管理，提高每个人的人均效能和争取市场最大化的销售份额。

2、客户细分化管理，根据客户的合作状况，对客户进行分层管理，对潜力比较大的客户重点关注和最大化的支持，极力培养成我们的忠实客户，对忠实客户，我们要进一步维护，使我们__成为丽水市场的主流供货单位。

3、努力找品种，加强和采购的双向沟通，针对丽水比较畅销的品种重点关注，多做市场品种调查，力争做成丽水市场的最佳服务商。

4、加强办事处业务人员的监管和指导，对办事处业务人员的日常出勤进行严格管理，提高办事处业务人员的销售技巧和销售能力。

20__的成绩已经属于过去，20__年已经来临，让我们用最大的激情来迎接20__的到来，我们已经准备好了，相信20__年将是一个更加丰收的一年。

医药工作总结篇四

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。

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 market，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。

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。

，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。

医药工作总结篇五

xx年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

“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”。

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首。

总结xx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。

医药工作总结篇六

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。

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。

医药工作总结篇七

今年上半年共销售：227336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 market，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。

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，18.0/盒，平均销售价格在11.7，共货价格在3—3.6，相当于19—23扣，部分地区的零售价格在17.1/盒，因为为新品品牌，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地，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

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。

二

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。

医药工作总结篇八

首先感谢领导对我的信任，让我在采购部这个重要的位置，给我个学习的机会，让我从中认识更多的人与事，接触更多的新鲜事物，学到了一些新知识，增长了更多见识！同时也明白，还有很多事要继续学习的，继续去完善的去提高的，在这一年里，我没有做出轰轰烈烈的事，但对每一件事我都会用心去想，用头脑去思考，用行动去做事。我每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找到更好的方式方法去迎接20xx年的到来。

1. 认真做好采购计划，做好内勤工作，多多与各部门的人员沟通，共同及的满足客户需求！

2. 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、质检部、开票处沟通，还要多多了解供货商与厂家在各个时间段的优惠政策等。

3. 对于公司经营的产品，要注意看月销量，畅销品种要经常查看库存是否断货，要保证库存不缺货，如因天气原因或节假日要结合现实分析，针对不同品种做好备货准备。

4. 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入库，查清楚原因，以免做重复计划。以上的工作都是本着公司的经营理念。

自从进入公司以来，让我更明白做好自己本职工作的重要性。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，昨日的成绩已成过去，现在重要的是在新的一年里

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，全面提高综合素质，更完美地完成新一年的工作。

医药工作总结篇九

县委，县政府高度重视，成立大规模的医改工作领导小组，县政府制定了《县关于深化医药卫生体制改革的实施意见》，先后召开医改工作领导小组会议多次，研究解决医改中碰到的问题。

全县已基本形成城镇职工医保、城镇居民医保、新型农村合作医疗制度的医疗保障网络的全民医保格局，且参保人数、报销比例保障水平不断提高。利用民生工程，继续开展白内障复明术，全年共计完成白内障复明术303例。开展儿童白血病、先天性心脏病初筛工作，将儿童白血病纳入免费救治范围，目前我县共筛查出现4例儿童白血病其中2例转省级定点医院治疗，先天性心脏病11例。

根据省、市要求，我县四个中心卫生院自从20xx年元月始实施国家基本药物制度，乡镇卫生院销售药品全部按进价实行零差率销售。基本药物全部纳入医保报销范围，其中新农合对基本药物报销比例提高10%，落实基本药物政府补偿政策，1-10月份，共计补偿56.58万元。通过此项政策，一是药品价格明显下降，药品价格下降比例为20%；二是就诊人数逐步增加，其中门诊40477人次，同比增长51%，住院4021人次，同比增长53.35%；三是群众受益逐步显现，门诊次均收费水平下降24.2%，人均住院药费下降22.4%。

已完成温泉中心卫生院，苏家垱中心卫生院等18个国债资金项目建设，县人民医院综合大楼建设正在稳步推进。按《省乡镇卫生院编制标准》要求，完成了乡镇卫生院编制核定工作。已安排公开招聘4名医技人员和4名“三支一扶”人员到乡镇卫生院工作。

全年完成44名乡镇卫生院技术人员及298名在岗乡村医生医学继续再教育和培训进修工作。全面完成90个村卫生所达标建设任务，积极推进乡村卫生组织一体化工作，乡镇卫生院绩效考核工作也正式启动。

为了扎实推进我县基本公共卫生服务均等化工作，县政府制定了《县农村基本公共卫生服务逐步均等化项目实施方案》，成立了县农村基本公共卫生服务均等化项目工作领导小组，县卫生局制定了《农村基本公共卫生服务逐步均等化项目考核细则》，将目标任务下达到各乡镇卫生院。目前已完成宣传发动、项目培训、督导检查等工作，全县已完成农村居民健康档案建档76927人次，其中0-3岁儿童11759人，孕产妇3078人，65岁以上老年人23395人，高血压8424人，糖尿病2039人，重症精神病患者420人，其他人群27812人。完成重点人群血常规、尿常规、b超、心电图、血糖检查16345人，基本完成了上级下达的农村基本卫生公共服务逐步均等化项目工作。

加强医疗质量管理，优化诊疗流程，进一步规范诊疗、护理行为。开展了院前急救、临床护理、临床检验、病历书写大比武活动。县医院、蛟塘中心卫生院开展了临床路径试点工作，继续开展了“医疗质量万里行”活动，推行院务公开，探索推行临床医师考核制度。

医药工作总结篇十

以前通过媒体和朋友的介绍了解了医药代表这个行业，又在公司的入职前培训中进一步知道了本行业的基本情况，最近在温经理的要求下我读了几本关于医药代表的专业书籍，受益匪浅，下面就来谈谈我对本行业的一些感悟。对于一个刚入道的新人来说，首先应该明确自己的立场，了解医药代表的基本定义、角色、价值。医药代表是医药信息的传递者，药品使用的专业指导者，是企业与药品的形象大使。医药代表的职责是代表公司的利益来寻求这个医生或者医院与我公

司之间的合作，并最终让病人、医院及公司都受益。我们的目标是让医生客观公正的“看到”公司的产品和其他产品的差异，以及这种差异对医患双方的具体好处，结果就是我们的处方量和医生的需求都得到满足。

明确了医药代表的行业特性，我们就要开始努力工作。工作成果的好坏主要有两个方面决定：自身素质和营销技能。

作为一个医药代表，一定要有良好的心态，充分的认识自我，明白自己的优缺点，扬长避短；积极向上，心中时刻充满阳光，善于总结经验教训；不断学习，通晓相关产品和营销知识；摆脱释放压力，让自己快乐的工作；工作时要有五心：爱心、责任心、诚心、热心、恒心；不要轻言放弃，因为阳光总在风雨后。做销售的有一个很大的好处就是自由，我们没有上班族朝九晚五的严格考勤制度，但是，人有一个致命的弱点——惰性。当没有人管你没有人逼你时，惰性就很可能控制你的行动。因此，如果我们还想有所作为的话，就要自己强迫自己，克服这个致命的弱点。

自我内心准备好了还要塑造良好的外在职业化形象。销售成败主要不在于商品的魅力，而在于销售员本身的魅力，推销产品其实就是在推销自己。我们应首先包装自己的外在形象，注意言谈举止，穿戴得体，以“礼”服人，礼多人不怪，还要掌握必要的专业商务礼仪技能。

下面说说工作技巧的问题，做任何事情之前我们都要有充分的准备和明确的目标。我要养成一个很好的习惯：在每一天睡觉之前，习惯性的安排好第二天的工作，甚至有哪些可能遇到的障碍也要想清楚，并总结今天所做的事情，找出不足和经验，。一定要用笔记下来，以便以后查阅。工作前，一定要备好客户的详细资料，越详细越好，把拜访过程在脑海里多演练几遍，争取能掌控整个交谈过程，不偏离自己的目标。销售就是信心的传递，相信自己相信产品，销售就是去转变客户，销售量只是一系列小的转变后的结果。

拜访客户的方法主要是五步销售法：

1、找对人：确立正确的目标客户，要从医生潜力（首要标准），对产品的接受程度，对新事物的敏感程度，竞争性的的大小几方面确定。

2、邀约：找一个合适的环境进行交谈，提高效率加深印象。面对客户的拒绝和问题，记住一个秘诀，要重新定义他的问题，简短回答，并且申明这就是为什么需要一个机会交谈的原因。

3、问：在介绍产品之前要提问，提问是为了确认客户对产品认识上的差距，从而知道接下来需要做什么或提供什么样的信息，有目的的介绍，节约双方的宝贵时间。

4、说：从结论说起，从一般到具体，不是说实话而是说完整的话专业的话。

5、缔结：获得用药承诺，要敢于提出要求。

实施五步销售法的要诀是不要跳跃，不要颠倒，一步一步走，每一次的循环

都是一个螺旋上升的过程。我们在过程中一定要尽量由我主导整个拜访过程和尽快把销售过程向前推进。

总的来说，在工作中要腿勤、嘴勤、眼勤，善于察言观色，听出医生话外之意，在与医生的接触中要善于探寻他们的需求，对于每个医生要建立档案分出等级，要在“真正重要的客户”和“自己认为重要的客户”之间有一个动态的不断调整的过程。掌握“二八”原则，销售的80%一定是那最忠诚的20%客户为我创造的，要有针对性各个击破。请客吃饭送礼，这是本行业最基本的交往方式，也是加深感情的基础，但是这不是成为一个优秀医药代表的的关键。如果用钱就能

解决所有问题，那么公司就不需要我们了。我们要在别人做过的事情上加以创新，不能跟着别人的路子一直走下去，要有针对性的创新工作方法，提高工作效率，发挥拥有资源的最大功效。给医生的物质回报和精神食粮是我们最终处方量的’决定因素，要努力让自己成为医生专业知识和日常生活中不可缺少的一位良师益友。其实，我们就是为客户真诚服务的，办事处温经理说得好：“一年就为那几个客户服务，难道还做不好吗？”只要一心扑到工作上就没有做不好的。在工作中要勤于总结思考，不懂要及时向领导请教，工作要及时向经理汇报，因为经理就是我们最坚强的后盾。在办事处，我们就是兄弟姐妹，同事之间更要互相帮助，取长补短，共同进步，努力把我们的打造成一支既竞争有互助的学习型团队。

结合自身及公司实际情况来说，自身职业素质是必不可少的，要不断完善学习，尤其是加强专业知识的学习，想长存，须读书。豪森药业是我们的家，我们要热爱公司，忠心公司，公司为我们提供了很好的平台，需要我们去努力实现自己和公司的价值。来到河南区是我的选择，被许昌办温经理领导是我的幸运，在温经理给我这么好的机遇下，我必定要努力工作，勤奋踏实，勇于创新，坚决完成任务，为自己、为办事处争光添彩！