2023年医药公司保管员述职报告(实用9篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么报告应该怎么制定才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

医药公司保管员述职报告篇一

在2005年成立石元乡创建省级农村中医工作先进市领导小组的基础上，进一步明确各相关责任人的目标。同时积极征得乡人大的大力支持，做好创建省级农村中医工作先进市的阶段性工作。创中办公室成员要积极行动起来，制定创建省级农村中医工作先进市目标任务并分解落实。力争在2007年全面完成省级农村中医工作先进市创建工作。

(一)学习标准、落实责任

2006年，乡卫生院要认真学习陴市等医院成功创建农村中医工作先进市的经验，认真学习《四川省农村中医工作先进市建设标准》和《四川省农村中医工作先进市工作细则》，积极落实创建工作。乡政府将根据《四川省农村中医工作先进市建设标准》进行目标分解，把创建中医工作先进市工作列入年终目标考核，并以目标责任书的形式下发到乡卫生院及各村卫生室。乡卫生院要在加强学习的同时进行目标再分解，责任到科室，分解到人，按照《标准》逐项落实2006年的工作任务，为达标验收打下坚实的基础。

(二)合理配置中医药资源

今年，我乡将合理配置和充分利用本地中医药资源，注重乡卫生院的建设与发展，同时加强发挥现有中医药资源的作用。在发展社区卫生服务中，注重建设和开展中医药工作，在社

区卫生服务机构的基本设置标准工作范围中有明确的中医药工作指标。

(三)加强医疗机构内涵建设，提高医疗质量和服务水平

乡卫生院要继续加强内涵建设，强化科学管理，建立健全各项制度、措施，完善诊疗常规和操作规程，规范医疗行为，提高医疗质量和服务水平。在充分发挥中医药的特色和优势同时，积极利用现代化科技提高医疗质量，拓宽服务领域，增强防病治疗能力。在内涵建设中要着重加强中医专科专病建设，发挥中医优势，同时，抓好中药房、中医科和村卫生站的建设，加大基础设施建设和必备设施的投入。进一步完善服务功能和基础设施设备，抓好中医重点专科建设，突出中医药优势和特色，加强中医临床教学基地建设，使之成为全乡开展农村中医工作的中心和基地。乡卫生院及各村卫生室在乡政府的领导和监督指导下，要对照《标准》，合理调整配备中医药人员，加强中医药基础设施建设，积极开展中医药诊疗服务项目，全面提高中医药服务质量。乡卫生院要切实做好村卫生站创建中医工作先进市工作的督促指导。

(四)积极开展中医药人员培训

中医药人才培养是中医药事业发展的关键。2006年，乡卫生院要继续发挥中医药继续教育培训的作用，组织全乡中医药人员集中培训学习。乡卫生院要在继续抓好专科专病技术骨干人才培养的基础上，切实加强中医药人员以及乡村医生中医药知识的培训，学历教育与继续教育相结合，外出进修与院内培养等多种形式相结合，尽快形成一支政治业务素质高、学历和职称结构合理的中医药技术队伍。乡卫生院要做好对乡村医生中医药知识的系统化、正规化业务培训，全面提高乡村医生的中医药专业知识和诊疗技术水平。

(五)积极开展学术活动

今年，乡卫生院将继续以市卫生局的《双流中医药》为阵地，鼓励我乡中医药人员认真总结工作中的经验与体会，撰写中医药学术论文并积极发表。积极参加各级、各类中医药学术活动。通过举办形式多样的中医药学术活动，极大地提高我市中医药人员学术水平和业务水平。

(六)积极推广应用中医药适宜技术

今年，乡政府将组织、督促、支持全乡各医疗机构推广应用中医药适宜技术，切实加强以乡卫生院中医骨伤科为重点的专科专病建设，积极探索建立适宜中医药技术推广的新机制。对成本低、疗效高，简便易行，适合农村使用的适宜技术进行筛选、发布和推广，充分发挥中医药综合治疗手段以及简便廉价的优势和作用。同时，组织开展面向群众的中医药知识科普宣传活动。

(七)加强中医执法工作

20xx年，我乡要结合行业特点，继续加强《执业医师法》、《医疗机构管理条例》、《四川省中医条例》等法律法规的学习和宣传工作，以促进医务人员树立牢固的法制意识，完善各种管理规范和技术规范，严格控制医疗安全事故发生;继续对中医机构按《执业医师法》、《医疗机构管理条例》、《四川省中医条例》等法律法规进行监督检查，对违法行医及时进行查处，确保中医医疗机构和医务人员依法行医、依法办医。

20xx年，我乡要扎实做好创建省级农村中医工作先进市的阶段工作。乡卫生院及各村卫生室严格按照省级农村中医工作先进市建设标准和乡政府制定的创建实施方案，切实抓好中医药工作，确保创建工作阶段任务的如期完成。

医药公司保管员述职报告篇二

在第八周进行部门招新，初步计划在填报外联志愿的同学中招收六到八人，暂定时间为10月22日晚上8：40在校学生会409办公室进行。由部长黄定武和副部长李硕主持进行。在第九周或者第十周随校学生会再次进行部门招新，再次招新时将为部门补充六到八名优秀的热爱外联工作的同学，具体时间按照校学生会的统一计划确定。

在10月26日前整理出上一届外联部的资料，包括上一届外联部的财务帐务情况，上一届外联部所取得的成果，以及上一届外联部留下来的各大高校联系方式和商家资料。

在11月2日前制定较为完善的部门制度，规范外联部成员的行为。

在校学生会新一届领导人的联系方式出来后，立即联系校内的其他学生组织，并且交换新一届领导班子的联系方式，工作计划《北京中医药大学第二十一届学生会外联部上学期工作计划》。同时进行初步的沟通和交流，为以后的校内合作打好基础。

从10月26日开始联系北京的其他高校，交换新一届校学生会主要领导人的联系方式，初步完成校际交流，建立初步的合作关系，采用电话沟通、邮寄、电子邮件、登门拜访等方式取得联系，重点交流和沟通院校为临近的外经贸、北服、北化、女院、联大等学校以及以往合作比较多的首体、北体、北外、北师、电子科技大学等院校。校际交流的工作要求贯穿于整个外联工作全过程中。

继上一届外联部成功组织举办了新东方讲座并在校内老师同学中取得极大的良好的反响后，二十一届外联部将延续上一届外联部的成功经验，积极与新东方的老师取得联系，力求再次在学校举办关于英语四六级考试或者大学生职业规划的

讲座，为同学谋取实实在在的福利，同时扩大外联部在学校和校学生会的影响力。在10月22日开始与新东方的老师取得联系，尽可能的争取在我校举行讲座，讲座时间预定为十一月中下旬。

从上一届外联部留下的商家资料中检索出可以继续合作的商家信息，积极与他们取得联系，寻求进一步的合作；同时积极探索新的资源，扩大外联赞助的来源，为诸如元旦晚会等大型校学生会活动提供资金和礼品等方面的支持。这部分工作从10月26日外联工作开展时就要求开始着手，并且贯穿于整个外联工作全过程中。

举行部门例会，计划在第八周、第十周、第十二周、第十四周、第十六周举行五次部门例会，时间暂定为周末晚8：30至10：00。在例会中总结上一阶段的工作，安排分派下一阶段的工作，同时促进部门内部成员的交流和沟通，例会期间安排合适的活动促进团队的合作建设。举行一到两次的团队建设，增强部门内部的交流沟通，活跃部门内部的气氛。同时也调动大家外联工作的积极性。

配合校会其他部门个工作，诸如送海报、送请柬、挂横幅、晚会现场支持等。外联部将围绕以上主要工作内容开展工作，力求完成工作计划，以团结，高效，发展为工作理念，带领大家登上一个外联的新平台！

医药公司保管员述职报告篇三

二、在维护老客户的同时要不断从开发新客户（尽一切努力找到统方）。

三、不断学习丰富自己，加强业务能力。四、今年对自己有以下要求：

1、每周要拜访6个以上的客户，科主任每周两次。

2、一周一小结，每月一大结，一季度再一大结，一年一总结，一年一计划。找出工作中的失误和不足，及时纠正并记录避免下次再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作。
4、严于律己，学习亮剑精神，不断加强业务方面的学习，多看书及相关产品知识，上网多查阅相关资料，与同行们交流向他们学习更好的方式方法。

5、加强对客户的服务意识，为公司树立良好的形象。以上是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会多向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，为公司作出自己最大的贡献。

扩展阅读：医药代表工作计划范文

医药代表工作计划范文

每日必做：

27.睡前二十分钟，找出当天工作中的不足每周必做：

1．参加一次科室学习推广会。2．做一次重点医生的家访。3．请一个目标医生户外活动一次。4．交一个医生或**做朋友。5．收集一次疗效显著的病例。

6．根据可客户的爱好、学习一门知识。7．与一名优秀同事做一次请教沟通。8．与经理或主管谈心一次。9．与一名新同事沟通交流一次。

10．浏览一次公司的网页，了解公司的最新动态。11．总结一次本周工作中的不足。12．协助主管开一次科会。13．参加一次找差距式的周例会。14．查找一次本周不足，制定纠错措施。15．参加一次‘案例’轮讲轮训课。16．核销一次

本周的费用。

1．统计一次当月的销量。

2．兑一次费（不带金销售的不在次列）3．排一次当月医生的用量，并重点维护。4．把同类品种做一次比较，找出差距。5．系统分析一次客户资料及竞争对手。6．制定一次针对性对策。7．开发一位目标医生。8．交一位医生做朋友。9．参加一次市场部每月例会。10．根据业务排名找一次不足。

11．请教一次排名上升业务员的工作经验。12．参加或讲一次业务培训课，并做好记录。13．申请一次下月的维护费。

医药公司保管员述职报告篇四

1.早上用十分钟鼓舞自己，增强自信

2.用十分钟做户外活动

3.细化一次当天的工作

4.参加一次鼓舞式的晨会

5.整理一次所需的资料礼品等

6.确定一次拜访医院医生的路线

7.在医院医生上班时，以每位客户朋友礼仪性的问候一次

8.到**站，查看一次住院病人的情况

9.同**沟通交流了解一次用药的请况

10.查房后，与自己的目标医院医生沟通一次

11.给医院医生或**帮一次忙

12.拜访一位目标医院医生看能否约好外出活动一次

13.中午给值班医院医生或**买一份快餐或水果

14.请一个医院医生吃饭或喝茶聊天

15.了解一个医院医生的性格爱好及家人请况

16.了解一个医院医生的社会关系

17.参加一次找差距式的业务沟通会

18.汇报一次工作并提出需要解决的问题

19.夜访一次值班医院医生以增进感情

20.熟记一个医院医生或**的名字

21.认真填写一次工作日志

22.计划一下明天的工作

23.给一个医院医生通一次电话或发条短信

24.看一份报纸或新闻杂志

25.给家人和朋友通一次电话

26.听一段音乐或唱首歌放松自己

27.睡前二十分钟，找出当天工作中的不足

每周必做：

1．参加一次科室学习推广会。

2．做一次重点医院医生的家访。

3．请一个目标医院医生户外活动一次。

4．交一个医院医生或**做朋友。

5．收集一次疗效显著的

病例。

6．根据可客户的爱好、学习一门知识。

7．与一名优秀同事做一次请教沟通。

8．与经理或主管谈心一次。

9．与一名新同事沟通交流一次。

10．浏览一次公司的网页，了解公司的最新动态。

11．总结一次本周工作中的不足。

12．协助主管开一次科会。

13．参加一次找差距式的周例会。

14．查找一次本周不足，制定纠错措施。

15．参加一次‘案例’轮讲轮训课。

16．核销一次本周的费用。

17．认真制定下周工作计划及维护计划。

18．给医院医生或**发一次祝福‘周末愉快’的短信。

19．积极主动清理一次集体和个人卫生。

每月必做：

1．统计一次当月的销量。

2．兑一次费（不带金销售的不在次列）

3．排一次当月医院医生的用量，并重点维护。

4．把同类品种做一次比较，找出差距。

5．系统分析一次客户资料及竞争对手。

6．制定一次针对性对策。

7．开发一位目标医院医生。

8．交一位医院医生做朋友。

9．参加一次市场部每月例会。

10．根据业务排名找一次不足。

11．请教一次排名上升业务员的工作经验。

12．参加或讲一次业务培训课，并做好记录。

13．申请一次下月的维护费。

14．细化一次经理下达考核目标任务。

15．参加一次市场部娱乐活

动，放松自己。

16．交一位医药销售方面人士做朋友。

17．认真做一次下月的工作计划。

每季度必做：

1．总结一次本季度的工作，找出不足。

2．汇总一次医院的季度销量。

3．评述一次本季度中的每月销量。

4．收集一次专家的学术论文并上报公司。

5．和主管、内勤分析研究一次业务工作计划。

6．参加市场部全体员工聚餐联欢一次。

7．参加一次市场部季度工作计划，深入学习公司的企业文化。

8．汇总一次的档案，上报省区。

9．认真做一次下季度工作计划。

10．细化一次下季度工作、销售目标。

11．确立一次目标医院医生的销售排行，并重点维护。

12．调整心态，善用阳光思维，永不言败。

每半年必做：

1．汇总一次半年销量与计划任务做比较。

2．参加一次半年工作总结会。

3．参加一次批评与自我批评活动。

4．参加一次下级评价上级的活动。

5．申请一次重点主任到公司参观旅游。

6．参加一次业务技能比赛。

7．参加一次半年工作考核。

8．修正一次客户档案及资料并上报。

9．参加一次市场部集体旅游活动。

10．细化一次经理制定下半年工作计划。

11．对公司的制度、文化等提一次意见和建议。

12．回家探亲一次。

每年必做：

1．做一次全年自我工作总

结并上报。

2．制定下一年度工作计划。

3．收集医院医生有价值的临床资料并上报。

4．请教其他市场部同事的工作经验，取长补短。

5．找出自己工作中的不足，并改进。

6．慰问一次vip□

7．参加一次业务培训。

8．参加一次全国销售会议。

9．参加一次年终总结会。

10．参加一次公司举行的文艺活动。

11．参加一次内部的评比活动。

12．回家探亲，并给予亲朋好友新年的问候。

医药公司保管员述职报告篇五

一.在倡导公司制度做好每日计划与总结的前提，也是完成日事日毕的重要保障，每天写好每天所要做的工作，处理的事，对所做的情况做一总结，对没有处理好的事，紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。

二、我们的采购工作就是服务于生产，就是以最低的成本满足高质量严要求的生产所需辅料，一定要对要采购的辅料细心的分析，在做信价比，始终坚持做好以质论价，货比三家，多快好省的采购原则。

四、跟现场，逐步加强与各部门的沟通，严格控制采购时间和采购周期，保证各种辅料的购进科学合理，极力配合公司各项财产运营工作，当不同的物品及辅料进厂前，要及时的和有关部门做好协调与沟通。

五、要控制物品及材料入库的数量与质量，在购进物品与材料时发生质量、数量异常情况下，应立即采取紧急措施，并与供应商联系，和有关部门进行协商处理。

六学会主动与人沟通，交流:经常与车间，仓库，质检部的相关人员接触，这样便于自己了解产品，跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。

综上所述，在以后的工作中，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，高标准严要求的完成各项工作，总之，所有的工作结果都与领导和同事们的帮助和支持分不开的，在此表示感谢，我们采购部是一个集体，今后一定会更加团结，齐心协力，共同进步，向同一个目标迈进——争取更大的进步!

医药公司保管员述职报告篇六

今年上半年共销售ll□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2005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-xx年x-xx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：

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90%以上。

xx-xx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。

一、目前市场分析：

医药公司保管员述职报告篇七

1、坚持执行公司的早会制度，提高员工精神面貌;

为了提高工作效率，确保工作能按时、保质保量地完成，坚持开早会，对前一天的工作做总结，找出不足加以改善，并做好当天工作计划。通过早会，提高内部人员士气，加快了各类信息的流动，能及时地发现并解决问题。

2、及时收发物料，并定期进行自盘;

督促仓管员对所管辖的物料及时的进行收发整理，并定期自盘，合格物料及时清点进仓，仓管员及时做好帐务处理。确保帐、物、卡的一致，使仓库账务做到日清月结。 3、坚持执行6s工作，做好物料的标识和防护；改善工作环境，做到让人一目了然，规划仓库物料的区域标识。

4、调整物料摆放，实行仓库定位工作;

了解各仓管员的所管区域物料摆放后，针对于仓储规划的不明确，做了一个相应的仓储区域规划整改方案图。对物料现

场的大面积区域划分进行了相应的调整再次细分与标识，以更有利于现场物料管理。避免仓管员在备料过程中存在找不到料，及找料时间太长，为了提高他们的工作效率，要求他们对库位表及时更新，对于部分仓管没有做库位表的，要求他们对这一缺陷进行了整改。现所有货架基本都已贴上了库位表，做到了，方便不本职仓管员走到物料区短时间内也能及时的找到所需物料。

5、退供应商不良品的及时处理;

每周统计不良品给相关部门并及时跟进，在相关部门的协助下，不良品得到了及时的处理。

6、加大了物料的追踪工作;

对即将断货的物料进行合理追踪，并和采购、生产等个个部门积极沟通，确保到料及时。降低生产滞留。

1、工作效率比较低：据调查，仓库工作人员每天都在不停的做事，其工作态度值得嘉奖，但错误也是天天都有，工作缺乏条理性。即“有苦劳，没有功劳”。

2、仓库区域划分不明确，没有工作平面图。部分仓库没有严格的规划，如：合格区，不合格区，待检区，退料区，呆滞物料区等。

1、对工作效率比较低的解决方案：对所有工作人员日常工作流程及工作方式进行全面梳理调整，并及时纠正错误，使得他们的工作方式及流程都能得到及时优化，简化。降低犯错几率，提高工作效率。

2、对仓库区域划分不明确的解决方案：部分仓库必须重新整理：规划出合格区，不合格区。呆滞料区，报废区等。并做出每个仓库的平面分布图。

1、保证工作顺利开展;

确保平时的收发业务顺畅，及时发料，及时进仓，保证车间的正常生产，做到及时处理各部门反映的问题。

2、仓库人员的换岗;

在2018年上半年完成所有仓管员的岗位调换工作，可以培养仓库人员的多方面能力，熟悉多的物料，在其他人员调休的情况下可以帮忙处理业务。发展多面手人员，作好人员储备，为以后的工作打基础。

3、建全仓库流程;

建全仓库收、发、存、管的业务流程，使每个人都可以按制度作业仓库流程，做到任何一个人都可以在短时间内接手本部门的任何一项工作。

4、仓库的整体规划;

做好仓库的整体规划，规划和建立仓库平面图及相关标示牌。

5、建立数据化绩效考核;

从帐、物、卡相符程度;报料及时;库容;做账及时等多方面综合员工失误次数，从而计算出员工失误率。以失误率来判定员工的绩效考核。不在以模糊的印象来决定员工的工作表现，而是以准确数据来确定员工的工作能力。

a□b□c管理法是将产品分为三大类重点盘点a类物资(占仓库资产的70%)a类物资具有占资金大等特点，方便仓储人员盘点，可做为每月全盘点。重点管理c类物资(占仓库资产的10%)c类物资是常用物资，且数量大，资金小。仓储人员应每日查询c类物资，以确保因物资短缺而造成的生产滞留□b类物

资(占仓库资产的20%)可适当不做重点管理□a类物资可做每月全盘点□b□c类物资可做为季度盘点。

7、员工培训;

培训计划，对员工进行6s□安全、岗位操作技巧和erp系统操作的培训。

作为公司的职员，我不要求什么，我只要求自己做得更好，不断的在进步就好，我知道自己的能力有限，但是能力是一方面，态度是另一方面。只要我认真的工作，我相信我是会做得更好的!我希望通过我们的不断努力，把仓库部门建设成一个认真，仔细，富有工作激情的优秀团队。各部持续改进的结果，就是公司的发展!

医药公司保管员述职报告篇八

20xx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20xx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。

1、以品类管理为核心，进行品种的清理、淘汰和补充，完善经营品种目录，并通过品类对品种进行细。继续指导、督促柜组的产品的引进和销售工作，进行品种结构的调整和品规的补充。

2、加快滞销品种的库存消化。目前库存偏大，需要制定促销策略，力争基本消化完。

3、继续完善现有品种。继续对现有商品进行的清理与分类，不断完善和补充，商品的购进、铺货、培训工作和制定销售措施，指导柜组经营和采购保障工作。

4、规划重点商品的销售工作，建立激励机制，拉动重点商品上量工作，提高盈利能力。提高各柜组商品的销售占比。

5、增加精制饮片、土杂品、药酒、中药保健食品等品规的引进，丰富经营品类。

转变思想，变坐商为行商，督促和指导各柜组完成柜组团购销售，加大对企业事单位的联系工作，力争全面完成公司下达的团购销售任务。

(1)积极利用厂家资源进社区宣传活动，推进社区服务活动;开展会员积分兑换礼品活动，吸引和稳定会员;争取专人负责免费检测活动，增加服务项目和水平。

(2)策划中秋活动、国庆活动、元旦活动。

(3)创新活动方式，建议适当加大在市场促销费用投入，扩大宣传效应。

(4)重点品种促销活动。要继续加快调整和补充品种，继续实

施低价策略，社区活动。继续围绕医保顾客有针对性促销活动(产品的满足度和服务方面)，不断拉回流失的会员。要突出当前减肥、时尚、美颜等时尚产品，优化品种，继续确保增长势头。

(1)强化柜组效期商品管理，要从计划开始加强日常管理，减少商品损失。

(3)加强信息系统应用，努力使门店在赠品管理、库存结构管理、销售分析、绩效考核等工作得以较大提高。

(4)坚持价格调查小组，定期反馈市场信息，及时处理以应对市场变化，防止减少利润损失和客流量的减少。

(1)与目标医院的药剂科、采购、库管、药房组长建立良好的合作关系，确保公司产品在医院内渠道畅通。

(2)与目标医院内的相关学术带头人建立良好关系，获得学术支持，了解客户学术专长，与公司共同培养学术讲者。

(3)与目标科室主任建立良好关系，确保业务活动受到他们的支持。

(4)确保社保产品在医院社保范围内正常使用。

2、目标医生

(1)每月做目标医院、科室和医生的销售分析和计划。

(2)根据计划开展科室和医生的增量活动。

(3)根据计划拓展医院、科室和目标。

1、及时认真和了解公司市场销售策略，如市场部活动季报等。

2、举行科内会。

(1)按科室、产品制定科内会覆盖计划。

(2)按计划举行科内会，熟练运用讲课技巧和学术知识达到产品宣传目的。

(3)每月回顾科内会执行效果。

3、执行大型学术会议

(1)按科室、产品制定学术活动覆盖计划。

(2)按照覆盖计划邀请客户。

(3)会前准备、计划、分工。

(4)按照分工担任相应会议组织职责。

(5)保证被邀请客户到会率90%以上。

(6)会后总结、评估会议效果，提出改进建议和计划。

(7)按大型会议主题，与目标医生进行会前预热和会后的相关科会。

1、熟练掌握公司产品知识，相关疾病知识和临床背景知识，与目标客户做专业的学术沟通。

2、练习演讲技巧，独立组织小型学术会议。

3、认真学习，熟练掌握每季度大型学术会议和科内会的主题和学术演讲资料。

4、认真学习理解公司提供的q&a资料，及时与目标医生沟通。

5、将目标医生的问题及时反馈给公司，并追踪答复。

1、掌握医院基本信息，建立医院档案，并定时更新(每月)。

2、建立目标医生档案系统。

3、及时(每月)掌握和反馈目标医院产品销售及库存情况。

4、建立科室销量跟踪系统。

5、建立科会和学术推广活动覆盖目标医生的计划和统计档案。

6、及时反馈竞争对手的基本销售状况(如促销手段、临床宣传方法、销量等)。

1、周会：递交周工作计划和总结，拜访行程等，及时反馈市场信息并积极参与讨论。

2、月会、季度会：有数据支持及分析的业务回顾和工作计划。

(1)销售数据回顾。

(2)业务活动总结回顾。

(3)竞争产品信息。

(4)阶段销售计划。

(5)经验分享。

医药公司保管员述职报告篇九

现在，医药行业的弊端就在于市场上同类和同品种药品价格比较混乱，各地区没有一个统一的销售价格，同样是炎虎宁各地区的和个生产厂家的销售价格上却是不一致的，这就极

大的冲击了相邻区域的销售工作。使一些本来是忠诚的客户对企业失去了信心，认同感和依赖性。

以前各地区之间穿插，各自做各自的业务，业务员对相连的区域销售情况不是很了解，势必会对自己或他人的销售区域造成冲击。在药品的销售价格地方，在同等比例条件下，利润和销货数量是成正比的，也就是说销量和利润是息息相关。

总结这一年，可以说是自己的学习阶段，是xx和xx给了我这个机遇，我在企业大家都当我是一个小老弟，给予了我非常大的厚爱，在这里道一声谢谢。

自从做业务以来承担责任xx和xxx地区，可以说xx和xx把这两个非常好的销售区域给了我，对我有非常大的期望，可是对于我来说却是一个非常大的考验。在这过程中我学会了不少不少。包括和客户之间的言谈举止，自己的口才得到了锻炼，自己的胆量得到了很大的提升。

可以说自己在这一年中，自己对自己都不是很满意，首先没能给企业创造很大的利润，其次是没能让自己的客户对自己很信服，有一些客户没能维护的很好，还有就是对市场了解不透，没能及时掌握市场资讯。这些都是我要在20xx年的工作中首先要改进的。

20xx年，新的开端□xxx既然把xxx□xxx□xxx□xxx□xxx五个大的销售区域交到我的手上也可以看出xxx和xxx下了很大的决心，因为这些地区都是我们的根据地。为我们企业的成长打下了坚实的基础。

1、对于老客户，和固定客户，要频繁保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户资

讯，包括货站的基本资讯。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

1□xxx

__x地区商业企业较多，都是一些较大的具有潜力的可在开发型客户资源，现有商业企业属于一类客户，较大的个人属于二类客户，个人诊所属于三累客户。这几类客户中商业企业仍需要__x的大力帮助。帮我维护好这些客户资源在一点点的转接过来。

2□xxx

__x地区现有的客户中除几家商业外，还有一些个人，在个人做药中，各地区都没有开发出大部份的做药个人，这些小客户其实能给我们创造非常大的利润。我应该频繁的在当地的货站，药店等周边找寻新的客户资源，争取把各地区的客户资源都超过百名以上。

3□xxx

xxx地区距离沈阳较进，货物的价格相对来说较低，只有频繁的和老客户沟通，才知道现有的商品价格。这样才能一直的拉拢老客户。在新客户的开发上，要从有优势的品种谈起，比如xxx□还有就是xxx地方。还有就是当地的商业企业一定要看紧，看牢。

4□xxx

xxx地区，一直不是很了解，但是从侧面了解到__x地区是最难做的一个地区，但是这也是一个足够大的挑战。商业是不

少，可是做成的却很少。这是一个极大的遗憾。在这一年中一定要多对这些商业下手才能为自己的区域多添加新鲜的血液。

5、xxx

属于xxx区域，此区域有一些品种要及其的注意，因为是属于xxx的品种，但是我会尽的能力去开发新的客户资源，虽然说这个地区不好跑，但是我也一定要拿下。没有翻不过去的墙，走不过去的荻。

结合以上的想法，下面是我本年对自己的规定：

1、每月要增加至少15个以上的新客户，还要有5到10个潜在客户。

2、每月一个总结，看看自己有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。并及时和内勤沟通，得到企业的最新情况和政策上的支持。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对所有客户的都要有一个很好的工作态度，但是对有一些客户提出的无理规定上，决不能在低三下气。要为企业树立良好的形企业形象。

5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做事，让客户相信我们的工作能力，才能更好的完成任务。

6、要对企业和自己有足够的信心。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度，这样才能更好的完成全年任务。

7、与其他地区业务和内勤开展交流，有团队意识，这样才能更好的了解最新的产品情况和他们方法办法。才能不断增长业务技能。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向其他的业务员探讨，和____研究客户心里，一同努力克服，为自己开创一片新的天空，为企业做出自己的贡献。