

# 兽药销售工作总结(精选7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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 兽药销售工作总结篇一

1. 在后勤主任领导下，按时完成各项工作任务。
  2. 严格执行医院的各项规章制度和操作流程，保证洗衣质量，防止发生事故。
  3. 爱护机械设备，按规定对机械设备定期保养，不超负荷运作。
  4. 节约水电和洗涤剂，注意保护被服在洗涤时不受损坏。
  5. 执行各类被服的消毒、隔离制度，防止交叉污染。
  6. 做好修旧利废、回收辅料工作。
  7. 严格被服的收交手续，防止错、漏和丢失。
1. 负责医院各种被服、巾单的洗涤、消毒、制做、干燥、烫平等工作，保证医疗、护理工作的需要。
  2. 新品库存和洗涤在用物品时要分别建账，分专人管理，严格出入库手续，严格报废手续，以废领新，做到账物相符。被服报废应办理证明，连同旧物报总务科批准。
  3. 严格洗涤材料的领取手续，计件下料、节约用料、用水、用电。

4. 收回的. 污染被服，要及时分类消毒、洗涤、干燥、折叠分类放置，做好供应工作。凡发现破损被服，应修补好后再发放。做到发放的被服无破、潮湿和不洁。
5. 收发被服当面点清，随时办理收发单据，防止差错，被服供应要充足。
6. 严格操作规程和分类洗涤制度，防止交叉感染，有色与无色被服分开，棉化纤分开。
7. 加强洗涤器械的维修保养，责任到人。机械操作人员应该熟练掌握设备性能、不准超负荷运转或空转。机器发生故障时应及时报告有关人员进行维修处理。一般人员不得随意修理，严防事故发生。
8. 不准私人洗涤、修补、制做被服。
9. 保持工作间的清洁卫生，坚持班前清理周末大扫除制度。

## 兽药销售工作总结篇二

我在\*\*兽药动物保健品有限公司进行了为期一个月的实习，在这期间我尽量把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的实际操作步骤。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于荆州市小北门区，是一家以销售兼批发为主的私营销售公司。虽然它的规模不大，只有10个员工，只有2个营业点，但它却是顾客值得信赖的公司，一直以来在社会上都有很好的口碑。本公司本着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽

松的环境;注重基层员工业务素质培训,以“加强责任管理,提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。

虽然我是还没有毕业的学生,所以对于实际社会工作还是茫然的,毕竟书本上的只是一个概念,具体操作并没有教。这次实习是难得的机会,我想把它做好。在这段时间我学会了一些比较琐碎的事情,但确实体会到了工作的辛酸,觉得自己在学校所学的专业知识严重不足,不能适应激烈的工作要求,像那些实际操作性极强的工作,我们这些刚出来没什么工作经验,而且本身就没好好学专业课的人来说,根本无法和那些老手相竞争,有时候感觉确实无从下手。实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼,因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习,但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力:学习、生活、心理、身体、思想等等。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位,开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班,上班期间要认真准时地完成自己的工作任务,不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任,凡事得谨慎小心,否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价,以后,我将更加努力地学习知识,同时,把握实践的机会,更加虚心地请教经验,为更好的适应社会做基础。

我是广东肇庆农业学校08级畜牧兽医一班的一名学生,经过两年半的理论学习,使我对畜牧兽医专业人有了一个系统的学习和掌握。

畜牧兽医专业培养的是德、智、体全面发展。掌握畜牧和兽医方面的技能,能从事畜牧和兽医等工作的技能型、应用型、科学型相结合的现代兽医专业技术人才。如今我即将离开中专校园,成为应届毕业生的一份子,我心中想的更多的是如何去做好做好畜牧兽医行业中的每一份工作,把自己在学校所学知识应用到社会中。所以仅仅通过在学校所学的理论知识是远远不够的;这就需要我们去做实践,走进公司,将所学

理论与实际相结合，这是我们每一个中专生必须拥有的一段经历。

2017年8月1日，我应聘进入广州康致动物药品有限公司进行为期三个月的实习活动。这是我第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。三个月的实习时间弹指一挥间就悄无声息的流逝了，就在此时需要回头总结之际，才突然意识到日子的匆匆。我想这将是我人生中弥足珍贵的经历，也给我的青春留下了精彩而难忘的回忆。三个月前，我怀着对社会，对工作满心憧憬和几分迷惘，离开学校，走上社会，开始了实习的生活。在这段不算短的日子里，有喜悦而又悲伤。喜悦是：让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各层次人的感情，拉近我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成才之路肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那一片广阔的天地里，我的人生价值得到了体现，为将来更激烈的竞争打下了更为坚实的基础。悲伤是：曾几次想要放弃，也许是刚开始工作，不适应这样的工作环境，就想辞职在重新换个工作就得了。但静下心来仔细想想，再换个工作也是的，在别人手底下工作不都是这样么，人生难免会遇到挫折，没有经历过失败的人生不是完整的人生，就慢慢坚持下来了。踏踏实实的干好自己的工作，毕竟又没有工作经验，现在有机会了就要从各方面锻炼自己。不然，以后干什么都会干不好的。

无论是喜悦还是悲伤都是我人生中的一笔财富，也是我人生中的一个起点，我将永远铭记心中。

就社会知识方面让我明白以下几个方面：

第一：在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通，这门艺术需要长期的练习。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程更为融洽，更事半

功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受，我们做兽药销售的更需要这方面的能力，沟通好了，也就证明你是这个行业的一个成功者。

第二：在社会中要有自信。在多次的实践中使我明白了自信的重要性，有了自信使我更有活力更有精神。

第三：在社会中要克服自己的胆怯心态，在平时生活中我觉得怕做错了就好多事都不敢去尝试，总觉得困难重重，可是通过这次实习让我明白，有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕；尝试吃了亏就害怕，可是当你克服心理的障碍那一切都变得容易解决了。挑战自我，只有征服自己才能征服世界。正如名人所说：“勇者无惧”。

第四：在工作不断丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱；人缺少了知识，头脑就会枯竭。

第五：学会品尝工作中的艰辛和快乐，干销售的人是“苦并快乐着，苦中有乐，乐中带苦”。

第六：在工作要有合作精神。因为工作中很多事情都是要经过合作而完成，考一个人的力量是不够的，尤其是我们销售中的每一个环节靠一个人的力量远远不够的。

在实习过程中，我兢兢业业做好本职工作，从不迟到、早退，心中谨记韦公司树立良好形象。工作中时刻听从上级领导的安排，团结同事，正确处理同事、领导之间的关系。认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

在实习期间主要负责对兽药的销售。这样的任务对我来说既新鲜又困难重重的。在学校虽然也学过畜牧兽医专业知识，但毕竟比较肤浅，特别是销售方面，更是知之甚少。我们兽医专业由于开课那学期好多是学习理论知识，只是简单的学了理论，实践很少，所以根本就不熟练。就销售方面，在学

校也没有学过销售。走上这样得到工作岗位，这里的一切对于我来说都是从零的开始，但我相信不管从事什么工作最重要的就是学习！

通过完成上述工作，使我认识到一个称职的畜牧兽医工作者应当具备良好的协调能力，圆滑的交际能力，以及对疾病防治技术和扎实的专业基础。

就销售方面我学到了不少知识：

第一：结合课本理论知识见识更多的疾病，加深对知识的记忆，从而进一步了解对疾病的防治技术。

第二：加强自己的沟通能力，学会与人相处的方式。

第三：了解各个地方的养殖习惯和养殖户爱好。投其所好，与其相处。

第四：正确认识自己的缺点和不足，在工作中尽可能完善自己。

第五：发现许多理论知识在实际的体现；知道了理论的重要性，同时我还发现了自己在理论知识的这方面比较缺乏，这需要我在今后的学习中，多去观察、多去实践，提高自己的知识层次，为今后实际工作积累丰富经验。

第六：在疾病治疗发那个面，让我进一步明白了理论与实践的差距。就比如说；在学校我们所做是计划都只是纸上谈兵，忽略了许多现实性和实际性的东西。就口蹄疫这一病例讲，在学校我们所学的只要遇到就不管什么原因，必须上报，多多注意；而在实践中真正遇到口蹄疫我们必须想尽一切办法给别人去医治，因为这关系到养殖户切身利益，我们必须维护养殖户的利益。

那么简单，现实社会比起校园生活那是复杂多了，因为有了比较，才使我感到校园生活是那么的美好，那么的令人回味呀！也由此感到一种紧迫感。

## 兽药销售工作总结篇三

20xx年上半年已经过去。回顾半年来的工作，在宾馆领导的关心爱护和大力支持下，在×××的正确领导下，在洗衣房全体员工的辛勤劳动和不懈努力下，洗衣房圆满完成了宾馆交给的各项工作任务，保证了宾馆各类布草和衣物的正常供给。同时，在节能降耗工作方面也做出了一定的成绩。为总结经验，查找不足，推动下半年各项工作任务更好的开展，特从以下几个方面对上半年的工作加以总结。

理论学习方面坚持不放松，提高队伍觉悟和素质。工作之余，认真学习、贯彻党的十七大精神，努力学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，全面贯彻落实科学发展观。认真学习“一创双优”，深入查摆剖析，认真整改落实。学以致用，推动“六常”管理，牢固树立“服务第一宾客至上”的宗旨。以管理要严，服务要细，经营要活，用人要精为指导思想，紧紧围绕宾馆的中心工作，加强内部管理，倡导修旧利废，增收节支，确保后勤供应，提高服务质量，圆满完成了宾馆制定的各项工作任务。

工作中坚持修旧利废，降低成本。洗衣房的工作繁忙琐碎，在孙经理的关心与支持下，我们围绕工作中心，花大力气和精力，采取多种形式在设备维修保养方面。由于设备老化，机器时常出现这样那样的故障，我们结合工程部，努力勤奋钻研，摸索机器构造，什么地方坏了都能及时排除故障，使之更好地进行下一步工作，为宾馆节约了许多不必要的开支。

洗涤技术方面不断学习，费心竭力。我们不断地总结经验。洗涤之前，我们都认真检查衣服的布料成分、产地、性能以及颜色深浅等，然后进行分类洗涤。小件衣物能用手洗的手

洗，不合质量要求的衣物坚决挑出来回洗，保证客衣准时无误送到客人手里。随着炎热天气的到来，游泳馆客流量日益增加，浴巾使用量大增。我们及时合理地调整班次，同时结合工程部在西院搭架子在洗衣房烘干机烘干浴巾的同时，利用日光进行浴巾晾晒，缩短烘干时间，确保布草的正常供应。

成本核算费用管理上，精益求精。我们坚持每天进行生产数据记录，对生产活动进行有效监督和控制，出现问题坚持责任倒查，责任到人，谁管理，谁负责。这样不但提高了员工的成本意识，工作质量还得到了有效管理。

在今后的工作中，我们会继续一如既往地加倍努力，刻苦学习，专心钻研，围绕宾馆中心工作，不断提高自身综合素质和工作水平，为迎宾馆的明天更加美好而做出我们应有的贡献。

## 20xx年下半年工作计划

1. 做好每位员工的思想工作，积极参加各项培训学习，让每位员工自身理论水平得到进一步的提高。
2. 做好洗涤设备的日常维修保养工作，不影响正常工作的进行。
3. 加强巡查，确保各项工作正常进行。
4. 加强节能降耗的管理和控制。
5. 做好与各部门的协调与沟通。

## 兽药销售工作总结篇四

回顾一年来，的工作中存在的各种问题和取得的进步，不足会让人反思，进步是激励，坚持正确的方向，即使各种各样



的困难也无法阻挡坚定不移的脚步。

下面进行各项工作说明

1. 设备介绍及分析对比：本洗涤等设备除去渍台和人像机是代理品牌，其余都是张家港海狮集团提供的产品，属于，产品质量在国内排名第一，与进口设备比较价格便宜，因为酒店和海狮总部距离很近，维修上很方便。缺点是尽管在用工技能强化培训上多投入，但是在最终生产出的与国际大品牌设备设施对比还是有一些差距。列如：客房部的床上用品质地轻薄，在没有弹性的帆布传送带和钢质滚筒间不能完全压平整，皱褶比较明显。如果是槽式熨平机就没有这个问题。

干洗机目前有脱液时不均布造成震动，设备是各部件间撞击频繁，如减震螺丝没有能拧到底，晃动幅度比较大。

所有的设备，特别是有需要旋转脱液的机器都没有能够做减震地基，一旦均布不好，机器普遍都晃动比较厉害，其次做卫生清洁时水会进入设备的底部，长时间会腐蚀机器金属底座。

2. 操作情况：电脑板的设备都已经编写了自动程序，最大程度的使操作标准统一，减少人为操作的失误率。操作修正：由于受蒸汽质量影响，主洗水位随时进行手动微调，保障洗涤混合溶液的标准浓度。

3. 维修保养□20xx年内本大烫平密封因为漏水问题更换了两次□25kg大水洗衣机多次出现了电磁阀阀片被高压力冷热水冲坏现象，厂家重新设计了耐高压的配件安装后，这个问题就没有再次发生。本由于处于地下室，空气湿度较大，空压机管道积水现象比较严重，电磁阀橡胶等附件吸水膨胀，造成启动不灵敏，水洗衣机进出水受影响。经过多次考证，最后通过安装储气罐，把积水过滤掉，这样各电磁阀就没有水进入。

去渍台的吸风触动开关经常接触不良，目前使用率比较低。多次调试都无法从根本上解决，要考虑更换其它类型触动配件。

1. 洗涤剂品种的调整：增加了立净王、增白洗衣粉、中和、柔顺等洗涤剂品种。原因是餐饮部布草的污垢是含油和色素和颗粒污垢，客房部布草污垢是人体分泌物污垢及颗粒污垢。两个部门的布草使用环境不同，所以要调整合适的洗涤剂来针对相应的污垢，这样才能有效且合理的洗涤。

2. 洗涤剂投放量：投放标准按照洗涤量来计算，还要包括布草的污染程度及各布草使用部门反馈的质量问题来及时修正，把洗涤剂的投放量调整到最佳平衡点。

3. 洗涤中的细节要求：特别是主洗的控制，水位、温度、投放时间、洗涤时间等最终能够决定洗涤质量好坏，如果在主洗中这些都不能掌握到位，那么洗涤质量就无从谈起！

4. 熨烫方面的调整：特别是大烫平进料口，圆形台布要对经纬纱，如果不对准，白色棉台布在桌子上无法铺平，化纤台布在台面上的中线是弯曲的，非常难看。目前需要针对此项工作进行培训。

5. 制服类洗涤方式调整：西服类干洗后，仍然有很多的残留物，现在增加了用客房部洗发液来清洗。（原先是用去渍台来去渍的，工作量比较大。但是如果水洗来解决，必须要保证洗涤后保持制服的平整度）

6. 外接洗涤：收费洗涤，对这一块关注度最高，经常接到需要漂白或者去渍的衣物，如果不小心就会造成洗涤事故，因此每次洗涤都会让员工在一起讨论如何洗涤，应该注意什么，以增加个人的工作经验。

1.：由于处于地下室中间位置，安装排风存在很多的问题，

不能直排，管道太长，弯头太多，产生风阻太大，不利于空气冷然交换。

2. 空调性能：需要经常清洁过滤网，由于内部结构不合理，热空气没有完全排出，所以冷然气效果也没有达到最佳状态。

3. 地面、墙面等卫生：本的地面墙面都采用光滑的瓷砖，很方便做每日的卫生清洁。但是工作人员必须小心行走，防止摔倒。

4. 的工作台：增加了两张不锈钢毛巾折叠台，几个。另外，在布草间里增加了木质摆放台，方便客情繁忙时给客房部、餐饮部堆放毛巾、台布、椅套。

5. 水洗衣机后面的排水沟：原先的沟宽、深度不够，几台水洗衣机排水时水会漫出沟外，卫生清洁保持的太差，现在重新施工，问题得到了解决。

6. 工作间：安装了空调，方便员工休息

1. 按照排班表次序每星期一个人轮流卫生值日

2. 各区域的卫生分配到个人，工作前与工作结束后必须做清洁一次。特别是大水洗操作工区域，洗涤各餐饮的布草，每机次都有很多垃圾。

3. 由于的设备设施都是不锈钢类型，必须使用做表面保养。另外地面的清洁也要使用90cm×60cm尘推。

在质检报告中多次提到员工通道卫生没有打扫，因为在这个时间段员工还有外送单位走动，卫生无法时刻保持。此问题多次与质检人员说明。

对于每一位进入酒店工作的员工来说，首先要明确来工作的

目的。为什么而来？从酒店招工的方向而言，需要从事洗涤工作的劳动力，需要服从酒店洗涤相关的工作安排。对于员工来说，是为了生活需求和积累洗涤相关的工作经验与个人工作资历，仅仅是做与洗涤相关的工作，因此必须树立积极工作态度和心态，这是保证能在长期工作的前提。

目前，人员数11人，离职1人。如果在保证休假下达的传菜任务，理想人数为12人。在年初，多数员工都没有能够融入的工作中来，本岗位应当具备的技能与素质，尤其是职业精神，需要长时间来培养。因此在这一年中有人进有人离开，作为五星级的酒店，用人必须有相应的要求，否则宁缺毋滥。

按照这个思想，分析本员工的工作状态，与其它对比，尚欠缺危机意识和上进心。没有人能够主动去学习与其岗位相关的知识与技能，当遇到从没有见过和做过的事才会去询问上级。当然本员工都能够按照标准工作程序完成每天的工作任务，执行效率比较高。在工作质量上有一定保证。

1. 所有可以量化的工作，都已经做好了程序控制，无论谁来操作都是一个标准，而且能够短时间完成由不会到熟练的过渡。如：大水洗操作，干洗操作等等。
2. 可能出现的问题都做好文字解释，把解决方案都一一列出。
3. 上原则是从管理人员做起，人人平等，没有特列。
4. 各项制度都根据实际情况来制定，如休假必须按照酒店客情繁忙情况来决定。
5. 出现的各种问题必须先了解，然后找原因，要经过多次验证才能把结论上报。
6. 月度的报表：今年对成本的计算做了三次修改，增加了人工成本、水电蒸汽成本、洗涤剂成本，并加上了照明用电，

参考了海狮厂家的设备消耗报告。

7. 对于各岗位的责任划分，目前没有明确规定与处罚标准。都是先由管理人员先操作，质量达到标准后再制定自动或手工操作程序。这也是由于本还处于起步阶段，工作要求都没有达到其它成熟标准。

8. 对于违反工作纪律的，先从管理人员罚起。如果员工出错，而管理人员也有问题，那么即罚员工，管理人员也有连带责任。

9. 本借鉴了六常管理法，对各岗位一些日常操作都进行了分类整理，如物品摆放、文件归类、各操作程序的梳理等等。

1. 客房部：主要的问题是毛巾类的`柔软度，在五星级酒店检查中发现偏硬。对此要求增加了庄臣的中和与柔顺剂。原先的格力特品牌的需要更高的温度来溶解，本的后处理温度还达不到要求温度，所以更换低温柔顺、中和才能解决这个矛盾。

其次是对需要氯漂去渍的大浴巾会产生商标褪色现象，如果不能解决这个问题，也不能提供去渍服务。

2. 各部门的抹布：目前都使用50度来洗涤，投料：特奇、白猫或者乳化剂。主洗结束排水后降温中脱，过水两次，每次2分钟。这个程序已经是最低限度的洗涤方式，但是由于使用方面的问题：如接触84液，除厕灵等强碱性物品，损坏率比较高。

3. 餐饮部的布草：方巾类，针对次品种，要求洗涤剂厂家调整了立净王、乳化剂、加强型彩漂，毛巾的白度明显提高，但是对毛巾的损耗也一直都降不下来，根本原因也是毛巾的污染程度比客房部的毛巾更严重造成的。对比了其他酒店的餐饮毛巾的洗涤次数为100次左右，我们的洗涤次数大概

在120次左右。

4. 赵董洗涤：主要磨损率比较高，造成原因多为装机量太少，机械磨损比客房部布草更厉害。由于必须单独洗涤，为了解决这个问题，要把洗涤时间，次数降低。还要减少洗涤投放量或者更换柔和的洗涤剂品种。另外一个原因是本酒店的客房部布草比较轻薄，质地柔软。不耐磨，相对于含涤的棉织品，寿命明显要低。

总结20xx各项工作及达到的程度；

对于本酒店的布草存在的问题，必须对自动程序及时做调整，洗涤剂各项性能问题及时向供应商提出，以作相应的调整。对各类布草的牢度寿命必须做测试，制定出标准洗涤报废次数，尽量量化得出具体数据。

管理方面操作简化步骤和程序化，尽量减低员工劳动强度，在分配上级和酒店安排的工作指令上，一视同仁。在疑难问题上管理人员必须主动去解决，并给员工做示范，让员工的工作信心逐渐提高，拥有集体荣誉感。

洗涤剂的管理，目前已经每天分配洗涤剂用量，做到每机次洗涤登记用量，每次洗涤都必须对比，加强洗涤剂的投放使用，努力控制好最低投放量，最佳洗涤效果间的平衡。

本的员工整体技能水平大概在中等偏下，主要是在客衣洗涤去渍方面较弱，也是因为没有足够的洗涤量来练手造成的。其他方面如布草洗涤控制手动操作可以达到上等水平，比一些靠液体自动分配器投料，自动程序洗涤的布草白度、洁净度要高出两个等级，具体的测试方法，要使用电子白度仪来测量。

本酒店的布草寿命即洗涤次数基本上能够达到厂家提供的数据，但是由于装机量的问题，造成磨损率较高，此问题多次

反应没有结果，原因是布草的备用量应该在3.5倍，而且每次使用最好能够每件布草都平均使用，不要因为堆积不好拿，放在上面的布草就经常使用，下面的因为不好拿而不去用。

## 兽药销售工作总结篇五

从\*\*年\*\*月至今，洗衣房基层员工无一流失，员工的工作层面可理解为：从不规范到有待改进，从有待改进到基本规范，从基本规范到规范，再从规范到达标。故此，洗衣房的工作可为一步一个脚印的不停前进，所有好的工作都离不开酒店领导的关心和支持，更离不开的是全体员工的辛勤劳作和无私奉献。然而，对于洗衣房还存在的问题，我们还必须有效解决。

### 1. 业前培训(6-7月)

1)酒店大课培训：让我们了解到酒店的产品知识，酒店服务理念初步认识，至少我们知道酒店是一个做什么工作、以什么为生存价值的场所。

2)客房部的培训：让我们认识到客房部的组织结构，工作区域、工作性质及工作流程，如楼层□pa□洗衣房都是做什么样工作的部门及客房部工作效率的重要性及价值体现。

3)洗衣房的培训：让我们了解到洗衣房的工作性质，工作内容，流程，属性及各岗位操作的理论知识及衣物熨烫、折叠的初步程序。

### 2. 大开荒

所以，有领导说，留下来的都是好员工，到8月底，我们的汗水终于见成效了，虽然不是很完美，但，最起码，它可以住人了。

8月底，同时完成洗衣房各区域的开荒，加班完成布草、制服、及其他杂件如洗涤剂的验收，并以最快的时间发放到位。开始洗烫试住房布草及员工制服。

略

12月的单件成本0.25元，是因为员工对各岗位的操作技能全面掌握后，洗衣房开始对成本控制进行针对性的控制。那我们就来回顾一下我们成本控制的实施方法。

#### 四、成本控制

##### 1. 洗涤剂的控制方法(同时控制了水、电、蒸汽)

主要方法有：每日成本总结会、洗涤剂每机配料登记、任何设备必须满载运作、员工对岗位操作方法更深层次的认识，做到改用的必须用，可以用但没必要用的尽量不用；可以用水洗除的污渍，那我就不用洗涤剂行不行等等。

##### 2. 蒸汽的控制方法(同时亦控制了电)

洗衣房耗气量最大的设备是大烫机，1个小时大概35方汽，我们的方法是集中所有布草在一个时间段熨烫，但最主要的还是我们的速度，我们可以1分钟出5件的话，就不能只出4件，这是原则问题，我们的速度只能最快，不能太快，太快就要被投诉了。

##### 3. 水洗制服的干燥方法(同时节约电、蒸汽)

于每日下班前将制服全部洗出，用衣架挂干，那么我们又节约了半小时的蒸汽使用，在五星级酒店洗衣房来讲，这种方式应该是罕有的，但也绝对是有效的。

总之，任何的成本都控制在每一位员工手里，我相信，我们



的效益，不会越来越差，也不会原地踏步，只会越来越好。

## 五、存在的问题

### 1. 责任感

刚才，我提到了团队合作精神很好，但是，我们的责任感很差，经常是做了不检查质量，出了质量问题就找这样那样的理由。

我们所说的责任感，不是说出了问题后再去追究谁的责任，这个没意义。而是说要对本职工作高度负责，认真的去操作，避免出现问题，这才是我们所需要的。

### 2. 技术岗位人才培养失败

20xx年，因我们把重点工作都放在了全岗位的基础操作层面上，而对重点技术岗位的人才培养较松懈。

### 3. 速度

虽然前面我说到，我们12月效益已经很好了，但我们的速度还得再进步，就算我们现在已升级到大学阶段，但是离大学毕业还远着呢，学的东西也还很多。

4. 部分员工素质还不够成熟，由于绝大多数员工从未就职过酒店服务工作，即缺乏酒店服务工作经验，对酒店亦没有什么认知，虽然经过几个月的培训，但对高星级酒店，特别是五星级酒店究竟要达到怎样一个服务标准还有待更深层次的实际认知。

## 兽药销售工作总结篇六

自xx年8月我加盟xxx至现今，已有2年的`时间了。在这两年

年时间里，我一直在技术部工作，凭借自己的努力和领导的栽培，从一名刚毕业不久的学生变成了性格成熟，专业技能比较优秀的技术员。在这两年的时间里，无论从技术上，还是从管理上，我都有了很大的提高。

刚来公司开始，我在公司的安排下到xxx(处)进行技术服务，这段时间养猪业经历了罕见的高致病性无名高热病——蓝耳病，中国畜牧业迎来了一个寒冷的冬天，这一年，养猪存栏量急速下降，养殖户积极性倍受打击，兽药行业也面临严峻挑战，很多企兽药企业的销量止足不前；而我们的xxx兽药在公司领导的正确带领下，乘势而上，刻苦攻关，推出的新产品深受养殖户青睐。公司产品的良好质量和售后服务为我们公司在市场赢得良好信誉，从而在这次畜牧兽医行业的大风大浪中能乘风破浪，立于不败之地。

兽药市场经过xx年的低迷和沉寂，在xx年出现了可喜的拐点，我们公司在这一方面也取得了可喜的成就。销售额突破xxx元，市场范围扩大，占领了xxx(市场)，公司在全国范围内的影响力进一步增强。

公司在取得成绩的同时，也时刻关注员工的个人成长，公司多次组织技术、销售人员和经销商到\*\*等地旅游，开阔了员工的视野，进一步拉近了经销商和公司的关系。

在刚刚过去的六月(公司商学院组织了化验室技能实战训练班，通过这次集中培训，我掌握了化验室的工作技能，临床病料的处理，细菌培养、鉴定等工作，为我日后的工作平添了一份力量。个人业务素质也得到提高。

总之，在这两年的工作过程当中，我也加强自身素质的提高，不断学习。俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。一方面我通过阅读大量的专业书籍和临床

实践，学习并积累了一套畜禽鸡病诊断和治疗的方法，业务素质得到提高。另一方面，通过阅读大量的道德修养书籍和人际关系书籍，我勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质，克服自身缺点，与养殖户和经销商建立了良好的合作关系。

在以后的工作中我一定会更加努力工作 and 学习，提高自身素质，勤奋踏实工作，使自己能更上一层楼，为公司做出更大的贡献！

## 兽药销售工作总结篇七

### 一、推广业绩回顾及分析：

#### （一）业绩回顾：

- 1、全年开展推广会共计场次，其中中小型以上推广会场次（人以上），无费用小型会议场次。
- 2、区域总回款万，回款超过了去年多万。（具体数据见财务部统计）

#### （二）促成业绩正面因素分析：

- 1、调整推广思路，江西重点打造以“会议营销”为主要营销方式，同时结合本区域内制定的“营销方案”，及养殖场的“保健治疗方案”，如母仔保健方案（莫林美、圆兰康）全区域统一，如呼吸道方案（呼倍肽、莫林美、免疫墙），个别客户根据不同情况调换个别产品来组合，但主体方案还是不变。只有受养殖户欢迎的方案才是好方案，这个思路是促成业绩的重要因素之一。
- 2、加强区域市场人员培训，通过每个月区域内部的培训，及培训中安排现场演练，区域人员专业及技术营销知识都有了

不同程度的提高，培训知识和理念运用到工作中，从而有效的提升了市场作战能力。

3、着重推广重点产品及新产品，“重奖之下必有勇夫”，按照公司指引方向，着重推广提成高、上量快、质量突出的产品，也是促成业绩的重要因素之一。

## 二、推广团队的建设回顾及分析：

### （一）团队建设业绩回顾：

1、区域内所有人员的“技术营销”知识有了很大程度的提升，现象基本消除过去不敢进药店，进店不敢谈的现象。

2、提问题不提解决方案的现象减少，推广人员的工作能动性增强，工作实效提高。

### （二）团队建设分析：

2、通过“人性化”的管理和“学乐精神”的建立，不断的提升个人“品位”从，从而建立了个人信用；从制度要求和心理印象上让推广人员感觉到管理的严肃性，同时树立了人员的责任心，遇到问题找借口、找理由的现象降低。因此执行力随之增强。

## 三、存在的主要问题：

### 1、管理无数据：

技术人员同样管理需要数据支持，就相当于打靶需要有望远镜帮助看靶心一样。每次放枪，都应当检查结果，以便于不断调整而尽量达到最高目标准确度。而现时的状况就等于闭着眼睛瞎放枪，只知道靶子的方向在哪里，至于每一枪的结果，只能凭着经验去判断。所以目标的命中率可想而知！所

以我认为，正确地管理应当是“推广经理”和“销售经理”一样，财务部门在给销售经理提供数据的同时也应当向推广经理提供详尽的数据，这样能更有效的帮助判断和调整市场目标，以达到最高管理实效！

## 2、管理无流程：

如生产兽药，需要选择原料——配料——搅拌——分装——检验的基本流程。在一定的情况下，中间环节的过程决定了产品的品质！管理也一样，中间的管理流程直接影响着管理的结果。倘若省去中间流程，把质料直接装进桶里，就等于把原料变成垃圾，最多也只能算是半成品兽药，并没有达到预期的结果，或者说结果的品质没有达到最佳！

当然，以上是从结果方面来分析。如果从过程来分析，就会出现有些事大家都在做，有些事没有人去做！有些人忙得实效低下，有些人却闲得无所事事！简单地举例，（）某技术员挂点在a客户处，当时a客户那不忙，正好b客户那边销量不大。目前的现状就是公司注明挂点谁就管谁，结果，市场难以突破，上量缓慢，挂点a客户的技术员既浪费了能力又体现不出自己的价值。

## 四、的工作计划

### 1、推广会开展工作：

计划推广会场次以上，平均每月场次以上推广会。

2、团队建设：在计划再增加名技术员，巩固技术力量，支援重点客户及有潜力的市场的开拓。

3、区域技术营销知识培训：包括产品知识的培训、重点及主推产品特点的提炼；保健方案合理制定；营销知识的培训。

4、协助举办推广会：会前、会后养殖场技术拉动；会议宣传资料的制作及准备。

5、重点客户技术支持工作：维护重点客户客情、宣传资料的制作及经营思路的拓展。