

最新药检所药品室工作总结汇报 药品会计工作总结(通用5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

药检所药品室工作总结汇报 药品会计工作总结篇一

一、加强理论学习，提高自身综合素质

二、爱岗敬业，自觉实现自身价值

在日常的工作中，以自身实际行动加强爱岗敬业意识的培养，进一步增强工作的责任心、事业心，以主人翁的精神热爱本职工作，做到“干一行、爱一行、专一行”，牢固树立“社兴我兴、社衰我衰”的工作意识，全身心地投入工作；作为__会计，每天认真核对账务，把好质量关，及时解决实际问题，协调好储蓄柜的突发事件，保证工作的有序开展。牢固树立“客户至上”的服务理念，时刻把文明优质服务作为衡量各项工作的标准来严格要求自己，自觉接受广大客户监督，定期开展批评与自我批评，力求做一名合格的__人。

三、恪守规章制度，履行岗位职责

在过去的工作里，本人能够严格恪守各项金融政策法规，认真履行岗位职责。办理会计事务能够严格按资金性质、业务特点、经营管理和核算要求准确地使用会计凭证、科目和帐户；坚持当时记帐、当日核对，做到要素齐全、内容真实完整、数字字迹清楚，确保帐务处理“五无”、帐户核算“六相符”等；办理储蓄业务时能够认真落实“实名制”规定，登记

好相关证件手续等等。每日营业终了，逐笔勾对电脑打印流水帐和现金收付登记簿，坚持一日三核库制度。填送会计报表时做到内容真实、计算准确、字迹清晰、签章齐全、按时报送，各种报表、各项目之间相关数字衔接一致。

四、增强防范意识，落实“三防一保”

能够不断地增强安全防范意识，认真落实各项防范措施，把安全工作落到实处。遵照联社安全保卫相关要求，严格按照各项制度行事。当班期间能够时刻保持警惕，严格按“三防一保”的要求，熟记防盗防抢防暴预案和报警电话，熟练掌握、使用好各种防范器械。经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能及时向上级汇报等等，确保二十四小时不失控，同时加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。以身作则，职工职责明确，防范意识到位，确保了安全无事故。

五、有成绩也有不足之处

经过几年的工作，积累了很多的经验，各方面得到了长足的进步，但也存在很多的不足之处，如学习的积极主动性还不够，尤其是对新变更的制度、规章的学习还不够，工作的效率和速度还有待提高等等，在今后工作中我将继续努力学习，不断丰富自己的专业知识，为成为一名合格的__会计而奋斗。

药检所药品室工作总结汇报 药品会计工作总结篇二

加强党的建设，确保医院改革稳步发展紧紧围绕着医院的中心工作开展党建工作，这是医院党建工作的基本指导思想。只有加强党委和党支部的自身建设，才能大力推进医院的建设，使医院在稳定中求发展求改革，在发展、改革中求稳定。

一、加强政治教育，提高党员队伍整体素质

1、建立党员活动室和党建宣传园地，为党员学习提供良好的场所。同时，为保证党的方针、政策及时准确的得到传达，院党委为每个党支部订阅了《机关党建》、《__党建》、《党风廉政教材》、《广西日报》、《__日报》、《当代广西》《广西卫生系统治理商业贿赂专项工作学习材料》等党刊党报及学习资料，做到学习教育有资料，党员思想素质与时俱进。

2、认真开展以“八荣八耻”为主要内容的社会主义荣辱观教育和党章学习；按卫生部要求建立健全八项制度，拒绝药商、厂商回扣、吃请，不开人情方、大处方；召开社会监督员座谈会、患者(家属)座谈会，广泛听取不同意见，融洽医患关系。

3、加强行风管理，落实责任状。根据__院长与市卫生局签订的20__年行风建设责任状要求，我院结合医院实际情况，院长分别与各科室签订了行风建设责任状、严禁拿药品回扣责任状，与各医药公司、药厂、药商签订关于严禁在医院搞任何形式的药品促销活动协议。院党委与卫生局党组签订了20__年党风廉政建设责任书，各支部与院党委签订了党风廉政建设责任书。开展治理医药购销领域商业贿赂专项工作，将医院管理年活动、卫生部八项行业纪律制作成宣传画近60幅、院务政务公开内容和前十位单病种收费情况分别公布、张贴在医院各显要位置上。

4、开展党员优质服务岗活动。为了体现新世纪、新阶段党建工作的新特点，进一步增强党组织的创造力、凝聚力和战斗力，充分发挥_____员的先锋作用，经医院党委研究决定，以深入开展星级服务活动、“八荣八耻”、医药购销领域商业贿赂专项工作为契机，在各党支部中开展创建“党员优质服务岗”为主要形式的党员优质服务活动，推进医院“以病人为中心”优质服务，以此带动我院优质服务工作再上一个新台阶，用我们的爱心和良好的工作作风树立起良好的形象，无愧于“白衣战士”的称号。

半年来，一月一次的全院精神文明质量考评结果显示，除了一个科室被扣分外，其余科室都没有被扣分，从3月份开始，有13个科室因为收到病人的锦旗、镜匾、感谢信等而获得加分奖励，其中，神经外二区获得最高奖励分数，达60分；病人满意率达98%以上，实现优质服务，无医疗事故、无差错。为广大市民提供良好的诊疗环境，以白衣战士为伤病员服务的热心、诚心和优质的医疗服务换取广大人民群众信任。

二、加强党的组织建设，壮大党员队伍院党委有计划地重点培养学科带头人、业务骨干加入党的组织，上半年，发展党员2名，批准转正2人，另外有10名入党积极分子参加了市直工委举办的党员积极分子培训班的培训，党员队伍不断壮大。目前全院有_____员191人，较好地发挥了先锋模范作用。

三、加强廉政建设，充分发挥纪检审计的监督作用半年来，医院纪委组织纪检、审计、财务等有关人员经常不定期的抽查医院的物资仓库、器械仓库、药库的库存物资是否与账面相符，科室效益工资的发放、使用是否合规，基础工程验收是否规范，上半年对两个饭堂突击盘点6次，审计金额86421元，审计两个饭堂原始凭证2291张，对财务科出纳库存现金进行突击盘点6次，审核金额66437元，审核财务科原始凭证3654张，对门诊，住院收款员库存现金进行突击盘点25人次，审核金额214378元，审核门诊电脑发票19786张，通过开展内部审计工作，发现问题及时纠正，加强医院资金管理，杜绝漏洞，健全内控制度，发挥审计监督作用。抽查物资仓库的物品240种，抽查医院材料仓库及外贸仓库材料455种，抽查仓库药品374种，抽查检验科检查单362张，抽查住院病历296本，通过对医院材料仓库抽查，健全内控制度，及时纠正差错，发现问题提出建议，使全体人员能够按照制度执行购进计划，做到及时入账出账，并做好验收入库工作，不断促进仓库管理工作，逐渐减少工作差错，确保医院财产物资安全。定期抽查住院病历及检验科检查单收费项目按医疗收费价格收费。认真做好零星工程验收、审核工作，对医院资金财产不定期进行抽查，建立健全内控制度，做到规范化，

较好地发挥了监督部门的职能作用。

四、认真做好党委换届前期准备工作。今年4月，我院党委届满，我们根据有关规定，已向市直工委提高了换届申请，并认真做好换届前的相关准备工作。

五、加强宣传力度，提高社会效益医院党委十分重视医院的对外宣传工作，20____年主要与《__日报》、《__晚报》以及__电视台、广播电台取得联系，利用它们的宣传优势，把医院的新业务、新技术、新设备及好人好事以多媒体的形式进行对外宣传，上半年已在各级新闻传媒发表宣传医院的报道129篇次，播出电视新闻及专题广告1830条次。通过多渠道的广泛宣传，不断提高医院在社会的知名度，使人民群众进一步了解到我院的先进设备，精湛的医术，良好的行风，优质的服务。

六、积极开展军民共建活动，与解放军预备役三团、边防武警支队进行共建，已取得了显著的成绩。6月份，医院被武警__市支队向上级部门推荐为双拥先进单位，__院长被双拥先进个人。

七、院党委组织有关人员，采取走出去的方式，学习国内外先进的管理经验，进行ct等先进医疗设备的考察论证，进一步加强了医院的改革和发展。

八、关心体贴职工，让职工体会到党的温暖。医院党委一班人时刻把职工的冷暖疾苦挂在心上，主动找职工谈心135人次，到病房探望了15名生病住院职工，春节召开了离退休人员座谈会，使他们深深感受到党组织的温暖，树立了党在群众中的威信。

药检所药品室工作总结汇报 药品会计工作总结篇三

今年上半年共销售xx元，利润xx元，利润率xx%□去年下半年

共销售xx元，利润xx元，利润率xx%□今年上半年的利润为去年下半年利润的xx倍。

1、现时药价不断下降、下调，没有多大的利润，空间越来越小，我们难以操作。

2、就目前来说，我们部门两个主要销售区域因我们公司的问題丧失了销售资格□xx和xx是我们部门主要销售地域，直接影响了我们的销售额。

针对以上问题，我认为在下半年，应该有针对性地到终端客户进行详细走访，了解客户的需求，制定计划，分品种给某些有销售专长的客户操作。

新药是利润的源泉，普药是合作的桥梁。所以，要积极推广新品种，同时配送广普药。

新药推广的优势：

- (1) 增加回款；
- (2) 压缩应收；
- (3) 确保毛利。

普药的配送优势：

- (1) 扩大区域；
- (2) 开发客户；
- (3) 坚持原则。

在销售管理方面，多听取业务员的不同意见，不能一味的坚

持己见，及时处理他们反馈的信息。现在是一个信息时代，网络也成为人们不可忽视的销售平台。他有着丰富的代理商资料可供查询，对产品的市场开发销售都有很大的帮助。

明确了目标：所有销售都是为公司服务，所有员工都是企业的资源，愿我们大家共同营造一个和谐共进的良好工作氛围。

药检所药品室工作总结汇报 药品会计工作总结篇四

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品面对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司销售模式也有差别。必须由原来的被动工作转变为现在的主动开发客户等很多观念。

作为一名医药销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的各项手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守公司的各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的

行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面在营销的模式上要积极思考并补充完善。

在只有一个客户在合作□x月份拿三件货;x月份拿三件货。注射液在也只有高原地区，虽然经济落后。但是市场潜力巨大，从整体上来看xx市场较xx市场相比开发的较好。

xx市场：有一个客户在合作，就x月份拿了二件货。

xx市场：咀嚼片，有三个客户在合作，注射液分别在、以及遵义地区都有客户合作。其中，全年销量累积达到14件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看，基本上属于空白市场。咀嚼片在也基本是空白。占据xx市场份额也不到三份之一。从两地的经济上、市场规范情况来看，比要有优势。从产品结构来看，咀嚼片走终端。(就两地的经状况而言在同类产品中属于高价位的产品)注射液，滴眼液只能做临床。(临床品种进医院都需中标，前期开发时间较长)。面临的局势也相当严峻的。

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，做好客户关系。

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信息。(建议：一切与外界联系的方式都能使用;如)

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相结合。

1、每周要增加2个以上的新客户，还要有3到6个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

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

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

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

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成8到15万元的任务额，为公司创造更多利润。

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，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

药检所药品室工作总结汇报 药品会计工作总结篇五

进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，两个月来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就此向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

但主要是会销产品及保健营养品，以前做了三年多的保健食品销售。很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒副作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，解到目前我公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”养生保健的重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。所有以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

医院，跑了很多渠道。商超，养生会所，礼品公司，药店等，以前的公司只涉及了药品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一个半月的拓展，开阔了眼界，解了的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，没有支持的情况下，产品在药店很难产生销售，

所以暂时不考虑再拓展药店。

因为大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，少走弯路”。

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工沟通太少，希望获得的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

1. 认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会的看一些关于天麻，石斛的书籍。
2. 营销和管理方面的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。
3. 提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

培养经常总结的习惯，每天总结，没周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及效绩，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

1. 因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的产品资料。

2. 各部门的沟通，领导层与员工的沟通一些，这样才能的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

20xx年，对于药品行业来，是一个生死存亡年份，国家的药品政策越来越明朗，监管越来越严厉，在这一年里，看见了无数的同行倒了下去，不得不改做其它行业。而我公司的业务不但没有下滑停止不前，反而还有了较大弧度的上升，深感公司领导决策的正确和公司转换的快速。

虽然20xx年我们已度过了危险的转型期，走在了同行业的前面，不过，在20xx年的销售过程中，已反映出了我们的许多不足之处。首先，市场占有率太低，虽然增长率较高，但基准太低，销售绝对值不大，虽然比当地的一般企业强，但比起当地的大企业来讲，还相差太低。

第一，客户布局不够完善，只有少数市场有货，或者客户的质量太差，不能培养成忠诚大客户，市场空白还比较多，需要进一步的完善。第二，部份销售人员不能较好的推销产品，销售技巧和能力都还有待提高，来年需要不断加强学习和培训。第三，产品的规范和完善，目前的药品市场，虽然还有一些混乱，但其趋势已明确，必须越来越正规，例：公司听筒的销售量占了全年销售总额的60%，由此可见公司所出的产品，必须按照药品法规的要求来完善。今年，有好多市场对于欠完善的产品已经不能正常销售了。

为此已造成了较大量的退货，给公司带来了大量的不必要损失。第四，公司产品质量有待提高，例，枇杷膏漏液、袋装封口不到位及产品包装、包材的不及时都是影响销售量上升的因素之一。以上这些，都是需要我们所有员工在来年的工作中需要去完善和提高的。

明年的工作，我们不但要逐步解决在今年工作中发现的问题，更要保证产品质量的情况下降低成本，节约开支，增强产品竞争力，为公司实现利益最大化；力争20xx年销售增长率达

到100%□ 20xx年，是一个机遇与挑战共存的年代，这一年，将会有更多的药品企业被淘汰，已会有更多的保健品企业因此而成长起来。相信在公司领导的正确带领下，在公司全体员工的共同奋斗下，到明年底，公司一定会有一个质的飞跃。愿公司随着20xx年的到来，飞速前进！