

# 最新学经典诵经典活动方案 经典活动方案 (大全10篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 药品抽检工作总结篇一

保障人们安全用药，监督gsp的执行，时刻思考公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。

同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁的作用。

团结好店内员工，充分调动和发挥员工的用心性，了解每一位员工的优点所在并发挥其特长，做到量才适用，增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的群众。

作为一个店长，要做好员工的表率，不断向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司的整体利益出发，比如公司对这个药品在这个地方的调价幅度要求，不能低于药品的最低市场价格，作为员工就不能因为关系或是因为顾客的砍价就低于这个标准对外销售药品，无视公司的整体利益。

发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到用心的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每一天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，用心主动的为顾客服务，尽可

能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的礼貌用语，使顾客满意的离开本店。我们零售药店能够根据自身的实际状况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。要很好的比价采购药品，我们不但在进货方面要货比三家，还要在销售药品上，货比三家，比质量、信誉、比价格。

处理好各部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以用心的态度去解决。此刻，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮忙我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们药店。

- 1、加强日常管理，个性是抓好基础工作的管理；
- 2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
- 3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
- 4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

## 药品抽检工作总结篇二

20\_\_年，是我从事会计工作的第一年。这一年来，本人在领导及同事们的帮忙指导下，通过自身的努力，由一名初涉会计行业，没有任何经验的新人，转变为煤炭销售会计的行家里手，个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、

工作能力上都得到很大提高，圆满地完成了领导赋予的各项工作任务，并取得了一定的工作成绩，现将本人一年以来的工作、学习情况汇报。

## 一、主要工作情况

### 1、加强业务学习，提高工作能力

我是一名没有任何经验的会计人员，我深知销售会计是一项专业性相当强的工作，在煤炭销售这么重要的岗位担任会计人员，我感到肩头的担子是沉重的，压力是极大的。有压力才有动力，每当工作中遇到棘手的问题，我都虚心向身边的同事请教，直到弄懂弄通为止。

同时，为了能熟练应用\_\_\_系统，我还利用业余时间自学了《\_\_系统操作指南之一(之二)》、《\_\_财务与会计》等书籍，提高了自己的业务水平，丰富了自己的营销理论知识，为更好地做好煤炭销售工作打下了坚实的基础。在\_\_年1月份，我刚接触\_\_\_系统时，每办理一笔业务需要2分钟以上，而现在办理一笔业务只需要不到1分钟，通过自己业务水平的提高，真正为客户带来了方便，受到了领导与客户的一致好评。在20\_\_年\_\_月份，举办的全面质量管理考试中，顺利通过，并取得了优异成绩。

### 2、勤奋敬业，热情服务

在销售会计工作中，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。面对公司煤炭销量大、品种多、结算复杂的情况，严格按照《地销煤统一销售管理办法》、《\_\_股份有限公司煤质运销部地销煤财务管理办法》的规定，从煤炭销售收入做原始凭证到审核、装订，记账凭证的填列，以及增值税发票的开具等等，都坚持实事求是的原则，每项工作都一丝不苟，做到了账清、账实、账表相符、账簿整齐。遵守财务保密制度，对未公开的煤炭价格、财务数据严格保密，

决不泄漏。积极协调与计财部、银行、税务等部门的工作、各种关系。

### 3、工作敢于创新，提高工作效率

本人积极配合本班组人员、科领导探索煤炭销售的新思路、新方法。不断规范财务工作程序，简化各种手续。例如：以前开具增值税发票时，一个订单一开，本人和同事积极探索新的工作方法，按厂家、品种将发票合开，然后再打好明细附在上方，既节省了发票的使用张数，又提高了工作效率而且方便了查找。

## 二、存在的不足

20\_\_繁忙的一年，自己所取得的成绩，除了自己努力工作外，更主要的是领导的指导和同志们帮助的结果，但这些成绩离上级的要求还有较大的差距，还存在许多不足。

一是学习的深度和广度还需要加强；

二是遇到困难强调客观原因较多，没有充分发挥主观能动性。上述不足，自己决心在今后的工作中将认真加以改正。

## 药品抽检工作总结篇三

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

x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x千的销量，在xx作试点的效果大□x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。

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

## 药品抽检工作总结篇四

我所在的岗位是化学合成部低分子原料班组，我们所生产的低分子肝素钙是很昂贵的原料，我们也是全公司生产此产品的第一道把关人。我们所制作的低分子原料的质量，直接关系到成品低分子肝素钙注射剂的后续流程是否质量合格，稍有大意或疏忽就会给公司的效益和信益带来负面的影响，所以我在工作中坚决按照sop标准操作规程工作，尽力对原料每步反映过程都做到严肃认真，每道工序都必须严格要求自己做到最好，能为公司做出保质保量的原药是我工作中应尽的职责。

平时在一点一滴的工作中，我对不懂的专业知识，会虔诚向领导及技术人员和老同志请教，同时我也会毫无保留的把自己所积累的一些工作技能，传教给新来的每位同事。尽可能的让自己和大家都能够独立完成领导交给我们的工作任务。

我知道，在平凡的岗位上工作，更需要有平和的心态，确保自己分内的工作不出任何差错，才是一名有责任心的好员工。虽然我没有大的业绩，但是我坚信只要对工作恪尽职守，把每天一点一滴的日常工作做好，才能积累出好的技能，有了好的生产力才能为公司良好的效益添砖加瓦。

回首过去恍然如梦，聚首今天我们辉煌依旧，新的一年即将到来，今后我会恪守东鸿人勤奋努力的优良传统，积极发扬吃苦耐劳的企业精神，听从领导的指挥和安排，积极配合好同事做好班里的工作。

面对蒸蒸日上的东鸿企业文化，我愿意用自己敏锐的眼睛来观察和发现它的美，愿意用一颗积极向上的心灵来歌颂它的宏伟，愿意用自己诚实的人格来描绘东鸿的发展，愿意用自己乐观的生活和工作态度来感染和带动身边的每位同事，让大家带着快乐的心情，更好的完成工作，更快乐的生活，更加信心百倍的创造和维护我们的企业，是我下一年里最大的心愿。

总结过去的成绩都归属于昨天，在新的一年里，我会带着一颗感恩的心，紧跟公司发展的步伐，不断的夯实自己的技能，不断的去完善自己，与同事精诚团结把本部门的工作完成的更好，从而打造一个优秀的团队，为日后公司更高远的发展目标而共同奋斗，是我今后工作中的忠心愿望。

## **药品抽检工作总结篇五**

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，为确保党的方针、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。

## 药品抽检工作总结篇六

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。

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。

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。

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。

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。

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xx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5件以上，给予1件的奖励。

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，明确目前市场是市场开发阶段，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。

要求公司做好如下的工作：

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。

既然已经成立了营销售中心，应该将整个业务转移到，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、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，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。

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。

## 药品抽检工作总结篇七

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良好风气的要求，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、走社区、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。

## 第六，农村药品“两网”建设及规范药房建设整体推进

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”对党风廉政建设和反腐败工作负总责、“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。

## 药品抽检工作总结篇八

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xxx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xxx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教\_\_\_\_\_经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xxx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识

也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xxx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位路上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司\_年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上□xxx产品品牌众多，\_\_\_\_\_天星由于比较早的进入河南市场□xxx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xxx个，加上没有记录的概括为xxx个，八个月xxx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xxx个。从上面的数

上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在河南xxx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xxx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南xxx市场可以用这一句

话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

## 药品抽检工作总结篇九

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，四月，五月悄悄溜走，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！

四月，业绩十分一般的我，只能应对现实，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。四月份，四个医药公司调货状况不佳啊总的算起来是一万多啊，广东八方医药公司串货有3千多，广东康民医药公司和广东慧恒医药公司销售不多，主要是没有好好跟进终端，主要心思放到阳春一片天，四月后期领导交接，带来工作新活力和新期望，新的曙光，新的旅程！

在那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！广东一片天主要是药房，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。

广东八方医药公司主要做卫生站，卫生院和诊所这一块，八

方的发展模式正是我们发展的有力对象，贴合我们的发展，在八方我的冲剂买的很好(利巴韦林，阿奇霉素颗粒等)，每个月能销售五六百盒，客户要货量也大。阳江市场竞争激烈，对于这块市场难以置信，广东慧恒和广东康民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。

五月份，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，一个镇就能够四五千的销量，在阳春作试点的效果大，广东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！

此刻很农村合作医疗，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善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，每一天销量大增，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。

五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。和仁和一齐开，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！

四月五月依然是轻轻走了，留下的我依然在辛勤的工作，依然在努力，在奋斗，在拼搏。六月是我艰辛的岁月，我要把阳春的每个乡镇都跑透，好好把阳春市场做强做大，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！

永远不能忘记粤西的一致口号：这天我是带着完美的憧憬“为开发粤西走进来”，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！粤西的兄弟姐妹，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！