

2023年医药转正工作总结(汇总5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么，我们该怎么写总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

医药转正工作总结篇一

一、以药品质量为第一，保障人们安全用药，监督gsp的执行，时刻考虑公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。

二、认真贯彻公司的经营方针，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。

三、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，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集体。

五、以身作则，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。

六、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“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，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积

极主动的为顾客服务，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文明用语，使顾客满意的离开本店。我们零售药店可以根据自身的实际情况，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。

七、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，并以积极的态度去解决。

现在，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，熟练的业务将帮助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，特别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，发挥员工最大的`工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

医药转正工作总结篇二

这是我毕业之后的第一份工作，作为一个新人，刚加入公司时，我对公司的运作模式和工作流程都很生疏，多亏了领导

和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内熟悉了文员和销售的工作内容还有公司各个部门的职能所在。也让我很快完成了从学生到职员的转变。短短的一个月让我对工作有了新的认识和体会。我的一言一行都代表着公司，与客户交流要有进攻性，要随和，接听和转接电话要态度和蔼，处理办公楼的日常事务要认真仔细，对待同事要虚心真诚??点点滴滴都让我在工作中学习，在学习中进步，受益匪浅。

加入到这个大集体，才真正体会了“勤奋，专业，自信，活力，创新”这十个字的内涵，这是医药所有工作者的精髓，我想也是激励每个员工前进的动力，我从领导和同事的敬业中感受到了这种文化，在这样好的工作氛围中，我也以这十个字为准则来要求自己，以积极乐观的工作态度投入到工作中，踏踏实实地做好本职工作，及时发现工作中的不足，及时的和部门沟通，争取把工作做好，做一个合格，称职的员工。这也一直是今后工作努力的目标和方向。

一个月的工作也让我产生了危机意识，客户说的很多药品我都不了解，单靠我现在掌握的知识和对公司的了解在与客户沟通起来还是很有阻碍的，我想以后的工作中也要不断给自己充电，努力熟悉和改善自己，拓宽自己的知识，减少工作中的空白和失误。初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。当然通过一个月和客户的交流我也发现了自身存在的很多问题，主要有以下几点：1、与客户交流时缺乏进攻性 2、应变能力还不够 3、对药品的熟悉度还要大大加强 发现问题就要解决问题，在剩下的一个月的试用期里我会努力改善自己，每天继续熟悉药品，加强和客户交流，每次交流完都自我检讨一下。然后期待着正式加入兴沈。

我想兴沈需要的是全能的人才，所以在未来的日子里我会努力学习更多的东西，磨练自己，努力成为一个优秀的销售人员，做到即使老板不在也能独立解决自己遇到的问题，在新

的学习中不断的总结经验，用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，发挥自己的潜力为公司的建设与发展贡献自己的力量！

当然说得再漂亮也没用，行动和效果才是最有说服力的，我会努力！

医药转正工作总结篇三

今年离我们已去，在过去的一年里我个人的工作做的并不是很好，可能是我还不够努力。也没有太多的经验，但我掌握出一点小小的技巧。在坐的各位应该都比我有经验多，希望你们也都不要保留了。利用今天的机会大家都畅所欲言吧。

其实做我们医药代表这行并不是说需要很多销售经验，但只要掌握了一些技巧我想离我们成功上量的难度并不是很大，不过也是与我们所在区域环境不一样的，但这些技巧是都应该是我们每个人可以的，做销售首先就是做人很重要，不过在做产品的时候我们首先应该对我们所的产品做为深入的了解，在就是我们所说的技巧，我们必须做到五勤，五快，至于五勤了就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤；脑勤了就是我们要多想问题想想今天该去做什么，明天该去做什么？比如我们每天在睡觉之前想想我明天上午要到那里去，该去做什么，下午该到什么地方，该做什么？还有今天我有事情没有办完，需不要要给客户打个电话，但在给客户打电话我们一般应该在八点之前打过去，不要太晚了影响别人的休息。其实给打电话也并不代表我们的事情就可以办好了，医生也是人啊，他们并不是那么可怕的，那怕你一句小小的问候也许他心理会感觉很好。

第二腿勤了就是我们想到了要去做什么，只要去做不管你成功与否，但自己做了心理也就塌实了，在有没有事情要去的时候或者在自己比较空的时候多到医院去转转，其实和他们聊天也是很有趣的呀，其实不一定是有些事情了就去找他

们，没事了就不管了这样是不行的，说白了有事没事我们都应该去关心下他们。之所以这样做也就是多多少少也会感动他们的，让他们觉得你是个勤劳的人。

第三眼勤，就是要多观察周围的事情，了解他们的一些需要做的事情，比如到办公室看见他们很忙，办公桌上又很乱看看他们科室能有什么我们是举手之劳的事情。不防大家都把他放在心理下次去了就可以做做。我举个例子，像我在做业务的时候到一家医院里是很热的夏天我以前每次去都会给他们带一个西瓜什么的水果之类的后来时间长了，他们说小陶你下次来不要这么客气了，但我在看见他们吃西瓜的时候啊就要到处找刀，以前我每次也就只知道吃，反正我拿来了你们弄好了我就吃点，我想我每次都买西瓜为什么不给他们带把刀去了，后来我去就帮他们带去，其实也不是很贵的东西，但他给我带了什么？从此以后我就成了他们那里的常客了，也不用每次买吃的了，自己到还有的吃。一举两得啊虽然只是小事情但对他们来说却是件大事啊！

第四嘴勤就是想到了看到了，就要说最后就要做，人吗总喜欢听好听的话，你多说几句也没什么，但他心理感觉舒服啊，在这里我又要罗嗦了，比如我们经常到外地去了，就买买当地的特产带回去 给重要的客户，那至于怎么说我想我不说大家也知道了。记的我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，哪怕一瓶饮料我都要带去的，因为那采购啊很喜欢这些小东西了，我基本上是一个星期去一次，但每次了那个主任在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但最后还是收上了。前几天我又去，想来想去不知道买什么东西了，听一个朋友说宁波有一家买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了两箱过去，那主任也在我就进去了他看见我又拿东西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我接过来来说主任这是我一点的心意我到台州去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去赏赏，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打

电话，或者你给我打电话来。这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和 he 沟通了，上次从萧山回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作！

再就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱也许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有百分之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。最后了五快了也就是前面的五勤了，想了就要去做，成功了我们再接再厉，失败了并不可怕，我记得我看了一个成功人士的一句话；坚强，用心的力量来为自己打气；人的一生不可能是一帆风顺的，所以打从你有自我意识的那一刻开始，你就要有一个明确的认识，那就是人的一辈子必定有风有浪，绝对不可能日日是好日，年年是好年，所以当我们在遇到挫折时，不要觉得惊讶和沮丧，反而应该试为当然，然后冷静的看待它解决它。

虽然在过去的一年里我工作上没有取得很大成功，但这就是我总结了出一些技巧，也是我在领导的带领下所学习到的。在新的一年里，我想利用我目前所掌握的一点技巧，希望在各位领导支持下，和各位同仁的帮助下，我给自己指定了一个计划，在完成目前我们主产品的销量同时来开发出一些新的产品，目前我做的医院有可弗的有可由的我会保持一定的销量，尽量的再提高点销量，在所属于我所做的医院里没有开发出来的，我会尽量尽快的开发，在就是新品种的开发，具体的计划我会像我的直属上司领导汇报的。

医药转正工作总结篇四

我自20xx年7月16日加入神威药业集团有限公司，至今已度过了6个月，在这六个月实习里，我收到了集团、领导、同事们对我的教导和关怀，经过集团总部入司培训、车间实习与市

场实习三个阶段，我顺利地从一个大学生转变为一名神威人，开始了我的职业生涯。

20xx年7月16日-8月5日，我参加了为期21天的军训。军训锻炼了我的身体；磨练了我的意志；规范了我的行为；增强了我的集体荣誉感；使我得到了迅速的成长，在此感谢公司对我们的良苦用心。

入职培训中，经过集团领导的介绍和讲述，我更加全面、深入地了解了神威药业，能有幸进入这样一家现代中药行业领航者，我庆幸自己当初的选择，同时也感谢公司给了我机会和这么广阔的平台。神威文化的学习，让我收获良多并深感认同。神威阳光文化早就了神威人，我坚信并推崇神威精神：称职、敬业、公正、无私！员工职业道德行为规范、保密制度、人力资源管理、职业安全等一系列的培训，使我很快地了解了作为一个职业人所需具备的各项条件和要求，我也必将以此严格要求自己。

20xx年8月7日-9月9日，我参加了为期四个周的车间实习。通过在四个不同车间，不同岗位的观察和学习，我亲眼见证了神威现代化生产设备和高科技生产技术，以及严谨的生产过程。车间实习让我对神威质量有了最直观的认识，让我在以客户时，可以理直气壮地告诉客户：“神威药品，从药材种植开始就渗入了严细文化，严把质量关，高于国家标准的检测让出厂药品不仅是合格品，而是优等品，更是行业精品！”神威药业注重“严细文化”神威人常说的“一支针，两条命”尤其能体现出神威所推崇的“严细文化”。神威严把每一道质量关，要么不做，要做就做到最好，做到行业领先。“严细文化”和创优争先精神极大地感动和激励了我。让我在以后的工作中更加严谨细致，一丝不苟。

而在车间实习其后的培训中，我系统地学习了产品知识、商务礼仪、销售技巧等知识并进行了现场演练。让我在以后的销售工作中能够如鱼得水，驾熟就轻。使我在面对客户时能

够展现出更良好的精神面貌及专业品质。

从9月12日到市场进行实战演练至今。在公司导师的带领下，更加深入的学习了企业文化、公司制度、产品知识、商务礼仪。并将之前学到的销售技巧及拜访策略灵活运用到实际中。

在市场实习过程中，通过市场调研等手段，我了解并熟悉了所负责区域神威药业的市场情况及竞品、消费人群、目标药店的情况，并及时向上级反应；自主对目标药店进行拜访及药店各级人员的客情关系建设；根据公司统筹安排进行促销活动及店员培训会；积极对负责区域店铺及目标药店进行铺货和最优陈列；自主自觉维护好药品价格；定期对负责区域内药店进行评估、备案或淘汰；及时做好各项总结，并上报上级领导。参加地办会议，及时与地办经理沟通工作内容及工作中遇到的问题并及时解决。与同事交流工作经验和心得，学习新的公司政策及如何灵活应用为公司创造更多的利益。

我在工作期间我严格遵照公司章程，认真做好每一项工作任务，从不迟到早退，用自己的责任心肩负起工作任务。团结同事，尊敬领导，积极融入同事中，力求将工作做到最好。在工作中不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。

当然，我身上也有缺点，我虚心接受并改正。争取在以后的工作中更加努力，以更好更积极的心态面对工作中的挫折与困难，脚踏实地走好每一步，完成每一个任务，同时求实创新，做一个全面发展的复合型人才。

在以后的工作中，我必将恪守神威天条，秉承严细文化，捍卫神威利益，发扬并践行神威核心价值观，保持“严、敏、实”的工作作风，为神威的明天，为了美好的将来而不断努力奋斗。我坚信在神威阳光文化的引领下，神威人必将领航现代中药，造福万千人类。

四川-终端事业部otc代表□xxx

20xx年1月14日

医药转正工作总结篇五

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。

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。