

# 最新医药个人工作总结报告 医药销售季度工作总结(精选6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。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 医药个人工作总结报告 医药销售季度工作总结篇一

一个具有长远战略眼光的品牌，首先要尊重自己的对手。今天本站小编给大家为您整理了医药销售季度工作总结，希望对大家有所帮助。

上半年，局领导先后赴企业开展密集型调研指导 次，为企业在科技创新、招商引资、项目推进、人才培养等方面排忧解难。截止目前，17个重点项目进展顺利，呈现快速增长态势，如：索普兴大药业“双环铂”完成二期临床试验，即将申领《药品生产许可证》；江苏天晟药业有限公司新建新品研发中心已于4月中旬投入使用；吉贝尔药业投资6000万元的二期工程进入桩基阶段；江苏707公司投资8000万元的中药生产基地即将竣工；江苏鱼跃今年投资4亿元用于项目建设，其中数字x射线机已拿到产品注册证，电动轮椅车已通过美国fda、欧盟ce和日本sg认证；海昌隐形眼镜有限公司投资5000万元引进的英国产隐形眼镜生产线和新仓库设施已投入使用；苏南制药投资6000万元的新厂搬迁项目已经启动；等等。

进一步简化审批程序，缩短办理时限，减免收费项目，推行“四零服务”（零收费、零距离指导、零时限办理、零假日服务）和vip服务，实行“一次性”告知、“一站式”服务和“一条龙”审批，全力打造全省同行业“办事效率最高、收费标准最低、服务态度最好”和“党和政府满意、人民群

众满意、行政相对人满意”的医药经济发展环境。

目前，药品、医疗器械经营企业的行政许可办理时限分别减少为10个和20个，申报材料项目分别减少为14种19项和6种16项，办理环节减少为4个和2个。累计接待各类咨询1070余人次，受理各类办件243件，办结率100%。三是服务创业型城市建设。成立创业帮扶领导小组，明确11个职能处室与丹徒新城管委会11个村(社区)实现点对点结对帮扶。上半年，局领导多次与结对帮扶单位对接帮扶，全局共计有250余人次深入镇村宣传发动，印发创业宣传海报3000余份，举办食品药品创业人员培训班4期，受训人次达400余人次。截止6月底，共帮扶创业基数 238 户，个体工商户188户，私营企业50户，企业注册资金总数7.8亿元，树立创业典型2个，综合指标位居丹徒区首位。上半年新增药品零售经营企业81家，增长了7.5%。药品经营销售增长了6.7%。药品批发企业销售4.03亿元，比去年同期增长41.4%。

上半年，我们以迎接市人大效能建设评议和省级文明行业创建检查为契机，以开展“打造‘三型’机关、服务跨越发展”主题实践活动为平台，大力加强干部队伍建设，力求实现全局干部职工“精神状态大振奋、工作作风大转变、履职能力大增强、办事效率大提速、服务水平大提高、队伍形象大提升”。

一是提升队伍素质。出台《xx年干部教育培训计划》，实行“分层次、分级别、多渠道、重实效”培训，通过开展“为谁监管、怎样监管”、“为谁检验、怎样检验”大讨论、优质服务竞赛、读书日、党风廉政教育等活动，全面提升干部职工科学发展的能力、依法行政的能力、创新创优的能力、破解难题的能力和勤政廉政的能力。

二是开展自查自纠。以“五个不让”为标准(即不让布置的工作在我这里延误、不让需要办理的事项在我这里积压、不让各种差错在我这里出现、不让食品药品监管部门的良好形象

在我这里受到损害、不让一起重大食品药品安全事件由于我的疏忽而发生)，努力寻找部门或个人在能力素质、工作效能和服务水平等方面的差距，做到边查边纠，边整边改。

三是完善规章制度。对建局以来的103项规章制度进行梳理完善，对不适应食品药品监管工作需要、制约食品药品监管事业发展的制度进行修订或废除。截止目前，已废除17条、修订41条、新订10条规章制度。

四是加强督查督办。确定了9大类18项重点督查督办事项，实行“一月一督查、一季一通报”，确保各项重点工作落到实处。出台《效能建设绩效考核实施办法》，把改进工作作风、提高行政效能、创优发展环境等工作与部门推优、个人评先等结合起来，与干部职工工作津补贴发放等奖惩措施结合起来，以形成弘扬先进、奋发向上的工作氛围。五是推进文明创建。通过每天在镇江电视台滚动播出食品药品安全消费警示、每半月编印《效能建设简报》、每月印发《食品药品监管简报》以及拍摄专题片、制作宣传画册等强化对外宣传，通过发放征求意见表、开通12345服务热线等加强社会监督，通过开展廉政书画征集、每周“志愿奉献一小时，全民共创文明城”志愿服务行动等丰富创建载体。目前已通过省级文明创建检查验收。六是加快食品药品质量检验检测大楼建设。目前大楼地下部分已完成基础梁、承台等施工，平面设计、施工图设计、土建招投标等工作正在有序推进。

统一思想、因势利导，机构改革职能调整有序推进。一是严守纪律，营造良好改革氛围。坚定不移地遵守机构改革期间政治、财经、人事等各项纪律，加强思想政治工作，干部职工“想干事、能干事、干成事而不出事”的工作氛围已经形成。二是积极沟通，制定“三定方案”。在充分调研和科学论证的基础上，草拟了《镇江市食品药品监督管理局主要职责内设机构和人员编制规定》、《关于镇江市食品药品监督管理局职能调整内设机构和人员编制情况的说明》，并根据市领导的指示精神和市编办提出的意见不断修改完善，最终获得

了市政府的认可通过。

同时，7月14日，镇江市餐饮安全监督所正式组建，为下一步履行监管新职能奠定了坚实的基础。三是加强协调，协助基层机构改革。将辖市、区局领导的人事档案移交地方，积极向各辖市、区组织部介绍辖市、区局相关情况。在中编办关于药监系统体制改革紧急通知下达后，多次与市编办及地方协调，建议食药监部门单独设置，保持队伍和人员相对稳定，保证其相对独立依法履行监管职责。目前，丹阳、丹徒、句容市食品药品监督管理局都明确单独设置。

20xx年已经过去了，我将借用这次机会给个人过去一年的工作来做个总结，和新的一年计划。首先我非常感谢几位领导对我们工作的支持与帮助，我想借各位同仁热烈的掌声来表示对领导感谢！谢谢大家！

新旧交替的这一段，是一年的尾声、还是新一年的序曲？是结束，还是开始？这不重要。重要的是：旧的一年，我经历了那么多，失去过、遗憾过；收获过、充实过……而对于新的一年，我的心中仍然有梦。

给重要的客户，那至于怎么说我想我不说大家也都知道了。

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！在就是手勤，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，在完成目前我们主大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。

希望在新的一年里领导的支持下让我们更上一层楼，为了个人，为了公司我们一起努力吧，各位奋战在医药一线的同任朋友们，不要为了目前所面临的困难所感到茫然失措，相信自己的努力，创造出一个辉煌的明天，今天小才露尖尖角，

明天定是荷花香气飞满塘!

一年的工作已经结束了，在即将迎来的一年中，我们会继续不断的努力的，这是一直无法拒绝的问题，这是一直以来我们在年终时候的总结。每一年都有自己的进步，每一年都会有自己的成长!相信大家到来年中一定会取得最圆满的成功。

今年上半年共销售11227336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。

上半年的主要完成的重点:

### 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9以上□ xx年全年计划销售7盒，力争10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：

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地，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。

## 二、营销手段的分析：

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。

## 三、公司的支持方面分析：

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。

## 医药个人工作总结报告 医药销售季度工作总结篇二

### (一)全力做好技术服务工作。

配合生产队长完成作业井次的技术服务工作;在此期间，我克服困难，认真做好技术服务及资料录取工作，有力的支持了井下作业施工的正常运行，保证了施工优质高效的完成，得到勘探公司相关部门的肯定。一是认真做好跟班及关键工序及时上井工作;二是了解生产动态与大班干部及勘探公司相关领导及时沟通，保障施工质量及作业进度的顺利进行;三是关键工序盯现场，保障重要工序的顺利完成;四是室内外工作两不误，做到当天完成当天的任务，上井回来后不管再晚也要完成当天的工作;四是对作业状况进行分析，为对作业井次的分析带来了有力的支持。

### (二)按照分公司的部署，参与对员工培训工作。

2011年元月13日至22日，分公司利用工作量不足的时间，分别组织大班人员对员工分别就安全、井下施工技术、设备、井控方应对员工进行了培训。

2透过这次培训使员工的理论知识得到了全面的提升;从其自身构成了一种意识：安全方面养成“我的安全我负责”的理念;技术方面从明白怎样干到理解为什么要这样干;设备方面养成了巡回检查的好习惯，明白了什么是设备的十字作业;井

控方面养成了上井首先检查封井器和油管旋塞的好习惯;虽然这些成就都是微不足道的,但是就是从这点滴的无不足道的细节中体现了员工生产技能的提高,为公司的发展奠定了坚实的基础。

(三)保证了春节留疆人员的顺利度过一个团圆、欢快的春节。节日期间从上午到凌晨1点坚持对员工出现状况、对调剖井、单井采油协助生产井进行巡查,实时掌握员工的动向,尽快解决员工遇到的工作问题和生活问题;使全体员工感受到腾远大家庭的温暖;除夕夜分公司组织聚餐活动,使每位在疆员工深切的感觉到公司就是自己的第二个家;保证员工度过了团圆、欢快的春节。

工作中的不足之处: