

2023年医疗管理咨询工作总结 医疗销售工作总结(优质8篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

医疗管理咨询工作总结 医疗销售工作总结篇一

回顾20xx年的总体销售情况，摸着自己囊中羞涩，自感惭愧！这不是只有我主观原因，同时客观原因也导致整体销售上不去的一个因素，在此我总结了一些存在的问题。

1. 现时药价不断下降、下调，没有多在利润，空间越来越小、客户难以操作。

2. 即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：某某元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医疗保障、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

3. 在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足工课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，毕竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

随着中国医药市场的大力整顿治理逐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，报价**元，****报价**元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格（一品两规），所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

- 1、当地的市场需求决定产品的总体销量。
 - 2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了积极性。
 - 3、公司中标品种不是该客户的销售专长（找不对人）。
 - 4、货物发出去好几天，但没能及时到达医药代理的手里。让客户急不可耐，这种情况应避免。
 - 5、现在代理商年底结帐，顾不上新新货，而且年底不想压库底
 - 6、代理商需求减少，大部分找到适合的产品，已有好的渠道。
 - 7、有需求的代理商不能及时找到，代理商对产品更加谨慎
- 我觉得在明年，应该有针对性的到当地医药公司进行详细走

访，了解客户的需求，制订计划，分品种给某些有销售专长的客户操作，不能像今年一样，配送公司点了一大堆，但真正能做的品种没几个，而且这样也不会导致不同配送商之间争产品的冲突。

1、应避免服务不周到，例如：找到客房只把货发出去了，业务跟踪了，但是产品宣传需要公司给录制一些音像品，这样更有利于宣传。

2、避免发货不及时的问题，通常先打款的拖着，货到付款的就紧着发。

3、价格并不统一，应该有省、市、县的梯度价。

4、税票不及时。

5、哪个区分给了谁就应该让这个经理跟踪，不断了解市场，操作市场。

在销售方面，建议公司考虑在原有的营销基础上再大力度的加大网络营销模式，毕竟现在计算机的普及网络这个销售平台覆盖面越来越大，这是我们电话招商方法所不及的，现在的药商寻找药品经营不再是单独靠以前参加各地的药交会寻找产品了，（就这次成都会上所见到的已没有前几年多，现在的人越来越少），加上经济危机，前景不太景气，而且现在的人渐渐转变了他们的想法，慢慢向网络靠拢，因为网络给他们带来方便，快捷，而且成本低。在网上代理医药的话，只要客户现正寻找某一类型的药品，都能在网上找到。因此锁定好的厂家，好的品牌比较准确。在通过电话的交流，成功率是显而易见的。现在是一个信息时代，网络也成为人们不可忽视的宣传平台，它有着丰富的代理商资料可供查询，对产品的市场开发及销售都有很大的帮助。

当我的技术工作做了两年多，刚好有些起色的时候，我开始

选择了做业务，我的突然抉择引起以前公司的误解，也引起我的朋友反对，没有几个人能理解我，绝大多数人都会见我，我就问，我为什么做业务。我只是说原因很多，具体的原因确实有太多，简单几句说不清楚。

原因确实很多，但是可以简单说说。有几个原因。第一，想学习。以前在做业务之前，听过很多人说过，做业务是最锻炼人的职业。这句话对我有很强的吸引力，于是我开始去了解这个行业。再后来读了李嘉诚传。里头的李嘉诚的一句话让我震惊不已。他说他当初当推销员推销员的经历是他现在花几亿元也买不到的经历。我不禁为他的这句话对这个职业产生了超乎寻常的兴趣。再到后来看到一些经典的销售小说，比如圈子圈套，输赢，等等，这里边的主人公在如同战场般的商场之中斗智斗勇，操控着全局，让我羡慕不已。我想这才是我自己喜欢做的事情，生活就像下棋，或者像战场，这样才活得有热情。学习的心态就慢慢的形成了。

第二，想体验跟磨练。做了两年多的技术，亏得有广州的熟人支持，一直以来顺风顺水，收入不错，工作也还算轻松，前途明朗。慢慢的就开始变得毫无斗志，没有多少目标，没有多少追求，每日工作完就会显得茫然。我很害怕这样的生活会让我变得懒惰，变得越来越没有竞争力，我想感受压力，想接受挑战，想不再把大把的时间耗在毫无意义的事情上。于是我选择了对我来说完全陌生的职业来挑战，来斗争。人的意志就像刀刃，过一段时间就要拿出来磨一下，如果长时间不磨，很快刀刃就会生锈，很多事情，很多问题，都无法拿意志的刀来解决了。

第三，女人。很多时候男人也是感情动物，会为女人做一些出格的事情。我的突然变化，还有很大一部分原因跟女人有关。

医疗管理咨询工作总结 医疗销售工作总结篇二

- 1、各科室对医院下发的各项规章制度组织学习不到位。
- 2、未能正确理解医院下发的各项规章制度的内涵和意义。
- 3、医务人员未重视制度落实，对制度执行力差。
- 4、普遍抱有畏难情绪，认为严格按照规章制度执行增加了工作量。
- 5、医务人员工作中存在“多一事，不如少一事”的惰性思想和“不会出事，没必要做”，“医务科管不过来那么多，不一定查到我”的投机心理和侥幸心理。

6、以往养成的不良习惯短时间内改正困难。

7、部分医务人员对医院下发的各项规章制度存在抵触情绪。

1、拟于20xx年9月15、16日两天由医务科再次组织全院医务人员进行相关制度培训。

2、对已进行培训的制度组织考试。

3、充分利用医院规定的每日学习时间，由医务科人员分头进入各科室带领科室医务人员开展制度学习。

4、于20xx年9月6日至9月10日期间，由院领导组织对各科室主任进行戒勉谈话。

5、建议案考核结果对科室进行适当扣罚，扣分标准参照《大理市第二人民医院20xx年8月医疗质量考核计划》中重点考核扣分分支计算。（100元/分）。

医疗管理咨询工作总结 医疗销售工作总结篇三

通过公司精心安排、组织的新员工培训，充分了解公司的基本状况。结合自己工作岗位，通过公司内部网、互联网以及领导、同事的介绍，学习相关行业知识、公司成功案例等，为以后的实际工作做准备。期间，在部门领导的'指导下，编写了《浅议市场营销与管理咨询》，并作为项目组成员参与编写了《xx公司企业文化建设项目建议书》《xx公司企业文化建设项目调研方案及调研提纲》《xx公司企业文化建设项目调研报告提纲》等相关文件。

一位优秀的管理咨询顾问，不仅要掌握各行各业丰富的理论知识和实战经验，还必须能从中提炼出其精华之所在，同时结合客户的实际状况，提供整体解决方案。从自身角度考虑，一要改变思想，采取“空杯理论”的工作态度，不断提高；二要转换角色，尽快的进入工作状态；三要严于律己，不仅要遵守各种规章制度，也要把公司的企业精神、工作作风融入日常工作，并严格执行。

公司从上到下全体员工的工作精神，使我感受颇深，正所谓：一言九鼎德胜天下。平时领导的指导与支持，方法方式独具匠心，恰到好处。给出了思路与方向，耐心观察，并及时指导，但不大包大揽，亲历亲为，培养后备人才。作为管理咨询顾问，对于客户企业，不是代替他们去做，而是引到思路，塑造其行为规范，并形成管理制度甚至员工习惯、企业精神。

总之，工作上虽有不足，但在公司领导及同事的关怀与呵护下，不断提高、成长。对于接下来的工作，充满信心！

1.项目管理试用期转正工作总结

2.试用期满转正工作总结

3.试用期转正工作总结

4.it试用期转正工作总结

5.试用期转正工作总结

6.试用期转正工作总结

7.试用期转正工作总结

医疗管理咨询工作总结 医疗销售工作总结篇四

20xx年上半年新型农村合作医疗工作总结

其它相关规定。并且，先后开专题会议，要求全体医务人员熟悉掌握相关政策、规定和业务，并通过多种方式向社会广泛宣传。组织翻印合作医疗资料汇编，病种目录，熟知相关业务。做到合理检查，合理用药，杜绝乱检查、大处方等不规范行为的发生。今年5月份，我院按照县卫生局文件精神，积极开展自查自纠，查找风险点，从明确监控责任、规范运行程序、建立预防机制、开展风险预警等方面制定了《新型农村合作医疗基金运行监控实施方案及工作计划》，有效的保障了新农合基金的良好运行。

禄丰县降消项目政策对360例住院分娩孕产妇给予每人平均补偿400.00元，合计补偿额122770.00元。从而减轻了患者的精神负担和家庭困难，体现出了合作医疗制度的优越性，合作医疗资金也发挥了它应有的作用。

为了使合作医疗医疗资金能准确、及时地落实到参合住院人员手中而不被冒名顶替住院人员套取，核实住院人员身份是至关重要的，我们具体的做法是：住院病人在要求报销合作医疗费用时，经办人员首先要求其提供《县新型农村合作医

疗证》、《身份证》和《户口簿》，经核实无误后，方可按相关标准核报费用；对于疑有不予报销范围的患者，则要求其提供有效证明资料后方可报销，有效地保证了参合资金的安全使用。

我院自新型农村合作医疗实施以来，各临床科室严格按照《合作医疗药品目录》规定用药，今年新的《云南省新型农村合作医疗基本药物目录》发布以后，医院立即将新目录下发到各临床科室，以保证合理用药，对证施治。对自费的药品和诊疗项目一律执行事先告知制度，在得到患者或家属签字同意后再使用，有效地保证了药品的合理使用，规定了住院患者住院期间检查、治疗的规定，有效地减轻了参合人员的住院负担，在降低次均住院费用的同时，实际补偿比也得到了提高。

要求各位临床医师严格按照住院收治标准收治病人，对于病种目录之外又确需住院治疗的病人，应及时通知院合作医疗办公室按照规定办理报批手续，对于合作医疗基金不予补偿范围内的疾病和项目不予病人补偿。多年来，我们始终坚持首诊医师负责制，各科室及各临床医师决不允许推诿危重病人。严格按照规定，没将不符合住院条件的参保人收入住院，在收治病人时从门诊医生到住院部收费室再到住院医生三个环节严格审查新农合参合病人的身份，不得冒名住院或借证租证住院。没有伪造新农合住院病人病历（挂名住院）。同时也没有对参合人分解住院或对不应该出院的病人诱导、强制出院，根据病情需要，病人确需转诊时，应按照相关条件，填写转诊书，办理出院，进行登记，手续完备，严格控制转诊率在2%以下。不断提高医疗质量，努力确保出、入院诊断符合率在95%以上，并控制因同一疾病二次住院在15天以上。

医院是为人民服务的窗口，热爱岗位、关心病人、热情服务是每个医务人员工作标准的最底线。为此，我院以服务质量为首要，一是组织医护人员学习，以高尚的道德情操和高度的

敬业精神，牢固树立为民服务的思想。二是提倡“一杯水、一句问候、一次搀扶”为内容，心贴心、送一份温馨的活动；三是提倡微笑服务，采取免费挂号、上门就诊、健康知识辅导、病人病情信息跟踪、热线电话等形式，主动关心病人病情状况。

医院收费员在报销过程中，认真执行报销程序，对来报销医疗费用仔细查实核对。为提高参合农民对报帐程序的认识，印发了“参合患者就医、报销程序”有效提高了参合农民对新型农村合作医疗报销程序的认识。严格执行云南省物价部门颁布的医疗服务项目收费标准，按标准收费，并按有关结算规定进行结算。决不超范围、变通、重复、分解收费。各类收费项目的记录应与实际相符，保存原始单据以备复查和检查。凡自费项目需单独收费，并做好特殊标记。及时准确填写各类医疗费用结算的合作医疗统计表。

医疗管理咨询工作总结 医疗销售工作总结篇五

一、高度重视，提高认识。为提高医疗安全意识，卫生院每月召开会议，开展全员医疗安全教育，带领全院职工牢固树立医疗质量是医疗的生命线，坚持质量第一、安全第一、生命至上、以人为本的服务理念，全心全意为患者服务。

二、卫生院成立了由院领导、科室组长和各相关科室人员为成员的医疗质量安全管理领导小组，负责定期分析研究存在和发现的隐患及问题，并持续改进医疗护理质量。

三、由各科室组长定期召开科室周会，督促科室成员定期检查各服务环节，加强安全责任意识，严格执行各种操作规程，防范各种医疗矛盾和纠纷。形成了院长科组长科室成员的三级管理负责制。

四、严抓医疗质量，确保医疗安全

- 1、严格按照诊疗规范开展临床工作，确保医疗质量和医疗安全。
- 2、严格执行首诊负责制、三级医师查房制、会诊制度等医疗安全的核心制度，认真遵守无菌技术、消毒隔离等操作常规。
- 3、认真落实执业医师管理制度，对未取得执业资格人员不单独执业，一律在具有执业资格人员带教下工作。
- 4、严格执行交接班制度，做到班班有交接、交接有记录，对疑难重危病人和新入院病人做到“口头、书面、床旁”三交接。
- 5、制定了医务人员考核评分细则及奖惩制度，并成立了考核小组，每月抽查考核所有临床医生的处方及病历，认真落实处方点评制度并兑现奖惩。
- 6、每月由科组长牵头，进行各科组的业务学习培训，更新诊治方面的新知识和新进展。

五、落实各项制度，加强医患沟通，增进医患理解。在所有与患者及家属接触的诊疗过程中，加强与病人及其家属的沟通，争取得到他们的配合和理解，做到合理检查，合理治疗，合理用药，合理收费。同时要求各科室：增强对不良反应事件的敏感性，发现问题及时处上报；严格执行医疗技术操作规范和常规，严把医疗技术准入关；科主任护士长加强科室医疗质量管理，重视和加强医院感染管理工作；各科组间严禁互相在服务对象面前推拖指责等。

六、在化验室的安全管理方面，重点做到：

(5) 严格执行无菌操作技术，按照要求对医疗废物进行消毒处理。

- 1、进一步强化环节管理。要针对医疗过程中的薄弱环节，加强管理，减少疏忽，防止纠纷的发生。
- 2、加强门急诊管理和生命救护绿色通道建设，做到人员、技术、设备、服务和管理五到位。
- 3、加强高危科室的管理，有针对性的进行自查，落实消毒制度，防止医院感染的发生。
- 4、加强高危人群的管理，对病人投诉多，意见大，发生过医疗纠纷的职工，医院要加大教育力度，提高技术水平，改进服务态度，做到重点培训，重点管理。
- 5、不断提高医疗护理人员诊疗技术水平，优化人员结构，巩固“三基三严”大练兵取得成果，提高服务能力。

某某中心卫生院20xx年8月5日

医疗管理咨询工作总结 医疗销售工作总结篇六

首先很感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间看我的工作 总结，也很荣幸地能够成为贵公司的一员。我从入职至今已快三个月了，这几个月里，在领导和同事的帮助下，我对工作流程了解许多，后来又经过公司的专业培训，又使我了解了以“以情服务、用心做事、务实高效、开拓进取”为核心的企业文化及各项规章制度。

一、 以情服务、用心做事

工作中我对来访的客人以礼相待，保持着热情，耐心地帮助他们，对他们提出的问题自己不能回答时，我向主任、老同事请教后，给予解答，工作中时刻想着自己代表的是公司，对处理违规违纪的事情都是做到“礼先到”，不摆架子，耐心地和他们沟通，于他们谈心，避免和他们矛盾，影响公司

形象。

二、 遵守制度、敢抓敢管

施工期间，我按制度、按程序 对工人进行管理，每天对进出的人员、货物进行严格的检查，以免可疑人员进入、公司财物被盗；对于那些安全措施不到位的，比如：“进入施工区域没戴安全帽，高空作业没系安全带；动火时没有灭火设施”等之类的现象，我都按照公司的制度、程序进行整改处罚，把各项安全措施落实到位，以确保施工期间零事故。

三、 任劳任怨、孜孜不倦

对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行，以坚持到“最后一分钟”的心态去工作，一如既往地 做好每天的职责，生活中我也常常关心同事，经常于他们谈心、交流，他们不开心时，我就会去开导他们，给他们讲笑话，逗他们开心。我 始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。工作中我也有很多不足处，但我时刻以“合格金源人”的标准来要求自己，以同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的人，能在这个大舞台上展示自己，能为 的辉煌奉献自己的一份 力量。

初到公司，我担任公司的行政前台一职，我仔细阅读了关于公司的员工管理手册，并参加了公司对新员工的培训，学习了公司的企业文化及整个公司在经营中的一些人员配置和岗位要求，员工工作中要注意的礼仪规范及工作流程，通过这些资料和培训，我对公司有了一定的了解，同时也了解了作为公司员工应该要有的工作规范。

在担任公司的行政前台的岗位期间主要从事以下工作内容：

1、 来电的接听、转接电话

- 2、收发传真、信件和报刊
- 3、接待来访客人，并通报相关部门
- 4、维持前台工作区域、会客厅、茶水间和会议室的整洁有序
- 5、完成上级交代的事务以及配合及协助人事部门做好招聘工作。每一项工作的完成都是对责任心和工作能力的考验。

行政前台的工作很繁琐，分析性思维也很重要，经常需要对自己的工作进行轻重缓急的判断我觉得自己在这方面做的还有所不足，在行政部门的工作中我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，不懂的问题虚心向同事领导请教，不断提高自己，希望自己能为公司作出贡献。在此，我要特地感谢行政部门的领导和同事对我的入职引导和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。今后的日子里我要努力提高服务质量，做事麻利有效率，不出差错。服务态度要良好，接待客人要不断积累经验，给客人留下良好印象。尽量让每一个客户满意，加强礼仪知识学习，加强与公司各部门的沟通，努力打造良好的前台环境。

在这两个月的工作中，我体会到有一个和谐，共进的团队是非常重要的，有一个积极向上的公司和领导是员工前进的动力，公司给我这样的机会，我就要珍惜并为公司的发展竭尽全力。在此我提出转正申请，希望自己能成为公司的正式员工，恳请领导给我继续锻炼自己的机会，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为办公室工作的正常开展提供有效的。同公司一起展望美好的未来，谢谢！

医疗管理咨询工作总结 医疗销售工作总结篇七

一、开展心理健康宣传活动

为了提高学生心理健康意识，丰富学生的文化生活，促进学

生身心健康。本中心在2018年3月举办了心理健康活动周活动，包括邀请专家进行心理讲座、团体心理辅导、参观心理咨询中心等一系列寓教于乐的心理宣传教育活动。

二、为高

一、高三开展团体辅导活动

心理咨询中心的两位老师在高一开展心理辅导活动课，主题分别为《了解我的气质》和《我的情绪我做主》。在选考前，给高三学生开展考前辅导，为他们减压，让他们有更好的状态迎接选考。

三、展开心理健康普查工作

2018年5月，本中心对高

一、高二学生进行心理健康普查工作，并为他们建立了心理档案。目前已完成高二的心理健康筛查资料的整理和统计，高一还有部分班级没有完成统计。

四、举办我校心理健康教育班主任培训

针对班主任工作，提倡班级管理“心育”化，让班主任了解心理健康知识，并走进学生心灵，更好的开展学生管理工作，2018年3月，邀请杭州外国语学院的高亚兵教授给班主任开展讲座。

五、开展个案心理咨询

加强和班主任之间的联系，将班级中有心理问题倾向的学生上报，平时在学生生活中给予关注。

七、建成省心理健康教育示范点

历时两个多月，通过省市的验收，建成心理健康教育示范点。

八、对今后工作进一步思路

- 1、进一步加强心理健康知识的宣传，使学生能够正视心理问题。通过宣传栏、广播等介绍心理健康知识，主要目的增强学生自我心理调试能力，帮助学生分析心理异常现象，了解原因。
- 2、宣传教育更加有针对性，并力争多举办关于学习压力、考试焦虑、人际关系、情感心理等方面的心理健康系列讲座。
- 3、拓宽心理健康教育渠道，发现有心理问题的学生，与学生、与学生家长交流，并且把心理健康教育带入课堂，与教学工作相结合。

医疗管理咨询工作总结 医疗销售工作总结篇八

后勤保障是医院公共作的一个十分重要环节，是项复杂的系统工程，随着卫生改革的不断深入，社会主义市场经济的建立，后勤工作的改革势在必行，立足本职、改变观念意识，变医院要我服务为我要为医院服务，抓好以人为本的管理，是医院后勤保障的工作关键。

只有以人为本培养职工的主人翁意识。有效地发挥职工的主观能动性、创造性，树立“以病人为中心”的服务意识，才能全面提高后勤服务水平，促进石后与医疗同步发展。

在本年度里，在院办的领导下，我科室职极主动的参加院里的政治思想学习，业务学习和院外的各项活动，并组织本科人员进行多次有计划的政治学习和相关业务只是学习，提高自身思想认识服务技能，认真完成院部下达的各项工作任务，热情服务于全院各个部门，在新的形势下立足本职工作，提高认识、转变观念，牢记后勤围着临床转的原则，用心主动

与我科相关人员到各科室做好服务工作。

同时协助院部完成我院预防保健科改造、门诊楼节水龙头改造及伙食团的改造。协助院部完成上级分给我院的各项劳动任务。在平时工作中不计个人得失、任劳任怨、加班加点、随叫随到、爱院如家，但也存在一些问题，例如，还没有完善社会文化服务、量化服务；人性化服务的具体方案及实施细则。

- 1、完善我院后勤在量化服务、人性化服务的具体方案。
- 2、更新观念，增强创新意识，为我院的快速发展作出努力。
- 3、实施节能减排细则，降低运营成本，真正做到医院的绿色消费。
- 4、坚持学习，服务医院，在学习中争取取得更大的进步。

后勤工作是繁杂沉重的，涉及面广，影响范围大。但在后勤工作又是必不可少的至关重要的。但我相信，透过我科室全体同仁共同的努力，我科室将会在医院的发展中展现自身的光彩。