

2023年药品管理法版的心得体会(实用7篇)

心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。大家想知道怎样才能写得一篇好的心得体会吗？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

药品管理法版的心得体会篇一

前几天老板带我到一家民营医院去拜访采购部经理，谈我们一个重要产品的学术合作的协议，让我再次感受到老板销售谈判的魅力，我觉得有三点值得我好好学习：一是思路要清晰；二是目的要明确；三是细节要关注。

老板说：做销售从某种程度上来说就是在做服务！要随时准备为客户做好服务。这应该是医药代表的基本素质之一。前几天开会老板也谈到：我们所在的公司是一家发展非常迅速的制药企业，在未来一定会有大规模的扩展，所以我们都应该想想如何提高自身的素质和能力来与公司的发展相匹配。要做到这一点，我想首先应该明确：作为一名优秀的医药代表究竟应该具备怎样的素质呢？记得刚做销售时有一位老大姐跟我说：做好销售其实很简单，“一张嘴两条腿”，如果你能再加上一点脑子，那你的销售就可以做的比一般人优秀了。这段话当时听来对我还是很有帮助的，她总结出了医药代表应该具体的几点素质，比如要勤快、要会说有沟通能力、此外还要会动脑筋等，但还不够全面，下面我谈谈我自己的一些看法。

我觉得要想成为一名优秀的医药代表，首先应该具备两项基本素质：一是良好的“悟性”；二是自我激励的能力。

良好的“悟性”

“悟性”是指人对事物的分析和理解的能力。对于我们医药代表来说，我们面对的客户可能相对还比较固定，但即使是对同样的客户他在不同的时间也会有不同的需求，如果从客户所传递的许多不明确的信息中找到他的真正需求，“悟性”就起着相当重要的作用。只有具备良好的“悟性”，才能在他与客户的交流中，可以很快地通过观察、了解对方的习惯、需要，预测对方的行为反应，及时作出判断，顺应客户习惯，投其所好，解决对方的问题，如此你的销售目标大概就达成了一半。我想我的老板当年在做代表时应该是非常有“悟性”的人，从她现在销售谈判的娴熟就可窥见一斑了。想想我自己，这一点可能是我最欠缺的，一直以来我都是一个勤奋有余而“悟性”不足的人，可能这一项素质很大程度是天生的，后天培养比较困难。

自我激励能力

美国首屈一指的动机学专家齐格拉，曾把激励比做一辆汽车上引擎的启动器，没有启动器，引擎就将永远不会发出功率。自我激励能力，就是医药代表必须有一种内在的驱使力，使他个人要而且需要去做“成功”一件销售；而并不仅仅是为了钱，或为了得到上级的赏识。当然，从心理学的角度来讲，一般人工作是赚更多的报酬和晋升的机会，事实上现实中也正是这样，但是如果缺乏内在的驱使力，当他的工作达到某一个水准时，那么他的销售业绩也就基本停滞不前了，只能维持这个水准，甚至开始逐渐下滑很快就流于平凡的销售员。对于我们医药代表来说，在拜访的客户的过程中经常遇到各种不顺利的情况，这对我们是一个挑战，而具有良好自我激励能力的医药代表，常常能够发挥人类潜能，极力克服困难，以期达到销售的目的。虽然他工作的目的不完全是为了报酬，但他能积极主动地去开拓市场，希望能有好的成绩。做医药代表工作上有很大的自由度，工作计划的设定、日程的安排，主要取决于代表个人，组织的控制比较困难。缺乏自我激励能力的人员，工作中常常缺乏进取精神，甚至产生懒惰的情绪；而具有强烈的自我激励能力的代表则会很好地进行自我管

理，不断地去迎接挑战，不断地学习新的销售技巧和专业知
识，以期能够有更大的突破。这一点素质我觉得自己有一些，
但还远远不够。

1、勤奋。我觉得这是第一位的。勤能补拙，勤奋就是全力投
入，有着常人难比的耐力。纵使再失意或者业绩下跌的时候，
还是奋力直冲，决不撤退，到头来仍然能完成目标。

2、掌握必要的知识。作为一名专业的医药代表产品知识的重要
性是毋庸置疑的，在此不多谈。

3、沟通的技巧。良好的沟通技巧可以帮助你更快达成自己的
目标，沟通是分两面的：一个是倾听，一个是诉说，而一名
医药代表不仅要掌握倾听和诉说的能力，还应该涵盖一些有
用的谈判技巧，能够通过沟通读懂对方的意思，把握一些销
售切入的点，当然代表还需要在与客户的沟通的过程中去了
解竞争产品的信息以及一些有用的市场信息。

4、协作能力。这一点我本人是深有体会的。销售业绩要达到，
必须依靠团队，个人能力再强也不可能将整体销售带到一个
很大的规模。木桶理论告诉我们，团队能力的大小不是取决
于团队中能力最高的人员，而是取决于团队中能力最低的人
员。新的木桶理论还认为能力较高的业务人员可以帮助能力
较低的业务人员弥补不足，从而使团队能力上升一个台阶。

5、服务的意识和能力。做销售从某种角度来说就是在做服务，
所以服务的意识和能力也是非常重要的。

6、学习能力。中国有句古话，就是“活到老，学到老”，医
药代表面对的是瞬息万变的市场以及善于学习、进步的客户，
所以必需不断的学习，从市场中吸取养分，将客户作为学习
对象，还有通过读书以及互联网获取最新的知识，才能完善、
提升自己的能力，才能自如的应对药品销售市场的千变万化。

好了，谈了这么多，也是对自己的一个鞭策，对照着看看自己还要许多地方需要提高，需要努力，“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，我会在医药销售这条路上不断前行，实现自己的人生价值！

药品管理法版的心得体会篇二

xx年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售状况，能更好的为明年的日常工作做好准备。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一向以来我都用心学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的日常工作理念，也明确了今后日常工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的日常工作实践作好了预备。

招商日常工作是招商部的首要任务日常工作[]20xx年的招商日常工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选取部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的状况很了解，既能够招到满足的代理商，又能够更广泛的扩展招商日常工作，提高公司的总体销量。

本年度招商日常工作虽没有较大的起伏，但是其中之日常工作也是大为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调日常工作等等一系列的日常工作

作，都需要日常工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

1、对于药品招商日常工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商日常工作方面本年加大了招商日常工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在日常工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没到达自己心中的目标。

3、招商日常工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、日常工作观念陈旧，没有先进的日常工作思想，对日常工作的用心性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的日常工作中。“转变观念”做的很不到位，日常工作拘泥习惯，平日的不良的日常工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的这天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结xx年，总体日常工作有所提高，其他的有些日常工作也有待于精益求精，以后日常工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

药品管理法版的心得体会篇三

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，20__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！

2020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。_月份，_个医药公司调货情况不佳啊总的算起来是一万多啊，_医药公司串货有_千多，_医药公司和__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__一片天，_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！_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。_医药公司主要做卫生站，卫生院和诊所这一块，_的发展模式正是我们发展的有力对象，符合我们的发展，在_我的冲剂买的很好(__等)，每个月能销售五六百盒，客户要货量也大。_市场竞争激烈，对于这块市场难以置信，__和__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。

_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_千的销量，在__作试点的效果大，_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。

_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!!

2020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。2020年是我艰辛的岁月，我要把_的每个乡镇都跑透，好好把_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_的一致口号：今天我是带着美好的憧憬“为开发_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!!!_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!!!

药品管理法版的心得体会篇四

药品销售人员在药品流通中扮演着重要的角色。下面是本站小编为大家整理的药品销售服务心得体会，供你参考!

大学的生活已接近尾声，我们也体验了实习生活。作为一个刚踏入社会的实习生，面对社会的现实，我不得不承认在实习过程中，我们不仅仅需要的是个人素养、一定的专业知识、

同时我们还需要具备一定的人际关系。实习是步入社会前的预演，允许犯错而且给你足够的机会改正；但真正踏入社会后，没人会宽恕你，犯错的代价往往是失去工作。对于我这个一直在学校呆着毫无社会经验的学生来说，陌生的环境让我很是不安。非常幸运，我所到的公司，遇到的每一位老师给予我最真切的帮助，宽容我的过失，甚至不仅帮我改正，更给予鼓励。我把自己当作团队的一员，真切地感受到相互配合完成工作的快乐。从实习的第一天，我便做起了记录，将发生的点点滴滴记下来，这将是我人生当中的一道亮丽的风景线，它给予了我多方面的知识，例如人际交往、对待上司的应有态度、对本工作的态度。

实习的第一天，我们在组长的带领下来到了华东医药集团五丰制药厂，首先我们在顾老师的带领下参观了这个小型的药厂的生产车间，带我们生产车间看一下生产流程。要想进入车间内必须经过许多关卡。步就是更衣室，我进去换上专门的工作服，然后在进入下一个房间，就是普通区，最后才能进入生产车间，而车间里面也是一个一个的相通的房间，每进入不同的车间也都得经过两道门杀菌后才能真正进入到生产线。在参观的过程中，顾老师依详细的介绍各个部门的工作职能，以及各个设备的运转功能。了解到了糖衣的制作、压片等各方面的机械操作，参观后，我们各自到了自己的实习岗位，顾老师把我分配到了生产车间的外包装，一开始我很不能适应，甚至我觉得有点不乐意，我心中想，我学习的是销售知识，我应该去销售部门学习他们的接待礼仪以及人际关系交流与处理，对于外包装，我认为极其简单，为什么要我们大学生来从事这个岗位，这个岗位在我印象中只要是一般的工人，不管小学毕业还是初中高中毕业，甚至没读过书的都可以胜任。我有点消极，一开始对于这份实习岗位我态度平平，我想过段时间再转去销售部门。

但是经过两个星期的体验，我发现，原来这外包装也是一门工艺，它需要我们有效率的同时保证质量，做到又快又好。一开始接触这个外包装，我的速度很慢，也存在着一些包装

问题，开始发现原来这也是一个不易的工作。看着周围工厂阿姨那灵活的双手将颗粒状、片状、胶囊状的药物熟练的分装与外包装，有着惊奇，看那熟练的过程，我也开始学着学习他们，但总是没能赶上她们。工厂阿姨笑话说，我们实习生3个可能都抵不上一个速度快的阿姨，我们开始变得很压抑，经过一段时间的比较，我们发现了一个不好的事实，那就是我们三个真的抵不上一个讲究效率的阿姨，经过一段时间的比拼，我们还处于下风，随着时间的推移，看着对面阿姨的包装，我们简直傻眼了。接近一天的最后时段，已经3点多了，离下班还有1小时半，看着我们疲劳的自己，看着动作速度不减的阿姨，我们承认了自己的问题，就这样在比较的过程中，我们发现了不是学历高就能做好每件事情，它需要的不仅仅是知识，它更需要的是时间的积累与熟练程度。

我开始想要好好对待这份实习岗位，因为现在我觉得原来这么一个不起眼的小工作，一道小程序，也需要那么多的时间积累与经验去对待它，和工厂阿姨的交流，我们了解到他们在这个工厂已经是以几十年来计算，他们有从17岁就进去这个工厂里面，她们将自己的青春全部奉献与它，使得自己成为这个小药厂的一部分、一成员，她们俨然已经成为这个工厂的骨干，而我们也许就是这个工厂新注入的血液，需要靠我们共同去热爱这份这个工厂和这分看似简单的这个岗位，从阿姨们口中，我们也知道这个小型工厂的大致经历，它从一个国有企业过渡到私有企业。而这些奉献青春与它的工人么，和它一样共同经历着，陪伴着，只为这一份热爱。几天的包装工作下来，似乎我们还没有掌握到它的窍门，因为连续几天的比较，我们依旧没能超越她们的速度，她们依旧那么谈天谈地，那手却还是那么灵巧。接连的几天，我们实习生还是实行分工合作，好像开始有了那么点的希望，我们开始适应她们的速度，也慢慢学习她们包装的手势等各方面，慢慢地超过了，我们开始兴奋，因为我们有了那么一点的成绩，我们不再是3人抵不过一个人，我们开始有了我们自己工作的流程，有人说我们傻乎乎的，没有报酬还干的那么开心，而我们却不那么认同，我们开心是因为我们开始超越她们，

我们拥有的是一份比赛后胜利的喜悦，同时受到她们的赞同与表扬，我们了解到了这一份喜悦来之不易。用勤劳和智慧在社会上立足。

通过这次实习，学到了许多课堂上学不到的东西，增长了许多学识和见识，受益匪浅。通过实践，深化了一些课本上的知识，获得了许多实践经验，另外也认识到了自己部分知识的缺乏和浅显，激励自己以后更好的学习，并把握好方向。总而言之，这次实习锻炼了自己，为自己人生的道路上增添了不少新鲜的活力！最后，感谢学校和老师为我们提供的这次宝贵的实习机会！3个月的实习虽然短暂，但我到的东西却不少，学好专业知识是很重要的，但到工作地点实践，学习并积累经验更为重要。了解专业是必需的，但加强专业外的各种知识，技能的学习，认识社会也是不可忽视的。择业要根据自身的特点和社会的需要选择，作一个适应社会的综合性人才是我的目标。这次实习看到的和领悟到的都让我收获颇丰，为以后的实习和工作奠定了基础积累了经验。在取得不少收获的同时我也真诚的感谢各位领导和老师为我们精心安排的一切，感谢他们一直以来给予我们的关心和照顾以及对我们的付出！

希望通过我们这次实习，能够以后为我们更好的适应社会做一定的铺垫，这样有着一定经历的我们才能更好的了解社会的需求，从而做出最完美的判断。

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，四个医药公司调货情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！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，符合我们的发展，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，一个镇就可以四五千的销量，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！

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。

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!!

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：今天我是带着美好的憧憬“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!!!

有了勤奋踏实的态度，我就多用业余时间学习有关药品的知识和公司相关药品的价格、规格。这样，在给客户介绍药品时我就游刃有余了，不用一边翻本子一边介绍。正是因为我对药品知识的熟悉，我慢慢赢得了客户的信任，同时，我时刻记住“顾客是上帝”这句话，不管顾客需要的多还是少，我都能及时为顾客送去药品。另外，正因为我对药品很了解，所以在药店售药时，我能根据顾客的病情为他们介绍合适的药品，使他们早日康复，这样为我赢得了一定的顾客。

另外，不同的人有不同的性格，由于顾客群的不同，一些单体店的需要也不相同。这样，在推销之前，我先详细了解每个店的情况和需要，然后再给他们介绍价格适合的药品，这样，客户就越来越多了。

多年的药品销售工作让我深切地认识到了胆量勇气、方法技巧与成功的关系。如果缺乏勇气胆量与你的客户接触，没有对口的方法与客户沟通，那客户只会离你越来越远，成功也就遥遥无期。正是有了勇气，所以我敢于去开拓市场，开发市场。

同时，我也懂得了做事一定要专注。做医药销售时，假如到一个医院后都认为有难度，找不到突破口，自己慢慢放弃，到最后只能是被淘汰。但是，万事开头难，如果总是半途而废，到哪一家公司可能有很大的发展呢？所以，我认为，不管干什么，都应该专注做事，只要认准了一个客户，多与他们联系，用你的真诚、耐心去打动他，慢慢地，他们就会尝试接受你的产品，从而成为你的固定客户。

以上就是我从事药品销售以来的体会，相信我的这些心得会帮助我在以后的销售工作中越做越好。

药品管理法版的心得体会篇五

因为你没有医院方面的关系，所以开发医院是很困难的，但你要知道，这个世界上做医院生意的人并不是每个人都是有关系的，你也只能靠自己。首先你得去趟药剂科主任那里，也许你在第一次拜访的时候会怕，莫名其妙的怕，其实完全没有必要的，别看有的代表和药剂科或者医生谈笑风生的，那只是一小部分，还有大部分的医药代表也是在主任们的办公室外徘徊的，他们也和你一样心里抖抖霍霍的，所以你不用太怕他们，他们看习惯了心惊胆跳的医药代表们，多你一个他们不会感到意外的，这根本不影响他们的听觉，你只要

做的就是冲进去，用你那颤抖的声音告诉他们你想说的事，去等待他们的拒绝然后你说声再见掉头就走就好了，但有一点一定要用点心，就是要记住他们和每一句话和每一个动作，因为你要分析他的性格，他拒绝你的理由。一般来说你碰到的拒绝会有三种，一种是粗暴型的，一种是冷漠型的，还有一种是亲和型的。粗暴型的人会对于你的拜访很不耐烦，没说几句话就会请你走了，这种人能以这种性格在单位里立足，并且能坐在这个位置上，他不会是一个肚里空空的人，他在单位里会有一定的威望，一般来说这种人说话是很份量的，但相对来说这种人比较难以搞定，但只要搞定他，效果是很好的反而是搞不定他那你就死定了，你别指望跳过他来点别的途径，他要是不认同你的产品就算是医生填好单子他也有可能把单子压下来的，这种险你千万不能冒，所以这座山你无论如何得迈过去。在和这种人接触的时候话不要太多，该走的时候就得走，但该来的时候一定得来，你要做的就是让他先记住你这个人，一次不行再来一次，当然也可以偶尔怕得临阵退缩，在回家的时候为下一次鼓鼓勇气，但不可以每次都这样跑掉，事情还等着你去做呢。你也可以来点强制性的送礼，比如找到他的窝，在他没在家的時候留下你的礼品和名片或者再加上资料，他的老婆也许会比他更好说话一点。也许过不了多久你会发现他不会再对你凶巴巴的，更有可能换来他的点头。所以说对这种人怕归怕，但一定不能放弃，因为他并不是对你一个人凶对大部分的人都这样，但医院还是要进药的，要进药的话就不可避免的要和医药代表打交道了，你死不悔改的举动不会让他对你大打出手的，谁坚持下来谁的机会就会大一点，碰到这种人是幸中的大幸。冷漠型的人我到现在还没有研究出个道来，不知道这种人到底是什么性格，就是现在其实我也没办法搞定这种人，所以你要是碰到了这种人我也没办法帮你，只有建议你多走几趟看看他是否会因为脸熟而态度会好点。

要是你碰到了一个人亲和型的主任，你千万别因为他和你很客气，而让这种表象冲昏了头脑，其实这种人做事优柔寡断，思路也不会太清爽，在单位里说话的份量也不会太重，没什

么人会太把他当一回事，所以说就算是搞定他也不见得一切ok。你还得找个重量级的医生填单才会有把握一点。

搞定了药剂科以后你就得找医生填单了，现在在我们中国的医院有一个奇怪的现象，只有医生收信封才会收得从容不迫，其他岗位的人对信封还象是行政单位里一样，不敢轻举妄动的，所以说对别人，你塞信封一定得找个合适点的机会，送点实物大都没问题。对于医生你就不用那么客气了，直接和他说：“x医生，您帮我看看这个产品好吗？想请你填个单子。”递上你的资料、申请单、一个五百元的信封，这个中间当然也会有点推啊拉的动作，但只要你坚持把信封放在一个他自己认为是个盛情难却的地方，大家的注意力都会回到你的资料上来的，但是现在稍微大点的医院形势渐渐趋向委婉，很多科室主任不直接收受红包，风险性太大，另外我送红包，别人也送红包，竞争性不够强了，作为外企或者稍微有实力的企业都更趋向于帮医生发表论文，搞职称晋升，做科研，很多人不知道发表论文的途径，现在网上有很多的论文中介公司，像我们公司一直都跟广州的一家博雅论文辅导中心合作，比较可靠，现在职称论文很难搞，一般都要核心，给医生发2篇论文晋升职称，人家感激你一辈子。

接下来的事也就相对来说简单一点了，你要是想把握大点你就想办法打听一下药事委员会的成员，拜访两三个成员，我们这边的行情是每人三四百块大洋再加点海鲜或者土产什么的，你就等着进药谈扣率吧！

在这个程序当中，有一点还是蛮重要的，就是时间，一般和药剂科接触是在开药事委员会之前一个月，医生填单和拜访药委会成员应该控制在开会之前一星期之内，不然时间太长也许人家会忘掉那几百块钱。

以上所说只是本人多年做药的一点心得，只是想帮一下我开头所说的那群没专业、没关系、有交流kb症的人，并不是什么九阴真经，难免会有不同的情况，还望各位跟据自己的情

况看看能用则用，不能用就当是在下我浪费了大家的时间害你看了这么大堆的废话。

药品管理法版的心得体会篇六

因为你没有医院方面的关系，所以开发医院是很困难的，但你要知道，这个世界上做医院生意的人并不是每个人都是有关系的，你也只能靠自己。首先你得去趟药剂科主任那里，也许你在第一次拜访的时候会怕，莫名其妙的怕，其实完全没有必要的，别看有的代表和药剂科或者医生谈笑风生的，那只是一小部分，还有大部分的医药代表也是在主任们的办公室外徘徊的，他们也和你一样心里抖抖霍霍的，所以你不用太怕他们，他们看习惯了心惊胆跳的医药代表们，多你一个他们不会感到意外的，这根本不影响他们的听觉，你只要做的就是冲进去，用你那颤抖的声音告诉他们你想说的事，去等待他们的拒绝然后你说声再见掉头就走就好了，但有一点一定要用点心，就是要记住他们和每一句话和每一个动作，因为你要分析他的性格，他拒绝你的理由。一般来说你碰到的拒绝会有三种，一种是粗暴型的，一种是冷漠型的，还有一种是亲和型的。粗暴型的人会对于你的拜访很不耐烦，没说几句话就会请你走了，这种人能以这种性格在单位里立足，并且能坐在这个位置上，他不会是一个肚里空空的人，他在单位里会有一定的威望，一般来说这种人说话是很份量的，但相对来说这种人比较难以搞定，但只要搞定他，效果是很好的反而是搞不定他那你就死定了，你别指望跳过他来点别的途径，他要是不认同你的产品就算是医生填好单子他也有可能把单子压下来的，这种险你千万不能冒，所以这座山你无论如何得迈过去。在和这种人接触的时候话不要太多，该走的时候就得走，但该来的时候一定得来，你要做的就是让他先记住你这个人，一次不行再来一次，当然也可以偶尔怕得临阵退缩，在回家的时候为下一次鼓鼓勇气，但不可以每次都这样跑掉，事情还等着你去做呢。你也可以来点强制性的送礼，比如找到他的窝，在他没在家的时候留下你的礼品和名片或者再加上资料，他的老婆也许会比他更好说话一

点。也许过不了多久你会发现他不会再对你凶巴巴的，更有可能换来他的点头。所以说对这种人怕归怕，但一定不能放弃，因为他并不是对你一个人凶对大部分的人都这样，但医院还是要进药的，要进药的话就不可避免的要和医药代表打交道了，你死不悔改的举动不会让他对你大打出手的，谁坚持下来谁的机会就会大一点，碰到这种人是幸中的大幸。冷漠型的人我到现在还没有研究出个道来，不知道这种人到底是什么性格，就是现在其实我也没办法搞定这种人，所以你要是碰到了这种人我也没办法帮你，只有建议你多走几趟看看他是否会因为脸熟而态度会好点。

要是你碰到了个亲和型的主任，你千万别因为他和你很客气，而让这种表象冲昏了头脑，其实这种人做事优柔寡断，思路也不会太清爽，在单位里说话的份量也不会太重，没什么人会太把他当一回事，所以说就算是搞定他也不见得一切ok，你还得找个重量级的医生填单才会有把握一点。

搞定了药剂科以后你就得找医生填单了，现在在我们中国的医院有一个奇怪的现象，只有医生收信封才会收得从容不迫，其他岗位的人对信封还象是行政单位里一样，不敢轻举妄动的，所以说对别人，你塞信封一定得找个合适点的机会，送点实物大都没问题。对于医生你就不用那么客气了，直接和他说：“*医生，您帮我看看这个产品好吗？想请你填个单子。”递上你的资料、申请单、一个五百元的信封，这个中间当然也会有点推啊拉的动作，但只要你坚持把信封放在一个他自己认为是个盛情难却的地方，大家的注意力都会回到你的资料上来的，但是现在稍微大点的医院形势渐渐趋向委婉，很多科室主任不直接收受红包，风险性太大，另外我送红包，别人也送红包，竞争性不够强了，作为外企或者稍微有实力的企业都更趋向于帮医生发表论文，搞职称晋升，做科研，很多人不知道发表论文的途径，现在网上有很多的论文中介公司，像我们公司一直都跟广州的一家博雅论文辅导中心合作，比较可靠，现在职称论文很难搞，一般都要核心，给医生发2篇论文晋升职称，人家感激你一辈子。

接下来的事也就相对来说简单一点了，你要是想把握大点你就想办法打听一下药事委员会的成员，拜访两三个成员，我们这边的行情是每人三四百块大洋再加点海鲜或者土产什么的，你就等着进药谈扣率吧！

在这个程序当中，有一点还是蛮重要的，就是时间，一般和药剂科接触是在开药事委员会之前一个月，医生填单和拜访药委会成员应该控制在开会之前一星期之内，不然时间太长也许人家会忘掉那几百块钱。

以上所说只是本人多年做药的一点心得，只是想帮一下我开头所说的那群没专业、没关系、有交流kb症的人，并不是什么九阴真经，难免会有不同的情况，还望各位根据自己的情况看看能用则用，不能用就当是在下我浪费了大家的时间害你看了这么大堆的废话。

药品管理法版的心得体会篇七

承蒙老板“器重”□20xx年年底，我在本地一家颇具名气的药房的做了一名普通的质量管理员。

药品销售的前提是保证药品的质量，每天都在进货，意味着每天药品的质量方面都是动态的，那么药品养护就是一种绝对的保证了。每个月做一次。药店生意比较火，似乎不太愿意去做这件事情。一旦把这件事情做起来，似乎就是用本店的人力资源去做一个和“利润”不相干的事情，会影响利润的“创收”。

这件事情做起来阻力很大，因为以前近效期的那些药品都是直接在电脑中“拉单”的。那样挺简单的，但是往往和实际不是那么一回事，总是有“误差的”。我这么做，肯定要花人力去解决这个事情了。有人不是非常的配合，为此很是懊恼，很想发火。

在我安排这件事情的当天，有员工就发现问题了。9月要过期的一个保健品，一直都没有被发现。我自己负责的柜台也发现问题了，云南白药粉和云南白药粉的药勺包装外表是很相像的，居然放在一起了。如果药勺当药粉卖出去了。这下就闯祸了。

晚上，一个顾客拿着几盒保健品来质问了：为什么这个厂家把有效期标在了一个“错误”的位置。为什么这个厂家的电话拨打以后就是空号？你们是不是把过期药品卖给我了啊？这个事情处理好了以后，我们接下来还得和厂家去联系呢？尽量要求厂家把生产日期标在一个正确的位置。（顾客是这么要求的）

您瞧：有些顾客就是这么仔细的，不做药品的质量管理能行吗？

门店里有三个店长。一个是“文革辈”，负责管中药，一个是某卫生院的院长的妻子，负责后勤，还有一个是亲戚，负责“利润”。

门店里面的事情，肯定是需要沟通才能解决的。和那个中药的店长去沟通。“我年纪大了，不管事了，有什么事情，你不要和我说，去和另外的店长说”。好吧。没有办法，硬着头皮有事情还得求啊：“某店长，这个文件您签字吧，我好上交”。“你找她去吧，这里她说了算”。有时候我放假休息，有些工作总要交代一下吧。“你找她吧，为什么都和我说”。。。。晕哦，“您是公司的人吗？您拿着公司的工资，做阔太太呢？还是怕担什么责任呀”。有些人，有些事，俺实在看不惯的时候，也想找店长商量一下，怎么办？她说：“你的这些想法是好的，可是有人理解你吗？不要做出头鸟，枪打出头鸟，你懂吗？你的那些想法要得罪人的，你知道吗？”.....我无语了，真的无语了。

还有一位，眼里只有利润，我的质量管理最好是用最少的时间

间去完成，对“利润”的影响，最少最好。这个可以理解，没有利润，就没有公司的生存，没有公司的生存，就没有员工的生存。但是：店长们，有一条要永远的记住，保证药品质量才是王道。

新闻中报道的那些事故。很多不是天灾，而是人祸啊。如果可以先一步保证药品质量，我们才能永远的生存下去。