

最新药品配送工作计划表(大全8篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

药品配送工作计划表篇一

认真贯彻实施《药品管理法》《国务院关于加强食品等产品安全监督管理的特别规定》、《中华人民共和国药品管理法实施条例》、《药品流通监督管理办法》和国家局《关于加强药品零售经营监管有关问题的通知》国食药监市496号文件精神，切实加强药品零售企业的日常监管，严肃查处各种违法违规行爲，使全区的药品流通秩序进一步规范，以确保公众的用药安全。

全区范围内的所有药品零售企业。

对全区药品零售企业的人员资质、药品进货、验收、陈列与储存和销售等环节进行专项检查，重点检查处方药凭处方销售执行情况、处方药与非处方药分类摆放、专有标识的规范、处方审核制度的落实、驻店药师配备在职在岗、是否存在违规经营零售药店禁止经营的药品、是否存在挂靠经营、超方式和超范围经营药品情况、是否违规发布药品广告情况等。

此次检查要与分局日常监管工作做到四个结合：一是与分局重点问题企业日常监管相结合；二是与零售药店的gsp跟踪检查相结合；三是信用检查相结合；四是与以往检查发现的问题企业整改复查相结合。

对检查中发现的问题根据市局《关于开展全市药品零售企业

专项检查的通知》舟食药监稽8号文件精神，按下列处理意见进行查处。

1、严禁药品零售企业以任何形式出租或转让柜台。禁止药品供应商以任何形式进驻药品零售企业销售或代销自己的产品。非本药店零售企业的正式销售员，不得在店内销售药品，不得从事药品宣传或推销活动。违反规定的，按《药品管理法》第八十二条查处。

2、药品零售企业必须向合法的药品生产、批发企业购进。检查采购渠道是否合法，有无从“挂靠”、“过票”的个人或无证的单位等非法渠道购入药品。如发现从非法渠道进货按《药品管理法》第八十条查处。

3、药品零售企业在采购药品时必须按照规定索取、查验、留存供货企业有关证件、资料、销售凭证销售凭证应当开具标明供货单位名称、药品名称、生产厂商、批号、数量、价格等内容。如发现未按照规定索取、查验、留存供货企业有关证件、资料、销售凭证，按《药品流通监督管理办法》第三十条查处；责令限期改正，给予警告；逾期不改正的，处以五千元以上二万元以下的罚款。

4、药品零售企业必须建立并执行进货检查验收制度，依法对购进药品进行逐批验收、记录，未经验收不得上柜陈列与销售。购销记录必须注明药品的通用名称、剂型、规格、批号、有效期、生产厂商、购（销）货单位、购（销）货数量、购销价格、购（销）货日期。检查药品零售企业是否按照规定对购进的药品逐批验收、记录。上柜陈列及入库储存的药品没有验收记录的、按《药品管理法》第八十五条规定查处：责令改正，给予警告；情节严重的，吊销《药品经营许可证》。

5、药品零售企业必须配备相应的药学技术人员。经营处方药、甲类非处方药的药品零售企业，应当配备执业药师或者其他

依法经资格认证的药学技术人员；药学技术人员必须按照省人事厅与省食品药品监督管理局规定每年参加继续教育完成规定学分方可从业；从事医用商品营业员、保管员等16个工种的人员必须持有医药行业特有工种职业技能上岗证书。违反规定的。按照《药品管理法》第七十九条经查处。同时、分局将对目前药品零售企业的药学技术人员与其他从业人员开展一次清理工作，进行重新登记。

6、药品零售企业必须执行处方药与非处方药分类管理制度。检查处方药与非处方药分类管理制度的执行情况，是否按规定销售药品；检查留存的处方是否与销售量一致。违法规定的，按《药品流通监督管理办法》第三十八条第一款查处：责令改正，给予警告；逾期不改或者情节严重的，处以一千元以下罚款。

检查处方是否经过药师审方及登记销售的处方药是否与销售量一致，登记内容是否符合要求，违法规定的，按《药品管理法》第七十九条查处。

7、药品零售企业的药学技术服务人员应当向消费者正确介绍药品性能、用途、禁忌及注意事项等，不得夸大药品疗效，不得将非药品以药品名义向消费者介绍与推荐。药品零售企业经营处方药的，要求至少一名药师在职在岗，要是不在岗时销售处方药，按《药品流通监督管理办法》第三十八条第二款查处：责令限期改正，给以警告；逾期不改正的，处以一千元以下的罚款。药品零售企业销售药品时，应当开具标明药品名称。生产厂商。数量。价格。批号等内容的销售凭证。违反规定的，按照《药品流通监督管理办法》第三十四条查处；责令改正。给予警告；逾期不改正的，处以五百元以下的罚款。

8、药品零售企业经营非药品时，必须设非药品专售区域，将药品与非药品明显隔离销售，并设有明显的非药品区域标志。非药品销售柜组应标志提醒，非药品类别标签应放置准确。

字迹清晰。不得将非药品与药品放在一个区域内销售。

9、药品零售企业要严格执行《药品广告审查办法》、《医疗器械广告审查办法》等相关规定，不得擅自悬挂或向消费者发放未经审批或以非药品冒充药品的广告宣传。违反规定的，移送工商行政管理部门处理。

10、在检查过程中，对不符合《药品管理法》、《国务院关于加强食品等产品安全监督管理的特定规定》、《药品管理法实施条例》、《药品经营质量管理规范》、《药品经营许可证管理办法》等有关规定的，一经查实，必须依法予以处理。情节严重的，要依法吊销《药品经营许可证》。

专项检查从20xx年8月23日起至10月31日止。分三个阶段开展。

1、准备部署阶段（8月23日—8月27日）：根据市局实施方案，结合本地工作实际和工作重点，制定具体的工作计划。

2、组织实施阶段（8月28日—10月26日）：根据工作计划组织开展检查工作。

3、检查总结阶段（10月27日—10月31日）：对辖区内专项检查工作进行总结，将专项检查的情况、发现的问题及查处的结果进行汇总，并将总结材料上报市局稽查处。

1、加强组织领导，落实监管责任。开展全区药品零售企业专项检查工作是贯彻落实省市食品药品监督管理工作座谈会精神、全面开展药品流通环节整治工作的一项重要举措，直接关系到公众的用药安全。为确保此次专项检查取得实效，分局成立以局长谢勇为组长，徐海虹副局长为副组长，汪勇良、邬海玉、徐亮、窦雁为成员的专项检查工作领导小组，区食品药品监察稽查处大队具体负责专项检查的日常工作。

2、结合《药品流通监督管理办法》实施，明确工作任务。在

实际工作中，要在全面掌握《药品流通监督管理办法》的内涵基础上，认真梳理当前药品零售企业的突出问题，确定工作重点，检查要突出针对性、实效性。

3、抓住薄弱环节，突出工作重点。要抓住药品零售企业在经营过程中的薄弱环节和重点部位，突出工作重点，进一步加大工作力度，突出对零售企业人员资质、药品购进、验收、陈列与储存、销售等环节的监督检查，要加大对非法渠道购药案件的查办力度，严厉查处违反《药品流通监督管理办法》的各类严重违规违法行为。

4、查处与规范并重。专项检查工作要与药品零售企业信用体系建设和gsp管理工作有机地结合起来。在专项检查中发现有违反《药品流通监督管理办法》规定的，严格按照《药品流通监督管理办法》予以查处。要通过加大执法力度，严肃查处严重违反《药品流通监督管理办法》规定和gsp规定的药品零售企业，教育并督促药品零售企业严格按照《药品流通监督管理办法》和gsp规定要求经营，从根源上解决药品零售企业在经营活动中存在的突出问题。要充分运用警告、责令改正、罚款等行政手段，督促、指导药品零售企业经营的规范化、制度化。

5、认真分析总结，提出对策思路。区食品药品监察稽查大队在专项检查结束后，要进行认真总结分析，客观评价本辖区药品零售企业专项检查工作中取得的成效与存在的不足，并对检查中遇到的监管难点和重点要进行分析，提出对策思路。

药品配送工作计划表篇二

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。

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20xx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。

药品配送工作计划表篇三

20xx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：

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90%以上。

20xx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净利润在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。

1、北京、天津

2、上海

3、重庆

其从事新药推广时间短，地区管理经验不足，但为人勤奋，经济能力弱，可能会扣押业务代表的工资、费用，挫伤业务代表的积极性。根据以往的工作经历，喜欢冲货、窜货。

必须保证有1000个以上终端，对目前的市场进行必要的摸底，然后要求招聘招商。注意了解货物流向。

4、黑龙江

5、辽宁

有较长时间的otc操作管理经验，市场熟悉，但辽宁市场混乱，尤其是otc竞争激烈，一般要店促销人员很多，费用过大，需要提醒向农村市场转移。

下半年销售任务：36000盒实际回款28800盒公司铺底7200盒

6、河北

能力强、但缺乏动力

药品配送工作计划表篇四

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问题了。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。

药品配送工作计划表篇五

乙方(中标人)： _____

丙方(增加配送单位)： _____

丁方(中介机构): _____

乙方在_____药品集中招标采购活动中, 有以下产品中标:

品目号

药品名称

商品名

剂型

规格

生产厂家

中标价

1. 乙方同意增加丙方为以上中标药品在甲方单位的配送资格;
2. 丙方享有该药品配送方面的权力与义务;
4. 甲方同意以上中标药品配送权的增加;
5. 丁方仅负审核丙方药品经营企业营业执照及许可证的义务;
6. 该协议书一式四份, 甲乙丙丁四方各留存一份。

甲方(公章): _____ 乙方(公章): _____

丙方(公章): _____ 丁方(公章): _____

药品配送工作计划表篇六

一、加快药监机构改革步伐, 完成改革任务。

1、积极配合县委政府做好县药监局机构改革工作，充实食品药品监管力量，使餐饮服务监管人员尽早到设位，全面开展食品药品监管工作。

二、推进农村药品“两网”建设工作，使“两网”建设站得起、立得住、运行好。

2、作为全国“两网”建设示范县，要继续加强农村药品“两网”长效机制建设，注重发挥实效，以保证广大农民群众用药安全、经济、便捷为目标，以政府负总责主导推进、部门各负其责齐抓共管，坚持因地制宜、分类指导、注重实效的原则，建立健全以行政监管为主体、以社会监督为补充、以技术监督为支撑的农村药品安全监管责任体系和工作格局，建立主体清晰、渠道规范、保证质量、满足需求的农村药品供应网络，使“两网”运转更加协调、运行更加高效、作用更加明显。

三、推行“规范化药房”建设工作，严把医疗机构药品质量关。

3、县乡医院和部分村卫生所“规范药房”建设工作已经通过验收，今后“规范药房”建设重点是偏远乡村的村卫生所和个体诊所，要加强宣传和培训指导，加快“规范药房”建设步伐，切实规范药品购进渠道、贮存养护和使用管理，不断规范小型医疗机构用药行为，保障新型农村合作医疗工作顺利开展和参合农民的用药安全，从根本上解决农村药品质量问题。

四、认真履行药品和医疗器械监管职责，切实抓好药品和医疗器械安全监管工作。

深入开展药品安全专项整治。按照省市药品专项整治方案确定的打击生产销售假药、整治违法药品广告、非药品冒充药品、强化农村药品监管等重点整治任务，紧密结合我县药品

市场实际，细化整治工作内容，突出重点环节、重点品种和高风险品种，加大对药品经营企业gsp跟踪检查，强化日常监管，全面抓好药品安全专项整治各项工作任务落实，确保整治工作取得实效。

5、全面开展中药材中药饮片专项整治。针对中药饮片加工生产、流通、使用等环节存在的突出问题和监管工作中的薄弱环节，以规范中药材加工炮制、净化市场流通秩序为重点，在中药饮片生产、流通、使用等环节，严格准入条件，规范生产经营行为，强化市场监管，依法查处无证生产、销售及制售假劣中药材、中药饮片等违法行为，确保中药材、中药饮片质量。

6、加强特殊药品监管，落实监管责任制。对辖区内的特殊药品，尤其是药品类易制毒化学品经营企业和使用单位进行全面检查，组织开展专项检查，重点检查零售环节，确保特殊药品安全，为创建无毒县做出应有的贡献。

7、加大医疗器械监督检查力度，对经营和使用医疗器械的企业、医院、口腔专科实行重点监管，严厉打击无证经营使用、非法渠道购入、经营使用不合格医疗器械等违法行为；开展对医疗器械广告和药品广告的监督检查，对违法广告及时移交相关部门处理，有效遏制违法药品、医疗器械、保健食品广告。

8、抓好药品不良反应和医疗器械不良事件的监测上报工作。

五、切实加强国家基本药物质量监管。

9、认真贯彻落实国家局《关于加强基本药物质量监督管理的规定》，将基本药物质量监管作为工作重点，全面落实“属地监管”责任，强化企业第一责任人意识，确保基本药物质量安全。加强基本药物经营企业进货、验收、储存、配送等环节的监管，监督企业严格落实gsp严格药学技术人员在岗

制度，充分发挥药学技术人员的作用，指导患者合理用药。配合市局开展基本药物质量抽验工作，加强基本药物不良反应监测，完善药品安全预警和应急处置机制。

10、开展餐饮服务许可受理工作。按照《食品安全法》的要求，严格餐饮服务许可制度，严把市场准入关，规范餐饮服务许可工作。深入开展《食品安全法》及其条例的宣传培训，组织开展多层次多渠道业务培训，提高监管人员业务水平和监管能力，分批、分层次开展对监管相对人的相关培训和宣传教育，进一步落实监管责任，强化企业第一责任人意识。

12、在机构改革完成、餐饮监管人员到位后，要组织开展餐饮服务环节食品安全专项整治。严厉查处餐饮服务无证经营行为，重点整顿学校食堂、建筑工地食堂、农家乐、小型餐饮单位，依法查处采购、使用病死或者死因不明的畜禽及其制品、劣质食用油等违法行为，开展熟食卤味、盒饭、冷菜等高风险食品和餐具清洗消毒等重点环节的检查，严厉打击在餐饮服务环节违法添加非食用物质和滥用食品添加剂的行为，规范餐饮消费市场秩序。

13、继续加强监管能力建设，着力提升科学监管能力，把科学监管理念体现在工作的方方面面，有效提高监管效能。进一步加强干部队伍培训教育工作，通过培训、岗位练兵等多种形式，着力提升科学监管能力。加快推进信息化建设，进一步创新工作方法，通过网络化监管、信息化监管、常态化监管、社会化监管，提升监管水平。

14、开展法制宣传教育活动，促进社会和谐稳定。把开展《药品管理法》、《食品安全法》、《行政许可法》等法律法规宣传教育与推进食品药品安全监管、化解社会矛盾、公正廉洁执法结合起来，利用电视、报纸、网络等载体，开展形式多样的宣传教育活动，树立公众安全饮食用药的意识，营造和谐的食品药品安全监管氛围。

15、认真履行党风廉政建设责任制，加强惩防体系建设，把党风廉政建设和反腐败工作渗透到食品药品监管工作的各个环节，进一步加大政风行风建设力度，深入开展纠风塑形活动，塑造良好的食品药品监管系统形象。

16、抓好产品质量安全监管工作。按照《20xx年产品质量安全监管工作目标责任书》要求，抓好餐饮服务环节的行政许可、建立原料进货索证索票制度，打击无证进行餐饮服务的违法行为。

17、抓好计划生育工作。建立健全职工计划生育档案，落实独生子女费补助政策，杜绝计划外生育。

18、抓好安全生产工作。明确职责，抓好安全生产宣传教育，在搞好食品药品安全监管的基础上，抓好机关车辆管理、办公设施安全管理、消防安全等工作。

19、抓好禁毒工作。结合本部门职责，抓好精麻药品管理，及时查处、打击非法销售精麻药品的行为，确保精麻药品无被盗或非法流入社会现象。

20、抓好帮扶工作。不断完善帮扶工作基础，积极落实帮扶任务，并做好信息报送工作。

药品配送工作计划表篇七

为了保障广大人民群众的药物安全，一年以来，在上级有关部门的正确领导和关心支持下，我社区坚持以人为本，深入贯彻落实科学发展观，按照“统一领导，地方政府负责、部门指导协调、各方联合行动”的药物安全工作机制，落实工作责任，认真抓好药物安全工作，打好药物安全攻坚战，使油墩居民用上放心的药物。我社区特制定2011年药物安全监督工作计划：一是抓好队伍建设，强化责任追究。药物安全工作是一项常抓不懈、不能放松的工作，社区领导小组要高度重视和

认真抓好药品安全综合治理，切实为民办实事，保障人民群众生活安全，对造成重大药品药品安全事故的，要严格实行责任追究。

二是营造宣传声势，扩大宣传覆盖。积极探索药品安全宣传的有效途径，利用社区网络力量和宣传栏，拓宽宣传阵地，让群众在潜移默化中受到教育和启发。

三是加强检查次数，加强查处力度。认真组织好辖区内的药品质量监督检查，卫生机构多监督多抽查，发现有质量问题和安全隐患的，立即要求改正，对主观原因造成的问题，追究负责人责任，并移送相关部门进行处理。

四是强化药品不良反应监测月上报制度，完善上报效率，对产重大影响的药品安全事件更要及时上报，妥善处理。

油墩社居委

2011-1-24

药品配送工作计划表篇八

20xx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。

，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。