

# 医院药房配药个人工作总结(通用7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。

## 医院药房配药个人工作总结篇一

通过对全院护理人员的中医药知识与技能的分层学习，达到相应的能力要求，确保本院各级护理人员都能运用中医药的知识与技能服务患者。

### （一）护理部

- 1、组织安排业务培训，专题讲课等6次 / 年以上。
- 2、强化《中医护理常规技术操作规程》，组织护理操作技能培训。
- 3、有计划分期选派有一定年资的护理人员参加上级医院组织的各类学习班、培训班、中医基础提高班等。
- 4、中医操作培训项目
  - （1）基础操作6项：艾灸法、拔火罐、刮痧法、熏洗法、中药雾化吸入法、中药保留灌肠法。

- （2）专科操作技能：各病区根据专业特点，确定专科考核项目。

### （二）病区

1、月组织1次业务培训，内容包括中医基础知识、中医专科专病知识。

2、护理查房每季1次，有护士长 / 责任护士 / 带教老师主查。

（一）护士：取得注册护士执业证书的护士。

1、培训目标：

（1）进一步巩固基础理论与技能；

（2）加强中西医专科理论和专科技能培训；

（3）熟悉并正确应用中医护理常规、技能操作规程；

（4）逐步掌握危重疾病基本知识和中医技术操作规程。

2、培训内容

（1）国家卫生、中医药工作基本方针、政策、法律法规等；

（2）中医基础理论、基本技能；

（3）中医护理常规、技术操作规程；

（4）急、危、重、疑难病基本知识和中医护理技能。

3、培训计划

（1）巩固“三基”知识，扎实基础理论的掌握。

（2）进行危重技术操作技能的学习；

（3）鼓励支持年轻护士参加各类知识技能竞赛活动，不断完善自身素质；

#### 4、具体安排与考核

月份

讲课内容

培训形式

主讲人

学时数

（二）护师：注册护士，已取得护师职称者。

##### 1、培训目标：

（3）注重专科护理技术能力的培养。

##### 2、培训内容：

（1）国家卫生、中医药工作基本方针、政策、法律法规等；

（2）中医基础理论、基本技能；

（3）中医护理常规、技术操作规程；

（4）急、危、重、疑难病基本知识和中医护理技能。

##### 3、培训计划：

（1）护理部有计划安排中医知识、中医专科专病的专题业务讲座。

（2）选送外出参加各类业务培训、专题交流等，加强中西医专科知识的培养。

(3) 学习危重技术操作技能，提高危重病病人的抢救能力。

(4) 承担院内或科内中西医业务讲课1—2次/年，或中西医护理查房1次/年。

## 医院药房配药个人工作总结篇二

二、在维护老客户的同时要不断从开发新客户（尽一切努力找到统方）。

三、不断学习丰富自己，加强业务能力。四、今年对自己有以下要求：

1、每周要拜访6个以上的客户，科主任每周两次。

2、一周一小结，每月一大结，一季度再一大结，一年一总结，一年一计划。找出工作中的失误和不足，及时纠正并记录避免下次再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作。

4、严于律己，学习亮剑精神，不断加强业务方面的学习，多看书及相关产品知识，上网多查阅相关资料，与同行们交流向他们学习更好的方式方法。

5、加强对客户的服务意识，为公司树立良好的形象。以上是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会多向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，为公司作出自己最大的贡献。

### 医药代表工作计划范文

每日必做：

27. 睡前二十分钟，找出当天工作中的不足每周必做：

1. 参加一次科室学习推广会。2. 做一次重点医生的家访。3. 请一个目标医生户外活动一次。4. 交一个医生或\*\*做朋友。5. 收集一次疗效显著的病例。

6. 根据可客户的爱好、学习一门知识。7. 与一名优秀同事做一次请教沟通。8. 与经理或主管谈心一次。9. 与一名新同事沟通交流一次。

10. 浏览一次公司的网页，了解公司的最新动态。11. 总结一次本周工作中的不足。12. 协助主管开一次科会。13. 参加一次找差距式的周例会。14. 查找一次本周不足，制定纠错措施。15. 参加一次‘案例’轮讲轮训课。16. 核销一次本周的费用。

1. 统计一次当月的销量。

2. 兑一次费（不带金销售的不在次列）3. 排一次当月医生的用量，并重点维护。4. 把同类品种做一次比较，找出差距。5. 系统分析一次客户资料及竞争对手。6. 制定一次针对性对策。7. 开发一位目标医生。8. 交一位医生做朋友。9. 参加一次市场部每月例会。10. 根据业务排名找一次不足。

11. 请教一次排名上升业务员的工作经验。12. 参加或讲一次业务培训课，并做好记录。13. 申请一次下月的维护费。

## 医院药房配药个人工作总结篇三

20xx年，我们将医药销售市场打开新的思路，在保证医药品安全合格的基础上，罗列出以下销售计划和目标□ 20xx年医药销售工作计划销售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。

## 医院药房配药个人工作总结篇四

目前，全国都正在进行着医药行业的整改阶段，但只是一个刚刚开始阶段，所以现在还处在一个没有特定的规章制度之下，市场过于凌乱。我们要在整改之前把现有的企业规模做大做强，才能立足于行业的大潮之中。

现在，各地区的医药公司和零售企业较多，但我们应该有一个明确的发展方向。现在是各医药公司对待新产品上，不是很热衷。而对待市场上卖的开的品种却卖的很好。但是在有一个特点就是要么做医院的品种买的好，要么就是在同类品种上价格极低，这样才能稳定市场。抓住市场上的大部分市场份额。

现在，医药行业的弊端就在于市场上同类和同品种药品价格比较混乱，各地区没有一个统一的销售价格，同样是炎虎宁各地区的和个生产厂家的销售价格上却是不一致的，这就极大的冲击了相邻区域的销售工作。使一些本来是忠诚的客户对公司失去了信心，认同感和依赖性。

以前各地区之间穿插，各自做各自的业务，业务员对相连的区域销售情况不是很了解，势必会对自己或他人的销售区域造成冲击。在药品的销售价格方面，在同等比例条件下，利润和销货数量是成正比的，也就是说销量和利润是息息相关。

总结这一年，可以说是自己的学习阶段，是和给了我这个机会，我在单位大家都当我是一个小老弟，给予了我相当大的厚爱，在这里道一声谢谢。

自从做业务以来负责和地区，可以说和把这两个非常好的销售区域给了我，对我有相当大的期望，可是对于我来说却是

一个相当大的考验。在这过程中我学会了很多很多。包括和客户之间的言谈举止，自己的口才得到了锻炼，自己的胆量得到了很大的提升。

可以说自己在这一年中，自己对自己都不是很满意，首先没能给公司创造很大的利润，其次是没能让自己的客户对自己很信服，有一些客户没能维护的很好，还有就是对市场了解不透，没能及时掌握市场信息。这些都是我要在年的工作中首先要改进的。

年，新的开端，既然把、、、五个大的销售区域交到我的手上也可以看出和下了很大的决心，因为这些地区都是我们的根据地。为我们公司的发展打下了坚实的基础。

- 1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。
- 2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息，包括货站的基本信息。
- 3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

1□

地区商业公司较多，都是一些较大的具有潜力的可在开发型客户资源，现有商业公司属于一类客户，较大的个人属于二类客户，个人诊所属于三累客户。这几类客户中商业公司仍需要的大力帮助。帮我维护好这些客户资源在一点点的转接过来。

2□



地区现有的客户中除几家商业外，还有一些个人，在个人做药中，各地区都没有开发出大量的做药个人，这些小客户其实能给我们创造相当大的利润。我应该经常的在当地的货站，药店等周边找寻新的客户资源，争取把各地区的客户资源都超过百名以上。

### 3□

地区距离沈阳较近，货物的价格相对来说较低，只有经常的和老客户沟通，才知道现有的商品价格。这样才能一直的拉拢老客户。在新客户的开发上，要从有优势的品种谈起，比如，还有就是方面。还有就是当地的商业公司一定要看紧，看牢。

### 4□

地区，一直不是很了解，但是从侧面了解到地区是最难做的一个地区，但是这也是一个足够大的挑战。商业是很多，可是做成的却很少。这是一个极大的遗憾。在这一年中一定要多对这些商业下手才能为自己的区域多添加新鲜的血液。

### 5□

属于区域，此区域有一些品种要及其的注意，因为是属于的品种，但是我会尽的能力去开发新的客户资源，虽然说这个地区不好跑，但是我也一定要拿下。没有翻不过去的墙，走不过去的茨。

结合以上的想法，下面是我今年对自己的要求：

- 1、每月要增加至少15个以上的新客户，还要有5到10个潜在客户。
- 2、每月一个总结，看看自己有哪些工作上的失误，及时改正

下次不要再犯。并及时和内勤沟通，得到单位的最新情况和政策上的支持。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对所有客户的都要有一个很好的工作态度，但是对有一些客户提出的无理要求上，决不能在低三下气。要为公司树立良好的企业形象。

5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做事，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

6、要对公司和自己有足够的信心。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度，这样才能更好的完成全年任务。

7、与其他地区业务和内勤进行交流，有团队意识，这样才能更好的了解最新的产品情况和他们方式方法。才能不断增长业务技能。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向其他的业务员探讨，和研究客户心里，共同努力克服，为自己开创一片新的天空，为公司做出自己的贡献。

## 医院药房配药个人工作总结篇五

一、加强领导，健全班子。

为加强对中医药健康管理服务工作的领导，医院成立基本公共卫生服务工作领导小组和中医药健康管理服务工作领导小组，由医院分管负责同志任组长，相关职能科室负责人为小组成员，分别负责对全镇上述两项工作的宣传、组织、管理、

检查和指导，确保服务项目的顺利实施。同时，组建中医药健康管理服务工作技术指导小组，由中医科科长任组长、公共卫生科科长任副组长。公共卫生科儿童保健医师和老年保健医师为工作责任人，医院服务团队成员和乡村医生直接参与各村中医药健康管理服务工作。通过完善中医药健康管理服务制度，明确各个环节在健康管理服务工作中的职责，使中医药健康管理服务的技术规范在我镇得到有效执行，中医药健康管理服务工作的乃至整个基本公共卫生服务项目的社会效益得到发挥。

## 二、注重培训，提升能力。

训，做到医院服务团队成员、全体乡村医生和全体公共卫生服务人员人人参加培训、人人考试过关、人人能够独立开展中医药健康管理服务。使中医药健康管理服务成为低成本、易实施、疗效好、受欢迎的优势项目和特色项目。20xx年，我镇中医药健康管理服务专题培训不少于4次，每次均按照有通知、有签到、有课件、有影像、有考试、有小结的要求进行，重在解决问题，决不流于形式。同时，通过阅读专业书刊、参加上级培训和到村现场指导等方式方法，努力提升全员业务水平和服务能力。

## 三、形式多样，开展健教。

协调老年保健、儿童保健和健康教育等诸多环节，充分利用健康教育与健康促进工作的现有平台和有效手段，将0-6岁儿童和65岁以上老年人中医保健知识列入健康教育与健康促进内容。计划通过健康讲座、健康咨询、健康知识入户等多种形式，让中医保健知识进学校、进商场、进机关、进家庭，积极营造了解中医、拥护中医、积极参与和自觉接受中医药健康管理服务的良好氛围。

## 四、考核督导、常态管理。

公共卫生科对全镇基层各卫生室实施中医药健康管理服务现场督导每月不少于一次，督查覆盖率100%。督查时主要对工作进度、工作质量、群众满意度和电子档案录入情况进行抽查，及时发现和纠正工作中存在的问题，通过常态化管理，保证工作的真实性、规范性和时效性。每次现场督导必须有有效的现场督导笔录，并存入工作档案。

公共卫生科对各村卫生室中医药健康管理服务工作每季进行一次考核。考核结果与基本公共卫生服务绩效挂钩，作为发放基本公共卫生服务费、奖惩和年终评先选优的依据之一。

在新的一年里，我们还将对镇村两级中医健康管理服务档案工作进行探索。对相关基础信息进行调查摸底，对工作中形成的各种表册做好收集、整理、统计、分析、报告和归档工作，建立和完善中医药健康管理服务工作软件体系。

## 五、咬定目标、整体推进。

1、掌握辖区内65以上老年人口现状，为65岁以上老年人提供1次中医药健康管理服务，内容包括中医体质辨识和中医药保健指导。

(1) 中医体质辨识。按照老年人中医药健康管理服务记录表所列33项问题采集信息，根据体质判定标准进行体质辨识，并将辨识结果告知服务对象。到本年末完成中医药辨识3500人，并将结果录入电子档案系统。

(2) 中医药保健指导。根据不同体质从情志调摄、饮食调养、起居调摄、运动保健、穴位保健等方面进行相应的中医药保健指导，计划完成3500人。

(1) 向家长提供儿童中医饮食调养、起居活动指导；

(3) 在18、24月龄传授按揉迎香穴、足三里穴的方法；

(4) 在30、36月龄传授按揉四神聪穴的方法。

3、做好中医药健康管理服务资料的收集与录入工作，并及时向当事人书面反馈服务结果，对偏颇体质者进行病因分析、治疗与保健指导。

中

为了充分发挥中医药在初级卫生保健中的作用，为农民提供安全、有效、便捷、经济、适用的中医药适宜技术服务，满足当地群众对中医药防治疾病的要求，切实增强中医药服务能力，继续加强和巩固振兴中医药事业建设成果，按照《湖南省全国农村中医工作先进县建设标准》，结合我镇实际情况，特制定本年度中医药工作计划。

1、在上级主管部门领导下，我镇成立振兴中医药事业领导小组，我院也相应成立中医药工作领导小组，并设立中医管理科和中医药适宜技术推广工作领导小组，中医药日常事务由负责（包括中医医疗质量、医疗文书书写、中药药品质量的监督，负责对村卫生室的管理和技术指导及业务知识培训等）。

2、继续加强业务知识培训。根据《20xx—20xx年湘潭县基层常见病多发病中医药适宜技术推广项目实施方案》文件要求，积极组织中医药人员和乡村医生参加县卫生局举办的中医药适宜技术推广培训班，不断引进和推广中医药适宜技术，并在工作中至少引进4项中医药适宜技术，同时在村卫生室和乡村医生中广泛应用。医院定期举办中医药学术活动业务讲座，组织全镇中医药人员学习。

3、加强中医专科专病建设

继续巩固和发展负责的中医糖尿病专科、负责的中医骨伤科，并新增负责的针灸理疗科，更加体现中医特色优势，以提高

病人量，获得良好的社会效益和经济效益，扩大中医药在当地群众中的影响。

4、加强中医医疗文书的规范和管理。要求中医人员运用辨证论治诊疗疾病，按照中医病历规范书写门诊和住院病历，促进中医业务水平的提高和进步。

5、继续加强对村卫生室的管理，加大对村卫生室的扶持力度，

促进村卫生室队伍的壮大，扩大村卫生室的覆盖面，初步建成网络健全的村级卫生保健体系，同时定期下村督查，包括对其医疗文书、药品质量、环境卫生、技术操作、中医药适宜技术推广应用的业务指导和考核，发现问题及时提出整改意见。

6、继续加强对中药房、中药仓库、中药炮制室的建设和管理，定期督查，抓好中药饮片质量，做好规范化药房的保持巩固工作。

7、加强中医药预防保健知识宣传工作。每季度以宣传栏的形式宣传中医药防治传染病和农村多发病常见病，提高当地群众对中医药防治疾病的认可。

8、督促中医管理科履行职责，监督全镇中医药人员做好各项工作，配合医院做好资料收集、整理、上报等各项任务，并及时完成上级布置的相关任务。

相信通过我们的不懈努力，将不断提高我院中医药人员和村卫生室、乡村医生的中医药专业技术水平和防病治病能力，把今后的中医药工作做得更加扎实，为振兴中医药事业、提高农村常见病多发病治疗效果、解决当地群众“看病难，看病贵”的难题做出更大的贡献。

## 医院药房配药个人工作总结篇六

目前，天下都正在进行着医疗药品行业的整改阶段，但只是一个刚刚开始阶段，所以现在还处在一个没有特定的规章制度之下，市场过于凌乱。我们要在整改以前把现有的企业规模做大做强，才能立足于行业的大潮之中。

现在，各地区的医疗药品公司以及零售企业较多，但我们应该有一个明确的成长方向。现在是各医疗药品公司对待新产品上，不是炎热中。而对待市场上卖的开的品种却卖的很好。但是在有一个特点就是要么做医院的品种买的好，要么就是在同类品种上价格极低，这样才能稳定市场、抓住市场上的大部分市场份额。

现在，医疗药品行业的弊端就在于市场上同类以及同品种药品价格比力混乱，各地区没有一个统一的销售价格，同样是炎虎宁各地区的以及个生产厂家的销售价格上却是不一致的，这就极大的冲击了相邻区域的销售事情。使一些本来是忠诚的客户对公司掉去了决定信念，认同感以及依赖性。

以前各地区之间穿插，各自做各自的医疗业务，医疗业务员对相连的区域销售情况不是很了解，势必会对自己或者他人的销售区域造成冲击。在药品的销售价格方面，在同等比例条件下，利润以及销货数量是成正比的，也就是说销量以及利润是息息相关。

总结这一年，可以说是自己的学习阶段，是\*以及\*给了我这个机会，我在单位大家都当我是一个小老弟，给予了我相当大的厚爱，在这搭道一声谢谢。

自从做医疗业务以来负责\*以及\*地区，可以说\*以及\*把这两个非常好的销售区域给了我，对我有相当大的期望，可是对于我来说却是一个相当大的考验。在这过程中我学会了很多很多。包括以及客户之间的言谈举止，自己的口才得到了锻

炼，自己的胆量得到了很大的提升。

可以说自己在这一年中，自己对自己都不是很满意，首先没能给公司创造很大的利润，其次是没能让自己的客户对自己很信服，有一些客户没能维护的很好，还有就是对市场了解不透，没能及时掌握市场信息。这些都是我要在20xx年的事情中首先要革新的。

20xx年，新的开端，\*既然把\*、\*、\*、\*、\*五个大的销售区域交到我的手上也可以看出\*以及\*下了很大的决心，因为这些地区都是我们的按照地，为我们公司的成长打下了坚实的基础。

1、对于老客户，以及固定客户，要时常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或者宴宴客户，好稳定与客户瓜葛。

2、在拥有老客户的同时还要不停从各种媒体获得更多客户信息，包括货站的基本信息。

3、要有好业绩就得增强医疗业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学医疗业务与交流技术向结合。

1、\*地区商业公司较多，都是一些较大的具备潜在力量的可在开发型客户资源，现有商业公司属于一类客户，较大的个人属于二类客户，个人诊所属于三累客户。这几类客户中商业公司仍需要\*的大力帮助。帮我维护好这些客户资源在一点几点的转接过来。

2、\*地区现有的客户中除几家商业外，还有一些个人，在个人做药中，各地区都没有开发出大量的做药个人，这些小客户其实能给我们创造相当大的利润。我应该时常的在当地的货站，药店等周边找寻新的客户资源，争夺把各地区的客户资源都超过百名以上。



3、\*地区距离沈阳较近，物价相对来说较低，只有时常的以及老客户沟通，才知道现有的商品牌价。这样才能一直的拉拢老客户。在新客户的开发上，要从有优势的品种谈起，比如\*，还有就是\*方面。还有就是当地的商业公司一定要看紧，看牢。

4、地区，一直不是很了解，但是从侧面了解到\*地区是最难做的一个地区，但是这也是一个足够大的挑战。商业是很多，可是做成的却很少。这是一个极大的遗憾。在这一年中一定要多对这些商业动手才能为自己的区域多添加新鲜的血液。

5、\*属于\*区域，此区域有一些品种要及其的注意，因为是属于\*的品种，但是我会尽最大的能力去开发新的客户资源，虽说这个地区欠好跑，但是我也一定要拿下。没有翻不过去的墙，走不过去的茨。

1、每月要增加至少15个以上的新客户，还要有5到10个潜在客户。

2、每月一个总结，看看自己有哪一些事情上的掉误，及时改正下次不要再犯。并及时以及内部工作人员沟通，得到单位的最新情况以及政策上的支持。

3、见客户以前要多了解客户的状况以及需求，再做好准备事情才可能不会丢掉这个客户。

4、对所有客户的都要有一个很好的事情态度，但是对有一些客户提出的无理要求上，决不克不及在低三下气。要为公司树立良好的形企业形象。

5、客户遇到疑难题目，不克不及充耳不闻一定要尽一力帮助他们解决。要先做人再做事，让客户相信我们的事情实力，才能更好的完成使命。

6、要对公司以及自己有足够的决定信念。拥有健康、乐观、积极向上的事情态度，这样才能更好的完成整年使命。

7、与其他地区医疗业务以及内部工作人员进行交流，有团队意识，这样才能更好的了解最新的产品情况以及他们方式方法。才能不停增长医疗业务技术。

以上就是我这一年的事情计划，事情中总会有各种各样的困难，我会向带领请示，向其他的医疗业务员探讨，以及\*研究客户心里，共同努力克服，为自己开创一片新的天空，为公司做出自己最大的贡献。

## 医院药房配药个人工作总结篇七

现在，医药行业的弊端就在于市场上同类和同品种药品价格比较混乱，各地区没有一个统一的销售价格，同样是炎虎宁各地区的和个生产厂家的销售价格上却是不一致的，这就极大的冲击了相邻区域的销售工作。使一些本来是忠诚的客户对企业失去了信心，认同感和依赖性。

以前各地区之间穿插，各自做各自的业务，业务员对相连的区域销售情况不是很了解，势必会对自己或他人的销售区域造成冲击。在药品的销售价格地方，在同等比例条件下，利润和销货数量是成正比的，也就是说销量和利润是息息相关。

总结这一年，可以说是自己的学习阶段，是xxx和xxx给了我这个机遇，我在企业大家都当我是一个小老弟，给予了我非常大的厚爱，在这里道一声谢谢。

自从做业务以来承担责任xxx和xxx地区，可以说xxx和xxx把这两个非常好的销售区域给了我，对我有非常大的期望，可是对于我来说却是一个非常大的考验。在这过程中我学会了不少不少。包括和客户之间的言谈举止，自己的口才得到了锻炼，自己的胆量得到了很大的提升。

可以说自己在这一年中，自己对自己都不是很满意，首先没能给企业创造很大的利润，其次是没能让自己的客户对自己很信服，有一些客户没能维护的很好，还有就是对市场了解不透，没能及时掌握市场资讯。这些都是我要在20xx年的工作中首先要改进的。

20xx年，新的开端□xxx既然把xxx□xxx□xxx□xxx□xxx五个大的销售区域交到我的手上也可以看出xxx和xxx下了很大的决心，因为这些地区都是我们的根据地。为我们企业的成长打下了坚实的基础。

- 1、对于老客户，和固定客户，要频繁保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。
- 2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户资讯，包括货站的基本资讯。
- 3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

## 1□xxxx

xxx地区商业企业较多，都是一些较大的具有潜力的可在开发型客户资源，现有商业企业属于一类客户，较大的个人属于二类客户，个人诊所属于三累客户。这几类客户中商业企业仍需要xxx的大力帮助。帮我维护好这些客户资源在一点点的转接过来。

## 2□xxxx

xxx地区现有的客户中除几家商业外，还有一些个人，在个人做药中，各地区都没有开发出大部份的做药个人，这些小客户其实能给我们创造非常大的利润。我应该频繁的在当地的

货站，药店等周边找寻新的客户资源，争取把各地区的客户资源都超过百名以上。

### 3□xxxx

xxx地区距离沈阳较近，货物的价格相对来说较低，只有频繁的和老客户沟通，才知道现有的商品价格。这样才能一直的拉拢老客户。在新客户的开发上，要从有优势的品种谈起，比如xxx□还有就是xxxx地方。还有就是当地的商业企业一定要看紧，看牢。

### 4□xxx

xxxx地区，一直不是很了解，但是从侧面了解到xxx地区是最难做的一个地区，但是这也是一个足够大的挑战。商业是不少，可是做成的却很少。这是一个极大的遗憾。在这一年中一定要多对这些商业下手才能为自己的区域多添加新鲜的血液。

### 5□xxx

属于xxx区域，此区域有一些品种要及其的注意，因为是属于xxx的品种，但是我会尽的能力去开发新的客户资源，虽然这个地区不好跑，但是我也一定要拿下。没有翻不过去的墙，走不过去的坎。

结合以上的想法，下面是我本年对自己的规定：

1、每月要增加至少15个以上的新客户，还要有5到10个潜在客户。

2、每月一个总结，看看自己有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。并及时和内勤沟通，得到企业的最新情况和政策上的支持。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对所有客户的都要有一个很好的工作态度，但是对有一些客户提出的无理规定上，决不能在低三下气。要为企业树立良好的形企业形象。

5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做事，让客户相信我们的工作能力，才能更好的完成任务。

6、要对企业和自己有足够的信心。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度，这样才能更好的完成全年任务。

7、与其他地区业务和内勤开展交流，有团队意识，这样才能更好的了解最新的产品情况和他们方法办法。才能不断增长业务技能。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向其他的业务员探讨，和xxxx研究客户心里，一同努力克服，为自己开创一片新的天空，为企业做出自己的贡献。