

五一家庭活动方案(优秀5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

药品销售年终工作总结篇一

时光如天上流星一闪即过，我期望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来xx医药公司一年了，回顾这段时间的工作，我作如下总结。

观念能够说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，务必要经过长时间的思想斗争。虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品应对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司销售模式也有差别。务必由原先的被动工作转变为此刻的主动开发客户等很多观念。

- 1、作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：
- 2、千方百计完成区域销售任务；
- 3、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 4、负责严格执行产品的各项手续；
- 5、用心广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 6、严格遵守公司的各项规章制度；
- 7、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁职责感；

8、完成领导交办的其它工作。岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场状况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，用心着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在理解任务时，一方面用心了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面在营销的模式上要用心思考并补充完善。

xx在xx只有一个客户在xx□x月份拿三件货□x月份拿三件货。硫普罗宁注射液在x也只□xx原地区虽然经济落后。但是市场潜力巨大，从整体上来看__市场较__市场相比开发的较好□xx市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户在xx作，就x月份拿了二件货□xx市场：头孢克肟咀嚼片x有x个客户在xx□硫普罗宁注射液分别在xx以及xx地区都有客户xxx□其中□xx全年销量累积到达xx件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看□xx基本上属于xx市场。头孢克肟咀嚼片在xx也基本是空白。硫普罗宁占据__市场份额也不到三份之一。从两地的经济上、市场规范状况来看□xx比xx要有优势。从产品结构来看，头孢克肟咀嚼片走终端。（就两地的经状况而言在同类产品中属于高价位的产物）硫普罗宁注射液，盐酸倍他洛尔滴眼液只能做临床。（临床品种进医院都需中标，前期开发时间较长）。面临的局势也相当严峻的。

1、对于老客户，和固定客户，要经常持续联系，做好客户关系。

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。（推荐：一切与外界联系的方式都能使用；如xx□xx□

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、每周要增加x个以上的新客户，还要有xx到xx个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

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

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一向的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是十分重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观用心向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成xx到xx万元的任
务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作总结，工作中总会有各种各样的困
难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司
做出自己的贡献。

药品销售年终工作总结篇二

药店的工作结束了，在一年的工作中，我们顺利的完成了工
作。虽然有着很多的不足之处，但是药店还是顺利的度过的
危机，迎来了新的`一年。在这一年中，发生了很多的事情，
但是总体来说还是很好的。回顾过去的一年，现将工作总结
如下：

1. 以前患者从医院看完病拿着处方去我们店买药，可现在去
医院挂号的同时发一张卡，医生开药时直接就打到卡里，患
者根本就不知道医生开的是什么药。所以，之前跑方的药卖
的特别好，虽然毛利不高但是有客观的销售额。可现在一个
月也买不了几盒了。

2. 顾客经常反映药品价格贵，有的顾客就到别的药店去买了。
还有缺货断货的情况。

□1□20xx年与20xx年对比；

年份	成药销售	毛利	器械	毛利	保健品	毛利
----	------	----	----	----	-----	----

□2□20xx年完成情况：

20xx年元月—11月销售额1670807.22。完成全年的80%。

在上面的两年间对比和20xx年完成情况来看□20xx年的销售
情况并不理想。

1、药品销售技巧：

当顾客走进药店，首先要根据对症买药的原则，往往要对营业员提出有关药品的种种疑问，这就要求营业员具备一定的医药知识，对顾客热情作出对症释疑。只有当顾客的疑虑全部消除以后，明白药物特性和药效，以及有关剂量和服用方法后，顾客方会由购药欲望，转向为购药行为。顾客购药的心愿是药到病除，而营业员也希望做到这一点，说明药效确实好，这样就能留住一定的顾客群。

2、微笑服务：

微笑是一种抚慰，它可以对他人“一笑值千金”。如果把这种微笑与友善、热诚的目光、训练有素的举止自然地融为一体，那实际上就是一道令他人赞不绝口的“美味佳肴”。所以要全心全意的为顾客服务，以礼待人. 热情服务. 耐心解答问题。

3. 药品计划：

补充药品。在每天销售药品的过程中，根据销售规律和市场变化，对品种缺少的或是货架出现数量不足的药品，要尽快补充，做到库有柜有。续补的数量要在考虑货架药品容量的基础上，尽量保证下次报计划前的销量。还要尽可能地将同一品种、不同价格、不同产地的药品同时上柜，把毛利高的品种陈列时突出摆放，以利于顾客选购。

1、真填写gsp复查的相关资料，药品陈列做到药品和非药品分开。整理好药品购进验收记录、库存药品养护记录、陈列药品的按月检查记录及近效期药品的催销记录。

2、提高销售意识：

加强d类品种的销售，对每月下发的d类明细单要认真的查找。

对毛利高的品种种类要全，避免有断货的情况发生。填好缺货登记记录，及时与采购部联系。每月会员日，提前做好宣传工作尽可能通知到每一位会员。

3、人员管理：

做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

4、店容店貌：

20xx年过去了这一年是充满着机遇与挑战的一年，日常工作中的每一件小事都蕴藏着快乐与幸福，只要我们用快乐的心去体会，用幸福的眼去看待。什么困难和挫折都不会难倒我们的。过去的一年在领导的悉心关怀和指导下，通过我们自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足，需要继续改正！

在新的一年里，我相信药店的生意会越来越好的，这些需要我们良好的服务和优质的药品，我相信美好的明天就在眼前！

药品销售年终工作总结篇三

时光如天上流星一闪即过，我希望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来__医药公司一个月了，回顾这段时间的工作，我作如下总结。

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。虽然销售是x小义的事。但是，不同的产品面对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司销售模式也有差别。必须由原来的被动工作转变为现在的主动开发客户等很多观念。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的各项手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守公司的各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

药品销售年终工作总结篇四

时光如天上流星一闪即过，我期望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来x医药公司一年了，回顾这段时间的工作，我作如下总结。

观念能够说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，务必要经过长时间的思想斗争。虽然销售是大同

小义的事。但是，不同的产品应对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司销售模式也有差别。务必由原先的被动工作转变为此刻的主动开发客户等很多观念。

- 1、作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：
- 2、千方百计完成区域销售任务；
- 3、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 4、负责严格执行产品的各项手续；
- 5、用心广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 6、严格遵守公司的各项规章制度；
- 7、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁职责感；
- 8、完成领导交办的其它工作。岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场状况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，用心着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在理解任务时，一方面用心了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面在营销的模式上要用心思考并补充完善。

x在x只有一个客户在xx[]x月份拿三件货[]x月份拿三件货。硫普罗宁注射液在x也只[]x原地区虽然经济落后。但是市场潜力巨大，从整体上来看x市场较x市场相比开发的较好[]x市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户在x作，就x月份拿了二件货[]x市场：头孢克肟咀嚼片x有x个客户在x[]硫普罗宁注射液分别在xx以及x地区都有客户x[]其中[]x全年销量累积到达x件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看[]x基本上属于x市场。头孢克肟咀嚼片在x也基本是空白。硫普罗宁占据x市场份额也不到三份之一。从两地的经济上、市场规范状况来看[]x比x要有优势。从产品结构来看，头孢克肟咀嚼片走终端。（就两地的经状况而言在同类产品中属于高价位的产品）硫普罗宁注射液，盐酸倍他洛尔滴眼液只能做临床。（临床品种进医院都需中标，前期开发时间较长）。面临的局势也相当严峻的。

- 1、对于老客户，和固定客户，要经常持续联系，做好客户关系。
 - 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。（推荐：一切与外界联系的方式都能使用；如xx[]xx[]
 - 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、每周要增加x个以上的新客户，还要有x到x个潜在客户。
 - 2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
 - 3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
 - 4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有

些问题上你和客户是一向的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是十分重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观用心向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成x到x万元的'任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作总结，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己的贡献。

药品销售年终工作总结篇五

上半年，市医药综合公司在市委、市政府及市工业经济发展服务局的正确领导下，在公司全体干部职工的共同努力下，能够结合单位实际，坚持以理论和“”重要思想为指针，认真贯彻党的和十八届三中、四中全会精神，紧紧围绕全市改革、发展、稳定的工作大局，结合公司工作实际，求真务实，开拓创新，较好地完成了上半年各项工作目标。

一、主要经济指标完成情况

截止六月份，医药商业销售总额完成1183万元，占年初目标任务的50%，比去年同期增长7%，实现税金6.2万元。

二、注重政治理论学习，不断提高思想素质

从“三讲”到“”重要思想及保持共产党员先进性教育活动的学习，使我们深刻认识到只有理论水平提高，才能有政治素质的提高。为此，我们把学习、贯彻党的作为武装头脑、交流思想、提高素质的重要形式，制定了严格的学习制度，采取多种措施，狠抓落实。确定每周六上午为集体学习日，坚持进行政治学习。在学习中，我们以保持共产党员教育活动读本为重点，注重把学习理论同贯彻落实，市委、市政府的重大决策，解决医药经济发展中的问题，紧密结合起来，提高了全员的政治理论素质，增强了实际工作中的原则性、系统性、预见性和创造性，有力地促进了工作的开展。

通过“”重要思想及保持共产党员先进性教育活动的学习，全体干部职工的政治意识、大局意识、责任意识明显增强，政治敏锐性和政治鉴别力不断提高。同时，工作中大家能够主动转变思想观念，自觉找位置，团结协作，不搞无原则纠纷，维护了单位整体形象，呈现了团结协作的良好氛围。

三、加强思想政治工作，推动医药经济发展

今年以来，我们始终把加强思想政治工作作为推动医药经济发展的一项重要工作来抓，我们的具体作法是：

凝聚人心，鼓舞士气，使干部职工以良好的精神状态投入到经济建设的主战场

思想政治工作服务于经济建设，就是要把干部职工心中蕴藏的巨大热情激发出来，把他们的积极性、创造性充分调动起

来。我们坚持做到：一是以目标激励人。没有目标，就没有奋斗方向，就没有前进的动力。二是以形势警醒人，我们要求广大干部职工特别是业务经营部门负责人，时刻关注医药经济的发展变化趋势，准确市场定位，时刻保持头脑清醒。

解放思想，转变观念，与时俱进，为医药经济发展奠定强有力的思想基础。今年以来，我们坚持把帮助干部职工解放思想，与时俱进，更新观念作为思想政治服务于经济建设的一项重要任务，通过集体政治理论学习，参加培训等多种途径，持之以恒抓好理论、“三”、“两个务必”、及法律法规的学习教育，从而使广大干部职工树立了发展意识、竞争意识、效率意识，为医药经济发展奠定了强有力的思想基础。

四、求真务实抓管理，开拓创新谋发展

强化企业管理，提高科学管理水平，是建立现代企业制度的内在要求，也是国有企业扭亏为盈，提高竞争能力的重要途径。今年以来，我们坚持从“树立企业形象，确立经营新理论，创造公司新业绩”“三新”出发，求真务实，开拓创新，采取多种行之有效的措施，取得了显著成效。

一是狠抓企业管理，促进经济效益不断提高。今年以来，公司重点加强了成本管理，全面发展了学习邯钢经验和挖潜增效活动，全方位、多层次、多环节节能降耗，减少各种不合理开支，降低经营成本。

二是积极推行内部改革，走规模经营之路。20__年初，公司对12个零售部、12个乡镇医药购销部进行了资产重组，组建“##市医药零售连锁有限公司”，大而既减轻了公司的经营负担，又引进了激烈的竞争机制，大大激发了员工的积极性，使公司经营业绩大幅攀升。

三是全力实施gsp认证工作。gsp认证是医药经营企业向现代化、科学化、规范化迈进的重要手段，不仅关系到药品经营企业

的前途与命运，而且是提高药品质量、大力调整结构、促进医药经济发展的良机，是规范药品经营行为、提高企业综合素质和市场竞争力的治本之策。

为确保医药零售连锁有限公司顺利通过gsp认证，公司成立了gsp认证领导小组，要求大家统一思想，提高认识，全员参与，切实增强认证工作的紧迫感和责任感，树立“发展是第一要务”的观念，在此基础上列出时间表，实行倒计时，对照，认真查找存在的问题和不足，并进行认真整改，在库房改造、人员培训、软件整理等方面做了大量深入、细致的工作，投入资金30余万元，增设了微机、空调、药柜以及办公用品和其他的配套设施。在大家的共同努力下，__年2月一次性顺利通过了__省认证评审中心的验收，取得了gsp认证证书。

五、高度重视、认真抓好党风廉政建设、稳定计划生育等各项工作

今年以来，公司党总支十分注重党风廉政建设和“两个条例”的学习贯彻。相对集中一个月时间，采取专题学习、辅导讲座、上党课形式，组织干部职工特别是党员领导干部认真学习和，并认真开展讨论，结合公司实际制定了、等文件，进一步规范了医药干部职工的言行，防止了滥用职权、权钱交易等腐败现象的发生。为严格纪律，明确责任，公司党总支本着“谁主管，谁负责，违纪必究”的原则，逐级签订了，并实行效能监察、跟踪问效，收到了良好的效果。

同时，公司进一步修订完善了值班、考勤、车辆管理、来客接待、财务等各项规章制度，班子成员以身作则，认真执行市委提出的“七项制度”、“六个减少”、“八条禁令”及公司各项规章制度，廉洁自律，克己奉公。在班子的影响带动下，全体干部职工遵纪守法，组织纪律观念明显增强。共2页，当前第1页12稳定是发展的基础和保证。

在社会治安综合治理及稳定工作中，公司充分发挥党组织的

领导核心、战斗堡垒以及党员的先锋模范作用，注重思想政治工作，着力将一切不安定因素消除于萌芽状态之中，公司全体干部职工讲大局、讲稳定、讲团结，聚精会神抓经济，一心一意谋发展。此外，在计划生育工作中，公司党组织高度重视，坚持一把手负总责，分管领导及计划生育专用干层层把关、狠抓落实，确保了各项工作目标的圆满完成。

六、存在的问题

虽然工作取得一点成绩，但还存在有不足之处，一是企业管理方面还需继续加强；二是服务质量还需进一步提高；三是进一步规范医药零售连锁有限公司的药品购销渠道，严把药品质量关，确保人民群众用药安全有效。

七、下半年工作的主要打算

__年，市医药综合公司将以理论、“”重要思想为指导，全面贯彻落实和十八届四中全会精神，深入改革，加强管理，与时俱进，开拓创新，努力做到“三个确保”，即确保人民群众用药安全有效，确保经济效益不断提高，确保医药经济持续健康发展，为我市率先在中原地区实现全面建设小康社会的宏伟目标做出新贡献。

加强管理力度，搞活商业经营。进一步大胆探索经营方式的变革，积极推广批发企业搞总代理、总经销的经验，逐步建立高效的物流、商流、信息流及资金管理系统，促进企业形成总代理、总经销，大批发的规模化优势。__年，医药商业总销售额力争突破2380万元，税利25.8万元。

为了扩大国有医药的市场覆盖面，下半年计划吸收符合条件的五家社会药店，归纳到医药连锁有限公司，使他们逐步走上国有医药的轨道。

药品销售年终工作总结篇六

不知不觉，忙忙碌碌的一年过去了，在这个陌生的城市，似乎觉得一年的时间过得更快，让人有点不愿意去相信。

20xx年让我学会了很多，感谢接纳我工作的企业，感谢我的领导，感谢我的同事们，感谢我的朋友，感谢我的客户们，因为是他们的帮助、信任、认可、鼓励才能使我更加热爱我的工作，更加努力工作。

销售是一个充满竞争的行业，也是很能锻炼人的行业，刚开始工作的时候真的很没有信心，业绩不但没有上升，反而在下滑，我除了天天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底销售单出来的时候，我傻眼了，我总是不敢在拿到单的第一时间报告主任，因为这不是一张让人兴奋的成绩单，拿到单的时候变得心事重重，走在路上，在想着台词，如何给主任打这个电话。结果往往都是想不到任何一个理由可以来保护这张不及格的成绩单，来保证自己不接受批评，往往都是第二天主任打电话过来询问才不得不如实相告，当然免不了批评。

那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升，那个时候主任说过换人，假如三个月试用期后我达不到公司的要求，要么给我换市场要么走人，我记得当时跟主任讨论这个问题的時候，鼻子酸酸的，这样的情况下我一般不说话，等主任说完后，我的心平静后，很认真的请求说，希望他能多给我一个月，说真的，面对这个市场，我也是没有信心的，因为前面两个业务员的努力都没有结果，我并不比他们优秀，

甚至很多方面还不如他们。

但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作，带着有可能被炒鱿鱼的负担，艰难地走过了第三个月，终于在月底成绩单出来的时候，我接到叫我去拿单的电话，忐忑不安地询问的时候，他开玩笑说这个月公司该给我发奖金了，告诉了我数字，我在房间里跳起来了，兴奋冲到脑门，尽管那不是很大的数目，但至少成功地翻了一倍。这个时候我还是不敢第一时间给主任电话，因为我不知道用哪种方式告诉他，兴奋怕以为我会骄傲，平静怕以为听错了。直到第二天上午到医药公司打流向接到主任的电话他问我，才告诉他，记得当时他说了三个字，还可以。这对于我来讲就是一句表扬，一名鼓励，因为在这之前主任从未表扬过我，所以对于他我很敬畏。

药品销售年终工作总结篇七

20xx年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

一、加强学习，不断提高思想业务素质。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。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工作理念，也明确了今后工作努力的方向。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、为自己更好的工作实践作好了预备。

二、求实创新，认真开展药品招商工作。

招商工作是招商部的首要任务工作□20xx年的招商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；选择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情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，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、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要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”。

四、加强反思，及时总结工作得失。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

- 1、对于药品招商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、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。
- 3、招商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、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，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20xx年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。