

2023年防溺水签名宣誓活动 防溺水安全教育活动总结(优秀5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

药品工作汇报篇一

实习期间主要分两部分来实施我的工作的：第一部分就是在公司的培训，第二部分是外派在市场正式工作。

在公司的培训主要是让我们具体了解公司的销售模式、销售方法以及公司的相关规章制度。

我进入公司应聘，当时江姐接待的我，她陪着我到了经理的办公室应聘，因为当时丁经理去学校应聘过，对我也了解，很顺利我被录取了。

首先我进入培训部，我们专业的三个同学也在，在这认识了雪姐。我们需要在一星期内记住公司的规章制度和学会公司的销售方法，这个需要考核的。六天过去了，但我在考核上遇到了困难，雪姐给了我很大鼓励，我很高兴有个人这么关心我，最后我考核过关了，心里别提多高兴了。

接下来我们要下店学习方法的具体实施方式，首先我们进店后就着急看我们培训时提到的好多东西，看到我们上一届的学长穿这百大褂被叔叔阿姨称为“老师”，好羡慕他们，从小到大我的理想就是做一名老师。同样我们要在一个星期内学会店里的所有经营方式，刚开始我们只能看，通过自己的看到的、听到的来学会所有东西。所以我学会了观察、学会了笑着对待顾客、学会了感受顾客的心情。晚上回家后，我

就会向学长问问题、学习方法，很快我掌握了店里的方法和工作流程。

就在要考白大褂的时候接到公司通知，我和另一个同事要被外派到天津市场了。我一直以来就希望自己像电视上面演的一样有一份自己的工作，早八晚五的进行我的生活，实现我的理想。现在终于有这个机会了，我很想锻炼一下自己。所以临走前我的另一个同事哭了，可我没哭。

对我印象最深的就是在公司曲经理和我们说的话，他说我们公司的老总是白手起家的，就在公司销售最困难的时候，老总还负债如期给员工发送工资；保健食品本身就是“以人为本”的经营理念，我们公司就是本着“有钱没钱都健康”的经营理念来为人民服务的。我很感谢我选择了这个公司，我喜欢它的经营理念，因为在学习的过程中我能为叔叔阿姨服务，给他们带去健康；我也想通过工作来提高一下自己，来使自己成长起来，因为我不再要别人来照顾我，我要学会照顾自己，我还要学会照顾别人，这是我一直以来的希望。

一来店里我们便经历了一次活动，因为没有接触过，很多问题我都需要问，我发现当遇到叔叔阿姨很懊恼的时候，他们都会心平气和的很快解决了，我真的很佩服他们，我发现自己可以学到很多东西，我投入了很大的热情去好好做这份工作。

活动结束后我们正式成为指导老师，负责店内的大课讲解和接单子。

1、大课的讲解主要是通过讲课的过程把店内的方法交给叔叔阿姨，同时也是把自己介绍给叔叔阿姨的过程。

穿上了白大褂，我有一种自豪感和使命感，我要好好讲课，当好老师。刚开始讲得时候有一点胆怯，面对那么多的叔叔阿姨脑袋里成了一片空白，背的好好的课讲得乱七八糟的。

课下店里老师会给我意见和鼓励，经过再次充分改善，我发现讲课的时候我会很好的把握时间、很耐心的帮叔叔阿姨讲解方法、婉转的回答叔叔阿姨提出的问题。接下来讲课的日子里，我会时不时穿插一些小笑话和叔叔阿姨非常爱听的小故事，有时候会帮其他的老师讲课做铺垫，慢慢的我发现讲课自己已经唾手可得。

2、接单子的过程是学习也是卸货的过程。

接单子时要填顾客登记表，做表时我会了解某位叔叔阿姨的病情和生活状况时，你会了解更多的医学知识以及和生活习惯的关系。另外店内统计顾客登记表时为了配合客服工作，便于客服统计和做反馈工作。

接单子中最重要的卸货，这也是锻炼自己的口才和专业知识的时，我发现自己接单子的过程中慢慢的学会了更多的中医知识、学会了揣测顾客的心理、学会了把在培训中学到的东西应用在顾客身上。尤其是我发现天津的人压力比较大，从家庭和工作入手就很快进入他们的心里。他们很多都会为了自己的健康而配合卸货这一过程的，如果真碰到就想咨询不想买东西，我会以最微笑的服务来面对他们，这样等到他考虑自己病情的时候，首先想到的就是我们公司。而且叔叔阿姨反馈病情时经常是找接单子时那个老师。这都是我在慢慢提高自己的过程，也是为自己找反馈电话的方式。

当然我们都尽量做到最好，但有失误的时候。比如有时候方法和其他老师交的不一样，有时候店里产品会有缺货现象。我们都会早晚会的时提出办法，我会给店里出很多的好办法，这是我感觉自己很体现价值的时候。

店里工作也都渐渐排上：站岗、做饭、打扫卫生。这些都是我们正常的工作内容。通过站岗我发现原来那么简单的工作也需要做好一接待叔叔阿姨、登记、叔叔阿姨回家，每一个阶段都是面带微笑的。经过一个阶段的做饭，我做米饭再也

不会是硬的、要不就是跟粥似的；我还学会了炒菜，回到家还给爸爸妈妈做了东北菜和凉拌菜，得到了爸爸妈妈的夸奖。

生活上，他们都很照顾我，叫我“小魔女”，我有什么困难了都会帮我，碰到什么好事情都会让着我先，可能是我长得小，还爱和他们爱说爱笑的吧！我感觉自己很幸运也很幸福。可是我也成长了，实现了自己的目标：我能照顾好自己，不再是以前那个遇到事情就着急，不知道该怎么办的学生；不再是以前那个看到别人有困难心里难受还不知道怎么帮忙的孩子；不再是以前那个笨手笨脚的把自己的东西放得乱七八糟的丫头。我学会了冷静的看待事情，然后耐心的把事情解决；我学会了安慰别人，学会了照顾病人，学会了安排自己的时间和事情。

不管是生活、工作还是学习，都会有许多挫折，通过这五个月的实习我学会了以改变心态的方法来接受新事物和困难；我还懂得了不要因为自己而影响到别人，尤其在工作中，你给别人一个微笑，或许别人会给你一声大笑；我还明白自己在学校里学习到的知识有时候会很难应用在实践中，老师教给我们很多方法，我们要学会以变通的思想与实际结合起来；我知道了每个人都要有责任感，对于自己的工作一定要做好；最重要的是我实现了我的目标—成长了。

药品工作汇报篇二

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2020xx年底了，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。虽然销售是大同小义的事。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。

作为一名医药销售业务员，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。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。

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，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、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积极思考并补充完善。

在只有一个客户在合作□x月份拿三件货□x月份拿三件货。注射液在也只有高原地区，虽然经济落后。但是市场潜力巨大，从整体上来看xx市场较xx市场相比开发的较好。

xx市场：有一个客户在合作，就x月份拿了二件货。

xx市场：咀嚼片，有三个客户在合作，注射液分别在、以及遵义地区都有客户合作。其中，全年销量累积达到14件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看，基本上属于空白市场。咀嚼片在也基本是空白。占据xx市场份额也不到三份之一。从两地的经济上、市场规范情况来看，比要有优势。从产品结构来看，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）注射液，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，要经常保持联系，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。（建议：一切与外界联系的方式都能使用；如）

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2个以上的新客户，还要有3到6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直的。

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，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。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、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极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8到15万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，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。为公司做出自己最大的贡献。

药品工作汇报篇三

时间飞逝，岁月如梭□xx年不知不觉已经过去□xx年已经来临。回望过去，我们在过去的一年我们取得了一定的成绩，也存在一定的不足，展望未来，我们相信我们会在新的一年里有一个更大的突破和挑战。下面是我对我xx年的总结和对xx年做的一个规划。

xx年是一个奔波的一年同时也是一个收获的一年，在这一年里，我先是由丽水调往宁波，然后又由宁波调往丽水。由于从乐清调往宁波是公司当时的一个战略计划，宁波市场对于温州公司是一个空白市场，之前没有任何基础，所以主要是过去开发新市场，后来由于种种原因，公司还是放弃了宁波

这片市场，在宁波的这段时间没有做出很好的成绩。下面我主要就我在丽水工作的一段时间做一个总结。

自从5月份从宁波调往丽水，已经在丽水待了7个月。刚来丽水的时候，丽水的业务正处于最萧条的状况，业务销量一度降到了xx年的状况。由于人员调动过于频繁，客户对我们也产生了质疑，形势相当严峻。在这期间，我也好几次想过放弃，我们的激情和信心也极度受挫。针对这种情况，张总给我们丽水区的所有人员做了思想工作和悉心指导，我们丽水区人员的激情再次被点燃，团队氛围也很融洽，大家紧密团结齐心协力，业务终于开始有所提升，到了11月份，我们终于突破丽水，销售达到了历史新高。

在丽水工作的这段时间，我们的客情关系也较之前的一段时间有了一个很好的提高。我们丽水区不仅销售达到了一个新高，我们的客户开发，客户流失控制的还是比较好的，中药器械也是增量了不少，京丰总代销售也是比较好，这跟我们丽水区的每个业务精英是离不开的，正是他们把客情关系做的比较融洽才有的成绩。

总之□xx年我觉得我还是得到了一个很好的锻炼，我的销售技巧和销售方法得到了一个比较大的提升，承压能力也较之前更强，团队建设和管理也有所进步，责任心也更大。

xx年新的一年也是一个很具有挑战的一年，我想在新的一年里我应该要从以下几点出发，争取把丽水的业务更上一层楼。

1市场细分化管理，把丽水的市场重新划分，让丽水市场做到最大化的精细化管理，提高每个人的人均效能和争取市场最大化的销售份额。

2客户细分化管理，根据客户的合作状况，对客户进行分层管理，对潜力比较大的客户重点关注和最大化的支持，极力培养成我们的忠实客户，对忠实客户，我们要进一步维护，使

我们成为丽水市场的主流供货单位。

3努力找品种，加强和采购的双向沟通，针对丽水比较畅销的品种重点关注，多做市场品种调查，力争做成丽水市场的最佳服务商。

4加强办事处业务人员的监管和指导，对办事处业务人员的日常出勤进行严格管理，提高办事处业务人员的销售技巧和销售能力。

xx的成绩已经属于过去，xx年已经来临，让我们用最大的激情来迎接xx的到来，我们已经准备好了，相信20xx年将是一个更加丰收的一年。

药品工作汇报篇四

一是日常稽查工作扎实有力。按照标本兼治、综合治理的原则，稽查大队加强日常稽查的力度和频次，扩大监督面，做到纵向到底、横向到边，进一步扩大案源。监管重心下移，监管力量向城乡结合部、尤其是农村卫生室等重点地区单位倾斜，加强对各类专科医院、县乡药品经营、使用单位、厂矿医疗机构的监管，重点防范糖尿病、哮喘、风湿类假药、市场上畅销药品的假冒品、违法制剂的制售行为。严厉查处药品挂靠经营、超范围经营、超方式经营、走空票、体外循环、出租出借《药品经营许可证》等违法违规行为。加大工作力度，按照“五不放过”的原则，彻底查处每一起违法案件。对涉及到外地的有关案件，按照国家局和省局案件协查的有关规定，及时向省局稽查局和省内辖区外发出协查或协助外省做好调查取证工作。增强应急能力，稽查队伍内部通讯渠道保持畅通，各种执法设备能够保证工作需要，确保能在第一时间赶赴现场，调查取证，依法采取行政措施，及时控制和正确处置各类药品安全突发事件。

为充分发挥行政监督和技术监督结合的优势，稽查大队按照

年初制定的工作计划，先后两次召开了全市药品稽查工作暨药品抽验工作会议，对取得的成绩和存在的问题进行了总结和通报，通过上述措施，提高了我市行政监督和技术监督的综合水平。

请相关媒体记者进行跟踪宣传，先后在电台、电视台和报刊发表文章营造了浓厚的舆论氛围，取得了良好的社会影响。

（四）加强培训，车载技术人员业务素质不断提高。为保障药品检测车能按计划有效运行，我局成立了“药品检测车及车载技术人员培训工作领导小组”，利用每周一次的业务学习时间和全市食品药品医疗器械稽查工作会议之机，对全市稽查人员进行普及性培训。在检测车运行到各区（市）时，由指定的参训人员具体负责操作，逐步实现市局统一调度，区（市）局独立抽样检测的新格局。这样既培训了操作人员，又降低了运行费用。稽查大队把省局省所培训班讲义及快检车数据库中载明的能够快检的品种目录印发至有关业务人员，人手1份，组织认真学习，并将药品检测车开进区（市）局、药检所，请参加省局省所培训的同志现场讲授和指导，让有关人员现场观摩和操作，收到了较好效果。

实践证明，药品检测车不仅是“监检结合”的平台，还是“监检结合”的重要纽带。我局药品检测车在开展以药品近红外检测法为主要检测方法的同时，还计划相继开展药品化学检验方法、药品薄层色谱法和显微镜法。9月份，我局为快检车配置了专用的澄明度检测仪，效果较为明显。

《国务院关于加强食品等产品安全监督管理的特别规定》（下称《特别规定》）和《国家局关于印发〈国务院关于加强食品等产品安全监督管理的特别规定〉的实施意见》（下称《实施意见》）颁布施行后，**市局高度重视，于xx年9月27日举办了有全市药品稽查人员参加的《特别规定》及其《实施意见》培训班。全体参训人员对《特别规定》和《国务院法制办就%26lt;特别规定%26gt;问答》，以及国家局印发的

《实施意见》进行了全文学习。强化稽查执法人员《特别规定》及其《实施意见》、《山东省药品使用条例》和《药品流通监督管理办法》等为主要内容的法律法规培训，在日常稽查中深入开展了《特别规定》及其《实施意见》、《条例》和《办法》的普及工作，在全社会营造了贯彻《特别规定》及其《实施意见》、《条例》和《办法》的良好氛围。

药品工作汇报篇五

全年共出动药械稽查执法人员774人次，监督检查药械生产、经营、使用单位297家次，受理各类举报投诉10起，查处各类药械违法违规行为25起。立案查处12起（4起正在处理未结案）；简易程序案13起，保健品查处违法行为18起，立案4起，简易14起，均已结案。结案案件罚没款共计10.56万余元，罚没款到账数23.78万元。完成日常监督抽样112批次，江苏省评价性抽验20批次，快检车快速抽检120批次。

二、坚持严厉打击假劣药械不变、始终保持打假治劣高压态势

今年，药品、医疗器械、保健食品、化妆品稽查工作坚持以“三品一械”生产经营企业、基层医疗机构、药零售企业为重点单位；以假冒知名品牌药械、假劣基本药物、假冒保健食品化妆品等为重点品种；以严厉打击药品生产流通领域违法违规行为、假冒知名品牌“三品一械”产品、医疗器械经营企业、保健食品非法添加化学药物成分及化妆品违法使用禁限用物质、违法广告药品保健食品和医疗器械等专项行动为监督检查重点内容，全面加强药械监督检查。我们重点开展了民营医疗机构用药用械、药品零售企业集中专项整治、中药饮片专项整治、医疗器械生产企业专项检查、基层医疗机构药械专项检查、违法广告药品保健食品和医疗器械专项检查等。加强了基层医疗机构基本药物等重点品种抽检，对药品生产企业进货原料及产品进行了针对性的检查和抽验。严重扰乱我区药品市场秩序的张祖圣非法经营药品案，通过稽查人员

数月的调查取证，行政取证材料已基本到位，案件已进入检察院起诉审查阶段，取缔了一家无证生产二类医疗器械（口腔义齿）窝点，保健食品天安行动对药品流通企业保健品经营进行了有效监管，对经营假冒保健食品行为进行了严厉查处，保健品市场流通秩序得到了明显改善。全区药械市场秩序得到了有效监管。

三、有效应对和处理问题药用胶囊和胶囊药事件

从媒体对13个批号的胶囊药曝光后，胶囊药突发事件迅速蔓延，我们立足控制事态进一步扩大化，严格按照上级要求，对辖区内的胶囊药生产经营和使用单位进行了全面检查，对发现的问题产品迅速查扣或要求立即召回，在国家食药监局通报不合格的33批次、媒体曝光的13个批次胶囊剂和15家不合格药用胶囊企业问题药用胶囊工作中，共召回235件问题产品，集中销毁50件（由区食药局稽查科暂扣）。问题药用胶囊和胶囊药得到了有效控制。

四、明年工作计划

- 1、按照上级部门文件精神，结合我区实际，制定切实可行的“三品一械”稽查工作方案，扎实开展“三品一械”专项监督检查。
- 2、完成省市下达的药品抽检验任务。
- 3、严守办案纪律，严格案件程序，加强实务培训，强化办案能力，提高药械稽查依法行政水平。

药品稽查科

药品工作汇报篇六

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x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。虽然销售是大同小义的事。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、积极广泛市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守公司的各项；
- 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。

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，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、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积极思考并补充完善。

硫普罗宁注射液在x也只有一个客户，云贵高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，就3月份拿了二件货□x市场：头孢克肟咀嚼片xx有三个客户，硫普罗宁注射液分别在x泰亿□x康心□x民生、以及x地区都有客户。其中□x康心全年销量累积达到14件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看□x基本上属于空白市场。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、市场规范情况来看□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。

总之，未来要扩大市场，争取业绩翻番。

药品工作汇报篇七

工作思路

××年××县药品稽查工作在市局和县局党组的正确领导下，以“三个代表”重要思想为指导，全面落实科学发展观，以保障公众饮食用药安全为中心任务，以构建社会主义和谐社会和促进经济社会协调发展为出发点和落脚点，不断提高行政执法水平，依法行政、加强监管，与时俱进、开拓创新，

积极探索市场监管新思路，针对关系广大人民群众切身利益、群众反映强烈、社会关注及存在安全隐患的突出问题，进一步加大监管工作力度，开展了一系列的专项整治工作，进一步规范了我县药品市场秩序。现将我县××年市场稽查工作总结及××年工作思路如下：

一、积极开展日常稽查工作。为了加强药械监管，依法积极履行职责，以日常检查为基础，以专项检查为手段，采取多种措施，内外兼修，标本兼治，重在治本。今年共出动××人次，共检查了药品零售企业××间，医疗机构××间，覆盖率××%。未发生重大药品、医疗器械安全事件。受理举报、投诉××件，办结2件；及时处理药械举报投诉；均按程序处理，做到件件有结果，件件有落实。稽查立案××件，结案××件，全年罚没款××元，未发生行政复议和行政诉讼案件。

二、认真开展药械稽查专项检查。

（一）开展医疗机构药品和医疗器械购进使用的检查。组织执法人员对医疗机构药品和医疗器械的购进、使用进行的专项检查，严格医疗机构的药品、医疗器械采购供应行为。主要检查内容包括购进的药品、医疗器械有无注册证、注册证效期、产品包装标识是否与注册证相符；是否有生产许可证；供货单位资质证明，购进渠道是否合法；医疗器械有无合格证，产品是否过期、失效；产品存放是否整齐规范，储存条件是否符合产品要求，是否严格审查药品销售人员所提供的证照、票据、印章等供货资质资料，对购进药品是否执行进货检查验收制度，对所购进药品是否做到货票同行。

（二）查处药品零售企业违反《药品流通监督管理办法》、未凭处方销售处方药的行为。今年执法人员对××家零售药店未凭处方销售阿莫西林胶囊、土霉素片等处方药的行为给予立案查处。

(三) 开展中药材、中药饮片专项整治。针对我县中药市场仍然存在掺假掺杂、以次充好、它种药品冒充此种药品、包装标签不合格等情况，重点对全市中药材、中药饮片使用单位和经营单位进行了全面清理，没收假劣中药饮片××种，标值××元。(四) 开展终止妊娠药品的专项检查和人血白蛋白专项检查、兴奋剂专项检查。全面检查了我县药品经营、使用单位，未发现我县企业有违规经营使用。

(五) 加强节假日市场重点巡查。为确保元旦、春节以及

2 五一期间人民群众用药用械安全有效，我局开展了节前药械质量专项检查，组织执法人员对辖区内的涉药涉械单位进行拉网式检查。“元旦”、“春节”“五.一”“中秋、国庆”期间，我局开展了节前市场巡查。检查的重点内容包括是否有无证经营药械的违法行为；是否有销售假劣药械的违法行为；是否有从非法渠道购进药械的违法行为；特殊药品的使用和管理情况等，对发现的问题及时作出处理。

(六) 认真做好宣传服务工作。积极开展“消费与责任”药品宣传咨询服务活动。“3 / 15”消费者权益保障日期间，我局联合有关部门在垃圾处理场销毁查获的一批假劣药品、医疗器械，包括假劣板蓝根颗粒、七厘散等共计××多个品种，货值××万多元。销毁的假劣药品和不合格医疗器械是我局在××年整顿药品市场经济秩序和打击假劣药品专项行动中查获的。工作人员同时还在城区展台宣传食品、药品安全知识，发放了《药品管理法》、药品不良反应、合理用药、经营 / 使用化妆品知识、选购保健食品的小常识，等宣传资料××余份，向公众展示假劣药品，讲解识别假劣药品知识，指导公众如何识别假劣药品。

3 常监督检查工作中发现的质量可疑品种，采取针对性抽验、重点抽验等方法，从而提高药品抽验的针对性和代表性。截止目前，对抽验不合格的××个批次药品，已及时依法立案查处。重点对临床用量大的注射剂、中药材、中药饮片等重

点品种以及群众投诉较多的药品进行抽验。通过抽验这一特殊的技术性监督手段，进一步规范了药品经营、使用行为，保障了人民群众的用药安全。

三、存在主要问题及困难

我局在开展稽查工作中虽然取得一定成绩，但对照上级要求，还存在一些问题：一是依法行政意识和执法水平有待进一步提高。主要表现在对相关法律知识的理解不够透彻，执法工作经验还不够丰富；二是药品流通领域常年处于活跃动态，特别是农村药品市场点多面广，地处偏僻，给监管增加了难度。

四、××年工作思路或建议

××年，我局将紧紧围绕县委县政府和市局的中心工作，围绕人民群众最关心、最直接、最现实的食品药品安全热点问题，进一步解放思想，振奋精神，求真务实，科学监管，继续抓好药品质量安全专项整治工作，逐步建立起公平、公正、健康有序的药品市场新秩序，切实维护人民群众饮食用药安全，促进食品医药事业健康发展，积极服务于我县经济建设。

二、进一步探索立案、调查与决定分离制度。在法律规定的范围内更新工作模式，强化监督机制，提高监督效能。推行稽查调查取证、法制部门审查立案、处罚决定审核执行三分离，进一步提高行政执法质量。

药品工作汇报篇八

今年来，我街道以余姚市药品安全街道创建为契机，强化常态管理，狠抓队伍建设，规范工作流程，着力提高群众药品安全自我保护意识和能力，全面提升药品安全保障水平。街道党委、办事处根据创建余姚市药品安全街道的目标要求，统一部署，指导开展各项工作，现就我街道创建余姚市药品

安全示范街道工作情况汇报如下：

朗霞街道辖区面积43.88平方公里，距余姚市区8公里，杭州湾大桥20公里。东与低塘街道相邻，南与西北街道、马渚镇相连，北至小曹娥镇及慈溪市周巷镇，西与泗门镇接壤。329国道横贯全境，梁周一级线、周太公路穿境而过。街道下辖龙王堂、西墟、邵巷、镇西、新南王、熊家街、赵家、新新、天华、天中、朗霞、杨家、干家路十三个行政村和一个居委会。户籍人口4.37万人，外来常住人口4万多人□20xx年全街道完成工农业总产值189亿元，街道一般预算收入6.06亿元，农民人均收入达到15816元。

员、联络员形成的农村药品监管网络体系，实现了全街道辖区内用药规范化管理全覆盖。

（一）加强组织领导。街道领导高度重视创建工作，专门召开班子会议，研究部署药品安全工作，成立了创建余姚市药品安全街道工作领导小组，由街道办事处主任任组长，分管领导任副组长，相关职能部门负责人为成员，并落实社会事务办（教文卫线）为创建办公室，专人具体负责药品安全街道创建工作。并把药品安全街道创建工作列入□20xx年度村干部奖励工资考核办法》中，同时在20xx年的财政预算中落实5万元的创建资金。

（二）健全工作机制和监管网络。一是建立责任机制，我们把创建工作纳入今年我街道的重点工作之一，制定出台了《朗霞街道创建药品安全示范街道实施方案》。年初与各村（居）签订了食品、药品安全监管责任书，明确了工作职责。

信息员工作职责等相关工作制度，明确了药品安全协管员、信息员的工作职责，把药品监管责任落实到人。

（三）加强巡查，规范管理。街道药监办对全街道的药品经营企业、医疗机构基本情况进行排摸，登记汇编成册。充分

发挥街道协管员、村级信息员作用，每半年不少于一次对涉药单位进行巡查。通过查证照上墙、查场所清洁、查药师在岗、查购货凭证、查店堂广告等，督促辖区内药品经营、使用单位加强药品质量管理。今年已对全街道的19家涉药单位和18家医疗卫生机构进行了2次全面巡查，经检查发现各药品经营点能严格按《药品经营质量管理规范》gsp要求规范经营行为，药品分类管理规范化水平进一步提高，处方药基本做到凭处方销售；各医疗机构100%从合法渠道进货，并做好了相关记录，基本药物严格执行“零差率”销售的规定。同时在各行政村设立不合格药品、过期药品回收点，加强过期药品回收管理。目前，我街道已做到了日常巡查经常化、监管属地化、报告及时化，没有使用假药和严重的不合格医疗器械现象的发生，进一步确保了群众用药的安全。

药品工作汇报篇九

本站后面为你推荐更多药品销售工作总结！

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。

我还是不敢松懈，有了这个鼓励，我更加勤奋于我的工作，接下来的两个月，成绩都有进步。但好景不长，两个月后的九月十月成绩又在大幅度的下降，于是生活又回到了从前，变得紧张起来，但是在11月份又发生了转折，量又返回来了，

这又成为一次失败后的自我鼓励，就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，没有市场。

最后，再一次感谢我的领导和同事们，我会用实际表现让销售业绩再创佳绩！

药品工作汇报篇十

在各位领导的正确指导下，我公司20xx年的工作达到了各项指标，现在就各项工作做一个总结。

- 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、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，我公司做深刻的检讨，经常参加各种医药会议，学习一些医药知识，在投标报价时做足各种工课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。
- 3、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，必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，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，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。

我公司所负责的地区中标产品的销售情况也不尽人意，真正客户能操作的品种不多，分析主要原因有几点：

- 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。

由于以上情况，我公司选择了新的销售方式，选择好的产品做全国总代理，及销售各种常用药品。

我公司作为威海人生所生产的新复方大青叶片的全国总代理，不断开拓新的销售市场。其次，我公司所销售的大黄碳酸氢钠片、碳酸氢钠片、藿香正气水、小柴胡颗粒、复方瓜子金颗粒、速效救心丸、急支糖浆等产品，也不断开拓新的销售领域。

在新的一年里，我公司本着“求实、求真、做大、做强”的理念，确立公司新的发展目标，采用现代营销方式，强化市场导向，力推终端操作，与各家生产企业建立良好的合作关系，与新老客户不断接洽，互惠互利，实现双赢。

作为一个医药销售人员，并不是一个孤立的个体，只接受来自上级的指令然后机械化去执行，实际上面对不同的区域（片区）并在该片区管辖着几十人或者更多的医（药）师队伍，如何充分调动他们的积极性，如何合理分配资源（包括时间）是一件非常困难复杂而又非常重要的事情。可以说每一区域（片区）都是公司销售部的基本管理单元，只有它做得好了，整个公司才会更快地向前。鉴于此，片区（或区域）

管理，就通过合理使用资源（销售时间、销售工具、促销费用、人力资源）来疏通药品流通领域的各个环节，使其通路畅通无阻，顺利消失于流通领域，增加片区内市场覆盖面积，提高销售业绩，降低销售费用。

（一）药品的流通渠道：

1、通常情况下的药品流通渠道为：

制药公司——经销商——医院、零售药店——患者
经销商

2、药品在医院内的流通过程：

经销商、制药厂——药库——小药房医师——患者

（二）药品流通渠道的疏通：

一个确有疗效，有一定市场的新药被经销商或医院接受，本来应是一件非常容易的事，但近两年来，由于新药开发猛增，使经销商或医院有了很大的选择空间，从而导致新药售出难的问题出现，而一种新药要被患者最终消费，必须首先保证渠道畅通。

1、经销商的疏通：

（1）富有吸引力的商业政策：

注意：

a□永远站在客户（经销商）的立场上来谈论一切。

b□充分阐述并仔细计算出给他带来不同寻常的利益。

c□沟通现在和未来的远大目标。

(2) 良好的朋友、伙伴关系。

a□充分尊重对方，以诚动人，以心征服对方。

b□良好的沟通技巧和经常交流来维持密切关系。

c□正确应用利益驱动原则，处理好与公司及个人关系。

d□了解不同客户的需求。

(3) 较强的自我开发市场能力。

a□详细介绍所辖片区（区域）销售力量，促销手段和活动。

b□概要介绍公司对全国市场促销和开发的策略。

c□详细了解公司产品疗效，主治及应用推广情况。

d□探讨双方共同开发所辖区域（片区）市场的方法。

具备上述三条，一个新药被经销商认可并接受应是一件十分容易的事。

2、医院药库（也称大药房）的疏通。

(1) 新药进入医院库房：

a□详细收集医院资料（包括院长、药库管理委员会、药剂科主任、采购或计划员、产品相关科室主任、专家或重要医师、甚至管理该院的卫生局有关官员）

b□找出影响该院购药的关键人物，并对其作全面细致的调查

和了解，尤其是他的特殊需求，特殊困难。

c□接触重要人物（可能是院长，药剂主任，相关科室主人任等）说服其作出决策。

（2）维持购药：新药进入药库尽管是成功重要的一步，但维持药物长久不间断，一定数额的保存量更是艰巨，长期而困难的工作，因此要保持频繁接触，加深双方了解，采取长远眼光处理双方合作中出的问题。

3、医院药房（小库房、小药房）的疏通，疏通此环节，保持与药房负责人（组长或主管）良好的个人关系至关重要，因此应做到：

（1）加倍尊重他，满足心里需求。

（2）经常拜访，加深印象和了解。

（3）合理的交际费用。

较大型医院、药库（大药房）负责从医药经销处购进药品，妥善保管而小药房负责领取和分发药品，此处无疏通则不会把药品从药库里领出，当医师开发处方后，患者在小药房（门诊药房、住院部药房、专科药房）无药可取，而产品却在大药库房里“睡觉”，当然每月（或季）如开一次影响进药的重要人物的会议，采用宽松讨论方式，目的让其充分发表意见，提出改进方法，密切双方的关系。

4、有处方权利的医师（也称临床工作或医院促销）产品要想挤入市场占领市场，唯一的手段是依靠医师，他们直接面对患者，通过处方，使药品消失于流通领域进入消费领域，实现药物销售，为公司创造效益，保证公司合理利润，这就要让医师、药师去充分了解产品，扩大市场占有率，增加处方量，但我们必须针对重点医师，通常在省级以上医院（特别

是医学附属医院) 上级医师的权威性和指导作用特别突出, 因此, 科室主任(含专家) 及主治医师、住院总医师是最重要的医师, 为处方重点医师, 是以疏通医师处方环节特别重要, 于核心其疏通方式如下:

(1) 面对面拜访: 从目前药医行业的销售来看, 面对面拜访(个人拜访) 是销售工作中最重要的方法, 占据销售间的80%以上, 是应用宣传单文献样品, 小礼品和自身人格魅力, 一对一地对医师(药师) 等进行推销自己, 推销公司产品, 目的就是让医师从心里接受, 让医师处方本公司生产的药品, 对面拜访有如下特点:

a□ 针对性强, 是对某位特定人物, 特定问题, 对双方和产品的深入讨论和认识, 以满足不同层次, 不同期望的需要。

b□ 与对方面对面交谈, 富有亲切感, 气氛随和易于彼此建立长期密切合作的基础。

c□ 面对面拜访花费时间, 费用很高, 同时对自身素质和销售技巧要求甚高, 因此单位时间内产生的效果差异极好。

d□ 产品介绍缺乏系统性。

(2) 临床大会、小会特点:

a□ 短时间内可以对多个医师传递信息, 效率高, 也能节省费用。

b□ 介绍产品完整系统, 但深入度不够, 更无法顾及特定医师的特定要求。

c□ 以演讲和讨论形式结合, 会弥补深度不足。

d□ 无法建立密切的个人关系。

以上两种形式（面对面拜访小型座谈会）是临床工作等重要的两种方法，原则是：

对重要医师通过频繁个人拜访，花费足够的费用。

对一般目标医师，采取科室小型座谈会，介绍公司和产品，影响和说服。

目前在全国基本上进行了点的销售网络建设，但因为零售价格过低□18□0xxxx/盒，平均销售价格在11□7xxxx□共货价格在3—3□6xxxx□相当于19—23扣，部分地区的零售价格在17□1xxxx/盒，因为为新品牌，需要进行大量的开发工作，而折合到单位盒的利润空间过小，造成了代理商业或业务员不愿意投入而没有进行必要的市场拓展。

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。

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。