

医药代表每日工作总结(优质8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。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

医药代表每日工作总结篇一

时间一晃而过，转眼间，来到那里已近两个月。我有幸来到公司无锡办事处工作，在这短暂的两个月中，在公司领导的亲切关怀和指导下，在同事们热情帮忙下我很快地熟悉了工作环境，适应了新的工作岗位。

医药代表是一个充满竞争的行业，也是一个很能锻炼人的行业，还是一个充满挑战的行业！这是我进入这个行业的初衷。刚开始工作的时候，我充满了信心，相信自己必须能够把这份工作做好！随着工作进行，我的一些问题被一点一点的暴露出来，虽然有点灰心，但谢主任一件一件的帮我指出来，在开会的时候提出来，大家一齐帮我解决！让我受益良多，所以我十分感激热心谢主任和同事们！是他们让我不再迷茫，同时教会了我很多东西！

比如说：我在第一次拜访医生的时候，一进门就会说：“教师，您好，我是利可君的小李，这是我的名片。”然后双手给医生送上名片，医生就会说：“我以前怎样没见过你啊！”我说：“我是新来的，刚接手咱们医院，以后还请您多多关照！”有些医生就会考我一些产品知识，其中因为紧张说的比较差！就这样反复的拜访医生，不断的纠正错误，我的提高以可见的速度向前！在那里，我觉得我们办事处谢主任很有水平，为了让我提高，在开会的时候提出演练拜访医生，然后讲解其中不合理的部分，对我有着很强的促进作

用。还有产品知识演讲，每次我都能从中得到新的启发，对一些不熟悉的地方，加强了记忆！

经过这段时间的工作，我觉得做我们这一行，自我感觉并不是说需要很多的销售经验，主要还是说与客户们的关系，关系好了自然而然的想上量，那就是很简单的事了。当然做销售首先就是说做人很重要，我们在做产品的时候首先是要对我们自我的品种要有深入的了解，不对自我的东西了解清楚又怎样好和别人沟通呢。然后就是五勤了，也就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤。这几勤可能大家都明白、了解，这也是领导经常宣导的，在此我就不一一做解释了。

在这些方面我做的并不是很好，可能是我还不够努力，这也是我以后要改善和努力的方向。虽然在这两个月的时间里在工作上我并没有取得多大的成绩，但这就是我总结的一些技巧，也是在领导的带领下所学习到工作总结。在今后，我想利用我此刻掌握的一点技巧，期望在领导、主任及各位同仁的帮忙下，我给自我拟定了一个计划：

3、任劳任怨，进取配合领导，完成领导交代的工作，做到今日事今日毕杜绝拖泥带水，加强反思，及时总结工作得失，改正错误摆正态度。

期望在以后领导的支持下让我们更上一层楼，为了办事处，当然也是为了我们自我，让我们一齐努力，不要被困难所阻挡，相信我们自我的努力，相信在领导的带领下我们会创造出一个灿烂的明天。

医药代表每日工作总结篇二

新年好！____年已经过去了，今天是新的一年的开始，借用这次机会我给个人过去一年的工作来做个总结，和新的一年计划。首先我非常感谢几位领导对我们工作的支持与帮忙，我想借各位同仁热烈的掌声来表示对领导感谢！谢谢大家！。

新旧交替的这一段，是一年的尾声、还是新一年的序曲？是结束，还是开始？这不重要。重要的是：旧的一年，我经历了那么多，失去过、遗憾过；收获过、充实过……而对于新的一年，我的心中仍然有梦。梦若在，希望就在。。

今年离我们已去，在过去的一年里我个人的工作做的并不是很好，可能是我还不够努力。也没有太多的经验，但我掌握出一点小小的技巧。在坐的各位应该都比我有经验多，希望你们也都不要保留了。利用今天的机会大家都畅所欲言吧。其实做我们医药代表这行并不是说需要很多销售经验，但只要掌握了一些技巧我想离我们成功上量的难度并不是很大，不过也是与我们所在区域环境不一样的，但这些技巧是都应该是我们每个人可以的，做销售首先就是做人很重要，不过在做产品的时候我们首先应该对我们所的产品做为深入的了解，在就是我们所说的技巧，我们必须做到五勤，五快，至于五勤了就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤；脑勤了就是我们要多想问题想想今天该去做什么，明天该去做什么/?比如我们每天在睡觉之前想想我明天上午要到那里去，该去做什么，下午该到什么地方，该做什么?还有今天我有什么事情没有办完，需不要要给客户打个电话，但在给客户打电话我们一般应该在八点之前打过去，不要太晚了影响别人的休息。其实给打电话也并不代表我们的事情就可以办好了，医生也是人啊，他们并不是那么可怕的，那怕你一句小小的问候也许他心理会感觉很好。第二腿勤了就是我们想到了要去做什么，只要去做不管你成功与否，但自己做了心理也就塌实了，在有没有事情要去做的时候或者在自己比较空的时候多到医院去转转，其实和他们聊天也是很有趣的呀，其实不一定是有些事情了就去找他们，没事了就不管了这样是不行的，说白了有事没事我们都应该去关心下他们。之所以这样做也就是多多少少也会感动他们的，让他们觉得你是个勤劳的人。第三眼勤，就是要多观察周围的事情，了解他们的一些需要做的事情，比如到办公室看见他们很忙，办公桌上又很乱看看他们科室能有什么我们是举手之劳的事情。不防大家都把他放在心理下次去了就可以做做。我举个例子，〈像我在做

业务的时候到一家医院里是很热的夏天我以前每次去都会给他们带一个西瓜什么的水果之类的后来时间长了，他们说小陶你下次来不要这么客气了，但我在看见他们吃西瓜的时候啊就要到处找刀，以前我每次也就只知道吃，反正我拿来了你们弄好了我就吃点，我想我每次都买西瓜为什么不给他们带把刀去了，后来我去就帮他们带去，其实也不是很贵的东西，但他给我带了什么？从此以后我就成了他们那里的常客了，也不用每次买吃的了，自己到还有的吃。一举两得啊）虽然只是小事情但对他们来说却是件大事啊！，第四嘴勤就是想到了看到了，就要说最后就要做，人吗总喜欢听好听的话，你多说几句也没什么，但他心理感觉舒服啊，在这里我又要罗嗦了，比如我们经常到外地去了，就买买当地的特产带回去给重要的客户，那至于怎么说我想我不说大家也都知道了。

（记的我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，哪怕一瓶饮料我都要带去的，因为那采购啊很喜欢这些小东西了，我基本上是一个星期去一次，但每次了那个主任在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但最后还是收上了。前几天我又去，想来想去不知道买什么东西了，听一个朋友说宁波有一家买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了两箱过去，那主任也在我就进去了他看见我又拿东西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我接过来来说主任这是我一点的心意我到台州去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去赏赏，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打电话，或者你给我打电话来。）这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和 he 沟通了，上次从萧山回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作！在就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱也许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有百分之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。最后了五快了也就是前面的五勤了，想了就要去做，

成功了我们再接再厉，失败了并不可怕，我记得我看了一个成功人士的一句话；坚强，用心的力量来为自己打气；人的一生不可能是一帆风顺的，所以打从你有自我意识的那一刻开始，你就要有一个明确的认识，那就是人的一辈子必定有风有浪，绝对不可能日日是好日，年年是好年，所以当我们在遇到挫折时，不要觉得惊讶和沮丧，反而应该试为当然，然后冷静的看待它解决它。

虽然在过去的一年里我工作上没有取得很大成功，，但这就是我总结了出一些技巧，也是我在领导的带领下所学习到的。在新的一年里，我想利用我目前所掌握的一点技巧，希望在各位领导支持下，和各位同仁的帮助下，我给自己指定了一个计划，在完成目前我们主大产品〈〉的销量同时来开发出一些新的产品，目前我做的医院有可弗的有可由的我会保持一定的销量，尽量的再提高点销量，在所属于我所做的医院里没有开发出来的，我会尽量尽快的开发，在就是新品种的开发，具体的计划我会像我的直属上司领导汇报的。

希望在新的一年里领导的支持下让我们更上一层楼，为了个人，为了公司我们一起努力吧，各位奋战在医药一线的同任朋友们，不要为了目前所面临的困难所感到茫然失措，相信自己的努力，创造出一个辉煌的明天，今天小才露尖尖角，明天定是荷花香气飞满塘！

医药代表每日工作总结篇三

我自20xx年5月到广东省xx市xx医药代表以来，经历了深圳市场启动、受挫、再启动上量的整个过程，现将两年来的工作总结如下：

我在20xx年5月刚接手深圳市场时，该市场在三甲医药的销售一片空白。为了迅速启动市场，除了自己虚心向老员工学习和请教外，同时与该市场的其他公司业务员协调关系，通过各种形式对各医药的相应科室、门诊室、患者群结构、消费

习惯、大夫的爱好、性格等方面进行详尽的了解和分析，初步确定以广东省二院为重点终端，以其他医药为辅进行科室开发和维护，奔波在八大三甲医药之间，从细微处着手，关心体贴医生，尽管临床费用相对较少，但自己发挥女性细致、温柔的特长，把工作做细做好，使有限的经费发挥的作用。特别在20xx年春节回公司开会期间，根据自己所了解到的医生的爱好，购买了根雕、腊染、天麻、茅台酒等地方特产，送给不同层次的医生，通过这些工作的开展，与医生建立了深厚的友谊，与个别重点医生还建立起了母女关系。医生对我公司产品的认同度得到了进一步的加强，产品销量也得到了稳步提高。

当深圳市场销量稳步上升的时候，非典突袭河北，整个销售迅速下滑，在此情况下自己仍坚持做好临床工作，开始之初，得知勤洗手能防非典，就从超市里面批发洗手液，对几个科室的医生逐科室去送。几天以后，形势迅速恶化，在自己去不了医药的情况下，仍然坚持电话拜访各医药的目标医生，随时了解防非的各种措施和方剂，自己通过朋友购得了几支重组人干扰素，及时送给重点医生，在非典最严重的五、六月，在省二院门诊患者寥寥无几的情况下，也能销售一百盒。

非典之后，通过自己在淡季做扎实的市场工作后，旺季应该是上销量的时候了，但省二院进货情况不升反降，医生在不断开药，病人在不断拿药，但就不见销量上升，根据自己多年的临床推广经验，肯定省二院出了问题。自己把工作重点转移到查找问题上来，从一些蛛丝马迹中寻找出了省二院被窜货的证据，这一切都是在当时的省区经理胡非严重脱岗，自己孤身一人凭着自己对xx制药的忠诚来完成的。

xxx离职以后，本来指望有一个好的经理来带领我们做好市场，谁知来了一个王国青，由于他对市场生疏、对业务生疏、加之从业心态不正确，到了市场以后，就严重违反财务制度，日常工作抓不住重点，不抓稳定，不解决具体问题，不上销量，反倒四处点火，把一个本来就问题重重的河北市场，搞

得雪上加霜，在自己临床工作无法正常进行的情况下，为维护公司利益，在河北市场“白色恐怖”的情况下，自己不怕打击报复，不怕丢饭碗，坚持从各种途径如实向公司高层反映市场实际问题，使公司得以掌握市场更全面的真实情况，及时对问题作出处理，不至于使河北市场毁于个别人之手。

20xx年春天，冬寒未褪，我怀着春天般的心情奔赴河北，开始了深圳市场劫后余生的艰难重建工作。这时候我原来管理的广东省中医药、省医药、省四院已经交接出去，只剩下省三院、省二院、和平医药、省直一门诊四家医药。其中省三院是骨科医药，省直一门诊是日门诊量不足30人的卫生所，和平医药是新开发的医药，上述三家合计销量不足200盒！只有省二院稍好一些，但销量也就200盒左右！总体销售不过8000元，而公司下达的全年任务却高达30万元！整个市场千疮百孔、百废待兴！

此时，在王洪刚经理的指导下，我根据市场实际情况，确立了“以省二院与和平医药为重点终端，目标直指杀手级医生，集中力量提升纯销量；紧抓药剂科和药房，随时掌握库存，保证渠道畅通”的工作思路，开始了深圳市场的复兴之路。

医药代表每日工作总结篇四

医药代表工作总结

医药代表工作总结（一）：

从医药院校毕业之后，我就跟随着大多数的同学成为了一家医药公司的医药代表。医药代表的主要职责就是向医院推荐我们公司的新药，推荐的过程中，我们需要接触医生、药剂科、药事会、副院长等。

每次进入医院，只要说自己是医药代表，周围就会有异样的眼光。我心里真的很难受，有些医院还贴出“禁止医药代

表”进入的牌子，很多人都会拿有色眼镜来看我们，觉得医药代表是增加患者的负担，不惜重金回扣给医生的工作。其实，每一个行业都有它的潜规则，做销售的或多或少都会给客户一点好处的，比如一些促销活动，医药代表给医生回扣也相当于促销活动。其实，我相信选取医药代表这一行业的人，大多数都是觉得医药代表是医生最爱的人，会增加医生的大部分收入。当然，也是为了推广医药公司的新药品。

医药代表跟医生推荐的方法从纯专业的拜访变成聚会，从学术会议变成带金销售，医药代表需要去了解医生表面上的需求，也需要去了解医生家里的需求，并且尽自己的努力满足医生的需求，帮忙医生解决烦恼，到达共赢。其实，医药代表的收入两极分化很严重，有的医药代表轻简单松有房有车，还有一笔不小的存款，有的医药代表甚至交不起房租。

总之了，期望社会能够正确地看待医药代表的价值，期望医药代表同仁们都能前途一片光明。大家能够去看看医药代表就业前景。

医药代表工作总结（二）：

医药代表工作总结

时间一晃而过，转眼间，来到那里已近两个月。我有幸来到公司无锡办事处工作，在这短暂的两个月中，在公司领导的亲切关怀和指导下，在同事们热情帮忙下我很快地熟悉了工作环境，适应了新的工作岗位。

医药代表是一个充满竞争的行业，也是一个很能锻炼人的行业，还是一个充满挑战的行业！这是我进入这个行业的初衷。刚开始工作的时候，我充满了信心，相信自己必须能够把这份工作做好！随着工作进行，我的一些问题被一点一点的暴露出来，虽然有点灰心，但谢主任一件一件的帮我指出来，在开会的时候提出来，大家一齐帮我解决！让我受益良多，

所以我十分感激热心谢主任和同事们！是他们让我不再迷茫，同时教会了我很多东西！

比如说：我在第一次拜访医生的时候，一进门就会说：“老师，您好，我是利可君的小李，这是我的名片。”然后双手给医生送上名片，医生就会说：“我以前怎样没见过你啊！”我说：“我是新来的，刚接手咱们医院，以后还请您多多关照！”有些医生就会考我一些产品知识，其中因为紧张说的比较差！就这样反复的拜访医生，不断的纠正错误，我的进步以可见的速度向前！在那里，我觉得我们办事处谢主任很有水平，为了让我提高，在开会的时候提出演练拜访医生，然后讲解其中不合理的部分，对我有着很强的促进作用。还有产品知识演讲，每次我都能从中得到新的启发，对一些不熟悉的地方，加强了记忆！

在这些方面我做的并不是很好，可能是我还不够努力，这也是我以后要改善和努力的方向。虽然在这两个月的时间里在工作上我并没有取得多大的成绩，但这就是我总结的一些技巧，也是在领导的带领下所学习到的。在今后，我想利用我此刻掌握的一点技巧，期望在领导、主任及各位同仁的帮忙下，我给自己拟定了一个计划：1、努力提高自己的销量，在已开发的状况下务必做到维护与跟进工作，避免不必要的缺货和断货行为，想尽一切办法加进和客户的关系；2、要不断的加强自我的业务潜力，多看产品资料以及相关的知识，多学习，与同事们和领导进行交流向他们学习更好的方式方法；3、任劳任怨，用心配合领导，完成领导交代的工作，做到今日事今日毕杜绝拖泥带水，加强反思，及时总结工作得失，改正错误摆正态度。

期望在以后领导的支持下让我们更上一层楼，为了办事处，当然也是为了我们自己，让我们一齐努力，不要被困难所阻挡，相信我们自我的努力，相信在领导的带领下我们会创造出一个灿烂的明天。

医药代表工作总结（三）：

医药代表工作总结

我自2006年5月到广东省深圳市场任医药代表以来，经历了深圳市场启动、受挫、再启动上量的整个过程，现将两年来的工作状况报告如下：

一、深圳市场前期的启动状况：

我在2006年5月刚接手深圳市场时，该市场在三甲医院的销售一片空白。为了迅速启动市场，除了自己虚心向老员工学习和请教外，同时与该市场的其他公司业务员协调关系，透过各种形式对各医院的相应科室、门诊室、患者群结构、消费习惯、大夫的爱好、性格等方面进行详尽的了解和分析，初步确定以广东省二院为重点终端，以其他医院为辅进行科室开发和维护，奔波在八大三甲医院之间，从细微处着手，关心体贴医生，尽管临床费用相对较少，但自己发挥女性细致、温柔的特长，把工作做细做好，使有限的经费发挥最大的作用。个性在2003年春节回公司开会期间，根据自己所了解到的医生的爱好，购买了根雕、腊染、天麻、茅台酒等地方特产，送给不同层次的医生，透过这些工作的开展，与医生建立了深厚的友谊，与个别重点医生还建立起了母女关系。医生对我公司产品的认同度得到了进一步的加强，产品销量也得到了稳步提高。

二、天灾人祸同时危害深圳市场时，坚持做好本职工作：

重的河北市场，搞得雪上加霜，在自己临床工作无法正常进行的状况下，为维护公司利益，在河北市场“白色恐怖”的状况下，自己不怕打击报复，不怕丢饭碗，坚持从各种途径如实向公司高层反映市场实际问题，使公司得以掌握市场更全面的真实状况，及时对问题作来源理，不至于使河北市场毁于个别人之手。

三、深圳的再启动状况以及下步打算：

够销售xx250盒；在得知李严患有咽炎后，我先后托人从香港购买英国产的“渔夫之宝”长期供应给他，使他经年不愈的咽炎明显好转，六月份他能够销售xx200盒。总体我所管理的医院五月份销售有700余盒，占河北市场销售的30%多。六月份能够突破1000盒。下一步我将继续在公司领导的支持与指导下，扎实工作，挖潜上量，到九月份旺季到来时，把销售稳定在1500盒，从而顺利完成并努力超额完成公司下达的销售指标。站在北国六月的骄阳里，回首我在xx公司的这750多个日日夜夜：两年来，我仅是一名一星代表；两年来，我努力过，挫折过，彷徨过，喜悦过，但从来没有退缩过！此刻，我的销售已过三万元，已经为公司建立了牢固的医院销售网络，我相信我已经能够做二星代表了，我恳请公司根据河北市场实际状况，给我信心，给我动力，给我机会，让我做的更多、更好！我将满怀热情，继续在推广xx胶囊等xx公司优质产品的道路上铿锵前行！无怨无悔。

医药代表工作总结（四）：

xxxx年的岁末钟声即将敲响，回首xxxx年是播种期望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确领导下，在公司各部门通力配合下，在我们药店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩，作为一名店长我深感职责的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：作为一个终端零售店来说，首先要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识作为后盾，三是要有一套良好的管理制度；成本核算是最为重要的，对药店的成本控制，尽量减少成本，获得利润最大化，最重要的一个是要用心观察，用心与顾客交流留住新客人并发展成为回头客，这样的话你就能够做好，具体归纳以下几点：

一、以药品质量为第一，保障人们安全用药，监督gsp的执行，

时刻思考公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。

二、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁的作用。

三、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用心性，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群众。

五、以身作则，作为一个店长，要做好员工的表率，不断向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司的整体利益出发，比如公司对这个药品在这个地方的调价幅度要求，不能低于药品的最低市场价格，作为员工就不能因为关系或是因为顾客的砍价就低于这个标准对外销售药品，无视公司的整体利益。

六、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到用心的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每一天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，用心主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的礼貌用语，使顾客满意的离开本店。我们零售药店能够根据自身的实际状况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。要很好的比价采购药品，我们不但在进货方面要货比三家，还要在销售药品上，货比三家，比质量、信誉、比价格。

七、处理好各部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一

些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以用心的态度去解决。

此刻，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮忙我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们药店。

应对xxxx年的工作，我深感职责重大。要随时持续清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1. 加强日常管理，个性是抓好基础工作的管理；
2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

医药代表工作总结（五）：

转眼20xx年就已经过去，我也来公司半年多了，此刻又是新的一年的一年开始，在此我给个人过去半年的工作来做个总结，和这新的一年计划。首先在此我得十分感谢领导及同任对我工作的支持与帮忙，谢谢！谢谢大家！

医药代表是一个充满竞争的行业，也是很能锻炼人的行业，可能这也是我最初入这行的初哀吧。刚开始工作的时候真的很没有信心，很迷茫什么都不懂不明白从什么地方下手，还好在领导和主管以及同任的帮忙下渐渐熟悉了流程，当然只能说熟悉了流程并不代表了我的潜力提高了多少，天天拜访

和宣传，业绩不但没有上升多少，反而还会下滑，在此我也很感到惭愧，愧对了领导、主管对我的栽培。

其实做我们这一行我自我感觉并不是说需要很多的销售经验，主要还是说与客户们的关系，关系好了自然而然的想上量那就是很简单的事了。当然做销售首先就是说做人很重要，我们在做产品的时候首先是要对我们自己的品种要有深入的了解，不对自己的东西了解清楚又怎样好和别人沟通呢。然后就是五勤了，也就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤。这几勤可能大家都明白、了解，这也是领导经常宣导的，在此我就不一一做解释了。在这些方面我做的并不是很好，可能是我还不够努力，这也是我以后要改善和努力的方向，到时还望大家多多指点。虽然在这半年的时间里在工作上我并没有取得多大的成绩，但这就是我总结的一些技巧，也是在领导的带领下所学习到的。

在这新的一年，我想利用我此刻掌握的一点技巧，期望在领导、主管及各位同仁的帮忙下，我给自己拟定了一个计划：
1、努力提高自己的销量，在已开发的状况下务必做到维护与跟进工作，避免不必要的缺货和断货行为，想尽一切办法加进和客户的关系；
2、在完成目前我们已有产品的销量同时来开发出一些新的产品，以“有医院的地方就有我们的品种”为目标前进；
3、要不断的加强自我的业务潜力，多看产品资料以及相关的知识，多学习，与同事们和领导进行交流向他们学习更好的方式方法；
4、任劳任怨，用心配合领导，完成领导交代的工作，做到今日事今日毕杜绝拖泥带水，加强反思，及时总结工作得失，改正错误摆正态度。

期望在新的一年里领导的支持下让我们更上一层楼，为了办事处，当然也是为了我们自己，让我们一齐努力吧，不要被困难所阻挡，相信我们自我的努力，相信在领导的带领下我们会创造出一个灿烂的明天。

在此也祝愿领导和各位同仁在这新的一年工作顺利，全家

身体健康，万事如意。

谢谢大家！

医药代表工作总结（六）：

我于2008年7月25日起成为医院一名试用期员工。在各位领导和同事的帮忙下，已经几本掌握了各项本职工作，初到医院，我作为客服部门的一员，主要负责的工作有：

1. 服务部在院总经理的领导下，负责全院客户服务工作的计划安排、组织实施，保证客户服务部工作更好的服务于来院的每一位客户。
2. 负责医院总机的管理工作。
3. 负责所有来院客户和院外客户的咨询工作。
4. 负责医院所有客户回访和满意度调查工作。
5. 负责受理和调查处理客户投诉工作。
6. 负责关爱卡的销售和管理工作。
7. 负责网上回贴和网上在线咨询工作
8. 完成总经理和院领导交办的其他工作

在工作初始阶段，部分工作中出现的缺憾或不完善的方面，在医院领导的指导及同仁的协助下，基本得到了改善并起到了较好的工作效果。我个人的工作潜力，也在不断完善的工作中得到了很大程度的提高。这个岗位上两个多月的工作经历，使我清楚的看到了在与客户接触的实际工作状况，为我日后的工作，打下了坚实的基础。

在投诉受理的工作过程中，我深深体会到了医院从起步推向稳定发展的不易。一个新事物在一个城市中获得理解和支持，需要一个较长的磨合期和完善的服务系统。在磨合期中，客户群必然会将各种各样的问题及矛盾反应到客户服务工作中，其中一部分的矛盾能否化解，在于受理投诉岗位人员的接待处理工作做的好坏。如果这个岗位做的好，就能够减轻医院所承受的一部分压力，使医院员工的精力能更多的投入到医疗项目的巩固、扩展工作中；反之，如果这个岗位做的不理想，不仅仅会在与客户的交流中破坏医院的形象及声誉，也会浪费许多人力物力，分散攻坚力量，对医院的顺利发展造成本可避免的延缓。

由于深知这项工作的重要性，所以我努力争取更为完善的解决处理好工作中受理的每一项投诉或推荐。在工作初期，我与其他相关部门的同事，协商拟定并逐步完善了投诉处理流程，不同的推荐或投诉，均有了相应的处理流程及登记入档程序。新的受理流程，不仅仅方便了客户，同样也使工作趋向规范化。在日常工作中，我严守公司制度规定，按时到岗，并对每一齐推荐投诉，都按类型分类并进行了详细登记记录在案。对受理中反映的各类问题，在我职权内能解决的，我都尽力用所知、所学的相关政策、知识及应对技巧，给予客户满意的解答，以期省去公司一部分不必要的人、物力支出。对于反应问题中涉及到公司其他部门或个人的，为了避免今后出现类似投诉，在报公司领导后，我均能按批示认真督促相关部门或人员对客户反映的问题给予解决、落实。

在实际工作中，我也存在着许多缺点和不足，比如处理投诉的经验有限，解决问题时有时缺乏果断，偶尔也会被小的挫折影响工作信心。认识到不足的同时，我始终坚信，自省是改善提高的前提。在今后的工作中，我将努力弥补不足，用自己尽心的工作，为医院的顺利开展，尽一名员工所能做的最大努力。

时光流转间，我已到公司工作5个多月。十分感谢公司领导对

我的信任，给予了我体现自我、提高自我的机会。这5个多月的试用期工作经历，使我的工作潜力得到了由校园步入社会后最大幅度的提高。

转眼间试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而完美的回忆。在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮忙，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了医院员工“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了作为拓荒者的艰难和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为医院的一分子而惊喜万分。一年前，一群大胆创新、勇于开拓的人们在这片荒芜的土地上，开始了艰难的旅程，而我也期望能成为这艰难孤独旅程上一分子。我会用我的乐观豁达为将这艰难的攀登变得简单活泼，将这孤独的旅程变得甜美珍贵而奉献自己的所有力量。

医药代表工作总结（七）：

首先我十分感谢几位领导对我们工作的支持与帮忙。

新旧交替的这一段，是一年的尾声、还是新一年的序曲是结束，还是开始这不重要。重要的是：旧的一年，我经历了那么多，失去过、遗憾过；收获过、充实过……而对于新的一年，我的心中仍然有梦。梦若在，期望就在。

今年离我们已去，在过去的一年里我个人的工作做的并不是很好，可能是我还不够努力。也没有太多的经验，但我掌握出一点小小的技巧。在坐的各位就应都比我有经验，期望你们也都不要保留了。利用这天的机会大家都畅所欲言吧。其实做我们医药代表这行并不是说需要很多销售经验，但只要掌握了一些技巧我想离我们成功上量的难度并不是很大，但是也是与我们所在区域环境不一样的，但这些技巧是都就应是我们每个人能够的，做销售首先就是做人很重要，但是在做产品的时候我们首先就应对我们所的产品做为深入的了解，

在就是我们所说的技巧，我们务必做到五勤，五快，至于五勤了就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤；脑勤了就是我们要多想问题想想这天该去做什么，明天该去做什么比如我们每一天在睡觉之前想想我明天上午要到那里去，该去做什么，下午该到什么地方，该做什么还有这天我有什么事情没有办完，需不要要给客户打个电话，但在给客户打电话我们一般就应在八点之前打过去，不要太晚了影响别人的休息。其实给打电话也并不代表我们的事情就能够办好了，医生也是人啊，他们并不是那么可怕的，那怕你一句小小的问候也许他心理会感觉很好。

第二腿勤了就是我们想到了要去做什么，只要去做不管你成功与否，但自己做了心理也就塌实了，在有没有事情要去做的时候或者在自己比较空的时候多到医院去转转，其实和他们聊天也是很有趣的呀，其实不必须是有事情了就去找他们，没事了就不管了这样是不行的，说白了有事没事我们都应去关心下他们。之所以这样做也就是多多少少也会感动他们的，让他们觉得你是个勤劳的人。

第三眼勤，就是要多观察周围的事情，了解他们的一些需要做的事情，比如到办公室看见他们很忙，办公桌上又很乱看看他们科室能有什么我们是举手之劳的事情。不防大家都把他放在心理下次去了就能够做做。我举个例子，像我在做业务的时候到一家医院里是很热的夏天我以前每次去都会给他们带一个西瓜什么的水果之类的之后时间长了，他们说小陶你下次来不要这么客气了，但我在看见他们吃西瓜的时候啊就要到处找刀，以前我每次也就只明白吃，反正我拿来了你们弄好了我就吃点，我想我每次都买西瓜为什么不给他们带把刀去了，之后我去就帮他们带去，其实也不是很贵的东西，但他给我带了什么从此以后我就成了他们那里的常客了，也不用每次买吃的了，自己到还有的吃。一举两得啊。虽然只是小事情但对他们来说却是件大事啊！，第四嘴勤就是想到了看到了，就要说最后就要做，人吗总喜欢听好听的话，你多说几句也没什么，但他心理感觉舒服啊，在那里我又要罗嗦

了，比如我们经常到外地去了，就买买当地的特产带回去给重要的客户，那至于怎样说我想我不说大家也都明白了。

记的我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，哪怕一瓶饮料我都要带去的，因为那采购啊很喜欢这些小东西了，我基本上是一个星期去一次，但每次了那个主任在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但最后还是收上了。前几天我又去，想来想去不明白买什么东西了，听一个朋友说**有一家买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了两箱过去，那主任也在我就进去了他看见我又拿东西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我接过来来说主任这是我一点的心意我到**去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去尝尝，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打电话，或者你给我打电话来。

这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和 he 沟通了，上次从**回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作！在就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱也许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有百分之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。最后了五快了也就是前面的五勤了，想了就要去做，成功了我们再接再厉，失败了并不可怕，我记得我看了一个成功人士的一句话：坚强，用心的力量来为自己打气；人的一生不可能是一帆风顺的，所以打从你有自我意识的那一刻开始，你就要有一个明确的认识，那就是人的一辈子必定有风有浪，绝对不可能日日是好日，年年是好年，所以当我们在遇到挫折时，不要觉得惊讶和沮丧，反而就应试为当然，然后冷静的看待它解决它。

虽然在过去的一年里我工作上没有取得很大成功，但这就是我总结了出一些技巧，也是我在领导的带领下所学习到的。在新的一年里，我想利用我目前所掌握的一点技巧，期望在各位领导支持下，和各位同仁的帮忙下，我给自己指定了一个计划，在完成目前我们主大产品**的销量同时来开发出一些新的产品，目前我做的医院有可弗的有可由的我会持续必须的销量，尽量的再提高点销量，在所属于我所做的医院里没有开发出来的，我会尽量尽快的开发，在就是新品种的开发，具体的计划我会像我的直属上司领导汇报的。

期望在新的一年里领导的支持下让我们更上一层楼，为了个人，为了公司我们一齐努力吧，各位奋战在医药一线的同任朋友们，不要为了目前所面临的困难所感到茫然失措，相信自己的努力，创造出一个辉煌的明天，这天小才露尖尖角，明天定是荷花香气飞满。

医药代表工作总结（八）：

时间一晃而过，转眼间，来到那里已近两个月。我有幸来到公司无锡办事处工作，在这短暂的两个月中，在公司领导的亲切关怀和指导下，在同事们热情帮忙下我很快地熟悉了工作环境，适应了新的工作岗位。

医药代表是一个充满竞争的行业，也是一个很能锻炼人的行业，还是一个充满挑战的行业！这是我进入这个行业的初衷。刚开始工作的时候，我充满了信心，相信自己必须能够把这份工作做好！随着工作进行，我的一些问题被一点一点的暴露出来，虽然有点灰心，但谢主任一件一件的帮我指出来，在开会的时候提出来，大家一齐帮我解决！让我受益良多，所以我十分感激热心谢主任和同事们！是他们让我不再迷茫，同时教会了我很多东西！

比如说：我在第一次拜访医生的时候，一进门就会说：“老师，您好，我是利可君的小李，这是我的名片。”然后双手

给医生送上名片，医生就会说：“我以前怎样没见过你啊！”我说：“我是新来的，刚接手咱们医院，以后还请您多多关照！”有些医生就会考我一些产品知识，其中因为紧张说的比较差！就这样反复的拜访医生，不断的纠正错误，我的进步以可见的速度向前！在那里，我觉得我们办事处谢主任很有水平，为了让我提高，在开会的时候提出演练拜访医生，然后讲解其中不合理的地方，对我有着很强的促进作用。还有产品知识演讲，每次我都能从中得到新的启发，对一些不熟悉的地方，加强了记忆！

总结工作得失，改正错误摆正态度。

期望在以后领导的支持下让我们更上一层楼，为了办事处，当然也是为了我们自己，让我们一齐努力，不要被困难所阻挡，相信我们自己的努力，相信在领导的带领下我们会创造出一个灿烂的明天。

医药代表工作总结（九）：

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。这就应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十分迅速的制药企业，在未来必须会有大规模的扩展，所以我们都就应想想如何提高自身的素质和潜力来与公司的发展相匹配。要做到这一点，我想首先就应明确：作为一名优秀的医药代表究竟就应具备怎样的素质呢？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，那你的销售就能够做的比一般人优秀了。这段话当时听来对我还是很有帮忙的，她总结出了医药

代表就应具体的几点素质，比如要勤快、要会说有沟通潜力、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，首先就应具备两项基本素质：一是良好的“悟性”；二是自我激励的潜力。

良好的“悟性”

“悟性”是指人对事物的分析和理解的潜力。对于我们医药代表来说，我们应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，能够很快地透过观察、了解对方的习惯、需要，预测对方的行为反应，及时作出决定，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就应是十分有“悟性”的人，从她此刻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，一向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。

自我激励潜力

突破。这一点素质我觉得自己有一些，但还远远不够。

一个人的销售潜力，就是由这两个基本素质的交互作用来决定的。具体来说优秀的医药代表就应具备如下的潜力：

- 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。良好的沟通技巧能够帮忙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仅要掌握倾听和诉说的潜力，还就应涵盖一些有用的谈判技巧，能够透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、协作潜力。这一点我本人是深有体会的。销售业绩要到达，务必依靠团队，个人潜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，团队潜力的大小不是取决于团队中潜力最高的人员，而是取决于团队中潜力最低的人员。新的木桶理论还认为潜力较高的业务人员能够帮忙潜力较低的业务人员弥补不足，从而使团队潜力上升一个台阶。

5、服务的意识和潜力。做销售从某种角度来说就是在做服务，所以服务的意识和潜力也是十分重要的。

6、学习潜力。中国有句古话，就是“活到老，学到老”，医药代表应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，还有透过读书以及互联网获取最新的知识，才能完善、提升自己的潜力，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！

医药代表工作总结（十）：

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。透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。透过这些学习活动，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。2011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，没到达自己心中的目标。
- 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，对工作的用心性不高，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。

医药代表每日工作总结篇五

新旧交替的这一段，是一年的尾声、还是新一年的序曲?是结束，还是开始?这不重要。重要的是：旧的一年，我经历了那么多，失去过、遗憾过;收获过、充实过……而对于新的一年，

我的心中仍然有梦。梦若在，希望就在。

今年离我们已去，在过去的一年里我个人的工作做的并不是很好，可能是我还不够努力。也没有太多的经验，但我掌握出一点小小的技巧。

在坐的各位应该都比我有经验，希望你们也都不要保留了。利用今天的机会大家都畅所欲言吧。其实做我们医药代表这行并不是说需要很多销售经验，但只要掌握了一些技巧我想离我们成功上量的难度并不是很大，不过也是与我们所在区域环境不一样的，但这些技巧是都应该是我们每个人可以的。

做销售首先就是做人很重要，不过在做产品的时候我们首先应该对我们所的产品做为深入的了解，在就是我们所说的技巧，我们必须做到五勤，五快，至于五勤了就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤。

脑勤了就是我们要多想问题想想今天该去做什么，明天该去做什么？比如我们每天在睡觉之前想想我明天上午要到那里去，该去做什么，下午该到什么地方，该做什么？还有今天我有什么事情没有办完，需不要要给客户打个电话，但在给客户打电话我们一般应该在八点之前打过去，不要太晚了影响别人的休息。其实给打电话也并不代表我们的事情就可以办好了，医生也是人啊，他们并不是那么可怕的，那怕你一句小小的问候也许他心理会感觉很好。

第二腿勤了就是我们想到了要去做什么，只要去做不管你成功与否，但自己做了心理也就塌实了，在有没有事情要去做的时候或者在自己比较空的时候多到医院去转转，其实和他们聊天也是很有趣的呀，其实不一定是有些事情了就去找他们，没事了就不管了这样是不行的，说白了有事没事我们都应该去关心下他们。之所以这样做也就是多多少少也会感动他们的，让他们觉得你是个勤劳的人。

第三眼勤，就是要多观察周围的事情，了解他们的一些需要做的事情，比如到办公室看见他们很忙，办公桌上又很乱看看他们科室能有什么我们是举手之劳的事情，不防大家都把他放在心理下次去了就可以做做。我举个例子，像我在做业务的时候到一家医院里是很热的夏天我以前每次去都会给他们带一个西瓜什么的水果之类的后来时间长了，他们说小陶你下次来不要这么客气了，但我在看见他们吃西瓜的时候啊就要到处找刀，以前我每次也就只知道吃，反正我拿来了你们弄好了我就吃点，我想我每次都买西瓜为什么不给他们带把刀去了，后来我去就帮他们带去，其实也不是很贵的东西，但他给我带了什么？从此以后我就成了他们那里的常客了，也不用每次买吃的了，自己到还有的吃。一举两得啊。虽然只是小事情但对他们来说却是件大事啊！，第四嘴勤就是想到了看到了，就要说最后就要做，人吗总喜欢听好听的话，你多说几句也没什么，但他心理感觉舒服啊，在这里我又要罗嗦了，比如我们经常到外地去了，就买买当地的特产带回去给重要的客户，那至于怎么说我想我不说大家也都知道。

记得我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，哪怕一瓶饮料我都要带去的，因为那采购啊很喜欢这些小东西了，我基本上是一个星期去一次，但每次了那个主任在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但最后还是收上了。前几天我又去，想来想去不知道买什么东西了，听一个朋友说**有一家买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了两箱过去，那主任也在我就进去了他看见我又拿东西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我接过来来说主任这是我一点的心意我到**去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去尝尝，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打电话，或者你给我打电话来。

这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和 he 沟通了，上次从**回去又给她带了两盒萝卜

干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作！在就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱也许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有百分之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。

最后五快了，想了就要去做，成功了我们再接再厉，失败了并不可怕，我记得我看了一个成功人士的一句话；坚强，用心的力量来为自己打气；人的一生不可能是一帆风顺的，所以打从你有自我意识的那一刻开始，你就要有一个明确的认识，那就是人的一辈子必定有风有浪，绝对不可能日日是好日，年年是好年，所以当我们在遇到挫折时，不要觉得惊讶和沮丧，反而应该试为当然，然后冷静的看待它解决它。

虽然在过去的一年里我工作上没有取得很大成功，但这就是我总结了出一些技巧，也是我在领导的带领下所学习到的。

在新的一年里，我想利用我目前所掌握的一点技巧，希望在各位领导支持下，和各位同仁的帮助下，我给自己指定了一个计划，在完成目前我们主大产品**的销量同时来开发出一些新的产品，目前我做的医院有可弗的有可由的我会保持一定的销量，尽量的再提高点销量，在所属于我所做的医院里没有开发出来的，我会尽量尽快的开发，在就是新品种的开发，具体的计划我会像我的直属上司领导汇报的。

医药代表每日工作总结篇六

时间飞快，五月，六月悄悄溜走，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！

五月，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。五月份，四个医药公司调货情况不佳啊总的算起来是一万多啊，××医药公司串货有3千多，××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！×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（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，××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。

六月份，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，×一片天是我们医药公司的重点，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。

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。七月是我艰辛的岁月，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！

医药代表每日工作总结篇七

我一直就想写个东西来告诉那些做医药代表的朋友，如何做一个有发展前途的医药代表。现在人们一提起医药代表，印象就是提个公文包，到医院贿赂医生的销售。以至于各个医药对医药代表采取了非常过激的做法，禁止医药代表接触医生。而且现在包括医药代表自己就不知道，到底医药代表应该是什么样子，如何可以做一个真正的医药代表。

我曾经做过医生，接触过医药代表，也做过医药代表，而且成绩优秀，我就想从医生的角度和医药代表的角度来和各位医药代表探讨一下，也让朋友们分享我的经验，给同行提过一种销售方法。

医生喜欢和什么样的医药代表交流，和讨厌什么样的医药代表。

首先喜欢外表干净利索，健康靓丽的医药代表。因为我每天接触的都是哪些愁容满面的病人，而且大部分都是普通的人，所以当个衣着光鲜的健康形象出现在我的面前，我会立刻产生好感并且心情愉快。毕竟，人都是感官动物。所以医药

代表的外表对给人的第一印象非常重要。

其次，我喜欢谈吐优雅幽默，有知识有教养的医药代表。因为我可以从他的嘴里知道很多我不知道的知识，而且我会不自觉地羡慕他的谈吐，和修养，也希望自己成为他那样的人，那么这样的人我会希望对于他交流。因此作为一个医药代表自身的知识和修养非常重要。再其次，我喜欢能够察言观色的医药代表。比如我很忙的时候，他不会出现，他永远出现在我不忙的时候。而且她对我的关心，永远恰到好处。因此有敏锐的洞察力是一个优秀的医药代表必须具备的素质。

总的来说，我比较喜欢接待外企的医药代表。因为他们给我的印象都是非常专业的，而且他们的产品都是非常可靠的。比如他们可以非常清楚的解答副作用，及发生副作用以后如何处理。这样使我在给病人用药的时候，心里有底。

第二，我最讨厌医药代表说他的产品没有副作用。这样的话，只能骗老百姓，对于一个医学院毕业的医生来说，说一个药没有副作用，和说这样药没有任何作用道理一样。我会认为，要不是就是这个药无效，要不就是这个代表或者药厂自己都不了解自己的产品，那么他再说什么都是浪费我的时间，这样的药，给我回扣，我也不开。我怕毁我名誉。

第三，我最讨厌没有“眼力见”的医药代表。比如，我诊室里有很多病人等着候诊，他也站在旁边，我看到这样的人就会心里起烦。如果他要在我给病人解释病情的时候，插嘴。我就从心里把这个人拒绝了。我还特别讨厌医药代表坐在我对面的座位。除非是我同意的，否则我会觉得心里特别不舒服。因为我的心理，认为那个位置是医生，我的同事座位。第四，我讨厌过分套近乎的异性医药代表。这样的代表我绝对不会处方他的药，因为我怕他再次出现。

第五，我讨厌说话转大圈，表达不清楚的医药代表。我会觉得他说了半天，我也没有听懂，浪费我的时间。

从来不开。虽然便宜，但是无效，那么就是让病人花一分钱，都是冤枉钱。我想这是做医生最起码的医德。对于目前国内一味强调药物价格，而使很多虽然便宜但是没有什么明显疗效的药物保留在报销目录内，我觉得其实是对病人的不公平。相反有很多非常便宜，疗效非常肯定的药物，却在市场上消失了。比如吡哌镁锌擦剂。我记得当时也就几块钱。现在居然找不到了，也许换了个名字卖高价了。有很多传统的，经过多年证实的药，就没有必要用进口的。比如apc等。

做一个好的销售，第一要做的事情是在你的客户心理，树立你自己的品牌。你的品牌就靠自己打造，你这个品牌是否能够升值全在自己。

医药代表应具备的知识：医药知识，特别是你自己产品的知识，药理，病生理，临床，销售技巧，市场等等。现在很多医药代表抱怨药物不好卖的同时，总是价格，回扣为先。其实这是销售上不去的主要原因。如果一个公司发现，销售抱怨价格，回扣的时候，只能说明两点：销售人员的水平有限，公司产品质量有问题。

一个成功的销售，应该记住：价格永远不是销售不好的原因。价格由很多成分构成，前期开发科研成本，生产成本，市场销售成本，品牌价值利润。那么这里面那部分是公司挣钱的部分？其实真正能够提高利润的部分在品牌价值利润。没有品牌的产品比有品牌的产品价格要低。但是并不是价格低就好卖。奔驰也不过就是汽车，宝马也是，本田也是，但是价格不同。如果你有钱，你愿意不愿意买奔驰？那么价格是问题吗？所以如果不是价格问题，那么就要分析，什么原因对方不用你的产品，一般来说，最主要的原因，是没有接受你这个人。一个优秀的销售，一定是个有着人格魅力的人。要让客户感到，你的产品和你的人是同样的表现。你表现高贵，那么他就会认为你的产品质量也高。这就是品牌的建立。你就是你的品牌。如果你的品牌打造成功，你的客户就会跟着你走，你买什么产品，他就卖什么产品，只要他有经济实力，

他不会在乎价格，更何况药品的价格不是医生直接支付，只要你的产品能够真正有效。那么如何打造自己的品牌，那就要从外到内。我前边说了，外表对于销售来说非常重要。但是第一眼过后，那么最重要的就是你的知识了。所以一个好的销售，一定是博览群书，什么都知道的万事通。而且是自己产品的专家，可以做到问不倒的销售，是客户最稳定的销售。因为客户跟着他，心里有底。

医药行业和其他行业有个最大的不同就是，医药行业对专业知识要求非常高。因为药物的一个重要特征是有副作用。而如果一个销售对自己药物的副作用不够了解，那么就不足以提供可靠的帮助给医生。作为一个医药代表，时刻要记住：在你的产品方面，你才是真正的专家！医生只有用药的经验，并没有大量药物知识，而你应该具备你的产品，你的同类产品，你的竞争产品的所有知识。所谓知己知彼才能百战不殆。

且把这个转化成对医生的帮助，这才是一个医药代表应用自己的专业知识加上销售技巧的表现。医药代表，不是送钱的财神，医药代表应该是传送知识的媒介。其实从销售学上讲，医药代表不是真正意义上的直接销售，在英文里面，叫missionary.这类销售的工作，其实是使命作用。就是传送知识。如果医药代表把这个主要的作用放弃，那么这个工作的意义就消失了，那么医院不需要医药代表也是正常的了。

药店和医院从销售渠道上讲，是两种完全不同性质的销售。药店的销售要靠促销手段，药店销售拿回扣是正常的销售方式。药店销售和商店销售一样，药厂给他们的促销包括，提供货架销售回扣，数量销售回扣，个人销售提成等等。这些都是商业流通的正常手段。这个工作和医院医药代表的工作有着性质的不同。当然他们的一部分工作也是讲述药品，但是药店的人没有临床经验，医学知识不是非常丰富。所以对他们的只是讲述属于普及性质。不需要很深的医学知识。和药店的员工讲药，主要是让他们了解基本的知识，用这个来维护和他们的关系。对他们最有用的就是公司的销售促销政

策，回款政策。

如果是处方药物，还是要与处方医生建立良好的关系

与药方的员工的关系，就是对otc药物。那就是要告诉他们你们的药物和其他药物的区别，以及你们是否有促销政策。比如专柜，专人销售。特殊日销售等等。otc销售要凭借公司市场部的支持，广告，活动等等，不是一个人能做的努力。

一个不成功的医药代表的表现：

普遍问题：缺少工作热情，工作态度不端正，不注重自己的外表。太过功利。

特殊问题：

1、缺少必要的专业知识。对自己的产品不了解。因此在日常拜访的时候，特别怕对方提专业性问题。

2、缺少必要的自信。总觉得自己是来求医生处方的。而不是觉得是来指导医生处方的。其实你想，如果没有医药代表，那医生岂不是永远就用那几个药？如果这些药都已经被淘汰了，那他还如何当医生？拿什么给病人治病？因此他应该感谢你的到来，否则他就失业了。因此，没有医药代表，就没有医生的前途。医药的知识不是靠医生自学得到的，是靠医药代表的工作来传播的。想想，以前没有医药代表的时候，我们国家的药物有多少？先锋霉素用了多少年才来到中国？而有了医药代表以后，我们国家的药物发展才有几天和世界的几乎同步，我说几乎，是因为，我们国家还没有达到。国外真正的专利药物，并没有进口我国。原因我前边已经讲了。所以如果没有医药代表，恐怕中国人，还在应用早已经产生了抗药性的抗生素。因此，医药代表是一个值得骄傲的职业。是一个高雅，有知识，有前途的职业。说医药代表没有前途的人，一定是那些缺乏知识，整天混吃混喝的，缺少智慧的人。

3、总强调钱的威力。好像回扣是唯一能够提高销售的途径。这样的人，坦率地说，不适合做销售。我记得以前我们的销售经理曾经说，如果要能给钱提高销售，我还雇佣你们干吗？找个猩猩都能干。其实话糙理不糙。销售一定会有销售费，但是要看你如何合理有效的使用。

在大家都给回扣的时候，我从来不给我的客户回扣。当时我用了另外一种特殊的方式，战胜那些给回扣的产品。我当时用我的促销费给我的几个特别支持我的客户的孩子们，请了一个外国老师，然后在暑假的时候，把这几个孩子组织起来，让这个外国人给他们上课，学口语。我当时很明确地告诉我的客户，我是用我的销售费用来做这件事情的。我是母亲，我特别了解做父母的心情。给他们那点小钱，不如为他们的孩子办点实事。当时1994年左右，能让外国人教外语的这个做法，非常独特，而且吸引人。这个结果是，我的客户就把这个消息传给了其他医生。然后其他医生们主动找到我，希望他们的孩子也能加入，那么在那个时候，我就可以大大方方的给他们布置任务了。我明确地告诉他们，我请这个外国人的钱是我的销售费用，如果我的销售不能达到目标，我也没有这个费用来帮助你们的孩子。医生们都不是傻子，非常明白我的意思。所以我的销售永远是第一。

4、缺少智慧和创意性。总是跟着别人的销售路子走。总是强调，别的公司怎么做，别的人做了什么。好像我不这样做，我就没有办法了是的。

5、缺少工作的计划性和目的性。没有一个系统的拜访计划和记录。总是想起什么干什么。大多数都是盲目拜访。

6、过多的依赖请客吃饭。似乎那是维系客户感情的唯一方式。

我做医药代表的时候，很少请客户吃饭。第一，没钱。我们当时没有什么经费，而且我总想把经费省下来办大事。比如请外教。但是每次外教的活动我都去参加，这样我会在非工

作日遇到我的客户，并且我可以帮助组织，这样我自己可以控制活动的局面。而客户看到的我不但医学知识丰富，专业敬业，还看到我对他们的孩子的关系。这样的情感维系，比在一起吃一顿饭让他们感动得多。

所以我呼吁，医药代表们，只要我们能够调整好我们的心态，建立起我们的自信。我们完全可以挺胸抬头作销售。用我们的智慧，知识，修养，气度来得到他们的认可，欣赏。作为一个销售，就要学会如何给自己的客户分类。

首先作为一个销售，一定要懂80/20 原则。就是要知道，你的销售的80% 一定是你那忠诚的20%的客户为你创造的。所以你首先要做的事情就是确定你那20%的客户。经验告诉我，那些看重回扣的客户绝对不再我的20% 里头。他们是谁给得多，就跟谁跑的人。

目标客户分为：刚毕业医生，准备提职称的医生，专家门诊，返聘专家。而那些处在过渡阶段的医生，我把他们归到80% 客户里。

原因：

1、刚毕业的学生处方我的药物有个人目的。第一，积累点用药经验，第二，可能是为了自己跳槽作准备。所以他们不在乎是否有回扣。

2、那些准备提职称得医生，这个时候，一定需要学术帮助。比如发表论文，翻译论文什么的。那么如果我在这个时候能够提供帮助，他们一定会非常感激。因为他的事业前途，比眼前那点小钱更重要。否则他会为了小钱，而失去挣大钱的机会。

3、看专家门诊的医生。他们也是需要学术支持的，如果他们能够保持学术活力，他们才有可能退休以后被医院反聘。而

且这些人更看重自己的学术头衔。

4、返聘回来的医生。他们往往是被人忽视的群体。所以稍微重视，他们都会配合。因此我把上述人群作为我主要工作对象。抓住每个群体的特点和需求。多方位的关照，提供帮助。同时对他们也提出我的要求。告诉他们我们的相互合作关系。比如帮助他们联系我认识的学科杂志，发表他们的文章等等。

而我发现，那些平时对我说，帮我开药多的医生，其实并不是真的帮我的客户。因为我通过工作关系可以查他们的处方。但是我不说破，我就会对他们说，谢谢帮助。如果他们开口向我要条件，那么我就会对他们不客气地指出他们说的名不副实。我想，反正他们本来就是我捞草打兔子一带稍的。他们不处方我的产品，对我的销量影响也不大。但是我尽量不得罪他们。

医药代表每日工作总结篇八

新年好！

新旧交替的这一段，是一年的尾声、还是新一年的序曲？是结束，还是开始？这不重要。重要的是：旧的一年，我经历了那么多，失去过、遗憾过；收获过、充实过……而对于新的一年，我的心中仍然有梦。梦若在，希望就在。

虽然在过去的一年里我工作上没有取得很大成功，，但这就是我总结了出一些技巧，也是我在领导的带领下所学习到的。在新的一年里，我想利用我目前所掌握的一点技巧，希望在各位领导支持下，和各位同仁的帮助下，我给自己指定了一个计划，在完成目前我们主大产品〈〉的销量同时来开发出一些新的产品，目前我做的医药有可弗的有可由的我会保持一定的销量，尽量的再提高点销量，在所属于我所做的医药里没有开发出来的，我会尽量尽快的开发，在就是新品种的开发，具体的计划我会像我的直属上司领导汇报的。

希望在新的一年里领导的支持下让我们更上一层楼，为了个人，为了公司我们一起努力吧，各位奋战在医药一线的同任朋友们，不要为了目前所面临的困难所感到茫然失措，相信自己的努力，创造出一个辉煌的明天，今天小才露尖尖角，明天定是荷花香气飞满塘！