

# 2023年药代的工作计划(实用5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 药代的工作计划篇一

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，18.00元/盒，平均销售价格在11.74元，共货价格在3—3.60元，相当于19—23扣，部分地区的零售价格在17.10元/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。

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。

## 药代的工作计划篇二

在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。

在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。

到现在为止，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。

在管理上要绝对公平和公正、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。

我们根据以上实际情况，为了保证企业的健康发展、充分发挥各智能部门的能动性、提高销售代表对企业的依赖性和忠实度，对年工作做出如下计划和安排：

目前市场基本上实现了布点的完成工作，通过近半年的彼此磨合与考察，对目前所有人员的资性程度应该得到认可，为了绝对回避风险，企业应该确定其管理的主要地位，然后适当进行必要的诱导和支持，进行市场的拓展和网络建设工作，具体要求如下：

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。

xx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。

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xx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，明确目前市场是市场开发阶段，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。

我们要求公司做好如下的工作：

所有销售都是为公司服务，所有员工都是企业的资源，销售活动是为企业发展服务。无论销售公司的什么产品，都是属于公司。而全部的网络、人员本身就是公司的资源，应该充分利用此资源，进行整体营销售及管理。

既然已经成立了营销售中心，应该将整个业务转移到，所有合同的管理、合同的审查、货款的催收、商业档案收集及管理、发货的确定等等，乐山只能作为特殊合同的审批、和后勤保障工作。

没有哪个企业销售中心根本不知道详细的发货情况、销售情况、回款情况的，这无论对市场的信息反馈还是市场控制都不利，营销中心对市场的决策主要信息来源为各种销售数据，如果失去这些数据，营销中心失去意义。

1、召开一次全国地区经理会议，规定统一的市场运做模式，加强业务员对企业的信心，提高对企业的凝聚能力。

2、要求对市场进行细分、进行招商、招聘，费用有公司采取用药品冲抵的方法，减少公司现金的支出。

3、继续加大对市场的保护，要求统一销售价格。加大对市场的支持力度。

4、加强对合同和商业的管理。

1、早上用十分钟鼓舞自己，增强自信

2、用十分钟做户外活动

3、细化一次当天的工作

4、参加一次鼓舞式的晨会

- 5、整理一次所需的资料礼品等
- 6、确定一次拜访医生的路线
- 7、在医生上班时，以每位客户朋友礼仪性的问候一次
- 8、到xx站，查看一次住院病人的情况
- 9、同xx沟通交流了解一次用药的情况
- 10、查房后，与自己的目标医生沟通一次
- 11、给医生或xx帮一次忙
- 12、拜访一位目标医生看能否约好外出活动一次
- 13、中午给值班医生或xx买一份快餐或水果
- 14、请一个医生吃饭或喝茶聊天
- 15、了解一个医生的性格爱好及家人情况
- 16、了解一个医生的社会关系
- 17、参加一次找差距式的业务沟通会
- 18、汇报一次工作并提出需要解决的问题
- 19、夜访一次值班医生以增进感情
- 20、熟记一个医生或xx的名字
- 21、认真填写一次工作日志
- 22、计划一下明天的工作

- 23、给一个医生通一次电话或发条短信
- 24、看一份报纸或新闻杂志
- 25、给家人和朋友通一次电话
- 26、听一段音乐或唱首歌放松自己
- 27、睡前二十分钟，找出当天工作中的不足

- 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xx做朋友。
- 5、收集一次疗效显著的
- 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。
  - 17、认真制定下周工作计划及维护计划。
  - 18、给医生或xx发一次祝福‘周末愉快’的短信。
  - 19、积极主动清理一次集体和个人卫生。
- 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。
  - 14、细化一次经理下达考核目标任务。
  - 15、参加一次市场部娱乐活动，放松自己。
  - 16、交一位医药销售方面人士做朋友。
  - 17、认真做一次下月的工作计划。
- 1、总结一次本季度的工作，找出不足。
  - 2、汇总一次医院的季度销量。
  - 3、评述一次本季度中的每月销量。
  - 4、收集一次专家的学术论文并上报公司。
  - 5、和主管、内勤分析研究一次业务工作计划。
  - 6、参加市场部全体员工聚餐联欢一次。
  - 7、参加一次市场部季度工作计划，深入学习公司的企业文化。
  - 8、汇总一次的档案，上报省区。
  - 9、认真做一次下季度工作计划。
  - 10、细化一次下季度工作、销售目标。
  - 11、确立一次目标医生的销售排行，并重点维护。
  - 12、调整心态，善用阳光思维，永不言败。

- 1、汇总一次半年销量与计划任务做比较。
- 2、参加一次半年工作总结会。
- 3、参加一次批评与自我批评活动。
- 4、参加一次下级评价上级的活动。
- 5、申请一次重点主任到公司参观旅游。
- 6、参加一次业务技能比赛。
- 7、参加一次半年工作考核。
- 8、修正一次客户档案及资料并上报。
- 9、参加一次市场部集体旅游活动。
- 10、细化一次经理制定下半年工作计划。
- 11、对公司的制度、文化等提一次意见和建议。
- 12、回家探亲一次。

- 1、做一次全年自我工作总结并上报。
- 2、制定下一年度工作计划。
- 3、收集医生有价值的临床资料并上报。
- 4、请教其他市场部同事的工作经验，取长补短。
- 5、找出自己工作中的不足，并改进。
- 6、慰问一次vip□

- 7、参加一次业务培训。
- 8、参加一次全国销售会议。
- 9、参加一次年终总结会。
- 10、参加一次公司举行的文艺活动。
- 11、参加一次内部的评比活动。
- 12、回家探亲，并给予亲朋好友新年的问候。

### 药代的工作计划篇三

作为医药销售代表，我的工作计划如下：

- 1、细化一次当天的工作
- 2、整理一次所需的资料礼品等
- 3、确定一次拜访医生的路线，准确掌握拜访科室医生每日排班表
- 4、同坐医生沟通交流了解一次用药的情况，对不了解我们产品的医生，在闲暇时耐心专业的介绍产品成份，用途，功效，以及用量比较好的医生对此产品好的评价。

遇到同类的产品介绍其不同点，更好体现出本产品优势：

- 1、请一个医生吃饭或喝茶聊天。
- 2、了解一个医生的性格爱好及家人情况。
- 3、了解一个医生的社会关系。

- 4、夜访一次值班医生以增进感情。
  - 5、熟记一个医生或护士的名字。
  - 6、认真填写一次工作日志。
  - 7、遇到节假日或天气变化以短信形式或电话问候。
  - 8、经常看看报纸或新闻杂志，能广泛的与兴趣爱好不同的医生更好的交流。
  - 9、拜访一位目标医生看能否约好外出活动一次。
  - 10、汇报一次工作并提出需要解决的问题。
  - 11、休息前，找出当天工作中的不足，计划一下明天的工作，以利于改进。
- 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、交一个医生或护士做朋友。
  - 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。
  - 17、认真制定下周工作计划及维护计划。
  - 18、给医生或护士发一次祝福‘周末愉快’的短信。
  - 19、积极主动清理一次集体和个人卫生。
- 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。
  - 14、细化一次经理下达考核目标任务。
  - 15、参加一次市场部娱乐活动，放松自己。
  - 16、交一位医药销售方面人士做朋友。
  - 17、认真做一次下月的工作计划。
- 1、总结一次本季度的工作，找出不足。
  - 2、汇总一次医院的季度销量。
  - 3、评述一次本季度中的每月销量。
  - 4、收集一次专家的学术论文并上报公司。
  - 5、和主管、内勤分析研究一次业务工作计划。
  - 6、参加市场部全体员工聚餐联欢一次。
  - 7、参加一次市场部季度工作计划，深入学习公司的企业文化。
  - 8、汇总一次的档案，上报省区。
  - 9、认真做一次下季度工作计划。

- 10、细化一次下季度工作、销售目标。
  - 11、确立一次目标医生的销售排行，并重点维护。
  - 12、调整心态，善用阳光思维，永不言败。
- 1、汇总一次半年销量与计划任务做比较。
  - 2、参加一次半年工作总结会。
  - 3、参加一次批评与自我批评活动。
  - 4、参加一次下级评价上级的活动。
  - 5、申请一次重点主任到公司参观旅游。
  - 6、参加一次业务技能比赛。
  - 7、参加一次半年工作考核。
  - 8、修正一次客户档案及资料并上报。
  - 9、参加一次市场部集体旅游活动。
  - 10、细化一次经理制定下半年工作计划。
  - 11、对公司的制度、文化等提一次意见和建议。
  - 12、回家探亲一次。
- 1、做一次全年自我工作总结并上报。
  - 2、制定下一年度工作计划。
  - 3、收集医生有价值的临床资料并上报。

- 4、请教其他市场部同事的工作经验，取长补短。
- 5、找出自己工作中的不足，并改进。
- 6、慰问一次vip□
- 7、参加一次业务培训。
- 8、参加一次全国销售会议。
- 9、参加一次年终总结会。
- 10、参加一次公司举行的文艺活动。
- 11、参加一次内部的评比活动。
- 12、回家探亲，并给予亲朋好友新年的问候。

## 药代的工作计划篇四

本片区的区域包含空军医院（473部队医院）和兰州市第二人民医院两家，其中一家是三级甲等部队医院。一个是二甲医院地方医院（正在申报/检查成为三级甲等医院），区域销售代表人员三人杨明霞：王海霞：庞利民。工作区域互相交叉。每个医院的具体进院品种为空军医院是巨和粒，爱倍。多帕菲。洛铂。舒龙。波贝。欧贝。帮达。氨曲南。卡维地洛。奥正南。瑞丁。誉捷。申捷。人参多糖。瑞白，方克。丁克等。第二人民医院的进院品种为舒亚。特苏尼。虫草胶囊。复方樟柳碱注射液，泉奇。瑞立泰。多帕菲和新活素。欧贝。丁克和 三代铂系列等。通过一个月的基本摸底情况熟悉和人员一起工作协访，基本清晰了下半年的本区域的工作目标计划，并按照这个思路进任务分解。按照计划完成公司制订的年度销售目标。

总纲围绕着下半年的总体任务目标从以下几个方面展开：

1. 按照公司制定的产品销售目标年度计划。追加完成。横向计划深度分解，明确任务。

上半年已经过去，本区域内医院市场，在完成公司产品任务业绩上非常的不理想，完成率在21%，有些新品几乎是空白销售和或则是很低，如在第二医院的眼科药复方樟柳碱注射液；空军医院的卡维地洛等，有些品种和历史业绩相比下降的很大，公司主营品种在本区域医院内推广上量不理想（有产品结构的原因和医院本身的特殊性及其病源数量的原因），区域下半年的销售任务压力很大。但是我们可以通过产品结构调整和产品市场的细分根据每个具体的医院的情况，采取销售人员的合理搭配，团队重点协作相信可以把上半年的未完成的任务完成。

## 药代的工作计划篇五

1、根据历史数据及医院目前状况，与主管探讨目标客户销售增长机会

- （1）医院产品覆盖率及新客户开发
- （2）目标科室选择及发展
- （3）处方医院医生选择及发展
- （4）开发新的用药点
- （5）学术推广活动带来的效应
- （6）竞争对手情况
- （7）政策和活动情况

2、根据所辖区域不同级别的医院建立增长预测

3、与主管讨论

(1) 了解公司销售和市场策略，本地区销售策略

(2) 确定指标

4、分解目标量至每家医院直至每一个目标科室和主要目标医院医生

5、制定行动计划和相应的工作计划，并定期回顾

1、制定月/周拜访行程计划

(1) 根据医院级别的拜访频率为基本标准

(2) 按本月工作重点和重点客户拜访需求分配月/周拜访时间

(3) 将大型学术会议、科内会纳入计划

2、按计划实施

2、访前准备

(2) 制定明确的可实现可衡量的拜访目的

(3) 根据目的准备拜访资料及日常拜访工具（名片、记事本等）

(4) 重要客户拜访前预约

3、拜访目标医院和目标医院医生

(2) 熟练使用产品知识及相关医学背景知识，熟练使用销售技巧

(3) 了解医院医生对产品的疑义，及时正确解除疑义

(4) 了解竞争产品信息

a□了解产品库存和进货情况

b□了解医院政策管理动向

c□了解竞争产品信息

d□与以上所有提及人员保持良好客情关系

#### 4、拜访分析及总结

(1) 整理及填写拜访记录

(2) 拜访目标、销量达成情况分析

(3) 制定改进方案□smart□和根据工作计划

#### 1、目标医院

(3) 与目标科室主任建立良好关系，确保业务活动受到他们的支持

(4) 确保社保产品在医院社保范围内正常使用

#### 2、目标医院医生

(1) 每月做目标医院、科室和医院医生的销售分析和计划

(2) 根据计划开展科室和医院医生的增量活动

(3) 根据计划拓展医院、科室和目标

1、及时认真和了解公司市场销售策略，如市场部活动季报等

2、举行科内会

(1) 按科室、产品制定科内会覆盖计划

(2) 按计划举行科内会，熟练运用讲课技巧和学术知识达到产品宣传目的

(3) 每月回顾科内会执行效果

3、执行大型学术会议

(1) 按科室、产品制定学术活动覆盖计划

(2) 按照覆盖计划邀请客户

(3) 会前准备、计划、分工

(4) 按照分工担任相应会议组织职责

(5) 保证被邀请客户到会率90%以上

(6) 会后总结、评估会议效果，提出改进建议和计划