

# 最新新医药代表工作汇报 医药代表个人 工作计划(汇总5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 新医药代表工作汇报篇一

作为医药销售代表，我的工作计划如下：

每日必做：

- 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。

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。

每月必做：

- 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。

每季度必做：

- 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。

每半年必做：

- 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。

每年必做：

- 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。

## 新医药代表工作汇报篇二

我自20x年5月到x省x市场任医药代表以来，经历了x市场启动、受挫、再启动上量的整个过程，现将两年来的工作情况报告如下：

一、x市场前期的启动情况：

我在20x年5月刚接手x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，通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，使有限的经费发挥的作用。特别在20x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。

## 二、坚持做好本职工作：

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。

## 三、x的再启动情况以及下步打算：

和平医院也由四月份的50盒上升至五月份的300多盒，主要是攻下了在广东省神经内科鼎鼎有名的陈立前和李严，这两人原是x和x(药名)的杀手，在拜访中探询出陈立前喜欢根雕和盆景后，我先后六次给他送根雕和盆景六件，六月份他可以

销售x250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，六月份他可以销售x200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。六月份可以突破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x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！现在，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，我相信我已经可以做二星代表了，我恳请公司根据河北市场实际情况，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x胶囊等x公司优质产品的道路上铿锵前行！无怨无悔。

### 新医药代表工作汇报篇三

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助，我想借各位同任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！

## 新医药代表工作汇报篇四

我自20xx年x月到xx省xx市场任医药代表以来，经历了xx市场启动、受挫、再启动上量的整个过程，现将两年来的工作情况报告如下：

- 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、即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来。也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。
- 3、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，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足工课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。

4、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，毕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，有的客户拿货在当地销售，但销量不大。

据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，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，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。

省内，我所负责的xx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。

## 新医药代表工作汇报篇五

一. 按计划制作医疗文化墙，动态展示我院名流名医：出版《学习实践科学发展观 加强以病人为中心的服务理念 推进

医院管理及学科建设 当好全市医疗行业排头兵》、《齐抓共管护理质量更上新台阶 人人参与共创护理质检达标工作》文化墙。将我们广大医院员工学习科学发展观的理论化为服务为民的动力;将专家深入基层、到村镇义诊、咨询、检查农村常见病、多发病,体现党和政府的具体关怀的片段细节及图片展示出来,激励我们今后的工作、也让广大市民领略健康理念和自我保健意识。

## 二. 克服人手不足 战胜疲劳 保证高考体检顺利进行:

三月下旬,我们在保证完成市委宣传部组织三下乡的前提下、也充满爱心,圆满地完成了为期7天1800余名的应届高中生高考体检、保证高质量、按要求无差错、舞弊、造假现象。

## 三. 深入科技联系村 探望帮扶贫困户:

\_年元月20日,我们市场部在院党委副书记熊慷斌带领下,顶着凛冽寒风、冒着萧萧细雨,脚踏淋漓丘林小道,前往革命老区雅畈张店村慰问特困户3户,与村委会一起了解他们的生产、福利、目前困难,并为他们分别发放300-500元人民币的帮扶资金。

## 四. 社会效益与经济效益双赢:

上半年工作量:体检中心接待企业、事业、机关及各类保险体检2600人;高考体检1800人;社会公益活动四次.义务诊断病人600人次,心电图60余人次,b超140余人次,发放疾病预防科普资料600余份.

## 五. 参与社会活动 宣传防治手足口病 甲型h1n1流感 爱滋病:

在积极参与“3月25-26送三下乡”、“枝江市隆重纪念‘五四’运动九十周年”活动的同时,组织科普知识宣传单,对我市市民关心的手足口病、甲型h1n1流感,爱滋病的相关知

识及个人防护要点编写成传单，借社会公益活动平台开展疾病防治、义务咨询拓展医院市场。

六. 展示我院医疗卫生保健龙头老大哥的风采 积极承担社会义务 配合政府及上级主管部门 开展甲型h1n1流感防控应急演练：

6月5日上午我院各部门在院领导的科学领导下，按照《枝江市甲型h1n1流感应急处置演练剧本》，组织演练了医院门诊部、发热门诊接待疑似病人进行预检分诊，疑似病人由发热门诊转运至城西分院，城西分院接收及救治患者，疫情报告；配合市疾控中心开展流行病学调查并进行采样、接受消杀组指导我院导医处及发热门诊终末消毒等程序。总结报告会议结束后，我院各部门在院h1n1领导小组的统一协调领导下明确分工、自查自纠、进一步完善预检分、疑似病人转运、分院接收及救治患者、疫情报告、医院导医处及发热门诊终末消毒等程序。

综上所述，尽管我科在参与社会活动、积极向社会各层次、领域推销服务项目、专家，但是在已经建立了系统的、可持续发展的病源渠道上拓展市场还要主动的、深入的探讨、一如既往地开展行动。应该在医院员工的服务岗位培训工作中，强化立足岗位服务、发挥岗位窗口作用！市场营销的规划、策略、举措不是市场部的独立工作，而是贯穿在整个医疗管理、病人接待、健康教育、诊断治疗及愈后的行为指导的服务过程。另外，在我科各项体检、社会服务的接待、接洽、咨询、制版、印刷等活动中，我科室员工无一例拿回扣、佣金及收入不上帐等违纪舞弊、中饱私囊的行为。我们经得起自查、自纠与他查、他纠，请同事们监督举报、院领导明察明鉴。