

最新的医药代表的工作经验分享 医药代表实习总结(大全5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

的医药代表的工作经验分享篇一

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0tc□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。

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20xx年工作做出如下药品销售工作计划和安排。

的医药代表的工作经验分享篇二

我从20xx年3月开始到xx-x医药上海办事处销售部实习，在各位经理和同事的指导帮助下，我慢慢了解到公司企业文化的博大精深. 经过系统培训后，具备了基本的销售技巧，但还有待在今后的实践中不断地提升自我，从而才能让自己在社会

上立足，才能更好地为公司效力。

在经理的指导下，我们对上海市场做了全面的调研，尤其是虹口、浦东、宝山等区域的社区医院，无论是从它的地理位置、交通路线及医院的进药程序都进行了全面的排摸。从中逐渐培养了自我独立的工作能力和沟通协调能力。

在调研期间里，我努力过，挫折过，彷徨过，喜悦过，但从来没有退缩过！

如：第一次去上海市一钢医院时，向医生索取信息时，我显得有点紧张，也不知如何组织语言顺利地向医生打听到我想要的信息，这一次拜访就这样失败告终了。情绪难免有点低落，回去后向杨经理报告今日的状况，杨经理耐心地听我们述说当时的情景，觉得我们跟医生交谈存在着漏洞，并引导且教我一些谈话技巧。当我再次踏进这医院时向医生问取进药程序如何进行时，这次医生向我透露一些情况，说你去找管药的杨院长。得到这信息后我直接去找杨院长，可杨院长只说你找我们药剂科孙主任登记一下吧！我过去找孙主任，而孙主任只说你要找临床主任打报告，我们要开药事会通过后方能采购。同时也了解到该院的同类产品是30mg拜心同。我是利用我们产品价格便宜的优势与30mg拜心同对比，一天不到8毛钱的费用，不会过多增加患者的经济负担，效果也是比较好的，加上天气热了用30mg那么大的剂量也是浪费。说着说着，临床严主任开始接话问我们的药多少钱，自己算了一下，说价格便宜是你们的优势，我先和其他医生商量一下，不过我们的药事会是不定期开的，你先留份资料且写下你们药的价格吧，我们考虑一下。这一次让我感觉到要从医生那获取信息，谈话技巧是很有讲究的。在这段时间里，我体味着享受着工作带来的快乐与激情，并坚定着有付出终有回报的信念。

4月份我们正式分配到青浦，把我这段时间所学到的东西运用到实践中。为了更好的`锻炼自己，颜大哥给我分配5家卫生

院。刚开始我充满自信，觉得自己一定能做好。谁知练塘卫生院的医生个个都是那么沉默，我无法跟他们进行有效沟通。不知是什么原因，我一边反省自己到底错在哪里，一边想怎么让医生接受我并记住有我这人存在。正巧过几天就是端午节，我买了礼品在刘老师居住的小区门口等待她下班。借此机会，我了解到她们科室内部不和。找到这个突破口后，下次去跟进，我不再针对跟某个医生聊天，而是整体进攻他们。这一次我们聊得好愉快！

经过这段时间的实习，我不仅很好地运用所学的专业知识，而且还学到了很多在学校学不到的待人处世之道，阔大了知识面，也丰富了社会实践经历，为我即将踏入社会奠定了很好的基础。

非常庆幸自己有一个这么宝贵的实习机会，让我对社会、对工作、对学习都有了更深一步的理解和认识，为我即将走上工作岗位增添了信心，让我在大学生活中留下了美好的一面。其次，我还感谢各位师傅，感谢给我的指导，谢谢！我也要请各位经理说一声谢谢，感谢你们对我的栽培！

的医药代表的工作经验分享篇三

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，这样的话你就可以做好，具体归纳以下几点：

一、以药品质量第一，保障人们安全用药，监督gsp的执行，时刻考虑公司的利益，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。

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积极的我要干。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，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，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文明用语，使顾客满意的离开本店。我们零售药店可以根据自身的实际情况，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，并以积极的态度去解决。

现在，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，熟练的业务将帮助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。

面对工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，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，特别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。

的医药代表的工作经验分享篇四

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。

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。

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。

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。

的医药代表的工作经验分享篇五

1、1实习单位简介

河北德泽龙医药有限系股份制有限公司，是原河北省医药公司配送中心改制重新成立，是符合国家gsp标准的大型医药批发、物流、配送中心，公司现位于石家庄市裕华区方村工业区石栾路99号，与308国道相邻，交通十分便利。

公司凭借有口皆碑的有效的商品质量管理，良好的经营条件，一流的服务水准和雄厚的经济实力，逐步建立起了覆盖河北省地市县的医药经营网络，以及山西、山东、内蒙等外省市的医药物流配送业务，并与全国700多家药品生产企业保持着良好的业务往来与合作关系。

德泽龙公司凭借齐全的品种，可靠的质量，合理的价格，优质的服务，健全的网络，良好的信誉和科学的管理，致力于发展成为全省及至全国最具影响，最具规模，最具潜力的药品经营企业之一。为了创造未来我们携手共进！为了超越现在我们将不断努力！！让您满意，是德泽龙永恒的追求！！！！

1. 2实习目的及意义

1、检验和考察了我们对所学专业知识和技能的理解和掌握程度，锻炼了我们综合运用所学专业知识和技能，分析解决工作中实际问题的能力。

2、进一步培养了我们调查、分析、研究连锁企业工作中的实际问题的能力，培养其在其在研究中搜集、归纳、整理资料的能力和理论联系实际，实事求是的工作作风，及踏实认真、吃苦耐劳、勇于创新的工作精神。

3、通过实际工作中与他人的广泛接触，进一步锻炼了我们的表达能力和交际能力，培养了我们的团队意识。

4、进一步熟悉连锁企业工作的主要内容和职责要求，做好就业的心理准备和知识储备。

1、了解企业的经营思想和战略方针，了解企业制度形式、组织机构设置情况，分析其存在的合理性。

2、了解并分析企业的经营项目和内容，了解企业是否重视市场调查工作，是否建立起科学的市场信息收集和信息管理系统，企业市场信息的来源渠道是什么，市场环境对营销活动的影响。

3、重点了解企业的采购、物流、销售情况、促销情况、定价情况、运营情况，观察并思考企业工作人员遇到问题的解决措施。

4、了解各部门的职能和管理控制措施，思考各部门职能是否得到了充分的发挥。

5、了解并分析企业管理中的困难和障碍，思考解决的措施或方案。通过完成上述实习内容，对企业建立起完整、全面、清晰、深入的认识。

(1) 严格遵守实习单位的各项规章制度，按实习单位的规定时间上、下班，注意交通安全，饮食安全。

(2) 不乱动实习单位物品，遵守实习单位的有关保密制度。

(3) 勤学好问，踏实肯干，谦虚谨慎，抓住机会锻炼自己的沟通能力、社交能力。

(4) 在整个实习中，应注意培养自己的责任心，培养自己认真、虚心、勤勉、自强、创新的精神，严格要求自己。

(5) 听从实习单位和指导教师的安排和指挥，未经允许，不得随意更换实习岗位。

(6) 实习期间，每人撰写实习周记，记录实际的实习情况与

主要实习内容，实习结束后将周记附在实习报告后面交由指导教师检查。

(7) 有事请假，违者按学院有关规定严肃处理。