

2023年医药年终总结个人 医药个人年终总结(通用10篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

医药年终总结个人篇一

这是一篇医药代表个人年终总结范文。在本文中，作者通过介绍自己工作经验和教训基础上，为来年工作开展提供了借鉴，也为本部门工作开展提供了宝贵经验。

x年即将过去，在这一年里让我学会了很多，无论是工作经验，还是业务处理，我都有了全面的认识和行业更深层次的把握，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。

医药代表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，也走了许多弯路。从最初的迷茫不知所措，到如今的从容把握，离不开多方面的鼓励与支持，一年过去的时候，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。在这里不得不提到上官先生的作品，正是由于拜读他的著作才使我有信心面对来自压力与困难，使我懂得什么叫做从容，自信，不卑不亢。记的以前我每次到一家医院做拜访都是空手去的，哪怕一瓶饮料我都没有带去，这就是我不成熟和失败的地方。经过李老师的提示和点拨我才逐渐懂得什么是尊重别人，东西不用多

么的贵重，不用你花多少钱，有时只是一些水果一包烟，甚至是一份报纸。但是那代表着你尊重别人，那样别人才会尊重你，并且这代表我自己的一分心意，要懂得在什么样的情况下别人才会敞开心扉与你交谈与沟通，还要学会察言观色。还有一点很重要，就是提前做好第二天的计划，其实很简单，除了写好以外还要每天睡觉之前脑子里要想着每天的得与失，还有明天的计划明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果。像上官先生一样做一个有准备的人。

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：

1、积极提高自己的销量

想尽一切办法利用一切有利资源最终要达到二甲医院平均每个产品要达一键到两键的量，三甲医院如大冶人民医院，阳新人民医院等要达到每月三键到四键，同时所开发的社区医院按照实际情况要达到20—50盒。同时制定更完善的拜访计划严格按照拜访计划开展工作。

2、在李老师的帮助和配合下积极开发所属地区各大小医院，希望做到覆盖整个黄石地区，深层次挖掘与开发潜力，并且在已开发的情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，严格做好观察与控制在公司和医院药剂科的协调下做好备货准备。

3、要不断加强业务学习，多看产品资料和相关业务知识，开拓视野，丰富内涵，与同事们和崔经理进行交流向他们学习更好的方式方法。

4、与李老师积极配合工作，增加默契，沟通和协调好面临的困难和障碍，学习在实际操作中的经验与方法。

5、做到今日事今日毕杜绝拖泥带水，一周小结，一月大结。及时改正错误摆正态度。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步步攀升，也祝愿各位同事和领导在新的一年里工作顺利，全家身体健康为武汉办再创佳绩！

这篇医药代表个人年终总结范文就为大家介绍到这里，希望对大家有用，也祝愿大家在新的一年里事事顺心，天天幸福快乐。

医药年终总结个人篇二

转眼20xx年就已经过去，我也来公司半年多了，现在又是新的一年开始，在此我给个人过去半年的工作来做个总结，和这新的一年的计划。

首先在此我得非常感谢领导及同任对我工作的支持与帮助，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知道从什么地方下手，还好在领导和主管以及同任的帮助下渐渐熟悉了流程，当然只能说熟悉了流程并不代表了我的能力提高了多少，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么好和别人沟通呢。然后就是五勤了，也就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤。这几

勤可能大家都知道、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，这也是我以后要改进和努力的方向，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，我想利用我现在掌握的一点技巧，希望在领导、主管及各位同仁的帮助下，我给自己拟定了一个计划：

4任劳任怨，积极配合领导，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。

希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，让我们一起努力吧，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。

医药年终总结个人篇三

这是我们第一次真正的走入社会，真正的踏上工作岗位，12月14日怀着期待和忐忑的心情我们来到了兴沈药业，期待是因为自己真的很想把这份工作做好，忐忑是因为自己对这个行业还完全陌生，我担心自己能适应这个圈子，然后让公司失望。刚开始我跟小彭师傅学习，我认为她真的很优秀，尤其在和客户交流方面，声音自信亲切还有进攻性。我在告诉自己我也要好好向他学习。由于对药品不熟悉刚开始的几天里我一直在熟悉药品。对于陌生的东西即使我记忆力很好每天也记住不了很多。说实话我喜欢销售也愿意挑战，但是在这个我完全陌生的圈子里面对完全陌生的药品是是我和客户沟通是很紧张很缺乏底气。看着和我一起来的小尚已经能独立操作后勤的事而我还在学习，说实话我心里很着急也很

难过。我是一个要强的人，所以尽管每天看起来我无所事事其实我都在心里默默练习和客户对话。时间总是转瞬即逝，转眼来公司已经一个月了。我也开始独立和客户沟通。通过这么久的和客户沟通我收获了很多也成长了很多。对这个月的工作总结了一下主要有以下几点：

一、在实践中学习，努力适应工作。这是我毕业之后的第一份工作，作为一个新人，刚加入公司时，我对公司的运作模式和 workflows 都很生疏，多亏了领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内熟悉了文员和销售的工作内容还有公司各个部门的职能所在。也让我很快完成了从学生到职员转变。短短的一个月让我对工作有了新的认识和体会。我的一言一行都代表着公司，与客户交流要有进攻性，要随和，接听和转接电话要态度和蔼，处理办公楼的日常事务要认真仔细，对待同事要虚心真诚，点点滴滴都让我在工作中学习，在学习中进步，受益匪浅。

二、学习公司企业文化，提升自我。加入到这个大集体，才真正体会了“勤奋，专业，自信，活力，创新”这十个字的内涵，这是医药所有工作者的精髓，我想也是激励每个员工前进的动力，我从领导和同事的敬业中感受到了这种文化，在这样好的工作氛围中，我也以这十个字为准则来要求自己，以积极乐观的工作态度投入到工作中，脚踏实地地做好本职工作，及时发现工作中的不足，及时的和部门沟通，争取把工作做好，做一个合格，称职的员工。这也一直是今后工作努力的目标和方向。

三、拓展自己的知识面，不断完善自己。一个月的工作也让我产生了危机意识，客户说的很多药品我都不了解，单靠我现在掌握的知识和对公司的了解在与客户沟通起来还是很有阻碍的，我想以后的工作中也要不断给自己充电，努力熟悉和改善自己，拓宽自己的知识，减少工作中的空白和失误。初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考

虑得更全面，杜绝类似失误的发生。当然通过一个月和客户的交流我也发现了自身存在的很多问题，主要有以下几点：

1、与客户交流时缺乏进攻性

2、应变能力还不够

3、对药品的熟悉度还要大大加强发现问题就要解决问题，在剩下的一个月的试用期里我会努力改善自己，每天继续熟悉药品，加强和客户交流，每次交流完都自我检讨一下。然后期待着正式加入兴沈。

我想兴沈需要的是全能的人才，所以在未来的日子里我会努力学习更多的东西，磨练自己，努力成为一个优秀的销售人员，做到即使老板不在也能独立解决自己遇到的问题，在新的学习中不断的总结经验，用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，发挥自己的潜力为公司的建设与发展贡献自己的力量！

当然说得再漂亮也没用，行动和效果才是最有说服力的，我会努力！

医药年终总结个人篇四

各位领导，各位同仁：

大家好！

转眼20xx年就已经过去，我也来公司半年多了，现在又是新的一年开始，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。首先在此我得非常感谢领导及同仁对我工作的支持与帮助，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知道从什么地方下手，还好在领导和主管以及同任的帮助下渐渐熟悉了流程，当然只能说熟悉了流程并不代表了我的能力提高了多少，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么好和别人沟通呢。然后就是五勤了，也就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤。这几勤可能大家都知道、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，这也是我以后要改进和努力的方向，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，我想利用我现在掌握的一点技巧，希望在领导、主管及各位同任的帮助下，我给自己拟定了一个计划：
1、努力提高自己的销量，在已开发的情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，想尽一切办法增进和客户的关系；
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能力，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，积极配合领导，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。

希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，让我们一起努力吧，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。

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！

医药年终总结个人篇五

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，我相信选择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，帮助医生解决烦恼，达到共赢。其实，医药代表的收入两极分化很严重，有的医药代表轻轻松松有房有车，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，希望社会能够正确地看待医药代表的价值，希望医药代表同仁们都能前途一片光明。

篇二：

一年的工作即将结束了，相信在一年结束的时刻，大家都有

自己的话要说，这是肯定的，每个人的想法都是不一样的，这需要不断的努力，才能回忆一年中的工作。总结一下一年来的工作也是对自己的一种激励。20xx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。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他沟通了，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！一年的工作已经结束了，在即将迎来的一年中，我们会继续不断的努力的，这是一直无法拒绝的问题，这是一直以来我们在年终时候的总结。每一年都有自己的进步，每一年都会有自己的成长！相信大家到来年中一定会取得最圆满的成功！

谢谢大家！

篇三：

我自20xx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，现将两年来的工作情况报告如下：

一、深圳市场前期的启动情况：

我在20xx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，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，使有限的经费发挥最大的作用。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。【医药代表工作总结5篇】医药代表工作总结5篇。

二、天灾人祸同时危害深圳市场时，坚持做好本职工作：

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、深圳的再启动情况以及下步打算：

凡事说

篇四：

篇五：

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。二、所负责相关省份的总体情况：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，（本文由免费提供，请注明）报价**元，****报价**元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在某省的某某市，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（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。省内，我所负责的**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（找不对人）。

''

医药年终总结个人篇六

我们所购进药品的质优价廉，关系到采购成本的高低，直接影响到整体效益的快慢，起着至关重要的作用，我作为一名

经验不足的采购员，经过一段时间的了解，深知做采购的，要了解各药品信息的重要性，为确保采购药品的质量好，价格低廉，今后我要做好每一项工作，要用敏锐的眼光看待事情的变化与发展，主动和个部门沟通！经过这一年的采购，深知并不是单单做个计划表和打电话报计划，那么简单的事，公司开票处与销售部每个星期要有个总结，把客户所需的信息反馈给采购部、采购人员也要对公司畅销品种有个基本的了解，在采购大量数量的情况下，我们要与供货商业务员及时联系。

为了满足我们所需的库存，满足质管部要求，还要总结质量问题的因素，反馈给供货商，并与供货商达到共识，共同解决质量问题，做到及时退货。我发现要做好质优价廉是作为一个采购员的工作精髓，这个过程的操作与实践，是需要平时的细心积累才得到的经验。

认真做好采购计划，做好内勤工作，多多与各部门的人员沟通，共同及的满足客户需求！报计划时要细心、多多了解各品种的信息变更、变更的'信息要及时反馈给质管部、开票处、销售部、当有新品种引进时，要授集好信息，及时与销售部、质检部、开票处沟通，还要多多了解供货商与厂家在各个时间段的优惠政策等。

对于公司经营的产品，要注意看月销量，畅销品种要经常查看库存是否断货，要保证库存不缺货，如因天气原因或节假日要结合现实分析，针对不同品种做好备货准备。对于采购了的品种要及时跟踪货是否到库，在第二天早上查看是否入库，查清楚原因，以免做重复计划。以上的工作都是本着公司的经营理念。

自从进入公司以来，让我更明白做好自己本职工作的重要性。在这里，感谢领导这一年来对我的工作指导，今后的我还需领导的支持与培养，请领导放心，我会继续努力学习、努力工作的，昨日的成绩已成过去，现在重要的是在新的一年里

好好珍惜时间，珍惜机会发扬优点，改正缺点，改进工作的方式方法，全面提高综合素质，更完美地完成新一年的工作。

医药年终总结个人篇七

时间荏苒□20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千□20xx年对于公司来说是一个业务量相对较少的年份，但对于公司的质量治理来说□20xx年是一个困难的年份，公司自开业以来始终是我担当药品质量治理工作及仓库药品养护等相关工作。为了公司利益着想，在人员少，任务大的困难时期，我坚持不懈的努力着，使公司标准化、系统化步入正轨，为各部门供应询问效劳，与各部门的乐观协作取得显著成效，使公司加快正规化的进展步伐。

在公司领导的关心和指导下，在同事们的大力支持下，质量治理部顺当完成了本年度各项工作。现将一年以来的工作状况向公司领导做一个总结报告，请领导批判指证。

具体工作内容如下：

- 1、在各部门的乐观协作及共同协作下，在仓库的区域治理、商品分类、货位治理、标签标识出入库严格执行签字制度等方面做到了责任到人，统一治理的大好形势，为今后工作打下良好根底。
- 2、每月月底中、西药进展盘点的同时，对新进中药饮片也做了具体的规章制度，对近效期药品、滞销药品做具体归纳总结，与业务部门准时沟通，做好相应的`催销工作以及近效期药品的重点养护。
- 3、参与食品药品监视治理局举办的“新版gsp培训班”的现场培训以及“药械监管会议”的开展，仔细学习、贯彻实施新版药品gsp政策要求，对gsp新增条款加以重视，向各部门进展强调、讲解。对医疗器械的流通环节严格把关，根据医

疗器械监视治理条例开展业务。

4、帮助监管部门完本钱年度自查把关工作，协同业务部门处理药监部门查处的有关不合格药品自查自纠工作、实时温湿度监控记录、电子监管码上传等工作，使药品质量问题降到最低。

5、今年新增中药饮片厂家4个，品种近千种，中、西药品xxx多种，无不符合规定商品，拒绝选购部对不合格品购进，杜绝隐患。

6、公司共开拓新的上游客户共xxx多家，其中包括药品生产企业xx多家；药品经营企业xx家；下游新开客户xxx多家，其中包括药品经营公司、医疗机构、零售药店及连锁药店。

20xx年已经完毕，胜利与失败同在，笑容与泪水并存。虽然形势严峻，但我们仍乐观自信。由于我们在不断地提高自己，使自己适应了变化了的现实。我们完全信任□20xx年将比今年更加美妙。

20xx年工作打算：

1、通过各部门领导的争论打算：全部往来客户统一复核整理归档，采销药品重新筛选，做到系统统一治理，实施质量治理计算机系统化掌握治理，电子版档案备份，纸质版存档备查仔细贯彻新版gsp治理标准。

2、对库存药品年度盘点整理以后再进展具体分类，统一整理，对仓库储存条件做具体检测保证药品安全。

3、依据新版gsp治理标准的要求，冷链治理，实时温控。

医药年终总结个人篇八

时间一晃而过，转眼间，来到这里已近两个月。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，在同事们热情帮助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，相信自己一定可以把这份工作做好！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，大家一起帮我解决！让我受益良多，所以我非常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：“我以前怎么没见过你啊！”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！在这里，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！

通过这段时间的工作，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己的品种要有深入的了解，不对自己的东西了解清楚又怎么好和别人沟通呢。然后就是五勤了，也就是脑勤，腿

勤，眼勤，嘴勤，手勤。这几勤可能大家都知道、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，这也是我以后要改进和努力的方向。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，我想利用我现在掌握的一点技巧，希望在领导、主任及各位同仁的帮助下，我给自己拟定了一个计划：

3、任劳任怨，积极配合领导，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。

希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，让我们一起努力，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。

医药年终总结个人篇九

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。

医药年终总结个人篇十

20xx年的岁末钟声即将敲响，回首20xx年是播种希望的一年，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责任的重大，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，这样的话你就可以做好，具体归纳以下几点：

- 1、以药品质量为第一，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。
- 2、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。
- 3、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。

4、通过各种渠道比如报纸、网络、药品新闻，还有新颁布的各种药品的政策、法律法规，了解同行业和药品的信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有理放矢，使我们的工作的更具有针对性，比如我们作为药品的销售者与此同时也是药品的消费者，我们平时也要生病，也需要对症下药，我们的购药心理，就能反映出一部分购物者的心理，从而避免因此而带来的不必要的损失。

5、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。

6、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。

7、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20xx年的工作，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。