

医药采购总结数据分析(实用5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

医药采购总结数据分析篇一

2022年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

一、仓储工作

负责库房的卫生及安全工作；对库房的物品进行定期的数量盘点及试剂的效期状况，尽量做到不压货、先进先出的原则；配合做好日常的订货和发货；送货时与客户保持良好的沟通，对欠款严重的进行催款；带新来的同事熟悉产品及工作，并进行工作交接。

二、采购工作

公司在产品的推广上下了很大的努力，致使公司及公司所代理的产品在行业内的影响力也随之增大。这无疑对我们销售人员在与客户去推荐产品时起到了很多的作用，同时也增加了我们销售人员对公司及产品的信心，深有体会。加上在公司工作的一年多的时间，对产品的了解，对专业知识的不断学习，都无形中影响到销售的推进。不管怎样，公司和同事的支持是少不了的。

三、采取措施

对区域内的客户进行扫单式的拜访，加大对公司及产品的宣传，让更多的客户认识，了解，对还不是产品用户的客户进行意向排查，了解客户的需求及现阶段客户的详细情况。对公司的老客户进行定期的回访维护，增强用户沟通，了解用户的感知及建议，针对用户提出的问题及时解决，解决不了的及时向领导反映并做到跟踪落实，针对专业性问题，虚心向用户请教。

今年公司两度派我去xx培训学习，让我充分感受到了大家庭的气氛，以及他们对待工作的认真态度，专业的职业精神，都让我受益匪浅。专业的培训让我存在的专业性的问题得以解答。通过公司领导的统筹安排及大家的努力下，年终的客户答谢会圆满结束，通过这次会议，对我自身的商务修养方面有了很大的提高，对客户有了更深的了解。当然我工作中还存在很多不足，希望自己在在新的一年里要克服这些情况，做一下自我总结，以便在以后拿出更好的成绩。

四、不足之处

区域内的客户未能深度的挖掘其潜力，在潜在客户身上没有做好判断。有些客户还是具有一定的潜力，需要有针对的对这些潜力客户进一步分析，对症下药，多研究客户的想法，需求，制定不同销售策略再跟进客户。太偏于倾向大医院。致使在自己的区域内忽略了其他的有潜力的行业客户。归纳公司现有开发成功的客户，学习同事的成功案例，结合自己的销售特点，充分利用公司的资源，全面的对区域内的客户进行排查开发。对比较难攻的客户没有一定的毅力去攻破。其实就是对自己的信心的问题，要克服这些缺点。对客户需要更深的去了解，其及其公司包括整个运作的流程。

医药采购总结数据分析篇二

过去一年中我们主要完成了以下几项工作任务：

2、在破损清理达到了批号正确药物的不足xx%;

3、对于市场季节性药品理解不够深化备货不是太充分;

4、滞销品种清理不足xx%[]选购部是公司业务的龙头，是关系到公司整个销售利益的重要环节，所以感谢公司领导对我工作信任，我也将不懈努力以不辜负领导的厚爱。怀着感恩的心将明年的工作做了一下部署：

1、新品的`增加及促销要做到每周都有新品进每月都有促销周;

4、发货方式尽量以送货上门为主，坚决缩小短途物流费用;

5、削减现款供货中间商，查找新的一手货源供应商;

6、稳定现有供应商，开发培育有潜力的供应商，为公司做大做强做好乐观预备;

7、更好的做好质管部和供应商之间的桥梁;

8、带客户调货做到准时、精确，为客户尽可能的缩短时间;

9、处理破损及滞销坚持做到完全对准批号的货物的100%。

在20xx年的进销存比为xx[]xx[]x[]我们估计在20xx年销售额增长xx%的基础上缩小库存缩短进货周期。过去一年在新品选购上增加了高毛利品种xx余品，在20xx年估计增加xx-xx个高毛利品种。新的一年意味着起点、新的机遇、新的挑战。将来始终都是由于它的不确定性而我们布满激情，我好像已经看到了xx的刺眼光线。我们要不纯为了完成任务而工作，要以制造更多的利润而提升自身价值。我将用最真诚的心与公司全体员工共同学习;共同进步;共建和谐;共创辉煌。宏图已绘就，号角已吹响。壮志在心头，扬鞭在脚下。

医药采购总结数据分析篇三

首先感谢领导对我的信任，将我调到选购部这个如此重要的位置，给我个学习的机会，让我从对选购一无所知到熟悉的人与事，接触的新奇事物，学到了一些新学问，增长了见识！在x经理的工作指导之下，经过一年的选购，也积累了一些工作阅历，同时也明白，还有许多事要连续学习的，连续去完善的，连续去提高的，在这一年里，我没有做出轰轰烈烈的事，但对每一件事我都会专心去想，用头脑去思索，用行动去做事。我每天按选购方案基本完成了所负责的剂型，值此辞旧迎新的季节对一年来的工作做一个总结，以便于自己以后的工作中总结今年的阅历教训，提升综合素养，找到更好的方式方法去迎接20xx年的到来。

我们主要选购的供货商来自“xx□xxx□xx等”我们所购进药品的质优价廉，关系到选购成本的凹凸，直接影响到整体效益的快慢，药品的价格始终抢占商机，起着至关重要的作用，我作为一名阅历不足的选购员，经过一段时间的了解，深知做选购的，要了解各药品信息的重要性，为确保选购药品的质量好，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进展，主动和各部门沟通！经过这一年的选购，深知这并不是单单做个方案表和打电话报方案，那么简洁的事，公司现在的选购数量是以开票处订的数量为准，个人认为开票处与销售部每个星期要有个总结，把客户所需要的信息反馈给选购部、我们选购人员也要对公司畅销品种有个基本的了解，在选购大量数量的状况下，我们要实行价格策略，与供货商业务员联系，尽量降低药品的成本，为了满意我们所需的库存，满意质管部要求，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，做到准时退货。今后我们要更注意保质优价廉，货比多家，我发觉要做好“质优价廉”是作为一个选购员的工作精髓，这个过程的操作与实践，是需要平常的细心积累才得到的阅历，改进工作方法，提高工作技能才能更深化地做到

“质优价廉”降低成本□20xx年里我主要从以下方面去做：

1. 仔细做好选购方案，货比多家，做好内勤工作，多多与各部门的人员沟通，每次方案做好的反馈表与涨价表，做到准时通知开票处与销售部，并分析调查市场价格是否适合客户需求！
2. 报方案时要细心、多多了解各品种的信息变更、变更的信息要准时反馈给质管部、开票处、销售部、当有新品种引进时，要收集好信息，准时与销售部、开票处沟通，并快速备货，还要多多了解供货商与厂家在各个时间段的优待政策等。
3. 选购不同品种，要敏捷运用不同的方法询价、讲价、议价以达到降低成本的最终目的。
4. 对已知涨价的畅销品种，要尽快的调查缘由，依据市场，和部门领导商讨应当涨到什么价，对于销售部反馈如是客户已订品种，销售部要供应也许价格，选购部依据各公司销售的价格来做价格调整。
5. 对于业务员供应的新品种，要留意看月销量，畅销品种要常常查看库存是否断货，要保证库存不缺货，如因天气缘由或流行病因要结合现实分析，针对不同品种做好备货预备。在选购大量数量的状况下，我们要实行价格策略，与供货商业务员联系，尽量降低药品的成本，为了满意我们所需的库存，满意质管部要求，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，做到准时退货。今后我们要更注意保质优价廉，货比多家，我发觉要做好“质优价廉”是作为一个选购员的工作精髓，这个过程的操作与实践，是需要平常的细心积累才得到的阅历，改进工作方法，提高工作技能才能更深化地做到“质优价廉”降低成本□20xx年里我主要从以下方面去做：

1. 仔细做好选购方案，货比多家，做好内勤工作，多多与各

部门的人员沟通，每次方案做好的反馈表与涨价表，做到准时通知开票处与销售部，并分析调查市场价格是否适合客户需求！

2. 报方案时要细心、多多了解各品种的信息变更、变更的信息要准时反馈给质管部、开票处、销售部、当有新品种引进时，要收集好信息，准时与销售部、开票处沟通，并快速备货，还要多多了解供货商与厂家在各个时间段的优待政策等。

3. 选购不同品种，要敏捷运用不同的方法询价、讲价、议价以达到降低成本的'最终目的。

4. 对已知涨价的畅销品种，要尽快的调查缘由，依据市场，和部门领导商讨应当涨到什么价，对于销售部反馈如是客户已订品种，销售部要供应也许价格，选购部依据各公司销售的价格来做价格调整。

5. 对于业务员供应的新品种，要留意看月销量，畅销品种要常常查看库存是否断货，要保证库存不缺货，如因天气缘由或流行病因要结合现实分析，针对不同品种做好备货预备。

6. 对于选购了的品种要准时跟踪货是否到库，在其次天早上查看是否入完库，查清晰缘由，以免做重复方案。

自从进入选购部以来，让我更明白总成本的优先原则，和敏捷运用各种选购技巧的重要性。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育，请领导放心，我会连续努力学习、努力工作的，昨日的成果已成过去，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，全面提高综合素养，更完善地完成新一年的选购工作。

医药采购总结数据分析篇四

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好，我是四平地产物资采购部副经理王鹏飞，首先感谢领导一直以来的信任与栽培，同事的帮助与理解。与源平兼程四载，让我收获良多。在过去的一年里，我严格按照公司采购管理制度，极力控制采购成本，保质、保量、及时的完成了各项采购任务和认质认价工作，保证了各部门的正常运营。现将201x年采购部开展的情况，向大家做一详细汇报，希望各位领导、各位同事对我部今后的工作给予进一步地指导建议。

一、201x年工作情况总结：

1、我们的采购工作是满足公司全体部门所需，就是以最低的成本采购高质量严要求的各种材料和设备，并对要采购的物资进行细心的分析，做出性价比，始终坚持做好以质论价，货比三家，多快好省的采购原则。小到几毛钱一直的笔，大到几百万一台的设备。全力摒除“贵就是好”的错误思想，甄选适合本工程定位的产品，并适时的将采购价格与申购部门沟通，增强成本意识，减少不必要的开支。

2、“天道酬勤”是我一直勉励自己的话，所以在工作中我多跑、多对比、多总结，边学习边实践，不断提高自己的采购业务水平。加强与供应商的沟通更及时做好跟进工作，争取让他们能主动配合我们，及时解决问题尤其是按时、按质、按量的提供所需的各种物资和设备。遇到图纸变更，所订设备需要退货或换货时，竭力与厂家磋商，力争将损失减到最少。

3、密切与公司各部门的沟通，提前了解所需，严格控制产品质量和进场时

间，保证各种材料购进科学合理。材料进场时，严格执行签收。遇到特殊情况及时与项目经理和总经理联系，绝不自作主张。

4□201x年是紧张而忙碌的一年，为确保工程顺利完工，采购部几乎全员无休，认真完成采购计划，遇到困难不退缩，遇到责任不推脱。采购部询价议价的过程与合同的履行接受全体部门的监督与指导，并严格按照“采购部岗位职责”律己，严格遵守“合同会签制度”和“用章审批制度”。做到每一种材料的选定和每一笔款项的支出都公开、透明，有理有据。通过采购部全员的不懈努力，克服了任务重、时间紧、人手不足等困难，较好的完成了源平美z花园交房和源平商业项目开业的物资采购工作。

二、工作中存在的不足

1、对特殊工程材料相关知识和特种专业设备了解不够透彻，这就要求我们采购专员要进行大量的市场调查，在一定程度上影响了采购效率。

2、存在采购经验不足、议价能力较弱的现象。

3、存在与申购部门或供应商沟通不到位的现象，从而造成所采购物品不能满足使用部门需要或供销商不能及时得到订单变更通知而造成损失。

4、个别申购流程、制度执行不够严格，比如急需物品先采购后报批的现象。针对以上现象的出现，采购部也采取了一系列的措施来弥补此中的不足：勤能补拙，面对陌生材料和设备的采购任务时，我们通过网络、调查市场和向专业技术人员探讨等方式深入了解和学习，丰富自身专业知识积累，同时也掌握了大量客户资源，方便日后工作的开展。

在日常的采购实践中，我们有意识的锻炼自身的沟通技巧和

议价能力，针对不同的产品定位及供应商采取不同的谈判策略。

不断加强细节的管理，提高责任心，明确申购部门所需，把控供应商生产供货情况。

严格按照采购流程询价定标，同时也提示各申购部门规范物资申购流程，所需物资一次性提全提细，提高物资采购的计划性。

三、未来工作规划新年伊始，新的机遇和挑战就在前方。在今后的工作中，我会不断探索和改进工作方式、方法，继续以一丝不苟的工作态度和高度的责任心投入到采购工作中。逐步增强团队协作意识，做到既分工合理又配合默契，充分提高自己的管理能力和执行能力。继续加强与所需部门的沟通，了解所需物资的到位时间及相关技术要求，提醒各部门及时申报采购计划，以便有更充足的时间做好调查，有的放矢。坚持不懈的依照公司各项规章制度严于律己，抓好采购流程和制度落实，努力营造制度化、规范化的工作氛围。整理供应商资源，去劣存优，建立完善资料库，在不损害公司利益的前提下维护好与已合作供应商的关系，方便已购产品的售后维修，同时保障今后采购工作更快更好的开展。不拘泥于传统的采购方式，充分利用发达的网络信息平台，从多样的产品供给中，找到最适合我项目所需的物资，高效率的完成采购任务。虚心的接受各位同仁的指导和建议，不断提高自己的专业知识与业务水平，做到事无巨细，有章可循。

采购部作为公司的敏感部门，我会一如既往的恪守职业操守，坚决抵制宴请、

回扣、送礼等商业贿赂，永远把公司的利益放在第一位，常怀一颗感恩的心，为源平的美好明天继续奉献自己的智慧和才能。

以上是我201x年度工作情况的汇报和自己的一些工作思路，反思自身工作还存在很多需要努力和改正的地方，敬请各位领导、各位同事给予批评、教育、指正。

最后，再次感谢公司领导在过去的工作中给予我锻炼的机会！再次感谢领导在过去的一年内给予我的栽培和信任！再次感谢公司同事在过去的一年内给予我工作的关心和帮助！

谢谢！

1. 采购经理半年工作总结
2. 采购经理工作总结
3. 2016年采购工作总结
4. 采购月工作总结
5. 2017采购年终工作总结
6. 珠宝采购工作总结
7. 经理月度工作总结
8. 医药代表每周工作总结
9. 2014医药销售工作总结
10. 医药代表工作总结感悟

医药采购总结数据分析篇五

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在医药选购的工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在医药选购作风上廉洁奉

公、务真求实。为了能够更好地指导自己今后的工作，是应当好好静下心来面对自己过去一年中的得失，展望一下将来。我将过去一年中在医药选购工作的心得体会作如下总结：

1、在过去的一年中，充分发挥主观能动性，全心全意，恪尽职责完成本职岗位工作，并乐观协作业务部工作需要开展工作，准时完成公司和部门领导布置的各项工作。最终不辱使命，顺当完成工作。

2、与各供应商及客户建立并保持良好关系，确保药品供应顺畅。面对今年来势汹汹的xx的挑战(部份药品一周用量已经超过平常六周的用量)，也没有消失大的断货现象，深表欣慰。

3、根据gsp质量标准，准时听取与反馈质管此部的看法，与各供应商沟通协调，尽最大努力保证药品质量。

4、贯彻领导的思想，做好市场部的招投标工作。

5、做好新品种的物价备案工作，准时做好调价工作。

6、做好销售内勤工作，为销售员做好后勤保障工作，解决销售员的后顾之忧。不足：

1、对于流行性疾病猜测力不足，导致对此次的甲流大事手忙脚乱一阵。

2、由于消息上的不灵通，对于药品招标及后续工作跟进不够准时。

20xx年度工作方案：

选购部是公司业务的龙头老大，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我一如既往的信任，将我调到如此重要的岗位上，我亦将不懈努力以不辜负

领导的厚爱。怀着感恩的心，将明年的工作做了以下部署：

- 1、在以质量为前提的状况下，货比三家，直接降低药品价格。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节省成本”的工作原则。
- 2、对于非现款供货单位发货遵循少量多次的原则，充分利用供方信贷期。
- 3、发货方式尽量以送货上门为主，尽量削减物流费用。
- 4、降低现款供货，查找新的供货来源。
- 5、稳定现有供应商，开发培育有潜力的供应商，为公司做大做强做好乐观预备。
- 6、以遵循gsp为标准，力争更好的做好质管部和供应商之间的桥梁。
- 7、做好物价工作，多方采集消息，提高市场嗅觉力量。
- 8、贯彻公司宗旨，做好招投标工作，为占据更多的市场份额而乐观努力。
- 9、对于周期性及流行性的疾病做好更加充份的预备。
- 10、连续做好销售内勤工作，仍旧坚信一个精彩的内勤是x个乃至更多优秀销售员的顽强后盾。新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，将来从来都是由于它的不确定性而让我们布满激情。我好像已经看到了我们部门变得强大的光芒，我将留取精华，摒弃糟粕，不纯为了完成任务而工作，要以制造更多利润来提升自身价值。我将以更饱满的热忱投入到各项工作中去，与公司全体员工共同学习、共建和谐、共创辉煌！