# 药品销售个人工作总结800字范本

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-09-08

*每一个员工都要对自己的工作进行阶段性的总结，在总结中发现问题，吸收经验教训。《药品销售个人工作总结800字范本》是工作总结频道为大家准备的，希望对大家有帮助。更多范文，请持续关注工作总结频道！>药品销售个人工作总结800字范本（一）　　20...*

每一个员工都要对自己的工作进行阶段性的总结，在总结中发现问题，吸收经验教训。《药品销售个人工作总结800字范本》是工作总结频道为大家准备的，希望对大家有帮助。更多范文，请持续关注工作总结频道！

>药品销售个人工作总结800字范本（一）

　　20xx已经到来，回首20xx，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导正确带领下，在公司各部门通力配合下，在我们销售三部全体同仁的共同努力下，取得了还算可喜的成绩，今年1.98亿的任务完成了1.83亿相对于去年的1.47亿同比增长了三千六百万。销售任务指标达成率92.3%，回款达成率91%，毛利达成率90%;综合指标考核达成率91.13%基本达到公司考核要求。

　　作为一名组长我深感责任重大，且与有荣焉。几年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：作为一个终端销售与商业开票员来说，首先要有一个良好的心里素质：其次是要具备专业的职业技能知识作为后盾，再次是要有一套良好的管理制度，成本核算是最为重要的，终端客户和商业客户的销售控制，尽量的减少成本，如何获得利润的化?最重要的一个是要用心观察，用心与顾客交流，留住老客户并发展新客户，尽可能的做到，具体归纳为以下几点：

　　第一，终端客户及商业客户的疏通

　　(1)富有吸引力的销售证策:

　　1.永远站在客户的立场来谈论一切，

　　2.充分阐述并仔细计算出给他带来不同寻常的利益，

　　3.沟通现在和未来的远大目标。

　　(2)良好的朋友、伙伴关系

　　1.充分尊重对方，以诚动人，以心征服对方

　　2.良好的沟通技巧和经常交流来维持密切关系，

　　3.正确应用利益驱动原则，处理好与公司及个人的关系。

　　4.了解不同客户的需求

　　(3)较强的自我开发市场能力

　　1.详细介绍所辖片区(区域)销售力量，促销手段和活动

　　2.概要介绍公司对全国市场促销和开发的策略

　　3.详细了解公司优势产品，主治及应用推广情况，详细了解其他产品。做到心中有产品，产品在心中。

　　第二，做好员工的思想工作

　　团结好部门员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一个员工的优点所在并发挥其特长，做到量才适用，增强部门的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

　　虽然在日常工作中，有很多的困难，很多的波折，其中据我们开票员反映：因为医疗改革等种种原因，一些乡镇诊所不敢大量进货导致销量下滑。同时，有顾客反映价高，赠品发放不到位，但是通过兄弟部门的帮助，所有的问题都得到了妥善的解决。我们众志成城，团结一心，视困难为“纸老虎”，战略上蔑视它战术上重视它。

　　第三，靠周到而细致的服务去吸引客户

　　发挥所有员工的主动性和创造性，使员工从被动的“我干”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，带领员工在以下几个方面做好本职工作。首先，调整好自己的心态，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，为顾客营造一个舒畅的心情，其次积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者的需求，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，使顾客满意的报完计划。

　　第四，加强学习,不断提高思想业务素质

　　1.学海无涯,学无止境,只有不断充电,才能维持业务发挥,所以一直以来我们都积极学习,一年来公司组织了医药知识理论及各类学习授课,我们都认真参加,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,也催促着我们不断学习,通过这些学习活动,不断的充实了自己,丰富了自己的知识,为自己更好的工作实践作好了预备.

　　2.任劳任怨,完成公司交给的任务.工作内容是很烦琐,烦杂的，其中包括客户资料的邮寄,客户售前售后的电话回访,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,都需要为顾客认真的完成,对于公司交待下来的每一项任务,比如otc的一些促销品种，生物制品大免小免进效期品种，医疗器械部的所有品种，还有三九，汪氏?等几大厂家的部分活动品种，我们都以的热情把它完成好,.基本上要能做到任劳任怨,优质高效.

　　总之，今年的总体工作有所提高,其他工作也有待于精益求精。当然，中间少不了我们领导事前事后的忙碌，更少不了我们业务员每天起早摸黑在外奔波劳累，不知流了多少汗，受了多少委屈，但他(她)们还是无怨无悔。一分耕耘一分收获，我们懂得感恩，在以后的工作中更加兢兢业业完满完成公司交给的任务。

>药品销售个人工作总结800字范本（二）

　　回顾20xx年的总体销售情况，摸着自己囊中羞涩，自感惭愧!这不是只有我主观原因，同时客观原因也导致整体销售上不去的一个因素，在此我总结了一些存在的问题。

　　一、目前的医药形势：

　　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，价格为：某某元，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，提高自已的报价水平，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，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，报价xx元，xxxx报价xx元，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(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极积性。

　　3、公司中标品种不是该客户的销售专长(找不对人)。

　　4、货物发出去好几天，但没能及时到达医药代理的手里。让客户急不可耐，这种情况应避免。

　　5、现在代理商年底结帐，顾不上新新货，而且年底不想压库底

　　6、代理商需求减少，大部分找到适合的产品，已有好的渠道。

　　7、有需求的代理商不能及时找到，代理商对产品更加慬慎

　　我觉得在明年，应该有针对性的到当地医药公司进行详细走访，了解客户的需求，制订计划，分品种给某些有销售专长的客户操作，不能像今年一样，配送公司点了一大堆，但真正能做的品种没几个，而且这样也不会导致不同配送商之间争产品的冲突。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找