# 2024药业市场部年终总结

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-09-11

*2024药业市场部年终总结（精选3篇）2024药业市场部年终总结 篇1 一年，市医药综合公司在市委、市政府及市工业经济发展服务局的正确领导下，在公司全体干部职工的共同努力下，能够结合单位实际，坚持以邓小平理论和 三个代表 重要思想为指针，认...*

2024药业市场部年终总结（精选3篇）

2024药业市场部年终总结 篇1

一年，市医药综合公司在市委、市政府及市工业经济发展服务局的正确领导下，在公司全体干部职工的共同努力下，能够结合单位实际，坚持以邓小平理论和 三个代表 重要思想为指针，认真贯彻党的xx大和xx届三中、四中全会精神，紧紧围绕全市改革、发展、稳定的工作大局，结合公司工作实际，求真务实，开拓创新，较好地完成了上半年各项工作目标。

一、主要经济指标完成情况

截止六月份，医药商业销售总额完成1183万元，占年初目标任务的50%，比去年同期增长7%，实现税金6.2万元。

二、注重政治理论学习，不断提高思想素质

从 三讲 到 三个代表 重要思想及保持共产党员先进性教育活动的学习，使我们深刻认识到只有理论水平提高，才能有政治素质的提高。为此，我们把学习、贯彻党的xx大作为武装头脑、交流思想、提高素质的重要形式，制定了严格的学习制度，采取多种措施，狠抓落实。确定每周六上午为集体学习日，坚持进行政治学习。在学习中，我们以保持共产党员教育活动读本为重点，注重把学习理论同贯彻落实，市委、市政府的重大决策，解决医药经济发展中的问题，紧密结合起来，提高了全员的政治理论素质，增强了实际工作中的原则性、系统性、预见性和创造性，有力地促进了工作的开展。

通过 三个代表 重要思想及保持共产党员先进性教育活动的学习，全体干部职工的政治意识、大局意识、责任意识明显增强，政治敏锐性和政治鉴别力不断提高。同时，工作中大家能够主动转变思想观念，自觉找位置，团结协作，不搞无原则纠纷，维护了单位整体形象，呈现了团结协作的良好氛围。

三、加强思想政治工作，推动医药经济发展

今年以来，我们始终把加强思想政治工作作为推动医药经济发展的一项重要工作来抓，我们的具体作法是：

(一)凝聚人心，鼓舞士气，使干部职工以良好的精神状态投入到经济建设的主战场

思想政治工作服务于经济建设，就是要把干部职工心中蕴藏的巨大热情激发出来，把他们的积极性、创造性充分调动起来。我们坚持做到：一是以目标激励人。没有目标，就没有奋斗方向，就没有前进的动力。二是以形势警醒人，我们要求广大干部职工特别是业务经营部门负责人，时刻关注医药经济的发展变化趋势，准确市场定位，时刻保持头脑清醒。

(二)解放思想，转变观念，与时俱进，为医药经济发展奠定强有力的思想基础

今年以来，我们坚持把帮助干部职工解放思想，与时俱进，更新观念作为思想政治服务于经济建设的一项重要任务，通过集体政治理论学习，参加培训等多种途径，持之以恒抓好邓小平理论、 三个代表 、 两个务必 、xx大及法律法规的学习教育，从而使广大干部职工树立了发展意识、竞争意识、效率意识，为医药经济发展奠定了强有力的思想基础。

四、求真务实抓管理，开拓创新谋发展

强化企业管理，提高科学管理水平，是建立现代企业制度的内在要求，也是国有企业扭亏为盈，提高竞争能力的重要途径。今年以来，我们坚持从 树立公司形象，确立经营新理论，创造公司新业绩 三新 出发，求真务实，开拓创新，采取多种行之有效的措施，取得了显著成效。

一是狠抓企业管理，促进经济效益不断提高。今年以来，公司重点加强了成本管理，全面发展了学习邯钢经验和挖潜增效活动，全方位、多层次、多环节节能降耗，减少各种不合理开支，降低经营成本。

二是积极推行内部改革，走规模经营之路。xx年年初，公司对12个零售部、12个乡镇医药购销部进行了资产重组，组建 ##市医药零售连锁有限公司 ，大而既减轻了公司的经营负担，又引进了激烈的竞争机制，大大激发了员工的积极性，使公司经营业绩大幅攀升。

三是全力实施gsp认证工作。gsp认证是医药经营企业向现代化、科学化、规范化迈进的重要手段，不仅关系到药品经营企业的前途与命运，而且是提高药品质量、大力调整结构、促进医药经济发展的良机，是规范药品经营行为、提高企业综合素质和市场竞争力的治本之策。为确保医药零售连锁有限公司顺利通过gsp 认证，公司成立了gsp认证领导小组，要求大家统一思想，提高认识，全员参与，切实增强认证工作的紧迫感和责任感，树立 发展是第一要务 的观念，在此基础上列出时间表，实行倒计时，对照《药品经营质量管理规范》，认真查找存在的问题和不足，并进行认真整改，在库房改造、人员培训、软件整理等方面做了大量深入、细致的工作，投入资金30余万元，增设了微机、空调、药柜以及办公用品和其他的配套设施。在大家的共同努力下，xx年2月一次性顺利通过了河南省认证评审中心的验收，取得了gsp认证证书。

五、高度重视、认真抓好党风廉政建设、稳定计划生育等各项工作

今年以来，公司党总支十分注重党风廉政建设工作和 两个条例 的学习贯彻。相对集中一个月时间，采取专题学习、辅导讲座、上党课形式，组织干部职工特别是党员领导干部认真学习《中国共产党内监监督条例(试行)》和《中国共产党纪律处分条例》，并认真开展讨论，结合公司实际制定了《xx年党风廉政工作安排意见》、《效能监察工作实施方案》、《关于党风廉政建设责任制职责范围分工的通知》等文件，进一步规范了医药干部职工的言行，防止了权钱交易等现象的发生。为严格纪律，明确责任，公司党总支本着 谁主管，谁负责，违纪必究 的原则，逐级签订了《党风廉政建设目标责任书》，并实行效能监察、跟踪问效，收到了良好的效果。同时，公司进一步修订完善了值班、考勤、车辆管理、来客接待、财务等各项规章制度，班子成员以身作则，认真执行市委提出的 七项制度 、 六个减少 、 八条禁令 及公司各项规章制度，廉洁自律，克己奉公。在班子的影响带动下，全体干部职工遵纪守法，组织纪律观念明显增强。

稳定是发展的基础和保证。在社会治安综合治理及稳定工作中，公司充分发挥党组织的领导核心、战斗堡垒以及党员的先锋模范作用，注重思想政治工作，着力将一切不安定因素消除于萌芽状态之中，公司全体干部职工讲大局、讲稳定、讲团结，聚精会神抓经济，一心一意谋发展。此外，在计划生育工作中，公司党组织高度重视，坚持一把手负总责，分管领导及计划生育专用干层层把关、狠抓落实，确保了各项工作目标的圆满完成。

六、存在的问题

虽然工作取得一点成绩，但还存在有不足之处，一是企业管理方面还需继续加强;二是服务质量还需进一步提高;三是进一步规范医药零售连锁有限公司的药品购销渠道，严把药品质量关，确保人民群众用药安全有效。

七、下半年工作的主要打算

xx年，市医药综合公司将以邓小平理论、 三个代表 重要思想为指导，全面贯彻落实xx大和xx届四中全会精神，深人改革，加强管理，与时俱进，开拓创新，努力做到 三个确保 ，即确保人民群众用药安全有效，确保经济效益不断提高，确保医药经济持续健康发展，为我市率先在中原地区实现全面建设小康社会的宏伟目标做出新贡献。

(一)加强管理力度，搞活商业经营。进一步大胆探索经营方式的变革，积极推广批发企业搞总代理、总经销的经验，逐步建立高效的物流、商流、信息流及资金管理系统，促进企业形成总代理、总经销，大批发的规模化优势。xx年，医药商业总销售额力争突破2380万元，税利25.8万元。

(二)为了扩大国有医药的市场覆盖面，下半年计划吸收符合条件的五家社会药店，归纳到医药连锁有限公司，使他们逐步走上国有医药的轨道。

(三)逐步完善目标责任，搞好第二轮经济目标责任制。

2024药业市场部年终总结 篇2

时光荏苒， 年已画上句号。回首过去的一年里，在老总的关怀和指导下、在公司各部门的大力支持下、在本部门人员的共同努力下，市场部全年共完成订单 ，相比 年有所增长，但仍有待于进一步提高，因此我们要不断总结，因为没有总结就没有提高。现将本部门 年的工作总结如下：

一、 做好本职促进步

做好本职工作，认识自己的工作范围、工作性质、工作环境，工作起来才会有目标、有动力、有责任。进入市场部已经 了，担任本部门经理一职。通过向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在这段时间内已逐步熟悉工作的程序、方向，提高了工作能力，在工作中能够有一个清晰的工作思路，努力完成好本职工作，争取本部门取得更大的进步。

1. 以公司为原点，树立主人翁心态

公司是销售的原点，是我们销售工作的保障，所以我们必须树立主人翁心态。在工作中，本部门人员能够响应公司号召，时刻牢记：公司发展壮大，个人才能有升展空间。所以在公司内部工作中，本部门人员能够积极配合公司完成如包装、剪线等任务;在对待客户的过程中，本部门人员能够时刻牢记老总经常说的 业务就是半个老板 、 君子有所为有所不为 等等，严格要求自已，不为一已私利，损害公司利益。

2. 以客户为中心点，建立良好合作关系

企业获得利润，必须以客户为中心，因为，我们要从客户那里赚钱。所以同客户建立良好的合作关系，是我们的发展战略。在工作中，本部门人员通过同客户打电话、上门拜访、让客户把我们当朋友，建立良好的合作关系，了解更多关于客户方面的信息，尽量使我们能够在双方合作的过程中占据主动。

3. 以个人为发展点，确立工作重点突破方向

业务员推销产品，实际上就是先推销自己 业务水平、谈判技巧、为人品德等综合素质。在工作中，本部门人员通过相互配合、相互鼓励、相互学习，并不断向公司技术同事及经验丰富的同事请教，努力学习并提高个人业务能力，再结合其独特的个人魅力，通过对客户的了解，确立工作的重点突破方向。

二、 面对问题求发展

俗话说： 成绩不说跑不了，问题不说不得了 。 在现实工作中，我们不能避免问题的出现，但是出现问题，我们必须坦然面对，无论是自身存在的问题，或是部门内部的问题，还是客户提出的问题，最终，我们需要针对问题，努力克服，在不足中寻求发展。

1. 自身存在问题

(1)管理方面经验欠缺，在今后的工作中需要多向 学习。

(2)个人原则性过强，对于某些问题，灵活处理性不够。

2. 部门内部存在的问题

(1)部门员工同客户沟通的能力有待于提高，与公司内部人员相互协调的能力有待于加强。

(2)业务员的业务能力还需要提升，重点表现在报价及执行公司规定不坚决上面。

3. 客户提出的问题

(1)部分订单货期不及时，其主要原因是本公司有时物料采购周期过长。

(2)产品细节不够完善，投诉及退货现象时有发生。

三、 制定计划创新高

凡事预则立，不预则废 。在市场日趋激烈的今天，良好的计划是成功的开端， 年已向我们迈开了坚实的步伐，在新年开端之际，本部门为求力创新高，制定计划如下：

1. 解决存在的问题

结合以上总结中出现的问题，我们会大力改善与客户及公司各部门的沟通和协调，着力协助生产部完善产品质量，努力提高自身业务能力。

2. 销售策略

以现有客户为中心，深入突破 等主要客户，重点开发 等大客户，着力维护 等固定客户，确保销售额稳中有进。

3. 销售目标

年度销售目标是部门未来一年内的核心工作内容和努力方向，缺乏目标在一定程度上就意味着缺乏了核心，通过总结，结合本部门实际情况，现将市场部 年的销售目标明确如下：努力完成 万的销售额，争取实现 万的销售额。

展望 年，市场部在老总的领导下和公司各部门的支持下，将继续努力、扎实工作、奋发进取，围绕新一年的工作重点，团结一心，和谐合作，争取在新的一年取得的更好的成绩!

以上总结如有不细不足之处，请领导予以指正，我同部门人员一定会再接再厉做到更好。

2024药业市场部年终总结 篇3

20\_\_年即将到来，回首20\_\_作出以下汇报;

20\_\_年原有经销商142家，今年现有经销商168家，增加了26(其中有的是原有经销商自行拆开区域，由分销商直接面对公司签署合同升为一级代理的)家。

按照合同义务履行并完成的经销商户有46家，其中获得返点的有18家，50万以内的有92家，其中20万(当然还有7家是后期新开的店面)的有62家。新厂原木门的的订单数量，样板、实际生产出的数量暂时没有统计出来。下面说一下我个人认为公司市场营销可更进的地方;

1、企业推广、产品推广、工作做的少，行业网站上的少‘。公司的网站急待更新。建议;设企业网站维护及后台管理专员一名，了解公司的情况，及时作出更新，此更新包括;公司的产品、获得的殊荣以及与公司相连的行业新闻等企业相关动态。现在的互联网比较发达，消费者更喜欢从网上先行了解，打开咱们的网站没有太大吸引人眼球的地方。很多老的资料没有得到更新。

2、节日促销活动没有人负责策划(TATA木门的订单量50%是源于促销打折等一系列的活动促成，当然这一点咱们承德的经销商做的也很不错，但卖的基本上都是梦天木门，据说他卖的梦天20\_\_年销量有一千几百万。)建议;公司增设一个企划部，专业策划经公司相关活动。此部门至少要有4个成员，2人一组，每组人针对一个活动出具一种不同的方案，包括店面开业、节日促销等，此部门由销售总监直接管理。这样每年的订单量肯定会在现有的基础上增加不少，具体数据我需要对经销商有进一步的了解。关于具体实施先可以选择一个经销商那里做示范，具体费用让经销商买单(公司统一收费提点再支付给策划人)。如能取得好的效果经销商自然支持，后面就可如法炮制。

3、迅速扩大市场份额;在目前这个竟争比较激烈的木门行业里，假如不及早做好准备，将基础打的更扎实，往后就会做的更加的艰辛。我认为首先应迅速占领还未开发的城市及二、三线城市，市场占有率越大，基础就更坚实，企业也就会更稳固。目前公司只注重市级代理，其它尤其在市级范围内的都不开发，(实际上像;润成创展、华鹤、梦天、TATA、3D、等一些品牌都是区分开来做的)咱们公司后开发的;海城、翁牛特旗三线城市也都做的不错。有的市级代理商卖的并不好，(从年终销售统计来看就知道)，更值得担心的是有的市级代理还没有发展分销商，一旦他们自己放弃，整个市场等于空白暂停，(有分销商自己控制的，放弃销售我们公司产品而改换经营其它品牌的，也会将分销商带走)我建议;给经销商一个指标;签订合同一年内开一个店面，2年内在自己代理地增设1个店面或开发一个分销商，以此类推。但必须上报公司，由公司记录归档。如若不然公司来开发，但首先征求地方经销商的意见，经销商不做的或没有精力开发的，公司直设其他经销商户。

由于公司人性化的管理没有对那些没有完成任务的经销商户进行约束或是替换。这当然也有部分矛盾的存在，因为即使完全强硬制裁也不合理。有的经销商就曾这样和我说过;将货发到我们手里不闻不问就象没妈的孩子，遇到问题不知该向工厂里谁倾诉，(当然有基础的认识各部门主管的经销商户就另当别论了)更谈不上从工厂寻求解决的方式。我们需要从根来解决实际问题，同时开始逐步的对经销商户做出调整。

4、近日，著名经济学家谢国忠接受第一财经电视的专访。对于整个20\_\_年整个房市一定要泡沫破裂的问题，谢国忠表示，中国房价平均会降价50%，中国的房价降低可能会分三年跌，中国在20\_\_年能调整完事就算是不错的。中国主要是一手房市场，所以开发商这边是泡沫爆破的主要的地方。他用一个字概况了20\_\_年中国房地产：“垮”。

由此可见20\_\_年中国楼市调空进入深水期，但是保障房建设创下历史新高，一线楼市继续冷清，二、三线城市反而受的影响不是太大，(经过统计;全国有661个城市其中;直辖市4个，地级市283个，县级市374个，目前我们现有经销商户168家，占全国城市的25.4%，加上有的经销商户设有2到3个店面，充其量占28%这样。而在这28%中只有36.5%履行了合同完成了销售业绩。由此证明我们的市场实际上是很空虚的。)所以我感觉二、三线城市的开拓迫在眉睫也是至关重要的。

那么为了迎合这些地区的开拓和部分消费群体，我们需要在木门方面：

作出调整;

试想;目前公司的实木复合平板门的出厂价在1350元一套，公司打出全国统一零售价我1950元，算上运输、送货、上楼、安装、辅料，要是有磕碰美容的话，基本上就不挣钱。(大部分经销商做工程也只能是望而却步)其实低端的消费群体也不可忽视，根据房产新闻的说法，看明年情形，低端产品反而畅销，当然我们不以它为主导，为的是带动品牌效应，让更多的人知道卡尔凯旋，也可由此带动中高端消费群体。

我建议;让我们的产品更加适应市场，考虑到公司不生产低价位的产品，咱么可以找一家代加工的厂家，比如;只生产4款门，材质颜色限定2种，将其出厂价每套控制在600元-700元之间，(要是说今年的木门行业是冬天的话，那么到明年回味现在的话应该说是;这个冬天不算冷。今年已经有部分木门厂家关门，明年将会更严重，所以要找这样的供应商还是不难。)给到经销商手里900元左右，这样既给工厂增加了部分额外利润，同时也带动部分地区的消费及低端市场的运作。再者建材下乡的政策，也会在近几年内实行，假如按以上方案实施并进行有效的控制，公司的市场份额将得到更大的扩张。目前市场上比较畅销的原木门有;冠牛、青岛一木、彬圣。每套门的市场售价在18002500元，我们的复合门到经销商手里每套售价在2100这样，才有利润维持，我真的感觉到经销商的不易了。根据市场调查;做的好的经销商手里基本上都握有2个甚至2个以上品牌(含公司产品)做为经销商是选择品牌的同时，更注重由此所产生的利益，大部分做的好的经销商户多半是拿咱们的品牌做陪衬，卖的其它品牌的反而还多一些。

所以当下市场部应早做准备，将不合格的经销商户逐步替换，(让经营我司产品的经销商有种荣誉感，要让他们感觉得之不易，领导说明年北京、上海、广州三地巡展，是个品牌推广、扩展市场的好契机)选择或是支持有能力的经销商户经营我司产品。当下我们面临的这种情况是;没有经营能力或是经营意向的占据着市场，有能力的进不来。目前很多后起的品牌已占领部分三线市场，我们却专注于产品的开发和生产。我觉得要想企业持续良性发展，增加终端销售网络，扩大市场占有率是势在必行!

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