# 医药工作总结范文简短(实用38篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-08-12

*医药工作总结范文简短120xx年对于我而言是一个具有挑战性的一年，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我逐步融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在...*

**医药工作总结范文简短1**

20xx年对于我而言是一个具有挑战性的一年，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我逐步融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在在这个辞旧迎新的时刻，我把工作总结如下：

作为康百氏医药公司的内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、申请发货单的录入、客户^v^的邮寄、高开返利的填写等等都是一些有益的销售的文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这一年来基本上做到了事事有着落。

一年来，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，^v^邮寄过程中，^v^的邮寄速度慢，邮寄的地址出错；第二，不随货的出库单、质检单有的时候没有及时抽出；第三是有时工作敏感性还不是很强。对领导交办的事不够敏感，有时工作没有提前商量，上报情况不够及时。对于新的一年的工作打算，我的计划书是进一步发扬优点，改进不足，拓宽思路，求真务实，全力做好本职工作。打算从以下几个方面开展工作：

一是加强工作的敏感性。根据公司领导的工作要求，对新的一年工作进行具体谋划，明确内容、时限和需要达到的目标，加强各部门的协同配合，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

二是加强工作作风培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

**医药工作总结范文简短2**

20XX年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

一、加强学习，不断提高思想业务素质

“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。

二、求实创新，认真开展药品招商工作

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，大部分是做终端业务的客户。这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的业务，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。

三、任劳任怨，完成公司交给的工作

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、市场业务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，我都以我的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

四、加强反思，及时总结工作得失

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。

**医药工作总结范文简短3**

20xx年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

>一、加强学习，不断提高思想业务素质

“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。

>二、求实创新，认真开展药品医药销售工作

医药销售工作是医药销售部的首要任务工作。20xx年的医药销售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医药销售，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医药销售工作，提高公司的总体销量。

>三、任劳任怨，完成公司交给的工作

本年度医药销售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，我都以我的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

>四、加强反思，及时总结工作得失

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、对于药品医药销售工作的学习还不够深入，在医药销售的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品医药销售想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品医药销售工作方面本年加大了医药销售工作学习的力度，认真研读了一些有关药品医药销售方面的理论书籍，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、医药销售工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品医药销售的路子，为开创公司药品医药销售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。

总结20xx年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

**医药工作总结范文简短4**

不知不觉，忙忙碌碌的一年过去了，在这个陌生的城市，似乎觉得一年的时间过得更快，让人有点不愿意去相信。

20XX年让我学会了很多，感谢接纳我工作的企业，感谢我的领导，感谢我的同事们，感谢我的朋友，感谢我的客户们，因为是他们的帮助、信任、认可、鼓励才能使我更加热爱我的工作，更加努力工作。

销售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，两个月过去的时候，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，可是月底销售单出来的时候，我傻眼了，我总是不敢在拿到单的第一时间报告主任，因为这不是一张让人兴奋的成绩单，拿到单的时候变得心事重重，走在路上，在想着台词，如何给主任打这个电话。结果往往都是想不到任何一个理由可以来保护这张不及格的成绩单，来保证自己不接受批评，往往都是第二天主任打电话过来询问才不得不如实相告，当然免不了批评。

那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，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，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升，那个时候主任说过换人，假如三个月试用期后我达不到公司的要求，要么给我换市场要么走人，我记得当时跟主任讨论这个问题的时候，鼻子酸酸的，这样的情况下我一般不说话，等主任说完后，我的心平静后，很认真的请求说，希望他能多给我一个月，说真的，面对这个市场，我也是没有信心的，因为前面两个业务员的努力都没有结果，我并不比他们优秀，甚至很多方面还不如他们。

但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作，带着有可能被炒鱿鱼的负担，艰难地走过了第三个月，终于在月底成绩单出来的时候，我接到叫我去拿单的电话，忐忑不安地询问的时候，他开玩笑说这个月公司该给我发奖金了，告诉了我数字，我在房间里跳起来了，兴奋冲到脑门，尽管那不是一个很大的数目，但至少成功地翻了一倍。这个时候我还是不敢第一时间给主任电话，因为我不知道用哪种方式告诉他，兴奋怕以为我会骄傲，平静怕以为听错了。直到第二天上午到医药公司打流向接到主任的电话他问我，才告诉他，记得当时他说了三个字，还可以。这对于我来讲就是一句表扬，一名鼓励，因为在这之前主任从未表扬过我，所以对于他我很敬畏。

我还是不敢松懈，有了这个鼓励，我更加勤奋于我的工作，接下来的两个月，成绩都有进步。但好景不长，两个月后的九月十月成绩又在大幅度的下降，于是生活又回到了从前，变得紧张起来，但是在11月份又发生了转折，量又返回来了，这又成为一次失败后的自我鼓励，就这样生活还在一如既往的发生变故，而不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，没有市场。

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再创佳绩！

**医药工作总结范文简短5**

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，我想借各位同任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。

记得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xx有一家买xx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，我接过来说主任这是我一点的心意我到xx去了一趟给你们带了点xx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xx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，和各位同任的帮助下，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xx的我会保持一定的销量，尽量的再提高点销量，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!相信大家在来年中一定会取得最圆满的成功的!

**医药工作总结范文简短6**

20xx年如流水般从指缝间滑过，这一年对于我，对于公司，对于整个医药行业而言都是特别的.一年。刚毕业的我进入了一家在一个月后就要进行新版GSP检查的xxxx医药有限公司。于是大量的新版GSP培训课程、培训资料如流水般的涌现在我眼前。这也是一个毕业生了解新版GSP最快捷、最有效的方法。那时的我最常做的事情，就是熟悉新版GSP的内容、采购流程和颖琦系统。在熟悉了这些之后，我之后的工作便主要是围绕在系统上审核首营、合同、订单是否符合新版GSP而展开，同时整理合同和订单。其次就是x经理不定时交代下来的工作。

在审核首营时，我主要是查看所有资质是否齐全、是否盖章、是否符合要求、是否与系统上填写的相一致。如有问题，立刻与销售内勤联系并解决。虽然只是简单的核对信息，但从我和销售内勤的工作效率来看，这需要绝对的细心和耐心。若一方不认真，就可能导致工作量翻倍，甚至更多。

在审核合同时，我主要是将纸质合同与系统编制的合同相对照，确保双方内容一致，然后将相对应的合同留存，按日期归档。 在审核订单时，首先要确定该订单是有合同的还是有协议的，然后核对订单金额及运输信息，若为省外药品，则需收取运输告知函归档。还要

定期查看订单是否正常入库，若有问题，则立刻和销售内勤联系，弄清楚来龙去脉，再解决问题。

在合同与运输告知函的管理方面，我是每天下午把当天的合同与运输告知函按日期排好，再将这些归到前面的合同与运输告知函中。这样既可以节约时间，也可以提高准确性，更有利于日后查找。

正所谓把一件简单的事情做好，很简单，但是把千千万万件简单的事情做好，就不简单了!我所有的工作，看上去都只是简单的核对信息，但是一个不留神或者出了问题没有及时和销售内勤沟通，解决问题的话，就可能导致自己和销售内勤的工作量翻倍，以至于更多、更繁琐。此时，就需要了解问题的根源，找出解决问题的方法。或者是根据解决现象的方法去寻找问题的根源，再从根源上来解决问题。这也就是说简单问题复杂化，只是一个不留神的态度问题，复杂问题简单化，便是一个灵活处理的方法问题。

工作中无处不在学习，要问一个应届毕业生如何在工作生涯中找到方向，单靠自己埋头苦干是远远不够的，更多的时候是看着那些久经沙场的领导和老员工们是如何对待工作的。要问我从x经理那里学到了什么，那么谈谈我眼中的那个令人钦佩的她，便一目了然了。一个生活中温柔，工作上严格的她，与同事们的关系是那么的和谐融洽。一说到工作严格，便会给人一种不会变通的感觉。但是有一种严格叫做酌情处理，就是既不违反相关规章制度，又能最大限度的降低了问题的难度，使事情得以圆满的解决。当然要做到这一点并非

**医药工作总结范文简短7**

众所周知，虽然很多人对医药代表这一职业存在着误解和偏见，但是个人认为俗语说的好，走自己的路，让别人说去把，现代社会竞争激烈，想要更好地生活，就需要拥有高薪水，高福利，高待遇的工作，这也是很多医药代表不愿意离开这一行业的真正原因。

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。

**医药工作总结范文简短8**

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，今年亿的任务完成了亿相对于去年的亿同比增长了三千六百万。销售任务指标达成率，回款达成率91%，毛利达成率90% ;综合指标考核达成率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，如何获得利润的最大化?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，尽可能的做到最好，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

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.

**医药工作总结范文简短9**

20xx年在公司领导和同事的帮助下，本人的政治和业务素质都有较大的提高。工作期间，认真学习《药品管理法》、《经营管理制度》、《产品质量法》、《商品质量养护》等相关法规，积极参加药品监督、管理局组织开办的岗位培训。以安全有效用药作为自己的职业道德要求。全心全意为人民服务，以礼待人。热情服务，耐心解答问题，为患者提供一些用药的保健知识，在不断的实践中提高自身素质和业务水平，让患者能够用到安全、有效、稳定的药品而不断努力。

由于药品是用于防病治病，康复疗养，以防假药劣药的流通，做一个合格的药品把关者。当患者购药时，我们应该礼貌热心的接受患者的咨询。并了解患者的身体状况，为患者提供安全、有效、廉价的药物，同时向患者详细讲解药物的性味、功效、用途、用法用量及注意事项和副作用，让患者能够放心的使用。配药过程中不能随意更改用药剂量，有些药含有重金属，如长期使用将留下后遗症和不良反应，保证患者用药和生命安全，通过知识由浅至深，从理论到实践，又通过实践不断深化对药理学的理解也总结了一些药理常识，如下：

一、掌握了中药材的鉴别方法，常用的有基源鉴别法，性状、显微镜和理论鉴别法，有经验鉴别法比较简便易行（眼看、手模、鼻闻、品尝和水试、火试）以中药性状鉴别方法为例：如何鉴别茎木类中药：包括药用木本植物的茎或仅用其木材部分，以及少数草本植物的茎藤。其中，茎类中药药用部位为木本植物茎藤的，如川木通、鸡血藤等；药用为本草植物茎藤的，如天仙藤；药作为茎枝的，如鬼见羽；药用为茎髓部的，如灯山草、通草等。木类中药药用部位木本植物茎形成层以内各部分，如苏木、沉香、树脂、挥发油等。鉴别根茎的横断面是区分双叶植物根茎和单子叶植物根茎的重点。双子叶植物根茎外表常有木栓层，维管束环状排列，木部有明显的放射状纹理中央有明显的髓部，如苍术、白术等。

单子叶植物根茎外表无木栓层或仅具较薄的栓化组织，通常可见内皮层环纹，皮层及中柱均有维管束小点散布，无髓部，如黄精、玉竹等。另外，还有皮类中药、叶类中药、花类中药、果实及种子中药、全草类中药、藻菌地衣类中药、树脂类中药和矿物、动物类中药的性状鉴别。

二、践了中药的炮制、加工等技术，例如：通过炮制可以增强药疗效，改变或缓和药物的性能，降低或消除药物的毒性或副作用，改变或增强药物作用的部位和趋向，便于调剂和制剂。增强药物疗效：如炒白芥子、苏子、草决明等被有硬壳的药物，便能煎出有效成份；羊脂炙羊霍可增强治阳萎的功效；胆法制南星可增强镇茎作用。改变可缓和药物的性能：不同的药物各有不同的性能，其寒、热、温、凉的性味偏盛的药物在临床应用上会有副作用。如生甘草清热解毒，蜜炙后有补中益气；生蒲黄活血化瘀，炒炭止血。

降低或消除药物的毒性或副作用，有的药物疗效较好，但有太大的毒性或副作用，临床上应用不安全，如果通过炮制便能降低毒性或副作用，如草乌、川乌、附子用浸、漂、蒸、煮加辅料等方法可降低毒性；商陆、相思子用炮制可降低毒性；柏子仁用于宁心安神是如没通过去油制霜便会产生滑肠通便致泻的作用。中国医药学具有数千年的历史，是人民长期同疾病作斗争的极为丰富的经验总结，是我国优秀民族文化遗产的重要组成部分。我在多年的工作学习中，坚持理论联系实际，不断探索和创新，学有所有坚持服务宗旨，诚信守法，干好本职工作，为药业的发展做出贡献。

**医药工作总结范文简短10**

时间如梭，转眼之间又过来了一年，来兴北方医药连锁已经一年多了，在各位领导及同事的热心帮助下，现在已经很熟悉质管部的工作，在此我向公司的领导及同事表示最衷心的感谢！感谢你们对我工作的支持与配合，才使我顺利的完成各项工作。在过去的一年的工作中，我严格按照公司的管理制度和GSP要求，认真负责的做好各项工作，现将20xx年的工作总结如下

1、在刘总的组织领导下，首先我们学习了我为谁工作，跟如何做好本职工作，让我对工作有了新的认识新的了解，工作不是为别人，而是为自己，加强了工作的责任心，提高了自身的综合素质。其次学习了建党90周年、企业文化、兴北方之歌，加强了兴北方的企业文化建设，使兴北方的企业文化更加丰富更有内涵，体现了刘总高—瞻远瞩，锐意进取的奋斗精神，也体现了刘总对公司员工的人文关怀。

2、认真贯彻执行国家和省食品药品监督管理局的文件精神和工作安排，在市药监局的监督下，做好我公司经营药品管理工作，做到了依法经营，规范经营。

3、为保证我公司经营商品的质量，根据GSP及其监管文件的要求，对首营企业和首营品种进行严格的审核，建立首营企业和首营品种档案，20xx年建立首营企业档案36家。

4、督查供货商出库单的规范管理，并督促采购部对相关票据进行以时间顺序和供货商的分类，对批号不相符的品种监督采购部与供货商完善更正手续，确保公司购进品种的质量，防止药品在流通环节出现差错。

5、按照GSP要求对购、销、存各环节严格按照GSP来实施，将药品质量贯穿到购、销、存全过程，积极配合各门店及时地把销售出库清单配送给各门店。在购、销、存各环节上，始终坚持“质量第一”的原则，保证我公司药品合格，保障公众用药安全，保证我公司良好的质量信誉，以感恩的心买良心药放心药。

20xx的工作计划是加大力度修正工作中存在的不足，使GSP得到良好的、持续性的运作。对GSP的各类记录资料，严格按照GSP要求规范记录，妥善保管，接受检查。

对20xx半年的复查，任务繁重，希望到时各部门积极支持配合，发挥团队精神，做好充分的准备迎接复查。

为确保20xx年工作的顺利进行，我将本着以企业发展为已任，与同事携手共进，与各部门加强沟通，统筹安排，为实现20xx年工作圆满完成而努力工作。

**医药工作总结范文简短11**

光阴荏苒，时光飞逝，转眼间20xx在紧张忙碌中过去了。回首这一年是紧张的一年也是充实的一年，展望新岁，在新的一年里我要总结经验，吸取教训付出更大的努力，以更加奋发有为的精神状态扎扎实实的工作作风投入到工作中去。

自踏入药房这个工作以来，我始终以勤勤恳恳、踏踏实实的态度来对待我的工作，始终信奉“与谐、创先、节约、务实、高效廉洁”的院训以此规范自己行为，以当一名合格的药学技术员作为自己的座右铭，以严格的标准来要求自己。在这期间，深刻认识到要想成为一名合格的药学技术人员，就必须遵守职业道德，并进一步提高自身素质与职业修养，诚信工作，树立正确的世界观，人生观与价值观，现将今几年来的工作总结如下：

>一、政治思想方面

本人热爱祖国，热爱人民，拥护中国^v^的领导，及时了解与关心党与国家的方针、政策与路线，牢固树立正确的世界观、人生观、价值观。认真参加政治学习，在不断的学习中，努力使自己的思想觉悟、理论水平、业务能力都得到较快的提高。我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记党全心全意为人民服务的宗旨，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。

>二、在工作方面

1、严格遵守医院的各项规章制度；按时上下班，无迟到早退现象，能在搞好卫生、做好水电门窗的安全工作之后才下班。

2、积极熟悉并掌握各种药品的功效及构成，保证病人能在最短的时间得到的服务。

3、认真学习药师岗位职责，严防差错事故的发生。

4、坚持参加药房的各项学习与会议，更好更全面掌握药房各项工作流程，结合药房工作实际，制定出适合自己相关岗位的规章制度；

5、调配处方做到四查十对，对规范处方，用药不适宜处方，超常处拒绝调配。

6、对调配好的处方进行认真核对，核对药品的数量，规格，是否符合要求。

7、按时请领药品，对从库房请领来的药品按规定摆放与保管。

8、按规定发放药品，能按时登机第二类药品的处方。

9、保持衣着整齐，仪表端庄，举止稳重，礼貌待人，朴素大方；

10、作风正派，对工作严肃认真。

>三、在业务学习方面

积极参加本专业的各项活动，加强药学基础理论知识学习，不断充实与更新自己的知识，了解与掌握药学界的学术新动向，熟练掌握药学基础理论、基本知识与基本操作技能，利用药学专业知识指导实践随着医药改革的不断深入，药学事业的迅速发展，药师职能的转变，现代药学服务已经从以“药品为中心”的保障型转向“以患者为中心”的技术服务型模式，服务的主体由药品向药品转移。因此不断吸收应用国内新理论、新知识、新技术、新方法。同时现代药学的发展使药学工作领域不断扩展，这对医院药师提出了新的.任务与挑战，也给医院药师提供了机遇与空间，医院药师走向临床要承担起新时期医院药学发展与医院用药的合理、安全、有效、经济的职责。

俗话说：“金无足赤，人无完人”，本人还存在着诸多方面的不足，自己一定会认真反思，取长补短，争取更上一层楼，把药房工作做得更好。

在此，我感谢领导给予我的关心与支持，本人以更高的标准严格要求自己，虚心学习他人的长处，使自己的业务水平在工作中不断提高与完善，认真履行岗位职责，踏实工作，爱岗敬业，始终保持着旺盛的精神风貌与饱满的工作热情，争取为药房更美好的明天贡献自己的一份力量。

**医药工作总结范文简短12**

感谢领导对我的信任，让我在采购部这个重要的位置，给我学习的机会，让我从中认识更多的人与事，接触更多的新鲜事物，学到了一些新知识，增长了更多见识！同时也明白，还有很多事要继续学习的，继续去完善的去提高的，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用心去想，用头脑去思考，用行动去做事。我每天按采购计划基本完成了所负责的剂型，值此辞旧迎新的时节对一年来的工作做一个总结。

>一、工作职责

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。

>二、工作成就

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。

>三、工作要求

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。

**医药工作总结范文简短13**

回顾20xx年总体销售情况，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一个因素，在此我总结了一些存在问题。

>一、目前医药形势：

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。

3、在各地投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标情况时常发生，在这点上，我需做深刻检讨，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，必竟在没有中标情况下，电话招商是主要销售模式，公司形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好印象。

>二、所负责相关省份总体情况：

省内，我所负责xx地区中标产品销售情况也不尽人意，真正客户能操作品种不多，分析主要原因有几点：

1、当地市场需求决定产品总体销量。

2、药品利润空间不够，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，大部分找到适合产品，已有好渠道。

7、 有需求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，应该有针对性到当地医药公司进行详细走访，了解客户需求，制订计划，分品种给某些有销售专长客户操作，不能像今年一样，配送公司点了一大堆，但真正能做品种没几个，而且这样也不会导致不同配送商之间争产品冲突。

在此，提出对明年销售建议：

1、应避免服务不周到，例如：找到客房只把货发出去了，业务跟踪了，但是产品宣传需要公司给录制一些音像品，这样更有利于宣传。

2、避免发货不及时问题，通常先打款拖着，货到付款就紧着发。

3、价格并不统一，应该有省、市、县梯度价。

4、^v^不及时。

5、哪个区分给了谁就应该让这个经理跟踪，不断了解市场，操作市场。

**医药工作总结范文简短14**

根据广饶县卫计局《广饶县综合医院和妇幼保健机构中医药工作专项推进行动实施方案》(广卫计字〔20\_〕60号)要求，结合我院实际，认真做好中医药工作专项推进。现将工作开展情况汇报如下：

医院成立了以分管院长为组长的中医药工作领导小组，制定我院中医院专项工作计划，将中医药工作纳入20\_年重要工作议程，研究解决我院中医药工作的实际问题，研究制定中医药参与全院会诊、病例讨论、卫生应急等医院管理制度，为拓展中医药服务领域提供制度保障。

(一)制定中医医疗质量控制措施与方法，严格执行中医医疗质量管理制度和中医药技术标准规范，建立中医医疗质量考核制度，并与绩效挂钩。

(二)医院职能科室及药剂科加强中药质量的控制与监测，规范中成药、中药饮片的质量管理，严格采购、验收、储存、调剂、煎煮等环节的质量控制。建立中药临床使用不良反应监测、报告制度。

1.制定中医药人才配置、梯队建设方案及人才培养计划。在职称晋升、进修学习和学术交流等方面，做到中医药人员与西医药人员同等待遇。

2.开展中医药专业技术人员继续教育，强化中医药基本功、提升中医药临床技能，加强对西医及现代科学技术的学习，不断提高业务素质，积极开展中西医交流与协作。

3.医院积极派出各科临床医师积极参加省、市举办的各种中医药培训班及学术活动。组织开展西医人员和中医临床科室护理人员中医药知识与技能培训工作，指导非中医人员合理应用中成药，积极推广应用中医适宜技术。

1.中医科与其他临床科室之间建立协作机制，将中医药服务拓展到医院各临床科室。中西医共同参与病例讨论、中西医共同参与卫生应急、中西医相互学习交流等制度;针对中医药治疗有优势的病种或优势环节，明确中医药参与治疗的方案。开展临床协作，整合中西医各自优势形成中西医结合诊疗方案，解决治疗难点，提高临床疗效。

2.针对临床上单纯的中医或西医治疗效果都不明显的疑难病、急危重症等疾病，中医科与其他临床科室之间进行联合攻关，开展中西医结合防治方法和技术的研究以及中药的研发等。

结合临床需求，积极开展多学科参与的中西医结合科学研究，积极投入研究经费，以保证开展中医药服务所需设施、设备和人才培养等方面的投入，改善中医药服务条件，保证中医药科室与其他科室同步发展。

积极开展中医药文化建设和宣传普及工作，将中医药文化融入到中医药科室各项规章制度和工作规范之中，在中医药服务的环境、流程、方式等方面体现中医药文化特色。

我院在开展中医药服务中严格遵守国家法律、法规、规章，按照注册登记的中医诊疗科目执业;执行中医药行业标准规范，建立健全各项规章制度，实施全面质量管理，确保医疗安全。

**医药工作总结范文简短15**

时光如天上流星一闪即过，我期望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来x医药公司一年了，回顾这段时间的工作，我作如下总结。

>一、观念的转变

观念能够说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，务必要经过长时间的思想斗争。虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品应对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司销售模式也有差别。务必由原先的被动工作转变为此刻的主动开发客户等很多观念。

>二、落实岗位职责

1、作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

2、千方百计完成区域销售任务；

3、努力完成销售管理办法中的各项要求；

4、负责严格执行产品的各项手续；

5、用心广泛收集市场信息并及时整理上报领导；

6、严格遵守公司的各项规章制度；

7、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁职责感；

8、完成领导交办的其它工作。岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场状况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，用心着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

>三、明确任务目标，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在理解任务时，一方面用心了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面在营销的模式上要用心思考并补充完善。

>四、目前市场分析

x在x只有一个客户在xx。x月份拿三件货；x月份拿三件货。硫普罗宁注射液在x也只、x原地区虽然经济落后。但是市场潜力巨大，从整体上来看x市场较x市场相比开发的较好。x市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户在x作，就x月份拿了二件货。x市场：头孢克肟咀嚼片x有x个客户在x，硫普罗宁注射液分别在xx以及x地区都有客户x。其中，x全年销量累积到达x件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看，x基本上属于x市场。头孢克肟咀嚼片在x也基本是空白。硫普罗宁占据x市场份额也不到三份之一。从两地的经济上、市场规范状况来看，x比x要有优势。从产品结构来看，头孢克肟咀嚼片走终端。（就两地的经状况而言在同类产品中属于高价位的产品）硫普罗宁注射液，盐酸倍他洛尔滴眼液只能做临床。（临床品种进医院都需中标，前期开发时间较长）。面临的局势也相当严峻的。

>五、20xx年区域工作设想

1、对于老客户，和固定客户，要经常持续联系，做好客户关系。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。（推荐：一切与外界联系的方式都能使用；如xx、xx）

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

>六、今年对自己有以下要求

1、每周要增加x个以上的新客户，还要有x到x个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一向的。

**医药工作总结范文简短16**

时间一晃就过去了2年，自从我进入到xx药店以来，领导和同事都给了我很大的关怀和帮助，期间，我通过自身的努力和工作相关经验的积累，知识不断拓宽，业务不断提高。让我在工作中，能不断积累和拓宽工作经验，使一年来我的政治和业务素质都有较大的提高。下面我对在xx药店从业以来做一份药店工作人员个人工作总结：

在平时，我认真学习《产品质量法》、《商品质量养护》、《药品管理法》、《经营管理制度》等相关法规，积极参加药品监督、管理局组织开办的岗位培训。全心全意为人民服务，以礼待人。热情服务，耐心解答问题，为顾客提供一些用药的保健知识，在不断的实践中提高自身素质和业务水平。

在这几年的工作中，虚心向同事们学习，共同钻研，不懂就问，不断更新业务知识。同时我还我还熟练掌握着西药药理知识。在西药的用法用量，不良反应方面有一定的经验。如：驱肠虫药宜空腹服用；催眠药宜在睡前服用；助消化药宜饭时或饭前片刻服用；受生物节律影响的药物，应据生物节律变化确定用药时间。

药物的一些不良反应有：

（1）机体存在明显的个体差异，敏感性及特异质反应等。如琥珀酰胆碱敏感者，可导致持久的危及生命的呼吸停止，正常个体常规剂量只能产生持续数分钟的呼吸麻痹；

（2）药物本身独有的不良反应，如氨基糖苷类的耳，肾毒性；青霉素，庆大霉素等生物发酵技术产生的抗生素，因纯度低，稳定性差，杂质多，常引起过敏反应，甚至过敏性休克。

由于药品使用不慎极易产生严重的不良反应，所以我严格按照药店规章制度操作。在配药过程中，能够正确认真审查处方，严格把住了药品发放的最后一关。认真做到了为顾客负责。在对药品的保管上，能够根据药品的性能，温湿度变化，储存条件，季节变化等，对药品进行必要的养护。严格做好药品的购销记录，对近期失效的药品，也都做好详细记录，严防把过期药品卖给顾客，严格把住了质量的最后一关。

对于接下来的日子，我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。从现在开始会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工作和经验，共同进步。为了大家做到不出错、及时做出最合理的回答。

**医药工作总结范文简短17**

时光如天上流星一闪即过，我希望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来XX医药公司一年了，回顾这段时间的工作，我作如下总结。

>一、观念的转变

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品面对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司销售模式也有差别。必须由原来的被动工作转变为现在的主动开发客户等很多观念。

>二、落实岗位职责。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务；

2、努力完成销售管理办法中的各项要求；

3、负责严格执行产品的各项手续；

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；

5、严格遵守公司的各项规章制度；

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

7、完成领导交办的其它工作。

>三、明确任务目标，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的.工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面在营销的模式上要积极思考并补充完善。

>四、目前市场分析

硫普罗宁注射液在昆明也只有一个客户，xx地区虽然经济落后，但是市场潜力巨大，从整体上来看xx市场较xx市场相比开发的较好。

xx市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户，就x月份拿了二件货。

xx市场：头孢克肟咀嚼片xx有三个客户，硫普罗宁注射液分别在康心、民生、以及xx地区都有客户。

其中，贵州康心全年销量累积达到xx件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看，xx基本上属于空白市场。头孢克肟咀嚼片在贵州也基本是空白。硫普罗宁占据xx市场份额也不到三份之一。从两地的经济上、市场规范情况来看，xx比xx要有优势。从产品结构来看，头孢克肟咀嚼片走终端。（硫普罗宁注射液，盐酸倍他洛尔滴眼液只能做临床。面临的局势也相当严峻的。

总之，未来要扩大市场，争取业绩翻番。

**医药工作总结范文简短18**

时间飞逝，岁月如梭，２０xx年不知不觉已经过去，２０xx年已经来临。回望过去，我们在过去的一年我们取得了一定的成绩，也存在一定的不足，展望未来，我们相信我们会在新的一年有一个更大的突破和挑战。下面是我对我２０xx年的总结和对２０xx年做的一个规划。

２０xx年是一个奔波的一年同时也是一个收获的一年，在这一年里，我先是由丽水调往宁波，然后又由宁波调往丽水。由于从乐清调往宁波是公司当时的一个战略计划，宁波市场对于温州公司是一个空白市场，之前没有任何基础，所以主要是过去开发新市场，后来由于种种原因，公司还是放弃了宁波这片市场，在宁波的这段时间没有做出很好的成绩。下面我主要就我在丽水工作的一段时间做一个总结。

自从5月份从宁波调往丽水，已经在丽水待了7个月。刚来丽水的时候，丽水的业务正处于最萧条的状况，业务销量一度降到了２０xx年的状况。由于人员调动过于频繁，客户对我们也产生了质疑，形势相当严峻。在这期间，我也好几次想过放弃，我们的激情和信心也极度受挫。针对这种情况，张总给我们丽水区的所有人员做了思想工作和悉心指导，我们丽水区人员的激情再次被点燃，团队氛围也很融洽，大家紧密团结齐心协力，业务终于开始有所提升，到了11月份，我们终于突破丽水，销售达到了历史新高。

在丽水工作的这段时间，我们的客情关系也较之前的一段时间有了一个很好的提高。我们丽水区不仅销售达到了一个新高，我们的客户开发，客户流失控制的还是比较好的，中药器械也是增量了不少，京丰总代销售也是比较好，这跟我们丽水区的每个业务精英是离不开的，正是他们把客情关系做的比较融恰才有的成绩。

总之，２０xx年我觉得我还是得到了一个很好的锻炼，我的销售技巧和销售方法得到了一个比较大的提升，承压能力也较之前更强，团队建设和管理也有所进步，责任心也更大。

２０xx年新的一年也是一个很具有挑战的一年，我想在新的一年我应该要从以下几点出发，争取把丽水的业务更上一层楼。

1 市场细分化管理， 把丽水的市场重新划分，让丽水市场做到最大化的精细化管理，提高每个人的人均效能和争取市场最大化的销售份额。

2 客户细分化管理，根据客户的合作状况，对客户进行分层管理，对潜力比较大的客户重点关注和最大化的支持，极力培养成我们的忠实客户，对忠实客户，我们要进一步维护，使我们xxx成为丽水市场的主流供货单位。

3 努力找品种，加强和采购的双向沟通，针对丽水比较畅销的品种重点关注，多做市场品种调查，力争做成丽水市场的最佳服务商。

4 加强办事处业务人员的监管和指导，对办事处业务人员的日常出勤进行严格管理，提高办事处业务人员的销售技巧和销售能力。

２０xx的成绩已经属于过去，２０xx年已经来临，让我们用最大的激情来迎接２０xx的到来，我们已经准备好了，相信２０xx年将是一个更加丰收的一年。

**医药工作总结范文简短19**

本学期，为进一步推进已经确立的工作常规，并对过去的工作进行全面梳理，使卫生保健工作处在制定-落实-梳理-总结-提炼的良性循环状态。通过大家共同努力，使得幼儿园卫生保健工作更加严谨、扎实。现将本学期卫生工作总结如下:

(一)保健工作

1.完成每学期一次的幼儿体检、生长发育评价。对幼儿体检资料进行分析汇总并向家长公布体检结果。

2.认真做好每天晨检、全日观察工作，详细制定带药登记制度并严格执行，按时为带药幼儿喂服药品，做好晨检记录和全日观察记录。认真防治小伤小病，积极妥善处理突发急症。

3.严格执行预防接种证查验制度，对漏种幼儿开具补种通知单并进行详细复验，补种复验率达到90%以上。

4.组织保育员、餐饮从业人员办健康证，实现100%持证上岗。

5.圆满完成幼儿园传染病防控工作。

6完成了幼儿社会实践活动过程中的预防保健任务。

(二)营养膳食

1.管理好幼儿膳食，每周制定带量食谱，食物品种多样，营养成分的搭配科学合理，保证按量供给。

2.制定合理的进餐时间和次数，幼儿进餐定时定量，各餐热能合理分配，以保证幼儿生长发育需要。

3.随时为幼儿提供饮水机会，水温、水质符合要求。

4.管理、监督保育员老师餐前准备工作，遵守开饭时间，不提早或推迟，做好餐前准备，为幼儿提供愉快、舒适的就餐环境，分餐时要洗手，分发干菜、熟食不直接用手接触，加强进餐习惯培养，教育幼儿不挑食，确保营养的合理吸收，饭后组织幼儿散步，保证幼儿午睡时间充足。

5.餐饮从业人员按食品卫生法进行烹饪，食物煮熟煮透，生熟分开，操作时保持食品营养素，制作食品色、香、味俱全。

6.认真抓好伙委会工作，协同保教处制定出本学期参加伙委会的家长名单，.同厨师、家长制定每周幼儿营养食谱，全面落实伙食会议制度，发现问题，及时纠正。保健医每周至少进班观察一次幼儿进餐情况。每月对幼儿食谱做出营养分析报告，并向家长公示，根据分析结果做出相应的改进意见。

(三)习惯培养

1.培养幼儿养成每天坚持晨练的习惯。

2.培养幼儿养成餐前洗手，餐后簌口的良好习惯。

(四)卫生、消毒、隔离

1.水杯、小毛巾每日消毒一次，指导、监督保育员做好小毛巾清洗、消毒工作，将小毛巾巾摆放在固定的地方，方便幼儿取用。

2.消毒柜及紫外线灯，做到专人负责，按时消毒及时记录。

3.定期晾晒消毒一些不宜清洗的玩具、图书、被褥等。

4.做好流行病的预防工作，对体弱儿加强护理，防止水痘、流感等流行病的蔓延，对患有传染病的患儿所在班级的玩具、物品要彻底消毒、暴晒。

5.定期清洗床单、被套、枕套(每两周一次)，晾晒(每月一次)做好标记，清洗时不混班。

6.合理划分卫生环境责任区，做到无盲区、死角，明确卫生评分标准，抓好全园卫生工作，加强日常监督。卫生检查做到每天督查、每周检查、每月大检查。

7.评出每月全园教职工卫生考核分，对当月卫生优胜的班级发放流动红旗。

(五)体格锻炼

1.详细制定体格锻炼计划，保证幼儿每天2小时的户外活动，根据不同年龄幼儿、不同季节，安排合适的体育锻炼方式。

(六)健康宣教

**医药工作总结范文简短20**

XX年即将过去，我们又迎来一个快速发展的奥运年！回顾今年工作，大体总是“一种定位，两个感谢，三项职责，四个不足，五点计划”，现将一年来的工作总结和明年计划汇报如下：

>一、一种定位：

加盟金城，是我工作几年来一个值得肯定的选择。作为医药化工领域的领跑者，公司无论在生产销售、技术研发还是经营管理方面，均走在同类企业的前列。特别是公司“以人为本、高科技带动和管理现代化”的三大战略，更是体现了公司管理层的英明决策，我有幸加入这个团队，进厂伊始，就给自己定下一个工作方向和奋斗目标：“加强学习，集思广益，端正心态，稳步前进”。工作上以人力资源管理为切入点，佐以文化宣传，全面提升自己的各项综合素质。

>二、两个感谢：

一年来，个人得到分管领导和直接领导的多方照顾，从业务能力和处世方法上学习锻炼，使自己各方面有了明显提高；工作和生活中，个人得到了人事科、信息中心、总经办同事的扶持与帮助，使我感受到金城这个战斗团队的`良好氛围。

>三、三项职责：

根据工作侧重点不同，主要细分为三大块：

1、人力资源：负责公司各岗位的招聘，合同签定，档案管理、人员培训等。XX年共引进大专以上技术和管理人员27人，其中博士1人，硕士1人，本科18人，大专7人，车间操作工人160余人。协调组织部门人员外出培训30余人次，组织中层管理干部专题培训2次。

2、团委活动，形式多样。全力协调组织公司青年团员，进行各项文体活动和团建工作，定期召开青年团员座谈会，根据区、镇团委活动要求，开展社会公益活动。

3、信息归拢，统一口径。配合各部门资料信息，将各项外报数字精确到位，统一管理，保守秘密，根据公司要求进行有选择发布。

4、熟悉基层，提升管理。对公司车间、部门等工作内容做详细了解，深入报道内在新闻，及时将公司政策传达到位，全面提升管理水平。

5、加强学习，不断提高。认真做好个人读书计划，加强理论知识学习；多向身边领导、同事以及其他公司学习，博采众论，为我所用；走出去，请进来，以培训提高素质。

**医药工作总结范文简短21**

>一、不断巩固原有专科

以发挥中医药特色为核心，不断规范中医骨伤科和中医脾胃科为我院的品牌科室，为进一步推动其发展采取了如下措施：一是加强中医知识的培训。二是制定中医诊疗规范。三是完善中医病历的书写，规定所有专业技术人员必须书写中医病历，并由专人负责审核病历。四是骨伤科疾病必须采取两种以上的中医特色疗法促其恢复，并制定严格的奖惩制度。通过以上措施，使骨伤科疾病的治疗形成以中药、西药、中医特色疗法、现代康复医学相结合的完整的\'一套治疗体系。

>二、常见病多发病适宜推广项目

为充分发挥中医药技术在防病治病中的优势，医院积极申报各种中医药项目，基层常见病多发病适宜推广项目今年已启动实施。一是医院选派7名中医专业人员到省内培训学习，掌握了刮痧、针灸、按摩、拔罐、穴位贴敷等中医特色疗法。二是安排中医专业技术骨干，筛选出10项简便、易学、有效、实用的中医药适宜推广技术，在临床中积极推广使用。三是通过培训，提高了我院的中医技术水平，并把这些疗法应用到临床当中，使部分患者的疗效得到了提高。随着中医药项目的深入开展，医院的中医特色更加凸现，中医药临床技术得到推广和普及。

>三、加强合作，积极谋划新兴专科，提升医院核心竞争力

一是今年9月份医院积极与xx中医学院附属医院联系、接洽，双方经过友好协商，本着互利共赢、共同发展的原则，建立为友好协作医院，在医疗各个方面开展合作。甘中附院不定期派遣专家到我院进行会诊、举办学术讲座、技术指导，提供中医药医疗技术的最新信息。通过与甘中附院的合作，医院建设将实现跨越性发展，中医药治疗水平得到大幅提升。二是完成远程会诊平台建设，通过与省级三甲医院的合作互动交流，提高诊疗水平和应急水平。

>四、加强中医护理工作

对各科护士长及护士进行中医理论、中医技能的培训，在工作中开展辨证施护，并充分运用功能位摆放、刮痧、针灸、艾灸、拔罐等中医特色疗法。

>五、促进医院中医文化建设

医院是社会主义精神文明建设的窗口，与人民群众的生命健康息息相关，我院不断推动医院文化建设。确定核心价值观：“以人为本、医乃仁术、调和致中、天人合一、大医精诚”；宗旨：“以病人为中心，以质量为核心，办人民需要的医院，作人民群众满意的医务人员”；院训：“厚德、勤业、自强、奋进”。并在病房走廊等处设置宣传栏20余处，介绍名老中医、专科特色等，开设通俗易懂、形象直观、科学实用的中医药科普教育专栏，介绍中医药的基本知识、诊治原理，普及中医药防病治病知识，切实把中医哲学思想渗透到医院文化建设中来。

**医药工作总结范文简短22**

>一、取得的成绩。

20XX年度，我院医药人员共有50名，其中中医药人员20名，按计划应培训10人，实际培训50人，培训率为50%，全年参加培训学习20人天，达到了计划要求。

>二、具体做法和体会。

（一）建立我院中医药人员培训工作组织领导体系，保证工作顺利开展。20XX年，我院成立了以分管业务副院长为组长的中医工作领导小组，对我院的中医药培训工作进行指导和监督检查，并成立了中医管理科，具体负责培训工作，从组织上保证了中医药人员培训工作的顺利进行。

（二）统一思想、提高认识。

我院中医工作领导小组通过各种会议反复强调中医药人员培训工作的重要性，使大家充分认识到提高中医药人员的业务素质，振兴中医、发展中医，争创全国农村中医工作先进镇，是为了保障广大人民群众的身体健康，是我院20XX年卫生工作的重点，也是以后卫生工作的重点，这样引起了中医工作领导小组人员的重视，从而在思想和认识上保证了培训工作的顺利开展。

（三）采取多形式、多渠道的培训学习方式进行业务培训，提高了中医药人员综合素质。

举办培训班和学术讲座。本年度我院举办了xx次中医药人员集中培训和xx次中医药学术讲座，通过学习使大家了解了现代中医理论及技术的发展，掌握了用西医诊疗手段配合中医辩证施治进行诊疗活动，使我院非中医类别执业医师的中医理论知识和业务水平得到了提高。

（四）落实各种措施，保障中医药培训工作得到落实。

为促进我院医药人员自觉学习、钻研业务，不断提高专业技术水平，对医药人员进行了分期的培训和考试，把考核成绩与上岗资格挂钩，进一步促进了相关人员将压力变为动力，拾书补遗，取得了理论水平和实践技能都有所提高的实效。并制定人员职责、制度、中医药医疗技术操作规程。

20XX年我院加强了对中医从业人员职业资格的管理，要求各科室未取得职业资格的医务人员，在规定期限内未取得执业资格。

>三、存在的问题

20XX年我院中医药人员培训工作取得了一定成绩，但还存在许多问题，主要表现在：

1、工作时间与学习培训时间冲突的矛盾。通过一年的`中医药培训工作，我们发现存在的最大问题是工学矛盾，常出现因单位排班上的问题没有参加学习培训。

2、部分非中医类别执业医师对培训工作重视不够。参加培训学习不认真，学习流于形式，并有缺席现象；有些人员不愿意学习，不愿了解当前医学科学和中医药学术发展的趋势和中医的发展方向，对现代中医药新知识疏于学习，这些问题都有待解决。

>四、努力的方向

我们要在20XX年中医药知识培训工作的基础上继续发扬成绩，总结成功经验，并针对存在问题，进一步加强广大非中医类执业医师对培训工作的重视，合理安排好工作时间和学习培训时间，积极参加培训学习，使我院中医药培训工作顺利开展，从而提高全院人员中医药业务素质和综合素质，推动我市中医药事业的发展。

**医药工作总结范文简短23**

>一、>东湖高新区有序推进实施国家基本药物制度，初步建立药品零差率制度

东湖高新区被确定为武汉市实施国家基本药物制度试点以点，将区属3家政府举办基层医疗卫生机构纳入国家基本药物制度试点单位。在省委省政府、市委市政府的统一部署下，通过成立领导小组、开展调查摸底、制度工作方案、组织专题培训等，迅速启动并逐步推开试点工作，建立药物零差率制度，取得一定成效。

（一）、强化领导，保障推进。东湖高新区根据省市有关文件精神，及时成立了以分管副区长任组长，区卫生、发改委、财政、监察、人事和社保等部门负责人为组员的实施国家基本药物制度领导小组，领导小组下设办公室，全面负责组织协调各项医改工作，在财政预算中列支了200万元专项经费用于保障试点单位在实施国家基本药物制度后的正常运转。在启动实施国家基本药物制度试点工作之前，对3家试点单位基本情况尤其是20\_年药品收支情况进行认真调查摸底，并借鉴外地经验和做法，结合东湖高新区实际，制定了《东湖高新区实施国家基本药物制度试点工作方案》。

(二)、加强监管，规范实施。东湖高新区正式启动实施国家基本药物制度试点工作以来，注重过程监管，确保规范实施。

一是规范常用药品清单。

二是认真询价定价。

东湖高新区先后组织2次集中询价，首先将《东湖高新区社区卫生服务机构国家基本药物目录常用药品清单》印发给5家配送企业，在企业报价的基础上开展集中询价，签订协议；在湖北省新增118种药物后组织第二轮询价，并将新的询价结果下发到试点单位及配送企业遵照执行；

三是确保执行到位。

东湖高新区卫生局与区属3个试点单位签订了《东湖高新区实施国家基本药物制度管理合同》，明确了区卫生局及试点单位的责权利；与5家配送企业签订了《东湖高新区国家基本药物集中采购配送协议》，要求各试点单位按照确定的价格和企业选择购药品。

四是开展培训工作。

东湖高新区卫生局先后2次对试点医疗机构的主任、分管副主任、药房负责人、医生进行了有关国家基本药物制度政策、基本药物的使用、处方集使用等培训，参加培训的有120人，切实提高医务人员对政策文件的`理解及贯彻执行能力。

五是加强督导检查。

**医药工作总结范文简短24**

在过去的20xx年中，通过各位领导和同事的帮助，中药房顺利的完成了领导交办的各项工作任务。先对一年以来的工作进行总结归纳，如有不妥之处恳请领导批评指正。

>1、注重自我修养，做好患者的服务工作。

>2、进一步强化学习意思

为进一步提高自己的专业知识技能水平，且为明年的主管药师考斯做准备 ，基本每天下班后都拿起专业书复习。希望能通过不断的学习，积累经验，经过自己的努力，具备过强的工作能力，能过从容的接待患者的咨询。经过这一年以来的不断学习，在组织管理、综合分析能力及协调办事能力等方面，都有了很大提高。

>3、对工作岗位积极负责。

对自己的工作岗位有极大的工作热情，在每周患者集中的日子中，能不计较个人休息时间，加班加点为患者服务。工作上积极主动，带动部门内其他同事，在较空闲的时间段加满药斗里的药及预先调配第二天代煎的中药，为第二天的工作做好准备。

>4、工作量保质保量。

新院在高速发展，中药房的工作量与去年相比也快速攀升。面对日益增多的患者，能忍劳忍怨，在保证药品调配质量的情况下做到工作量翻番，且全年无投诉，超额圆满的完成了本职工作。因在医院改进服务质量活动时学习了解了很多，学会懂得怎样跟患者交流，理论联系实践，在服务质量方面也有了极大的提升。

>5、个人行为廉洁奉公

在政治思想想能够自觉贯彻党和国家制定的各种路线方针，具有全心全意为患者服务的公仆精神。能遵纪守法，遵守职业道德和社会公德，切实履行卫计委要求的不准收受红包及替医药公司统方等“十不准”的要求。同时还及积极学习先进事迹及同身边同事讲诉最近的一些先进个人，讲一些个人的心德体会与同事分享。

总结一年的工作，虽然有了一点进步和成绩，但在一些方面还存在不足。比如有创造性的工作思路还是不多，个别工作还是不是做的很完善，这有待于今后的工作中加以改进。在新的一年里，要更加认真学习本专业知识，以为患者提供更优质的药事服务。

**医药工作总结范文简短25**

回首昨日，感慨很多，xx月xx日加入xx医药公司这个大家庭，既有幸运也有荣幸，今日看来，这个决定是非常明智的。这里有和谐的工作环境；完善的公司章程；合理的薪资待遇，这都是我所向往的。部门的同事们，亦师亦友，无论是在工作上，还是生活上，都给予了我许多帮助，我很感动。

进入公司一年有余，我在这段时间内慢慢熟悉了采购的基本流程，已经能够独立完成药品、医疗器具的采购工作，并且通过周末加班及公司组织的出游活动对公司其他部门和门店有了初步了解。采购部是公司的核心部门，一旦出现差错，其造成的直接损失和间接损失不可估量。通过这段时间的学习，我对做好采购工作有了以下几点认识：

1、同种商品，多筛选几家供应商或厂家，质优价廉的为首选。

2、合理收取供应商或厂家流向费、促销费、返点费、柜台费等合理费用，为公司谋取更多利益。

3、对于近效期、破损、质量问题等商品及时与供应商货厂家做好沟通，最小化减少公司损失。

4、时刻关注商品行情，在商品出现大幅波动前做好囤货及退货准备，是公司利益化，风险损失最小化。

5、做出精确的商品库存分析和销售分析，及时补货，避免商品断货影响门店销售，同时及时消减大库存商品，使流动资金化。

6、对于门店通知的顾客订货，应在最短时间内做出反应，联系供应商或厂家进货，间接维护好这类客户。

7、拒绝行贿、受贿，吃人嘴短，拿人手软，行贿、受贿直接损害公司利益。

8、与库房、门店、各部门、供应商、厂家协调好，使工作开展更加顺利，提高工作效率。

9、遇到问题时，仔细思考，最重要的问题首先解决，次要问题随后解决，有主有次，方能不乱。

10、对于有利于公司发展的方案，提高办公效率的方法，积极献言献策。

当然，这里面有许多我现在还没有做好，但是凡事怕认真二字，我一定努力学习，不断思索进取，争取在最短时间内学会所应具备的才能，早日成为一名合格的医药公司采购员，为公司的发展贡献自己的力量。

**医药工作总结范文简短26**

首先感谢领导对我的信任，让我在采购部这个重要的位置，给我个学习的机会，让我从中认识更多的人与事，接触更多的新鲜事物，学到了一些新知识，增长了更多见识！同时也明白，还有很多事要继续学习的，继续去完善的去提高的，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用心去想，用头脑去思考，用行动去做事。我每天按采购计划基本完成了所负责的剂型，值此辞旧迎新的时节对一年来的工作做一个总结，更多地便于自己以后的工作中总结找到更好的方式方法去迎接20xx年的到来。

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！经过这几个月的采购，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。20xx年里我主要从以下方面去做：

1、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！

2、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。

3、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。

4、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，感谢领导这几个月来对我的工作指导，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。

祝新疆众生源药业有限责任公司新的一年效益蒸蒸日上

潘鸿忠

20xx年12月29日

**医药工作总结范文简短27**

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、市场情况

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。

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，有的客户拿货在当地销售，但销量不大。

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

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