# 业务工作总结计划范文

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-07-03

*风雨中前进，关怀下成长：200x年度业务工作总结一、回首去岁，成绩少许亦可喜200x年，武汉医药零售市场处于一个“大躁动”和“大整合”时代：一方面，各路资本涌入医药零售市场，一批药店特别是平价药房和超市在竞争激烈的市场的风口浪尖不平静地开张...*

风雨中前进，关怀下成长：200x年度业务工作总结

一、回首去岁，成绩少许亦可喜

200x年，武汉医药零售市场处于一个“大躁动”和“大整合”时代：一方面，各路资本涌入医药零售市场，一批药店特别是平价药房和超市在竞争激烈的市场的风口浪尖不平静地开张营业；另一方面，随着GSP认证工作在零售行业中紧锣密鼓地开展和大型的初具规模的连锁药店的稳中求进，又一大批的单体小药店在一夜之间关门倒闭或转向经营。

200x年，以新药推广为主要任务的终端部，在公司指导和悉心关怀下，同样是历经风雨，终见彩虹：

1、打破了部门前期所遗留下来的混乱且薄弱的财务基础的“坚冰”，理顺了部门的财务管理；

2、回收了大量的具有安全隐患的应收账款，压缩了部门的整体应收款；

3、整体地提高了员工的工资福利待遇。稳定了员工的思想，增强了员工的营销战斗力；

4、新药销售回款1016万，实现了部门盈利（毛利152万，纯利100万），扭转了2024年度部门亏损30万元的“负债局面”；

5、新开发普药配送客户45家，为公司新增普药回款860万

二、业绩成功源于基础扎实

终端部之所以能扭亏为盈，这个成绩离不开终端部以“十项注重”为原则，在方方面面所打下的扎实基础：

首先，注重部门的基础管理工作，实行“每天每周每月”三级跳的管理模式，每天晨会、每天小结；每周例会、每周讨论；每月总结、每月清算，及时发现、分析并解决业务问题，确保了部门日常工作紧张而有序地进行。

其次，注重调整部门的人员结构及岗位安排。做到了人人有事做，事事有人管。规范了业务操作流程，实现了工作上的“计划---执行---监管”回路闭合。

第三，注重精简部门的操作品种。3月初，部门原有大小各类品种共50余个，通过筛选、转移，最后确定16个品规为部门常规供货品种，基本做到了“做一个，起效一个”，以适销对路的品种赢得了客户的青睐。

第四，注重完善零售终端客户网络。部门现有终端客户户头330个，其中连锁店26家，单店304家，门店累计700多家，终端网络拥有率达70%以上。

第五，注重应收账款的缩减，特别是降低了现款结算品种的应收款，没有以高额应收款作为高额回款的代价。

第六，注重从“上品规”中寻找“上量”的突破口，把品规尽量做齐全，不只是捡好卖的成熟品种来“送货”。

第七，注重促销手段和营销方式的更新，真正做好新品种的推广宣传工作，做真正的业务员，不做简单的送货员。

第八，注重减少送货数量增加送货批次，努力提高产品的流通和周转速度，一方面保证客户货源充足，另一方面避免了积压，和货款安全隐患。

第九，注重适时完善业务考核体系，使分配制度更合理、公平、透明，提高了员工的工作激情和积极性。

第十，注重营造“务实、扎实、老实；少说空话、多做实事”的办事作风，杜绝了年轻人散慢、浮躁，小事不愿做、大事做不来的不端正的心态。

任重道远，知难前进：200x年度工作思路

200x年，终端部从发展战略上，依旧以“巩固和维护武汉医药零售终端网络；推广新品种，配送广普药”为部门主职。因为网络是通路资源，新药是利润源泉，普药是合作桥梁。

一、指导思想

1、两手都要抓，两手都要硬。

两手抓：一手抓新药推广，一手抓普药配送

两手硬：新药推广：增加回款压缩应收确保毛利打出拳头

普药配送：扩大区域开发客户提升比重坚持原则

2、双重身份，双重考核

双重身份：既是新药推广人员，又是普药配送人员

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