# OTC药品销售月底工作总结 otc销售工作总结ppt

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2025-03-07

*药品销售个人工作总结怎么写，以下是本站小编为大家带来的关于OTC药品销售月底工作总结 otc销售工作总结ppt，以供大家参考!　　OTC药品销售月底工作总结 otc销售工作总结ppt　　我自202\_年7月16日加入神威药业集团有限公司，至今...*

药品销售个人工作总结怎么写，以下是本站小编为大家带来的关于OTC药品销售月底工作总结 otc销售工作总结ppt，以供大家参考![\_TAG\_h2]　　OTC药品销售月底工作总结 otc销售工作总结ppt

　　我自202\_年7月16日加入神威药业集团有限公司，至今已度过了6个月，在这六个月实习里，我收到了集团、领导、同事们对我的教导和关怀，经过集团总部入司培训、车间实习与市场实习三个阶段，我顺利地从一名大学生转变为一名神威人，开始了我的职业生涯。

　　入司培训

　　202\_年7月16日—8月5日，我参加了为期21天的军训。军训锻炼了我的身体;磨练了我的意志;规范了我的行为;增强了我的集体荣誉感;使我得到了迅速的成长，在此感谢公司对我们的良苦用心。

　　入职培训中，经过集团领导的介绍和讲述，我更加全面、深入地了解了神威药业，能有幸进入这样一家现代中药行业领航者，我庆幸自己当初的选择，同时也感谢公司给了我机会和这么广阔的平台。神威文化的学习，让我收获良多并深感认同。神威阳光文化早就了神威人，我坚信并推崇神威精神：称职、敬业、公正、无私!员工职业道德行为规范、保密制度、人力资源管理、职业安全等一系列的培训，使我很快地了解了作为一个职业人所需具备的各项条件和要求，我也必将以此严格要求自己。

　　车间实习

　　202\_年8月7日—9月9日，我参加了为期四个周的车间实习。通过在四个不同车间，不同岗位的观察和学习，我亲眼见证了神威现代化生产设备和高科技生产技术，以及严谨的生产过程。车间实习让我对神威质量有了最直观的认识，让我在以对客户时，可以理直气壮地告诉客户：“神威药品，从药材种植开始就渗入了严细文化，严把质量关，高于国家标准的检测让出厂药品不仅是合格品，而是优等品，更是行业精品!”神威药业注重“严细文化”神威人常说的“一支

　　针，两条命”尤其能体现出神威所推崇的“严细文化”。神威严把每一道质量关，要么不做，要做就做到最好，做到行业领先。“严细文化”和创优争先精神极大地感动和激励了我。让我在以后的工作中更加严谨细致，一丝不苟。

　　而在车间实习其后的培训中，我系统地学习了产品知识、商务礼仪、销售技巧等知识并进行了现场演练。让我在以后的销售工作中能够如鱼得水，驾熟就轻。使我在面对客户时能够展现出更良好的精神面貌及专业品质。

　　市场实习

　　从9月12日到市场进行实战演练至今。在公司导师的带领下，更加深入的学习了企业文化、公司制度、产品知识、商务礼仪。并将之前学到的销售技巧及拜访策略灵活运用到实际中。

　　在市场实习过程中，通过市场调研等手段，我了解并熟悉了所负责区域神威药业的市场情况及竞品、消费人群、目标药店的情况，并及时向上级反应;自主对目标药店进行拜访及药店各级人员的客情关系建设;根据公司统筹安排进行促销活动及店员培训会;积极对负责区域店铺及目标药店进行铺货和最优陈列;自主自觉维护好药品价格;定期对负责区域内药店进行评估、备案或淘汰;及时做好各项总结，并上报上级领导。参加地办会议，及时与地办经理沟通工作内容及工作中遇到的问题并及时解决。与同事交流工作经验和心得，学习新的公司政策及如何灵活应用为公司创造更多的利益。

　　总结

　　我在工作期间我严格遵照公司章程，认真做好每一项工作任务，从不迟到早退，用自己的责任心肩负起工作任务。团结同事，尊敬领导，积极融入同事中，力求将工作做到最好。在工作中不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，

　　不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。

　　当然，我身上也有缺点，我虚心接受并改正。争取在以后的工作中更加努力，以更好更积极的心态面对工作中的挫折与困难，脚踏实地走好每一步，完成每一个任务，同时求实创新，做一个全面发展的复合型人才。

　　在以后的工作中，我必将恪守神威天条，秉承严细文化，捍卫神威利益，发扬并践行神威核心价值观，保持“严、敏、实”的工作作风，为神威的明天，为了美好的将来而不断努力奋斗。我坚信在神威阳光文化的引领下，神威人必将领航现代中药，造福万千人类。

　　四川-终端事业部otc代表：xxx

　　202\_年1月14日

**OTC药品销售月底工作总结 otc销售工作总结ppt**

　　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医药公司一个月了，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，云贵高原地区虽然经济落后，但是市场潜力巨大，从整体上来看贵州市场较云南市场相比开发的较好。云南市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户，就3月份拿了二件货。贵州市场：头孢克肟咀嚼片贵州遵义有三个客户，硫普罗宁注射液分别在贵州泰亿、贵州康心、贵州民生、以及遵义地区都有客户。其中，贵州康心全年销量累积达到14件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看，云南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。硫普罗宁占据贵州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，云南比贵州要有优势。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。

　　总之，未来要扩大市场，争取业绩翻番。

**OTC药品销售月底工作总结 otc销售工作总结ppt**

　　一.铺货:产品只有占据终端市场,在销售点上与顾客见面,才能被顾客购买,所以销售工作的首要要求是把产品摆到零售商的柜台上,让消费者看得到,买得到.不仅新产品需要铺货,老产品也需要提高铺货率,保持一定货存,满足销费者的需求

　　以提高销售.

　　铺货的关键是要了解药店库存,以便适时提醒药店进货.

　　铺货的方法有:1.购进奖励.2.建立样板店,以点的销售带动面的铺货.3.捆绑销售来铺货.4.启动消费者策略如免费赠饮.试用等.5.假扮顾客促进货.7.适量铺底货.8.赠送铺货.

　　二.陈列:即展示.装饰产品,以达到销售目的.

　　陈列的基本原则:易看.易选.易拿.容易明白.

　　陈列要求:比同类产品做得更好.

　　陈列包括:1.基本陈列:陈列面和陈列位.

　　2.第二陈列:堆头,花车.产品空合等

　　3.其它:如灯箱.海报.喷画.吊棋等

　　三.价格唯护:目的是稳定市场价格,保证一定的销售空间.

　　促进销售商积极性,提高销量.

　　方法有:1.归笼渠道,统一供货价.

　　2.客情.

　　3.终端支持.

　　4.合同约束.

　　四.店员促进:药品是一种特殊商品,专业性比较高,所以

　　店员推荐非常重要.

　　:1.培训.店员不会推荐自己不熟悉的产品,要教会店员如何去向销费者推荐产品.方式有:一对一.小型培训班.会议

　　2.积分.如销售积分促进药店店员销售积极性.

　　3.联娱活动.增进客情.

　　五.消费者促销:目的为促进已使用者大量购买,吸引尚未使用的顾客群,维持现有顾刻客.增加产品的使用频率.对竟品

　　拦截.

　　方法有样品赠送,买赠促销,有奖竞赛,集点换物等.

　　六.竞品信息收集,反馈,以便更好的对竞品做出应对反应,

　　同时还可以借鉴竞品好的方法.

　　七.工作总结:有总结才会有提高,平时要注意总结工作中好的方法,和同事交流.以便更好的学习,提高自己的工作能力.

　　同时也要找出工作中的不足,想办法解决.

　　八.问题解决:发现问题,及时处理问题,提高独力工作能

　　力.

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！