# 处方药销售监管工作总结（精选6篇）

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2025-03-06

*小编为大家整理了处方药销售监管工作总结(精选6篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上...*

小编为大家整理了处方药销售监管工作总结(精选6篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

处方药销售监管工作总结(精选6篇)由整理。

第1篇：处方药销售管理制度

处方药销售管理制度

1、销售处方药必须凭医生开具的处方，由驻店药师对处方进行审核并签字，方可依据处方调配销售，对有配伍禁忌和超剂量的处方，应拒绝调配、销售。必要时，需要经原处方医师更正或重新签字后方可调配或销售。处方所写内容模糊不清或已被涂改时，不得调配。销售人员调配完毕核对无误后应在处方上签全名。处方所列药品不得擅自更改或代用。如门店药师不在岗，有店长指定人员审核签字。顾客必须取回处方的，应用抄方单抄写处方，并让顾客在患者处签字留档。

2、如遇无处方顾客，仔细询问患者病史及相关用药情况，确定患者长期应用该药后，方可调配，并让顾客在患者处签字留档。处方病因病种必须正规书写疾病诊断名称。

3、处方药当天销售必须当天抄写完成，如遇检查处方抄写未完成或签字不完整的，视同无处方销售，处罚店长100元。药师签字字迹必须一致，如发现字迹不一致的，处罚店长100元。处方必须按处方药销售明细抄写，如抄写与电脑或实货不符的，处罚店长100元。店长应追究相关责任人。

4、处方药销售要留存处方并做好记录，处方保存5年备查。

5、对违反该规定造成纠纷或投诉的，查明原因，视情节严重程度，对店长及当事人进行处罚。

处方药销售流程

1、顾客进店要求购买处方药，首先询问顾客有无处方，对有处方的顾客，从顾客处接受由执业医师或助理执业医师开据的处方。

2、接到处方的营业员，认真审查处方的姓名、年龄、性别、药品剂量、用药方法、药物配伍及医师签章，如有药名书写不清，药味重复，有“相反”、“相畏”、“妊娠禁忌”及超量等情况，应向顾客说明情况，经处方医师更正或重新签章后再调配。

3、调配处方时，应按处方依次进行，调配完毕后，让另一营业员进行核对处方，对药名、含量、用法、用量等认真核对，核对无误后，发药给顾客后，并详细交待服药方法，注意事项和答复询问等。

4、发药完毕后，药师(药师不在岗的门店由店长指定人员)及发药人均应在处方上签字，处方留存五年。

5、如询问顾客后无处方，应详细询问病史及相关用药情况，确定患者长期应用该药后，让患者亲自在抄方单签字后发药。发药给顾客后，并详细交待服药方法，注意事项和答复询问等。并告知顾客下次必须凭处方购药。

6、抄方单应规范书写，严禁出现超量、配伍禁忌及药味重复等情况，抄方单各项内容必须填写完整，审核人处签字笔迹一致。疾病诊断应书写病种名称。

7、处方药销售当日必须书写完处方，及时装订，处方留存5年。

第2篇：处方药销售管理制度试题

处方管理办法

1 : 实行处方管理的药品主要指国家药品监督管理规定的\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_及\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_等特殊管理药品。

2 : 处方调剂人员必须经专业培训，考试合格并取得职业资格证书后方可上岗;处方 审核人员应是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3 : 处方药与非处方药应\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，中药饮片应\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，第二类精神药品应\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_：毒性中药饮片不得\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。 4 : \_\_\_\_\_\_不应采用开架自选的方式销售。

5 : 销售处方药必须凭\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，经处方的审核人员审核后方可调配调配 和销售，

调配或销售人员均应在处方上\_\_\_\_\_或\_\_\_\_\_，处方留存\_\_\_年备查。 6 : 销售特殊管理的药品，应严格按国家有关规定执行。

① 凭盖有医疗单位公章的医生处方\_\_\_\_\_销售，每次处方剂量不得超过\_\_\_日极量，不符

合 国家有关规定的不得调配;

② 对处方未注明“生用”的毒性中药，应当\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

③ 民间自配单、秘、验方需用毒性中药，购买时开具\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_方可销售，每次用量不得超过\_\_\_\_\_\_极量;

④ 销售及复核人员均应在处方上签字或盖章，处方保存\_\_\_\_\_\_。

7 ： 对有配伍禁忌或超剂量的处方，应当拒绝调配销售, 必要时，需经原\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_方可调配和销售。门店工作人员不得擅自更改处方内容。 8 ： 调配处方应严格按照规定的程序进行。

① 调剂人员收到处方后认真审查处方的\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_及\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_， 如有药名书写不清，药味重复，有“相反”、“相畏”、“妊娠禁忌”及超量等情况，应 向顾客说明情况，经处方医师更正或重新签章后再调配，否则拒绝调剂。

② 单剂处方中药的调剂必须每味都要用\_\_\_\_，多剂处方必须坚持\_\_\_\_，以保证计 量标准。

③ 调配处方时，应按处方依次进行，调配完毕，经核对无误后，\_\_\_\_\_\_，再 付药给顾客。

④ 发药时应认真核对患者姓名、药剂贴数，同时向顾客说明需要特殊处理药物或另外的 “药引”，以及煎煮方法、服法等。

⑤ 处方所列药品不得擅自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第3篇：零售药店处方药销售管理制度

处方药销售管理制度

第一条 认真贯彻执行药品分类管理的规定，严格控制处方药品的销售，确保药品销售的 合法性和规范性。

第二条 实行处方管理的药品主要指国家药品监督管理规定的处方药、中药饮片及第二类 精神药品、毒性中药饮片等特殊管理药品。

第三条 处方调剂人员必须经专业培训，考试合格并取得职业资格证书后方可上岗;处方 审核人员应是执业药师或具有药师以上技术职称的人员。

第四条 处方药与非处方药应分开陈列，中药饮片应设专柜陈列，第二类精神药品应专柜 专人上锁：毒性中药饮片不得陈列，应专柜专帐、双人双锁储存。 第五条 处方药不应采用开架自选的方式销售。

第六条 销售处方药必须凭医师开具的处方销售，经处方的审核人员审核后方可调配调配 和销售，调配或销售人员均应在处方上签字或盖章，处方留存二年备查。 第七条 销售特殊管理的药品，应严格按国家有关规定执行。

1、凭盖有医疗单位公章的医生处方限量销售，每次处方剂量不得超过二日极量，不符合 国家有关规定的不得调配;

2、对处方未注明“生用”的毒性中药，应当付炮制品;

3、民间自配单、秘、验方需用毒性中药，购买时开具本单位或城市街道办事处、乡(镇) 人民政府的证明信，方可销售，每次用量不得超过二日极量;

4、销售及复核人员均应在处方上签字或盖章，处方保存两年。

第八条 对有配伍禁忌或超剂量的处方，应当拒绝调配、销售，必要时，需经原处方医生 更正或重新签字后方可调配和销售。门店工作人员不得擅自更改处方内容。 第九条 调配处方应严格按照规定的程序进行。

1、调剂人员收到处方后认真审查处方的姓名、年龄、性别、药品剂量及医师签字盖章， 如有药名书写不清，药味重复，有“相反”、“相畏”、“妊娠禁忌”及超量等情况，应 向顾客说明情况，经处方医师更正或重新签章后再调配，否则拒绝调剂。

2、单剂处方中药的调剂必须每味都要用药戥称，多剂处方必须坚持多戥分称，以保证计 量标准。

3、调配处方时，应按处方依次进行，调配完毕，经核对无误后，调配及核对人签章，再 付药给顾客。

4、发药时应认真核对患者姓名、药剂贴数，同时向顾客说明需要特殊处理药物或另外的“ 药引”，以及煎煮方法、服法等。

5、处方所列药品不得擅自更改或代用。

第4篇：某某处方药销售专项检查通报

关于零售药店药师在岗和处方药销售检查

情况的通报

各药品零售企业：

根据《某某区零售药店处方药销售和药师在岗履职情况专项检查工作方案》要求，202\_年8月份，我局组织药品科工作人员对全区药品零售企业处方药、抗生素销售和药师在岗履职情况进行了专项检查。现将本次专项检查情况通报如下：

一、总体情况

本次检查的依据是《药品管理法》及实施条例、《药品流通监督管理办法》、《药品经营质量管理规范》、《江苏省药品监督管理条例》等法律法规。检查按照《某某区零售药店处方药销售和药师在岗履职情况专项检查工作方案》的内容和方法，逐项检查处方药的规范销售情况、药品质量管理情况、质量负责人在岗履职情况。本次专项检查共出动执法人员102人次，检查药品零售企业51家。从检查情况来看，绝大多数药品零售企业能按照法律法规的要求加强药品经营质量管理，建立完整的药品购进验收记录，留存购进药品合法票据，建立供货单位档案，药品供应商的资质证明文件留存齐全，质量负责人基本做到在岗在职并能履行岗位职责;营业场所内处方药与非处方药分柜陈列存放，分类标识设置合理。大多数药店处方药、抗生素的销售能达到省局“十二个不”的要求。专项检查中，我局还对存在的处方药未凭处方销售、药师不能正常上岗等违法法规行为的4家药店，下发当场处罚决定书或责令整改通知书。

二、存在问题

本次检查过程中发现存在的问题主要有：一是有5家药品零售企业经营含麻黄碱类复方制剂销售时未能及时对销售情况进行记录，或记录内容不全面，占检查单位数的9.8%，存在一定的药品安全隐患，药品安全责任意识有待进一步加强;二是有2家药品零售企业药品购进验收记录登记不及时，验收记录不全，占检查单位数的3.9%，采购验收工作较过去有所下降;三是有7家药品零售企业销售必须凭处方销售的处方药时，未及时留存医生处方或留存的处方存在超剂量调配行为，占检查单位数的13.7%，处方药销售管理有所松懈;四是少数药店质量负责人现场检查时不在岗，但药店仍继续销售处方药和甲类非处方药。

三、整改意见

(一)各药品零售企业要对专项检查中发现的问题进行回头看，扎实进行整改。要认真查找自身存在的问题仔细分析原因，采取有效措施，及时整改到位。

(二)各药品零售企业要进一步增强诚信意识和风险意识，积极防范药品安全隐患。要严格按照法律法规的规定开展药品经营活动，严格执行含特殊管理药品(含麻黄碱类复方制剂、含可待因成分的复方口服液)制剂及处方药、抗生素的销售规定，防止安全事件的发生。

(三)各药品零售企业要强化药品质量管理工作，认真落实GSP管理的有关规定。要按照药品经营管理规范的要求，进一步加强药品采购管理的质量验收工作，建立完善采购管理各项制度，建立健全各类药品质量管理台账资料，全部药品安全有效。

202\_

年9月10日

某某港市食品药品监督管理局某某分局

第5篇：处方药销售：细节是只蝴蝶

作为处方药销售型企业。一般十年、五年、三年的战略，均在各咨询专家的建议下，已经完备。依据总战略，销售队伍的战术也正按计划执行。可收成却不令人惊喜。销售业绩，起起伏伏，起起大伏，不起伏伏，不起大伏。

企业←→销售团队←→成员，相互之间指责的声音从未间断过。

“1963年12月，洛伦兹(Lorenz)在华盛顿的美国科学促进会的一次讲演中提出：一只蝴蝶在巴西扇动翅膀，可能会使一场龙卷风在美国的德克萨斯爆发”。

一只小小的蝴蝶扇动翅膀，长时间后就有可能导致一场暴风雨。依此角度剖析，目前医药销售队伍的困境，与销售的过程中，某些细节被忽视有直接的关系。这些细节制约了销售的结果。

换句话说，这些销售细节是只蝴蝶。

一个处方药销售队伍一般分两层。一层是：管理者(经理或主管)，令一层是：成员(医药代表)。在日常工作中，仔细观察，均有太多的细节被忽视。

管理者(经理或主管)：

周例会

经理或主管组织的每周例会。其真正作用在于充分沟通和彻底解决市场及个人一周来所积累的问题，也用来传达公司政策及部署任务。但目前的周例会，情况是：首先医药代表按着范文来发表形而上的总结，然后是经理或主管的追究与批评，最后是锁杂的讨论交流，用无果而终来形容每次例会一点都不夸张。如此的例会，只能使医药代表的后续工作更加困惑，公司的政策更加难于被充分执行。销售自然会受到影响。

培训

多数经理或主管认为，培训是人力资源的事。自己只负责销售的事。针对药品学术信息，竞品信息，相关临床信息，医药代表心理等方面。经理或主管从不给予医药代表无限度、无定期的重复培训。经理或主管长期的不强调，医药代表就会将之淡化。最终的结果是：医药代表与医生之间沟通止步于第一层面，得不到及时的更新升级。医生处方该药品时就会缺少学术依据。加上医药代表长期心理积压，未能及时得到疏导，导致其带情绪工作或离职。最终，医生受到巨大影响，处方量必然受挫。

表格

为使医药代表工作细化及更好监督医药代表的日常工作，经理或主管一般都会要求医药代表填写计划性和分析性的表格。计划性表格填写的越紧凑越完善越详细，经理或主管就会给予肯定，不会实地去监督，致使医药代表的工作从真正落实逐渐转移到表格内容的虚报上。对于分析性表格，经理或主管一般要求医药代表独立的用短时间来完成。迫于时间和理解程度的压力，医药代表很难充分理解，分析和总结出阻碍销量提升的症结。使得表格流于表面，对销售起不到推动作用。

压货

为使某月或某个季度销量的达成，医药代表常采取压货的方法。对此，经理或主管不予理睬，甚者是支持。一次、二次到多次，医药代表对压货冲任务是津津乐道。医生处方工作就会被小视，医院库存就会逐渐增加，销售便会滞缓，医药代表渐渐会丧失信心。此市场未来一段时间的销量将归到零点。这将严重影响本组或公司整体的销量。

领导

领导的意思是带领，指导，引导。但中国From EMKT.com.cn文化培育出的领导，被赋予了更多的权利。做领导工作是下级员工最重要的工作。销售人员最大的客户是自己的领导。

领导通路路通。经理或主管是医药代表的领导。医药代表为争取优等市场、优等政策、优等待遇及躲避公司制度的惩罚。往往去做领导工作。结果，领导欣然接受并乐此不彼。医药代表工作重点在领导，而不是医生。久而久之，哪里要销量?

成员(医药代表)

学术+学术

学术是药品被用来处方的最重要依据。医药代表与医生交往随时间增长，情感及熟悉度加深加强。此时，医药代表与医生在药品学术及其他临床信息沟通上归到零位。对于医生来说，每天都会接触许多新旧药品的信息。淡忘及混淆是正常不过的事。若不给予药品学术有序的重复强调及临床信息沟通，医生在处方时就会陷入被动。导致处方量流失。

客户档案

为能更好的把握医生处方需求，建立医生内部档案是医药代表工作内容之一。目前的档案仍停留在：联系方式、家庭住址、出生日期、兴趣爱好方面。日常与医生沟通中，表现在语言、表情、动作等许多细小的需求被医药代表忽视。这些细小的需求，足可以提升医生对医药代表认可程度。最终会体现在对药品的处方上。

礼品

节日或生日，送一份祝福给医生，是医药代表必须做的事。医药代表通常的做法是：在超市或花店买份健康食品或鲜花送给医生，同时说上几句祝福的话。这其中许多被忽视的细节，降低了医生被触动的程度。要知道，一份另人感动感激的礼物，一定要有排他性，要体现出真诚。否则，你的投入只是一次过场，没有任何的效果，对销售没有帮助。

礼仪

日常礼仪是个人或企业形象的外在体现，好的形象可以提高客户对个人或企业的美誉度，加强客户的忠诚度。医药销售过程中，医生就是医药代表的客户。医药代表往往忽视自己的言行举止、着装、精神状态等。这些细节均是医生给医药代表评判分值的标准。分值低，忠诚度就低，这种低效应就会传导给处方。从而影响着销量。

结果由过程导致，过程由细节组成，像蝴蝶引起龙卷风一样，它们之间是相互关联相互影响。在竞争透明化的今天，细节成为了制胜的重点。结果不同，是因为细节的差异。处方药的销售方式比较特殊，其受制于细节的程度更深。希望我们医药销售队伍能对细节给予更多的重视，在大同的销售战术中，收获大不同。

第6篇：处方药与非处方药分类管理实施工作的通知

关于做好处方药与非处方药分类管理实施工作的通知

国食药监安[202\_]409号

202\_年08月12日 发布

各省、自治区、直辖市食品药品监督管理局(药品监督管理局)：

为积极推进处方药与非处方药分类管理，根据《中共中央、国务院关于卫生改革与发展的决定》(中发〔1997〕3号)精神和《中华人民共和国药品管理法》的规定，202\_年7月我局发布了《实施处方药与非处方药分类管理202\_—202\_年工作规划》(以下简称《规划》)。按照《规划》确定的药品分类管理工作指导思想、基本原则和阶段性目标要求，为做好处方药与非处方药分类管理实施工作，对202\_和202\_年药品分类管理工作提出如下要求：

一、明确目标和要求，切实推进处方药与非处方药分类管理

实施药品分类管理，就是要通过严格处方药的管理，规范非处方药的管理，保证公众用药安全。202\_和202\_年，要以加强对公众自我药疗存在安全隐患、易造成滥用处方药的管理为重点，进一步消除群众用药隐患，切实推进药品分类管理。从202\_年1月1日起，药品分类管理工作必须达到以下要求：

(一)麻醉药品、放射性药品、一类精神药品、终止妊娠药品、蛋白同化制剂、肽类激素(胰岛素除外)、药品类易制毒化学品、疫苗、以及我国法律法规规定的其它药品零售企业不得经营的药品，在全国范围内药品零售企业不得经营。

(二)注射剂、医疗用毒性药品、二类精神药品、上述

(一)以外其它按兴奋剂管理的药品、精神障碍治疗药(抗精神病、抗焦虑、抗躁狂、抗抑郁药)、抗病毒药(逆转录酶抑制剂和蛋白酶抑制剂)、肿瘤治疗药、含麻醉药品的复方口服溶液和曲马多制剂、未列入非处方药目录的抗菌药和激素、以及我局公布的其他必须凭处方销售的药品，在全国范围内做到凭处方销售。

(三)其他药品的分类管理实施工作，由各省(区、市)药品监督管理部门根据本地社会和经济的发展情况，以及群众就医用药的实际，提出本地区具体的实施要求。对需要长期使用固定药物控制和治疗的慢性疾病用药，以及急症、急救用药，各地可采取一定措施，在保证群众用药安全的前提下，方便群众用药，促进药品分类管理工作的开展。

二、加大流通领域药品分类管理的推进力度，确保药品分类管理相关工作落实到位各级药品监督管理部门要按照流通领域药品分类管理工作要求，结合药品零售企业GSP认证和《药品经营许可证》换、发证工作，积极促进药品零售企业达到药品分类管理要求。要根据零售企业驻店执业药师配备及在岗情况、处方审核制度的落实情况、处方药与非处方药分柜摆放情况、专有标识的规范情况、凭处方销售工作的执行情况、以及药品流通管理的相关要求，做好药品零售企业的药品分类管理工作。各地在《药品经营许可证》换、发证工作中，对达不到药品分类管理要求的零售药店，可按规定核减《药品经营许可证》中的经营范围，只能销售非处方药。在执业药师配置比例较高、条件较为成熟的地区，在流通领域可将处方药的销售与执业药师的配置紧密结合，进一步保障人民群众的用药安全有效，促进合理用药。

三、完善药品分类管理法规，保障处方药与非处方药分类管理制度的实施

202\_和202\_年，我局将积极推动《处方药与非处方药分类管理条例》的立法工作，争取尽早出台。同时，还将结合处方药与非处方药分类管理实施工作制定相关配套管理规定，建立健全药品监督管理的法规体系，适应处方药与非处方药分类管理推进需要。各地要积极配合我局立法工作安排，做好相关调研、征求意见工作，进一步完善我国药品分类管理政策法规。

四、进一步规范非处方药管理，促进药品的合理使用

我局公布转换为非处方药的品种名单及其说明书范本之后，其药品生产企业应到所在地的省(区、市)药品监督管理部门进行非处方药的审核登记。审核登记后的非处方药品种，使用非处方药包装、标签、说明书，按非处方药进行管理;除“双跨”品种外，非处方药品种在审核登记6个月后，其药品生产企业应停止使用原包装、标签和说明书。各省(区、市)药品监督管理部门应按照我局规定的审核登记范围、要求进行审核登记工作，未按规定进行的非处方药审核登记，应予以纠正。

非处方药生产企业必须按照我局有关规定，使用非处方药包装、标签和说明书，非处方药的适应症、用法用量须与我局公布的非处方药说明书范本一致，禁忌症、注意事项、不良反应不得少于范本内容，不得以任何形式扩大适应症范围。已公布非处方药品种说明书的变更，涉及适应症增加、用法用量改变，应按药品注册补充申请办理，须经我局审核批准。

近期，我局将根据202\_版《中国药典》发布的情况，对非处方药说明书范本内容作出部分修订，药品生产企业要及时变更非处方药说明书内容。

五、开展积极有效的宣传和引导，提高社会各界的认识

各级药品监督管理部门要提高对实施药品分类管理重要性和必要性的认识，要充分认识到实施处方药与非处方药分类管理是药品监督管理的一项重要工作，也是保障人民群众身体健康和用药安全的最基本要求。加快药品分类管理推进速度，是我国社会发展的需要，也是党中央、国务院对我们工作的要求。各级药品监督管理部门要认真履行职责、切实做好工作，把保障广大人民群众用药安全有效放在工作的首位，确保药品分类管理工作的推进。

各地要广泛动员社会各方面力量，采取多种形式，有计划、有步骤地在辖区范围内，开展积极有效的宣传活动。要使社会各界和广大人民群众充分认识到实施处方药与非处方药分类管理在保证公众健康和用药安全上的重要作用和地位，使人民群众都能关心理解药品分类管理，支持并配合相关工作的开展。各级药品监督管理部门要加强对药品生产、经营企业的指导，有效引导药品经营企业通过调整经营结构、开展药学服务等配合药品分类管理工作的推行。各相关学会、协会也必须站在维护公众健康的立场上，配合药品监督管理部门推进药品分类管理工作的实施。

六、加强监督检查，促进处方药与非处方药工作的开展

各级药品监督管理部门要加强对处方药与非处方药分类管理工作的监督检查，促进药品分类管理相关工作的实施。

(一)加强药品零售企业处方药与非处方药分柜摆放情况和专有标识的规范情况的检查，积极促进药品零售企业达到药品分类管理要求。

(二)加强驻店执业药师配备及在岗情况，以及处方审核制度的落实情况的检查。结合GSP认证工作，进一步完善驻店执业药师配备制度和处方审核制度。

(三)对已明确药品零售企业不得经营的药品，要加强监督检查。对违规经营的，按《药品管理法》、《药品管理法实施条例》等有关法律法规的规定进行处理。

(四)对已经明确必须凭处方销售的药品，要加强对药品零售企业执行凭处方销售规定情况的检查。对药品零售企业违规销售处方药的行为，要及时予以纠正，并依据《药品流通监督管理办法》给予警告处罚;情节严重或经警告后仍违规销售的，除给予警告外，要并处罚款。

(五)各级药品监督管理部门要结合医疗和药品广告的整顿工作，加强对处方药和非处方药广告的监督和检查，特别要加大处方药在大众媒体违规发布广告和非处方药在大众媒体扩大宣传的检查力度。

我局将在202\_年底至202\_年初，在全国范围内对药品分类管理阶段性目标的准备情况和落实情况实施专项检查，力争在202\_年使我国药品分类管理工作上一个新台阶。

国家食品药品监督管理局

二○○五年八月十二日

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！