# 医药代表个人年终总结范文

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2024-06-14

*医药代表个人年终总结范文1　　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...*

**医药代表个人年终总结范文1**

　　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。

　　2、即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：某某元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

　　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，许多限制性药品销售的政策落实到位，报价\*\*元，报价\*\*元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格(一品两规)，所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

　　省内，我所负责的\*\*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了极积性。

　　3、公司中标品种不是该客户的销售专长(找不对人)。

**医药代表个人年终总结范文2**

　　时间一晃而过，转眼间，来到这里已近两个月。我有幸来到公司无锡办事处工作，在这短暂的两个月中，在公司领导的亲切关怀和指导下，在同事们的热情帮助下我很快的熟悉了工作环境，适应了新的工作岗位。

　　医药代表是一个充满竞争的行业，也是一个很能锻炼人的行业，还是一个充满挑战的行业!这是我进入这个行业的初衷。刚开始工作的时候，我充满了信心，相信自己一定可以把这份工作做好!随着工作进行，我的一些问题被一点一点的暴露出来，虽然有点灰心，但谢主任一件一件的帮我指出来，在开会的时候提出来，大家一起帮我解决!让我受益良多，所以我非常感激热心谢主任和同事们!是他们让我不再迷茫，同时教会了我很多东西!

　　比如说：我在第一次拜访医生的时候，一进门就会说：“老师，您好，我是利可君的小李，这是我的名片。”然后双手给医生送上名片，医生就会说：“我以前怎么没见过你啊!”我说：“我是新来的，刚接手咱们医院，以后还请您多多关照!”有些医生就会考我一些产品知识，其中因为紧张说的比较差!就这样反复的拜访医生，不断的纠正错误，我的进步以可见的速度向前!在这里，我觉得我们办事处谢主任很有水平，为了让我提高，在开会的时候提出演练拜访医生，然后讲解其中不合理的地方，对我有着很强的促进作用。还有产品知识演讲，每次我都能从中得到新的启发，对一些不熟悉的地方，加强了记忆!

　　通过这段时间的工作，我觉得做我们这一行，自我感觉并不是说需要很多的销售经验，主要还是说与客户们的关系，关系好了自然而然的想上量，那就是很简单的事了。当然做销售首先就是说做人很重要，我们在做产品的时候首先是要对我们自己的品种要有深入的了解，不对自己的东西了解清楚又怎么好和别人沟通呢。然后就是五勤了，也就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤。这几勤可能大家都知道、了解，这也是领导经常宣导的，在此我就不一一做解释了。在这些方面我做的并不是很好，可能是我还不够努力，这也是我以后要改进和努力的方向。虽然在这两个月的时间里在工作上我并没有取得多大的成绩，但这就是我总结的一些技巧，也是在领导的带领下所学习到的。

　　在今后，我想利用我现在掌握的一点技巧，希望在领导、主任及各位同任的帮助下，我给自己拟定了一个计划：

　　1、努力提高自己的销量，在已开发的情况下务必做到维护与跟进工作，避免不必要的缺货和断货行为，想尽一切办法加进和客户的关系;

　　2、要不断的加强自我的业务能力，多看产品资料以及相关的知识，多学习，与同事们和领导进行交流向他们学习更好的方式方法;

　　3、任劳任怨，积极配合领导，完成领导交代的工作，做到今日事今日毕杜绝拖泥带水，加强反思，及时总结工作得失，改正错误摆正态度。

　　希望在以后领导的支持下让我们更上一层楼，为了办事处，当然也是为了我们自己，让我们一起努力，不要被困难所阻挡，相信我们自己的努力，相信在领导的带领下我们会创造出一个灿烂的明天。

**医药代表个人年终总结范文3**

　　时间过的真快转眼间我已经在销售岗位上一年了，公司给我这个平台我会好好的去珍惜。

　　在XX年的一年中我暴露了很多问题，不过我觉得不是坏事，只有暴露问题才能去改善自身的缺点与至于可以更快的提高自己的业务技能。扎实工作，全力培养敬业爱岗精神在努力钻研本职工作的同时，加强对其它工作的了解和掌握，尽快适应本职工作的需要。 “干一行，爱一行，专一行，精一行”。

　　一个人有缺点并不可怕，但是如果不能发现自己的缺点就可怕了。因此，发现自己的问题，正视自己的问题，敢于纠正自己的问题，才能在不断的总结中成长进步

　　自身缺点：脾气暴躁 这是我的主要缺点脾气喜怒无常，需要改进在以后的工作中我会改善这个缺点。

　　在业务部门一年的工作中，领导给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时更感受到了市场部领导们“圣斗士”的精神和对员工无微不至关怀的温暖，感受到了市场部人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了市场部人作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。更为我有机会成为市场部的一分子而荣幸和高兴。在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下简要汇报。

　　客户分析：

　　1：红桥分公司：虽然一个月任务只有1万，但是我预计在XX年的业务开展中我预计在5万—6万5左右。

　　2：南开分公司：因我们年协议没有签下来，并且诺合龙被中新药业统购的原因所以XX年没做什么业务，不过我会在XX年找寻品种更好的进行维护工作。

　　3：奥其医药公司：XX年全年合作了398万争取在XX年把业务做到400~600万 把协议多签我们公司，给我们公司带来更高的利润。

　　4:太平二分：在XX年里太平二分和我们做的很好在新的一年中我们可以合作的更好当然协议也要多签到我们这 也希望公司给我鼓励与支持。

　　5：博爱医药：XX年我们合作的不是很好，年协议和二级协议都没完成，在XX年的合作中多拿他们的合适品种换货。尽量不要他们欠我们钱

　　终端市场：终端市场已经开了快1年了，总体来说我的北辰市场开的相当失败，比预计的数量少了3倍主要原因有以下几点。

　　1：品种结构。我们的品种结构对于北辰市场来说不是很理想 北辰的市场需要的是普药价格低利润高一些的品种。

　　2：促销活动：河北市场，奥其，博爱医药的活动促销对我们影响很大。

　　3：返点：河北8个点 奥其8个点周5、6、日10个点个别品种14个点博爱医药14个点这些影响我们北辰的占有力。

　　4：客户的心理活动：几个商业公司返点都很高所以他们会问返点高的商业单位，就算价格持平他们也会选择别人。

　　5：维护困难：连续报几次计划缺货，少货的问题客户会马上选择下个商业。

　　但是虽然有很多的困难我会坚持我的工作以其他方式发给公司的北辰市场带来更大的效益。

　　在XX年我会加大力度，争抢市场占有力，给公司带来更大的利润。

**医药代表个人年终总结范文4**

　　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。

　　2、即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：某某元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

　　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，许多限制性药品销售的政策落实到位，报价xx元，报价xx元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格(一品两规)，所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

　　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了极积性。

　　3、公司中标品种不是该客户的销售专长(找不对人)。

**医药代表个人年终总结范文5**

各位领导，各位同仁：

　　新年好!

　　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，听一个朋友说宁波有一家买黄岩的橘子很好的，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台州去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，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，上次从萧山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，目前我做的医院有可弗的有可由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!

　　谢谢大家!

**医药代表个人年终总结范文6**

　　1、服务部在院总经理的领导下，负责全院客户服务工作的计划安排、组织实施，保证客户服务部工作更好的服务于来院的每一位客户。

　　2、负责医院总机的管理工作。

　　3、负责所有来院客户和院外客户的咨询工作。

　　4、负责医院所有客户回访和满意度调查工作。

　　5、负责受理和调查处理客户投诉工作。

　　6、负责关爱卡的销售和管理工作。

　　7、负责网上回贴和网上在线咨询工作。

　　8、完成总经理和院领导交办的其他工作。

　　在工作初始阶段，部分工作中出现的缺憾或不完善的方面，在医院领导的指导及同仁的协助下，基本得到了改善并起到了较好的工作效果。

　　我个人的工作能力，也在不断完善的工作中得到了很大程度的提高。这个岗位上两个多月的工作经历，使我清楚的看到了在与客户接触的实际工作情况，为我日后的工作，打下了坚实的基础。

　　在投诉受理的工作过程中，我深深体会到了医院从起步推向稳定发展的不易。

　　一个新事物在一个城市中获得接受和支持，需要一个较长的磨合期和完善的服务系统。在磨合期中，客户群必然会将各种各样的问题及矛盾反应到客户服务工作中，其中一部分的矛盾能否化解，在于受理投诉岗位人员的接待处理工作做的好坏。如果这个岗位做的好，就可以减轻医院所承受的一部分压力，使医院员工的精力能更多的投入到医疗项目的巩固、扩展工作中;反之，如果这个岗位做的不理想，不仅会在与客户的交流中破坏医院的形象及声誉，也会浪费许多人力物力，分散攻坚力量，对医院的顺利发展造成本可避免的延缓。

**医药代表个人年终总结范文7**

　　前几天老板带我到一家民营医院去拜访采购部经理，谈我们一个重要产品的学术合作的协议，让我再次感受到老板销售谈判的魅力，我觉得有三点值得我好好学习：一是思路要清晰;二是目的要明确;三是细节要关注。

　　老板说：做销售从某种程度上来说就是在做服务!要随时准备为客户做好服务。这应该是医药代表的基本素质之一。前几天开会老板也谈到：我们所在的公司是一家发展非常迅速的制药企业，在未来一定会有大规模的扩展，所以我们都应该想想如何提高自身的素质和能力来与公司的发展相匹配。要做到这一点，我想首先应该明确：作为一名优秀的医药代表究竟应该具备怎样的素质呢?记得刚做销售时有一位老大姐跟我说：做好销售其实很简单，“一张嘴两条腿”，如果你能再加上一点脑子，那你的销售就可以做的比一般人优秀了。这段话当时听来对我还是很有帮助的，她总结出了医药代表应该具体的几点素质，比如要勤快、要会说有沟通能力、此外还要会动脑筋等，但还不够全面，下面我谈谈我自己的一些看法。

　　我觉得要想成为一名优秀的医药代表，首先应该具备两项基本素质：一是良好的“悟性”;二是自我激励的能力。

　　良好的“悟性”

　　“悟性”是指人对事物的分析和理解的能力。对于我们医药代表来说，我们面对的客户可能相对还比较固定，但即使是对同样的客户他在不同的时间也会有不同的需求，如果从客户所传递的许多不明确的信息中找到他的真正需求，“悟性”就起着相当重要的作用。只有具备良好的“悟性”，才能在他与客户的交流中，可以很快地通过观察、了解对方的习惯、需要，预测对方的行为反应，及时作出判断，顺应客户习惯，投其所好，解决对方的问题，如此你的销售目标大概就达成了一半。我想我的老板当年在做代表时应该是非常有“悟性”的人，从她现在销售谈判的娴熟就可窥见一斑了。想想我自己，这一点可能是我最欠缺的，一直以来我都是一个勤奋有余而“悟性”不足的人，可能这一项素质很大程度是天生的，后天培养比较困难。

　　自我激励能力

　　美国首屈一指的动机学专家齐格拉，曾把激励比做一辆汽车上引擎的启动器，没有启动器，引擎就将永远不会发出功率。自我激励能力，就是医药代表必须有一种内在的驱使力，使他个人要而且需要去做“成功”一件销售;而并不仅仅是为了钱，或为了得到上级的赏识。当然，从心理学的角度来讲，一般人工作是赚更多的报酬和晋升的机会，事实上现实中也正是这样，但是如果缺乏内在的驱使力，当他的工作达到某一个水准时，那么他的销售业绩也就基本停滞不前了，只能维持这个水准，甚至开始逐渐下滑很快就流于平凡的销售员。对于我们医药代表来说，在拜访的客户的过程中经常遇到各种不顺利的情况，这对我们是一个挑战，而具有良好自我激励能力的医药代表，常常能够发挥人类潜能，极力克服困难，以期达到销售的目的。

　　虽然他工作的目的不完全是为了报酬，但他能积极主动地去开拓市场，希望能有好的成绩。做医药代表工作上有很大的自由度，工作计划的设定、日程的安排，主要取决于代表个人，组织的控制比较困难。缺乏自我激励能力的人员，工作中常常缺乏进取精神，甚至产生懒惰的情绪;而具有强烈的自我激励能力的代表则会很好地进行自我管理，不断地去迎接挑战，不断地学习新的销售技巧和专业知识，以期能够有更大的突破。这一点素质我觉得自己有一些，但还远远不够。

　　一个人的销售能力，就是由这两个基本素质的交互作用来决定的。具体来说优秀的医药代表应该具备如下的能力：

　　1、勤奋。我觉得这是第一位的。勤能补拙，勤奋就是全力投入，有着常人难比的耐力。纵使再失意或者业绩下跌的时候，还是奋力直冲，决不撤退，到头来仍然能完成目标。

　　2、掌握必要的知识。作为一名专业的医药代表产品知识的重要性是毋庸置疑的，在此不多谈。

　　3、沟通的技巧。良好的沟通技巧可以帮助你更快达成自己的目标，沟通是分两面的：一个是倾听，一个是诉说，而一名医药代表不仅要掌握倾听和诉说的能力，还应该涵盖一些有用的谈判技巧，能够通过沟通读懂对方的意思，把握一些销售切入的点，当然代表还需要在与客户的沟通的过程中去了解竞争产品的信息以及一些有用的市场信息。

　　4、协作能力。这一点我本人是深有体会的。销售业绩要达到，必须依靠团队，个人能力再强也不可能将整体销售带到一个很大的规模。木桶理论告诉我们，团队能力的大小不是取决于团队中能力最高的人员，而是取决于团队中能力最低的人员。新的木桶理论还认为能力较高的业务人员可以帮助能力较低的业务人员弥补不足，从而使团队能力上升一个台阶。

　　5、服务的意识和能力。做销售从某种角度来说就是在做服务，所以服务的意识和能力也是非常重要的。

　　6、学习能力。中国有句古话，就是“活到老，学到老”，医药代表面对的是瞬息万变的市场以及善于学习、进步的客户，所以必需不断的学习，从市场中吸取养分，将客户作为学习对象，还有通过读书以及互联网获取最新的知识，才能完善、提升自己的能力，才能自如的应对药品销售市场的千变万化。

　　好了，谈了这么多，也是对自己的一个鞭策，对照着看看自己还要许多地方需要提高，需要努力，“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，我会在医药销售这条路上不断前行，实现自己的人生价值!

**医药代表个人年终总结范文8**

　　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。梦若在，希望就在。

　　狂年离我们已去，在过去的一年里我个人的工作做的并不是很好，可能是我还不够努力。也没有太多的经验，但我掌握出一点小小的技巧。在坐的各位应该都比我有经验多，希望你们也都不要保留了。利用今天的机会大家都畅所欲言吧。

　　其实做我们医药代表这行并不是说需要很多销售经验，但只要掌握了一些技巧我想离我们成功上量的难度并不是很大，不过也是与我们所在区域环境不一样的，但这些技巧是都应该是我们每个人可以的，做销售首先就是做人很重要，不过在做产品的时候我们首先应该对我们所的产品做为深入的了解，在就是我们所说的技巧，我们必须做到五勤，五快，至于五勤了就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤;脑勤了就是我们要多想问题想想今天该去做什么，明天该去做什么/?比如我们每天在睡觉之前想想我明天上午要到那里去，该去做什么，下午该到什么地方，该做什么?还有今天我有什么事情没有办完，需不要要给客户打个电话，但在给客户打电话我们一般应该在八点之前打过去，不要太晚了影响别人的休息。其实给打电话也并不代表我们的事情就可以办好了，医生也是人啊，他们并不是那么可怕的，那怕你一句小小的问候也许他心理会感觉很好。

　　第二腿勤了就是我们想到了要去做什么，只要去做不管你成功与否，但自己做了心理也就塌实了，在有没有事情要去做的时候或者在自己比较空的时候多到医院去转转，其实和他们聊天也是很有乐趣的呀，其实不一定是有事情了就去找他们，没事了就不管了这样是不行的，说白了有事没事我们都应该去关心下他们。之所以这样做也就是多多少少也会感动他们的，让他们觉得你是个勤劳的人。

　　第三眼勤，就是要多观察周围的事情，了解他们的一些需要做的事情，比如到办公室看见他们很忙，办公桌上又很乱看看他们科室能有什么我们是举手之劳的事情。不防大家都把他放在心理下次去了就可以做做。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。

　　厩的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，听一个朋友说宁波有一家买黄岩的橘子很好的，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台州去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，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，上次从萧山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，目前我做的医院有可弗的有可由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!

**医药代表个人年终总结范文9**

　　已经进入了倒计时，随着时间的循环将进入历史的记载，细细回顾，回首这一年我们药房日日夜夜，在院长高度重视和分管院长的直接领导下，在全院临床相关科室和药房全体科员的共同拼搏、团结协作，紧紧围绕医院的工作重点和要求，求真务实的精神状态，顺利而圆满完成了院里交给各项工作任务和目标。

　　现将药剂工作情况总结如下：

　　一、政治思想方面

　　加强理论学习，提高职工的政治思想觉悟。全科人员认真学习贯彻上级及院里各种文件精神并积极落实到位，在日常繁忙的工作中，不拘形式，结合科室的实际情况开展学习和讨论，激励科室人员积极参与推进医院各项改革措施的落实和实施。通过系统的学习教育，提高了科室人员的思想政治觉悟，自觉抵制行业不正之风，以提高窗口服务为己任，以质量第一、病人第一的理念全心全意为病人服务，做好一线窗口药剂科服务工作。

　　二、业务管理

　　1：完善工作流程，提高工作效率，方便病人。

　　门诊药房是药剂科直接面对病人的重要窗口，树立医院的良好形象是重中之重，如何方便病人、如何提高工作效率，是药房工作的重点。保证急诊病人24小时的药品供应，通过完善工作流程，合理设置24小时值班制度，充分调动全体人员的积极性，齐心协力，克服困难，提高工作效率，为病人提供方便。

　　2：严格审方，配合监督医生合理用药。

　　我中心院成立永丰中心卫生院抗生素管理小组及处方书写规范及审方制度。统计总院及各分院 门诊人次 、 抗生素使用率(〈30%) 、 二联抗生素使用率 (〈20%) 、 激素使用率(〈7%) 、 静脉输液率(〈30%) ，至今年年底，总院及各分院各项率均未超标。20xx年6月-11月门诊人次：40480，20xx年6月-11月门诊人次：38670，相比去年增加1810，比率增加4%。

　　3：严格执行上级的指示精神及工作要求，努力完成各项任务。

　　(1)20xx年4月28日，国家药监局发布铬超标药品召回通知，我科室积极配合统筹永丰镇各分院及各卫生室的铬超标药品的使用统计、召回、销毁、及每日上报工作，延续至20xx年6月30日止。

　　(2)积极完成两次关于 临海市增补药品的变更 的药品上报工作。

　　(3)跟进市药监进销平台，整改科室电子台账，达到药监进销平台上报药品达到100%。直接导出进销平台药品的明细，引入药品采购台账，做到一步完成两项药房工作，并能相互监督，杜绝误差，直接减少药房工作量，提升工作质量。

　　4：创建安全药品示范乡镇。

　　1：药品养护记录(每季一次);药品近效期记录(每月一次);药房差错事故记录(每月一次);过期药品回收记录(每月一次)如无回收记录，也应0记录;报损药品记录(每月一次或每季一次);冷链测温记录及药房室内温湿度记录(每日二次)，;日进货当日理货、并入电子台账(包括器械和药品)。等一系列管理措施并相继实施，杜绝永丰中心卫生院及各分院因药品过期造成重大医疗事故和医院的经济损失。

　　2：根据上述工作要求，不定期自查本科室、各分院及各卫生室的完成情况及整改措施。

　　3：加强终止妊娠药品的管理工作。

　　我院制定终止妊娠药品的管理制度，及发布 关于调整永丰中心卫生院打击 两非 专项治理工作领导小组的通知 ，科室按照制度要求严格遵守及执行。

　　三、药品采购

　　严格执行药品网上招标阳光采购，杜绝网下违规采购。

　　(1)：做到采购透明、质量透明，临床用药透明，通过中心院QQ群等信息平台，及时将省药监平台的各类通知、药品供应信息、违规采购信息、缺药、近效期药品及时使用的各类信息发布通知至各临床科室及各分院，及时了解各临床科室药品需求动态及掌握药品使用后的信息反馈，确保药品使用的合理性、安全性、患者满意性供应。

　　(2)：我中心院成立药事管理小组及医疗服务阳光用药工程领导小组，制定药品统一采购制度、新药引进制度、药品验收管理制度及抵制药品回扣和统方制度，科室按照制度要求严格遵守及执行。

　　总之，药剂科在的工作中还存在不足之处，在新一年的工作中努力改进，逐步改善，提高完善服务质量，全心全意为临床服务，困难面前迎难而上，成绩面前骄傲备战，争做排头兵。

**医药代表个人年终总结范文10**

　　春去秋来，寒暑更替。转眼之间，\_\_年已经悄然走到尽头。我们又将迈入一个崭新的年头。回首即将成为过去的\_\_年，在集团公司董事会的指引下，我们\_\_药业公司一班人在解玉武经理的正确带领下，团结一致，发奋拼搏，开拓创新。克服了资金极度短缺和生产暂时陷于停顿等造成的重重困难，确保了全年各项工作任务和管理目标的全面完成，我们在困境中谋发展，在挑战中寻机遇，在公司的重大项目建设上实现了历史性的突破。面对取得的业绩，我们在感到由衷自豪和骄傲的同时也更进一步增强了我们对公司事业必胜的信心和勇气。

　　即将成为过去的\_\_年，是我们\_\_药业公司发展史上具有开创性意义的一年。在过去的一年里，公司面临着抢抓机遇加快实施中药现代化工程建设，推动gmp认证和千方百计确保公司外部市场产品需求两大中心工作任务。一方面，国家对未通过gmp认证的药品生产企业实施的停产措施，迫使我们抓紧时间完成公司gmp认证所需相关硬件设施的建设和软件的配套完善。另一方面，公司外部市场的成熟和发展，也对我们的药品生产、质量保障和服务水平提出了严苛的要求。所有这一切，都给我们带来了无形的压力和动力。一年来，我们紧紧围绕中心工作，从强化公司内部管理上入手，以全面提升员工队伍的综合素质为依托，以突破重点工程项目建设为核心，以科技项目申报为着力点，在强化开拓能力和创新能力上下功夫，全面提高企业的生存能力和核心竞争能力。

　　一年来，我们主要完成了以下几项工作任务：

　　第一，在保运转，保市场供应的思想指导下。一年来，我们及时向市场供应益心酮片771件，圆满地保障了公司外部市场的发展。在此基础上，我们还提取山楂叶总黄酮425公斤。

　　第二，是在国家土地政策日益严格的情况下，先后办理了公司现址临近振兴街的2.9亩土地和公司原租用的38.2亩土地的征用手续，办理了国有土地使用证，彻底解决了公司自成立以来长期悬而未决的用地问题，为公司的发展奠定了坚实的基础。

　　第三，在公司资金严重短缺的情况下，开创性地运用现代房地产开发管理模式引进资金，使\_\_综合楼破土动工，一层已接近封顶，公司筹备近三年的\_\_花园建设进入实质性实施阶段。

　　第四，是在公司中药现代化工程建设陷入困境的情况下，解玉武经理临危受命，采取积极的合作与协作方式，顺利完成了工程主体车间封顶的年内工作目标。

　　第五，是通过县、市及省科技主管部门，成功将我公司的大孔树脂吸附法生产山楂叶总黄酮项目申报为国家级星火计划项目，从而使我公司成为国家级重点科技项目实施单位，大大提高了公司的知名度和美誉度，进一步拓宽了公司的发展空间。

　　第六，是克服了资料欠缺、没有科目先列等一系列困难，多方收集资料，成功申报了\_\_省重大科技攻关项目——绛县道地药材连翘gap基地建设项目，争取回15万元的项目资金，并为公司的良性发展和当地农民脱贫致富创造了良好条件。同时我们还成功地将公司的大孔树脂吸附法生产山楂叶总黄酮项目申报了\_\_省专利推广资助项目，成功地将绛县道地药材连翘gap基地建设项目申报了运城市科技局技术开发项目。

　　值得说明的是，这些成绩是在公司生产经营陷于困境，资金极度短缺的条件下取得的。这些成绩中饱含了我们\_\_药业一班人艰辛的心血汗水，是我们\_\_药业公司全体员工自力更生，艰苦奋斗的结晶。

　　为了完成这些工作任务，我们主要做了以下几项工作：

　　一、全面加强内部管理，增强企业的核心竞争力。

　　企业的管理是无止境的，企业管理的效益也是无止境的。一年来，面对公司的生产处于基本停顿的现状，我们越是加大了公司内部管理工作的力度。通过严格规范的内部管理，增强了企业的核心竞争力和员工队伍的凝聚力。

　　在日常工作中，我们注重发挥监督检查的作用，经常性地组织现场管理、安全管理、岗位责任制管理等方面的专项检查。通过不间断的检查评比，使广大员工提高有标准，改进有尺度，规范有参照。同时，我们还针对公司内部的管理实际实施了限期整改责任追究制，即将每次检查中发现的问题与存在问题岗位的负责人进行通报，并限定整改期限。到期如果整改不到位，就追究该岗位负责人的管理责任。

　　在管理工作中，我们着重突出绩效管理这一核心内容。通过行之有效的监管措施，对员工的工作绩效实施动态管理。通过强化规范意识，使员工充分注意每一个工作环节和工作程序的控制;通过强化质量意识，使员工充分注意每一二、实施经济指标分解，推动目标责任落实。

　　年初，根据集团公司的要求，我们对公司的各项经济指标和工作任务按照各科室的职能进行了分解，并与各科室负责人签订了目标责任书。随后，又对分解到各科室的指标与任务按照具体的岗位职责进行了再分解。在指标制定的过程中，我们按照优化、可行、明晰、对等的原则，一切用指标衡量，用数据说话。真正做到了人人肩上有担子，个个身上有指标。在考核中，我们不问过程条件，不讲主观客观，只看指标与任务的完成情况。在奖惩上，我们不搞情绪照顾，不搞因人论事，做到了一个标准、一把尺子。奖优罚劣、奖罚分明，充分调动起了全体员工的工作热情。

　　通过实施经济指标量化分解、严细考核和奖惩兑现，公司员工的工作热情得到了充分发挥，使得公司的各部门的责任目标均落到了实处，有力地保障了公司全年各项工作任务的圆满完成。

　　三、提高服务水平，千方百计保障外部市场供应。

　　一年来，随着公司生产的停顿，公司的市场生存也面临着巨大的挑战。一方面，各药品零售部门提高了药品的进入门槛，非gmp认证企业的药品不得进入;另一方面，国家进一步加强了对药品销售模式的管理，有些以往曾经行之有效的销售模式受到了限制。所有这些问题，都对公司的药品市场营销和服务质量提出了更高的要求。针对这一实际，公司提出了一切围绕市场需求，一切服从市场需要，一切服务市场发展的经营思路。针对市场上出现的与公司药品质量相关的反馈信息，公司高度重视，及时安排进行相关的检验复查，并迅速将结果反馈至市场。通过与市场的沟通，使得市场逐步由认可了公司的质量管理，为公司产品能够在市场上立足创造了条件。同时，在日常的工作中，公司一班人十分重视对公司外部市场的保障工作。每当外部市场发回需要产品的传真，公司总是能够在最短的时间内安排发货。一年来，公司从未因资金短缺而延误外部市场所需产品的发送工作，全力满足了市场需求。

　　四、拓宽融资渠道，全力保障公司的正常生产经营。

　　一年来，公司一班人不等不靠，积极与各级金融部门联系沟通，想方设法拓宽融资渠道。

　　年初，针对各级金融部门继续实行的银根紧缩的政策，以解玉武经理为核心的公司一班人创造性地采取了渐进式的融资模式。一方面，我们积极通过相关渠道了解金融部门投资支持项目的方向，有针对性地开展融资渠道疏通工作;另一方面，则是想方设法通过中介机构进行动态融资;第三，是进一步拓展公司的融资渠道，坚持从操作性和可行性方面加大工作力度。

　　在融资过程中，解玉武经理能够审时度势，及时调整公司的融资策略，特别是在融资的方式方法等方面，创造性地与各金融管理部门进行了卓有成效的合作，使得公司的融资工作能够顺利进行。

　　通过我们行之有效的融资工作，一年来，共为公司中药现代化工程和\_\_花园工程筹集资金近百万元，有力地推动了公司重点工程的进展，保证了公司经营管理正常有序的进行。

　　五、创新项目申报思维，推动公司事业发展。

　　\_\_年，经与市、县科技局反复接触，确定将公司实施的中药现代化工程申报\_\_省星火计划项目，并取得了成功。同时，在省科技厅的大力支持下，该项目被推荐为国家级星火计划项目。在与省、市、县科技主管部门的交往过程中，公司掌握了更多项目申报的科目和途径。在此基础上，公司及时调整以往被动的项目申报思路，创造性地利用公司的网络资源等优势，积极寻求项目申报科目和申报渠道。

　　年初，公司的大孔树脂吸附法生产山楂叶总黄酮项目被国家科技部正式批准为国家级星火计划项目。公司的知名度和美誉度得到了有效提高。以此为契机，公司进一步提出了紧紧围绕中药现代化项目，以扩大产品覆盖范围，增加产品科技含量、纵深产品加工水平为核心的项目申报原则。提出了有条件要上，没有条件创造条件也要上的项目申报指导思想。

　　三月份，公司从网络上了解到，\_\_省科技厅准备实施\_\_省重大科技攻关项目“道地药材gmp基地建设”。在一无技术资料，二无相关项目信息，三无项目申报渠道的条件下，公司积极与市、县科技局相关管理部门联系，得到了市、县科技局的大力支持。我们充分利用公司的网络优势，积极查询资料，多方调查研究，最终使公司的项目申报资料以充足的优势获得省科技厅专家组的认可，被省科技厅破格批准为\_\_省重大科技攻关项目绛县道地药材连翘gap基地建设项目。十月份，在我们的精心组织和周密安排下，该项目顺利通过了省科技厅专家组的考察，获得了较高的赞誉。

　　一年来，我们还将大孔树脂吸附法生产山楂叶总黄酮项目申报了\_\_省专利推广资助项目，并被立项;绛县道地药材连翘gap基地项目申报运城市技术开发项目，并已被批准实施。

　　在项目申报的同时，我们还在延伸公司产品链条等方面做了许多工作。经与浙江工大春江生物工程公司朱承伟教授联系，获得了绛县连翘种质资源的第一手材料，查明我县野生连翘连翘苷含量是国家药典标准的3.6倍。在此基础上，通过与朱教授反复协商与沟通，研制了适宜于我公司连翘生产所需的提取工艺，并试制了连翘烘干设备，使公司的连翘提取走出了实验室，进入了工业化中试阶段。

　　一年来，通过项目申报，我们不仅得到了公司事业发展所需的宝贵资金支持，更为重要的是，随着项目申报的进行，公司的知名度和美誉度得到了实质性的提高，为公司事业的发展创造了良好的外部环境。

　　一年来，我们还根据集团公司的安排完成了学习诚心和细化管理等相关管理基础理论，挖换公司用水管道管沟310米，以及公司办公楼楼顶防水100平方米、收购山楂叶近10吨的工作任务。根据公司需要完成了不同含量黄酮配制方案的试验等相关工作。

　　新的一年就要开始了，在新的一年里，公司将面临中药现代化工程建设、通过gmp认证和\_\_花园建设等重点工作任务。我们肩上的责任更重，我们面临的困难也将更多。

　　在新的一年里，围绕强化管理和提高员工队伍整体素质，我们将要做好以下几项工作：

　　首先，是要进一步按照现代企业制度的要求，结合gmp认证全面建立和完善公司的各项管理规章制度。要通过岗位责任制的有效实施，确保公司内部管理水平和管理效益的同步提高。我们要进一步加大内部管理工作中的监督检查和管理反馈力度，采取多种机动灵活的管理监督检查方法和措施，确保各项管理工作的实效。同时，要积极引入竞争机制、激励机制和约束机制，真正将公司的管理工作纳入科学化、规范化、标准化的轨道上来。

　　其次，是要根据公司事业发展的需求，进一步加强对公司员工队伍整体素质的提升工作。要在\_\_年实施员工教育培训的基础上，充分利用各种有效的教育培训方式，在员工队伍中开展系统的规章制度、gmp管理知识和岗位技能等方面的教育培训工作。要认真贯彻集团公司提出的以人为本的管理理念，通过行之有效的教育培训方式和切合实际的教育培训内容，真正将公司的各项管理知识和各专业岗位的业务技能灌输到员工的心目当中，变成员工自觉的行为规范和行为标准。为公司顺利通过gmp认证奠定坚实的人员素质基础。

　　第三，是要进一步强化服务市场的意识，提高市场保障工作的质量和效率，当好公司市场开拓的后勤。

　　第四，是要积极服从和服务于公司国家级高技术产业化示范项目工程实施的需要，加强与各金融部门的沟通与协调，加大融资工作的力度，保障公司基本运营资金的需要。

　　第五，是要加快\_\_花园工程的建设，争取使该项目早日竣工，发挥效益。

　　转眼之间，我们又将要踏上崭新的征程。新的一年，挑战和机遇并存，困难与希望同在。面对gmp认证和保持公司事业稳步发展的双重使命，我们肩上的责任更重，我们的信心也更强。我们一定要不折不扣地按照集团公司的总体部署，脚踏实地地强化内部管理，提高综合素质，以饱满的工作热情和顽强的拼搏精神，通过我们更加科学的管理和更加细致的工作，将公司的事业全面推向前进。全力打造出公司事业更加灿烂辉煌的明天!

**医药代表个人年终总结范文11**

　　转眼20xx年就已经过去，我也来公司半年多了，现在又是新的一年的开始，在此我给个人过去半年的工作来做个总结，和这新的一年的计划。

　　首先在此我得非常感谢领导及同任对我工作的支持与帮助，谢谢!谢谢大家! 医药代表是一个充满竞争的行业,也是很能锻炼人的行业,可能这也是我最初入这行的初哀吧。刚开始工作的时候真的很没有信心，很迷茫什么都不懂不知道从什么地方下手，还好在领导和主管以及同任的帮助下渐渐熟悉了流程，当然只能说熟悉了流程并不代表了我的能力提高了多少，天天拜访和宣传，业绩不但没有上升多少，反而还会下滑，在此我也很感到惭愧，愧对了领导、主管对我的栽培。

　　其实做我们这一行我自我感觉并不是说需要很多的销售经验，主要还是说与客户们的关系，关系好了自然而然的想上量那就是很简单的事了。当然做销售首先就是说做人很重要，我们在做产品的时候首先是要对我们自己的品种要有深入的了解，不对自己的东西了解清楚又怎么好和别人沟通呢。然后就是五勤了，也就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤。这几勤可能大家都知道、了解，这也是领导经常宣导的，在此我就不一一做解释了。

　　在这些方面我做的并不是很好，可能是我还不够努力，这也是我以后要改进和努力的方向，到时还望大家多多指点。虽然在这半年的时间里在工作上我并没有取得多大的成绩，但这就是我总结的一些技巧，也是在领导的带领下所学习到的。

　　在这新的一年里，我想利用我现在掌握的一点技巧，希望在领导、主管及各位同任的帮助下，我给自己拟定了一个计划：

　　1、努力提高自己的销量，在已开发的情况下务必做到维护与跟进工作，避免不必要的缺货和断货行为，想尽一切办法加进和客户的关系;

　　2在完成目前我们已有产品的销量同时来开发出一些新的产品，以 有医院的地方就有我们的品种 为目标前进;

　　3要不断的加强自我的业务能力，多看产品资料以及相关的知识，多学习，与同事们和领导进行交流向他们学习更好的方式方法;

　　4任劳任怨，积极配合领导，完成领导交代的工作，做到今日事今日毕杜绝拖泥带水，加强反思，及时总结工作得失，改正错误摆正态度。

　　希望在新的一年里领导的支持下让我们更上一层楼，为了办事处，当然也是为了我们自己，让我们一起努力吧，不要被困难所阻挡，相信我们自己的努力，相信在领导的带领下我们会创造出一个灿烂的明天。医药代表个人年终总结范文 篇12

　　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。?

　　\_\_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的感谢!

　　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。

　　记的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，听一个朋友说宁波有一家买黄岩的橘子很好的，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台州去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，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，上次从萧山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，目前我做的医院有可弗的有可由的我会保持一定的销量，尽量的再提高点销量。

**医药代表个人年终总结范文13**

　　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。

　　xx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。

　　记的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，听一个朋友说宁波有一家买黄岩的橘子很好的，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台州去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，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，上次从萧山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，目前我做的医院有可弗的有可由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!

　　谢谢大家!

**医药代表个人年终总结范文14**

　　以前通过媒体和朋友的介绍了解了医药代表这个行业，又在公司的入职前培训中近一步知道了本行业的基本情况，最近在温经理的要求下我读了几本关于医药代表的专业书籍，受益匪浅，下面就来谈谈我对本行业的一些感悟。对于一个刚入道的新人来说，首先应该明确自己的立场，了解医药代表的基本定义、角色、价值。医药代表是医药信息的传递者，药品使用的专业指导者，是企业与药品的形象大使。医药代表的职责是代表公司的利益来寻求这个医生或者医院与我公司之间的合作，并最终让病人、医院及公司都受益。我们的目标是让医生客观公正的“看到”公司的产品和其他产品的差异，以及这种差异对医患双方的具体好处，结果就是我们的处方量和医生的需求都得到满足。

　　明确了医药代表的行业特性，我们就要开始努力工作了。工作成果的好坏主要有两个方面决定：自身素质和营销技能。

　　作为一个医药代表，一定要有良好的心态，充分的认识自我，明白自己的优缺点，扬长避短;积极向上，心中时刻充满阳光，善于总结经验教训;不断学习，通晓相关产品和营销知识;摆脱释放压力，让自己快乐的工作;工作时要有五心：爱心、责任心、诚心、热心、恒心;不要轻言放弃，因为阳光总在风雨后。做销售的有一个很大的好处就是自由，我们没有上班族朝九晚五的严格考勤制度，但是，人有一个致命的弱点——惰性。当没有人管你没有人逼你时，惰性就很可能会控制你的行动。因此，如果我们还想有所作为的话，就要自己强迫自己，克服这个致命的弱点。

　　自我内心准备好了还要塑造良好的外在职业化形象。销售成败主要不在于商品的魅力，而在于销售员本身的魅力，推销产品其实就是在推销自己。我们应首先包装自己的外在形象，注意言谈举止，穿戴得体，以“礼”服人，礼多人不怪，还要掌握必要的专业商务礼仪技能。

　　下面说说工作技巧的问题，做任何事情之前我们都要有充分的准备和明确的目标。我要养成一个很好的习惯：在每一天睡觉之前，习惯性的安排好第二天的工作，甚至有哪些可能遇到的障碍也要想清楚，并总结今天所做的事情，找出不足和经验，。一定要用笔记下来，以便以后查阅。工作前，一定要备好客户的详细资料，越详细越好，把拜访过程在脑海里多演练几遍，争取能掌控整个交谈过程，不偏离自己的目标。销售就是信心的传递，相信自己相信产品，销售就是去转变客户，销售量只是一系列小的转变后的结果。

　　拜访客户的方法主要是五步销售法：

　　1、找对人：确立正确的目标客户，要从医生潜力(首要标准)，对产品的接受程度，对新事物的敏感程度，竞争性的大小几方面确定。

　　2、邀约：找一个合适的环境进行交谈，提高效率加深印象。面对客户的拒绝和问题，记住一个秘诀，要重新定义他的问题，简短回答，并且申明这就是为什么需要一个机会交谈的原因。

　　3、问：在介绍产品之前要提问，提问是为了确认客户对产品认识上的差距，从而知道接下来需要做什么或提供什么样的信息，有目的的介绍，节约双方的宝贵时间。

　　4、说：从结论说起，从一般到具体，不是说实话而是说完整的话专业的话。

　　5、缔结：获得用药承诺，要敢于提出要求。

　　实施五步销售法的要诀是不要跳跃，不要颠倒，一步一步走，每一次的循环都是一个螺旋上升的过程。我们在过程中一定要尽量由我主导整个拜访过程和尽快把销售过程向前推进。

　　总的来说，在工作中要腿勤、嘴勤、眼勤，善于察言观色，听出医生话外之意，在与医生的接触中要善于探寻他们的需求，对于每个医生要建立档案分出等级，要在“真正重要的客户”和“自己认为重要的客户”之间有一个动态的不断调整的过程。掌握“二八”原则，销售的的80%一定是那最忠诚的的20%客户为我创造的，要有针对性各个击破。请客吃饭送礼，这是本行业最基本的交往方式，也是加深感情的基础，但是这不是成为一个优秀医药代表的的关键。如果用钱就能解决所有问题，那么公司就不需要我们了。我们要在别人做过的事情上加以创新，不能跟着别人的路子一直走下去，要有针对性的创新工作方法，提高工作效率，发挥拥有资源的最大功效。给医生的物质回报和精神食粮是我们最终处方量的决定因素，要努力让自己成为医生专业知识和日常生活中不可缺少的一位良师益友。其实，我们就是为客户真诚服务的，办事处温经理说得好：“一年就为那几个客户服务，难道还做不好吗?”只要一心扑到工作上就没有做不好的。在工作中要勤于总结思考，不懂要及时向领导请教，工作要及时向经理汇报，因为经理就是我们最坚强的后盾。在办事处，我们就是兄弟姐妹，同事之间更要互相帮助，取长补短，共同进步，努力把我们打造成一支既竞争有互助的学习型团队。

　　结合自身及公司实际情况来说，自身职业素质是必不可少的，要不断完善学习，尤其是加强专业知识的学习，想长存，须读书。豪森药业是我们的家，我们要热爱公司，忠心公司，公司为我们提供了很好的平台，需要我们去努力实现自己和公司的价值。来到河南区是我的选择，被许昌办温经理领导是我的幸运，在温经理给我这么好的机遇下，我必定要努力工作，勤奋踏实，勇于创新，坚决完成任务，为自己、为办事处争光添彩!

**医药代表个人年终总结范文15**

　　时间一晃而过，转眼间，来到这里已近一周了。我有幸来到公司无锡办事处工作，在这短暂的一周中，在公司领导的亲切关怀和指导下，在同事们的热情帮助下我很快的熟悉了工作环境，适应了新的工作岗位。

　　医药代表是一个充满竞争的行业，也是一个很能锻炼人的行业，还是一个充满挑战的行业!这是我进入这个行业的初衷。刚开始工作的时候，我充满了信心，相信自己一定可以把这份工作做好!随着工作进行，我的一些问题被一点一点的暴露出来，虽然有点灰心，但谢主任一件一件的帮我指出来，在开会的时候提出来，大家一起帮我解决!让我受益良多，所以我非常感激热心谢主任和同事们!是他们让我不再迷茫，同时教会了我很多东西!

　　比如说：我在第一次拜访医生的时候，一进门就会说：“老师，您好，我是利可君的小李，这是我的名片。”然后双手给医生送上名片，医生就会说：“我以前怎么没见过你啊!”我说：“我是新来的，刚接手咱们医院，以后还请您多多关照!”有些医生就会考我一些产品知识，其中因为紧张说的比较差!就这样反复的拜访医生，不断的纠正错误，我的进步以可见的速度向前!在这里，我觉得我们办事处谢主任很有水平，为了让我提高，在开会的时候提出演练拜访医生，然后讲解其中不合理的地方，对我有着很强的促进作用。还有产品知识演讲，每次我都能从中得到新的启发，对一些不熟悉的地方，加强了记忆!

　　通过这段时间的工作，我觉得做我们这一行，自我感觉并不是说需要很多的销售经验，主要还是说与客户们的关系，关系好了自然而然的想上量，那就是很简单的事了。当然做销售首先就是说做人很重要，我们在做产品的时候首先是要对我们自己的品种要有深入的了解，不对自己的东西了解清楚又怎么好和别人沟通呢。然后就是五勤了，也就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤。这几勤可能大家都知道、了解，这也是领导经常宣导的，在此我就不一一做解释了。在这些方面我做的并不是很好，可能是我还不够努力，这也是我以后要改进和努力的方向。虽然在这两个月的时间里在工作上我并没有取得多大的成绩，但这就是我总结的一些技巧，也是在领导的带领下所学习到的。在今后，我想利用我现在掌握的一点技巧，希望在领导、主任及各位同任的帮助下，我给自己拟定了一个计划：1、努力提高自己的销量，在已开发的情况下务必做到维护与跟进工作，避免不必要的缺货和断货行为，想尽一切办法加进和客户的关系;2、要不断的加强自我的业务能力，多看产品资料以及相关的知识，多学习，与同事们和领导进行交流向他们学习更好的方式方法;4任劳任怨，积极配合领导，完成领导交代的工作，做到今日事今日毕杜绝拖泥带水，加强反思，及时总结工作得失，改正错误摆正态度。

　　希望在以后领导的支持下让我们更上一层楼，为了办事处，当然也是为了我们自己，让我们一起努力，不要被困难所阻挡，相信我们自己的努力，相信在领导的带领下我们会创造出一个灿烂的明天。

**医药代表个人年终总结范文16**

　　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。 梦若在，希望就在。。

　　今年离我们已去，在过去的一年里我个人的工作做的并不是很好，可能是我还不够努力。也没有太多的经验，但我掌握出一点小小的技巧。在坐的各位应该都比我有经验多，希望你们也都不要保留了。利用今天的机会大家都畅所欲言吧。

　　其实做我们医药代表这行并不是说需要很多销售经验，但只要掌握了一些技巧我想离我们成功上量的难度并不是很大，不过也是与我们所在区域环境不一样的，但这些技巧是都应该是我们每个人可以的，做销售首先就是做人很重要，不过在做产品的时候我们首先应该对我们所的产品做为深入的了解，在就是我们所说的技巧，我们必须做到五勤，五快，至于五勤了就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤;脑勤了就是我们要多想问题想想今天该去做什么，明天该去做什么/?比如我们每天在睡觉之前想想我明天上午要到那里去，该去做什么，下午该到什么地方，该做什么?还有今天我有什么事情没有办完，需不要要给客户打个电话，但在给客户打电话我们一般应该在八点之前打过去，不要太晚了影响别人的休息。其实给打电话也并不代表我们的事情就可以办好了，医生也是人啊，他们并不是那么可怕的，那怕你一句小小的问候也许他心理会感觉很好。

　　第二腿勤了就是我们想到了要去做什么，只要去做不管你成功与否，但自己做了心理也就塌实了，在有没有事情要去做的时候或者在自己比较空的时候多到医院去转转，其实和他们聊天也是很有乐趣的呀，其实不一定是有事情了就去找他们，没事了就不管了这样是不行的，说白了有事没事我们都应该去关心下他们。之所以这样做也就是多多少少也会感动他们的，让他们觉得你是个勤劳的人。

　　第三眼勤，就是要多观察周围的事情，了解他们的一些需要做的事情，比如到办公室看见他们很忙，办公桌上又很乱看看他们科室能有什么我们是举手之劳的事情。不防大家都把他放在心理下次去了就可以做做。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。

　　记的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，听一个朋友说宁波有一家买黄岩的橘子很好的，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台州去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，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，上次从萧山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

　　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，目前我做的医院有可弗的有可由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!

**医药代表个人年终总结范文17**

　　昨天接到通知，让我作为先进个人代表在年终总结会上发言。坦白地跟大家说，获此消息，我没有半丝欣喜，却只有满腹狐疑和一头困惑。我趴在案头前，沉吟半晌也没琢磨出一个字来。平心而论，如果单纯从绩效来考评，我苦劳甚于功劳，鲜有过人之处。可是，我究竟凭什么忝列先进?又何德何能可以作为代表在如此重要的场合发言?

　　带着这个问题，我回顾了20\_年的工作历程。20\_年无论对于哪一个医药从业人员来说都不是风平浪静的年份，最终我们跌跌撞撞地闯过来了。展望20\_年，形势依然严峻，我们究竟能够从20\_年汲取什么养分?获得哪些教益?如果让我来回答，我的第一句回答将会是，散兵游勇式的突击战已不适应局势的发展。全国山河一盘棋，一招不慎，满盘皆输。我这样子讲，与其说是总结，毋宁说是隐忧和预警，更重要的是不要简单地理解为我又在高唱团结就是力量。实际上，我的第二个回答是，团结不一定就是力量。我这句话，与第一句话相互呼应，是对第一句话的扩展，也道出了20\_年隐忧之所在。何解?我们先来看看我们的发展环境发生了哪些变化?

　　第一，工厂运作环境。药害事件的频发促使国家加强了监管力度，掀起了业内人士所谓的“核查风暴”。一系列已经出台的文件表明，GMP的实施水平只会越来越高，药厂的运作成本只会随着水涨船高。

　　第二，市场销售环境。运作成本提高的同时，却伴随着市场环境的困顿。医改模式的变革、药品招标挂网采购的推行、反商业贿赂运动的深入、药品降价措施的持续，都给我们的市场营销带来巨大的挑战。

　　第三，内部管理环境。管理学界有一个著名的彼得原理：在任何一个职务等级体系中，每一个职员都趋于达到自己不能胜任的更高级职位。具体一点地说，当一位员工的业务能力达到本岗位要求，或者说能够出色完成本职工作的时候，他或者会迅速得到晋升，或者会得到换岗，最后，对于大部分人来说，最后从事的工作多半是还不能胜任的职务。这虽然是管理学中一种普遍的现象，但是，在我们公司却更为明显，甚至可以说，给我们的工作效率带来了挑战。

　　以上三种经营环境，正是20\_年隐忧之所在。前两个环境是客观存在的，我们能够把握的只有第三个环境，同时，也只有消弭了“彼得原理”所带来的负面影响，我们才能够摆脱前两个环境所造成的困境。可是，我们要怎样做才能消弭“彼得原理”的负面影响呢?诚然，散兵游勇式的突击战无异于以卵击石，然而机械式的团结就可以赋予我们解决问题的力量了吗?答案是否定的。这就是我所谓团结不一定是力量的原因所在。

　　解决的办法只有一个，那就是倡导学习型的工作作风，以最大的热忱投入到业务知识的学习中去，以最快的速度克服自己不胜其任的现况。心手相连，连成线，织成网，每一个人都是一个交通四方的结点，每一个结点都是众多工作流程的信息集成和转化中心。具体地说，每一个工作流程都是传播知识的途径，每一次工作会议都是经验交流的场所，每一次专项工作都是提高整体作战能力的演习。

　　亲爱的同事们，我认为，我之所以能够当选为先进个人，并作为代表发言，原因就在于，我在过去的一年表现出了持续的激情和成长。因此，大家把这样一份殊荣加之于我，与其说是一种个人的荣誉，还不如说是公司对大家的一种倡导和希冀。20\_\_，我们倡导，以高效的学习行动来应对环境剧变所带来的挑战;我们希冀，通过学习，我们可以在激烈的竞争中获取高速提升的能力，这种能力，才是我们的生存之本，发展之道。淮南一叶知秋尽，瑞雪漫天送春来。我们相信，20\_年的\_\_药业终将吉祥呈瑞。

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！