# 医药公司开年会总结

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-01-14

*医药公司开年会总结（集锦5篇）经历了充满意义的活动后，相信你会有不少的收获吧，现在这个时候，你会有怎样的总结呢？那要怎么写好活动总结呢？以下是小编整理的医药公司开年会总结，欢迎大家借鉴与参考!医药公司开年会总结篇120\_\_年是一个奔波的一年...*

医药公司开年会总结（集锦5篇）

经历了充满意义的活动后，相信你会有不少的收获吧，现在这个时候，你会有怎样的总结呢？那要怎么写好活动总结呢？以下是小编整理的医药公司开年会总结，欢迎大家借鉴与参考!

**医药公司开年会总结篇1**

20\_\_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20\_\_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，20\_\_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。

20\_\_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\_\_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。

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

**医药公司开年会总结篇2**

20\_\_年，在市局领导的指导下，东湖高新区管委会的支持下，东湖开发区社区卫生服务以认真贯彻落实新医改近期工作任务为重点，进一步建立和完善运行保障机制，科学制定设置规划，完善网络体系建设，加强规范建设，深化内涵建设，全面提升服务水平。着重做好以下三方面工作：

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。

根据国家基本药物目录，组织对区属3个试点单位配备使用国家基本药物的范围、医生和病人的用药习惯进行调查摸底，并根据市政府关于基层医疗卫生机构必须配齐国家基本药物目录307种药品的指示，同时对照湖北省基本药物采购平台上的挂网药物目录，对《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》进行调整，确定了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?236种729个品规。

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。

1月31日启动实施基本药物制度以来，试运行期间组织专业人员进行了2次集中指导检查，对各试点单位实施方案和工作制度的建立、库存药品的.清理、向社会各界宣传等方面进行指导，对发现的问题及时整改；正式实施后，结合基本药物的配备、配送企业的勾选、购销合的签订、网上采购、价格的公示及执行、处方的管理等问题，先后进行了2次集中督导检查，对比较突出的难点问题，要求在规定的时间内整改到位。

六是落实补偿经费。

通过对各试点单位实施国家基本药物制度工作情况进行检查和测算，及时将市财政下拨的20\_\_年实施基本药物制度预拨资金、区财政预拨资金132万元下拨到3个试点单位，确保试点单位的正常运转。

截止20\_\_年10月31日，3家试点单位平均配送国家基本药物427种（最高配送数达474种）、配送金额累计达608.58万元。试点医疗机构与去年同期相比，相同药品销售价格平均下降56.64%，门诊就诊人次上升26.63%

(三)、广泛宣传，正确引导。

东湖高新区卫生局组织印制宣传单，下发给5个试点单位，各单位在候诊大厅、全科诊室、药房、住院病房等处发放宣传单，并向社会公布了咨询投诉电话，取得了较好的宣传引导效果。

二、东湖高新区社区卫生服务健康、顺利发展，城乡社区卫生服务得到了较大的提升

20\_\_年，东湖高新区社区卫生服务进一步完善了社区卫生服务机构医保定点网络化建设，推进乡镇卫生院向社区卫生服务中心的转化，加强社区卫生服务机构内涵建设，积极开展创建市级示范社区卫生服务机构，城乡社区卫生服务得到了较大的提升。通过努力，全区实现各医疗机构医保定点全覆盖，基本满足社区居民对医疗保障的需求，流芳社区卫生服务中心被评为市级示范社区卫生服务中心，从而使社区卫生服务中心在硬件建设方面和工作规范方面上升一个层次，逐步成为与东湖高新区创建自主示范区形象匹配的社区卫生服务机构。

重点抓好：

1、深化社区家庭医生制度建设。进一步转变社区卫生服务模式，深入研究社区家庭医生工作职责、工作方式和服务内容，完善社区家庭医生工作内涵；加大对家庭医生的宣传力度，加强对社区卫生服务机构开展家庭医生工作的考核力度。

20\_\_年，全区家庭医生覆盖?个农民社区，覆盖率达到100％。为进一步落实好“家庭医生制度”，区局将家庭医生的工作任务细化和具体化，做到思想上高度重视，行动上稳步推进，工作上注重实效。通过不断努力，建立家庭医生建档档案份，人，高血压管理人次，糖尿病管理人次，建档率达到30%，力争到20\_\_年底，家庭医生的居民知晓率达到60%以上，满意率达到91%。重点做了以下几项工作：

（1）、加强培训，转变观念，提高认识，工作模式改“坐堂行医”，为“上门服务”。20\_\_年根据市局的要求东湖高新区乡镇卫生院纳入社区管理，为加快九峰、豹懈医院向社区卫生服务机构的转型，大力开展建立家庭医生制度，由于工作模式的改变，广大医护人员存在较大的抵触情绪。区局及时召开动员大会，局领导亲临指导，邀请社区专家对全体医护人员进行宣传教育，重新定位工作职能和方式，九峰、豹懈医院多次召开职工大会，系统对家庭医生工作任务、方式、规范进行学习，通过各类开展的有效培训，广大职工观念发生可喜的变化，积极投入到家庭医生工作中。全区建立支家庭医生团队，深入个社区开展工作，得到社区居民的好评。

(2)、采取多种形式广泛宣传家庭医生制度，充分利用各种宣传媒体、义诊、宣传单、社区宣教栏等告知辖区居民家庭医生的服务内容，全面提升群众对家庭医生的知晓率。各社区卫生服务中心（医院）有横幅，制定家庭医生专栏4期，建立小区家庭医生宣传牌，印制有关家庭医生的宣传单近1.8万份，印制家庭医生名片20\_\_份，门栋牌50个，特别是大力开展义诊活动，各社区服务中心（医院）基本做到一个季度一次，目前已连续开展2次，取得明显效果。

(3)、为了保证家庭医生工作质量，把确定家庭医生的工作任务、上门巡诊、家庭医生的考核，做为工作重点环节，确实将工作落到实处。具体做到：一是如实确定家庭医生的工作量。家庭医生建立健康档案及录入工作，定人、定任务，对建档内容完整性、真实性进行把关。分管慢病、妇幼公共卫生科人员将每月随访人员名单下发给家庭医生。二是建立家庭医生工作日志及工作进度表。五是为便于开展工作，家庭医生提供良好工作环境，流芳社区服务中心专门配备4辆电动车，4部手机及公共卫生服务包。六是重点建立家庭医生与绩效考核相结合的分配制度，制定家庭医生考核奖惩措施，明确工作目标、工作内容和运作程序，每个月按照服务数量、服务质量和居民满意度对家庭医生进行考核，实行岗位工资和绩效工资相结合的分配制度，充分调动家庭医生的工作积极性，目前已完成1、2季度的考核。

**医药公司开年会总结篇3**

一、活动介绍

1、活动宗旨：

进一步加强重庆市中心城区及周边地区的\_\_医药品牌建设工作，加强与小区居民深层次的沟通，加强网站的认知宣传工作；加深巩固\_\_医药网站的公众覆盖率，进一步拓展\_\_医药的销售市场！

2、活动时间

20\_\_年11月20日

3、活动地点

重庆市渝北区加州花园小区内，游泳池旁边

4、活动方式

为小区居民免费测量血压，填写调查问卷，现场展示介绍产品，发放DM宣传单、演示购物流程等方式相结合。

5、活动主题

关爱健康，免费测血压

6、活动参与人员及具体分工

舒X：测量血压、引导被测者填写调查问卷

范X：测量血压、引导被测者填写调查问卷、现场拍照、活动公告及时发布

张X：现场与物管方协调、测量血压、引导被测者填写调查问卷、小区外发放DM单、收款及开具收据

陈X：测量血压、引导被测者填写调查问卷、展示产品介绍

汪X：展示产品介绍、小区外发放DM宣传单

陈X：网站购物流程介绍及演示、引导咨询者填写调查问卷

蒋X：小区外发放DM单、现场直播

曹X：测量血压、引导被测者填写调查问卷、展示产品介绍

昌X：展示产品介绍

余X：小区外发放DM宣传单

二、活动过程总结

1、活动过程及具体工作内容

此次活动前期准备开始于19日下午，19日下午13点，参与活动的所以人员都在门市开始了产品知识培训，主要了解腕式血压计和上臂式血压计的正确使用方法，以及在测量血压的过程中，被测者可能提出质疑的问题如何进行解答。

20日早上9点半到达指定地点摆展，约10分钟后正式开始免费测量血压活动，在测量过程中，让被测者先休息约3分钟左右，休息期间向被测者介绍\_\_医药网站，引导他们填写调查问卷，测量完成后，送上曼吉磁贴、\_\_医药宣传笔、DM宣传单等，让被测者加深对\_\_医药的印象。

在免费测量血压活动旁边，有我们的产品展示区，展示的产品有专门的人员负责为前来咨询的顾客介绍和讲解，并送上DM宣传单。

活动期间，有专门的人员到小区外面的街道上发放DM宣传单，向路人介绍\_\_医药网站。安排专门的人员在网络上对活动进行网上直播。

2、活动成果统计

① 支出情况：

表1 活动支出明细

② 销售收入情况

③ 填写调查问卷情况

本次活动一共有40人参与调查问卷的填写，其中，4份问卷为仅留下姓名的问卷；8份问卷留下姓名和联系方式；8份认真填写问卷仅留下名字无联系方式，其余20份为合格问卷。（详见小区推广活动问卷分析\_张璐\_20--1122）

调查结论：

①目标群体年纪较，自我保护意识强

本次参与活动的主力群，以50岁以上人群为主，这类年龄的人群，被高血压等心脑血管疾病困扰，同时因为年纪的关系，对于电脑不会操作，基本不会自己进行网购，都是子女忙网络上购物或者医疗器械都是子女在传统卖场为其购买。

随着年龄的增，自我保护意识增强，不敢轻易相信别人，害怕受骗。特别是60岁以上人群，这类年龄段人群，害怕告知电话号码、地址这类隐私问题。

②使用医疗器械能提高生活质量

在所有样本中，购买医疗器械送人，或者自有器械为他人赠送所占比例较。现在人们的健康保健意识已经在进步，越来越多人意识到健康的重要性，很多人已经意识到购买医疗器械送给亲朋好友，或者自己使用，是提高生活质量的体现。

③网上购物方式逐渐被接受

随着现在电脑的普及，越来越多的人都开始信任网络，对网络上购买的东西已经不会完全抵触，即使自己不会使用网络购买的中老年人，也能接受自己的子女在网络上为自己购买产品。

④网上购物产品质量等为主要考虑因素

网上购物需要考虑的因素有很多，但人们最注重的还是产品自身的质量、功效、价格等，对于售后服务而担心的比较少。因此，以后在做产品时，要更认真做好产品介绍等产品自身因素。

3、活动中存在的问题

①人员冗余，分工不明确

本次活动共有11位人员参加，其中除司机外，其余人员在活动前都被告知自己的工作职责，但在活动进行中很少有人明确自己的工作职责，更多的人都围在免费测量血压活动现场忙测量血压和咨询答疑。但DM宣传单的发放工作等都没有更好的做到，导致DM宣传单发放过少。

活动现场受场地影响，前来咨询参与活动人数等因素的影响，活动现场工作人员4到5个完全就可以控制整个活动，其余的人员冗余，造力资源的浪费。

②产品知识不熟悉

本次活动除司机外的其余10人在19日都参与了产品知识培训，但培训时仅对血压计的知识进行了重点培训，其余展示的产苹有过多的培训，造成了活动中除了曹X、汪X、昌X以外，其余人员只对某几款自己平时接触多的产品了解，其它产品根本不熟悉，向顾客介绍时做不到专业的答疑。

③DM宣传单、调查问卷设计不合理

DM宣传单在设计时，考虑的仅是介绍网站、推广网站，因此忽略了实体店的介绍，造成了活动现场，客户不会上网，同时也不相信网络购物，需要知道实体店的地址，但DM单上没有详细介绍。

调查问卷当初设计时，希望能得到更多的中老年人网络购物的需求，却没有考虑到中老年接受的实际情况，导致问卷内容对于中老年来说过于复杂，部分人根本看不懂调查问卷。

④展示产品选择问题

本次活动展示产品种类比较多，都是网站与线下销售比较好的产品种类，但并没有对小区的实际情况进行精心的筛选，因此，活动过程中销售的产品，仅血压计、按摩棒、拔罐这三类产品有销售，其他产品也有一定的咨询。但血糖仪、助听器、诺和笔等产品咨询的也比较少。

⑤网络现场直播不到位

本次活动流程中安排了专业推广人员对活动进行网络现场直播，但由于推广人员与活动负责人、策划人之间的沟通不到位，导致理解的和预期的效果不统一，让此次活动的现场直播完全失败。现场的活动在网络上没有很好的推广，没有在网络上造出势来。让此次活动目标受众仅限于加州花园小区附近的人群，没有让重庆市其他的人员得到了解和参与。

三、后期活动改进

本次活动虽没有达到预期的推广效果，但还是有一定的成效。通过这次活动中，可以总结一些经验以备后面几期的活动参考和改进。

1、 精简人员，明确职责，合理分工

在后期的活动中，对人员的控制应该合理分配，一次活动的总人数在6人左右，其中活动现场2人负责免费测量血压，2人负责介绍展示产品，其余2人负责在小区外面发放DM宣传单。

2、 展示产品精心挑选

通过这次活动中客户对展示产品咨询的\'情况馈，对于血压计、按摩产品、足浴盆、拔罐、轮椅等产品用户咨询比较多，特别是按摩类产品和血压计不光受到中老年的关注，不少年轻人也有这方面的需求。

轮椅、制氧机类件产品也有咨询，由于我们只是为了展示，所带的产品有限，仅分别带了一个产品，让询问者没有更多的选择空间，丧失了很多客户。

对于血糖仪类产品，因为血糖仪不能试用，所以很多客户对血糖仪类产品保持质疑态度，购买需求也不明显。

不少客户在咨询时会要求试用，按摩棒、血压计产品都是在试用后被购买，小区居民对于这种展销形式的销售，更相信当场试用的产品。

因此，在后期的活动中，可让助听器、血压计、按摩棒这三类产品可以免费试用，以便让更多有需求的客户更加相信产品质量。

同时，轮椅、制氧机这两类件产品，可以适当的将各个档次的\'产品多展示几种，形成规模化的视觉冲击，让顾客能增加更多的选择空间。足浴盆、按摩垫、拔罐、按摩棒等产品作为重点展示产品。

3、 活动前产品熟悉、熟悉公司信息等

活动前期，确定好所有需要展示销售的产品，每个参与活动的人员，必须对产品知识熟悉，并不是简单的会用和了解功能，而是要模拟客户，站在客户的立场，力求尽可能考虑到客户会询问的问题，弄清楚问题的回答方式。

并且，对于实体店和网站的了解也要了解和熟悉，在给客户测量血压时，要一边介绍\_\_医药网站和\_\_医药实体店，加深客户对\_\_医药的认知。

4、 重新设计DM单和调查问卷

再次设计DM单时，首先，要考虑到将\_\_医药实体店地址和实体店照片、分公司等介绍性的内容融入到DM宣传单中。因为更多的中老年人对网络的信任度不高，最好是实体店和网站一起介绍，增加信任度。

再次，在DM宣传单中增加更多产品种类，让阅读DM宣传单的受众会了解到\_\_医药是一个医疗器械综合性网站。

调查问卷的设计上，应该更加简单明了，让中老年人能很快明白。在设计问卷时，对于隐私问题放在问卷底部显示，消除被调查者的抵触情绪。

5、 加宣传力度

后期活动在活动举行的前期，与推广组协调，在网络上对活动进行造势，通过各种手段，让更多的市民了解到这个活动，最好能达到让活动现场以外的人能主动慕名而来参加活动。

活动后期，也要对活动进行宣传，在网络上推广，让广网民能够感受到活动现场的热闹氛围，同时能认知\_\_医药网上商城的社会责任感。

四、活动所得

通过本次活动，参加活动的所有人员对产品以及对顾客群的特点等，都有了很多的了解。特别是对于每天坐在办公室里，面对电脑的电子商务部的人员，真正面对面的与客户的交流，这样的经验是难能可贵的，方便以后在工作中的用户体验理解。

**医药公司开年会总结篇4**

春去秋来，寒暑更替。转眼之间，20\_\_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20\_\_年，在集团公司董事会的指引下，我们金甲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20\_\_年，是我们金甲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77\_\_，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土地和公司原租用的土地的征用手续，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，使金甲综合楼破土动工，一层已接近封顶，公司筹备近三年的金甲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——\_\_×道地药材连翘gap基地建设项目，争取回1\_\_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\_\_×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金甲药业一班人艰辛的心血汗水，是我们金甲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个操作细节和操作步骤的规范；通过强化效率意识，使员工充分注意每一项工作内容和工作方法的优化。通过实施绩效管理，极大地调动了公司员工的工作热情，促进了员工整体工作质量的提高，带动了公司核心竞争力的提高。

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金甲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。

20\_\_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。

**医药公司开年会总结篇5**

一、细化企业管理，发挥行政职能

办公室基于去年《员工手册》定稿、规章制度基本框架确定基础上，极力将所有现行制度督办到位，并细化、细分各项规章，使得管理工作更上一层楼。

一年来，企业共制定了《工作餐管理制度》、《加强车间现场管理规则》、《湖南乐福地医药包材科技有限公司会议管理制度》、《关于严肃考勤纪律的通知》、《关于将年终奖与请假时间进行挂钩的决定》等十余项规章管理制度，同时在历次的中层会议、质量例会上对原有不符合实际的制度进行规定予以修正，如：九月二十四日例会上，对公司考勤纪律进行了调整，要求所有员工提前离岗，必须填写请假条并经上级领导批字，请假条经门卫审核留存后方可离厂；三月三十日整风会议上，首次提出了“所有员工不得进行群体性喧哗，扰乱公司正常工作、生产秩序，所有争议、问题，必须按照由员工-班长-带班主任-部长-办公室-总经理的顺序逐级上报，解决问题，如不满意，可选择辞职，否则予以除名”等等规定。这数十条可行性极强的制度新增与修订，使得企业管理越来越成熟、越来越细致，也愈加切实企业运作实际，为保障企业各部门协调运作起到较好的约束作用。

在制度的新增与修订过程中，办公室积极做好宣传动员工作，即通过发布公告、通知，或形成红头文件下发各部，让每位员工心中有底。同时，在各项制度的执行中，办公室对违纪员工绝不姑息、严厉处罚，对加强企业各项规章制度的执行力起到了很好的震慑作用，员工们的日常工作、生活中遵纪守法，基本上都能达到企业要求。一年来，在我们的努力下，企业没有出现过大的违纪违章行为。

二、积极发挥后勤服务功能，为企业生产经营起到保障作用

今年来，办公室在后勤工作方面主要在食堂管理、车辆调配等方面积极开展工作：

1、食堂管理方面，首先，今年我们克服了公司人员增多、食堂人手少、物价逐步上涨等不利因素，在伙食质量、采购成本上下工夫。今年公司实行工作餐制度以后，公司就餐人员大幅度增加，食堂工作强度大大增强，而食堂人员仍然保持了原有3人，办公室人员由原来的四人减少到三人，这就使得食堂工作愈加难做。在此情况下，办公室做好调整工作，一方面安排罗芳芳由原来的内勤兼任主管食堂工作，另一方面积极动员食堂工作人员克服困难，适应工作。在食堂人员忙不过来情况下，办公室所有人员都主动充实到食堂一线帮忙，缓解了食堂人员匮乏的困难。

其次，食堂今年通过降低购菜、油、米等的成本，狠抓节约环节，优化配菜环节等，一方面使得企业用餐成本由去年的元/人降至元/人，一方面又通过提高业务水平提高了员工用餐质量；

此外，严格落实食品卫生安全工作。今年我们组织了所有食堂工作人员进行了一次体检，最终三位师傅都顺利通过检查。平时，办公室周主任还不定期对工作人员进行思想教育、贯彻落实食品卫生法的要求等。通过学习，提高了工作人员在工作中的服务质量和意识。今年上半年，由于卫生局对企业进行例行检查，办公室还专门抽出时间对食堂食品卫生、餐具的“一洗、二冲、三消毒”工作进行了一次大规模的整改，通过整改，顺利通过了市卫生局的全面检查。平时，办公室也注意做好食堂卫生的随时清理，每天对食堂进行一次清洁，每周对厨房一次大清扫，每个月对餐厅进行一次大冲洗。如发现工作中有不到位之处立即指出，勒令改正及时到位。今年企业为了方便员工清洁餐具，还专门购置了电烧壶一个。

最后，自今年4月3日工作餐制度实行以来，办公室积极做好监控管理，在工作餐政策执行之前便精心设计了一套切实可行、成本较低的执行方案（即现行的发放工作餐票的方法），并报公司领导审核通过。在具体实施过程中，我们每天派人现场发放餐票，避免了错误的发生，同时餐票管理做到日清月结，餐票发放帐目清晰明了，没有出现过错报漏报，为企业成本控制加了一把锁。

2、车辆管理工作上，办公室继续坚持实行派车制度不动摇，所有部门出车必须先告知办公室，再由办公室合理调配一起出车，以化零为整，为企业节约了运作成本；

3、办公用品领用以及复印、打印方面，我们也要求所有人员坚持签字制度，做到“以旧换新”、所有采购的办公用品个个有记录、件件有源头，同时，我们对领用也进行了控制，不该领用的一律予以追回，必须补充的尽快予以解决。在打印复印方面，所有打印、复印数量在十张以上的都予以登记，以控制碳粉、墨盒成本。

4、集团电话管理规范化。今年企业将所有拥有移动卡的员工列入“乐福地”集团，既通过乐福地宣传彩铃提高了企业知名度，也使得企业员工相互通话费用大大降低。

5、卫生清洁工作常抓不懈。做为从事医药行业的企业，卫生条件尤为重要。\_\_年办公室继续将卫生工作做为后勤工作的重心来抓，坚持每月一次的卫生大检查雷打不动，对于不遵守卫生规则乱丢乱放、室内摆设凌乱、地面不干净、门窗未擦、墙角有蛛网的房间，办公室都毫不姑息，严厉处罚，一年来共对5个宿舍、9人次进行了卫生奖的扣罚，公司卫生工作在制度的威严下越来越好。其次，是坚持定期对招待所卫生进行清洁、消毒，客户睡过的被褥、毯子哪怕只是睡过一晚，也好不马虎清洗干净，招待所每间房间做到整洁有序、气味清新，给所有到位客户留下了美好映象。

三、认真履行文秘工作职责，较好地完成公司领导交付的任务

文秘工作纷繁复杂，头绪颇多，整个办公室虽然只有三个人，却要担负起整个公司的对内、对外行文、会务工作安排、对外接待以及招待所管理，同时采访、拍照、宣传工作也应尽职尽责。

1、文字工作一丝不苟。为保证各项行文的严肃性，办公室今年加强对文字的\'审核与推敲工作，\_\_年全年共下发乐字文件10个、乐办文件\_\_个、乐函文件6 个，均做到了有凭有据、有理有节、恰到好处、不偏不倚，其他还拟写了简报46期、会议纪要36篇、各项管理通知、通告42个、宣传稿件16篇，为企业日常管理、宣传报道、档案保存等各方面工作起到了较好作用；

2、宣传工作侧重企业运作及塑造企业良好形象。今年办公室宣传工作以企业生产经营管理为重点，每月更新一次板报栏，在宣传栏目中刊登企业发生的好人好事、企业动态，同时在安全、质量方面进行培训，尤其通过漫画等形势进行潜移默化教育、通过照片来加强企业新闻报道的效果，今年共出板报48版次，其中优秀员工板块给企业赞誉先进、鼓励后进工作推动不少，企业动向栏目更为企业形象建设以及企业文化建设增色不少，现在，位于厂门的两块宣传版已经成为企业一道亮丽的风景，成为员工培训和信息传递的一条信息桥梁。特别在今年7月份，耒阳爆发特大洪灾，企业通过宣传栏发出捐款、捐物倡议，短短两天时间获捐现金2907元、衣物58件，较好发挥了“一方有难、八方支援”宣传阵地作用，为企业建立了良好外部形象。

3、申报工作有条不紊。今年办公室先后参与了二月份湖南省企业技术创新项目申报、三月份的国家级火炬计划申报、七月份赴香港融资资料及中国农业银行衡阳市亚银支行“还旧借新”方式贷款、八月份的衡阳市中小企业专项资金申请、九月份衡阳市中小企业专项资金申请、十一月份的湖南省科技厅科技项目专项资金申报等各项申报工作，通过我们积极准备资料，今年4月26日财政局给予了企业25万元扶助资金以及75万元税收减免的优惠政策，其他申报工作虽然宣告失败，也为企业来年的申报工作总结了经验、积累了人脉。

其他申报工作，如今年企业的申报重点――新产品认证工作，办公室也积极参与进去，提供所需资料，进行文件撰写和资料整理，同时适应认证需要补充缺乏资料等，保证了此次认证的圆满成功。平时，在财务部、销售部、生产部、质量部需要提供企业资质证明材料、企业宣传碟等资料情况下，对各项资料进行了补充和修订。全年共计打印企业资质证明68本、打印申报资料79本、制作企业宣传碟片 125本、培训试卷124份，满足了企业对文字宣传材料的需要。

4、接待工作井井有条。今年企业大到7月20日迎接acic公司、6月18日迎接千山客户团、12月8日迎接省药监局专家，小到陆续到访的客户单位、各设备供应厂家、各政府机构办事人员以及各级单位造访人员，办公室都予以热情接待，做到端茶送水不洒、说话不卑不亢。

尤其是一些重要的接待任务，如千山客户团、药监局领导考察等，办公室都经过精心准备、细心安排，为树立公司良好企业形象打下基础，首先是严把资料关，做到汇报材料简单明了、言简意赅、重点突出、讲述观点时能够一针见血，但绝不尖锐突出、牵强为难；其次，预先安排接待路线，配备齐全所需汇报材料、接待物品等，并组织好工作人员各就各位，在安排招待所、摄影摄像、迎接、倒茶等各个环节狠抓细节、杜绝失误，促使历次接待活动圆满完成。经过努力，今年历次接待活动都得到各位领导的高度评价。

除此，对于来电来访，做到件件有汇报，件件有落实，件件做到位，让领导满意，也让来电者遂意。对于一些来司拉业务人员及索要债务人员，办公室一方面热心接待，一方面委婉推脱和尽量解决，做到不卑不亢、收放自如，既不伤害彼此感情，也不影响公司利益。

四、依据实际情况开展人力资源工作，严格执行考勤考核制度

办公室同时兼管公司的人力资源一摊子工作，包括对外招聘、对内培训、考勤考核等。今年企业人事变动频繁，办公室克服了人手少、任务多的困难，圆满完成了6次大型的企业招聘、培训工作，考勤考核工作也按月严格执行，为员工月度考核、工资核算提供了准确无误的依据。

我们今年来分别于二月二十八日、四月六日、四月十二日、六月十五日赶赴石鼓、开发区人事局等人才市场参加了4次大型人才招聘会，并于元月份、二月七日、十一月份三次在公司进行了现场招聘活动，每次招聘人员在30人以上，通过这七次大型招聘活动，企业共计招收优秀销售人员两名、模具技术人员两名、普工 100余名（含试用期未满即辞职人员），为企业正常运作保证了人力资源的延续性。适应新、老员工岗位培训需要，企业今年共组织新员工入厂集体大型培训七次，企业在岗人员大型培训一次，次均培训天数为三天，总课时达到42节，每次培训办公室都安排了较为详细易懂的培训内容，涉及生产、质量、设备、企业文化、规章制度等各个环节，且做到培训节节有记录、结束有考试，所有培训人员必须通过培训考试方能通过我们考核，新员工可以依次进入公司开始试用，在职员工可以获得培训合格证，为员工上岗正确操作、正常开展业务工作、遵守公司规章制度、较快融入企业文化氛围奠定了良好基础。

考勤、考核方面，首先，办公室每月月初通过对考勤机数据的核对，并比照各部门送交的考勤表，严格审核每位员工的出勤状况，再具体形成考勤表交送财务核算工资，一年来每月数据来龙去脉清楚、每组考勤有凭有据，全年办公室提供的考勤数据没有出现过任何错误，为财务做帐提供了详尽准确的第一手资料。其次，对于历次员工的工资调整、扣款罚款，办公室都做到每笔款项有领导批示、有文件精神，今年共涉及到10位员工的升降职调整工资、所有员工扣除押金以及每月卫生奖、记录奖的扣款情况，我们都有相应文件根据和具体备查记录，因此在员工对扣款、工资数额有争议时，我们都能找到依据令其心服口服，做到理直气壮，确保不让员工受一点委屈，也不让企业经济利益受损。

五、注重企业形象建设，积极做好对外联络工作

外联工作关系到企业公共关系形象，做好了，可以在社会上树立起一个良好的外部形象和提高企业商誉，今年办公室对于社区工作给予了最大的支持，年初即分别就治安管理、---与街道办事处签订了责任状，全年在我们努力下，一方面，办公室督促保卫处狠抓企业周边环境的治安管理起到成效，年内没有发生过盗窃及其他恶性治安事件，对于一些因学生贪玩砸坏路灯的情况，保安也能注意工作方法，以劝导和教育为主，避免了该类事件的再次发生，也避免了与周边居民的矛盾冲突；另一方面，重视女工工作，按照国家、省市---政策做好各项---宣传和动员、预防工作，公司全年没有发生计划外怀孕、超生情况，今年年初，为了使女身体健康得到更好的保障，我们还组织大部分女工进行妇检，赢得员工赞许。

另外，对于消防中心给企业进行的各项任务安排，企业都积极予以支持，如：今年企业利用岗位培训机会对员工进行了两次消防知识讲座、年内还对消防器材进行了一次全面检查、各班班前会议、节假日来临之前，企业都对消防工作反复进行强调，确保公司在安全前提下运作。其他居委会、社区号召、要求企业完成的各项任务，办公室都先经过领导批示后全力开展，一些行政、事业单位要求参加的会议，我们都派人到会并将会议精神传达到位，很好起到了信息纽带的作用，也使得周边单位与公司关系变得更为融洽，相关部门给予公司的支持与关注也自然而然逐渐增加。

除此，今年我们加强同网通、移动、联信网络公司的合作都结出好果，分别为企业节约话费、建立网上企业宣传平台发挥了较好作用。

如果说企业生产、销售工作是企业进步的支撑点，那么办公室工作则是在所有支撑点上润滑加油的工作，办公室今年来所有后勤服务的提供让企业发展更为顺利，也使得企业运作更为迅速，当然工作中还存在“文字资料误差”、时机选择错误等失误，有待在\_\_年全力改善。让我们共同期待企业即将高飞猛进的\_\_年。

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！