# 202\_兽药销售工作总结

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2023-12-31

*20\_兽药销售工作总结大全时间总是在毫无声息的流逝，又到了该做年终工作总结的时候，通过年终工作总结，积累工作经验，不断改进工作方法。下面是小编给大家带来的兽药销售工作总结大全，以供大家参考，我们一起来看看吧!>↓↓更多关于“>销售工作总结”...*

20\_兽药销售工作总结大全

时间总是在毫无声息的流逝，又到了该做年终工作总结的时候，通过年终工作总结，积累工作经验，不断改进工作方法。下面是小编给大家带来的兽药销售工作总结大全，以供大家参考，我们一起来看看吧!

>↓↓更多关于“>销售工作总结”内容推荐>↓↓

★销售员个人工作总结★

★销售年终工作总结★

★销售实习个人工作总结★

★销售个人年度工作总结★

★销售每天工作总结★

**兽药销售工作总结大全(一)**

自20\_年9月我加入\_\_兽药至现今，已有3月的时间了。在这3月时间中，我一直在技术部工作，凭借自己的努力和领导的栽培，从一名刚毕业不久的学生变成了专业技能比较优秀的技术员。现对我在\_\_兽药的任职作一份兽药销售工作总结。

刚来公司时，我在公司的安排下进行技术服务。这段时间中国畜牧业迎来了一个寒冷的冬天，养猪业经历了罕见的高致病性无名高热病——蓝耳病。这一年，养猪存栏量急速下降，养殖户积极性倍受打击，兽药行业也面临严峻挑战，我们的凯民兽药在公司领导的正确带领下，刻苦攻关，推出的新产品深受养殖户青睐。公司产品的良好质量和售后服务为我们公司在市场赢得良好信誉，从而在这次畜牧兽医行业的大风大浪中能乘风破浪，立于不败之地。

兽药市场经过低迷和沉寂，在年底出现了可喜的拐点，我们公司在这一年也取得了可喜的成就。销售额突破\_\_\_元，市场范围扩大，公司在全国范围内的影响力进一步增强。公司在取得成绩的同时，也时刻关注员工的个人成长，公司多次组织技术、销售人员和经销商到香港、澳门、日照、青岛等地旅游，开阔了员工的视野，进一步拉近了经销商和公司的关系。

在刚刚过去的六月，公司组织了化验室技能实战训练班，通过这次集中培训，我掌握了化验室的工作技能，临床病料的处理，细菌培养、鉴定等工作，为我日后的工作添了一份力量。

总之，在这两年的工作过程当中，我也加强自身素质的提高，不断学习。俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己， 以便使自己更快地适应社会发展的形势。一方面通过阅读大量的道德修养书籍和人际关系书籍，我勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质，克服自身缺点，与养殖户和经销商建立了良好的合作关系。另一方面，我通过阅读大量的专业书籍和临床实践，学习并积累了一套畜禽鸡病诊断和治疗的方法，业务素质得到提高。

在以后的工作中我一定会更加努力工作和学习，提高自身素质，勤奋踏实工作，使自己能更上一层楼，为公司做出更大的贡献!养殖形势普遍乐观，兽药行销的形势也肯定不错，但是兽药行业仍是“严”字当头，“乱”字当家，不正当、不规范、不对称竞争短时间内难以根除，制售假冒伪劣现象和行为在一定时期内仍会存在，兽药市场的规范尚需时日。虽然目前兽药企业鱼龙混杂，但是我坚信，在各位同事的努力下，相信我们一定能够所向披靡，战无不胜!

**兽药销售工作总结大全(二)**

自\_\_年8月我加盟\_\_\_至现今，已有2年的时间了。在这两年年时间中，我一直在技术部工作，凭借自己的努力和领导的栽培，从一名刚毕业不久的学生变成了性格成熟，专业技能比较优秀的技术员。在这两年的时间内，无论从技术上，还是从管理上，我都有了很大的提高。

\_\_年?月，刚来公司伊始，我在公司的安排下到\_\_\_(处)进行技术服务，这段时间养猪业经历了罕见的高致病性无名高热病——蓝耳病，中国畜牧业迎来了一个寒冷的冬天，这一年，养猪存栏量急速下降，养殖户积极性倍受打击，兽药行业也面临严峻挑战，很多企兽药企业的销量止足不前;而我们的\_\_\_兽药在公司领导的正确带领下，乘势而上，刻苦攻关，推出的新产品深受养殖户青睐。公司产品的良好质量和售后服务为我们公司在市场赢得良好信誉，从而在这次畜牧兽医行业的大风大浪中能乘风破浪，立于不败之地。

兽药市场经过\_\_年的低迷和沉寂，在20\_年出现了可喜的拐点，我们公司在这一年也取得了可喜的成就。销售额突破\_\_\_元，市场范围扩大，占领了\_\_\_，\_\_\_市场，公司在全国范围内的影响力进一步增强。

公司在取得成绩的同时，也时刻关注员工的个人成长，公司多次组织技术、销售人员和经销商到青岛、日照、香港、澳门等地旅游，开阔了员工的视野，进一步拉近了经销商和公司的关系。

在刚刚过去的六月，\_\_\_公司商学院组织了化验室技能实战训练班，通过这次集中培训，我掌握了化验室的工作技能，临床病料的处理，细菌培养、鉴定等工作，为我日后的工作平添了一份力量。个人业务素质也得到提高。

总之，在这两年的工作过程当中，我也加强自身素质的提高，不断学习。俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。一方面我通过阅读大量的专业书籍和临床实践，学习并积累了一套畜禽鸡病诊断和治疗的方法，业务素质得到提高。另一方面，通过阅读大量的道德修养书籍和人际关系书籍，我勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质，克服自身缺点，与养殖户和经销商建立了良好的合作关系。

在以后的工作中我一定会更加努力工作和学习，提高自身素质，勤奋踏实工作，使自己能更上一层楼，为公司做出更大的贡献!

\_\_年养殖形势普遍乐观，兽药行销的形势也肯定不错，但是兽药行业仍是“严”字当头，“乱”字当家，不规范、不正当、不对称竞争短时间内难以根除，制售假冒伪劣现象和行为在一定时期内仍会存在，兽药市场的规范尚需时日。虽然目前兽药企业鱼龙混杂，但是我坚信，我们\_\_\_人在?总及其他公司领导的带领下，坚持诚实、稳健、正派的经营理念，一心一意做好药，确保\_\_\_兽药，技高品精，在各位同事的努力下，相信\_\_\_兽药一定能够所向披靡，战无不胜!

**兽药销售工作总结大全(三)**

时光飞逝，转瞬之间我已进入而立之年，三年前我怀揣着梦想进入一家合资企业做兽药销售工作，回首这三年来走过的路，一切好像都历历在目：有想上销量却不知如何下手的时候;有做出业绩兴高采烈的时候;有错失市场良机而懊悔的时候。关键的是，在这三年的时间里，我学会了思考，学会了总结，而这一切缘于至今影响我的.一句话：“只为成功找方法，不为失败找理由。”

兽药销售入门阶段：盲目寻找

20\_年\_月，公司派我到福建做市场，从此就开始了我的兽药销售生涯，初到市场时，因为地域不熟悉，我找不到工作方向;经验匮乏，使我像只无头苍蝇一样到处乱串，看到兽药店我就往里面钻，进去就发名片，向别人介绍我是某某公司的业务员，不管别人是否感兴趣，就自顾自的拿出产品资料介绍产品，就这样重复着我每天的工作。这样的工作方式，很辛苦却没有收获，没有人愿意与我合作，他们不是不认可我的产品，就是不认可公司政策，甚至是不认可我本人。

人总是在痛苦中成长，在痛苦中找出解决问题的办法，我当时找到的方法就是通过学习建立和客户的联系。学习对于兽药销售人员来说非常重要，尤其是对于一个初次接触营销者，当时我重点学习的是业务方法、技巧以及兽药专业知识等，特别是时下流行的疾病情况，这样我就可以把了解到的知识转化为话题与客户分享，去吸引客户，让客户认可我，以至达到合作的目的。

兽药销售初级阶段：期待回报

通过以上改变，我开始和客户有了进一步的接触，但是业务成交量还是没有，每一次与客户的失之交臂都让我懊悔不已，我也不断反思到底问题出在哪里，10月份回公司参加销售例会，这一次我得到了系统的销售知识和技能培训，一位新加入公司的营销总监的话让我从梦中惊醒，那就是“只为成功找方法，不为失败找理由”，这句话对我的影响很大，从此，我养成了思考的习惯，对每天的工作进行总结，不足改进，优点发扬，不断地重复为一件事寻找解决方法的过程，终于，在我不断地努力下开发了一个合作伙伴，我以为工作有了初步成效。

然后，更头疼的事情也随之而来，我开发的这个客户，是一个在兽药行业里摸爬滚打多年的“老江湖”，他和我的合作只是希望我作为他免费的业务员，为他跑猪场、做服务，而我当时也以为这就是我的工作，于是我就天天不停地跑、不停地拜访猪场，把产品推销下去，3个月的时间，我认识了很多养殖场的朋友，而我的合作伙伴就在这时，给公司一次性先打款几万元发了很多货，一下子让我感动了，我就在想我的付出终于有回报了，于是，我把希望命悬于此，把他作为我销售成功开始的主要合作伙伴，并且我还把我全部的时间和精力都押在了他身上了，我就这样一直期待着，期待着我付出后将得到的回报??，然而好景不长，在我帮他打开当地的市场后，他却并没有主推我们的产品。

兽药销售成熟阶段：超越自己

都说经历可以让人成熟，也正是因为经历了挫折，我才变得成熟起来，学会了保护自己、学会了独立强势起来、学会了引导别人、学会了按游戏规则开展工作。人生的过程，是一个思维的过程，在思考中，慢慢地我找寻到了成功拯救工作的砝码，那就是将公司政策与市场需求相结合，哪里需要政策，适合用政策，我就对哪里进行攻击，随着工作的推进，市场在一点点地渗透，一点点地扩大，到现在我才发现，原来市场开发不是天天去磨经销商、讨好经销商，天天陪他海阔天空，更不是把自己的赌注全部压在一个人身上，而是告诉他如何去发展、壮大自己，去把握市场脉搏、应对竞争，和客户之间建立一种共赢的战略性合作关系。

鸟儿长大了，要学会飞翔，翱翔蓝天;要成长，就得学习;要成长，就得学会找方法，三年销售工作的总结，我把他简单归纳为：学习、自悟、成熟的一段经历，过去的每一天，都是围绕着自己负责的工作，如何布局市场、如何寻找经销商、如何盘活优化经销商、如何跑猪场把产品卖下去，每天都在和形形色色的人打交道，每天都在与生活赛跑，累了，就想想今天的得与失，总结经验、周而复始，不断尝试、不断超越自己，为自己的翅膀添丰羽翼，而今天的这一切还是离不开那句话：“只为成功找方法，不为失败找理由”。

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！