# 口腔耗材销售工作总结(合集21篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2023-12-22

*口腔耗材销售工作总结1在近一年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面。>1、忙忙碌碌每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过上次的...*

**口腔耗材销售工作总结1**

在近一年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面。

>1、忙忙碌碌

每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过上次的培训，发现主要是因为没有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照培训中所说的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

>2、缺少经验

在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和公司的老总打交道，经常遇到一些问题要给经销商小之以理动之以情的去讲大道理，没到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同事也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

在地州的八次投标中，明显的可以感觉到，有很多方面缺少经验，比如临场答辩、投标资料的准备、投标价格的掌握、竞争对手的了解等，在每次投标之后将投标的过程以及问题做了整理，希望在新的一年立，公司能给我更多的机会去锻炼，如果有机会的化能做一些这方面的`培训。

>3、懒惰

在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百做到，希望领导在以后的工作过程中能够经常经常指正。

>4、探索

作为我个人来说，目前对自己所做的渠道工作还是不满意，我认为渠道的工作应该是多方面的，但是我目前只能作一些如我自己总结的那些事情，所以在这一年即将结束的时候，希望公司领导能给予我最大的帮助，指引我向正确的方面去发展。

**口腔耗材销售工作总结2**

来到市场部工作已有一年了。在这一年的的时间中，公司领 导、部门领导、公司同事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，同时也体会到了市场部人员作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。这段时间以来，在领导和同事们的帮助和指导下，通过自身的努力，各方面取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下简要汇报。

一、销售业绩状况

在实习期以及实习期结束的这段时间里，在销售任务上没有给公司创造任何价值，没有完成市场部规定的每月销售任务。

二、工作成绩状况

1、在产品认识上

通过这段时间，一切从零开始，熟悉适应了公司环境，熟悉了解了\_\_产品的用途、型号、材质、特点等，以及产品在目前市场中的基本情况。\_\_目前在医院里没有普及使用，客户和医院对\_\_产品的了解知之甚少，由于产品原材料等因素导致产品价格高，但是由于其产品有特点和优势，客户和医院对\_\_产品都比较感兴趣，对此类新产品、优质产品未来的合作充满期盼;

2、在客户开发上

了很大的积累，并有部分客户正在开发医院中，为下一步客户成交奠定了基础。如\_\_科技、\_\_医疗器械等公司目前都在医院开发过程中;

3、在医疗耗材招标上

通过这段时间，关注全国省市、医院医疗耗材招标，参与协助医疗耗材投标工作，寻找有合作意向的经销商参与投标工作，为产品中标后操作医院做准备。如20\_\_年\_\_市耗材招标，\_\_和\_\_产品已中标，\_\_市\_\_器械和\_\_医疗器械选为公司配送商，并同时操作医院。20\_\_年\_\_肿瘤医院耗材招标正在进行中，\_\_和\_\_已授权\_\_商贸参与投标，对方公司经理对产品比较满意，托人找肿瘤医院院长介绍公司产品，业务已带彩页和样品去医院走临床。20\_\_年\_\_市耗材招标正在进行中，已有公司对投标产品感兴趣，愿意帮忙递交标书，年前完成产品报价等相关事情;

三、销售工作中存在的主要问题

经过这段时间的努力，在销售工作中也发现了自身很多存在的问题。

1、对产品的熟悉程度还不够

在客户开发过程中，发现自身对公司产品的熟悉程度还不够，如产品的供货价、进医院建议价、产品详细使用方法等。尤其是对同类产品在市场中的情况以及与自己本公司产品在价格、质量等方面上的区别了解的还不够;

2、与客户沟通技巧不够成熟

在客户开发过程中，发现自身在与客户沟通技巧方面需要加强，经过部门领导的指点和帮助，这方面也有了明显的改进和提高;

四、明年以及今后的计划

1、努力完成每月销售任务

通过之前积累的客户资源以及以后不断开发的新客户，加强客户拜访沟通，充分利用好每天宝贵的工作时间，不断开发新客户及时回访老客户，签订合同，完成每月销售任务;

2、提高业务能力

通过平时与客户的沟通交流，发现问题解决问题，不断提高与客户的沟通技巧，提升自身的业务能力;

3、熟悉产品、熟悉市场

在平时的工作中，通过自身学习以及通过向客户介绍产品，不断熟悉产品、熟悉市场，了解产品医保报销、医院操作流程等情况，随时能解决客户提出的任何问题;

4、开发产品中标市场

目前\_\_和\_\_产品已在铁岭中标，对目前有意向的客户及时跟进沟通，并不断开发新的有意向客户开发当地医院。对\_\_肿瘤医院和\_\_市耗材投标进展及时跟进，并时刻关注各地区、各省市耗材招标活动;

5、完成公司领导交办的其他工作服从公司领导安排，协助完成公司其它部门工作，加强公司部门之前的沟通。 以上是我个人任职市场部工作以来的小结，也是我个人20\_\_年的销售工作总结，不足之处，请领导指正。

**口腔耗材销售工作总结3**

一年来，在院班子和主管院长领导下，在医院各科室的支持助下，我科同志协调一致，在工作上积极主动，不断解放思想，更新观念，树立高度的事业心和责任心，结合本科室工作性质，围绕医院中心工作，求真务实，踏实苦干，较好地完成了本科的各项工作任务，取得了较好的成绩，现总结如下：

>一、全科人员在上牢固树立“一切为病员服务”的理念

加强医患沟通，坚决抵制药品购销中的不正之风，将商业xx赂提高到思想的高度来认识和对待，科室内无医药回扣现象发生。

>二、全科人员能够自觉遵守院内各项规章制度和劳动纪律

做到小事讲风格，事讲原则，从不闹无原则纠纷，工作中互相支持，互相理解，科工作人员分工明确，各司其职，各负其责，团结务实，克服人手少、任务重、人员结构不合理的`状况，保证正常医疗服务工作的顺利开展。按照“三级甲等”中医院的要求完成各项临床工作，并高质量完成各种软件、台帐的整理工作，认真学习岗位职责、核心制度，并严格按照职责、制度的要求工作，认真学习“三基”并开展岗位练兵，做到严格要求、严谨作风、严密组织。严格执行“三合理”规范，做到合理用药、合理收费、服务到人，科室奖金发放不与经济挂钩，较好地完成了领导交办的各项工作任务。

>三、“总量控制、结构调整”

科室内部积极调整医疗结构，采取有效措施，想方设法降低医疗费用，取得显著效果。一是抓合理用药。二是抓单病种费用。三是抓一次性材料的使用。四是加快病床周转。通过采取一系列强有力措施，保证了科室今年圆满完成医院下达的各项费用指标，在科室业务增长速度较快的情况下，使各项费用维持在相对较低的水平，切实减轻群众的负担。

>四、积极引进和运用新技术

今年加了对PPH手术的推广和运用，引进了微波治疗仪，在保证疗效的基础上积极寻求新的手术方法，总结临床经验，切实让病人花最少的`钱得到的效果。

>五、在宣传工作上，充分利用多种形式

结合我院实际，深入广泛宣传我院整体功能、医疗范围、专科专病、名医、名药、型医疗设备以及开展的新项目、新业务等，增强了医院整体知名度和部分专家名医以及专科专病知名度，为医院业务的发展起到了较的推动作用。

一年来，通过全科同志的共同努力，较好地完成了科室各项工作任务，但工作标准和工作质量与领导的要求还有差距，思路还需要更加宽阔。在新的一年里，要加学习力度，提高工作质量，团结一致，扎实工作，高标准完成本科的工作任务和领导交办的各项临时指令性工作任务。

**口腔耗材销售工作总结4**

医疗器械销售行业每年以14%～15%的增长率迅速发展着，但是医疗器械销售技巧营销模式趋于老化问题却逐渐浮出水面，提高销售人员技巧水平，成了老总们越来越多的话题。

医疗器械行业具有知识密集和资金密集的特点，因此进入的门槛较高，但近年来仍然吸引着大量的资本，丰厚的利润不能不说是一个极具诱惑力的理由。但是产品价格高，使用周期长，客户要求严，却是给销售人员设了很多难题，浇了无数盆冷水，该怎么做，是不是要继续做，可能是他们一直在问的问题。答案当然是继续下去。技巧就是坚持下去。下面是从医院设备及家用器械两方面做比较整理出来的销售技巧，供迷茫的医疗器械销售人员参考。

再提一下，要决胜医疗器械市场，不可能速战速决，只有打持久战一条路可走。在这条路上，销售人员没有良好的心理素质，没有专业知识和销售技巧，是很难获得成功的。

一、分析各类客户心理

目前，市场上医用器械的销售方式可大致分为三种：一是社区定点或不定点销售，俗称“跑腿式”。第二种是会议营销，具体还可分为单一会议营销型和复合会议营销型。目前单一型会议营销比例已经较低了，“社区店+会议营销”模式更为普遍，因为增加了前期筛选的过程，会议营销投入产出比有所提高，但营销成本高的弱点也同样明显。第三种就是“体验中心”模式，相比较会议营销而言，特点是购买周期长，顾客满意度较高。

了解了上述基本情况，还必须了解不同消费者的心理。以家用医疗器械为例，普通消费者之所以投资于医疗器械，是为了保障健康。而一旦达不到这个目标，他们就会受到其他家庭成员的指责。若出现这种情况，对产品品牌的树立、口碑的形成都是非常不利的。

对于医疗机构而言，只要他们相信能在较短时间内(即回收期)获取利润，他们通常都愿意下订单。而管理性设备则比较难获得订单，这是因为医院多有这样的认识：购买生产设备可以赚钱;购买办公设备只是让员工更舒服些，对于医院不会有太大好处，因此医院对购买管理性设备的审批往往进行比较严格的控制。

消费者在购买医疗器械时更注重商品的使用价值，而购买生活用品的消费者考虑更多的可能是商品的形象和品味等问题。虽然，价格对医疗器械销售来说也是一个重要因素，但第一要素肯定是质量。因为，消费者都有这样的认识——再便宜的东西如果不能消除病痛，提高生活质量也是“白搭”。

对于医疗机构来说，质量同样是需要考虑的第一要素。因为，产品质量直接关系到患者的健康甚至生命，没有这个基础，医院的正常运营根本无从谈起。而在购入设备时，领导们还十分关心设备的运行费用、耐久性、可靠性和售后服务，只有这几个要素都能达到院方的要求，他们才会考虑购买。

销售人员要针对上述种种心理特征开展工作。以管理性设备为例，可以将其作为“生产设备”来推销，着重说明产品提高效率的能力，要让购买方清楚了解，产品是如何减少医疗机构的服务成本(时间及人力成本)的，从而说服对方最终购买。而在面对家庭使用者时，则更应强调其产品的保健功能、方便性和快捷性。

二、提高个人心理素质

通常来说，医疗器械的交易额是日用消费品交易额的数倍。一个医疗器械销售人员签订几十万元的合同是司空见惯的事，一笔生意几百万元的也不少见。巨大的数字固然意味着收益，但换个角度来看，医疗器械销售员的活动牵涉金额巨大，担负的责任异常重大，他们更应当花费足够的时间和精力来钻研业务。

在这种环境下工作，有些医疗器械销售新手感受到沉重的精神压力，“喘不过气”来。一个销售\_光机的小伙子，刚接到一个大型医院价值300多万的购物计划，由于过去没有类似的经验，他夜不能寐，整天担心完不成任务，甚至无法从容不迫地过正常生活。而最终的结果是由于精神状态不好，未能有效沟通，生意没谈成。

现实中，这种事情常在新手身上发生。其实，犹太人有句俗语叫“小孩子——小问题;大孩子——大问题”，意思是人要根据自己的个性特征，心理特点来选择不同的道路。如果希望自己在市场上扮演“大角色”，就要先掂量掂量自身的心理承受力和各方面的实力。如果不能提高个人??医疗器械的销售了。

三、比拼耐力赢得长跑

医疗器械的采购程序因管理方式的不同而不同，这取决于医院的规模和管理侧重点。一般说来，申请可能由技术部或相关医师提出，然后交给采购部。如果采购的产品价格超出了常规，最高领导层或许会进行干预做最后决定。

即使在一个小型公司里，一切重要物资的采购大权都掌握在老板手里，但在决策过程中，老板又或多或少受到下属的影响。如某医院要购买一台测光机，虽然最终决定权在老板手里，但购买哪个牌子、哪个型号的产品呢?此时，测光师的建议可能会起到很大的作用，因为这种机器他用得最多，也最有发言权。由此可见，医疗器械的销售员通常面对着一种复杂的局面，往往需要面对各色人等，他们必须通盘考虑全局，同时找到工作的重点环节，加以突破，才能最终做成生意。

有人说在医疗器械市场上，只有“有关系”的人才能拥有顾客，这一结论或许有待商榷，但也提示我们，销售工作不仅仅是“卖东西”这么简单。当目标顾客已经与竞争对手建立起良好关系时，你能否插足进去，是后续全部工作的起点;反过来说，你一旦与客户建立起长期关系，并能不断向他们提供良好的后续服务，就像树起了一道坚固的屏障，可以阻挡竞争对手的入侵。

某测光厂的销售主管曾花费整整两年时间才打进一家医院。为了开辟这个客户，他付出了艰苦的努力，一次又一次前往拜访，并不时在产品维护等方面提出建议。他说，我从不指望销售新手们在头一年里能做出什么成绩来。我只希望他们熟悉产品，做好各种准备，并不断地与客户进行接触即可。

的确，医疗器械交易的谈判有时会延续很长一段时间，甚至几年之久。因此，急功近利的工作模式不适用于医疗器械领域。

四、 服务至上绝非儿戏

服务已成为当前商家竞争的主题之一，对医疗器械行业来说尤其如此。可以毫不夸张地说，在许多情况下，快速维修能力可能是做成生意的主要原因。如果购买了某产品后，使用中经常出问题，出问题后又难找到必要的零件和人力进行即时维修——这种事情将严重影响医疗器械买卖双方的关系。

在我国，大中型医院日常工作极为繁忙，其设备多在超负荷运转。不少医院都表示，为了获得及时的维修服务，他们宁愿多出点钱，甚至会购买一些维修零件库存备用。由此可见，医疗器械的售后服务是多么的重要。对于医疗器械销售员来说，拿到订单只是工作的开端。医疗器械销售员的成功与否，很大程度上取决随后的服务工作。因此，医疗器械销售员应当切切实实地做好售后的每一项工作，尤其是在处理大客户的问题时，要特别认真，决不能因小而失大。

五、 密切留意寻找机会

应当知道，医疗器械的需求完全受消费需求的支配。说到底，医疗器械的需求是从消费需求中派生的，谁也不会因收藏、跟风、喜爱等心理因素而够买一台医疗器械。因此，我们说，医疗器械的需求总量不可能具有伸缩性。

预算限制是医疗器械销售员无可避免的问题，如果你销售的产品的购入资金已经列入预算，那当然很好;如果没有列入预算，你便遇到了麻烦，因为重新申请预算的方案很难通过。

精明的大型公司主管们都知道，内部运行秩序的任何变动均有可能引起混乱，新产品或新方法也可能会破坏原有的运行秩序。但如果客户换了一位新领导，这或许将是介入的好机会。而能否寻找并把握这些机会，就需要销售人员对其保持高度关注并真正了解客户的内部情况。

**口腔耗材销售工作总结5**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为\_的销售助理工作取得了一定的成绩，基本上完成了公司的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的完成项目的营销工作、实现双赢，双方结成真正意义上的战略合作伙伴关系，特对阶段性的销售人员工作进行总结。

刚到\_时，对\_方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，很快了解到公司的性质及其\_市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

此外，还要广泛了解整个\_市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，力争尽快成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。针对今年一年的销售助理工作，从四个方面进行总结：

一、\_公司\_项目的成员组成

营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

二、营销部的工作协调和责权明确

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为\_公司的领导，我有很大的责任。

协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

三、关于会议

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

四、营销部的管理

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给于指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

**口腔耗材销售工作总结6**

时光荏苒，20\_年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……回首望望走过的一年，虽没有轰轰烈烈的战绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。感谢公司给我提供这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在没有进公司之前我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，仅凭对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，通过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验;转眼20\_年即逝，不知不觉中，我在本公司做领班兼外采已经快x年了。

这段时间，在公司领导的关心支持下，我认真以岗位职责要求，以饱满的热情投入到工作中去，以谦虚的态度虚心向其他同行学习，开括创新，扎实工作，转变思想，积极投入到实践中去，非常感谢采购部积极支持和领导的支持与关心，现将这一年是以来的工作总结如下：

一、存在的缺失

1、对市场了解得不够深入，主要是冬装的备货不及时，没有细心注意天气突变，以至于引起一连串的反应，令业绩位能达到状态。

2、一年来我做了一定的工作但跟领导的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个买场形象。

3、服装区的没资料的旧商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够通彻，容易把问题理想化，容易导致和实质情况产生一些偏差。

二、部门工作总结

客观上的一些因素虽然存在，在工作中的其他一些做法也有很大问题，主要表现在：

1、销售工作最基本的会员信息维护，信息反馈，一些老会员积分转新卡未转入等等导致很多顾客未能及时得到一些优惠活动信息。门店也常收到顾客投诉旧积分未转新卡。

2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想发和意图，对客户提出的某个建议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

三、明年计划

1、建立一支熟悉产品，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。

2、完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。

3、销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展与员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的，提高执行力的标准。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于\_，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

**口腔耗材销售工作总结7**

xx年即将过去，采购部全体员工在的正确领导下，以提高效益为中心，真抓实干，奋力拼搏，开放视野，思，求实创新，。在过去的一年里，随着我国经济建设的快速发展，各种各样原的持续上涨和力、能源的价格飙升给我们的采购加大了一定的难度。在此下，我们仍然严格按照公司的规定，规范化、程序化地进行操作，以一切为了公司效益的原则，保质保量圆满地完成了各项任务。现将主要完成的工作、及xx年工作一下：

>一、主要工作与作法：

1、采购及时，确保经营管理正常有序采购部作为我公司正常营业保障的重要组成部门之一，我们在日常采购中以《药品管理法》、《药品经营质量管理规范》等各项法律法规为工作原则，树立经营部门第一，公司声誉形象为上，物美价廉为主的工作意识，并努力完成公司下达的各项工作任务，在xx工作中，共完成采购任务一万余次，采购各类药品七千多种，并完成因经营部门临时需要而出现的零星采购一千余次，有力保障了公司的正常经营。

2、货比三家，确保采购药品物美价廉为最大限度的降低公司经营成本，实现物美价廉，部门在日常工作中坚持对部所需药品进行每周一次的及定价，对出现价格波动较大的药品价格进行了及时的调整，同时部门对所有入库药品严格按《药品经营质量管理规范》组织质量管理部进行验收并做好购进记录，对不合格药品做到了及时的退货、更换，有效降低了公司经营成本；

3、积极努力，拓宽公司供给新渠道为开辟和引进异地特色新特药品，为一线部门提供很好的经营保障，部门根据公司总体工作安排，积极考察市场，参与药品交易会并引进了一批特色优质药品，为公司库存品种的常换常新提供了有力的保障，并得到了广大终端客户的一致好评。

>二、存在的不足：

xx年度，采购部在公司领导和指导下，虽已完成了公司下达的各项采购任务，但仍存在诸多不足，距公司领导及其他部门的要求还有一定的差距，有待于我们采购部进一步的改进，其主要在以下几个方面：一是在日常采购工作中，缺乏一定的计划性，没有全面系统的安排好采购计划，从而有时导致采购较为零乱，丢三落四；二是在如何开辟和引进新特药品的渠道和点子不够多，未能为一线部门提供较多、有用的信息；三是自身的意识不浓，综合素质有待于进一步提高；

>三、下一步努力方向：

因为公司员工的一起努力，公司于xx年10月顺利通过gsp认证，随即部门将以工作中存在的问题为重点，加强学习，牢固树立后台围绕前台转、二线围绕一线转的，主动沟通，勤于调查，严格把关，努力做好药品采购保障和质量的督导工作，确保公司经营管理正常有序的开展。回顾过去的xx年，在波澜起伏的价格市场中，在你退我进的`激烈市场中，我们采购部克服了重重困难，圆满地完成了公司下达的各项计划，对公司经济指标的.完成作出了一定的成绩，但也存在一些问题和不足。xx年，我们将对采购管理工作进一步规范化，严格采购作业管理规定。建立多渠道的信息平台，对相关信息多渠道地收集，并迅速反馈，为公司领导层的决策提供准确、有效的数据。同时针对在管理上相对缺乏或不到位，对事情的处理盯的不够紧，面对面的沟通管理方式应该加强，应该逐步让部门各位员工管理、人人管理的模式，以提高工作的主观能动性，最大限度的激发各位员工的工作主动性，和及时反应问题及解决问题的工作方式。随着新型医疗的和新医疗改革的颁布，在新的形势下，我们采购部更新观念，完善各项规章制度。在对我们的素质的培养上加大力度，加强业务知识和法律知识以及相关经济知识的学习，不断提高业务及综合素质。建立健全各项基础台帐，做到原始台帐准确无误，把公司的管理制度落到实处，创造一个整洁、舒适的工作。为公司xx年实现新的跨越做出应有的贡献和努力！

**口腔耗材销售工作总结8**

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\_医药公司一年了，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

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

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。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。

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

\_\_只有一个客户在\_作。\_月份拿三件货;\_月份拿三件货。硫普罗宁注射液在\_明也只、\_地区虽然经济落后。但是市场潜力巨大，从整体上来看\_市场较\_市场相比开发的较好。\_市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户在\_作，就\_月份拿了二件货。\_市场：头孢克肟咀嚼片\_有三个客户在\_，硫普罗宁注射液分别在\_地区都有客户\_作。其中，\_康心全年销量累积达到\_件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看，\_基本上属于空白市场。头孢克肟咀嚼片在\_也基本是空白。硫普罗宁占据\_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，\_比\_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。

五、20\_年区域工作设想

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，做好客户关系。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。(建议：一切与外界联系的方式都能使用;如\_)

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

六、今年对自己有以下要求

1、每周要增加\_个以上的新客户，还要有\_到\_个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

**口腔耗材销售工作总结9**

第一、作好全院设备的管理和维护

(一)有效地承担起全院的医疗设备的维修及保养工作。如：磁共振成像系统，放射科\_线机，b超及脑电地型图仪，全自动洗胃机，各病区及手术室的mp-900多参数监护仪、吸引器，供应室高压锅，各科室空调和病员供水设备，洗衣房洗衣设施，院内通讯设备及线路，制药设备等的维修。使全院设备的完好率在90%以上，有效保证临床使用。

(二)加强设备管理制度化、规范化建设。作好设备的申购、论证、安装、调试、验收、交付使用等各项工作;承担起收集、整理资料，归档等系列工作;如磁共振成像系统，尿液分析仪，多参数监护仪的购置、组档、建档。加强设备制度建设，建立健全制度和职责。如建立《设备科工作制度》、《医疗设备管理制度》、《医疗设备申购制度》、《医疗设备验收制度》、《不良事件处理制度》等13项制度和《医疗设备科科长职责》、《计量管理人员职责》、《医疗设备采购人员职责》等8项职责。规范各种可操作表格，根据新的法律法规，进一步完善各类报表和操作流程。如：验收报表及其工作流程，申购报表及其操作流程，不良事件处理流程及报表。进一步规范机器操作流程，建立使用登记，加强设备使用管理。进一步加强设备管理委员会功能，加强设备从采购到报废的监管。提高防腐意识，拒绝收受红包，拒绝暗(三)加强设备管理市场化、法制化建设。在日常工作中树立效益意识、质量意识、责任意识。按要求及时上报大型贵重、重点医疗器械《医疗机构购进医疗器械登记表》和《医疗机构在用医疗器械登记表》。积极实施大型医疗设备的配置许可申报。还积极参加市.县组织的《医疗器械法律法规》及《特种设备安全条例》培训，正制作《医疗设备管理法律法规普及暨我院设备管理实践》幻灯教学片，进一步增强法律意识，逐渐使设备工作走上制度化、规范化、法制化的正轨。

(五)加强新设备的引进，新技术的应用，提高医院综合实力。近几年，为了改善医院设备落后，医教科研滞后，医院发展迟缓的窘境，医院多方努力加大设备投入，先后引进了全自动生化分析仪，东芝彩超，英国等离子内窥镜系统，奥林巴斯电子胃肠镜，磁共振成像系统等，改变中医院只靠“望、闻、问、切”吃饭的历史，提高了诊疗水准。

第二、完善医院his系统，加强信息化建设

(三)完善软件系统，加强制度建设。进一步完善计算机信息管理系统，新上了住院收费系统和标准费别系统，组织相关操作人员进行技术技能培训和规章学习，确立行之有效的操作规程，如《药房计算机操作规程》、《门诊收费计算机操作规程》和《住院收费计算机操作规程》。加强团队精神和个人责任培养。完善了报表系统。新设计统计报表，如科室工作量报表、医生工作量报表、收入对比报表。

第三、加强协调和联系工作

**口腔耗材销售工作总结10**

一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。感谢医院给我提供了磨练自己的机会，更感谢医院长久以来对我的信任和栽培！这一年里，我在医院领导的带领下，在同事的关心和帮助下，能够比较圆满的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟等方面都有了一定的提高。

众所周知采购部是医院业务的后勤保障，是关系到公司运行的重要环节，所以我很感谢医院领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。通过这一年来的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则。

采购工作并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，定个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。我们还必须跟踪采购进来的产品是否符合医院的要求，该产品是否对医院产生了效益，或者，是否对医院造成是损失，对医院造成影响的我们必须在最短的时间内进行改正，使医院的利益得到保证。

医院从小规模经营步入到集团式管理，使我从思想上、认识上起到了很大的转变，认真学习质量管理体系的要求，建立、完善了供应商的档案。做到对供应商的调查和实地勘察，评估供应商的生产能力；处理质量问题，以及退换货方案的实施，配合财务上的付款策略（月结）；配合各部门的需要，同各部门一起解决产生的问题。

值得肯定的是，采购的各项工作，包括各项计划、方案，一直与各部门紧密联系，切实满足订单的需求。与部分供应商建立了良好合作关系，能够进行有效的沟通洽商，努力为医院争取优惠条件，有效减少采购成本。在资金紧张的状况下，与供应商协商，支持医院经营，并有效的建立了几家良好的合作关系。和采购员密切沟通，建立采购申请单的书面化，每星期两次检查哪些还没买的，哪些是已经订下还没到的，随时应付紧急采购任务，改进采购工作中的相关问题，沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划，与各个部门紧密联系，更好的满足订单的需求，努力做到采购的最优，为医院节省采购成本。

这一年的工作职责、内容：

1、对采购工作进行监督和检查，确保采购工作顺利开展。

2、审核所签合同是否符合要求，确认供应商及终止供应商。

3、审核单品是否调价（进/售价），并进行确认，促销单品是否合格；日期段内商品排行、费用收取是否合理。

4、每月分析一次销售情况，审核各部们滞销商品的淘汰以及畅销商品的调整和新商品的导入。

5、每周根据药品销售报表，分析部组的销售及平均加价率是否合理，以便及进行供应商的筛选、药品调整。

6、根据报表，掌握各部组大分类、中分类、小分类的.加价率，进行店内毛利率的调整及商品组织结构表的调整。

7、加强与供应商的沟通，每季度召集一次供应商洽谈会，及时解决工作中存在的问题。

我来公司已有一年时间，积累了一定的经验和专业知识，在医院的每一天我都会兢兢业业踏踏实实，努力做好我的本职工作，只要公司有需要我都会舍弃个人事务把工作放在。在我们的工作中我始终本着认真负责的态度，严格按照医院规定的工作流程，保证数量的准确性和质量的保证性，把失误降到最低点。

当然在工作中我还有很多不足之处，缺乏系统的学习和更加精深的专业钻研，对一些产品的了解不够深入透彻，对采购进来的产品跟踪力度不够，对有些产品交货时间反映不够及时，对采购产品价格的把握还不够正确。在下半年里，我会努力改进自己的不足，凡事做到精益求精，更好的为医院工作。

**口腔耗材销售工作总结11**

医疗设备、器械、卫生材料（以下统称医疗器械）是开展诊疗工作的重要基础，加强对其采购、使用的管理，也是医院管理工作的重要一环。我院在20xx年就制定了《xx县人民医院医疗器械管理制度》，里面详细规定了医疗器械的申请、计划、采购、验收、保管、发放、使用及后处理的一系列制度。这其中采购环节又是重中之重，它不仅关系到购入产品的质量、价格，还涉及到相关工作人员的廉洁从业问题。为了进一步加强这方面的工作，我院通过不断探索，制定和出台了一系列与之配套的措施，如《xx县人民医院医疗装备采购管理办法》、《xx县人民医院新的医用耗材遴选管理办法》、《xx县人民医院高值医用耗材管理办法》等，以求在制度和做法上进一步完善，进一步规范采购、使用行为。

>一、医疗设备采购管理

1、申请：每年底，各科室根据各自学科发展的需求，提交明年的设备购置申请，申请经设备科分类汇总，分管领导审核后，提交医疗装备管理委员会审议。

2、计划：医疗装备管理委员会审议通过的申请，再提交院长办公会或党政联席会审批，审批通过的申请，最终形成年度购置计划。

3、科室临时急需的设备申请，由设备科直接报院领导审批。

4、公示：设备科根据年度购置计划，按轻重缓急，分期分批实施采购。正式组织采购前，要将拟采购设备名称、数量、采购方式等内容在我院公告栏上张贴，以增加参与招投标的潜在供应商。

招标结束后，要将招标结果张贴在我院公告栏上，在一周之内，如有证据表明有低于招标价的，在满足招标要求的情况下，按低价采购。

5、采购方式：根据购置计划，凡属纳入政府集中采购目录或达到集中采购限额的品种，需按程序向政府采购中心申报，并由政府采购中心组织政府采购。未列入政府采购目录或未达到集中采购限额的品种，医院组织自主采购。

凡单价在xx万元以上的设备，在向政府采购中心申报时，其预算（或最高限价）由我院先行询价决定。

6、招标参数的编制：招标参数由使用科室和相关职能部门共同制定并签名，报分管院长审核，待院领导传阅、审签后再组织招标。

另外我院编制的招标参数，在保证临床使用需求和产品质量的同时，会尽量降低门槛标准，扩大产品入围范围，增加竞争力度。

7、招标与定标：属政府采购的项目，按程序申报，由政府采购中心组织招投标。

医院自主采购项目，设备科收齐投标文件后，由设备、器械、卫材招标采购工作领导小组组织开标，在满足招标要求的前提下，低价中标。

>二、医用耗材采购与使用管理

1、我院的医用耗材实行招标采购，原则上一年招标一次。

2、从未在我院使用过的新的医用耗材，实行遴选入院制度。通过全院的遴选专家的评审，从制度上保证了急需、有用的材料进入临床使用，把那些疗效不确切，治疗作用不明显的材料拒之门外。

3、遴选评审会一年举行两次，材料申请科室的主任和遴选评审专家实行回避制度，不作为本次遴选评审专家，也不参加本次遴选会议。评审实行无计名投票方式，半数以上（不包含半数）通过。遴选结果应当场公布和公示，无任何异议后，方可进入医院使用。

**口腔耗材销售工作总结12**

紧张忙碌的20\_年过去了，回顾20\_年的工作，我深深的感受到了公司这一年当中的蓬勃发展和同事们的进步和努力。做一份医疗器械销售20\_年工作总结，主要分析下我对这个行业的了解以及看法。

在我国，大中型医院日常工作极为繁忙，其设备多在超负荷运转。不少医院都表示，为了获得及时的维修服务，他们宁愿多出点钱，甚至会购买一些维修零件库存备用。由此可见，医疗器械的售后服务是多么的重要。对于医疗器械销售员来说，拿到订单只是工作的开端。医疗器械销售员的成功与否，很大程度上取决随后的服务工作。因此，医疗器械销售员应当切切实实地做好售后的每一项工作，尤其是在处理大客户的问题时，要特别认真，决不能因小而失大。

目前，市场上医用器械的销售方式可大致分为三种：一是社区定点或不定点销售，俗称“跑腿式”。第二种是会议营销，具体还可分为单一会议营销型和复合会议营销型。目前单一型会议营销比例已经较低了，“社区店+会议营销”模式更为普遍，因为增加了前期筛选的过程，会议营销投入产出比有所提高，但营销成本高的弱点也同样明显。第三种就是“体验中心”模式，相比较会议营销而言，特点是购买周期长，顾客满意度较高。

对于医疗机构而言，只要他们相信能在较短时间内(即回收期)获取利润，他们通常都愿意下订单。而管理性设备则比较难获得订单，这是因为医院多有这样的认识：购买生产设备可以赚钱;购买办公设备只是让员工更舒服些，对于医院不会有太大好处，因此医院对购买管理性设备的审批往往进行比较严格的控制。

消费者在购买医疗器械时更注重商品的使用价值，而购买生活用品的消费者考虑更多的可能是商品的形象和品味等问题。虽然，价格对医疗器械销售来说也是一个重要因素，但第一要素肯定是质量。因为，消费者都有这样的认识——再便宜的东西如果不能消除病痛，提高生活质量也是“白搭”。

通常来说，医疗器械的交易额是日用消费品交易额的数倍。一个医疗器械销售人员签订几十万元的合同是司空见惯的事，一笔生意几百万元的也不少见。巨大的数字固然意味着收益，但换个角度来看，医疗器械销售员的活动牵涉金额巨大，担负的责任异常重大，他们更应当花费足够的时间和精力来钻研业务。

在本次的医疗器械销售20\_年工作总结中，我将市场、产品、客户进行了小小的分析，20\_年我们将按步骤有阶段的开展工作，并且进行新市场的拓展，相信20\_年将是辉煌的一年。

**口腔耗材销售工作总结13**

时间过的好快，转瞬之间，历史即将掀开新的一页，20xx年整个国内轿车市场的日益激烈的价格战，国家宏观调控的整体经济环境，给公司的日常经营和发展造成了一定的影响，面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有一味地走入“价格战”的误区。回顾全年工作，在过去一年里，作为xx的一员我严格要求自己，也谢谢公司领导给我提供了一个很好的平台，也在公司各部门的大力支持下，通过全体工作人员的共同努力，克服困难，努力进取，但是还是没有完成总公司给我们下发的任务。在今后的一年里，我们将会努力提升个人的工作效率，不断学习新的销售技巧，努力完成今年总公司下达的任务。对以下工作作出明细分析：

>一：加强销售队伍的目标管理

1、服务流程标准化

2、日常工作表格化

3、检查工作规律化

4、销售指标细分化

5、晨会、培训例会化

6、服务指标进考核

>二：细分市场，建立差异化营销

细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关中级轿车市场，我们加大了投入力度，销售公司采取主动上门，定期沟通反馈的.方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象。

>三：注重信息收集做好预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。整理等相关部门保持密切沟通，做好相应的销售政策调整。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求。在售后全体员工的努力下都能良好的完成工作。

>三、注重团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周周会，每月的月会总结等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业素质。通过专业的企业管理人才对员工进行了团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

>四、工作计划

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。

2、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

3、市场分析

公司的品牌定位终端，但包装缺乏视觉优势，宣传促销不够新颖丰富，对产品的宣传力度要增加，尤其在广告和媒体上要全面的投入广告。也就是根据我们所了解到的市场情况，对我们公司产品的卖点，消费体，销量等进行适当的定位。

4、销售方式。

就是找出适合我们公司产品销售的模式和方法。及时更改销售促销政策。

5、销售目标

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。如出现未完成时应及时找出原因并改正！

6、客户管理。

就是对开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买；对潜在客户怎样进行跟进。

以上是我20xx年的年终总结，在20xx年工作中，在这一年里我们要更加要求自己，提高业务知识和公司员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流、多探讨，不断增强业务技能，本着公司的销售蒸蒸日上，提高客户满意度，同时提高我们个人收入，让我们共同努力，强化优质服务，积极争取完成销售任务。

转眼间，20xx年已经过去，过去的一年里，我们经历了有史以来市场最大的考验，商管部全体人员围绕公司年初制定的“提高单店效益、提升产品均价、严控费用成本”这一目标展开了各项工作。回顾一年来走过的道路，既有值得肯定的长处，也有对市场分析不足而走过的弯路。20xx年特别是下半年以来，与本行业密切相关的房产随着国家的宏观调控持续低迷，从而导致商场客流越来越少，在刚过去的20xx元旦尤为明显，商场的客流甚至还没有以往的周六、日多，最终的整体销售情况出乎所有人的意料。因此，20xx年的工作过程中，困难必将更多！但是，我们也要意识到，市场的困难越大，也就意味着我们的机会越多，我们深信，在20xx年，只要我们能够按照“做细市场、开拓通路、优化管理”的方针，并贴紧市场及时调整促销方案，在逆势也一定能取得优异的业绩。为在来年的工作中扬长避短取得更好的成绩，我部对20xx来的工作情况进行了总结，并对20xx年的工作进行了规划：

**口腔耗材销售工作总结14**

>一、坚持党风建设，提高个人医德素质及服务质量

1、端正思想态度

在思想上，始终按照党风要求保持一致，作为一名从军营里出来的医生，时时刻刻都保持严谨工作态度，紧紧围绕医院的百年春光梦，“诚信惠民”的经营理念，服从领导，团结同事，爱岗敬业，始终将患者安全及医疗安全放在首位，视其为我所追求的最终目标。

2、患者说好才是真的好

3、“xx”行动落地执行

xx村的`一名xx多岁的患者，身患糖尿病多年，曾镶带一副义齿，因使用年限过长义齿断裂，跑了很多口腔医院门诊，都没有得到很好的修复，患者来到我门诊处，仔细听取患者的诉说要求及细节，认为义齿还有可修复的使用性，便为其修复，仅此一项为患者节省费用近千元，为减轻了患者的经济负担，患者因此十分感激，成为口腔科的忠实消费者。

>二、努力提高医务人员的业务水平

1、积极学习口腔专业知识

本年度工作平稳有序，在业余时间，组织科室人员积极学习专业相关知识，提高自身业务水平，20xx年度，带教xx名实习医生，每天抽一定时间阅读相关课本专业基础知识，共同讨论病症病理实践操作，在实际手术操作中，为其仔细讲解技术操作过程的注意事项，还注重实习医生的基本技术操作的实践。实习结束后，实习医生在操作中，均能独立熟练操作，丰富了临床经验。

2、鼓励和支持报考参加成人教育考试

20xx年，参加成人教育继续学习，通过学科考试门，为取得学历有了更进一步的提升。

3、外出学习，提高自身业务能力

为跟上社会发展的步伐和节奏，扩大口腔科的经营范围，现消费群体对牙齿美观的需求日益见长，为更好的满足周边群众的需求，有计划的外出学习次，主要学习内容为牙齿美学修复，经过学习和实践，能熟练为来我春光口腔患者实施牙齿美观修复技术的操作。

>三、增加医疗设备，提高医疗竞争力

为了提高医疗质量，不断满足人民区中日益增长的医疗需求，根据口腔科的需要，经过多方考察对比，添置了一台牙科综合治疗椅。大大促进了诊疗水平的提高，发挥了更好的社会效益和经济效益。

>四、改善就医环境，提高服务质量

20xx年，我门诊对室内装修更进一步的美化，制作了统一的宣传服务标识，确保正确引导患者认识了解并及时就诊；对房屋内部结构也有了进一步的改进，屋内的房顶装修，使就医环境有了进一步的美观；在资金紧张的\'情况下，在院领导及同事的热心帮助下，科室安装了取暖设施，大大改善了就医环境质量，方便了冬天来就诊的患者，延长了就诊等待时，医疗服务质量得到了提升。

>五、加强医患沟通，构建和谐医患关系

1、增加或重新修订《xx同意书》

为尊重患者的知情权和选择权，根据国家有关的法律规定，结合医院的实际，20xx年增加或重新修订了《xx同意书》等各种知情同意书，充分尊重患者的知情权、同意权和选择权，详细告知患者疾病诊断、治疗、用药、风险、费用等事项，切实维护患者的健康权益。

2、进一步完善医患沟通制度

牢固树立“以患者为中心”的服务理念，用通俗易懂的语言主动加强与患者的沟通，耐心向患者交代或解释病情，倾听患者的意见，积极主动改进工作，做到让来我院就诊的患者满意。

>六、加大宣传力度，参加义务诊疗团队

为扩大医院在周边群众的影响力，积极主动参加医院组织的“xx”义诊活动，在活动中，为前来咨询的患者，热心的讲解关于牙齿的注意事项及细节，并协助内科医生测量血压。

20xx年是发展的一年，在市场经济的体制下，我还要加强学习，提高自身素质，做到先知先觉，以忧患意识、自我生存意识、拓荒精神追求科室永远的活力，抓住机遇才能创造市场，我要把冲天的奋斗豪情和严谨的可续态度相结合，创业自强不息，把生存发展的压力变成改善和提高服务的动力，强化服务理念、意识和行动，以优质的服务质量回报群众。在以后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以饱满的工作热情，团结同事，开拓进取，克难奋进，为医院的发展尽自己最大的努力！

**口腔耗材销售工作总结15**

20\_\_年，\_\_科在医院大力指导和器材科的重视支持下，认真总结工作经验，充分发挥自身优势，发掘一切积极因素，努力进取，开拓创新，调整监测思路、改进工作方法，不断完善监测报告机制，使\_\_科各器械监测工作得到了有序推进。20\_\_年，全科无一例医疗器械不良事件，较好地完成了各项工作任务。现将全年工作情况总结如下：

一、加强制度建设

医院主要领导和分管领导多次在会议上强调了医疗器械不良事件监测工作的重要性，进一步明确了目标和工作重点，要求各个科室主任、护士长和监测管理员必须由一把手亲自抓，专人负责，并制定工作实施方案，建立了医疗器械使用登记本和医疗器械不良事件学习登记本，专人定期检查、检测、保养、维修并登记，每次使用和结束时要登记签名，责任层层分解，落实到人;定期学习医疗器械不良事件，并认真分析，总结经验，不断提高监测报告质量和报告水平。

二、加强监测建设

我科制定了三级监管，首先科主任监管全科医疗器械的使用，其次科护士长对科室医疗器械不定期抽查，并登记，再次科室医疗器械管理者(专门负责)对科室各个医疗器械定期进行检查、检测、保养、维修、登记，及时发现问题，及时处理问题，是科室各个医疗器械处于完好、备用状态。

三、加强宣传培训

一是医院主要领导和分管领导多次在有关会议上强调医疗器械不良事件监测工作的重要性，督促各科室按时进行汇总上报;二是定期举行全体医务人员学习，讲授医疗器械不良法规知识，宣传其重要性;三是建立医疗器械不良事件登记本，传达会议精神;四是开展医疗器械使用活动，让每一个医务人员都会使用各个医疗器械，让其发挥最大作用;五是积极学习，充实自己的知识，提高自身的能力。

四、下一步打算

20\_\_年，在原有的基础上继续加强医疗器械不良反应监测工作，进一步健全医疗器械不良反应监测制度，扩大监测覆盖面，完善医疗器械不良反应报告制度，同时加强对各个医疗器械的检查，提高报告质量。

**口腔耗材销售工作总结16**

在过去的一个季度里。由于我初到医院，对很多基本事物都不熟悉，但在领导同事的帮助下，我顺利在客服部门站稳了脚跟，在这一个季度里面主要负责的工作有：

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。

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。在这个岗位上三个多月里，我清楚的认识到在与客户接触中要面临和解决的问题非常多，我一点点的积累，为我日后的工作，做了一个很好的铺垫和基本知识的储备。

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，如果这个部分做得不好，不仅仅是遭到投诉那么简单，客户在这个过程里面会对医院失去信心，也会破坏医院的形象。对医院的可持续发展产生阻力。

由于深知这项工作的重要性，所以我努力争取更为完善的解决处理好工作中受理的每一项投诉或建议。在工作初期，我与其他相关部门的同事，协商拟定并逐步完善了投诉处理流程，不同的建议或投诉，均有了相应的处理流程及登记入档程序。新的受理流程，不仅方便了客户，同样也使工作趋向规范化。在日常工作中，我严守公司制度规定，按时到岗，并对每一起建议投诉，都按类型分类并进行了详细登记记录在案。对受理中反映的各类问题，在我职权内能解决的，我都尽力用所知.所学的相关政策.知识及应对技巧，给予客户满意的解答，以期省去公司一部分不必要的人.物力支出。对于有问题产生并且及时反应的部门或者个人，为了避免以后工作中出现类似的情况，在报公司的领导后，我都对相关情况做了记录，认真的督促相关部门或者人员对这个问题的解决方案和结果进行落实。

在实际工作中，我也存在着许多缺点和不足，比如处理投诉的经验有限，解决问题时有时缺乏果断，偶尔也会被小的挫折影响工作信心。认识到不足的同时，我始终坚信，自省是改进提高的前提。在日后的工作里，我将取长补短，尽心工作，为医院的发展，尽自己的绵薄之力。

时光流转间，我已到公司工作5个多月。非常感谢公司领导对我的信任，给予了我体现自我.提高自我的机会。这5个多月的试用期工作经历，使我的工作能力得到了由校园步入社会后最大幅度的提高。

这一个季度学到了太多了东西，这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里您们给予了我足够的宽容.支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了医院员工“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了作为拓荒者的艰难和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为医院的一份子而惊喜万分。一年前，一群大胆创新.勇于开拓的人们在这片荒芜的土地上，开始了艰难的旅程，而我也希望能成为这艰难孤独旅程上一分子。我会用我的乐观豁达为将这艰难的攀登变得轻松活泼，将这孤独的旅程变得甜美珍贵而奉献自己的所有力量。

**口腔耗材销售工作总结17**

时光荏苒xx年很快就要过去了回首过去一年内心不禁感慨万千……时间如梭转眼间又将跨过一个年度之坎回首望虽没有轰轰烈烈战果但也算经历了一段不平凡考验和磨砺财务工作二十余年也写了近二十份年终总结按说我们每个追求进步人免不了会在年终岁首对自己进行一番盘点这也对自己一种鞭策吧作为xx集团子公司xx公司财务部柯莱公司关键部门之一对内财务管理水平要求应不断提升对外要应对税务、审计及财政等机关各项检查、掌握税收政策及合理应用在这一年里全体财务部员工任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了财务部综合工作能力相比20xx年又迈进了一步回顾即将过去这一年在公司领导及部门经理正确领导下我盲作着重于公司经营方针、宗旨和效益目标上紧紧围绕重点展开工作紧跟公司各项工作部署在核算、管理方面做了应尽责任为了总结经验发扬成绩克服不足现将20xx年工作做如下简要回顾和总结。

今年工作可以分以下三个方面：

>一、费用成本方面管理

（1）规范了库存材料核算管理严格控制材料库存合理储备减少资金占用建立了材料领用制度改变了原来不论否需要、不论那个部门使用、也不论购进数量多少都在购进之日起一次摊销到某一个部门来核算模糊成本

（2）在原来基础上细划了成本费用管理加强了运输费用项目管理分门别类计算每辆车实际消耗费用项目真实映每一辆车当期运输成本为运输车辆绩效管理提供参考依据。

>二、会计基础工作

（1）认真执行《会计法》进一步对财务人员加强财务基础工作指导规范记账凭证编制严格对原始凭证合理性进行审核强化会计档案管理等对所有成本费用按部门、项目进行归集分类月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

（2）国家财政部门对柯莱公司财务等级评定还第一次我们在无任何前期准备前提下突然接受检查但长宁区财政局还对柯莱公司财务基础管理工作给予了肯定给柯莱公司财务等级分数也评定组有史以来评给最高分一家公司。

（3）按规定时间编制本公司及集团公司需要各种类型财务报表及时申报各项税金在集团公司年中审计、年终预审及财政税务检查中积极配合相关人员工作。

>三、财务核算与管理工作

（1）按公司要求对分公司以及营业点收入、成本进行监督、审核制定相应财务制度统一核算口径日常工作中及时沟通、密切联系并注意对盲作提出些指导性意见与各分公司、营业点核算部门建立了良好合作关系。

（2）正确计算营业税款及个人所得税及时、足额地缴纳税款积极配合税务部门使用新税收申报软件及时发现违背税务法规问题并予以改正保持与税务部门沟通与联系取得们支持与指导

（3）在紧张工作之余加强团队建设,打造一个业务全面工作热情高涨团队作为一个管理者对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长“充分发挥们主观能动性及工作积极性提高团队整体素质树立起开拓创新、务实高效部门新形象

（4）作为基层管理者我充分认识到自己既一个管理者更一个执行者要想带好一个团队除了熟悉业务外还需要负责具体工作及业务首先要以身作则这样才能保证在人员偏紧情况下家都能够主动承担工作。

新一年意味着新起点、新机遇、新挑战我们决心再接再厉更上一层楼20xx年我们将向财务精细化管理进精细化财务管理需要“确保营运资金流转顺畅”、“确保投资效益”、“优化财务管理手段”等这样就足以对公司财务管理做精做细要以“细”为起点做到细致入微对每一岗位、部门每一项具体业务都建立起一套相应成本归集并将财务管理触角延伸到公司各个经营领域通过行使财务监督职能拓展财务管理与服务职能实现财务管理“零”死角挖掘财务活动潜在价值虽然精细化财务管理件极为复杂事情其实正所谓“天下难事始于易天下事始于细”。

**口腔耗材销售工作总结18**

20xx年省医疗器械协会在省药监局的领导下，在各会员单位的支持下，围绕促进和服务医疗器械行业发展中心，充分发挥“桥梁、自律、服务、维权”工作职能，不断拓展服务领域，提高服务水平，增强工作的主动性和创造性，协会的凝聚力影响力进一步提升，受到了有关领导和会员单位的充分肯定。

>一、拓展服务领域，为会员单位搭建服务平台

1、利用多渠道帮助企业贷款融资，寻求合作伙伴等。协会与x银行x分行企业金融部、x银行电子城支行、x行x支行等金融单位联系，建立业务联系，先后为解决x药业有限公司、省医疗器械检测中心等单位的贷款牵线搭桥，另有不少单位已经达成贷款协议。

为了解决企业长远发展战略，寻求投资合作伙伴，协会先后组织x医药（集团）股份有限公司（投资公司）、x术产权交易中心等到x医疗用品开发有限公司、x公司等单位考察洽谈投资合作业务。

协会与x银行电子城支行积极筹建“陕西省医疗器械行业城市商业合作社”，以便更快捷有效地为企业提供融资服务平台，此项工作经过反复调研商谈，已经发文征求会员单位意见，目前正在着力做好前期准备工作。

2、通过邀请专家、协调企业与主管部门等方式，先后为x省x医疗器械公司、x公司等单位建立x认证体系、办理新产品注册等进行前期辅导、业务咨询等。

协会为x公司等单位开据相关遵守法规、无投诉等的证明，为其参加销售投标起到重要作用。协会还为一些单位征地、租厂房等牵线搭桥提供服务。

3、为了加强陕西省医疗器械协会咨询管理工作，更好地为会员企业服务，组建了由x人组成的专家委员会，这些专家来自于xx及有关研究所和企业，并且制定了《专家委员会工作暂行规则》。

一年来有的专家为企业标准认证、产品注册等进行辅导、咨询，有的专家进行专题讲座辅导，有的专家为协会期刊撰写论文等，得到了企业的广泛欢迎。

4、根据法规规定与专项整治等要求和企业的生产、经营需要，先后举办了内审员及生产、经营企业质量管理人员、无菌医疗器械检（化）验员培训班等共x期，培训人数达x多人次，开展了有关法规、标准、体系、业务等方面的培训教育，提高了企业的管理水平和相关人员的业务素质。

5、协会组织九家企业参展20xx健康产业博览会。由x省药促会主办，x省医疗器械协会、x省中医药协会等单位协办的20xx健康产业博览会于20xx年x月x日—x日在x国际会展中心x馆举行。省医械协会组织x等x家大众民用健康、x械企业参加了展出活动，进一步扩大了产品影响，宣传了企业形象。

>二、召开了x省医疗器械发展座谈会和高峰论坛，做好企业与政府的沟通衔接，提供双向服务

20xx年x月x日，协会组织x家医疗器械企业，在x公司召开了x省医疗器械行业发展座谈会，邀请x省工业和信息化厅消费处x副处长到会，介绍传达了国家和省政府对医械发展产业振兴和技术改造有关政策及重点扶持的产品类别，并回答了企业关心的有关问题。x指出20xx年国家将重点支持产品结构升级、新技术应用，对医用电子医学影像、体外诊断、植入介入、无菌医械、现代生物、人造组织器管、血液净化、高质材料等有一定规模的生产企业给予政策、资金等方面的优惠资助。他还向企业重点介绍了对中小企业产品升级、技术创新扶持的渠道。x家与会企业代表全部发了言，介绍了各自企业的基本状况、发展前景，需要政府支持的事项等，还就一些问题进行了咨询，提出了相关建议，大家高度评价协会举办的这次座谈会。协会秘书处介绍了协会开展的企业融资、专家咨询、业务培训、项目合作、维护权益及组织省内外、国内外参观考察、参展招商等服务项目。省药监局医械处x处长在座谈会总结时，要求各企业要多了解政府对发展医械行业支持的相关信息，与有关部门多联系，争取更多的支持，加快企业的发展。x处长还对协会换届以来为会员服务所做的工作予以肯定，希望各会员单位对协会的工作多提意见和建议、更加关心和支持，并要求协会与会员单位多联系和沟通，多为企业排忧解难，真正成为“企业之家”。

“x省医疗器械中小企业发展论坛”于20xx年x月x日在省中小企业服务平台多功能厅召开，有x多家企业参加。省药监局副巡视员x参加会议并讲话，他首先通报了医械发展相关情况，并要求全省医械企业要紧抓机遇、努力创新、加快发展。协会邀请x专家就企业如何技术创新，实现产、学、研、医结合；如何加强医械生产现场管理；从医械政府采购，谈陕西省企业的差距等专题进行了报告。报告既有理论性、政策性，又有指导性、可操作性，使与会同志受到了很大的鼓舞和鞭策。

>三、扩大社会联合和交流，提升协会的知名度和公信力

1、四家协会联合发起成立“x省健康大联盟”。为了使x省各有关健康行业协会资源共享、凝聚合力、优势互补，经充分协商，由省药品健康产品企业合作促进会、省养生协会、省医疗器械协会、省中医药协会等联合发起，于20xx年x月x日召开了“x省健康大联盟”成立大会，大会确定了大健康联盟宗旨、大健康联盟自律公约、大健康联盟轮值制度等。大健康联盟将通过各方面的合作，扩大影响力，更好地营造大健康氛围，动员广大会员为大众健康提供安全有效的产业和优质高效的服务。

2、成立x省工业标准化技术委员会医疗器械标准化工作组。经省质量技术监督局同意，由省器械协会负责组建陕西省工业标准化委员会医疗器械标准化工作组，于20xx年x月x日召开成立大会。医械标准化工作组的主要任务是为省上制订行业产业地方标准提出意见、建议和初步方案，宣传推广医疗器械标准化工作，推选执行标准先进单位，为医械标准规范实施创造条件，推动医械产业健康发展。

3、协会还派代表参加了x省中医药发展高峰论坛和x协会的有关活动，对于收集信息、学习经验、交流情况等有很大促进作用。

>四、加强自身建设，改进工作作风，提高工作效率

1、协会二届二次会员大会于20xx年x月x日召开。协会秘书处报告了20xx年协会工作总结和20xx年协会工作要点，大会表彰了20xx年度评出的首批x家x省医疗行业诚信企业，颁发了奖牌和证书。省药监局医械处x处长在会上传达了医械监管工作相关文件和要求，要求全省医械企业要注重科技创新，抓好产品质量安全管理，依法生产和经营，力争把企业做强做大做规范，他对协会20xx年开展的工作给予充分肯定，并希望各会员企业对协会的工作给予关心和支持。省协会会长、省结核病防治院院长刘锦程对协会今后的工作提出了希望和要求，要求协会要紧密结合各会员企业的实际，发挥好桥梁纽带作用，把协会的工作做得更有特色，在此之前20xx年x月9x日协会召开了会长、副会长会议，总结和安排协会工作，讨论并决定了诚信企业名单，还研讨了协会发展有关重大问题。

2、省协会年内还申请成为了中国医疗器械协会理事单位，为进一步提升协会影响力创造了条件。

3、协会在发展新会员方面做了许多调查、摸底、沟通、联系，20xx年吸收新会员x个，强大了协会力量，加强了协会自身建设。

4、协会于年内创刊《x省医疗器械信息》，并已发行五期，刊物有政策法规、监管动态、专题报道、专家沙龙、行业动态、协会工作、企业之窗、工作交流、信息集萃等栏目，每期印数x册，发行对象为医疗器械生产和经营企业、医疗机构、有关部门和专家，刊物内容翔实、图文并茂、版面丰富，受到了企业的好评和领导的表扬。

**口腔耗材销售工作总结19**

口腔科全体医护人员在院部、院党委及各职能科室的领导下，认真贯彻和落实医院的各项工作和活动，去年通过了市级重点专科的评审，使我科跃上了一个新的平台，完成了年初制定的各项目标和任务。现总结如下：

>一、口腔颌面外科在我市享有很高的声誉，住院病人数量在市内处于领先水平

今年住院患者达到XX余人，同比去年增加约XX%，约占全市颌面外科患者总量的XX%。我科能开展三甲医院专科各类颌面部、颈部手术；口腔癌和涎腺恶性肿瘤的联合根治；还多次开展严重鼻唇畸形，严重颌面部毁损伤的整复手术，患者均十分满意。今年甲类手术比例比往年明显上升，开展双侧颈淋巴清扫术；髂骨游离移植术；恶性肿瘤联合根治；带蒂胸大肌、胸锁乳突肌皮瓣和游离前臂皮瓣移植术等复杂甲类手术多例，均取得较好疗效。今年我科利用国际先进的XXITI种植系统和XX种植系统开展种植牙植入术XX余颗，为各种不同需求的患者服务，明显提高了科室的层次。总体来说颌面外科病房工作量很大，大家常常从上班忙到下班，但均无怨言。与此同时我们狠抓核心制度的落实，不断提高医疗质量和服务质量，配合全省和全市的医疗质量大检查，特别是省卫生厅的.三甲医院复查，均取得良好成绩。工作中尽量让每一位患者满意。XX～XX月份，出入院诊断符合率、手术前后诊断符合率、临床诊断符合率、治愈好转率均达XX%；床位使用率、术前住院天数、成份输血率、药品比例均完成院部下达指标。并按照医务处的工作指示抓好病案质量，全年无丙级病历，无重大纠纷，顺利完成了口腔颌面外科本年度的工作。另外，TCS组织修形高频电刀的使用，使一些门诊小手术更加方便快捷。患者满意度也更高。

>二、新门诊大楼由于环境的改善，我科门诊进一步完善二级分科

口腔内科、外科、修复科和正畸科的工作细化。口腔内科、外科、修复科和正畸科均全面提升治疗手段，改变以往单一的牙体治疗，为患者提供无痛治疗、序列治疗和全科治疗，注重对患者的人文关怀，加强口腔宣教，让患者树立预防为主的观念，真正改善牙病患者的生活质量，在患者中赢得良好的声誉。今年门诊量较去年上升XX%以上。长期在门诊工作的医生，工作量、工作强度均很大，常常加班加点。今年我科进一步完善科内奖金二级分配，真正实行多劳多得，使口腔门诊的业务总量稳步上升。

口腔内科利用先进的数字化牙片机和根管长度测量仪，使根管治疗的水平又上一新台阶。根管治疗是牙体治疗中最复杂、最彻底的治疗，治疗时间长，操作过程复杂，但对保存牙体组织疗效最好。一次成功的根管治疗将使患者终身受益。科内常规开展后牙和变异根管牙的根管治疗术。我科利用XX机用扩根系统、EDTA根管冲洗液多种手段有力保障前后牙根管治疗的质量。并且开始在以往比较薄弱的牙周治疗方面加强力量，派人员参加各类牙周学习班，期望在以后的.工作中口内的这一细支能更加完善和进步。口内医生在业务上勤钻研，不怕苦，精益求精，治疗水平日益提高，与省内先进水平同步，深受患者的好评。由于搬迁到新大楼后，椅位和人员的增加使门诊的就诊时间过长的情况有所改善。

修复科现常规开展固定义齿、活动义齿、咬合重建、精密附着体、套筒冠和扣套钢托的治疗，还开展小儿乳磨牙成品冠的修复，并且结合技工XX技术开始全瓷修复体的治疗。种植牙修复使常州市民享受到与世界同步的美学牙科。在义齿加工方面，又大幅降低外送成本，增加了医院和科室的创收。

口腔正畸科在常规开展先进的直丝弓矫正和种植体支抗快速矫正技术的基础上，增加了自锁托槽矫治技术、隐形矫治技术及舌侧矫治技术，均取得了很好的治疗效果，这同时也将临床技术和理论水平带到了一个新的高度。

>三、在科教研方面，今年圆满完成了三系的口腔科学教学任务

科内XX的科研题目“张口度训练器的设计，制作和临床运用”已结题，获专利一项。XX获得卫生局“青年创新人才基金”资助。今年我科发表省级以上杂志论文多篇，完成医院下达的任务。接收了来自各地医学院口腔系的多位同学实习以及XX位进修生，任务繁重，我科安排专人负责带教，使他们的理论和实践水平都有提高。

>四、存在问题

我科基本完成了院部制定的各项目标任务，但我科病房在平均住院天数没有完全达到院部的标准；在科研上尚存在缺陷，有较大的发展空间。在这些方面我们应继续努力。今年已申请科研立项XX项，争取在XX年再有所突破

>五、口腔科20xx年工作计划

1、20xx年要开展复杂牙种植手术，开展上颌窦提升术和各类植骨手术。要让每个牙位都成为牙种植手术的适应证。提高口腔外科和修复科的诊疗水平，大大提高门诊的业务总量。

2、由于口腔癌的生存率较低，治疗尚不规范。将对口腔癌探索规范的程序诊疗，以期提高生存率。并考虑开展正颌外科手术。

3、口腔内科在根管治疗中广泛应用镍钛挫；口腔正畸科常规开展舌侧托槽的矫正新技术。

4、XX门诊大楼的良好平台，口腔科全体同仁共同努力，希望有新的分配机制，争取业务总量再上新台阶。达到社会效益和经济效益共赢。

**口腔耗材销售工作总结20**

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对xx月的工作进行简要的总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我通过不断的学产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。可以清晰、流利的应对客户所

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！