# 药品销售季度工作总结(18篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-01-22

*药品销售季度工作总结1时光如天上流星一闪即过，我期望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来xx医药公司一年了，回顾这段时间的工作，我作如下总结。>一、观念的转变观念能够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，务必要经过长时...*

**药品销售季度工作总结1**

时光如天上流星一闪即过，我期望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来xx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

观念能够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，务必要经过长时间的思想斗争。虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品应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。务必由原先的被动工作转变为此刻的主动开发客户等很多观念。

>二、落实岗位职责

1、作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

2、千方百计完成区域销售任务；

3、努力完成销售管理办法中的各项要求；

4、负责严格执行产品的各项手续；

5、用心广泛收集市场信息并及时整理上报领导；

6、严格遵守公司的各项规章制度；

7、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁职责感；

8、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，分析市场状况、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，用心着手，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，在理解任务时，一方面用心了解领导意图及需要到达的标准、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用心思考并补充完善。

>四、目前市场分析

xx在xx只有一个客户在xx。x月份拿三件货；x月份拿三件货。硫普罗宁注射液在x也只、xx原地区虽然经济落后。但是市场潜力巨大，从整体上来看xx市场较xx市场相比开发的较好。xx市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户在xx作，就x月份拿了二件货。xx市场：头孢克肟咀嚼片x有x个客户在xx，硫普罗宁注射液分别在xx以及xx地区都有客户xxx。其中，xx全年销量累积到达xx件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看，xx基本上属于xx市场。头孢克肟咀嚼片在xx也基本是空白。硫普罗宁占据xx市场份额也不到三份之一。从两地的经济上、市场规范状况来看，xx比xx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、20xx年区域工作设想

1、对于老客户，和固定客户，要经常持续联系，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。（推荐：一切与外界联系的方式都能使用；如xx、xx）

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x个以上的新客户，还要有xx到xx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向的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是十分重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成xx到xx万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作总结，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己的贡献。

**药品销售季度工作总结2**

时光荏苒，20xx年已经过去，在这近一年的工作中，我们药剂科认真贯彻执行食品药品监督管理局的有关法律法规，切实保障了人民群众用药安全性、有效性、经济性、合理性等。在院领导的关心和指导下，在有关部门和临床科室的大力支持帮助下，紧紧围绕药剂科的工作重点和要求，全科组成人员以团结协作、求真务实的精神状态，顺利完成了各项工作任务和目标。将近一年药房工作总结如下：

>一、优化工作流程，提高工作效率。

药房是药剂科直接面对护士、病人的重要窗口，代表医院形象，如何方便护士与病人以及如何提高工作效率是药房工作的重点。随着日工作量的增加，为了更好的完善药房工作，提高工作效率，为了更好的方便护士、病人，首先做好与护士、病人的沟通，告知其耐心等待，科内人员通力合作将方剂准确快速地调配并发药。这充分体现了药房全体人员的积极性，协作性，专业性。

>二、做好药品计划、规范盘点药品。

按照保证临床一线用药的要求，根据月销售情况及临床科室处方调配情况做好药品的订制，每月按时提交计划，以满足临床科室药品供应的需求。在这近一年的时间里，药房能很好地做到了药品的供应。药房人员每半年进行药品盘点，为保证盘点数据的准确性，每次药品盘点工作均其安排在临近下班时间。为保证信息系统药品运行数据的准确性，随时核对计算机。严格执行操作规程和处方制度，确保盘点工作进行顺利，库存药品做到电脑数据与账本相符，账物相符，无差错事故发生。且盘点药品做到了心里有数、摆放合理、整齐划一。

>三、强化一般药品管理。

收到计划药品后，认真做好进药的查对和验收，认真查看药品的有效期并认真做好药品的日常养护。在工作中根据季节的变化和临床科室的用药情况及时调整购药计划少量多次进药，做到药品常用常新。紧密配合临床各科室做好各病区处方和领药单的调配工作，确保药品的质量，同时努力做好合理用药的工作，完善治疗方案的实施，努力提高自身素质，以便更好的加强管理，使药品质量得以保障，以保障患者用药安全性、合理性、有效性。

>四、严抓特殊药品管理。

对“毒麻精放”的药品应严格按“一双四专交接班”管理。即：专人、专柜、双锁、专账、专用处方、并严格执行交接班制度。本年度药房很好的做到了处方、药品、库存的统一性，未出现处方药品误发及药品缺失等问题。

>五、加强业务学习，努力提高服务质量。

每季度认真学习药物知识，严格按照《医院处方管理制度》《药房调剂工作制度》《药房调剂职责》的规定调剂药品，坚持“四查十对”严防发生差错事故，熟练掌握了药房调剂工作制度，药房调剂职责。近一年来做到了全心全意为患者服务，以礼待人，热情服务，耐心解答问题，在不断的实践中提高自身素质和业务水平。

>六、紧密联系临床，保障安全用药。

临床药师对在其它地区发现较严重的不良反应的产品、批号即时发布到各科室，配合各科室即时下架。每月发布药品的合理使用情况，对个别不合理使用情况报告医务科，医务科全院公布。积极上报药品不良反应报告和器械不良反应报告，超额完成年度任务。

>20xx年的工作方向：

继续改善服务态度和提高服务质量，发现问题、出现问题要及时纠正解决。把业务学习列为重中之重，积极参加医院以及上级部门组织的业务学习，增加新知识。建立、健全各项规章制度，保证药品质量的管理制度及程序并落到实处，加强规范化操作，发扬长处，提高工作质量和效率，杜绝差错事故的发生。对所发生药品不良反应按规定及时上报。

总之，回顾一年来的工作，我们会继续遵守各规章制度，发扬主人翁的思想，刻苦学习，踏实工作，在新的一年里迎接新的起点、新的机遇、新的挑战，我们有信心我们做的会更好。

**药品销售季度工作总结3**

首先我非常感谢几位领导对我们工作的支持与帮助。

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，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xx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xx去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去尝尝，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xx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xx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。

**药品销售季度工作总结4**

前期主要是产品知识的学习，进入xx月以来，主要工作是进入产品渠道的拓展，走了大量的诊所，去了一些医院，药房，其次也参加了公司关于产品知识的培训和提问，及市场部关于各种渠道的讨论和总结，还有更多的学习产品知识，谈判技巧，执行力的重要性等等。

诊所及药房拜访了十多家，有大的连锁机构，也有小的单体店。总体而言，顾客消费力强，但对药品不太感兴趣，目前只经营自有的产品，在拜访过程中，也了解到之前就有一些比如像安利一类的公司就找过这些连锁店，但大多并不接受，分析原因主要是对方经营的是美容类产品，对药品不了解，对药品的销售没有经验，所以后期需要完善产品资料，增加拜访次数，让对方更多的去了解公司的产品，了解养生。同时也有对公司产品有兴趣的公司。所以后期要制定一些对于各种渠道的促销方案，激励政策。每个店有每个店的具体情况，因为这种适合高端药品的销售，所以后期会继续跟进这方面的拓展。

拜访了xx大药房的采购，xx大药房在xx有三家店，主要经营广告药品和药品，价位主要在xxxx到xxxx的产品，顾客主要是中端人群，产品进店基本没有什么费用，不需要上促销员，也容易谈进去，但对方认为我们的价格高，没有广告支持，即使进店也难以销售，所以建议我们有适当的广告及好的销售方案时再考虑，就目前而言，暂不考虑。也拜访了小xx大药房，此店基本一半是药品，一半是是保健品，大多是广告产品，药店管理人员也认为公司产品价格高，一般人难以消费，同时无广告支持，不建议产品进店，所以目前公司产品，不太适合走药店的渠道。走药店渠道要增加产品的知名度，及制定良好的销售方案后可考虑。

拜访了xx医院的院长，对方认为我们产品价格高，一般人群难以接受，不过可考虑以租赁科室的方式来合作，具体是在医院租赁科室，借助医院的优势及公司产品的告，来拉动销售，租金大约在xxxx元左右，没有其他费用，但目前公司还没有产品方面的广告，所以暂不考虑这种方式。

拜访了xxxx医疗保健用品有限公司，对方在xxxx一楼有专卖店，主要经营药品及医疗器械，位置好人流量大，产品价格xxxx元比较适中，与其公司老总商谈，对方认为可以合作，但因其专卖店生意好，对进店的产品都有销售保底要求及一些费用，后期将在市场部会议上商讨其可行性。

拜访了一些高档健身会所，比如跑健身俱乐部，里面设有药品专柜，所以后期会继续跟进。

总之xx月更多的是实质性的产品渠道拓展，同时更多的了解公司，巩固了产品知识，因为觉得做营销要涉及很多方面，也学习了一些谈判技巧方面的知识，看了一些书比如戴尔。卡耐基的《演讲的突破》以及《执行如何完成任务》，感觉专业知识和营销知识还很缺乏，xx月份将继续努力学习与历练，提升自己！

**药品销售季度工作总结5**

时间飞逝，岁月如梭，20xx年不知不觉已经过去，20xx年已经来临。回望过去，我们在过去的一年我们取得了一定的成绩，也存在一定的不足，展望未来，我们相信我们会在新的一年有一个更大的突破和挑战。下面是我对我20xx年的总结和对20xx年做的一个规划。

20xx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x调往x，然后又由x调往x。由于从乐清调往x是公司当时的一个战略计划，x市场对于x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x这片市场，在x的这段时间没有做出很好的成绩。下面我主要就我在x工作的一段时间做一个总结。

自从5月份从x调往x，已经在x待了7个月。刚来x的时候，x的`业务正处于最萧条的状况，业务销量一度降到了20xx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x区的所有人员做了思想工作和悉心指导，我们x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x，销售达到了历史新高。

在x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x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x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，20xx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。

20xx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x的业务更上一层楼。

1、市场细分化管理，把x的市场重新划分，让x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xxx成为x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x比较畅销的品种重点关注，多做市场品种调查，力争做成x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。

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

**药品销售季度工作总结6**

\_\_年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

一、加强学习，不断提高思想业务素质。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

二、求实创新，认真开展药品招商工作。

招商工作是招商部的首要任务工作。20\_\_年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足;选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

四、加强反思，及时总结工作得失。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。 “转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结20\_\_年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

**药品销售季度工作总结7**

今年以来，在省局党组的正确领导下，在有关部门的支持配合下，我局认真贯彻党的\_精神，落实全省食品药品监管工作会议要求，始终坚持依法监管、科学监管、全程监管、长效监管，着力解决影响和制约食品药品安全的重点难点问题，全市食品药品监管工作取得较好成效。

>一、夯实“三网”基础，食品安全综合监管工作不断深入

（一）全面展开食品安全示范县（市、区）创建。在全市9个县（市、区）广泛开展争创食品安全示范乡镇、示范县活动，有48个乡镇通过示范乡镇验收；大丰市向农村推广食品卫生监督量化分级管理制度；盐都、亭湖的省级食品安全示范区创建工作接受了省级验收。其他县（市）也按省级标准积极开展示范县（市）创建工作。

（二）进一步提升“三网”建设水平。一是监管责任网更加完善。市、县政府把食品安全列为“三个文明”建设重要内容，部分县（市、区）还实行“一票否决”制。监管责任网覆盖率100%。二是现代流通网建设不断加强。全市现有镇级店458家、村级店2435家，镇村覆盖率100%。三是群众监督网建设更具活力。全市共续聘、新聘协管员和信息员2611名。

（三）扎实开展食品安全专项整治行动。一是加强奥运食品安全保障工作。牵头组织相关职能部门人员对奥运食品供应基地进行督查指导、驻点巡查。二是加强重点监管。以粮、油、肉及肉制品等高风险食品为重点，开展绿色菜篮子安全行动；开展元旦、春节及高、中考期间专项整治，严厉打击违法行为。共检查食品单位28270户次，责令限期整改530户次，查处案件210起，查获不合格食品1700余袋、假冒白酒300余箱等。三是筹备开展应急演练。制定食品安全应急演练方案，计划选择一个县开展应急演练活动，提高监管人员的应急处置水平和能力。

>二、落实综合措施，药品日常监管工作有序展开

（一）继续强化全覆盖监管。一是加强生产环节监管。制定了驻厂监督员管理办法，向所有生产企业派出驻厂监督员。二是加强经营环节监管。开展全省万店无假药行动，对经营企业信用等级进行评定，并向社会公布。三是加强使用环节监管。巩固规范药房建设成果，全市“合格药房”覆盖率80%；扎实开展“医疗器械质量管理年”活动；ADR监测力度不断加大。全市在线呈报单位712家，上报报告2506份，每百万人口平均病例报告份，新的、严重病例报告584份，均居全省首位。

（二）大力推行远程化、视频化监管措施。药品远程电子监管系统的药械生产企业覆盖率达100%、器械批发企业覆盖率80%、单体药店覆盖率100%。启动涉药单位视频化监管工作。有665家涉药单位安装了视频监管装置。

（三）农村药品“两网”建设得到强化。在已建成4个“两网”示范县基础上，全力推动其余5个县（区）的省级农村药品“两网”示范县创建工作。全市协管员1421人，信息员3170人；乡镇药店781家，村级药店377家。

>三、强化市场整治，药品稽查执法工作成效明显

（一）药品专项整治工作进一步深入。一是开展奥运药品专项整治。联合公安、工商等部门开展蛋白同化制剂、肽类激素生产经营专项治理。二是开展重点品种专项整治。开展基层药械质量大检查活动，加强抗震救灾药械监管。三是开展药品广告专项整治。开展“飓风”行动，加大药品广告监测检查力度。向工商部门移送违法广告57件，提请省局暂停销售16个品种的广告药品，并通过网站发布消费警示。

（二）大案要案查处取得重大突破。率先出台了《药械大案要案查办奖励办法》。共查处药事案件370起，查获假劣药械372种次。查获一批大案要案，在\_门大力支持下，历时17天，成功破获了涉及22个省（市）、120多个县（市、区）、案值1100余万元的“蚂蟥眼药水特大假药案”。

（三）药品检验的技术支撑作用得到充分发挥。组织药检技术人员参与一线监督抽验工作，开辟药品快检通道。完成检品481批，不合格率为。市药检所承担了中检所交办的20xx版《药典》中27个中药材质量检验标准的增订起草工作。

>四、推进依法行政，法治建设工作进一步加强

（一）强化法制宣传教育。结合“五五”普法活动，组织监管人员和涉药人员认真开展《江苏省药品监督管理条例》学习宣传活动；通过广场咨询等方式，广泛宣传《条例》知识。

（二）扎实做好政府信息公开工作。对政务公开审核、听证等制度进行修订，编制了政府信息公开指南和目录；通过新闻媒体、公示栏等渠道，向社会公开政务信息。

（三）重视和加强依法行政工作。开展“严格履职、规范执法”主题学习教育活动，规范行政执法行为；编制岗位职责分解目录，对执法职权进行分解；全面推行说理式行政执法文书。上半年，无复议及诉讼案件发生。

>五、健全内控制度，机关管理工作有序展开

（一）加强政务协调和管理。办理人大代表建议3件，政协委员提案4件，满意率100%；健全信息宣传网络，注重工作调研；完善机关接待、采购、用车等管理制度。汶川大地震后，组织全系统干部职工向灾区捐款，并健全值班制度。

（二）开展特色宣传，增强消费者维权意识。开展广场咨询服务、手机短信竞答等活动，宣传饮食用药常识；在“”晚会上发布监管信息、播放药品打假专题片；组织人员走进政风热线，宣传法规知识；配合《中国食品药品监管》杂志做好采访工作，向全国药监系统宣传我市食品药品监管工作做法和经验。

（三）规范运行程序，促进财务管理水平的提高。一是实行公务卡结算制度，加大对大额费用支出的事前控制。二是实行会计报表季度会审制，准确掌握各单位资金运行状况和预算执行进度。三是对政府采购执行情况进行排查，完成机关资产清理工作。

>六、围绕提高质量，主动服务医药企业科学发展

（一）加强技术指导。以现场指导、举办培训等形式，引导企业树立第一责任人意识；与企业建立联系制度，帮助企业查找管理漏洞，完善规章制度。

（二）前移监管关口。对生产企业采购的原辅料、包装材料实施事前监督，帮助企业改进生产工艺，提高管理质量。

（三）服务项目建设。监管人员深入生产现场提供技术服务，指导企业做好许可申报工作；对申办原料药生产的医药中间体企业提出可行性建议，指导企业高标准改造、高起点建设。

>七、注重素质提升，进一步加强监管队伍建设

（一）积极开展“深入解放思想、推进科学发展”教育实践活动。在认真学习党的\_报告及省市有关会议精神的同时，组织机关人员就进一步服务发展、改进工作作风、强化依法行政等问题进行深刻剖析，着力解决群众反映强烈的重点难点问题。

（二）继续开展干部轮岗交流工作。调优配强县级局领导班子。对1个县级局主要领导、2个县级局的副局长进行了交流轮岗；注重培养选拔青年干部。同时组织基层干部积极参加省局副处级领导职位竞争上岗活动。

（三）推进新一轮文明行业创建工作。6月份在响水专门召开全系统新一轮文明行业创建工作推进会议，要求全系统扎实开展创建活动，确保20xx年把全系统创成省级文明行业标兵单位。

>八、教育监督并重，进一步深化党风廉政建设

一方面，加强思想教育，造浓廉政氛围。开展党风廉政教育日、“510”作风自警日等活动，增强干部职工勤政、廉政、善政的自觉性。全系统有7个单位为市级廉政文化示范点，1个单位为省级廉政文化示范点。

另一方面，重抓监督制约，规范权力运行。一是开展专项监督。通过派员参与稽查执法、招标采购等开展跟踪监察；通过资料审查，对稽查案件进行重点监督；参与干部提拔任用活动，加强干部人事监督。二是加强党内监督。坚持民主集中制，严格执行党组议事规则和决策程序。三是强化审计监督。成立了审计处，加强对各单位财务工作的审计和管理。

>九、创新工作思路，主动贯彻落实年初省局党组提出的“狠抓落实”要求

（一）及时召开会议，统一思想认识。在省局年会结束后，我局迅速召开党组会议，及时召开全系统工作会议，传达、贯彻省局部署，要求全系统干部职工高扬“重在落实”的旗帜，着力克服“散、慢、浮、虚、软”等不良风气，不折不扣地完成上级布置的“规定动作”。

（二）广泛征求意见，实施重点评价。建立党风廉政建设重点评价制度，由市局领导班子成员组成五个考评小组，分别到东台、大丰、射阳等地党委、政府、司法机关及组织、纪检、工商等部门征求意见，既促进了与地方部门的沟通，也规范了基层局党员干部从政行为。

（三）领导带队督查，狠抓措施落实。为促进日常监管措施落实，我局主要负责人带领有关人员对3个县、39家药店管理情况进行随机抽查。开展“金桥行动”，市局领导班子成员分别到涉药单位开展走访活动，就机关作风、服务发展等问题征求企业意见。

（四）深化岗位练兵，提高监管能力。以提高实践技能为目标，采取分条线、重实务、现场考评的办法，组织全系统干部职工扎实开展岗位练兵活动。

（五）强化考核措施，加大奖惩力度。年初，我局根据省局的.部署和要求，制定出台了岗位综合目标考核奖惩办法，层层签订责任书，要求各单位、各部门排出3—5项争奖夺牌的工作，每个职工与自己“相约”、确定个人争先目标。

在肯定成绩的同时，我们也看到了工作中还存在的问题和不足：农村地区的食品安全状况不容乐观；农村药品“两网”的建设还有很多工作要做；药品监管机制有待于进一步创新；监管队伍的综合素质有待进一步提高等。这些不足和问题，需要认真研究，切实加以解决。

**药品销售季度工作总结8**

不知不觉，忙忙碌碌的一年过去了，在这个陌生的城市，似乎觉得一年的时间过得更快，让人有点不愿意去相信。

20xx年让我学会了很多，感谢接纳我工作的企业，感谢我的领导，感谢我的同事们，感谢我的朋友，感谢我的客户们，因为是他们的帮助、信任、认可、鼓励才能使我更加热爱我的工作，更加努力工作。

销售是一个充满竞争的行业，也是很能锻炼人的行业，刚开始工作的时候真的很没有信心，业绩不但没有上升，反而在下滑，我除了天天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的\'时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底销售单出来的时候，我傻眼了，我总是不敢在拿到单的报告主任，因为这不是一张让人兴奋的成绩单，拿到单的时候变得心事重重，走在路上，在想着台词，如何给主任打这个电话。结果往往都是想不到任何一个理由可以来保护这张不及格的成绩单，来保证自己不接受批评，往往都是第二天主任打电话过来询问才不得不如实相告，当然免不了批评。

那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升，那个时候主任说过换人，假如三个月试用期后我达不到公司的要求，要么给我换市场要么走人，我记得当时跟主任讨论这个问题的时候，鼻子酸酸的，这样的情况下我一般不说话，等主任说完后，我的心平静后，很认真的请求说，希望他能多给我一个月，说真的，面对这个市场，我也是没有信心的，因为前面两个业务员的努力都没有结果，我并不比他们优秀，甚至很多方面还不如他们。

但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作，带着有可能被炒鱿鱼的负担，艰难地走过了第三个月，终于在月底成绩单出来的时候，我接到叫我去拿单的电话，忐忑不安地询问的时候，他开玩笑说这个月公司该给我发奖金了，告诉了我数字，我在房间里跳起来了，兴奋冲到脑门，尽管那不是一个很大的数目，但至少成功地翻了一倍。这个时候我还是不敢给主任电话，因为我不知道用哪种方式告诉他，兴奋怕以为我会骄傲，平静怕以为听错了。直到第二天上午到医药公司打流向接到主任的电话他问我，才告诉他，记得当时他说了三个字，还可以。这对于我来讲就是一句表扬，一名鼓励，因为在这之前主任从未表扬过我，所以对于他我很敬畏。

我还是不敢松懈，有了这个鼓励，我更加勤奋于我的工作，接下来的两个月，成绩都有进步。但好景不长，两个月后的九月十月成绩又在大幅度的下降，于是生活又回到了从前，变得紧张起来，但是在11月份又发生了转折，量又返回来了，这又成为一次失败后的自我鼓励，就这样生活还在一如既往的发生变故，而不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，没有市场。

最后，再一次感谢我的领导和同事们，我会用实际表现让销售业绩再创佳绩！

**药品销售季度工作总结9**

转眼间，我来到\_\_\_\_工作已经快三年了。在\_\_\_\_大药房\_\_\_\_店店长和同事们的关心帮助下，我学习到了更多的知识。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能，现将近三年来的工作总结如下。

一、工作回顾

进入\_\_\_\_以后，在药店领导和各位同仁的关怀帮助下，首先，我的政治和业务素质都有较大的提高。刚进入新的工作岗位时，被分在了中药区，虽说本人过去从事西药销售，接触中药知识不多，但是也了解中药的活是又脏又累，可正是这样的分工，使我对中西药知识有了全面的了解，掌握了更多地知识，因此，做起来也比别人得心应手得多，获得了很多这方面的知识和经验。

其次，工作这几年来，使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样，深刻认识到药品是用于防病治病、康复疗养的，做一个合格的药品把关者，是最重要的职责。因此，我时刻不忘自己的责任，热情接待顾客并作详细的解答，同时向患者讲解药物的性能、功效、用途、用法用量及注意事项和副作用，既为患者提供安全、有效、廉价的药物，又让患者能够放心地使用。

在认真做好药品销售及药店领导所分配工作的同时，业余时间本人能够一贯坚持学习《药品管理法》、《药品经营管理制度》、《商品质量养护》等相关法规，认真参加GSP认证、药品养护的有关工作，为药店获得GSP认证、做好药品养护的有关工作，起到了重要的作用。积极参加市人事局组织的信息化素质、知识产权保护与管理实务等公需科目培训考核，提高了自己的综合素质。

二、工作目标

在今后的工作中，我在全面学习的同时，重点学习专业知识，掌握更多的业务技能，进一步深化对药理学的理解，更好地胜任本职工作。在工作作风上，遵守公司的规章制度、团结同事、务真务实、乐观上进，始终保持认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，不折不扣地完成领导交给的任务。最后，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，熟练业务，提高工作效率，积极响应公司加强管理的措施，干好本职工作，为药业的发展做出贡献。

**药品销售季度工作总结10**

我从事药店收银工作的时间不是太长，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有必须的差距。但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，经常写药店收银员工作总结，进取的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，为药店的发展作出了自我应有的贡献。现针对自我在工作中遇到的问题谈谈自我的心得和体会，并写了药店收银员工作总结，也算是对自我工作的一个总结吧。下头就是我药店收银员工作总结。

(一)作为与现金直接打交道的收银员，我认为必须遵守药店的作业纪律。收银员在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。收银员在进行收银作业时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。收银员不可为自我的亲朋好友结算收款，以免引起不必要的误会和可能产生的收银员利用收银职务的方便，以低于原价的收款登录至收银机，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗\_现象。

在收银台上，收银员不可放置任何私人物品。因为收银台上随时都可能有顾客退货的药品，或临时决定不购买的药品，如果有私人物品也放在收银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。收银员不可任意打开收银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。不启用的收银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将药品带出药店。收银员在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意收银台前和视线所见的药店内的情景，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。收银员要熟悉卖场上的药品，尤其是特价药品品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。

(2)认真做好药品装袋工作。将结算好的药品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，不要以为该顶工作是最容易可是的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的药品垫底装袋;正方形或长方形的药品装入包装袋的两例，作为支架;瓶装或罐装的药品放在中间，以免受外来压力而破损;易碎品或轻泡的药品放置在袋中的上方;提醒顾客带走所有包装入袋的药品，防止其遗忘商品在收银台上的情景发生。

(3)注意离开收银台时的工作程序。离开收银台时，要将“暂停收款”牌放在收银台上;用链条将收银通道拦住;将现金全部锁入收银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管

**药品销售季度工作总结11**

20xx年可谓医药行业的政策大年。自20xx年发布《药品经营质量管理规范》及5个附录之后，国家总局于20xx年3月份出台了《医疗器械监督管理条例》，而后又发布了与医疗器械生产、经营有关的一系列法规。8月份，省食品药品监督管理局发布了《广东省食品药品监督管理局关于食品药品违法违规企业“黑名单”的管理规定(试行)》的规范性文件，明确了“黑名单”的纳入范围及管理措施，对纳入“黑名单”的生产经营者计入重点监管信用档案，并采取增加检查和抽验频次，实施重点监管，并于12月25日公开第一期广东省食品药品违法违规企业“黑名单”信息，涉及药品经营企业和食品行业各4个。

>回顾20xx年质量管理部工作，现总结如下：

质量管理部全年做好日常记录的检查工作，具体为：发货环节：是否存在借条发货、无手续发货情况;电子监管：采集器导入系统数据与GSP系统是否相符，记录情况;温湿度：温湿度自动监测系统是否实时监测记录本月常温、阴凉、冷库情况;退货环节：销退货未办手续的或不符合规定入仓的情况，查库存为本月退货品种;记录：验收、养护、设施设备仪器等记录有无错漏、装订情况;进口药品、生物制品：当月进货是否有药检,通关单,注册证,口岸药检所药检;当月进货是否有生物制品批签发合格证;近效期药品：检查240天近效期药品是否盖有近效期标识;色标管理：库房是否按药品色标管理;药品堆垛，是否严格按照药品外包装图示标志的要求，规范操作。怕压药品应控制堆放高度，防止造成包装箱挤压变形。药品离墙不少于30厘米。收货环节：是否严格按照按照要求收货，冷藏药品能否提供到货温度记录及运输单;麻黄碱管理：送货地址，签收情况检查，当月购销是否存在现金交易;入仓单：随货同行，单据有无错漏，装订情况;收集不良反应信息：是否有收集本企业售出药

**药品销售季度工作总结12**

某年以来，认真学习《药品管理法》及《处方管理办法》跟抗菌药物的合理应用，并利用业余时间进修学习，不断提高业务水平跟技能，爱岗敬业，同心协力为患者服务，虚心向同行学习专业知识，及时妥善处理工作中出现的临时性问题。药品摆放整齐，严格管理毒、麻、限、剧及贵重药品、定期盘存，协助财务部做好药品经济核算工作，发现问题及时查找原因，研究处理并及时解决。摆药室跟药房是一个整体，每个人就像一个零件，全体齐心协力，互相配合，互相帮助，保质保量的完成了上级交给的各项任务。

现将一年来药房的工作总结如下：

一、完善工作流程，提高工作效率，方便病人跟医院相关科室。

药房时直接面对病人跟护士的重要窗口，如何方便病人及医院护士，如何提高工作效率，是药房工作的重点。为了更好的完善药房工作 ，提高工作效率，在满足病人跟护士的要求前提下，首先做好跟病人及护理人员的沟通，科室人员将处方快速又准确的调配。

二、做好药品计划、药品盘点工作。把每一项工作做实、做细、且一丝不苟，为下一步的工作展开打好基础。

按照保证临床一线用药的要求，根据销售情况做好药品的定制计划，按时上报跟定制，满足临床科室药品供应的需求。在这一年里，药房能很好的做到药品的供应。并把到货的药品及时准确的入库。药房每半年盘点一次，做到账务相符。

三、做好药品的管理跟养护。

每次收到进货药品后，认真做好药品的查对跟验收，做到近效期的药品不收，不入库，不合格的药品不收。严格按照“先进先出，近期先出”的管理原则，做好药品的销售及养护，确保药品的质量，同时努力做好合理用药的工作，完善治疗方案的实施，努力提高，各项业务水平，更好的加强药品的管理，使药品质量得以保障。

四、规范特殊药品的管理。

结合我院实际，对特殊药品，如精神的药品跟麻药品做到专柜、专人、专帐、专用处方，双人核对的管理原则。对特殊药品更加严格的把关，做到处方、药品、库存的统一，杜绝精神的药品出现差错调配的现象。

五、加强业务学习，努力提高服务质量。

日常工作中加强药物知识的学习，特别是临床出现的新药物。严格按照《医院处方管理制度》《药房调剂工作制度》《药房调剂职责》的规定调配药品，坚持“四查十对”，严防差错处方的出现。更好准确完善的做好窗口服务，做到耐心、细心、全心全意的为患者服务，在不断的实践中提高自身素质跟业务水平。

某年的工作方向：

在新的一年，药房工作人员，全力配合医院相关科室，继续改善服务态度跟提高服务质量，加强业务学习，增加新知识，更好的为广大患者服务。

**药品销售季度工作总结13**

医院党委在上级党组织的正确领导下，认真加强党的思想建设、组织建设、作风建设和制度建设，全面贯彻落实市委“323”工作思路，紧紧围绕“以病人为中心，以提高医疗质量为主题”的医院管理年开展工作，认真开展社会主义荣辱观教育活动，和治理医药购销领域商业贿赂专项工作，以“敬业务实，求精争先，团结奉献，博爱至诚”为医院精神，以“病人利益第一，服务质量第一，医疗技术第一，社会效益第一”为办院宗旨，在医疗卫生的改革中，锐意改革，开拓进取，勇于实践，充分发挥了各党支部的战斗堡垒作用和\_\_\_\_\_\_员的先锋模范作用，确保了医院工作的顺利开展，促进了医院三个文明建设的协调发展，取得了可喜的成绩。现将上半年的工作情况如下：

加强党的建设，确保医院改革稳步发展紧紧围绕着医院的中心工作开展党建工作，这是医院党建工作的基本指导思想。只有加强党委和党支部的自身建设，才能大力推进医院的建设，使医院在稳定中求发展求改革，在发展、改革中求稳定。

一、加强政治教育，提高党员队伍整体素质

1、建立党员活动室和党建宣传园地，为党员学习提供良好的场所。同时，为确保证党的方针、政策及时准确的得到传达，院党委为每个党支部订阅了《机关党建》、《\_\_党建》、《党风廉政教材》、《广西日报》、《\_\_日报》、《当代广西》《广西卫生系统治理商业贿赂专项工作学习材料》等党刊党报及学习资料，做到学习教育有资料，党员思想素质与时俱进。

2、认真开展以“八荣八耻”为主要内容的社会主义荣辱观教育和党章学习;按\_要求建立健全八项制度，拒绝药商、厂商回扣、吃请，不开人情方、大处方;召开社会监督员座谈会、患者(家属)座谈会，广泛听取不同意见，融洽医患关系。

3、加强行风管理，落实责任状。根据\_\_院长与市卫生局签订的20\_\_\_\_年行风建设责任状要求，我院结合医院实际情况，院长分别与各科室签订了行风建设责任状、严禁拿药品回扣责任状，与各医药公司、药厂、药商签订关于严禁在医院搞任何形式的药品促销活动协议。院党委与卫生局党组签订了20\_\_\_\_年党风廉政建设责任书，各支部与院党委签订了党风廉政建设责任书。开展治理医药购销领域商业贿赂专项工作，将医院管理年活动、\_八项行业纪律制作成宣传画近60幅、院务政务公开内容和前十位单病种收费情况分别公布、张贴在医院各显要位置上。

4、开展党员优质服务岗活动。为了体现新世纪、新阶段党建工作的新特点，进一步增强党组织的创造力、凝聚力和战斗力，充分发挥\_\_\_\_\_\_员的先锋作用，经医院党委研究决定，以深入开展星级服务活动、“八荣八耻”、医药购销领域商业贿赂专项工作为契机，在各党支部中开展创建“党员优质服务岗”为主要形式的党员优质服务活动，推进医院“以病人为中心”优质服务，以此带动我院优质服务工作再上一个新台阶，用我们的爱心和良好的工作作风树立起良好的形象，无愧于“白衣战士”的称号。

半年来，一月一次的全院精神文明质量考评结果显示，除了一个科室被扣分外，其余科室都没有被扣分，从3月份开始，有13个科室因为收到病人的锦旗、镜匾、感谢信等而获得加分奖励，其中，神经外二区获得最高奖励分数，达60分;病人满意率达98%以上，实现优质服务，无医疗事故、无差错。为广大市民提供良好的诊疗环境，以白衣战士为伤病员服务的热心、诚心和优质的医疗服务换取广大人民群众的信任。

二、加强党的组织建设，壮大党员队伍院党委有计划地重点培养学科带头人、业务骨干加入党的组织，上半年，发展党员2名，批准转正2人，另外有10名入党积极分子参加了市直工委举办的党员积极分子培训班的培训，党员队伍不断壮大。目前全院有\_\_\_\_\_\_员191人，较好地发挥了先锋模范作用。

三、加强廉政建设，充分发挥纪检审计的监督作用半年来，医院纪委组织纪检、审计、财务等有关人员经常不定期的抽查医院的物资仓库、器械仓库、药库的库存物资是否与账面相符，科室效益工资的发放、使用是否合规，基础工程验收是否规范，上半年对两个饭堂突击盘点6次，审计金额86421元，审计两个饭堂原始凭证2291张，对财务科出纳库存现金进行突击盘点6次，审核金额66437元，审核财务科原始凭证3654张，对门诊，住院收款员库存现金进行突击盘点25人次，审核金额214378元，审核门诊电脑发票19786张，通过开展内部审计工作，发现问题及时纠正，加强医院资金管理，杜绝漏洞，健全内控制度，发挥审计监督作用。抽查物资仓库的物品240种，抽查医院材料仓库及外贸仓库材料455种，抽查仓库药品374种，抽查检验科检查单362张，抽查住院病历296本，通过对医院材料仓库抽查，健全内控制度，及时纠正差错，发现问题提出建议，使全体人员能够按照制度执行购进计划，做到及时入账出账，并做好验收入库工作，不断促进仓库管理工作，逐渐减少工作差错，确保医院财产物资安全。定期抽查住院病历及检验科检查单收费项目按医疗收费价格收费。认真做好零星工程验收、审核工作，对医院资金财产不定期进行抽查，建立健全内控制度，做到规范化，较好地发挥了监督部门的职能作用。

四、认真做好党委换届前期准备工作。今年4月，我院党委届满，我们根据有关规定，已向市直工委提高了换届申请，并认真做好换届前的相关准备工作。

五、加强宣传力度，提高社会效益医院党委十分重视医院的对外宣传工作，20\_\_\_\_年主要与《\_\_日报》、《\_\_晚报》以及\_\_电视台、广播电台取得联系，利用它们的宣传优势，把医院的新业务、新技术、新设备及好人好事以多媒体的形式进行对外宣传，上半年已在各级新闻传媒发表宣传医院的报道129篇次，播出电视新闻及专题广告1830条次。通过多渠道的广泛宣传，不断提高医院在社会的知名度，使人民群众进一步了解到我院的先进设备，精湛的医术，良好的行风，优质的服务。

六、积极开展军民共建活动，与解放军预备役三团、边防武警支队进行共建，已取得了显著的成绩。6月份，医院被武警\_\_市支队向上级部门推荐为双拥先进单位，\_\_院长被双拥先进个人。

七、院党委组织有关人员，采取走出去的方式，学习国内外先进的管理经验，进行CT等先进医疗设备的考察论证，进一步加强了医院的改革和发展。

八、关心体贴职工，让职工体会到党的温暖。医院党委一班人时刻把职工的冷暖疾苦挂在心上，主动找职工谈心135人次，到病房探望了15名生病住院职工，春节召开了离退休人员座谈会，使他们深深感受到党组织的温暖，树立了党在群众中的威信。

**药品销售季度工作总结14**

公司在20xx年经营过程中，提高质量意识、树立质量第一的思想，严格按照药监部门批准的《药品经营许可证》核准的经营范围和经营方式从事药品经营，规范公司经营行为，良好地实施公司质量体系，确保了药品经营质量。编制购货计划以药品质量作为重要依据，由采供部编制，质管部审核，公司领导审批签字，采供部实施。

>一、严格审查供货企业

公司严格按照《药品经营质量管理规范》及《实施细则》的要求把质量放在选择药品和供货单位的首位。公司所购近药品都来自正规的药品生产经营企业，进货前严格审查了供货方的法定资格、经营范围和质量信誉。对首营企业进行了包括资质和质量保证能力的审核，审核由质量管理部会同采供部共同进行，并经质量管理部和公司领导批准。分别建立了供货企业质量档案、药品质量档案以及首营品种质量档案。全年审核首营企业52家，首营品种327个，药品质量档案632个。对与本公司进行业务联系的供货单位销售人员也进行合法资格的验证，严格杜绝伪劣药品进入流通领域，从企业业务经营的源头确保消费者的合法权益。

>二、购进药品注重质量

验收组严格按照法定标准和合同规定的质量条款对购进药品、销后退回药品的质量进行了逐批验收，药品养护组制定了养护计划，对在库药品按季进行循环检查，对质量不稳定的药品、易编制的药品、近效期药品进行了重点养护。今年药品总的进货批次为43469次，其中验收合格批次为43469次，入库验收合格率为100%。药品在库养护中，能够按其性能储存于相应的库中，保证了药品储存的稳定性。今年养护商品44564个批次，其中一般养护18244个批次，重点养护26320个批次。

对售后的药品做了质量信息反馈，一旦有顾客投诉情况，及时处理及时反馈，企业质量信誉满意。

>三、药品采购“以销定进”

购进药品的原则应以满足需要、销售为前提。依据公司制定的药品采购管理制度，由采供部编制购货计划，质量管理部参与审核，公司领导审批签字。对首营品种、首营企业实行了购销合同管理，并制订相应的质量保证协议。做到采购药品量足、质高、规格齐、品种对路、价格适宜，满足了市场需求扩大了销售提高了效益。

综上，20xx年的药品购进基本符合GSP规定的要求，没有发生重大的质量事故。但是还存在一些问题，个别首营品种采供部审查了资料后，未及时报质管部审批，合同中质量条款不够详细，存在个别厂商委托书过期等现象。采供部将首营资料收集齐后，报经质管部审核。由总经理审批，再签定购进合同。按照工作流程规定的时间要求及时完成首营企业和首营品种的质量审核工作。

在以后的药品购进质量管理工作中，各部门还应继续努力，相互协作，严把购进质量关口，加强专业知识及业务的学习，加强新的法律法规、政策的收集和掌握，使来年的药品进货质量水平更上一个台阶。

**药品销售季度工作总结15**

\_\_年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

一、加强学习，不断提高思想业务素质

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的>培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

二、求实创新，认真开展药品招商工作

招商工作是招商部的首要任务工作。20\_\_年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足;选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

三、任劳任怨，完成公司交给的工作

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

四、加强反思，及时总结工作得失

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。 “转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

**药品销售季度工作总结16**

做一个药品销售员，我们不只是为了销售业绩，更要考虑到病人的需要，来到我们店的很多都是需要买要的病人，对于他们的需求，我都会认真的询问他们的情况才会给他们建议买什么要，因为一份良心和责任让我不会欺骗客户。

很多时候工作不是为了自己，而是为了他人，病人生病了需要卖药，需要我们为他们参谋的时候要多站在他们的角度去思考问题，做一个有责任感，有正义感的人不容易，但是我喜欢这样做，这是我的一份坚持吧。每个人的选择都不同，有的能够为了工作不断拼搏，有的能够不断提高自己而努力，到了工作岗位上，我发现如果我对医药一敲不同，在客户卖药的时候就不能给他们任何意见，只会让他们陷入到危险，虽然我有一定的基础，也是学医出身，但是我自己清楚好要走很长的路。

工作空闲时我就会多读一些医药书籍，了解各个药品的作用，避免病人在买药的时候不知道导致他们留下遗憾，上来了自己的健康，在岗位上每一款要拼用来治疗什么病与偶什么作用我都会了解清楚，我们不是做批发的，是做零售的，这就需要我们自己把工作坐好，这就需要我们自己努力去学习更多的知识，了解更多的医药信息，至少不能伤害到我们店里面的客户，对客户更多的是一份坦诚，因为让客户知道我们没有私心这才能够吸引更多的客户，这是一份付出，才能够获得客户的认可。

对于每一个来到我们药店的客户，我首先要问的不是要买什么要，而是会问需要治疗什么疾病，这才是我要做的，当然我清楚这其中的情况，想要了解清楚其中的原因，才能够对症下药，当然也有一些客户来到我们药店清楚自己要买什么我当然就会按照客户的意思来。我只是起到一个提供建议的人，而不是一个左右病人够买药品的人，我从不会为了卖药而卖药，而是按照实际情况来卖药，不会坑病人的钱，也不会欺骗病人，毕竟，病人也不傻这次伤害了病人，同样也给自己留下了严重的阴影，损害了长远的利益这是非常不智的，做人留一线不能为了短期的目的伤人害己。

医药销售，卖的是良心，给的是放心，不会为了自己私欲而损害客户的利益，只有互利互惠才能够彼此长久合作下去，只有彼此相信才能够获得回报，宽容是存在你我之间，销售不能为了一时而作竭泽而渔的事情，并且如果出了问题，自己也担负不起这样的责任，很多时候我都会以己度人，虽然我也渴望有更多的病人来到我们店里卖药但是都会尊重他们做好公平公正，做到细心耐心，不会欺骗，诚实守信才会得到更多的回报，这是我销售的原则，我一直都按照这个方式去销售。

**药品销售季度工作总结17**

通过公司的大力支持，关闭了太和市场，保证了销售价格的上升，释放了市场开拓费用，基本上遏制了低价冲货、窜货、为市场的进一步发展提供了保障，也给以前老业务员提供了一定的信心，市场在稳定发展。费用与货款回收：上半年公司销售费用除了一次武汉会议、武汉试点会议费用、出差费用外，公司对市场投入较少，但货款回收基本上实现了60天内90%以上。20xx年全年计划销售70万盒，力争100万盒，需要对市场问题进行必要的分析，对进行更细致的划分，并进行必要的工作指导和要求。

一、目前市场分析：

经过与业务员的大量沟通，业务员缺乏对公司的信赖，主要原因是公司管理表面简单，实际复杂，加上地区经理的感情及不合适的沟通措辞其他相关因素，造成了心理上的压力，害怕投入后市场进行新的划分、或市场的失控，造成冲货、窜货的发生，不愿意进行市场投入，将变为情感的销售，实际上，因为低利润的原因，这样的情况将可能持续到每个市场的润利润在10000以后才有所改变。如果强制性的进行市场的划分，因为公司没有进行必要的投入、更没有工资、费用的支持，加上产品的单一、目前利润很少，并没有让业务员形成对公司的依赖、销售代表对公司也没有无忠实度，势必造成市场竞争的混乱，相互的恶意竞争，不仅不能拓展市场，更可能会使市场畏缩。

二、营销手段的分析：

所有经营活动必须有一个统一的营销模式，而不是所谓的放任自流，凭借代理商的主观能动性去把握和操作市场，因为产品价格定位、产品用途的定位、同类产品的竞争分析等综合因素的考虑，更不可能期望于业务员替换单盒利润空间大的某个产品，事实上也是如此，与我来公司的前提出的以0TC、以农村市场为目标市场的市场销售定位为主、以会议营销实现网络的组建和管理，迅速提高市场的占有率。而依据业务员的自觉性来任其发展，公司只能听凭市场的自然发展，失去主动性。

三、公司的支持方面分析：

公司对市场支持工作基本上为0，而所有新产品进行市场开拓期，没有哪个企业没有进行市场的适当投入，因为目前医药市场的相对透明，市场开拓费用的逐步增加，销售代表在考虑风险的同时，更在考虑资金投入的收益和产出比例，如果在相同投入、而产出比例悬殊过大，代表对其的忠实度也过底。而比较成功的企业无疑在新产品进入市场前期进行必要的支持与投入。

四、管理方面分析：

新业务员及绝大部分业务员对公司管理存在较大的怀疑，几乎所有人的感觉是企业没有实力、没有中外合资企业的基本管理流程，甚至彼此感觉缺乏信任、没有安全感。

**药品销售季度工作总结18**

作为一个医药销售人员，并不是一个孤立的个体，只接受来自上级的指令然后机械化去执行，实际上面对不同的区域(片区)并在该片区管辖着几十人或者更多的医(药)师队伍，如何充分调动他们的积极性，如何合理分配资源(包括时间)是一件非常困难复杂而又非常重要的事情。

可以说每一区域(片区)都是公司销售部的基本管理单元，只有它做得好了，整个公司才会更快地向前。鉴于此，片区(或区域)管理，就通过合理使用资源(销售时间、销售工具、促销费用、人力资源)来疏通药品流通领域的各个环节，使其通路畅通无阻，顺利消失于流通领域，增加片区内市场覆盖面，提高销售业绩，降低销售费用。下面本人做一下个人的工作总结：

(一)药品的流通渠道：

1、通常情况下的药品流通渠道为：

制药公司——经销商——医院、零售药店——患者、经销商

2、药品在医院内的流通过程：

经销商、制药厂——药库——小药房医师——患者

(二)药品流通渠道的疏通

一个确有疗效，有一定市场的新药被经销商或医院接受，本来应是一件非常容易的事，但近两年来，由于新药开发猛增，使经销商或医院有了很大的选择空间，从而导致新药售出难的问题出现，而一种新药要被患者最终消费，必须首先保证渠道畅通。

1、经销商的疏通：

(1)富有吸引力的商业政策：

注意：

1、永远站在客户(经销商)的立场上来谈论一切

2、充分阐述并仔细计算出给他带来不同寻常的利益

3、沟通现在和未来的远大目标

(2)良好的朋友、伙伴关系

1、充分尊重对方，以诚动人，以心征服对方

2、良好的沟通技巧和经常交流来维持密切关系

3、正确应用利益驱动原则，处理好与公司及个人关系

4、了解不同客户的需求

(3)较强的自我开发市场能力

1、详细介绍所辖片区(区域)销售力量，促销手段和活动

2、概要介绍公司对全国市场促销和开发的策略

3、详细了解公司产品疗效，主治及应用推广情况

4、探讨双方共同开发所辖区域(片区)市场的方法。

具备上述三条，一个新药被经销商认可并接受应是一件十分容易的事

2、医院药库(也称大药房)的疏通：

(1)新药进入医院库房：

1、详细收集医院资料(包括院长、药库管理委员会、药剂科主任、采购或计划员、产品相关科室主任、专家或重要医师、甚至管理该院的卫生局有关官员)

2、找出影响该院购药的关键人物，并对其作全面细致的调查和了解，尤其是他的特殊需求，特殊困难。

3、接触重要人物(可能是院长，药剂主任，相关科室主人任等)说服其作出决策。

(2)维持购药：新药进入药库尽管是成功重要的一步，但维持药物长久不间断，一定数额的保存量更是艰巨，长期而困难的工作，因此要保持频繁接触，加深双方了解，采取长远眼光处理双方合作中出的问题。

3、医院药房(小库房、小药房)的疏通，疏通此环节，保持与药房负责人(组长或主管)良好的个人关系至关重要，因此应做到：

(1)加倍尊重他，满足心里需求

(2)经常拜访，加深印象和了解

(3)合理的交际费用

较大型医院、药库(大药房)负责从医药经销处购进药品，妥善保管而小药房负责领取和分发药品，此处无疏通则不会把药品从药库里领出，当医师开发处方后，患者在小药房(门诊药房、住院部药房、专科药房)无药可取，而产品却在大药库房里“睡觉”，当然每月(或季)如开一次影响进药的重要人物的会议，采用宽松讨论方式，目的让其充分发表意见，提出改进方法，密切双方的关系。

4、有处方权利的医师(也称临床工作或医院促销)产品要想挤入市场占领市场，的手段是依靠医师，他们直接面对患者，通过处方，使药品消失于流通领域进入消费领域，实现药物销售，为公司创造效益，保证公司合理利润，这就要让医师、药师去充分了解产品，扩大市场占有率，增加处方量，但我们必须针对重点医师，通常在省级以上医院(特别是医学附属医院)上级医师的性和指导作用特别突出，因此，科室主任(含专家)及主治医师、住院总医师是最重要的医师，为处方重点医师，是以疏通医师处方环节特别重要，于核心其疏通方式如下：

(1)面对面拜访：从目前药医行业的销售来看，面对面拜访(个人拜访)是销售工作中最重要的方法，占据销售间的80%以上，是应用宣传单文献样品，小礼品和自身人格魅力，一对一地对医师(药师)等进行推销自己，推销公司产品，目的就是让医师从心里接受，让医师处方本公司生产的药品，对面拜访有如下特点：

1、针对性强，是对某位特定人物，特定问题，对双方和产品的深入讨论和认识，以满足不同层次，不同期望的需要。

2、与对方面对面交谈，富有亲切感，气氛随和易于彼此建立长期密切合作的基础。

3、面对面拜访花费时间，费用很高，同时对自身素质和销售技巧要求甚高，因此单位时间内产生的效果差异极好。

4、产品介绍缺乏系统性

(2)临床大会、小会特点：

1、短时间内可以对多个医师传递信息，效率高，也能节省费用

2、介绍产品完整系统，但深入度不够，更无法顾及特定医师的特定要求

3、以演讲和讨论形式结合，会弥补深度不足

4、无法建立密切的个人关系

以上两种形式(面对面拜访小型座谈会)是临床工作等重要的两种方法，原则是：

1、对重要医师通过频繁个人拜访，花费足够的费用

2、对一般目标医师，采取科室小型座谈会，介绍公司和产品，慢慢地影响和说服。

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！