# 生产药品每周工作总结(合集50篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2023-12-30

*生产药品每周工作总结1为解决乡镇一级安全监管机构没有执法权，缺乏有效监管手段，乡镇安全监管人员实施安全监管时威信不足，对安全生产违法行为打击不力等问题，实现安全监察执法工作“关口前移，中心下移”，从20xx年开始，我市开展了对乡镇安监办进行...*

**生产药品每周工作总结1**

为解决乡镇一级安全监管机构没有执法权，缺乏有效监管手段，乡镇安全监管人员实施安全监管时威信不足，对安全生产违法行为打击不力等问题，实现安全监察执法工作“关口前移，中心下移”，从20xx年开始，我市开展了对乡镇安监办进行安全生产委托执法的试点工作，取得了一定成效。下面对委托执法工作的总结如下：

>一、取得的成效

1、提升了乡镇安监部门的威信。过去，乡镇安监人员在对企业开展安全执法检查时，对发现的问题和隐患，也会下发整改通知，但手段不足、威慑力不足，不能有效地发挥安全监管作用。实行委托执法后，改变了基层安监工作有职无权的现状，提高了安全生产执法检查的威慑力，在企业中树立了威信。

2、增强了乡镇安监行政执法人员的责任感。过去，由于责权不相称，部份乡镇安监人员工作缺乏主动性和责任感，遇到问题上报安监局就算了事，有应付差事的现象。实行委托执法后，在赋予乡镇安监人员执法权的同时，也承担了更多的安全监管责任，使他们的责任意识得到了强化。

3、提高了安全监管工作的效率。过去，乡镇所有的违法案件都要上报安监局进行查处，往往不能及时对安全生产违法行为予以纠正和打击。实行委托执法后，使乡镇安监人员可更加有效地开展工作，对发现的问题和隐患，及时督促企业进行整改，对违法行为可迅速有效地予以打击，提高了工作效率。

4、弥补安全监察执法力量不足。过去，全市范围内的生产经营单位的违法行为，都要依靠安监局进行查处。实行委托执法后，有效解决了安全监察执法力量不足、执法缺位、断层等问题，实现了安全监察执法工作“关口前移，中心下移”。

>二、存在的问题

1、人员素质不高。乡镇安监办人员的素质参差不齐，多数人员是从其它部门转行到安监办，年龄偏大、知识结构不合理，虽经过相关培训仍存在相关知识缺乏、经验不足、法律素质不高等问题，总体执法水\*能力低。

2、执法力度不够。少数乡镇开展委托执法后，长期没有案件办理，在进行安全执法检查时，或碍于情面，或怕担上影响企业发展的名声，对发现的违法行为，有时大事化小，小事化了，查处力度不足。

3、程序不够严格。虽然上级安监部门对安全执法检查有规范的程序制度，但在进行安全执法检查时，往往不能严格遵守，不按规定程序开展检查，使用法律文书、文书填写不规范等现象时有发生。

>三、改进的对策

1、加强人员业务培训和指导。进一步加大安全生产执法培训力度，组织乡镇安监办执法人员参加各类行政执法或业务培训班，开展学习讨论、案例分析、岗位练兵等活动，增强执法人员依法行政的意识，提高依法行政能力和水\*。同时在执法过程中对乡镇执法人员进行业务指导，迅速提升乡镇安办执法人员的业务水\*和执法能力。

2、规范委托执法行为。一方面要规范受委托乡镇安监办的安全执法工作，明确委托执法的依据、权限、责任和目标，防止不执法和越权执法；另一方面要规范执法人员的行为，促使乡镇安监办执法人员牢固树立依法行政的理念，依法、严格、文明执法。

3、建立执法检查制度。安监局应定期不定期的对受委托的乡镇安全行政执法活动进行检查，通过听取汇报，召开座谈会，查阅案卷和材料，现场检查等多种形式进行检查，对委托执法中存在的问题和不足，及时予以纠正。

4、建立考核机制。要采用量化考核指标，对委托执法的履职情况、执法效果等进行全方位考核，对工作突出的予以奖励，对工作失职，滥用职权，有吃、拿、卡、要等不良行为的，要依法严肃处理。对业务不强，行为不良的人员，建议乡镇给予相应的行政处理措施。

**生产药品每周工作总结2**

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。

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，有的客户拿货在当地销售，但销量不大。

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。

**生产药品每周工作总结3**

在这繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，20xx年是有意义、有价值、有收获的一年。在这一年中，我们xx电气犹如一颗冉冉升起的明珠，在不断创新、极力改革产业效益再创新高。在这令人欣慰的季节，辞旧迎新的日子里我也盘点一下过去一年的收成，在公司领导和同仁的帮助下，兢兢业业，克尽职守，圆满地完成了领导布置的各项任务。现将自己的工作总结如下：

>一、一年来的工作表现。

（一）强化形象，提高自身素质。

为做好本职工作，我坚持严格要求，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。班长的工作大多是协调小事搞好保障，因此，我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼自身努力提高本职业务水\*。经过一年的学习和锻炼，我在工作上取得一定的进步，利用积极工作汲取经验的同时，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自身在班组长管理水\*上有所提高。

（二）严于律已，不断加强作风。

一年来我对自身严格要求，始终把耐得\*淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作方式方法。

（三）强化职能，做好服务工作。

工作中，我注重把握xx根本，努力提高服务水\*。组里人员多，工作量大，这就需要我们团结协作。在这一年里，不管遇到上的困难，我都积极配合做好工作，同事们的心都能往一处想，劲都往一处使，不计得失，只希望把工作圆满完成。

>二、工作中的不足。

（一）情感观念过重。

在工作过程中，有好多操作没有严格按照操作规程操作，但是当时并未造成直接经济损失也没有发生安全事故，以至碍于情面大多只是口头批评，而没有采取严肃认真的态度。现在想来，安全隐患和违规操作是重中之重；如前段时间发生的人员受伤、机台故障、模具受损皆是因违章操作引起。因此在今后的工作中，凡是出现的任何违章操作的，定要严肃处理。

（二）立足现有条件创新观念有待提高。

以往工作中一旦遇到困难总是先想着要上级帮助解决，未能意识到去体谅公司和领导的难处。现如今工作的环境和条件已相当优越，公司也是在逐步的成长壮大完善过程中，今后定要立足现有优势，发挥集体智慧力量，协助做好工作。

（三）传达和落实公司精神任务，态度不够坚决。

总是考虑到个人利益和自己的小算盘，对公司和上级赋予的任务未能贯彻到底。在以后的工作中坚决提高执行力，提升思想观念认识水\*。

>三、今后的努力方向。

（一）深入精细化。

从小事着手，引导班组人员严格执行、坚决落实，以点带面带动班组全面工作；当好车间主任助手，配合搞好生产一部工作。

（二）以＂5S＂标准为建设基矗车间主任曾多次在会议中提倡并强调的＂5S＂标准，是一项长期而艰巨的任务，也是公司建立健全的基础文化，我们将力争以此导向狠抓落实，逐条实施，循序完善。

（三）以人为本理性管理。班组成员多，年龄距离大，性格差异尤为明显；以后定要结合班前、后会议，引导班组成员思维认识，提高思想觉悟；以端正的工作态度为中心线，以多元化性格特点为创新思路，达到共同努力、共同提高，携手建立美好的家园。

（四）以xx量化工具为参照。

将现行工作法案，参照量化工具拟定出可行性管理制度和方案，形成强有力、标准化的章程；做到软性管理有据可查、有条可依。

（五）以节流为导向。

作为xx人，有必要竭力为公司的成长发展做出贡献，树立＂以公司为家＂的思想观念，竭尽所能为大家庭节约成本，协助领导努力提高产能效益。

在以后的工作中我还需再接再厉发扬了诺尽职守，不怕苦累，不计得失，紧密配合，积极进取，为我们一部的建设贡献自己微薄的力量。

**生产药品每周工作总结4**

安龙区域20xx年度安全工作总结 20xx年度我站在认真贯彻落实总公司及兴义营运管理中心的相关安全文件、会议精神的同时始终坚持安全生产为基础的工作理念，坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，落实日常安全生产工作，狠抓安全文明建设，有效防止各类安全事故的\'发生，特别是严防重特大事故的发生；结合安全生产目标责任制，加强队伍安全文明建设，着实提升安全生产管理水\*。始终把安全工作作为年度各项工作的重点来抓，防微杜渐，强化安全管理，加大宣传力度，继续深化“一岗双职”工作，全面提高全区域职工的安全意识，使站点的安全工作落到实处，现将今年我站安全生产工作的情况总结如下：

>一、完善健全机构，组织措施到位。

加强区域的安全工作，成立安全工作领导小组。

组长：朱梅

副组长：吴阳、方培辉

组员：聂堃、邱代梅、雷国丽、黄婉、潘林玉、杨浩、王志飞、李晔、曾中元、张诗华、王琨、易忠斌、陈又波。加强我区域安全管理、保证本区域各站班组安全生产工

作的落实，结合本区域的实际情况，及时调整安全生产工作，从而形成了自下而上的安全组织，营造安全生产氛围。站点将安全工作列入年终班组考评，强化了日常安全检查制度，增强了收费员的“一岗双职”的责任心，从而使安全工作职责明确，责任到人。在注重收费设施设备安全的前提下，我们更注重人身安全，尤其是站点ETC车道开通后，由于ETC车道车辆速度较快，站点规定了上下班列队上岗，班长必须强调上下车道“一看、二慢、三通过”，确保所有员工人身安全。

>二、加强安全生产管理，推进收费\*安营运。

抓安全就是抓营运，我区域所有站点全年安全事故为零，站点始终视安全为生命线。

第一，安全责任层层分解并制定安全管理目标；站与数据管理员、各班班长及所有职工签定《岗位安全责任书》明确责任加大安全宣传教育力度。

第二，培养员工安全防范能力，精心制定安全生产活动方案，包括理论测试，安全培训及应急演练。从员工的思想意识入手，加强安全忧患意识和防范意识；做到人人都是安全员，培养员工的安全忧患意识，动员全站员工“人人抓安全、人人防事故”。要求安全工作逢会必讲、逢事必抓、警钟长鸣、常抓不懈。

第三，抓制度建设，加强安全制度、节假日预案、紧急预案的完善和补充，建立安全的长效管理机制。

第四，落实安全责任，谁主管、谁负责，层层落实，责任明确。

各班组有层层明确安全责任，要把一线员工的“一岗双职”职责落实到位；第五，加大安全考核力度，强化责任意识，对管理不力，监管不到位、安全隐患未及时发现和整改的当事人，追究相关责任；千方百计加强员工的安全防范意识和自我保护能力，通过有效的管理，实现全年无重大安全责任事故的发生，确保了区域站点\*安。

>三、积极开展形式多样的安全宣传教育活动

今年以来，我站积极开展安全教育活动，组织员工对安全生产知识读本的学习教育和测试；消防演练；张贴安全挂图、安全通道指示牌等一系列安全宣传教育活动。20xx年年初制定了春运安全工作计划，积极布置落实较好的完成了春运工作，五月份制定“五.一”保畅工作计划，加大各项检查力度，圆满的完成了“五.一”节期间的安全工作，针对六月份安全生产月活动，区域各站挂了安全横幅；安全生产月安全宣传栏，积极向广大司乘朋友宣传安全知识。积极作好窗口的安全服务工作，有效的宣传了安全的重要性，使安全生产月活动人人皆知，激发了员工自觉参与活动的积极性，营造了安全生产活动的活跃气氛。七月份站点开展了消防演练及防盗、抢演练，从而提高了员工的自我保护和安全文明意识。针对下半年雷雨、防风、防雷工作的特点，我们在加大检查防范的同时，制定了防汛应急预案，对车道、收费区域和站房的相关安全防范作了明确，营造了浓郁的安全文明营运氛围。

>四、认真开展自查排查，查找隐患，落实整改。

在本年度中我站坚持每周一次的安全监督检查记录，每月一次安全隐患排查和消防器材检查，今年我站召开安全例会12次，安全教育培训24次，按计划落实上级的工作要求，分析部署本区域的安全生产工作，安全监督检查54次，安全隐患排查27次，消防器材检查27次，班组坚持每班次的安全巡查和夜间巡查，20xx年9月以来我区域严格执行黔高速营运兴安监（20xx）37关于印发《兴义营运管理中心高速公路沿线站房安全隐患大排查大整治工作方案》的通知文件精神开展我区域站房安全隐患大排查大整治工作，每月上报隐患排查及整改情况及总结。

通过全体职工的努力，今年在安全生产工作中较好的完成了目标管理责任，达到了全年无任何安全责任事故，但安全工作永无止境，必须牢固树立安全第一，长抓不懈，警钟长鸣的思想意识，促进安全工作的开展。安全生产事关职工的生命和财产安全，只有全员懂得安全知识，提高对安全生产重要性的认识。坚持安全第一，预防为主使我区域所有职工和管理人员都牢牢树立起安全意识，真正警醒起来，才能真正保障我区域运营工作的真正安全运行。将安全理植入人心、做好安全工作常态化管理，确保收费站安全运行。做好安全工作预控，包括教育、宣传、检查、落实四个方面。做好安全工作评估，以征收工作为中心，根据安全工作中出现的新情况、新形势，不断查找隐患、完善预案、强化措施等等已经为新一年的安全工作奠定了坚实基础。20xx年将在20xx年安全工作的基础上实行“回头看”，查找工作中的不足寻求解决方案将工作做细、做实、做到位。力争新的一年里我区域无任何安全责任事故发生。坚持“安全第一、预防为主、综合治理”，认真贯彻执行\*生产法律法规，不断提高安全水\*，建立安全生产长效机制，确保生产经营安全运行.落实日常安全生产工作，有效防止各类安全事故的发生特别是严防重特大事故的发生；结合安全生产目标责任制，加强队伍安全文明建设，着实提升安全生产管理水\*。成立安全工作领导小组、应急处置领导小组。

**生产药品每周工作总结5**

每个人都需要对自己的职业生涯做好规划，医药代表亦是如此。尤其在医药行业日趋规范化和专业化的背景下，制定一个清晰并符合自身发展的职业生涯规划就显得越来越重要。好的职业规划能够突破个人发展瓶颈，充分发掘个人优势，从而提高个人职业竞争能力。

>准确分析自身职业状况

医药代表的群体大体可以分为三种，一种是刚毕业的大学生，一种是有一定销售经验的老代表，还有一种是半路出家的社会人。这些人经历不同，对自身职业规划的定位和分析也就各不相同。

刚毕业的大学生一般来说都会比较迷茫，不知道自己能做什么，社会残酷的现实不断对他们进行洗礼。对于这一批人来说，职业规划只不过是一个长远的目标加短期的计划，1-2年以后就应该重新制定一个比较长远的职业生涯规划。

对于有一定工作经验的老医药代表而言，他们经过多年市场的洗礼，已经对医药代表这个职业及药品销售有了足够充分的了解。对于这些人来说，职业规划是非常必要，也是非常有价值的。所以这部分人的职业规划应该是明确、实际的，并且要长短期目标相结合。

而那些半路出家的医药代表，一般是由于各种原因走到这一行，所以工作能力也是参差不齐。这类医药代表的职业规划最好定为短期的工作目标和行动方案，从而最大限度地发挥自身能力，创造自身价值。

职业规划对于不同类别的医药代表都是非常重要的，但是每个人的职业生涯规划又是各不相同的，所以在确定职业规划前要认真剖析自身现状，制定出符合自身发展的职业规划。一般来说，首先，需要清楚了解个人情况。包括个人健康状况、生活习惯、个人爱好、特长、专业、工作经验、资本状况、关系资源等等;其次，需要认真分析环境状况。包括行业状况、企业条件、职位情况、地区条件、社会条件、市场条件等等，注意全球医药企业发展趋势和科研进展对行业的影响，用“世界观”发展事业。

>合理确定职业发展方向

认真分析自身情况之后，便需要根据个人经验状况制定合适的职位目标和发展方向，切不可好高骛远、不切实际。一般而言，医药代表的职业生涯大体有以下几种发展方向：

>第一，营销总经理。

这是一条标准的职业经理人路线，需要在一个行业里不断积累自己的经验，向更高的职位发展，在自己优势领域取得好的发展。医药代表需要从基层做起，有了一定的市场工作经验后，便可以朝大区经理的方向发展，再根据自己的能力一步步成长为营销总经理。这个职位对个人的专业能力要求非常高，需要扎实的经验积累。

>第二，产品专员/经理。

有了两三年的销售经验，对销售行业有了明确的认识，专业知识也有了一定的积累，如果此时对于不同产品的产品定位、销售渠道和客户群体都有了一定的把握，那么可以结合自身情况，考虑选择向产品经理的方向发展。产品经理需要具备的条件：有专业教育背景(医药学、市场营销、EMBA或MBA等)。

>第三，市场专员/经理。

这是一个较产品经理相对要求更高的职位，要往此方向发展，需要对医药市场的动态和各方面信息都能准确把握，更需要具备市场规划、管理以及对市场的变化迅速做出反应的能力。

>第四，培训专员/经理。

如果某医药代表销售技巧非常娴熟，表达能力强，善于演讲，专业知识基础好，工作热情高，那么他非常适合向培训经理的方向发展。如果有意向这方面发展，从业经验和提升自己的学习能力是必要的，先从讲产品，各种会议主动发言，为自己的小团队做一些内容简单的培训，再慢慢的成长为专业的培训经理。

>第五，销售行政经理。

对于厌倦了销售工作(或不适合做管理工作)的医药代表，当年龄越来越大，往上发展又有难度时，不防考虑退居营销领域的大后方。收入和工作都相对稳定，也有个舒适的办公环境，这条线路女性销售人员选择者居多。

>第六，转行。

医药代表是做销售的，但并不是每个人都适合这项工作。很多大学生可能怀着各种想法加入了这个行业，但随着工作的开展可能会厌倦这种生活，最终选择退出。但这并不意味着失败，只有不断分析认清自身爱好和特长，选择正确的适合自己的职业方向，才有可能实现自身价值。

**生产药品每周工作总结6**

20xx年，我村在乡党委和\*的正确领导下，认真贯彻《^v^安全生产法》和上级关于安全生产工作的一系列指示精神，牢固树立“以人为本”的安全工作理念，坚持“安全第一，预防为主、综合治理”的方针，严格落实安全生产隐患排查年的各项规章制度，加强安全生产组织领导，完善安全生产管理体系、严格安全生产制度，加强安全劳动保护，建立健全安全生产责任制，有力地促进了单位生产的安全、\*稳运行。

>一、加强组织领导，完善管理体系，实施安全生产目标管理

1、加强安全生产领导

成立以村支部\*为组长的安全生产领导小组，负责对全村安全生产的组织领导,在工作中坚持做到安全生产工作与生产任务同部署、同组织，年初有计划，年末有总结。同时，设专职安全生产协管员，负责安全生产的日常管理检查工作。

2、签订安全生产目标责任书。

乡与村委会签订了生产安全目标管理责任书，结合我村实际情况部署，明确村民组长及单位负责人是安全第一责任人，同时结合各自实际，将安全责任层层分解，逐级落实到各岗位和个人，形成了人人有责任，人人负责安全生产的良好态势。

>二、完善管理制度，加强素质培训，安全生产基础得到稳固

1、完善制度管理。

年初村在总结以往经验、剖析存在问题的基础上，依据上级要求，对安全生产制度进行了修订，完善了安全生产管理制度，使之更符合企业现实发展要求。做到各项工作和操作有章可循，责任明确，发生问题用制度“说话”。

2、加强群众安全素质教育培训。

加强安全生产法律、法规文件的学习宣传，我们在村安全领导小组集中学习的基础上，动员广大群众自己利用空闲时间学习《安全生产》及有关农业安全生产知识，有条件的企业利用每周学习时间组织职工进行《安全生产法》、及各级安全生产文件的学习。

>三、加强安全检查，积极整改事故隐患。

严格落实各项检查、考核措施，我们采取定期检查与抽查，经常性的对村组人员集中地、安全重点管理部位、地质灾害点、山洪灾害点、水库等开展安全事故隐患排查，对于每次安全检查中查出的安全问题和安全隐患及时整改，并实行“跟踪复查制”。建立安全生产检查通报制度，将每次安全生产检查情况及各部门问题整改情况及时通报反馈。消除了生产中存在的不安全因素，切实保证了企业的生产安全和现场操作人员的人身安全与健康。

安全生产工作只有起点没有终点，我们将时刻牢记安全责任重于泰山，时刻牢记安全生产隐患排查的重要性，坚持落实科学发展观，构建和诣村居，确保各项安全生产措施的落实，确保全村安全生产工作持续稳定发展。

**生产药品每周工作总结7**

我自20XX年x月到xx省xx市场任医药代表以来，经历了xx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、xx市场前期的启动情况

我在20XX年5x月刚接手市场时，该市场在三甲医院的销售一片空白。为了迅速启动市场，除了自己虚心向老员工学习和请教外，同时与该市场的其他公司业务员协调关系，通过各种形式对各医院的相应科室、门诊室、患者群结构、消费习惯、大夫的爱好、性格等方面进行详尽的了解和分析，初步确定以xx省二院为重点终端，以其他医院为辅进行科室开发和维护，奔波在八大三甲医院之间，从细微处着手，关心体贴医生，尽管临床费用相对较少，但自己发挥女性细致、温柔的特长，把工作做细做好，使有限的经费发挥最大的作用。特别在20XX年春节回公司开会期间，根据自己所了解到的医生的爱好，购买了根雕、腊染、天麻、茅台酒等地方特产，送给不同层次的医生，通过这些工作的开展，与医生建立了深厚的友谊，与个别重点医生还建立起了母女关系。医生对我公司产品的认同度得到了进一步的加强，产品销量也得到了稳步提高。

>二、天灾人祸同时危害深圳市场时，坚持做好本职工作

当xx市场销量稳步上升的时候，非典突袭河北，整个销售迅速下滑，在此情况下自己仍坚持做好临床工作，开始之初，得知勤洗手能防非典，就从超市里面批发洗手液，对几个科室的医生逐科室去送。几天以后，形势迅速恶化，在自己去不了医院的情况下，仍然坚持电话拜访各医院的目标医生，随时了解防非的各种措施和方剂，自己通过朋友购得了几支重组人干扰素，及时送给重点医生，在非典最严重的五、六月，在省二院门诊患者廖廖无几的情况下，也能销售一百盒。非典之后，通过自己在淡季做扎实的市场工作后，旺季应该是上销量的时候了，但省二院进货情况不升反降，医生在不断开药，病人在不断拿药，但就不见销量上升，根据自己多年的临床推广经验，肯定省二院出了问题。自己把工作重点转移到查找问题上来，从一些蛛丝马迹中寻找出了省二院被窜货的证据，这一切都是在当时的省区经理胡非严重脱岗，自己孤身一人凭着自己对xx制药的忠诚来完成的。xxx离职以后，本来指望有一个好的经理来带领我们做好市场，谁知来了一个xx，由于他对市场生疏、对业务生疏、加之从业心态不正确，到了市场以后，就严重违反财务制度，日常工作抓不住重点，不抓稳定，不解决具体问题，不上销量，反倒四处点火，把一个本来就问题重重的河北市场，搞得雪上加霜，在自己临床工作无法正常进行的情况下，为维护公司利益，在河北市场“白色恐怖”的情况下，自己不怕打击报复，不怕丢饭碗，坚持从各种途径如实向公司高层反映市场实际问题，使公司得以掌握市场更全面的真实情况，及时对问题作出处理，不至于使河北市场毁于个别人之手。

>三、xx的再启动情况以及下步打算

**生产药品每周工作总结8**

>一、目前的医药市场情况

全国都正在进行着医药行业的整改阶段，目前。但只是一个刚刚开始的阶段，所以现在还处在一个没有特定的规章制度之下，市场过于凌乱。要在整改之前把现有的企业规模做大做强，才干立足于行业的大潮之中。

但我应该有一个明确的发展方向。现在各医药公司对待新产品上，现在各地区的医药公司和零售企业较多。不是很热衷。而对待市场上卖的开的品种却卖的很好。但是有一个特点就是要么做医院的品种买的好，要么就是同类品种上价格极低，这样才干稳定市场。抓住市场上的大部分市场份额。

各地区没有一个统一的销售价格，现在医药行业的弊端就在于市场上同类和同品种药品价格比较混乱。同样是炎虎宁各地区的和个生产厂家的销售价格上却是不一致的这就极大的冲击了相邻区域的销售工作。使一些本来是忠诚的客户对公司失去了信心，认同感和依赖性。

各自做各自的业务，以前各地区之间穿插。业务员对相连的区域销售情况不是很了解，势必会对自己或他人的销售区域造成冲击。药品的销售价格方面，同等比例条件下，利润和销货数量是成正比的也就是说销量和利润是息息相关。

>二、x月工作总结

可以说是自己的学习阶段，总结这个月。和给了这个机会，单位大家都当我一个小老弟，给予了相当大的厚爱，这里道一声谢谢。

可以说经理把xx和xx这两个非常好的销售区域给了我，对我有相当大的期望，自从做业务以来负责xx和xx地区。可是对于我来说却是一个相当大的考验。这过程中我学会了很多很多。包括和客户之间的言谈举止，自己的口才得到锻炼，自己的胆量得到很大的提升。

自己对自己都不是很满意，可以说自己在这一年中。首先没能给公司发明很大的利润，其次是没能让自己的客户对自己很信服，有一些客户没能维护的很好，还有就是对市场了解不透，没能及时掌握市场信息。这些都是要在下个月的工作中首先要改进的新的开端。既然把五个大的销售区域交到我手上也可以看出经理下了很大的决心，因为这些地区都是根据地。为我和公司的发展打下了坚实的基础。

>三、下面是对下个月工作的想法

1、对于老客户，要经常坚持联系，有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。包括货站的基本信息。

2、拥有老客户的同时还要不时从各种媒体获得客户信息，开拓视野。

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

>四、各地区的综合情况

1、都是一些较大的具有潜力的可在开发型客户资源，地区商业公司较多。现有商业公司属于一类客户，较大的个人属于二类客户，个人诊所属于三累客户。这几类客户中商业公司仍需要的大力协助。帮我维护好这些客户资源在一点点的转接过来。

2、还有一些个人，地区现有的客户中除几家商业外。

个人做药中，各地区都没有开发出大量的做药个人，这些小客户其实能给我发明相当大的利润。应该经药店等周边找寻新的客户资源，常的当地的货站。争取把各地区的客户资源都逾越百名以上。

3、货物的价格相对来说较低，地区距离xx较近。

只有经常的和老客户沟通，才知道现有的商品价格。这样才干一直的拉拢老客户。新客户的开发上，要从有优势的品种谈起，比方，还有就是方面。还有就是当地的商业公司一定要看紧，看牢。

**生产药品每周工作总结9**

20xx年以来，昌图县安全生产执法监察队在局领导班子的正确领导下，在各股室配合下，以安全生产年为契机，以铁岭市安全生产执法队伍规范化建设考核为主线。在“基础建设、透明执法、队伍素质、创新方法”上下功夫。在全市安监系统标准化建设考核中， 荣获了XX年度安全生产执法工作 “标兵单位”的荣誉称号。在代表全市安监执法系统迎接省局考核中，得到了省局领导的高度赞扬。为全市执法监察队伍在全省规范化建设考核中取得了荣誉。在市执法监察工作会议上，我执法监察队以东道主的身份以饱满的热情和最佳的状态迎接了全市安监执法系统兄弟单位的观摩与学习。真正起到了安监系统排头兵的作用。在大队全体队员一年的努力下。较好地完成了各项工作任务。现将XX年度执法大队工作情况总结如下：

>一、建章和完善各项规章制度，实现管理上的标准化。

自大队组建以来，局领导就针对大队的规范化建设提出了具体要求，把大队建设成为政治合格、作风过硬、纪律严明、执法有力的监察队伍，成为安全生产监督管理战线上的一把利剑。为了实现这一目标，局领导大队领导审时度势，把建立规章制度、明确职责作为大队建设的基础，并以此规范大队建设的标准、约束执法人员行为。先后制定和完善了管理方面的制度11项，执法监察方面的制度8项，做到了制度完备、职责到位，做有标准、行有尺度。

>二、、执法监察情况

(一)进一步明确职责，落实执法监察责任制

为了进一步明确职责，落实执法监察责任制，执法监察队根据人员组成，设置了三个执法组，把39个乡镇场和重点监管企业分成三个管辖区域，分别由三个副大队长负责一组。在检查时间、次数上，大队规定周一到周四为深入生产一线进行执法检查，周五上午为政治、业务学习日，下午为执法检查小结和案件整理时间。对规模以上企业检查每月不得少于3家，每季度不得少于1次。

（二）严管重罚，加大打击违法行为力度

今年以来，执法监察队克服了人少、面广、企业相对分散的特点，想办法、出主意、谋策略，全身心的投入到生产经营一线，对企业的安全生产情况进行执法监察，确保了全县1300多家生产经营单位安全生产。一年来，大队共检查各类企业和经营单位3600多家次，查出各类安全生产隐患1100多次处，下达整改指令书132份，共查处违章、违规案件87件，结案87件，实施简易程序处罚49件，一般案件38件。截止到目前为止累计罚款万元。违法案件查处率、结案率均实现了100%。

>三、行政执法程序逐步规范化、法制化、人性化

1、今年下半年新一届领导班子组成后给执法大队带来了新的契机。让我们对依法行政有了更新一步的了解。进一步加强了我执法监察队的行政执法能力，规范了行政执法程序，优化了执法环境，提高了执法水\*。

由执法监察队与相关股室相互配合联合执法，做到执法与服务相结合。总的原则是坚持教育与惩处相结合，严格执法与服务帮助相结合，在具体实施中，坚持先教育、后整改、再处罚的执法模式。互相监督增加了执法的透明度。从源头上杜绝了“关系案”、“人情案”、“金钱案”的发生。从严查处瞒报事故，认真核查举报案件，我执法监察队在全县39个乡镇场进行安全隐患排查的同时，与检查企业建立了监督举报机制，严格执行各项制度，认真做好举报受理工作。截至目前我县安全生产执法监察队接到举报案件 5件，已经结案 5起。对群众举报做到有报必查，经查必果，件件有答复、事事有着落，充分发挥了群众监督举报的职能。

2、在案件审理方面坚持查、审、定、三级分离制度，即办案人员负责调查取证，提出行政处罚意见。负责案卷的审核。局领导班子全体成员组成的案件审理委员会经过集体讨论后签发行政处罚决定书。突出抓好案件双审工作，提高案件查处和卷宗质量。在工作与实践中，为了加强行政执法案卷的科学管理，更好的为行政执法工作服务，推行依法行政，依据《^v^行政处罚法》、《^v^安全生产法》及相关规定拟定了《昌图县安全生产行政执法文书立案归档办法》全年年的工作中我安全生产执法监察队做到无行政复议实现零投诉.

>四、配合各股室完成局领导交付的各项工作。

1、 6月份在“安全生产月”活动中 ，突出“治理隐患，防范事故”主题，贴近实际、贴近生活、贴近群众，安全监管部门与相关部门，在北山文化广场组织大型文艺演出。开展了形式多样的宣传教育活动，大力营造“关注安全、关爱生命”的浓厚氛围。通过活动，全社会对安全生产的关注程度得到进一步加强，在站前广场设立了咨询台发放XX多份关于安全生产相关宣传资料 。为人民群众讲解正确佩戴劳动防护用品的重要性与职业病的危害性。 接受舆论监督、群众监督的作用进一步得到发挥，贯彻“安全第一、预防为主、综合治理”方针的自觉性得到进一步提高，隐患排查治理、百日督查、重点行业和领域安全专项整治等重点工作得到有力推动。

2、安监执法队伍加大对特种作业人员持证上岗情况的执法检查力度，对无证上岗的依法进行行政处罚督促生产经营单位履行安全培训职责和义务，为我县安全培训营造良好的法制环境。

>五、\*思想拓展安监执法新思路

在局领导的大力支持下我执法大队在全市率先实现了安监执法办公制动化。局领导在资金紧张的情况下为执法大队配备了笔记本电脑。安监执法软件。下一步还要采购便携式打印机。实现了现场办公、执法文书打印、个股室资源共享。安全生产许可证查询、危险化学品经营许可证查询、鞭炮证查询。安监执法系统的启用大大提高了安监执法效率。提升了执法形象。

>六、 积极宣贯和认真落实国家局24号令

国家局新近颁发的《安全生产监管监察职责和行政执法责任追究的暂行规定》，是一部规范安全生产执法人员行为和准则的纲领性文件，也是保护安监执法人员职务安全和行政、刑事责任的具体规定。我们大队在24号令颁布实施后，先后两次组织大队全体同志认真学习，并将24号令作为今后监察、管理人员长期学习、研究细化的主要工作来抓，目的是将我们所承担的责任和规避的风险，找到一个合理的、安全的\*台，再不能让我们辛苦工作的同志，因为工作的上的马虎、管理上的疏忽、执法中的盲目，承担不应有的后果。大队全体同志认真研读法律法规的内容，加强业务知识的提高，为更好地履行安全监察监管职责奠定基础

>七、 不畏困难、保持整体形象、团队精神充分体现

1、大队全体同志在时间紧任务重的情况下克服重重困难。在检查过程中冒着寒风顶着大雪，放弃节假日和双休日，早出晚归深入企业排查隐患。针对非煤矿山企存在无证开采擅自经营的情况，对矿山企业进行多次夜查。队员冒着生命危险在崎岖的山路上调查取证，稍有不慎人车就会随时发生意外，即使是这样全体队员没有一个叫苦叫累的。

2 、在迎接省、市安监执法系统领导的考核中，全体同志集思广益，舍小家保大家以集体利益为重。认真完成领导交付的各项工作。 简单来说就是大局意识、团队荣誉、协作精神。全体同志的向心力、凝聚力得到了充分验证，是个人利益和整体利益的统一。这就是团队精神充分体现。

总之，在局领导的正确领导下，在市局、市支队及县委县\*的大力支持和关怀下，今年我局执法监察队执法工作得到了有关部门和领导的充分肯定。今后我们将进一步加快大队规范化建设步伐，提高规范化建设质量和标准，让执法监察队伍真正成为安全生产管理战线上的一把利剑，为实现昌图县安全生产形势上的稳定和好转，做出突出贡献。

**生产药品每周工作总结10**

时光荏苒，20xx年已经悄然离我们而去，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。一年来，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，我严格要求自己，按照公司及车间的要求，较好地完成了自己的本职工作，并且通过努力，使自己在工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改进。现将20xx年的工作情况总结如下：

>一、主要完成的工作

1、班组的建设与管理得到加强

冲压车间成立的时间不长，因其前身“xx公司”的管理比较混乱，故在班组中存在着许多亟待解决问题。为了解决这些问题我采取了规范执行正激励制度的措施。对于班组表现较好的员工给予加考核分，而对于表现较差的员工则坚决扣除一定的考核分。由于采取了这种奖惩分明，公\*公正的考核办法，班组员工的执行力得到了很大的提高而且提高了班组的凝聚力。

2、狠抓安全管理

冲压车间相对于公司其他车间来说安全隐患较多，比较容易出事故，在过去的20xx年里也发生了几起重大的工伤事故，这些事故给公司和车间带来的损失是巨大的。“愚者用鲜血换取教训，智者用教训避免事故”。身为一班之长，虽然所拥有的权力不是很大，但肩负着全班十几名员工的生命安全的重任。因此，对于安全工作我从未放松过，月月讲，天天讲。

3、保证产品质量

随着公司规模的扩大和品牌知名度的日益提升，消费者对xx汽车的\'质量要求也越来越高，因此，公司高层对产品质量的重视程度也被提到了一个前所未有的高度。作为整车产业的龙头工艺，冲压车间所肩负的责任也越来越大。我深知作为车间班组长，自己的工作直接影响车间的工作质量。出于对公司的负责任，我在质量控制方面一直不敢有所松懈，积极与检验班的同事及时进行信息的沟通与交流，对于生产过程中出现的问题件，缺陷件从不轻易放过。同时加强员工对质量的重要性的认识，要求大家认真做好自检互检工作，确保不让一个问题件从本班组流入下一道工序。

4、积极参与车间改善活动

冲压车间就像一个大家庭，我每天生活工作在这个温暖的大家庭里，作为这个大家庭中的一员我觉得我有义务和责任将她建设的更加美好和谐。因此，一年来，我积极参与车间的改善活动，并调动班组员工的积极性，利用集体的智慧对车间提出了许多有价值的改善。

5、加强自身学习，提高业务水\*

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与一名优秀称职的班组长都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，一直在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，积极提高自身各项业务素质，努力提高工作效率和工作质量，争取工作的主动性。通过这一年的努力感觉自己还是有了一定的进步，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，具备较强的专业心，责任心。

>二、工作中出现的问题及解决方法

一年来，我敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在以下几点：

1、安全生产方面

安全管理没有做到位，力度不够；安全培训不到位；检查不到位。很多时候，由于员工的劳动强度较大，体力消耗较多，因此在完成当天的产量，做整理现场的工作中出现忽视安全的现象，更是有在劳保用品没有穿戴整齐的情况下进行操作的现象从而导致9月10月连续两次发生划伤事故。现在想来这两起事故的发生，我有着不可推卸的责任。首先：在组织班组日常安全培训的过程中没有真正做到让每一个员工时刻将安全生产牢记于心；其次：在安全检查方面没有做到全程跟踪全程检查；最后：在发生一次事故后没有及时总结经验教训，避免类似的事件再次的发生。使我的员工遭受痛苦，使车间的荣誉及利益受到损伤我很是自责。为此，我决定在今后的工作中加强安全培训的力度并改进相关培训的形式并强化班组安全员的责任感，使班组每位员工都认识到安全生产的重要性，从而形成“人人重视安全生产，人人参与安全生产”的良好氛围。

2、质量控制方面

质量是生产出来的，而不是检查出来的，就是说要讲全面质量管理，要按照目标要求认真抓好每一个环节，每一道工序。同时质量检查又十分重要，特别是在生产过程中的质量检查可以有效地避免发生质量事故和质量问题，变事后处理为事前预防和事中控制，变被动为主动。虽然目前公司从上至下都开始重视质量，但在实际操作过程中还是存在许多问题，尤其是班组之间的配合，例如在板料的运输和成品的装卸过程中还有许多有待改进的地方。要解决这些问题不是某一个班组努力就可以做好的，这需要几个相关班组的通力合作，我认为要想做好质量工作，必须把握“严、细、实”的原则，要严格管理，认真细致，狠抓落实。

3、班组管理方面

虽然在过去的一年中班组的管理水\*有了一定的提高但还是存在一些问题，如：员工的标准化作业情况有待改进，员工的专业技术水\*有待提高，员工的工作积极性还没有被充分的调动起来等。我深知：没有高水\*的管理，就没有高素质的员工，就没有高质量的产品。因此，我会在以后的工作中着重解决提高班组员工综合素质的问题，充分利用业余时间，多安排一些有关标准化作业以及冲压专业技术知识的培训，争取在较短的时间内让员工的综合素质有较大的提升。

>三、今后努力方向

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战。我会再接再厉，认真提高业务、工作水\*，为公司和车间发展，贡献自己的力量。

我决心在接下来的一年中努力做到以下几点：

1、加强学习，拓宽知识面。努力学习冲压专业知识和相关管理知识；

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；

3、加强与车间兄弟班组的沟通合作，向先进班组学习，加强管理，努力使班组形成团结一致，勤奋工作的良好氛围；

4、全面完成车间交给的各项任务，为车间带出一个能打硬仗，吃苦耐劳的412班组。

最后，希望各位领导能在以后的工作中一如既往的支持我，我将以更加优秀的工作业绩回报各位领导的关心与厚爱，因为我会一直努力！谢谢！

**生产药品每周工作总结11**

根据公司关于印发《公司20xx年“安全生产月”活动实施方案》的通知（XXX号）要求，我部认真落实工作安排，以宣传国家有关安全生产法律法规、安全生产知识、公司安全生产管理制度为重点，积极收集各单位开展“安全月”活动情况，及时报道安全生产工作成绩。

>一、认真学习有关文件精神

《公司20xx年“安全生产月”活动实施方案》下发后，组宣部领导及时召开部务会，组织全体人员认真学习实施方案，按活动通知要求明确了部门在“安全生产月”活动中的主要职责，并对具体工作作了进一步的安排。

>二、积极宣贯“安全生产月”活动主题

今年“安全生产月”活动的主题是……。我部于20xx年XX厂报上，专门对活动主题作了宣传，并对公司“安全生产月”活动的实施方案中的活动内容、要求作了介绍，提前为开展活动普及知识、营造氛围。

>三、及时报道安全生产工作成绩

为及时报道公司安全生产工作成绩，推动安全文化进一步提升。我部结合“XX”主题征文活动和各单位安全生产报道，利用新闻\*台报道了XXX、XXX等单位安全生产有关活动和近期工作。

>四、配合做好“安全生产月”活动资料的制作

在“安全生产月”活动期间，技安部、保卫部组织开展了公司机械伤害事故应急演练和火灾事故应急演练，组宣部安排人员准时参与演练全程，积极配合做好监督宣传工作。

演练结束后，根据技安部需要，我部及时制作了两个应急演练活动的视频资料送技安环保部。

>五、做好安全生产警示教育和知识竞赛

在“安全生产月”活动期间，我部组织部内人员学习了集团公司《关于开展20xx年“安全生产月”活动的通知》，结合岗位工作特点，对部门人员在生产现场进行精益生产检查、组织协调、参加会议等工作一一作了安全生产警示方面的教育，对工作中的安全问题作了强调和要求。按照活动方案安排，按要求组织开展了危险源辨识及风险预控知识竞赛活动。

>六、几点体会

20xx年是全国开展的第十一个安全生产月，主题是^v^科学发展安全发展^v^在开展活动的过程中，有以\*会：

1、思想认识到位。员工是否用心工作，是否愿意积极参加活动，都取决于思想。思想是行为的先导，没有正确的思想认识，行动难以到位。开展安全生产月活动，虽然不能直接产生经济效益，但通过活动，增强员工的安全生产意识，安全意识提高了，事故下降了，对企业的\'\*稳发展起到积极作用。

2、突出活动重点。我们认为安全生产涉及面广、不同层次有不同要求，但最终目的就是一个，即减少安全生产事故的发生，构建和谐\*安社会。所以，应把工作重点始终放在安全隐患排查和消除安全隐患上，夯实了安全生产基础。

>七、存在的问题

公司“安全生产月”活动有步骤、有程序、有要求，但二级单位响应不够，有的生产单位重视程度不够。

1、全员参与“安全生产月”活动的积极性还有待于进一步提高，这关键在于二级单位领导的重视程度。

2、生产单位人员流动量大，生产任务压力大，容易忽视安全生产制度要求，有必要加强对部分生产单位安全生产检查和考核。

>八、下一步措施

“安全生产月”活动已近结束，公司及相关职能部门还将继续巩固活动成果，在下半年安全生产工作中，组宣部要按照公司总体要求，配合技安环保部在增强效果上再提升，在营造氛围上再加强。

**生产药品每周工作总结12**

大家上午好。我是来自宝庆商城七波辉的\_\_。

首先我想说的是非常感谢公司给我施展个人才能的舞台。让我从一名普通的员工步入到管理者的队伍。

时间流逝，来宝庆以近两年了，任职七波辉课长以十天有余，刚开始的时候自己心里很是没底气，一直问自己能不能把工作做好，因为开始来宝庆的`时候我是再乔丹工作，那时候才开始认识品牌，了解品牌，学习销售技巧，学习商品陈列，虽然都是运动品牌但对童装不是太了解，陈姨曾说过无论干什么事都要有自信，我牢记在心。商城人的热情氛围影响着我，领导的关心鼓励着我，我暗下决心一定要把工作做好，不能辜负领导对我的希望。

来到七波辉首先要做的就是熟悉七波辉，了解七波辉服鞋的种类，大类，系列，把我曾所学到的取长补短，刚进七波辉工作的时候，压力挺大的，因为凡是都要从0开始。从我做起，要把团队带好。给大家说一个近几天发生在我们店的事情，当时有三个顾客来给孩子买衣服，顾客十分的刁难，边看边把我们的叠装散开，一会拿这件一会拿那件，衣服找了一大堆，然后又到处挑毛病，俗话说顾客就是上帝，来我们店买衣服，就会增加我们的营业额，大家都知道销量对我们来说是很重要的。我们岂能让顾客空手而归。我们利用所学的商品知识，细条方法，还有我们的售后服务，大家一起一言一语的给顾客解答，给小朋友试穿新衣服，新鞋子。直到顾客满意买单，有一句话说的好同心山成玉，协力土成金，团结就是力量。只有团结的队伍才是一个好团队。让我深有体会。

在今后的工作中，我将继续努力，不断学习不断提升自己的工作能力及综合素质，为公司尽自己的一份力量，带好团队。我深信我们宝庆的队伍会以更专业，更高效，更真实的服务面对千千万万的顾客。让我们共同努力带好头，做好自己，从我做起。

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

**生产药品每周工作总结13**

xx区药品生产企业日常监管总结

xx区药品生产企业日常监管总结

20\_年根据省局、市局全年工作计划安排，结合xx区药品生产企业实际情况，xx局制定了《xx区药品生产企业日常监督检查实施方案》，并根据方案的具体要求开展了对辖区内所有持《药品生产许可证》（包括中药饮片）的生产企业的日常监督检查，现将检查情况总结如下：

一、突出重点，全面开展日常检查工作。根据省、市局工作安排，我局按照既定的工作方案，对辖区内药品生产企业进行了日常检查，重点检查企业的质量管理责任落实情况；企业是否按gmp的规定对主要物料供应商的质量体系进行审查及评估；各原料、辅料、包装材料供应商的资质证明是否符合要求；检查企业是否按照内控质量标准对所有中间产品进行检验，合格后方可进入下道工序生产；检查出厂成品是否按照国家标准逐批完成全项检验；是否经质量管理部门对批生产记录和检验记录进行审核符合要求后方能放行出厂等等。

品种、检验要求相适应，检查未发现影响产品质量的重大缺陷。

三、切实履责，确保公众用药安全。为切实保证药品质量，保障公众用药安全，本年度日常监督检查我局高度重视，措施落实。一是领导重视，成立机构。成立了以分管领导为组长，药械保化生产股为成员的专项检查小组，加大了对生产企业的检查工作力度，有效地杜绝质量事故发生，确保了药品生产质量；二是精心组织，认真检查。专项检查前我局\*\*定了详实的检查方案，明确了检查方法、步骤、内容及重点，保证了专项检查按预定目标有序地推进；三是严格检查纪律。对于在检查中发现的问题，我们严格督促企业整改，并使之符合规定要求；四是监管有力、成效显著。通过检查，规范了我区药品生产行为，加强了药品安全监督管理，落实了整顿工作和规范药品生产秩序工作要求，为加强药品生产企业日常监管奠定了基础，保证了公众用药安全有效。

四、监督有力，成效显著。通过检查，一是摸清了企业生产经营现状，为加强日常监管奠定了坚实基础；二是进一步提高了企业自觉守法意识，打下了良好的基础，责任意识、质量意识，坚持了质量标准，树立了公众用药安全、珍视生命健康理念；三是督促企业对缺陷限期进行整改，消除了隐患，确保了药品生产质量。四是增强服务意识，为企业正常生产经营保驾护航，先后为xxxxxx有限公司的gmp到期换证工作，xxxx药业有限公司的

新申办gmp\*\*\*\*工作提供了必要的帮助和支持。

xx市xx区食品药品监督管理局

20\_年1月16日

**生产药品每周工作总结14**

医药公司员工工作汇报

石经理：

您好！

多日没有及时向领导汇报工作，还劳驾您关心和问候！在此，深深感谢。接下来，我对近日的工作做个汇报！

首先，鹿邑县，县里只有一家康达医药公司，业务普经理说有九家连锁店，经别的厂家业务员了解，没有连锁店，早在09年解体，现在都是自主采购，然后我找了几家带着康达字样的药店，确实都是自主采购，乡镇卫生院由康达配送，我去了最近的涡北镇，药房了解到一部分由县里，一部分从周口。

其次，淮阳县，县医药公司和鼎久医药连锁合并在一家，县里药店很多，鼎久有十九家联营店，没有直营店，和业务经理牛经理交谈中了解，基药品种由县医药公司配送，在座5路公交车的时候，路过卫生局，下车，与一科员聊天，获悉，非基药中标早定下来了，然后走访了几家个体药店，生意很好，忙得让我说话的机会都没有，最后去了两家医院，一个在西关汽车站北500米的医院，药，都是院长自主采购，然后去了大同路桥下的妇幼医院，由药房主任介绍，基药品种部分由县里供货，也有从周口进货！其他非基药品种，自主采购！

最后，郸城，没有医药公司，去年的医药公司今年没有年检，经了解，县政府过去几年以普济医药公司名义做房地产，引起民愤，因此去年就倒闭了，医药公司名存实亡，县里药店很少，()除了郸城二院和妇幼保健院门口有几家药店，其他地方没有见到，基药品种由本地一家药厂在郑州开的医药公司托管，但是基本没有施行基药配送！都是由周口配送！医院多数都是郑州中科托管！

以上就是这几天的工作内容总结！

唯一一点不愉快，接到你的电话，把区域缩小了，缩小就缩小吧！缩小成一个县，现在我好像做错事一样的无助，难道是我没有认真做工作？还是公司觉得我的工作能力有限？

经理你也常说公司给你提供舞台，可是突然有一天这个舞台拆去一大半，让我站都站不稳，工作的激情和动力也随之减少！

面对领地被缩减，此时的我就像中国面对^v^问题，需要捍卫主权和尊严！呵呵，玩笑话！

本来觉得一个地方也好，可是，思前想后，脑中心前，总是想着少点什么。徐鹏，王新，乔梁，都是两个县，而我就一个，总是觉得。就没有了工作的动力！

年少总是轻狂，不想拉人家后面！希望经理能把淮阳和鹿邑分给我。这样都是两个县，这样心里那个秤才能平衡，经理，你说对不对？

经理，你做为长辈，就替我这个晚辈操这个心！现在的没钱，然后你再不帮这个忙，我想我的魂都没了！那里还有心情做工作！

**生产药品每周工作总结15**

20xx年，我村在镇安委会的领导下，坚持预防为主、防治结合的原则，通过安全教育，增强企业职工的安全意识和自我防护能力，通过齐抓共管，营造全村企业安全生产的局面，从而切实保障企业职工的人身安全和财产不受损失，维护全村正常的安全生产秩序。

>一、领导重视措施有力

为进一步做好安全生产工作，切实加强对安全生产工作的领导，我村把安全生产工作列入重要议事日程，支部\*直接抓，分管同志具体抓，其他同志积极配合。

>二、制度保证措施到位

1、建立安全生产工作领导责任制。

2、签订责任书。

协助镇里与各企业签订责任书，明确各自的职责。今年以与所属企业签订责任书13份。贯彻“谁主管，谁负责”的原则，做到职责明确，责任到人。

3、不断完善安全生产工作。

4、加强学习

组织专题学习《生命重于泰山》电视专题片，强化“人民至上、生命至上”理念，切实把安全责任扛在肩上、落到行动上。

三、>工作完成情况

今年以来我们已组织检查5次，宣传活动2次。具体工作如下：

**生产药品每周工作总结16**

在医药采购的工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在医药采购作风上廉洁奉公、务真求实。为了能够更好地指导自己今后的工作，是应该好好静下心来面对自己过去一年中的得失，展望一下未来。我将过去一年中在医药采购工作的心得体会作如下总结：

一、工作总结

1、在过去的一年中，充分发挥主观能动性，全心全意，恪尽职责完成本职岗位工作，并积极配合业务部工作需要开展工作，及时完成公司和部门领导布置的各项工作。终于不辱使命，顺利完成工作。

2、与各供应商及客户建立并保持良好关系，确保药品供应顺畅。面对今年来势汹汹的\_\_\_\_的挑战(部份药品一周用量已经超过平时六周的用量)，也没有出现大的断货现象，深表欣慰。

3、按照gsp质量标准，及时听取与反馈质管此部的意见，与各供应商沟通协调，尽最大努力保证药品质量。

4、贯彻领导的思想，做好市场部的招投标工作。

5、做好新品种的物价备案工作，及时做好调价工作。

6、做好销售内勤工作，为销售员做好后勤保障工作，解决销售员的后顾之忧。

二、不足

1、对于流行性疾病预测力不足，导致对此次的甲流事件手忙脚乱一阵。

2、因为消息上的不灵通，对于药品招标及后续工作跟进不够及时。

**生产药品每周工作总结17**

20xx年上半年已悄然离去，回顾过去的半年我们生产部在公司的正确领导下，以及生产部全体员工的共同努力下在各项工作中都取得了一些成绩，但同时，我们的工作中也存在很多问题，现具体总结如下：

>一、过去半年的工作回顾：

1、生产任务完成情况

（1）大钢转炉二次、铁水预处理及火切机除尘设备的生产制作；

（2）鞍钢恩德炉喷吹系统的生产制作；

（3）云南德钢喷吹系统的生产制作；

（4）吉林成大除尘设备的生产制作；

（5）内蒙古万华喷吹系统的生产制作。

以上工程生产部根据公司下达的生产工期，及时制定生产计划，并按此计划组织实施生产，并在生产过程中要求员工按操作规程及生产作业指导书进行自检及互检，发现问题及时与相关部门联系，并进行处理，保证了产品的质量。由于对产品质量的重视，因此上半年生产中未出现重大质量事故，产品质量较以前有了一定提高，同时按时完成公司下达的各项生产任务。

2、工作中存在的问题

（1）生产现场管理中存在的问题，车间的生产作业环境不清洁，各种生产设备及吊装工具摆放不整，没有做到定置、定位管理，原材料及产成品摆放不整，标识不完整，未能按规定区域摆放；

（2）安全生产管理中存在的问题，没有按相关规定对员工定期进行安全生产教育培训，员工的安全生产意识较差，因此工作中违反安全生产操作的事件时有发生，生产现场安全通道不畅，存在诸多安全隐患；

**生产药品每周工作总结18**

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20xx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

>一、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。

>二、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20xx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20xx年找寻品种更好的进行维护工作。

3、奥其医药公司：20xx年全年合作了398万争取在20xx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20xx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：20xx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

>三、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：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20xx年我会加大力度，争抢市场占有力，给公司带来更大的利润。

**生产药品每周工作总结19**

尊敬的领导：您好!

一眨眼间，一年的时间很快过去了，回顾上一年我店主要做了以下几点工作：

一、由于去年年底，我店附近新开两家平价大药房：百姓阳光左家庄店和好得快大药房左家庄店。这两家店竞争力最大的就是百姓阳光大药房，它位于我店东侧，骑车仅5分钟的路程就能到达。他的优势是营业面积比较大，价格比较便宜，包括一些日化品种比较多，对我们的影响很大。经过我们对这两家店的多次考察，我店召集部分有经验的员工一起商讨后对我店进行总结，挖掘内部潜力，看到我们自己的优势。我店在这条街开业时间比较早，是最早的首家平价大药房，知名度大，有固定的老顾客。另外，我们的服务态度等方面也得到顾客的认可。让大家认识到了我们的优势和长处，工作中努力发扬，把两家新开门店的影响降到最小。

二、除了保证销售额稳定以外，我们要完成全年任务，也须提高差价率，差价率的提高主要是靠主推品种的销售，为此，我们做了以下工作：

1.每月定期打印一次主推商品明细目录，关注主推品种在销售中的动态和新增加的主推商品。

2.在主推商品价签上做明显的标志，使店员能够在销售中掌握好种类。

3.下达主推任务，分配主推占比，用绩效工资来考评主推任务完成情况。

通过以上几点方针使的差价率从xx年上一年的提高到今年的，提高了三个百分点。

三、门店的成本对任务的完成同样重要，今年我们人员方面比去年有所减少，工资成本降低，其他开支也进行了有效控制。

四、开展更加细致的绩效考核，每个店员每月都按照制定好的考核标准进行评分，按照得分的多少分配绩效工资，提高了大家的工作积极性。同时绩效工资的分配也透明了，起到了激励的作用。

以上几点的工作使的我们上一年的利润任务得以完成。

下一年我们要再接再厉，在继续做好以上几项工作的同时，重点加强做好以下两点，保证全年考核任务的完成。

一、通过关联销售的培训和对店员的考核，努力提高客单价，提高员工的服务水平。员工日常的培训和厂家的专业培训所有员工按时参加，并且和绩效工资挂钩。

二、做好会员的发展和维护，多办会员卡，把老顾客留住。会员发展的数量也给店员下指标，每天督促完成。

敬礼!

**生产药品每周工作总结20**

“光阴似箭”，转眼之间，我们的学习生活已步入第18周。

再过几十分钟，初三的同学们就要进入中考考场，面临人生的`第一个重要的转折点，在这里，我们预祝他们取得优异的成绩。现将上周学校工作总结如下：

>一、学校主要工作

1、由党政办牵头的迎接全国文明城市复查有关资料的准备工作有序进行。

2、星期二下午1：10分，学校行政、初三年级主任共同研究中考工作，对每一个细节作了周密的安排部署。

3、在年级主任和班主任的精心安排下，七年级、八年级分别在星期三、星期四完成月考工作。

4、星期五上午11:00，教务处组织了初三毕业班的考前培训。

5、后勤处加紧对校园的维护与改造。

6、由教育处牵头的区片艺术节和庆建党九十周年庆祝活动的准备工作忙而不乱。

>二、上周值周中发现的亮点

1、七年级和八年级大部分班级，卫生、纪律都很好，课堂精神面貌良好。在餐厅就餐的文明习惯基本养成。

2、大部分同学都能坚持见到老师或来宾见面问好的文明礼貌要求。

3、勤奋好学，维护学校、班集体荣誉的同学越来越多。

4、班主任工作扎实推进，创新越来越多。

**生产药品每周工作总结21**

安全生产执法大检查活动自查工作总结 根据温交监20\_130号《关于组织全市在建公路工程半年度综合行政执法大检查的预通知》文件要求，驻地办认真组织学习并按文件要求立即深入开展了安全生产自查工作，对施工现场每一个环节、每一个岗位、每一项安全措施落实情况进行核查，同时以此次安全生产执法大检查评分表为标准对驻地办的各项安全台账进行审核。通过此次活动，进一步夯实了安全生产工作的基础，提升了施工人员的安全生产意识，营造了良好的安全生产秩序，现将驻地办次处此次活动总结如下：

>一、总体要求：

通过全面深入的检查，落实安全生产主体责任和安全监管责任，严厉打击非法违法建设、生产、经营行为，进一步健全并落实安全管理各项规章制度，严格执行安全生产技术规程和标准彻底排查治理事故隐患认真解决安全管理上存在的突出问题和薄弱环节，有效防范和坚决遏制事故的发生。

>二、检查内容：

施工现场的各个环节、各个岗位、各项安全措施落实情况进行核查，重点为危险性较大工程的安全管理组织以及重大危险源的监控管理措施的落实情况。以“\*安工地”和安全大检查各项要求为标准的监理办台账审查。

>三、人员组织

驻地办总监为本次监理办安全执法大检查的组织人、审查人，各专监、监理员在总监的组织下做好安全检查工作，对于发现的安全问题要求施工单位及时整改，并进行上报和记录。

组长：

组员：

>四、问题隐患

（1）边通车边施工交通组织安全措施已落实，但须进一步加强对各路口的交通管制，杜绝社会车辆误入施工现场的发生。同时要加强交通安全设施的管理维护。

（2）岩门山开挖工程危险性很大，近日开始重新动工，须严格按照专项施工方案以及其它相关法律法规、安全技术标准执行。

（3）安全台账的审查中发现以下问题：安全制度的操作性有所欠佳，应当根据工程实际进行适当修改；安全技术交底和专项安全施工方案审查不够及时，应进行改进，同时加强对施工单位的督促和配合。

>五、下一步工作

驻地办将严格遵照文件要求，按照“四不放过”、“依法依规”、“实事求是，注重实效”的原则，排查安全隐患，严格责任追究，落实防范措施。在本次自查活动中发现的内外业问题，将及时整改，总结经验，在今后的工作中，我们会继续坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，加强

安全生产管理的各项工作，全面推进工程项目安全生产持续、稳定向前发展。同时为即将到来的质监局的全市在建公路工程半年度综合行政执法大检查做好准备，争取交上一份满意的答卷。

——文员周工作总结5篇

**生产药品每周工作总结22**

>一、安全：本周结合施工现场工程进度，针对不同施工阶段的安全要求，制定了现阶段的安全规定及现场危险源头辨识和施工现场“十不准”规定，对进入施工现场人员进行安全教育。

1．10月8日对各作业区人员进行了一次集中安全教育。

2.建立领队制度，进入现场必须在领队的带领下进施工现场。确立领队的安全责任化。

3.加强施工现场的危险源辨识，做到人人应知应会。4联系规范化行为，避免无序进入施工现场。5确立每日班前5分钟安全教育制度。

>二、炼钢工段：本周继续完善炼钢系统技术操作规程、设备操作规程。初步制定危险源辨识、控制、消除的方案，初步框架已经确定。开始对事故案例、事故预案进行收集编制。

十月8日召开了炼钢工段第一次集体会议，主要是布置外出实习前的主要工作任务及外出实习的动员。会议主要是要求职工实习前需要知道：

1、了解主要设备参数、性能及危险性。如氧枪系统、转炉系统和各层\*台的主要设备。

2、本厂工艺配置、工艺路线、生产能力和产品大纲。

3、工艺方面的应知应会、如炼钢的五大制度、原料使用、炉内化学反应机理等。

4、全方位掌握本工序各工种安全操作规程、设备规程、技术规程，要求必须熟记。5、掌握本区域危险源，了解本厂危险源。

十月9日开始召开班前会，布置当天工作，进行班前5分钟安全交底。组织职工进行出操，从而增强职工体质，提高职工的团队意识和凝聚力。主要使职工达到令行禁止目的，提高职工的执行力。

>三、连铸工段：本周针对外出培训做好培训计划，各种制度要完善，安全规程，岗位操作规程，交接班制度，生产制度，设备制度等要让职工熟悉。十月8日召开连铸工段会议，布置当前工作任务及外出前的准备工作及动员。会议内容：

1、从本周开始进行出操训练，出操前要进行五分钟安全交底，从而打造一支技术过硬、身体素质过硬的队伍，提高职工的团队意识和凝聚力。

2、要求职工对炼钢厂的生产工艺全方位了解。

3、应知应会内容要求掌握，尤其是工艺方面。

4、安排到现场的，要求有负责人带队，没有负责人不允许到施工现场。各区域负责任人各自带自己的人。

5、掌握本区域的危险源，了解本区域的`危险源点。

6、要每周五对职工进行一次安全规程考试，督促职工掌握。

>四、原料工段：

1、本周对河北旺泰冶金技术开发有限公司提供的液压站外形尺寸和原理图，钢包安装板尺寸、机构简图及与耐材接触部位的详细尺寸，油缸接头的三视图进行了审核。

2、我厂需要旺泰培训的工种及人员数量以邮件形式发给了旺泰的主管（王功稳）下周工作安排：炼钢工段：

1、继续完善安全操作规程、技术规程、设备规程。

2、继续制定危险源的辨识、控制、消除方案。对事故案例、事故预案进行收集编制。

3、每周安排下现场不少于一次。每周五进行一次安全规程考试。

4、每周一召开一次集体会议。

连铸工段：

1、铸坯质量的控制、危险源的控制措施要制作出来。

2、继续安排职工出操、下现场不少于一次、周五进行安全考试。

3、每周一召开一次集体会议。

**生产药品每周工作总结23**

市\*安全生产工作会后，镇认真贯彻落实会议精神，召开安全生产专题会议，会议由\*镇长亲自主持召开，我镇各生产企业负责人出席。会上，\*镇长指出各企业要时刻保持高度警惕，强化责任落实，时刻绷紧安全生产这根弦，以隐患不除寝食不安的责任心和使命感，全面、深入、细致地做好安全生产各项工作。对企业做出以下要求：

1、贯彻落实《^v^安全生产法》、《^v^消防法》和《河北省安全生产条例》等法律、法规情况。

2、各企业建立健全安全生产责任体系，严格落实企业安全生产主体责任，实现“五落实五到位”等责任制落实情况。

3、各企业务必落实安全生产管理制度、安全操作规程，落实安全投入、加强安全教育培训和安全技术交底，配置专职安全生产管理人员，建立及推进安全生产标准化和规范化。

4、各企业务必落实安全生产隐患排查制度，加强安全管理、深入开展安全生产专项行动和隐患排查治理，对排查出的问题和隐患建立台账并且整改落实。

5、各单企业务必制定安全生产应急救援预案和现场处置预案，应定期演练，并由专职人员对预案演练进行评价，应定期检查救援队伍和应急物资储备情况。

**生产药品每周工作总结24**

今年以来，我局安全生产执法监察工作在县委、县\*的高度重视下，在县法制局的指导下，我们以安全生产“执法年”活动为主题，以狠抓队伍建设强素质、规范执法行为树形象为主线，切实强化安全生产行政执法，严厉打击安全生产违法行为，有力地促进了安全生产各项工作措施落实到位，维护了人民群众生命财产安全，取得了显著的效果。现将有关情况总结如下：

>一、抓认识，把思想统一到全县安全生产工作的总体部署上来

为确保安全生产“执法年”活动取得实效，推进执法工作，县安监局高度重视，多次组织党组班子、科室负责人及全体人员认真学习有关执法年活动的重要文件，分析全县安全生产形势，查找安全生产执法中存在的不足和问题，把思想统一到全县安全生产工作的总体部署上来，把执法年活动切实摆上重要议事日程。同时，结合我县实际，按照市安全生产监察的大队的执法计划，详细制定了《金堂县安全生产监督管理局20xx年度监察计划》，并以金安监发[20xx]22号行文下发。并按照此《计划》，分行业、分重点开展了安全执法监察工作。

>二、抓主线，加强安全生产执法队伍建设，提高执法能力

为提高执法人员的综合业务能力，在法律法规以及安全生产监察业务学习上狠下功夫。我们在今年三月份利用一个月的时间，结合实际，组织全局安全生产监管人员开展安全生产法律法规及业务知识学习。认真制定学习计划，系统学习了《安全生产法》、《四川省安全生产条例》、《安全生产违法行为处罚办法》等法律法规和安全生产监察业务知识。同时，要求每一位监察人员在工作中要勤于思考，善于总结和发现问题、解决问题，进一步增强了执法人员的责任感和使命感，将安全监察执法工作完全建立在依法行政的基础上，做到运用法律准确，执法程序合法，执法结果到位。

>三、抓载体，开展规范化管理，加强基层基础工作

为加强基层基础建设，认真开展安全生产规范管理工作。我们在反复总结和深入调研的基础上，确定了开展安全生产示范乡镇活动和企业安全生产规范化建设两项活动，并以此为载体，推动安全生产执法年活动的深入开展。首先，开展安全生产示范乡镇创建活动。下发了《关于开展安全生产示范乡镇创建活动的通知》，制定了《安全生产示范乡镇标准》、《社区安全标准》、《农村安全标准》等规范性文件，紧紧围绕“抓基层、

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！