# 厂家医药代表202\_年工作总结范文(精选6篇)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-09-13

*医药代表这一角色最早是合资药企引进的。1988年，南方一家合资制药公司最先为社会“培养”出了一批医药代表。下面是小编精心整理的厂家医药代表202\_年工作总结范文(精选6篇)，仅供参考，大家一起来看看吧。【篇一】厂家医药代表202\_年工作总结...*

医药代表这一角色最早是合资药企引进的。1988年，南方一家合资制药公司最先为社会“培养”出了一批医药代表。下面是小编精心整理的厂家医药代表202\_年工作总结范文(精选6篇)，仅供参考，大家一起来看看吧。[\_TAG\_h2]【篇一】厂家医药代表202\_年工作总结

　　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。

　　2、即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：某某元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

　　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，许多限制性药品销售的政策落实到位，报价xx元，xxxx报价xx元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大。

　　据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格（一品两规），所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

　　[\_TAG\_h2]【篇二】厂家医药代表202\_年工作总结

　　x月份我们的任务是6万元，实际上完成了2万，离任务额还差4万，由于负责门迎工作，对于客户流量还是了解的比较多，本月新客户不多，老客户购买降低。

　　在工作中，由于本人向来性格开朗，乐观，所以担任门迎的时候并无不妥，有客户说过我们这的姑娘，小伙态度都特别好，但是业务能力需要提升，我回答确实我们需要终身学习。

　　尤其对于中医来说是一个复杂而且体系庞大的东西。对于我们现在而言，隔行如隔山，以前没有从事过类似的工作，新接手也不过几个月，很多东西从头学起，接受是需要一个过程，所以我们也在努力积极的让自己变得充实起来。

　　总结开来x月销售方面有以下几点：

　　1、上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的产品，渠道入手。一般就是关联产品开发多一些，但是推介有限，同时有的产品如温阳通络饮，八仙粥沧州店种类有限，不能满足个性化的需求。

　　2、新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于他们现在就是重点的培养对产品的信心和认知度。

　　3、我们的销售技能欠缺，中医功底薄弱，要加强学习和引导。

　　4、在23号边老师来沧州讲课的时候，那天打开销量不错，加之之前良好的造势的原因，完成了3000多的销售，总体来说我们店里现在还缺乏一个有威信的个人品牌。

　　但是“不找借口找方法”，这个是我们店也是我个人一直崇尚的，也许我的能力现在还不足，所以我也一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。米卢说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，对于自己喜欢的事情付出的努力，在这段工作中，我不认为工作是一种负担，所以可以每天投入那么大的热情，这样喜欢可以保持xxxx和源动力。

　　[\_TAG\_h2]【篇三】厂家医药代表202\_年工作总结

　　从医药院校毕业之后，我就跟随着大多数的同学成为了一家医药公司的医药代表。医药代表的主要职责就是向医院推荐我们公司的新药，推荐的过程中，我们需要接触医生、药剂科、药事会、副院长等。

　　每次进入医院，只要说自己是医药代表，周围就会有异样的眼光。我心里真的很难受，有些医院还贴出“禁止医药代表”进入的牌子，很多人都会拿有色眼镜来看我们，觉得医药代表是增加患者的负担，不惜重金回扣给医生的工作。其实，每一个行业都有它的潜规则，做销售的或多或少都会给客户一点好处的，比如一些促销活动，医药代表给医生回扣也相当于促销活动。其实，我相信选择医药代表这一行业的人，大多数都是觉得医药代表是医生最爱的人，会增加医生的大部分收入。当然，也是为了推广医药公司的新药品。

　　医药代表跟医生推荐的方法从纯专业的拜访变成聚会，从学术会议变成带金销售，医药代表需要去了解医生表面上的需求，也需要去了解医生家里的需求，并且尽自己的努力满足医生的需求，帮助医生解决烦恼，达到共赢。其实，医药代表的收入两极分化很严重，有的医药代表轻轻松松有房有车，还有一笔不小的存款，有的医药代表甚至交不起房租。

　　总之了，希望社会能够正确地看待医药代表的价值，希望医药代表同仁们都能前途一片光明。大家可以去看看医药代表就业前景。

**【篇四】厂家医药代表202\_年工作总结**

　　转眼20xx年就已经过去，我也来公司半年多了，现在又是新的一年的开始，在此我给个人过去半年的工作来做个总结，和这新的一年的计划。

　　首先在此我得非常感谢领导及同任对我工作的支持与帮助，谢谢！谢谢大家！医药代表是一个充满竞争的行业，也是很能锻炼人的行业，可能这也是我最初入这行的初哀吧。刚开始工作的时候真的很没有信心，很迷茫什么都不懂不知道从什么地方下手，还好在领导和主管以及同任的帮助下渐渐熟悉了流程，当然只能说熟悉了流程并不代表了我的能力提高了多少，天天拜访和宣传，业绩不但没有上升多少，反而还会下滑，在此我也很感到惭愧，愧对了领导、主管对我的栽培。

　　其实做我们这一行我自我感觉并不是说需要很多的销售经验，主要还是说与客户们的关系，关系好了自然而然的想上量那就是很简单的事了。当然做销售首先就是说做人很重要，我们在做产品的时候首先是要对我们自己的品种要有深入的了解，不对自己的东西了解清楚又怎么好和别人沟通呢。然后就是五勤了，也就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤。这几勤可能大家都知道、了解，这也是领导经常宣导的，在此我就不做解释了。

　　在这些方面我做的并不是很好，可能是我还不够努力，这也是我以后要改进和努力的方向，到时还望大家多多指点。虽然在这半年的时间里在工作上我并没有取得多大的成绩，但这就是我总结的一些技巧，也是在领导的带领下所学习到的。

　　在这新的一年里，我想利用我现在掌握的一点技巧，希望在领导、主管及各位同任的帮助下，我给自己拟定了一个计划：

　　1、努力提高自己的销量，在已开发的情况下务必做到维护与跟进工作，避免不必要的缺货和断货行为，想尽一切办法加进和客户的关系；

　　2、在完成目前我们已有产品的销量同时来开发出一些新的产品，以“有医院的地方就有我们的品种”为目标前进；

　　3、要不断的加强自我的业务能力，多看产品资料以及相关的知识，多学习，与同事们和领导进行交流向他们学习更好的方式方法；

　　4、任劳任怨，积极配合领导，完成领导交代的工作，做到今日事今日毕杜绝拖泥带水，加强反思，及时总结工作得失，改正错误摆正态度。

　　希望在新的一年里领导的支持下让我们更上一层楼，为了办事处，当然也是为了我们自己，让我们一起努力吧，不要被困难所阻挡，相信我们自己的努力，相信在领导的带领下我们会创造出一个灿烂的明天。

**【篇五】厂家医药代表202\_年工作总结**

　　我自20xx年5月到广东省xx市xx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，现将两年来的工作总结如下：

　　1.市场前期的努力

　　我在20xx年5月刚接手深圳市场时，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，初步确定以广东省二院为重点终端，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。

　　2.非典来临，销量下滑

　　当深圳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，谁知来了一个王国青，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。

　　3.复兴之路

　　20xx年春天，冬寒未褪，我怀着春天般的心情奔赴河北，开始了深圳市场劫后余生的艰难重建工作。这时候我原来管理的广东省中医院、省医院、省四院已经交接出去，只剩下省三院、省二院、和平医院、省直一门诊四家医院。其中省三院是骨科医院，省直一门诊是日门诊量不足30人的卫生所，和平医院是新开发的医院，上述三家合计销量不足200盒！只有省二院稍好一些，但销量也就200盒左右！总体销售不过8000元，而公司下达的全年任务却高达30万元！整个市场千疮百孔、百废待兴！

　　此时，在王洪刚经理的指导下，我根据市场实际情况，确立了“以省二院与和平医院为重点终端，目标直指杀手级医生，集中力量提升纯销量；紧抓药剂科和药房，随时掌握库存，保证渠道畅通”的工作思路，开始了深圳市场的复兴之路

**【篇六】厂家医药代表202\_年工作总结**

　20xx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，认真开展药品医药销售工作

　　医药销售工作是医药销售部的首要任务工作。20xx年的医药销售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医药销售，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医药销售工作，提高公司的总体销量。

　　三、任劳任怨，完成公司交给的工作

　　本年度医药销售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、对于药品医药销售工作的学习还不够深入，在医药销售的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品医药销售想法和问题记录下来，进行反思。

　　2、药品医药销售工作方面本年加大了医药销售工作学习的力度，认真研读了一些有关药品医药销售方面的理论书籍，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、医药销售工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品医药销售的路子，为开创公司药品医药销售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20xx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。

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！