# 医药代表升职前工作总结(必备28篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2025-03-17

*医药代表升职前工作总结1一、XX市场前期的启动情况我在20xx年8月刚接手XX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、...*

**医药代表升职前工作总结1**

一、XX市场前期的启动情况我在20xx年8月刚接手XX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河北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、XX的再启动情况以及下步打算 20xx年春天冬寒未褪我怀着春天般的心情奔赴河北开始了XX市场劫后余生的艰难重建工作。这时候我原来管理的河北省中医院、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50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100盒只有省二院稍好一些但销量也就100盒左右总体销售不

过6000元而公司下达的全年任务却高达24万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ldquo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rdquo的工作思路开始了XX市场的复兴之路。 凡事说起容易做起难 面对巨大的任务压力做为一名对公司充满爱戴与赤诚的老员工背负着实现事业追求的理想体味着享受工作快乐的激情我又回到了我一直都没有断绝联系的医生身边用真诚与执着还有无尽的关怀与尊敬努力的奉献着。这期间无论是公司维护资金紧张时我自掏腰包还是临床费用不到位时我四处举债无论是政府严厉打击还是医院保安围追堵截无论是早晨七点风雨中迎接医生还是晚上灯火里敲门家访我都是那样自信那样快乐快乐我真心的付出自信我付出后必然得到的回报 ldquo有志者事竟成苦心人天不负。rdquo在绝大部分药品受国家政策影响销售下滑时5月份舒眠胶囊在省二院纯销超过600盒仅次于乌灵胶囊稳居同类品种第二名。这主要得益于提升原有目标医生李丽娟我为工作拜认的干妈等人销量的同时又挖掘了一名胶囊的杀手在反复大量的感情与物质投资后5月份他销售了200多盒六月可以超过300盒。而六月份省二院可以突破800盒。

和平医院也由四月份的50盒上升至五月份的200多盒主要是攻下了在河北省神经内科鼎鼎有名的陈立前和李严这两人原是和药名的杀手在拜访中探询出陈立前喜欢根雕和盆景后我先后六次给他送根雕和盆景六件六月份他可以销售250盒在得知李严患有咽炎后我先后托人从香港购买英国产的ldquo渔夫之宝rdquo长期供应给他使他经年不愈的咽炎明显好转六月份他可以销售200盒。总体我所管理的医院五月份销售有700余盒占河北市场销售的30多。六月份可以突破1000盒。下一步我将继续在公司领导的支持与指导下扎实工作挖潜上量到九月份旺季到来时把销售稳定在1500盒从而顺利完成并努力超额完成公司下达的销售指标。 站在北国六月的骄阳里回首我在公司的这700多个日日夜夜两年来我仅是一名一星代表两年来我努力过挫折过彷徨过喜悦过但从来没有退缩过现在我的销售已过三万元已经为公司建立了牢固的医院销售网络我相信我已经可以做二星代表了我恳请公司根据河北市场实际情况给我信心给我动力给我机会让我做的更多、更好我将满怀热情继续在推广胶囊等公司优质产品的道路上铿锵前行无怨无悔

**医药代表升职前工作总结2**

我是刚来学校不久的一名新老师，在这辛苦而又忙碌的半一年里，使我自己成长了很多，在和同学们的相处中，让我感受到了学校的温暖和同学们的热情和拥戴，我感到非常的荣幸。

20xx年，对我而言是一个新的开始和一个新的起点，而对同学们来说，从学\*\*，是一个大的转折和磨砺。作为一名中二的幼儿教育学老师，再加上我又是一名新老师，曾经有一定的迷茫感，但同时这也是一件好事，促使我用更多的时间去学习研究新的课题，探索新的幼儿市场发展的变化，以便能够更好的来传授学生。

回首自己在中二这半年来的教学工作，在老教师的指导和帮助下，在与其他教师的交流和讨论中，教学还是比较成功的，对学生的指导及训练起到了很明显的作用，本学期即将结束，现在我对本学期的教学工作做以下总结：

一、认真备课

不但备教材备教法而且备学生，根据内容及学生的实际，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如;了解学生原有的知识的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施;解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何\*\*教材、如何安排每节课的活动。认真写好教案，每一课都做到“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备。

二、课堂上的情况

\*\*好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，特别注意调动学生的积极性，加强师生交流，充分体现学生的主导作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快;注意精讲精练，在课堂上老师讲得尽量少，学生动口动脑尽量多;同时在每一堂课上都充分考虑每一个层次的学生学习需求和学习能力，让各个层次的学生都得到提高。课堂上讲练结合，布置好课后作业，作业少而精，减轻学生的负担。

做好课后工作。认真批改作业，分析并记录学生的作业情况，将他们在作业过程出现的问题作出分类总结，进行透切的评讲，并针对有关情况及时改进教学方法，做到有放有失。

三、\*时在教学上，有疑必问，在各个章节的学习

上都积极征求其他老师的意见，学习他们的方法。积极参与听课、评课，虚心向同行学习，博采众长，并邀请其他老师来听课，征求他们的意见，改进工作。培养多种兴趣爱好，到图书馆或上网博览群书，不断扩宽知识面，为教学内容注入新鲜血液。

四、积极推进素质教育。

幼儿教育学是一门专业的幼师理论课程。为此，我在教学工作中注意了学生能力的培养，把传受知识、技能和发展智力、能力结合起来，在知识层面上注入了思想情感教育的因素，发挥学生的创新意识和创新能力。\*时还培养学生的\*\*表达能力，手机版在本学期期末考试之后要求根据本课程写一篇关于幼儿心得体会的感言。

五、存在的问题。

《幼儿教育学》课是为当一名合格的幼儿教师而专设的一门课程，在学生方面还没有到幼儿园实习的经验;我是一名新老师，知识结构还不是很完整;还需要对本书的知识点进行彻底的分析，把自己幼儿园的实际经验与它们结合起来，这些都有待以后更好的来改进。

在接下来的教学和工作中，我会更加努力，更加勤奋，以一个全新的面貌来迎接下学期的教学工作。

**医药代表升职前工作总结3**

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。

记得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\*\*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\*\*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\*\*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。

最后五快了，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\*\*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。

**医药代表升职前工作总结4**

从20xx年\*月\*日入司已经三个月时光，在此期间公司\*\*和同事在工作和生活方面给予我很多帮忙。公司客户服务中心刚上线阶段，透过日常工作学习自我对客户服务中心建设和客户服务有了更高的认知，同时用心与\*\*和同事进行沟通，尽快的融入了东兴证券这个群众。

在试用期阶段自我主要负责完成以下工作：

1、段自我进入公司，利用之前的工作经验自我首先提出客户服务\*台功能需求，在\*\*总部和营业部客户服务中心工作人员对客户服务\*台进行测试，同时将测试结果及时反馈给金正公司工作人员，并且与金正公司工作人员进行沟通商讨对客户服务\*台的功能完善。

2、负责公司客户服务中心质检管法制定及公司客户服务中心规范用语修改，完善公司客户服务中心\*\*体系建设;

3、每月定时对总部和营业部客户服务中心话务进行抽查质检，并且将话务中存在的问题进行汇总发送给各相关工作人员，并对质检问题进行沟通，同时每月提交客户服务中心质检月报，透过此项工作来提高客户服务中心服务水\*;

4、从客户服务中心客户服务\*台坐席系统上线之后，开始接听客户咨询电话，透过在接听客户电话过程中来促进业务知识的学习，同时提高自身客户服务意识;

5、每日\*\*客户服务中心人员的晨会，透过晨会来了解当时市场资讯，共同学习每日疑难业务知识和新业务知识，同时学习公司近期工作任务与重点;

6、针对客户服务中心工作流程和标准使用语及相关工作对\*\*营业部相关工作人员进行培训，透过培训学习了解客户服务中心工作流程和提高服务认知;

7、在总部和营业部客户服务\*台坐席系统上线之后，指导营业部透过坐席系统完成新客户回访工作，并且及时解决营业部外呼人员在外呼过程中出现的问题;8、根据公司\*\*要求同时为了加强公司各部门业务相通，每日收市后负责搜集部经纪业务部各位\*\*和各营业部客服主管。

透过以上工作任务的完成自我发此刻很多方面仍然需要改善：

1、加强业务知识的学习，透过不断的接听客户咨询电话过程中发现对于公司很多业务知识方面自我仍然需要加强学习，从而才能提高对客户的服务水\*;

2、加强团队沟通协作，加入新的群众之后，并且在公司客户服务中心建设阶段务必很好与\*\*和同事沟通才能保证各项工作的开展与完成，尤其根据公司客户服务中心发展目标，用心加强与各营业部客服主管的沟通;

3、对于公司客户服务中心建设阶段，就应利用自我之前的工作经验与客户服务中心运营管建设的方式方法。

在正式成为东兴证券的一员之后，根据试用期发现的不足认真改善，同时用心完成公司\*\*分配的任务工作，对公司客户服务中心建设工作作出自我的努力。按期完成总部和各营业部客户服务中心客户服务\*台坐席系统的上线工作，认真协助公司各营业部客户服务中心的上线工作，同时认真协助完成对公司客户服务中心\*\*建设，而且加强对自我今后负责的客户服务中心呼入组的团队建设管

**医药代表升职前工作总结5**

时间的脚步从不停歇，转眼间，我已在幼教的岗位上工度过了试用期，但是，在我感叹时间飞逝的同时，我也看到了自己也在这个飞逝的瞬间成长了。为了能使转正以后的工作有所进步，使自己能力有所提高，我把自己在试用期里的工作进行了总结。

一、\*\*思想方面

作为一名教师，我忠诚于教育事业，热爱教师职业。通过多种形式来了解\*\*外的时事\*\*。以师德的要求时刻提醒自己，时刻以我园的办园要求严格要求自己。

二、工作方面

在一日活动中我结合小班幼儿的特点积极为幼儿创设一个优美舒适的教学环境，注意动静交替，创造各种机会让幼儿互相学习、积极尝试，并鼓励幼儿学习各种生活技能，获得愉快成功的情绪体验。在教育活动中我能根据主题目标、幼儿的发展需求选择适合的活动，运用多种教学\*\*，尽可能地打破传统教学模式，采用多启发、多\*\*开放式教学调动幼儿的学习兴趣在活动中让孩子自主地学习。

我还特别注意结合小班幼儿的年龄特点，选择生动、形象的材料供幼儿操作，并激发幼儿各种感官的共同参与。在环境的创设上让幼儿参与材料收集、布置、参与环境的管理。物质环境上，让幼儿有丰富的操作材料进行动手探索，在实践的过程中对已有的经验进行整合并获得新经验。

在教学的过程中，我们发现，要促进幼儿主动学习主动发展，就要从幼儿的需求和兴趣出发。而要尊重幼儿的兴趣和需求首先要把握幼儿的心理年龄特点。结合幼儿的特点，从教材的选择，目标的定位，幼儿的已有经验了解出发，制定符合小班幼儿年龄特点的形式。因此我们在一日生活各环节中创造机会条件，发展幼儿的各方面能力。在教学形式上力求新颖，体现游戏教学的形式，充分运用各种教具激发幼儿表达的兴趣，使幼儿愿意、敢于表达。

想做好班级工作一定要同家长做好交流和沟通。我们认真填写家园联系本，这是家长与教师之间和沟通的一道桥梁，成为彼此了解、沟通、相互间紧密合作的纽带。通过细心得工作，家长们总是很认真的去看、去提出自己的意见和建议。家长园地中科学育儿知识、卫生与健康、夸夸宝宝等，也每天让很多的家长驻足。为了让家长们可以更好的与我们或其他家长进行沟通、交流，我们还制定了家长的微信号码表，这样家长在上网时候便可以像朋友一样互相聊聊自己的育儿经验或向我们提出一些建议了。

幼儿园是幼儿每天生活、学习的环境，为了确保幼儿能够生活在一个健康安全的环境中，我们在开学初就对教室的每个角落进行了全面检查，彻底排除不安全因素：\*时用不到的插座的地方尽量用玩具柜、床铺挡住，以免幼儿用手触摸，发生危险;把\*时常用的插头、插座告知幼儿，并提醒幼儿不玩它们;把\*时常用的尖锐的钉子等物，摆放在幼儿够不到的地方;把幼儿\*时经常使用的各种工具摆放在教师与幼儿都能看到的地方，以便教师观察\*\*;对教室里物品的摆放，我们都会先考虑到是否安全，做到科学合理地摆放，为幼儿创设了一个温馨安全的生活学习环境。

我们面对的是一群三五岁的孩子，年龄小，\*\*力差，安全意识差，对他们讲大道理有时也不能理解，于是，我们就通过幼儿在实际生活中碰到的、见到的、听到的，让孩子们观察讨论，谈谈自己的看法，讨论并总结应当注意些什么。如开学初，好多小朋友总会把小椅子倒过来或是顶在头上搬，这样搬椅子很容易把小椅子撞到别的小朋友身上，或是撞到桌上墙上，发生危险，于是，我们就教会孩子正确的搬法，试用期间，班上没有一位孩子因为被小椅子撞到而产生不良情绪。

小班幼儿年龄还很小，针对这一情况，我们2位教师共同协商，把班级的常规及自理能力一起抓。经过努力，我们班小朋友可以说进步很快，家长反映也不错。自立能力方面：我们坚持正面教育，对幼儿以表扬为主，强化他们的自我服务意识，改变他们的依赖思想。对幼儿好的行为或表现给予肯定，赞赏和鼓励，使幼儿能够更有信心，更积极地做好事情，完成任务。而我们老师做到适时帮助，以提高幼儿的自立能力，并及时与家长沟通，争取家长配合。

对少部分幼儿出现的不良行为，我采取的是及时分析原因，并给予适度的教育，引导幼儿养成良好的行为习惯，慢慢的做到友好的与幼儿进行交往。在我们的努力下，幼儿开始喜欢上幼儿园了，喜欢与小朋友一起上课、做游戏了，也结识了许多好朋友。他们还学会了不少礼貌用语，有了初步的生活自立能力。

三、知识技能方面

要成为一位优秀教师，必须有刻苦钻研的精神，只有这样，业务技能、科研能力才会不断地提升。本着这个信念，我积极学习各种教育理论，认真阅读各类教育杂志等充实自己，以便在工作中以坚实的理论作为指导，分析自己，正视自己，不断为自己充电，提高自身素质。同时向有经验的老教师请教，干中学、学中干，不断积累经验，使自己的业务水\*有所提高。

四、工作中的不足

加强自身基本功的训练，注重对幼儿能力的培养，提高自身随机教育的能力。提高自身理论科研水\*。在教学上下功夫，努力使班中孩子在原有的基础上有更大的进步。

学无止境，短短的幼教工作，使我和孩子们结下了难以割舍的情谊，我挚爱这份职业，在以后的工作中，我将总结经验教训，对不足之处找到补足的途径，把握新时代的机遇，迎接新时代的挑战。

**医药代表升职前工作总结6**

作为一名销售新人，刚加入房产销售部的时候什么都不懂，现在想起来还有些好笑，通过这段时期的\'磨练，现在已经能够负责很多工作的实施。

这些工作主要包括：

1、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，掌握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。

xx园xx庭，xx阁开盘期间的现场跟进。

xx村2、6底层商铺销售期间的现场跟进。

xxx花园ii—9，iv—3，iv—4开盘的现场跟进。

2、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，掌握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销\*\*和销售措施。

收集了七月份至今各楼盘的报纸广告并整理分类。

3、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。参观了xx广场，xx花城，xx新城的开盘促销以及房展会的各楼盘促销。

4、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供\*\*参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。

5、参加公司的各种促销活动，\*\*销售人员在促销现场开展宣传工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。参加了九月份的房展会，xx园国庆看房专线车，xx节期间的投资贸易洽谈会的展览等促销活动。

6、根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽最大能力提出相应的建议和方案给\*\*参考，做好营销人员的参谋策划工作。

7、参加每周销售部主管例会，将周销售工作总结整理好，发送给\*\*，让\*\*及时了解销售现场的动态。从七月份进入公司开始，每周汇总各点周销售情况上报\*\*

**医药代表升职前工作总结7**

时光飞速流转，转眼间距离我进入\_\_幼儿园已经过去三月有余了，我的试用期也随之悄然结束，真正成为了\_\_幼儿园不可或缺的一份子，跟各位老师也已经相处成很要好的姐妹，跟园长的关系也极为\*\*，跟幼儿园的小朋友也相处的极为融洽，彼此感情很好，几乎没有什么隔阂，也没有学生抵触我。这就很好的促使了我在工作上的顺利发展，很\*缓的度过了三个月的试用期，主要还是因为其他老师的热心帮助，还有园长对我工作的大力\*\*。回过头来看，这三个月的工作，我自己还是很满意的，我也有信心在转正后，能在自己的岗位上继续发光发热。

我在\_\_幼儿园负责教孩子们舞蹈，在\_\_幼儿园我是的一个舞蹈老师，也因为我的到来学校多开设了一门舞蹈课，教学设备、需要的道具、衣服园里花了斥巨资购买;园长也尽量给我多安排了几节舞蹈课，教学资源都往我这边倾斜;找不到其他的舞蹈老师，就给我配备了一个小帮手，也有一点舞蹈的基础，目前还是实\*\*\*，刚从师范学院出来的“小朋友”，来协助我的舞蹈教学工作，有了她的帮助，我会轻松很多，我一个老师上全园小朋友的舞蹈课着实有点。因为园里一直缺乏舞蹈老师，所以一直没有开设舞蹈课，对这方面的经验有所不足，所以我的意见园长还是会着重考虑的，这为我的工作带来了极大的便利，我知道园长是想把孩子们舞蹈方面的能力赶上来，我也不会懈怠，尽自己所能，园长都对我的工作这么大力\*\*了，我肯定的做出点效果出来，不然怎么对的起园长。所幸经过三个月的辛苦教学，在上周的儿童节文艺会上，呈现了很好的舞台效果，孩子们都表现的很好，我也获得了家长们的肯定。

在工作中，我刚开始给孩子们上课，第一节课就给他们表演了一段舞蹈，并问他们想不想学，他们对我的到来充满兴奋，都十分配合我的教学工作，小孩子就是小孩子，对舞蹈的热情丝毫不比我的少，非常积极，可能是因为我的见面舞蹈他们都很容易的接受了我，因为我之前有过很长时间的教学经验，知道怎么去亲近小朋友，所以我们很快了打成一片了，他们都亲切的叫我“刘妈妈”，因为我姓刘，我也不知道这是哪个孩子提出来的，不过他们这样一口一个交的是真的甜，“刘妈妈，我想喝水了”“刘妈妈，我想尿尿了”……我想\_\_幼儿园我会一直待下去了吧，这里的工作环境，人和事都那么的中我意，为了这群孩子，我也会不辞艰辛的教他们舞蹈。我相信我会在未来的工作中变得更加成熟，把教学工作做得更好!

**医药代表升职前工作总结8**

前几天老板带我到一家民营医院去拜访采购部经理，谈我们一个重要产品的学术合作的协议，让我再次感受到老板销售谈判的魅力，我觉得有三点值得我好好学习：一是思路要清晰；二是目的要明确；三是细节要关注。

老板说：做销售从某种程度上来说就是在做服务！要随时准备为客户做好服务。这应该是医药代表的基本素质之一。前几天开会老板也谈到：我们所在的公司是一家发展非常迅速的制药企业，在未来一定会有大规模的扩展，所以我们都应该想想如何提高自身的素质和能力来与公司的发展相匹配。要做到这一点，我想首先应该明确：作为一名优秀的医药代表究竟应该具备怎样的素质呢？记得刚做销售时有一位老大姐跟我说：做好销售其实很简单，“一张嘴两条腿”，如果你能再加上一点脑子，那你的销售就可以做的比一般人优秀了。这段话当时听来对我还是很有帮助的，她总结出了医药代表应该具体的几点素质，比如要勤快、要会说有沟通能力、此外还要会动脑筋等，但还不够全面，下面我谈谈我自己的一些看法。

我觉得要想成为一名优秀的医药代表，首先应该具备两项基本素质：一是良好的“悟性”；二是自我激励的能力。

良好的“悟性”

“悟性”是指人对事物的分析和理解的能力。对于我们医药代表来说，我们面对的客户可能相对还比较固定，但即使是对同样的客户他在不同的时间也会有不同的需求，如果从客户所传递的许多不明确的信息中找到他的真正需求，“悟性”就起着相当重要的作用。只有具备良好的“悟性”，才能在他与客户的交流中，可以很快地通过观察、了解对方的习惯、需要，预测对方的行为反应，及时作出判断，顺应客户习惯，投其所好，解决对方的问题，如此你的销售目标大概就达成了一半。我想我的老板当年在做代表时应该是非常有“悟性”的人，从她现在销售谈判的娴熟就可窥见一斑了。想想我自己，这一点可能是我最欠缺的，一直以来我都是一个勤奋有余而“悟性”不足的人，可能这一项素质很大程度是天生的，后天培养比较困难。

自我激励能力

美国的动机学专家齐格拉，曾把激励比做一辆汽车上引擎的启动器，没有启动器，引擎就将永远不会发出功率。自我激励能力，就是医药代表必须有一种内在的驱使力，使他个人要而且需要去做“成功”一件销售；而并不仅仅是为了钱，或为了得到上级的赏识。当然，从心理学的角度来讲，一般人工作是赚更多的报酬和晋升的机会，事实上现实中也正是这样，但是如果缺乏内在的驱使力，当他的工作达到某一个水准时，那么他的销售业绩也就基本停滞不前了，只能维持这个水准，甚至开始逐渐下滑很快就流于平凡的销售员。对于我们医药代表来说，在拜访的客户的过程中经常遇到各种不顺利的情况，这对我们是一个挑战，而具有良好自我激励能力的医药代表，常常能够发挥人类潜能，极力克服困难，以期达到销售的目的。

虽然他工作的目的不完全是为了报酬，但他能积极主动地去开拓市场，希望能有好的成绩。做医药代表工作上有很大的自由度，工作计划的设定、日程的安排，主要取决于代表个人，组织的控制比较困难。缺乏自我激励能力的人员，工作中常常缺乏进取精神，甚至产生懒惰的情绪；而具有强烈的自我激励能力的代表则会很好地进行自我管理，不断地去迎接挑战，不断地学习新的销售技巧和专业知识，以期能够有更大的突破。这一点素质我觉得自己有一些，但还远远不够。

一个人的销售能力，就是由这两个基本素质的交互作用来决定的。具体来说优秀的医药代表应该具备如下的能力：

1、勤奋。我觉得这是第一位的。勤能补拙，勤奋就是全力投入，有着常人难比的耐力。纵使再失意或者业绩下跌的时候，还是奋力直冲，决不撤退，到头来仍然能完成目标。

2、掌握必要的知识。作为一名专业的医药代表产品知识的重要性是毋庸置疑的，在此不多谈。

3、沟通的技巧。良好的沟通技巧可以帮助你更快达成自己的目标，沟通是分两面的：一个是倾听，一个是诉说，而一名医药代表不仅要掌握倾听和诉说的能力，还应该涵盖一些有用的谈判技巧，能够通过沟通读懂对方的意思，把握一些销售切入的点，当然代表还需要在与客户的沟通的过程中去了解竞争产品的信息以及一些有用的市场信息。

4、协作能力。这一点我本人是深有体会的。销售业绩要达到，必须依靠团队，个人能力再强也不可能将整体销售带到一个很大的规模。木桶理论告诉我们，团队能力的大小不是取决于团队中能力的人员，而是取决于团队中能力最低的人员。新的木桶理论还认为能力较高的业务人员可以帮助能力较低的业务人员弥补不足，从而使团队能力上升一个台阶。

5、服务的意识和能力。做销售从某种角度来说就是在做服务，所以服务的意识和能力也是非常重要的。

6、学习能力。中国有句古话，就是“活到老，学到老”，医药代表面对的是瞬息万变的市场以及善于学习、进步的客户，所以必需不断的学习，从市场中吸取养分，将客户作为学习对象，还有通过读书以及互联网获取最新的知识，才能完善、提升自己的能力，才能自如的应对药品销售市场的千变万化。

好了，谈了这么多，也是对自己的一个鞭策，对照着看看自己还要许多地方需要提高，需要努力，“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，我会在医药销售这条路上不断前行，实现自己的人生价值！

**医药代表升职前工作总结9**

时间又一次向我证明了它是转瞬即逝的。不知不觉进入xxxxxx幼儿园工作已经3个月了。在这段时间里，我从对教师对幼儿的不熟悉到逐渐了解教学工作流程和如何照顾幼儿在园的饮食起居及如何与家长沟通，逐渐适应工作岗位。衷心感谢园长和各位老师给予我的无私帮助。试用期结束了，我也将自己这三个月以来的工作情况做了如下小结：

1、师德方面

我积极参加学校\*\*的各种学习\*\*活动，坚定正确的信仰，不断提高思想觉悟，树立正确的人生观价值观。与同事关系\*\*，并发扬团队协作精神。我以师德、师爱、师智、师能要求自己，以爱播撒，用爱耕耘，让孩子身心健康发展。我也经常阅读教学和教育类的书籍，不断充实自己，提高自己。

2、工作实际

八月末开学钟声敲响的前夕，我进入到沿河幼儿园大一班，在李老师和保育员张老师的带领下，开始班级内的环境布置及卫生打扫工作。刚刚投入工作的我对许多东西知之甚少。因而紧跟着李老师的脚步前行，偶尔有点小想法，也是和李老师商讨后再去执行的。李老师为人热心，对于我的一些小想法也常给予肯定，使我深受鼓舞。逐渐能够大胆的将自己的想法付诸实践，最终我和李老师一起将教师布置的焕然一新。

九月幼儿园迎来了活泼可爱的孩子们，而我正是幼儿园本学期的第一位早值班老师，每天和四位礼仪小朋友一起在幼儿园一楼大厅门口，以微笑问候每一位老师、家长及小朋友，并协助靳老师给入园的孩子做晨间检查。为期一周的早值班使我意识到老师必须以身作则才能成为孩子的好榜样。而早值班老师更是得做好带头作用，必须准时入园，准备好一切等待礼仪小朋友的到来，给他们戴上授带，并做好文明礼仪示范。开学了，幼儿园内的教学工作也迅速步入常规化，我在大(一)班两位老师的帮助下开始尝试\*\*教学活动。而在正式教学前，我也有幸聆听了多位教师的公开课，并参与到老师们的研修讨论中。通过任课教师的自评和听课教师的评论，我深深的意识到，一节完美的教学活动，背后不仅凝聚了老师的无限期望和无限的努力，而且更是明证了教师的专业水\*。并使我认识到自己的教学能力及与孩子们互动交流等方面的不足。为此我请教了老师们，并积极备课，请老师帮忙指正自己的不足，同时也请老师们给予指导。

3、切身感悟

三个月的幼儿教师工作经验，我坚定了“献身教育事业，当一名辛勤园丁”的信念，我将继续以认真负责的态度虚心学习，不断完善自己，不断提高自身专业素质和能力水\*，为成为一名合格的幼儿教师而努力!为孩子们每天欢唱的“我们是祖国的花朵，请你要好好的爱护我”而不懈努力!

再次感谢中心\*\*，园长和所有老师们的帮助!未来我会更加的努力，希望你们多多给予批评指导。

**医药代表升职前工作总结10**

一、幼儿园老师工作辛苦

我以前在别的幼儿园上过，有很好的教学经验。虽然我还很年轻，但在工作中我从不让人感到不安。来幼儿园面试的时候，幼儿园的负责人告诉我，我正好缺一个班\*\*。但是这个班的同学太吵，动手会比较麻烦。我不知道我是否愿意尝试一下。我也想挑战自己。虽然之前有过工作经验，但是从来没有当过班\*\*。这让我很感兴趣，也很有动力。我觉得如果没有教不好的孩子，他们现在很容易改变思想和习惯。如果你觉得困难，只能说你没有找到正确的方法。经过一个月的相处，我发现做幼儿园的班\*\*对我来说真的是一个很大的挑战。这些孩子不是一般的不听话。现在知道班\*\*一开始给的建议一点都不夸张。我以前的学前教育工作只在我45分钟的课上照顾他们。现在当班\*\*意味着我要对班上的每一个孩子负责，整天关注他们的动态，下班。然而，我终于坚持下来了。

二、工作的发展

我选了孙的课。这个班有26个孩子。第一天见到我，他们连喊“老师好”都不整齐。甚至很多孩子直接不理我，头都不抬。我知道这群“问题学生”对我来说已经够忙的了。时间长了，你会发现孩子心里藏不住东西，开心和不开心都会写在脸上。只要你有足够的细心和耐心去接近他，让他对你卸下防备，他们比温顺的羊还听话。比如有一个孩子，他故意捣乱，但似乎不会因为他的“恶作剧”而开心。我多次轻声问他为什么不开心，是否不开心。我慢慢问了好几遍。有一次放学后，他在我耳边小声对我说：“如果我遇到更多的麻烦，老师可以叫我父母来幼儿园。好久没见他们了。奶奶总是一个人带我回家，但她不会教我写作业或和我一起玩。我想念我的父母。”。每个孩子的行为都有他们的道理，只是他们不知道这样做对不对，这就需要我这个老师来引导。

三、工作的不足和总结

因为第一次当班\*\*，很多地方还不成熟。现在还是做不到。我关心每一个孩子，\*均给他们同等的照顾。我不能带头和父母沟通。我总是被家长委员会\*\*。每个孩子的身心健康，我都照顾不了。这也是我以后工作的方向。我也相信以我的能力可以成为一名好的班\*\*！

**医药代表升职前工作总结11**

时光荏苒，踏入xx公司从事会计工作已经快两个月了，转眼间试用期已接近尾声，在这将近两个月的工作中，我既体会到了刚刚踏上工作岗位的那种新鲜感，又感觉到了工作的艰辛和劳累，

在这段试用期中有喜也有忧!喜的是和同事们工作相处得十分融洽，学到了很多之前没有接触到的、学不到的东西，自身实践经验、工作能力得到了提高;忧的是自己还有太多的知识需要学习，许多方面还有待于提高。

一、圆满完成了国家\_现场审计工作

通过“严格、扎实、细致、周密”的工作，公司接受住了\_的严格考验，得到了审计组的较高评价。

二、财务信息化建设取得新突破

在资金管理系统建设方面，通过近一年的调研、开发和推广，基本实现了对库站资金的实时\*\*，实现了与业务系统、零售系统的信息共享和系统自动\*\*，实现了资金的自动汇划、收付凭证的自动生成、账户余额的实时\*\*。为进一步降低资金头寸、提高核算速度和质量、降低资金风险提供了方便、快捷的信息\*台，是资金管理历程中的一次跨越式变革。

三、资金、资产管理能力稳步提升

在资产管理方面，通过明确转资流程和表单、\*\*制订预转资单价标准，结合国家\_的审计结果，督促三省公司进一步提高转资速度，截止年底在建工程余额61596万元，与年初相比在建工程占资产总额的比重下降了0。67个百分点。同时，依托资产6。0系统，有效的解决了信息不对称的问题，全年共完成695万元固定资产的内部调拨，完成资产卡片的编制5万余张，充分发挥了存量资产的使用价值。并\*\*三省公司对各项资产进行了一次全面清查，对盘亏、毁损、报废资产的情况进行了一次细致的摸底统计，确定了符合报废条件的资产335项，为下一步优化资产结构、盘活低效或无效资产提供了数据\*\*。

四、注重过程

一是月度滚动预算和资金联动\*\*得到进一步加强，三省公司实现了从被动接受到主动执行的转变，有效保障了费用合理、均衡发生，全年费用指标均\*\*在板块下达指标范围内;

我会在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

最后，感谢大家给了我这次机会，在以后的工作中，我会努力工作，做好个人工作计划，争取将各项工作做得更好!

**医药代表升职前工作总结12**

时光飞速流转，转眼间距离我进入xx幼儿园已经过去三月有余了，我的试用期也随之悄然结束，真正成为了\_\_幼儿园不可或缺的一份子，跟各位老师也已经相处成很要好的姐妹，跟园长的关系也极为\*\*，跟幼儿园的小朋友也相处的极为融洽，彼此感情很好，几乎没有什么隔阂，也没有学生抵触我。这就很好的促使了我在工作上的顺利发展，很\*缓的度过了三个月的试用期，主要还是因为其他老师的热心帮助，还有园长对我工作的大力\*\*。回过头来看，这三个月的工作，我自己还是很满意的，我也有信心在转正后，能在自己的岗位上继续发光发热。

我在\_\_幼儿园负责教孩子们舞蹈，在xx幼儿园我是的一个舞蹈老师，也因为我的到来学校多开设了一门舞蹈课，教学设备、需要的道具、衣服园里花了斥巨资购买；园长也尽量给我多安排了几节舞蹈课，教学资源都往我这边倾斜；找不到其他的舞蹈老师，就给我配备了一个小帮手，也有一点舞蹈的基础，目前还是实\*\*\*，刚从师范学院出来的“小朋友”，来协助我的舞蹈教学工作，有了她的帮助，我会轻松很多，我一个老师上全园小朋友的舞蹈课着实有点。因为园里一直缺乏舞蹈老师，所以一直没有开设舞蹈课，对这方面的经验有所不足，所以我的意见园长还是会着重考虑的，这为我的工作带来了极大的便利，我知道园长是想把孩子们舞蹈方面的能力赶上来，我也不会懈怠，尽自己所能，园长都对我的工作这么大力\*\*了，我肯定的做出点效果出来，不然怎么对的起园长。所幸经过三个月的辛苦教学，在上周的儿童节文艺会上，呈现了很好的舞台效果，孩子们都表现的很好，我也获得了家长们的肯定。

在工作中，我刚开始给孩子们上课，第一节课就给他们表演了一段舞蹈，并问他们想不想学，他们对我的到来充满兴奋，都十分配合我的教学工作，小孩子就是小孩子，对舞蹈的热情丝毫不比我的少，非常积极，可能是因为我的见面舞蹈他们都很容易的接受了我，因为我之前有过很长时间的教学经验，知道怎么去亲近小朋友，所以我们很快了打成一片了，他们都亲切的叫我“刘妈妈”，因为我姓刘，我也不知道这是哪个孩子提出来的，不过他们这样一口一个交的是真的甜，“刘妈妈，我想喝水了”“刘妈妈，我想尿尿了”……我想这个幼儿园我会一直待下去了吧，这里的工作环境，人和事都那么的中我意，为了这群孩子，我也会不辞艰辛的教他们舞蹈。我相信我会在未来的工作中变得更加成熟，把教学工作做得更好！

**医药代表升职前工作总结13**

我于20xx年x月x日成为国大药房的试用员工，2个月的试用期立刻结束，在这2个月的时间里，\*\*和同事们的急躁指导和关心，让我很快的融入到国大这个大家庭中。

初到门店，觉得药店营业员的工作看是简洁，但要把工作做好，却不简洁。首先，我要熟识药店的工作流程，学习药品学问。每天营业前的预备，就有几项工作要检查好，门店的收银系统。

医保系统及POS机系统的检查，备用金的检查和预备，药品陈设检查，营业用品等检查都要做好，预备工作做好才能保证营业的顺当\*\*进行。工作中我严格要求自己，仔细准时做好\*\*主旨的每项任务，虚心向同事请教学习，乐观参与公司的培训，做好培训笔记。

其次，就是药学学问、公司优势品种及（销售技巧）的学习。好的药学学问，才能更好的为顾客服务，才能将销售额提高。扎实的药学学问可以让顾客更加信任我们介绍的产品，也能让我们来顾客的队伍壮大。

最终，作为一名合格的营业员，要有好的服务态度和好的销售技巧。我会礼貌热心的接待顾客，接受顾客的询问，了解患者身体状况，为患者供应\*\*有效、价格合理的药物。

在这2个月的试用期里，公司\*\*和药店同事给了我很大关心，让我学会了许多业务学问，提高了自己的业务水\*，但同时，我也发觉自身的不足，在以后的工作中，我将加强药品学问销售技巧的学习，用自己的药学学问服务顾客，用公司的的行为准则终生学习、不断创新、持续改进来约束并提高自己。

**医药代表升职前工作总结14**

尊敬的\*\*：

您好！首先感谢您给我从事这份工作的机会。弹指一挥间，我来xx已经两个多月了。两个多月的工作实践，在各位\*\*和同事的关怀和指导下，我慢慢适应了工作环境，完全进入了工作角色。这段时间，我通过不懈的努力，各方面均取得一定得进步，现将我的工作情况汇报如下：

一、心存感激，努力工作。

来xx之前，我的心是忐忑不安的，害怕自己适应不了陌生的工作环境，更怕自己胜任不了需要做的工作。报到第一天，\*\*向我详细说明了我的工作内容，并请相关同事带我，这让我心里有了些底，可等我将工作内容分类理顺后，发现工作内容多而杂，我再次怀疑自己的工作能力。带着一份忐忑，一份怀疑，加上自己的努力，我渡过了忙碌而繁乱的过渡期，从一开始不知如何转接电话到现在可以背出各个电话的分机号；从复印文件搞不清楚正反到现在可以顺利解决复印机、打印机出现的小故障；从不知档案如何分类到可以将各类档案分清建立电子档；从一开始的工作杂乱无章，搞不清楚工作的轻重缓急到现在的“一切心中有数，按计划完成”等，我在不断的进步，不断的成长。这个过程中，我得到各位\*\*的关怀与\*\*，得到各位同事的帮助与鼓励，心里真的很温暖，很感激，我唯有将这份感激之情投入到更努力的工作中，才能不辜负大家对我的期望，才能更好的回报公司。

二、心里转变，做xx人。

工作两个多月了，我感觉自己最大的进步就是个人心里发生了巨大的转变，我的人生掀开了一个新的篇章。如果将人生分为几个重要的阶段，那我觉得应该是成长、上学、工作、退休。因此在我的人生字典里，工作自然是一个新的篇章，第一份工作对我来说也是非常重要的。之前虽然有个一份八个月工作经验的工作，但因为没有签劳动合同，没有社保等，即使自己是天天在上班，我自我感觉也是没有归属感，不觉得自己有一份工作。因此和那份工作相比，来到xx，我有了一种员工归属感，这里会和我签正式的劳动合同，会帮我交社保，会安排我去体检，会安排我工作餐等，尽管这在一个正规公司来说应该都是最基本的，可我因为有先前的经历，所以这一切对我都成了极大的恩惠。因此我会将xx的这份工作当做我人生的第一份工作，当然我不会抹去先前那份工作中我所获得的工作经验。有着这样的一种转变，我带着一颗感恩之心来上班，来融入xx这个大家庭，感受xx的文化，准备做一个名副其实的xx人。

三、学无止境，自我完善。

作为一个社会的新人，公司的新人，我还有许多的缺点和不足，还有许多不懂不会的东西，我应该继续虚心的向\*\*求教，向同事学习，努力做好自己的本职工作，认真配合\*\*、同事的工作。还应该努力提高工作效率，争取更多的工作时间。在工作中，还应该有所创新，不该墨守成规，只有这样才能找出工作中的乐趣，热爱自己的工作，从而更积极更努力的去做好它。毕业一年多了，发现自己在校的所学所用并不能很好的为工作服务，我应该针对自己的工作，想办法为自己的充充电，多学点技能性的东西。我相信只有储藏好方方面面的知识与技能，把握好机遇，掌握好人生的方向盘，从基础做起，从最根本做起，刻苦学习，正确竖立人生目标，做好人生的规划，一步一个脚印的踏踏实实迈好人生步伐，才能在社会中有立足之地。

xx是一个有凝聚力的企业，是一支优秀的团队，年轻、有激情、有创造力。在xx上班的日子里，我每天都在快乐的成长，我盼望着做一个真正的xx人，为xx贡献自己的微薄之力。

在此，向公司的各位\*\*及同事表示深深地感谢！

**医药代表升职前工作总结15**

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，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，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，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。

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。

**医药代表升职前工作总结16**

回顾这四个月的工作，我在公司\*\*及各位同事的\*\*与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过四个月的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，如以前在工作中遇到问题，就会因为苦恼这个问题而使工作停滞不前，又由于不太喜欢问别人，所以使解决问题的时间较长，还影响了一整天的工作心情，使工作没有激情。现在慢慢的学会询问别人，通过qq，网上查资料等多种\*\*解决问题，缩短了解决问题的时间，而且问题解决了，心情也会变好，工作比较有激情。会总结问题，有时候也需要把问题放置一段时间，在日后的工作中可能不知觉的问题已经解决了。要合理安排时间，抽出一定的时间学习，补充能量。

>一、成长的内容

在四个月的工作中，我首先对\*台进行了学习，在不断的\*\*题，解决问题，现在基本上可以运用\*台，熟悉了\*台的开发过程，并以医院门诊为例，应用\*台进行了简单的开发，具体如：

1、用\*台的数据中心对数据库进行建立，备份。

2、了解\*台的单据界面，报表，一览表的运用。

3.、并可以实现\*台与VS交互，通过代码实现一些扩展功能。

4、并了解一些\*台的自带功能，比如套打，自动编码实体等。

在这过程中，通过经理的认真讲解，我也对医院HIS有了初步的了解。

主要是对医院门诊的的了解，主要分门诊挂号，医生工作站，门诊收费，门诊发药，门诊退药，门诊退费等功能模块，并对药房进行了划分，还有一些细节的东西，如药品调拨，在途库存等。在工作前对于HIS，我只能说是零的认识，通过四个月的学习对HIS有了一定的认识，虽然了解的并不多，但相信在未来的工作中，会有更深入的了解与认识。

在不断的学习中不仅自己的知识水\*有了提高，同时也提高了自身的自学能力，知识水\*的提高主要是体现在.net的运用，还有一些简单的sql语句的运用，之前没有用过数据库的事件探查器，如今知道怎么用时间探查器进行调试程序，找错误。自学能力的提高主要体现在，在工作中遇见的问题有些可以通过上网查资料来解决，并会简单的进行相关内容的学习。可以自己解决一些工作中的小问题。相信在未来的工作中，会越来越好。

>二、加强自身学习，提高业务水\*

由于自身的知识水\*有限，在试用期经过不断学习、不断积累，已具备了一些开发工作经验，已经可以运用\*台处理一些简单的业务逻辑，并能够以正确的态度对待各项工作任务，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，努力提高工作效率和工作质量。

>三、存在的问题和今后努力方向

在四个月的学习过程中，在工作能力得到了一些提高，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，由于刚毕业刚刚参加工作，可能还不太适应工作环境，对于\*台开发还不能完全掌握，一些技巧还学要在工作中慢慢发现，工作效率有待进一步提高；如可能\*台自带的一些功能我没有发现，而是自己费了好大的力气去用代码写，浪费了时间（如之前不知道自带用户表，而且登陆\*台可以查到哪个用户，这个我在不知道的情况下建了表，浪费了时间），\*台不能掌握的主要是他自身带的`一些功能，如系统管理，财务中心，\*\*中心的功能不是很了解（像收发邮件等功能，工作流这个功能也没有用过）。第二，有些工作还不够过细（如具体哪个功能模块的详细功能，表的具体字段不是很了解），对医院HIS的理解不够透彻（毕竟没有接触过这个成\*软件，所以还是比较抽象）；第三，自己的知识技能水\*还比较欠缺，有待进一步的提高。

在以后的工作中，自己决心认真提高业务、工作水\*，为公司发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习医疗软件相关知识。对HIS的当前情况做到心中有数；第二，努力提高自身的专业知识，熟练掌握\*台，提高工作效率；第三，为自己树立目标，为公司发展尽一份力量。.

以上是我这四个月的工作总结。请经理验收。

**医药代表升职前工作总结17**

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。

**医药代表升职前工作总结18**

我于xx年xx月xx日成为公司的试用员工，目前从事我司燃煤采制化工作。在这期间，公司\*\*各相关专业专工对我进行了一系列的培训工作，中间包括对公司企业文化的学习和安规培训，之后，便是紧张的岗位培训。在此过程中，使我对发电厂生产流程以及我司燃煤采制化工作有了比较深刻的认识。现将目前工作情况简要总结:

1、认真完成了入厂实习培训工作;

2、在短时间内掌握了电厂燃煤采制化、油务以及简单的水化验工作;

3、入厂至今参与完成了1800多个煤样化验以及500多个煤样的制备工作;

4、积极配合化学专工完成了厂区绿化以及项目部移交工作;

5、在化学专工的督促下，较好的配合环保助工完成了环保验收、检查、日常环保数据报送等工作;

6、协助化验室主管定期做好各实验仪器的标定、检查及日常维护工作，并协助整理各类资料的登记、存档等工作;

7、机组启动和调试过程中，按主管要求，加班加点完成了燃煤各化验项目，并及时报送了化验结果;

8、遵照部门下发的新学员集控学习计划，对发电厂生产流程以及锅炉、汽机、电气等专业理论知识及设备进行了初步认识和学习;

9、煤化验方面仪器容易发生故障，无备用设备，煤样多时，仪器持续不间断工作容易导致化验结果出现偏差，严重影响了化验结果的准确性，并且经常会延误化验结果的出示，导致报告不能及时发出;

10、由于化验、制样、烟气在线数据\*\*方面部分工作量的加大，参加水化、油务、煤化以及制样等岗位人员短缺，严重影响了正常工作的协调与开展;

11、煤化验部分设备老化，由于经常更换配件，工作性能无法达到原技术指标，由此直接影响到化验结果的准确性;(部分损坏配件厂家已停产，无法更换)

12、就个人而言，对理论知识的了解还不够扎实，动手操作能力尚有不足，工作经验有待提高，个人交际能力欠佳，与同事以及\*\*沟通较少;

在化验工作中，我勤奋学习、踏实肯干，认真细心地对待工作，有较强的责任心及自我约束力!从不带任何情绪上班，化验过程中我注重观察和掌握仪器的工作特性，发现故障能及时得以排除，有效的保证了实验进度和实验的准确性。获得了各专工及主管和同事的认同。当然，在工作中我也出现过一些小的差错和不足，各专工及主管也及时给我指出，由此也进一步促进了我工作的成熟性。在今后的工作学习中我会时刻注意自身的不足，努力克服不足，改正缺点，虚心请教，加强自身综合素质的修养，不断提高自身工作能力，认真的做好自己的本职工作以及\*\*交办的其他工作。

从懵懂的入厂实习到能够\*\*自主的完成现在的日常本职工作，在这期间，化学专工及化验室主管不辞辛劳，加大培训力度，想尽办法力争在最短的时间内培养了我很快投入工作的能力，借此特别感谢!与此同时，紧张的培训使我在短短三个月的时间里对我司燃煤采制化工作有了比较扎实的了解和掌握，采制化工作看似简单，但直接联系牵扯到我司的经济动脉，同时还是我司机组安全经济运行的有力保障。因此，我深知自己岗位工作的重要性，岗位要求我必须具备过硬的专业理论知识和熟练的动手操作能力，那么认真学习贯通国标，把国标要求落实到日常工作中，细心维护设备，了解设备工作特性就是我必须要做的工作之一。之实习培训后，在\*时的日常工作中，我严格结合国标要求，定时标定化验仪器，细化实验环节，从而为我司的经济发展和机组安全经济运行做出了自己应尽的职责。

总之，经过一年的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，并能积极全面的配合公司下达的要求去展开工作，与同事之间能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，以公司的利益为最大利益，做到诚实守信、言行一致，踏实、勤恳、不弄虚作假，为公司节约成本。与大家互相\*\*，主动配合他人工作。不断提升自己的工作能力及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

**医药代表升职前工作总结19**

转眼间，一年过去了，即将迎来新学年的开始。但它给予我的是更多的深思！在过去的一年里，我从一个刚毕业的学生逐渐成长为一个成熟稳重的幼儿教师，成长的里程在她人看来也许是微不足道，拥有的仅仅是普通、\*凡。幼儿教育事业是一份需要用爱去耕耘的事业。在全社会呼唤师德的形势下，我有一份这样以爱为主题的工作，我快乐，我爱我的事业。回顾过去的一年，忙碌而愉快的工作在我班三位老师的团结协作下，取得了较好的成绩。一年里，我认真做好各项工作，积极完成学校布置的各项任务。下面我把一年来的工作总结如下。

一、\*\*思想

热爱祖国，热爱人民，坚持四项基本原则，坚决拥护\*\*的\*\*，忠诚\*的教育事业，教书育人，为人师表。按时参加\*\*学习，坚持理论联系实际，认真听讲，认真做好笔记，努力改造自己的人生观。

二、教育教学能力

我是音乐专业毕业的学生，能够胜任中小学各年级的音乐教学工作，但我仍积极报名参加本科函授学习，坚持把自己的学习作为自我完善和提高的重要途径，既积极参加学校\*\*的各种学习，又广泛地开展自学，积极参加进修校\*\*的新教师培训，工作上服从\*\*的安排，认真负责、踏实肯干，凡事积极主动，迎难而上，不怕苦，不怕累。在众多前辈毫无保留的指导和帮助下，我教学能力增强了，在教学中克服了紧张感，能够进行教态自然亲切的有个人风格的教学活动，并能达到一定的教学效果。我着力于培养大班幼儿敢于表现自己的能力，所以在活动时注意营造活泼自然的氛围，认真在活动中贯彻《纲要》的要求，多给孩子表现的机会，多多给予孩子鼓励和表扬，帮助孩子从小树立自信，很多家长都反映：原本内向的孩子活泼、开朗多了。

三、出勤方面

严格遵守学校的各种规章\*\*，积极参加\*\*业务学习，教研活动、校、年级活动，各种会议及其他集体活动都是按时参加，服从学校安排，本年度出全勤。

四、工作业绩

一份耕耘，一份收获，我在这一年的教育教学活动中，按照学校\*\*的要求，结合学校、学生实际，坚持教学“六认真”，深钻教材，认真上好每一堂课，取得了令人满意的成绩，深受教师、家长、学生和社会的好评。

五、存在的问题和今后的打算

**医药代表升职前工作总结20**

这是我第一次在客服部工作，由于公司的调配，我来到了x公司的客服部，开头了自己的客服工作，成为了一名公司的客服，从自己开头工作开头，我就始终都觉得不管自己身处什么样的位置，我都要对自己的工作保持肯定的喜爱，同时也要尽力的完成好自己的工作，“干一行爱一行，一行行，行行行”始终都是我的人生和工作信条，所以在自己是一名公司客服部的员工之后，我也在努力的完成自己的工作。

进入公司之后，我首先最先开展的就是自己对于公司的熟识，以及在客服部的工作职能和工作任务，对自己所处的位置有了肯定的了解之后才能更好的开展自己的工作，所以从我进入客服部开头，我就跟着公司的同事学习客服的工作技巧以及在工作当中的一些细节，在他们的关心之下我也渐渐的了解到了客服的工作内容，就是在网上，在公司的\*台里面关心他们解决他们所遇到的问题，不管是对于公司的顾客还是对于公司的其他的客户，只要别人在我们这里有问题，我们都要准时的关心他们解决，也要尽自己的力气去维护好公司和客户当中的关系，所以大部分的时间，我们客服就是连接公司和客户之间的桥，所以我们\*\*的不仅仅是自己，我们\*\*的也是公司，也正是由于这样的缘由，我们才更加的需要在工作的时候打起自己充足的精神，用自己的工作状态去完成自己的工作，起初我也还不是特殊的娴熟，对于自己与客户的沟通也不是很在行，但是我也感谢部门的全部的同事的关心，能够让我在这么短的时间里成长许多，对自己的工作不仅仅可以完成的特别的顺当，我也可以在自己所要做的工作当中学会许多的学问和技能，现在我也可以很好的与人沟通，保证自己在工作的时候可以精彩、顺当的完成自己的事情，在公司，在自己的工作职位上面，仔细负责的去做好客服应当做的事。

尽管试用期只有极短的几个月的时间，但是我信任自己在公司的所做所为，公司及全部的同事都有目共睹，所以在之后的工作当中，我也会更加的努力的，遵从公司的支配，肯定不会自作主见，遵守公司、上班的法规，保证我可以在公司的工作顺当进行的前提下，尽力给公司带来更大的价值，让自己能够在公司，在客服的工作上有所成就，有所作为。

**医药代表升职前工作总结21**

我于20xx年3月8日成为国大药房的试用员工，2个月的试用期马上结束，在这2个月的时间里，\*\*和同事们的耐心指导和帮助，让我很快的融入到国大这个大家庭中。

初到门店，觉得药店营业员的工作看是简单，但要把工作做好，却不简单。首先，我要熟悉药店的工作流程，学习药品知识。每天营业前的准备，就有几项工作要检查好，门店的收银系统、医保系统及POS机系统的检查，备用金的检查和准备，药品陈列检查，营业用品等检查都要做好，准备工作做好才能保证营业的顺利安全进行。工作中我严格要求自己，认真及时做好\*\*主旨的每项任务，虚心向同事请教学习，积极参加公司的培训，做好培训笔记。

其次，就是药学知识、公司优势品种及销售技巧的学习。好的药学知识，才能更好的为顾客服务，才能将销售额提高。扎实的药学知识可以让顾客更加相信我们介绍的产品，也能让我们来顾客的队伍壮大。

最后，作为一名合格的营业员，要有好的服务态度和好的销售技巧。我会礼貌热心的接待顾客，接受顾客的咨询，了解患者身体状况，为患者提供安全有效、价格合理的药物。

在这2个月的试用期里，公司\*\*和药店同事给了我很大帮助，让我学会了很多业务知识，提高了自己的业务水\*，但同时，我也发现自身的不足，在以后的工作中，我将加强药品知识销售技巧的学习，用自己德尔药学知识服务顾客，用公司的的行为准则“终生学习、不断创新、持续改进”来约束并提高自己。

——医药行业试用期工作总结3篇

**医药代表升职前工作总结22**

作为一名新来的it行业的员工，从xx月初到现在，我已经在公司工作近1个月了，试用期就要结束。这段时间我收获了很多，对于我从学生到一个职业人的转变具有重要意义。

作为一个应届毕业生初来公司，刚开始很担心不知如何与同事共处、如何做好工作。因为公司的这些业务是我以前从未接触过的，而且和我的专业知识相差也比较大。但是这一个月以来，在公司宽松融洽的工作氛围下，经过项目经理和同事的悉心关怀和耐心指导，我很快的完成了从学生到职员的转变，在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了项目的整个工作流程，最重要的是接触和学习了不少的相关业务知识，很好地完成了项目交予的`任务，做好了自己的本职工作，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

在这里对一个月的工作和生活做一下总结，可从中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水\*。

在这一个月的工作和生活中，我一直严格要求自己，遵守公司的各项规章\*\*。尽心尽力，履行自己的工作职责，认真及时做好\*\*布置的每一项任务。当然我在工作中还存在一定的问题和不足，比如：对业务不太熟悉，处理问题不能得心应手，工作经验方面有待提高;对相关知识情况了解的还不够详细和充实，掌握的技术\*\*还不够多;需要继续学习以提高自己的知识水\*和业务能力，加强分析和解决实际问题的能力;同时团队协作能力也需要进一步增强等。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。也希望请\*\*和同事对我多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。

这里我要特别感谢部门经理对我的入职指引和帮助，感谢他对我工作中出现的失误进行提醒和指正。作为应届毕业生初入职场，在工作中难免出现一些差错需要同事的批评和\*\*。但这些经历也让我不断成熟，在以后处理各种问题时考虑得更加全面。现在的我同老员工相比，在工作经验和能力上都有很大差距，工作和生活上不懂的问题应虚心向同事请教学习，以不断充实自己。

同时感谢对我们的业务指导以及每一次技术培训。由于我们是个it公司，我清楚地了解良好的业务素质和技术水\*是做好本质工作的前提和必要条件。

在公司的这段时间里，我学到了很多，感悟了很多。看到公司良好的发展势头，我深深地感到骄傲和自豪，因此我更加迫切的实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，和公司共同成长。我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来。

**医药代表升职前工作总结23**

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\*\*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\*\*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\*\*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。

**医药代表升职前工作总结24**

在科主任的正确领导与关怀下，在同志们的大力支持与帮助下，经过自己的不懈努力，圆满完成了任期内的各项工作。现总结如下：

在思想方面

自己能认真贯彻执行党的路线、方针、政策，积极参加院科两级组织的各项政治学习，牢记办院宗旨，时刻与院党委保持一致。认真学习张厅长讲话，并把讲话精神领会贯通，应用到实际工作中去。

在业务方面

自己能严格要求自己，做到严谨认真，尽心尽责。在药品发放中，能严格按照调剂操作规程进行，做到“四查十对”。对患者礼貌、热情、大方，说话和气文明，认真、仔细交代药品用法和有关注意事项，为患者安全、有效、经济地使用药品提供服务；对于病人提出的各种问题，自己都能给予详尽的回答，直到病人满意为止，很好的维护了我院的形象，收到了良好的社会效益。如处方内容有不妥或错误时，能及时与处方医师联系，待其更正后再行调配，保证了病人的用药安全，杜绝了差错事故的发生。严格“毒、麻、限、剧”药品的管理，做到“五专”管理，即：专人、专柜、专用账册、专用处方、专册登记。

配合临床做好药品的供应和管理工作，使药物能安全有效，合理的应用于临床。平时主动将药物信息和动态告知医师和护士，以达到彼此协作，协助医护人员合理地选药和用药，共同为患者服务。对于即将到期的药品，能及时与医师联系，让他们尽快应用，避免了药品的过期失效。对新药品种能及时熟悉和掌握，并介绍到临床科室。同时反馈临床用药信息，充分发挥药师的职能作用。做好药品的保养工作，对自己分管的药柜能定期进行整理摆放，保持了药柜的干净整齐。定期查看效期药品，发现临近效期的及时上报，以免造成经济损失。认真学习《药品管理法》并理论联系实际运用到工作中去。

随着药学科学的迅猛发展，药房工作正从单一向各层次发展，为了适应这新的形势，我不断学习新的专业知识，阅读相关书刊，掌握国内外医药发展的新动向，不断更新自己的知识水平，提高了自己的业务能力。做好药房管理工作，实行分柜管理，责任到人，充分调动大家的积极性，主动性，使大家认识到药房工作的重要性、必要性，以一个合格药师的身份全身心的投入到药房工作中去。积极配合科主任的工作，认真传达科室会议精神，严格按照科室计划执行，对科里安排的工作都能及时认真的完成，做到上通下达，团结一致。

任职以来我虽然取得了一些成绩，但还有许多不足之处，自己一定会认真反思，取长补短。争取更上一层楼，把药房工作做得更好。

**医药代表升职前工作总结25**

时间过得很快，转眼间三个月试用期的时间就过去了，在三个月的出纳工作中，对出纳的岗位认识、工作性质、业务技能以及思想提高都是对我的职业生涯的填充和必不可少的弥补。

回顾三个月来的出纳工作，先是失误、还是失误，最后才有了小的成绩和经验。下面，我将出纳工作总结如下，敬请大家提出宝贵意见。

>一、失误、缺点和经验简谈

以前在公司是做会计工作的，出纳的业务没具体操作和实践过，总认为是\_调虫小技\_，不以为然，可就是抱着这种心态刚开始干出纳工作出现不少的失误，

第一失误就是开具支票上的错误。

\*\*要求：开具支票必须字迹工整、无连笔、不能修改等。而我的正楷书\*底实在是太弱了，笔画不连，字就不会写;终于把支票抬头单位名称写工整了，盖银行预留印鉴时也是一门技巧，印鉴重压、重影、现象都会被银行退票，耽误工作。

基于上述业务需求，根据自己在软件公司的软件实施经验和电脑知识，为自己的岗位需求开发了excel系统的交行票据套打系统，解决了在实际工作中出现的缺点问题，提高了工作效率。

由此可见，虚心的、积极的心态是干好一切工作的根本;学习和实践相互融合才能产出成果。在大学里，学习的知识不能用在具体解决问题上，空洞无味，就是因为没有问题摆在我们面前，成果都是面对一个一个具体问题而存在的。

>二、取得的成绩

在这期间，在财务和内勤上我作了如下具体工作。

1、严格按照财务\*\*的\'要求，办理费用报销，现金、支票的收付业务。

2、每月第八个工作日按时作好单位职工的薪金发放。

3、及时登记现金、银行存款日记帐。月末编制银行余额调节表。

4、起草财经公文、人事公文并及时发放、传阅、存档、保管。

5、\*\*人员考勤登记，办公饮用水的安排。

6、开具日常收款业务\*\*，并保管好空白\*\*和其它支票。

7、开发了excel\*台票据套打系统。

8、填写地税申报表。

9、完成财务经理交待的工作。

出纳工作看似简单，做起来难，成绩的取得离不开单位\*\*的耐心教诲和无形的身教，三个月的岗位实战练兵，使我的财务工作水\*又向前推进了一步。知道了要作好出纳工作绝不可以用\_轻松\_来形容，绝

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！