# 联邦制药集团工作总结(必备26篇)

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2025-04-04

*联邦制药集团工作总结1我作为制药厂一名员工，在过去的一年里，认真履责，积极工作；带领班组全体成员保质保量地完成了车间下达的各项目标任务：岗位责任概述：1.按生产计划和工艺技术文件，科学、合理地组织生产，及时解决生产中突出问题。2.加强班组管...*

**联邦制药集团工作总结1**

我作为制药厂一名员工，在过去的一年里，认真履责，积极工作；带领班组全体成员保质保量地完成了车间下达的各项目标任务：岗位责任概述：

1.按生产计划和工艺技术文件，科学、合理地组织生产，及时解决生产中突出问题。

2.加强班组管理，以班组标准化建设内容为重点，建立、健全班组各项管理制度，不断提高班组向GMP管理制度靠近。

3.组织班组按照车间的统一部署听从上级领导的指令生产。

4.搞好安全教育，精心维护保养设备，认真招待劳动保护法规和操作规程，坚持做到安全文明生产。

5.搞好劳动竞赛，积极开展比、学、赶、帮、超活动。

6.做好思想政治工作，教育职工坚持四项基本原则，遵守社会公德和职业道德。

>20xx年主要工作叙述：

在5年的时间里，制药厂以突破了一个亿的产量。我们班努力适应改革和参与改革，以安”全第一，质量第一”为工作主线，在车间领导的正确领导和指引下，在全班员工紧密团结和奋斗下，以“规范、高效、更好”为追求目标，以人本管理为突破口，切实转变思想观念，牢固树立发展意识、竞争意识和创新意识，大力推动班组基础管理更上一个新的台阶。较为圆满地完成了厂、车间下达的各项生产任务；并能积极有序地开展各项工作，班组建设也得到提高。现将一年来主要工作述职：

>一、建立了一套符合我们班生产运行的新线运行模式

在生产过程当中有许许多多需要我们思考的问题，如何有效归范生产中各种细小环节是我们当前的基本任务，需要我们首先将所预料的各种环节进行规范和部署，以便员工们有章可循，大家做到心中有数；再加上“三定”工作的有效开展，使员工们的危机感进一步增强，进一步提高各方面知识已成为车间员工的当务之急。我班在当前的形式和任务面前，必须选择一套较为符合新线的运行模式，来适应我班的经营活动，以便提高班组的各项工作。总结出一套较为适合我班的运行模式。

>二、建立了新线设备保养制度

“产品质量的体现在现场”，我们车间一向注重车间形象，搞好现场管理和设备保养是新线管理工作的重要组成部分，也是产品质量得以保证的前提和基矗所以如何搞好设备维修和保养是今年工作的重点。班组根据实际情况制定了一套维护现场管理和设备保养的规章制度来规范现场管理。

>三、严格执行生产调度指令，认真组织生产

一个企业的生产是否能够正常进行，取决于生产调度的合理调度，我们生产班坚决服从生产调度指令，为全面完成全年的生产任务打下基矗首先，在实际生产过程中班组能够很好的协调各方面的工作，能从培养员工素质和提高工作效率两方面着手开展各项工作，并且能有效运用人力资源进行合理安排，认真组织生产，今年同期生产产量比去年增长百分之十以上；其次，班组为提高班组员工的综合素质，逐步将员工岗位进行轮换，让他们有机会接触和掌握各岗位的操作技能，班组为他们提供岗位轮换机会，使员工们的综合素质得到进一步提高。

>四、确保“GMP质量保证体系”在本班正常运行，进一步严格工艺管理，抓好过程控制，并杜绝质量事故的发生

我们班组始终紧紧围饶GMP质量保证体系的运行，因面临技改工程后不久，设备的各项工艺指标的控制有很大难度，班组在车间及工艺员的正确指导下，通过不断的探索、不断调整，逐步将每个工序的各项指标控制在工艺要求范围之内，再加上不断对员工进行有关质量方面的培训和指导，很快从过渡期成长到成熟期。在实际生产过程中，我们主要通过员工的相互配合来控制产品质量，前后工序相互监督、相互验证，使产品质量得到较好的控制。

>五、强化班组管理，搞好班组文化建设，提升班组凝聚力

今年因为各项还需努力规范，没有过多的时间来搞班组活动，但我们知道班组凝聚力是一个团体能否发挥好整体作战能力的关键，所以我们组织了几次生产管理与质量管理的培训。使班组成员之间多了解点。关键是使大家感觉到一种自重感，对以后的工作有很大帮助。其次，班组从以前的管理方式逐步向人性化进行过渡，班组将很多工作让班委来完成，让班委们既感到压力又感到他们对于班组的重要性，使他们主动为班组出谋划策。通过这一年的磨合，班组已经成为一个完整的整体，大家处于这个整体之中，相互配合、相互理解，为将来的工作打下了基矗。

>六、作好政治思想工作和职业道德教育

掌握现代员工的人格、思想和工作动机等因素是有效组织生产的关键，但这也是资源中最不定的因素，它可能随时发生改变，我的具体做法是：首先，通过和员工的接触，了解他们的需求，在班组尽量满足他们的需求；其次，通过班会的形式对他们进行政治思想教育和职业道德教育，让他们认识到工作的重要性和必要性。最后，我们主要通过素质教育让他们的实际操作水平能得到一定提高，并且教会实际工作技巧，能更好地运用在实际中。

总之，这一年通过全班员工的共同努力，在车间领导的正确领导下，能够完成各项工作指标来之不易，但我们也清醒认识到我们所做的工作离厂和车间的要求还很远，我们一定与时俱进、奋勇拼搏、团结一心，扎扎实实干好每一项工作，为明年的工作打好坚实基础，我们相信在我们大家的共同努力下，公司的明天会更加美好！

**联邦制药集团工作总结2**

时光飞逝，岁月如梭。XX年已接近尾声，XX年即将来临。回顾这一年里，我们也经历了很多事情。虽然仅仅是设备部，但是对于一个药厂也起着至关重要的作用。下面本人就今年工作做以总结：

一月份检修车间夹层水管路、蒸汽管路、消防管路等，确保二月份假期的安全。

二月份检修压片机、胶囊填充机、铝塑泡罩包装机、一步制粒机以及湿法制粒机等设备，确保假期后顺利生产。

三月份开空调冷水机组，确保洁净区温湿度合格。

四月份对空气压缩机进行保养，真空系统进行保养，净化空调进行保养。

五月份准备进行普通固体车间胶囊剂的认证工作，对制水系统及纯蒸汽发生器进行验证工作，并改造。

六月份迎接药监局老师的检查，并进行整改工作，对制水系统及车间布局进行设计改造。

七月份进行车间制药设备固定资产盘点工作。

八月份对车间老旧设备进行考察，计算能耗与产能，核算成本，对老设备进行淘汰，并考察一些新设备。

九月份购买部分新设备，如总混机、铝包机等，并进行安装调试。

十月份对全部设备进行大修，对新购设备进行验证工作。

十一月份对车间办公室进行供暖，对整个厂房及配电室电气系统进行检修。

十二月份对工作进行总结，并做下一年计划。

以上是XX年的工作总结，XX年我们要加大力度寻找新兴技术，最大限度的提高产量，并改进生产工艺，降低成本，提高质量，做老百姓用得起的好药。

XX年即将来临，在此祝福我们的企业越做越好，祝福药圈的朋友工作顺利，祝福我们国家的医药事业蓬勃发展。

**联邦制药集团工作总结3**

20\_年7月18日是一个难忘的日子。清晨，迎着朝霞，白云山制药股份公司本部员工乘座广之旅的大巴从公司门前出发，一路北上，来到碧桂园假日半岛故乡里拓展培训中心，进行了为期一天的培训。通过活动的开展，本人感触颇深，现将心得体会记录在此，作为今后工作生活的指导思想和努力方向。

>一、拍掌训练

首先65位学员分5列站在台下，阿杜教练站在台上，一手平伸，另一手上下挥舞，要求在其两手重合时全体学员拍掌，掌声要求整齐一致。结果掌声总不能整齐。思考原因如下：一是每个人站的位置不同，看问题的角度就不同；二是每个人生理器官不同，反应快慢有异。

该活动提示我们：在一个工作或生活的团体中，每个人扮演的角色不同，看问题、思考问题的角度不一致是很正常的，经常换位思考一下，理解对方、尊重对方、包容对方，我们的世界才会和谐，自己活得才会快乐轻松。

>二、团队建立

随机报数分队后，选出队长和队花，教练要求每队8分钟内得出本队有意义的队名，幽默风趣的队呼，别致的队歌，设计出简单但鲜明的队徽、队旗。各队学员都充分发挥了想象力，由最初的各抒己见到最终的意见统一，体现了团队领导的组织协调能力，增强队员的归属感，让团队成员感受到团队良好的氛围对实际工作的意义。

>三、团队协作游戏

分组后每个队分别上台展示自己的队名、队徽、队旗，唱出队歌，喊出队呼。根据整齐、嘹亮程度，由其他4队鼓掌打分，掌声稀落者不及格，就由队长做俯卧撑作为惩罚。第一轮5队均存私心，结果每个队的队长都做了俯卧撑。经过队长们谈判协商，联合起来，定出了一致的奋斗目标，第二轮每队队员表演都更加努力，都以最热烈的掌声给予其他队，结果全部通过考核，实现了吃饭的目标。

>四、小白兔与森林游戏

在地震、水灾、火灾等自然灾害中，队员扮演的小白兔和树需要紧急寻找保护和被保护的对象，那些没能及时找到对象而落单的就会被当作牺牲者请到台上来。当大家为他们感到难过和惋惜的时候，教练忽然宣布，幸存者可以救人，但必须讲出被救者3个优点。开始时人们大概只是把这当作一个游戏，在多人面前表演有些放不开，响应者寥寥数人，并不踊跃。教练暂停了游戏，伤心地说： 如果这不是一场游戏，而是一场真正的灾难，你们见到你们的亲人、你们的同事、你们的邻居、你们的伙伴需要营救的时候，你们会像现在一样无动于衷吗？每次你们都告诉我，你们是最好的`团队，真的吗？ 教练的一番呵斥，警醒了人们，人群沸腾了，幸存者纷纷上台寻找自己的伙伴、朋友援救。我有两个同事在台上，他们有着一样的期盼目光，他们一样的聪明、勤奋、团队精神良好，我好想把他们一起救出来，可我的要求被教练驳回，一个幸存者只准救一个。我犹豫片刻，脑中迅速地思考着：如果真正灾难来临，理论上应以就近救人为原则，时不我待。我选择救援了离我较近的一位同事，同时怀着负疚和遗憾将未完成的任务交给了其他幸存的同事。时至今日，心理的负疚感仍未消除，我深深感到自己的力量太渺小。

**联邦制药集团工作总结4**

gmp的中心指导思想是“药品质量是设计和生产出来的，而非检验出来的”，可见生产管理在制药企业中的重要性。下面就本人对此的理解，以及如何做好制药企业的生产管理发表的一些愚见。

>一、首先做好人的工作。

一个操作人员的素质高低可以基本决定一个人的操作技能水平，也基本能决定一个产品的质量水平；而人的素质中，操作技能可以通过实践加以培训和锻炼，其技能的提高是长时间的工作经验积累；一个脚踏实地认真工作的操作员工，其技能水平大概为3年时间相当于一个中专生水平，5年时间可以充当一个大专生水平，这是实践出真知的伟大体现；但是，一个人的思想素质才是决定一个人的最终成就。思想素质欠缺的人，工作表现一般较差，拈轻怕重，偷奸耍滑，对生产工艺的严格执行打折，对工作质量漠不关心是其通病。究其原因，不外乎下面几种情况：工资分配或者发放没有达到其预期目标；领导不重视，没有体现其个人价值；上级对事情的处理缺乏公平、公证、公开等原则，引发无端猜疑；家庭关系恶劣，引发员工思想情绪波动等等。

针对上述问题，本人以为第一，把员工当作自己的家人予以对待，真正关心员工的生存状态，做到对员工的家庭情况、生产技能、思想素质了如指掌，生产中才能做到人尽其材；

第二，做好员工的技能培训工作，制定个人培训、考核成绩、思想等综合评定与工资提级相结合，最大程度的提高员工的生产积极性；

第三，制定一个竞争淘汰机制，包括岗位负责人的竞聘，让绝大多数的员工有表现个人价值的机会；

第四，争取公司的政策支持，比如福利待遇、工资定级等必须要与人力资源部配合才能完善与执行。应该说，所有的管理中，人的管理是比较困难的，人有思想、会思考，但是也有感情！在自己无法做好人的素质问题情况下，自己力争在管理上与公司站在一起，处理问题上与员工站在一起，既要把握好原则尺度，又要掌握好灵活，否则劳心费力不讨好。得不到公司的支持，处理不好棘手问题；得不到员工支持，自己的政策与管理就失去了执行的基础。告诫一条：管理中千万不要因为员工与某个领导的私人关系而放纵了对其的错误处罚；也不要因为某员工对你有意见而打击报复，此乃蠢人之举！记住，群众的眼睛是雪亮的，管理人，一定要攻心为上！

>二、搞好与其他相关部门的工作关系。

都知道公司为销售服务，部门为生产服务的经营管理理念，但是现实中并非如此。任何部门都可以借各个环节来遏制生产，必要时可以使整个生产进程严重受阻！这绝非危言耸听，包括伙食堂的师父。一个制药企业其经营目标是在保证药品质量的前提下，最大程度的追求其利润最大化和市场占有量。因此，生产部门就成为销售部门的直接后勤保障部门。

如果建立一个部门关系金字塔：最高层为销售部，第二层为生产部，第三层为物料供应、工程设备、质量保障、人力资源等相关部门。由此可见，物资供应的不及时、设备检修的不及时、物料质量的检测不及时等，其中的任何一种情况都有可能打乱生产计划——此乃正常生产情况下；再者，加上部门主管之间的矛盾、斗争，消耗企业的资源而满足个人的私欲，这是目前中国企业的一个丑陋的通病。

所以，一个生产主管需要花费不少的心思与精力去搞好相关部门的关系，而且还是部门主管的关系。但是，记住一条：切记卷入部门纷争的是非之中，免得惹火上身，殃及池鱼。

>三、加强直接下属的业务培训与指导。

所有的生产环节，不可能事事都亲历亲为，自己再能干，精力与时间总是十分有限的。一个好汉三个帮，确实只有自己的贴心助手鼎力支持，才能把自己的施政措施逐渐到位。但是，下属的能力又需要不断的锻炼和培养，必要的时候还需要点拔点拔，让他们学会管理，还要授权让他们大胆管理，让他们学会计划、组织、实施、检查、反馈等管理手段，并且注意各个阶段的重点注意事项；同时，自己还要随时为下属的过错承担责任，切记逃避责任，推诿过错！否则，将逐渐失去你的助手而沦为孤家寡人！出现的过错，并不可怕，但是要仔细分析：属于工作程序问题，修改工作程序；属于人员问题，注意加强教育。只要做事，就有出错的可能，问题关键是找出出错的原因加以改正。另外，直接下属的业务能力、素质也决定了其言行的影响力，必须加以适时教育与指导。

>四、加强自我能力的提高，不断加以提高理论和实践水平。

一个企业要想获得长足的进步，必须时时注重学习和加强学习。学习别人的经验，弥补自己的不足，学习别人的教训，警戒自己加强管理；通过学习，弥补自己的理论缺陷；学习的对象有很多，但是最直接的最有效的还是向自己的一线员工学习，他们的长处在于实践的经验总结，而且最适合本企业实际情况。千万不要低估了员工的能力！生产中出现的任何技术问题，解决问题的每个时机都是学习提高实践水平的一个机会，千万不要逃避！如何正确理解和运用gmp，其实就是一个不断学习的过程。

**联邦制药集团工作总结5**

20xx年的脚步即将迈向身后，回想走过的脚印，深深浅浅一年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、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。我将过去一年中工作的心得体会作如下总结。

>一、20xx年回顾

1、在过去的一年中，充分发挥主观能动性，全心全意,克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的各项工作。终于不辱使命，没有因为怀孕而影响到工作。

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甲流的挑战（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部的意见，与各供应商沟通协调，尽最大努力保证药品质量。四、贯彻领导的思想，做好市场部的招投标工作。五、做好新品种的`物价备案工作，及时做好调价工作。六、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、存在的不足

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。

>三、20xx年度工作计划

采购部是公司业务的龙头老大，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我一如既往的信任，将我调到如此重要的岗位上，我亦将不懈努力以不辜负领导的厚爱。怀着感恩的心，将明年的工作做了以下部署：

1、在以质量为前提的情况下，货比三家，直接降低药品价格。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。

2、对于非现款供货单位发货遵循少量多次的原则，充分利用供方信贷期。

3、发货方式尽量以送货上门为主，尽量减少物流费用。

4、降低现款供货，寻找新的供货来源。

5、稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商，为公司做大做强做好积极准备。

6、以遵循gsp为标准，力争更好的做好质管部和供应商之间的桥梁。

7、做好物价工作，多方采集消息，提高市场嗅觉能力。

8、贯彻公司宗旨，做好招投标工作，为占领的市场份额而积极努力。

9、对于周期性及流行性的`疾病做好更加充份的准备。

10、继续做好销售内勤工作，仍然坚信一个出色的内勤是十个乃至优秀销售员的坚强后盾。

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，未来从来都是因为它的不确定性而让我们充满激情.我似乎已经看到了我们部门变得强大的光茫，我将留取精华，摒弃糟粕，不纯为了完成任务而工作，要以创造利润来提升自身价值。我将以更饱满的热情投入到各项工作中去，与公司全体员工共同学习、共建和谐、共创辉煌！

**联邦制药集团工作总结6**

新的一年就要开始了，在新的一年里，公司将面临中药现代化工程建设、通过gmp认证和XX花园建设等重点工作任务。我们肩上的责任更重，我们面临的困难也将更多。

在新的一年里，围绕强化管理和提高员工队伍整体素质，我们将要做好以下几项工作：

首先，是要进一步按照现代企业制度的要求，结合gmp认证全面建立和完善公司的各项管理规章制度。要通过岗位责任制的有效实施，确保公司内部管理水平和管理效益的同步提高。我们要进一步加大内部管理工作中的监督检查和管理反馈力度，采取多种机动灵活的管理监督检查方法和措施，确保各项管理工作的实效。同时，要积极引入竞争机制、激励机制和约束机制，真正将公司的管理工作纳入科学化、规范化、标准化的轨道上来。

其次，是要根据公司事业发展的需求，进一步加强对公司员工队伍整体素质的提升工作。要在20xx年实施员工教育培训的基础上，充分利用各种有效的教育培训方式，在员工队伍中开展系统的规章制度、gmp管理知识和岗位技能等方面的教育培训工作。要认真贯彻集团公司提出的以人为本的管理理念，通过行之有效的教育培训方式和切合实际的教育培训内容，真正将公司的各项管理知识和各专业岗位的业务技能灌输到员工的心目当中，变成员工自觉的行为规范和行为标准。为公司顺利通过gmp认证奠定坚实的人员素质基础。

第三，是要进一步强化服务市场的意识，提高市场保障工作的质量和效率，当好公司市场开拓的后勤。

第四，是要积极服从和服务于公司国家级高技术产业化示范项目工程实施的需要，加强与各金融部门的沟通与协调，加大融资工作的力度，保障公司基本运营资金的需要。

第五，是要加快XX花园工程的建设，争取使该项目早日竣工，发挥效益。

转眼之间，我们又将要踏上崭新的征程。新的一年，挑战和机遇并存，困难与希望同在。面对gmp认证和保持公司事业稳步发展的双重使命，我们肩上的责任更重，我们的信心也更强。我们一定要不折不扣地按照集团公司的总体部署，脚踏实地地强化内部管理，提高综合素质，以饱满的工作热情和顽强的拼搏精神，通过我们更加科学的管理和更加细致的工作，将公司的事业全面推向前进。全力打造出公司事业更加灿烂辉煌的明天!

北京紫竹药业有限公司通过参加集团公司的20xx年半年工作会，认真学习领会卫董事长题为《以激情创造未来的希望 以协同引领价值的提升》的讲话和贺总经理所做的《抢抓机遇 乘势而上 确保圆满完成全年各项任务》的报告的重要精神。7月30日紫竹药业领导班子进一步分析总结了今年上半年公司各方面工作的进展情况，8月8日，紫竹药业又召开了二届一次职工代表大会，在会上，尹栩颖董事长和韩香能总经理就上半年的公司经营业绩和下半年的计划安排向与会的职工代表做了一个深入细致的汇报，使紫竹药业广大职工明确了目标，增加了信心，踌躇满志地开展今年下半年的各项重点工作。

今年上半年，紫竹药业按照集团年初制定的“外抢市场，内练苦功，努力提高核心竞争力”的经营方针和“以行动学习为切入点，确保五个坚定不移，实现四个转变”的经营思路，开展了以下几项重点工作：

第一，不断加强市场营销体系建设，加大营销创新工作力度，与去年同期相比，今年上半年的销售情况有了大幅度的提升，主打产品女性生殖健康药物、紧急避孕类药物、抗早孕药物在市场中的占有率得到了稳步的巩固与提升，实现产品销售收入万元，实现利润万元，分别比去年同期增长和，为完成20xx年全年预算打开了一个良好局面。保持了企业经济持续增长的良好势头。下半年，紫竹药业将逐步建立以信息化管理为辅助手段的营销决策系统，科学合理利用crm系统数据和第三方市场数据，确保销售指标的完成。同时进一步分析国际目标市场，不断开拓新的客户群，扩大公司和产品的国际知名度，在下半年完成全年总出口供货额的既定目标。

第二，紫竹药业紧密围绕6s管理报告的核心内容，在强调四个中心即以生产、管理、营销和研发为中心的基础上，强化风险管理意识，有效地开展技术质量管理、财务管理、内部审计、人力资源管理和信息管理等各项工作，并以科学的管理牵动公司发展的各项环节，为营销、生产和研发等工作打好坚实基础，保证了公司的科学运营。下半年，紫竹药业将进一步加大精细化管理的力度，以技术质量管理提升产品质量，“安全第一，预防为主”，严防质量事故和安全事故的发生，同时整合财务管理资源，提高财务运作水平，辅之以深入持久的内审检查工作，不断优化工作流程，开创工作新局面。

第三，按照集团的国际化战略目标，紫竹药业在上半年继续坚持走国际化的发展道路，围绕研发中心，继续深入开展同步国际、自主创新的各项工作，全面调动公司相关部门配合开展国际认证工作，紧跟市场化、国际化步伐，全面整合公司和国内外现有研发资源。在公司各相关部门的共同努力下，左炔诺孕酮cos认证工作在今年取得了突破性进展，6月19日正式收到了edqm的文件资料发补函。下半年，公司将全面开展注册申报工作和项目研究工作，争取获得炔雌醇、氢溴酸樟柳碱生产批件，同时完成睾酮贴片及睾酮原料的现场核查，药品检验复核以及米非司酮增加适应症的申报等工作，同时进一步加快国际认证进程，使公司产品达到欧美等国际准入的各项标准。

第四，加快了秦皇岛紫竹药业国际化生殖健康产业基地的建设进程，目前已完成了《环境评价报告书》、新土地合同的签订、完成一期工程施工单位的招标工作，并于6月8日举行了秦皇岛紫竹药业有限公司奠基典礼。今年下半年，公司将进一步整合各种有效资源，配合国际化认证工作，积极稳妥地完成原料药基地建设的年度工作安排，争取早日打造一个具备国际先进水平的甾体药物生产基地，成为我国女性生殖健康产业领域的领导力量。

通过紫竹药业全体员工的共同努力，今年上半年公司各方面进展良好，下半年，紫竹药业将继续以集团半年工作会的精神为指导，同心同德，奋力拼搏，以营销、生产、研发、管理四项工作为中心，深入总结上半年工作的成功经验，全面推进公司科学发展，为顺利完成20xx年度预算计划，力争在“十一五”发展规划的第二个年头取得新的突破，实现紫竹药业的新飞跃而共同努力!

**联邦制药集团工作总结7**

20xx年，在公司领导的大力支持下，以省局、市局、县局重要思想为指导，认真贯彻公司关于生产、销售、检验为一体的精神，继续打造“xx”品牌的工作方针，进一步落实公司提出的“质量第一，安全第一”工作目标要求，为百姓造好药，全面落实生产、监管等各项工作。加强专业技术队伍建设，杜绝了不合格产品不得入厂行为。全公司上下同心，团结努力，锐意进取，扎实工作，圆满的完成了公司20xx年的各项工作，为公司发展作出了新的成绩。

>现将20xx年的工作总结一下：

1、组织员工进行了药品从、生产质量管理规范20xx年版的GMP培训，提高员工的业务水平，调动起了员工的积极性；签订了员工劳动合同，组织员工健康体检，保障公司的正常经营、安全生产。

2、今年中成药共生产10个品种，300个批次，同去年相比，增长幅度10%左右。销售值为一忆元左右，为去年同期的倍。主要原因是受市场宏观控制，两票制影响，波动幅度较大，生产成本大幅度上扬等因素的影响。纯利润与去年持平。

3、质检检测进厂原料50个品种，200个批次；辅料15个品种30个批次；中间产品20个品种，600个批次；成品10个品种，300批次；包装材料10个品种35批次；纯化水14个点，43个批次的检测。质监对车间生产现场、设备、人员的生产清洁监督320次。有效归范生产中各种细小环节，对各种环节进行规范和部署，以便员工们有章可循，大家做到心中有数。严格按照产质量管理规范20xx年版的他、要求来做。

>20xx年工作计划：

1、鉴于GMP飞检的日益增加，被收证的企业越来越多，检查越来越严，公司决定成立GMP检查办公室，加强公司内部日常GMP检查，更加全面按照GMP生产、检验。

安排每季度的业务知识培训，做好培训、考核记录；完善员工的档案（包括健康档案）；公司计量器具的鉴定；与县药监局沟通联系。

2、产量要比去年同期增长20%以上。要达到这一目标，必须提高员工的主动性，调动员工的工作热情，发挥员工的潜力，让人力资本的得以充分发挥，公司将打破大锅饭，干好干坏，干多干少一个样的传统，对各岗位实行定岗定员，全员实行绩效工资制，每月的工资将与产量、质量挂钩。员工要服从车间管理人员的安排，遵守公司一切管理制度及员工守则，努力创造自身的价值。

3、资料要尽量完善，QA、QC与生产、软件办组织行为要绝对统一，对资料定期进行审核，尽量与生产靠近，工作落实到每件事、每个人。要通过员工的相互配合来控制产品质量，前后工序相互监督、相互验证，使产品质量得到较好的控制。以确保“GMP质量保证体系”在公司的正常运行，严格工艺管理，抓好过程控制，杜绝质量事故的发生。

总之，这一年通过公司全体员工的共同努力，在公司和车间领导的正确领导下，能够完成各项工作指标来之不易，但要清醒认识到你们所做的工作离公司和车间的要求还有一定的差距，但我坚信只要大家与时俱进、奋勇拼搏、团结一心，扎扎实实干好每一项工作，为以后的工作打好坚实基础，我相信在大家的共同努力下，20xx的明天会更加美好。

**联邦制药集团工作总结8**

虽然20xx年的工作取得了一定成绩，但是也存在着不足之处。只有不断总结自己的不足，加以克服，才有可能进步。对上述的工作内容的不足和下一步计划做如下总结：

一、xx是我们制剂组参与研发的第一个新药。由于经验的缺乏，我们在这个项目上做了很多的无用功，很多时候都在原地打转，没有一个整体的流程，工作不够具体，也不够系统全面。通过不断的学习和吸取经验，根据CTD资料撰写要求和《化学药物制剂研究的技术指导原则》我们编写了自己的一个制剂研发流程，按照流程的要求，我们逐一落实工作，最终目的是建立一个制剂研究规范化、标准化研究模式。其余的在研品种的研究，如xx、xx等，将会依托xx的研究模式开展。

二、在保健品的申报工作中，存在对保健食品的申报流程不熟悉，在样品的前期研究工作中的试验不够具体和细致，没有规范化和系统化的总结。

这些都是不良的试验习惯和不成熟的工作习惯所致。所以以后要加强对保健品的申报方面的相关信息进行学习。要把试验做细，规范自己的试验流程，要形成制订试验计划，做好试验记录，总结试验结果，讨论结果和制订新的试验计划的套路，形成良好的工作习惯。

三、在专利撰写过程中也存在着诸多不足之处。

第一是对文献的调查不够彻底，第二专利撰写不够细致和全面，对专利的创造性和新颖性阐述不够全面，第三说明书的撰写没有经过理论分析，确定处方是否成立等。这些不足多是对专利审查细则学习的不够彻底所导致，对专利认识不清，导致了撰写专利是往往会出现“不知道怎么写”，“这样写对不对”等问题。下一步必须加强对专利审查细则的.学习，多多借鉴国外专利的书写模式，做到专利撰写的细致规范。

四、在岗位管理方面，也存在着一定的问题，开始的时候不能和小组员工做好协调沟通，事实亲力亲为并不能发挥一名管理者的最大能量。

下一步我要加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效率。

虽然20xx年我还存在着诸多不足之处，但是我相信只要我肯总结，努力改正，终能如破茧之蝶，飞向更宽广的天地。

20xx年是研发技术中心组建的第一年也是制剂小组开展工作的第一年，在不断摸索、不断总结中我们也在一点点的进步，不良的试验习惯和不成熟的工作习惯也导致了许多错误。新的一年即将开始，我要本着“缺点留给别人，优点留给自己”的原则，不断的追求进步。更要以一名管理者的思维来看待问题，统筹规划，做好人力物力的协调，提高工作效率。

一名好的员工要依赖其所在的企业，而我们作为企业的构成元素同样也在影响着企业的发展。我要坚持拼搏，拿出勇气，做好自己，有所创新，去追寻工作的本质，去接近自己的梦想！

最后，衷心祝愿xx事业蒸蒸日上，各位领导万事如意！

**联邦制药集团工作总结9**

10月3日，孔府制药有限公司召开了三季度营销总结会议，以进一步总结成绩，查找不足，制定措施，决战四季度，力争完成全年销售任务。孔府制药董事长桂林、经营副总田强、总经理助理陈成双，全体营销人员及销售内勤参加了会议。

会上，田总首先阐述了本次会议的重要性，既是对1-3季度销售工作的总结会，也是我公司决战四季度的动员会，目的是确保全年货款回收率，顺利完成全年任务指标。田总指出，1-3季度已完成20xx年全年销售任务，这是大家共同努力的结果，尤其是12支牛黄蛇胆川贝液的销售有了全新突破，其他主导产品如风寒感冒颗粒、胃炎宁颗粒、基药等品种有了较大提高，但部分业务人员客户有所流失，这也反映出1-3季度工作中的一些问题，如货款回收率较低、业务人员整体素质有待提高、部分人员应收数值居高不下。陈总在会上提出截止九月底，销售收入较20xx年同期增加了1000万元，回款增加了800万元，这些数字可以说是全体业务人员共同努力的结果，也是对今年以来各项工作的一个肯定，但总回款率较20xx年同期下降了4%。并对市场出现的7个问题进行了阐述。

田总对窜货问题、如何规范市场秩序问题及商业信息保密工作进行了强调。随后销售一部至四部各部长对1-3季度工作进行了汇报，安排了各自销售部门第四季度工作计划和下阶段工作重点。

最后，桂总对1-3季度工作进行总结并对业务人员进行鼓励，一是目前处在双节假期内，其他市直单位仍在放假，但我公司市场人员能够来公司参加营销会议，很辛苦；不仅是市场人员，车间人员假期内也在准时上班，这说明我们的`产品有了一定的市场基础，而且我公司1-3季度销售收入较去年同期增加了800万元，也是对所有市场人员今年以来工作的认可。二是今年的销售任务是5000万元，这既是裕隆集团对孔府制药的考验也是对孔府制药的鼓励。三是希望市场人员动员起来、顽强拼搏、刻苦努力，全力完成5000万销售收入。因为完成5000万元任务，公司就从一个小型企业成为中型企业，也预示我们公司将进入一个快速发展的时期。四是进入四季度，产品将进入真正的旺季，各销售部要加大销售工作的力度，省内人员要加强对基本药物的销售，政府较为宽松的地区，要做好非基本药物的铺货和维护。第四季度第一要及时发货，第二要准时回款，既要完成发货任务，也要完成100%回款任务。同时号召大家，不论在产品销售过程中遇到什么困难，什么阻碍，大家都要讲方法，要有气势，相信“心有多大，舞台就有多大”，要“不为困难找借口，只为成功想办法”。大家要鼓足干劲，群策群力，为实现孔府制药销售突破而努力。

**联邦制药集团工作总结10**

上半年，我药厂在集团公司和股份公司的正确领导下，全药厂干部职工克服全球金融危机给企业生产经营造成的困难，紧紧围绕安全生产、连续生产、清洁生产这一工作目标，大力开展点线管理、强化现场管理、深挖企业内部潜力，坚持安全生产常抓不懈，截止6月底，我厂共生产甲烷氯化物18606吨，未发生安全事故，较好的完成了股份公司下达给我药厂的生产经营任务，现将上半年的工作总结如下：

>一、统一干部职工思想，增强战胜困难信心

受全球金融危机影响，从去年下半年开始，我国经济发展形势急转直下，对刚刚投产的我厂来说更是雪上加霜，车间员工半年工作总结。面对前所未有的困难，我药厂干部职工也曾一度出现过信心不足、悲观失望的情绪。针对这一情况，厂党总支认识到，要想渡过难关，必须统一全厂上下思想，树立战胜困难的信心，为此在全厂干部职工广泛开展了提合理化建议活动，大家纷纷建言献策，找到了从内部挖潜来战胜困难的突破口，形成了全厂上下勒紧裤腰带过紧日子的共识，建立了战胜困难的信心，为完成上半年的生产任务奠定了坚实的思想基础。

>二、实行点线管理，深挖内部潜力

在广泛统一思想的基础上，我厂从年初就大力推行点线管理，层层落实责任。经过反复研究，全厂共制定了5条管理线，44个费用控制点，做大了横到边、竖到沿、责任到个人，使各项费用得到了很好的控制。今年上半年，甲烷氯化物单位制造成本比计划降低了元/吨，单位原料消耗也比去年和计划有较大幅度降低。同时培训、组建了内部维修力量，大力开展修旧利废，半年修理费比计划减少支出万元。

清退外聘人员，原由外聘人员承担包装、维修、绿化等工作全部由本药厂职工承担，上半年比去年同期节省零工费开支x万元。

严格加强对管理费用的控制，管理费用比计划少出140万元，其中车辆费节支元、应酬费节支元、办公费节支元、绿化费节支15005元、销售费用比计划节支万元。

>三、狠抓现场管理，促进管理工作上水平

现场管理是一项常抓不懈的工作，为促使管理上水平、上台阶，在原有现场管理基础上，制定和完善了现场管理方案、考核方式、检查方式等内容，并对办公、生活、生产现场等进一步明确了责任分工，每周定期组织人员进行检查，并将检查结果在板报公告，检查结果与部门薪酬挂钩，极大的提高了职工搞好现场管理的积极性。目前全药厂基本消灭了跑冒滴漏，工作现场和生活现场干净整洁。

>四、安全工作常抓不懈，基础管理工作上台阶

安全工作是企业生产的生命线。今年以来，我药厂全面贯彻企业安全生产主体责任，建立健全了安全管理机构与安全管理网络，层层落实了安全生产责任制。认真开展安全培训教育，全力提高员工安全意识和自我防护能力，增强了全员的“基本功”。以“打非、治违、抓责任”为主题，认真排查和整改事故隐患，确保安全投入，不断增强企业本质安全水平，积极举办了“安全月”活动，强化事故应急预案演练，不断提高了员工应急事故的处置能力。积极推动安全标准化体系建设，不断提升安全生产管理水平，受到了上级安全部门的肯定和认可。

>五、加强设备基础管理，保障生产平稳运行

为加强我药厂设备管理工作，今年我药厂成立了设备管理部，设备管理工作有了较大起色，设备基础管理工作明显加强。今年以来，我药厂进一步修订和完善了设备管理制度，对全药厂各种设备报表进行了规范，修订并落实了设备管理考核制度，完善了设备台帐和设备档案，进一步强化了月度检修计划管理。今年以来共完成了13台到期超重设备、50台压力容器、86台安全阀的定检工作，保障了生产的安全、平稳运行。

>六、精心组织生产，做好节能减排

为了做到安全生产、连续生产、清洁生产，我药厂在做好设备维修、加强查漏堵漏的`同时，进一步完善生产工艺，甲烷氯化物5、6月份分别比计划超产428吨和301吨。产品蒸汽单耗和用电单耗及蒸汽凝液回收等指标均超额完成任务，其中蒸汽单耗比计划减少立方/吨，用电单耗比计划少用158度/吨，1-6月份全厂共达标排放污水立方，合理转移危险废物吨。

>七、坚持比价采购，减少资金占用，实现效益最大化

今年以来，我厂紧紧把握市场行情变化，加强市场信息的多渠道沟通，坚持比价采购，将原材料采购价格保证在同期市场相对最低位，最大限度的提高采购效益，实现采购效益万元，同时通过延期付款及调整库存，比年初减少资金占用，成品占用资金比年初减少355万元。

>八、立足本职，保质保量完成各项分析任务

严格控制原料及产品进出药厂质量，充分发挥质控工作在生产过程中的“眼睛”作用。我厂对所有供应商实行“先抽样检验合格再允许送货”的办法，把不合格原料从源头开始控制，共检验进厂原料280批次，查出并按程序退回不合格原料1车次，确保生产用上合格的原材物料，同时共检验并出具产品质量证明书2100余份，做到一车一单，保证了“出厂产品优等品率100%”的目标，随时对客户的反馈意见疑惑及时进行沟通，并根据客户要求随时取样分析，维护企业信誉。上半年及时准确上报分析数据2xx个，为车间连续、高效运行作出了贡献，真正起到了生产“眼睛”的作用。

**联邦制药集团工作总结11**

今年上半年，医药行业生存的宏观环境仍然不容乐观：原材料能源价格继续上扬、药品政策性降价持续、招投标导致的价格竞争失去理性等等，这给我们企业的生产经营工作带来了诸多不利，制药企业年终工作总结。面对困难形势，我们在公司董事会的领导下，坚持外抓市场一着不让，内抓管理细致入微的工作思路，积极采取应对措施，化解不利因素，全力做好市场开发、技术进步和降本增效三项工作，企业生产经营工作在极为不利的形势下取得了可喜的成绩，各项经济指标完成与时间推进达到同步，实现双过半。

>一、主要经济指标完成情况：

1、实现利润：目标数为xx万元，上半年完成xx万元，占年计划xx%;比去年同期增长xx%;

2、销售收入：目标数为xx万元，上半年完成xx万元，占年计划xx%;比去年同期增长xx%;

3、工业总产值：目标数为xx万元，上半年完成xx万元，占年计划的xx%;

4、存货周转天数：目标数xx天，上半年实绩xx天,比去年同期加速xx天;

5、应收帐款周转天数：目标数x天，上半年实绩x天，比去年同期加速x天;

6、产销率：目标数为x%，上半年实绩x%。

>二、上半年工作的总体评价：

(一)重点品种销售下滑，传统丸剂品种异军突起。

由于受到国家宏观环境的影响，再加上各地医药市场整顿这把双刃剑，导致有些医院对正常的业务工作都不予接待，给我们的销售带来了重重困难。早在年初，公司为强化新品推广力度，着力培育新的增量市场，对销售队伍的结构进行了调整，强化市场的开发与渗透，力争通过高投入、高压力及与之匹配的激励机制，使我们的专科用药销售再上一个新台阶。但由于医药行业宏观环境的影响，专科用药的销售与我们的预期还有一定的差距。与此同时，我们设置了专职人员梳理、强化渠道跟踪管理，开拓维护公司普药和传统用药市场，实现与现有医药业态相衔接的工作机制。

我们在抓好销售队伍、销售市场建设的同时，利用企业的产品优势、品牌优势，积极寻求对传统特色品种的总代理和区域代理，充分借助代理商的渠道优势、网络优势和机制优势，扩大我们产品的销售。

上半年，我们企业跟踪的5个重点产品：xx，与去年同期相比销量均有所下降。但我们的传统丸剂类品种异军突起，因疗效确切、易于吸收，市场前景被代理商看好，一些多年没有生产的老产品如x丸、xx丸、xx丸已成为代理商热力推介品种，销售市场陆续打开，成为企业新的增长点。

(二)新产品开发和科技进步成果显著，gmp管理工作进一步加强。

根据二个开发(即市场开发、新品开发)一起抓的原则，企业加大了新品研发的跟踪力度，并对已取得产品生产批件的品种着力做好产业化的前期准备工作。上半年，获得x新药证书及生产批件、x生产批件、中药9类x片、x生产批件等，同时进行了包括x、x等新产品的大生产工艺参数摸索工作，为这些产品顺利投放市场做好工艺技术准备。

与此同时，我们还建立gmp长效管理机制，组织全员进行相关文件的再学习和考核，要求每一位员工从思想上高度重视、生产过程中严格执行。并且强化对进厂原料、出厂成品质量检验，加强生产现场的监控考核，确保整个生产过程处于受控状态，减少不必要的生产过程中的成本上升。

今年上半年，我们主要产品一次合格率均达到考核指标，产品市场抽检合格率x%。

(三)降本增效成效明显，管理工作得到加强。

今年，我们继续深化预算管理，以预算管理为中心，严格控制费用支出和生产成本。同时，面对近年来行业显现的基本特征，即毛利率屡往低处走、销售量增利减增销不增效、利润空间不断下降的实际，从企业内部挖潜入手，强化全员节约意识，让每个部门、每个流程、每个岗位订出降本增效的目标、措施，责任到人。同时，还在xx年降本增效量化考核取得成效的基础上按照四定原则(即：定项目、定目标、定责任人、定考核办法)制定了x项降本增效量化指标，并修订了相应的考核办法，以最大限度的降低采购成本、营销成本、管理成本等，挖掘内部潜力，从而控制和减缓了成本费用上升的势头。

>三、存在的问题及下半年工作重点：

总结上半年的工作，看到我们取得良好业绩的同时，我们也要看到目前存在的问题：国家宏观经济政策没有松动，企业经营风险上升，市场开发难度增大，企业资金紧张，市场竞争激烈。下半年我们工作的总体指导思想是：及时掌握市场信息，全面、正确地分析、把握市场脉搏及发展方向;全力以赴、振作精神、克难攻坚;我们工作的着力点仍然是市场开发、降本增效、技术进步这三项工作，我们的具体措施为：

市场开发工作：分析研究市场，跟进有力措施，继续抓住四个方面也就是抓主产品销售、抓主销区销售、抓代理商销售、抓快批，倾全公司之力，确保全年指标完成，开创营销工作的新局面。

第一：继续抓好市场网络建设，尤其是重点品种的终端市场网络建设,在巩固现有市场的同时，全面开展第三终端及低端市场的促销工作，结合农村市场由于新农合政策出台而显现的5x亿商机，以及社区医疗服务中心构建工作的启动，制定相应推进计划及工作措施、销售激励政策、市场开发奖励政策，充分调动业务人员的工作积极性，力争取得高端、中低端市场双赢。

第二：公司所有工作要继续围绕市场、加强服务，销售工作要巩固原有市场份额，同时针对不同品种、不同地区、不同顾客的情况，采取积极灵活的销售策略，对竞争性品种实行产品扩张战略;对高附加值的品种实行稳定地市场开发战略;对特殊规格品种实行差异化销售战略。在做好主导品种销售的同时，进一步做好新产品的市场开发，进一步进行产品结构调整。

第三：继续抓好营销队伍的管理。能否做好下半年的销售工作，关键是调动一线营销人员的积极性，激发他们的主观能动性。销售部、市场部经理蹲点困难地区，在抓全面工作的同时，定点对销售回款大幅下滑、重点品种下降量大、新品及低端市场开发能力弱的区域，给予指导、协助，尽快扭转销售下滑局面。

第四：高度重视营销风险，加强重点客户维护，及时掌握客户的动态信息。各地区定期反馈重点客户的经营状况和同类品种的相关信息，发现问题，及时反馈，降低风险发生的概率。

**联邦制药集团工作总结12**

在这半年的工作中，结识了许多新同事，也学到了许多新知识，因为在不同的单位，面对不同的工作，不同的产品，还是会有许些不同的，虽然说化验工作大同小异，但在方法上还得了解，学习，掌握。

本人在中控岗位工作，最深的一个体会就是熬夜的辛苦，但身在这个岗位，就要把这份工作做好，记得刚开始接触这些样品时，我认真学习相关操作规程，结合实践，不懂的地方向同事虚心请都，虽然一开始在检验过程中操作或许会慢一拍，但是现在我已经能熟练操作中控的检验项目并能准确及时的报告结果。我能够遵守劳动纪律，团结进取，务实求真，乐观上进，乐于助人，勤勤恳恳，任劳任怨，始终保持严谨认真的工作态度。有时面对车间所送检的多个样品，我需要合理安排时间，比如在做快速水分测时是，能同时检验气相，液相，滴定含量，保质保量的工作，在操作过程中，如果碰到问题，那需要首先查找原因，力求解决，如果解决不了，其实是向请教同事，向领导报告情况。

20xx年10月1日就要实行10年版药典，其中的内容和旧版药典会有和有很多的不同之外，例如我要好好学习新版药典的内容，凡例尤其重要，然后将其中所学的知识加以应用，对于“模糊”的内容和同事间加以讨论，更深入的学习，学习GMP条款，在工作中也能遵守GMP规范，把好中间产品控制的质量关。

最近，单位正在扩建污水站，相信不久后将会扩建车间，为了迎合车间的\'产品，我需要认真学习操作规程，努力提高自己的工作技能和综合素质，增加对各个环节的熟悉程度，从而在开展工作时提高工作效率。

>不足之处：

1、对20xx年版药典还没加入深入的学习。

2、有问题要多汇报，多请示领导。

3、个别工作做的还不够完美，还有待在今后工作中改进。

>对部门的意见：

1、为化验中心创造一个良好的工作环境，在劳动过程中使每一名员工都养成勤劳进取的习惯，消除一部分懒惰情绪，提高了员工的个人修养，再就是每星期例会，加强安全生产例会，加强安全生产教育，树立安全意识，为正常生产及个人身心健康打下扎实基础。2、对自己的薪酬不是很满意，因为当初试用期时我拿百分之七十的的工资，而转正后我拿百分之八十的工资，同样在做事，我感觉自己各方面也做的不比别人差，就因为我不是这个专业，希望领导能考虑这个问题。

以后的工作中，我将以自己最好的状态展现在工作中，与京新共成长，共进步。

**联邦制药集团工作总结13**

xxxx年xx月我非常荣幸的加入了xxxxxxx药业有限公司，成为了公司的一员。在此我要感谢公司领导和同事们在我进入化验室工作的这xxxxx时间里，给予的悉心关怀和热情帮助。

化验室作为公司产品质量控制检验检测的重要部门，严谨的工作态度和科学的检验标准对产品的质量把关起着至关重要的作用。回顾xxxx年，我们化验室在处理日常生产的各项质量管理活动记录审批，对取样方法，实验方法，以及保证GMP在公司的运行等方面都取得了一定的进步和成绩。20xx版《中国药典》的颁布和实施，尤其关注了中药安全性的`检测指标的制定和增加，对各类药品质量检测杂质种类和限度要求也明显提高。为了适应这一变化，公司领导积极组织我们参加了药检所的培训和认证，大家努力克服了工作中的诸多困难，针对新版药典中的质量标准要求做了相应配套文件的修改和升级，变更了部分实验分析方法，使各项工作得以有条不紊的实施。

新年伊始，新的起点，在实践具体中攻克工作中存在的问题，提高化验室的实战能力，完善实施执行新版《中国药典》的标准要求，努力减少检验结果与检验方法与药典规定的差距，缩小实际生产与药典标准之间的差距，关注对二氧化硫、重金属、农药残留等检测的限度控制，提高企业质量控制的标准，是我们化验室的工作的目标方向。我们将严格要求自己，同心协力相互协作，提升协同工作能力和业务能力，和生产，质量，供应，仓库实现紧密合作，做到不耽误生产，为生产提供准确有效的检验数据报告；对内加强对化验室设备的保养和维护，严格遵守危险化学药品的管理条例，完善标准原始记录的书写和管理。细化工作流程明确工作中的关键点，对工作试验进行总结和分析，从节能降耗、降低成本、提高质量效益和工作质量入手，遵循PDCA原理尽量使工作程序标准化，系统化，条理化，缩短GMP质量体系的实施周期，为企业GMP实践常态化打下坚实的基础！

xxxx年我信心百倍，我将认真遵守公司的各项制度，严以律己努力学习，为公司的发展献出自己的一份力量。

最后祝大家在新的一年里身体安康，家庭和睦，工作顺利！

**联邦制药集团工作总结14**

20xx年即将结束，20xx年的工作也即将告一段落，在这一年里，我的工作经过自身努力，克服困难，特别是在领导的大力支持下和教导下，我顺利完成了20xx年的任务和工作，这一年对于我是有着重大意义的一年。

>20xx年，我工作经历了两个阶段：

7月份前，我在北厂做车间质检员，让我从一线学习到了车间生产样品的检测知识，配合好车间的生产工作，保质保量地完成各项检测任务。在检验之前，我首先了解需要检验的项目，检测方法及技术要求等才能在检查检测工作中做好事前的准备工作。并且在检查前应该做好事前准备，检查时认真监督。在检查过程中做好监督工作，及时发现并纠正检验过程中存在的问题。对质量要求较高的加工工序的加工工艺的生产、全过程跟踪检查确保每道工序合格。对进场的原料严把质量关，以免原料出现质量问题影响药物质量且浪费人力物力。完成了质检员的基本职责工作。

7月份开始进入润泽制药质检部，是我工作和学习的新开端。我顺利的完成了头孢硫脒、头孢尼西的方法验证并整理数据，也接触了许多设备操作、流动相的配制等相关的知识，这为今后的工作打下了一定的经验基础，也为我以后的发展指明了方向。同时在参与中学习和成长，同公司一起不断提高自己的意识和理念，以及工作能力。积极参与公司其他活动或项目。尽自己最大的努力，参与到公司的发展建设中去。有意同公司一同发展和成长。

>在20xx年有所收获的同时，我也认识了很多自身不足：

1、虽然充满干劲，但是经验缺乏，在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。需要进一步努力和学习。

2、在工作上同同事的交流和讨论还不够，自己的很多不成熟的想法和观念需要同事和领导的\'教导。

3、专业能力特别是在工艺以为设备等方面的能力还很欠缺，急需自己努力补上。

在今后的工作和生活中，必须更加积极努力提高业务能力，要加强自己专业知识和专业技能的学习。并以高标准要求自己，不断学习，让自己能够成为一个优秀的质检技术人员。

>20xx年度工作规划：

1、加强学习和实践，继续提高。针对自己的岗位，重点是深入学习药品检测相关业务及研发相关知识，提高解决问题的能力。

2、竭尽全力完成工作任务。20xx年有许多挑战性和重要的工作，工艺的验证是对于我有挑战性工作；同时参与其他项目时候的自我学习和提升，以及对其他项目所需要的知识的提高。现在只是参与和记录，我希望在不久的将来能提出建设性的意见。

3、完善自身素质。新的一年，要毫不动摇为成为一个品德好、素质高、能力强、勤学习、善思考、会办事的聪明人而努力。同时在人际、社交等不足的方面也努力提高。

**联邦制药集团工作总结15**

一年来，在公司领导的正确领导下，在同事们的热情帮助与支持下，通过自身的不懈努力，自己的思想水平和工作能力都有了很大的进步，专业技术水平也有了很大的提高，特别是在落实焦化公司提出的“安全质量标准化建设和设备质量标准化建设”方面做出了一定的工作，为车间日常管理打下了良好的基础， 也为公司全年安全生产目标与生产任务的顺利完成做出了一定的工作，主要有以下几个方面：

>一、 思想方面

1、为使自己的思想更好地适应新形势下对管理工作的要求，一年来自己积极参加公司组织的各类学习活动，努力钻研本专业的安全与技术业务，深切领会上级领导的\'指示精神，针对上级领导提出的各项意见和要求认真查找自己的不足，使自己的思想和公司领导工作的指导方向保持一致。

>二、安全生产方面

树立安全生产责任意识。把安全工作真正放在了首位，放在了心里，把过去嘴上讲安全变成了现在心中想安全。形成了安全工作天天讲，人人抓的良好局面。

>三、存在的缺点和不足

一年来，自己在工作中虽然取得了一定的成绩，同时也感到离领导和生产的要求还有很大差距，具体表现在：

1、思想上有时跟不上形势的要求，观念老旧，锐意进取的思想差。今后必须加强学习，以适应企业深化改革的需要。

2、在管理工作上力度不够，执行制度不够坚决，工作中有拖拉现象，主动性差，这是在今后工作中必须加以克服的。

3、工作中易犯急躁情绪，有时不能妥善处理好设备和生产的关系。

总之，工作成绩和不足都已成为过去，在下一步的工作中，自己要认认真真的学习、踏踏实实的工作，完成好公司交给的各项工作任务。为公司的发展壮大、为构建和谐班组、和谐车间、和谐企业贡献自己的全部力量。

**联邦制药集团工作总结16**

风迎新岁，岁序更新，送走了20xx年，我们又迎来了举世瞩目的20xx年，站在新起点，回眸过去的180个日子，可以说，工会工作难忘的事很多。现简要汇报如下：

工会组织作为曾经的“养老部门”，曾给人以“无为”的印象，工作作为不大，可有可不有，自己对这一块工作也有过不少忧虑，生产任务忙，人员不集中，活动开展起来比较困难，但随着企业形势的发展，工作的任务并不单一，且工会力争不断推陈出新，把宣传，职工活动，党务、项目申报、文字材料编写、各项报表等工作统揽一身。工作起来，内容丰富得多了。工会的工作不是无所作为，只是有所为和有所不为的区别，因此我们紧跟企业生产经营形势，多渠道、多方面丰富工会工作，把难的变成易的，把复杂的变成简单的，用心去写好每一份材料，做好每一项工作，搞好每一项活动和比赛。

20xx年上半年，工会以体现人文 、发现新人为宗旨，先后开展了春季长跑健身运动、野外游艺、迎新春联欢会等活动。我们每通过一项活动，就发现一些新人，在买活动奖品和员工新年纪念品时，我们尽量挑最好的，价格最合适的，在地下和商场一圈圈地走，中午甚至连顿饭都不舍得吃，水不舍得喝，为的是将每月几百元的有限经费管好，把严，多为员工搞点活动，买点奖品，购买物品是一笔良心帐，参与买东西的我们感受到了其中的`辛苦，知道了需要算计花钱的艰难滋味。

在工会活动中，我们力争每年一个新亮点，今年推出的是迎新春联欢活动，活动以主张自己创作，歌颂企业为主题，设创作奖、表演讲，员工积极性非常高。野外游艺活动，以部门为单位，体现集体形象，促进部门间的团结与和谐。

为了体现平等，我们打破股东与临时工的界线，用有限的经费为职工购买一年一度的纪念品，让职工感受到工会还是一个温暖的家，有些老职工找到工会，要报销包烧费，我就耐心解释，让他们既懂得了相关政策，又不给企业添麻烦。20\_年春节前，我们用财贸工会拔的1200元作为春节困难员工的补助和慰问金，我们也用这笔资金救助了单亲女职工、困难职工，看望了退休干部、八十岁以上退休老职工等。

为了彰显活力，展现企业文化，我们在每次活动后，将活动照片贴于大厅宣传板上，供员工欣赏，《名目采风报》对公司生产经营状况、公司活动、好人好事及时进行宣传报导，达到了员工间的相互了解和互动。

20xx年是我们国家灾难较多的一年，南方冰雪灾害、四川汶川地震都牵动着我们的心，我们全体员工自发捐款8791元，党员交纳特殊党费1843元，工会组织捐款500元，表达了对灾区人民的爱心和对灾区重建的信心。

20xx年我们会站在更新的起点上，以关注奥运会的精神，以诚实的态度，守信的工作作风，做好我们的每一项工作。使工会有所作为。

**联邦制药集团工作总结17**

在市委、市政府的坚强领导下，药厂坚持以科学发展观为指导，坚定信心、科学决策、沉着应对，团结和带领全体员工奋力拼搏，转变思维，更新观念，科学管理，大力开展节能降耗、工艺改进，全力抓好生产、销售、安全等各项工作，不断拓宽增收节支途径，保持了药厂平稳健康发展。

>一、20xx年工作回顾

（一）生产能力及质量管理进一步得到加强。20xx年，生产能力和质量管理仍保持了全面、健康、协调发展。20xx年9月经过公司全体员工的努力，公司顺利通过了国家GMP认证，标志着药厂的软硬件建设达到了国家药品生产管理标准。

（二）营销渠道进一步得到拓展。20xx年，药厂根据国家药品宏观调控政策和产品结构，在药品销售上继续实施产品大宗包售形式，不断创新机制，优化组合，继续巩固和加强与经销商的合作。一是在中药材原料价格大幅上涨，生产成本增加，投入提高的背景下，药厂决策层果断决策。二是

1.公司在北川县马槽乡黑水村、坪地村及桃龙乡投资建设北川安特天然中药材GAP立体种植示范基地，建设绿色、有机药材生产基地，进行种植基地的GAP认证和中药材的地理产品标志性认证，以“公司+农合+基地”的模式，带动灾后重建农业产业化“三农”走中药材科学种植道路,促进北川中药材规范化选培育和种植。项目现已进入实施阶段首期已推广金银花种植400亩，示范基地15亩，现已种植金银花20余万株。公司在北川县桃龙乡建设有厚朴金银花万亩立体种植示范基地。

（三）企业良好形象进一步得到提升。药厂坚持内强素质、外树品牌理念，围绕药厂文化和企业精神，狠抓药厂形象建设。一是抓员工素质培训，建立业务技能与工作岗位相适应的工作机制。坚持员工实践锻炼、自学成才和集中培训、搞好传帮带的办法，共培训员工20余期60人次，基本实现了业务技能与岗位工作相适应，业务水平与工作要求相协调的目标，员工工作效率稳步提升，精神面貌和礼节礼貌焕然一新。

（四）项目资金和工程运行进一步得到改善。项目工作是药厂持续发展的“拳头”和“心脏”，20xx年，药厂申报了《700吨中药材加工项目》、《年产30吨厚朴酚超临界萃取及配套项目》得到了省财政厅、工信委、发改委、科技厅、农业厅等政府部门的资金扶持，为药厂的发展起到了积极的

2.推动作用。药厂工程项目建设加强了监管和督查力度。

（五）基础管理进一步得到改进。20xx年，药厂进一步加强对财务、生产质量、物业服务、人力资源与后勤接待等基础管理，不断提高药厂规范化管理水平。财务工作加强会计基础管理和会计核算流程管理，加强融资还贷、银行授信、资金筹措等工作，加大资本运作和税收策划管理力度。生产质量管理加强生产统计、计划和设备安全管理，坚持现场质量监督与产品质量检测相结合，完善招投标制度和GMP文件修订，生产、设备采购资金得到了有效管控。物业服务管理加强组织领导和机制建设，加强安全保卫措施和环境卫生整治。人力资源管理坚持政策规定和标准，严把员工入口关，畅通员工辞职途径，优化员工队伍结构，激发员工队伍活力。目前，员工队伍年龄和文化知识形成梯次结构。后勤综合供管和对外接待归口管理，坚持收支两条线和一支笔签字，杜绝了铺张浪费，堵塞了漏洞，保证了有限经费花在刀刃上。

>二、药厂存在的主要问题及面临的形势

总结工作经验教训，是推动工作前进的重要环节，是探索应用工作规律的重要手段，是提高工作效率的重要途径，是药厂团结带领员工奋力拼搏、开创工作新局面的重要渠道。20xx年，药厂经过了重重考验；克服了生产原材料中药材价格大幅上涨，生产成本加大的困难；在一定程度上缓解了市场销售渠道不畅的问题，药厂各项工作仍保持了协调发展的良好势头。但在肯定成绩的同时，我们必须清醒地看到

3.药厂存在的主要问题和面临的形势。

（一）产品销售渠道不畅是制约药厂快速发展的瓶颈。药品生产线、功能性食品生产线生产能力大于市场销量的矛盾十分突出，面对竞争激烈的制药行业和严峻的药品销售压力，我们的创新不足，缺乏灵活多样的措施和方法，市场拓展突破性不大，造成了生产能力大于销售总量的被动局面。

（二）产品成本原材料价格大幅上涨是制约药厂快速发展的主要因素。在生产成本加大、市场拓展不够、销售渠道不畅、产品价格不变等背景下，为保持药厂工作正常运转和药厂信誉，药厂仍投入大量资金用于原材料采购，无形中影响了药厂资金周转，导致部分项目不能及时开发，制约了药厂又好又快发展。

（三）管理人员和员工整体素质与企业的发展还不相适应是制约药厂快速发展的关键。人是药厂发展壮大的决定因素，人的执行力是药厂发展壮大的重要保证。员工人数少严重影响了药厂工作的良性和持续发展。部分中层管理人员对药厂的总体发展方向理解不深，合理化建议不多，对高层的意图领会不够，执行态度不坚决，药厂领导的一些指令和部分工作安排未得到有效贯彻和落实。部门与部门之间沟通协调不够，导致很多问题久拖不决，严重分散了药厂领导精力。部分员工缺乏事业心和责任感，缺乏认真、严谨、规范的工作态度，同样的问题和同样的错误重复出现。

（四）缺乏严格的奖惩监督机制是制约药厂快速发展的

4.核心。

药厂发展壮大的核心就是提高生产能力、提高生产质量、提高销售收入。由于药厂过分强调以人为本理念，奖惩监督机制缺失。此外，从管理层到普通员工普遍存在工作一般化的思想，工作不求过得硬、只求过得去。建立和完善一套严密的奖惩监督机制势在必行，通过严格的项目跟踪和日常各项工作勤务考核，奖优罚劣，奖勤罚懒，为想干事的人搭建平台、让混日子的人没有立足之地。在骨干人才的培养上，各级各部门都应当自觉把业务骨干的培养当作重要的职责来抓，注重发现、培养、使用人才，保证人才在企业发展中的支撑作用，保持企业活力。领导的主要职责一是积极研究制订政策，二是培养使用干部。企业的竞争，归根到底是人才的竞争。有的部门在领导离职期间就会造成工作脱节；而有的部门由于平常注重培养和保留了一定的业务骨干，都能很好地保持了工作的连续，差别对比在药厂明显。

>三、团结务实、迎难而上，为开创药厂工作新局面而努力奋斗

20xx年总体思路是：完善药厂制定的中药材产业化发展战略，坚定信心，克服困难，迎接挑战，拓展市场，加快资源整合和药厂改革步伐，努力开创药厂新局面，为药厂今后的上市奠定可靠基础。

发展目标是：稳步发展中药材市场，将北川安特天然药业有限公司打造成北川独立的.中药材品牌，并将公司发展到家户喻晓。

年药厂的主要工作任务：

（一）坚持以活性中药材系列产品为重点，努力拓展市场销售。坚持把“市场销售”放在首位，在保证药品市场稳步上升的基础上，扩大以功能性食品和药品为主的中药材健康家加盟招商和GAP原料销售，拓展销售渠道提高销售额。一是在销售渠道上采取多路攻关、多点开花结果的方法，重点攻关医院、药店等药品大流通单位的合作，拓展销售渠道。加强在媒体信息上的宣传，增强宣传力度和效应，努力拓宽市场，确保药厂平稳健康发展。二是在GAP原料的销售上继续巩固、扶持、提升以和国内中药材原料的大企业主的合作关系，力争实现原料销售收入亿元以上。

（二）加快重点项目建设，夯实药厂发展根基。项目开发是药厂发展的基础，也是药厂快速发展和长远发展的大事。要将重点项目建设列入药厂决策层的重要议事日程，建立和完善招、投标制度及督查力度，确保工程质优、节支。20xx年重点加快鲜中药材市场搬迁及中药材市场二期项目建设，规范鲜中药材交易秩序，有力的搞好中药材市场的发张。

（三）扎实抓好资金募集和制度创新，为药厂发展注入新的活力。一是加强与银行的合作，做好药厂融资还贷工作，加强向政府的财政部门请示汇报，保证药厂项目资金正常运行；二是清理、调整、优化药厂固定资产，使资产盘活加速运转；三是加强与会计师事务所、律师事务所、证券商务的

6.联系与合作，按照上市目标和进程做好药厂上市的前期准备工作；四是围绕药厂发展战略和要求，努力推动财务管理制度、人事管理制度创新，为药厂长远发展和全面发展提供强大的财力、物力和人才支撑。

（四）建立完善考核和奖惩机制，广泛调动员工的积极性和创造性。绩效考核和奖惩机制缺失，不仅不能调动员工的积极性、主动性和创造性，而且极大地削弱了员工的进取意识和顽强拼搏的意志。20xx年，要从建立和完善奖惩机制着手，制定符合药厂实际的绩效考核和激励机制，将目标量化到部门，将任务分解到个人，将员工从“大锅饭”中脱离出来。积极探索和尝试竞聘上岗机制，优化组合人才队伍，实现优胜劣汰，解决能上不能下、一聘定终身的被动局面。严格绩效考核，广泛开展创先争优活动，在药厂上下营造“比、学、赶、帮、超”的浓厚氛围，让员工学有榜样，赶有目标，切实调动员工的积极性和创造性。我们安特药业的全体员工人人要成为宣传员，主动宣传北川安特天然药业有限公司的基本情况，主动宣传北川安特天然药业有限公司的创业精神，企业文化，主动宣传北川安特天然药业有限公司的品牌产品，把宣传工作渗透到八小时内外，扩大内外影响，共同营造好某制药厂明天的美好愿景。

（五）坚持活性中药材系列产品战略目标稳步生产，围绕市场需求研发新产品和储备新项目。药厂要生存，必须坚定不移地坚持活性中药材系列产品生产和销售，重点稳步发

7.展以中药材为原料的药业，夯实药厂发展根基，大力发展功能性食品，拓宽药厂发展途径，保持药厂生产、销售健康持续发展。药厂要发展，必须根据国家经济走势和市场行情、市场需求，调整战略部署，把重心转移到项目研发和项目储备上来，在现有产品不足以支撑药厂快速发展的背景下，要加大新产品研发和开发利用力度。产品研发坚持以中药材GAP种植基地为原料的功能性食品、日化用品为主攻方向，用新产品替代过时、过渡产品，充实壮大药厂的经典产品。20xx年将在深入调查研究和全面论证的基础上，拟定详细计划，稳步实施、稳步推进、务求实效。加强向党委、政府请示汇报力度，加强同主管部门协调，加强与合作单位沟通，争取党委、政府和主管部门及合作单位的重视、支持与配合，积极储备符合药厂长远发展的新项目。要通过战略调整，切实盘活壮大药厂，确保药厂始终沿着好的方向稳步发展。

（六）加强生产管理，保证产品质量稳步提升。按照国家药品GMP生产管理规范要求，一是做好员工的“三级培训”，不断提高员工业务知识、操作技能和安全意识。培训采取脱岗送训、在岗集中培训和员工之间传帮带等灵活多样的方法，确保GMP培训和安全常识入脑、入心。二是在生产过程中，将现场质量控制管理与质量送检有机结合，做到相互制约，相互监督，防止问题产品流入下道工序或社会，防止发生质量事故，造成被动。三是坚持每月自查自检制度，及时发现、整改存在问题，坚决查处违规责任人或事故责任人，

8.保证产品质量稳步提升。

（七）妥善处理药厂遗留问题，使药厂脱下包袱轻装上阵。遗留问题给药厂发展带来沉重负担，严重影响药厂正常工作和分散领导精力，阻碍了药厂健康协调发展，要抽调精干力量，采取被动为主动，按照先易后难、先简后繁的原则，狠下决心。

回首20xx年，我们北川安特天然药业有限公司人豪情满怀，展望20xx年，我们北川安特天然药业有限公司人信心百倍，面对药厂发展面临的新问题、新挑战，我们任重道远，但困难与机遇同在，挑战与机会共存，机遇大于困难，机遇胜于挑战，让我们在各级党委、政府的正确领导下，紧密团结，携手并进，坚定不移地抓好既定的各项工作，为确保药厂平稳、持续、健康发展，多办实事，多作贡献。

**联邦制药集团工作总结18**

今年上半年，医药行业生存的宏观环境仍然不容乐观：原材料能源价格继续上扬、药品政策性降价持续、招投标导致的价格竞争失去理性等等，这给我们企业的生产经营工作带来了诸多不利。面对困难形势，我们在公司董事会的领导下，坚持\_外抓市场一着不让，内抓管理细致入微\_的工作思路，积极采取应对措施，化解不利因素，全力做好市场开发、技术进步和降本增效三项工作，企业生产经营工作在极为不利的形势下取得了可喜的成绩，各项经济指标完成与时间推进达到同步，实现双过半。

>一、主要经济指标完成情况：

1、实现利润：目标数为xx万元，上半年完成xx万元，占年计划xx％；比去年同期增长xx％；

2、销售收入：目标数为xxx万元，上半年完成xxx万元，占年计划xx％；比去年同期增长xx％；

3、工业总产值：目标数为xxx万元，上半年完成xxx万元，占年计划的xx％；

4、存货周转天数：目标数xx天，上半年实绩xxx天，比去年同期加速xx天；

5、应收帐款周转天数：目标数xx天，上半年实绩xx天，比去年同期加速x天；

6、产销率：目标数为xx％，上半年实绩xx％。

>二、上半年工作的总体评价：

（一）重点品种销售下滑，传统丸剂品种异军突起。

由于受到国家宏观环境的影响，再加上各地医药市场整顿这把双刃剑，导致有些医院对正常的业务工作都不予接待，给我们的销售带来了重重困难。早在年初，公司为强化新品推广力度，着力培育新的增量市场，对销售队伍的结构进行了调整，强化市场的开发与渗透，力争通过高投入、高压力及与之匹配的激励机制，使我们的专科用药销售再上一个新台阶。但由于医药行业宏观环境的影响，专科用药的销售与我们的预期还有一定的差距。与此同时，我们设置了专职人员梳理、强化渠道跟踪管理，开拓维护公司普药和传统用药市场，实现与现有医药业态相衔接的工作机制。

我们在抓好销售队伍、销售市场建设的同时，利用企业的产品优势、品牌优势，积极寻求对传统特色品种的总代理和区域代理，充分借助代理商的渠道优势、网络优势和机制优势，扩大我们产品的`销售。

上半年，我们企业跟踪的5个重点产品：xx，与去年同期相比销量均有所下降。但我们的传统丸剂类品种异军突起，因疗效确切、易于吸收，市场前景被代理商看好，一些多年没有生产的老产品如xx丸、xx丸、xx丸已成为代理商热力推介品种，销售市场陆续打开，成为企业新的增长点。

（二）新产品开发和科技进步成果显著，管理工作进一步加强。

根据\_二个开发\_（即市场开发、新品开发）一起抓的原则，企业加大了新品研发的跟踪力度，并对已取得产品生产批件的品种着力做好产业化的前期准备工作。上半年，获得xx新药证书及生产批件、xx生产批件、中药9类xx片、xx生产批件等，同时进行了包括xx、xx等新产品的大生产工艺参数摸索工作，为这些产品顺利投放市场做好工艺技术准备。

与此同时，我们还建立长效管理机制，组织全员进行相关文件的再学习和考核，要求每一位员工从思想上高度重视、生产过程中严格执行。并且强化对进厂原料、出厂成品质量检验，加强生产现场的监控考核，确保整个生产过程处于受控状态，减少不必要的生产过程中的成本上升。

今年上半年，我们主要产品一次合格率均达到考核指标，产品市场抽检合格率xx%。

（三）降本增效成效明显，管理工作得到加强。

今年，我们继续深化预算管理，以预算管理为中心，严格控制费用支出和生产成本。同时，面对近年来行业显现的基本特征，即毛利率\_屡往低处走\_、销售\_量增利减\_增销不增效、利润空间不断下降的实际，从企业内部挖潜入手，强化全员节约意识，让每个部门、每个流程、每个岗位订出降本增效的目标、措施，责任到人。同时，还在XX年降本增效量化考核取得成效的基础上按照\_四定原则\_（即：定项目、定目标、定责任人、定考核办法）制定了xx项降本增效量化指标，并修订了相应的考核办法，以最大限度的降低采购成本、营销成本、管理成本等，挖掘内部潜力，从而控制和减缓了成本费用上升的势头。

>三、存在的问题及下半年工作重点：

总结上半年的工作，看到我们取得良好业绩的同时，我们也要看到目前存在的问题：

国家宏观经济政策没有松动，企业经营风险上升，市场开发难度增大，企业资金紧张，市场竞争激烈。

下半年我们工作的总体指导思想是：

及时掌握市场信息，全面、正确地分析、把握市场脉搏及发展方向；全力以赴、振作精神、克难攻坚；

我们工作的着力点仍然是市场开发、降本增效、技术进步这三项工作，我们的具体措施为：

市场开发工作：分析研究市场，跟进有力措施，继续抓住四个方面也就是抓主产品销售、抓主销区销售、抓代理商销售、抓快批，倾全公司之力，确保全年指标完成，开创营销工作的新局面。

第一：继续抓好市场网络建设，尤其是重点品种的终端市场网络建设，在巩固现有市场的同时，全面开展第三终端及低端市场的促销工作，结合农村市场由于\_新农合\_政策出台而显现的5xx亿商机，以及社区医疗服务中心构建工作的启动，制定相应推进计划及工作措施、销售激励政策、市场开发奖励政策，充分调动业务人员的工作积极性，力争取得高端、中低端市场双赢。

第二：公司所有工作要继续围绕市场、加强服务，销售工作要巩固原有市场份额，同时针对不同品种、不同地区、不同顾客的情况，采取积极灵活的销售策略，对竞争性品种实行产品扩张战略；对高附加值的品种实行稳定地市场开发战略；对特殊规格品种实行差异化销售战略。在做好主导品种销售的同时，进一步做好新产品的市场开发，进一步进行产品结构调整。

第三：继续抓好营销队伍的管理。能否做好下半年的销售工作，关键是调动一线营销人员的积极性，激发他们的主观能动性。销售部、市场部经理蹲点困难地区，在抓全面工作的同时，定点对销售回款大幅下滑、重点品种下降量大、新品及低端市场开发能力弱的区域，给予指导、协助，尽快扭转销售下滑局面。

第四：高度重视营销风险，加强重点客户维护，及时掌握客户的动态信息。各地区定期反馈重点客户的经营状况和同类品种的相关信息，发现问题，及时反馈，降低风险发生的概率。

**联邦制药集团工作总结19**

时光飞逝，进入公司工作也已两个多月了。经过在这几个月的工作锻炼中，得到了很多。在领导和同事的帮助和指导下，在自身的努力下，不断克服自己的弱点，摆正自己的位置，在工作中有明显的进步。我深知，领导对我提出了很高的要求，岗位职责也要求我高一格、严一档，来不得半点马虎、出不得半点差错，只有兢兢业业、扎扎实实，才能做到优质高效。

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！