# 保健品督察工作总结(16篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2025-04-10

*保健品督察工作总结1对公司产品和销售方面的认识，但主要是会销产品及保健营养品，以前做了三年多的保健食品销售。很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来...*

**保健品督察工作总结1**

对公司产品和销售方面的认识，但主要是会销产品及保健营养品，以前做了三年多的保健食品销售。很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒负作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，解到目前我公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”养生保健的\'重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。所有以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

希望大家喜欢保健品销售经理年终工作总结。

**保健品督察工作总结2**

随着龙年的到来，20xx年已慢慢的远去，走完了他的历史征程。20xx年，总计完成销售回款xx万，比去年增加了xx万，取得了较大的进步，完成了年初的既定目标。

20xx年，对于保健品行业来，是一个生死存亡年份，国家的保健品政策越来越明朗，监管越来越严厉，在这一年里，看见了无数的同行倒了下去，不得不改做其它行业。而我公司的业务不但没有下滑停止不前，反而还有了较大弧度的上升，深感公司领导决策的正确和公司转换的快速。虽然20xx年我们已度过了危险的转型期，走在了同行业的.前面，不过，在20xx年的销售过程中，已反映出了我们的许多不足之处。首先，市场占有率太低，虽然增长率较高，但基准太低，销售绝对值不大，虽然比当地的一般企业强，但比起当地的大企业来讲，还相差太低。

第一，客户布局不够完善，只有少数市场有货，或者客户的质量太差，不能培养成忠诚大客户，市场空白还比较多，需要进一步的完善。

第二，部份销售人员不能较好的推销产品，销售技巧和能力都还有待提高，来年需要不断加强学习和培训。

第三，产品的规范和完善，目前的保健品市场，虽然还有一些混乱，但其趋势已明确，必须越来正规，

例：公司听筒的销售量占了全年销售总额的xx%，由此可见公司所出的产品，必须按照保健品法规的要求来完善。今年，有好多市场对于欠完善的产品已经不能正常销售了；为此已造成了较大量的退货，给公司带来了大量的不必要损失。第四，公司产品质量有待提高，例，枇杷膏漏液、袋装封口不到位及产品包装、包材的不及时都是影响销售量上升的因素之一。以上这些，都是需要我们所有员工在来年的工作中需要去完善和提高的。

明年的工作，我们不但要逐步解决在今年工作中发现的问题，更要保证产品质量的情况下降低成本，节约开支，增强产品竞争力，为公司实现利益最大化；力争20xx年销售增长率达到xx%。20xx年，是一个机遇与挑战共存的年代，这一年，将会有更多的保健品企业被淘汰，已会有更多的保键品企业因此而成长起来。相信在公司领导的正确带领下，在公司全体员工的共同奋斗下，到明年底，公司一定会有一个质的飞跃。愿公司随着20xx年龙年的到来，龙腾虎跃，飞速前进！

**保健品督察工作总结3**

我发现要做一个成功的销售者，就必须具备以下素质

第一，销售人员首先要嘴勤，勤问勤说。勤问就能尽可能多地搜集信息，掌握项目进展情况，得到别人的意见和建议。勤说就是要随时随地在适当的场合宣传你的公司和你的产品。

第二，是要腿勤，勤串勤跑。生意不是“坐”出来的，是跑出来的。要勤于访问你的客户，你的伙伴。你要和客户建立感情、交朋友，不勤跑是做不到的。

第三，是手勤，勤读勤记。随时更新你的公司产品市场知识，随时记录整理你的信息，并且向有关人员提供信息。

第四，是耳勤目勤，勤听勤看。如今的市场竞争在很大程度上是信息的竞争，在一个项目上，谁掌握的信息完全准确谁的赢面就大。因此，随时掌握市场动向、客户动向、对手动向、产品动向要求销售人员耳聪目明。

第五，是脑勤，勤思勤省。要勤于思考你的计划和策略。善于分析、总结、改善、提高，善于创造。要善于动用你所有的`知识和思维对已经发生、正在发生的和将要发生的事情做认真的分析，分析不清是不轻易下结论的。在紧要时刻，“吾日三省吾身”恐怕是必要的。

**保健品督察工作总结4**

八月主要是产品知识的学习，进入九月以来，主要工作是进入产品渠道的拓展，走了大量的美容会所，健康会所，也去了一些医院，药房，及商超，其次也参加了公司关于产品知识的培训和提问，及市场部关于各种渠道的讨论和总结，还有的学习产品知识，谈判技巧，执行力的重要性等等。

美容会所及健康会所拜访了十多家，有大的连锁机构，也有小的单体店，总体而言，大多装修豪华，主要面对于高消费人群，特别是女性，对于我们产品而言，无论从功效上，还是价格来讲都适合于美容会所，但很多美容会所都有自己的产品，目前大多不太接受外面的产品，比如像欣奕除疤，秀域美容，香缇垭等这类美容会所，虽然规模大，顾客消费力强，但对保健品不太感兴趣，目前只经营自有的产品，在拜访过程中，也了解到之前就有一些比如像安利一类的公司就找过这些连锁店，但大多并不接受，分析原因主要是对方经营的是美容类产品，对保健品不了解，对保健品的销售没有经验，所以后期需要完善产品资料，增加拜访次数，让对方的去了解公司的产品，了解养生。同时也有对公司产品有兴趣的公司，比如意美识专业健康管理公司，乙丽阁美容美体，老总认同我们的产品，也觉得价格合理，但对我们的销售方案不太满意，所以后期要制定一些对于各种渠道的促销方案，激励政策。美容会所和健康会所在昆明有很多，每个店有每个店的具体情况，因为这种适合高端保健品的销售，所以后期会继续跟进这方面的拓展。

拜访了工惠大药房的采购，工惠大药房在昆明有三家店，主要经营广告保健品和药品，价位主要在100到400的\'产品，顾客主要是中端人群，产品进店基本没有什么费用，不需要上促销员，也容易谈进去，但对方认为我们的价格高，没有广告支持，即使进店也难以销售，所以建议我们有适当的广告及好的销售方案时再考虑，就目前而言，暂不考虑。也拜访了小西门康源大药房，此店基本一半是药品，一半是是保健品，大多是广告产品，药店管理人员也认为公司产品价格高，一般人难以消费，同时无广告支持，不建议产品进店，所以目前公司产品，不太适合走药店的渠道。走药店渠道要增加产品的知名度，及制定良好的销售方案后可考虑。

拜访了中山医院的院长，对方认为我们产品价格高，一般人群难以接受，不过可考虑以租赁科室的方式来合作，具体是在医院租赁科室，借助医院的优势及公司产品的告，来拉动销售，租金大约在4000元左右，没有其他费用，但目前公司还没有产品方面的广告，所以暂不考虑这种方式。

拜访了云南泰德麟医疗保健用品有限公司，对方在南屏街家乐福一楼有专卖店，主要经营保健品及医疗器械，位置好人流量大，产品价格100—400元比较适中，与其公司老总商谈，对方认为可以合作，但因其专卖店生意好，对进店的产品都有销售保底要求及一些费用，后期将在市场部会议上商讨其可行性。

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

总之九月的是实质性的产品渠道拓展，同时的了解公司，巩固了产品知识，因为觉得做营销要涉及很多方面，也学习了一些谈判技巧方面的知识，看了一些书比如戴尔。卡耐基的《演讲的突破》以及《执行如何完成任务》，感觉专业知识和营销知识还很缺乏，十月份将继续努力学习与历练，提升自己！

**保健品督察工作总结5**

>一、本年度工作总结

在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xxx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xxx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xxxx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的.解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位臵上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

>二。部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上，xxx产品品牌众多，xxx天星由于比较早的进入河南市场，xxx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在

1）销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xxx个，加上没有记录的概括为xxx个，八个月xxx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xxx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2）沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3）工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4）新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

>三、市场分析

现在河南xxx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xxx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。签于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南xxx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

**保健品督察工作总结6**

20xx年,保化股以“完善监管机制，提高执法能力，规范经营秩序”为主线，切实加强“日常监管与专项整治相结合”的总体思路，以保障公众健康安全为宗旨，强化监管，依法履职，完善长效机制，认真完成监管任务。现将20xx年工作总结如下：

一、加强执法监管，规范保化品经营使用行为。

（一）、完善监管档案。一是严把保健食品化妆品备案关，严格执行相关政策标准规定、办事程序，对保健食品经营企业经营资质进行了认真审查，积极推进了保健食品化妆品备案管理要求；二是以保健食品、化妆品日常监管为契机，对全县保健食品、化妆品经营单位进行全面摸底并建档，做到一企一档，一店一档，实行档案动态化管理，目前已经建立保健品档案86份，化妆品档案15份，使全县所有大型保化品经营企业均纳入我局的监管范围内，做到监管工作“底数清、情况明”。

（二）、突出监管重点。按照上级部门的工作要求，结合我县实际情况，对各保健食品化妆品批发企业、专营店，美容美发行业等重点单位进行监管；以改善记忆类、增强免疫力、改善睡眠类、辅助降糖类、减肥类、抗疲劳类保健食品和美白祛斑类、防晒类、染发类等特殊化妆品为重点品种进行监管，对出现问题的保健食品、化妆品经营单位实施电话约谈。通过规范管理，合理引导，进一步强化保健食品、

化妆品经营企业第一责任人意识。对经营企业的违法行为按照相关法律法规的规定进行严厉查处。

（三）、强化日常监管。在日常监管工作，按照相关法律法规规定，紧紧围绕产品的标签、说明书与批准证明文件的相关内容是否一致、建立健全保健食品化妆品经营管理制度、执行保健食品化妆品经营企业索证索票和台账管理规定、落实保健食品经营场所产品分类管理等情况进行检查。

二、深入开展专项整治，严厉打击假冒伪劣行为。 按照主管部门的要求，在局统一部署下，制定方案，多措并举，重拳出击，有声有色地开展了打击保健食品“四非”专项行动和化妆品专项整治行动。

针对我县保健食品、化妆品主要集中在流通使用环节的特点，我们重点整治县城区域内大中型零售药店，保化品批发企业，大型超市及保化品代理经销企业。对这些企业经营的保健食品进行拉网式排查，逐一登记备案，检查过程中，深入产品柜台区和库存区，认真核查企业索证索票情况及购销记录，查验产品标识标签，审核产品广告宣传，对涉嫌假冒伪劣的产品，认真做好现场检查记录和先行登记保存记录，通过对照文件核查、网上系统核查、发函核查等方式，辩别真伪，发现案源，严历打击。期间查处了“广州丽维康药业有限公司”等5家虚假企业生产的“复方氨基酸口服液”等9种假冒保健食品。

专项整治期间，共检查保健食品、化妆品经营企业500余家，下达监督意见书50余份，责令整改书20份，发出省

外协查函12份，纠正各类违法行为20余起，保健食品、化妆品违法违规行为立案4件，结案3件，撤案1件，查扣违法保健食品309盒，货值金额万元，罚没金额共计万元。

通过强力专项整治，有力地打击了假冒伪劣行为，维护了市场秩序，确保了人民群众生命健康安全。

三、强化宣传教育，不断强化经营单位责任意识。 为切实加强保健食品、化妆品经营监管工作，增强经营单位法律意识，强化主体责任意识，采取多样形式开展保健食品、化妆品宣传教育工作：一是利用日常监管对保化品经营使用单位进行保化品经营管理知识宣传；二是统一编印保健食品化妆品基本常识宣传手册，利用周末搞食品药品安全宣传活动，向群众免费发放资料；三是建立有奖举报制度，主动在城区主干道公示举报电话，及时受理群众投诉举报；通过广泛的宣传，增强消费者对保健食品、化妆品知识的.了解和辨别能力，引导消费者树立正确的防范意识，积极营造保化品经营者守法经营、诚信经营的良好氛围，同时也提高了执法人员对保健食品、化妆品的监管能力。

明年工作打算

调整保健食品、化妆品监管工作思路，以“抓源头、促规范、净市场”的工作原则，切实做明年保化品监管工作。

（一）、认真开展保健食品化妆品常态监管，深入推进一企一档、一店一档，严格档案动态化管理。

（二）、加强专项整治，继续对保健食品化妆品批发企业、专营店等重点单位进行检查，以增强免疫力、辅助降糖、减肥、抗疲劳类保健食品和美白祛斑、防晒、染发等特殊化妆品品种进行重点监管；

（三）、加大案件查处力度，严厉打击各种制假售假、扰乱市场秩序、影响群众健康安全的行为。

**保健品督察工作总结7**

xxxx年，在市食品药品监督管理局和区委、区政府的正确领导下，x区食品药品监督管理局认真履职，积极作为，着力解决人民群众普遍关心的突出问题，努力维护全区人民群众饮食、用药安全，全区食品药品安全形势持续稳中向好，未发生源发性、系统性、区域性的重大食品药品安全问题，现将具体情况总结如下。

>一、 xxxx年工作开展情况

（一）抓好市场监管规范，全力确保食品药品安全

1、监管网络建设不断完善。狠抓机构建设和监管能力建设，着力构建我区健全完善的食品药品监管体系。局机关及各乡镇（街道）监管所全面开展辖区内食品药品监管工作，监督覆盖率达xxx%，我区“纵向到底、横向到边”的区、乡、村三级食品药品监管网络日趋完善。

2、药品、器械市场监管不断规范。一是加强日常监管。对全区药品零售企业、诊所监督覆盖率达xxx%。二是组织开展专项督查。组织开展了计生器具、药品流通渠道、税控联管、麻黄碱复方制剂、特殊药品等专项监督检查，共检查xx家单位。三是加强ADR、MDR监测，上报ADRxxx例，MDRxx例，化妆品不良反应事件xx例。四是加强稽查打假。投诉举报处置制度日趋完善，全年共受理药品、器械类投诉举报xxx起，已办结xxx起，办结回复率xxx%，投诉举报者满意度xxx%。加大案件查处力度。共立案xx起，结案xx起，其中查处的《使用未经注册的根管充填剂案》荣获我市典型案件，《未经许可配制中药风热感冒退烧粉剂等制剂案》案卷参与国家局案件评比获最高分。五是加强企业培训。组织开展了全区医疗机构负责人、药品零售企业负责人、食品从业人员的有关培训工作，培训人数达xxx人。

3、食品安全监管稳步推进。一是日常监管到位。共组织xxx家企业开展了许可证的换发证工作，加强对企业申办许可证、换发证的咨询服务工作，将监管工作有效地融入到服务之中。二是开展食品生产首次风险等级评定和餐饮单位量化分级管理，上半年完成风险等级评定xx家，其中A级x家、B级x家、C级x家、D级x家，食品生产经营企业监管覆盖率xxx%，生产企业风险等级评定率为，餐饮单位量化分级管理率。三是强化食品小作坊监管。认真落实《x省食品生产加工小作坊小餐饮和食品摊贩管理条例》，对辖区内达到卫生规范基本要求的小作坊，发放小作坊许可证，目前共发证xx家。

4、食品专项整治工作全面开展。一是开展校园食品安全“护苗”行动。联合区教育局对全区学校、幼儿园开展了食品安全专项检查，共检查xx所学校及幼儿园，下达责令整改通知书xx份，发现并排查食品安全隐患x起，现场清理不合格食品xxx公斤，立案调查x起。二是开展了网络食品经营“清网”行动和农村食品无证生产经营“清无”行动。共检查xx家入网食品经营单位，整治、规范xx家，引导办证x家。检查农村食品生产经营单位xxx家，规范引导办证xxx家，下达责令整改书xxx份。三是开展实施《食品生产通用卫生规范》专项活动。共检查生产企业xx家，按规范要求下达责令整改通知书xx份。四是开展了桶装饮用水、糕点、水产及肉制品专项检查。完成对辖区内桶装饮用水企业x家、糕点厂x家、水产及肉制品厂xx家的首次检查，发现问题企业xx家，下达责令整改通知书xx份。

（二）抓细工作亮点打造，竭力凸显食监创新特色

一是按照省、市局有关部署要求，继续以争创省级食品安全示范区县为抓手，不断巩固我区示范创建成绩，有力引领和推动了我区食品安全水平整体提升。

二是开展“明厨亮灶”工作。通过实施“明厨亮灶”工程，促使餐饮服务单位采用透明玻璃窗（或玻璃幕墙）、视频显示、隔断矮墙或设置参观窗口等方式方法，实现阳光操作、透明化管理。

三是推进xD厨房管理。x月份组织全区各大型餐饮单位、学校食堂、医院食堂负责人进行业务培训。将xD厨房管理纳入今年餐饮食品安全监管的主攻方向，明确专人指导、帮扶、考核，目前，经过积极申请，该项工作已列入了省局创新管理项目。我区阿俊迎宾楼、加州酒店、人民医院食堂、x家餐饮单位已实施了xD厨房管理，其食品安全管理水平得到了显著提高。

（三）抓实创文创卫工作，有力保障节会饮食安全

一是年初就按照市局和区委、区政府的要求，对创文、创卫工作早部署、早规划、早落实，中心城区分xx个点包干到人，其中x个学校、x个农贸市场、x个批发市场、x个车站、xx个路段，覆盖率xxx%，做到了不漏店、不漏人。共巡查中心城区食品“三小”门店xxxx家，对整改后基本达标的xxx家办理了食品经营许可证，对不符合发证条件的xx家予以取缔，确保中心城区食品“三小”持证率xxx%。

二是开展洞庭湖生态文化旅游节食品安全专项整治。对云梦方舟国家度假区、皇家湖生态旅游度假区、xx村等农家乐的食品安全进行了专项检查、指导与整治，共检查、规范沅益公路沿线、景区线路附近食品生产企业x家、餐饮单位xx家、小食品店x家，帮扶、指导xx村在建农家乐xx家、度假区酒店x家、餐饮店x家、流动食品店x家，除正在建设的外，其它单位持证率xxx%，有力保障了“旅游节”饮食安全。

（四）抓深精神文明建设，努力服务全区发展大局

一是继续以“两学一做”学习教育为契机，落实全面从严治党责任，大力夯实党建工作，充分发挥党组织战斗堡垒作用。

二是结合“纠‘四风’，治陋习”、“雁过拔毛”、“中梗阻”式腐败等专项整治，深入开展党风廉政建设和作风建设，打造机关为民务实清廉的良好形象。三是切实做好 “一进二访”精准扶贫。在落实落细措施，确保工作实效的基础上，x月份邀请区扶贫办深入扶贫点xx乡xx村、xx镇xx村，对扶贫工作进行现场调研指导。四是以积极争创文明单位为抓手，大力加强机关精神文明建设，进一步转作风、树形象、强素质、浓氛围；五是优质服务全区大局。做好企业帮扶、综合治理、综治民调、禁毒、计划生育等中心工作。

>二、当前存在的困难

从监管工作自身看:全社会食品药品安全意识和对提高食品药品安全保障水平的期待更加强烈，迫切需要食品药品监管工作拓展广度、加大力度，取得更加明显的成效。

从基层实际看：受区域经济条件的限制，经费、设备保障难到位、能力建设受制约、上级部署的任务落地生根有难度、监管专业人员被“稀释”、干部职工怕担责、执行力下降等问题比较突出，监管制度机制、方法手段等尚需进一步调整完善，履行监管新职能、新任务的能力素质和专业化水平亟待进一步提升。

>三、 xxxx年工作思路

一是突出问题整治。按照国家总局、省局、市局明确的重点整治问题，落实“四有”要求，抓好食品、药品、医疗器械和化妆品生产销售中掺假、冒牌的违法行为整治；抓好通过产品说明书、标签标识、广告等方式进行虚假宣传、夸大功效的欺诈行为的整治；抓好篡改保质期、过期食品药品翻新再售等欺诈行为的整治；抓好采用非常规手段掺假造假、规避检查检验的各类“潜规则”的整治。

二是突出综合监管。严把准入关，加大监督检查和抽验检测力度，紧紧抓住重点部位、高危区域、关键环节、重点品种、重要问题、敏感时段的监管；深入抓好“餐饮业食品安全提升工程”、全面治理“餐桌污染” 、“明厨亮灶”，xD厨房管理等重点工作和专项整治。

三是突出稽查打假。坚持重拳出击，严厉打击食品药品违法行为，坚持把吊了多少证、办了多少案、捕了多少人、罚了多少款、曝了多少光作为衡量打击食品药品领域违法行为的重要指标。

四是突出能力建设。根据区委、区政府统一部署，坚持在市局的正确指导下，着力加强乡镇（街道）监管所建设，力争办公场所、执法车辆、快速检测、执法取证、应急处置等执法装备标准化，努力保持监管机构和队伍稳定，保证有足够的力量履行监管职责。

五是突出队伍建设。一是落实党建主体责任。坚持全面从严治党，认真开展好“两学一做”学习教育，抓好各项党建任务的落实；二是推进党风廉政建设和作风建设，开展“纠‘四风’，治陋习”、“雁过拔毛”式腐败、“中梗阻”式腐败问题专项整治，树立局机关风清气正良好氛围；三是大规模开展全员业务培训，全面提高队伍素质；四是推进规范执法，加强执法监督，始终坚持依法行政。

**保健品督察工作总结8**

一年的时光就这样结束了，回顾自己这一年以来的工作，在领导的关心支持和同事们的热情帮助下，认真履行岗位职责，较好的完成了公司的销售任务，现将总结如下：

>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、任劳任怨，完成公司交给的工作

对于公司交待下来的每一项任务，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，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到”任劳任怨、优质高效”。

>三、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、对于药品销售工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品销售想法和问题记录下来，进行反思;

2、学习的理论知识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、销售工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品销售的路子，为开创公司药品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。

新的一年要有新的气象，在全新的20xx里，我一定要积极改正自身的不足，为了公司的美好明天，也为了自己的美好明天，努力奋斗，争取公司做20xx年的销售冠军!

**保健品督察工作总结9**

记得上次写工作心得的时候，我几乎是毫无头绪，半天也写不出什么心得体会。因为那个时候刚接触到不同行业的人和事，还处在对新工作的学习期，所以只能简短的说些琐碎的事情。而今，在这工作快半年了，工做和生活上都有很多的改变，工作方面也有很大进步，无论那个方面都可以得心应手的了。光阴似箭日如梭，转眼间半年已经过去。回顾半年来的工作，可以说是受益多多，体会多多。同时，也让我有了新的进步：

一、加强了对产品的学习，不断提高了业务素质，通过半年的学习和前几天店长对我们店内员工进行专题销售技能的讲解，在提升导购技巧能力方面取得了很好的效果，组织讨论学习销售理论，并举例运用实践和交流自己总结出的导购‘小技巧，小心得’共大家一起分享，从而使我们整体的导购技巧能力提高很大，让我加强了注重细节工作态度和销售上的`语言功底。

二、积极工作，完成各项任务，在上班之前，努力把各项工作的相关事宜一切准备妥当。按照店长的安排，认真做好了对每位进店顾客的产品宣传和营销，全方位为顾客搞好服务。

三、货品管理方面也有了很大的进步，店里现有货品的数量、价格都已登记造册，并建立《货品销售库存流水台帐》，店内盘点工作实行交接盘底的制度，效果也很明显。通过吸取上次的失误教训，现在盘点工作的效率、准确性都有很大的提高。

**保健品督察工作总结10**

为加强我县保健食品、化妆品生产经营企业监督管理，规范保健食品、化妆品经营秩序，我局按照市局《20xx年保健食品、化妆品经营企业集中整治工作方案》的要求认真开展了此项工作。

一、 工作开展情况。

为了更好的开展工作，我局组织开展各相关的业务学习和培训，对涉及保健食品、化妆品安全监管的相关法律法规经行了学习培训。

在日常监管工作中，对全县保健品、化妆品经营单位经行了全面检查，共检查保健品、化妆品经营单位440家次，出动车辆110台次，出动执法人员495人次。

二、 措施及成效。

一是加大宣传普法力度，向社会大众宣传食品药品监督单位的`职责，宣传保健食品、化妆品的相关法律法规，提高消费者的判断和维权能力。二是认真做好日常监督检查，要求经营企业全部建立索证、索票、台账管理制度。三是保化经营企业必须全部办理备案证书。四是建立诚信档案。对有不良记录的单位加大检查频次，依法加大查处力度。重点查处违法违规行为。在日常监管工作中，我局共发现过期化妆品11瓶，没有特殊批准文号的美白产品8瓶，保健食品夸大功能主治、宣传治疗功效的7种，立案五起，结案五起，货值万元，罚款万元。

通过日常监管，一方面向保健品、化妆品经营企业宣传了《食品安全法》《\_关于加强食品药品产品安全监督管理的特别规定》

《保健食品注册管理办法》《化妆品卫生监督条例》《化妆品卫生监督管理条例实施细则》等法律法规。另一方面，推进了保健食品、化妆品经营企业健全和落实各项管理制度；提升了企业的管理水平；帮助其进一步规范经营；保证了保化市场健康有序的发展。

**保健品督察工作总结11**

>一、严格资格管理，坚持持证上岗

根据依法行政的有关要求和《陕西省行政执法证管理办法》，始终坚持持证上岗。所有执法岗位没有获得执法证前不能上岗。20\_年4人参加考试全部通过。目前我局持有陕西省行政执法证的执法人员共76人。在岗人员全部持有执法证。

>二、权责法定，依法公开

1、20xx年5月份，经县职改办审查核实后，我局编写的权责清单已全部在县政府门户网站上进行公示。

根据编写的权力清单，我局共有行政职权202项。其中行政处罚175项，行政检查11项，行政奖励1项，行政强制11项，行政许可3项，其他类1项。

2、行政处罚信息公开情况

截止目前，我局共在潼关县政府上公布食品药品案件行政处罚类一般程序案件信息12起。

3、工作动态信息发布情况

截至目前，我局共在潼关县人民政府上发布信息动态43条。

4、检测信息公示情况

从11月份开始在县政府上公布检测信息7期共353批次，其中不合格批次有1个。

>三、公平公正执法，依法办案

根据《行政处罚法》、《食品药品行政处罚程序规定》的规定，我局严格按照程序办案。在具体办案过程中，我局成立了专门承担案件审核职能的法规信息股。法规信息股对案件进行整体审核，主要从行政处罚主体是否合法，适用法律依据是否准确，行政处罚依据是否正确、违法事实是否清楚，证据是否确凿充分，处罚内容是否适当，告知权利和期限是否准确，是否实行罚缴分离，是否使用法定条款、罚没财物单据是否规范等几个方面进行。另外，对于行刑衔接需要移送公安机关的案件，必须经过重大案件审理委员会讨论决定并经主要领导签字后，方能移送。对于案件定性不清或适用法律把握不准的，及时向省市局请教，以保证案件定性准确，移送及时有效。另外，在查处每一个案件时，我局均按照法定程序，及时制作相关法律文书，在案件办理完结时，将所有法律文书制定成行政执法案卷，统一上交局法规信息股归档。

20xx年截至目前，我局共办理行政执法案件16起，结案14起，结案率90%。向公安机关移送涉嫌犯罪案件2起，配合公安机关抓获犯罪嫌疑人2人，其中1起法院已经判决。

>四、严格三项制度，认真抓好落实

1、行政执法信息公示制度的落实：我局目前持有执法证的执法人员共76人，现在已全部悬挂于我局醒目位置。自由裁量基准、行政许可流程、行政处罚流程、投诉举报流程以及20xx年5月份我局编写的权责清单全部在县政府门户网站上进行公示。同时我局行政处罚案件在县政府门户网站公布的同时，也在省公共信用信息平台上公示。

2、执法全过程记录制度的落实：为加强行政执法监督，进一步规范行政执法行为，减少行政执法争议，提升行政执法，保障行政相对人的合法权益，我局于20xx年7月出台了《潼关县食品药品监督管理局关于印发的通知》，文件中，对行政执法全过程记录的环节及执法要求做了详细规定。确定我局应当建立行政执法全过记录制度，保证行政执法全程留痕。我局目前有7台行政执法记录仪，由于经费及技术限制，不能对检查过程中产生的影像资料进行全部保存，也无法做到“一案一卷一视频”。

3、重大执法决定法制审核制度的落实：为进一步完善行政执法监督机制，规范和保障执法人员依法行政实施职权，加强案件审核工作，及时解决行政执法中遇到的疑难问题，我局于20xx年7月出台了《潼关县食品药品监督管理局关于印发重大案件审理委员会组成及工作规则的通知》，文件规定，需作出行政处罚罚款金额在三万元以上的行政执法案件、涉嫌刑事犯罪须向公安机关移送的行政执法案件、情节复杂或者影响范围大的案件须由局重大案件审理委员会进行审议。另外，每起行政执法案件在向当事人下达行政处罚事先告知书之前，都须经过我局法规信息股的审核，并由法规信息股填写案件审核表后，方可给当事人送达。法规信息股对经其审核的行政执法案件进行统一汇总，并建立案件审核台账。今年法规股核审案件12起，2起案件未核审。

**保健品督察工作总结12**

>一：关于对公司产品和销售方面的认识

但主要是会销产品及保健营养品，以前做了三年多的保健食品销售。很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒负作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，解到目前我公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输药食同源养生保健的重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。所有以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

>二：产品渠道拓展后的总结

医院，跑了很多渠道。商超，养生会所，礼品公司，药店等，以前的公司只涉及了保健品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一个半月的拓展，开阔了眼界，解了的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，没有支持的情况下，产品在药店很难产生销售，所以暂时不考虑再拓展药店。因为大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，少走弯路。

>三：对公司企业文化的认识

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工沟通太少，希望获得的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

>四：自身在工作上的优点及不足

因为之前从事了三年保健食品会议营销，也在德维康生物工程有限公司做过保健营养品专卖店店长和区域销售经理，所在公司十分注重培训，自己也十分注重学习，所以有一定保健食品销售方面的积累。在德维康上班半年没有迟到，早退，矿工过，严格遵守公司的规章制度，注意同事之间的关系，不议论公司及同事的是非，维护公司的形象，特别是遵守公司财务上的制度，不贪一分不属于自己的东西。所关注的是自己能力上的提高，有合适的平台发挥自己的长处，但同时自己也有很多不足

1.认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会的看一些关于天麻，石斛的书籍。

2.营销和管理方面上的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。

3.提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

培养经常总结的习惯，每天总结，没周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及效绩，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

>五：一些建议

1.因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的\'产品资料。

2.各部门的沟通，领导层与员工的沟通一些，这样才能的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

>六：未来努力的方向

应聘的是片区销售经理一职，接下来的工作中会努力于自身素质的提高，专业知识的完善，营销类管理类知识的学习等等，有了熟悉的专业知识，才能说服客服，学习的营销管理类知识，才能更详细的了解企业的运作，企业的目标，效绩管理，社会责任，首要职能等等，同时积极注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及领导能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

**保健品督察工作总结13**

面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结：

>1、20xx年销售情况

20xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的杨迈牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。xx年度老板给销售部定下6000万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额5900万元，产销率95%，货款回收率98%。

>2、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。

今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在北京市营销通科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

>3、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的.高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以廊坊本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

>4、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。

产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

>5、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态,要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

神龙迎春，祝我们北京耳福科技有限公司在xx年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

**保健品督察工作总结14**

年终总结正文一般分为如下三部分表述：

>1、情况回顾

这是总结的开头部分，叫前言或小引，用来交代总结的缘由，或对总结的内容、范围、目的作限定，对所做的工作或过程作扼要的概述、评估。这部分文字篇幅不宜过长，只作概括说明，不展开分析、评议。

>2、经验体会

这部分是总结的主体，在第一部分概述情况之后展开分述。有的用小标题分别阐明成绩与问题、做法与体会或者成绩与缺点。如果不是这样，就无法让人抓住要领。专题性的总结，也可以提炼出几条经验，以起到醒目、明了。

运用这种方法要注意各部分之间的关系。各部分既有相对的独立性，又有密切的内在联系，使之形成合力，共同说明基本经验。

>3、今后打算

这是总结的结尾部分。它是在上一部分总结出经验教训之后，根据已经取得的成绩和新形势、新任务的要求，提出今后的设法、打算，成为新一年制订计划的依据。内容包括应如何发扬成绩，克服存在问题及明确今后的努力方向。也可以展望未来，得出新的奋斗目标。

>关于保健品销售员年终总结范文：

我于XXXX年月来单位工作，现在在市场营销部门工作。回顾这一年保健品的工作历程，作为公司的销售人员工作取得了一定的成绩，在完成了公司的既定目标的同时，也存在不少的问题，为了更好的完成项目的营销工作、实现双赢，特对阶段性的销售工作进行总结。

一、一年来的工作情况

二、工作中的几点体会

刚到销售、策划部门时，对销售、策划方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导、同事的帮助下，很快了解到销售的性质、以及销售对象、以及双方的相互合作性质及内容。作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

三、自身存在的问题及改正措施

经过一年多的磨练也使我个人的能力得到了锻炼，提高。总结这一年紧张有序的工作，个人认为可总结以下几方面

1、对招商客户的跟踪回访不及时。由于多方面原因我销售人员外出机会较少，从而减少了与客户的相互沟通，这种情况下好多客户会把我们淡忘掉以至于好多合作机会会在这种情况下丢掉。

2、没有注重自己销售理论知识的提高，自己主动学习理论知识的能力有待提高。

3、与客户的沟通不到位。由于从事销售工作经验不足、想到做到的不周全以至于会出现些棘手的问题。

四、XX年工作努力方向

回顾过去是为了更好的把握未来，在新的.一年里我将会对自己有更高的要求，以平稳的心态去工作，给自己一个准确积极的定位

1、积极努力完成公司的要求，为公司贡献自己的一份力量。

2、全方面加强学习、努力提高自身业务水平，加强专业理论知识的学习

3、做好客户信息的归纳，阶段性的做客户回访工作，定期对销售市场做调查，以便做一个准确的定位。

4、积极、热情与客户沟通，发现问题及时解决。

最后很感谢公司为我提供一个很好的平台，使我在这个大家庭中得到锻炼并渐趋成熟，感谢领导以及同事对我的关心、帮助。相信我将会以更好的状态投入来年的工作。

**保健品督察工作总结15**

根据市委、市政府统一部署，市食品药品监督管理局认真履行职责，强化日常监管，开展专项整治，严格规范执法，全市食品药品监管体系逐步完善，食品药品生产经营秩序持续好转，食品药品监管能力进一步提高，确保了我市食品药品市场的安全、有序、可控，为人民群众的食品药品安全提供了有力保障，没有发生重大食品药品安全事件，食品药品安全形势总体稳定并保持向好的趋势。

>一、落实食品安全责任推进食品安全工作

今年8月，市委、市政府对食品监管体制进行了调整，一是成立了以市长别必雄为主任的食品安全委员会，成员单位由原来的16个扩大为26个，同时从工作机制、目标考核、应急处置、财政保障等方面明确了各部门责任。食安办设在食品药品监督管理局。二是我局开始履行餐饮服务环节食品监管职能(原由\_门承担)。

今年以来，以食品非法添加和滥用食品添加剂专项整治为着力点，组织各部门开展食品市场联合检查、积极开展食品安全考核、评价督察活动，推进食品安全无缝隙监管。

深入开展“建设诚信襄阳，保障食品安全”主题实践活动，广泛开展《食品安全法》和食品安全知识宣传。大力推进餐饮服务食品安全示范创建，8月，省食安办授予XX县全省首批餐饮服务食品安全先进县，并推荐XX县创建全国餐饮服务食品安全先进县。

今年，开展各类食品安全专项整治8次、“四大家”领导参加的大型集中宣传活动4次、食品安全“六进”活动10次、接受市民咨询1000多人次、发布食品安全消费警示2次，食品安全公益广告宣传持续半年，发放宣传资料2万余份、媒体刊发食品安全宣传稿件200多条。

>二、餐饮服务食品安全工作稳步推进

我局履行餐饮服务监管职能后，迅速调查摸底，掌握餐饮服务企业基本情况，截至11月，我市有餐饮服务单位3654家，其中：大型餐饮150家、中型餐饮 1386家、小型餐饮1635家、小吃店300家、食堂183家(其中学校食堂63家);保健食品经营单位175家。

(一)规范餐饮服务行政许可。采取三项措施，加强餐饮服务行政许可工作，一是对市行政服中心药监窗口进行调整充实，增加一名餐饮服务行政许可工作人员。二是建立完善责任制、服务承诺、限时办结、一次性告知等制度。三是及时做好现场核查。做到餐饮服务行政许可办事流程、申请材料、管理制度、受理窗口、验收标准、档案管理的“六统一”，规范了餐饮服务许可行为，提高了工作效率。

(二)全面实行量化分级管理。目前，我市“a”级餐饮服务企业 16 家，“b”级餐饮服务企业44家。在动态监管过程中巩固“a”级，指导“b”级，强化“c”级，形成了树立“a”级为样板，鼓励“b”级为示范，加大对“c”级监管力度的工作模式。

(三)建立“三本台账”全程监控餐饮服务企业食品安全。为做到全程监控餐饮服务食品安全，建立了餐饮服务台账管理制度，印制了《餐饮服务单位进货查验台账》、《餐饮服务单位食品添加剂使用台账》和《餐饮服务单位餐厨垃圾流向台账》，要求实名记录食品进货和食品添加剂采购使用和餐厨垃圾流向情况。为进一步强化食品添加剂监管，要求实行专人采购、专人保管、专人领用、专人登记、专人保存的“五专”管理。“三本台账”的建立把食品原料、食品添加剂的采购和餐厨垃圾流向全程各环节纳入可追溯监管，防止餐饮单位采购和使用来路不明、不合格的食品原料。9月起，结合日常监管工作免费向全市餐饮服务单位发放台账记录本，到11月底，共发放台账1万多本。

(四)组织开展专项整治行动。截至11月底，先后组织开展了非法添加食品添加剂和滥用食品添加剂专项整治、学校食堂食品安全专项整治、保健食品专项整治和餐具消毒效果监测专项工作。监督检查248家餐饮服务企业、学校食堂，下达限期整改意见书80余份，督促125名从业人员进行了健康体检，20家食堂维修完善了餐具消毒、防鼠防蝇设施。随机抽取57家餐饮服务企业餐饮具样品进行消毒效果监测，责令3家存在安全隐患的餐饮服务企业限期整改到位。

(五)认真做好重大活动餐饮服务食品安全保障工作。9月以来，为确保重大活动期间餐饮服务食品安全，按照《重大活动餐饮服务食品安全保障规范》要求，采取强化组织领导、明晰安全责任、向接待任务酒店派驻执法人员、对餐饮具和重点食品实施采样检测、对饮食菜单进行审核把关等措施，为“襄阳市三级干部会议”、 “诸葛亮文化旅游节”、“央企投资考察”等多项重大活动提供了优质的餐饮服务化妆品安全保障，受到市委、市政府的肯定。

>三、深入推进药品安全专项整治

(一)切实加强基本药物监管。一是开展基本药物生产工艺和处方核查建档。我市有基本药物品种154种，其中正在生产品种92种，核查品种92 种，通过对基本药物品种进行质量评价和风险评估，降低了随意改变生产处方和工艺的可能性以及随意改变生产工艺和处方所带来的风险。二是开展基本药物专项监督检查。按照国家局、省局要求，以药典标准执行情况、生产工艺和处方、中药饮片提取物以及其他原辅料的采购、检验、投料制备物料平衡等为重点，对20个基本药物品种进行了监督检查，没有发现违法行为，对检查中发现的11项一般性问题，责令限期整改。三是按期完成基本药物电子赋码工作，入网率100%，并获得省局的通报表扬。

(二)强化诚信机制建设。以评估分级为重点，建立健全质量安全教育培训、责任告知、诚信承诺和示范创建制度，开展从业人员教育培训，引导企业自律，强化企业“第一责任人”责任意识。今年以来，开展培训活动3次，一是100多家餐饮服务企业质量负责人进行了《食品安全法》和餐饮服务法规知识培训。二是对全系统执法人员进行了法制培训。三是对药品从业人员进行了药品安全知识培训，参训人员达500多人次。

对800多家药品、医疗器械经营企业进行诚信评定，16家药店评定为“省级示范药店”，55家药店评定为警示企业，32家药店评定为失信企业。

(三)日常监管工作有新举措

建立日常监管、gmp、gsp跟踪检查、基本药物监督检查、特殊药品监督检查与打假规范“五合一”“大稽查模式”，监管效能得到大幅提升。在对1300多家药品经营企业、医疗机构开展日常监管工作中，26家企业因存在较严重违法经营行为被立案查处，责令13家违反gsp但情节轻微的企业限期整改。XX市局针对乡镇以下医疗机构点多面广的实际，对农村医疗机构和药店进行拉网式大检查，做到了镇不漏村、村不漏点。XX市局与法院、检察、公安、邮政等部门建立联防联控工作机制，取得良好效果。

(四)药品检验工作取得新成绩

今年，上级下达我市承检国家基本药物检品数202批，实际完成227批，检出不合格药品1批，合格率为;完成上级指定经营企业、使用单位基本药物抽样415批次、生产中标国家基本药物抽样241批;完成日常监督抽验722批次，检出不合格药品93批，检出不合格药品不合格率为。 药品检测车运行40次62天，行程7500公里，覆盖全市56个乡镇，监督检查涉药单位307家，筛查药品 2024批(任务为2024批)，发现可疑药品 456批(其中2批经协查确认为假药)，药品监督抽验454批，占全年日常监督抽验检品数的;经法定检验确认不合格药品72批，靶向命中率为 。

经省确认，我市新创“小儿氨酚黄那敏颗粒中人工牛黄的快速鉴别”、“蜂蜜的显微鉴别方法探讨”、“辛芳鼻炎胶囊快速显微鉴别法”、“润燥止痒胶囊快速显微鉴别法”4个快检方法。

今年以来，共开展中药饮片、疫苗、终止妊娠药品、“力百汀”、侵犯知识产权和制售假冒伪劣商品、药品生产流通环节开展食品非法添加和滥用食品添加剂等7次药品安全专项整治工作，调查处理举报投诉56件，查处药品医疗器械违法行为1000多起，对违法行为严重的401起案件按照一般程序进行查处，销毁假劣药品、医疗器械699个品规。

(五)药品广告监督监测工作力度进一步加大。加大互联网发布药品、医疗器械信息监督，纠正企业互联网发布广告内容与审批内容不符行为1件。监测违法药品、医疗器械、保健食品广告126件，全部移交工商部门处理，违法广告移送率100%。对13个违法严重的广告药品实行了暂停销售的行政强制措施。通过新闻媒体发布两次违法广告消费警示。

(六)终止妊娠药品专项检查工作效果明显。通过专用账册规范采购使用、加重处罚打击违法销售、“三个结合”强化日常监管等措施，加强终止妊娠药品监管。一是终止妊娠药品监管与日常监督检查相结合。结合日常监督，对1300多家药品经营企业、医疗机构开展了终止妊娠药品监督检查，查处10起非法销售终止妊娠药品行为;二是把终止妊娠药品监管与药品安全信用等级分类相结合。对违规经营终止妊娠药品企业，一律评定为“警示”等级，并将结果向社会公布，接受社会监督;三是把终止妊娠药品监管与稽查相结合，将终止妊娠药品作为稽查的重点，对重点区域、重点企业实行重点监控，确保监督检查覆盖面100%，不留监管盲区。

(七)深入推进农村药品“两网”建设。着力抓好食品药品监督管理员制度落实。襄州区、XX市把食品药品监督管理员队伍建设当作农民用药安全保障的大事来抓，采取签订责任书落实监管责任、加强培训、目标考核等多项措施，深入推进农村药品“两网”建设。XX市深入开展安全用药知识进社区、进学校、进农村、进机关、进企业宣传活动，切实加强农村药品“两网”建设，大力进行药品安全专项整治，形成了人人关注、支持、参与食品药品安全的良好环境。8月，XX市政府申请创建全国首批药品安全示XX县。

(八)着力服务医药企业发展，全市医药经济呈现良好发展势头。服务华中医药产业园、湖北天药等重点项目取得新进展，中国兵装集团投资30亿元重组湖北制药项目、天津金耀集团投资6亿元建设年产20亿支激素类小针剂生产基地、武汉人福医药有限公司投资1亿元控股湖北中通医药公司、深圳海王集团投资亿元收购大地医药有限公司入驻襄阳投资药品阳光配送等新项目新资金的引进促进企业生产规模进一步扩大，竞争力大幅提升，为我市医药经济起飞打下了基础。十二五末，作为我市六大支柱产业之一的医药化工产值将过千亿元。

今年，新增药品零售连锁公司2家,连锁公司兼并单体药店22家，29家不符合规范要求的药品、医疗器械经营企业被淘汰，药品流通市场结构进一步改善。

(九)切实抓好依法行政、政务信息公开、人大建议、政协提案办理等工作。一是制订药品执法文书和执法人员进企业检查管理规定，进一步规范执法文书行为。二是加强对执法行为的监督。对236个行政审批件和56件行政执法案件依照职责严格进行审查。对195件药品、医疗器械案件的行政执法与刑事司法衔接情况进行自查。三是认真办理人大建议、政协提案工作。通过上门走访、实地调研、请进来座谈等多种形式，密切与代表委员的沟通，确保办理进度和质量，共办理人大建议3件、政协提案6件。四是进一步完善政务信息公开制度，把政务信息工作列入各科室重要工作内容，及时在本局政务网、市政府或通过各类媒体发布，共公开文件规定、行政审批件、食品药品监管工作动态等各类政务信息1500余条。

>四、深入推进廉政建设，切实加强党建和作风建设

认真落实党风廉政建设责任制，在强化岗位风险防控和行\_力监督的基础上，大力推进廉政文化建设，不断加强和改进廉政教育，增强反腐倡廉教育的针对性、说服力，提高拒腐防变、抵御风险的能力。年初，聘请21名食品药品社会督导员监督食品药品安全监管工作，做到作风建设和廉政建设与监管工作相互促进。同时，强化各项制度的落实，用制度管事、管权、管人，今年以来，开展行政执法情况回访120多次，确保权力依法依纪运行。

通过开展“以人为本，执政为民”主题教育活动，把警示教育、廉政教育、治庸问责工作、“万名干部进万村入万户”活动与政协派驻民主监督员工作结合在一起，引导党员干部职工慎重对待手中的权力，自觉践行“以人为本”理念，全系统150多名干部职工参加了入农户访民情活动，了解了民情，宣传了政策，增进了与群众的感情，提高了做群众工作的能力。

以学习大讲堂为平台，开展“建学习型机关、做学习型干部”活动，多次邀请专家作形势分析报告，通过讲党课、讲业务课等多种形式，深入推进学习型党组织建设，促进了干部队伍整体素质提高。

今年以来，全局上下迎难而上、锐意进取，食品药品监管工作不断取得新成绩，市委党建目标责任制考核组高度评价食品药品安全监管工作，给我局党建工作打了满分。“”前夕，市委授予我局红旗基层党组织、我局代表队在全省药监系统“爱岗敬业、勤政廉政”演讲比赛和全市庆祝建党90周年“党在我心中”演讲比赛中分别取得第2名和第3名的好成绩，局党组获最佳组织奖，受到市委表彰;除此以外，在人大建议和政协提案办理、城乡互联共建、政务信息公开、创建平安单位等工作中受到市委、市政府的表彰;在工作目标、案件稽查、民主评议行风等工作中，受到了省食品药品监督管理局和市委、市政府的表彰。

>五、存在的问题

虽然工作取得了一定的成绩，但我们清醒地认识到食品药品安全工作还存在着与区域性中心城市建设不相适应的问题。

目前，市食品安全委员会办公室设在食品药品监督管理局，职责是贯彻落市政府关于食品安全工作的部署、承担综合协调、考核评价、组织开展专项整治，指导、协调食品安全事故处置及责任调查处理和宣传、培训等工作。宣传培训要经费开支，巡查监管要交通工具，综合协调、工作考核要成本，但食安办是一个临时性机构，没有编制、没有预算，行政运行缺乏保障，制约了食品安全工作的正常开展。

检验检测能力与省、市中心城市建设战略布局不相适应。经过多年的发展，市食品药品检验所虽然在业务建设方面具有一定优势、检验能力位于全省前列，但如果以区域性中心城市建设来定位其技术和人才支撑作用，还有非常大的距离。

餐饮服务监管能力亟待提高，餐饮服务监管职能调整以来，执法支队租用房屋办公，执法车辆、执法装备配备不足。小餐饮准入门槛低，无证经营的现象较为突出，管理比较薄弱，如果发生食品安全事件，影响重大;保健食品、化妆品监管还存在明显的薄弱环节和监管盲区。

此外，餐饮服务、保健食品、化妆品监管队伍规范化建设亟待加强。

下一阶段重点工作

围绕建设“四个襄阳”战略布局，强化目标意识、依法行政意识、主动服务意识、创新意识和治庸问责意识，以“六大”体系作支撑，打造服务企业、服务公众的食品药品安全工作品牌，全力保障人民群众饮食用药安全。

第一、进一步完善食品药品安全责任体系。找准在政府总责、部门本责、企业第一责任的结合点，形成完整的责任链，实现无缝监管，使食品药品安全责任体系更加科学化、规范化、制度化，从体制上、机制上保障食品药品安全。

第二、进一步完善食品药品安全诚信体系。大力开展创建“诚信企业”活动，并以此为载体，加强药品、医疗器械、餐饮服务、保健食品、化妆品信用体系建设，建立信用信息数据库、建立企业信用激励约束机制、对信用差的企业特别是严重失信的企业，加大曝光力度，使守信企业得实惠、失信企业受惩戒，预防和减少企业失信行为发生。

第三、建立食品药品安全风险防控体系。排查药品、餐饮服务保健食品化妆品安全风险隐患，建立健全风险监控网络和预警平台，实现安全风险早发现、早报告、早预警、早交流、早处置。

第四、不断完善和巩固食品药品安全监管体系。切实加强监管能力建设;加强审评审批、市场准入、高风险品种、基本药物、农村药品、药品广告、稽查打假以及餐饮服务、保健食品等关键环节监管;深入开展药品安全和餐饮服务示范创建，为企业搞好服务，促进经济发展。

第五、加快建设食品药品安全技术支撑体系。进一步提高检验检测能力，把襄阳市食品药品检验所建设成为与省域副中心城市相适应的、统一、高效的区域性食品药品检验检测中心。

把技术支撑放在更加突出的位置，加大药品抽验力度，建设县级快检平台，提高应对突发事件的应急检验能力。

加强药械不良反应监测工作，加强培训，进一步提高不良反应监测能力，提高监测人员的专业技术水平。

以省制药工业技校为基础，建设辐射鄂西北的区域性食品药品培训中心。

第六、建立食品药品安全评价体系。建立食品安全评价系统、药品安全评价系统和公众对食品药品安全满意度采集系统，从资源保障、建立机制、长效监管、应急管理、宣传教育等方面对我市食品药品安全工作进行评价、考核。

在建设“六大”体系的同时，我们要以治庸问责活动的深入开展为契机，以最严格的纪律抓好监管队伍建设，对干部严格教育、严格要求、严格监督。深入推进创先争优和廉政建设，打造一支监管为民、务实清廉、人民群众信得过的食品药品监管队伍，为建设“四个襄阳”和人民群众健康、幸福保驾护航。

**保健品督察工作总结16**

随着龙年的到来，20xx年已慢慢的远去，走完了他的历史征程。20xx年，总计完成销售回款117万，比去年增加了52万，取得了较大的进步，完成了年初的既定目标。

20xx年，对于保健品行业来，是一个生死存亡年份，国家的保健品政策越来越明朗，监管越来越严厉，在这一年里，看见了无数的同行倒了下去，不得不改做其它行业。而我公司的业务不但没有下滑停止不前，反而还有了较大弧度的上升，深感公司领导决策的正确和公司转换的快速。虽然20xx年我们已度过了危险的转型期，走在了同行业的前面，不过，在20xx年的销售过程中，已反映出了我们的许多不足之处。首先，市场占有率太低，虽然增长率较高，但基准太低，销售绝对值不大，虽然比当地的一般企业强，但比起当地的大企业来讲，还相差太低。第一，客户布局不够完善，只有少数市场有货，或者客户的质量太差，不能培养成忠诚大客户，市场空白还比较多，需要进一步的完善。第二，部份销售人员不能较好的\'推销产品，销售技巧和能力都还有待提高，来年需要不断加强学习和培训。第三，产品的规范和完善，目前的保健品市场，虽然还有一些混乱，但其趋势已明确，必须越来正规，例：公司听筒的销售量占了全年销售总额的60%，由此可见公司所出的产品，必须按照保健品法规的要求来完善。今年，有好多市场对于欠完善的产品已经不能正常销售了；为此已造成了较大量的退货，给公司带来了大量的不必要损失。第四，公司产

品质量有待提高，例，枇杷膏漏液、袋装封口不到位及产品包装、包材的不及时都是影响销售量上升的因素之一。以上这些，都是需要我们所有员工在来年的工作中需要去完善和提高的。

明年的工作，我们不但要逐步解决在今年工作中发现的问题，更要保证产品质量的情况下降低成本，节约开支，增强产品竞争力，为公司实现利益最大化；力争20xx年销售增长率达到100%。

20xx年，是一个机遇与挑战共存的年代，这一年，将会有更多的保健品企业被淘汰，已会有更多的保键品企业因此而成长起来。相信在公司领导的正确带领下，在公司全体员工的共同奋斗下，到明年底，公司一定会有一个质的飞跃。愿公司随着20xx年龙年的到来，龙腾虎跃，飞速前进！

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！