# 药业协会工作总结(共24篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2025-03-30

*药业协会工作总结120xx年春天，冬寒未褪，我怀着春天般的心境奔赴河北，开始了深圳市场劫后余生的艰难重建工作。这时候我原先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...*

**药业协会工作总结1**

20xx年春天，冬寒未褪，我怀着春天般的心境奔赴河北，开始了深圳市场劫后余生的艰难重建工作。这时候我原先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!仅有省二院稍好一些，但销量也就200盒左右!总体销售可是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，我根据市场实际情景，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。

十个月弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。原先颇感忸怩的离开大学的围城生活，此刻已经渐渐变得顺其自然了，这或许应当是一种庆幸，或许更应当是一种叹息，谁能说得清呢

从七月份开始我就到北海阳光药业有限公司参加工作，因为平时在学校学的是药学专业知识，很想有机会到外面做关于本专业的工作，使自我的基础更牢固，技术更全面。在这边我的工作从车间生产到质检部化验。这是一家私营企业，这份工作是我第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每一天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自我的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事职责，凡事得谨慎细心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

大人们都说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的特点，此刻我最终亲身体会到了。以前作为一名学生，主要的工作是学习；此刻即将踏上社会，显然，自我的身份就有所变化，自然重心也随之而改变，此刻我的主要任务应从学习逐步转移到工作上。这十个月，好比是一个过渡期DD从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。回想自我在这期间的工作情景，不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有做到位。其实实习时你会发现有时你会忽略掉很多细节的东西，而这些细节有可能会影响你的形象，甚至影响整个工作的进行。态度必须要进取，不要等着活儿来找你，你要主动去找活儿。刚去公司的两个星期时，你会坐冷板凳，老板不会把重要的事情交给你，此时，就要你主动去找工作做，主动谈谈自我对这个工作的想法，主动去找机会表现自我，让老板重视你。总而言之，不要放弃任何一个表现自我的机会。否则，你可能会永远坐冷板凳。此刻发现了这个不足之处，应当还算是及时吧，因为我明白了何谓工作。在接下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自我能够把那些不该再存在的特点抹掉。

天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了主角，教师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不一样。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法立刻适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自我没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自我的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学教师的关心和支持，每日只是上上课，很简便。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。十个月的工作时间虽然不长，可是我十分珍惜这次工作的机会，在有限的时间里加深对各种生产工艺和质检化验的了解，找出自身的不足。这次工作的收获对我来说有不少，我自我感觉在知识，技能，与人沟通和交流等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。

经过这次实习，在生产和质检方面我感觉自我有了必须的收获。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上本事的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。实习单位也给了我很多机会参与他们的生产和质检使我懂得了很多以前难以解决的问题，将来从事生产和质检工作所要应对的问题，如：前期的生产和后期的质检等等。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有必须的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几月的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自我的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。不仅仅如此，我还在那里学习到了如何协调各部门之间的关系问题以及工作交接问题。由于我是一个还刚要踏出社会的大学生，对于一些职场上应当注意的细节还不是很了解，比如说在我加入生产技术部后，对于经理交待的工作完成情景应当及时向他作一个汇报，让他随时了解我的工作动态，这样他对交代给我工作才会比较放心，并且随时和他坚持联系也能够让他对我的本事有一个认可，我在这次工作中就因为缺少必须的沟通犯了个小错误，可是在经理的指导下

弥补了错误，由此我也了解到了沟通的重要性，并保证以后不会再犯同样的错误。所以有许多突发的琐事需要处理，如何做到面面俱到，除了工作态度以外工作方法也很重要，每一天最好都有一个工作安排，把当天要做的事按重要程度排列出来，最重要的排在最前面，完成一件划掉一件，如果又有突发事件就加在后面，做好记号，这样就不怕做漏掉事情了，不仅仅如此，每一天都应当对当天的工作有个小结，今日我完成了些什么事完成得怎样样，那些地方需要改善如果换种方式做是否会做得更好这些都应当想一想。另外我认为比较重要的一点就是整理好自我的抽屉和资料，凡事有条有序就不会自乱阵脚了。

此次实习，我深深体会到了积累知识的重要性。俗话说：要给学生一碗水，自我就得有一桶水。我对此话深有感触。这次实习，虽有课本作参考，但工作的时候常常涉及生产和质检的问题，确实够我折腾了的。经过这次实习，我真正领会了以前一位老生送给我的一句话：在学校要多看多学，到了社会总有用到的时候。

经过这十个月的实习，我的动手本事提高了不少，最关键的是我的心态更加平和了。我觉得此刻的大学生有个最大的问题就是眼高手低，许多才毕业的大学生总是期望一出社会就能找一个好工作，又舒服又找钱的工作，不愿意去做一些比较辛苦的工作，我觉得这种心态是不正确的，没有谁能够一步登天，你此刻所看到的拥有令人羡慕工作的人也是从基层一步一步脚踏实地的爬上来的，正是由于毕业生就业理念不成熟造成了大学生在单位的流动性大，许多企业都指明不要应届毕业生，只要有工作经验的老手，结果构成了毕业生找不到工作，而企业又招不到人的恶性循环，解决这个问题的根本是在校大学生应当多到企业基层学习，提高自我的动手本事，放平自我的心态，不要怕辛苦，此刻是在为自我积累资本，积累的经验越多，你以后在工作中越能体现自我的价值，眼光应当放长远些，不要只顾眼前一点芝麻而丢掉了西瓜。

十个月的实习，时间也不长，但却有重大的意义。它使我看到了自我的不足，同时看到了自我的长处，并锻炼了自我各方面的本事。这对我今后的学习和工作供给了很大的帮忙，。此次实习增强了我毕业就业的信心和勇气。由此看来，我们在大学里还是学到了不少东西，只是感觉不到而已。所以，我们有就业危机感是应当的，但不能过于自卑和担忧，否则会妨碍自我的学习。此刻，我们能做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质。有些同学可能以为专业课没什么用，其实不然，在实践中是要用到这些理论的。等你实习或工作时，理论优势就体现出来了。为此，学校的理论知识加上自我的实习经验，就更好的为我以后继续工作做好了铺垫！

很荣幸我们xx级药学与经营管理的全体学生于20xx年来到郑州市xx医药连锁经营有限公司来实习，有幸的成为了该公司的实习生，回顾这二个月的实习，我们在店长和中药的教师傅支持和帮忙下，严格要求自我，按照店长的要求，较好的完成了，自我的本职工作，在此对店长和各位中药教师傅们表示衷心的感激，感激九州通医药连锁经营有限公司给了我们一个展示的机会。透过这段时间的工作和学习，明白了理论和实践相结合的重要性。同时了解了连锁药店的大概部门，有采购部，防损部，营运部，行政部，财务部，信息服务部，人事部。而营运部其下又分为各个连锁分店，而分店主要由店长，营业员和收银员，理货员组成。现将二个月的实习报告总结如下：

**药业协会工作总结2**

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，透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，使有限的经费发挥最大的作用。个性在20\_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，透过这些工作的开展，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。

**药业协会工作总结3**

>一、协会招新

我们协会在招新的时候与其他协会不同的地方在于：我们大学生书画协会侧重招收有书画特长和兴趣的同学。为了发掘书画这方面的人才，我在招新前期制定了一个“相识、相知、相爱”的方案。我们协会在大一新生军训时给新生们发放我们书画协会的宣传资料，让的大一新生认识，熟悉我们书画协会。在招新时，老会员们给新同学展示书法，并与前来报名的新生进行书画交流。在结束招新后，我们协会迅速召开了全体书画会员动员大会暨理事竞选。并请指导老师来给大家讲书画文化和对协会工作的指导。我们坚信，通过这些协会内部的交流活动，能让我们每一个会员对书画协会有更深、更进一步的了解。在这样的相识过程中让广大会员们对书画更加的热爱，让他们通过交流于沟通来学习更为丰富的书画知识。

>二、书画练习的开展

古人云：操千曲而后晓声，观千剑而后识器。所谓“熟能生巧”，所以从协会成立至今，每周的书画练习都是必不可少的，我们正是本着这样的信念，争取让每个加入书画协会的人都能学到东西，学书法是一个漫长的过程，讲究的是练，所以我们不能松懈，要真正的\'学会书法，就要坚持不懈的练习下去。为此，为提高会员的书画能力,全体会员每周星期五下午都要在第三教学楼404教室进行书画练习。

>三、协会活动的开展

月25日——26日，我们协会在贵州师范大学科技园广场举行了为期两天的大型书画作品展。此次展览作品共计两百余篇（幅），其中包括软笔、硬笔书法，素描、动画、水彩画、摄影等作品。本次书画作品展览一为积极响应贵州师范大学第八届校园文化活动月，同时也用艺术的方式为四川为雅安人民祈福！

通过这次两次活动，我们希望能够激发大学生对书画的热爱，希望有的书画爱好者进入到书画这一方面的活动中去。虽然我们取得了不少的成功，但也有些不足的地方，不过我们会吸取错误的教训，争取下次举办活动时可以做到更好。对于整个协会的会员来说，在这些活动中大家也积累了不少经验，学到了不少知识。

>四、协会的宣传与推广

我们开通了新浪微博与博客，并与其他友谊社团创办《香樟文艺报》，将我们协会用网络与报纸的形式对外宣传与交流。

>五、未来工作的方向与展望

1.要有目的、有计划的开展书画创作和欣赏知识的培训，适时的、多形式的开展会员间的书画创作交流笔会，不断提高创作水平。

2.要认真做好新会员的发展工作，严格按照章程规定与审批程序，积极稳步地发展新会员，特别要注意发展素质高、工作认真、能力强的会员。

3要加强与其他书画社团的交流活动，特别是要加强与兄弟学校书画社团的联谊交流，提高会员的书画艺术水平。

4.要努力做好协会活动经费的筹集工作，不能仅仅局限于团委提供的活动经费，在严格遵守院团委关于社团管理的规定和制度的同时，群策群力，拓宽思路，创新方法，积极寻求社会各方的支持。并力争做到少花钱、多办事。

5.要坚决接受团委的领导，积极配合学校的重大活动及团委中心工作，努力完成校团委布置的各项任务,把书画协会建设的更好!

最后，希望书画协会在今后能变得更加制度化和美好，让我们传承着中华优秀的书画艺术，走向更加辉煌的未来！

**药业协会工作总结4**

为了规范医药公司财务行为，配合年终与明年年初的汇算清缴的稽查与审计工作，医药公司财务部组织了在本集团公司内的20xx年年终医药公司财务决算的医药公司财务自查活动，在年终决算之前清理了关联企业的往来款项，检查在建工程未作处理的项目，对已支付的医药公司财务利息费用及时追踪开具了发票等等一系列的医药公司财务自查活动。骋请了税务师事务所对07年的帐务处理做了预审，对审计和自查中发现的问题及时地进行了整改，降低了涉税风险。

**药业协会工作总结5**

\_\_\_\_\_年，\_\_\_\_区书协在区文联和\_\_\_\_市书协的正确领导下，深入贯彻“三个代表”重要思想和党的\_精神，坚持党的“百花齐放、百家争鸣”的文艺方针和“三贴近”的工作要求，精诚团结，共谋发展，繁荣创作，竭诚服务于社会，在组织管理、艺术创作、服务社会等方面取得了显著成绩，获得社会的良好赞誉。现将主要工作汇报如下：

>一、组织管理工作再上新台阶。

组织机构的健全和完善是工作顺利开展的关键。\_\_\_\_区书协成立以来特别重视组织机构和队伍建设。去年召开了一次会员大会、一次理事会议，并利用各种活动、比赛展览的机会，加强相互间的沟通交流。年底还在新浪网开通了相城书协博客网站，作为联系会员的桥梁与纽带，随时让会员们了解区书协的动向和有关信息。年内，区书协还新增了2名理事和6名会员，并推荐了1名优秀会员加入\_\_\_\_市书协、2名会员加入省书协。

>二、会员艺术创作取得新突破。

书法创作和展览是协会工作的主线。\_\_\_\_\_年我区书法创作水平又有新的突破。一年来，共有20余人件作品入选参加全国、省、市的各项展事活动，100余件作品发表、入编入集书法专业报刊、作品集和书法主流网络。

\_\_\_\_\_年\_\_月，在\_\_\_\_市纪委举办的\_\_\_\_市“廉洁是福”书画比赛中，王少辉获一等奖、何熠青获二等奖、沈才林、裔志杰、侯锦亭、承伯南、金建国、盛建明、周益获三等奖。

\_\_\_\_\_年\_\_月，在\_\_\_\_省“迎奥运”企业职工书画比赛中，盛建明获三等奖，沈才林获优秀奖；

\_\_\_\_\_年\_\_月，“相城之约书画小品展”在发表；

\_\_\_\_\_年\_\_月，周雪耕作品入展中国书协千人千作展；

\_\_\_\_\_年\_\_月，裔志杰作品入展全国第六届书坛新人展；

\_\_\_\_\_年\_\_月，周雪耕书法作品大型网络展在中国书法家论坛网站成功举办。

\_\_\_\_\_年下半年，曹后灵、周雪耕、方建明、裔志杰作品入选“吴门书道——苏州书法晋京展”，并于\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日在中国美术馆展出。

>三、服务会员、社会呈现新亮点。

\_\_\_\_\_年，书协围绕服务会员、服务群众开展了一系列活动，进一步提高了会员的艺术水平，同时为推动全区文化建设发挥了积极的联络协调作用。

\_\_月，书协召开了上半年工作会议。会议有三项议程：

一是布置下阶段工作；

二是点评书协会员作品；

三是布置中国书法史论坛会务工作。

30多名会员都带来了各自的作品进行现场观摩交流。书协邀请林再成老师进行点评。林老师对每一件作品都进行了深入细致的\'点评，不讲套话，不保留，近二个小时一直站着不停地评点讲解，下午仍继续进行个别交流，让大家获益匪浅，也深受感动。

\_\_月上午，“首届中国书法史讲坛”在\_\_\_\_区隆重开幕。这是\_\_\_\_市和中国书法家协会首次合作推出的书法高端学术讲坛，傅申、白谦慎、黄惇、丛文俊、张朋川等5位书法研究专家和50多位重点高校的硕、博士生以及来自全国各地的百余名书法爱好者汇聚一堂。中国书法家协会分党组书记赵长青等领导出席了开幕式。

为办好这次活动，书协王少辉、周雪耕、方建明、沈才林、裔志杰、盛建明、王一峰等不少同志几天来都放弃休息，挤出时间参加会务工作，为活动的成功举办作出了贡献。同时，书协、美协组织的“相城之约书画小品展”也同时推出，向专家和同行展示了相城书画风采。

为提高广大会员的积极性，区文联、书协组织会员在参加全国第六届新人展，组织选送了11人17幅作品，并统一支付了参赛费五百多元。

年底，\_\_\_\_区纪念改革开放30周年书画作品展顺利举行。书协、美协先后共征集书画作品44幅，因场地有限，最后在在水一方一楼会议厅展出书画作品26幅，受到两会的代表委员的好评。

\_\_\_\_\_年\_\_月，区书协部分骨干会员积极参加\_\_\_\_区文联组织的“三下乡”活动。虽然下着小雨，但沈才林、盛建明、谭良根、唐建良、周益、王一峰、\_、裔志杰等8位同志热情不减，一个小时的时间里，共写出300余副春联，将一幅幅充满祝福的春联送到群众手中，受到大家的热烈欢迎。

此外，广大书协会员还热心于公益事业，汶川地震发生后，书协会员情系灾区，通过手中的笔表达了对受难同胞的关爱之情，先后创作作品20件，连同“花城之春”书画展的部分作品分成18组，每组3000元，义卖54000元全部当场捐给区慈善总会。

**药业协会工作总结6**

1．学海无涯,学无止境,只有不断充电,才能维持业务发挥,所以一直以来我们都积极学习,一年来公司组织了医药知识理论及各类学习授课,我们都认真参加,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,也催促着我们不断学习,通过这些学习活动,不断的充实了自己,丰富了自己的知识,为自己更好的工作实践作好了预备.

2．任劳任怨,完成公司交给的任务.工作内容是很烦琐,烦杂的，其中包括客户资料的邮寄,客户售前售后的电话回访,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,都需要为顾客认真的完成,对于公司交待下来的每一项任务,比如otc的一些促销品种，生物制品大免小免进效期品种，医疗器械部的所有品种，还有三九，汪氏…等几大厂家的部分活动品种，我们都以最大的热情把它完成好,.基本上要能做到任劳任怨,优质高效.

总之，今年的总体工作有所提高,其他工作也有待于精益求精。当然，中间少不了我们领导事前事后的忙碌，更少不了我们业务员每天起早摸黑在外奔波劳累，不知流了多少汗，受了多少委屈，但他（她）们还是无怨无悔。一分耕耘一分收获，我们懂得感恩，在以后的工作中更加兢兢业业完满完成公司交给的任务。

最后祝：xx全体同仁在新的一年里身体健康，工作顺利！并祝xx医药公司业绩蒸蒸日上，再创辉煌！

大学四年中，我各方面的能力都得到了发展，可以说，经过大学x年的学习，我已经具备了适应社会工作的能力。

本人自入校以来思想上进，努力学习中国特色社会主义理论，认真思考、体会伟大的思想和先进的理论，并试着在学习中检验和实践，学会用正确先进的理论武装自己的头脑，树立了正确的世界观、人生观、价值观。

本人学的药学专业，x年的大学生活和社会实践使我在思想认识、业务知识和专业技能方面都有了很大的提高。使我掌握了深厚的药学专业知识，我不仅学习了药物化学，药物分析，药理学，药剂学等专业知识，还学习了其它的基础医学知识，还积极在课外的实践和实习中，提高自己的操作动手能力和技术。并通过了英语xx具备了一定的英语听，说，读，写能力，熟悉计算机的理论和应用技术，如OFFICE等办公软件操作。

除了专业学习之外，我还重视社会实践活动，到校外参加勤工助学工作，暑假期间参加暑假工，通过社会实践来提高自己的交际能力和工作水平，还常参加各种社会志愿活动等。我曾在xx药业股份有限公司实习，初步掌握了药品的检测和取样方法，了解了颗粒车间，片剂车间和胶囊车间的工艺流程及生产的管理等，并受到实习单位的一致好评。

在生活上，我向来崇尚质朴的生活，并养成良好的生活习惯和正派的作风。我不断地完善自己，提高自身素质，认真钻研，勇于创新。与老师与同学保持着紧密的关系，乐于帮助同学解决学习与生活上的麻烦。不仅如此，我还热爱篮球、羽毛球、跑步、下棋、唱歌。

作为一名大学应届毕业生，我所拥有的是年轻和知识。我可以用热情和活力，自信和学识来克服毕业后生活和工作中的各种困难，不断实现自我的人生价值和追求的目标。

我曾在xx股份有限公司实习，初步掌握了药品的检测和取样方法，了解了颗粒车间，片剂车间和胶囊车间的工艺流程及生产的管理等，并受到实习单位的一致好评。

当然，还存在很多不足之处，在以后的工作和学习中我将继续努力，改进缺点不足，改善学习方法，提高理论水平，在提高自己科学文化素质的同时，也努力提高自己的思想道德素质，使自己成为德、智、体诸方面全面发展适应21世纪发展要求的复合型人才，做一个有理想、有道德、有文化、有纪律的社会主义建设者和接班人。

这一年是有意义的、有价值的、有收获的，医药行业采购部工作总结及年度计划。在医药采购的工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在医药采购作风上廉洁奉公、务真求实。为了能够更好地指导自己今后的工作，是应该好好静下心来面对自己过去一年中的得失，展望一下未来。我将过去一年中在医药采购工作的心得体会作如下总结。

一、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置的各项工作。终于不辱使命，顺利完成工作。

二、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。

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

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。

不足：

一、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，销售工作计划《医药行业采购部工作总结及年度计划》。

二、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。

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：

一、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。

二、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。

三、发货方式尽量以送货上门为主，尽量减少物流费用。

四、降低现款供货，寻找新的供货来源。

五、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。

六、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。

七、做好物价工作，多方采集消息，提高市场嗅觉能力。

八、贯彻公司宗旨，做好招投标工作，为占领更多的市场份额而积极努力。

九、对于周期性及流行性的疾病做好更加充份的准备。

十、继续做好销售内勤工作，仍然坚信一个出色的\'内勤是十个乃至更多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，要以创造更多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！

一、市场情况

1、现时药价不断下降、下调，没有多在利润，空间越来越小、客户难以操作。

3、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足工课，提高自已的报价水平，来确保顺利完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，必竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

二、所负责相关省份的总体情况：

随着中国医药市场的大力整顿逐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，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。

医药公司财务部紧紧围绕集团公司的发展方向，在为全公司提供服务的同时，认真组织会计核算，规范各项医药公司财务基础工作。站在医药公司财务管理和战略管理的角度，以成本为中心、资金为纽带，不断提高医药公司财务服务质量。在20xx年做了大量细致的工作：

**药业协会工作总结7**

在20xx年里，公司一直围绕着“科学运畴推转型、抓住机遇谋发展、精细管理促提高”的企业发展主题。立足牲猪生产主业，以不断科学改造升级栏舍硬件设备为推手，推进企业由人力养猪向机械化养猪转型,以抓住上级公司谋篇布局筹上市的历史机遇为契机,推进企业产能的大发展。以持续推进落实精细化管理为抓手，促进企业生产和经营管理的全面提高。在这一年里公司支部一班人带领全体员工克服多重困难，基本完成了上级公司下达的生产任务和经营目标,回顾这一年的工作是有喜有优,总的来说收获的比失去的多,值得我们深思和总结。

一、20xx年公司克服了牲猪市场价格的持续下行，社会疫情带来的疾控压力等不利因素。基本完成了既定的生产任务,在生产上主要狠抓了以下几个方面的工作。

1、努力抓生物安全管理、疾控工作取得了一次的成效。

①冬春季防疫封闭戒严工作和日常封闭防疫管理工作，今年冬春季社会疫情严峻，我公司迅速实行防疫封闭戒严管理，严格控制人员进出和车辆进出的消毒，采取积极主动措施、阻挡病源的侵入。

②各猪场认真做好了各种疫菌苗的免疫注射工作。公司根据不同季节特点，有针对性地进行抽血送检，再根据不同的检测结果迅速调整疫菌苗免疫程序，检测做到了提前预警，调整疫苗程序做到了有的放矢，把握住了疾病控制的关键环节。

③各猪场实行了严格的全进全出的饲养方式，对各阶段的弱残僵的猪只采用彻底隔离。特别是产房和保育阶段的病残猪在隔离舍精心护理健康后，直接转入内贸栏育肥出栏，确保了正常猪只的高出栏率。

④在确保有一个安全稳定的生物环境的同时，公司坚持科学的保健措施，对于各阶段猪群在调群转群时，进行一周的保健，有效地减少了新转猪只的应激，对疾病有一个预控，对部分不健康猪只专栏饲养，对症下药，有效降低了生产损失。

2、努力抓各阶段猪群的管理，取得了较好的效果。

①加强了对母猪群的管理。一是、选留优秀高产母猪后代为后备猪。二是、加强了母猪不同阶段的饲养饲喂。三是、加强了母猪的.保健。四是、做好了防暑降温、防寒保暖防应激工作。五是、加强了母猪的淘汰更新工作。 ②在产房我们比往年突出抓好了两件事。一是提前断奶，严格全进全出，减少了母猪与新仔猪的交叉感染；二是断奶的饲料精心过渡，做到早教槽、早开口、少掉膘。

③在育肥阶段我们改变以往无节制的自由采食的方法，育肥阶段猪只长期自由采食，，我们在育肥车间每日短时间内空槽一次。

④不断试验引进新举措，减少夏季和冬季恶劣环境对猪只生长影响。在夏季高温时，湿帘、风机水冷系统、水厕所。在冬季小环境保温、塑钢门窗等设备设施的使用突破了夏冬恶劣气候牲猪饲养的瓶颈。

3、在施行精细化管理方面取得初步成果。

公司以精细化的操作规程作指导，结合以往的生产经验，统一制订了各岗精细化考核表，更加细化了各项日常工作操作规范，覆盖了整个生产环节

和流程。由公司考核场长、由场长考核车间主任，由车间主任考核本岗员工，每天一考核，每月一结算直接与绩效工资挂钩。公司成立专门的精细督导小组每月一检查、评比，并且拿出专项资金兑现奖惩，在多管齐下精细化管理初现成果，现场管理得到了进一步加强。

4、公司20xx全年的生产实绩。

项 目 单位

下达任务 完成任务 增减任务

头数 完成任务比率

全年总产胎数 胎 4174 4104 -70 98%

全年总产活仔 头 39745 41337 1592 104%

仔猪育成率 % 96 94 -2% 98%

全年仔肥育成率 % 92 90 -2% 98%

全年育成任务 头 35098 36976 1878 105%

全年出栏任务： 头 35098 34694 -404 99%

销售种猪 头 5870 6787 917 116%

出口猪 头 11173 3639 -7534 33%

内销猪 头 17485 23592 6107 135%

留种 头 570 676 106 119%

二、公司进一步加强了经营管理。具体做了以下几个方面的工作。

1、认真做好出口猪饲养管理，确保出口猪的违禁药品的安全，把好质量关，提高了香港市场平均卖价。今年三月份从外引进美系杜洛克，改变了以往出口猪体型短、矮、后躯不发达的缺点，为提高卖价打了良好基础。

今年6月份在公司的组织下我们把相关出口猪生产、销售人员带到香港交易行学习，又把他们的工作人员请回公司现场指导，公司及时调整了营销策略进一步提高了出口买价。

2、以市场为导向，以科学育种为核心，抓好种猪生产。特聘请华农教授为育种指导，完善育种工作，保证种猪质量。公司在今年种猪拍卖中荣获体型和性能双冠王，实现了历史突破。通过完善种猪销售机制，突破性地做好了种猪销售工作，达到了全年销售种猪6700多头，超长流种猪销售历史。

3、捕捉市场规律，在价格波谷时购进，在玉米最高价时我们用部分小麦代替，最大努力的降低了饲料成本。在物资上我们严格审批手续，控制无序购进，对确需批量购进的，大批物资定点采购，货比三家，把握 住了质量，节约了资金。

4、20xx年度经营指标完成情况

三、成功化解了历史遗留的农行债务万元。

在上级公司的大力支持下，我们成立以经理为首化解银行债务的专班，反复与农行沟通协调，成功科学化解了遗留农行债务万元，为公司的发展减轻了巨大的债务包袱。

四、科学运畴，细致规划，周密实施,圆满的完成了上级公司下达的改造扩能、收购扩能任务，使公司产能提升到年出栏近5万头，生产规模在鄂东南首屈一指。在改造和收购扩能工作中公司通过广泛宣传上级公司上市战略布署，得到了全体员工的全力支持和配合。整个扩能工作按内控要求做到了程序规范，施工严谨，科学实用。真正把股东的投资用到了刀刃上。

1.在上级公司大力支持下我公司在20xx年全面完成了在长流基地场改造扩能工作,累计新建栏舍14栋,改造旧栏舍6835㎡。

2．新建饲料自动投喂系统并投入使用。

3．成功收购了散花双雁猪场新增产能 8000 头。

4．科学技改造带来了企业减员增效的可能，在自动投喂系统完成后我公司顺利实现员工的优化组合，优化了员工队伍，节约了人力成本，同时完成了从工场化向工业化养殖的转型。

5．积极为上级公司发展铺路打基础，与当地政府沟通达成初步意向性10万头猪场、20万吨饲料厂用地。一旦成功将会为金旭公司产能进一步提升增添后劲。

五、20xx年是公司规模大发展的一年，是彻底转升的一年，是应该载入发展史册的一年。但是，过去一年的工人与公司展的速成度和上级公司上市要求严重不相符，在工作中存在着很多问题。

1、公司的生产工作受到了几个方面的严重影响。

一是疾病控制不力，全年一直受这样或那样的疾病困扰，从没消停，特别是腹泻病的反复发生造成了育成率的严重下降，全年公司猪只死亡达八千多头，差不多损失一个万头猪场。这个损失触目惊心、令人痛心的，疾控不力是直接影响公司正常生产水平和经营目标实现的罪魁祸首。究其原因是：

一、防疫制度执行不严、落实不到位，特别是人员进出消毒隔离和各种疫苗的注射经常存在一些漏洞。

二是基础饲养工作不到位，特别是环境卫生不到位，饲料饲喂不规范，护理不周到。

三是对疾病的发生反应迟钝，事前没有预警。

**药业协会工作总结8**

王国维说，做学问都得经过三重境界。一境是“昨夜西风凋碧树。独上高楼，望尽天涯路。”二境是“衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴。”三境是“众里寻他千百度，蓦然回首，那人却在，灯火阑珊处。”想想我这一年在内勤岗位上的工作大致也能分为这三个过程。

首先，开始接触财务工作真的如同雾里看花，分不清借贷，看不懂票据。如同“独上高楼，望尽天涯路”的迷惘，找不到个方向。但经过领导和同事耐心细致的帮助和自己的不断学习，慢慢的对票据的审核和报表的填制有了基本的了解。懂得了每项工作的原理，对公司的政策的把握，费用报销标准的把控，核销附件审核，以及资产负债表平衡与勾稽关系都有深刻的印象。

其次，虽然我是半路起家，不像许多财务专业的同事有着深厚的专业知识积累，但我性格里有种与生俱来的偏执，总要追求结果，刨根问底。所以注定要花费比别人更多的时间。记得第一月报送月报时，就为资产负债表消得人憔悴。由于一笔办公费开支没有及时记账，导致月底资产负债表不平衡，然后熬夜核对，在对票据逐份检查，银行日记账逐笔核对后，终于查出问题。那时长舒一口气后，心里也有一种小成就感。此后更加强了我对工作的细致认真的要求。

最后，在经过了前半年的收票、核票、汇总、报表、打款、预拨、下账等每月重复的工作，我当时还不能理解有些流程与要求为什么是这样那样。但正是因为平时重复的积累和领导的教导，就在某个瞬间，有些事情就水到渠成的明白了其中的道理，也懂了很多财务的语言，自己从不专业转变成准专业。因为内勤是公司在省区设臵的唯一财务，在与代表的沟通时，只有自己做到专业，才能给别人讲明白各种要求的道理。才能正确传达公司财务政策方针。

**药业协会工作总结9**

根据集团年初下达的企业经济责任指标，医药公司财务部对相关经济责任指标进行了分解，制订了成本核算方案，合理确认各项收入额，统一了成本和费用支出的核算标准，进行了医院的科室成本核算工作，对科室进行了绩效考核。在医药公司财务执行过程中，严格控制费用。医药公司财务部每月度汇总收入、成本与费用的执行情况，每月中旬到各责任单位分析经营情况和指标的完成情况，协助各责任单位负责人加强经营管理，提高经济效益。

**药业协会工作总结10**

大学生心理协会20xx-20xx年度第二学期工作总结 在本学年，在社团全体干部的共同努力下，社团全体干部的共同努力下，认真完成了各项工作任务，自身的工作水平和工作能力等都有很大的提高。现将本学期的工作情况以及今后的努力方向汇报如下：

1. 本学期初我们积极的带领会员学习研究心理健康知识。我们所举行的最大的活动就是在本学期组织同学们，到大东区聋校慰问，活动中我们与他们有很多的交流，并应用心理健康知识引导他们积极向上，我们送去的礼物也使他们非常的高兴。这次活动对我们来说意义重大，收获甚多。由此我们也希望能够多多争取机会，常与他们交流，给他们以适合的帮助。希望今后能够将此活动一直延续下去。

2. 大学生心理健康协会积极响应学生社团联合会的号召，积极参与社团联合会组织的各项活动。在五月份我们积极配合社联参加了社联之夜活动，在准备的过程中，我们社团成员配合默契，工作努力，在活动现场成功的表演了歌曲及自拍MV的新型节目“身边”。此次活动增加的我们社团的`凝聚力，大家彼此之间的配合也更加的默契。虽然是心理社团，但是我们仍然注重文体工作的开展，一方面使社团本身更加丰富多彩，另一方面也能够让我们成员充分表现自己，这也是对心理素质的一种锻炼。

3. 心理协会不仅积极开展了以上大型活动，在日常生活中也在履行一个助人性质社团的责任和义务，积极帮助每个有需要的同学，开辟出新的方法，与时俱进，通过各种方式宣传心理健康

的重要性，呼吁每个同学共同关注心理健康。协会全体成员都在积极的努力，力求将心理协会推上一个新的平台，让更多人了解到这个协会并享受到来自这个协会的服务。心理协会会在以后的日子里总结前面工作的不足加以改进，并结合从前的特点和优势继续做好本职工作，努力构思举办有意义的心理健康活动，为构建和谐校园做出自己的努力。

本学期工作基本如上，当然在这些工作中还存在一些不足，在以后的工作中我们一定会积极改正，弥补不足。我们会从本学期的不足中吸取教训，继承好的经验，继续紧跟指导老师的脚步，遵守好学生社团联合会的章程，为大学生心理协会的健康成长贡献力量！

**药业协会工作总结11**

根据20xx年经营目标和各项成本核算指标的实现情况，医药公司财务部提出了全面预算管理的方案，全面预算管理按照企业制定的经营目标、发展目标，层层分解于企业各个经济责任单位，以一系列预算、控制、协调、考核为内容建立起一整套科学完整的指标管理控制系统。在20xx年数据和以前年度各项经营数据的基础上制定了20xx年度各单位的成本费用预算、销售额预算、人员预算、目标利润预算等一系列预算指标，希望通过“分散权力，集中监督”来有效配置企业资源，提高管理效果，实现企业目标。

20xx年，为实现本集团公司的全面预算管理和总体发展目标，医药公司财务部的工作任重而道远。为此，需要在以下几个方面继续做好工作：

1、做好上半年和第一季度的所得税汇算清缴工作，合理地降低各项税务风险。

2、根据全面预算管理制度和预算管理指标跟踪预算的执行情况，监控预算费用的执行和超预算费用的初步审核，按月准确及时地提供预算执行情况的汇总分析，为实现本集团和各单位的预算指标提出可行性措施或建议。

时间一晃而过，弹指之间，20xx年已接近尾声，过去的一年，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去，现将工作总结如下：

**药业协会工作总结12**

承载着武术的热爱，我们相聚于武术协会，本着“以人为本，崇尚武德，强身健体，自强不息”的办会理念，为更好的发展建设好社团，繁荣社团文化，我协会在系团总支的正确领导下，积极开展协会各项工作，始终活跃在社团活动的第一线。

总结过去，展望未来，我们努力，我们收获，现特将两学期的工作，总结如下：

九月份，我协会在团总支的统一安排下，积极筹备，策划纳新工作，于九月二十七，二十八日在主校区进行纳新。在纳新期间，我协会各部门分干明确，运作有序。面对大一新生的咨询、提问，我协会09级协会干事都耐心详细的进行解答，纳新工作与二十八日下午结束，并于九月三十日参加系迎新晚会，取得了极好的表演效果。

十月份，我协会成功的举办了筹备已久，凝聚两届人心血的“武术交流会”。此次交流是对外展示我协会文化传播中华武术文化，检验协会成果的一个平台，对内是一个展现与锻炼我协会成员的一个大舞台。受到同学们的一致好评。

十一月份，我协会参加第三届社团文化节社团文化展示，刚学一个月的大一新生也参与了表演，我们把双节棍表演的潇洒自如，受到院领导的经过这次表演大一新生感受到舞台的魅力，以此更加努力的学习武术。

四月份，我协会受襄阳晚报邀请举办一期以武术为主题的晚报新闻，应邀去襄阳三十九中去表演并教学，受到在校的老师和学生们的一致好评。

我协会接到院领导通知，承接运动会开幕式表演。针对运动会开幕式重任，由于时间较紧，协会会干紧急召开会议并迅速制定方案，挑选一百名大一新会员进行武术表演，09级亦参与其中，一个月的排练紧促，每个人都晒的黑黑的，最后经过种种选拔，40人参加少林棍表演，5人参与双节棍表演。精彩绝伦，完美展示武术魅力，并顺利的完成了院领导下达的任务。

六月底参加08级欢送晚会，08级即将步入社会参加工作，我们让此次晚会节目形式创新多样，节目内容丰富多彩。

我协会在今年的训练模式也加大了创新与改变，并加大了会员考勤制度。将日常训练模式统一化，正规化，人性化。首先在分队伍上打破往届传统男女分开训练，今年将男女混合训练。其次在技能安排上也有所创新，在经过为期两个半月的基本功学习后，逐渐向特色转型，经过安排、动员，将拳法学习向器械训练转变，器械训练总共分为三只特色队：少林棍表演队，双截棍表演队，太极表演队。通过重新分队，提高了大家训练的积极性，带动了会员的激情，也带来了队长的.带队热情，更利于技能的传承，此举创新，有力的推动了协会的发展壮大。

在这一年里，我协会积极加入到校园社团文化建设当中。先后为院读者协会，魔术协会，人文爱心协会等友情演出，加强了兄弟社团间的交流；同时也受到经济管理学院参加七彩大周末表演，参加医学院武术比赛表演，生物系邀请参加地球熄灯一小时表演和端午狂欢表演。人文系邀请参加助残日表演，通过将武术与艺术的结合，使全院师生更加的了解到中华武术文化，展示武术特有的魅力。

我们的宗旨是：习武以促学，练武以强身，尚武以励志，涵武以修德。促学，强身，励志，修德是我们的最终归宿，习武乃是我们回归精神家园的阶梯，不可本末倒置。

虽说现在武术协会工作水平还有待大幅度的提高，但请相信：我们一直在努力，也一直在进步！

汽车工程学院电子信息工程学院团总支

武术协会

**药业协会工作总结13**

青年志愿者协会是一个从事社会服务的协会组织，它以“倡导爱国奉献、团结互助、见义勇为的精神，推动我校的文明校园的建设，培养与提高青年的全面素质”为宗旨；以“宏扬雷锋精神，参与志愿服务，热心奉献社会，真情暖人心”为口号；以“奉献、友爱、互助、进步”为行为准则，其主要任务是引导和协调青年志愿者服务活动，并推动志愿者服务活动得以健康深入地发展，。

九月初召开会议，做好内部的工作分配，完善考核制度，加强新一届成员的管理，各个干部应做好自己的本职工作，起到良好的带头作用。召开一次协会理事会，商量分会的初期准备工作。主要围绕迎新纳新，做好纳新的准备，活动的准备进行。

9月6日，协会志愿者配合社联做好了迎接三明学院20xx级新生的初期活动。9月19日开始协会纳新，本次纳新由初试和复试组成，各部门干事则需通过第三轮的面试。纳新结束后，协会召开了全体新成员大会，会上由会长和各部门部长作了发言。让新成员们系统的了解本协会。

9月20日开始，协会的常规活动开始正常进行。分别是开始每周一次的白沙社区社区服务和社区义务家教，开始每周一次的福利院慰问活动及其老人院看望助老活动。众所周知，福利院是青年志愿者协会经常光顾的地方，协会以小组为单位有条不紊得每周轮流到三明市福利院慰问老人及儿童。

9月26日，协会负责人经过前期的宣传准备和人手安排，于下午组织了荆东小学的“一对一”的家教活动。这学期，协会在这方面还增加了两个特色，一是“三对一”的帮助后进生的义务家教，二是开设特长生辅导班，主要有英语版、书法班、舞蹈班和体育班等。此次活动不仅帮助了荆东小学的学生。而且志愿者们自身也得到了一定的锻炼。

9月末，协会顺应时代的发展，每学期积极组织全校学生回收易拉罐、塑料瓶、旧衣物、旧书籍等活动，以小组为单位，进行每个月一次的回收活动。

国庆期间协会组织了国庆系列活动，分别是在10月2日的列东市区文明礼仪推广活动。10月3日的庆祝中秋节活动、10月5日的麒麟山环保宣传活动。10月7日的校园卫生清理活动等。此次系列活动中欢笑声一直伴随着志愿者们。

10月17日，本着“参与志愿服务，为社会奉献”的宗旨，协会积极组织每两周一次的以小组为单位的社区服务。内容主要包括义务家教、整理院子、打扫卫生、维修家电等。助人为快乐之本。志愿者用自己的所长帮助了他人，也受到了市民的一致好评。

10月23日上午，“三明学院青年志愿者实践基地”揭牌仪式隆重举行。基地揭牌仪式在三明市救助管理站隆重举行。三明市民政局副局长罗伟生、三明市救助管理站站长蓝捷，我校党委委员、副院长江芳俊以及校团委负责人共同出席本次揭牌仪式。实践基地的成立也给青年志愿者带来了一个很好的交流实践平台。

10月24日是一年一次的重阳节，青年志愿者们为孤寡老人送去温暖，送去欢笑，关心他们的健康状况，倾听他们的心里话。协会还在大厅里和老人一起联欢，举办了一场以“爱在重阳”为主题的联欢会,大家各展才艺，都希望能尽自己的力量献出一片爱心。敬老院里到处都充满了温暖与欢笑。

11月3日，三明市第五届海峡两岸林业博览会社会志愿服务活动启动仪式在三明二中体育馆隆重举行。市委常委、宣传部长、市社会志愿者协会名誉会长徐铮出席启动仪式，并为志愿者授旗。我校团委书记伍荣生率领精心挑选出的80名志愿者参加仪式。

我校80名志愿者将于11月5日至9日进行为期四天的志愿服务。服务期间，他们将以“志愿服务林博，展示魅力三明”为主题，积极为林博会提供会务、礼仪、宣传、咨询、秩序、后勤、普及文明风尚、送温暖献爱心等志愿服务，宣传文明行为规范，劝导不文明言行，创造规范有序的社会公共秩序，以温馨的微笑和周到的服务迎接来自省内外的与会代表和客商，展示三明文明城市的良好形象，为林博会顺利进行提供有力的保障。

11月9日是中国消防宣传日，协会利用中午的下课时间，人流量较多的时候，以小组为单位，分成两组在南北二区进行宣传活动，让同学们懂得更多的消防知识。

11月15日，协会策划了麒麟山美化活动，本次活动我们组织去中山公园捡拾垃圾并且宣传环保，增强市民的环保意识。活动过程中，组员们发扬了不怕藏不拍累的精神，努力积极，很快就把垃圾清理干净。同时组员们也积极向周边的市民宣传环境保护的.重要性和必要性，耐心的讲解，增强了市民的环保意识。本次活动的展开体现了学院在注意培养学生文本知识的同时，也注重于学生在社会实践的开展，打造一支优秀的青年志愿者队伍。作为大学生，以自身优势投身于祖国建设，是我们义不容辞的责任。

在美化中山公园的同时还增强了同学之间的交流，并在一定程度上起到了对环保的宣传效果。总之，这次活动搞得有声有色，达到了预期的效果，展现出青年志愿者风采。

11月21日，协会组织宣传：“谷歌杯第三届中国大学生公益创意大赛”，此次活动的目的是活动目的：为弘扬中华民族的传统美德，宣传当代的公益活动，把爱心接力下去。

11月22日，青年志愿者协会是一个让爱心传播，让感动延续的主旨。协会现设总会七组和十个分会，在扩大规模的同时，也增加了志愿者服务的普及性，为了加强各分会的友谊交流与合作，为了使个青协成员团结有进，三明学院青年志愿者协会秉承20xx年将爱新一代代传递下去，特举办第二届“爱心杯”3+2篮球赛。此次活动为期两周时间，增进了志愿者间的交流。

11月中旬，雨中的运动会，青年志愿者们承担了部分的后勤工作，主要是清理卫生这一块。运动场上志愿者的行动构成了场上又一道亮丽的风景。

12月5日是世界志愿者日，协会在这天举办了两个有意义的活动。敬老爱老助老是我们中华民族的传统美德，是先辈传承下来的宝贵精神财富。12月5日，三明市“关爱空巢老人”志愿服务活动在三明广场正式启动。我校40名志愿者参加启动仪式和签名活动。此次志愿服务活动主要对60户“空巢老人”进行慰问、心里咨询、文明劝导和法律援助。

荆西的一位住在冰冷灰暗的地下室的老人，长期患有关节炎、骨质增生等疾病，看到前往慰问的我校青年志愿者非常热心的帮助他，激动得连说：“感谢党和政府！感谢三明学院的志愿者！希望好人一生平安！”

每个人都会老，关爱老人就是关爱自己，关爱我们的明天。“关爱空巢老人”志愿服务行动不是短期行为，而是一项长期工作，不仅要轰轰烈烈，更要实实在在，我校青年志愿者一定会弘扬志愿者精神，大力倡导“奉献、友爱、互助、进步”的志愿服务理念，争做新时代文明使者，圆满完成各项服务工作。

12月5日，青年志愿者协会定期与三明市中心血站合作，在南区雨盖篮球场开展了每学期一次的献血活动。活动以“热心献社会，真情暖人心”为主题，同学们积极参与懂得更多的献血基本常识，同时也教育同学们要有贡献精神，这使我们看到了献血同学们可爱与可敬，同时也是一种高尚品德的外在表现形式。此次活动也得到了同学的一致好评。

12月12日，协会以小组为单位组织了校园“牛皮藓”清除活动

针对校园内的乱张贴情况，为更好营造美丽、和谐的校园环境，体现当代大学生的生活素质。

12月27日，进行本学期最后一次的废品回收活动及其校园卫生清理活动，此次活动主要是为一月份的考试创造更好的校园环境。

1月份元旦系列活动，协会在节假日中用小活动的形式让志愿者之间有更好的交流。促进以后活动更好的发展，所谓的劳逸结合埃

总之，此类活动形式多样，我们会虚心听取他人的建议，继续努力和创新。继承传统活动，增添新颖的有意义活动。义务家教，助老扶残，扶贫济困，支教助学，科普宣传，环境保护，社区服务及其其他社会公益活动都有我们青年志愿者的足迹，留给人们点点滴滴的感动。

协会正在不断的创新志愿服务形式，不断的壮大队伍，不断的强化志愿服务者的宗旨意识，正以不断的努力丰富志愿者活动，让更多需要帮助的人得到我们的资助，感受社会大家庭的温馨，为构建和谐校园和和谐社会积极贡献自己的力量！

**药业协会工作总结14**

凡事说起容易做起难！应对巨大的任务压力，做为一名对xx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，我又回到了我一向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；无论是国家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！“有志者，事竟成；苦心人，天不负。”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800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xx胶囊的杀手，在反复超多的感情与物质投资后，5月份他销售了300多盒，六月能够超过400盒。而六月份省二院能够突破1000盒。和平医院也由四月份的50盒上升至五月份的300多盒，主要是攻下了在广东省神经内科鼎鼎有名的陈立前和李严，这两人原是xx和xxx（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，六月份他能

xxxx年的岁末钟声即将敲响，回首xxxx，是播种期望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确领导下，在公司各部门通力配合下，在我们药店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩，作为一名店长我深感职责的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：作为一个终端零售店来说，首先要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识作为后盾，三是要有一套良好的管理制度；成本核算是最为重要的，对药店的成本控制，尽量减少成本，获得利润最大化，最重要的一个是要用心观察，用心与顾客交流留住新客人并发展成为回头客，这样的话你就能够做好，具体归纳以下几点：

一、以药品质量为第一，保障人们安全用药，监督GSP的执行，时刻思考公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。

二、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁的作用。

三、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的用心性，了解每一位员工的优点所在并发挥其特长，做到量才适用，增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的群众。

五、以身作则，作为一个店长，要做好员工的表率，不断向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司的整体利益出发，比如公司对这个药品在这个地方的调价幅度要求，不能低于药品的最低市场价格，作为员工就不能因为关系或是因为顾客的砍价就低于这个标准对外销售药品，无视公司的整体利益。

六、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到用心的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每一天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，用心主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的礼貌用语，使顾客满意的离开本店。我们零售药店能够根据自身的实际状况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。要很好的比价采购药品，我们不但在进货方面要货币三家，还要在销售药品上，货比三家，比质量、信誉、比价格。

七、处理好各部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以用心的态度去解决。

此刻，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮忙我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们药店。

应对xxxx年的工作，我深感职责重大。要随时持续清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1．加强日常管理，个性是抓好基础工作的管理；

2．对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

3．树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4．加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾公司一年来的发展，可以用两句话来概括：总的趋势是好的，取得了一定可喜的成绩;但同时也暴露出很多问题与不足的地方，需要我们在今后的工作中不断克服和改正。20\_\_年对于宁波\_\_实业公司而言是一个充满机遇与挑战并存的一年，更是收获的一年。20\_\_年，公司在大众祥云各级领导的关心支持下，制度不断健全，管理日趋完善，业务技能不断提高，圆满完成了各项任务。在此，对于大众祥云给予的帮助和关心表示由衷的感谢。

对于\_\_总部以董事长为核心的领导集体给予宁波\_\_精心指导和亲切关怀表示衷心的感谢。对于一直以来为宁波\_\_发展做出贡献的广大员工表示诚挚的感谢。宁波\_\_在日益发展壮大的情况下，逐步走向成熟与稳定。紧紧围绕年初制定的同心同德，开拓进取，真抓实干，务实创新的目标。通过全体员工的共同努力，取得了令人较满意的成绩：20\_\_年宁波\_\_，全面贯彻全心全意服务上汽大众汽车这一宗旨，在祥云各级领导的带领下安全高效地完成了各项生产任务，全年配合上汽大众完成一期工厂203979台乘用车产量，二期工厂乘用车由项目阶段顺利进入批量生产配合完成共计79121台产量，并进一步整合完善众宜等相关业务，在全年工作中涌现出了一大批优秀员工和先进班组，这一切和公司领导高瞻远瞩的思路以及全体员工的辛勤付出密不可分，致使20\_\_年的工作有了一个良好的开端。下面我受公司委托对20\_\_年度的工作做以回顾和总结：

一、企业现状和主要业绩指标完成情况

一年来，宁波\_\_全体员工秉承“心往一处想，劲往一使”的优良作风，克服行业的种种危机和困难，广开业务渠道，创新经营理念，严控内外成本，确保利润最大化。公司成立6年来，不断发展壮大，现共有766名员工，尤其是20\_\_年度共新增员工262人，大专以上学历120人，占，高中、中专学历410人，占，公司35岁以下592人，占，公司员工平均年龄30岁，一串串数字无不反映着，公司拥有一支较年轻的管理团队，员工队伍普遍年轻化;具备了拥有更多的创新意识和积极向上的良好氛围。

二、全年主要工作开展情况

(一)、大力夯实物流服务质量与效率

20\_\_年生产部门力挑重担，进行了大量的业务探索和改进，借鉴同行业先进管理理念，有效吸收并接纳大量合理化建议与方案。主要集中表现在班组长充分发挥承上启下的桥梁作用，促使广大员工统一思想、认清形势、查找不足、增强动力，提升运作技能，同时对部分岗位进行优化，在安全保障的前提下，圆满完成了20\_\_年各项任务和目标，加快推进公司又快又好的发展，将现代化物流服务水平上升到一个新的高度。

(二)、注重人才引进，强化团队力量

员工是公司最宝贵的财富，“以人为本”的用人理念也是公司发展至今一直所推崇的，注重人才引进，善于挖掘员工潜力，培养人才，重用人才等在各方面得到了落实和推进，不拘一格大胆使用，提拔人才。截止目前有一部分学生已走上管理岗位，使公司的现代化管理再上一台阶。继山东、江苏、浙江及甘肃等高校合作之后，又开辟了云南校企合作的里程碑，人才输送增添了新的渠道，各大院校共计输送200余名。现如今这些优秀学员的加入，为公司注入了新鲜的血液，效果显著，让团队变得更加年轻，更具活力，为企业今后的稳定发展提供了强大的储备力量，在今后的发展道路上公司仍然会在人力资源方面展开全新的用人理念，创建一个健康、和谐、快乐的生活环境和工作平台!

(三)行政管理工作

管理出效益，要打造一个规范化，制度化，现代化的公司，必须要有一整套完善的规章制度，作为公司的行为准则。20\_\_年在祥云公司各级领导的督促下，进一步完善修订了《员工绩效考核准则》，《员工休假管理制度》，《员工薪资报酬》《公司规章制度》等相关管理文件，让员工的利益切实体现到最大化。公司自组建以来，坚持召开班组长例会，召开月度会议，群策群力，发现问题，及时解决问题，确保了现场的稳定和任务的完成。另组织员工大小综艺活动9次。同时，为了让员工增加对物流服务及特种设备的深入了解，掌握各项工作流程，以提高业务水平，公司共举办大型培训课程8次，技能比武2次、消防演练2次、交通安全培训6次，每周由安全员统一制订一份有关安全知识方面的小培训，增强员工的安全意识与事故防范的能力，并建立员工培训信息档案，编写培训报告。每月底，我们还会对员工进行公平、公正的工作绩效考核，并将考核纳入今后晋升、加薪、评先评优当中，以此不断激励员工的工作热情和敬业精神。

后勤保障工作：本着“以人为本，节约开支”的原则，不断拓展思路，解决一线员工的生活和工作的后顾之忧。公司根据员工年龄、性别、技能结构等方面的组成，设立图书室，女工之家等活动室，及时了解和解决员工的困惑，并开通\_\_公众号，为广大员工拓展沟通渠道，更好地为员工提供公开、透明、高效的服务。推动了公司“创建企业文化，发扬企业精神”的工作，增强了员工的凝聚力，增进了后勤部门与员工之间的沟通与联系。让员工真正感受到了\_\_大家庭的温暖。

三、20\_\_年主要工作思路

1、建设企业文化，提升企业形象。

企业文化在一个企业中起着非常重要的作用，我们始终把企业文化的培育、建设工作，放到企业发展过程中重中之重的位置上。

2、加强培训，力求打造一支高素质管理团队，多次对班组长进行拓展训练和能力考核，始终坚持对新员工的培训制度，总之通过多种途径提高广大员工的综合素质。

3、教育员工自我定位，清晰认识自己所负职责，检查自我，认识自我，找出自身的差距和不足并加以改正，人人争做合格员工。

4、献爱心、暖人心，充分体现公司对基层员工的关爱之情，真正做到对员工的殷切关怀与厚爱，对家庭有切实困难的员工进行走访慰问并给予了一定的经济补助。20\_\_年度我公司共举办6次员工生日晚会及“喜迎中秋，欢度国庆”大型文艺晚会，并组织烧烤及文体比赛，渲染丰富多彩的企业文化，提升员工的业余文化水平。

5、继续完善公司规章制度，做到公司各部门有条有理有序开展各项工作，部门衔接到位，岗位职责分工明确，共同维护一个健康、积极、向上的管理体系。

四、存在的问题及不足之处

在全年的工作中也暴露出了一些不足和问题，主要体现在以下几个方面：

1、员工的组织纪律观念及团结协作精神有待进一步加强，不能正确处理班组与班组、工种与工种，分工与合作的关系，一分工就不能很好合作的现象时有发生。

2、个别员工安全意识有待提高，骑车带人、乱闯红灯、驾车超速等违章行为时有发生。

3、各班组、岗位工作程序的规范性不强，标准化程度有待提高。

4、员工遵守规章制度的自觉性不够强，违反规定的现象时有发生。

5、宿舍6S仍存在诸多问题，有待于在今后的生活中加强管理。

6、后勤保障时有工作不到位现象，需要进一步提升服务意识和服务质量。

五、20\_\_年的战略规划及目标

对现有业务进行科学管理、技术创新、效益创新、服务创新;大力扶持大众二期项目，不断完善上下级关系，提高精神文明建设，在现有基础上，开展理论知识课程，加大职工的技能培训，逐步提升员工的综合素质与能力，使企业的中坚力量始终走在行业的最前端，在未来的时间里，我们将努力使工作水平再上一个新台阶。

同志们：回顾昨天，我们心潮澎湃，展望未来，我们踌躇满志。成绩已属于昨天，摆在我们面前的任务将更加艰巨。希望全体员工在新的一年里，鼓足干劲，团结一心，戒骄戒躁，努力打造一支作风过硬，素质高超，能打硬仗的队伍，继续秉承“安全第一、服务至上”的服务理念。同志们：一路走来，感谢您的逐梦相随，努力拼搏和陪伴前行。我深信：在大众及祥云公司各级领导的关心支持下，通过全体员工共同努力，宁波\_\_的明天将更加美好。

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。

20xx已经到来，回首20xx，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导正确带领下，在公司各部门通力配合下，在我们销售三部全体同仁的共同努力下，取得了还算可喜的成绩，今年亿的任务完成了亿相对于去年的亿同比增长了三千六百万。销售任务指标达成率，回款达成率91%，毛利达成率90%；综合指标考核达成率基本达到公司考核要求。

作为一名组长我深感责任重大，且与有荣焉。几年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：作为一个终端销售与商业开票员来说，首先要有一个良好的心里素质：其次是要具备专业的职业技能知识作为后盾，再次是要有一套良好的管理制度，成本核算是最为重要的，终端客户和商业客户的销售控制，尽量的减少成本，如何获得利润的最大化？最重要的一个是要用心观察，用心与顾客交流，留住老客户并发展新客户，尽可能的做到最好，具体归纳为以下几点：

**药业协会工作总结15**

透过这二个星期的学习，不仅仅学到了很多书本上没有的知识，并且还丰富我们的阅历和积累经验。可是还是使我们认识到自我的学识，潜力和阅历还很欠缺，所以在工作中不能掉以倾心，要更加投入，不断的努力学习，书本上的知识是远远不够的，并且理论和实践的相结合才能更好的让我们了解知识，更好的把知识带到现实中，服务大众。并且我们在实习过程中，也是上班的一员，要遵循药店的各项制度规章，不能向在学校里一样。在店里做事情要有所顾虑，你能随心所欲，重要的是秉持一种学习，认真的态度。同时工作不仅仅需要熟练的专业知识和技巧，还要高尚的职业素质和道德。最终明白了连锁药房和医院的药房不一样，医院的药房的药师只需要药师处方发药，而我们连锁药房的顾客大多是对药品认识较少的非专业人士，所以在拿药和取药的时候，要留意，慎重，对每一位顾客负责。

**药业协会工作总结16**

医药公司财务部组织了两批医药公司财务人员培训与经验交流会，对整个医药公司财务系统做了工作总结和预期的工作计划展望，将医药公司财务人员分成会计、出纳和统计、收费两组进行了分组讨论，及时解决实际工作中存的问题。通过南峰会计师事务所对内部控制和税务风险的专题讲座，丰富了医药公司财务人员税务知识。邀请了审计部、资金部、资产部和医药公司财务人员做了深入的交流。增强了整个医药公司财务链各部门工作的协作性，强化了各岗位会计人员的责任感，促进了各岗位的交流、合作与团结。

**药业协会工作总结17**

青春是人生最宝贵的财富。青春的团队永远充满激情，才能创造无限可能。众所周知，内勤团队是经销公司最年轻的团队，也是最具有自己特色与风采的团队。以前就非常羡慕省区内勤，羡慕他们在公司的大会上能大方流利的宣讲自己省区的业绩与分析，羡慕他们能在省区独当一面独立担当，羡慕他们能在陈总的带领下一次次的挑战自己，攀登一座座高山，穿越戈壁沙漠……

从事内勤工作后才发现风光的背后也有很多艰辛，有时需要风里雨里去接发物料、购买礼品，有时需要熬夜报表，有时需要出差去兑付费用，更多时候是跟公司总部各部门和省区代表的电话沟通，还有就是对省区全面的操心和负责。但我相信内勤岗位正是对青春的我们的一种很好的锻炼，它能磨练我们的心智，提升我们的能力。

有时候因为工作烦心的时候，总能通过电话向其他省区的姐妹们寻求帮助，总能得到振奋的鼓励。有时群里总能收到他们贴心的提醒大家不要忘记按时报表，有时候为一个工作难点纠结而讨论时，总能及时得到权威的答复。虽然身在异地他乡，但时时都能感到温暖。

一个人的潜力有多大，就得通过挑战去挖掘。4月份我有幸参加了内勤团队“致青春x腾格里之行”，我真的触动很大。我感受到了一个团队强大的潜力，坚毅的毅力，我感受到了互帮互助的友谊，我感受到了青春就必须拼搏绽放的意义。我相信大家跟我一样，内心也都收到了震撼和洗礼，不然我们不会在拓展后的会议上落泪，为青春、为团队、为自己。

**药业协会工作总结18**

在协会全体会员干事的共同努力下，本学期的各项活动取得了圆满成功。协会的发展更是迈出了重要的一步。东部旅游协会也实现了破蛹成蝶的飞跃。

协会是上学期筹建，本学期通过审批成立后才开始开展活动的全新的协会，因此我们协会处于艰难的“创业创品牌”阶段，很多方面都是零，这就意味着我们得承受更多的挑战。同时协会骨干多为03级同学，04级大二很少，协会出现断层这对于我们是更大的考验。可是旅协人是不畏惧挑战，时间也是这样证明的。

>一、纳新。

协会成立纳新便是第一步。由于之前的宣传不到位所以纳新成果不尽人意，但是随着精品活动的开展，协会知名度提高，纳新工作也有了突破性的进展。这次纳新的漫长过程也使我们懂得了一个道理：要打造品牌协会就要搞好宣传，要搞好宣传就要开展品牌活动!

>二、活动。

活动的质量是协会的生命所在，也关系着会员的切身利益。

1、(即中秋)举行的到市博物馆观秦俑度中秋看抗日图片展勿忘国耻活动，在会员及广大同学中得到了极大好评。该活动就告诉我们举行活动就必须从会员利益出发，做到既耗费的资金少又保证质量，以满足会员要求，还有就是组织不规范，以后必须加强理事会的组织协调及应变能力。

2、首届旅游文化节暨协会成立庆典晚会取得了圆满成功，在校园内引起了极大反响，赢得广泛赞誉，树立协会良好形象，大大提高了知名度，增强了协会的凝聚力，也增强了会员对协会的自豪感。晚会成功是会员齐心协力的结果。经验主要有：制定了合理可行的企划;从全局出发，协调各方各部通力合作;稳扎稳打，实行明确分工，责任到人;加强外联，寻求各方合作与支持;有步骤有计划开展工作;发动会员，调动起工作积极性;积淀并推行协会精神。教训：进一步规范组织;加强各部协作;及时沟通，进一步把握工作最新方向;加强主要学生干部领导能力培养;活动更周密，服务更周到;工作细化具体化;加强对干事的培养力度，完善内部组织建设;加强协会应急能力，尤其是宣传上。首届文化节共持续了近一个月，共5大活动除晚会外，还有沿海风光游、影视欣赏、摄影大赛、摄影知识讲座，各项活动基本上都很成功。

>三、外联。

本学期协会外联方面成果异常丰硕。既得到了可口可乐公司的倾情赞助，又得到了很

多小赞助商的支持，这既解决了经费不足的问题，同时为会员从赞助商处争得了多方面的实惠。外联工作的成功归根在于我们有着多方面的人才，这是协会实力的象征。

这也是我们意识到了注重，发掘和培养人才的重要性。同时外联方面的经验也告诉我们创新与可得性方案，寻找彼此间的平衡，实现双赢，个人素质修养，社交能力是多么的生要。外联也在不少不足之处。我们必须适时合理培养外联部干事，加强他们的个人素质，发扬团队精神，使他们懂得沟通与合作。另外外联的思想格外重要，我们的思想是，赞助方式多样化，合作方式灵活化，这种思想让我们赢得了赞助，赢得了多方面的合作与支持。

>四、组织。

一个组织没有组织是多么的可怕，一个协会就得有自己的章程，有自己的组织。组织我们的经验是不断健全组织制度，加强内部组织生活，级时沟通交流工作经验，统一工作思想和工作步伐，教育就是组织应该把握原则和灵活性的度，调动积极性，多鼓励会批评，更全理地分配工作与人员安排。

>五、宣传。

宣传方面我们出很多精品海报，如会员证很有创意，但是我们很多宣传不到位，网上报道上传不熟练，没有专人负责。经验就是出精品定良好形象，教训就是宣传部安排更多合适的理事，将宣传工作细分教人，以保证各方面宣传工作有序地进得。新成立的协会，对于会长有挑战性。必须从全局出发，统筹兼顾，协会发展，提出有前瞻性的发展构思，设定协会宗旨，发展目标，塑造科学健康协会精神协会文化理念，建立精简的组织结构，作为会长，我提出“欣赏自然风景，陶冶你我情操，领悟人文精神，成就精彩人生!”的口号，其中有协会发展目标，又有协会对天人合一的追求，还包含了协会宗旨服务广大师生锻炼会员能力成就精彩人生。我们共同设计会员证从协会会标，它包含协会全部神与理念。在活动我们发展了协会文化，积淀了协会开拓创新，自强不息，齐心协力团结奋进，迎难而上的精神，从而丰富协会的`内容。大胆尝试力求有组织文艺才能的同学加盟，架起协会组织的中干，为协会开展活动准备了力量。我的工作经验就是为人要真诚，敢于开拓创新，立足全面着眼会员，加强外联寻求合作支持，充满激情，有信心有执着，不断培育协会精神等。教训也不少，安排不合理，活动太多，活动间隔安排失当，拉长了战线，而消磨了会员的热情和积极性，开的内部会太多了，可以肯定的是因为没定下来，没能准时告知大家，对社团联工作知之不多，领导方式有时太随和，有时又过于紧张，又没有解答原因，让人误会，对部长的组织工作引导不到位，方式欠佳，从而导致一些部的干事与部长沟通不足等。总之本学期协会活动对于本协会不仅是巨大的挑战，更是

锻炼学习成立的过程，认识自身很多方面的不足，得提高自身素质，把握和发扬优点。

本学期是我们协会第一次实战，锻炼大家的能力，树立协会良好形象，积淀自己的精神，打出了自己的品牌，提高了知名度，增强协会团强力，为协会发展铺路导航。由于处于创品牌阶段，在会员局部利益方面照顾不周，但明年我们将着重于旅游让会员满意。这只是开始，协会的发展的路依然漫长而艰难，我们旅游协会将不断积累经验，吸取教训，承着社团的指导，创造一个又一个的辉煌，实现旅游协会的理想，为会员的成长，提供更大的精神动力。

将欣赏自然风景，陶冶你我情操，领悟人文精神成就精彩人生，为深入会员心中，得广大师生的认可!

**药业协会工作总结19**

了解每一个员工的优点所在并发挥其特长，做到量才适用，增强部门的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

虽然在日常工作中，有很多的困难，很多的波折，其中据我们开票员反映：因为医疗改革等种种原因，一些乡镇诊所不敢大量进货导致销量下滑。同时，有顾客反映价高，赠品发放不到位，但是通过兄弟部门的帮助，所有的问题都得到了妥善的解决。我们众志成城，团结一心，视困难为“纸老虎”，战略上蔑视它战术上重视它。

**药业协会工作总结20**

20xx年省医疗器械协会在省药监局的领导下，在各会员单位的支持下，围绕促进和服务医疗器械行业发展中心，充分发挥“桥梁、自律、服务、维权”工作职能，不断拓展服务领域，提高服务水

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！