# 最新述职报告书写模板汇总(4篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2025-03-14

*最新述职报告书写模板汇总一从20\_年1月，遵照组织安排，我开始担任医务科科长职务，主抓医务管理全面工作。20\_年来，我在集团和院领导的正确指导下，依靠医务科“一班人”的密切配合，依靠全院各临床科室干部的鼎力支持和医护人员的无私帮助，在医务管...*

**最新述职报告书写模板汇总一**

从20\_年1月，遵照组织安排，我开始担任医务科科长职务，主抓医务管理全面工作。20\_年来，我在集团和院领导的正确指导下，依靠医务科“一班人”的密切配合，依靠全院各临床科室干部的鼎力支持和医护人员的无私帮助，在医务管理工作中努力实践“三个代表”重要思想，加强修养，勤奋工作，积极改进管理模式，努力提高医疗质量，个人素质、工作能力和业务水平等各方面都有了较大的提高。今天向领导和同志们述职如下：

一、主要工作完成情况

(一)、严抓医疗护理质量，保障医疗安全

医疗护理质量是医院生存和发展的根本问题，狠抓医疗护理质量管理、全面提高医疗护理服务质量是医务科的首要任务。一年中，医务科建立健全医院、科室、个人三级质量控制网络，调整和充实质控和业务管理机构，加大了对医护质量的指导、监督和改进力度;重新制定或修订了35项医疗工作制度，形成医疗工作制度汇编，让每一位医务人员都熟知医疗工作制度所提出的要求;并建立由医务科、护理部、药剂科、感染科、办公室等相关科室主要负责人组成的行政查房领导小组，对全院医疗护理质量、优质服务质量、医德医风情况进行全面细致的综合考评，并将考评结果与奖金考核挂钩，及时发现问题及时进行整改，有效地促进工作提高;严格每月医疗质量考核，由各业务科室对阶段工作进行总结，对下步工作作出布署。年初，医务科参考医院的总体考核细则、病历书写规范及护理、药事管理与感染工作相关的规章制度进一步将医疗、护理、药事、感染工作细化考核，根据集团和卫生行政部门的具体要求重新修订了考核细则，并强调考核质量管理的重要性，使各科室工作人员能够主动理解配合考核工作的顺利进行。并于今年5月份开始将社区的质量管理也纳入每月的考核当中，严格把关，严格考核，使社区的医疗护理质量管理与成员医院本部同步提升，考核结束后严格每月的业务例会，在会上对工作中发现的问题进行具体分析，逐一落实解决等有效措施，形成了全院上下同把质量关，同抓质量管理的良好局面，避免了严重差错事故的发生;重新制订并下发了病历和病程记录、处方的书写规范，确保病案的书写质量;制订了42种临床服务路径，规范了临床操作工作行为。在此前提之下，医院的医疗护理工作得以顺利进行，在完成全年工作任务的同时一年内无任何医疗差错事故发生。

工作中贯彻落实集团iso9004质量管理体系，按集团内审的要求并结合我院的实际情况考核医疗、护理质量，注重职业素质教育，塑造医疗、护理形象。狠抓病历质量，强调医疗安全的重要性，对医疗文书的书写要求科学、规范简要，规范了医患沟通记录的表格和书写格式，对医疗处方和申请单的书写严格要求，发现问题及时沟通解决，并把处方、检查申请单、病理质量作为月考核的重点问题进行检查。保障了医疗工作的安全顺利进行。在7月份组织举行病历书写竞赛和处方质量评比，并对全体医务人员进行了法律、法规知识培训及考试。通过竞赛和考试评比等活动形式使全体医护人员增强了法律意识和安全意识，病历和处方的书写更趋于规范化。

(二)、重视业务学习，强化建设，提高科技含量，打造技术优势

年初医务科就制定了全年的业务培训计划，并按部就班组织全院业务学习，护理部也按照每个月一次护士学习的方式逐期进行。讲课人员有教案，用多媒体制作。参加听课的所有人员对授课人进行现场打分，年底根据评分评出优秀授课人员适当给予相应的奖励。按照年初制定的培训计划每季度进行了一次业务考试，通过培训和考试提高了全体医务人员的业务水平。并于12月上旬组织进行了一次“急诊急救操作竞赛”，对全体医务人员进行了一次心肺复苏技术培训和练兵，广大医务人员积极响应，学习热情高涨，达到预期效果。年初上报科研项目4项，其中有3项在总院集团立项。积极参与集团组织的与北京协和医院和阜外医院合作的科研项目，并有针对性地邀请总医院的专家来我院讲课，一方面为做好科研工作奠定了基础，另一方面也提高了我院相关人员的业务水平。重视人才的培养，全年有两位同志被送出继续攻读研究生，还有两位同志也报考了明年的研究生考试。对新分配的医务人员从各项规章制度、基础医疗工作程序和医德医风等方面组织进行了岗前培训，并制定了上岗轮转表，使新分配的医务人员尽早地熟悉医院的工作环境，并为以后的医疗护理工作打下坚实的基础。

(三)、重视体检工作，扎实作好体检服务，树立医院良好形象

今年是我院有史以来体检数量、体检类型最多的一年。年初，为了做好职业健康体检工作，医务科就对职业健康我院多次到省卫生监督所申请体检项目增项，并于今年7月底顺利通过了省卫生厅带领的专家团对我院体检增项的专项检查，增加体检项目11项。在取得相关资质后的近三个月时间里，根据职业健康体检资质要求我院为油田公司所属的采油二厂、采油四厂、采油五厂、天然气公司和总医院集团的从事噪声、压力容器、粉尘、视频作业、有毒有害气体等五种职业危害因素的9940名职工提供了职业健康体检服务。因为体检工作前期领导重视，准备工作做得充分，对服务细节等方面作了很细致的布置工作，整个服务过程中注重服务质量和医疗质量，得到了油田公司领导和广大职工的好评。除去职业健康体检工作以外，今年还为2153位健康体检人群、616名招工人员和50名司机提供了优质的体检服务。顺利圆满地完成了今年的体检任务。

(四)抓好社区卫生服务，实施驻矿医疗工程。

为了将集团深入开展“基础服务年”活动落到实处，医院提出“1123”驻矿医疗服务工程，以“走入矿区靠前服务随队医疗”为重点内容，分别在今年的四月和五月，医院派出两个科室的医生先后入驻到采油二厂的第三作业区和第四作业区，并且得到了作业区领导的高度重视和矿区员工的极大欢迎。全年，驻矿医疗队卫生人员多次对矿区小队进行现场义诊及各种保健讲座及健康宣教等服务。并为矿区职工建立了个人健康档案，还针对患有高血压病、糖尿病、冠心病、脑血管疾病和肿瘤的近120名职工建立了慢性病档案，纳入医院统一管理。同时，再次对辖区内的住户进行了一次入户调查，为10000余名辖区群众[包括各社区中心(站)]建立了健康档案。并在10月底开始对辖区内的近200位“弱势人群”举行了一次“寒冬送暖”活动，组织了医院十余个科室的专家队伍走入家庭直接为“弱势人群”提供优质便捷的医疗服务。在争创“样板社区中心(站)”的活动中，我医院乘三村社区卫生服务站扎实做好基础工作，得到了集团领导和辖区群众的的好评。为消灭服务盲区，医院成立了由临床科室主任、业务骨干组成的“下乡巡回医疗队”，定期走村入户，在周边农村开展扶贫济困医疗活动，为农村患者送医送药，发放“扶贫济困医疗优惠卡”，真正解决了群众看病难、看病贵问题。全年，医院共组织宣传义诊活动近30次，积极宣传农村新型合作医疗制度。医院为近3000余名辖区附近的农村患者提供了医疗服务。

**最新述职报告书写模板汇总二**

尊敬的各位领导、同志们，上午好：

在党组织的关心、培养下，我于20xx年6月竞争上岗后担任中队长，任职来，在局领导的关心和大队班子正确领导下，坚持以邓小平理论为指针，认真贯彻“三个代表”重要思想，努力学习，勤奋工作，大胆实践，勇于开拓，廉洁自律，扎实若干，工作上取得了一定的成绩。各方面都得到了锻炼和提高。

下面，我将任职以来的工作、学习情况述职如下，请大家评议。

一、努力学习，及时适应新的岗位。

学习是明确政治方向，提高能力水平的重要途径，更是适应新形势、新环境的必然要求。对我而言，面对当时岗位从副中队长到中队长的转变，唯恐辜负组织的培养和群众的信任，更加自觉刻苦地学习政治理论和业务知识，努力提高自身政治水平和各种能力，及早地适应新的工作岗位。一是认真学习马列主义、毛泽东思想和小平理论，特别是认真学习江泽民同志的“三个代表”重要思想，明确“三个代表”的科学内涵，理解“三个代表”的精神实质，用“三个代表”的思想武装自己的头脑，指导各项工作。同时，认真学习党的路线、方针、政策，尤其是党的十六大精神，掌握其精神实质，并将其内化为自己的自觉行动。二是认真学习业务知识。首先我利用业余时间取得了中央电大法律本科文凭，通过两年的学习，既提高了自身素质，也加强了对各种法律法规的理解能力。在20\_年参加成都市市容局举办的科级干部培训班更是让我补上自己比较薄弱的一面，从中学习上级的工作意见、政策法规，借鉴外地的工作经验，增长自己的工作能力。三是加强对日常执法中常用的各种行政法规的学习，从中学习决策方法，组织协调、执行艺术、领导艺术，从而增强自己的领导能力。在理论学习的同时，虚心地向一些老同志学习，学习他们良好的工作方法和扎实的工作作风;并做到学以致用，把学到的本领运用到工作之中，通过学习改进了工作方法，提高了工作效率，为较好地履行职务打下良好的基础取得了一些成果。

二、勤奋工作，尽力做好本职工作。

任职以来，勇于实践，大胆开拓，全力做好本职工作，主要做到“三抓”。

1、抓调研，形成工作思路。到新的工作岗位以后，首先深入到片区开展调查研究，摸清片区内的各种情况，对所有的占道摊点和困难户，钉子户等重难点进行全面了解，以“三个代表”重要思想为指导，以人为本，根据实际情况形成工作思路，制定工作计划，确定工作方法。在负责岗位中队时，根据各个岗位的不同情况，来调整工作时间，根据人员的不同来调整工作岗位，确保了各个岗位在工作时间内的市容次序。在片区管理上，首先明确重点和难点，根据不同情况采取各种方法来进行管理。比如在对血站路及宁江市场周边的管理上，通过调查，我写了一篇《关于血站路及宁江市场周边市容管理的思考》，上报大队和局领导，建议采取疏堵结合，取缔白天占道市场，设置临时夜间钟点市场，方案实施后取得了明显的效果。既解决了一些弱势群体的就业问题，也解决了此处长期存在的脏，乱，差问题。创造了干净整洁的市容环境。

2、抓落实，确保完成各项任务。

在日常管理工作中，落实最重要。首先是巡查时间的落实，城市管理工作具有太多的偶然性，违章随时随处都可能发生，这就要求我们在区域内反复的进行巡查，以便及时的发现违章予以纠正，所以我们每天在片区内反复巡查不低于5次。然后是巡查范

围的落实，违章不分大小，在日常巡查中，尽可能的做到眼观六路，对高处的横幅等和地面上任何一个细小的违章都要及时发现，做到及时发现及时解决。再就是纠正违章的落实，有的违章是处罚后责令改正，有的则是教育后责令改正，尤其是对教育的，我们则耐心的等到违章者全部整改完毕后才离开，这样使每件违章的纠正都得到落实，量的避免了二次纠正。对待一些难点，比如钉子户，首先不惧怕，耐心细致做好宣传教育工作，对他们进行疏导，拒绝配合工作的，也可适当按照执法程序采取一定强制方法来进行管理，因为执法本来就具有一定的强制性。也只有这样才能保证执法的公平公正。 中队除了完成片区的日常管理的同时，对领导交办的各项临时性工作任务也做到件件有落实，件件有回音。比如在派驻到幸福镇期间，以及到中兴等乡镇协助工作等等，都圆满完成任务，得到了乡镇领导的好评以及局领导和大队的肯定，

3、抓队伍，促进中队整体素质提高。

首先严格执行局内部管理制度和大队制定的内部管理制度。身先士卒，起模范带头作用，要求队员做到的，自己首先做到，高标准，严要求。关心队员的工作和生活情况，在中队内部营造和谐的工作氛围，让大家都有愉快的工作心情。只有这样，才能让大家有主人翁的责任感，才能发挥最大工作潜能。在中队内部组织学习各种法律法规，提高全体队员的业务的业务素质，促进了中队整体战斗力的提高，成为一支能打硬仗的队伍。

三，积极参加各种活动。除了积极参加平时大队和全局举办的各种活动外，我也多次参加市上举办的运动会等活动，在市直机关运动会上，我曾夺得男子网球单打第二，以及和队友配合夺得乒乓球团体第二的好成绩，为我局赢得了荣誉。

四、清正廉洁，树立良好形象。

作为一名年轻党员，我时常提醒自己，要按照共产党员的标准严格要求自己，努力加强党性锻炼，树立正确的人生观、世界观和价值观，始终坚持马克思主义信仰，坚定社会主义信念，牢记党的宗旨，听从党的召唤，服从党的安排，顾全大局，坚决贯彻市委市政府决策和战略部署，服从局党委和大队的指挥，保证政令畅通，以高度的事业心和责任感对待党的事业。

严格遵守法律、法规，遵守各项纪律，发扬艰苦奋斗的光荣传统，反对奢侈浪费行为，厉行节约，严格按章办事，在具体工作中，以职责为已任，不借工作之便吃、拿、卡、要，不以权谋私。

能正确地定位，处理好同志间的关系。做到大事讲原则，小事讲风格，自觉维护中队内部的团结。做到民主决策，科学管理，关心下属，团结同志，乐于助人，弘扬正气，树立一名中队长的良好形象。

以上就是我任职以来的所做工作，谢谢大家!

**最新述职报告书写模板汇总三**

20xx年，我在\*\*区国税局任副主任科员，在局办公室主管行政事务和后勤保障工作。一年来，在局党组的正确领导下，我坚持以做好参谋助手为主题，以搞好服务保障为主线，全面落实党风廉政建设责任制的各项规定，较好地完成了各项工作。现述职述廉报告如下：

一、牢记宗旨保持廉洁自律作风

我始终牢记共产党员的宗旨，以自身的人格力量来树立国家公务员的形象。一是严于律己以德为本。工作中牢记为人民服务的宗旨，密切同纳税人的关系为纳税人多办实事。对自己从严要求自觉加强党性锻炼，堂堂正正做人，踏踏实实做事。二是廉洁自律树廉洁形象。一年来我自觉规范自己的言行，在工作方法上避免单纯粗野而是以自已的一言一行去感召纳税人，事事处处做到自重、自省、自警、自励。

二、勤抓学习提高廉洁从政素质。

一方面是开展理论学习，坚定理想信念。我始终把提高自身政治素质放在首位，并坚持理论联系实际，把学习理论与提高观察分析问题的能力结合起来。常念“紧箍咒”，早打“预防针”，浇注“防腐剂”。今年以来，通过经常性、多种形式的党性、党风、党纪和廉政教育，使我树立了正确的权利观、地位观、利益观，进一步认识到了廉政建设的重要性，廉洁自律的必要性和违法违纪的危害性，增强了在新形势下拒腐防变的能力，另一方面是钻研业务提高管理服务能力。为了提高业务水平，我努力钻研税收管理业务，不断完善工作减少失误。在工作中,我以身作则，严格维护和遵守政治纪律，严守党的机密，不信谣，不传谣;在物资采购管理等方面坚持原则，严守纪律，不以任何方式向有关方面和个人施加影响;生活中遵纪守法，无违反规定经商办企业行为;不利用公款大吃大喝或到歌厅、夜总会高消费;身体力行，对党风廉政建设责任制工作的落实起到了很好的促进作用。

三、摆正心态树立优质服务意识。

坚持为纳税人诚心诚意办实事，尽心竭力解难事，坚持不懈做好事。一是积极做好办公室工作。认真对待群众来信、来访，及时妥善处理干部反映的问题，做到了热情接待，耐心疏导，真诚服务。保证了区局的正常办公秩序和后勤保障。二是加大管理力度，全面落实。在完善规范、强化管理、严肃执纪上下工夫，较好地完善了集中采购相关制度和办法，确保了公平、公正、公开原则在工作中的落实。

我将在今后工作中，努力学习，不断地改造自己的主观世界，不断的丰富自己、积累经验，做一名组织放心、纳税人满意的公务员。

**最新述职报告书写模板汇总四**

一、统一思想，端正态度

1、关于态度在大家的述职和相互交流的过程中，反映出了工作中很多的困难和问题，比如市场网络、招标、药事会的召开时间……，问题和困难自然不可避免，但我觉得，导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题。有这样一个故事：一个公司在招聘人员的过程中，经过重重面试最后还剩下三个人，该公司是生产梳子的，最后一道考试题便是谁能把梳子卖给和尚。半个月后，三个人都回来了，结果分别如下：甲：经过努力，最终卖出了一把梳子。(在跑了无数的寺院、推销了无数的和尚之后，碰到一个小和尚，因为头痒难耐，说服他把梳子当作一个挠痒的工具卖了出去。) 乙：卖出了十把梳子。(也跑了很多寺院，但都没有推销出去，正在绝望之时，忽然发现烧香的信徒中有个女客头发有点散乱，于是对寺院的主持说，这是一种对菩萨的不敬，终于说服了两家寺院每家买了五把梳子。)

丙：卖了1500把，并且可能会卖出更多。(在跑了几个寺院之后，没有卖出一把，感到很困难，便分析怎样才能卖出去?想到寺院一方面传道布经，但一方面也需要增加经济效益，前来烧香的信徒有的不远万里，应该有一种带回点什么的愿望。于是和寺院的主持商量，在梳子上刻上各种字，如虔诚梳、发财梳……，并且分成不同档次，在香客求签后分发。结果寺院在应用之后反响很好，越来越多的寺院要求购买此类梳子。) 态度决定一切。大家知道，在处方药的市场管理当中，常见的管理方式有预算制和承包制两种。我们公司采用预算制的形式，即由公司承担着整个市场的风险，以此为基点，公司要建设好队伍，并达成目标，就需要运用管理工具对大家进行管理，并且也有权利管理到大家的每一个工作日。

在前阶段的工作中，销售部或多或少地体现出一种等靠要的心态，遇到难题就消极地等待，或是想靠朋友、靠公司来解决，或是千方百计向公司要政策、要钱。不错，我们在市场运作的初期有不少的问题，但如果什么问题都没有，还需要我们大家来干什么?如果作为一个省级经理，成天在自己的队伍和客户面前怨天尤人，怎能带领好队伍?大家的表现牵涉到每个人，不要因此耽误了公司、上级、下级以及自己将来的发展。 拿破仑。希尔曾经说过，“人与人之间没有太多区别，只有积极的心态与消极的心态这一细微的区别，但正是这一点点区别决定了二十年后两个人生活的巨大差异。”因为你没有网络，所以你要比别人更勤奋，才可能赶超别人。经常有人会这样说——“如果当初我怎样怎样，那么现在我肯定会……”，人们常常只停留在这样的说上，而不真正付诸行动，怎么会有好结果?

市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。

2、关于目标任何公司都有公司发展的目标，每一个在公司工作的员工也有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为有两点值得大家思考：一是要将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力、有需求，但怎样使之与公司的长期和短期发展目标有机统一，使得在实现公司发展目标的同时，实现自己的个人目标。这就需要将自己的个人职业生涯规划融入到公司的发展当中，公司会不断的发展，要上新产品、要购并药厂、要上市……，只有上下统一起来，步调一致，才能往前走。这就需要大家加强相互沟通，达到构建一支优秀的团队和网络的目标。

二是实现目标要有一种正确的观念、方法，并将目标切实分解落实。

只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。毛泽东说过，政策和策略是党的生命，其重要性不言而喻。在目标确定和实现的过程中，不能仅依靠经验值，要与科学的方法相结合。另外，保持一种好的心态将会帮助你渡过很多困难。

3、关于学习有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。”我们应该从理论上、实践中和相互的交流中学习，不仅要注意学习的方法，更要有正确的学习态度。大家或多或少都有一种批判的吸收心态，也就是说在接受别人的观点或意见之前，带着一种质疑的态度，这是我们应该改正的。我们要以吸收的批判的态度来对待他人的观点和意见，即先以一种宽容、包容的心态听取别人的观点，然后经过自己的深思熟虑，对其观点加以批判性的接收。

就像我们组织开会和培训，公司花费金钱，同时让大家在繁忙的工作中挤出时间聚到一起交流和总结，如果不以一种学习的心态、以一种空杯的心态来对待，肯定学不进去。每个人都有优点，都值得大家相互学习，如果你无法改变自己的心态，也就不会进步。

我也经常对大家说，只有不断地学习、思考、总结，我们才能不断地提高和把事做好。

这个过程就像下围棋一样，起初从零开始，水平都差不多，慢慢知道了布局，有了进展之后，对水平低的就不屑一顾，自以为是，进入一个平台期;然后慢慢也就有了对更高水平的向往，如果继续学习和总结，就逐渐有了大局观，也知道了何以舍小保大，就这样在不断的学习当中进步，其实，工作中也是一样，你需要不断地学习、充实，销售部要尽力塑造一种学习的氛围，来培养一支优秀的团队，但也不要形成教条主义和经验主义，要切记与实践相结合，学以致用，相得益彰。

4、关于团队每个企业都要做大做强，但江山不是一个人打出来的，而要依靠群体的力量。大家来自不同的企业，不同的企业有不同的文化、习惯和管理模式，要把原来企业中好的东西融入到公司来，不好的东西要摒弃掉。

每一个销售部经理在面对销售部员工时，首先是长者，有义务有责任让下属开心的工作，要理解人性;不要把那些江湖作风、老爷作风带到队伍中来，要让自己的队伍有安全感，能获得收益，能够不断成长;要努力培养下属，将自己的知识和技能毫无保留的传给他们，要抱着一种水涨船高而不是水落石出的心态来对待它;要切实加强团队意识，加强培训，建设一支真正优秀的属于公司的团队。

有句话说得好，“不参加培训的人不能当经理，不会培训人的人当不了大经理。” 随着公司的发展，会有更多的岗位和机会摆在每个人的面前，在团队建设的过程中，面临着一个信任与控制的问题，我们现在运用各种表格加强过程管理，其实只是管理的手段之一，大家不要有一种排斥、对抗的心理，任何事物都有一个不断完善和发展的过程，最终的目的都是一样的。

5、关于管理在公司里，我们每个人都处在一种角色的转换中，在下级面前是管理者，在上级面前是被管理者。而从另外一个角度，大家都是社会人、企业人，管理具有科学性和艺术性，要真正达到有效管理，在队伍出现问题的时候，在医院开发的临床跟进上，沟通是一种非常重要且有效的途径。所以有的管理学家甚至说，管理就是沟通。其重要性不容置疑。

我们许多经理常常过份依靠自己的经验值，而不注重市场调研和来自市场一线的材料，这是一种错误的观念，必须改正。有没有管理一支团队的意识，在下属遇到困难的时候，有没有与他们一道进行协同拜访和辅导性拜访?

没有规矩不成方圆。管理是一种投入，我们要向管理要效益，不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去。

二、总结教训，推广经验

1、财务意识有待加强需要强调的是一定要严格按比例控制整个营运成本，同时，开发费用属于个人借支，涉及到摊销问题，需要绷住弦，树立财务控制的态度。 首先要学会算帐，加强财务分析。各销售部财务主管要主动承担工作，帮助经理算帐、分析，对不同费用间的相互关系加强分析，做到有效的财务管理。既要算好市场的帐，要考虑怎样去进行摊销，又要算好投资的帐，把工作看成是自己的事，从自己的角度出发，什么事情该做，什么事情不该做。

其次，对于医药代表存在的价值，要与他(她)所辖区域的销量相关联，他们的工资可以根据具体的市场情况进行调整，在基本工资和奖金提成上灵活变动，是增加还是减少激励成分，不同销售部可以有不同的处理方式，但任何人不得克扣他们的工资。

所有的结果最终都落在财务指标上，要抛打紧用，先紧后松，加强费用分析与市场策略的结合。特别是财务主管，要尽量以各种简明扼要的形式如柱状图、饼状图、曲线图等加强分析，帮助经理做好财务控制。

2、严格规范、有效管理前面说过，我们公司管理的大前提是预算制管理，而制度仍处在不断的完善和修改之中，需要大家共同努力，有了制度就一定要执行，不要流于形式，否则还不如不要制度。管理制度对公司大系统需要、对销售部小系统也同样需要，对规范个人的行为、了解员工动向非常有用。如医药代表日报表、周报表的填写，经理通过其规范的报表很容易就能发现问题，并及时加以追踪解决。

对于年度计划，要将目标计划分解到每个季度、每个月、每一天、每个医药代表、每个医院、每个科室、每个医生，并认真思考要通过哪些通路、方法来达到目标。目标分解了就成了任务，任务是必须要完成的。

要加强目标管理和时间管理，同时经理们要严格要求对自己的管理，要以身作则，才能带好团队。比如，如果经理自己睡懒觉，有怎能要求员工按时上班和勤奋工作?管理是要付出成本的，是成本就一定要出效益。下一步我们正在考虑上erp系统，来简化管理的程序和提高管理的效率和质量。

3、人力资源管理首先有一个用人标准的事情，我们一直倡导合适的就是最好的，不一定最优秀的就是最好的，在选人用人上，还要注重员工的忠诚度和专业性。 其次在形式表现上，员工的工作能力如开发医院情况，工作效率和工作饱和度也是需要着重考虑的方面。

最后要通过培训，采取不同策略，把医药代表个人资源与公司资源进行有效组合，达到整合资源，发挥团队优势的目的。

在市场人员运用策略上，对于枪手的运用在现在特定的阶段，可以予以考虑，但必须事先向公司声明。

在对医药代表的培训上，主要从三个方面来进行，一是培养大家一个良好的工作习惯，通过经理的榜样作用，加强管理;二是通过召开会议如周会、系统的培训会议来全面对他们进行知识和技能的培训;三是通过市场运营过程中的传帮带，利用辅助性和协同性拜访，带好团队。只有让所有员工的长期目标和短期目标与公司的目标统一起来，涉及到现实的收益、成长的空间、实际能力的提高等诸多方面，只有在过程中不断地兑现和满足大家，才能团结稳定队伍并不断地吸引更多的人才加盟我们的事业。 4、市场策略各省经理对市场都有不同的感觉，经验固然重要，但它并不是成功的必然。只有将感性和理性结合起来，理论与实践相统一，在市场直觉的基础上，加上科学的分析和研究，这样得到的成功才是一种必然。

不妨看一则关于肯德基的故事：在准备进入中国市场的时候，肯德基针对北京王府井的情况先后派了两位职员进行开店前的调研，第一位职员在到达王府井后，看见熙熙

攘攘的人流，凭直觉马上判断值得在王府井开店，于是回去后告诉公司说可以在王府井开店;另一位职员到达王府井后，在主要的路口开始计时统计通过的人流情况，按层次、按年龄加以分类，同时还对北京周围的鸡的来源以及养鸡的饲料等环境进行综合调查，最终通过数据分析，得出可以在王府井开店的结论。事实证明最终开店的结果是成功的，但两位职员得出结论的方法和过程并不一样，其差别大家可以很容易看到，所以第一位职员回去之后就被降职了。如果我们在市场操作的过程当中，能够把丰富的市场经验和准确科学的市场调查结合起来，则成功将会属于我们。

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！