

药品跟踪工作总结报告 工程跟踪审计工作总结(优质7篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

药品跟踪工作总结报告 工程跟踪审计工作总结篇一

受xx市审计局委托，我跟踪审计小组于20xx年10月24日至20xx年1月7日参与xx项目工程的建设，对本工程施工建设进行全程跟踪审计工作，坚持独立、客观、公正的原则，科学严谨的进行计量工作和处理每一份周报、签证，并向建设单位提出合理化建议，本着实事求是的态度对发生的工程量及造价进行有效的控制。

- 1、坚持每天的施工现场巡查工作，每天至少现场巡查一次；
- 2、记录施工时真实情况，并做好隐蔽工程的拍照；
- 3、查看清单结合实际情况核减工程量及工程价款；
- 4、施工遇到问题，积极提出建议，做到监督和服务并举。

1、在例行巡查的过程中，我们发现部分雨水管质量不过关，混凝土管壁有麻面、掉皮等不合格的现象。发现问题后，我们及时与监理、业主及施工单位沟通，要求施工单位退回不合格的管道给厂家，并坚决不能用不合格的管道。

2、在例行巡查的过程中，我们发现拌合灰土的土里含有硅藻土，我们与监理讨论后，要求施工单位尽量不要用含有硅藻土的土，如果用硅藻土的含量不得超过20%。

3、监理要求施工单位改正和改进的地方，我们会予以重申并提出合理的建议和要求，但施工单位若对于其要改正或改进的地方没有改善或已开始改善但进展缓慢，这时我们会予以督促。

1、我们应与被审计单位建立定期例会制度，多参加被审计单位的重要例会，及时了解、掌握项目有关情况，提出审计意见，并且作好会议记录。

2、我们要做到更好的审计宣传工作，使被审计单位了解跟踪审计的程序、内容及应配合的要求，自觉接受审计。

3、我们应该根据跟踪审计实施方案的要求，要求被审计单位按照审计组规定的时间和方式报送工程结算资料。

药品跟踪工作总结报告 工程跟踪审计工作总结篇二

一、如何提高自己的专业知识。专业知识才是最真的东西，最过硬的资本，有了它你可以很自信的去销售无论对什么样的顾客，因为你知道你知道的东西他们不知道，只有你才可以给他们答案，很羡慕那些资深的药师，俗话说的好：师傅领进门，修行在个人。我珍惜每一次公司安排的培训，在培训中认真的听讲记笔记回去积极的复习，还有就是多看多听，孔子说的好三人行必有我师焉，所以当其它门店需要人帮忙时我都会积极主动的去帮忙，为的就是从不同的人那里学到更多自己不懂的不知道的知识，取其精华去其糟粕，不断的来完善自己，让自己的专业知识更上一层楼。

二、对销售技巧的认识。我们每天都希望本店的营业额有个更高更好的飞跃，怎么样才能达到目的地呢，我个人认为专业知识，语言技巧，真诚微笑这些都决定着营业额。销售人员有了很强的专业知识，再有语言上的表达又是让你无可挑剔然后面带着微笑真诚的关心你的病情，我想任何人都不会拒绝真心关心自己的人，将心比心，人生病的时候是其最软

弱的时候，你一句真诚的问候一句真心的嘱咐和叮咛会让他对你有了信任有了依赖，这时你就可以用你所学到的知识去帮助他人服务他人，解决了顾客的问题同时也达到了自己的需求，岂不快哉！

三、严守公司的规章制度，以员工的标准要求自己。实习期间，我严格遵守公司的一切工作管理制度，自觉以老员工规范严格要求约束自己，虚心求教，利用可利用的时间来熟悉药品的成分功效以及禁忌症还有其陈列的位置，在工作中积极主动帮店长及药师做一些力所能及的事情，一方面减轻了店长及药师的工作量更重要的是给了自己一个可以锻炼的机会，让自己可以独立的去分析判断解决事情，不仅开阔了视野扩大了知识面也提高了实际操作应变能力。

四、对人际关系的理解。都说大学是进入社会的一个过度期，然而我却认为实习期才真正的是进入社会的一个过度期。大学里的感情其实还是很单纯的，没有那些明争暗斗没有利益上的冲突，而社会就截然不同了，为了一点点的利益原本关系很好的朋友顿然就成了敌人，恶言相向，刚刚从校园出来的自己很是困惑，想不明白为什么会变成这样呢？值得吗？现在的我似乎理解了一些，这就是社会，这就是现实。以前的我们一直沉迷在自己梦幻般的国度里，没有真正的去了解自己生活的这个社会，现在的我从自己的天地里慢慢地走了出来不会再天真的只活在自己的世界里无视其他的存在。对一些自己接受不了改变不了的事情自己只有接受不再抱怨，对那些自己不欣赏不认同的人，在工作上合作生活上疏远，对那些和自己思想相左的人就是任何话语都是无用的。凡事做到自己心中有数就好了，也许是因为自己还很年轻还很幼稚还很天真有时在冲动的情况下还是会做错事情，也许正是这样自己得到了丰富的经验，才懂得如何完美的处理事情，随着时间的流逝自己在慢慢地成长着，也成熟了许多，人生就是这样，只有经历的多懂得的才会更多，人际关系的处理是一门很难学的课程，也许我学一辈子也不会学明白，要活到老学到老的。总之在恒泰我经历了许多也学到了许多，绝不

止以上几点，在这里我就不一一详诉了，有些东西只可意会不可言传的，在有些感情面前这些语言就微乎其微了，我真的很幸运遇到了很多好的人，真的很感谢他们，此时的感谢是如此的渺小，最真诚的祝福给他们，是他们教会了我很多东西，教我怎么看待问题分析问题解决问题，这些都会成为我实习期最值得回忆的，我想有些事情会一直的影响着我，更会激励我更好的走下去，同时也会让我更坚强的面对人生道路上更多的荆棘的。

而对于新的一年，我的心中仍然有梦。梦若在，希望就在。

比如我们每天在睡觉之前想想我明天上午要到那里去，该去做什么，下午该到什么地方，该做什么？还有今天我有什么事情没有办完，需不要要给客户打个电话，但在给客户打电话我们一般应该在八点之前打过去，不要太晚了影响别人的休息。其实给打电话也并不代表我们的事情就可以办好了，医生也是人啊，他们并不是那么可怕的，那怕你一句小小的问候也许他心理会感觉很好。

第二腿勤了就是我们想到了要去做什么，只要去做不管你成功与否，但自己做了心理也就塌实了，在有没有事情要去做的时候或者在自己比较空的时候多到医院去转转，其实和他们聊天也是很有趣的呀，其实不一定是有些事情了去找他们，没事了就不管了这样是不行的，说白了有事没事我们都应该去关心下他们。之所以这样做也就是多多少少也会感动他们的，让他们觉得你是个勤劳的人。

第三眼勤，就是要多观察周围的事情，了解他们的一些需要做的事情，比如到办公室看见他们很忙，办公桌上又很乱看看他们科室能有什么我们是举手之劳的事情。不防大家都把他放在心理下次去了就可以做做。我举个例子，像我在做业务的时候到一家医院里是很热的夏天我以前每次去都会给他们带一个西瓜什么的水果之类的后来时间长了，他们说小陶你下次来不要这么客气了，但我在看见他们吃西瓜的时候啊

就要到处找刀，以前我每次也就只知道吃，反正我拿来了你们弄好了我就吃点，我想我每次都买西瓜为什么不给他们带把刀去了，后来我去就帮他们带去，其实也不是很贵的东西，但他给我带了什么？从此以后我就成了他们那里的常客了，也不用每次买吃的了，自己到还有的吃。一举两得啊。虽然只是小事情但对他们来说却是件大事啊！，第四嘴勤就是想到了看到了，就要说最后就要做，人吗总喜欢听好听的话，你多说几句也没什么，但他心理感觉舒服啊，在这里我又要罗嗦了，比如我们经常到外地去了，就买买当地的特产带回去给重要的客户，那至于怎么说我想我不说大家也知道了。

记的我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，哪怕一瓶饮料我都要带去的，因为那采购啊很喜欢这些小东西了，我基本上是一个星期去一次，但每次了那个主任在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但最后还是收上了。

前几天我又去，想来想去不知道买什么东西了，听一个朋友说xx有一家买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了两箱过去，那主任也在我就进去了他看见我又拿东西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我接过来来说主任这是我一点的心意我到xx去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去尝尝，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打电话，或者你给我打电话来。

这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和 he 沟通了，上次从xx回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作！在就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱也许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有百分之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。

虽然在过去的一年里我工作上没有取得很大成功，但这就是我总结了出一些技巧，也是我在领导的带领下所学习到的。在新的一年里，我想利用我目前所掌握的一点技巧，希望在各位领导支持下，和各位同仁的帮助下，我给自己指定了一个计划，在完成目前我们主大产品xx的销量同时来开发出一些新的产品，目前我做的医院有可弗的有可由的我会保持一定的销量，尽量的再提高点销量，在所属于我所做的医院里没有开发出来的，我会尽量尽快的开发，在就是新品种的开发，具体的计划我会像我的直属上司领导汇报的。

希望在新的一年里领导的支持下让我们更上一层楼，为了个人，为了公司我们一起努力吧，各位奋战在医药一线的同任朋友们，不要为了目前所面临的困难所感到茫然失措，相信自己的努力，创造出一个辉煌的明天，今天小才露尖尖角，明天定是荷花香气飞满。

药品跟踪工作总结报告 工程跟踪审计工作总结篇三

20xx年就业指导中心做到了“四个坚持”，即坚持就业指导有实效、坚持就业市场三结合、坚持就业服务全方位、坚持就业管理上水平；全面开展创业教育和培训工作，鼓励和支持毕业生自主创业。为地区经济社会发展和西部大开发提供了人才支持、智力支持、技术支持。在此基础上□20xx年中心重点抓了就业创业指导、职业资格培训与鉴定、就业创业课程教学工作。

下面就20xx年的就业工作做回顾和总结：

我们始终坚持“以服务为宗旨，以市场为导向，以就业为目标”，在全力做好本职工作的前提下，不断创新工作思路，能够更好的推进毕业生就业工作，紧紧围绕以下几方面开展工作。

1、统计汇总20xx年毕业生生源情况，广泛联系用人单位，获

取就业需求信息，编印河套大学20xx年毕业生信息宣传彩页。收集用人单位需求信息，筹备用人单位招聘会，完成毕业生资格审核工作。

2、下发《河套学院毕业生推荐表》，要求学生认真、如实填好，做好应聘准备。组织用人单位到校园宣传、招聘活动，做好接待、宣传、会场组织等工作。上报我院20xx年毕业生数据，编印20xx年毕业生信息宣传彩页。到上级主管部门（内蒙古自治区就业指导中心）进行资格审核。

3、宣传、推荐河套学院毕业生，以求建立良好、稳定的供求关系，并进行毕业生跟踪调研。继续收集用人单位需求信息，宣传、组织小型招聘会。

4、根据实际情况召开各类专场招聘会。针对毕业生意向调研结果，展开针对性就业指导。动员学生利用寒假实习期间积极寻找工作。对学院各教学部、系就业工作人员进行指导培训。

5、毕业生继续落实就业单位。组织好各类专业校内招聘活动。分析各院、系毕业生就业情况，对就业率较低的加大工作力度。

6、收集毕业生《就业协议书》、《劳动合同》、接收函（要求必须于4月30日前交回就业指导中心），分三批集中办理毕业生的报到证。做好毕业生派遣前的准备工作。

7、发放20xx年毕业生报到证，毕业生离校。分多次办理毕业生就业的调整和改派，办理毕业生的档案邮寄。

8、部分20xx年毕业生，零散交回的协议书，单独到教育厅办理报到证10次左右。

9、根据《关于做好高校毕业生求职补贴发放工作的通知》要

求，就业科用了近两个月的时间进行收集材料、审核证件、整理数据、上报巴彦淖尔市财政局、人社局，争取做到不落一名贫困毕业生的求职补贴（每人1000元）。

20xx年我院毕业生2609人，签约人数2189人，签约率，灵活就业363人，灵活就业率。以上数据是学院自己统计，教育厅的统计结果还没有公布。

1、农民工技能提升培训方面

我们培训科能积极开展招生宣传，充分发挥就业和培训的职能和资源，结合农村富余劳动力和劳务市场需求实际，运用一切积极因素开展各种形式的农民工引导培训和职业技能培训。本年度向劳动就业部门申请举办了10期培训班，培训工种有美容美发、营业员、餐厅服务员、锅炉操作工、电梯操作工等，共计培训1056人。

2、毕业生创业培训方面

3、职业资格鉴定工作

在就业指导中心领导的精心指导下，以方便学生、服务学生为宗旨，逐步完善程序，积极拓展覆盖面，大胆探索新途径，使我中心职业技能报名鉴定工作得到了长效发展。全校学生的持证率也有了大幅提高。今年我院共有443名学生参加了职业技能鉴定，鉴定涉及有秘书、企业人力资源管理、营销师、公共营养师、心理咨询师等10余种职业，其中有319个取得了职业资格证书，考生过关率达到72%。

4、教师资格证方面

药品跟踪工作总结报告 工程跟踪审计工作总结篇四

统计的形象靠自己树，统计的威名靠自己振。这是我局

抓好各项工作的指导思想。为此，我们每年都把“加强统计调研”列为全年统计工作重点，并研究制定了“三四五”工作举措。

四即“四个投入”：一是写作水平投入。不定期地邀请有关行家、精英进行写作知识培训，经常开展统计分析研究活动，召开股室负责人参加的统计信息研讨会、经济形势分析会，针对全县经济运行中出现的新情况、新问题进行深入讨论，形成分析报告提供给各级领导。二是激励机制投入。始终把统计信息的撰写放在工作的重要位置上，纳入年度岗位目标责任制，作为年终考核公务员政绩的主要依据，在精神上给予鼓励，物资上给予奖励。三是领导精力投入。局领导不仅亲自召集和参加多种形式的统计分析研讨会，还亲自带队深入一线调查研究，亲自动手撰写调研文章，用表率作用影响人、激励人。四是加大资金投入。在资金比较紧张的情况下，局每年拿出近2万元用于统计调研报告的印制和奖励兑现。

五即“五围绕”：在调研分析选题上，一是围绕党政领导关心的问题选题；二是围绕本专业和与本专业有密切关系的问题选题；三是围绕全县经济发展趋势和方向性的问题选题；四是围绕经济发展的新动态和新问题选题；五是围绕热点难点问题选题。由于局领导针对每个统计专业确定的调研任务，对选题、观点、数据、结构和文字进行全面检查，亲自把关，统计调研的数量一年比一年多，质量一年比一年高，参与领导决策的效果一年比一年好，受到各级领导和社会公众的一致好评。

二、围绕中心，用心打造出精品

三、突出“四性”，及时追踪深调研

按照“统计调研要有新突破，服务水平要有新提高”的要求，我们切实把握“四个着力点”，即把握一个“准”字，着力一个“优”字，突出一个“快”字，力求一个“新”字。针

对调研工作的“四性”狠下功夫。

二是突出针对性。，我们一方面针对全县遭受冰灾、旱灾、涝灾等“三灾”严重袭击的实际情况，组织专业人员深入到村、到组、到户进行统计调查，摸灾情，查损失，并对夏、秋农作物产量进行核实和预测，适时为领导提供了具有重要价值的决策参考资料。同时，还针对近年来县委、县政府全面贯彻落实^v^□^v^一系列“三农”政策所采取的有效措施，以及“惠农”政策落实情况，组织力量对“粮食直补”，“良种补贴”、“扶贫开发”、“助学启智”、“烟农扶持”、“移民扶持”等“惠农”政策落实情况进行了深度调查，形成了“**落实‘惠农’政策调查”报告，填补了在县直部门中一直对“惠农”政策全面落实情况不清的空白。

三是强化指导性。为帮助县委、县政府论证对全县农村劳动力转移及劳务经济的预测，发挥统计部门掌握多方调查手段的优势，组织力量按照7类41项指标对劳务经济和劳动力转移情况进行实地调查，在掌握第一手资料的基础上，对调查结果分8个专题形成了“**县农村劳务经济现状分析”系列资料，为县委政府分层次、全方位掌握劳动力转移和劳务经济发展趋势，制定“十一五”农村劳务经济和劳动力转移规划起到了统计工作重要的参谋和指导作用，从而也开创了我县系列统计调研报告的先河。

四是把握时效性。“清江画廊杯”20长江三峡·清江**全国冬季游泳邀请赛，是经国家体育总局游泳运动管理中心批准举行的一项全国性赛事。对于宣传**，提升**的知名度，加快**社会经济发展具有重大的意义和深远影响。国家体育总局把全国性体育赛事交给一个县来承办，在全国尚属首次。为全面了解八方来宾和六百健儿对赛事的评价，以及**人民对赛事的支持与关注□**^v^组织力量星夜赶制调查问卷，分赴到宾馆，游船和近千名市民中进行问卷调查，得到了运动员、教练员及嘉宾的广泛赞誉和市民的积极支持与参与。撰写的“成功的赛事，深远的影响”专题调查报告，不仅为县委、

县政府再次承办类似大型活动积累了经验，也为县级承办全国性体育赛事探索了路子，得到了国家体育总局游泳活动管理中心社会活动部主任金志先生，全国冬泳委员会副主任蔡卓明先生、中国横渡海峡第一人^v^先生的高度评价。

药品跟踪工作总结报告 工程跟踪审计工作总结篇五

进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，两个月来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就此向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

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，无毒副作用，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。

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药品在药店的拓展，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”。

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。

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。

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。

20xx年，对于药品行业来，是一个生死存亡年份，国家的药品政策越来越明朗，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，目前的药品市场，虽然还有一些混乱，但其趋势已明确，必须越来越正规，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，必须按照药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，将会有更多的药品企业被淘汰，已会有更多的保健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年的到来，飞速前进！

药品跟踪工作总结报告 工程跟踪审计工作总结篇六

xx年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

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、求实创新，认真开展药品招商工作。

招商工作是招商部的首要任务工作。2009年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满

足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，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，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，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”。

四、加强反思，及时总结工作得失。

1、对于药品招商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招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但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、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商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。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结2020年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精

精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

药品跟踪工作总结报告 工程跟踪审计工作总结篇七

xx年度，在市委、市政府的高度重视下，在上级主管部门的正确领导下，各部门密切配合，抓好病人发现、报告、转诊及追踪管理等各环节，全市共发现结核病人1023例，其中涂阳病人536例，初阳528例，复阳8例，涂阴病人488例，完成全年规划任务，病人治愈率达到，概括起来有以下几个方面。

xx年元月13日，市卫生局在疾控中心召开了全市结防工作会议，各^v^门一把手参加，卫生局甘局长对全年工作做了重要布置，对完成进度要求作了重要指标。元月18日，召开了结防机构与综合性医院之间的协调会，各部门之间密切配合，认真抓好病人发现，全年各综合医院共转诊结核病人342例，转诊到位155例，结防机构追踪病人187例，追踪到位率100%。

各乡镇对每位阳性病人指定一名村医督导病人服药，及时处理报告病人服药期间出现的一些情况，保证了病人能够安全规范服药，市疾控中心每月对各乡镇督导一次，及时发现纠正存在问题，全年中断服药现象明显减少，阳性病人治愈率达到。

xx年度市疾控中心共印制发放宣传单6万余张，宣传资料3万余张，“3·24”日全市开展了丰富多彩的宣传咨询活动，分管市长进行了电视讲话，电视台制作了专题节目，各乡镇均制作了宣传横幅，每月出版一期结防知识宣传栏，大大地提高了群众的结防知识。

xx年度各市结防工作取得了一定的成绩，但还存在一些不足，各中心卫生院查痰工作还未开展，综合性医院仍存在病人迟报现象□20xx年我们将纠正以上存在问题，认真实施现代结核

病控制策略，使工作上一个新台阶。