

医药企业工作总结 生产制造工作总结 (汇总9篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

医药企业工作总结 生产制造工作总结篇一

xx年是我走进嘉美的第3个年头，在这3年里，我和嘉美同仁共同见证了嘉美的崛起和壮大！我们同公司一起经过基础年—发展年—标准年的3年洗礼，公司在嘉美董事会的带领下发展壮大，我和我的伙伴们在公司领导的关怀和支持下得到了自我的提升和成长。感谢嘉美为我提供了一个可以持续发展的平台，谢谢！

下面我先回顾一下前两年的工作情况□xx年木工部接到生产订单个，产品万余件；相对比较大的订单有个，分别是：南京西苑固装订单，深圳格兰云天固装订单，西安皇冠假日订单，南京涵田别墅订单；前面两个订单是固装，后面是活动家具；在一一年我们借助南京西苑订单对车间实行了计件改制，为实现今天的目标打下了基础□xx年木工部共接到生产订单个，活动家具产品余件外加3个固装订单：咸阳丽彩订单，西宁订单，甘肃兰州金亨订单；还有4个比较大的活动家具订单：大连三环订单，深圳检验局订单，南疆宾馆订单，北京金牛订单□xx年里我们在这几个比较大的订单的支撑下继续车间的深入改制，改制得到了大多数员工的支持，在改制中求发展，实现了公司和员工的和谐发展。

在经过了前两年的发展□xx年接到生产订单个，产品件。在xx年里无论是固装订单还是活动家具订单数量都在增加，每单一订单产品数量在件以上的订单数量达到个（含方太订单）；方太下单次（8月—12月），板件数量件，近4千平方；天泰国际订单；广州南联订单；青岛东亚订单；重庆国宾酒店订单；红豆杉酒店订单；沈阳电力局订单□xx年在这些大的订单的支撑下，车间实现了良性运转，员工也得到了自我实现。

在这3年时间里，自产订单数量每年按%在增长，木工部人员数量也在不断的增加，从一一年的10多个人到现在的人，车间从刚开始时的吃大锅饭到现在实行计件机制实现人均产值过3万的目标。在经过了3年的积累和沉淀，一部分人已经习惯并开始接受现在的生产模式，充当着生产线上的主力军，我们要在这个基础上争取更多的能与我们一起开拓的兄弟。

在经过了3年的发展，我们取得了一些成功，公司领导层用实际行动赢得了员工和部分客户的信任，但工厂为此也付出了一定的代价。从我们现在的生产实际情况看，我们的大部分订单都不能按期交货；车间也不能按照原定的生产计划生产订单；在订单量增加的情况下，产品品质也得不到保证；员工在生产过程中情绪也比较大，哪怕是我们支付了比较高的人工工资；车间的机器设备和生产现场也没有得到很好的维护。

5、各车间主管要按照生产计划做好本部门的生产计划和生产流程安排，全力配合订单生产，做好人员调配和现场安排，做到有事做无闲人，及时处置问题订单，并同相关部门做好沟通衔接工作，本部门内部不能消化的要第一时间报告上级主管，杜绝拖拉应付。

以上纯属个人观点，也是我自身不足和要改善的地方，还请各位领导多提宝贵意见！

医药企业工作总结 生产制造工作总结篇二

在市、县及上级部门的高度重视和支持下，我院紧抓深化医疗卫生体制改革之机遇，加强医院管理，改善诊疗环境，优化就诊流程，强化医疗质量和水平，不断拓展业务范围，充分发挥中医药特色优势。

为充分发挥中医药在医改中的优势作用，切实缓解看病难、看病贵等问题，医院根据国家有关精神，制定了一系列中医药优惠政策：一是向群众大力宣传中医药文化理念，引导民众崇尚中医、相信中医、选择中医，促进医务人员热爱中医、使用中医、发展中医；二是搞好中医药的继承与创新，组织中医药人员认真学习四部（内经、伤寒、金匱、温病）1经典著作，并认真组织考试，近年中医人员考试合格率为100%；三是鼓励中医人员运用中医药技术和手段治疗疾病，硬性规定中医门诊处方量不得低于60%，中医治疗大于85%，中药销售额不低于药品销售额的35%，住院部中医处方量不低于40%，中药治疗不低于70%，销售额不低于药品销售额的25%；四是门诊、住院病人平均费用及住院天数稳步下降，中医药“简、便、验、廉”的特色优势得到充分体现，社会群众对医院的认可度明显提高。

以发挥中医药特色为核心，不断规范我院专科专病中医骨伤科、针灸科和中医脾胃病，为进一步推动其发展采取了如下措施：一是加强中医知识的培训。二是制定中医诊疗规范。三是完善中医病历的书写，规定所有专业技术人员必须书写中医病历，并由专人负责审核病历。四是骨伤科疾病必须采取两种以上的中医特色疗法促其恢复，并制定严格的奖惩制度。通过以上措施，使骨伤科疾病的治疗形成以中药、西药、中医特色疗法、现代康复医学相结合的完整的一套治疗体系。

我院加大临床医师中医适宜技术培训力度，坚持每周中医适宜技术培训讲座1次，上半年共开展18余次，参加培训人次400人次，使我院全体医生及护士均能熟练掌握常用适宜技

术操作及使用，为广大群众提供健康、保健等知识宣传。为进一步加强我院中医药服务能力建设，启动中医药适宜技术推广项目工作，筛选适宜项目，严格目标考核，大力组织推广，以进一步提高卫技人员运用中医药适宜技术防病治病能力，不断推进中医药服务工作。安排中医专业技术骨干，筛选出10项简便、易学、有效、实用的中医药适宜推广技术，在临床中积极推广使用。随着中医药项目的深入开展，医院的中医特色更加凸现，中医药临床技术得到推广和普及。我院内科、外科等病区都设立了中医综合治疗室，开展针灸、推拿、熏蒸、蜡疗、火罐、刮痧等中医治疗项目20余种，极大的方便了患者治疗，缩短住院天数，减轻了患者经济负担。

对各科护士长及护士进行中医理论、中医技能的培训，在工作中开展辨证施护，并充分运用功能位摆放、刮痧、针灸、艾灸、拔罐等中医特色疗法。

医院是社会主义精神文明建设的窗口，与人民群众的生命健康息息相关，我院不断推动医院文化建设。在病房走廊等处张贴中医药宣传知识，介绍名老中医、专科特色等，开设通俗易懂、形象直观、科学实用的中医药科普教育专栏，介绍中医药的基本知识、诊治原理，普及中医药防病治病知识，切实把中医哲学思想渗透到医院文化建设中来。

我院制定了《庆城县岐伯中医医院中医药师承教育工作实施方案》，及时开展“西医学习中医”培训工作□20xx年上半年我院共开展“西医学中医、中医学经典”活动10次，中医适宜技术培训班18期，分别培训120、400人次。

3继续开展中医师承教育活动，今年我院共有6名师承老师，15名学员，每周坚持跟师3天以上，师承教育工作正在扎实推进。

一是医院成立了中医药“治未病”工作领导小组和中医“治未病”技术指导小组，制定了中医“治未病”工作的制度及

职责。二是开展了“治未病”诊疗项目20余项，主要为：药物帖敷疗法、针挑疗法、推拿疗法、按摩疗法、刮痧疗法、热敷疗法、冷敷疗法、梳头疗法、雾化吸入疗法、药物熏洗疗法、药酒疗法、药茶疗法、点穴疗法、手穴疗法、耳穴疗法等。三是加强对“治未病”工作情况的评估，进一步完善各项工作机制，总结经验、完善制度，保障“治未病”各项工作顺利开展。

以上是我院20xx年上半年开展中医药工作的基本情况，虽然取得了一定的成绩，但仍任重而道远，恳切期望上级部门进一步加大投入，扶持我院中医药事业的发展。

医药企业工作总结 生产制造工作总结篇三

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，提高自己的报价水平，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。

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。

医药企业工作总结 生产制造工作总结篇四

感谢领导对我的信任，让我在采购部这个重要的位置，给我学习的机会，让我从中认识更多的人与事，接触更多的新鲜事物，学到了一些新知识，增长了更多见识!同时也明白，还有很多事要继续学习的，继续去完善的去提高的，在这一年里，我没有做出轰轰烈烈的事，但对每一件事我都会用心去想，用头脑去思考，用行动去做事。我每天按采购计划基本完成了所负责的剂型，值此辞旧迎新的时节对一年来的工作做一个总结。

一、工作职责

我们所购进药品的质优价廉，关系到采购成本的高低，直接影响到整体效益的快慢，起着至关重要的作用，我作为一名经验不足的采购员，经过一段时间的了解，深知做采购的，要了解各药品信息的重要性，为确保采购药品的质量好，价格低廉，今后我要做好每一项工作，要用敏锐的眼光看待事情的变化与发展，主动和个部门沟通!经过这一年的采购，深知并不是单单做个计划表和打电话报计划，那么简单的事，公司开票处与销售部每个星期要有个总结，把客户所需的信息反馈给采购部、采购人员也要对公司畅销品种有个基本的了解，在采购大量数量的情况下，我们要与供货商业业务员及时联系。

为了满足我们所需的库存，满足质管部要求，还要总结质量问题的因素，反馈给供货商，并与供货商达到共识，共同解决质量问题，做到及时退货。我发现要做好质优价廉是作为一个采购员的工作精髓，这个过程的操作与实践，是需要平时的细心积累才得到的经验。

二、工作成就

认真做好采购计划，做好内勤工作，多多与各部门的人员沟

通，共同及的满足客户需求!报计划时要细心、多多了解各品种的信息变更、变更的信息要及时反馈给质管部、开票处、销售部、当有新品种引进时，要授集好信息，及时与销售部、质检部、开票处沟通，还要多多了解供货商与厂家在各个时间段的优惠政策等。

三、工作要求

对于公司经营的产品，要注意看月销量，畅销品种要经常查看库存是否断货，要保证库存不缺货，如因天气原因或节假日要结合现实分析，针对不同品种做好备货准备。对于采购了的品种要及时跟踪货是否到库，在第二天早上查看是否入库，查清楚原因，以免做重复计划。以上的工作都是本着公司的经营理念。

自从进入公司以来，让我更明白做好自己本职工作的重要性。在这里，感谢领导这一年来对我的工作指导，今后的我还需领导的支持与培养，请领导放心，我会继续努力学习、努力工作的，昨日的成绩已成过去，现在重要的是在新的一年里好好珍惜时间，珍惜机会发扬优点，改正缺点，改进工作的方式方法，全面提高综合素质，更完美地完成新一年的工作。

医药企业工作总结 生产制造工作总结篇五

今年离我们已去，在过去的一年里我个人的工作做的并不是很好，可能是我还不够努力。也没有太多的经验，但我掌握出一点小小的技巧。在坐的各位应该都比我有经验多，希望你们也都不要保留了。利用今日的机会各位都畅所欲言吧。其实做我们医药代表这行并不是说需要很多销售经验，但只要掌握了一些技巧我想离我们成功上量的难度并不是很大，不过也是与我们所在区域环境不一样的，但这些技巧是都应该是我们每个人可以的，做销售首先就是做人很重要，不过在做产品的时候我们首先应该对我们所的产品做为深入的了解，在就是我们所说的技巧，我们必须做到五勤，五快，至

于五勤了就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤；脑勤了就是我们要多想问题想想今日该去完成什么，明天该去完成什么/?比如我们每天在睡觉之前想想我明天上午要到那里去，该去完成什么，下午该到什么地方，该做什么？还有今日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或许他心理会感觉很好。

第二腿勤了就是我们想到了要去完成什么，只要去完成不管你成功与否，但自己做了心理也就塌实了，在有没有事情要去完成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各位也知道了。（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，听一个朋友说宁波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，我接过来说主任这是我一点的心意我到台州去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去赏赏，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，上次从萧山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，信息一毛钱或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。最后了五快了也就是前面的五勤了，想了就要去完成，成功了我们再接再厉，失败了并不可怕，我记得我看了一个成功人士的一句话；坚强，用心的力量来为自己打气；人的一生不可能是一帆风顺的，所以打从你有自我意识的`那一刻开始，你就要有一个明确的认识，那就是人的一辈子必定有风有浪，绝对不可能日日是好日，年年是好年，所以当我们在遇到挫折时，不要觉得惊讶和沮丧，反而应该试为当然，然后冷静的看待它解决它。

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〈〉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，今日小才露尖尖角，明天定是荷花香气飞满塘！

谢谢！

谢谢领导！

医药企业工作总结 生产制造工作总结篇六

今年离我们已去，在过去的一年里我个人的工作做的并不是很好，可能是我还不够努力。也没有太多的经验，但我掌握出一点小小的技巧。在坐的各位应该都比我有经验多，希望你们也都不要保留了。利用今天的机会大家都畅所欲言吧。

其实做我们医药代表这行并不是说需要很多销售经验，但只要掌握了一些技巧我想离我们成功上量的难度并不是很大，不过也是与我们所在区域环境不一样的，但这些技巧是都应该是我们每个人可以的，做销售首先就是做人很重要，不过在做产品的时候我们首先应该对我们所的产品做为深入的了解，在就是我们所说的技巧，我们必须做到五勤，五快，至于五勤了就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤；脑勤了就是我们要多想问题想想今天该去做什么，明天该去做什么？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？还有今天我有件事情没有办完，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，听一个朋友说宁波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台州去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去赏赏，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，上次从萧山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！

再就是手勤，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。最后了五快了也就是前面的五勤了，想了就要去做，成功了我们再接再厉，失败了并不可怕，我记得我看了一个成功人士的一句话；坚强，用心的力量来为自己打气；人的一生不可能是一帆风顺的，所以打从你有自我意识的那一刻开始，你就要有一个明确的认识，那就是人的一辈子必定有风有浪，绝对不可能日日是好日，年年是好年，所以当我们在遇到挫折时，不要觉得惊讶和沮丧，反而应该试为当然，然后冷静的看待它解决它。

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，在完成目前我们主产品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。

医药企业工作总结 生产制造工作总结篇七

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品面对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司销售模式也有差别。必须由原来的被动工作转变为现在的主动开发客户等很多观念。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的各项手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守公司的各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面在营销的模式上要积极思考并补充完善。

云在昆明只有一个客户在****作。3月份拿三件货；8月份拿三件货。硫普罗宁注射液在昆明也只、贵高原地区虽然经济落后。但是市场潜力巨大，从整体上来看贵州市场较云南市场相比开发的较好。云南市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户

在****作，就3月份拿了二件货。贵州市场：头孢克肟咀嚼片贵州遵义有三个客户在****，硫普罗宁注射液分别在贵州泰亿、贵州康心、贵州民生、以及遵义地区都有客户****作。

其中，贵州康心全年销量累积达到14件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看，云南基本上属于空白市场。头孢克肟咀嚼片在贵州也基本是空白。硫普罗宁占据贵州市场份额也不到三分之一。从两地的经济上、市场规范情况来看，云南比贵州要有优势。从产品结构来看，头孢克肟咀嚼片走终端。（就两地的经状况而言在同类产品中属于高价位的产品）硫普罗宁注射液，盐酸倍他洛尔滴眼液只能做临床。（临床品种进医院都需中标，前期开发时间较长）。面临的局势也相当严峻的。

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，做好客户关系。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

1、每周要增加2个以上的新客户，还要有3到6个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成8到15万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

医药企业工作总结 生产制造工作总结篇八

时间一晃而过，转眼间，来到这里已近两个月。我有幸来到公司x办事处工作，在这短暂的两个月中，在公司领导的亲切关怀和指导下，在同事们热情的帮助下我很快地熟悉了工作环境，适应了新的工作岗位。

医药代表是一个充满竞争的行业，也是一个很能锻炼人的行

业，还是一个充满挑战的行业！这是我进入这个行业的初衷。刚开始工作的时候，我充满了信心，相信自己一定可以把这份工作做好！随着工作进行，我的一些问题被一点一点的暴露出来，虽然有点灰心，但谢主任一件一件的指出来，在开会的时候提出来，大家一起解决！让我受益良多，所以我非常感激热心谢主任和同事们！是他们让我不再迷茫，同时教会了我很多东西！

比如说：我在第一次拜医生的时候，一进门就会说：“老师，您好，我是利可君的小李，这是我的名片。”然后双手给医生送上名片，医生就会说：“我以前怎么没见过你啊！”我说：“我是新来的，刚接手咱们医院，以后还请您多多关照！”有些医生就会考我一些产品知识，其中因为紧张说的比较差！就这样复的拜医生，不断的纠正错误，我的进步以可见的速度向前！在这里，我觉得我们办事处谢主任很有水平，为了让我提高，在开会的时候提出演练拜医生，然后讲解其中不合理的部分，对我有着很强的促进作用。还有产品知识演讲，每次我都能从中得到新的启发，对一些不熟悉的地方，加强了记忆！

3、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，加强思考，及时总结工作得失，改正错误摆正态度。

希望在以后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，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。

医药企业工作总结 生产制造工作总结篇九

自从今年7月初来到我们嘉兴市美克斯机械制造有限公司到现在已经两个月了。感触确实很多，首先说对公司的了解和看法吧，虽然来了两个月，但是我感觉我对公司的了解还是比

较肤浅的。我了解的多是表面的问题，如果说的不对还请见谅啊。

1、我们公司规模虽然不是很大，但是很有活力，有市场，效益好（财务上的事情我不是很清楚，我只是从我们公司从不拖欠员工工资，扩建新的厂房等方面看出来的）。

2、各种设备和生产资料都是技术含量没那么高，因此我们的发展的潜力很大，我们可以提高员工的技能水平和调、产品的结构上来适应市场的变化和发展（我也知道说起来可能很简单，但到实际的操作中肯定会有困难，但是不管有多大困难我们必须从长远利益认真思考公司以后的发展，居安思危）。

3、公司各种人员关系都非常、的融洽，所以工作的环境也比较和谐，各种工作进展的都比较顺利，有条不紊（虽然食堂的事情不是那么让人满意，但是我们努力去改善，我相信事情会越来越好的）。

4、厂里绝大部分员工都能尽职尽责，努力工作，拿我们销售部来说吧，经、们和我们的前辈都非常、的敬业干练，很值得我们去好好学习。

5、公司对我们非常、的关心和照顾，特别是我们陈总，王部长以及销售部两位经、和前辈在工作和生活上的帮助和支持，还有其他部门同事的帮助。

其次关于我们公司以后的发展，上面只是空洞的说了几点，还有很多没讲。另外，我也听陈总说过企业未来发展的的问题，让我认真想一下，希望能提出点合、的意见和想法。因为是刚来而且对我们的行业还不了解。缺乏足够的认识。所以不能提出什么好的想法，因此我最近一直在、、信息和思考这个问题，希望能尽快提出一些合、的看法吧。

第三关于我自己的情况的，我从刚来不久一无所知和不知做什么开始，已经逐渐转入正轨，有自己要做的事情，对公司的认识逐步加深。我现在的任务除了在操作mfg和一份刚接到的订单外，就是学习一些公司的专业方面的知识，如钢材的种类，型号以及价格，一直在学习cad的画图，看图纸，了解公司的业务，以及跟着经、学习怎样去报价。还有处理一些其他的事情。

第四，至于要求，工作上还是希望公司能在允许的条件下多安排些事情给我做，如果我做事情有什么的不妥的地方，敬请批评指正。好让我能更了解我们公司，快速融入公司的、体中。其他的感觉得公司对我们的照顾已经很周到了，不好再奢望什么要求了，将来如果有什么困难再向公司提吧。

我是个喜欢低调务实的做事风格就像我们厂里干练的前辈们那样，上面说的是我自己最真实想法，可能很俗没有华丽的词藻和精辟的论述，因为真的感觉自己对我们公司情况的还没很好的了解。以上所述还望批评指正。有以后我有什么想法会及时跟我们公司反映的。