

2023年医药冷库设计施工方案(实用6篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

医药冷库设计施工方案篇一

今年上半年共销售11227336盒，比去年同期销售的140085盒增加87251盒，为同期的1.62倍；其中xx年3-6月份销售190936盒，比去年同期销售的115615盒增加75321盒，为同期的1.65倍。

xx年1-6月新市场销售116000盒，老市场115736盒。

1、市场网络建设方面：

新开发了广东、广西、云南、湖北、湖南、北京、天津、江苏、安徽、辽宁、河南、山西、内蒙、浙江、新疆等省，完成了地区经理的招聘、考察工作，达到了网络布点的效果，为下半年的点面发展奠定了一定的基础。

2、市场控制：

通过公司的大力支持，关闭了太和 market，保证了销售价格的上升，释放了市场开拓费用，基本上遏制了低价冲货、窜货、为市场的进一步发展提供了保障，也给以前老业务员提供了一定的信心，市场在稳定发展。

3、费用与货款回收：

上半年年公司销售费用除了一次武汉会议、武汉试点会议费用、出差费用外，公司对市场投入较少，但货款回收基本上实现了60天内9xxxx以上□xx 年全年计划销售7xxxx盒，力争10xxxx盒，需要对市场问题进行必要的分析，对进行更细致的划分，并进行必要的工作指导和要求。

目前在全国基本上进行了点的销售网络建设，但因为零售价格过低□18.0xxxx/盒，平均销售价格在11.7xxxx□共货价格在3—3.6xxxx□相当于19—23扣，部分地区的零售价格在17.1xxxx/盒，因为为新品牌，需要进行大量的开发工作，而折合到单位盒的利润空间过小，造成了代理商业或业务员不愿意投入而没有进行必要的市场拓展。

经过与业务员的大量沟通，业务员缺乏对公司的信赖，主要原因是公司管理表面简单，实际复杂，加上地区经理的感情及不合适的沟通措辞其他相关因素，造成了心理上的压力，害怕投入后市场进行新的划分、或市场的失控，造成冲货、窜货的发生，不愿意进行市场投入，将变为情感的销售，实际上，因为低利润的原因，这样的情况将可能持续到每个市场的润利润在10000以后才有所改变。

如果强制性的进行市场的划分，因为公司没有进行必要的投入、更没有工资、费用的支持，加上产品的单一、目前利润很少，并没有让业务员形成对公司的依赖、销售代表对公司也没有无忠实度，势必造成市场竞争的混乱，相互的恶性竞争，不仅不能拓展市场，更可能会使市场畏缩。

所有经营活动必须有一个统一的营销模式，而不是所谓的放任自流，凭借代理商的主观能动性去把握和操作市场，因为产品价格定位、产品用途的定位、同类产品的竞争分析等综合因素的考虑，更不可能期望于业务员替换单盒利润空间大的某个产品，事实上也是如此，与我来公司的前提出的以Otc□以农村市场为目标市场的市场销售定位为主、以会议营销实

现网络的组建和管理，迅速提高市场的占有率。而依据业务员的自觉性来任其发展，公司只能听凭市场的自然发展，失去主动性。

，公司对市场支持工作基本上为0，而所有新产品进行市场开拓期，没有哪个企业没有进行市场的适当投入，因为目前医药市场的相对透明，市场开拓费用的逐步增加，销售代表在考虑风险的同时，更在考虑资金投入的收益和产出比例，如果在相同投入、而产出比例悬殊过大，代表对其的忠实度也过底。而比较成功的企业无疑在新产品进入市场前期进行必要的支持与投入。

新业务员及绝大部分业务员对公司管理存在较大的怀疑，几乎所有人的感觉是企业没有实力、没有中外合资企业的基本管理流程，甚至彼此感觉缺乏信任、没有安全感。

企业发展的三大要素之一是人力资本的充分发挥、组织行为的绝对统一、企业文化对员工的吸引及绝对的凝聚力。

管理的绝对公平和公正、信息反馈的处理速度和能力的机制的健全。而目前公司在管理问题上基本还是凭借主观的臆断而处理问题。

医药冷库设计施工方案篇二

深入贯彻落实科学发展观，坚持以人为本，弘扬中医药文化，大力构建以中医药文化为主体的医院核心价值体系。以营造特色鲜明、内涵丰富的中医药文化氛围为重点，以为患者提供优质的中医药服务作为出发点和落脚点，不断推进中医药文化创新，增进中医药文化底蕴，提高中医药服务质量，增强医院发展活力。实现医院物质文明、精神文明、政治文明的有机统一，使患者从诊疗环境、就诊方式、服务态度等方面切实感受到独特的中医药文化魅力。

坚持新安医学特色，以中医药文化为主题，融合时代文化特征，在继承传统的基础上创新发展、与时俱进，充分体现中医药文化特色。坚持统筹规划。中医药文化建设与医院总体规划相衔接，与医院文化建设相结合，做到价值观念、行为规范、环境形象、技术特色和医院管理的有机统一。坚持因地制宜。按照总体要求，从医院实际出发，制定切实可行的措施，使建设工作充分体现医院个性特征和区域文化特征。坚持促进发展。紧紧围绕医院改革发展的中心工作，以中医药文化建设促进科室建设、技术服务、学术研究、人才培养以及科学管理等各项工作水平的不断提高。

医院要在价值观念、行为规范、环境形象、技术特色、医院管理等方面充分体现中医药文化特色，进一步增强中医药文化底蕴，彰显中医药文化氛围，提高中医药服务质量，扩大社会影响，实现物质文明、精神文明、管理文明的有机统一，达到医院内部、医院与社会和谐，提升核心竞争力，为保持发挥中医药特色优势提供有力的思想保障和精神动力。通过中医药文化建设，使人民群众从诊疗环境、就诊方式、服务态度等方面切实感受到独特的中医药服务。

塑造医院精神，培育医院先进的精神文化。

- 1、中医药文化的价值观念是中医药发展进程中积累形成的文化精髓，是医院的内在精神和根本，主导着医院基本特征和基本方向。教育广大职工认清自身简直需要、价值创造和价值实现的关键，在培育医院价值观念体系中充分体现中医药文化。

- 2、深入挖掘中医药文化中“医乃仁术”、“大医精诚”的价值观念，遵循“继承、创新、仁爱、求精”的办院理念，与时代文化特征相结合，开展医院愿景、医院院歌、医院精神、医院宗旨、医院理念等价值观念的征集活动，提高医院核心竞争力。

3、要通过培训、教育等形式，大力倡导中医药文化价值观念，在思想理念上决定“提倡什么、反对什么”；在发展战略上决定“做什么、不做什么”；在价值取向上决定“追求什么、放弃什么”。使全院上下形成共识，并转化为全体职工的自觉行动。

创新管理机制，培育医院先进的管理文化

1、确立以人为本的管理理念，着力培养高素质的职工队伍，培育职工高尚的职业道德情操，形成富含中医药文化特色的管理文化，。将中医药文化融入医院各种规章制度、工作规范，充分发挥中医药文化对职工行为规范的主导作用。

2、继续完善

“医院管理年”、“诚信医院”、“平安医院”、“效能建设”、“行风建设”和“作风教育月”等系列活动，强化医疗质量、教学管理的考核和督查，尤其是环节质量管理力度，通过文化管理来促进医疗水平的提高。

3、更新观念，实现管理模式从“单纯服务”到“经营管理”的转变，增强管理意识，促进管理效率的提升。

（三）强化品牌意识，培育医院先进的技术文化

1、深化医院内涵建设，充分发挥中医药诊疗特色和优势，不断技术创新，按照“院有重点、科有特色、人有专长”的发展战略，加大对专科建设的投入力度，形成一批有特色、有影响的专科（专病）促进各学科的协调发展。

2、着力打造以名老中医、优秀中青年学科带头人和学术经验继承人为主的名医群体，开展第三届名医评选活动；制定特聘专家和客座教授管理办法；公开招聘3-5名优秀学科带头人；建立博士津贴制；实行省级以上重点学科、专科带头人和优

秀人才特殊奖励制度；把“名医堂”建设成为展示历史悠久、博大精深中医药文化的窗口。

3、加大医疗设备投入，改善诊疗条件，提高诊疗技术，合理调整现有卫生资源，扩大优势学科规模，培养优势学科群体，将品牌根植于医疗需求之中，形成“人无我有是独创技术，人有我优是优势技术，人多我精是特色技术”的技术格局。

更新服务理念，培育医院先进的服务文化

1、培育先进的服务文化，就是要打造属于自己的服务品牌，增强医院的公信力，逐步探索一条“管理以领导为中心，领导以职工为中心，职工以病人为中心，病人以健康为中心”的新型服务模式，创造一个和谐的、健康向上的文化环境。

2、从语言、举止、礼仪、服务方式、服务流程等方面，建立并不断完善职工行为规范体系，在服务、教学、科研等各项工作中不断巩固已中医为主的发展方向，形成富含中医药文化特色的服务文化，促进服务价值、服务质量和效率的提升，满足不同层次、不同文化背景、不同疾病患者的需求。

3、实施“服务领先”战略，转变服务观念，提高服务艺术，改善服务环境，优化服务流程，延伸服务领域，拓宽服务内容。在开展“护理循环红旗”、“巾帼示范岗”、“青年文明号”创建的基础上，广泛开展门诊“优质服务明星”、病人“满意好医生”、病区“满意百分百”护士等系列评选活动，积极推行优质、高效、便捷、温馨的医疗卫生服务。

4、提升服务标准，开展文明用语活动，杜绝服务忌语，要求医务人员做到“四清楚”，即清楚病人及家属的要求，清楚病人的病情与心理变化，清楚病人的诊断和用药情况，清楚病人的经济状况与用药情况，达到“四满意”，即患者满意、家属满意、医院满意、社会满意。

致力环境建设，培育医院先进的环境文化

1、从建筑风格、内部装潢、诊疗环境、形象识别等方面入手，以老年病治疗中心投入使用为契机，充分利用庭院、大堂、走廊、候诊区、诊室等区域，全面展示中医药文化，形成浓郁的中医药文化氛围。

2、通过开展主题活动、图文实物等多种载体和形式，利用医院的宣传栏、展架橱窗、视频系统、标示标牌等各种设施，从中医药的起源、基本知识、特色疗法、养生保健、名医名家、就诊指南等方面，广泛宣传中医药文化。要采取群众看得懂、听得懂、喜闻乐见的形式，积极宣传中医药的基本知识、特色疗法、养生保健等知识，提高中医药服务的信誉度和认知度，不断优化医院的公众形象和品牌价值。

（一）成立医院中医药文化建设领导小组，明确工作职责和内容，全面负责医院中医药文化建设。

（二）将中医药文化建设规划作为医院总体规划的有机组成部分，坚持近期与长远结合，明确发展目标，突出建设重点，细化建设要求。广泛开展中医中药农村行、社区行、厂矿行、学校行，推动中医药文化知识的普及。

（三）加强人员培训。采取有效措施，对从事中医药文化建设的工作人员进行培训，提高工作能力和工作水平。通过不断的宣传、培训、奖惩机制，提高医院广大职工的中医药文化素养。

（四）设立中医药文化建设专项经费，列入医院年度预算经费，确保中医药文化建设必须的场地、设备。

医药冷库设计施工方案篇三

（一）科室设置及人员配备、诊疗情况

1、中医馆:现中医医师（中级职称）2人,执业助理医师1人、中西医结合专业三支一扶人员1名,所有人员均达到本科学历。

2、进一步完善了中医馆门诊工作,现分设中医科、中医皮肤科、中医骨伤科（理疗科）、中药熏蒸室、中药房、中药煎药室等。

3、截止11月底中医馆（中医全科、理疗科、皮肤科）门诊就诊总人次5183,其中运用中医药技术治疗3110人次。

（二）中药房建设

加强了中药房工作,完善了各项规章制度,把好药品质量关,提高中药调剂水平,设立并进一步规范了中药及成药库房规章制度。常用中药颗粒、饮片品种达300种以上,并根据需求,不断完善中药品种和数量;中药房调剂人员均具有专业资格。

（三）人员培训

1、组织全院西医医务人员参与中医药知识与技能培训1次,将培训工作纳入本年度继续医学教育范围予以考核。

2、我院及全部卫生室共计派出15名专业人员及参加了全县中医药适宜技术培训,不断提高了中医药理论及临床技能。

3、开展了中医药特色治疗（连续两年开展了“冬病夏治”）和康复理疗。

（一）中医内科

从事中医内科及中医全科诊疗工作的医生具有10年的诊疗经验,擅长内科心脑血管疾病、消化系统疾病等疾病的辩证施治、预防。为此,我院中医科获得安徽省卫健委首批授予的“特色专科”。

(二) 中医针灸理疗

拥有全自动牵引床、tdp治疗仪、中药熏蒸治疗床、干扰电治疗仪、电针等器械共10余台件。能熟练诊治腰椎间盘突出、脑血栓后遗症、急慢性腰肌劳损、肩周炎、颈椎病、坐骨神经痛等疾病,治愈显效率达80%以上,中医药适宜技术综合运用率达95%以上。

(一) 中医药工作硬件设施薄弱, 财政投入力度不足, 在人才评价激励机制上未把基层中医药人员做实做细。

(二) 卫生院中医药类人才匮乏、从事中医药工作人员不能及时得到临床经验丰富和技术专长的中医专家和中药师带徒授业。

(三) 村卫生室中医药工作发展缓慢, 缺乏指导, 中医药专业人才匮乏, 制约了农村中医药事业的发展。

(四) 中药颗粒、饮片未及时纳入门诊住院医保报销范畴; 未实行中药零差率, 加重人群就医成本。

(一) 我院要继续对中医药工保持高度重视, 积极稳妥完善中医药工作领导小组。

(二) 继续采取了派送中医药专业技术人员省内外进行短期中西医结合专业培训, 进一步提了我院中西医结合科目水平。

(三) 在中药饮片的管理工作方面, 科学拟定购药计划、严格从正规渠道购入中药饮片、在药品入库时严把质量关、加强库存中药饮片的管理, 确保向患者销售合格的、无霉变、质量上乘的中药饮片, 保障用药安全。不断加强专业技术人员理论水平和技能操作。

(一) 不断加大中医药硬件设施建设力度。积极争取支持, 增加

资金投入,引进设备,选派业务骨干到省内外中医院进修。使中医馆成为我院又一特色科室、新的业务收入增长点。

(二)加强对高层次中医药专业技术人才的引进力度,及时补充新鲜血液。积极争取县人民政府、县卫健委及县劳动人事部门的支持,补充中医专科人才。有效扭转我院中医药专业技术人员学历层次较低的局面。完善人才奖励机制,对基层中医药人员予以在职务晋升、职称评定等方面优先考虑。

(三)建议上级主管部门研究制定将中药饮片、颗粒剂、复方制剂纳入门诊住院报销范围,并适当提高报销比例,积极执行中药零差率。

三河镇中心卫生院

20xx年12月20日

医药冷库设计施工方案篇四

以前通过媒体和朋友的介绍了解了医药代表这个行业,又在公司的入职前培训中近一步知道了本行业的基本情况,最近在温经理的要求下我读了几本关于医药代表的专业书籍,受益匪浅,下面就来谈谈我对本行业的一些感悟。对于一个刚入道的新人来说,首先应该明确自己的立场,了解医药代表的基本定义、角色、价值。医药代表是医药信息的传递者,药品使用的专业指导者,是企业与药品的形象大使。医药代表的职责是代表公司的利益来寻求这个医生或者医院与我公司之间的合作,并最终让病人、医院及公司都受益。我们的目标是让医生客观公正的“看到”公司的产品和其他产品的差异,以及这种差异对医患双方的具体好处,结果就是我们的处方量和医生的需求都得到满足。

明确了医药代表的行业特性,我们就要开始努力工作。工作成果的好坏主要有两个方面决定:自身素质和营销技能。

作为一个医药代表，一定要有良好的心态，充分的认识自我，明白自己的优缺点，扬长避短；积极向上，心中时刻充满阳光，善于总结经验教训；不断学习，通晓相关产品和营销知识；摆脱释放压力，让自己快乐的工作；工作时要有五心：爱心、责任心、诚心、热心、恒心；不要轻言放弃，因为阳光总在风雨后。做销售的有一个很大的好处就是自由，我们没有上班族朝九晚五的严格考勤制度，但是，人有一个致命的弱点——惰性。当没有人管你没有人逼你时，惰性就很可能控制你的行动。因此，如果我们还想有所作为的话，就要自己强迫自己，克服这个致命的弱点。

自我内心准备好了还要塑造良好的外在职业化形象。销售成败主要不在于商品的魅力，而在于销售员本身的魅力，推销产品其实就是在推销自己。我们应首先包装自己的外在形象，注意言谈举止，穿戴得体，以“礼”服人，礼多人不怪，还要掌握必要的专业商务礼仪技能。

下面说说工作技巧的问题，做任何事情之前我们都要有充分的准备和明确的目标。我要养成一个很好的习惯：在每一天睡觉之前，习惯性的安排好第二天的工作，甚至有哪些可能遇到的障碍也要想清楚，并总结今天所做的事情，找出不足和经验，。一定要用笔记下来，以便以后查阅。工作前，一定要备好客户的详细资料，越详细越好，把拜访过程在脑海里多演练几遍，争取能掌控整个交谈过程，不偏离自己的目标。销售就是信心的传递，相信自己相信产品，销售就是去转变客户，销售量只是一系列小的转变后的结果。

拜访客户的方法主要是五步销售法：

- 1、找对人：确立正确的目标客户，要从医生潜力（首要标准），对产品的接受程度，对新事物的敏感程度，竞争性的几方面确定。

- 2、邀约：找一个合适的环境进行交谈，提高效率加深印象。

面对客户的拒绝和问题，记住一个秘诀，要重新定义他的问题，简短回答，并且申明这就是为什么需要一个机会交谈的原因。

3、问：在介绍产品之前要提问，提问是为了确认客户对产品认识上的差距，从而知道接下来需要做什么或提供什么样的信息，有目的的介绍，节约双方的宝贵时间。

4、说：从结论说起，从一般到具体，不是说实话而是说完整的话专业的话。

5、缔结：获得用药承诺，要敢于提出要求。

实施五步销售法的要诀是不要跳跃，不要颠倒，一步一步走，每一次的循环

都是一个螺旋上升的过程。我们在过程中一定要尽量由我主导整个拜访过程和尽快把销售过程向前推进。

总的来说，在工作中要腿勤、嘴勤、眼勤，善于察言观色，听出医生话外之意，在与医生的接触中要善于探寻他们的需求，对于每个医生要建立档案分出等级，要在“真正重要的客户”和“自己认为重要的客户”之间有一个动态的不断调整的过程。掌握“二八”原则，销售的80%一定是那最忠诚的20%客户为我创造的，要有针对性各个击破。请客吃饭送礼，这是本行业最基本的交往方式，也是加深感情的基础，但是这不是成为一个优秀医药代表的的关键。如果用钱就能解决所有问题，那么公司就不需要我们了。我们要在别人做过的事情上加以创新，不能跟着别人的路子一直走下去，要有针对性的创新工作方法，提高工作效率，发挥拥有资源的最大功效。给医生的物质回报和精神食粮是我们最终处方量的决定因素，要努力让自己成为医生专业知识和日常生活中不可缺少的一位良师益友。其实，我们就是为客户真诚服务的，办事处温经理说得好：“一年就为那几个客户服务，难

道还做不好吗？”只要一心扑到工作上就没有做不好的。在工作中要勤于总结思考，不懂要及时向领导请教，工作要及时向经理汇报，因为经理就是我们最坚强的后盾。在办事处，我们就是兄弟姐妹，同事之间更要互相帮助，取长补短，共同进步，努力把我们的打造成一支既竞争有互助的学习型团队。

结合自身及公司实际情况来说，自身职业素质是必不可少的，要不断完善学习，尤其是加强专业知识的学习，想长存，须读书。豪森药业是我们的家，我们要热爱公司，忠心公司，公司为我们提供了很好的平台，需要我们去努力实现自己和公司的价值。来到河南区是我的选择，被许昌办温经理领导是我的幸运，在温经理给我这么好的机遇下，我必定要努力工作，勤奋踏实，勇于创新，坚决完成任务，为自己、为办事处争光添彩！

医药冷库设计施工方案篇五

回顾20xx年的总体销售情况，摸着自己囊中羞涩，自感惭愧！这不是只有我主观原因，同时客观原因也导致整体销售上不去的一个因素，在此我总结了一些存在的问题。

一、目前的医药形势

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。

2即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：某某元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找

一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

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，毕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**元，****报价**元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格(一品两规)，所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

医药冷库设计施工方案篇六

1、以整理原药仓库入手，对原药进行归类摆放，消除仓库凌乱不堪状况，干净整洁的原药仓库成为库房日常管理的基础工作。

2、建立完整的手工保管账，电子帐，帐物相符，由于保管账的完善和清晰，基本断绝了不良积压的发生和更好，更准确，

及时的协助财务工作。

3、充分发挥工作职能，不断改进工作方法，提高工作效率。

4、协助采购做好材料的验收，及时准确的办理入库。

5、按照材料发放规定，保证及时、准确的发放生产所需的原药和助剂。

6、账目管理，基本做到了账实相符。

辞旧迎新之际，首先要完成好原药账实相符，摆放整齐有序。

2、克服原药仓库面积紧张的问题，尽量保证原药摆放的合理性

3、牢固树立以“安全生产”为核心的理念

4、积极学习，提高工作效率

5、积极配合各部门的工作

面对领导和同事的期许，我相信有领导的支持和同事的帮助，我一定能把工作做的更好。