

2023年医疗器械销售年中报告(实用5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

医疗器械销售年中报告篇一

时间飞速流逝，我的实习期也已经安然无恙的度过了，我的实习单位是一家房地产公司，规模不大，却也是让我这个刚入社会的青涩大学生学到了不少的东西，这次实习让我坚定了自己以后就要从事房地产行业的决心，短短的三个月，我不仅是看到了自己成熟的一面，还拿到了属于自己的第一桶金，一下子达成两个人生成就，我非常感谢学校能有顶岗实习的这一个阶段，真的让我有了一个十分合适的缓冲期，让我以后能直接从容的面对自己的工作岗位了，实习就是检验自身能力的最直接明了的方法。

x房地产是坐落在__市__区的众多房地产公司中的一家，但是我的直觉告诉我这家房地产是众多房地产公司中最具有潜力的一家，于是我毅然选择了它。__地产创建于19__年，是一家存世已久的房地产公司，秉承着“员工工作用心、房屋质量放心、客户住的开心”的经营理念，是一家集极强的凝聚力、高端业务能力、客户至上的魄力等优点为一身的公司，总部位于x省x市，被誉为中国房地产的前100强，总公司的年销售额度高达五百亿元，是一家上市公司，在全国各地有着将近300家分公司，而我现在就是在其中一家分公司，公司旗下的仅销售人员就高达三十四位，且按照总公司的要求，我们的房地产销售人员100%的人都是大学本科以上的学历，是唯一一家对销售的录用要求这么高的房地产公司。

我在公司实习的岗位是一名房地产销售，由于我是一名新晋

销售，我的第一个月主要任务就是先熟悉熟悉这方圆三十里的楼盘，每一个房间我都需要仔细的观察，用本子记录好优缺点、价格以及地点。作为一名销售，首先我得对我要为客户推荐的房子了如指掌，这样才能让客户看得到我的专业性。第二个月我就想尽办法的在找客户看房，打电话、发传单、在网上发布房屋信息，陆陆续续也有客户来找我看房，但是由于我的个人销售能力不足，导致客户都觉得房子不合适，不是价格上不满意，就是地段上不满意，又或者是房间的格局不满意，老样子，第二个月依旧是一单没开，最终在第三个月的时候我遇到了两个已经毕业的大学生，是一对情侣，想在外面租房子住，经过我的层层筛选，我最后选择位于地铁口的一个房子，他们也是十分的满意，我也就这样达成我认识的第一单，拿到了我的第一份提成。

这三个月的实习我觉得过得太快了，可以说我的事业刚刚有点起色，我就要回学校办理实习完成的手续，结束我的大学生活，在实习阶段一定要端正自己的态度，如果不认真的对待自己的工作，那么你在这次的实习中只会毫无收获，白白的浪费三个月的时间，实习期是我们不可多得的成长机会，一定要认真对待。

1. 通过专业实习，将理论付诸于实践当中，走出校园，踏入社会
2. 在时间中了解社会，打开视野，增长见识，提高分析和解决问题的能力。
3. 通过毕业实习，清楚地了解自己的不足之处，加以改正。
4. 通过毕业实习，完成大学生生活中不可或缺的一部分，为顺利毕业做好准备。

20xx年x月x日--20xx年x月x日

x省x市工业园区x花园店x幢x室

我的实习工作主要有以下任务：

跑盘：跑盘(实习小区)是踏入房地产这个行业的必经之路，是考验你是否适应这个行业的第一个门槛，因为跑盘是最能磨练人的。跑盘的主要内容是大概了解某个小区的所在位置，楼盘卖点，均价，停车位信息等等，这期间大概需要5分钟的时间。

熟悉房源、发网：这两项任务是以前以后完成的，跑盘为了以后的工作提供了必要条件。我们公司有一个专门的erp系统，便于我们最快的寻找所需要的信息。我们要通过电话沟通了解房子的一些信息，我们的系统里有成千上万的房源，我们肯定不能在很短的时间内完成，这就需要我们进行筛选，找出性价比高的房源进行追踪，然后将其信息发布在网上。

客户、房源沟通：当客户在网上看到你所发的西诺西符合其要求时，他会打电话询问房子的情况。前项工作熟悉房源就为你打下了基础，当你接到客户时你的回答会是自信的，这就使客户相信你的专业度，客户咨询的那套房子你要很清楚的知道是哪一套，便于你及时跟房东沟通，让房东对你有深刻的印象，便于后续的谈判工作。此时我们就可以安排合适的时间带客户去看房。

带看房：在看房的过程中，要做到与客户对答如流，这是一名作为好的销售员所具备的。在这期间，你要的不只是介绍房子，还要跟他聊聊他生活，工作上的事情，要让他感觉到你在为他着想，让他充分的相信你，做到这样，我们也就成功了一半。

谈判：这个过程，是体现你个人能力的问题，也是至关重要的一步，如果前期阶段做好，这个阶段也就很轻松了。谈判基本围绕着价格问题，所以事先报价一定要注意，报价不离

奇，谈判也就很容易了。

签订合同、售后服务：所有的谈判达成一致了，就是签订合同，在这期间，我们有专门负责这一块专员，我们作为普通员工一般不涉及。我们所要提供的还有售后服务，这一部分是很重要的，这会为以后的发展，提供很大的平台，客户也就源源不断的过来。

通过这次实习，我对以后的工作方向和环境有了更深入的了解。在实习期间，虽然我的专业与我现在的工作没有太大关联，但在学校里所学的，对我有很大的帮助，老师所教导我们为人处事的方法以及在遇到困难时怎么应对，都给了我很大的帮助。

通过这次实习。我深刻的体会到了竞争的激烈。刚入社会，我以为只要做好自己就可以，其实不然，你既要处理好与上级之间的关系，又要处理好与同事的关系，进入社会，人际关系真的很重要。我们要在生活工作中不断验证，不断理解和体会这次实习中所学到的知识。

在实习期间，我也深刻的体会到了一个人的心态的重要性，不管是做哪一个行业，心态树立好，成功就在眼前。一个很切实的例子：我的师傅，他是一个平平凡凡的人，他在成功面前不会骄傲，在事业进入低谷时，也不会丧气，我进公司三个月了，他一直都没业绩，其他同事说他前几个月做的挺好的，不知道怎么回事，我问他，我说：师傅你压力大吗？你还能坚持下来吗？我们都清楚的知道，做业务，没业绩，就没提成，工资就会少得可怜，我以为他会说：他快坚持不下了，结果他告诉我：不管做任何事情，心态放正，加上你的努力和你的坚持，一定会有属于你的收获。在第四个月，他连续卖出了三套房子，提成拿了两万多，我却看不出来他得意的笑容，只是腼腆的一笑。

一. 由于受市场客观因素和主观努力不够，员工经常出现两种

截然不同的工作状态，一段时期，员工的工作状态处于积极阶段，就像我刚入这里前三个月，工作努力积极，可是到后期，我就开始变得懒散，我感觉这就需要上级和下级进行协调，及时调整好的心态，有些同事在没业绩的时候就会把责任归咎于市场。的确，最近国家对于快速增长的房价，一直处于打压政策，政策的频繁出现，使很多员工对这个行业失去信心，这就导致了另一个影响，离职率高，人员紧缺。

二. 不能第一时间掌握市场信息，导致我们损失了很多一手资料，我们经常在没有客户的情况下，就在那里等待，其实在这个期间内，我们可以做很多事情，我们可以精确的了解房源信息，为以后做好准备，在这期间，把握好我们与房东之间的关系，会在我们有客户之后，迅速成交。

三. 专业知识掌握的不够踏实，我们的公司在入职以后仅有一次培训，说实话，在我们从事这个行业的时候，几乎95%的人对这个行业是陌生的，只进行一次培训，未免太少了，在我入职三个月左右，我还不懂得过户流程，我以为只是我不懂，咨询其他同事，原来80%的人都不懂，以这样的形势面对市场，岂不是自己哄自己。其实不是市场不好，而是我们没有努力的去把握市场，再差的市场都有人签单，不是没有，而是我们不去把握。

实习主要是为了我们以后尽快的适应社会，我一直都认为实习不是为了赚钱，而是为了获取经验，使自己的能力提升。为我们进入社会增添一块基石。丰富了我的只是，使我成长了许多，不过仅靠这几个月的实习是不够的。校园与社会，两个不一样的天地，不一样的人生。也许我不能完全适应社会的残酷，可是我会努力的让自己变得完美。跌跌撞撞后，我一定会成功。

社会是个大舞台，学校是步入舞台的阶梯，我会脚踏实地的踏上成功之巅！

最后衷心的感谢学校给我出来体验社会的机会，以及我的实习单位x房产公司给我提供实习机会，让我成长了许多！

医疗器械销售年中报告篇二

我是____年毕业就来到深圳加入了货代这个行业，从最开始的跑市场到后来的公司主管(什么都管)，再到现在的fob□一起经历了三家货代公司，三个公司都是一样的新公司，没有代理，没有分公司，没有价格，甚至其中一家还没有营业执照，我之所以选择他们，是觉得小公司比较自由，能学到的东西也比较多。

一、询价

我相信，没有那一家公司能保证说从不找同行拿价格的，就算是船公司都要相互给价格，说议说，同行之间的询价是很重要的，要害点：1，价格好；2，对方公司有信誉；3，这个业务员人品好；4，也是最重要的一点，绝对不能做柜后涨价，在这里我着重说明一下第四点：

教训：即使是传了价格表过来，也一定要再问一次，不能说因为他价格已经盖章就放心，最后被动的还是自己，还有就是假如是什么重柜等有什么附加费用产生的柜，一定要声明再三，不能让对放玩文字游戏让自己吃亏。要是可能的话，的是叫他分开给每一项的价格，然后给个allin价格，还要加一句：除以上费用外，没有任何其他费用产生。

二、了解对方公司情况

记得刚入行的时候，找了一个青岛的客户，跟踪了三个多月，给我走了8个天津走的柜子，当时记得好象客户下单是在2月28日，但是3月份开始就取消个货物的退税，情况属于比较紧急的，于是我在网上发帖子找了一个价格，按照他的建议把货送进天津的的保税区，这样就可以继续给客户争取到退

税了，自认为做的很好了，谁知后续问题就来了，因为之前费用没有确认，货进去了任由他们狮子大开口，最麻烦的是后面，我们把8000多美金的运费付给他公司后，整个公司就小时了，提单也不见了，最后经查，这个公司就是一个人的公司。

教训：不要忘记，千万不要忘记合适对方的身份，即使有营业执照也要注意，可以有以下几个方式判断对方公司大小：一，电话号码和传真号码，一般的大公司不可能电话和传真是一个号码；二这个单自始至终是不是只有一个人和你联系，因为一般的公司是有分工的，不可能说一个人来做一条龙，当然也不排除特殊情况，三，营业执照和对方提供的付款公司帐号是否一致，因为要弄个别人公司的营业执照太容易了。四，对方愿不愿意提供更多的联系方式给你，五，用的油箱地址是该油箱还是私人邮箱。

三、下单

当我们认为找到了合适自己的同行来接这个柜的时候，那就到了下单的环节了，可能很多人认为下单其实是个很简单的事情，随便怎么写下或者口头说一下就ok，其实这样是很危险的。

____年我刚入行的时候专门做美国线和澳洲那边的同行，有点经验的人都知道，这里就有两个点了，一个是美国的oakland，一个是新西兰的auckland，这两个点的读音，中文写法是完全一样的。就因为这样问题来了，一个客户要定去新西兰的柜，我想当然的认为是美国的了，因为那段时间美国很暴，结果可想而知，改港！

四、跟踪

可能很多的同行认为，只要货物上了船，那就万事大吉，等着收钱了。其实货物的跟踪是一个很关键的东西，也是最能体现我们所谓的服务的的地方。

医疗器械销售年中报告篇三

时间不经意间就悄悄流走了，回顾过去一段时间的销售工作，是时候该写一份述职报告了。下面是小编为大家精心收集整理的医疗器械销售述职报告，希望能够帮助到大家。

经过一年的努力，并在市场部的和各位经理的大力支持配合下，取得了长足的进步。这里我代表公司安徽区销售向战斗在销售第一线的业务人员、各位经理、各位老总表示衷心的感谢以及最真挚的问候：你们辛苦了！同时也向给予我们销售系统大力支持配合的市场部，财务，前台等表示衷心的感谢。

回顾20__年，我们致力于安徽客户关系上挖潜增效，积极创建以效益为中心vip客户，期间，我们取得最大的成就就是销售系统从内到外的利益感、责任感增强了。但是，在安徽医改大环境和政策的影响下，没能得到很好的汇报，可以说，过的很艰难这一年。

一、20__年销售业绩状况

__ dr1台，__ ct一台[]tt dr一台。完全没有达到预期，整个fy市vip客户中大设备基本没发生。市场可谓惨淡至极。

二、一年工作

1、会议接待情况：安徽区共接待客户7批；尤其是2次全国大型会议，为此克服了很多其他工作接触不到的，难以想象的困难，在各种压力下，较好的完成了本职工作，为客户关系的发展，作出了重要铺垫。

2、人事关系问题上，为公司招来2批次8人，公司最终留下6

人。虽然暂时没有产出，但是从他们身上，明显看到了十足的进步，尤其是责任心的提升，相信13年的时候，他们会用实际行动为公司创造利益证明自己。

三、目前销售工作中存在的主要问题

1、因上半年费用的较差约束性，盲目性比较大，导致给效益及公司的利益带来了负面影响。经过几次z总、h总、会计的提点，我在费用支出上严格要求自己，提高了费用支出的合理性和科学性，经过下半年的运行起到了较好的效果。但是由于我大局观把握整体的水平还不高，费用控制问题还达不到我预想的目的。比如，如何解决因如何把握客户的喜好，针对性选择的性价比最高的礼品，因我每次准备都比较仓促，没能充分去思考，导致很多不必要的浪费。明年，我会好好准备一下，一定要严格把控支出这一块，做到利益最大化！

2、我非常想借机检讨并且引以为例，希望广大新员工们可以通过我的例子，以后不要走弯路，就是在我公司提供的任何书面性文件，必须要严格的审核，尤其是合同上，哪怕是一个字一个字的看，也要确定他的准确性。因为，尤其是数字上，一个小数点的错误。公司会承担巨大的额外费用，一个选配软件的添加，医院没照顾到的人都会和我们斤斤计较，公司也会承担额外的巨大支出。我总结过，需要认真看是第一步，第二步，不明白的不懂得，第一时间问，第一时间解决，标记，决不能将错误带出公司。

我分析造成这种情况的原因有以下几条：

a[]大环境的影响，安徽医改，明文规定禁止采购任何大型医疗设备。没办法控制，导致很多订单流产，未能按计划进行。

b[]对于vip客户，竞争日趋激烈，一批做药企业进入；由于其常年和医院的合作关系，经营成本低，相对而言，在汇报和效果是高的，这对我公司销售水平较高的影响是不容忽视的。

c□社会关系不足以吸引客户。大家都很清楚，社会关系强，就有产品强、企业强、无疑能够在竞争过程中占据有利地位。由于社会关系的不足，无疑会增大销售费用，尤其对于飞利浦，东芝这种每一单都像偷鸡摸狗却能牢牢控制住医院的竞争对手。

d□在项目投入上缺乏计划性。我对项目的投入上，缺少前期必要的分析判断以及过程中各个环节的把握，往往进展到项目后期，发觉不少的问题，如不照错误去执行，则前功尽弃，造成这样一种骑虎难下的局面。而有些真正需要投入的项目反而缺乏资金和精力的投入。对于业务费用支出的把握上，我没能做到非常准确，但是至少需要经过较全面的考虑，再作出决定。

三、团队的问题：

1、主管与下属缺乏沟通，公司决策意图难以为广大员工充分理解，员工对公司的困难，办事处的困难估计不足，造成管理错位。

2、对失败项目未做深入总结，一个业务员犯了错误，在另一个业务员身上重复犯错误。体现不出公司的团队作用。

3、对竞争对手的分析不多，局限于个别项目，个别业务员的反映。很少有集体研究对手策略和对手产品的机会。

3、业务员单兵作战。对于一个区域的业务开发过分依赖于一个业务员的能力。也就是说一个业务员的业务水平就是一个区域的市场开发水平。在公司新同事比较多的现状下，形成不了市场开发的强势局面。

4、学习意识薄弱，未能形成良好的学习气氛，技术水平代表了不了公司的专业和技术水平。

5、业务人员流失，招聘工作困难大，影响了公司的区域和业绩稳定性。

6、对于大项目的操作经验不足，公司整体的资源没有充分发挥出来。

我今天把这些困扰团队和个人销售工作的问题提出来，是不好看。经过了这一年来，我们在经历了切肤之痛后，必须以踏踏实实做事的办法寻求我们未来的发展道路。

四、明年及至今后的计划及组织实施的措施。

明年即20__年公司销售业绩指标如下。明年指标1000万，明年保底指标800万。

指标是提出来了，大家会觉得高，但这是市场形式所迫。市场竞争的惨烈已经把我们逼到这一步，要达到去年前年的利润点，唯有走重点专攻的路子上来，必须充分发挥品牌与销售队伍的优势，以订单总量的提高，市场份额的'扩大来维持或提高公司销售系统的利润水平。为此，明年我的的中心任务当是：专攻订单vip客户3~5家，分销意识和寻找工作必须加强。

20__年是我进入公司的第一个月，也是我进入新的工作环境的开始，在新的一年来临之迹，我要对新的工作进行一个全面的总结，以便在今年的工作中能够有更明确的目标，尽量克服自己现在所存在的不足，希望能更进一步为自己所在的部门增光，做出自己的贡献。下面是我对新工作的一些思考汇总。

一、思考：

1、自身定位：在过去的20__年，是我进公司的第一个月，刚开始在我对工作竞争和自身都不甚了解的情况下，在领导和

同事的指导下，我感觉自己已经慢慢对这个行业竞争和自身定位有了初步的了解，因为有了自我目标，才能感受到自己的压力有多大!我的目标也不只是完成目前所要做的工作而已，要向其它方面拓展学习。

2、定下心来，踏踏实实：我以前的工作是招标方面的，踏入这个工作岗位后才发现，自己需要面对一个全新的世界，未知的发展，所以一切都要靠自己。自己要定得心下来学习。成功需要耐得住寂寞，不求最快，但求最好。

3、团队合作：以前在学校或许你可以靠一个取得好成绩，在工作上你必须要有有一个团队，在一个部门之中，团队合作精神显得尤为重要。多听听他人意见，会犯更少错误，会更长见识，所以要学会与同事之间的合作，做事才更有效。

二、自身缺点：

1、沟通问题：自己的沟通能力只能算一般，因为对于某些事的阐释还是不怎么好，语言表达能力有点差，希望通过平时的交流和沟通来加强。

2、心态问题：自己对于做某些事过于着急，一心想急切完成，确反而误时，这个问题一开始就一直出现，现在虽然已经基本克服，但也要列入缺点方面，希望以后时刻注意！

3、学习问题：对于课外学习这方面，我在学习时感觉困难的时候有时候就不愿去做，现在虽然已经慢慢改进上网搜资料和问问朋友，但有时候还是克服不了自己。

紧张忙碌的上半年过去了，回顾半年的工作，我深深的感受到了公司这一年当中的蓬勃发展和同事们的进步和努力。做一份医疗器械销售半年工作总结，主要分析下我对这个行业的了解以及看法。

在我国，大中型医院日常工作极为繁忙，其设备多在超负荷运转。不少医院都表示，为了获得及时的维修服务，他们宁愿多出点钱，甚至会购买一些维修零件库存备用。由此可见，医疗器械的售后服务是多么的重要。对于医疗器械销售员来说，拿到订单只是工作的开端。医疗器械销售员的成功与否，很大程度上取决随后的服务工作。因此，医疗器械销售员应当切切实实地做好售后的每一项工作，尤其是在处理大客户的问题时，要特别认真，决不能因小而失大。

目前，市场上医用器械的销售方式可大致分为三种：一是社区定点或不定点销售，俗称“跑腿式”。第二种是会议营销，具体还可分为单一会议营销型和复合会议营销型。目前单一型会议营销比例已经较低了，“社区店+会议营销”模式更为普遍，因为增加了前期筛选的过程，会议营销投入产出比有所提高，但营销成本高的弱点也同样明显。第三种就是“体验中心”模式，相比较会议营销而言，特点是购买周期长，顾客满意度较高。

对于医疗机构而言，只要他们相信能在较短时间内(即回收期)获取利润，他们通常都愿意下订单。而管理性设备则比较难获得订单，这是因为医院多有这样的认识：购买生产设备可以赚钱；购买办公设备只是让员工更舒服些，对于医院不会有太大好处，因此医院对购买管理性设备的审批往往进行比较严格的控制。

消费者在购买医疗器械时更注重商品的使用价值，而购买生活用品的消费者考虑更多的可能是商品的形象和品味等问题。虽然，价格对医疗器械销售来说也是一个重要因素，但第一要素肯定是质量。因为，消费者都有这样的认识——再便宜的东西如果不能消除病痛，提高生活质量也是“白搭”。

通常来说，医疗器械的交易额是日用消费品交易额的数倍。一个医疗器械销售人员签订几十万元的合同是司空见惯的事，一笔生意几百万元的也不少见。巨大的数字固然意味着收益，

但换个角度来看，医疗器械销售员的活动牵涉金额巨大，担负的责任异常重大，他们更应当花费足够的时间和精力来钻研业务。

在本次的医疗器械销售半年工作总结中，我将市场、产品、客户进行了小小的分析，下半年我们将按步骤有阶段的开展工作，并且进行新市场的拓展，相信下半年将是辉煌的一年。

自进入上海诺诚半年多的时间里，承蒙公司各位领导，同事们的关心、照顾，使我对这个行业有了一定的认识，对工作方法等也有了一定的见解，并且在工作里不断地寻找自己的不足并加以改正，提高了自己的业务能力，现将本人在此期间工作职责，工作内容，工作流程做以简单总结：

一、工作职责

- 1、建立负责区域的医院档案，定期进行跟踪拜访。
- 2、建立负责区域的经销商档案，定期电话、上门拜访，建立关系，做好公司桥梁工作，保证公司产品的正常销售。
- 3、对所辖区域内销售额负责，达到上级交给的销售指标任务。
- 4、主动了解竞争产品，收集并记录竞争对手信息，努力做好知己知彼。

二、工作内容

- 1、按照公司的要求完成工作日报，并做好相关市场信息的录入。
- 2、定期拜访区域内的目标客户，了解他们的需求并提供合理的解决方案。
- 3、努力提高自身的专业知识，通过个人专业销售推广，树立

良好的公司和产品形象。

4、配合公司做好学术会议的推广，向医院相关人员传递产品知识和信息，以提高产品的市场占有率。

5、完成销售经理下达的销售任务，影响并说服区域内的经销商推荐购买公司产品。

三、工作流程

1、遵守公司规章制度，按时出勤，按时参加各种会议。

2、认真对待上级交给的任务，配合销售经理做好区域销售工作。

3、每天按照公司要求认真做好crm日程任务、工作日报的填写，并不断补充销售机会及竞争对手信息。

4、独立开发资源，努力完成上级交给的任务。

5、进行有计划的行程拜访，每天最少两家客户，提前准备每次拜访相关工作，以提高工作效率。

6、做好医院、经销商客户表，认真做好每一次上门及电话回访内容，不定期电话拜访经销商，提高公司形象，让经销商配合我们完成销售任务。

7、最大力度说服院方、经销商等采购人员购买公司的产品，以逐渐达到个人的销售目标，使公司投入取得最大效益。

8、指导客户正确应用公司的产品，使应用产品的客户、经销商取得最佳的效果，确保以后的再次合作。

9、收集提供市场综合信息，包括提供竞争对手的产品及市场

信息，供公司决策之用。

以上是我自己总结的工作职责等内容，有漏掉或不妥之处，还望公司领导多多指点，祝上海诺诚公司前程似锦！飞黄腾达！

一、积极主动工作，全力服务于临床第一线

1、20__年共采购医用耗材1.72亿元(含液氧)，为临床和医技科室购置、安装、验收医疗设备300多台套，资金总额4700多万元，改善了临床科室设备配置水平。

输血室的申请报告，库管人员合理编制采购计划，制定月采购总计划、分计划，按规定审批并积极组织采购；新产品采购由使用科室申请，按《设备科新产品申购规定》操作；进一步完善设备科各种物品采购的程序，使采购工作更加规范化、程序化，向更科学、公平、透明的模式改进。

2、成立医院医学装备委员会，起草了装备委工作制度，召开第一次会议，讨论通过20__年度设备采购计划。

3、完善了非招标物品的使用申请程序，保证临床治疗顺利安全进行。

4、严格植入人体医疗器械产品使用信息登记，建立使用追溯制度，使质量追溯系统覆盖所有植入器械，保障患者用械安全。

5、加强医疗器械不良事件上报工作，保证医疗器械使用安全，促进产品技术进步。

6、开展了医疗器械使用情况调查工作，及时了解使用部门对医疗器械产品的质量评价，按临床需要调整产品采购方向和采购内容，为临床诊疗提供质量好效用高的产品。

二、依据国家法律法规和行业规范开展业务管理

1、按照《招投标法》、《政府采购法》、《计量法》、《医疗器械管理条例》、《医疗器械注册管理办法》、《医疗器械经营企业管理办法》、《医疗器械说明书、标签和包装标识管理规定》、《医学装备管理办法》、《安徽省药品和医疗器械使用监督管理办法》、《医疗器械临床使用安全管理规范》和《医疗器械不良事件监测和再评价管理办法》等以及卫生监督、环保、质检、海关等要求开展我院医疗器械使用管理工作，严格审核供应商资质、产品资质及其内容的真实性、合法性、有效性和一致性。

2、积极配合市技术监督局及计量检验所作好设备计量工作，完成20__年医院计量器具送检和强制检定计量器具的年检工作。

3、完成医院医用设备中有关压力管道、压力容器等特种设备及放射源、辐射装置的安全自查工作;接受省环保局、市卫生监督局对我院放射源使用、辐射装置和放射防护情况的安全检查;参加市质监局举办的压力容器上岗培训。

4、按照卫生厅要求积极开展医疗设备使用安全防范和质量控制工作，组织参加华东医疗设备维修技能大赛。

5、加强设备安全运用宣传，制定医疗设备仪器操作规范，开展安全使用培训。

6、按省药监局要求开展医疗器械不良事件登记报告工作宣传和总结分析，参加相关培训和经验交流。

三、医疗设备保障服务管理

通过全体工程技术人员的共同努力，及时高效地完成了设备的维修及保养维护工作，保证了临床、教学、科研工作的顺

利开展。20__年完成的维修任务主要如下：

- 1、对ct□加速器□dsa□核磁、病区供氧管道故障的多次应急修理
- 2、对全院动态杀菌机、监护仪病床等全面检修保养
- 3、对工程师实施个人绩效考核工作
- 4、通过党员示范岗作为机关片窗口带动全科服务水平提高
- 5、协助国资科清理各科室淘汰的废旧设备，会同纪委、监察、审计和财务等部门将仍有使用价值的闲置设备及时作价处理，减少了场地的占用和设备残值的损失。

医疗器械销售年中报告篇四

转眼之间一年又将要过去，回顾起来这一年来的工作，在领导和同事们的无私的帮助和悉心的指导下，经过这段时间的学习和实际的操作较好地完成了各项的工作的任务。以下是本人在20____年度个人工作总结报告：

一、工作回顾

(一)不畏艰辛、克服困难，全力做好本职工作

我是20____年____月____日进入公司，这也是我踏入社会工作的第一天。面对这陌生的环境，陌生的工作，当时是觉得无从下手，不知道应该是要从哪里做起，眼里和心里都充满了迷茫，对业务操作是一窍不通，连一些最简单的工作术语都不懂。在公司领导合理安排岗位和同事的帮助下，很快便对工作业务有了一定掌握，较好地熟悉了入库操作、在库管理、出库操作等。

现任马士基系统操作组长和参与三运仓库管理，至今顺利完成马士基仓库100票入仓的系统操作；完成马士基仓库出入库流程图绘制；组织员工进行马士基系统培训；完成核查、修改马士基系统历史遗留尺寸差异；绘制三运仓库平面草图；参与新秀丽审计盘点等。能准确、及时地与客户协调处理异常情况，能较好地处理各种工作细节和服从上级、公司的工作安排和管理制度。

(二)对本职工作的认识

1、对仓库的认识：熟悉马士基、三运仓库基本情况，包括库房库区、货架、货品摆放等；

4、对职责的认识：明白了团队的重要性；工作合理安排、保障效率的重要性；较好地协调本组人员的工作和保障准确性；对工作能够负责和能够按时顺利完成。

二、几点粗浅体会

(一)高效服务，全力做好客户服务工作

我们的工作本职是服务，服务客户是我们赖以生存的主旋律，只有做好了客户服务，得到了客户的认可。客户才会真正地认同我们。能做到高效服务，对于客户的电话咨询，我都耐心解释并给予解决，客户提到的问题和需要，都能及时解答和解决。

(二)专业学习是做好工作的动力源泉

我们的工作价值是什么？是在工作中，得到不断地提升，不断地去学习得到进步。假如我们甘于落后，那么我们的价值将会一降再降，直到自己都不能认可自己。专业的学习，使自己的实际操作得到理论的支持，理论知识得到实际操作的验证，不断地提升不断地进步，才真正是我们的工作价值。点

的精通，线的发展，交织成面的扩张，使自己能够覆盖更大的领域，才能在各方面不断地提升自己。

(三) 因势而变，顺势而为，全力做好自己

在各种突发情况和紧急中，我迅速转变思路，找准自己的工作定位，积极和同事讨论改进方法。讨论在工作过程中的问题，有一些专业上不懂的地方我虚心向其他有经验的同事请教，根本点还是做好自己的本职工作。“天下难事，必始于易；天下大事，必先于细”，从简单的事做起从细节入手。在精细化管理时代已经悄然而至的今天，成大业若烹小鲜，做大事必重细节。只有从基层做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，只有当浮躁被扎实所代替，冲动被理智所折服，成功才可能和我们不期而遇。

(四) 认真负责是做好工作的有力保障

你手上的每一份工作，都是为自己而做，在服务别人的时候，你所得到的并不仅仅是工作的报酬，还有技术的锻炼，品质的提升与名誉的提高。生活总是会给每个人回报的，无论是荣誉还是财富，条件是你必须转变自己的思想和认识，努力培养自己尽职尽责的工作精神。自己地不负责任往往导致他人的损失和不满，我们要明白到每月手上所拿到的工资，其实不是公司给的，也不是客户给的，而是我们身边每一位尽心尽责的同事在为你创造的财富。

(五) 心态决定一切

对环境和自我的判断决定我们的行为。我认为所有的工作改变首先来自于思想上的转变。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。

三、存在问题及个人工作计划

在过去的工作中，在公司领导和同事的帮助下，经过自己的努力，较快熟悉和顺利完成岗位规定的工作，也使客户对自己有了较高地评价。但仅仅限制于目前工作岗位，对公司其他业务和流程几乎一片空白，公司lms系统也没有较深入地了解和认识，对物流专业知识也有很大的不足。

为了适应新形势、谋划新发展，我决心在今后的工作中，发扬成绩、克服不足、加强学习、努力工作，为新的一年做好营销工作。决心做好以下几方面：

(一) 虚心学习，力争在提高自身专业素质上取得新突破；

通过制定学习计划，做到与时俱进，每天晨会认真学习、总结。当然不仅要学习书上的东西，而且且要学习做人的道理，处世的方法，不断增强服务客户的能力，增强与客户沟通的能力，增强解决客户问题的能力，使自己成为一个综合素质比较好的员工。加强思想认识，做到学以致用。

(二)加强物流管理、供应链管理知识方面的学习，并在工作中不断应用这些知识，做到理论实际相结合，不断发现工作的问题，使自己和公司能够共同进步。

(三)确立目标，不折扣行动；

(四)大胆思考，小心求证，力求做得更好；

在____年，我会努力改进，做好____年个人工作计划，争取做出更好成绩。为了进一步做好工作，为我们向行业先进水平迈进打好基础，积极参加部门培训，从目前情况看培训取得了比较良好的效果。这些培训在提高技能的同时，也促进了大家学习的热情。而把培训的技能应用到工作中去时，工作变得不再枯燥。

随着公司不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更

加繁重，要求也将更高，需掌握的知识需更广，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司发展要求。

以上是我的年度个人工作总结，请领导监督和指正！

2022医疗器械销售述职报告篇4

医疗器械销售年中报告篇五

我是___销售部门的一名普通员工，刚到房产公司时，对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导和各位同事的帮忙下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场有关的一些资料。作为销售部中的一员，深深感觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自我。在高素质的基础上更要加强自我的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且一向努力做好自我的本职工作。

20___年，我用心配合本公司有关部分同事工作，以提高销售率为目的，在公司领导的指导下，为___月份的销售高潮奠定了基础。最后以___个月完成合同额___万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼和实践的检验，我从中学到了不少专业知识，也透过销售认识了许多新朋友，使自我在待人接物、行为礼仪、突发事件等各方面都比以前有所提高。

经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出了___火爆认购的场面。在销售部，随着新楼盘的对外销售，应对工作量的增加以及对销售工作的系统化和正规化的深入，

工作显得很繁重。从开盘至今，同事们基本上每一天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入主角并且娴熟的完成了自我的本职工作。

此外在销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自我的工作经验，及时找出弊端并及早改善。经过同事们的亲密合作，销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，我想这其中也与其他销售部成员的努力是分不开的。

20____这一年是有好处的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为_____企业的每一名员工，我们深深的为我们企业蓬勃发展的热气，同事们人人努力拼搏的精神所吸引。

在新的一年来临之际，我将端正态度，一如既往的用心学习和工作，服从领导，团结同事，做好销售，为创造更高的销售业绩而努力。

2022医疗器械销售述职报告篇3