

# 医药代表工作总结感受(优秀7篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 医药代表工作总结感受篇一

我是支行的信贷员，调查贷款客户达150位，成功放款30笔，发放贷款达700万元，而且所有贷款均属于正常类贷款。自在信贷路上从零开始的艰辛跋涉。写了我这些年的工作总结范文，我认为有以下几点体会。

面对信贷员这个岗位，开始我还真有些胆怯。从20xx年参加工作以来，需要三天两头跑到客户家中，实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款能力。这些对于不善与人交流的我来说，实在是太难了。起初的一个月里，我总在心里想，把钱放出去还不上怎么办？有时打起了退堂鼓，觉得还是继续干老本行比较好。

支行领导了解到信贷员们的普遍心态后，及时和大家座谈，让大家解放思想，放下包袱，说：“还没干就不要轻易否定自己，你们一定会慢慢地喜欢上信贷这个岗位的。”领导的耐心开导和对发展前景的描绘，使大家对自己的工作渐渐鼓起了勇气。思想顾虑消除了，整个队伍开始有了活力。我和大家一样，也受到了很大鼓舞，下定决心从零开始学起。

通过专业化的培训和自学，渐渐地掌握了小额贷款业务和操作流程。

通过支行前期的大力宣传，陆续有一些有需求的客户开始上门咨询，我也迎来了第一位贷款客户。那天，我怀着复杂的心情，与另一名同事坐了一个半小时的公车来到了xx村。这位客户是个农户，有十多年的养殖历史，对市场非常了解。在客户家，我作了自我介绍后，便开始按培训时要求的调查顺序逐项询问。由于是第一次与客户进行“营销”交流，加上对xx行业了解不够，心里很紧张，问了不到20分钟，客户突然说：“我不贷了，你们走吧，不就是从你们银行贷点款嘛，跟审犯人似的。”我见状，赶忙解释，可这位农户就是不再配合了。无奈，我与同事扫兴而归，第一次营销就此“流产”。

回去的路上，我翻来覆去地回忆刚才的场景，又问同事的感受是什么。经过分析，我找到了答案：问题不在客户，完全是自己根本不会跟客户交流，不懂对方的需求和困难所在才造成了尴尬局面。

总结：扪心自问，如果总是这样不善于与客户交流沟通，以后谁还敢来找我贷款？不行，必须改，从头练！从此，每天上班后就和同事们一起上街作宣传，与小商户们聊天，练习介绍贷款业务；下班后还走亲访友，介绍银行小额信贷，把他们当成练习对象。功夫不负有心人。现在我自认为交流技巧有了很大提高。辛劳踏出丰收路开发信用村将是支行以后的重点发展客户，深入了解掌握农户的经营情况和规律，尽快了解行业，是自己的首要任务。通过亲戚找到几户农户，与同事一起实地去了解情况。时间一长，渐渐地习惯了这种工作。半年的工作业绩虽然不理想，但我深感自己的工作离不开领导和信贷部团队对我的关心和支持；同时，更感激一直默默无闻在背后支持我工作的家人。我要用“舍小家顾大家”的敬业精神，努力工作争起做一名合格的银行信贷员。

## 医药代表工作总结感受篇二

转眼间，这学期已经过去了将近一半，部门的工作也有条不

紊的进行着。在经过了新学期两个多月九月的磨练之后，部门各成员对自己的工作都有了明确的目标，以下便是部门在20xx的工作总结：

一、部门的基本工作当然还是负责机械学院的自习考勤工作，由于主席团在三九月份对我们部门提出了更高的要求，因此，部门成员基本上都准时在7点左右进行点名工作。但是，有一些班级对我部的工作不太配合，造成了成员的工作困难，为此，我们仍然对工作一丝不苟，虽然我们有时候也会抱怨一下。希望在以后这种情况能够得到改善。

二、为促进机械学院的学习氛围，增强同学们的学习能力，我们部门决定举办一场新老生交流大会，旨在向xx级新生传授学习经验，解决同学们在学习过程中遇到的问题，为此，部门邀请了一些专业技能优异的学长学姐们给我们传授经验。不过，活动的效果好像不太明显，有些人反映在交流会的过程中，大部分人对老生的报告无动于衷，报告接近尾声时也没有问题提出，造成一定的尴尬局面。希望在接下来的交流会中，不要再出现这种尴尬局面，毕竟绝大部分人还是希望能够学好的。

三、奖学金评定是我部的基本工作之一，也是每学期必须要做的工作。为此，我们都积极参与，在课程不紧张的时候帮老师整理材料，部长已经在先前分配了具体的任务，所以我们整理的时候才不会手忙脚乱。在整理材料的时候，有助于我们熟悉部门的日常工作，对于我们以后接手学习部的工作起了很大的帮助。另外，整理材料也有助于激励我们更加努力地学习，看着这么多优秀的同学，强烈的刺激了我们的自尊，对以后的学习起到了一定的促进作用。

四、阳光运动会是我们部门协助体育部进行的一项活动，我们部门负责的是定点投篮的项目。不过由于天气原因，原定于本周举行的阳光运动会推迟到下周举行。

五、主题为“品韵常州，漫谈发展”的ppt大赛从三九月份就已经开始，由于比赛时间较长，所以才延伸到九月份。这么长时间的比赛对我们部门来说是一个考验，我们部门负责的是宣传工作，宣传的内容不仅要包括比赛的时间、地点，还有比赛的注意事项、比赛要求等，在宣传的时候，我们还要鼓励、拉动同学们积极参加，这对我们来说是一个不小的问题，因为同学们参加活动的积极性普遍不高。不过即使是这样，我们还是很认真的宣传，不落下一个比赛细节。

大学生活的节奏特别快，无论是在学习上还是在工作上都能体现出来。对于我们学习部的每一个成员来说，工作越多，越有挑战。经历了上个九月的考验后，我们成长的越多。在以后的日子里，我们部门一定会以更加积极的态度迎接新的一天！

## 医药代表工作总结感受篇三

十月，一个饱含丰收如此成熟的季节，同时，也是一个落叶飘零如此悲壮的季节。当然，我们学生会取得的成绩也是硕果累累，热情也是越发高涨。抱着这一种积极的心态，我们也顺利的完成了这个月的任务。我部成员的团结努力，是活动得以顺利进行的有利保证。在活动得过程中我们得到了很多的经验，同时也察觉到了自己的优点与不足。

为了在以后的工作中能够更好的完成工作，现对我部的本月的工作总结如下：

### 一、本月活动

10月-日：为了能够更好的展现我们女大学生的个人魅力与才艺，体现巾帼不让须眉的精神，我部举办了女大学生标兵评选活动。

本次活动，选手们各个自信非凡，才艺出众，有舞蹈，有唱

歌，各个都是实力超群。本次活动也不仅仅只是为了展现选手们的才艺，猜词和答题环节体现了选手们的知识水平和反应能力。互动环节观众们都积极参与，选手们表演才艺时也很热情。活动过程中，场面很活跃，整体气氛很好。只是后期稍微有些混乱，以后的工作中我们会努力避免这种情况的再次发生。

在筹备过程中，我们分工明确，把每一项工作都落实到个人身上，这样不仅可以提高工作效率，同时也使得我部成员更加团结，因为如果其中有人没有认真细心的完成自己的工作，那整个活动都会因此而出现纰漏。同时，本月也如期举办了两个小活动，包括温馨提示之天气预报，和为男生女生不同准备的知识小贴士。每个活动都很成功，并达到了预期的效果，为同学的日常生活和学习提供了一定的帮助。

## 二、内部管理

本学期，为了加强学生会日常工作正常运作、管理，我部重新制定了例会制度，要求保证每次例会出席的人数及例会质量，确保全员参加，积极探讨，集思广益，以求更好的为以后的工作奠定一定的基础。10级的成员即将加入我们学生会的大家庭，我们09级干事，要以身作则，做好榜样。

在以后的工作中，我们女生部的所有成员将保持乐观的心态，不辞辛苦的完成所有工作任务，热切配合校学生会的各项工作，以饱满的精神和热情的态度，全身心的投入到每项工作中去。我们会在工作中不断完善自我，为学生会的建设增光添彩，争取再创佳绩。

## 医药代表工作总结感受篇四

2011年已经过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以

至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简的的总结。在20--年当中，我们相比20--年销售量大幅增长，货款回笼率很高，基本没有坏账死账，客户异议很少，顾客对我们产品的评价很好，这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1、销售人员工作的积极性不高。缺乏主动性，懒散，也就是常说的主动性不强，没有自动自发的去开发客户，只在那里守株待兔。

2、对客户关系维护很差，终端用户很少。从数据上看销售，我们现有稳定大客户和终端客户是非常少的，由于在销售时销售人员没有及时跟进，导致有些客户只打一个电话就再没有联系过。或者有些客户只合作了一次就结束了。

3、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4、工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5、销售人员的素质形象、业务知识不高。个别业务员的自身

素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

20--年工作计划：

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员才能提高产品的销量。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓，让20\_\_年的销售量在20--年基础上增加至少50%。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的薪酬制度、奖惩制度，绩效考核等，完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3、提高人员的素质、业务能力。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好产品的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源，做好上门拜访销售与

电话销售、网络销售等之间的配合。大力开发终端客户数量，增加市场占有率，扩大公司及产品知名度。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售人员身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

## 5、顾全大局服从公司战略。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支有战斗力的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在20\_\_年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！

## 医药代表工作总结感受篇五

尊敬的刘老师，计书记，各位学长学姐，以及亲爱的同学们：

大家下午好！我是田梦甜，下面我将对我部近两个月以来的工作做一个简要的总结。

从10月10号的招新到现在，已经过去一个多月了，我们生卫部先后经历了运动会、寝室卫生大检查、文明就餐、文明双室创建大赛等活动。

运动会期间，小组成员都很踏实能干，都为运动会尽了自己的一份绵薄之力；另外，足球射门此项游戏项目由我部负责，期间，我们从大一大二的各班选拔了几名比较优秀的同学，并挖出了以往获奖的健将，组织了为期半个月的足球射门训练。最终，在运动会中，功夫不负有心人，我们负责的足球射门游戏项目取得了女子第一名、男子第四名的好成绩。

寝室卫生大检查，10月21号，我部全体小组成员、干事都是本着公平公正的态度依次到各个宿舍进行打分评比，统计结



果也都及时的上交，一些比较好的宿舍我们都已做了记录。

文明就餐活动，大一各班级积极踊跃报名参加，期间各食堂运转情况良好。文明双室创建大赛：11月4号我部进行了文明教室的评比，最终确定了三个文明教室；随后的7号，进行了文明寝室设计大赛的初赛，确定了39个文明宿舍；随后，11号我部邀请各部部长以及主席团作为评委，平均分配到我院的各宿舍楼前往参与复赛，最终确定了20个在卫生和设计方面都表现良好的宿舍；随后我部便顺利召开了颁奖大会。

总体看来，我部正在朝着一个朝气蓬勃、向着一个非常美好的前方发展，全体成员都很尽心尽责的轮流检查每天的教室卫生，做事也很真认真，效率也不错。但是，我想提出几点不足之处：

3、部门活动较少且较为死板老套，缺乏创新，墨守成规不是我所想要的；

4、全能人才太少，一些办公软件总是只有个别小组所能掌握，鼓励其他小组学好办公软件。

接下来的时日里我部会全力配合好其他部门的活动，尤其是共同配合搞好今年的紫藤花女子才艺大赛！

团总支

数学与计算科学学院生卫部

学生会

20xx年11月21号

## 医药代表工作总结感受篇六

光阴荏苒，时光易逝，转眼间一个学年又要过去了，作为院里的一个特殊部门——生活部，各项工作也已经接近尾声。在这半年当中，我们生活部在院里各位教师的带领下，在各位成员的紧密配合下，本着“为同学服务，为教师分忧”的宗旨，圆满地完成了本学年我们部门应尽的职责，并且进取地配合学生会其他部门的各项活动，获得了教师和同学们的一致好评。现将本期工作进行总结：

### 一、日常工作的开展

每周二例会，每次点名签到。都在有条不紊的进行着，这是我们生活部最基本的工作，我们有义务做好这些工作，因为这是我们开展其他工作的前提。

### 二、运动会

在本学年举办的春季运会中取得了前所未有的好成绩，创历史新高，所以我们在其中所做的努力也是值得的。在春季运会期间，我们部依然按照惯例做后勤保障工作，我们成立后勤保障组，会场、运动员休息室由我们负责。虽然繁琐，可是能为运动员供给方便也是我们的职责所在和光荣使命。

### 三、捐款工作

大家都明白在4月14日凌晨青海省玉树县发生了强震。为了支援他们，我校师生纷纷捐款。送去一份爱心、。我们部也组织了捐款。同学们都表示要献一份爱心、送一份温暖(有的甚至捐了两次)，捐款也已送至灾区。4月21日，院学生会又组织全体成员在一教门前举行默哀仪式。由于进取配合，次项工作开展十分顺利。

### 四、卫生检查

每周有一次定期不定时的卫生检查。我们有完善的学生宿舍卫生检查参考评分标准和宿舍卫生评分评比规定，在必须程度上极大地调动了我们大学生讲究卫生，争做礼貌大学生的进取性。首先，在宿舍卫生检查的过程中，我们礼貌待人，将他们的不足提出并要求其完善。同时，向他们耐心介绍了我们部的职能，真诚地欢迎他们提出宝贵意见和提议。最终，我们都及时地把学生宿舍检查结果及存在的问题向学院公布。每周定期的宿舍卫生检查，不仅仅加强了教室卫生管理力度，更好的督促了同学打扫好自我的宿舍，使他们养成良好的生活习惯，为学习供给了良好的环境。同时保证了同学和学生会之间的交流，及时发现问题并解决。这样的信息交流与工作流程确保了同学们生活环境的安全、舒适，也很好的完成了生活部应尽的使命。

## 五、优秀礼貌寝室评比

为我构成我院独特的寝室文化，营造温馨、舒适的寝室环境，规范我们生活作风建设，促进和谐学校建设、配合校里的工作需要，改变学生的风貌，坚持环境卫生意识淡薄的局面，我部门主办这次优秀礼貌寝室评比活动，对20\_\_——20\_\_年度第二学年寝室卫生优异的寝室加以奖励，期望他们能够坚持他们的良好传统，同时也期望其他没有入选的寝室再接再厉争取下次的入选。

## 六、后勤工作

生活部为学院组织的活动后勤工作作出了突出贡献，我们的后勤工作经常受到同学们的好评。如学院主持人大赛、文化艺术节、各部门篮球友谊赛等活动。良好的后勤工作为我们经管学院学生供给了一个良好的生活氛围。在学院举行的每一次活动中，生活部都进取的配合各部门搞好每次活动的后勤服务工作。

总之，我们这一学年作了我们应当做的工作，成绩也是有的，

虽然工作过程中还有很多失误和不足，可是针对以往的缺陷我们会努力改正，争取以后作到更好，并且我们也坚信自我明天会做的更好!生活部将在今后的工作中尽职尽责，谋求新思路，完善本部门，更好服务全院师生院学生会生活部秉着全心全意为同学服务的信念，在院领导、教师和学生会的领导下，我们脚踏实地的做好本职工作，加强同其他部门的联系，继续协调配合各部门组织的活动，完成各项任务，做好各部门的后勤保障。尽力办好我们部所承担的宿舍装饰大赛等活动!并进取开拓新的道路。我们进取举办和配合学院的各项活动，发挥我们的组织协作本事，充分准备，全力投入，使同学们都能进取的参加，并把活动开展得有声有色。我们深知肩上职责的重大，我们要在工作中发现不足，找出差距，取长补短，认清目标，明确方向，我们还要继续发扬优良作风发，力求务实，勇于创新并加强我们自身的组织建设，团结奋进。我们相信经过努力，生活部在新的征程中必须能取得更加辉煌的成绩，为我院的明天更加完美而作出贡献。

## 医药代表工作总结感受篇七

九月注定会是忙碌的，因为对于孩子们而言九月是新学期的开始，是新年级的开始，有一个好的开始会引领他们走向一个好的结果，所以有很多工作需要做。

收心教育。漫长的假期是快乐的，很多孩子还沉浸在假日的悠闲与愉悦中，还没有进入到学习的状态，为此开学第二天，用了一节课的时间对孩子们的假期学习生活进行了一个总结，对完成得好的孩子予以了表扬和奖励。对新学期的学习任务、要求让孩子们明确，并提出了希望。

按学生知识水平、学习习惯、能力强弱进行了组员调整，力求每组水平相当。并让组内每一位同学担任一个岗位?，明确了职责。制作了学习小组评价表，绘制于前黑板，每节课老师可以从主动参与、精彩表现、小组秩序、卫生书写、学习检测几个方面对每个小组的自主学习进行评价。针对上学

期存在一些问题，学生合作能力不高，自控能力不强，组长的能力还没发挥出来，组内学习规范还要明细，管理机制要调整，要让每一个孩子知道该做什么，该怎么做，加强培训。

好的文化环境可以给孩子们一种精神熏陶，所以在布置教室时，我力求营造书香气息。悬挂五幅关于读书的条幅，激励孩子们多读书，读好书；“班级目标和公约”上墙，每天进教室门就可以看到，让孩子们知道自己的目标 and 责任，每天提醒自己认真履行；“比比谁最帅”大幅喷绘表贴于墙上，对孩子每天好的表现予以加分奖励，以军队建制设立20个等级，最高级为元帅，激励孩子通过自己的努力去争得太阳。整个布置素雅又不失活泼，发挥了引导和激励的作用。

积极准备家长会，培训小组长，针对各学习小组的建设情况向家长汇报，总结主要成绩与问题向家长提出具体要求，争取家长的配合。对于几个个别学生，单独与家长进行了交流，家长会达到预期效果。