

2023年分拣药品工作总结报告 分拣主管 工作总结(模板9篇)

在当下这个社会中，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。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

分拣药品工作总结报告 分拣主管工作总结篇一

1. 负责仓库各种产品 容器 及配件的入库、出库 、 日常卫生等工作。
2. 做到 每月 对仓库 材料 定期盘点，做 到数据 、 材料相符 。
3. 严格 做好 材料 的质量及数量的验收 工作 。 按合同或订单的要求，对已到 材料 应立即进行外观质量、数量检验，并做好记录。 发现问题及时汇报，立即整改。
4. 协助 车间物料 员做好 容器的发放工作， 严格 执行物料 发放 管理 规定，敢于坚持原则，保证 材料数据 的准确性。 坚持 做到 “先进先出”原则 。
- 5 . 做好 材料 进出 仓 。正确记载 材料 进、出、存动态 ，对仓库 进行 不定期的检查，完成好上级领导交予的任务及协调 供应商 退货工作。
6. 在工作中能够严格要求自己， 所以要做好仓库的管理，货物的入出库作业，日常保管，仓库清理工作，把好库存数量的管理，防止不必要的损耗的发生，有效的利用库存区面积。

7. 仓库作业量大，容易积累灰尘，所以每天要清理仓库，清洁地面，保持卫生。创造一个整洁的仓库，在良好卫生的工作环境下工作。

8. 加强 做好仓库管理工作，对仓库产品做好防潮、 注意防火工作。

每天的工作中都有很多问题发生，发现问题并在第一时间去解决， 加强 学习仓储保管 ， 物流相关知识，这是我还有所欠缺的。我想通过工作学习能有更大的进步 。

总之一年来干了一些工作，也取得一些成绩，但成绩只能代表过去。工作中也存在着一些不足，在新的一年里我一定会继续努力 ， 把 工作做到，请公司领导批评指正 。

祝：公司生意兴隆，财源广进！

分拣药品工作总结报告 分拣主管工作总结篇二

时间飞快，不停的脚步还在寻找奋斗的港湾，至高的信念还在寻找市场的开端□20xx年悄悄溜走，没留下惊人的成绩，没创出欣慰的战果，时间虽去，带走了工作的疲惫，带走了工作的沧桑，带去了工作的压力，留下的是历经沧桑的自己！

20xx年，业绩非常一般的我，只能面对现实，只能按照一般的工作方式，没有突破新的方法，只能在镇上的药店和少的可怜诊所卫生站转转的操作模式，不能下到真正的终端去，找不到真正需要的市场，找不到真正的客户，导致自己的业绩提升不上，业绩少的可怜，不堪入目，无地自容。看着市场激烈竞争和市场的千变万化，自己有时措手不及，有时束手无策，有时郁闷心烦，看着各厂家更新方法和随机应变，发现自己有很多很多的不足□x月份□x个医药公司调货情况不佳啊总的算起来是一万多啊□x医药公司串货有x千多□x医药公司和xx医药公司销售不多，主要是没有好好跟进终端，主要

心思放到xx一片天□x月后期领导交接，带来工作新活力和新希望，新的曙光，新的旅程！

在这里的操作模式是自己下去，没有跟着医药公司的车下去，虽然可借着他们的优势，但是没有充足的时间和送货员与客户的关系不熟，难订货，跟车下去费用高，效率低，成果小，收获少□x一片天主要是药房，而对我的药，药房难消，药房卖药多配药少的趋势让自己难以置信，不容置疑的效果，对于处方药来说药房不是生命，卫生站和诊所才是我们的最大的市场和注入市场的活力，才是我销售的最大市场□x医药公司主要做卫生站，卫生院和诊所这一块□x的发展模式正是我们发展的有力对象，符合我们的发展，在x我的冲剂买的很好（□xx等），每个月能销售五六百盒，客户要货量也大□x市场竞争激烈，对于这块市场难以置信□xx和xx医药公司同类品种多，医药公司多，客户的忠诚度低，开票员和业务员做了工作，销售成长速度依然不快，主要是没有好好跟进客户和自己下去终端少。

x月份，新的领导过来带来新的操作方法，效果很大，收获很多，市场起效快，发生翻天覆地的变化，从一万多市场做到三万多，翻了一番。主要是自己下去拉单和拜访客户，一个镇就可以x千的销量，在xx作试点的效果大□x一片天是我们重点医药公司，这个月就做了将近两万的销量。看着领导敏捷思维和敏锐观察市场动力注入市场新活力，赢取新的战果！

现在很农村合作医疗，一村一站或一村多站的定点卫生站，是我们最新最好最大的客户群体，抓住重点不放，抓住新市场不放，促进销售量增长。发现新的市场的同时还有改进了那种陈旧的拉单方法，拉单技术，经过公司的栽培我快速成长起来，方法灵活起来，每天销量大增，有时自己也不可想象的销量，出乎意料的感到欣慰惊喜的销量。

x月既是欣喜的又是郁闷的。错误开了一场失败的会议，让我

大失所望，痛彻心扉。和仁和一起开，虽然品种不多但是都是广告品种，订货量高，开会的客户大部分都是药店，会前没有拜访客户，没有做好宣传啊。所以没有开成功！！

20xx年依然是轻轻走了，留下的我依然在辛勤的工作，依然在努力，在奋斗，在拼搏[]20xx年是我艰辛的岁月，我要把x的每个乡镇都跑透，好好把x市场做强做大，自己有了摩托车了把每个角落的客户都得开发，不放过一线的机会和市场，有了目标才会发展，有了动力才会进步！

永远不能忘记x的一致口号：今天我是带着美好的憧憬“为开发x走进来”，明天我要带着成功的喜悦；“为创造业绩走出去！”努力，努力，再努力[][]x的兄弟姐妹，你我的努力是我们共同的快乐，在领导精心指点下，打开属于我们的粤西，做强我们粤西的市场，为你我的理想奋斗吧！！！！

分拣药品工作总结报告 分拣主管工作总结篇三

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，每周总结，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！

分拣药品工作总结报告 分拣主管工作总结篇四

时光如天上流星一闪即过，我希望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来x医药公司一个月了，回顾这段时间的工作，我作如下总结。

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。

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。

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、积极广泛市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守公司的各项；
- 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。

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。

硫普罗宁注射液在x也只有一个客户，云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x市场较x市场相比开发的较好□x市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户，就3月份拿了二件货□x市场：头孢克肟咀嚼片xx有三个客户，硫普罗宁

注射液分别在x泰亿、x康心、x民生、以及x地区都有客户。其中x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x基本上属于空白市场。头孢克肟咀嚼片在x也基本是空白。

硫普罗宁占据x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x比x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。

总之，未来要扩大市场，争取业绩翻番。

分拣药品工作总结报告 分拣主管工作总结篇五

药品会计工作总结范文1

积极参加单位组织的各种形式的政治学习，确保在思想上、行动上和党组织保持高度一致。通过开展深入学习实践科学发展观活动，使我自身存在的缺点和不足有了更清醒的认识，为提高自己的思想觉悟和理论修养。积极向组织靠拢，竖立全心全意为人民服务的意识。

在工作中，服从领导安排，始终坚持爱岗敬业、勤奋、务实、高效的工作作风。及时上报各种报表，与会计、出纳工作衔接紧密。审核药房收费存根，医保离休报表和发票；指导药房、超市和职工食堂一卡通收银台工作；维护一卡通系统正常运行；为每位前来咨询或更换丢失一卡通消费卡的职工热心服务，讲解不明白的事项；每月接到人事科发给的通知，做好一卡通人员档案、补助变更记录；协助库房管理员认真验收各类药品、医疗器械，出入库数量和批次号、有效期，外包装有无破损；做好药库、便民药房所有药品、器械出入库单据的日常记录，

及时发现出入库中存在的问题并解决，仔细复核批发、零售价格和报损药品，对供药公司提供的随货单据药品的不合理进价及时进行调整，严格控制药品成本，协同有关人员按规定做好药品、器材的调价工作等记录。

通过一年来的工作，我认为自己的思想解放还不够、创新意识还不足、学习不够系统深入，有急用急学的现象。这些不足，我将在今后的工作中加以提高，争取把自己的工作做得更好。

药品会计工作总结范文2

一、认真细致，全面完成会计工作任务

我是公司药品会计，认真执行公司会计制度，规范会计核算工作，充分发挥会计功能，进一步加强会计核算和会计监督功能，做到既当家又理财，认真搞好各项会计工作，为提高公司经济效益做出努力与贡献。

(一)认真、细致地做好药品验收、入库、出库工作

药品验收、入库、出库工作是公司的重要工作，直接影响到公司的经济效益。我以认真、细致、负责的态度做好药品验收、入库、出库工作，在验收中切实把好验收关；在药品入库、出库中，仔细清点数量，确保正确无差错；全年来，药品验收、入库、出库完全按公司规定办理，圆满完成工作任务。

(二)认真、细致地做好药品日常管理工作

在药品日常管理工作中，我做到“一丝不苟、精益求精”，仔细核对各个公司药品入库发票，负责药品调价，做好库房和各个药房的药品盘点工作，全年来没有差错，圆满完成工作任务，获得公司领导与库房、各个药房的肯定。

(三) 按会计要求做好各项会计工作

我每月底及时做好会计报表，年底做好年终报表，认真负责做好过期药品的报损工作。同时，按会计档案管理的要求及时进行会计档案的整理、归档工作，确保会计档案全面、完整，便于以后日常查阅和利用。我每周抽查药房药品数量，确保药房药品数量正确，帐药相符。在做好自己本职工作的同时，我坚持“公司工作一盘棋”，积极配合相关部门的工作，为公司的发展做出自己应尽的努力。

二、加强学习，提高素质

我平时注重加强学习，提高自身素质。除了学习党的理论知识和国家方针政策外，重点是学习国家和公司有关会计方面的知识及制度规定。通过学习，全面提高自己的政治思想素质和业务知识技能，正确领会会计政策精神，认真做好各项会计工作，促进公司又好又快发展。

三、工作态度与责任

我认识到干会计工作除了业务知识及技能外，更主要的是工作态度与责任。我以良好的工作态度对待每一个人，做到和气、关心、体贴、温暖。工作中承担自己的责任，认真对待每一件事，对待每一项工作，负责到底，做好任何工作。对自己要做到技能精、作风硬、讲诚信、肯奉献，爱岗敬业，全心全意为公司的发展做好服务工作。

2014年，我认真努力工作，虽然完成了工作任务，取得较好的成绩，但是与公司的要求，与其他先进人物相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，掌握做好会计工作必备的知识与技能，按科学发展观的要求，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项会计工作提高到一个新的水平，为公司的发展做出应有的贡献。

药品会计工作总结范文3

- 1、认真执行会计法，遵守财经纪律，实施财务监督，严格物价政策。
- 2、按库名、品名设置金额数量明细账，对入、出库药品要及时按品名、数量、金额进行逐笔登记。
- 3、每月末与保管核对数量，与财务科分管会计核对金额，做到账实相符。
- 4、审核购进药品的品种、数量、价格，掌握结存动态，协助保管做好快失效药品的处理。
- 5、认真做好药品调价，盘点的数量、金额汇总工作。
- 6、及时、准确复核门诊药房销售凭据及门诊医生的处方金额进行逐日登记。
- 7、完成科室交办的其它工作任务。

在科主任和药库负责人领导下进行工作。

2. 负责药品、器材的入库、调拨、核算、统计工作。
3. 负责制作和保存各种单据、报表。做到各种帐目日清月结，各种报表准确及时。
4. 参与仓库的定期盘点，负责盘点表的统计工作。
5. 参与采购计划的拟订。
6. 负责购进物资价格的审定，协同有关人员按规定做好药品、器材的调价工作。

7. 经常与供货方进行对帐，协助财务科进行货款结算工作。
8. 指导医药院校学生生产实习工作。
9. 完成医院、科室及仓库负责人布置的其他工作

院院部、门诊处方点评情况总结

一、抽取定量处方，具体

- (1) 平均每张处方用药品种数为 3.4 种。
- (2) 国家基本药物占处方用药的 97.6%。
- (3) 抗菌药物使用率为 47.6%。
- (4) 注射剂使用率 51%。
- (5) 药品通用名的使用率为 93.4%。
- (6) 合理处方占90%，不合理处方占10%。
- (7) 不合格处方8张。

二、处方书写不规范分布情况

项 目 不规范处方数 占抽查总处方

(例) 比例 (%)

字迹潦草 3 0.15

处方的前记、正文、后记缺项 1 0.05

药品剂量、规格、单位不规范 2 0.1

用法、用量不清楚 1 0.05

单张处方超过5种药品 1 0.05

三、分析

1、平均每张处方用药品种数为 3.4 种，符合要求。其中有1张处方超出5种药品。

2、国家基本药物占处方用药的 97.6%，基本药物目录是按照临床必需、安全有效、价格合理、使用方便的原则遴选的，应该大力宣传和基本药物。

5、每月编制相关财务报表及内部管理报表；

6、完成上级交办的其他工作任务。

目前我的工作开展还算顺利，没有遇到有关人员不配合或阻碍工作进展的因素。对于工作职责范围内的事情，我都是尽最大的努力去完成，且努力做得更好甚至最好。我完全有信心胜任药品会计这一岗位。在今后的工作中，我将进一步加深对公司整个流程的了解，希望得到的锻炼机会，也希望上级领导各位同仁能一如继往地帮助我，支持我！

药品会计工作总结范文5

200x年x月x日的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

我是2004年9月有幸被xxxxxxx录用，在xx进行培训。于10月8日正式到上海就职，至今已有四个多月的时间。

上海北玻财务部目前只有夏部长和我两个人。所以，我担负着出纳和会计辅助工作。工作伊始，人员少、工作杂、业务

多，我一兼数职，在繁忙的工作中锻炼自己磨练自己，也常常加班加点的熟悉自己的本职工作，在短时间内就进入角色并配合夏部长按纪律做好财务工作。

财务部一直人手较少，而且我们没有独立的办公室，一间办公室内安排了四个部门。但在夏部长有序的组织下，能够轻重缓急妥善处理各项工作。财务部每天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作。这是财务部最平常最繁重的工作。一年来，我们及时为各项内外经济活动提供了应有的支持。基本上满足了各部门对我部的财务要求。由于上海公司是筹建阶段，工程、生产、后勤需要的资金量巨大，每月的现金流量就有上千万。虽然现金流量巨大而繁琐，但我们“认真、仔细、严谨”的工作作风，各项资金收付安全、准确、及时，没有出现过任何差错。企业的各项经济活动最终都将以财务数据的方式展现出来。在财务核算工作中我都尽职尽责，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自己最大的努力。

今年下旬上海北玻的一期工程已接近尾声，设备的生产阶段开始展开。随着业务的不断扩张，记帐、登帐工作越来越重要。为提高工作效率，使会计核算从原始的计算和登记工作中解脱出来。我们在12月份进行了会计电算化的实施，即采用新中大a3财务软件，虽然系统开始不是太稳定，但工作的高效率已经体现出来。这为我们节约了时间，还大大提高了数据的查询功能，为财务分析打下了良好的基础，使财务工作上了一个新的台阶。

财务部除要认真负责地处理公司内部财务关系外，为达成本单位的任务，还要妥善处理外部各方面的财务关系。与外部建立并保持良好的联系。本财务部友好妥善地处理了各单位的往来款项的收支。同时与银行建立了优良的银企关系、与税务机构建立了良好的税企关系，并圆满完成了对统计、税务等各部门有关资料的申报。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

药品会计工作总结范文6

会计的职能是核算和监督，药品会计的职责是会计职能的有效结合和最佳体现。为了保证医院药品财产的安全，防止舞弊行为的发生，促进经济活动的健康发展，药品会计从保证医院资产安全完整和会计信息的准确性、可靠性入手，用一整套科学的管理手段和独立的核算方法，建立以会计为中心，覆盖医院经营管理各个环节的内部会计控制体系，真正做到了账账相符(即药品支出额与财务收入相符)，账实相符(即药品账与实物相符)通过数量控制、实物控制，规范医院会计行为，确保医院药品资产的安全、完整。建立采购与验收环节的管理制度，对验收程序做出明确规定，加强采购计划、验收入库单、采购发票等原始凭证的相互核对工作。同时，对药品的出库、消耗、盘存管理也制定了相应的内部控制措施，确保药品管理流程的合理性。

一、严格把关，加强药品管理

药品是医院为了开展医疗活动而储存的各类药品，药品管理要严格执行《药品管理法》、药品价格政策和职工基本医疗保险制度的有关规定，遵循“计划采购、定额管理、加速周转、保证供应”的原则，努力把好药品的质量关，并制定相应的药品管理制度。结合我院的实际情况，成立了招标采购办公室和物流中心，招标采购办公室负责医院卫材、药品及固定资产的招标采购，规范了药品的采购流程，减少了中间环节，减少了药品价格虚高的现象，节约了成本。物流中心

的一部分职责是负责全院的药品及公用药如酒精、碘酊等公用药的存贮、发出、药品的质量控制及特殊药品的管理工作，以保证临床用药的供应等等。搞好医院药品的存贮，是有效开展医疗卫生服务的重要基础用最低成本、最优方法来存贮最优品质、最佳数额的药品，来满足医院各科室良好的运行需要，为了减少药品的积压，避免药品过期失效，加快流动资金周转，药品“零库存”管理就显得尤其重要，必须加强管理。药品消耗占医院各种物资消耗的比重最大，药品的储备和周转是医院资金运动的重要组成部分，而通过药品资金的周转给医院带来的药品加成收入是医院主要业务收入的来源之一。

二、规范药品的核算管理流程

规范药品的核算管理流程，首先应该加强认识，这不仅是医院财务部门的事情，还涉及招标办、物流中心及临床科室等多个部门，药库、药房、财务、临床科室之间相互监督，负其责。对药品的采购、入库、领用调拨、报损、消耗等要按规定程序办理有关手续，必要时需报请院领导签字，会计方可准确进行会计核算。

药品会计应每月编制药房药品进销存明细表，结合自身医院实际分为西药和中药(包括中成药和中草药)，并按期与财务部门的有关收入账进行核对，做到账账相符、账实相符。以我院为例，药品按性质分为西药、中成药、中草药3类，药房也按分工的不同分为住院西药房、中药房、门诊西药房和中药房，以及社区卫生所药房(随着“大病进医院，小病进社区”号召的提出，社区卫生所应运而生)。住院病人在住院药房领取药品(中、西药)，主要形式为记账;门诊病人在门诊药房领取药品(中、西药)，主要形式为支付现金或使用医保卡。每个月月末，地段药房负责人根据药房实际收支，上报财务数据，药品会计进行审核，并与财务部门药品收入账进行核对，准确无误后方可进行财务核算。对住院药房和门诊药房，药品会计则根据药品管理系统中的数据进行处理，形成在药

库、药房、财务、临床科室之间相互联系、相互制约、相互监督，确保药品管理业务得到有效控制的局面。

医院对药品的核算要制定相应的管理制度，我院的工作比较特殊，为了保证临床和门诊病人用药的供应，对液体和麻醉-药品以及常用药品实行当月结账，对不常用或用量极少的药品实行3个月一结账，减少资金占用。建立健全药品出入库制度，提高内部控制意识，抓住药品采购、入库、保管、出库、领用等环节，同时，通过信息化系统加强管理，设置每个岗位的人员经过授权只能按照所授予的权限进行操作，对每一个功能模块都设置操作权限和密码，防止非法操作和越权操作，以确保经济信息和会计信息的及时、准确、可靠与可验证性。

1、药品采购。药品采购首先要查询供货单位的质量状况，是否具备三证，即“合格证”、卫生行政部门颁发的“许可证”、工商管理部门颁发“营业执照”，然后从多种渠道了解该企业信誉状况。药品采购人员应有高度的责任感，紧密配合临床用药，有计划地采购药品，我院根据自身需要，成立了招标采购办公室，加强了药品采购的透明度，减少了中间环节，节约了采购成本。

2、入库管理。药品的购入必须建立健全入库手续，药品入库时，药库保管员应对药品的品种、规格、数量、质量、价格、供应商、厂商、生产批号等与采购计划和发票逐一进行核对，药品会计现场监督，对不符合规定的和临近有效期的药品拒绝验收入库，并及时进行退换处理。验收合格后，由药品会计输入微机，如有调价事宜，据有关文件进行调价，并负责通知各药房相关负责人，并负责药品转换量的计算：(因我单位实行的是药品入药库是按盒为剂量，调拨出库到药房是按最小转换量发放)，按照发票或随货同行入账，并打印药品入库单，月末由药品会计和库房保管员共同签字后连同发票或随货同行交领导核准盖章后，由药品会计将核对无误的发票、入库单汇总、加盖药品会计审核章后交财务科，财务科据以

入账。

3、出库管理。药品的领用必须建立健全药品出库领用手续，各药房及各科室应当提前填写药品请领单交由负责药品采购的人员。领用药品时，药品会计应根据各个药房领用药品的数量和规格打印药品出库单，并由仓库保管人现场清点无误后与药品领用人共同签字后方可领药。药品会计通过微机管理信息系统进行出库管理，原则上采用“先进先出法”，并遵循有效期在前的先发出，确保患者用药的安全和药库药品的核算管理。

4、调价、报损管理。如遇药品价格调整，药品保管员应及时清点调价药品的数量，而药品会计应当根据国家物价部门的通知，结合本院经营情况，确定应调价的品种进行调价，并及时通知各个药房进行核对。如果药品报损，药品保管员也应及时填写药品报损单，交由分管院长签字后，由药品会计现场监督，方可进行报损处理。

5、药品“零库存”管理。药品“零库存”管理可使库存压缩到最低限度，所需采购的品种和数量都相应减少，从而减少因库存量大而占用较多资金的现象。提高了药品库存管理水平，降低了成本、节约了资源。财务管理中的abc分类法正是药品“零库存”管理的最佳方法。这个方法概括起来就是：分清主次，分类管理。

abc分析法用于库存管理，是库存物资按品种多少和资金占用额的大小进行分类。医院药品种类繁多，有的药品尽管品种数量很少，但金额巨大，如果管理不善，将给医院造成极大的损失。相反，有的药品虽然品种数量繁多，但金额微小因此，医院很有必要对药品分成abc类进行严加管理。a类药品的特点是金额巨大，但品种数量较少，应当严格管理、重点管理、严格控制；b类药品金额一般，品种数量相对较多；c类药品品种数量繁多，但价值金额却很小，对于这类药品应当一般管理、一般控制。三类药品的金额比重大致为70%、20%和10%。

而品种数量比重大致为10%、20%和70%。通过对药品进行abc分类，可以使医院分清主次，采取相应的对策进行有效的管理和控制。

分拣药品工作总结报告 分拣主管工作总结篇六

回顾xxxx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。

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，只要我们去用心观察和发掘，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。

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，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。

- 1、当地的市场需求决定产品的总体销量。
- 2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了积极性。
- 3、公司中标品种不是该客户的销售专长(找不对人)。
- 4、货物发出去好几天，但没能及时到达医药代理的手里。让客户急不可耐，这种情况应避免。
- 5、现在代理商年底结帐，顾不上新新货，而且年底不想压库底。
- 6、代理商需求减少，大部分找到适合的产品，已有好的渠道。
- 7、有需求的代理商不能及时找到，代理商对产品更加谨慎。

我觉得在明年，应该有针对性的到当地医药公司进行详细走访，了解客户的需求，制订计划，分品种给某些有销售专长的客户操作，不能像今年一样，配送公司点了一大堆，但真正能做的品种没几个，而且这样也不会导致不同配送商之间争产品的冲突。

在此，提出对明年的销售建议：

- 1、应避免服务不周到，例如：找到客房只把货发出去了，业务跟踪了，但是产品宣传需要公司给录制一些音像品，这样更有利于宣传。
- 2、避免发货不及时的问题，通常先打款的拖着，货到付款的就紧着发。
- 3、价格并不统一，应该有省、市、县的梯度价。
- 4、税票不及时。
- 5、哪个区分给了谁就应该让这个经理跟踪，不断了解市场，操作市场。

在销售方面，建议公司考虑在原有的营销基础上再大力度的加大网络营销模式，毕竟现在电脑的普及网络这个销售平台覆盖面越来越大，这是我们电话招商方式所不及的，现在的药商寻找药品经营不再是单独靠以前参加各地的药交会寻找产品了，（就这次成都会上所见到的已没有前几年多，现在的人越来越少），加上经济危机，前景不太景气，而且现在的人渐渐转变了他们的想法，慢慢向网络靠拢，因为网络给他们带来方便，快捷，而且成本低。

在网上代理医药的话，只要客户现正寻找某一类型的药品，都能在网上找到。因此锁定好的厂家，好的品牌比较准确。

在通过电话的交流，成功率是显而易见的。现在是一个信息时代，网络也成为人们不可忽视的宣传平台，它有着丰富的代理商资料可供查询，对产品的市场开发及销售都有很大的帮助。

分拣药品工作总结报告 分拣主管工作总结篇七

- 1、使幼儿知道6月的第三个星期天是父亲节，通过活动了解

爸爸的`艰辛。

2、体验和爸爸相处游戏的得快乐。

家园栏张贴父亲节海报

博客中的宣传

1. 美工区：画爸爸

2. 美工区：送给爸爸的礼物

集体活动：

活动一：社会“棒棒的老爸调查表”

活动二：绘本〈我爸爸〉

活动三：歌曲〈爸爸之歌〉

6月12日下午6：00

中四班教室

1. 主持人致词。

2. 诗朗诵：我爸爸

3. 爸爸才艺展示

4. 歌曲：爸爸之歌

5. 亲子游戏：踩气球

6. 合影留念结束。

分拣药品工作总结报告 分拣主管工作总结篇八

今年上半年共销售227336盒，比去年同期销售的140085盒增加87251盒，为同期的1.62倍；其中20xx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。

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90%以上。20xx年全年计划销售70万盒，力争100万盒，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。

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地度，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。

到目前为止，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。

分拣药品工作总结报告 分拣主管工作总结篇九

一是创建责任体系得到落实□20xx年，我镇根据市县二级关于创建药品安全示范镇的工作要求，下发了镇[20xx]12号文件，制定了“****药品安全示范镇创建工作实施方案”，组建药品安全示范镇创建工作领导小组。制订了整套药品安全工作思

路和工作计划，将药品安全创建工作纳入政府年终考核，并制定了镇重大药品安全事故应急预案、信息报送制度和安全警示制度。

二是涉药环节得到重视。加强源头药品配送的专项整治，加强违禁药品、违禁涉药器械的专项整治，加强涉药产品专项整治，并实行镇、工作站、村三级管理网络建设。由镇办公室、社区服务中心和工作站牵头，相关单位配合。对药品使用、生产过程进行整治；加强普通药品、限用药物的监管；开展药品产地环境污染执法检查，加大产地安全保护力度；加强“三品”监督管理，开展产品包装标识执法检查；严厉打击制售假冒伪劣药品的违法行为。

三是药品流通环节得到强化和完善。目前全镇药品经营单位卫生许可证、营业执照持证率基本已达100%。由镇社区服务中心牵头，相关单位配合，全面实施售药单位药品卫生监督量化分级管理制度，加强对农村、学校的卫生院、卫生室、卫生所、售药商店的药品卫生监督，对不符合卫生条件的单位严加整治。售药商店放心店覆盖全镇，实现了放心店远程监管系统全覆盖，放心店行政村覆盖率、统一配送率基本达到了100%。

四是日常检查工作得到加强。严格的日常检查确保了我镇的药品安全，在镇药安委检测中心组织的药品抽检中，我镇辖区内抽检的各类药品合格率为100%。

五是药品加工环节进一步得到巩固。由工商所牵头，相关单位配合。严厉打击制售假冒伪劣药品、使用非药品原料和回收药品生产加工药品及滥用药品添加剂的违法行为；坚决取缔无卫生许可证、无营业执照、无药品生产许可证的非法生产加工企业，严肃查处获证企业生产不合格产品等违法行为；严格药品市场准入，组织开展强制检验和专项抽查，强化药品生产加工企业使用添加剂备案制度。

一是抓好组织体系建设工作。为确保药品安全示范镇创建工作的顺利进行，****成立了由镇相关办公室负责人为成员的镇药品安全示范镇创建工作领导小组。领导小组下设办公室，主要负责药品安全示范镇创建工作的协调、督促工作；承担领导小组的日常工作，研究提出药品安全工作的实施意见，督查落实领导小组议定事项，开展调查研究，分析舆情，对外发布信息等。

二是抓好宣传培训工作。狠抓宣传培训，营造有利于创建工作开展、全覆盖的舆论氛围。利用广播、电视、小**信息，开设药品安全知识专栏进行宣传。12月份配合相关部门在茶圩里集镇开展药品安全咨询日活动、同时在创建期间开展药品安全知识讲座，拉横幅、贴宣传画报、发放宣传资料等活动。

三是抓好责任分解化落实工作。镇政府制订“****药品安全工作计划，药品安全工作制度”，明确了各责任主体和监管主体，明确工作目标、工作任务，将药品安全工作列入对村（社区）工作目标责任制考核，在创建工作中制订镇创建药品安全示范镇方案，落实人员、经费、办公场所，在相关部门的具体指导下，对照创建标准，认真抓好落实，确保各项工作任务全面完成。

四是抓好监督管理工作。在日常监管方面对制定的药品安全应急预案进行逐步完善，进一步增强事故的应急处理能力。同时在每月开展例行检查的基础上加强节日的药品安全检查和专项检查。在整治行动方面完善协调机制和联合行动机制，积极配合相关部门做好专项执法检查行动，配合公安、工商、卫生、药监等部门，整治和规范了农村药品市场秩序，有力地打击了非法经营活动，确保了全镇无药品安全事故发生，确保公众用药安全。

五是抓好特色化创建工作。在药品流通环节中抓好药品市场规范管理。在药品消费环节做好药品卫生监督量化分级管理。

在监管责任网方面，继续加强镇、村、群众三级监管网络体系建设，推行动态监管模式，做到放心店建设、放心店配送和药品配送率三个100%。群众监督网方面，“两站合一”监督工作日常运作正常，使监督站真正履行维权监督职能作用。在台帐资料方面做到统一资料目录、统一责任体系、统一管理档案、统一归档要求等“四统一”。

虽然我们镇药品安全示范创建工作取得了一点成效，但对照新形势、新情况，还需要我们进一步不断加大工作力度，不断完善运行机制、不断强化监管服务。我们将以本次创建活动为契机，进一步探索药品安全监管工作中的新方法、开拓新亮点，开创***药品安全工作新局面，把***的药品安全工作做得更好。