

兽药员工工作总结与计划 兽药个人销售工作总结(优质5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

兽药员工工作总结与计划 兽药个人销售工作总结篇一

自20xx年8月我加盟xxx至现今，已有2年的时间了。在这两年中，我一直在技术部工作，凭借自己的努力和领导的栽培，从一名刚毕业不久的学生变成了性格成熟，专业技能比较优秀的技术员。在这两年的时间里，无论从技术上，还是从管理上，我都有了很大的提高。

刚来公司开始，我在公司的安排下到xxx(处)进行技术服务，这段时间养猪业经历了罕见的高致病性无名高热病——蓝耳病，中国畜牧业迎来了一个寒冷的冬天，这一年，养猪存栏量急速下降，养殖户积极性倍受打击，兽药行业也面临严峻挑战，很多企兽药企业的销量止足不前；而我们的xxx兽药在公司领导的正确带领下，乘势而上，刻苦攻关，推出的新产品深受养殖户青睐。公司产品的良好质量和售后服务为我们公司在市场赢得良好信誉，从而在这次畜牧兽医行业的大风大浪中能乘风破浪，立于不败之地。

兽药市场经过xx年的低迷和沉寂，在xx年出现了可喜的拐点，我们公司在这一方面也取得了可喜的成就。销售额突破xxx元，市场范围扩大，占领了xxx(处)市场，公司在全国范围内的影响力进一步增强。

公司在取得成绩的同时，也时刻关注员工的个人成长，公司多次组织技术、销售人员和经销商到xxx等地旅游，开阔了员工的视野，进一步拉近了经销商和公司的关系。

在刚刚过去的六月□xxx公司商学院组织了化验室技能实战训练班，通过这次集中培训，我掌握了化验室的工作技能，临床病料的处理，细菌培养、鉴定等工作，为我日后的工作平添了一份力量。个人业务素质也得到提高。

总之，在这两年的工作过程当中，我也加强自身素质的提高，不断学习。俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。一方面我通过阅读大量的专业书籍和临床实践，学习并积累了一套畜禽鸡病诊断和治疗的方法，业务素质得到提高。另一方面，通过阅读大量的道德修养书籍和人际关系书籍，我勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质，克服自身缺点，与养殖户和经销商建立了良好的合作关系。

在以后的工作中我一定会更加努力工作和学习，提高自身素质，勤奋踏实工作，使自己能更上一层楼，为公司做出更大的贡献！

兽药员工工作总结与计划 兽药个人销售工作总结篇二

1、加强种子法律法规的宣传

种子法律法规在我县已连续宣传了几年，起到了一定效果□20xx年上半年，为了更广泛宣传种子法律法规，让广大人民群众掌握并运用种子法律法规来维护自己的合法权益，我们对种子法律法规加大了宣传力度，提高了社会各界对种子法律法规的认识和理解，营造了依法治种的社会环境，为加

强种子生产、经营管理，促进种子产业健康发展打下了坚实的基础。

2、加强种子质量监督管理

20xx年上半年，我对全县种子市场的种子质量进行了抽检，对有质量问题的种子及时上报处理，确保了我县农业生产顺利进行。

20xx年，我站争取到重庆市备荒救灾种子贴息项目和国家备荒救灾种子贴息项目，贴息资金15万元，并认真组织实施。

- 1、加强领导，精心组织实施，成立了项目实施小组。
- 2、积极筹集资金，调进合格种子入库。
- 3、加大投入，更新了储备设备，改善了种子越夏条件。
- 4、制定严格种子越夏储备方案，确保种子安全越夏。

20xx年，我站承担了《重庆市小麦区域试验和生产试验》并圆满完成了试验任务，对我市培育（引进）的小麦新品系（组合）进行丰产性、抗逆性和适应性鉴定，为实现我市小麦新品种区域优化布局，促进我市小麦生产持续稳定增长和小麦新品种的审定、推广和利用提供科学可靠的依据。

下半年的工作打算

- 1、加强站内建设和管理，强化职工思想政治素质，创造出依法管理、各尽其力、节约出效益的新局面。
- 2、加强种子管理特别是种子质量监督管理，我站将在20xx年下半年，对全县种子市场，特别是批发市场进行种子质量抽检，对检验结果及时上报市种子管理站和县农业局，对种子

有质量问题的交农业局行政执法大队处理，切实保护农户利益，促进农业增产，农户增收。

3、继续搞好农作物新品种试验示范工作。

4、力争更多上级财政资金扶持项目并确保项目的完成，从而完善自身基础设施，加速自身发展。

兽药员工工作总结与计划 兽药个人销售工作总结篇三

2兽药企业业务员拜访客户是其工作中最基本也是最关键的业务之一，拜访客户方法正确，沟通顺利能极大提高合作的成功率，很快打开市场做出业绩。否则浪费很多时间和费用却往往无功而返，甚至使业务员失去工作信心。要做好一次成功的拜访确实很不容易，就目前中国兽药企业业务员的状况而言，在拜访客户这一点上合格的业务员不足三分之一。因此业务员认真学习和熟练掌握拜访客户的方法十分必要。

实际销售工作中业务员要拜访的客户有两种，一种是拜访老客户，为的是保持联系提升友谊加强合作。一种是新到一个市场拜访新客户，目的是开发新的合作伙伴，建立新的合作关系。由于业务员和老客户已经很熟悉，拜访过程交流起来比较容易，就不再赘述。这里主要讲的是业务员拜访新客户的方式方法。

一、做好拜访客户的前期准备

1、搜集掌握目标客户的详细资料

业务员新到自己的市场不要急于找到客户，盲目投放产品，因为你找到的愿意接你产品的人不一定是理想的合作伙伴。可能他没有很强的推广能力，也可能他做不到你满意的销售量、还可能他根本就是随意接了你的产品，更可怕的是他的

信誉程度有问题。因此业务员首要的工作是通过走访经销商、养殖场以及通过其他方式了解当地经销商中做得最好的前五名商家是谁，还有名次比较靠前的有特色有发展前途的经销商是谁，尽可能全面地搜集他们个人以及企业的信息。然后按推广能力强、销售量大、诚信度高、发展潜力广、适合自己合作等几方面因素综合排队。最后从第一到第二第三直到最后一个设计拜访的方案并逐个开始拜访，洽谈，直到从中找到最满意的合作伙伴。

2、准备好自己的名片、公司以及产品的资料和包装、两份格式化的合作协议、一个能让人感兴趣的小礼物。把公司的产品、公司的销售政策和全面情况熟记。

3、设计好和客户谈话的思路、主题、谈话方式。

4、穿上一身整洁的着装，带上一份喜悦的心情。做好上述准备就可以正式去拜访你的目标客户了。

二、拜访客户的步骤

1、见面微笑着问对方好

前面讲过拜访客户前要准备一个喜悦的心情，有了好的心情表现在脸上就会有笑容，你的笑容也会影响到拜访对象，让他也有个好心情，这就给你们的交流奠定了一个好的基础。切记当你心情郁闷的时候千万不要去拜访客户，同样你的情绪会让他不高兴更会让他对你产生不良的印象。

见面问好时一定要声音响亮吐字清晰，让对方听到并且听清楚，最好你的声音你的笑容包括肢体语言能感染到他，让他也进入一个好的状态。

2、生动地自我介绍，然后递上名片

拜访客户前自己要先设计一套自我介绍的台词。自我介绍一定要包括自己是谁，是那个公司干啥的三项基本内容，并强调专门来拜访对方的，同时话语中带一些对对方客观的赞美。例如：我叫xxx,是xxx公司负责xxx区域的业务员。据我所知您是本地兽药经销商中做的最成功的，所以今天特意来拜访您。

自我介绍后马上送上自己的名片，以便对方进一步确认你的名字身份以及所属公司，并留下以后可以找到你的方式。送名片时要双手送到对方的面前，名片要正面朝上，文字的方向要方便对方阅读。

3、送上准备好的礼物

双方落座后，拿出你准备的小礼物放在对方眼前的办公桌或者其他物品上，告诉他这是专门给他带来的，然后打开包装简单给他介绍礼品的性能、特点、好处等，并说希望您能喜欢。

其实客户并不缺少你送的礼物，但是你送礼他一定会高兴。首先他感觉你很重视他，其次让他觉得你很懂社交礼仪，更是让他觉得无功受禄欠你的人情，在这种情况下会大大提高合作的成功率。

4、根据自己对客户的了解再一次客观地有目的地赞美客户，进一步为谈话营造良好的氛围和基础，因为任何人对好意的表扬都很受用。但是请记住，赞美不是虚夸，过分不切实际的虚夸会让他觉得你虚伪不诚实，说话不可信，反而会破坏双方的合作。

哪些产品、哪些服务和那些信息。很多比较成功的人都愿意表达自己的见解和观点，愿意介绍自己知道的情况，这会让你们的谈话很容易进行，也给你很好的机会了解他的情况。需要注意的一是，有的客户会把谈话引到和你的主题无关的

内容上去。这时你要适时地巧妙地插话，把谈话再转回到你的主题上来。最关键的是你一定要认真倾听对方的谈话，记住他的需求、他的要求和他所顾虑的问题。

6、根据客户的需求和自己能提供的产品、服务、信息找到双方的供需结合点，提供给他。并重点介绍一两个适合他又效果很好的产品，一定教会他如何卖这个产品，让他看到卖这两个产品很赚钱。同时把产品资料、公司相关资料提供给他有重点地简要介绍。对于客户提出顾虑的问题，必须给他一个明确的答复，如果顾客的问题超越自己的权限马上电话请示相关领导然后给客户明确的答复，以解除他的顾虑为双方的合作铺平道路。这时候你们的谈话才真正进入主题了。如果把拜访客户比做一次战斗，那么这时候就是战斗攻坚的关键时刻。此时不要受其他情况的干扰，要趁势把目标攻下。有的业务员对于客户提出的问题含糊其辞，不给予明确的答复，就使客户心存顾虑无法下决心与你达成合作，也使自己无法达成目的。

如果谈话中找不到他的需求，也可以从中了解他经营产品的特点、来源和经营风格，再根据他的特点和风格给它提供和介绍产品。引导客户产生需求心里。但是这种情况下合作成功率会有所降低。合作以后必须经常拜访或者联系，帮助他用你的产品赚更多的利润，争取让他和你成为好朋友并对你的产品更熟悉更感兴趣。慢慢地你的产品就会取代他原有的同类产品，销售量也会逐步上升。

7、在他接受你的一两个重点产品以后适时地为他提供更多他可能需要的产品供他选择。客户多选一个产品你就多一份销售量。如果公司的政策允许，你选的客户有又适当，可以尽可能把你的产品交给他，甚至在当地可以给他独家代理权。让客户觉得你和你的公司非常信任他依赖他。这也无形中给他压力和动力。

8、讲清楚公司的销售政策

在谈到产品价格和回款要求时同时要给客户讲清楚公司的销售政策，讲的越充分越好。好的销售政策会激励客户更努力地帮你卖货。也让客户事先知道公司对他的要求，所谓的把丑话说在前头，先小人后君子。

9、征得客户的同意立即签订合作协议

现代商业活动中协议是规范合同各方责任权利义务的重要保证，也是将来各方处理纠纷的依据。因此签订协议对双方都是十分必要的。及时签定协议还会有效地防止后来的竞争对手把客户从你手中抢走。

10、如果双方时间合适，可以请客户一起吃饭，深入交流并加深印象增进感情。但是切记不要在喝酒吃饭兴奋时随意答应客户的要求和条件。须知你说的话自己可能会忘掉，客户是一定不会忘记的。这种事轻者弄得双方不愉快，严重的导致双方终止合作甚至对簿公堂。实际工作中有很多这样的事例是后来者的前车之鉴。

11、回到住所或公司后第一时间整理一下谈话的内容，做好工作记录并把客户的资料、合作协议、客户的要求、发货明细逐一与公司落实。

三、拜访客户时的几个技巧

1、自我介绍要有特点并简洁易记。

2、谈话过程中尽量多听少说，说有用的话是，有的客户会把谈话引到和你的主题无关的内容上去。这时你要适时地巧妙地插话，把谈话再转回到你的主题上来。最关键的是你一定要认真倾听对方的谈话，记住他的需求、他的要求和他所顾虑的问题。

6、根据客户的需求和自己能提供的的产品、服务、信息找到

双方的供需结合点，提供给他。并重点介绍一两个适合他又效果很好的产品，一定教会他如何卖这个产品，让他看到卖这两个产品很赚钱。同时把产品资料、公司相关资料提供给他有重点地简要介绍。对于客户提出顾虑的问题，必须给他一个明确的答复，如果顾客的问题超越自己的权限马上电话请示相关领导然后给客户明确的答复，以解除他的顾虑为双方的合作铺平道路。这时候你们的谈话才真正进入主题了。如果把拜访客户比做一次战斗，那么这时候就是战斗攻坚的关键时刻。此时不要受其他情况的干扰，要趁势把目标攻下。有的业务员对于客户提出的问题含糊其辞，不给予明确的答复，就使客户心存顾虑无法下决心与你达成合作，也使自己无法达成目的。

必须经常拜访或者联系，帮助他用你的产品赚更多的利润，争取让他和你成为好朋友并对你的产品更熟悉更感兴趣。慢慢地你的产品就会取代他原有的同类产品，销售量也会逐步上升。

7、在他接受你的一两个重点产品以后适时地为他提供更多他可能需要的产品供他选择。客户多选一个产品你就多一份销售量。如果公司的政策允许，你选的客户有又适当，可以尽可能把你的产品交给他，甚至在当地可以给他独家代理权。让客户觉得你和你的公司非常信任他依赖他。这也无形中给他压力和动力。

8、讲清楚公司的销售政策

在谈到产品价格和回款要求时同时要给客户讲清楚公司的销售政策，讲的越充分越好。好的销售政策会激励客户更努力更多地帮你卖货。也让客户事先知道公司对他的要求，所谓的把丑话说在前头，先小人后君子。

9、征得客户的同意立即签订合作协议

现代商业活动中协议是规范合同各方责任权利义务的重要保证，也是将来各方处理纠纷的依据。因此签订协议对双方都是十分必要的。及时签定协议还会有效地防止后来的竞争对手把客户从你手中抢走。

10、如果双方时间合适，可以请客户一起吃饭，深入交流并加深印象增进感情。但是切记不要在喝酒吃饭兴奋时随意答应客户的要求和条件。须知你说的话自己可能会忘掉，客户是一定不会忘记的。这种事轻者弄得双方不愉快，严重的导致双方终止合作甚至对簿公堂。实际工作中有很多这样的事例是后来者的前车之鉴。

11、回到住所或公司后第一时间整理一下谈话的内容，做好工作记录并把客户的资料、合作协议、客户的要求、发货明细逐一与公司落实。

三、拜访客户时的几个技巧

1、自我介绍要有特点并简洁易记。

2、谈话过程中尽量多听少说，说有用的话

3、多用肯定的语句，不要否定客户的话。不要辩解，更不要辩论。

4、谈话过程中要看着对方的眼睛，对客户的谈话积极回应，保持他的谈话兴致。

5、适时地简洁地发表自己和客户相同或相近的观点。

6、对客户要多用客观的赞美的语言。

7、谈话过程中适时地强调自己公司的优势。

8、对双方的不同观点如果不能达成一致，就要巧妙地回避。

把谈话引到其他方面。

四、拜访客户时需要注意的几点

- 1、整个拜访过程要认真倾听客户说的每一句话，重视客户的每一个问题和要求。
- 2、听到客户对公司或产品否定甚至贬低的话，不要急于正面辩解，而要先认同然后侧面进行解释。
- 3、对自己要有信心并始终保持微笑的表情和温和的语气。
- 4、对客户提出的存在的问题必须现场给予明确彻底地解决。
- 5、即使客户不要求也必须以诚恳合作的态度把每一个客户担心的问题说清楚并尽可能写进合同。
- 6、不要在客户面前夸夸其谈显示自己的口才，这会导致客户对你反感。
- 7、不要在客户面前贬低你的竞争对手。
- 8、一定找到客户不忙的时候和他谈话，不要影响他的正常工作。如果客户有急事你要尽快结束拜访，约好下次再来。

兽药员工工作总结与计划 兽药个人销售工作总结篇四

1. 下半年实现重大动物疫病应免率达100%，全面完成春防工作，全县无动物疫病发生。
2. 积极开展疫情检测和消毒工作，在全县范围内统一开展两次养殖场(户)消毒工作，共发放消毒药吨。

3. 在我县边界处，设立了5个临时检查站，防止疫病流入，确保了我县无疫病发生。

4. 加强疫病监测工作，完成了全县“两病”监测任务。

5. 强化检疫手段，新增屠宰生猪旋毛虫检疫项目，确保猪肉质量安全。

1. 加大规模养殖场(区)建设扶持力度，及时修订扶持政策。

2. 全县现有规模养殖场(区)35个，新增2个，各类养殖大户达990个，专业养殖合作社正在清理当中。

1. 成立了畜产品质量安全监管工作领导小组和专项整治领导小组。

2. 下半年在全县范围内，开展两次兽药饲料专项整治大检查。查处违禁过期兽药50余种，价值2万余元。并依法集中销毁暴光。

3. 与各乡镇政府、养殖大户签订了畜产品质量安全责任状(书)，层层落实责任制。

1. 积极开展黄牛冻精配种工作，举办培训班两次，现有比较成熟配种员3人。

2. 下半年开展黄牛冻精配种工作201头，成功率达到65%。

1. 下半年举办培训班15次，参训人员达一万多人次。

2. 积极配合有关部门下乡培训，送科技下乡5次。

今年年中上报逊克县启航养殖农民专业合作社养猪场改扩建项目，项目总投资105万元。自筹资金65万元;申请国家补助40万元。

兽药员工工作总结与计划 兽药个人销售工作总结篇五

一是搞好各科室站的相关协调配合，保证相互交叉业务的正常开展；

三是加大动物产品的抽样检测力度；

四是加大兽药饲料和畜禽产品办案数量；

六是协助完成市局的工作安排；

七是大力宣传相关法律法规。强化对监管相对人的法律法规知识培训；

八是加大兽药、饲料、动物产品的抽样检测频次，加大抽样检测数量。