

最新药品销售实践心得 销售药品实习报告 (通用8篇)

通过写学习心得，我们可以更好地总结和巩固所学知识，提高自己的学习能力和水平。工作心得：如何管理时间和任务

药品销售实践心得篇一

4, 分销通路布局较为合理. 英茂药业公司根据产品特点, 将省级分销通路建设发展规划暂时限定在长江以南区域, 集中精力做好这些省级市场, 以达到锻炼销售队伍, 积累经验和对现有市场深耕细作的目的.

5, 建立了“双赢”分销通路关系的雏形. 英茂药业公司在分销通路建设中采用了由经销商负责送货, 回款和客户拜访; 企业销售人员负责分销通路终端工作和市场生动化的工作, 与经销商的合作关系良好.

虽然英茂药业公司取得的成绩是突出的, 但同时存在的问题也影响到分销通路的安全, 并有可能对企业的正常经营造成危害, 具体存在问题有:

1, 分销通路结构混乱. 在个别地区, 总经销, 特约经销和直销同时存在, 并有向多个销售区域蔓延的趋势. 多种分销通路模式同时存在的情况使分销通路网络状态多样, 复杂, 混乱, 造成企业在市场计划, 执行, 推广, 监查, 信息反馈等方面的混乱和盲目, 无形当中降低了经销商的利润空间, 挫伤了经销商的积极性, 使经销商经销企业产品的意愿和兴趣降低.

2, 分销通路控制出现不安全因素. 英茂药业公司分销通路建设的过程中, 由于英茂药业公司与经销商的分销通路关系是松散协作的关系, 对各经销商只要求货物安全, 货款及时回笼, 当英茂药业公司希望分销通路成员帮助调整产品结构, 加大力度销

售利润高的新产品时,总会遇到或多或少的抵触.

3,销售人员管理面临失控.销售信息反馈不及时,政令下达不畅,销售费用急剧上升,对经销商的客户档案收集出现问题,使企业对人员的管理面临失控.

4,终端工作不细致.英茂药业公司终端工作开展过程中,出现了人员懈怠,敷衍了事的现象,售点宣传物陈列不到位,维护工作不认真,不按规定进行修补,消费者咨询时不详细耐心地解答,服务态度恶劣等现象.

英茂药业公司分销通路存在的问题已经对企业的生存和发展造成威胁,因此有必要对企业的分销通路重新设计应遵循的原则,确定分销通路调整的对策,使企业的分销通路高效畅通,为企业的经营创造效益,为企业的发展奠定良好的基础.

药品销售实践心得篇二

因为自己缺乏工作经验,很多具体问题而不能分清主次,一些问题没能及时发觉。我想通过实习的进行以及自身不断的努力,我一定会积累起经验。

2. 工作时未能认真

在工作时不能马虎,严谨认真是需时刻记住。因为我的一些工作上的失误造成了其他人在工作上的困扰。通过实习老师的指导我明白了对待任何事都要认真再认真。

实习,是大学生重要的一课,付出了便有收获。我很幸运地参加了在前进药业实习,通过五个月来和公司各个老师的指导,让我对于医药营销这一行业的认识迈进了一步,同时,在工作交流的过程中,我也体会到了一个团队的力量。总之,这次实习,让我获取了经验,认识了不足,体验了医药这个神圣行业,也感受,思考了许多医药改革的问题。在以后的

路上，我会珍惜这些经验，让自己做得更好。

药品销售实践心得篇三

以下是本站实习报告频道编辑为您整理的销售实习报告范文，供您参考，更多详细内容请点击[本站查看](#)。

即使有再多的留恋我们都要分别；即使有再多的不舍我们都要离开。两年的生活让我们这帮原本天南海北的人聚在了一块，于是大家都彼此成为了最亲的人。不论以后的我们在哪里，请记得曾经我们在一起有过欢声笑语。三个月前的我们还怀抱着对未来的理想与希望，总是想着我要干什么；三个月后的我们总是嘴上挂着现实是如何的残酷，我们能干什么。人总是要经历一些自己从未经历过的，才能长大。

短短的实习期已经结束，静下心来回想这次实习真是感受颇深。我们知道实习是大学教育中一个极为重要的实践性环节，通过实习，可以使我们在实践中接触与本专业相关的一些实际工作，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高我们的实际动手能力，为将来我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。通过这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐地我喜欢上这个专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的想法。

回顾我的实习生活，感触是很深的，收获也是丰硕的。这次的实习，主要是药品销售。我们主要是在一个地区打开市场，让公司的知名度有所提高，被当地的药店和诊所熟知进而合作。他们通过我们向公司下订单，我们再把订单下到公司里，公司在发货给我们，再由我们送货给客户的过程。这次的实习经历我对市场营销这个专业有了更加理性的认识和更深刻的体会。

通过这次的实习，我由第一天的拘谨和害怕，对什么事情都充满着好奇，转而逐渐适应了这样的生活，做事情要懂得变通，循序渐进。这次的实习，让我懂得了许多，知道了许多，大学文凭其实只是一块敲门砖。进入工作单位后，大家都是从头开始，凡事都要自己去摸索，没有人会手把手教你。所以，我们有必要培养主动学习能力和创新能力，必须努力提高自身的综合素质，适应时代的需要。虽说大学文凭只是一块敲门砖，但是个人的综合素质却仍是你就业时的重要筹码。首先是学习成绩，用人单位认为成绩的好坏从一定程度上说明了你学习能力的强弱，所以，学习成绩是他们非常看重的一点。因此，我们首先要学好自己的专业知识。其次，他们看重的就是就是我们的社会实践能力。这一点就要看我们平时的实际动手及操作能力。

经过这段时间的实习，我主要有以下几点感想：

第一，要有坚持不懈的精神

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给我们工作做，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长的时间，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头，在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。

第二，要勤劳，任劳任怨

我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。

药品销售实践心得篇四

年的这个暑假，我在辉瑞做了两个月的销售实习生，静下心来回想这次实习真是感受颇深。实习是大学教育中一个极为重要的实践性环节，通过实习，可以使我们在实践中接触与本专业相关的一些实际工作，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决问题的能力，把理论和实践结合起来，提高我们的实际动手能力，为将来我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。通过这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，，我每天都有很多的新的体会，新的想法。

这次的实习，主要是药品销售。我主要是在一个医院打开市场，让公司的知名度有所提高，首先找到重点科室，重点客户，然后与他们建立良好的关系，让他们能够使用我们的产品，推广我们的产品，最后达到互利的状态。

在正式跑业务前，经理先给我们做了一个三天的培训。从中我学到了一些销售技巧，在医院搞销售的具体模式。经理告诉我们，搞销售并不是盲目的找客户，在开始找客户之前，我们必须做好充分的准备，去到一家医院首先要把医院的科室结构熟悉，心里明白自己可以拜访哪些医生，然后想办法弄清楚门诊医生每天的看病人数，出诊天数，还有医生的用药观念，住院部医生所管的病床数，周转率以及每天吃药的片数，这样就可以通过计算得出每个医生的用药潜力，从而可以大概分出哪些是a,b级客户，哪些是c,d级客户。然后我们的拜访就有了方向，而不是像无头苍蝇一样。

那么进行专业拜访之前又需要做哪些准备呢?首先，必须把我们的心态调整到最好，我们得让医生看到一个自信，热情，激情的自己。接下来，我们得把自己的着装穿得大方得体，准备好名片，产品，资料，笔，笔记本。然后，我们要知道拜访路线，医生的办公室在哪，再给自己定一个合理的拜访目标。最后，我们要提前想好一些可聊的话题，进行多次演

练。或者我们还可以上网了解医生的信息，甚至想想会遇到的困难该怎么处理??只有拜访前做好充足的准备，才不会造成和医生没有话说的尴尬局面。

那么，做好了准备，就可以进行拜访了，在拜访中又该注意些什么呢?开场白是一个重要的环节，如果一开场就和医生谈及药品，那么医生一定是想着怎么尽快的把你赶出去，所以开场我们可以赞美或者关心一下医生，每个人都喜欢别人的夸赞，医生也不会例外，这样做，医生至少不会想把你赶出去了，然后我们可以和医生聊一些日常工作的事情，比如最近的病人，门诊量，病床数之类的话题，或者探寻一下医生最近关心的事，有什么需求，如果想发表文章，我们可以尝试去帮助他，如果喜欢讲课，我们可以让医生做讲师，办一个会议，以此来提高他的社会地位以及影响力。接着我们尝试去了解医生的治疗方案，看他有没有用我们的药，然后通过医生的诊疗流程向他推荐我们的药，推荐的时候必须突出药的优势，可以通过和其他品牌的对比来突出，给医生产品资料要选择合适的时候，并且不能直接给医生，应该用笔为医生解读，重点的部分用笔划出来。如果医生对我们的药有兴趣，我们要适时做一个缔结，做缔结要注意概述利益，这个利益则是由产品特征转化而来的，比如说我们的药对肾有保护作用，所以医生可以放心用药，不会产生任何医疗事故。概述利益之后，便要提出一个具体的可衡量的行动承诺，并且说清楚使用剂量，最后表示对医生的感谢，并进行下一次拜访的预约。那么如果医生没有对我们的药产生兴趣，我们千万不能放弃，要多次拜访，抓住医生的弱点，想尽一切办法让医生开药。

拜访完了之后我们当然不能放任不管，我们和医生的关系是通过一次次的反馈和跟进来维持的，一个星期必须让医生看到几次，客情搞好了之后，医生也是会给我们提供很多帮助和信息的，他们甚至会是我们的好朋友。

经过培训后，我就被分到贵医，面对这个大市场，说实在的

我有些胆怯，看到医生和护士忙碌的身影，我完全不知道该干什么，只能在走廊里来来回回的走，后来，我尽量让自己冷静下来，想起经理说她自己的经理，她的第一次也曾这样踌躇，好不容易进去找医生了，结果一进去话还没说脸就刷的红了，只能退出来，但是她不放弃，一次一次去尝试，最后终于成功。我想，我也不能放弃，我给自己勇气走进办公室去找医生，给医生做自我介绍，很多医生都很平和的和我说话，原来这一切其实并不难，只不过是自己不自信没有勇气罢了。

这两个月的实习，我从第一天的拘谨害怕，到能够与医生随意闲聊，甚至还开发到了客户，这个过程让我感受很深。

首先，要勤劳，任劳任怨。要成功的推广产品就必须对产品知识了如指掌，它的优势，劣势，可以带给病人的好处，可以带给医生的利益，这些都是我们刚进去急需了解的，我们必须努力记住产品的特性，才能流利的给医生传达。还有公司要开医学会议，会有很多杂事要做，这些虽然繁杂，但作为年轻人我们也义不容辞，有时候帮医生打水，泡茶，拖地，这些都是很好接近医生的方法，所以无论在哪里都要勤劳，放低身段，这是年轻人应有的姿态。

其次，要有坚持不懈的精神。销售不是一天两天就能做成的，和医生的良好关系也不是一时半刻能够建立起来的，有时候医生太忙会没时间理我们，有时候医生会因为社会环境害怕与我们接触，有时候医生会对我们感到厌烦而不给好脸色，甚至会出口伤人，这些对于我们都会造成心理伤害，会成为隐痛，但是我们绝不能放弃，我们应该站着医生的角度想问题，考虑他们的感受，想想他们整天面对那么多病人，已经很疲惫，如果遇到不讲理的病人心情就更差了，所以他们有时候对我们态度不好，也是可以理解的。我们不能因为这点小挫折而放弃我们的工作，我想任何一个工作都是一样的，如果我们无法坚持下去，是不可能做得好的，坚持才能决定成败。

最后，学会利用团队的力量。还记得经理让我们一个团队绑在一起去穿鞋，浇花，倒水的游戏，我们一看到题目就盲目的拿绳子开始绑，完全没有考虑过团队合作，甚至连题目的意思都没有弄清楚，在玩游戏的过程中也没有考虑到怎么样才能更快的完成任务，而且还想投机取巧把水倒在了厕所外面，导致最后经理把我们团队的分数扣光。我想如果我们能够分工明确，考虑周全，抢得优先权，而不是只想到自己，各搞各的，那么应该就是另外一个局面了，经理说得对，人们总是习惯关注自己，而很少关注别人和团队，但是只有我们把自己融入团队，尽可能的利用团队的资源和力量，在各自的工作中我们难免会遇到一些困难，这时我们可以请教团队里的其他人，看他们是怎么想的，有没有好的解决方法，沟通是解决问题最好的方法，只有团队中的人互帮互助，这样做事情才能事半功倍。

在去公司之前，老师们就经常教育我们做人要真诚，谦虚，正直，乐于助人，做事一定要认真，仔细，积极热情。如今我已经充分体会到你如何待人，他人就会如何回报你的道理了。总而言之，在公司的这两个月里，我离开了学校的庇护，开始接触社会，了解了医药营销的模式，把书本上学到的专业知识运用到实践中来，在实践中学到了为人处世的方法，提升了自己的表达能力，沟通能力，组织能力以及学习能力。在辉瑞实习的这两个月，让我感受到大公司的专业，任何培训和操作都是高水准的，也让我感受到辉瑞的大团队，每一个同事都很照顾我们，很友好很和谐，还让我感受到辉瑞“直言不讳”的精神，这样的团队才是一个优秀的团队，这样的公司才能成为一个强大的公司，我感到非常的幸运能够进入辉瑞实习，也非常感谢团队里的每一个人，希望辉瑞会越走越好，也希望我自己在今后的道路上能够走好！

药品销售实践心得篇五

作为一名刚刚从学校毕业的大学生，能否在实习过程中掌握

好实习内容，培养好工作能力，显的尤为重要。本站演讲稿栏目小编为大家收集整理了精彩的实习报告范文，供大家参考，希望对大家有所帮助！

一、严守公司的规章制度，以员工的标准要求自己。实习期间，我严格遵守公司的一切工作管理制度，自觉以老员工规范严格要求约束自己，虚心求教，利用可利用的时间来熟悉药品的成分功效以及禁忌症还有其陈列的位置，在工作中积极主动帮店长及药师做一些力所能及的事情，一方面减轻了店长及药师的工作量更重要的是给了自己一个可以锻炼的机会，让自己可以独立的去分析判断解决事情，不仅开阔了视野扩大了知识面也提高了实际操作应变能力。

二、如何提高自己的专业知识。专业知识才是最真的东西，最过硬的资本，有了它你可以很自信的去销售无论对什么样的顾客，因为你知道你知道的东西他们不知道，只有你才可以给他们答案，很羡慕那些资深的药师，俗话说的好：师傅领进门，修行在个人。我珍惜每一次公司安排的培训，在培训中认真的听讲记笔记回去积极的复习，还有就是多看多听，孔子说的好三人行必有我师焉，所以当其它门店需要人帮忙时我都会积极主动的去帮忙，为的就是从不同的人那里学到更多自己不懂的不知道的知识，取其精华去其糟粕，不断的来完善自己，让自己的专业知识更上一层楼。

三、对销售技巧的认识。我们每天都希望本店的营业额有个更高更好的飞跃，怎么样才能达到目的地呢，我个人认为专业知识+语言技巧+真诚微笑这些都决定着营业额。销售人员有了很强的专业知识，再有语言上的表达又是让你无可挑剔然后面带着微笑真诚的关心你的病情，我想任何人都不会拒绝真心关心自己的人，将心比心，人生病的时候是其最软弱的时候，你一句真诚的问候一句真心的嘱咐和叮咛会让他对你有了信任有了依赖，这时你就可以用你所学到的知识去帮助他人，为他人服务，解决了顾客的问题同时也达到了自己的需求，岂不快哉！

四、对人际关系的理解。都说大学是进入社会的一个过度期，然而我却认为实习期才真正的是进入社会的一个过度期。大学里的感情其实还是很单纯的，没有那些明争暗斗没有利益上的冲突，而社会就截然不同了，为了一点点的利益原本关系很好的朋友顿然就成了敌人，恶言相向，刚刚从校园出来的自己很是困惑，想不明白为什么会变成这样呢？值得吗？现在的我似乎理解了一些，这就是社会，这就是现实。以前的我们一直沉迷在自己梦幻般的国度里，没有真正的去了解自己生活的这个社会，现在的我从自己的天地里慢慢地走了出来不会再天真的只活在自己的世界里无视其他的存在。对一些自己接受不了改变不了的事情自己只有接受不再抱怨，对那些自己不欣赏不认同的人，在工作上合作生活上疏远，对那些和自己思想相左的人就是任何话语都是无用的。凡事做到自己心中有数就好了，也许是因为自己还很年轻还很幼稚还很天真有时在冲动的情况下还是会做错事情，也许正是这样自己得到了丰富的经验，才懂得如何完美的处理事情，随着时间的流逝自己在慢慢地成长着，也成熟了许多，人生就是这样，只有经历的多懂得的才会更多，人际关系的处理是一门很难学的课程，也许我学一辈子也不会学明白，要活到老学到老的。总之在恒泰我经历了许多也学到了许多，绝不止以上几点，在这里我就不一一详诉了，有些东西只可意会不可言传的，在有些感情面前这些语言就微乎其微了，我真的很幸运遇到了很多好的人，真的很感谢他们，此时的感谢是如此的渺小，最真诚的祝福给他们，是他们教会了我很多东西，教我怎么看待问题分析问题解决问题，这些都会成为我实习期最值得回忆的，我想有些事情会一直的影响着我，更会激励我更好的走下去，同时也会让我更坚强的面对人生道路上更多的荆棘的。

药品销售实践心得篇六

也经常的关心我们工作和生活上的事给我们许多好的意见，使我有一中温馨的感觉。前辈在教我的时候都是面带微笑，

这样我的学的很快也很快乐。这使我在工作中保持着良好的状态。

在实习中，我在公司指导老师的热心指导下，积极参与公司日常销售相关工作，注意把书本上学到的医药营销管理理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的医药营销管理理论，探求日常管理工作的本质与规律。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对日常工作有了深层次的感性和理性的认识。

作为一个即将毕业的的大学生，我很清楚的知道，眼高手低是我们的通病。所以，在自己动手能力还很弱的情况下，我更乐意从最基本的东西学起、做起，比如排列药品，记住药品的位置等等。实习的第一天，我就在记药品的排列位置和药品的价格，在一遍又一遍的记忆下我大概的熟悉了药品的方位。虽然我已经熟悉了药品的位置但，但是看见师傅们工作的谨慎的态度我还是对自己说要努力。在之后的实习时间内，我协助公司同事销售药品。整天在店里把人们要的药品卖给他们，这样的工作虽然非常枯燥无趣。但是一想到这些药品能给人们带来健康和学到好多有用的知识，补充了以前在课堂上学到的那些理论知识。完善了我对医药营销这一行业的认识，而且在和人人们的接触中可以不断的提高自己交际水平。使我的知识与理论完善的结合起来。

在实习的过程中我不尽学会了专业的知识，更学会了微笑、学会了真诚、学会了塌实努力、学会了宽容、学会了积极上进等做人处事的道理。微笑使我赢得他人的好感；真诚让我用自己的真心去面对他人；踏实努力使我明白每件事情都要从小做起，认真对待每件事情；宽容使我在沟通他人时更加容易。

药品销售实践心得篇七

经过学习之后我们必须将所学应用到实践中，而实践之后必有所得，所以写一份实习报告检查自己实属必要。下面是小编分享的实习报告范文，欢迎大家借鉴！

我从2月6日开始到医药上海办事处销售部实习，在各位经理和同事的指导帮助下，我慢慢了解到公司企业文化的博大精深。经过系统培训后，具备了基本的销售技巧，但还有待在今后的实践中不断地提升自我，从而才能让自己在社会上立足，才能更好地为公司效力。

在杨经理的指导下，我们对上海市场做了全面的调研，尤其是虹口、浦东、宝山等区域的社区医院，无论是从它的地理位置、交通路线及医院的进药程序都进行了全面的排摸。从中逐渐培养了自我独立的工作能力和沟通协调能力。

在调研期间里，我努力过，挫折过，彷徨过，喜悦过，但从来没有退缩过！如：第一次去上海市一钢医院时，向医生索取信息时，我显得有点紧张，也不知如何组织语言顺利地向医生打听到我想要的信息，这一次拜访就这样失败告终了。情绪难免有点低落，回去后向杨经理报告今日的状况，杨经理耐心地听我们述说当时的情景，觉得我们跟医生交谈存在着漏洞，并引导且教我一些谈话技巧。当我再次踏进这医院时向医生问取进药程序如何进行时，这次医生向我透露一些情况，说你去寻找管药的杨院长。得到这信息后我直接去找杨院长，可杨院长只说你找我们药剂科孙主任登记一下吧！我过去找孙主任，而孙主任只说你要找临床主任打报告，我们要开药事会通过后方能采购。同时也了解到该院的同类产品是30mg拜心同。我是利用我们产品价格便宜的优势与30mg拜心同对比，一天不到8毛钱的费用，不会过多增加患者的经济负担，效果也是比较好的，加上天气热了用30mg那么大的剂量也是浪费。说着说着，临床主任开始接话问我们的药多少钱，自己算了一下，说价格便宜是你们的优势，我先和其他医生商量一下，不过我们的药事会是不定期开的，你先留份资料且写下你们药的价格吧，我们考虑一下。这一次让

我感觉到要从医生那获取信息，谈话技巧是很有讲究的。在这段时间里，我体味着享受着工作带来的快乐与激情，并坚定着有付出终有回报的信念。

5月份我们正式分配到青浦，把我这段时间所学到的东西运用到实践中。为了更好的锻炼自己，颜大哥给我分配5家卫生院。刚开始我充满自信，觉得自己一定能做好。谁知练塘卫生院的医生个个都是那么沉默，我无法跟他们进行有效沟通。不知是什么原因，我一边反省自己到底错在哪里，一边想怎么让医生接受我并记住有我这人存在。正巧过几天就是端午节，我买了礼品在刘老师居住的小区门口等待她下班。借此机会，我了解到她们科室内部不和。找到这个突破口后，下次去跟进，我不再针对跟某个医生聊天，而是整体进攻他们。这一次我们聊得好愉快！

在这一段时间里，我不仅很好地运用所学的专业知识，而且还学到了很多在学校学不到的待人处世之道，阔大了知识面，也丰富了社会实践经历，为我即将踏入社会奠定了很好的基础。

十分感谢盈天医药集团，感谢上海办销售部给我这样一个宝贵的实习机会，让我对社会、对工作、对学习都有了更深一步的理解和认识，为我即将走上工作岗位增添了信心，让我在大学生活中留下了美好的一面。其次，我还感谢各位师傅，感谢给我的指导，谢谢！我也要对各位经理说一声谢谢，感谢你们对我的栽培！

也经常的关心我们工作和生活上的事给我们许多好的意见，使我有一中温馨的感觉。前辈在教我的时候都是面带微笑，这样我的学的很快也很快乐。这使我在工作中保持着良好的状态。

在实习中，我在公司指导老师的热心指导下，积极参与公司日常销售相关工作，注意把书本上学到的医药营销管理理论

知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的医药营销管理理论，探求日常管理工作的本质与规律。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对日常工作有了深层次的感性和理性的认识。

作为一个即将毕业的的大学生，我很清楚的知道，眼高手低是我们的通病。所以，在自己动手能力还很弱的情况下，我更乐意从最基本的东西学起、做起，比如排列药品，记住药品的位置等等。实习的第一天，我就在记药品的排列位置和药品的价格，在一遍又一遍的记忆下我大概的熟悉了药品的方位。虽然我已经熟悉了药品的位置但，但是看见师傅们工作的谨慎的态度我还是对自己说要努力。在之后的实习时间内，我协助公司同事销售药品。整天在店里把人们要的药品卖给他们，这样的工作虽然非常枯燥无趣。但是一想到这些药品能给人们带来健康和学到好多有用的知识，补充了以前在课堂上学到的那些理论知识。完善了我对医药营销这一行业的认识，而且在和人人们的接触中可以不断的提高自己交际水平。使我的知识与理论完善的结合起来。

在实习的过程中我不尽学会了专业的知识，更学会了微笑、学会了真诚、学会了塌实努力、学会了宽容、学会了积极上进等做人处事的道理。微笑使我赢得他人的好感；真诚让我用自己的真心去面对他人；踏实努力使我明白每件事情都要从小做起，认真对待每件事情；宽容使我在沟通他人时更加容易。

1. 缺乏工作经验

因为自己缺乏工作经验，很多具体问题而不能分清主次，一些问题没能及时发觉。我想通过实习的进行以及自身不断的努力，我一定会积累起经验。

2. 工作时未能认真

在工作时不能马虎，严谨认真是需时刻记住。因为我的一些工作上的失误造成了其他人在工作上的困扰。通过实习老师的指导我明白了对待任何事都要认真再认真。

实习，是大学生重要的一课，付出了便有收获。我很幸运地参加了在前进药业实习，通过五个月来和公司各个老师的指导，让我对于医药营销这一行业的认识迈进了一步，同时，在工作交流的过程中，我也体会到了一个团队的力量。总之，这次实习，让我获取了经验，认识了不足，体验了医药这个神圣行业，也感受，思考了许多医药改革的问题。在以后的路上，我会珍惜这些经验，让自己做得更好。

转眼间已经有4个多月的时间了，在这4个多月学习与工作中，经过各位师傅的精心指导，我能较好的把书本上所学的知识与工作实践有机的结合起来了，取得了很大进步。

同时使也计算机应用水平、英语水平、社交能力有了很大程度的提高；实习过程中，我积极肯干，虚心好学、工作认真负责，主动参与企业市场调查、产品销售、行政管理、生产运作管理等工作。实习中端正态度，脚踏实地，从基层开始工作，认认真了解所售产品的，性能特色，公司概况，企业文化。以最快的速度容入企业，基本了完成从一个大学生到一名企业员工的转变。

现在国家食品药品监督管理局规定在药品的外包装上必须标有药品的通用名，这就给我们的工作带来了新的要求。有的顾客来购买感冒药，为了增加药品的效果，经常会把两种药品同时服用，殊不知有些药品中所含成分是相同的，假如同时服用，不仅不会增加疗效还会造成重复用药，产生严重的不良反应，对身体造成很大危害。例如：治疗感冒引起的鼻塞、头痛、咽喉痛、发热的药品“复方氨酚烷胺”为该药的通用名，是国家药典所规定的统一名称，但由于生产厂家、剂型、规格、生产工艺的不同，以及为了参与激烈的市场竞争，各商家便纷纷打出了各自的商品名如“快克”“感

康”“好医生轻克”“泰克”“太福”等，这就是生产厂家出于对药品的宣传而非使用的名称。但他们都属于同一种药物。对于顾客来说并不十分了解，碰到这种情况，我就会对他们一一解释，并说明药品的用法用量，不良反应，禁忌症以及注重事项，同时也会叮嘱顾客服用前仔细阅读说明书，以免出现不良的后果。

为了人们的身体健康与用药安全，国家食品药品监督管理局规定购买抗菌素类药物必须持有医师的处方，这就要求我的工作要更加严谨、细致。有些顾客不理解，我会向他们耐心的解释，并做好药品的销售工作。仔细的审方：要求处方上患者的姓名、性别、年龄，单位(或住址)、病情及诊断，药品的名称、规格、用法用量都要写清楚，医师的签字清楚，处方当日有效，准确无误的发药，请核对处方并且在处方上签字，最后填写“处方药审核登记表”做好备案工作。以确保患者用药安全有效，减少药物对人体的不良反应。

这些在实习中所遇到的问题让我知道了，药品是一种非凡的商品，它直接关系到人们的生命与健康。而我参加工作仅仅4个多月时间，有些工作上的细节还不是很熟练，但我十分热爱我得职业，我会用我百分之百的热忱投入到工作中去，持之以恒钻研业务知识，时刻以“杏仁、桃仁、柏子仁，仁中求德；朱砂、辰砂、夜明砂，砂里淘金”（老婆，你看到用那句好“同修德人，济世养生”）的医药道德认真接待好每一位顾客，为医药事业发展，贡献出自己的一份力量。

第三，要虚心学习，不耻下问

在工作过程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地接受。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。

第四，要确立明确的目标，并端正自己的态度

平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

通过本次的实习，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。，但这次的实习为我们提供了一个很好的锻炼机会，使我们及早了解一些相关知识以便以后运用到以后的业务中去。通过这次的实习，我知道只有通过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

总体来说，这次实习不仅仅提高了我的实际销售能力，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是在就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作。可现在我们都知找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。所以我现在要建立起先就业再择业的就业观。应尽快学会在社会上独立，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。总的来说，作为一个快要毕业的大学生，无论是在今后的工作或是生活中，实习都将成为我人生中一笔重要的资本。

药品销售实践心得篇八

一份好的实习报告，能提高你在工作中的竞争力，虽然平时

你的努力积极被上司看在眼里，但是他看不到你的心里，这个时候实习报告就能发挥像书信一样传达自己心声的作用，我们可以把自己在工作中的酸甜苦辣以及对未来工作的希望都可以写进实习报告里，这无疑对你未来的工作的顺利进行能起到一定的帮助。

公司概况：

云南英茂药业有限公司是云南英茂集团股份有限公司下属子公司，成立于1993年10月，当时注册资金300万元，成立之初主要从事药品的批发，零售和采购供应。但由于缺乏企业的战略规划，管理水平不高和分销通路工作存在失误，英茂药业公司错过了98年，99年介入制药领域的关键时期，没有发展壮大，反而亏损连连，经历了许多曲折和坎坷。2000年7月英茂药业公司重新进行战略调整以后，6000万元增资扩股到6准备立足于自产otc药品市场，计划用三至五年时间，建成符合国家标准的生物产业链体系，构建集科科工贸三位一体的战略发展格局。

实习内容：

本人以2002年5月至8月期间，进入英茂药业公司实习，对该公司的otc分销通路管理的现状产生浓厚兴趣，进行了较广泛深入的调研，通过与企业有关领导，销售部门，企业部门和财务部门的沟通，了解了整个分销通路建设过程中的通路发展规划，经营现状，业务流程，通路成员和销售人员的基本情况，并深入到云南，湖南，湖北，广西，广东等地，与企业销售第一线的销售人员和经销商进行接触，在调研过程中发现企业的分销通路建设过程中的成绩是突出的：

- 1, 分销通路的长度和宽度在大部分区域较为合理。英茂药业公司根据企业现阶段生产的药品为普通品种，价值低，中间环节不能过多，分销通路费用不能太高，同时企业销售人员短缺的实际情况，结合各区域市场经销商分销通路特点，初步三级分销通路模式，较好地解决了产品快速流向市场，广泛覆盖市场

的问题;并通过寻找不超过三家的省级经销商,弥补了分销通路之间的盲区,保持分销通路的稳定,减少冲突,最大限度地在稳定分销通路的同时完成较广泛的市场覆盖.

2, 分销通路网流走势较为合理. 英茂药业公司在分销通路建设的过程中,没有松懈对管理的要求,制定了一系列相应的合同审核,经销商信用额度评估,发货审批,货款风险控制,退换货等制度和流程规范,为分销通路的正常管理奠定了较好的基础.

3, 分销通路的市场覆盖面得到较大提高. 英茂药业公司通过对省级区域经销商的选择,较为合理地建设分销通路的长度和宽度,使英茂药业的产品分销通路从原先仅局限于云南省到达了西南,华南的十几个省份,并且市场覆盖面在各个省级区域都有很大程度的提高,产品知名度和忠诚度在逐步提高当中.

4, 分销通路布局较为合理. 英茂药业公司根据产品特点,将省级分销通路建设发展规划暂时限定在长江以南区域,集中精力做好这些省级市场,以达到锻炼销售队伍,积累经验和对现有市场深耕细作的目的.

5, 建立了“双赢”分销通路关系的雏形. 英茂药业公司在分销通路建设中采用了由经销商负责送货,回款和客户拜访;企业销售人员负责分销通路终端工作和市场生动化的工作,与经销商的合作关系良好.

虽然英茂药业公司取得的成绩是突出的,但同时存在的问题也影响到分销通路的安全,并有可能对企业的正常经营造成危害,具体存在问题有:

1, 分销通路结构混乱. 在个别地区,总经销,特约经销和直销同时存在,并有向多个销售区域蔓延的趋势. 多种分销通路模式同时存在的情况使分销通路网络状态多样,复杂,混乱,造成企业在市场计划,执行,推广,监查,信息反馈等方面的混乱和盲目,无形当中降低了经销商的利润空间,挫伤了经销商的积极

性,使经销商经销企业产品的意愿和兴趣降低.

2,分销通路控制出现不安全因素.英茂药业公司分销通路建设的过程中,由于英茂药业公司与经销商的分销通路关系是松散协作的关系,对各经销商只要求货物安全,货款及时回笼,当英茂药业公司希望分销通路成员帮助调整产品结构,加大力度销售利润高的新产品时,总会遇到或多或少的抵触.

3,销售人员管理面临失控.销售信息反馈不及时,政令下达不畅,销售费用急剧上升,对经销商的客户档案收集出现问题,使企业对人员的管理面临失控.

4,终端工作不细致.英茂药业公司终端工作开展过程中,出现了人员懈怠,敷衍了事的现象,售点宣传物陈列不到位,维护工作不认真,不按规定进行修补,消费者咨询时不详细耐心地解答,服务态度恶劣等现象.

英茂药业公司分销通路存在的问题已经对企业的生存和发展造成威胁,因此有必要对企业的分销通路重新设计应遵循的原则,确定分销通路调整的对策,使企业的分销通路高效畅通,为企业的经营创造效益,为企业的发展奠定良好的基础.

5,经销商信用恶化,忠诚度降低.随着工作的开展,经销商的结算周期变长,回款率下降,使英茂药业公司在外应收货款过多,给企业的正常生产和销售工作带来极大的压力,同时也增加了资金的在途风险;并且经销商在产品销量一下滑的时候就抱怨企业或干脆退出分销通路.

6,经销商选择标准不科学.英茂药业公司选择经销商的过程中一味求大求全,唯“大”是从,只是以经销商整体的销售额和规模大小为衡量标准,而不是以其与企业发生的业务占其整体业务量的比例大小,以及由这笔业务所带来的利润大小为衡量标准.只要经销商愿意经销企业的产品就发展成为分销通路成员,缺乏相应明确和系统化的标准,在经销商的选取和划分上呈现

一定程度的混乱.