

2023年药品销售第四季度的工作计划(模板7篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

药品销售第四季度的工作计划篇一

20xx年1-6月新市场销售116000盒，老市场115736盒。

1、市场网络建设方面：

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净利润在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。

企业发展的三大要素之一是人力资本的充分发挥、组织行为

的绝对统一、企业文化对员工的吸引及绝对的凝聚力。

管理的绝对公平和公正、信息反馈的处理速度和能力的机制的健全。而目前公司在管理问题上基本还是凭借主观的臆断而处理问题。

1、北京、天津

2、上海

3、重庆

其从事新药推广时间短，地区管理经验不足，但为人勤奋，经济能力弱，可能会扣押业务代表的工资、费用，挫伤业务代表的积极性。根据以往的工作经历，喜欢冲货、窜货。

必须保证有1000个以上终端，对目前的市场进行必要的摸底，然后要求招聘招商。注意了解货物流向。

4、黑龙江

5、辽宁

有较长时间的otc操作管理经验，市场熟悉，但辽宁市场混乱，尤其是otc竞争激烈，一般要店促销人员很多，费用过大，需要提醒向农村市场转移。

下半年销售任务：36000盒实际回款28800盒公司铺底7200盒

6、河北

能力强、但缺乏动力

药品销售第四季度的工作计划篇二

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。

一、目前医药市场分析

目前在全国基本上进行了点的销售网络建设，但因为零售价格过低，18.00元/盒，平均销售价格在11.74元，共货价格在3—3.60元，相当于19—23扣，部分地区的零售价格在17.10元/盒，因为为新品牌，需要进行大量的开发工作，而折合到单位盒的利润空间过小，造成了代理商业或业务员不愿意投入而没有进行必要的市场拓展。

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润利润在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。

二、营销手段的分析

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。

三、公司的支持方面分析

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。

四、管理方面分析

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。

企业发展的三大要素之一是人力资本的充分发挥、组织行为的绝对统一、企业文化对员工的吸引及绝对的凝聚力。

管理的绝对公平和公正、信息反馈的处理速度和能力的机制的健全。而目前公司在管理问题上基本还是凭借主观的臆断而处理问题。

一、市场拓展和网络建设

二、营销计划

根据目前市场情况，应该确立以目前地区经理为主要负责人、网络拓展的基础的整体思想，仍然将市场定位在xxx及农村市场上，必须加强对市场网络组建的要求，保障点面的结合工作。

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。

三、市场支持

1. 为了保护好市场，扩大铺底范围，加大对商业的管理工作，年底需要完成70万盒的销售回款，对市场铺底必须达到110万盒。

2. 在8月底前，要求全部代表进行必要的招商、招聘工作，要求在当地招聘，费用控制在20xx内，公司用货物支持，对不能配合的地区经理资格。对招商业成功的地区实行奖励，凡新开发的地区，一次性销售5件以上，给予1件的奖励。

四、管理建议

公司应该形成规范的管理，绝对避免给业务员造成管理混乱、动荡的错觉，明确一切销售活动都是为公司发展的观念，树立管理者的威信，明确目前是市场开发阶段，业务员并非能赚取多少利润的现状，让业务员全心投入；指定公司以otc□会议推广销售的网络组建模式，再实现适当的微调，而不是放任自流。

药品销售第四季度的工作计划篇三

食品、药品安全关系到人民群众的生命安全和身体健康，关系到经济发展和社会稳定，对此，如何制定食品药品工作计

划?下面是本站小编收集整理食品药品工作计划,欢迎阅读。

一、健全机构,加强领导

我镇按照县食安办的精神,成立了食品安全委员会,主任由镇长卢庆同志担任,同时委员会下设办公室在教科文卫与计划生育办公室。镇食品、药品协管员由戴春洪担任;村信息员由各村的村妇女主任和村会计担任,建立了一支食品安全队伍,从组织上保证了此项工作的开展。

二、制定工作计划,纳入乡目标

我镇高度重视食品、药品安全工作,镇党委政府每季度要研究、讨论一次本辖区的食品、药品安全工作,遇到重大食品、药品安全事件要及时向上级部门汇报,以得到及时处理,将此项工作纳入村上目标并进行考核。目标层层分解,责任层层落实。保持工作压力,促使压力变成动力。从而把食品、药品安全工作落实实处。

三、摸清底数,情况要明

食品、药品安全工作是一项长期、系统工程,涉及的面比较广、环节比较多,这就要求我们分门别类地做好调查建档工作。今年我镇要在去年的基础上,进一步摸清我镇范围内的个体医疗诊所、村卫生站,了解他们的进药渠道;进一步摸清我镇辖区内的生产小作坊有多少,经营商店有多少,状况如何,有证无证的要做到心中有数,并及时上报上级部门,只有底数清了,情况明了,才能为制定决策提供依据,为做好工作打好基础。

四、收集信息,当好耳目

收集信息并及时上报给职能部门是镇食品、药品安全工作的一个重要工作。做好这项工作的先要条件就是要做到手勤、

腿勤、耳灵。信息的采集的重点在村级，要充分调动村信息员的积极性，让他们在第一时间内把收集到的信息上报给镇食安办，由镇食安办汇总上报给县相关职能部门。

五、突出重点，主动工作

1、群宴管理

今年单独把群宴管理工作纳入村考核目标，年初要和村两委、村信息员签订目标管理责任书，要严格申报制度，加强群宴工作人员的资质审查，此项工作由镇协管员具体负责，由镇卫生院医生雷勇同志对我镇范围内的群宴进行检查。群宴厨师和帮工要有《健康证》方可上岗。要及时掌握各村流动厨师的相关信息，督促群宴厨师及时办验证，对无证和证件不完善的一定要坚决不予申报。要严格审批制度，并实地查看，镇食安办出具能否予以申报的理由后，及时上报县卫生部门，各尽其职。

2、加强学校、工地等食堂管理

今年继续加强对学校食堂、小卖部的日常监控，确保学校食堂、小卖部进货质量可靠和食品安全的工作相关制度的落实。搞好学校周边环境的整治，加强日常巡查，重点要搞好流动食品摊点的整治和管理，坚决取缔无证经营户。尤其在开学前后、节日前后、流行病的多发季节，主动组织检查，确保学校食品安全，防止群体中毒事件的发生。

六、搞好宣传培训，做好信息反馈

今年要搞好村级信息员的两期培训。重点是食品、药品安全的相关知识，提高他们的法律、法规知识水平，让他们当好信息员，从而增强广大群众食品、药品安全意识和自我保护能力，努力营造人人关注食品安全、人人重视食品安全的社会氛围。完善食品安全工作监管和信息反馈体系建设，形成

县、镇、村三级联动机制，确保信息畅通。

为认真贯彻落实党的会议精神和“三个代表”重要思想，切实加强和社区的食品药品安全工作，保障人民群众的身体健康和生命安全，从促进经济发展，维护社会稳定，根据国务院《关于进一步加强食品安全工作的决定》，结合本社区实际，社区领导高度重视，专门成立了社区食品和药品安全监督管理领导小组，由专人负责食品和药品安全工作，全面负责社区范围内的食品和药品安全监督管理。

一、统一思想，明确目标，增强工作责任感，充分认识抓食品药品安全工作的重要性，切实把食品药品安全工作放在重要突出位置，抓紧抓好并根据上级政府要求开展食品药品专项整治工作，进一步加强食品药品的安全监管，防止生产和经营假冒伪劣有毒有害食品药品等违法现象发生，一经发现及时上报，及时协同查处，做到社区不发生食品药品安全事故。

二、突出重点，狠抓关键，强化食品药品安全工作，做到日常检查、督促与专项整治相结合，合力抓好食品药品安全的各项工作，强化食品药品的源头污染和食品药品生产加工环节整治，严格执行卫生许可和生产许可等制度。

三、加强领导，建立健全辖区范围内的医疗卫生、小食品店的食品药品安全组织体系，强化对食品药品安全的监督管理，落实各项安全管理措施。

四、建立食品药品安全突发事件快速应急机制，对已经或可能发生的食品药品安全事件及时报告，不隐瞒并积极配合政府和有关部门立即采取有效措施，限度消除不良影响，确保人民群众的生命安全。

五、加强对食品药品生产经营单位的教育，必须严格遵守国家关于对食品药品生产有关法规的教育，明确食品药品安全

总负责人和各个环节责任人，明确和建立食品卫生各项规章制度□

六、掌握好辖区内食品药品安全相关企业的基本信息，建好台帐资料，及时掌握相关企业的增减情况。

共2页，当前第1页12

药品销售第四季度的工作计划篇四

目前，全国都正在进行着医药行业的整改阶段，但只是一个刚刚开始阶段，所以现在还处在一个没有特定的规章制度之下，市场过于凌乱。我们要在整改之前把现有的企业规模做大做强，才能立足于行业的大潮之中。

现在，各地区的医药公司和零售企业较多，但我们应该有一个明确的发展方向。现在是各医药公司对待新产品上，不是很热衷。而对待市场上卖的开的品种却卖的很好。但是在有一个特点就是要么做医院的品种买的好，要么就是在同类品种上价格极低，这样才能稳定市场。抓住市场上的大部分市场份额。现在，医药行业的弊端就在于市场上同类和同品种药品价格比较混乱，各地区没有一个统一的销售价格，同样是炎虎宁各地区的和个生产厂家的销售价格上却是不一致的，这就极大的冲击了相邻区域的销售工作。使一些本来是忠诚的客户对公司失去了信心，认同感和依赖性。

以前各地区之间穿插，各自做各自的业务，业务员对相连的区域销售情况不是很了解，势必会对自己或他人的销售区域造成冲击。在药品的销售价格方面，在同等比例条件下，利润和销货数量是成正比的，也就是说销量和利润是息息相关。

总结这一年，可以说是自己的学习阶段，是xx和xx给了我这个机会，我在单位大家都当我是一个小老弟，给予了我相当大的厚爱，在这里道一声谢谢。

自从做业务以来负责xx和xx地区，可以说xx和xx把这两个非常好的销售区域给了我，对我有相当大的期望，可是对于我来说却是一个相当大的考验。在这过程中我学会了很多很多。包括和客户之间的言谈举止，自己的口才得到了锻炼，自己的胆量得到了很大的提升。

可以说自己在这一年中，自己对自己都不是很满意，首先没能给公司创造很大的利润，其次是没能让自己的客户对自己很信服，有一些客户没能维护的很好，还有就是对市场了解不透，没能及时掌握市场信息。这些都是我要在xx年的工作中首先要改进的。

xx年，新的开端□xx既然把xx□xx□xx□xx□xx五个大的销售区域交到我的手上也可以看出xx和xx下了很大的决心，因为这些地区都是我们的根据地。为我们公司的发展打下了坚实的基础。

- 1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。
- 2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息，包括货站的基本信息。
- 3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

1□ xx

xx地区商业公司较多，都是一些较大的具有潜力的可在开发型客户资源，现有商业公司属于一类客户，较大的个人属于二类客户，个人诊所属于三累客户。这几类客户中商业公司仍需要xx的大力帮助。帮我维护好这些客户资源在一点点的转接过来。

2□ xx

润。我应该经常的在当地的货站，药店等周边找寻新的客户资源，争取把各地区的客户资源都超过百名以上。

3□xx

xx地区距离沈阳较进，货物的价格相对来说较低，只有经常的和老客户沟通，才知道现有的商品价格。这样才能一直的拉拢老客户。在新客户的开发上，要从有优势的品种谈起，比如xx□还有就是xx方面。还有就是当地的商业公司一定要看紧，看牢。

4□xx

xx地区，一直不是很了解，但是从侧面了解到xx地区是最难做的一个地区，但是这也是一个足够大的挑战。商业是很多，可是做成的却很少。这是一个极大的遗憾。在这一年中一定要多对这些商业下手才能为自己的区域多添加新鲜的血液。

5□xx

属于xx区域，此区域有一些品种要及其的注意，因为是属于xx的品种，但是我会尽最大的能力去开发新的客户资源，虽然说这个地区不好跑，但是我也一定要拿下。没有翻不过去的墙，走不过去的茨。

结合以上的想法，下面是我今年对自己的要求：

- 1、每月要增加至少15个以上的新客户，还要有5到10个潜在客户。
- 2、每月一个总结，看看自己有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。并及时和内勤沟通，得到单位的最新情况和

政策上的支持。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对所有客户的都要有一个很好的工作态度，但是对有一些客户提出的无理要求上，决不能在低三下气。要为公司树立良好的企业形象。

5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做事，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

6、要对公司和自己有足够的信心。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度，这样才能更好的完成全年任务。

7、与其他地区业务和内勤进行交流，有团队意识，这样才能更好的了解最新的产品情况和他们方式方法。才能不断增长业务技能。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向其他的业务员探讨，和xx研究客户心里，共同努力克服，为自己开创一片新的天空，为公司做出自己最大的贡献。

药品销售第四季度的工作计划篇五

在××年这个开局之年，我所将拓宽工作思路，加强队伍建设，强化监管措施，深入开展四品一械的专项整治行动，努力开拓食品药品监督管理工作新局面。

以构建食品药品安全体系为目标，培养食品药品安全意识，规范食品药品生产经营行为和食品药品市场秩序，全面提高食品药品安全水平，确保辖区内人民食品药品安全。

1. 行政许可方面：负责辖区内食品、药品、保健食品许可的资料受理、现场检查验收工作，验收合格后将所有申请办理证资料提交行政许可股核查后由行政许可股统一发证。
2. 日常巡查方面：负责辖区内食品、药品、保健食品、化妆品以及医疗器械的日常监管，并对监管企业进行建档和管理。
3. 监督抽检方面：按照稽查局制订的年度食品药品抽检计划组织实施抽检，并对抽检不合格单位进行立案处罚。
4. 行政处罚方面：对辖区内食品药品经营违法行为实施行政处罚，在作出决定前，所有案件证据和文书资料须经稽查局核查。
5. 投诉举报方面：受理公众对辖区内违法行为的投诉举报。
6. 其他方面：落实食品药品安全事故应急预案和应急响应；收集和报送食品药品安全信息；宣传食品药品安全知识；指导村（社区）食品药品监管协管员日常工作。
7. 完成上级机关交办的其他工作。

（一）宣传发动阶段（1-2月）

通过组织组织丰富多彩的食品药品安全知识宣传活动，进一步增强镇、村一级政府工作人员对食品药品监管部门新职能的认识，进一步增强食品药品单位负责人是食品药品安全第一责任人的意识，进一步增强广大群众主动参与维护食品药品安全的意识。

（二）调查摸底阶段（1-3月）

认真安排部署，通过进店入户、掌握情况、全面排查、发放监督意见书和安全承诺书等工作方式，对辖区范围内所有食

品药品单位进行集中排查摸底，更加全面、精准地掌握辖区内食品药品单位基本情况。

（三）整治规范阶段（3-12月）

紧紧围绕群众反映强烈、社会广泛关注的食品药品安全问题开展整治规范工作，以粮油、蔬菜、水果、豆制品、食品药品小企业小作坊、卤制品、肉类食品、奶制品、保健食品和儿童食品、药店、卫生站药品等为重点品种，并以农业投入品、市场准入、市场流通、餐饮等主重点环节，以农村集镇、校园及周边等为重点区域，以重大节日、重要活动及季节性消费为重点时段，深入开展专项整治。对生产销售假冒伪劣食品药品行为进行严厉打击。

（四）检查总结阶段（12月）

总结前段时间工作过程当中存在问题，提出相应的整改措施，不断加以改进和完善。

1. 在流通环节上下功夫。辖区内建立健全进货查验收制度，索制索票制度，购销台帐制度，销售食品药品质量安全承诺制度等制度，实施率达100%。
2. 在消费环节上下功夫。加强对小餐馆的和中、小学校集体食堂的监管，严格准入标准和条件，把好行政许可证关；健全完善监管制度，通过巡查、回访、监督抽查等方式，强化日常监督；严厉打击经营假冒伪劣、有毒有害食品药品的违法犯罪活动，严肃查处滥用食品药品添加剂、使用非食品药品原料生产加工食品药品的违法行为。
3. 加强镇级药品监督管理。对农村个体诊所及乡镇卫生院的药品是否从有资质的企业购进药品，是否索取供货方资质材料，是否按规定进行储存和养护，是否超出规定范围向患者提供药品及使用假劣药品进行检查，严格规格基层卫生机构

用药。

药品销售第四季度的工作计划篇六

按照全省食品医院药品监管工作会议总体工作部署要求，我们结合自身实际，认真研究谋划全年工作，形成了年度工作要点，制发了工作目标任务分解表，并以责任状的形式落实到相关单位（部门）和职能科室。一是通过召开全市食品医院药品监管工作年会，市政府与镇（办）政府和相关职能部门签定了食品医院药品安全责任状。二是镇（办）政府、职能部门与相关企业和村组签定了食品医院药品安全工作目标责任，真正做到了有领导分管，有工作专班，有工作目标，有考核办法。三是细化工作任务，把全年监管任务和反腐倡廉工作分解到职能科室，明确了责任人和分管领导，并继续实行责任保证金制度和考核奖惩。与此同时，按照目标责任内容，各科室也相应制定了年度工作计划和月工作安排。目前，各项工作正在有条不紊地展开。

机构改革和职能调整在即，我局按照省政府办、省局、市政府要求，做到人心不散，履责不断，继续发挥政府“抓手”作用，食品安全综合监管一刻也没有放松。在市政府的直接领导下，我局认真组织实施《仙桃市xx年食品安全工作实施方案》，各项工作成效显著。

1、围绕“五个重点”，认真组织开展食品安全集中清查整顿和专项整治行动，人民群众饮食安全有了基本保障。以深入开展打击违法添加非食用物质和滥用食品添加剂行为清理销毁xx年问题奶粉、打击违法生产（加工）销售使用地沟油、节令食品市场、校园及周边食品质量安全等五大专项工作为重点，上半年集中组织了3次大规模的清查整顿行动，共检查食品及农资经营店1235家次，饲料经营户472家次，集贸农贸市场、超市54户次，食用油生产企业（包括小作坊）7家，经营及餐饮企业1686家（经营企业186家），一次性筷子加工作坊2家，奶粉抽样检验16批次，食用油抽样检验7个品规。从

检查的情况看，我市食品市场除发现少量的“三无”地产品、家庭自产农副产品外，未发现xx年问题奶粉，未发现违法添加非食用物质和滥用食品添加剂，以及违法生产销售使用地沟油等情况，全市食品安全总体情况良好。

2、以深化食品安全示范市创建为切入点，扎实推进食品安全示范区建设，进一步夯实了食品安全基础。

继续开展食品安全示范乡镇、示范点创建工作；扎实推进仙桃市仙洪试验区食品安全示范区建设。为推动创建工作，市政府召开专题会议研究部署了工作，我局及工商、质监、卫生、农业等部门分工协作、分类指导、分片督办，示范乡镇及示范区创建活动正在稳步推进。

与此同时，我局还利用“3.15”以及食品医院药品安全知识下乡活动，组织开展了《食品安全法》、《湖北省医院药品管理条例》进农村、进社区宣传活动。上半年，已举办社区宣传咨询活动2次，发放宣传资料8000多份，接待4000余人次。医院药品安全知识进农村活动也在紧锣密鼓地运作中（医院药品安全影视宣传进农村因省文化厅有关部门安排疏忽，我市暂为空白，我局已在与省局办公室协商）。

1、以查案办案为重点，严厉打击医院药品医疗器械市场制假、售假、使假等违法违规行为。上半年，我局组织开展了医用氧生产使用、医院制剂及医院药品经营企业医院药品质量专项检查，共立案查处无证经营医疗器械案件4起，立案查处医院药品案件155起，其中无批准文号医院制剂案件2起，用工业氧冒充医用氧案件1起，共结案152起，结案率98.1%，执行罚没收入33万余元。查获风湿骨痛灵、哮喘灵胶囊等两个品种假药，货值金额800余元。受理群众投诉1起，核查属实1起；受理协查转办案件1起，均已办结回复，回复率100%。

同时，我局还积极开展医院药品快速筛查、抽样检验工作。截止6月中旬，共筛查医院药品643批次，阳性筛出238批，已

定性检验82批次，不合格34批次；完成医院药品抽样检验320批次，检出不合格医院药品69批次，其中国家基本药物专项检验86批次，不合格2批次；完成委托检验114批次，不合格8批，为稽查打假提供了强有力的技术支持。

2、以规范从业行为为重点，扎实开展涉药涉械产品质量监管工作。一是严格准入标准，做好医院药品经营准入和老企业换发证工作。上半年，新开办4家医院药品经营企业（全部在乡镇），核发《医疗器械经营许可证》16家（其中3家为单体经营店）；换发《医院药品经营（零售）许可证》9家；组织认证和再认证26家，保证了医院药品经营企业“两证”齐全，合法经营。

药品销售第四季度的工作计划篇七

目前，全国都正在开展着医药行业的整改阶段，但只是一个刚刚开始阶段，所以现在还处在一个没有特定的规章制度之下，市场过于凌乱。我们要在整改之前把现有的企业规模做大做强，才能立足于行业的大潮之中。

现在，各地区的医药企业和零售企业较多，但我们应该有一个明确的成长方向。现在是各医药企业对待新产品上，不是很热衷。而对待市场上卖的开的品种却卖的很好。但是在有一个特点就是要么做医院的品种买的好，要么就是在同类品种上价格极低，这样才能稳定市场。抓住市场上的大部分市场份额。

现在，医药行业的弊端就在于市场上同类和同品种药品价格比较混乱，各地区没有一个统一的销售价格，同样是炎虎宁各地区的和个生产厂家的销售价格上却是不一致的，这就极大的冲击了相邻区域的销售工作。使一些本来是忠诚的客户对企业失去了信心，认同感和依赖性。

以前各地区之间穿插，各自做各自的业务，业务员对相连的

区域销售情况不是很了解，势必会对自己或他人的销售区域造成冲击。在药品的销售价格地方，在同等比例条件下，利润和销货数量是成正比的，也就是说销量和利润是息息相关。

二、20__年工作计划

总结这一年，可以说是自己的学习阶段，是__和__给了我这个机遇，我在企业大家都当我是一个小老弟，给予了我非常大的厚爱，在这里道一声谢谢。

自从做业务以来承担责任__和__地区，可以说__和__把这两个非常好的销售区域给了我，对我有非常大的期望，可是对于我来说却是一个非常大的考验。在这过程中我学会了不少不少。包括和客户之间的言谈举止，自己的口才得到了锻炼，自己的胆量得到了很大的提升。

可以说自己在这一年中，自己对自己都不是很满意，首先没能给企业创造很大的利润，其次是没能让自己的客户对自己很信服，有一些客户没能维护的很好，还有就是对市场了解不透，没能及时掌握市场资讯。这些都是我要在20__年的工作中首先要改进的。

20__年，新的开端，__既然把__、__、__、__、__五个大的销售区域交到我的手上也可以看出__和__下了很大的决心，因为这些地区都是我们的根据地。为我们企业的成长打下了坚实的基础。

三、下面是我对下一年工作的想法：

- 1、对于老客户，和固定客户，要频繁保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

- 2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户资

讯，包括货站的基本资讯。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四、各地区的综合情况

1□_____

____地区商业企业较多，都是一些较大的具有潜力的可在开发型客户资源，现有商业企业属于一类客户，较大的个人属于二类客户，个人诊所属于三累客户。这几类客户中商业企业仍需要____的大力帮助。帮我维护好这些客户资源在一点点的转接过来。

2□_____

____地区现有的客户中除几家商业外，还有一些个人，在个人做药中，各地区都没有开发出大部份的做药个人，这些小客户其实能给我们创造非常大的利润。我应该频繁的在当地的货站，药店等周边找寻新的客户资源，争取把各地区的客户资源都超过百名以上。

3□_____

____地区距离沈阳较进，货物的价格相对来说较低，只有频繁的和老客户沟通，才知道现有的商品价格。这样才能一直的拉拢老客户。在新客户的开发上，要从有优势的品种谈起，比如____，还有就是____地方。还有就是当地的商业企业一定要看紧，看牢。

4□_____

____地区，一直不是很了解，但是从侧面了解到____地区是最

难做的一个地区，但是这也是一个足够大的挑战。商业是不少，可是做成的却很少。这是一个极大的遗憾。在这一年中一定要多对这些商业下手才能为自己的区域多添加新鲜的血液。

5□__

属于__区域，此区域有一些品种要及其的注意，因为是属于__的品种，但是我会尽的能力去开发新的客户资源，虽然这个地区不好跑，但是我也一定要拿下。没有翻不过去的墙，走不过去的茨。

结合以上的想法，下面是我本年对自己的规定：

- 1、每月要增加至少15个以上的新客户，还要有5到10个潜在客户。
- 2、每月一个总结，看看自己有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。并及时和内勤沟通，得到企业的情况和政策上的支持。
- 3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 4、对所有客户的都要有一个很好的工作态度，但是对有一些客户提出的无理规定上，决不能在低三下气。要为企业树立良好的形企业形象。
- 5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做事，让客户相信我们的工作能力，才能更好的完成任务。
- 6、要对企业和自己有足够的信心。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度，这样才能更好的完成全年任务。

7、与其他地区业务和内勤开展交流，有团队意识，这样才能更好的了解的产品情况和他们方法办法。才能不断增长业务技能。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向其他的业务员探讨，和____研究客户心里，一同努力克服，为自己开创一片新的天空，为企业做出自己的贡献。