

医药工作推广工作总结报告(大全6篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

医药工作推广工作总结报告篇一

生服务中医药健康管理服务规范培训会，对“xx个月儿童中医药健康管理服务”项目□“xx岁老年人中医药健康管理服务”项目、中医保健等相关内容进行培训。培训人数xx人。

全镇管理老年人xx人，其中接受中医药服务管理老年人xx人，占比%□xx个月儿童数xx□其中接受中医药服务儿童xx人次，共xx人，占比%。已预期达到xx%的任务指标，全年开展中医药管理专项培训1次、中医健康教育讲座2次、公众健康咨询活动1次、健康宣传专栏2期、播放中医健康影音资料1种，发放中医健康宣传折页2种，累计发放中医药宣传资料xx余份。

1、专业人才紧缺，师资培训不到位，大部份医务人员专

业性不强，问诊经验欠缺，评价结果无法反应老年人身体状况，群众不易接受。

2、工作压力大，基本公共卫生工作启动以来，卫生院公共卫生服务人员及乡村医生工作极端繁忙，而绩效工资未得到提高，缺乏工作积极性和主动性，影响项目工作顺利开展。

3、工作刚启动，加上广大人民文化水平不高，群众对

药健康服务的意义认识不够，不配合工作开展。

在以后工作中要加强业务人员培训，不断提高业务技术水平，同时要加大工作宣传力度，提高群众意识，使其能主动积极接受我们提供的服务；取当地政府经费投入和人才队伍建设，才能让我县全民得到更好更优质的服务。

医药工作推广工作总结报告篇二

今年，我乡继续把创建江西省农村中医工作先进县列入乡政府工作目标，并纳入我乡社会事业发展远期规划目标和社会经济发展规划；在院领导的带领下，层层落实，切实加强了创建工作的领导。并设置中医科，定编人员，配备专职干部，实施专人专管，从而加强组织建设，保障中医药工作进行。

按照年初计划，今年我们对中医医疗资源进行了合理配置和充分利用。到20xx年底，经过合理配置，我镇13个行政村，其2个村卫生站均已按照《标准》改造完毕。切实加强了农村中医药服务工作的力度。

20xx年，我乡卫生院对中医药工作的各项档案实行了规范化管理，中医台账涉及的内容包括中医药人员花名册、中医药人员基本情况汇总表、中医科室登记表、中医药工作统计表、中医药业务收入统计表、中医药学术论文登记表等各项登记表，并且有专人进行统计和分析。

20xx年，镇政府对中医药事业发展给予了政策保证和支持，按照创建标准，按辖区内人平不低于0.3元/人安排中医专项事业经费，今年划拨专项经费在去年的基础上增长25%。用于中医药医、教、研工作，确保了中医事业后劲，促进中医事业持续、健康发展。

今年，根据《江西省农村中医工作先进县建设标准》要求，切实加强了中医药各项工作，抓好了乡卫生院中药房、中医科和村卫生站的建设，加大基础设施建设和必备设施的投入。

同时，加强内涵建设，加大新项目、新技术的引进与利用，强化专科、专病建设，提高危重症的救治能力。

乡卫生院的中医药人员培训做到有计划、有目标[]20xx年，乡、村两级中医药人员通过各种形式的培训学习，逐步提高了我乡医务人员的中医药专业知识水平。并制定了对乡村医生的系统化培训方案，使我乡乡村医生能够得到系统化、长期性的培训[]20xx年度，在培训人员的基础上，完成了突出中医药特色的研究、科研立项和成果应用，并用于对临床中医医护工作的指导，促进了我乡中医、中药双发展，为创建省级农村中医工作先进县打下了坚实的基础。

20xx年，我们将以创建省级农村中医工作先进县为契机，进一步加强我市中医药工作，全面推进中医药建设，开创全镇中医工作新局面。

医药工作推广工作总结报告篇三

我自20xx年7月16日加入神威药业集团有限公司，至今已度过了6个月，在这六个月实习里，我收到了集团、领导、同事们对我的教导和关怀，经过集团总部入司培训、车间实习与市场实习三个阶段，我顺利地成为一名大学生转变为一名神威人，开始了我的职业生涯。

20xx年7月16日-8月5日，我参加了为期21天的军训。军训锻炼了我的身体；磨练了我的意志；规范了我的行为；增强了我的集体荣誉感；使我得到了迅速的成长，在此感谢公司对我们的良苦用心。

入职培训中，经过集团领导的介绍和讲述，我更加全面、深入地了解了神威药业，能有幸进入这样一家现代中药行业领航者，我庆幸自己当初的选择，同时也感谢公司给了我机会和这么广阔的平台。神威文化的学习，让我收获良多并深感

认同。神威阳光文化早就了神威人，我坚信并推崇神威精神：称职、敬业、公正、无私！员工职业道德行为规范、保密制度、人力资源管理、职业安全等一系列的培训，使我很快地了解了作为一个职业人所需具备的各项条件和要求，我也必将以此严格要求自己。

20xx年8月7日-9月9日，我参加了为期四个周的车间实习。通过在四个不同车间，不同岗位的观察和学习，我亲眼见证了神威现代化生产设备和高科技生产技术，以及严谨的生产过程。车间实习让我对神威质量有了最直观的认识，让我在以客户时，可以理直气壮地告诉客户：“神威药品，从药材种植开始就渗入了严细文化，严把质量关，高于国家标准的检测让出厂药品不仅是合格品，而是优等品，更是行业精品！”神威药业注重“严细文化”神威人常说的“一支针，两条命”尤其能体现出神威所推崇的“严细文化”。神威严把每一道质量关，要么不做，要做就做到最好，做到行业领先。“严细文化”和创优争先精神极大地感动和激励了我。让我在以后的工作中更加严谨细致，一丝不苟。

而在车间实习其后的培训中，我系统地学习了产品知识、商务礼仪、销售技巧等知识并进行了现场演练。让我在以后的销售工作中能够如鱼得水，驾熟就轻。使我在面对客户时能够展现出更良好的精神面貌及专业品质。

从9月12日到市场进行实战演练至今。在公司导师的带领下，更加深入的学习了企业文化、公司制度、产品知识、商务礼仪。并将之前学到的销售技巧及拜访策略灵活运用到实际中。

在市场实习过程中，通过市场调研等手段，我了解并熟悉了所负责区域神威药业的市場情况及竞品、消费人群、目标药店的情况，并及时向上级反应；自主对目标药店进行拜访及药店各级人员的客情关系建设；根据公司统筹安排进行促销活动及店员培训会；积极对负责区域店铺及目标药店进行铺货和最优陈列；自主自觉维护好药品价格；定期对负责区域

内药店进行评估、备案或淘汰；及时做好各项总结，并上报上级领导。参加地办会议，及时与地办经理沟通工作内容及工作中遇到的问题并及时解决。与同事交流工作经验和心得，学习新的公司政策及如何灵活应用为公司创造更多的利益。

我在工作期间我严格遵照公司章程，认真做好每一项工作任务，从不迟到早退，用自己的责任心肩负起工作任务。团结同事，尊敬领导，积极融入同事中，力求将工作做到最好。在工作中不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。

当然，我身上也有缺点，我虚心接受并改正。争取在以后的工作中更加努力，以更好更积极的心态面对工作中的挫折与困难，脚踏实地走好每一步，完成每一个任务，同时求实创新，做一个全面发展的复合型人才。

在以后的工作中，我必将恪守神威天条，秉承严细文化，捍卫神威利益，发扬并践行神威核心价值观，保持“严、敏、实”的工作作风，为神威的明天，为了美好的将来而不断努力奋斗。我坚信在神威阳光文化的引领下，神威人必将领航现代中药，造福万千人类。

四川-终端事业部otc代表□xxx

20xx年1月14日

医药工作推广工作总结报告篇四

20__年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

一、1月—8月工作总结

- 1、负责库房的卫生及安全工作；
- 3、配合做好日常的订货和发货；
- 4、送货时与客户保持良好的沟通，对欠款严重的进行催款；
- 5、带新来的同事熟悉产品及工作，并进行工作交接。
- 6、1至8月各医院销售试剂总量为元，现对各医院销售比例做总结分析：

二、9月—12月工作总结

1、拓宽市场领域

对区域内的客户进行扫单式的拜访，加大对公司及产品的宣传，让更多的客户认识，了解，对还不是产品用户的客户进行意向排查，了解客户的需求及现阶段客户的详细情况。

2、维稳老客户

对公司的老客户进行定期的回访维护，增强用户沟通，了解用户的感知及建议，针对用户提出的问题及时解决，解决不了的及时向领导反映并做到跟踪落实，针对专业性问题，虚心向用户请教。

3、学习培训

今年公司两度派我去上海培训学习，让我充分感受到了大家庭的气氛，以及他们对待工作的认真态度，专业的职业精神，都让我受益匪浅。专业的培训让我存在的专业性的问题得以解答。

4、客户答谢及新产品推荐会

通过公司领导的统筹安排及大家的努力下，年终的客户答谢会圆满结束，通过这次会议，对我自身的商务修养方面有了很大的提高，对客户有了更深的了解。当然我工作中还存在很多不足，希望自己在新的一年里要克服这些情况，做一下自我总结，以便在20__年拿出更好的成绩。

不足的地方还有很多，希望能从认识到不足，然后去弥补不足。

医药工作推广工作总结报告篇五

我在20xx年5月刚接手深圳市场时，该市场在三甲医院的销售一片空白。为了迅速启动市场，除了自己虚心向老员工学习和请教外，同时与该市场的其他公司业务员协调关系，通过各种形式对各医院的相应科室、门诊室、患者群结构、消费习惯、大夫的爱好、性格等方面进行详尽的了解和分析，初步确定以广东省二院为重点终端，以其他医院为辅进行科室开发和维护，奔波在八大三甲医院之间，从细微处着手，关心体贴医生，尽管临床费用相对较少，但自己发挥女性细致、温柔的特长，把工作做细做好，使有限的经费发挥最大的作用。特别在20xx年春节回公司开会期间，根据自己所了解到的医生的爱好，购买了根雕、腊染、天麻、茅台酒等地方特产，送给不同层次的医生，通过这些工作的开展，与医生建立了深厚的友谊，与个别重点医生还建立起了母女关系。医生对我公司产品的认同度得到了进一步的加强，产品销量也得到了稳步提高。

当深圳市场销量稳步上升的时候，疾病突袭河北，整个销售迅速下滑，在此情况下自己仍坚持做好临床工作，开始之初，得知勤洗手能防疾病，就从超市里面批发洗手液，对几个科室的医生逐科室去送。几天以后，形势迅速恶化，在自己去不了医院的情况下，仍然坚持电话拜访各医院的目标医生，

随时了解防非的各种措施和方剂，自己通过朋友购得了几支重组人干扰素，及时送给重点医生，在疾病最严重的五、六月，在省二院门诊患者寥寥无几的情况下，也能销售一百盒。

疾病之后，通过自己在淡季做扎实的市场工作后，旺季应该是上销量的时候了，但省二院进货情况不升反降，医生在不断开药，病人在不断拿药，但就不见销量上升，根据自己多年的临床推广经验，肯定省二院出了问题。自己把工作重点转移到查找问题上来，从一些蛛丝马迹中寻找出了省二院被窜货的证据，这一切都是在当时的省区经理胡非严重脱岗，自己孤身一人凭着自己对xx制药的忠诚来完成的。

xxx离职以后，本来指望有一个好的经理来带领我们做好市场，谁知来了一个王国青，由于他对市场生疏、对业务生疏、加之从业心态不正确，到了市场以后，就严重违反财务制度，日常工作抓不住重点，不抓稳定，不解决具体问题，不上销量，反倒四处点火，把一个本来就问题重重的河北市场，搞得雪上加霜，在自己临床工作无法正常进行的情况下，为维护公司利益，在河北市场“白色恐怖”的情况下，自己不怕打击报复，不怕丢饭碗，坚持从各种途径如实向公司高层反映市场实际问题，使公司得以掌握市场更全面的真实情况，及时对问题作出处理，不至于使河北市场毁于个别人之手。

20xx年春天，冬寒未褪，我怀着春天般的心情奔赴河北，开始了深圳市场劫后余生的艰难重建工作。这时候我原来管理的广东省中医院、省医院、省四院已经交接出去，只剩下省三院、省二院、和平医院、省直一门诊四家医院。其中省三院是骨科医院，省直一门诊是日门诊量不足30人的卫生所，和平医院是新开发的医院，上述三家合计销量不足200盒！只有省二院稍好一些，但销量也就200盒左右！总体销售不过8000元，而公司下达的全年任务却高达30万元！整个市场千疮百孔、百废待兴！

此时，在王洪刚经理的指导下，我根据市场实际情况，确立了

“以省二院与和平医院为重点终端，目标直指杀手级医生，集中力量提升纯销量；紧抓药剂科和药房，随时掌握库存，保证渠道畅通”的工作思路，开始了深圳市场的复兴之路。

医药工作推广工作总结报告篇六

在市、县及上级部门的高度重视和支持下，我院紧抓深化医疗卫生体制改革之机遇，加强医院管理，改善诊疗环境，优化就诊流程，强化医疗质量和水平，不断拓展业务范围，充分发挥中医药特色优势。

为充分发挥中医药在医改中的优势作用，切实缓解看病难、看病贵等问题，医院根据国家有关精神，制定了一系列中医药优惠政策：一是向群众大力宣传中医药文化理念，引导民众崇尚中医、相信中医、选择中医，促进医务人员热爱中医、使用中医、发展中医；二是搞好中医药的继承与创新，组织中医药人员认真学习四部（内经、伤寒、金匱、温病）1经典著作，并认真组织考试，近年中医人员考试合格率为100%；三是鼓励中医人员运用中医药技术和手段治疗疾病，硬性规定中医门诊处方量不得低于60%，中医治疗大于85%，中药销售额不低于药品销售额的35%，住院部中医处方量不低于40%，中药治疗不低于70%，销售额不低于药品销售额的25%；四是门诊、住院病人平均费用及住院天数稳步下降，中医药“简、便、验、廉”的特色优势得到充分体现，社会群众对医院的认可度明显提高。

以发挥中医药特色为核心，不断规范我院专科专病中医骨伤科、针灸科和中医脾胃病，为进一步推动其发展采取了如下措施：一是加强中医知识的培训。二是制定中医诊疗规范。三是完善中医病历的书写，规定所有专业技术人员必须书写中医病历，并由专人负责审核病历。四是骨伤科疾病必须采取两种以上的中医特色疗法促其恢复，并制定严格的奖惩制度。通过以上措施，使骨伤科疾病的治疗形成以中药、西药、中医特色疗法、现代康复医学相结合的完整的一套治疗体系。

我院加大临床医师中医适宜技术培训力度，坚持每周中医适宜技术培训讲座1次，上半年共开展18余次，参加培训人次400人次，使我院全体医生及护士均能熟练掌握常用适宜技术操作及使用，为广大群众提供健康、保健等知识宣传。为进一步加强我院中医药服务能力建设，启动中医药适宜技术推广项目工作，筛选适宜项目，严格目标考核，大力组织推广，以进一步提高卫技人员运用中医药适宜技术防病治病能力，不断推进中医药服务工作。安排中医专业技术骨干，筛选出10项简便、易学、有效、实用的中医药适宜推广技术，在临床中积极推广使用。随着中医药项目的深入开展，医院的中医特色更加凸现，中医药临床技术得到推广和普及。我院内科、外科等病区都设立了中医综合治疗室，开展针灸、推拿、熏蒸、蜡疗、火罐、刮痧等中医治疗项目20余种，极大的方便了患者治疗，缩短住院天数，减轻了患者经济负担。

对各科护士长及护士进行中医理论、中医技能的培训，在工作中开展辨证施护，并充分运用功能位摆放、刮痧、针灸、艾灸、拔罐等中医特色疗法。

医院是社会主义精神文明建设的窗口，与人民群众的生命健康息息相关，我院不断推动医院文化建设。在病房走廊等处张贴中医药宣传知识，介绍名老中医、专科特色等，开设通俗易懂、形象直观、科学实用的中医药科普教育专栏，介绍中医药的基本知识、诊治原理，普及中医药防病治病知识，切实把中医哲学思想渗透到医院文化建设中来。

我院制定了《庆城县岐伯中医医院中医药师承教育工作实施方案》，及时开展“西医学习中医”培训工作□20xx年上半年我院共开展“西医学中医、中医学经典”活动10次，中医适宜技术培训班18期，分别培训120、400人次。

3继续开展中医师承教育活动，今年我院共有6名师承老师，15名学员，每周坚持跟师3天以上，师承教育工作正在扎实推进。

一是医院成立了中医药“治未病”工作领导小组和中医“治未病”技术指导小组，制定了中医“治未病”工作的制度及职责。二是开展了“治未病”诊疗项目20余项，主要为：药物帖敷疗法、针挑疗法、推拿疗法、按摩疗法、刮痧疗法、热敷疗法、冷敷疗法、梳头疗法、雾化吸入疗法、药物熏洗疗法、药酒疗法、药茶疗法、点穴疗法、手穴疗法、耳穴疗法等。三是加强对“治未病”工作情况的评估，进一步完善各项工作机制，总结经验、完善制度，保障“治未病”各项工作顺利开展。

以上是我院20xx年上半年开展中医药工作的基本情况，虽然取得了一定的成绩，但仍任重而道远，恳切期望上级部门进一步加大投入，扶持我院中医药事业的发展。