

最新药品工作人员的工作总结(优质7篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

药品工作人员的工作总结篇一

今年上半年共销售11227336盒，比去年同期销售的140085盒增加87251盒，为同期的1.62倍；其中xx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。

xx年1-6月新市场销售116000盒，老市场115736盒。

上半年的主要完成的重点：

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9xxxx以上□xx年全年计划销售7xxxx盒，力争10xxxx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。

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

建议：公司必须进行市场的投入，对上海实行单独的操作模式，实行底薪加提成的薪金制度，作为公司的长线投资市场。

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。

市场要求：

必须保证有100xxxx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

要求开发：石家庄唐山秦皇岛、邢台保定等xxxx地区

7、河南

要求开发1xxxx地区中的1xxxx地区

8、湖北

要求下半年继续召开会议，进行农村推广

9、湖南

进行协助招商。

10、广东

11、广西：要求开发otc市场，

14、安徽

15、福建：报纸招聘

16、江西：报纸招聘

17、山东：确定唯一的总代理，总负责制度，进行必要的市场协助划分。

18、四川

19、贵州

20、云南：协助招聘

21、陕西：报纸招聘

22、新疆

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otc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。

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xxxx以上，给予xxxx的奖励。

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。

所有销售都是为公司服务，所有员工都是企业的资源，销售活动是为企业发展服务。无论销售公司的什么产品，都是属于公司。而全部的网络、人员本身就是公司的资源，应该充分利用此资源，进行整体营销售及管理。

成都既然已经成立了营销售中心，应该将整个业务转移到成都，所有合同的管理、合同的审查、货款的催收、商业档案收集及管理、发货的确定等等，乐山只能作为特殊合同的审批、和后勤保障工作。

没有哪个企业销售中心根本不知道详细的发货情况、销售情况、回款情况的，这无论对市场的信息反馈还是市场控制都不利，营销中心对市场的决策主要信息来源为各种销售数据，如果失去这些数据，营销中心失去意义。

因此，具体要求为：

1、成都的智能：

负责全部的销售工作，乐山应该将全部的信息反馈直接转交到成都，成都进行必要的信息处理，而不是出现许多乐山事先进行处理、处理不下来后再让成都处理的局面，让业务员失去对企业的信任度。

2、乐山的智能：

提供每天的销售信息，发货、回款信息，应该严格管理，对重大合同实现审批。只能作为后勤保障和问题的最终决断处理。

三、具体的要与安排：

1、召开一次全国地区经理会议，规定统一的市场运做模式，加强业务员对企业的信心，提高对企业的凝聚能力。

2、要求对市场进行细分、进行招商、招聘，费用有公司采取用药品冲抵的方法，减少公司现金的支出。

3、继续加大对市场的保护，要求统一销售价格。加大对市场的支持力度。

4、加强对合同和商业的管理。

附件：

1、分销商的合同管理

2、招商的利弊管理-----会议培训

3□xx年上半年销售情况及下半年工作销售指标

药品工作人员的工作总结篇二

20__年，是我从事会计工作的第一年。这一年来，本人在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，由一名初涉会计行业，没有任何经验的新人，转变为煤炭销售会计的行家里手，个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到很大提高，圆满地完成了领导赋予的各项工作任务，并取得了一定的工作成绩，现将本人一年以来的工作、学习情况汇报。

一、主要工作情况

1、加强业务学习，提高工作能力

我是一名没有任何经验的会计人员，我深知销售会计是一项专业性相当强的工作，在煤炭销售这么重要的岗位担任会计人员，我感到肩头的担子是沉重的，压力是极大的。有压力才有动力，每当工作中遇到棘手的问题，我都虚心向身边的

同事请教，直到弄懂弄通为止。

同时，为了能熟练应用___系统，我还利用业余时间自学了《__系统操作指南之一(之二)》、《__财务与会计》等书籍，提高了自己的业务水平，丰富了自己的营销理论知识，为更好地做好煤炭销售工作打下了坚实的基础。在__年1月份，我刚接触___系统时，每办理一笔业务需要2分钟以上，而现在办理一笔业务只需要不到1分钟，通过自己业务水平的提高，真正为客户带来了方便，受到了领导与客户的一致好评。在20__年__月份，举办的全面质量管理考试中，顺利通过，并取得了优异成绩。

2、勤奋敬业，热情服务

在销售会计工作中，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。面对公司煤炭销量大、品种多、结算复杂的情况，严格按照《地销煤统一销售管理办法》、《__股份有限公司煤质运销部地销煤财务管理办法》的规定，从煤炭销售收入做原始凭证到审核、装订，记账凭证的填列，以及增值税发票的开具等等，都坚持实事求是的原则，每项工作都一丝不苟，做到了账清、账实、账表相符、账簿整齐。遵守财务保密制度，对未公开的煤炭价格、财务数据严格保密，决不泄漏。积极协调与计财部、银行、税务等部门的各项工作、各种关系。

3、工作敢于创新，提高工作效率

本人积极配合本班组人员、科领导探索煤炭销售的新思路、新方法。不断规范财务工作程序，简化各种手续。例如：以前开具增值税发票时，一个订单一开，本人和同事积极探索新的工作方法，按厂家、品种将发票合开，然后再打好明细附在上方，既节省了发票的使用张数，又提高了工作效率而且方便了查找。

二、存在的不足

20__繁忙的一年，自己所取得的成绩，除了自己努力工作外，更主要的是领导的指导和同志们帮助的结果，但这些成绩离上级的要求还有较大的差距，还存在许多不足。

一是学习的深度和广度还需要加强；

二是遇到困难强调客观原因较多，没有充分发挥主观能动性。上述不足，自己决心在今后的工作中将认真加以改正。

药品工作人员的工作总结篇三

首先我十分感谢几位领导对我们工作的支持与帮忙。

新旧交替的这一段，是一年的尾声、还是新一年的序曲是结束，还是开始这不重要。重要的是：旧的一年，我经历了那么多，失去过、遗憾过；收获过、充实过……而对于新的一年，我的心中仍然有梦。梦若在，期望就在。

今年离我们已去，在过去的一年里我个人的工作做的并不是很好，可能是我还不够努力。也没有太多的经验，但我掌握出一点小小的技巧。在坐的各位就应都比我有经验，期望你们也都不要保留了。利用这天的机会大家都畅所欲言吧。其实做我们医药代表这行并不是说需要很多销售经验，但只要掌握了一些技巧我想离我们成功上量的难度并不是很大，但是也是与我们所在区域环境不一样的，但这些技巧是都就应是我们每个人能够的，做销售首先就是做人很重要，但是在做产品的时候我们首先就应对我们所的产品做为深入的了解，在就是我们所说的技巧，我们务必做到五勤，五快，至于五勤了就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤；脑勤了就是我们要多想问题想想这天该去做什么，明天该去做什么比如我们每一天在睡觉之前想想我明天上午要到那里去，该去做什么，下午该到什么地方，该做什么还有这天我有什么事情没有办

完，需不要要给客户打个电话，但在给客户打电话我们一般就应在八点之前打过去，不要太晚了影响别人的休息。其实给打电话也并不代表我们的事情就能够办好了，医生也是人啊，他们并不是那么可怕的，那怕你一句小小的问候也许他心理会感觉很好。

第二腿勤了就是我们想到了要去做什么，只要去做不管你成功与否，但自己做了心理也就塌实了，在有没有事情要去的时候或者在自己比较空的时候多到医院去转转，其实和他们聊天也是很有趣的呀，其实不必须是有事情了就去找他们，没事了就不管了这样是不行的，说白了有事没事我们都应去关心下他们。之所以这样做也就是多多少少也会感动他们的，让他们觉得你是个勤劳的人。

第三眼勤，就是要多观察周围的事情，了解他们的一些需要做的事情，比如到办公室看见他们很忙，办公桌上又很乱看看他们科室能有什么我们是举手之劳的事情。不防大家都把他放在心理下次去了就能够做做。我举个例子，像我在做业务的时候到一家医院里是很热的夏天我以前每次去都会给他们带一个西瓜什么的水果之类的之后时间长了，他们说小陶你下次来不要这么客气了，但我在看见他们吃西瓜的时候啊就要到处找刀，以前我每次也就只明白吃，反正我拿来了你们弄好了我就吃点，我想我每次都买西瓜为什么不给他们带把刀去了，之后我去就帮他们带去，其实也不是很贵的东西，但他给我带了什么从此以后我就成了他们那里的常客了，也不用每次买吃的了，自己到还有的吃。一举两得啊。虽然只是小事情但对他们来说却是件大事啊！，第四嘴勤就是想到了看到了，就要说最后就要做，人吗总喜欢听好听的话，你多说几句也没什么，但他心理感觉舒服啊，在那里我又要罗嗦了，比如我们经常到外地去了，就买买当地的特产带回去给重要的客户，那至于怎样说我想我不说大家也都明白了。

记的我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，哪怕一瓶饮料我都要带去的，因为那采购啊很喜欢这些小东

西了，我基本上是一个星期去一次，但每次了那个主任在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但最后还是收上了。前几天我又去，想来想去不明白买什么东西了，听一个朋友说__有一家买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了两箱过去，那主任也在我就进去了他看见我又拿东西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我接过来来说主任这是我一点的心意我到__去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去尝尝，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打电话，或者你给我打电话来。

这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和 he 沟通了，上次从__回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作！在就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱也许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有百分之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。最后了五快了也就是前面的五勤了，想了就要去做，成功了我们再接再厉，失败了并不可怕，我记得我看了一个成功人士的一句话：坚强，用心的力量来为自己打气；人的一生不可能是一帆风顺的，所以打从你有自我意识的那一刻开始，你就要有一个明确的认识，那就是人的一辈子必定有风有浪，绝对不可能日日是好日，年年是好年，所以当我们在遇到挫折时，不要觉得惊讶和沮丧，反而就应试为当然，然后冷静的看待它解决它。

虽然在过去的一年里我工作上没有取得很大成功，但这就是我总结了出一些技巧，也是我在领导的带领下所学习到的。在新的一年里，我想利用我目前所掌握的一点技巧，期望在各位领导支持下，和各位同仁的帮忙下，我给自己指定了一个计划，在完成目前我们主大产品__的销量同时来开发出一

些新的产品，目前我做的医院有可弗的有可由的我会持续必须的销量，尽量再提高点销量，在所属于我所做的医院里没有开发出来的，我会尽量尽快的开发，在就是新品种的开发，具体的计划我会像我的直属上司领导汇报的。

期望在新的一年里领导的支持下让我们更上一层楼，为了个人，为了公司我们一齐努力吧，各位奋战在医药一线的同任朋友们，不要为了目前所面临的困难所感到茫然失措，相信自己的努力，创造出一个辉煌的明天，这天小才露尖尖角，明天定是荷花香气飞满。

药品工作人员的工作总结篇四

回顾上半年来的工作，成绩是显著的。在总结经验和肯定成绩的同时，我们应该清醒地看到当前食品药品监管工作任务繁重而艰巨，我们的工作与自治区局的要求，特别是与地区各族群众日益增长的食品药品安全需求，还存在一定差距。在药品、医疗器械经营中存在的违法违规问题和经营不规范问题依然存在，市场整顿和规范的力度要加强；农村药品“两网”建设亟待进一步提高运行质量；监管队伍建设需进一步加强，执法人员综合素质还需提高，执法行为需要进一步规范；执法责任制和责任追究制还需进一步落实，全系统需加快建立责权明确、行为规范、监管有效，保障有力的行政执法体制。要积极开展执法评议考核和案卷评审活动，不断提高文明执法、公正执法水平。

下半年工作打算

下半年，全地区食品药品监管工作面临的任务还很艰巨，我们要紧紧围绕区局党组提出的“二二三四”工作思路，统一思想，提高认识，树立和实践科学监管理念，扎扎实实的开展好以下七项工作。

深入开展整顿和规范药品市场秩序专项行动，认真贯彻《国

务院办公厅关于进一步加强药品安全监管工作的通知》精神，按照自治区局的统一部署，在地委、行署的正确领导下，积极开拓进取，狠抓落实，确保各项整治任务的圆满完成。

加强药品生产环节的监管，强化源头治理。进一步加强药品生产企业、医疗机构制剂室的监管力度，特别要加强对民族药配制的监督检查，提高配制单位的质量意识和自律意识。加强药品生产原辅料购进、质量检验、生产工艺等全过程质量监管，积极协助区局推进医用氧认证工作的顺利开展。加强对麻醉药品、精神药品、医疗用毒性药品和放射性药品等特殊药品和药品包装、标签和说明书的监管力度。

加强药品、医疗器械流通环节的监管。继续做好药品经营企业的gsp认证跟踪检查。加强gsp认证检查员的培训，强化检查员对标准的理解和现场检查操作能力。从严查处非法经营药品和出租柜台、出借许可证等违法违规行为。加强对违法广告的监测和分析，建立和完善与广告发布新闻媒体协作机制，坚持广告监测关口前移，变事后监测为事前监督。加强药品监督抽验工作，努力提高药品监督抽验的针对性和靶向性。

完善药品、医疗器械使用环节的监管。大力推进医疗机构药房规范化建设，确保年内第三批规范药房(柜)建设目标的落实；进一步规范医疗机构药品购进、储存、使用行为，加大医疗机构制剂、小诊所一次性使用无菌注射器等药品、医疗器械的抽验及药房药柜的检查力度，严防假劣药品流入医疗机构，确保患者使用药品安全；加强药品、医疗器械不良事件和药物滥用监测力度，建立不良事件报告机制、预警机制和应急处理工作程序，增强应急管理能力和处置能力；做好医疗机构植入类医疗器械的监督检查，严厉打击使用无注册证书产品的行为。

继续推进农村药品“两网”建设。下半年，我们要继续努力探索“两网”建设的新思路，将“两网”建设与新型农村合

作医疗试点工作和“万村千乡市场工程”有机结合，力促农村药品监督网络、供应网络协调发展。进一步加强协管员、信息员的培训，使之在农村药品监督网络中的作用充分发挥；鼓励药品批发企业面向农村配送药品、零售连锁企业向农村延伸网点，保证农牧民用上质优价廉的药品。加强农村医疗机构药房规范化建设。力争取得卫生行政部门的支持，把符合条件的农村药品零售网点购药纳入“新农合”报销范围；大力组织开展安全用药知识和药事法规进农村、进牧区宣传活动，力争农牧民群众的安全用药意识和自我保护能力有较大提高。

(二) 认真履行好食品安全监管工作职责

食品安全作为一项庞大的社会系统工程，范围广、涉及监督部门多，监管难度很大。我们要继续按照“全国统一领导、地方政府负责、部门协调指导、各方联合行动”的方针，切实采取有力措施，努力在提高综合监管水平和执法效能方面取得实效，把食品安全监管工作职责真正落实到位。

一是继续发挥好政府的“抓手”作用。我们要按照自治区局和地委、行署要求，发挥好政府的“抓手”作用，做到工作不替代、不越位、不缺位，切实调动和发挥食品安全监管相关部门的积极性，形成政府牵头、部门配合、齐抓共管、综合治理的工作机制，把食品安全综合监管工作做好、做扎实。

二是推进食品放心工程建设。下半年，我们要按照《自治区开展食品放心工程实施意见》的要求，认真落实自治区食品安全工作目标责任制，建立健全各项制度，进一步加强食品安全信息体系、重大食品安全事故监测、报告及应急救援机制和食品安全监管“三网”建设，切实把“食品安全放心工程”的各项工作做好、做扎实，迎接上级政府的食品安全工作考核。

三是认真组织做好食品安全专项整治工作。围绕重点品种、

重点环节、重点区域和重点部位四方面，集中开展综合治理和监察工作。同时，对小作坊、小型食品加工企业进行全面清理和规范，加强对农村餐饮安全的分类指导和宣传教育，减少群发性食品安全事故的发生，努力消除食品安全隐患，确保地区食品安全不出问题。

四是大力组织开展食品安全宣传教育活动。按照《自治区食品安全宣传五年规划》要求，充分发挥媒体作用，把食品、药品安全知识与药事法规宣传教育紧密结合，着重抓好食品、药品安全信息网络化建设和集中宣传教育活动，在地区政府网络中建立食品、药品安全信息平台。同时，继续做好食品安全知识进社区、进超市、进校园和深入农牧区集中宣传教育活动，努力营造人人“关注食品安全、共建和谐社会”的良好氛围。

(三) 继续推进依法行政，努力提高依法监管水平

推进依法行政，提高监管水平关键是要抓好《依法行政实施纲要》的贯彻执行，确保行政审批、执法办案公正透明。一是加强对行政审批权力的监督和制约。制订审批药品、医疗器械经营企业许可工作规范，严格执行程序和时限，提高行政审批的效率。二是组织在全系统实施行政执法责任制和责任追究制，坚决制止在行政执法中的“不作为”和“乱作为”。建立健全重大行政决策集体讨论制度、听证制度，建立行政处罚案件内部审核制度，切实发挥行政监督的作用；三是认真组织做好行政执法案卷评议和考核工作，及时发现和纠正行政执法中存在的问题，努力提高查办案件的结案率、履行率和准确率；四是加大系统“五五”普法依法治理工作力度。认真执行《哈密地区食品药品监管系统20xx年普法依法治理工作计划》，深入开展法制宣传和依法治理工作，营造良好的法治环境。

(四) 继续搞好班子建设，带好队伍，适应新时期、新任务、新要求

搞好班子建设是做好各项工作的关键。一是在提高领导班子的领导水平和决策能力上下功夫。党组班子要抓好自身建设，特别是要全面加强思想作风、学风、工作作风、领导作风和生活作风五个方面建设，并且按照讲话中倡导的八个方面良好风气的要求，加强自身道德修养，严格廉洁自律，努力增强班子的凝聚力、亲合力、执行力，发挥好核心领导作用。二是在提高队伍建设上下功夫。要通过组织全系统人员学政治理论、法律法规、食品药品专业知识和现代科技管理知识，提高监管队伍的整体素质，加强对干部队伍的严格要求、严格教育、严格管理和严格监督，履行好党和人民赋予的监管职责。三是在加强廉政纪律、预防职务犯罪上下功夫。局党组把抓好队伍党风廉政建设摆在重要的议事日程，切实做到教育经常化、制度规范化、措施具体化、督查严格化。加大对权力集中的敏感岗位干部交流力度，建立结构合理、配置科学、程序严密、监督有效的权力运行机制。四是在干部选拔使用上下功夫。坚持正确的用人导向和德才兼备的标准，把那些精心谋事、潜心干事、专心做事、勤奋敬业的好干部选拔到科级领导岗位上来；逐步推行中层干部竞争上岗，真正使干部有用武之地，从而有效推动基层食品药品监管工作。

(五)继续抓好党风廉政建设和反腐败工作

下半年，我们要全面贯彻落实中纪委七次全会和自治区纪委二次全会提出的总体要求和主要任务，理清思路，突出重点，完善制度，加大力度，不断推进食品药品监管系统反腐倡廉工作，努力取得党风廉政建设和反腐败工作的新成效。我们要着重做好以下几方面工作：一是认真学习中纪委七次全会、自治区纪委二次全会和自治区食品药品监管暨党风廉政建设和反腐败工作会议会议精神，把学习贯彻胡在中纪委七次全会上的讲话和吴官正同志的工作报告、自治区纪委二次全会和自治区食品药品监管暨党风廉政建设和反腐败工作会议会议精神作为20xx年党风廉政第一教育，认真学习，深刻领会，明确任务，明确要求，进一步增强使命感和紧迫感。二是组织抓好第九个党风廉政教育月活动。深入开展党纪政纪教育、社会主义荣辱观教育、

党的光荣传统和优良作风教育，着力开展好示范教育与警示教育，不断增强系统干部职工廉洁自律的自我约束能力。三是深入开展治理不正当交易行为专项工作。按照自治区局部署要求，继续深入开展治理不正当交易行为专项工作，建立健全长效机制。建立企业诚信守法提醒警示、激励机制和药械市场退出机制。四是建立完善制度。主要建立完善包括：任职廉政谈话、戒勉谈话和函询等制度，进一步完善干部民主评议和年终考核制度。

(六) 努力抓好精神文明创建工作，全面提升系统整体形象

下半年，局党组继续把创建自治区级文明单位纳入党组工作的重要议事日程，按照《自治区食品药品监管系统创建文明行业规划》要求，积极充实创建内容、拓展创建领域，探索创建方法、总结创建经验，努力完成自治区文明单位创建工作。

(七) 继续抓好系统作风建设年工作，全面推进各项工作

认真贯彻胡提出的加强5个方面作风建设和倡导的八个方面的好风气精神，坚持在系统干部中提倡雷厉风行、令行禁止的工作作风，反对作风漂浮，有令不行、有禁不止，提倡讲实话、办实事、出实效，反对说空话，谋人不谋事，工作推诿扯皮，提倡敢为人先，争创一流的作风，继续抓好系统作风建设年工作，使各级班子和干部队伍的向心力、凝聚力、战斗力进一步增强，努力提高监管能力和水平。

药品工作人员的工作总结篇五

1. 这一年来的销售状况和体会；
2. 个人销售中发现的问题；
3. 来年的目标和计划。

当然，最好还要有对公司未来发展的意见和建议。无论你是基层业务员还是销售管理人员，要站到公司的角度去看问题，那么你的考核和评价才会比较高。

1. 用事实和数据说话，客观总结；切忌空话大话，夸夸其谈；
2. 既有成绩也有问题，问题要分析其根本原因；
3. 目标和计划要分解落实，要有具体可行的方法。
4. 提出意见要结合建议，不要一味抱怨和找茬，目的是改善。

销售数据分析。运用科学、准确数据说话，做到有理有据，简洁、真实、有效，体现“运用科学数据，把握市场机遇”的能力。

1) 区域总体数据分析：作为大区经理应该通过这个数据分析，体现你的“大区”全局思维与管理（有与竞争品牌销售对比数据）。

2) 管辖省级数据分析：具体到每个省、地市数据分析，能够反映你了解掌握各区域，市场的市场与销售情况（有与竞争品牌销售对比数据）。

3) 品牌、品类数据分析：通过品牌、品类数据分析，能够反映你了解掌握各品牌、品类销售比例、市场占有率、投入与产出比等。

4) 终端销售数据分析：运用零售市场数据说话，能够反映你了解掌握各终端销售与经营情况（有与竞争品牌销售对比数据）。

只有真正结合自己的实际情况和具体业绩，才能写出好的年终总结。为自己的工作加分！

药品工作人员的工作总结篇六

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！！！！

药品工作人员的工作总结篇七

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，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。xx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。xx医药公司主要做卫生站，卫生院和诊所这一块。xx的发展模式正是我们发展的有力对象，符合我们的发展，在xx我的冲剂买的很好（xxxx等），每个月能销售五六百盒，客户要货量也大。xx市场竞争激烈，对于这块市场难以置信。xxxx和xxxx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。

xx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xx千的销量，在xxxx作试点的效果大。xx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。

xx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xx的每个乡镇都跑透，好好把xx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xx的一致口号：今天我是带着美好的憧憬“为开发xx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[][][]xx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！！！！