

医药会议工作总结汇报(优质6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

医药会议工作总结汇报篇一

由于药品具有的特殊性质，从正规企业购进符合国家标准的药品尤为重要。对于首次发生业务的企业要索取对方生产（或经营）许可证、营业执照、认证证书，进行核对。认真核对营业执照与许可证的企业名称、企业地址、法人、企业负责人的姓名。重点查看药品生产（或经营）许可证的生产（或经营）范围，以防止对方超范围经营。对于上门推销的业务人员，除上审核上述证件外，还需审核该业务人员的法人委托书，查看委托书期限，委托范围、委托地点，并与身份证核对，以确定业务人员身份。必要时到河北省食品药品监督管理局网上查看该业务有没有备案。另对供货企业的发票、随货同行、常用印章的样式索取进行备案，以便验收员验收药品时进行核对。收集齐上述资料，填写首营企业审批表交质量负责人审批。对于持续供货企业，也要随时与供货公司进行沟通，确保该业务人员在职在岗。

何才能确认客户是否是合法企业，同样需要对对方的药品经营许可证、GSP证书、营业执照进行核对。核对方法同供货方相同。医疗机构只核对医疗机构执业许可证。每日对销售记录进行查看，杜绝超范围销售的情况发生。

1. 药品注册批件

2. 药品补充申请批件

3. 质量标准

4. 省检报告

5. 药盒、标签、说明书. 对于收集好的药品质量档案要进行审核。

核对药品名称，查看药品注册批件、药盒、说明书是否一致，以注册批件和国家药品标准上的名称为准。查看注册批件有效期。查看剂型、规格、质量标准、批件文号、生产企业、生产地址，与说明书逐一进行核对，以注册批件为准，如有不致之外，再与药品补充申请批件进行核对。审核药盒、标签、说明书的格式，必须符合《国家食品药品监督管理局24号令》。在首营品种的质量档案中，需收集每次到货的药检报告。

供货商档案共有2135家，其中生产企业447家，经营公司1296家，客户共4267家，批发企业1616家，医疗机构992家，零售企业1659家。药品质量档案共1927份，首营品种1211份，一般品种716份。对于档案完全实行微机化管理，每一份档案在微机上都有对应的位置，可以很快速找到每一份档案。

在做质管员这四年中，我主要精力放在上述这四项工作中，通过这两年的实践和学习，我积累了许多宝贵的经验。开阔了视野，提高了各方面的能力。以实际的工作经验与自己所学理论结合，从而更大的提高自己的理论水平。稍有不足之处：这两年的工作重心，侧重与上述四项工作，导致对质管的其它方面的工作负出的精力不够。这就是我以后要加强改进的不足之处。找出更合适的工作方法，在不影响重点项目的前提下，力求兼顾其它。这就是我这四年来的工作总结，请领导批评指正。

医药会议工作总结汇报篇二

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。在坐的各位应该都比我有经验多，希望你们也都不要保留了。利用今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，不过也是与我们所在区域环境不一样的，但这些技巧是都应该是我们每个人可以的，做销售首先就是做人很重要，不过在在产品的时候我们首先应该对我们所的产品做为深入的了解，在就是我们所说的技巧，我们必须做到五勤，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今天该去做什么，明天该去做什么？比如我们每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？还有今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应该在八点之前打过去，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可以办好了，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，其实不一定是有什么事了就去找他们，没事了就不管了这样是不行的，说白了有事没事我们都应该去关心下他们。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可以做做。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后来时间长了，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，以前我每次也就只知道吃，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，后来我去就帮他们带去，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，在这里我又要罗嗦了，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，那至于怎么说我想我不说大家也都知道了。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，想来想去不知道买什么东西了，听一个朋友说宁波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台州去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去赏赏，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，上次从萧山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！

再就是手勤，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，反而应该试为当然，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，希望在各位领导支持下，和各位同仁的帮助下，我给自己指定了一个计划，在完成目前我们主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保持一定的销量，尽可能的再提高点销量，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。

医药会议工作总结汇报篇三

这是我毕业之后的第一份工作，作为一个新人，刚加入公司时，我对公司的运作模式和 workflows 都很生疏，多亏了领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内熟悉了文员和销售的工作内容还有公司各个部门的职能所在。也让我很快完成了从学生到职员转变。短短的一个月让我对工作有了新的认识和体会。我的一言一行都代表着公司，与客户交流要有进攻性，要随和，接听和转接电话要态度和蔼，处理办公楼的日常事务要认真仔细，对待同事要虚心真诚??点点滴滴都让我在工作中学习，在学习中进步，受益匪浅。

加入到这个大集体，才真正体会了“勤奋，专业，自信，活力，创新”这十个字的内涵，这是医药所有工作者的精髓，我想也是激励每个员工前进的动力，我从领导和同事的敬业中感受到了这种文化，在这样好的工作氛围中，我也以这十个字为准则来要求自己，以积极乐观的工作态度投入到工作中，踏踏实实地做好本职工作，及时发现工作中的不足，及时的和部门沟通，争取把工作做好，做一个合格，称职的员工。这也一直是今后工作努力的目标和方向。

一个月的工作也让我产生了危机意识，客户说的很多药品我都不了解，单靠我现在掌握的知识和对公司的了解在与客户沟通起来还是很有阻碍的，我想以后的工作中也要不断给自己充电，努力熟悉和改善自己，拓宽自己的知识，减少工作中的空白和失误。初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。当然通过一个月和客户的交流我也发现了自身存在的很多问题，主要有以下几点：1、与客户交流时缺乏进攻性 2、应变能力还不够 3、对药品的熟悉度还要大大加强 发现问题就要解决问题，在剩下的一个月的试用期里我会努力改善自己，每天继续熟悉药品，加强和客户交流，每次交流完都自我检讨一下。然后期待着正式加入兴沈。

我想兴沈需要的是全能的人才，所以在未来的日子里我会努力学习更多的东西，磨练自己，努力成为一个优秀的销售人员，做到即使老板不在也能独立解决自己遇到的问题，在新的学习中不断的总结经验，用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，发挥自己的潜力为公司的建设与发展贡献自己的力量！

当然说得再漂亮也没用，行动和效果才是最有说服力的，我会努力！

医药会议工作总结汇报篇四

（一）科室设置及人员配备、诊疗情况

- 1、中医科门诊：中医医师2人，中医药剂师1人。
- 2、进一步完善了中医门诊工作。

（二）中药房建设

加强了中药房工作，完善了各项规章制度，把好药品质量关，提高中药调剂水平，设立并进一步规范了中药及成药库房。常用中药饮片品种达300种以上，并根据需求，不断扩大中药品种。

（三）人员培训

- 1、西医医务人员中医药知识与技能培训2次，培训工作纳入年度继续医学教育范围予以考核。
- 2、派出多名中医药人员参加了学习中医的试点和到上级医院进修学习，不断提高了中医药理论及临床技能。
- 3、开展了中医特色治疗和康复。

（一）中医内科

从事中医内科及中医内儿科诊疗工作的医生具有20余年的诊疗经验，擅长内科肝胆疾病、呼吸系统疾病、内分泌系统疾病以及儿科急性病（如麻疹、水痘、流行性腮腺炎）等疾病的辨证施治、预防。

（二）中医针灸理疗

拥有半自动牵引床、电疗治疗仪、微波治疗仪、电针治疗仪、艾灸仪、温灸罐等器械共10余台件。能诊治腰椎间盘突出、脑血栓后遗症、急慢性腰肌劳损、肩周炎、颈椎病、坐骨神经痛、乳腺增生、类风湿性关节炎、慢性鼻炎等疾病，治愈显效率达80%以上。

（一）我院对中医药工高度重视，成立了中医药工作领导小组。

（二）在中药饮片的管理工作方面，科学拟定购药计划、严格从正规渠道购入中药饮片、在药品入库时严把质量关、加强库存中药饮片的管理，确保向患者销售合格的、无霉变、质量上乘的中药饮片，保障用药安全。

我院的中医药工作的经验与体会是：在继承祖国传统医学精髓的同时，结合自身实际，不断利用有限的卫生资源进行创新，使得我院中医药工作在不断探索中取得进步。

（一）中医药工作硬件设施薄弱，财政投入力度不足，在规划项目中未把中医药硬件设施建设纳入长期规划。

（二）中医药类人才匮乏、从事中医药工作人员不能及时补员。学历层次过低，未及时补充中医类、中西医结合类高学历专业技术人才。

（一）不断加大中医药硬件设施建设力度。积极争取支持，增加资金投入，引进设备，选派业务骨干到上级中医院进修。使中医科成为我院又一特色科室、新的业务收入增长点。

（二）加强对高层次中医药专业技术人才的引进力度，及时补充新鲜血液。积极争取区人民政府、区卫生局及区劳动人事部门的支持，补充中医专科人才。彻底扭转我院中医药专业技术人员学历层次过低的局面。

医药会议工作总结汇报篇五

时间一晃而过，转眼间，来到这里已近两个月。我有幸来到公司x办事处工作，在这短暂的两个月中，在公司领导的亲切关怀和指导下，在同事们热情的帮助下我很快地熟悉了工作环境，适应了新的工作岗位。

医药代表是一个充满竞争的行业，也是一个很能锻炼人的行业，还是一个充满挑战的行业！这是我进入这个行业的初衷。刚开始工作的时候，我充满了信心，相信自己一定可以把这份工作做好！随着工作进行，我的一些问题被一点一点的暴露出来，虽然有点灰心，但谢主任一件一件的指出来，在开会的时候提出来，大家一起解决！让我受益良多，所以我非常感激谢主任和同事们！是他们让我不再迷茫，同时教会了我很多东西！

比如说：我在第一次拜医生的时候，一进门就会说：“老师，您好，我是利可君的小李，这是我的名片。”然后双手给医生送上名片，医生就会说：“我以前怎么没见过你啊！”我说：“我是新来的，刚接手咱们医院，以后还请您多多关照！”有些医生就会考我一些产品知识，其中因为紧张说的比较差！就这样反复的拜医生，不断的纠正错误，我的进步以可见的速度向前！在这里，我觉得我们办事处谢主任很有水平，为了让我提高，在开会的时候提出演练拜医生，然后讲解其中不合理的部分，对我有着很强的促进作用。还有产品知识演讲，每次我都能从中得到新的启发，对一些不熟悉的地方，加强了记忆！

3、任劳任怨，积极配合领导，完成领导交代的工作，做到今日事今日毕杜绝拖泥带水，加强思考，及时总结工作得失，改正错误端正态度。

希望在以后领导的支持下让我们更上一层楼，为了办事处，当然也是为了我们自己，让我们一起努力，不要被困难所阻

挡，相信我们自己的努力，相信在领导的带领下我们会创造出一个灿烂的明天。

医药会议工作总结汇报篇六

1、现时药价不断下降、下调，没有多在利润，空间越来越小、客户难以操作。

3、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足工课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，必竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

随着中国医药市场的大力整顿逐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，报价xx元，xxxx报价xx元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大。