

医药公司员工培训计划 医药公司销售工作计划(汇总9篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

医药公司员工培训计划 医药公司销售工作计划篇一

在工作计划要达成的目标部分，关键是要清晰的定义目标，表现形式就是清楚的定义目标对应的指标，并设置量化的指标目标值。

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xxx和xxx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xxx和xxx地区，可以说xxx和xxx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□xxx既然把xxx□xxx□xxx□xxx□xxx五个大的销售区域交到我的手上也可以看出xxx和xxx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□xxxx

xxx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xxx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□xxxx

xxx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量的做药个人，这些小客户其实能给我们创造相当大的利润。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□xxxx

xxx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xxx□还有就是xxxx方面。还有就是当地的商业公司一定要看紧，看牢。

4□xxx

xxxx地区，一直不是很了解，但是从侧面了解到xxx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□xxx

属于xxx区域，此区域有一些品种要及其的注意，因为是属于xxx的品种，但是我会尽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：

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。

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xxxx研究客户心里，共同努力克服，为自己开创一片新的天空，为公司做出自己的贡献。

医药公司员工培训计划 医药公司销售工作计划篇二

20x*年，我们将医药销售市场打开新的思路，在保证医药品安全合格的基础上，罗列出以下销售计划和目标。

20x*年医药销售工作计划销售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。

医药公司员工培训计划 医药公司销售工作计划篇三

2011年是“十二五”规划的开局年，为继续保持我县中医药事业发展的良好势态，为“十二五”中医药工作实现跨越式发展奠定基础，现根据省、市主管部门的相关文件要求，特制定2011年中医药。

按照国家中医药管理局和省中医药管理局的统一部署，继续深入开展中医院管理年活动，加强督导，按照市局要求，县中医院在年底争取12000平方米的门诊综合楼竣工的同时，要严格按照中医管理年相关文件要求进行安排布置，保质保量地迎检验收。期间，卫生局将不定期组织人员督导县中医院中医管理年工作2-3次，并以此为契机把中医药管理工作幅射到基层卫生机构。

积极探索建立有利于公立中医医院发挥中医药特色优势的管理体制、运行机制和分类补偿机制。关注公立中医医院改革试点工作进展情况，适时组织相关人员参观学习。

着力推进乡镇卫生院和社区卫生服务中心中医科、中药房标准化建设，继续加强村卫生室中医药工作，继续提高中医药在各级医疗机构使用率。大力推广应用中医药自然疗法和适宜技术，实施分层分类推广，提高推广效果。

县中医院、县医院、大别山中药学校要积极申报省、市级相关中医重点专科专病建设项目工作。其它有条件的乡镇卫生院也要重视并积极申报有特色影响的中医专病建设工作，以县中医院为龙头，组织专家对基层上报材料认真审查，并进行现场评估，县中医院要积极稳步开展有关临床路径管理工作。

贯彻《中医医院中医护理工作指南》，在各级医疗机构试开展“中医优质护理服务示范工程”工作。县中医院按照市局要求应开展不少于2个病区的中医优质护理示范工程。

协助省市主管部门开展“十二五”中医临床学术和技术带头人选拔培养工作。协助开展师承和确有专长人员考核考试工作，协助落实农村具有一技之长人员纳入乡镇医生管理工作。协助开展中医住院医师规范化培训。

贯彻3部委《关于切实加强综合医院中医药工作的意见》，县医院要按照《综合医院中医临床科室建设标准》进一步加强人才队伍、基础设施和规章制度建设，进一步完善中医科、中药房、中医科病房建设，将此项工作按市局要求纳入综合性医院考评体系中。

医药公司员工培训计划 医药公司销售工作计划篇四

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__年的工作中首先要改进的。

20xx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相结合。

1□xxx

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□xxx

xx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量的做药个人，这些小客户其实能给我们创造相当大的利润。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□xxx

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□xxx

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□xxx

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。
- 2、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。
- 3、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形企业形象。
- 4、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。
- 5、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。

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，为公司做出自己的贡献。

医药公司员工培训计划 医药公司销售工作计划篇五

每日必做：

1. 细化一次当天的工作

5. 整理一次所需的资料礼品等

6. 确定一次拜访医生的路线，准确掌握拜访科室医生每日排班表

9. 同坐医生沟通交流了解一次用药的情况，对不了解我们产品的医生，在闲暇时耐心专业的介绍产品成份，用途，功效，以及用量比较好的医生对此产品好的评价。

遇到同类的产品介绍其不同点，更好体现出本产品优势

14. 请一个医生吃饭或喝茶聊天

15. 了解一个医生的性格爱好及家人情况

16. 了解一个医生的社会关系

19. 夜访一次值班医生以增进感情

20. 熟记一个医生或名字

21. 认真填写一次工作日志

23. 遇到节假日或天气变化以短信形式或电话问候。

24经常看看报纸或新闻杂志，能广泛的与兴趣爱好不同的医生更好的交流。

拜访一位目标医生看能否约好外出活动一次

8. 汇报一次工作并提出需要解决的问题。

27. 休息前，找出当天工作中的不足，计划一下明天的工作，以利于改进。

每周必做：

1. 参加一次科室学习推广会。
2. 做一次重点医生的家访。
3. 请一个目标医生户外活动一次。
4. 交一个医生或做朋友。
5. 收集一次疗效显著的病例。
6. 根据可客户的爱好、学习一门知识。
7. 与一名优秀同事做一次请教沟通。
8. 与经理或主管谈心一次。
9. 与一名新同事沟通交流一次。
10. 浏览一次公司的网页，了解公司的最新动态。
11. 总结一次本周工作中的不足。
12. 协助主管开一次科会。
13. 参加一次找差距式的周例会。
14. 查找一次本周不足，制定纠错措施。
15. 参加一次案例轮讲轮训课。
16. 核销一次本周的费用。
17. 认真制定下周工作计划及维护计划。

18. 给医生或发一次祝福周末愉快的短信。

19. 积极主动清理一次集体和个人卫生。

每月必做：

1. 统计一次当月的销量。

2. 兑一次费(不带金销售的不在次列)

3. 排一次当月医生的用量，并重点维护。

4. 把同类品种做一次比较，找出差距。

5. 系统分析一次客户资料及竞争对手。

6. 制定一次针对性对策。

7. 开发一位目标医生。

8. 交一位医生做朋友。

9. 参加一次市场部每月例会。

10. 根据业务排名找一次不足。

11. 请教一次排名上升业务员的工作经验。

12. 参加或讲一次业务培训课，并做好记录。

13. 申请一次下月的维护费。

14. 细化一次经理下达考核目标任务。

15. 参加一次市场部娱乐活动，放松自己。

16. 交一位医药销售方面人士做朋友。

17. 认真做一次下月的工作计划。

每季度必做：

1. 总结一次本季度的工作，找出不足。

2. 汇总一次医院的季度销量。

3. 评述一次本季度中的每月销量。

4. 收集一次专家的学术论文并上报公司。

5. 和主管、内勤分析研究一次业务工作计划。

6. 参加市场部全体员工聚餐联欢一次。

8. 汇总一次的档案，上报省区。

9. 认真做一次下季度工作计划。

10. 细化一次下季度工作、销售目标。

11. 确立一次目标医生的销售排行，并重点维护。

12. 调整心态，善用阳光思维，永不言败。每半年必做：

1. 汇总一次半年销量与计划任务做比较。

2. 参加一次半年工作总结会。

3. 参加一次批评与自我批评活动。

4. 参加一次下级评价上级的活动。

5. 申请一次重点主任到公司参观旅游。
6. 参加一次业务技能比赛。
7. 参加一次半年工作考核。
8. 修正一次客户档案及资料并上报。
9. 参加一次市场部集体旅游活动。
10. 细化一次经理制定下半年工作计划。
11. 对公司的制度、文化等提一次意见和建议。
12. 回家探亲一次。

每年必做：

1. 做一次全年自我工作总结并上报。
2. 制定下一年度工作计划。
3. 收集医生有价值的临床资料并上报。
4. 请教其他市场部同事的工作经验，取长补短。
5. 找出自己工作中的不足，并改进。
6. 慰问一次vip
7. 参加一次业务培训。
8. 参加一次全国销售会议。

9. 参加一次年终总结会。
10. 参加一次公司举行的文艺活动。
11. 参加一次内部的评比活动。
12. 回家探亲，并给予亲朋好友新年的问候。

医药公司员工培训计划 医药公司销售工作计划篇六

在工作计划要达成的目标部分，关键是要清晰的定义目标，表现形式就是清楚的定义目标对应的指标，并设置量化的指标目标值。下面是小编给大家整理的医药公司销售工作计划，欢迎大家查阅，希望大家喜欢！

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20__年__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。

20__年__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矗。

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。

20__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。

目前市场分析：

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。

_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

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

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

要求开发：石家庄唐山秦皇岛、邢台保定等9个地区

7、河南

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，

12、浙江

13、江苏

市场大、扣率低、进店费用高，必须进行必要的支持和让利，可以送其他药品的办法(销售顾问工作计划书)

14、安徽

15、福建

报纸招聘

16、江西

报纸招聘

17、山东

确定的总代理，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

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。

三、市场支持

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。

一、目标明确

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。

二、分工仔细

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。

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。

一、目前的医药市场情况

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。

二、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。这些都是我要在的工作中首先要改进的。

，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。为我们公司的发展打下了坚实的基础。

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。

一、目前的医药市场情况

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。

二、__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__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__年的工作中首先要改进的。

__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。为我们公司的发展打下了坚实的基础。

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。

四、各地区的综合情况

1□__

__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__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量的做药个人，这些小客户其实能给我们创造相当大的利润。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□___

___地区距离沈阳较近，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___，还有就是___方面。还有就是当地的商业公司一定要看紧，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□___

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：

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。

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，共同努力克服，为自己开创一片新的天空，为公司做出自己的贡献。

医药公司员工培训计划 医药公司销售工作计划篇七

作为一名财务人员要具备良好的人际交往能力，财务工作在日益激烈的经济社会中显得日趋重要。你是否在找正准备撰写“医药公司财务工作计划”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

1、在年前筹集支付各建筑施工单位的工程款资金，保证公司顺利渡过年关。

2、与销售部密切配合，加速回笼售房资金。

3、配合__部、物业公司做好__的全面营运工作。

4、组织好__商铺销售的土地增值税筹划和清算工作。

5、财务部将尝试以项目为周期编制__项目预算，如有可能，希望能请到_老师来我们公司进行咨询和指导。通过推行项目预算加强成本管控力度。

6、不断修正工作流程和完善内部控制。提高财务部对各类经济业务的监督力度财务部年终个人工作总结及小结财务部年终个人工作总结及小结。

7、加强财务部合同管理。

8、加强财务部员工素质建设和业务培训。争取在__年打造出一支高素质、骨干成员稳定、职业化的财务团队。

如果说____年是财务部痛苦转型的一年，那么20__年将是财务部昂首迈进的一年，财务部全体员工将继续艰苦奋斗、努力拼搏，以更成熟的管理水平和更饱满的工作热情迎接20__年。最后祝愿我们的企业、我们的团队在20__年实现企业的宏伟战略目标。

一、参加财务人员继续教育

每年财务人员都要参加财政局组织的财务人员继续教育，但是__年11月底，继续教育教材全变，由于国家财务部最新发布公告：__年财务上将有的变动，实行《新会计准则》

《新科目》《新规范制度》，可以说财务部__年的工作将一切围绕这次改革展开工作，由唯重要的是这次改革对企业财务人员提出了更高的要求。首先参加财务人员继续教育，了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。参加继续教育后，汇报学习情况报告。

二、加强规范现金管理，做好日常核算

- 1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。
- 2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。
- 3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为公司提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初前报交总经理留存，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。
- 4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。
- 5、完成领导临时交办的其他工作。

三、个人见意措施要求

财务管理科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。总之在新的一年里，我会借改革契机，继续加大现金管理力度，提高自身业务操作能力，充分发挥财务的职能作用，积极完成全年的各项工作计划，以限度地报务于公司。为我公司的稳健发展而做出更大的贡献。

一是加强学习

提高自己的业务素质和综合能力。随着社会的不断发展，会计的概念越来越抽象，它不再局限于某个学科，在税务、计算机应用、公司法、企业管理等诸多领域都有所涉及，企业的财务管理对财会人员的素质提出了越来越高的要求，在新的一年里，我将进一步加大学习的力度，提高自己财务业务水

平，特别要结合企业行业发展及自己的岗位工作需求，加强相关业务方面的学习，使自己的财务业务能力不断提高，以适应工作的需求，特别要积极参加公司组织的各项业务培训，还要参加一些重要的会计培训部门组织的专家培训，使自己的财务业务水平更上一个新的台阶。

二是更加认真负责的做好自己的本职工作

在自己的工作岗位上，对各项财务资金的管理都要严格把关，不能有半点疏忽和大意，银行划款复核（资金划转、新股申购、债券买卖、基金申购、回购、定期及通知存款资金划转）前台交易系统复核（资金增减、债券兑息兑付、定期存款确认、定期存款到期确认）中央国债系统复核（债券买卖、债券回购、收款付款确认□dvp交易资金划转），要加强一些账目、帐务处理的研究和分析，确保财务管理的规范和高效。

三是做好一些重大项目的投资核算

重大经营项目事关企业今后的发展，资金安全性与项目投资的可行性以及企业发展的后续性息息相关，特别是__年两个债权项目的投资核算、付息等工作，要保证时间性和规范性。我将大力加强与托管银行的沟通和协调，不断探索和总结合作和业务联系的新方法和途径，保证各方合作程序和业务往来的顺畅。在华发项目上，除要做一些资金管理的基础工作以外，还在__年召开受益人大会以后，时行资金建帐，并做好ta系统的操作工作，保障业务系统的正常运作。

四是加强会计档案的管理工作

我们虽然在__年对会计档案管理工作进行了规范严格的整理，在__年，我将在__年的基础上，严格按照国家一级档案管理的要求进一步完善和规范，要保证目录、各项帐本的存放等都高度的一致性，特别是一些重要帐户和原始凭证等业务帐本都要严格备案登记存查。

五是加强与公司各部门的沟通协作

通过沟通和交流，才能达到业务的统一性和规范性，实现合作紧密，工作有序，防止发生推诿扯皮等现象。造成工作的延迟和业务的疏漏。

六是加强应急管理的研究和分析

资金管理难免会出现一些意想不到的突发事件，这对于财务管理来说是一个大忌，甚至会影响到企业整个资金链的管理，所以就加强应急管理的研究，积极出一些财务资金管理的应急预案，确保发生突发事件时能紧急启动应急预案，保障企业财务管理的正常进行。

七是一些建议

应抓好“节支”工作，采取具体措施，抓住关键环节，针对资金周转过程中的每个关键点和关键程序，建立相应的制度，严格控制各项支出，切实提高资金的使用效益。首先，要制定科学合理的定员、定额费用标准，将单位的各项财务收支活动全部纳入预算管理范围，提高预算的编制水平。财务预算的编制要体现在对重点工作的资金保障上，同时也要体现在对资金的节约上；其次，在预算执行中，要建立健全各项财务支出控制制度，并结合单位事业发展的实际情况，提出减少费用支出的各项措施，努力把各项费用支出控制在预算范围之内；第三，建立和完善资金使用的绩效考核制度，对各项财务支出事项要追踪问效，要充分发挥财务部门在建设节约型行业中的作用。第四，要大力压缩非生产性开支，促进全行业节约活动的开展，形成“节约光荣，浪费可耻”的行业氛围。

医药公司员工培训计划 医药公司销售工作计划篇八

公司办公室对2016年员工培训工作进行了详细安排，通过培训取得了一初步成效。现根据公司下半年的发展目标和员工需求，办公室重新调整并制定了9-12月份员工培训计划，培训内容围绕安全生产、执业药师考试技巧培训、新修订的人力资源管理制度、各岗位实操培训、政策法规等。通过培训，增强员工业务水平，降低工作失误率，提高综合素质，以满足公司的发展需要。

1、加强公司操作人员的岗位技能培训，不断提升操作人员的业务水平和实操技能，提升员工业务素质，巩固gsp成果。

2、加强考取执业药师人员的考前强化培训，为参加执业药师考试人员提供学习交流的平台。

3、树立全员安全重于泰山的意识。

4、让员工了解掌握医药行业相关法律法规，保证药品安全。

5、学习人力资源管理制度，增强制度的约束能力。

1、坚持按需施教、务求实效的原则。根据公司改革与发展的需要和员工多样化培训需求，分层次、分类别地开展内容丰富、形式灵活的培训，增强教育培训的针对性和实效性，确保培训质量。

2、坚持自主培训为主，外邀培训为辅的原则。整合培训资源，建立健全以公司为主要培训地，立足自主培训搞好基础培训和常规培训，通过外邀做好相关专业培训。

3、坚持培训人员、培训内容、培训时间三落实原则。办公室做好提前通知授课人员准备授课笔记，以及培训人员的通知、签到及员工培训档案的建立等工作。

1. 由办公室下发每月培训计划同时，对下月培训工作做整体安排，各部门应积极配合与支持。
2. 各子公司根据实际开展如岗位职责、操作规程、安全操作规程、岗位工作流程和工艺技能专业知识等培训，由各相关负责人负责实施。
3. 安全生产作为年底重点培训内容，将邀请消防人员进行授课及现场演练，加强安全生产的知识学习及防护措施。
4. 各职能部门(采购部、财务部、营销部、仓储部、信息部、研发部、质管部、办公室)专业知识与专业技能的培训由各部门负责人组织进行。
5. 公司各部门的临时培训需求，应提前向综合办公室说明。

1. 内部培训的实施

由办公室根据公司培训计划负责具体组织实施，包括培训教材的选择、培训讲师的选择、培训场地和设备的准备等。培训时要填写《员工培训签到表》。

2. 外邀培训的实施

根据工作需要，按照领导的安排，外派培训的员工应认真对待、虚心学习，填写《培训预算及执行情况表》，各种费用按实际支出报销，不得报加班费。

1. 采取集中培训与分散培训的方式，除按公司安排的培训外，各子公司(包括各部门)每周安排不少于两次的培训。
2. 坚持理论与实践相结合，坚持现场指导与实际操作相结合，坚持帮带与自学相结合。

1. 培训后，公司必须对培训的讲师、培训的组织、总体效果

等做出评估。

2. 1个小时以上的培训(包括外训)，受训者学习结束后应写出《培训心得总结》，经部门负责人审阅后交办公室存入个人培训档案。

3. 参加短训班，受训员工学习结束后，应将受训所学的内容，对公司内部其他相关员工进行培训，以扩大培训效果。

4. 办公室对当年的培训工作进行总的评价，并写出评估报告。在进行年度评估时，应将年内每一次评估的结果作为依据。

5. 对无故不参加培训的人员处以每人60元的罚款，作为授课人员的课时费(每小时100元)。

1.公司培训方案模板-培训方案

2.项目培训方案模板-培训方案

3.物业公司员工培训方案-员工培训方案

4.小公司员工培训方案-员工培训方案

5.销售培训方案模板-销售培训方案

6.项目培训方案模板-培训方案范文

7.软件培训方案模板-软件培训方案

8.企业员工培训方案模板-培训方案

医药公司员工培训计划 医药公司销售工作计划篇九

医药公司培训总结。

田科长在培训上指出，为贯彻国务院《麻醉药品和精神药品管理条例》，要进一步严格加强麻精药品的管理，确保合理使用的安全性，在满足临床应用的同时防止被盗和流入非法渠道事件的发生。田科长作了题为《麻精药品临床应用原则》和《处方管理办法》的授课，从医疗机构麻醉药品、精神药品管理和规范化疼痛治疗及麻精药品临床应用等内容进行深入浅出的讲解。对精麻药品的开具，剂量，极量进行详细的讲解。

药剂科董红莉主任介绍了《医疗机构麻精药品管理条例》及规定、采购与储存、麻精药品处方的开具、麻精药品处方的调剂、使用管理及限量、特殊药品的调剂保管，麻精药品的安全与监督管理和医院当前处方管理中存在的主要问题等业务管理知识。最后，药剂科龚佳静副主任根据《麻醉药品和精神药品管理条例》结合我院麻醉药品和精神药品管理条例制度，对麻醉、精神药品的概念，麻精药品目录，麻精药品的储存等内容进行了详细的梳理并每一条进行逐一讲解。

讲座后，培训班对所有参加培训的医、药师进行考核考试，合格率达100%。对考核合格的医生授予麻醉药品和第一类精神药品处方医师权，药师调剂权。通过培训与考核，有力地提高了我院医药人员对《处方管理办法》、《麻醉药品和精神药品管理条例》等相关知识的掌握水平，进一步规范了我院麻醉药品和精神药品管理和使用。