

食品药品监督管理局工作总结(实用7篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

食品药品监督管理局工作总结篇一

一、如何提高自己的专业知识。专业知识才是最真的东西，最过硬的资本，有了它你可以很自信的去销售无论对什么样的顾客，因为你知道你知道的东西他们不知道，只有你才可以给他们答案，很羡慕那些资深的药师，俗话说的好：师傅领进门，修行在个人。我珍惜每一次公司安排的培训，在培训中认真的听讲记笔记回去积极的复习，还有就是多看多听，孔子说的好三人行必有我师焉，所以当其它门店需要人帮忙时我都会积极主动的去帮忙，为的就是从不同的人那里学到更多自己不懂的不知道的知识，取其精华去其糟粕，不断的来完善自己，让自己的专业知识更上一层楼。

二、对销售技巧的认识。我们每天都希望本店的营业额有个更高更好的飞跃，怎么样才能达到目的地呢，我个人认为专业知识，语言技巧，真诚微笑这些都决定着营业额。销售人员有了很强的专业知识，再有语言上的表达又是让你无可挑剔然后面带着微笑真诚的关心你的病情，我想任何人都不会拒绝真心关心自己的人，将心比心，人生病的时候是其最软弱的时候，你一句真诚的问候一句真心的嘱咐和叮咛会让他对你有了信任有了依赖，这时你就可以用你所学到的知识去帮助他人为他人服务，解决了顾客的问题同时也达到了自己的需求，岂不快哉！

三、严守公司的规章制度，以员工的标准要求自己。实习期间，我严格遵守公司的一切工作管理制度，自觉以老员工规

范严格要求约束自己，虚心求教，利用可利用的时间来熟悉药品的成分功效以及禁忌症还有其陈列的位置，在工作中积极主动帮店长及药师做一些力所能及的事情，一方面减轻了店长及药师的工作量更重要的是给了自己一个可以锻炼的机会，让自己可以独立的去分析判断解决事情，不仅开阔了视野扩大了知识面也提高了实际操作应变能力。

四、对人际关系的理解。都说大学是进入社会的一个过度期，然而我却认为实习期才真正的是进入社会的一个过度期。大学里的感情其实还是很单纯的，没有那些明争暗斗没有利益上的冲突，而社会就截然不同了，为了一点点的利益原本关系很好的朋友顿然就成了敌人，恶言相向，刚刚从校园出来的自己很是困惑，想不明白为什么会变成这样呢？值得吗？现在的我似乎理解了一些，这就是社会，这就是现实。以前的我们一直沉迷在自己梦幻般的国度里，没有真正的去了解自己生活的这个社会，现在的我从自己的天地里慢慢地走了出来不会再天真的只活在自己的世界里无视其他的存在。对一些自己接受不了改变不了的事情自己只有接受不再抱怨，对那些自己不欣赏不认同的人，在工作上合作生活上疏远，对那些和自己思想相左的人就是任何话语都是无用的。凡事做到自己心中有数就好了，也许是因为自己还很年轻还很幼稚还很天真有时在冲动的情况下还是会做错事情，也许正是这样自己得到了丰富的经验，才懂得如何完美的处理事情，随着时间的流逝自己在慢慢地成长着，也成熟了许多，人生就是这样，只有经历的多懂得的才会更多，人际关系的处理是一门很难学的课程，也许我学一辈子也不会学明白，要活到老学到老的。总之在恒泰我经历了许多也学到了许多，绝不止以上几点，在这里我就不一一详诉了，有些东西只可意会不可言传的，在有些感情面前这些语言就微乎其微了，我真的很幸运遇到了很多好的人，真的很感谢他们，此时的感谢是如此的渺小，最真诚的祝福给他们，是他们教会了我很多东西，教我怎么看待问题分析问题解决问题，这些都会成为我实习期最值得回忆的，我想有些事情会一直的影响着我，更会激励我更好的走下去，同时也会让我更坚强的面对人生

道路上更多的荆棘的。

而对于新的一年，我的心中仍然有梦。梦若在，希望就在。

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，在有没有事情要去做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。

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xx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，我接过来我说主任这是我一点的心意我到xx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xx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。

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，在完成目前我们主大产品xx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。

希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，为了公司我们一起努力吧，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，今天小才露尖尖角，明天定是荷花香气飞满。

食品药品监督管理局工作总结篇二

一、以药品质量为第一，保障人们安全用药，监督gsp的执行，时刻考虑公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。

二、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁的作用。

三、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在并发挥其特长，做到量才适用，增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

五、以身作则，作为一个店长，要做好员工的表率，不断向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司的整体利益出发，比如公司对这个药品在这个地方的调价幅度要求，不能低于药品的最低市场价格，作为员工就不能因为关系或是因为顾客的砍价就低于这个标准对外销售药品，无视公司的整体利益。

六、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，

做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。我们零售药店可以根据自身的实际情况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。要很好的比价采购药品，我们不但在进货方面要货比三家，还要在销售药品上，货比三家，比质量、信誉、比价格。

七、处理好各部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们药店。

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

一、加强学习，不断提高思想业务素质。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发

展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

二、求实创新，认真开展药品招商工作。

招商工作是招商部的首要任务工作[]20xx年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

四、加强反思，及时总结工作得失。

- 1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结20xx年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

20xx年，对于药品行业来，是一个生死存亡年份，国家的药品政策越来越明朗，监管越来越严厉，在这一年里，看见了无数的同行倒了下去，不得不改做其它行业。而我公司的业务不但没有下滑停止不前，反而还有了较大弧度的上升，深感公司领导决策的正确和公司转换的快速。

虽然20xx年我们已度过了危险的转型期，走在了同行业的前面，不过，在20xx年的销售过程中，已反映出了我们的许多不足之处。首先，市场占有率太低，虽然增长率较高，但基准太低，销售绝对值不大，虽然比当地的一般企业强，但比起当地的大企业来讲，还相差太低。

第一，客户布局不够完善，只有少数市场有货，或者客户的质量太差，不能培养成忠诚大客户，市场空白还比较多，需要进一步的完善。第二，部份销售人员不能较好的推销产品，销售技巧和能力都还有待提高，来年需要不断加强学习和培

训。第三，产品的规范和完善，目前的药品市场，虽然还有一些混乱，但其趋势已明确，必须越来越正规，例：公司听筒的销售量占了全年销售总额的60%，由此可见公司所出的产品，必须按照药品法规的要求来完善。今年，有好多市场对于欠完善的产品已经不能正常销售了。

为此已造成了较大量的退货，给公司带来了大量的不必要损失。第四，公司产品质量有待提高，例，枇杷膏漏液、袋装封口不到位及产品包装、包材的不及时都是影响销售量上升的因素之一。以上这些，都是需要我们所有员工在来年的工作中需要去完善和提高的。

明年的工作，我们不但要逐步解决在今年工作中发现的问题，更要保证产品质量的情况下降低成本，节约开支，增强产品竞争力，为公司实现利益最大化；力争20xx年销售增长率达到100%□ 20xx年，是一个机遇与挑战共存的年代，这一年，将会有更多的药品企业被淘汰，已会有更多的保健品企业因此而成长起来。相信在公司领导的正确带领下，在公司全体员工的共同奋斗下，到明年底，公司一定会有一个质的飞跃。愿公司随着20xx年的到来，飞速前进！

食品药品监督管理局工作总结篇三

在各位领导的正确指导下，我公司20xx年的工作达到了各项指标，现在就各项工作做一个总结。

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。

2、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，我公司做深刻的检讨，经常参加各种医药会议，学习一些医药知识，在投标报价时做足各种工课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。

3、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，毕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，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格（一品两规），所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

- 1、当地的市场需求决定产品的总体销量。
- 2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了积极性。
- 3、公司中标品种不是该客户的销售专长。

由于以上情况，我公司选择了新的销售方式，选择好的产品做全国总代理，及销售各种常用药品。

我公司作为威海人生所生产的新复方大青叶片的全国总代理，不断开拓新的销售市场。其次，我公司所销售的大黄碳酸氢钠片、碳酸氢钠片、藿香正气水、小柴胡颗粒、复方瓜子金颗粒、速效救心丸、急支糖浆等产品，也不断开拓新的销售领域。

在新的一年里，我公司本着“求实、求真、做大、做强”的理念，确立公司新的发展目标，采用现代营销方式，强化市场导向，力推终端操作，与各家生产企业建立良好的合作关

系，与新老客户不断接洽，互惠互利，实现双赢。

作为一个医药销售人员，并不是一个孤立的个体，只接受来自上级的指令然后机械化去执行，实际上面对不同的区域（片区）并在该片区管辖着几十人或者更多的医（药）师队伍，如何充分调动他们的积极性，如何合理分配资源（包括时间）是一件非常困难复杂而又非常重要的事情。可以说每一区域（片区）都是公司销售部的基本管理单元，只有它做得好了，整个公司才会更快地向前。鉴于此，片区（或区域）管理，就通过合理使用资源（销售时间、销售工具、促销费用、人力资源）来疏通药品流通领域的各个环节，使其通路畅通无阻，顺利消失于流通领域，增加片区内市场覆盖面积，提高销售业绩，降低销售费用。

（一）药品的流通渠道：

1、通常情况下的药品流通渠道为：

制药公司——经销商——医院、零售药店——患者
经销商

2、药品在医院内的流通过程：

经销商、制药厂——药库——小药房医师——患者

（二）药品流通渠道的疏通：

一个确有疗效，有一定市场的新药被经销商或医院接受，本来应是一件非常容易的事，但近两年来，由于新药开发猛增，使经销商或医院有了很大的选择空间，从而导致新药售出难的问题出现，而一种新药要被患者最终消费，必须首先保证渠道畅通。

1、经销商的疏通：

（1）富有吸引力的商业政策：

注意：

a□永远站在客户（经销商）的立场上来谈论一切。

b□充分阐述并仔细计算出给他带来不同寻常的利益。

c□沟通现在和未来的远大目标。

（2）良好的朋友、伙伴关系。

a□充分尊重对方，以诚动人，以心征服对方。

b□良好的沟通技巧和经常交流来维持密切关系。

c□正确应用利益驱动原则，处理好与公司及个人关系。

d□了解不同客户的需求。

（3）较强的自我开发市场能力。

a□详细介绍所辖片区（区域）销售力量，促销手段和活动。

b□概要介绍公司对全国市场促销和开发的策略。

c□详细了解公司产品疗效，主治及应用推广情况。

d□探讨双方共同开发所辖区域（片区）市场的方法。

具备上述三条，一个新药被经销商认可并接受应是一件十分容易的事。

2、医院药库（也称大药房）的疏通。

（1）新药进入医院库房：

a□详细收集医院资料（包括院长、药库管理委员会、药剂科主任、采购或计划员、产品相关科室主任、专家或重要医师、甚至管理该院的卫生局有关官员）

b□找出影响该院购药的关键人物，并对其作全面细致的调查和了解，尤其是他的特殊需求，特殊困难。

c□接触重要人物（可能是院长，药剂主任，相关科室主人任等）说服其作出决策。

（2）维持购药：新药进入药库尽管是成功重要的一步，但维持药物长久不间断，一定数额的保存量更是艰巨，长期而困难的工作，因此要保持频繁接触，加深双方了解，采取长远眼光处理双方合作中出的问题。

（1）加倍尊重他，满足心里需求。

（2）经常拜访，加深印象和了解。

（3）合理的交际费用。

较大型医院、药库（大药房）负责从医药经销处购进药品，妥善保管而小药房负责领取和分发药品，此处无疏通则不会把药品从药库里领出，当医师开发处方后，患者在小药房（门诊药房、住院部药房、专科药房）无药可取，而产品却在大药库房里“睡觉”，当然每月（或季）如开一次影响进药的重要人物的会议，采用宽松讨论方式，目的让其充分发表意见，提出改进方法，密切双方的关系。

a□针对性强，是对某位特定人物，特定问题，对双方和产品

的深入讨论和认识，以满足不同层次，不同期望的需要。

b□与对方面对面交谈，富有亲切感，气氛随和易于彼此建立长期密切合作的基础。

c□面对面拜访花费时间，费用很高，同时对自身素质和销售技巧要求甚高，因此单位时间内产生的效果差异极好。

d□产品介绍缺乏系统性。

(2) 临床大会、小会特点：

a□短时间内可以对多个医师传递信息，效率高，也能节省费用。

b□介绍产品完整系统，但深入度不够，更无法顾及特定医师的特定要求。

c□以演讲和讨论形式结合，会弥补深度不足。

d□无法建立密切的个人关系。

对重要医师通过频繁个人拜访，花费足够的费用。

对一般目标医师，采取科室小型座谈会，介绍公司和产品，影响和说服。

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□0xxxx/盒，平均销售价格在11□7xxxx□共货价格在3—3□6xxxx□相当于19—23扣，部分地区的零售价格在17□1xxxx/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。

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。

食品药品监督管理局工作总结篇四

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。

食品安全作为一项庞大的社会系统工程,范围广、涉及监管部门多,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》，深入开展法制宣传教育和依法治理工作，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。

食品药品监督管理局工作总结篇五

一、以药品质量第一，保障人们安全用药，监督gsp的执行，时刻思考公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。

二、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁的作用。

三、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的用心性，了解每一位员工的优点所在并发挥其特长，做到量才适用，增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的群众。

五、以身作则，作为一个店长，要做好员工的表率，不断向

员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司的整体利益出发，比如公司对这个药品在这个地方的调价幅度要求，不能低于药品的最低市场价格，作为员工就不能因为关系或是因为顾客的砍价就低于这个标准对外销售药品，无视公司的整体利益。

六、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到用心的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每一天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，用心主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的礼貌用语，使顾客满意的离开本店。我们零售药店能够根据自身的实际状况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。要很好的比价采购药品，我们不但在进货方面要货比三家，还要在销售药品上，货比三家，比质量、信誉、比价格。

七、处理好各部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以用心的态度去解决。

此刻，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮忙我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们药店。

- 1、加强日常管理，个性是抓好基础工作的管理；
- 2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

食品药品监督管理局工作总结篇六

时光如天上流星一闪即过，我希望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来x医药公司一个月了，回顾这段时间的工作，我作如下总结。

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品面对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司销售模式也有差别。必须由原来的被动工作转变为现在的主动开发客户等很多观念。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务；
- 2、努力完成销售管理中的各项要求；

- 3、负责严格执行产品的. 各项手续;
- 4、积极广泛市场信息并及时整理上报领导;
- 5、严格遵守公司的各项;
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;
- 7、完成领导交办的其它工作。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面在营销的模式上要积极思考并补充完善。

硫普罗宁注射液在x也只有一个客户，云贵高原地区虽然经济落后，但是市场潜力巨大，从整体上来看x市场较x市场相比开发的较好□x市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户，就3月份拿了二件货□x市场：头孢克肟咀嚼片xx有三个客户，硫普罗宁注射液分别在x泰亿□x康心□x民生、以及x地区都有客户。其中□x康心全年销量累积达到14件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看□x基本上属于空白市场。头孢克肟咀嚼片在x也基本是空白。

硫普罗宁占据x市场份额也不到三份之一。从两地的经济上、市场规范情况来看□x比x要有优势。从产品结构来看，头孢克肟咀嚼片走终端。（就两地的经状况而言在同类产品中属于高价位的产品）硫普罗宁注射液，盐酸倍他洛尔滴眼液只能做临床。（临床品种进医院都需中标，前期开发时间较长）。面临的局势也相当严峻的。

总之，未来要扩大市场，争取业绩翻番。

食品药品监督管理局工作总结篇七

一是创建责任体系得到落实。20xx年，我镇根据市县二级关于创建药品安全示范镇的工作要求，下发了镇[20xx]12号文件，制定了“****药品安全示范镇创建工作实施方案”，组建药品安全示范镇创建工作领导小组。制订了整套药品安全工作思路和工作计划，将药品安全创建工作纳入政府年终考核，并制定了镇重大药品安全事故应急预案、信息报送制度和安全警示制度。

二是涉药环节得到重视。加强源头药品配送的专项整治，加强违禁药品、违禁涉药器械的专项整治，加强涉药产品专项整治，并实行镇、工作站、村三级管理网络建设。由镇办公室、社区服务中心和工作站牵头，相关单位配合。对药品使用、生产过程进行整治；加强普通药品、限用药物的监管；开展药品产地环境污染执法检查，加大产地安全保护力度；加强“三品”监督管理，开展产品包装标识执法检查；严厉打击制售假冒伪劣药品的违法行为。

三是药品流通环节得到强化和完善。目前全镇药品经营单位卫生许可证、营业执照持证率基本已达100%。由镇社区服务中心牵头，相关单位配合，全面实施售药单位药品卫生监督量化分级管理制度，加强对农村、学校的卫生院、卫生室、卫生所、售药商店的药品卫生监督，对不符合卫生条件的单位严加整治。售药商店放心店覆盖全镇，实现了放心店远程监管系统全覆盖，放心店行政村覆盖率、统一配送率基本达到了100%。

四是日常检查工作得到加强。严格的日常检查确保了我镇的药品安全，在镇药安委检测中心组织的药品抽检中，我镇辖区内抽检的各类药品合格率为100%。

五是药品加工环节进一步得到巩固。由工商所牵头，相关单位配合。严厉打击制售假冒伪劣药品、使用非药品原料和回

收药品生产加工药品及滥用药品添加剂的违法行为；坚决取缔无卫生许可证、无营业执照、无药品生产许可证的非法生产加工企业，严肃查处获证企业生产不合格产品等违法行为；严格药品市场准入，组织开展强制检验和专项检查，强化药品生产加工企业使用添加剂备案制度。

一是抓好组织体系建设工作。为确保药品安全示范镇创建工作的顺利进行，****成立了由镇相关办公室负责人为成员的镇药品安全示范镇创建工作领导小组。领导小组下设办公室，主要负责药品安全示范镇创建工作的协调、督促工作；承担领导小组的日常工作，研究提出药品安全工作的实施意见，督查落实领导小组议定事项，开展调查研究，分析舆情，对外发布信息等。

二是抓好宣传培训工作。狠抓宣传培训，营造有利于创建工作开展、全覆盖的舆论氛围。利用广播、电视、小**信息，开设药品安全知识专栏进行宣传。12月份配合相关部门在茶圩里集镇开展药品安全咨询日活动、同时在创建期间开展药品安全知识讲座，拉横幅、贴宣传画报、发放宣传资料等活动。

三是抓好责任分解化落实工作。镇政府制订“****药品安全工作计划，药品安全工作制度”，明确了各责任主体和监管主体，明确工作目标、工作任务，将药品安全工作列入对村（社区）工作目标责任制考核，在创建工作中制订镇创建药品安全示范镇方案，落实人员、经费、办公场所，在相关部门的具体指导下，对照创建标准，认真抓好落实，确保各项工作任务全面完成。

四是抓好监督管理工作。在日常监管方面对制定的药品安全应急预案进行逐步完善，进一步增强事故的应急处理能力。同时在每月开展例行检查的基础上加强节日的药品安全检查和专项检查。在整治行动方面完善协调机制和联合行动机制，积极配合相关部门做好专项执法检查行动，配合公安、工商、

卫生、药监等部门，整治和规范了农村药品市场秩序，有力地打击了非法经营活动，确保了全镇无药品安全事故发生，确保公众用药安全。

五是抓好特色化创建工作。在药品流通环节中抓好药品市场规范管理。在药品消费环节做好药品卫生监督量化分级管理。在监管责任网方面，继续加强镇、村、群众三级监管网络体系建设，推行动态监管模式，做到放心店建设、放心店配送和药品配送率三个100%。群众监督网方面，“两站合一”监督工作日常运作正常，使监督站真正履行维权监督职能作用。在台帐资料方面做到统一资料目录、统一责任体系、统一管理档案、统一归档要求等“四统一”。

虽然我们镇药品安全示范创建工作取得了一点成效，但对照新形势、新情况，还需要我们进一步不断加大工作力度，不断完善运行机制、不断强化监管服务。我们将以本次创建活动为契机，进一步探索药品安全监管工作中的新方法、开拓新亮点，开创****药品安全工作新局面，把****的药品安全工作做得更好。