

# 最新医药个人年终工作总结(优秀6篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？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。

## 医药个人年终工作总结篇一

在三年多月的试用期中，我在领导和同事的帮助下学习到了很多销售方面的知识，并且对公司的销售流程有了一定的认识；对于自己的销售岗位的工作也有了一定的了解，下面是我这几个月的一点工作心得，不足之处希望领导指正，以便得以更好的学习和进步。

因为手头上有点客户资料，刚开始做销售的半个月时我是在办公室里打电话，因为在电话里客户不会和你说得很详细，但随之我却发现这样做达不到想要的效果，在电话里客户有时会很不耐烦，所以我的策略变了，主动上门，这也是做销售员必须要面对的。没有人指点我应该怎么做，出去跑的前期连客户的门都进不去，一次又一次的吃“门钉”之后，总结出了进各个客户门的方法，不要怕路远，不要怕门不好找，要有耐心，大门总有没有门卫的时间，老虎总有睡觉的时间，总有“热心人”会告诉你门在哪儿去找谁。客户那里去了一次，人家未必就会记得住你，所以要经常和客户照个面让他记做你。因为客户每天会见到很多的销售人员，所以一定要让客户记得住你。对此我感到非常高兴，因为我一去客户就知道我是谁。

首先要了解工作流程，对于不同品种的销售。初次面对这项工作时我觉得摸不到头脑，不知从哪入手，但是在领导的指导下这几个月里我对销售流程有了深入的认识，包括产品销

售、退货缺货处理及对账回笼。领导和同事还经常传授些经验给我，并且会带我一起去拜访一些客户及领导，回公司后仔细地分析讲解，这些都对我的工作起到了很大的帮助作用。

其次，就是专业知识的学习。作为一名销售人员专业知识的学习是不可欠缺的，如果对自己销售的产品性能、特点及应用情况都不了解，就无法好好的向客户介绍自己的产品，甚至在客户咨询时无法使客户更深入地了解产品而错失机会，所以在空闲时我就会学习公司产品的一些资料，以便做好销售工作。

经过这几个月的锻炼，我将目前的销售工作归纳为首先一定要勤奋踏实，对于已有我们公司产品的地方应当多去了解一下产品的销售情况，在了解情况的同时也就能顺便摸清一些项目信息，看看是否需要我们公司其他产品。对于周边没有和我们公司合作的门店就应当带足资料多去介绍我们的产品，使他们了解我们公司以达到以后合作的目的。

要做好销售光是勤奋还是远远不够的，另外还需要有良好的沟通技巧。作为一名销售人员除了签合同销售东西外，还要对账回笼，而这回笼一项就特别需要良好的沟通能力。眼下我最主要的努力方向就是改进自己的工作方法、深入学习公司产品知识，充分利用厂家资源将被动销售模式逐渐转化为主动地销售来提高销售水平。

过去的几个月里在领导和同事的帮助下我学习到了很多知识，对销售这个岗位的工作有了一定的体会和认识，我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到以后的工作和学习中，努力成为一名合格的销售人员。

1. 销售部经理试用期转正工作总结

2. 前台试用期转正工作总结

5. 推销员试用期工作总结
6. 营销代表试用期工作总结
7. 最新试用期转正工作总结汇总
8. 招商人员试用期转正工作总结(2)
9. 公司新职员试用期工作总结
10. 收银员转正工作总结

## 医药个人年终工作总结篇二

回顾20xxxx年的总体销售情况，摸着自己囊中羞涩，自感惭愧！这不是只有我主观原因，同时客观原因也导致整体销售上不去的一个因素，在此我总结了一些存在的问题。

### 一、目前的医药形势：

- 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、即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：某某元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。
- 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，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。

## 二、所负责相关省份的总体情况：

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xxxx元，xxxxxxx报价xxxx元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，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。

省内，我所负责的xxxx地区中标产品的销售情况也不尽人意，真正客户能操作的品种不多，分析主要原因有几点：

- 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（找不对人）。
- 4、货物发出去好几天，但没能及时到达医药代理的手里。让

客户急不可耐，这种情况应避免。

5、现在代理商年底结帐，顾不上新新货，而且年底不想压库底。

6、代理商需求减少，大部分找到适合的产品，已有好的渠道。

7、有需求的代理商不能及时找到，代理商对产品更加谨慎。

我觉得在明年，应该有针对性的到当地医药公司进行详细走访，了解客户的需求，制订计划，分品种给某些有销售专长的客户操作，不能像今年一样，配送公司点了一大堆，但真正能做的品种没几个，而且这样也不会导致不同配送商之间争产品的冲突。

在此，提出对明年的销售建议：

1、应避免服务不周到，例如：找到客房只把货发出去了，业务跟踪了，但是产品宣传需要公司给录制一些音像品，这样更有利于宣传。

2、避免发货不及时的问题，通常先打款的拖着，货到付款的就紧着发。

3、价格并不统一，应该有省、市、县的梯度价。

4、哪个区分给了谁就应该让这个经理跟踪，不断了解市场，操作市场。

在销售方面，建议公司考虑在原有的营销基础上再大力度的加大网络营销模式，毕竟现在电脑的普及网络这个销售平台覆盖面越来越大，这是我们电话招商方式所不及的，现在的药商寻找药品经营不再是单独靠以前参加各地的药交会寻找产品了，（就这次成都会上所见到的已没有前几年多，现在

的人越来越少），加上经济危机，前景不太景气，而且现在的人渐渐转变了他们的想法，慢慢向网络靠拢，因为网络给他们带来方便，快捷，而且成本低。在网上代理医药的话，只要客户现正寻找某一类型的药品，都能在网上找到。因此锁定好的厂家，好的品牌比较准确。在通过电话的交流，成功率是显而易见的。现在是一个信息时代，网络也成为人们不可忽视的宣传平台，它有着丰富的代理商资料可供查询，对产品的市场开发及销售都有很大的帮助。

## 医药个人年终工作总结篇三

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。在座的各位应该都比我有经验多，希望你们也都不要保留了。利用今日的机会各位都畅所欲言吧。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，不过在做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日该去完成什么，明天该去完成什么/?比如我们每天在睡觉之前想想我明天上午要到那里去，该去完成什么，下午该到什么地方，该做什么?还有今日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或许他心理会感觉很好。

第二腿勤了就是我们想到了要去完成什么，只要去完成不管你成功与否，但自己做了心理也就塌实了，在有没有事情要去完成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乐趣的呀，其实不一定是有什么事情了去找他们，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各位也都知道了。（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！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，信息一毛钱或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，想了就要去完成，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保持一定的销量，尽量的再提高点销量，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。

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，今日小才露尖尖角，明天定是荷花香气飞满塘！

谢谢！

谢谢领导！

## 医药个人年终工作总结篇四

为贯彻落实基层中医药服务能力提升工程“十三五”行动计划，切实加强我院中医药服务能力和开展基层中医药服务工作。结合我院实际，找准定位，突出特色，以传承和发扬传统医学，积极吸收现代医学成果，以优质服务和中医特色为核心竞争力；充分发挥中医药优势，为人民群众提供更加优质的中医药服务。开展了中医药服务能力提升系列工作。现将工作的开展情况汇报如下：



## (一) 科室设置及人员配备、诊疗情况

- 1、中医馆:现中医医师(中级职称)2人,执业助理医师1人、中西医结合专业三支一扶人员1名,所有人员均达到本科学历。
- 2、进一步完善了中医馆门诊工作,现分设中医科、中医皮肤科、中医骨伤科(理疗科)、中药熏蒸室、中药房、中药煎药室等。
- 3、截止11月底中医馆(中医全科、理疗科、皮肤科)门诊就诊总人次5183,其中运用中医药技术治疗3110人次。

## (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规章制度。常用中药颗粒、饮片品种达300种以上,并根据需求,不断完善中药品种和数量;中药房调剂人员均具有专业资格。

## (三) 人员培训

- 1、组织全院西医医务人员参与中医药知识与技能培训1次,将培训工作纳入本年度继续医学教育范围予以考核。
- 2、我院及全部卫生室共计派出15名专业人员及参加了全县中医药适宜技术培训,不断提高了中医药理论及临床技能。
- 3、开展了中医药特色治疗(连续两年开展了“冬病夏治”)和康复理疗。

## (一) 中医内科

从事中医内科及中医全科诊疗工作的医生具有10年的诊疗经验,擅长内科心脑血管疾病、消化系统疾病等疾病的辩证施治、预防。为此,我院中医科获得安徽省卫健委首批授予的“特色

专科”。

## (二) 中医针灸理疗

拥有全自动牵引床、tDP治疗仪、中药熏蒸治疗床、干扰电治疗仪、电针等器械共10余台件。能熟练诊治腰椎间盘突出、脑血栓后遗症、急慢性腰肌劳损、肩周炎、颈椎病、坐骨神经痛等疾病,治愈显效率达80%以上,中医药适宜技术综合运用率达95%以上。

(一) 中医药工作硬件设施薄弱,财政投入力度不足,在人才评价激励机制上未把基层中医药人员做实做细。

(二) 卫生院中医药类人才匮乏、从事中医药工作人员不能及时得到临床经验丰富和技术专长的中医专家和中药师带徒授业。

(三) 村卫生室中医药工作发展缓慢,缺乏指导,中医药专业人才匮乏,制约了农村中医药事业的发展。

(四) 中药颗粒、饮片未及时纳入门诊住院医保报销范畴;未实行中药零差率,加重人群就医成本。

(一) 我院要继续对中医药工保持高度重视,积极稳妥完善中医药工作领导小组。

(二) 继续采取了派送中医药专业技术人员省内外进行短期中西医结合专业培训,进一步提了我院中西医结合科目水平。

(三) 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。不断加强专业技术人员理论水平和技能操作。

(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,选派业务骨干到省内外中医院进修。使中医馆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。积极争取县人民政府、县卫健委及县劳动人事部门的支持,补充中医专科人才。有效扭转我院中医药专业技术人员学历层次较低的局面。完善人才奖励机制,对基层中医药人员予以在职务晋升、职称评定等方面优先考虑。

(三)建议上级主管部门研究制定将中药饮片、颗粒剂、复方制剂纳入门诊住院报销范围,并适当提高报销比例,积极执行中药零差率。

三河镇中心卫生院

20xx年12月20日

## 医药个人年终工作总结篇五

工作总结要善于抓亮点,写好工作总结的一个诀窍就是:你必须学会把每一件小事都总结得意味深长的本事。下面给大家分享了医药销售试用期共工作总结,欢迎借鉴!

在三年多月的试用期中,我在领导和同事的帮助下学习到了很多销售方面的知识,并且对公司的销售流程有了一定的认识;对于自己的销售岗位的工作也有了一定的了解,下面是我这几个月的点工作心得,不足之处希望领导指正,以便得以更好的学习和进步。

首先要了解工作流程,对于不同品种的销售。初次面对这项工作时我觉得摸不到头脑,不知从哪入手,但是在领导的指导下这几个月里我对销售流程有了深入的认识,包括产品销售、退货缺货处理及对账回笼。领导和同事还经常传授些经

验给我，并且会带我一起去拜访一些客户及领导，回公司后仔细地分析讲解，这些都对我的工作起到了很大的帮助作用。

其次，就是专业知识的学习。作为一名销售人员专业知识的学习是不可欠缺的，如果对自己销售的产品性能、特点及应用情况都不了解，就无法好好的向客户介绍自己的产品，甚至在客户咨询时无法使客户更深入地了解产品而错失机会，所以在空闲时我就会学习公司产品的一些资料，以便做好销售工作。

经过这几个月的锻炼，我将目前的销售工作归纳为首先一定要勤奋踏实，对于已有我们公司产品的地方应当多去了解一下产品的销售情况，在了解情况的同时也就能顺便摸清一些项目信息，看看是否需要我们公司其他产品。对于周边没有和我们公司合作的门店就应当带足资料多去介绍我们的产品，使他们了解我们公司以达到以后合作的目的。

要做好销售光是勤奋还是远远不够的，另外还需要有良好的沟通技巧。作为一名销售人员除了签合同销售东西外，还要对账回笼，而这回笼一项就特别需要良好的沟通能力。眼下我最主要的努力方向就是改进自己的工作方法、深入学习公司产品知识，充分利用厂家资源将被动销售模式逐渐转化为主动地销售来提高销售水平。

过去的几个月里在领导和同事的帮助下我学习到了很多知识，对销售这个岗位的工作有了一定的体会和认识，我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到以后的工作和学习中，努力成为一名合格的销售人员。

## 医药个人年终工作总结篇六

一年来，在县委、县政府及上级主管部门的指导和支持下，认真贯彻实施《中华人民共和国中医药条例》和《国务院关于扶持和促进中医药事业发展的若干意见》，以邓小平理论和

“三个代表”重要思想以及科学发展观为指导，坚持以病人为中心，加强医院中医文化内涵建设，强化中医特色专科建设，按照二级甲等中医院及医院管理年的标准和要求全面推进医院各项中医药工作，有效地促进了医院发展。现总结如下：

（一）指导思想：以“三个代表”重要思想为指导，贯彻落实科学发展观，坚持“一切以病人为中心”，继续加强中医药工作，建设好中医特色专科，努力培养优秀中医药人才队伍，克服困难，振奋精神，扎实工作，不断推进我院中医药工作再上新的台阶，开创医院中医工作新局面。

## （二）坚持以人为本，加强自身建设

1. 坚持以人为本，把社会效益放在首位。充分发挥中医药“简、便、验、廉”的优势，把工作重点放在社区和农村，做到“为民、利民、便民、亲民”，满足人民群众对中医药服务的需求。今年中医专病门诊达到5000余人次，到医院就诊人员85%接受了中医治疗，中医治疗率、中药使用率、治愈好转率、病床周转率、日平均医疗费用等各项技术质量指标都有明显好转，从而使我院的社会效益和经济效益得到了进一步提高。

2. 加强自身建设，增强发展后劲。一是按照二级甲等中医医院的`标准，积极实施“二甲”创建工作，并在今年一月，本院顺利通过了自治区中医医院分级管理评审委员会专家评审，获得自治区卫生厅批准，正式成为国家二级甲等中医医院；二是建立健全机构，做到职责落实、权责相符、责任到人、工作到位；三是建立和完善相应的工作制度，做到有章可循，促进科学发展；四是加强对乡镇卫生院联合协作，开展好中医药下乡和业务指导活动，逐步形成良性互动、共同繁荣的良好局面。

3. 发挥中医药人才相对集中的优势，注重培养和推广常规

的“简、便、验、廉”的中医药诊疗技术和方法，使其全面覆盖农村和社区群众。坚持培养和引进并重，重用和激励相结合的方法，充实和壮大中医药人才队伍，逐步提高中医药人员的比例。

#### 4. 积极争取项目和资金，加快中医基础设施建设进程。

我院在经济还比较困难，创等级医院任务重的情况下，院领导班子和全院职工统一思想，努力克服困难，多渠道筹集资金，加强医院基础设施建设和改善就医环境，添置各种必要的医疗设备。今年我院共获得国家 and 自治区发展中医民族医专科建设等项目共三个（中医骨伤科平台建设、中药房建设、及肛肠科专科建设项目），获得资金和医疗设备共计100万元，我院也自筹资金超过60万元，投入到改善医院的医疗环境和添置医疗设备，使医院的中医民族医特色专科建设得到了加强，也大大提升医院的综合服务能力，为创建二级甲等中医医院打下了良好的硬件基础。

### （三）提高医疗质量，强化内涵建设

坚持以医疗服务市场为导向，强化内涵建设，以分级管理评审为主线，抓好专科专病科室建设，进一步提高医疗服务质量和水平。

1. 严格执行现已出台的各种诊疗规范、操作规程以及医疗质量控制标准，加强医疗质量自控、逐控和监控。加强医疗质量全面自查，找出薄弱环节，实行重点整治，彻底理顺医院质量管理工作。