

最新工作总结药房 药品销售工作总结 结(大全5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

工作总结药房 药品销售工作总结篇一

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。

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！

工作总结药房 药品销售工作总结篇二

第一，加强班子和队伍建设，进一步提高干部职工的综合素质。为打造一支“政治过硬、业务精良、作风正派、纪律严明、行动快捷”的食品药品监管队伍，局党组始终把班子和队伍思想作风建设作为落实各项工作和自身建设好坏的决定因素来抓。一是全面学习贯彻了xx届六中全会、中纪委七次全会和自治区第七次党代会、纪委二次会议以及国家局、自治区局工作会议精神，同时，重点学习贯彻了自治区局《关于印发自治区食品药品监督管理局党组书记于胜德同志在东南疆六地州局调研食品药品监管工作时讲话的通知》和《自治区食品药品监督管理局党组第六次会议纪要》文件精神，使广大干部职工明确了今年的奋斗目标、工作思路和工作重

点，进一步增强了践行“三个代表”重要思想的自觉性，促进了领导班子了思想政治建设。二是大力加强干部的教育、培训和管理，坚持“一手抓理论培训，一手抓业务培训”，努力提高执法队伍的综合素质和依法行政能力。三是按照《党政干部任用条例》的规定，提拔科级干部3人，交流轮岗干部3人，对试用期满的干部按照干部任免程序进行了认真的考核和任命，安排地区局3名新招录的公务员到基层锻炼。

第二，狠抓系统作风建设，全面推进各项工作。按照胡提出的加强5个方面作风建设和倡导的八个方面的好风气的要求，党组研究决定今年为系统作风建设年，在系统干部中大力提倡雷厉风行、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，反对只求过得去，不求做的精的不良习气。通过作风建设年活动，使各级班子和干部队伍的向心力、凝聚力、战斗力明显增强，监管能力和水平进一步提高。

第三，切实加强食品安全综合监管，确保人民群众饮食安全。认真贯彻国务院和自治区关于加强食品安全的《决定》、《意见》精神，狠抓薄弱环节和人民群众反映强烈、社会危害严重的突出问题，不断加大食品安全监管力度。上半年，组织召开了地区食品安全工作会议，地区行署专员与各县(市)、地区7个食品安全监管部门签订了责任书，明确相关部门及各县(市)政府食品安全工作任务，形成了有效的工作机制和我地区食品安全综合监管的格局；积极推进“食品放心工程”建设，制订了《地区食品放心工程实施意见》，加强对食品安全信息体系、重大食品安全事故监测、报告及应急救援机制和食品综合监管“三网”建设，进一步明确了全地区食品安全工作的指导思想、工作原则和工作目标，强化了监管机制；认真组织开展日常监管和专项整治，在元旦、春节、五一等节日期间，共开展了5次食品安全联合大检查，确保了节日期间食品安全，充分发挥政府“抓手”作用；强化食品安全宣传工作，通过媒体宣传、走社区、进校园、深入农牧区

等多种形式，共开展了5次食品安全宣传活动，努力营造人人“关注食品安全、共建和谐社会”的良好氛围。

第四，大力推进依法行政，努力提高依法监管水平。我局认真贯彻自治区《关于推进依法行政实施纲要的实施意见》，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；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；加大系统“五五”普法依法治理工作力度。根据《自治区食品药品监管系统20xx年普法依法治理工作要点》，制定了《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。

第五，加大药品市场整治力度，严厉打击违法违规行为。上半年，我局坚持专项整治与日常监管相结合，加大执法力度，不断规范药品市场秩序。截至目前，我局共查办案件43起，案值0.73万元，罚没款金额1.95万元。其中立案30起、已结案11起，当场处罚13起；假药案件8起，劣药案件10起，对检查中发现有违规行为的25家涉药单位，下达了《责令改正通知书》；组织监测并向地区工商局移送违法、违规药品、医疗器械广告5起；集中组织销毁假劣药品、医疗器械1287个品种，标值62.1万元；人血白蛋白假药事件发生后，全系统上下坚决贯彻国家局、自治区局重要指示精神，精心组织，积极应对，共检查1家药品批发企业、39家医疗机构和61家药品经营企业，在检查中未发现存在质量疑点和假冒的“人血白蛋白”。另根据自治区《关于20xx年国家药品抽验计划部分专项抽验工作安排的通知》（新食药监稽[20xx]41号）的要求，开展了“人血白蛋白”的初筛抽验工作，用“人血白蛋白快检办法”对五家医疗机构使用的“人血白蛋白”进行抽样筛查，没有发现可疑药品。截至6月15日，完成本地区药品抽样9批

次。

第六，农村药品“两网”建设及规范药房建设整体推进

地区局把推进农村“两网”建设作为新农村建设的为民、护民、利民的重要任务来抓，确保了新型农村合作医疗使用质量安全的药品，借助推行农村合作医疗制度改革的有利时机，全地区农村两网建设得到了全面的发展。目前，全地区药品监督网和药品供应网覆盖率达到93%。制定了《哈密地区农村药柜设置与监督管理实施意见》，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；积极推进第三批医疗机构创建“规范药房(柜)”工作，今年共有180家医疗机构开展创建“规范药房(柜)”工作，截止目前，共受理52家个体诊所、厂矿、学校卫生所(室)和社区医疗服务机构创建规范药房(柜)申报材料，验收37家，通过34家，不通过3家，达标率达到91.9%。

第七，严格行政审批，强化认证管理，促进规范化管理。上半年，共核发《药品经营许可证》13家，变更《药品经营许可证》许可事项12家；注销《药品经营许可证》15家，注销《医疗器械经营企业许可证》6家。受区局委托验收3家医疗器械批发企业，其中：2家通过，1家不通过。加强药品经营企业gsp认证及跟踪检查工作。受理企业gsp认证11家，完成现场检查5家，其中4家通过认证，1家整改；共对20xx年取得gsp认证证书的9家药品经营企业进行了跟踪检查。建立了药品、医疗器械持证企业日常检查登记表，做到了日常检查有时间，有记录，有检查人、被检查人签名。对持证企业进行日常跟踪检查90家，1家发现有违法违规经营药品的行为。

第八，大力开展创建精神文明建设活动，系统整体形象得到全面提升。上半年，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，精心组织，周密部署，切实抓好精神文明建设各项活动，为今年创建自治区级文明单位打好坚实的基础。一是响应地委、行署号召，积极参加地区各

项活动。先后组织开展义务植树、扶贫帮困、社区建设、双拥共建和捐资助学等多项活动。其中，参加义务劳动人均12天，植树4000余株，扶贫帮困捐款2.6万元。二是积极申报自治区文明单位，完成本单位申报自治区文明单位材料；三是强化新闻宣传和信息工作。编制上报信息65篇，区局采用9篇；四是加强机关社会治安综合治理工作，认真落实重大节日期间安全检查和值班制度，上半年无发生重大事故、案件、失密泄密事件。

第九，加快基础设施建设步伐，打牢执法监管保障基础

半年来，地区局党组认真落实自治区局基建指标安排，充分发挥主观能动性，专人负责全系统基建项目资料的收集整理、上报工作。加强向自治区局及当地党委、政府的请示汇报和与相关部门的协调，现地区局与县局的行政业务用房建设用地问题已做好前期准备，待资金到位后，基础设施建设可如期启动；按照自治区局确定的统一规划和时限，积极争取各级政府的支持，逐步建成食品安全信息网络、药品稽查执法信息系统、药品、医疗器械注册管理信息系统，实现网上办公。

第十，抓好党风廉政建设和反腐败工作，促进各项工作发展。上半年，按照自治区局和地区局工作会议的安排部署和要求，围绕党风廉政建设和反腐败工作重点，认真作好相关工作。一是拟定工作任务和计划。按照自治区局纪检监察工作要点和局工作会议精神的部署安排，拟定了《20xx年纪检监察工作要点》、《20xx年年党风廉政建设和纪检监察工作计划》和《20xx年反腐倡廉宣传教育工作计划》，对本年度局系统纪检监察工作进行整体规划。二是分解目标责任。按照“一把手”对党风廉政建设和反腐败工作负总责、“谁主管，谁负责”、“一岗双责”的原则和局党组班子分工，拟定了《局20xx年党风廉政建设和反腐败工作任务责任分解意见》，将党风廉政建设和反腐败重点工作进行分解，分别落实到党政领导班子成员和相关的职能部门。三是落实工作任务。拟

定系统20xx年党风廉政建设目标责任书，局长分别与县局、所属事业单负责人签定了责任书，做到了目标明确，任务具体，责任明晰。四是继续补充完善系统《建立健全教育、监督、制度并重的惩治和预防腐败体系实施纲要方案》，对20xx年贯彻落实《实施纲要》工作进行了统筹安排，为进一步全面贯彻落实《实施纲要》奠定了基础。认真作好不正当交易行为的自查自纠检查评估工作。今年年初，自治区局和地区纪检部门分别下发《关于对不正当交易行为的自查自纠工作进行检查评估实施方案通知》，重点围绕“组织机构健全，动员部署及时；调查摸底深入，掌握情况全面；问题定性准确，分类处理恰当；整改措施具体，工作落实到位”四个方面的检查评估标准和细则，实事求是对照检查评估，严格打分。同时，深入企业督促检查。及时向管辖区药品生产经营企业下发《关于对不正当交易行为自查自纠工作检查评估实施方案》，组织专门检查督导组，对辖区4家企业进行督导检查。在此基础上，积极作好相关资料的收集整理和评估报告撰写工作，并按时分别上报自治区局和地区治贿办。

工作总结药房 药品销售工作总结篇三

销售2.5亿元，超额完成目标计划(2亿)，目标完成增长率为25%

二、目标完成过程中的经验总结

(一)、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。

期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

(二)、今年是公司的创利年，但事实上创利没有想象的那么好。

主要有以下几个方面的因素：

1、质量问题偏多。

众所周知，化纤本身，是具有一定危害成分的，特别是化纤为原料的衣服制品等。

所以，质量问题，是化纤销售好与坏的一个非常重要的因素。

化纤有很多种类别而且不同种类的化纤的危害性不等。

需求商家和消费者对化纤的购买方面，对质量的需求远远大于对价格等其他因素的需求。

而我们从反馈的信息来看，质量问题还是存在着，商家对于化纤的质量要求非常高，这直接影响着商家对供应商产品的信任度和购买力度以及订购忠诚度。

2、竞争比较激烈，其他企业价格对比悬殊。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。

在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。

在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格压低很多，以致形成比较悬殊的价格对比。

在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了创利方面的压力。

3、应收款偏大

受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

三、对xx年工作的计划

我部门xx的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，保证质量，以市场为导向，面对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好xx年度的销售任务。

(一)、总体销售目标3亿

未来一年，我们销售部预计销售目标达到3亿，实现名副其实的创利年。

(二)、未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处：

1、质量的改善

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面

在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。

同时，可以适当的选择时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多商家熟知，是产品的质量在商家中形成一

个良好的口碑。

3、加大资金回笼的力度，回避企业风险

在贷款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。

拟定具有约束能力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。

吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台

除了最原始的销售渠道之外，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。

销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。

多年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。

销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，

认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。

使得销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

6、提高销售部人员自身的工作素质

自从走出学校这座象牙塔，犹如温室里的花朵般的我便在双选会上义无反顾的选中了现下我所在的公司——xx珠宝国际玉器城，销售部员工工作总结。从7月份报道加入这个行业到现在，不知不觉中半年光景一晃而过。本来是被看好做茶叶销售的我，在我的坚持下最终被分配到珠宝销售部门并开始了人生当中全新的完全与专业无关的历程。

认真回顾这六个月的时光，从一无所知到现在的游刃有余，无不载满了我的酸甜苦辣，不过，深深感谢正是因为这一切的历练才指引着我一步步慢慢走向成熟和稳重。

我之所以会选择该新兴企业，得益于在实习开始之前去探访贵公司基地时老总和员工们那热情的接待和回答问题时诚挚的态度，都给我留下了极深刻的印象。作为康辉旗下的子公司，贵公司的企业精神和企业文化都不容置疑。因为我从中看到，这里随时随地标榜的是团队合作精神这样一种凝聚的力量，同时也不乏残酷的竞争意识。所以无论身处何方优胜劣汰是个永恒的主题，更何况我是个坚信自己定能经受得住考验的人。

从试用期到正式上岗这一路走来，无论是我的销售技巧还是专业知识虽然说没有质地的飞跃却在日臻成熟和进步。我生性喜爱交流和谈话，所以不存在面生或不爱说话的难题。却在如何看客和物色好客人方面却时常栽了跟斗，也因此吃过

不少苦头、走了不少弯路。都说人心最难测，做这行的最能够体会到这点。而且每天来自于业绩方面的压力真的好大。同样的顾客量同样的机会如果自己销售的业绩比其他人低了会很伤心不已。毕竟拿提成吃饭的人能不视业绩如命么？现下还正处在旅游淡季之际，混这口饭吃的我们更是愁云惨淡之极。时光在飞逝生命要继续，我们每天也还是继续拼命的创造自己的价值。

话说回来，真的不得不好好感谢一番三位老总平日里对我们悉心的指导与支持。感谢他们仨培训专业知识时的认真；感谢他们仨在我们销售工作过程中遭遇困难时的解围；更感谢他们仨在我们出错之余时的理解与包容。总之，在这个企业似一个大家庭般的温暖总会环绕着温暖着彼此。更重要的是在很多层面上也相应反映出三位老总处理事务时常以以人为本作为出发点，让大家感受到了人性化的关怀。

虽然在我还没有完全的融入角色之前却经历了公司两次大的工资制度的改革，然而事前负责招聘的管事人也不曾给我们打过此类的预防针，所以老实说当时还觉得贵公司没什么信誉，只会不停的出尔反尔，什么两千的工资都只是说来糊弄像我们这样不谙时世的学生罢了。对于处涉社会的我这事儿算是个不小的打击，我为此还偷偷抹过好几回眼泪呢。左思右虑之下最终还是坚持了我最初的选择坚持直到现在，尽管现在的我还是那么的渺小，那么的默默无闻，可是我就是越挫越勇。我知道理想与现实之间往往会有很大的差别，但是我不怕前路艰难。就像黄总说的又不是造原子弹，有什么难的。也像雷总说的明天，会更好。眼下最主要的就是做好本职工作。

做好本职工作我概括出三大点：1. 热情服务每一位顾客，我们每天都在接待着形形色色的顾客，不管顾客有多刁难，也不管顾客是不是我们的潜在客户，我们都要热情服务，面带微笑的为他们讲解。2、对工作随时充满激情，不管我们每天的工作有多么的乏味，我们都应该保持高度的责任心和满腔的

热情。3. 控制好自己的情绪，对待每一位顾客我们都要一视同仁，不骄不燥，耐心的对待每一位进店的顾客。

都说兴趣是最好的老师。任何一个人只有在做自己喜欢的事情的时候才会用心的去做好它，所以作为一名销售人员首先是要热爱销售，然后喜欢与人交流与沟通，并勇于承受其间的任何压力，总之，胜不骄败不馁，我们才会有好心情、好的工作状态和好的战果。

建议与意见：

2. 餐饮卫生不过关，要不豆芽菜里带汽油味儿，要不米饭带馊味儿要不菜里夹带学生胸卡或指甲的情况时有发生。

3. 上级不能够对员工一视同仁，在判分单之事存有私心，伤人心呐。

4. 希望不要出现主管无辜打骂员工而不给予公正处理还销声匿迹丑事的情形。

5. 每个柜台上所挂标牌指示的最低和最高价位与实际存在不符，有客人发现后为此对我们的服务产生不信赖感。

工作总结药房 药品销售工作总结篇四

2020年即将过去，一年来，自己在科领导和全体同事的关心、支持和帮助下，坚持自我严格要求、加强学习、踏实工作，在政治思想、工作学习等方面取得了不小的进步，下面对今年完成的会计工作进行总结。

一、在政治思想方面

我主动要求进步，能够严格遵守各项规章制度，在思想和行动上严格要求自己。注重加强自己的思想品德和职业道德修

养，思想觉悟和政治理论水平得到很大提高。对提高政治素质重要性的认识更加深刻，对投身__事业、全心全意为人民服务的信念更也更加坚定。

二、在学习及文体活动方面

加强政治理论、业务知识学习。从讲政治的高度来认识加强理论学习的重要性和必要性，坚持把学习和积累作为提升自身素质，提高工作能力的基本途径，坚持把参加各种学习活动与自学结合起来，并认真做好重点学习笔记，撰写相关心得体会，做到个人与组织相一致，理论与业务相结合。同时，通过积极参与每期的科务会、财务例会、业务经办知识竞赛等，加强了对基金财务知识、__业务政策知识的了解、认识和学习，提高了理论联系实际的工作能力。

三、工作完成情况

一是在做好和会计账的对账工作的基础上，认真完成了定期与银行、财政专户的各项__基金收支对账工作。一方面，及时编制银行余额调节表，清理未达账项，保证了基金财务数据的准确性。另一方面，加强与财政的沟通，完成了__基金投资国债、定期存款进行保值增值的核对统计工作。另外，完成了新系统上线以来，有关基金出纳业务的优化及问题的反馈、协调处理工作。

完成了各项基金支付的往来业务。及时完成了基金网银支付第一步审核、上传文件操作。做好了医疗保险预留保证金的划转支付工作。负责完成了拨付离退休医疗补助金、各险种周转金等的审核支付操作，以及后续核对整理红联收据的返还情况的工作。完成了基金支付退票的回单登记、退费险种查询以及与结算岗的交接工作。及时完成了月底录入并核对收支情况，以及对收入户、支出户的网银划款工作。认真做好本职工作的同时，及时完成了领导交办的其他工作和任务，并积极发挥自己的长处协助同事处理力所能及的日常事务。

四、在生活作风方面

生活中继续发扬勤俭节约、团结互助的优良作风，并有意识约束自己的言行，努力做到：能自己解决的绝不找领导解决，能暂时凑合的绝不跟领导反映，绝不提过分和无理的要求。同时，正确处理好工作与生活的关系，以积极健康的生活状态为工作打下了良好的基础。

五、存在的问题和不足

工作取得了一些成绩，是与领导同事的信任和帮助是分不开的，同时也意识到自身还存在着许多不足之处，与大家的期望还有差距。在工作中存在一定失误，虽然都及时补救，但还是影响了工作效率；对工作的繁杂性有时出现厌倦情绪、畏难情绪，精神状态不够好，导致进度较慢，需要认真加以克服；记账对账受其他工作影响不够及时，因为时间紧，工作任务多，对支出户未达账项的定期清理情况也不理想。因为基本在财务岗工作，对具体业务经办技能掌握较少，进而导致对各项业务政策的理解和掌握程度不够，需要进一步加强学习。

工作总结药房 药品销售工作总结篇五

差率销售工作。

基本药物制度和绩效工资制度实施后，财政部门对我中心的正常性收支和建设发展支出，按照不同方式进行管理。对正常性收支，原则上按照“明确范围、核定收支、差额补助、总量控制”的方式进行管理；对实行或试行药品零差率销售的村卫生室，其收入除来源于基本医疗服务收费外，按照《安徽省行政村卫生室改革方案》之规定给予补助，即每1200个农业户籍人口每年补助行政村卫生室8000元和15%的药品差额补助。我中心对一体化管理的村卫生室加强了财务、资金使用、服务效果的监督检查，确保资金使用安全、规范

和有效。

我中心坚持正确的舆论导向，加强面向群众的社会宣传，重点宣传基本药物制度的意义、原则和主要政策，普及合理的用药常识，改变不良用药行为，提高群众对基本药物制度的认知度和信任度。鼓励和引导群众选择使用基本药物，努力让人民群众得到更多的实惠。

把实施国家基本药物制度和零差率销售作为我中心和村卫生室年度考核的重要内容，对药品采购、价格管理、零差率销售品种比例、零差率销售金额比例进行考核，评出先进进行奖励。

总之，药品实行零差率销售是关系到国家民生大事，联系到千万老百姓的切身利益，让老百姓得到实惠，作为我们医务人员应认真执行国家相关政策，真正的做到心系于百姓，服务于百姓。