

# 最新医药投资策略 医药销售心得体会 会(精选10篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 医药投资策略篇一

不知不觉我来到\_\_公司已经一个季度了，在这个季度里，我学到了很多。以下我从两个方面来总结我这一个季度的情况。

### 1、销售任务完成情况

1)、第1季度轿车部共销售180台，我个人销售\_台，其中赛豹\_台，路宝\_台，赛 马\_台，占轿车部总数的15%。

2)、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到\_\_飞值班，在那边我一共接待98个有效客户，其中成交的有10个。有力的给竞争对手一个重要打击。

### 2、销售工作总结、分析

1)入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人，一个是总办王总监和销售部李经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。在我刚刚接触这个行业的时候，我对很多汽车知识还有销售方面都不熟悉，那时候几乎可以硕士举步维艰，但是他们两位都没有放弃我，前两个月，我就是他们在他们二位的一步步带领下，进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。想到他们那时候教我的方法，想起他们给我的鼓励。也正是因为那两个月的经验，我后面的工作才能越

来越顺利。我由衷的感谢他们。

2) 职业心态的调整。销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会把自己的心态调整的非常好来迎接一天的任务，每天工作我都是精神饱满，精力充沛，因为我明白，我的经验没有别的多的时候，那么我的态度一定要是的，如果比不过别人的销售量，我就把服务做到。

3) 重点客户的开展。我在这里想说一下：我对自己是这样要求的，把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。除此之外，拜访尤其重要，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4) 自己工作中的不足：在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

以上就是我这一个季度的工作总结，我知道自己的不足，会尽快改正。也会继续发扬自己的优势，希望自己能够成为一名优秀的员工。

## 医药投资策略篇二

在得知要进行新员工培训时，心中充满了期待，以前总认为只有外企才会做系统的新员工培训。当接到部门通知说我要参加这次培训时更是惊喜万分，因为终于可以见到传说中的几位总经理了，嘿嘿!培训内容既丰富又处处有创意，从企业文化，沟通技巧，公司发展里程，职场礼仪，到如何做好执行力和管理制度等等，中间还穿插了拔河比赛，你比划我猜以及问题抢答等得分游戏，在短短的两天时间里让我们每一

位新员工都得到了洗礼，懂得了以积极乐观的心态面对工作面对一切。

培训开始，我们以抓球的方式分成了四组，每一个小组就是一个团队，有自己的队名，队呼，比如我们的队名是“御龙之通”，队呼是“排除万难，勇往直前！”，这样的方式极大激励了每一位新员工的团队意识，在培训的这两天里我们每一位队员都在尽自己能力为团队加分做着自己的贡献，因为我们最后是有排名的，也正因如此，我们的友谊更加深厚，我们的团队凝聚力更加强大！

首先在听取了吴部长关于企业文化的阐述后，第一次对企业文化有了深刻的认识。企业文化从通俗的意义来说就是“企业风气”，“企业性格”，企业文化可以树立企业形象，增加凝聚力，战斗力。我们企业文化包含很多内容：我们的企业精神是具有高度的责任感，顽强拼搏，永不言败！虽然字数不多，却体现了我们企业的顽强，和不服输的精神。我们的愿景是：成为中国百强企业，做受社会尊重的企业，做受社会尊重的员工。如此愿景让我充满信心，充满动力，也让我看到了前进的方向。

接下来是陈总的课堂时间，他跟我们分享了沟通的技巧，告诉我们如何去倾听别人以及如何让别人倾听自己，让我们受益匪浅。

杜总也用照片的形式给我们讲述了我们公司从成立到现在一路走来的艰辛以及领导们为公司发展付出的心血，让我们明白了只有加倍付出才会有回报。

第二天的培训从我们人力资源部张老师的职场礼仪课开始，她让我们懂得了怎样去着装，打扮才能去达到自己最理想的职业形象。

最后为我们讲解了公司的管理制度，管理出效益，制度是管

理的手段，作为新人，我们要认真学习公司的规章制度，并在工作中严格执行。

正如上边所写，培训内容详细，全面，培训成果卓见成效，这两天的培训对我的中通生涯产生着深远影响。最后我们队取得了第一名，我们获得了奖品，更宝贵的还是获得了几位讲师所传授的所有宝贵财富。

最后引用一句话：认真做事可以把事做成，用心做事才能把事做好。在工作中我们也一定要认真做好每一件小事。讲师的一句话说的很对：能把每一件平凡的事都做好，就是一件不平凡的事！

### 医药投资策略篇三

怀着无比激动的心情，我们终于迎来了大学以来第一次的模拟实训。这次实训主要是针对我们所学的专业金融学开展的证券投资模拟实训。这个学期我们学习了证券投资分析这门课程，接触了很多专业的股票知识，有着专业理论知识的充实，对我们这次的模拟实训提供了很大的帮助。

为期三天的模拟实训课程，在刘老师的带领下，从理论到实践的运用，我们巩固了证券投资分析的专业知识，也学到了许多技术操作方面的知识。我们的实训一共分为九个项目：证券分析系统的基本操作与信息的获取；证券财务分析的基本方法；证券投资的宏观及行业分析方法；实训证券价格趋势线的实战应用；成交量对证券价格变动的影响；技术分析指标的使用及效果检验，以及证券投资的综合分析法中的投资证券的分析与选择、投资组合的构建、投资组合的管理与风险控制。每一项目的实施和完成，我们都要填好自己的实训日志，包括实训的目的与要求、实训的内容、实训记录和实训小结。在实训中，我们每个人都尽自己最大的努力不折不扣地完成当天的任务。

20xx年以来，中国的股票市场行情总体状况不是很乐观，市场上利好与利差消息不断。通过此次证券投资模拟实训，我们得以在近乎现实的环境中体会中国股市的危与机，这对我们今后真正面临证券市场交易留下了一笔宝贵的实践财富。然而在整体局面不好的情况下，也有些股票却出人意料，逆市上扬，“贵州茅台600519”就是一个例子。下面我就将自己本次模拟实训最为关注的“贵州茅台600519”进行全面的分析。

### （一）宏观分析

20xx年，我国通胀压力严重，上半年cpi一直处于高位，同时我国gdp增速比20xx年有所放缓，根据社科院蓝皮书预测□20xx年中国gdp增长速度为9.6%左右，比上年回落0、7个百分点。央行实施的货币政策，缩紧银根，减少货币供应量，进入到证券市场的资金就相对减少，价格回落使人们对购买证券保值的欲望降低，从而导致证券市场价格呈现回落趋势，不断上调的利率增加了证券投资的成本，上市公司运营成本提高，业绩下降，导致了价格下降。“贵州茅台600519”在20xx年1月份到四月份一直在180元每股左右，五月份才开始上涨，直至12月20日的股价是200、93元每股。

### （二）行业分析

据相关资料显示，目前我国白酒行业有3、8万家左右，每年我国白酒销售收入大幅度上升，近年来我国白酒行业的利润逐步增长。白酒行业是传统行业，高端品牌的白酒除了具有优越的品质，还具有厚重的历史文化积淀，这是靠技术和资金无法实现的，同时这些位于第一集团的企业具有经多年积累的渠道、品牌生产能力、资金等全方位的优势。因此后者是很难突破这些优势的。

改革开放以来我国经济不断增长，居民可支配收入水平不断提高。追求高档品质的生活已不再是平民百姓的奢望。与以

前相比，消费者更加趋向购买中高档白酒。10—12年或许是04—06年后白酒行业获取超额收益的又一“黄金三年”。消费升级和成本回落是12年食品饮料业的两条投资主线。中长期建议重点关注贵州茅台，因为它品牌力最强，渠道利润最大，未来提价空间巨大，预计12年或1月出厂价上调200元左右，幅度约30%。

经过此次证券投资模拟实训，我对证券市场有了更进一步的认识，证券市场是国民经济的“晴雨表”的问题有了新的见解，通过市场对信息的反应程度和反应速度，了解国家政策和财经信息对于经济运行的重要程度，并在一定程度上提升了自己对于金融行业的兴趣，为未来从事相关的工作做了一定的准备。然而，在实践的过程中暴露的问题也是很多的。例如：由于对基础知识掌握和对市场分析能力的不足，导致了在宏观经济分析和行业分析等领域涉及的知识和信息不够完整。还有对于证券投资分析的相关知识把握程度不够，尤其是技术分析里关于指标分析的环节有待提高。

总之，这次实训给我带来了很大的收获，相信会对我以后所从事的相关工作产生重大的影响。同时，暴露出的不足之处能够让自己快速成长，在今后的学习和实践中还需要掌握更多这方面的知识，希望能够不断努力加倍完善自己！

## 医药投资策略篇四

经过一个学期的学习，我对证券投资有了基本的概念，对它有了一定的了解。学习证券投资学的好处是有很多的：首先，学习投资知识是跟上时代步伐的一种象征。现代社会人人都说投资，如果作为一名大学生还不了解投资的概念，算不上一名合格的大学生；其次，学习投资知识有利于扩充知识面，培养全才。学习证券投资学的益处有许多，此处不作详谈。

要学好一门课程，授课老师是很重要的，因此下面我想就我们老师的教学方式提一些意见和建议，希望对提高课程质量

有所帮助。教师有丰富的专业知识。通过阅读老师编著的书和听老师生动的讲课，就可以知道老师是一位有丰富专业知识的人，对于授予我们的知识并非空谈，这样有利于我们学到确切的知识，有助于提高同学们参与课程的兴趣。重点突出，详略得当。每开一章书，老师都能先把重点的章节点出来，然后有侧重点传教。这样框架清晰，详略得当的方法，是值得提倡的。

建议课程讲得深刻一点，尽可能多的让我们了解到真实的例子。有人曾批评老师的教学，认为老师只是按课本念，讲课很无聊。但我并不赞成她们的意见，因为毕竟我们现在是新入门，对某些概念根本就不了解，如果一开始老师就讲比较专业的知识，我们未必接受得了，所以我相信老师的教学肯定有一定道理的。而且我认为上课并不在于老师是否按书念，重要的是我们学到了多少，如果老师在讲书本的同时加入了许多真实的例子，按书本念又何妨。多讲时事，尽量将学习与实践相结合。在每节课开始时，老师都会上网跟我们谈一下最近的新闻，我认为这一点是比较好的。但是时间太短了，如果可以延长一点就更好了。因为平时同学们都很少自己看这一类的新闻，如果可以通过再课堂上看新闻，可以提高同学们学习的兴趣，也能让同学们认识到我们学习这一门课程的意义所在。签到制度效用不大。古语有云：上有政策，下有对策。所以签到很难真实的反映同学们的出勤情况。如果真想检验出勤勤况，课堂上不定时点名是最有效的，否则，建议直接把签到这一行为省去。

大学是一个相对来说空余时间较多的时期，很多的学生都会将这些时间浪费在游戏和无聊当中，很少能把时间留给改留的地方。在理财方面也一样，我认识的很多同学从来不对自己身上的钱财有所计划，有所安排，只知道有钱的时候尽量花，没钱的时候向家里要钱，或者先“艰苦奋斗”一阵子。这样的习惯一旦养成就很难改变，特别是在大学这个相对自由的空间里！如何能改变这个不良习惯，学习证券投资是其中的方法之一。

经过这个学期对证券投资的学习，我对证券投资有了一定的了解。知道了什么是证券，证券的分类，证券市场的基本功能、融资结构、资源配置、发行方式、发展前景等；了解了股票、债券和基金的定义及它们的运作方式。并能更清楚更直观的从发展前景及当前数据对它们进行一系列的分析，从而做出我们这些初学者的判断。这其中包括对各种证券投资的收益性、流通性、风险性、流通行、价格的波动性和伸缩性的分析、评价和预期以及宏观经济、政治事件、法律规范、军事冲突、传统文化、自然条件、市场波动等各种因素对证券市场价格的影响。在股票方面，我学会了市盈率、发行价、股票面值、股票市价等的计算，并对股票的价格指数有所了解；在债券方面，学会了对债券的终值、现值、股利贴现估价，市盈率估价等的计算；在基金方面也了解了一些价值分析技巧。而以上这些都是进行证券投资必备的基础知识，若要想要更深层次的发展还必须有进一步的学习——对证券市场技术分析的学习。

正如我前面所说的，大学生活是相对比较自由的，空闲的。对于一些对证券投资感兴趣的同学来说就应该去尝试投资，真正感受投资的魅力。若实在是没本钱，我们可以进行网络上流行的虚拟投资，从而以实战来丰富和提升自己。那么在真正的投资过程中又要注意哪些，要进行哪些因素的分析呢。我个人认为应该从以下方面着手。首先选择一家上市公司作为自己的投资对象。然后对这家公司的整体情况进行分析，判断公司的当前运营情况和今后的发展潜力。这些分析包括行业竞争力的分析、财务状况的分析、高层管理能力的分析、现金流量的分析、市盈率模型的分析、资产基准模型分析和市场模型分析，根据分析结果对这些因素进行综合的评估，从而制定投资的大致方向。接下来要做的就是投资了，投资对于我们来说一般都是短期的行为，因此我们更应该注重的是技术分析。在这过程中常用到的理论包括以下几种。第一□k线理论，了解k线的含义，通过单根k线或多跟k线组合来预断股市近期走向。第二，切线理论，证券市场有顺应潮流的问题，“顺势而为”是被投资者广泛认同的一项投资准则。



想要了解大势的发展方向就得进行趋势分析，如用支撑线、压力线、趋势线、轨道线、黄金分割线、百分比线等线形进行分析，从而判断股票的走势。第三，形态理论，通过研究价格所走过的轨迹来研究价格曲线的各种形态，进而做出判断。这就包括多重顶形，多重底形、头肩形、圆弧形等。当然这些都仅仅是理论，实际运用起来的时候就没这么简单了，所以我们才要更加注重实战训练，从实战中得出经验，最终树立相对正确的投资观。

证券投资学这门课程看似只跟投资有关，跟理小财没多大关系，因为学生拥有的现钱不足以用来投资。其实不然，你若真对投资产生了兴趣并有所“研究”的话，定能更加合理的安排自己的“家产”。大学生活是我们从学生时代步入社会的一个过度阶段，是人生的一个重要转折点，因此若能在这一时期培养出良好的理财观，将为今后自身的发展奠定一定“财政”的基础。

服暴利思维。有的投资者喜欢追求暴利，行情走好时总是一味地幻想大牛市来临，将每一次反弹都幻想成反转，不愿参与利润不大的波段操作或滚动式操作，而是热衷于追涨翻番暴涨股，总是希望凭借炒一两只股就能发家致富。愿望虽然是好的，但追涨杀跌地结果却是所获无几。

并不是上市公司业绩好的股票价钱就一定高。庄家特喜欢一些较冷门的个股，将其由冷炒热赚钱；散户总喜欢一些当前最热门的个股，由热握冷赔钱。在股市中，股票价格在某种程度上是由炒作决定的，而主力的炒作功夫最高，如果主力去炒一只业绩很差的垃圾股时，这只股票的价格也会被拉升不少的，不要以为这种情况很少，当大家都觉得这种垃圾股没有投资价值对之不理睬时，主力就看到了机会，这种情况下主力就可以很低的以价位买进很多股票，当主力高度控股时，就可以随意轻松抬高股价，等到抬高了股价，主力就编造出很多美丽的谎言来欺骗散户，譬如重大利好啊企业重组啊等等，反正是让你觉得这个股票现在很有价值，还有很大

上升空间，所以很多散户就追进去买，这下子主力又把股票轻松的卖出去了，赚了大钱，忽悠了广大散户一把。

广大股民一般就是指的散户。散户有自己天生的劣势，如对政策、信息掌握的能力最差，消息得到最晚；对股市技术分析理论的研判远远落后于庄家机构；操作股票的依据为：一知半解的技术分析方法或某股票理论；股评舆论的推荐介绍；朋友推荐介绍；传言、小道消息；感觉。盲从跟风，心态脆弱，常无主见，无组织，无纪律，各自为战.....但也有自己天生的优势，散户资金量小，进出较随意，遇有情况，几分钟内便可完成进出操作，而主力庄家则没有那种可能。

有太多的股民赔得倾家荡产。想想，一个小小的散户，手头资金也就几万左右，在资金总额近三万亿的股市掀不起任何的波浪，只能跟着大势走跟着庄家走才有点希望，而大势的判断连股评家都频频出错，你一个投资知识匮乏的散户就更没有航向了。

炒股也是一种艺术，一门哲学。说是艺术，是因为一个庄家主力做一只股票获利，得让散户心甘情愿的被骗，是得花很多心思做很多工作的。一般散户喜欢跟庄，因为这样获利机会大一些。有些庄家托住一只股票顺势而作。一般在股票升跃的过程中没有什么人为的痕迹（这样子你就不容易发现庄家的痕迹），只在最关键的时刻行动一下，起到画龙点睛的作用，然后悄然隐退，在浪峰浪谷高抛低吸。可谓日出而作，日落而息，自然地耕作、播种、施肥、收获。与中国哲学思想中的庄家体系一脉相承，超脱、逍遥、无为、顺应自然。直到散户被套住后都弄不清楚怎么回事，这也是种艺术。

所以，炒股决不能逐利心切，盲目跟风。了解证券知识，学习市场结构，把握经济动向，炒股才不再是赌局。

## 医药投资策略篇五

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

三、存在问题：

- 1、部门的日常管理工作需要进一步加强；
- 2、整体的资金回笼不理想，未达到预期要求；
- 3、压库工作效果不明显；
- 4、个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高；
- 5、新业务的开拓不够，业务增长小；
- 6、公司所下达的任务有些脱离实际，业绩考核不合理影响业务员的工作情绪。

## 医药投资策略篇六

产品不要比客户的样品做得好，更不能做的坏，要做的一样。

发出快递，把运单号/发送物品的信息及时告诉客户，以便他跟踪。

老业务员要和年轻业务员不同，考虑问题全面一些，记录好一些，沟通多一些，主意“坏”一些，脸皮“厚”一些，对客户该软的软，该硬的硬。得理让三分，没理搅三分。见人说人话，见鬼说鬼话，我们只要保有内心的简单/高尚就可以了，俗语是“扮猪吃老虎”。

请大家牢记4个不要的销售工作目标：

不要让客户给领导打电话，写邮件，说你和他沟通的问题

不要让客户给你打电话。（你应该主动打电话）

不要让同事给领导打电话，写邮件，说你和他沟通的问题

不要让同事（包括领导）给你打电话（你要主动协调好，早请示，晚汇报）

请大家牢记2个不要的终极目标：不要让你的客户不满意、不要让你的领导丢面子。

为什么要照顾好你的客户？因为你的竞争对手也在照顾他。你要比竞争对手更快，更周到。所有的细节都要注意，邮件，电话，样品，合同，单据，产品，报价，质量和交期。要做生产和客户之间的桥梁，保证信息的有效快速的沟通，并不断改善。

## 医药投资策略篇七

毕竟，投资需要本钱，在股市中赚钱，两个必要的条件是：有本钱和能盈利。如果不会止损，资金越来越少，就没法继续玩下去了。股市上的机会很多，即使有一段时间失败了，还是有很多机会可以让自己东山再起的。有时候，因为买错了，买入就被套了，这时往往产生舍不得割肉卖出的心理，其实这样很危险。要知道，任何人都不可能每次操作都正确，只要多数操作正确就能赚钱，所以一旦错了，就要止损了再来，这点损失，是应该计入成本的，不要舍不得。

一年有12个月，如果每个月的利润是6%，利滚利做下去，一年就可以翻番。这里的关键是复利，因此，赚了就要落袋，然后再继续来。否则，就会像坐过山车那样，赚了又赔回去

了。有时候，一天就能赚6%，如果那样的话，这个月的任务就完成了，要再操作可以找有绝对把握的再操作，否则就休息，不必每天都操作。高手用另外一种思路，就是认真挑选股票，找到一只股票，一次赚它28%，一年这样做三次，也能翻番。

股票有好有坏，即使买到了好股票，如果总的趋势是跌，那么这个股票也会跟着一起跌，此时能逆势上涨的股票是少之又少，作为散户几乎不可能买到它。有人比喻说，泰坦尼克要沉没，你即使在头等舱里，也会一起沉没的。所以，要根据大势来决策自己的行为。股市有自己的运行规律，并不以你或者某个股评家的主观意愿而变化。普通股民总是带着自己的倾向性一厢情愿地看市场，所以往往带有很大的主观性，例如本来市场是在下跌趋势中，但是总认为会反弹涨回来，在这样心态下操作，把愿望当成了事实来采取行动，就会做错。因此，炒股一定要把自己的得失抛开，尽量客观地分析趋势，顺势而为。如果能看清大方向，炒股失误的可能性就大大降低了。

炒股有点像赌博，但是和赌博不同的是，在股市中的常胜将军靠的绝对不是运气。著名的美国投资专家欧奈尔说过，投资股票要会分析图形，就好比医生要看化验单和x光片一样。因此，使用一些行之有效的分析软件是非常重要的，工具软件有一个好处，它给出的分析是不带感情色彩的，所以与股评相比，我更倾向于利用软件来分析数据。尽管市面上有些软件是骗人的，但是至少我使用的软件是很有帮助的，用好分析软件，可以少犯判断上的错误。一些最大众化的技术指标如macd、kdj、boll等等，如果使用得好，都是非常有效的。如果认真学好这些指标的使用方法，盈利也并不难，重要的是不断学习，不断总结经验教训。过去我犯的错误往往是，在指标与自己的期望有矛盾的时候，自己找个理由就把指标给否定了，因此不是指标的问题，是自己的心理问题。会分析，就能找到好股，会分析，也能在危险的时候及时逃走。

正确的心态就是四个字：不急不赌。罗马不是一天建成的，炒股非常需要耐心。只要一着急，厄运就必然随之而来。因为急了，必然打算赌一把。赌赔了，就更急。人在不理智的时候，最容易犯错误。抱着赌博的心态来炒股，一定输得很惨。

心态里面，我自己体会最容易犯的错误就是企图卖到最高点，在这样的心态下，某只股票错过了一次好的卖出机会之后，即使处于获利状态，也往往期待它回到原先的高点，这时候容易忽视了大的趋势，一旦大盘走势不好，最后连这点利润都丢掉了。

以上是我的一些心得。总之，投资股票的本领，和世间任何本领一样，想不费力气就能学会，那只是梦想，只有少数付出艰苦劳动并且有一定聪明才智的人，才能在这个领域获得丰硕的成果。

## 医药投资策略篇八

时光飞逝，20\_\_年马上就要落下帷幕。在这一年里，特别感谢公司领导的栽培，让我继续在东西南北的平台上学习并成长，也衷心的感谢我们的团队，感谢大家对我工作的支持以及相互配合与鼓励，更希望明年我们能再接再厉，创造更辉煌的业绩！

20\_\_是紧张、飞跃的一年，全年我们广州公司一共完成了1800万的销售业绩，较20\_\_年提高了125%，虽与制定的目标略有差距，有些小小遗憾。但是，市场部门的全体伙伴尽心尽力，不辞劳苦，在工作中发扬了高度的主人翁精神，体现了高度的责任感，并配合培训部等相关部门较好的完成了各项工作。这些都是应该给予肯定的。20\_\_是不可复制的一年，这一年中我们的业务水平不断提升、团队精神不断提高、精英队伍层出不穷、也顺利的完成了工作地点的迁移等，这些都充分证明了公司的进步与发展。当然在发展的同时，我们也遇到了一些困难暴露了我们的不足之处：

- 1、产品及设备更新比较慢，满足不了一些客户的需求
- 2、售后服务不够完善，客户投诉较多
- 3、不够了解员工心态，造成人员流失较大
- 4、对于市场的分析及前瞻性不够，不能准确的把控市场
- 5、员工的业务水平高低不等，还需整体提升，避免造成资源的浪费，这些都是我们明年工作的重心。

(本人今年的遗憾就是在美优客期间没有履行好自己的职责，所以希望能继续在东西南北尽自己的一份力量)

## 医药投资策略篇九

在这短短五天时间里，在这次丰富多彩的培训课程中，本人受益良多。不仅渐渐了解公司内部环境和文化、发展历程和外部环境，而且认识到新员工应该具有的职业素质和能力；通过老员工交流会，我深刻感到职业规划和终身学习的必要；在拓展训练中，我感受到团队的凝聚力和战斗力。以下是几点收获和感想：

- 1、尽快实现个人角色转变、找准工作定位、融入企业文化。

从学校到社会是一个大的转变，在这个过程中我们难免会有不适，但是这不能成为我们逃避的借口。正如张总所说当我们进入公司，就是一名公司职员，我们就应该改变作为一名学生自由散漫，熟悉公司的各项规章制度、加强纪律性，以此来严格要求自己，来找准自己在公司中的定位、尽快融入公司这个大家庭。

- 2、努力学习岗位技能，坚持财务原则，学习职业判断。

要做好本质工作，就必须掌握岗位所需职业素质，掌握科学的思维方式和工作方法。财务部李总将自己几十年在中国医药财务部的亲身体会分享给大家；对于新入职财务部员工来说，学习李总所说的坚持工作原则和学习职业判断尤为必要，这些能力需要长时间锻炼培养。

### 3、深刻理解公司文化“责任、诚信、协同、效率”。

张书记在新员工欢迎仪式后给大家上了一堂生动活泼的企业文化课，向新员工传达企业精神文化，使我们增强事业感、使命感和责任感，坚定与公司共同成长的职业信念。

在外出拓展训练中，我们不仅增强心里素质、责任意识和团队意识，还学会了什么是“责任、诚信、协同、效率”。在游戏“极速60秒”中，我们的组员深刻体会到协同合作和讲究效率的重要性，在“穿越生死线”和“信任背摔”中，每个人都意识到信任和责任的含义。

### 4、正确规划职业生涯，培养良好工作习惯，自我学习和成长。

在老员工成长经验分享会上，我切身感受到职业规划和良好工作习惯的重要性。永正公司沙总将自己几十年的自身体会分享给大家，他所说的职业发展规划和终身学习给我很深刻的印象；刘总从实际工作的角度，将自己日常工作中使用的办公工具和方法教给大家，例如表格、四象限、批处理、2分钟法则等，这些对新员工来说是非常好的启发和引导。

虽然只有短暂的五天，但是这次培训课程给我个人的影响是巨大而深远的。在这几天里，我重新认识了中国医药，我找到了我一直寻找的答案。对未来，我感到更加明晰和自信，不再局限于眼前，正如张总所说“态度决定成败，志向赢得未来”。对于工作，我认识到自身的不足，在以后的工作中，端正工作心态、学会用科学高效的方法来处理日常工作，做个有心人，处处留心，不断完善自我。



最后，感谢公司领导和前辈们对新员工的谆谆教诲，感谢人力资源部组织了这次丰富多彩、活泼生动的培训活动。

## 医药投资策略篇十

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3-6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。

\_\_-\_\_年x-\_\_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：

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。

\_\_-\_\_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，销售工作计划《20\_\_医药销售工作计划》。

一、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。

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

为了保护好市场，扩大铺底范围，加大对商业的管理工作，年底需要完成70万盒的销售回款，对市场铺底必须达到110万盒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20\_\_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。要求公司做好如下的工作：

### 二、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。

### 三、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。没有哪个企业销售中心根本不知道详细的发货情况、销售情况、回款情况的，这无论对市场的信息反馈还是市场控制都不利，营销中心对市场的决策主要信息来源为各种销售数据，如果失去这些数据，营销中心失去意义。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。

四、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。

附件：

1、分销商的合同管理

## 2、招商的利弊管理