

最新医药销售工作感悟及心得(优质8篇)

培训心得是对培训过程中遇到的问题、感受、收获等进行总结和归纳的工具。小编为大家整理了一些写好培训心得的要点和技巧，希望能对大家有所帮助。

医药销售工作感悟及心得篇一

销售工作是企业活动中非常重要的一个环节,能否有效激励销售人员,是企业竞争成败的关键因素,下面是本站为大家带来的医药销售工作心得体会,希望可以帮助大家。

经过两天在新疆新特药公司的学习,我对医药销售有了一个初步的了解,对本公司最基层的工作者每天的工作氛围有了一定的感受。并在此基础上有了一些属于自己的见解和观点,跨出了我在销售道路上的第一步,而这一步的迈出就注定了我的脚步不会停止,继续奋力前行。

三百六十行,行行出状元。业务员,在公司中看似很卑微的一个职位,却对整个公司的正常运行和发展做出了他们不可磨灭的贡献。业务员是公司与客户之间的桥梁,为他们之间消息的流通创造了良好的条件,为他们之间的业务往来搭建了一个很好的平台。为了双方的利益奔波在喧嚣的城市街道中,忠诚于公司,服务于客户,虽然很累,但他们乐在其中。销售在他们的手中被谱写成了辉煌的篇章。下面我对业务员的工作流程做一个简单的概括。

销售需要市场,当然医药销售也不例外。在当今社会,由于环境被破坏和日常饮食不周造成了大病小病缠身,有病就得吃药,在一定程度上能缓解病情,有时还起到消除病根的作用。吃药就要去买药,由此,医药销售就有了市场,市场为广大顾客提供了各类药品。在医院,在诊所,在药品销售点都可以买到,然而这些药品的来源则是各大医药公司。当某

个销售点缺少某种药品时，会与医药公司联系，会有专门的人员做药品记录，记录以后会通知库房给这个销售点配送货物，快速及时的把药品送到位，消除广大顾客有钱没药买的顾虑，对其身体健康做出了一个基本的保障。当货物送到时，销售点的工作人员会进行清点，如果发现有问题会及时与负责此范围的业务员反映情况，业务员同时通过公司做出调货或者退货的处理办法，保障此销售点的合法权益，并代表公司对其表示歉意，尽量避免以后出现类似的情况。所以说保住销售点对本公司的信誉度和依赖度对公司的销售业绩起到了至关重要的作用。

欠债还钱，天经地义。最后各销售点确认药品数量和质量无误时，就要准备上缴货款了。除了小部分会直接把货款打到公司账户上，大部分的货款还是要委托业务员上门收取的。每一批货物都会有一张发票，这是开票员每天的任务。等发货几天以后，开票员会把业务员所负责的范围内各销售点配送货物的发票交到其手中，业务员持发票去各销售点收货款。与此同时，公司有什么新药品或者什么促销活动，业务员会通知各销售点，由此扩大药物销售的数量和品种，从根本上为公司增加了业务量。在发现有新的销售点开设时，业务员应及时有效的说服其购买和销售本公司的药品，这就叫做拉拢市场，使其形成网络，扩大本公司的业务范围，从而使资金高度集中，获得更大的收益。最后业务员会将货款交到公司由结算员接受，并核算账目，消除客户欠款记录。

作为一名当代大学生，要跟上时代的潮流，要懂得思考，懂得钻研，做事要有韧性，有魄力，做到不达目的不罢休的境界。我的专业课是医药营销，只有把专业知识学好并付诸实践，以后到社会上才能找到对口的专业工作，否则找到好工作就是天方夜谭。做销售不是一时能完成的，宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。不经历挫折，不承受失败，不经过时间和岁月的考验是不可能有所成就的。抓住机遇，迎接挑战，拿出自己的本事，秀出自己的风采，只要付出了社会就会有回报给予我们的。我们的未来一片光明，何不趁着我们的年

轻活力去奋力一搏呢！

前几天老板带我到一家民营医院去拜访采购部经理，谈我们一个重要产品的学术合作的协议，让我再次感受到老板销售谈判的魅力，我觉得有三点值得我好好学习：一是思路要清晰；二是目的要明确；三是细节要关注。

老板说：做销售从某种程度上来说就是在做服务！要随时准备为客户做好服务。这应该是医药代表的基本素质之一。前几天开会老板也谈到：我们所在的公司是一家发展非常迅速的制药企业，在未来一定会有大规模的扩展，所以我们都应该想想如何提高自身的素质和能力来与公司的发展相匹配。要做到这一点，我想首先应该明确：作为一名优秀的医药代表究竟应该具备怎样的素质呢？记得刚做销售时有一位老大姐跟我说：做好销售其实很简单，“一张嘴两条腿”，如果你能再加上一点脑子，那你的销售就可以做的比一般人优秀了。这段话当时听来对我还是很有帮助的，她总结出了医药代表应该具体的几点素质，比如要勤快、要会说有沟通能力、此外还要会动脑筋等，但还不够全面，下面我谈谈我自己的一些看法。

我觉得要想成为一名优秀的医药代表，首先应该具备两项基本素质：一是良好的“悟性”；二是自我激励的能力。

良好的“悟性”

“悟性”是指人对事物的分析和理解的能力。对于我们医药代表来说，我们面对的客户可能相对还比较固定，但即使是对同样的客户他在不同的时间也会有不同的需求，如果从客户所传递的许多不明确的信息中找到他的真正需求，“悟性”就起着相当重要的作用。只有具备良好的“悟性”，才能在他与客户的交流中，可以很快地通过观察、了解对方的习惯、需要，预测对方的行为反应，及时作出判断，顺应客户习惯，投其所好，解决对方的问题，如此你的销售目标大

概就达成了一半。我想我的老板当年在做代表时应该是非常有“悟性”的人，从她现在销售谈判的娴熟就可窥见一斑了。想想我自己，这一点可能是我最欠缺的，一直以来我都是一个勤奋有余而“悟性”不足的人，可能这一项素质很大程度是天生的，后天培养比较困难。

自我激励能力

美国首屈一指的动机学专家齐格拉，曾把激励比做一辆汽车上引擎的启动器，没有启动器，引擎就将永远不会发出功率。自我激励能力，就是医药代表必须有一种内在的驱使力，使他个人要而且需要去做“成功”一件销售；而并不仅仅是为了钱，或为了得到上级的赏识。当然，从心理学的角度来讲，一般人工作是赚更多的报酬和晋升的机会，事实上现实中也正是这样，但是如果缺乏内在的驱使力，当他的工作达到某一个水准时，那么他的销售业绩也就基本停滞不前了，只能维持这个水准，甚至开始逐渐下滑很快就流于平凡的销售员。对于我们医药代表来说，在拜访的客户的过程中经常遇到各种不顺利的情况，这对我们是一个挑战，而具有良好自我激励能力的医药代表，常常能够发挥人类潜能，极力克服困难，以期达到销售的目的。虽然他工作的目的不完全是为了报酬，但他能积极主动地去开拓市场，希望能有好的成绩。做医药代表工作上有很大的自由度，工作计划的设定、日程的安排，主要取决于代表个人，组织的控制比较困难。缺乏自我激励能力的人员，工作中常常缺乏进取精神，甚至产生懒惰的情绪；而具有强烈的自我激励能力的代表则会很好地进行自我管理，不断地去迎接挑战，不断地学习新的销售技巧和专业知识，以期能够有更大的突破。这一点素质我觉得自己有一些，但还远远不够。

一个人的销售能力，就是由这两个基本素质的交互作用来决定的。具体来说优秀的医药代表应该具备如下的能力：

- 1、勤奋。我觉得这是第一位的。勤能补拙，勤奋就是全力投

入，有着常人难比的耐力。纵使再失意或者业绩下跌的时候，还是奋力直冲，决不撤退，到头来仍然能完成目标。

2、掌握必要的知识。作为一名专业的医药代表产品知识的重要性是毋庸置疑的，在此不多谈。

3、沟通的技巧。良好的沟通技巧可以帮助你更快达成自己的目标，沟通是分两面的：一个是倾听，一个是诉说，而一名医药代表不仅要掌握倾听和诉说的能力，还应该涵盖一些有用的谈判技巧，能够通过沟通读懂对方的意思，把握一些销售切入的点，当然代表还需要在与客户的沟通的过程中去了解竞争产品的信息以及一些有用的市场信息。

4、协作能力。这一点我本人是深有体会的。销售业绩要达到，必须依靠团队，个人能力再强也不可能将整体销售带到一个很大的规模。木桶理论告诉我们，团队能力的大小不是取决于团队中能力最高的人员，而是取决于团队中能力最低的人员。新的木桶理论还认为能力较高的业务人员可以帮助能力较低的业务人员弥补不足，从而使团队能力上升一个台阶。

5、服务的意识和能力。做销售从某种角度来说就是在做服务，所以服务的意识和能力也是非常重要的。

6、学习能力。中国有句古话，就是“活到老，学到老”，医药代表面对的是瞬息万变的市场以及善于学习、进步的客户，所以必需不断的学习，从市场中吸取养分，将客户作为学习对象，还有通过读书以及互联网获取最新的知识，才能完善、提升自己的能力，才能自如的应对药品销售市场的千变万化。

好了，谈了这么多，也是对自己的一个鞭策，对照着看看自己还要许多地方需要提高，需要努力，“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，我会在医药销售这条路上不断前行，实现自己的人生价值！

第一，必须提高综合素质和能力。平时多注意学习，勤于思考工作方法工作技能，以及拓展客户的思路，充分发挥个人主观能动性，所有人都喜欢跟知识渊博，有感染力的人交往。

第二，努力使自己成为一个专家型销售人才，知识面要宽，能力全面，以强烈信心感染客户，以全面的行业资讯指引客户，成为客户运作品种与资金的参谋，这样做之后，您将获得拓展客户更大的提高！一般而言，经销商对一个充满自信，能力知识全面的销售专家是无法抗拒的！具体方法，首先对各中渠道得来的基础客户资料进行分析，可先进行电话交流，在电话中了解客户的基本情况，运作品种，期望的目标品种，运作医院等进行初步的筛选。接下来对适合合作的客户作进一步跟进，谈的深入些，确定目标客户。这之前的电话沟通是开发客户的最关键的一步。必要时，可上门拜访。拜访中可详细了解客户的真实实力和适宜运作的品种，充分运用谈判技巧，表现出真诚，务实，专业的职业的工作态度，从取达成合作共赢。

第三，通过客户介绍法成功开发新客户，这个方法可以多多借鉴，根据多年的销售经验事实证明效果很好，客户对介绍另外地区的朋友是愿意的，大家不要有太多的思想障碍和顾虑，以为客户不肯介绍。此前本人在江苏做业务，曾屡试不爽，至从用了此招，业务销售额就连续上涨，比xx年股票上涨的速度，有过之而无不及。效果非常不错，当然首先的前提是，你要取得人客户的信任，肯定。对所有的客户都要发自内心的真诚，于信赖。

第四，通过医药商业公司介绍客户，这也是一个相当精准的方法。因为商业公司，在某一区域内，对潜在的客户基本都了如指掌。能够取得商业公司经理的信任，你的客户也将会是源源不断。

万变不离其中，任何的学习围绕的，真正中心就是，怎么去做人，其中的方法有很多，都需要自己去体会，销售就是人

生很好的磨练，我们应该乐观，积极的态度，去面对，在销售中品味人生，充满热情地去工作，一定会越做越好，我们的销量会越来越大。

医药销售工作感悟及心得篇二

第一，必须提高综和能力。平时多注意学习，勤于思考工作方法工作技能，以及拓展客户的思路，充分发挥个人主观能动性,所有人都喜欢跟知识渊博,有感染力的人交往。

第二，努力使自己成为一个专家型销售人才，知识面要宽，能力全面，以强烈信心感染客户，以全面的行业资讯指引客户，成为客户运作品种与资金的参谋，这样做之后，您将获得拓展客户更大的提高!一般而言，经销商对一个充满自信，能力知识全面的销售专家是无法抗拒的!具体方法，首先对各中渠道得来的基础客户资料进行分析，可先进行电话交流，在电话中了解客户的基本情况，运作品种，期望的目标品种，运作医院等进行初步的筛选。接下来对适合合作的客户作进一步跟进，谈的深入些，确定目标客户。这之前的电话沟通是开发客户的最关键的一步。必要时，可上门拜访。拜访中可详细了解客户的真实实力和适宜运作的品种，充分运用谈判技巧，表现出真诚，务实，专业的职业的工作态度，从取达成合作共赢。

第三，通过客户介绍法成功开发新客户，这个方法可以多多借鉴，根据多年的销售经验事实证明效果很好，客户对介绍另外地区的朋友是愿意的，大家不要有太多的思想障碍和顾虑，以为客户不肯介绍。此前本人在江苏做业务，曾屡试不爽，至从用了此招，业务销售额就连续上涨，比__年股票上涨的速度，有过之而无不及。效果非常不错，当然首先的前提是，你要取得人客户的信任，肯定。对所有的客户都要发自内心的真诚，于信赖。

第四，通过医药商业公司介绍客户，这也是一个相当精准的方法。因为商业公司，在某一区域内，对潜在的客户基本都了如指掌。能够取得商业公司经理的信任，你的客户也将会是源源不断。

万变不离其中，任何的学习围绕的，真正中心就是，怎么去做人，其中的方法有很多，都需要自己去体会，销售就是人生很好的磨练，我们应该乐观，积极的态度，去面对，在销售中品味人生，充满热情地去工作，一定会越做越好，我们的销量会越来越来大。

从事医药销售工作心得【篇2】

医药销售工作感悟及心得篇三

我是一位医药代表，不，准确的说我还不是正式的医药代表，我还在公司试用着，也就是说随时可能被开除出去的！

我是一个新人，当初之所以选择这个工作，除了钱外还想挑战一下自己，以前的我是那么的害羞与内向，我想在销售的领域有所成长，有所作为。

我也不知道为什么自己是那么的不顺利，我同学早就开始正式工作了，而我还在看别人脸色小心翼翼的争取表现。从3月在广东实习到6月，由于公司销售改组，我和去公司的同学都被辞退了，于是从7月拼命的找了个工作，虽然工资不高，可是不必在街头流浪，还算心里安慰。

今天去拜访了一位医生，感觉还不错，经理说要考验和锻炼我，否则就回家了。对于这个职业很多人对其看法不同，都说它是一个违法的职业，只是国家还没有一个明确的法律法规，也许再过几年国家医改彻底，我们都将面临失业。其实

我们主要是向医生介绍自己的产品，讲学术，可是现在的医生都现实，那么多医药代表，他凭什么用你的药品，所以就涉及金钱关系，为了使医生记得自己的药品，必须给他提成或红包，无形中就扰乱了医药市场，无形中就提高了药品成本价格，受伤的还是那些看病的人们，说白了就是平民百姓，他们没有钱却只能听医生摆布。

其实医生本来就要开药，我们向他介绍本公司药品，他只需要争对病人对症下药就是，我认为对病人负责医生具备主导作用，他们才知道那种药对病人最有用，怎样开才最便宜，才能为病人着想。其实我们主要是和同品种公司竞争，比如进口药品和我们国产药品效果一样，我们的却便宜，所以向医生推荐无疑对患者是一种好的决策！

所以，我认为医药代表学术重要，医生几乎主宰着病人的生命，他们对病人负责选择那种药品更重要。

一位发烧的病人进医院后，本来医生开几片药就可以了，医生叫他去检查，化验，下来用了好多钱，所以一位对病人负责的医生才是社会的真正呼喊！

医药销售工作感悟及心得篇四

时光飞逝，转眼间我来到海程酒店营销部门工作已有一段时间，在这段时间里，我被同事们的勤劳、智慧、勇于拼搏的精神所深深感动，而我为我自己能成为团队中的一员而感到光荣而自豪。

刚在这部门工作起，我就知道酒店营销工作繁琐而艰难，它好似一幕演出，有剧前、剧中，也有曲终人散。

面对当前激烈的市场竞争，我们营销工作人员克服着重重困难，不断的面临着挑战、失败与挫折，也不断面临着种种艰难与困惑。因此，我个人认为，作为营销人员，要想在营销

职业这条道路上有所成就，就必须要有常人没有的心态：

一、积极的心态

首先我们需要具备积极的心态。积极的人象太阳，走到那里那里亮。消极的人象月亮，初一十五不一样。同时，积极的心态不但使自己充满奋斗的阳光，也会给你身边的人带来阳光。

二、主动的心态

我们的工作、我们的人生不是上天安排的，是我们主动的去争取的。主动是为了给自己增加机会，增加锻炼自己的机会，增加实现自己价值的机会。酒店只能给你提供舞台，演出需要自己排练，能演出什么精彩的节目，有什么样的收视率决定权在于你自己。

三、自信的心态

自信是一切行动的源动力，没有了自信就没有的行动。我们对我们的产品要充满自信，对自己的能力充满自信，对同事充满自信，对未来充满自信。如果充满了自信，就会充满了干劲，并开始感觉到这些事情是我们可以完成的，是我们应该完成的。

四、行动的心态

行动是最有说服力的。千百句美丽的雄辩胜不过真实的行动。我们需要用行动去证明自己的存在，证明自己的价值；我们需要用行动去真正的关怀我们的客户；我们需要用行动去完成我们的目标。如果一切计划、一切目标、一切愿景都是停留在纸上，不去付诸行动，那计划就不能执行，目标就不能实现，愿景就是肥皂泡。心动不如行动，行动决定一切！

五、学习的心态

干到老，学到老。竞争在加剧，实力和能力的打拼将越加激烈。你不去学习，你就不能提高，更不会去创新，那么你的武器就会落后。客户是老师；上级是老师；同事是老师；竞争对手是老师。学习不但是一种心态，更应该是我们的一种积极面对生活的方式。

从事医药销售工作心得【篇3】

医药销售工作感悟及心得篇五

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。_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。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点

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_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。

销售服装工作总结一烈日炎炎, 我们共青团就业见习之旅实践队雅格尔卖场见习小队开始真正踏上我们的实践之旅。拒绝是推销的开始记雅戈尔第一日导购经历刚到雅格尔的专卖店, 负责接待我们的公司主管已经等在店里了, 他亲切的接待了我们, 问...

_年已经过去一大半了, 这是一篇关于销售人员的个人工作总结的范文, 可以提供大家借鉴! _年的上半年已经过去, 新的挑战又在眼前。在上半年里, 有压力也有挑战。年初的时候, 房地产市场还没有完全复苏, 那时的压力其实挺大的。

一、本年度工作总结_年上半年即将过去, 在这将近一年的时间中我通过努力的工作, 也有了一点收获, 临近年终, 我感觉有必要对自己的工作做一下总结。

首先要降低成本, 应该采取的主要措施有: 进一步拓宽进货渠道, 寻找多个供货商, 进行价格、质量比较, 选择质量好价格低的供货商供货; 勤俭节约, 节省开支、避免浪费, 工程方案设计要合理; 内部消耗降低, 日常费用开支、水、电、日常办公耗...

_年的第三季度已经过去了, 在这三个月的时间中我通过努力的工作, 也有了一点收获, 快临近年终和今年最后一个季度, 我感觉有必要对自己的工作做一下总结。

繁忙的工作不知不觉又迎来了新的一年, 回顾来公司的四个月的工作历程, 从8月份进入公司工作从事销售工作, 深得公司领导的信任, 担任销售部经理一职。

医药销售工作感悟及心得篇六

作为销售部管理者，首先要明确职责：我对销售职责理解：1: 依据公司管理制度，制订销售部管理细则，全面计划和安排本部门工作，管理好本部门与其它部门合作关系，主持制定销售策略及政策，协助业务拓展客户2. 评定部门内部工作人员的能力及业绩表现，并负责内部人员调配安排！

对部门工作过程，效益和业绩进行分析，服务，评估，激励，并不断改进和提升，随着行情近段时间，销售部在经历了一个艰难的翻身中，在上级领导指导下中，缩小人员，减少开支，现将近几个月来，我对销售部阶段工作所取得的成绩不好，所存在的问题，作一简单的总结：并对销售部下一步工作的开展提几点看法：以下是一组数据：10月到现在共销售：3233640元，销售量下降：40%，新客户一个月平均有两个！这两个数据表明：业绩下降，问题是存在的，总体是朝着预定目标稳步前进的。

在新的一年里计划

2. 团队凝聚的增强，团队作战能力提高：找有能力的新业务员，随着公司市场调查开展工作，由陌生变成熟悉，紧密协作，同甘共苦，随着公司的发展共同成长，我们都是来自各个地方，到公司来有小思想，小意识是存在的，但是随着慢慢溶入团队，小思想，小意识也慢慢消退，大家共识一个目标：心我所能，让公司强大起来！

3. 敢于挑战，大胆尝试，不断改进新的营销模式，并且程序化，

现在做市场只能体现好难，在这样的情况下，销售要下很大的功夫，销售模式得改革，市场活动需要拉动，摸索一套开发新客户，维护老客户，拓展市场，加大力度。

4. 要不断的总结

销售要不断总结问题，提高自己的能力，做到事事都要有一个标准，事事要有一个计划与目标，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务员的意见，以市场需求为导向，大大地提高工作效率！

按时汇报工作，销售要及时的统计数据，规划和协调

5. 分析市场，做到开发新客户上一个台阶，随着老客户越来越多情况下维护不过来的情况下，要怎么采取措施，一个市场，想到达到一个预期销量，网络的建立平台是很重要，只要该网络还没有理想化布局，就一定要有一个完整网络的思想，不断的开发新客户！

6目标达标率的提高：这几个月，没有一个月能完成我心里所定的目标，首先是我的失职，以后在制定销售目标的时候，一定会和大家我沟通，聚集合在一起分析市场和行情！

7. 全心投入销售工作中，不断鼓励销售人员的心态，市场竞争结果好坏相当于一部分因素在于我们的悟性和主观力，看你怎么去作战，心里准备好了随时随地迎接这战争，没有打不胜的战争，我们经历市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，进行团队作战，希望有一天，销售部的努力定能成为吸引经销商经营我们的产品，另外还达到各个地方能被我们产品所吸引，达到做产品做市场的流通渠道，我坚定相信有一天会实现！

医药销售工作感悟及心得篇七

对于以销售量为企业生存和发展根本的快速消费品行业而言，销售在企业各项工作中的地位就更加突出，所以如何激励销售人员高效率地工作是快速消费品行业企业管理中的一个重点。

1、了解市场。了解市场四个方面：饲料容量，主需产品的质量档次、价格档次，竞争对手的优劣势，对我公司饲料的优劣势。

2、一旦了解了市场，你就要为自己制定目标。一旦制定出目标，你得设计abcd大量的行动措施。就如决定要把某人打倒，就要出拳，出脚、再用棍直到对手倒地为止。而设计abcd这过程就叫策划。

3、三到位、三反馈、三通告。设法落实产品的三到位：总经销、分销商、用户。三到位时辅以在三个环节进行广告，四是在养殖户中作示范饲养培植，成功典范，五是将典范逆三到位广而告之这是饲料推销的经典成功运作方式与步骤。虽然这种方式不可一刀切，但没有这个完整的运作方式就没有一切。简言之：通路广告示范典型传播，不可缺!!

4、如果销售员不能让饲料经销户销饲料，饲料经销户销出饲料又没让养殖户反复购买，什么销售技巧都毫无意义。不成交，就没有销售;不示范，就体现不出你产品的优秀品质;没有成功的典范，你的产品就没说服力;没有将成功典范传播出去你的典范再成功也难以上量。一切就这么简单!!

5、老客户永远值得你关注。你对老客户在服务方面的怠慢，正是竞争对手的可乘之机。照此下去，不用多久，你就会陷入危机不论是经销商还是养殖户。

6、挖掘潜在的客户。在完成当月任务的同时，随时储备下月的潜在客户，每月都要有储备的潜在客户，以免下个月任务下来之后，自己陷入手忙脚乱、六神无主的地步。任何时候都要在已经拉货的客户旁边准备一个随时可以替代他的潜在客户，以免现有的客户对公司提这样那样条件，得寸进尺，永不知足。准备好了替代客户，主动权永远在我们手里。经销商重利轻别离，我们要抓一备二看三，一脚踩几只船;但这一切只能是鬼子进村——悄悄地干活。在现有经销商处于

良好合作态势前，我们只能把其他经销商作为业内朋友交往，不可透露半点要换经销商用他将现有经销商取而代之的意思，否则会偷鸡不成费了一把米。因为这样会造成现有经销商知道了离你而去，新的经销商也会心寒不搭理你。你只会落得纤担挑卢缸两头刷脱。

7、每10天向经理寄一份旬报表：每天拜访的客户名字、详细地址、电话号码、他现有的品牌、他现有的销量、你与他谈判到什么样的程度了，都要在表上反映出来，寄表的同时，简短的写封信，信中除了反映现有客户动态和竞争对手情况外，主要反映潜在客户情况，并说明你将怎样才能把他变成现实的客户。最后客气地请经理多指点。你把经理摆在老师贩位置上，他面对如此谦逊的徒弟哪有不向你支高招的！每3天用手机短信向经理汇报工作，汇报时要具体：前天我，昨天我，今天我，我现在的位置在现在已销吨，明天我打算将在外军令有所不授这句话不能乱用，管理上级这是新的团队观念，其内容是求得上级的理解与支持，与上级配合好工作。公司每天向你支付了报酬，而且把一大片市场资源交给你，你应当让公司知道你的工作情况。有一些饲料销售员，总爱把市场情况、客户情况向上司保密，生怕上司知道另派人顶替自己，想把这些资料作为向上司讨价还价的筹码。这实际上是十分幼稚的表现。

8、每天坚持写工作日记，回顾当天的工作情况，计划明天的工作内容和将要达到什么目的。写清楚行车路线、车费、住宿地址、旅社的电话号码，月底回公司将日记交给经理检查。字体和人品一样，要端正清晰。这样作不仅是为了向公司交代，也是为了自己工作方便。动笔是为了逼得自己去思考，也是为以免遗漏。人的生物钟是有规律性的，假如你面临着什么困惑，一时想不出高招，或找不到可干的事情。你最好先睡一觉，一般醒来的时候思路特别活跃，这时你会发现你有许多工作要作，你眼前有许多路子可走。这时你顺手拿起笔来把这些灵感的火花一条条全记录下来，然后筛选一些重要的、急的进行落实，整个局面也就柳暗花明了。

9、饲料业绩好的销售员要能劳其筋骨，苦其心智，这就是心理素质要好，承受得起挫折、批评、指责、抱怨、失意、拒绝、冷落，甚至于失败，饲料超级销售员是遭受失败最多的饲料销售员。他们为什么经得起失败？部分原因是他们对于自己和所推销的产品有不折不扣的信心，换言之就是他们的企业（老板、老总）有十足的信心。

10、失败不一定是成功之母。成功的人是那些从失败上汲取教训的人，而不为失败所吓倒的人。失败的人如若被失败所慑、所困，失败永远不是成功之母，只能是失败之母。然而，只有对于那些从失败中思索总结获得的教训，并要有尊严地不屈从于失败，并有勇气和能力从失败中站起来的人，失败才是成功之母。所以准确地说：检讨才是成功之母。

12、销售员是一种听的艺术听的艺术。如果客户能对你畅谈了，那就证明你的销售取得进展。因此，客户说话时候，不要去打断他，自己说话时，要用提问的方式调动客户参与讨论。

13、关注小事会让你的对手无瑕可击。我们无法计算有多少客户是因为一点点小的过失而失去的忘记回电话、约会迟到、没有说声谢谢、忘记履行对客户的承诺等等。这些小事正是个成功的饲料销售员与个失败的饲料销售员的差别。

14、对客户要象对待上帝一样虔诚，但有时也需要像对待小偷那样惕防。

15、客户总是在优惠、奖励、折让、返点上跟我们拔河。要想他们乖乖地跟我们走，我们要想法把拔河河变成一根拴羊的绳套。

医药销售工作感悟及心得篇八

我是xx省电视广播大学华光分校09届的学生，我叫李雪梅，

在两年的学习中，我学到了不少的知识，我在这里非常感谢各位老师的辛勤栽培，更感谢各位领导能够提供给我们这么优越的学习环境，让我真正的领悟到生活的真谛，及认识到知识的重要性。更重要的是在校学到的东西却能很好的应用到我的实践工作中，让我的工作变得游刃有余。

我现在在王府井百货里做一名销售员，每天的工作就是将我的产品推销给顾客，并且我做到每位顾客从心里认可我的产品。虽然轻松，但也需要一定的技巧。做的好的，不仅轻松反而更增长你的知识，让你在精神上有一个好的享受。我对我现在的工作非常的满意，它让我学到不仅是产品知识，更多的是如何处理好人际关系，让你既不得罪人又能赚钱，还能交好多有志向的好朋友。在对于我来说，是一笔无价的财富。我会好好的珍惜现在的一切。

接下来、我就给大家谈谈我工作中遇到的问题及在文中我的真实感受：

我刚来王府井百货上班的时候，有点胆怯，害羞不敢给顾客交流认为肯定不行，做不了这项工作。我开始有点不愿意面对甚至抵触，后来，在我们公司里领导的细心教导下，她说这些都是你自身心里障碍造成的，后来我就改变了原先不好的心态。但真正让我从心底接受的还是一位顾客：她的举止谈吐让我好生难忘。在我给她讲了相关的产品知识后，她买上了我家的产品。在她走的同时对我说：“姑娘，你挺会说的声音也好听，而且很甜，给人一种感觉上的享受，就是不够大方啊”！然后笑着跟我告别。我当时仔细回味了她的话我分析着磨。也许我很有天赋，为什么不努力，让自己做的更好呢？说不定，我真的可以有所作为。

从此，我收集各种书籍、资料。学一些与人沟通的技巧，及深入产品知识，这样坚持着。后来，我看到了成绩，它体现在我的销售业绩上。上级领导给予我鼓励，并且表扬我，我并不骄傲。我知道，小小的成功不算什么，成功是一项永远

的挑战，我需要每天学习努力。

当然，作为销售员，你每天会遇到各种形形色色的人群，有素质涵养的也有蛮不讲理的，这就需要你用不同的心态，说不同的言语来解决，并且要处理好它。时间一长你会发觉你的谈吐处理事实上却大有长进。

有一次，一位蛮不讲道理的人跟我较劲，我的同伴与之争的面红耳赤，看到情况不对，我立马出面，神采落落大方，言语伦次有条不紊，没有表现出任何紧张害怕的神态，结果，顾客买上产品，并给了张他的名片，表示友好!之后，我有点惊讶，这是从前胆小怕是的自己吗?我越来越发现，这项工作对我的人生有多大的帮助，我会努力，让自己有出息，也为咱学校争光。

总结一下，我这几添的社会实践真的学到了好多东西，让我倍感欣慰。当然，这都是华光分校每位领导及老师的辛勤培养，让我将在校学到的东西全部应用到我的工作实践中，让我这么顺利的完成自己的工作。

最后，我衷心的感谢各位领导。我在这里向你们致敬。