

中药销售部长工作总结报告 销售部工作总结报告(模板5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

中药销售部长工作总结报告篇一

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，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。

3、医院药房(小库房、小药房)的疏通，疏通此环节，保持与药房负责人(组长或主管)良好的个人关系至关重要，因此应做到：

(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。

4、有处方权利的医师(也称临床工作或医院促销)产品要想挤入市场占领市场，唯一的手段是依靠医师，他们直接面对患者，通过处方，使药品消失于流通领域进入消费领域，实现药物销售，为公司创造效益，保证公司合理利润，这就要让医师、药师去充分了解产品，扩大市场占有率，增加处方量，但我们必须针对重点医师，通常在省级以上医院(特别是医学附属医院)上级医师的权威性和指导作用特别突出，因此，科室主任(含专家)及主治医师、住院总医师是最重要的医师，为处方重点医师，是以疏通医师处方环节特别重要，于核心其疏通方式如下：

面对面拜访：从目前药医行业的销售来看，面对面拜访(个人拜访)是销售工作中最重要的方法，占据销售间的80%以上，是应用宣传单文献样品，小礼品和自身人格魅力，一对一地对医师(药师)等进行推销自己，推销公司产品，目的就是让医师从心里接受，让医师处方本公司生产的药品，对面拜访有如下特点：

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。

中药销售部长工作总结报告篇二

销售部长责任重大，在工作中，懂得总结经验十分重要。下面是销售部长个人年底总结，为大家提供参考。

承蒙公司的关怀和栽培，我由供应科原副科长提拔到销售部当部长。

在公司的正确领导下，在公司各部门的积极配合下，在各位同事的支持帮助下，我按照公司的工作精神和决策部署，与销售部全体员工一起刻苦勤奋、认真努力工作。过去的一年，共销售商品混凝土xxxx方，回款xxx万元，取得良好成绩，为公司的发展作出了自己的努力和贡献。现将2017年个人工作情况总结如下：

一、加强学习，提高自身综合素质

我从供应岗位转到销售岗位，工作性质变了，工作对象变了，工作要求高了。为尽快适应新岗位，努力干出工作成绩，针对当前商品混凝土市场的实际情况，我加强学习，学习商品混凝土知识，熟悉商品混凝土的品种与使用情况，能全面、正确回答客户有关商品混凝土品种与使用方面的咨询。学习商品混凝土销售策略和销售服务技能，提高自身综合素质，适应商品混凝土销售发展形势的需要，完成公司下达的商品混凝土销售工作任务，扩大商品混凝土销售量。同时，我培育自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实、开拓创新的工作作风，以“精益求精，一丝不苟”的精神对待每一项商品混凝土销售工作，实现商品混凝土销售工作的高效与完美。

二、努力工作，全面完成销售工作任务

我深刻懂得销售部长的工作职责和应尽义务是千方百计、克服困难、扩大商品混凝土销售，为公司创造更多的经济效益。

因此，我担任销售部长以来，按照公司的工作精神和工作要求，始终做到兢兢业业、刻苦勤奋工作，努力把商品混凝土销售出去，为公司发展和员工利益多作贡献。

一是相信自己的公司，相信公司的产品，相信自己的能力。通过重点突出对产品理论知识和实际使用知识的掌握，提高销售技能技巧，提高服务质量，使客户相信我们的公司，相信公司的商品混凝土，相信我们的服务能力，从而建立亲密的合作关系，促进商品混凝土销售业务发展。在具体实际销售工作中，我坚决执行公司的各项工作决定与工作措施，想方设法，排除万难，拓展市场，攻克堡垒，争取完成公司下达的销售目标任务，以优异的销售业绩向公司汇报。

二是确立“诚信待客户，双赢为目标”的销售宗旨。处处为客户着想，维护客户的利益，有困难自己克服，有问题自己解决，让客户大胆放心使用我们公司的商品混凝土，促进公司商品混凝土销售。我把质量过硬的商品混凝土提供给客户，创新销售服务工作，使公司的商品混凝土成为放心产品，赢得客户的青睐。在实际销售工作中，我诚信待客户，在与客户的沟通联系与业务往来中，没有不实的言语和虚假之事，说到做到，使客户乐意与自己来往，信任自己的人格，建立起良好的友情关系，持续推进公司商品混凝土销售，为公司创造更好的经济效益。

三是有永不气馁、顽强拼搏的精神。做销售工作不可能一帆风顺，失败是常事，而成功是少数，要把失败作为下次成功的起点，认真制定销售工作计划，客户一次打不进，再第二次、第三次，直至攻克堡垒，获取最后的胜利。为此，在开拓市场、发展业务上，我下定决心，承担责任，瞄准目标，顽强拼搏，具有锲而不舍、永不放弃的精神，为发展公司业务努力勤奋工作，把公司的商品混凝土打进一个个客户，创造优异的销售业绩。

三、加强管理，建设坚强销售团队

要完成商品混凝土销售工作任务，取得优良业绩，光靠本人努力是不够的，必须建设坚强销售团队，靠团队的智慧、团队的力量，共同去奋斗，共同去努力，共同取得优异成绩。

在加强管理，建设坚强销售团队中，我着重抓好三项工作：一是加强团队人员的学习，努力学习业务知识，努力学习销售工作经验，提高销售技能、技巧。通过学习，全面提高团队人员的业务素质，全面做好服务工作，为客户创造一个使用商品混凝土的良好环境。二是培育团队人员良好的工作作风，销售是一项艰苦与困难的工作，我培育团队人员顽强的意志，碰到困难不泄气，想方设法去克服困难，力争取得销售市场和销售业务。三是安排好团队销售工作，我加强团队人员的管理，安排好每个人的销售地域，落实销售任务；加强对团队人员销售工作的检查与督促，努力按照团队销售工作目标，去完成销售任务，力争取得良好销售业绩。

我和xx一组，他不怕辛苦，不怕困难，一心扑在工作上，日夜为商品混凝土销售业务操劳，在xx年取得了优异的销售业绩，累计销售商品混凝土xxxx方，回款xxx万元，为公司的发展作出了显著的贡献。

四、存在的不足问题和2016年工作计划

过去的一年，我努力工作，虽然取得了良好成绩，但还是存在的一些不足问题。一是业务不够熟悉，对客户提出的技术问题，不能作出正确迅速的回答。二是产品推销力度不够大，主要还是靠电话联系和上门推销，如何创新产品推销，需要进一步动脑筋，想办法。三是工作中存在一定粗心大意，精细化、规范化不够。

以上存在的这些不足之处，我需要在以后的工作中采取有效措施加以解决。

搞好商品混凝土销售，我要着重抓好三方面工作：一是积极

拓展销售市场，把销售工作重点放在争取客户上，加大宣传与推广商品混凝土的力度，搞好目标市场定位，切实把商品混凝土销售做大做强。二是改进和提高服务态度，热情、礼貌、文明接待客户，帮助客户解决使用商品混凝土中遇到的困难和问题，提高商品混凝土销量，增加经济效益。三是加强与销售员的沟通和联系，增强销售部的凝聚力和战斗力，力争全面完成和超额完成公司下定的销售目标工作任务。

总结

回顾一年来的工作，我在学习、工作以及管理过程中获得了巨大的进步。但是，与此同时我也认识到了自身所存在的不足之处。

今后，我一定会认真的克服所存在的问题，努力发挥自身的优势，自觉的做好各项工作。刻苦学习、勤奋工作，为推动公司发展贡献个人的力量。

我相信在公司全体职工与领导的集体努力之下，公司明年的业绩会取得更为巨大的进步！

中药销售部长工作总结报告篇三

回顾20x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x省属x药品中标，价格为□x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功课，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□x报价x元，x报价x元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在x省的x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x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。

中药销售部长工作总结报告篇四

在20x年一年的时间中，经过工程组全体员工共同的努力，完成工作如下：

- 1、累计客户x位；
- 2、实现销量x吨；
- 3、实现回款x万元，回款率x%；
- 4、详细列举各个工程项目销售明细：

从销售业绩上看，我们的销售量较去年有了下滑，这不仅是在市场大环境的影响，更有我们工作做得不好的多种因素，销售工作在20x年我们还是有很多失败的地方，有待我们大家一起努力，去改进去完善。

客观上的因素虽然存在，但是工作中还是存在的一些问题，主要有以下几方面：

- 1、我本身以及部门销售人员在公司客户拜访量上比较少，以至于客户潜力开发工作停滞不前，客户拜访工作总体来说做的不好，这是销量没有提升的一个重要原因，也是我们需要改进的方面之一。
- 2、与客户沟通不够深入。销售人员与客户沟通过程中，不能把公司产品的实际情况给客户讲解的十分清晰，有时不能真正的了解客户的想法和意图，对客户提出的某些建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不了解客户对我们的产品有多少了解或接受到什么程度，对销售工作造成了不良的影响。
- 3、工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。
- 4、新业务的开拓不够，业务增长小，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。

市场形势是严峻的。技术发展飞快地今天，假如没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。因此我们要积极做好销售工作的调整，以积极的心态迎接来年的工作。

中药销售部长工作总结报告篇五

一、岗位名称：销售部部长

二、岗位工作内容：负责部内的基础工作、销售计划、市场信息，投标管理。：三、岗位职责、基础工作1

各岗位责任，管理机构和管理制度健全，、) 1 (任务明确。、基础资料齐全，档案资料完整。) 2 (、建立和完善各类岗位人员的工作程序，校准及考核) 3 (办法。、建立用户网络，市场信息，销售信息，实现内部网) 4 (络为公司领导决策，提供准确，有价值的资料。、组织好本部门的培训工作。) 5 (、销售计划 2、依据公司生产经营方针目标和市场调查 与预测分) 1 (，其计划必须具析资料，编制公司年、季销售计划 (草案)