

2023年基本药物制度工作总结(大全9篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么，我们该怎么写总结呢？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。

基本药物制度工作总结篇一

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。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。

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。

回顾20xx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**元，报价**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。

- 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、税票不及时。
- 5、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。

基本药物制度工作总结篇二

“基本药物”的概念，是世界卫生组织于上世纪70年代提出的，指的是能够满足基本医疗卫生需求，剂型适宜、保证供应、基层能够配备，国民能够公平获得的药品，主要特征是安全、必需、有效、价廉。

在我国，基本药物制度形成于20xx年。该制度是国家药品政策的核心和药品供应保障体系的基础。国家基本药物制度的

主要目标之一就是促进药品的合理使用。目前，公认的合理用药是应该包含安全、有效、经济与适当四个要素。

建立国家基本药物制度有利于整顿药品生产流通秩序、规范医疗行为、促进合理用药、减轻群众负担，实现人人享有基本医疗卫生服务。同时，有利于维护人民群众的基本医疗卫生权益，促进公平、公正。

为推进我市医药卫生体制改革，我中心成立了以院长为组长、主任为副组长各站站长为成员的医疗改革领导小组，全面把握国家政策和我市工作目标、任务，吃透精神，明确要求，全面贯彻国家基本药物制度相关政策。

实行基本药物制度，可以使药品价格下降。一是中央政府统一制定和发布国家基本药物目录，合理确定我国基本药物的品种和数量，规模较大，成本较低。二是实行公开招标采购、统一配送，逐步实现零差率销售，减少中间流通环节的价格加成。三是基本药物实行国家制定零售指导价格，省级根据招标情况，在指导价格幅度内确定本地区统一采购价格，确保合理的性价比。

2、严格按照国家和自治区的有关要求，自实行国家基本药物集中采购以来，我们认真执行基本药物制度，严格执行审批制度和最高限价制度. 药品采购工作进展顺利，价格明显下降，满足了群众的基本用药需求，受到老百姓的一致好评。对普通人来说，基本药物制度有几个好处。一是节省费用。基本药物实行统一招标采购、统一配送、统一价格，在政府办基层医疗卫生机构零差率销售，价格比较够明显降低群众负担。二是用药低廉，而且报销比例高于非基本药物，能合理。国家要求基层医疗卫生机构全部配备和使用基本药物，其他类型医疗卫生机构必须按规定配备使用基本药物并确定合理比例。三是安全有效。基本药物是经过长期临床实践检验证明安全有效的首选药物。国家对基本药物实行全品种覆盖抽验，保证群众基本用药更安全。四是方便可及。群众在基层医疗

卫生服务机构就能获得，使用方便。

20xx年2月份中心对在库药品进行了清库工作。对不属于基本药品目录的药物下架、清库，在目录内的药品按照网上招标价格销售。

1、对医务人员合理使用基本药物的进行培训，规范医务人员正确使用基本药物，中心每季度对中心门诊处方开展处方点评工作，随机抽取30张处方，一季度不足30张处方时对所有处方进行点评。对开具不合理处方的医师进行通报批评及改进措施。

2、按照卫生部《处方管理办法》和基本药物临床应用指南、基本药物处方集等要求，合理规范使用基本药物；加强对基本药物不良反应监测管理，对发生严重不良反应的药品及时有专人反馈信息，并按《药品不良反应报告和监测管理办法》上报，保证群众基本用药安全。

我中心目前就红旗坡社区卫生服务站开展了基本药物制度的相关工作，中心每季度对红旗坡卫生服务站进行考核，并对存在的问题及时通知服务站并做好整改工作。

中心每季度对工作人员开展基本药物的培训，同时做好抗菌药物的培训工作。中心安排个服务站利用入户发放宣传单，努力向居民宣传使用基本药物的意义及优点，使绝大多数群众了解了药品零差率销售政策，感到药品价格明显降低，对基本药物制度非常满意。

1. 对普通人来说药费降低但品种减少。患者普遍反映，药价虽然降低了，但是可选的药品少了。

2. 实行基本药物制度对社区医疗单位来说药品比以前少了不少，患者也流失不少！国家基本药物制度实施后，影响比较大，库存的药物并不多，现在所有药品使用都为目录里的药

物，所以患者普遍感觉药太少了，不太适应。

3. 统一网上采购招标上的品种有的价格较低，基本药物目录有品种，生产厂家不愿意生产，医药公司无法供货，使一些常用品种基层医疗机构无法采购。

目前我中心正朝着保证基本药物的足额供应、合理使用，满足群众的基本用药需求，减轻群众费用负担，全面实行基本药物这一目标紧张有序的向前推进。

基本药物制度工作总结篇三

一、医院院长领导的医院药事管理与药物治疗学委员会、医疗、护理质量管理委员会、医院感染管理委员会共同负责抗菌药物临床应用的管理。

二、医院药事管理与药物治疗学委员会负责临床应用抗菌药物的指导与咨询，监测药品不良反应，及时发布合理用药信息，保证药品购进质量，严格控制不良反应。

三、及时制定和更新《zz市人民医院抗菌药物分级分线目录》，严把药品质量关。

四、每季度对临床使用金额前十位抗菌素进行购药金额排序，进行合理的用药分析、评价、监控，并进行宏观调控，防止过快产生细菌耐药。

五、培训临床药师，开展抗菌药物咨询。

六、医院应定期组织感染性疾病专业医师、临床药师、临床微生物技术人员对全院抗菌药物使用情况进行分析、汇总、评估，提出适合本院的抗菌药物临床应用持续改进意见，并在全院推广实施。

七、定期发布细菌耐药信息，建立细菌耐药预警机制，对耐药率较高的抗菌药物，根据抗菌药物动态监测及超常预警制度，进行效价评估，采取相应措施。

八、提高临床医务人员病原学送检意识，根据临床微生物标本检测结果合理使用抗菌药物，临床微生物标本检测结果未出具前，临床科室可以经验选用抗菌药物。结果出来后及时调整。

九、不良反应发生率高、安全性低、效价低的品种，根据临床医师或临床药师填写药品不良反应监测报告和抗菌药物临床应用评估表，经抗菌药物管理工作组、药事管理委员会调查评估，决定是否继续使用。

十、抗菌药物临床应用应纳入对医务人员的考核范围，对违反规定，侵害患者权益并造成严重后果的临床医师要严肃查处，追究处方医生责任。

基本药物制度工作总结篇四

一、建立领导小组，明确责任目标

为推进我市医药卫生体制改革，我院成立了以院长为组长、分管副院长和药剂科主任为副组长的医疗改革领导小组，全面把握国家政策和我省工作目标、任务，吃透精神，明确要求，全面贯彻国家基本药物制度相关政策。

二、建立规范的基本药物采购及配备使用机制

1、目前我院共有基本药物320种，按照国家基本药物目录xxxx年版的通知要求，全部按规定对520种基本药物实行网上采购，采购流程合理，并按照规定价格销售。

2、按照卫生部《处方管理办法》和基本药物临床应用指南、

基本药物处方集等要求，合理规范使用基本药物；加强对基本药物不良反应监测管理，对发生严重不良反应的药品及时有专人反馈信息，并按《药品不良反应报告和监测管理办法》上报，保证群众基本用药安全。

3、对医务人员合理使用基本药物的进行培训，规范医务人员正确使用基本药物，对开具不合理处方的医师进行通报批评。利用集市发放宣传单及在大厅悬挂显示屏加强对基本药物的宣传工作，努力向病人宣传使用基本药物的意义及优点，使绝大多数群众了解了基本药物销售政策，感到药品价格明显降低，对基本药物制度非常满意。

目前我院正朝着保证基本药物的足额供应、合理使用，满足群众的基本用药需求，减轻群众费用负担，全面实行基本药物这一目标紧张有序的向前推进。

20xx年7月15日

基本药物制度工作总结篇五

从xx年11月1日至xx年10月31日一年的时间里，自己能够严格遵守报社的各项规章制度，能够按要求上下班，按时打卡，以确保工作时间和工作效率。副刊部的人员和具体工作经过几次调整，更突出了这个部门的团队性，为此自己做事前，总是时时想到是这个集体中的一员，并不断努力，不断进取，以能为这个集体增光为荣。

总之，这一年自己面对了更多的工作和更高的要求，这也更增强了今后完成各项工作的信心，使自己不断努力，面对更多的挑战。

报社述职报告（扩展2）

基本药物制度工作总结篇六

一、工作机构

生活服务组，组长：

副组长： 成员：

二、工作职责

（一）会务期间招待、安排及接待工作。做到态度热情，服务周到，食宿安全。

（二）会议会场布置和组织工作。

（三）做好出席会议嘉宾的组织联络工作。

（四）负责组织、协调，会务的方案设计,各种票证制作和物料采购。

（六）做好宾客的迎送、住宿、乘车、考察活动等具体接待事宜。

（七）组织好会务期间各宾馆、餐厅、和会议室的食品安全、通信保障工作。

三、具体工作任务 会前：

邀请会议相关人员实地考察基地、会议举办场所。与领导确认会议接待方案费用标准等。制定会议工作人员服务标准及会议接待手册。

（一）准备会议物料

- 1、确定邀请嘉宾名单、接待资料、会议配套的商务服务，将航班、车次及抵达时间报接待组。
- 2、确定领导发言稿、签到表、会议指南、会议日程等，按要求根据参会人数印刷。
- 3、制作票证：桌签□15cm×40cm□签到处x块，签约处x块，住宿登记处x块，导引路牌x块，签到登记表。为嘉宾订制嘉宾证，工作人员工作证、贵宾席姓名台卡胸花、会议用餐券。
- 4、统计人数，提前订制嘉宾证、画册、会议指南、会议日程等统一装袋。
- 5、根据会议会场布置要求准备好广告牌、欢迎标语、宣传标语、喷绘、展架等设计，制作。

（二）会场布置

1. 主席台搭建及座区安排。

（1）重点做好会场以及主席台、贵宾席、嘉宾席的布置。做好座区标牌、餐桌编号并摆放桌签和菜单。

（2）做好大会主席台鲜花摆放，摆放的形式为主席台前端一周摆放鲜花。主席台后摆放高大绿色植物。台面铺设红地毯。嘉宾桌上摆放水果、矿泉水等。

2 / 5

（3）根据会务组要求布置好（广告牌、会议标语、气球竖标、拱门、门型展架、喷绘墙、灯光、音响、麦克风、多媒体、投影仪及服务人员安排）按部落实到位。

（三）会议报到安排

成立会务接待小组、负责住房登记员，引导人员（至房间、餐厅、电梯、会议室）

1、据酒店提供的房况表，报到前两天与先到达的会务组人员协商确定会务组房间，选定领导、专家及主要领导入住的楼层、房间类型、房号、贵宾客房需要放置的水果种类及特殊安全保卫工作。

2、做好与会人员的联络和接待工作。发放相关资料、票证、餐券等，分发房间号统一办理入住手续。将参会人数、入住宾馆等级及要求报会务组。

3、向嘉宾告知宾馆名称、宾馆负责人员姓名，联系方式等。宾馆：做好接待工作，安排住宿和x日晚餐□x日早餐，负责生活安排，告知注意事项。

做好食宿接待各项准备工作。

责任人：

（四）、交通接待

3 / 5

成立车辆小组：根据会议实到人数，落实车况好、驾驶技术好的配套车辆。此小组负责会议临时接待服务工作。

1、提前发布机场、码头、火车站、汽车站到达会场，宾馆的公交地铁等公共交通路线图。

2、对用车进行统一编号分组，做到调度有序，服务优良。驾驶员必须随时保证车辆整洁、车况良好，服务到位，确保安全。

3、根据实际情况提前协调抽调其他单位部门车辆或租用车辆备用；

4、提前对驾驶人员进行必要的安全及礼仪培训。

会中：

1：提前检查餐厅环境卫生，桌椅摆设、餐具的完好程度，再次落实菜单及服务到位情况。

3、安排司仪在会场入口处迎接来宾

4、第一时间解决来宾提出的合理建议或问题，如果客户提出的问题解决不了的向上级反映，不能隐瞒不报或越权处理。

5、确认特殊客人（含领导、少数民族代表□vip□残障代表及家属等）的安排及接待工作。

4 / 5

6、协调会议期间的交通工具的安排。

7、代办会议代表返程及他程的交通票务及其他委托代办服务。

会后：

基本药物制度工作总结篇七

从20__年__月至今，我已经来公司工作__多的时间了，在这新年来临之际，回想自己__所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，只是多了一份镇定，从容的心态。

在公司__的时间里，我从一个对产品知识一无所知的门外汉转

变成一个地区的负责人。以下是我对自己在这_多时间里所做事情的总结。

进入一个新的行业，我们都应该对这个行业要有一定的了解，才能做好自己的工作，对于壁纸的生产过程，从图样的设计到制成成品，这些我都不是很了解，这是我的不足，要加强的地方。现在的我只是对我们的销售流程有了进一步的熟悉，还有很多不足的地方，都应该在以后的工作中不断地学习，与时俱进。

在出差的时间里，我可以说每天都在认真的拜访客户，开拓新客户，回访老客户，加强公司品牌在当地的影响力。在经过这几个月对市场的了解，我相信在以后的工作中我会做的更好。老话说的好市场才是我们的老师，只有经历了才能让我们更好的成长，在这个世界上完美的事少之又少，每个人都有自己的优缺点，只有在时间的流逝中将自己的缺点慢慢改正过来，要不断的进行总结与改进，才能提高自身的素质。

对于这个行业来说我不属于一名合格的业务员，只能算这个行业的新人，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够好，根源是自己的缺点太多，脸皮还不够厚，人际关系处理还不够好，心里素质还不够过关，还远没有达到这个行业业务人员应有的能力，只有不断学习才能在以后的工作中做的更好。

以前在我心里一直认为自己已经很好了，毕竟应经在销售行业从事了将近7年的时间，应该算是这个行业的老人，但是来到这里很才认识到自己的不足，自己是多么的渺小，从新学习，在以后的工作中做到最好，我喜欢销售这份职业，在这里有着源源不断的激情，这股动力，这份信念一直都在支撑着我不断前进，我相信我一定能在这个行业走的更远！

在这段日子里感谢公司对我的帮助与信任，对于我工作的指导，让我不断改进，不断成长，相信在以后的工作中做的更好，让自己每天充满激情的去工作。

挥别旧岁，迎接新年，满怀希望，努力做的更好。

基本药物制度工作总结篇八

已经一月，你所在岗位的工作总结写好了吗?如果你不知道如何写，就往下看吧，这个是小编为你提供原创不错的精彩总结，仅供参考!

20xx年已经过去，在这过去的一年中工作有得有失，现将我这一年工作总结如下，并对20xx年的工作作一个规划。

新产品申报方面：参与了包括xx原料药□xx片剂□xx注射液在内共计10个品种的现场考核(包括研制、生产)，均已顺利通过，到年底已有其中两个片剂品种(5类)下发批准文号，为公司的发展注入新的动力。在研项目顺利进行，与医药科技公司合作开发的两个原料药、三个片剂进展正常，其中xx原料药申报资料及需要配合工作已完成。自主研发项目顺利进行□xx注射液的ctd资料已经完成，其他资料也已经准备完毕;xx原料及片剂的项目也在顺利进行中。

工艺改进方面：针对xx肠溶片存在的粘冲及释放度不合格等问题，通过调整粘合剂、润滑剂的用量进行了大量试验，最终解决了质量问题。针对xx原料药收率低、成本高的问题，对其合成工艺进行了优化，通过大量试验提高了反应收率，研究了溶剂回收、母液提取等，大大降低了产品成本，提高了市场竞争力。

质量一致性评价工作□xx片已经进行了初步试验，对自制片剂在4种溶出介质中的溶出曲线与原研片剂进行了比较，结果存在差异，相似因子不能达到50，说明我们的自制制剂与原研制剂在这几种溶出介质中存在较大差别，需要我们在后续工作中继续进行试验，对片剂的处方工艺进行适当调整，使之

能够满足质量一致性评价的要求。

在过去一年的工作中，也存在自主研发项目进度慢、效率低等问题，这与我们研发人员的技术水平有关，也与研发中心的现实情况有关，研发人员少，实验项目多，这就需要在新的这一年里加强研发人员的培训学习，提高业务技能。比如每年都有同事参加药审中心的培训班学习，可以让参加学习的同事给大家讲一讲学习内容，让大家对最新的审评政策、审评要求有所了解，然后通过学习研讨班讲义结合案例，提高技能水平。通过合作开发的项目，我们可以学习到药物研究的许多技术，包括试验设计、标准制定、杂质研究等，总之通过各种途径不断学习，提高药物研发水平。

在新的一年里，我们要自主研发与合作开发同时进行，人员合理安排，充分调动研发人员积极性，各项工作统筹安排，提高工作效率。

基本药物制度工作总结篇九

i类切口手术患者预防性使用抗菌药物比例较高。我科在相关文件精神指导下，今年对抗菌药物使用进行了严格控制，目前使用率有了明显下降，但与相关要求仍有一定差距。

临床工作中，医师掌握抗菌药物应用的适应证过宽，抗菌药物被滥用。如即使中孕阴道少许出血保胎治疗，也较广泛地应用抗菌药物；有的临床医师一旦发现患者有发热现象，便开始应用抗生素，而不做相应病原学检查。

手术患者、出血患者抗菌药物使用率过高。

脉给药者比例较高为主，这说明抗菌药物给药方式不合理。

我科剖宫产、足月自然分娩预防性受用抗菌药物以头孢西丁

钠为主，主要是ii类抗菌药物用于预防性用药。

综上所述，不应凭经验选用抗生素，应当把细菌培养和药敏实验作为重要依据确定或改换药物。且要以口服给药为主。为避免抗菌药的不合理应用，就要注意药物的适应证、配伍、个体差异联合用药，以减少药物的不良反应，保证用药安全有效。

将合理应用抗菌药物纳入医疗质量管理, 加强抗菌药物合理应用的监督管理；增强医务人员的知识培训，熟悉药物的适应证、抗菌活性、药动学等正确选用抗菌药物。

每月对全科临床医师的处方及病历进行抽查、点评，并将点评结果进行汇总分析。

总之，医务人员要充分认识到抗菌药物合理应用的重要性。认真总结工作中的经验和不足，逐步将抗菌药物临床应用管理工作转入制度化、规范化的管理轨道，促进抗菌药物临床应用能力和管理水平的持续改进。