

药品销售实训报告 药品销售实习报告(实用5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

药品销售实训报告篇一

也经常的关心我们工作和生活上的事给我们许多好的意见，使我有一中温馨的感觉。前辈在教我的时候都是面带微笑，这样我的学的很快也很快乐。这使我在工作中保持着良好的状态。

在实习中，我在公司指导老师的热心指导下，积极参与公司日常销售相关工作，注意把书本上学到的医药营销管理理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的医药营销管理理论，探求日常管理工作的本质与规律。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对日常工作有了深层次的感性和理性的认识。

作为一个即将毕业的大大学生，我很清楚的知道，眼高手低是我们的通病。所以，在自己动手能力还很弱的情况下，我更乐意从最基本的东西学起、做起，比如排列药品，记住药品的位置等等。实习的第一天，我就在记药品的排列位置和药品的价格，在一遍又一遍的记忆下我大概的熟悉了药品的方位。虽然我已经熟悉了药品的位置但，但是看见师傅们工作的谨慎的态度我还是对自己说要努力。在之后的实习时间内，我协助公司同事销售药品。整天在店里把人们要的药品卖给他们，这样的工作虽然非常枯燥无趣。但是一想到这些药品能给人们带来健康和学到好多有用的知识，补充了以前

在课堂上学到的那些理论知识。完善了我对医药营销这一行业的认识，而且在和人人们的接触中可以不断的提高自己交际水平。使我的知识与理论完善的结合起来。

在实习的过程中我不尽学会了专业的知识，更学会了微笑、学会了真诚、学会了塌实努力、学会了宽容、学会了积极上进等做人处事的道理。微笑使我赢得他人的好感；真诚让我用自己的真心去面对他人；踏实努力使我明白每件事情都要从小做起，认真对待每件事情；宽容使我在沟通他人时更加容易。

1. 缺乏工作经验

因为自己缺乏工作经验，很多具体问题而不能分清主次，一些问题没能及时发觉。我想通过实习的进行以及自身不断的努力，我一定会积累起经验。

2. 工作时未能认真

在工作时不能马虎，严谨认真是需时刻记住。因为我的一些工作上的失误造成了其他人在工作上的困扰。通过实习老师的指导我明白了对待任何事都要认真再认真。

实习，是大学生重要的一课，付出了便有收获。我很幸运地参加了在前进药业实习，通过五个月来和公司各个老师的指导，让我对于医药营销这一行业的认识迈进了一步，同时，在工作交流的过程中，我也体会到了一个团队的力量。总之，这次实习，让我获取了经验，认识了不足，体验了医药这个神圣行业，也感受，思考了许多医药改革的问题。在以后的路上，我会珍惜这些经验，让自己做得更好。

药品销售实习报告三

转眼间已经有4个多月的时间了，在这4个多月学习与工作中，经过各位师傅的精心指导，我能较好的把书本上所学的知识

与工作实际有机的结合起来了，取得了很大进步。

同时使也计算机应用水平、英语水平、社交能力有了很大程度的提高；实习过程中，我积极肯干，虚心好学、工作认真负责，主动参与企业市场调查、产品销售、行政管理、生产运作管理等工作。实习中端正态度，脚踏实地，从基层开始工作，认认真了解所售产品的，性能特色，公司概况，企业文化。以最快的速度容入企业，基本了完成从一个大学生到一名企业员工的转变。

现在国家食品药品监督管理局规定在药品的外包装上必须标有药品的通用名，这就给我们的工作带来了新的要求。有的顾客来购买感冒药，为了增加药品的效果，经常会把两种药品同时服用，殊不知有些药品中所含成分是相同的，假如同时服用，不仅不会增加疗效还会造成重复用药，产生严重的不良反应，对身体造成很大危害。例如：治疗感冒引起的鼻塞、头痛、咽喉痛、发热的药品“复方氨酚烷胺”为该药的通用名，是国家药典所规定的统一名称，但由于生产厂家、剂型、规格、生产工艺的不同，以及为了参与激烈的市场竞争，各商家便纷纷打出了各自的商品名如“快克”“感康”“好医生轻克”“泰克”“太福”等，这就是生产厂家出于对药品的宣传而非凡使用的名称。但他们都属于同一种药物。对于顾客来说并不十分了解，碰到这种情况，我就会对他们一一解释，并说明药品的用法用量，不良反应，禁忌症以及注重事项，同时也会叮嘱顾客服用前仔细阅读说明书，以免出现不良的后果。

为了人们的身体健康与用药安全，国家食品药品监督管理局规定购买抗菌素类药物必须持有医师的处方，这就要求我的工作要更加严谨、细致。有些顾客不理解，我会向他们耐心的解释，并做好药品的销售工作。仔细的审方：要求处方上患者的姓名、性别、年龄，单位(或住址)、病情及诊断，药品的名称、规格、用法用量都要写清楚，医师的签字清楚，处方当日有效，准确无误的发药，请核对处方并且在处方上

签字，最后填写“处方药审核登记表”做好备案工作。以确保患者用药安全有效，减少药物对人体的不良反应。

这些在实习中所遇到的问题让我知道了，药品是一种非凡的商品，它直接关系到人们的生命与健康。而我参加工作仅仅4个多月时间，有些工作上的细节还不是很熟练，但我十分热爱我得职业，我会用我百分之百的热忱投入到工作中去，持之以恒钻研业务知识，时刻以“杏仁、桃仁、柏子仁，仁中求德；朱砂、辰砂、夜明砂，砂里淘金”（老婆，你看到用那句好“同修德人，济世养生”）的医药道德认真接待好每一位顾客，为医药事业发展，贡献出自己的一份力量。

第三，要虚心学习，不耻下问

在工作过程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地接受。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。

第四，要确立明确的目标，并端正自己的态度

平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

通过本次的实习，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。，但这次的实习为我们提供了一个很好的锻炼机会，使我们及早了解一些相关知识以便以后运

用到以后的业务中去。通过这次的实习，我知道只有通过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

总体来说，这次实习不仅仅提高了我的实际销售能力，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作。可现在我们都知找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。所以我现在要建立起先就业再择业的就业观。应尽快学会在社会上独立，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。总的来说，作为一个快要毕业的大学生，无论是在今后的工作或是生活中，实习都将成为我人生中一笔重要的资本。

药品销售实训报告篇二

实习时间：

200x年11月26日——201x年5月1日

实习地点：

天津市河东区金正福源堂（天津市）

一、实习单位简介

人家说大学期间的实习就是你从学校踏入社会的转折点，我五个月的实习期结束了，在这短短几个月的实习生活中，我学到了很多在课堂上学不到的知识，受益匪浅。现在我对这几个月的实习做一个总结。

首先我先简单的介绍一下我们的公司：

我们公司是四川精正生物科技有限公司，它是专门从事以灵芝、冬虫夏草等传统名贵中药为研发对象、以现代生物工程技术与制剂技术等高新技术为研发手段、以保健食品gmp达标为生产条件的高级保健食品专业化科技企业。

公司位于中国西部国家中药现代化科技产业园，精正生物研究所所长，首席医学专家余永信教授，是享誉国内外并具有权威性的真菌专家。

天地精华，人间精正。四川精正生物科技有限公司奉行“精品，正品，人品，名品”之企业理念，以现代生物技术等高新技术为依托，运用现代生物技术，制剂技术，微（纳）米级细胞破壁技术等高新技术，成功研发出由灵芝提取物，灵芝破壁孢子粉，达国家药用级标准的虫草菌粉等三大精华组成的“精正福源颗粒”和“精正虫草灵芝胶囊”等系列高级保健食品，堪称我国健康食品市场上弘扬和创新传统医学精髓并独具代表性的精品。

二、实习内容

1、实习目的

通过销售实习了解企业营销情况，在这个基础上把所学的专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力和自己的观察分析能力，达到学以致用和提高自己综合素质的目的。

2、实习过程

实习期间主要分两部分来实施我的工作的：第一部分就是在公司的培训，第二部分是外派在市场正式工作。

一）在公司的培训

在公司的培训主要是让我们具体了解公司的销售模式、销售

方法以及公司的相关规章制度。

11.26号我进入公司应聘，当时江姐（江姐是公司培训部的文员）接待的我，她陪着我到了经理的办公室应聘，因为当时丁经理去学校应聘过，对我也了解，很顺利我被录取了。

首先我进入培训部，我们专业的三个同学也在，在这认识了雪姐（雪姐负责新进员工的培训）。我们需要在一星期内记住公司的规章制度和学会公司的销售方法，这个需要考核的。六天过去了，但我在考核上遇到了困难，雪姐给了我很大鼓励，我很高兴有个人这么关心我，最后我考核过关了，心里别提多高兴了。

接下来我们要下店学习方法的具体实施方式，首先我们进店后就着急看我们培训时提到的好多东西，看到我们上一届的学长穿这百大褂被叔叔阿姨称为“老师”，好羡慕他们，从小到大我的理想就是做一名老师……同样我们要在一个星期内学会店里的所有经营方式，刚开始我们只能看，通过自己的看到的、听到的来学会所有东西。所以我学会了观察、学会了笑着对待顾客、学会了感受顾客的心情。晚上回家后，我就会向学长问问题、学习方法，很快我掌握了店里的方法和工作流程。

就在要考白大褂的时候接到公司通知，我和另一个同事要被外派到天津市场了。我一直以来就希望自己像电视上面演的一样有一份自己的工作，早八晚五的进行我的生活，实现我的理想。现在终于有这个机会了，我很想锻炼一下自己。所以临走前我的另一个同事哭了，可我没哭。

对我印象最深的就是在公司曲经理和我们说的话，他说我们公司的老总是白手起家的，就在公司销售最困难的时候，老总还负债如期给员工发送工资；保健食品本身就是“以人为本”的经营理念，我们公司就是本着“有钱没钱都健康”的经营理念来为人民服务的。我很感谢我选择了这个公司，我

喜欢它的经营理念，因为在学习的过程中我能为叔叔阿姨服务，给他们带去健康；我也想通过工作来提高一下自己，来使自己成长起来，因为我不再要别人来照顾我，我要学会照顾自己，我还要学会照顾别人，这是我一直以来的希望。

二）天津市场的工作

我和丽姐（和我一起被外派到天津市场的同事）是坐火车来到天津这个直辖市的。经理和一个同事来接我们的，起初我没看出来那个长得小小的，可以逗你开心的小孩就是我的经理，我有生以来知道了什么叫“人不可貌相”。呵呵……我们被派到了分店。从火车站到总店的路上我们看到了意式风格的建筑物，天津不愧为直辖市，呵呵……可天津总体给我的印象是天津人压力大（房价高、发展快、工作压力大），每家都会养狗，通过溜狗来释放心情；交通拥挤—每家都有车，但骑着自行车上班；天津汇集了全国许多城市的人们，饮食复杂。经理把我们送到河东店后，亲手掌勺给我们做饭，嘿~他还会做饭，真佩服他！他做经理也很累吧？！

一来店里我们便经历了一次活动（这是店里每三个月举行一次的，是针对叔叔阿姨的病情来给他们提供赠品的），因为没有接触过，很多问题我都需要问，我发现当遇到叔叔阿姨很懊恼的时候，他们都会心平气和的很快解决了，我真的很佩服他们，我发现自己可以学到很多东西，我投入了很大的热情去好好做这份工作。

活动结束后我们正式成为指导老师，负责店内的大课讲解和接单子。

1. 大课的讲解主要是通过讲课的过程把店内的方法交给叔叔阿姨，同时也是把自己介绍给叔叔阿姨的过程。

穿上了百大褂，我有一种自豪感和使命感，我要好好讲课，当好老师。刚开始讲得时候有一点胆怯，面对那么多的叔叔

阿姨脑袋里成了一片空白，背的好好的课讲得乱七八糟的。课下店里老师会给我意见和鼓励，经过再次充分改善，我发现讲课的时候我会很好的把握时间、很耐心的帮叔叔阿姨讲解方法、婉转的回答叔叔阿姨提出的问题。接下来讲课的日子里，我会时不时穿插一些小笑话和叔叔阿姨非常爱听的小故事（病症、小保健操、小游戏），有时候会帮其他的老师讲课做铺垫，慢慢的我发现讲课自己已经唾手可得。

2. 接单子的过程是学习也是卸货的过程。

接单子时要填顾客登记表，做表时我会了解某位叔叔阿姨的病情和生活状况时，你会了解更多的医学知识以及和生活习惯的关系。另外店内统计顾客登记表时为了配合客服工作，便于客服统计和做反馈工作。

接单子中最重要的卸货，这也是锻炼自己的口才和专业知识的时，我发现自己接单子的过程中慢慢的学会了更多的中医知识、学会了揣测顾客的心理、学会了把在培训中学到的东西应用在顾客身上。尤其是我发现天津的人压力比较大，从家庭和工作入手就很快进入他们的心里。他们很多都会为了自己的健康而配合卸货这一过程的，如果真碰到就想咨询不想买东西，我会以最微笑的服务来面对他们，这样等到他考虑自己病情的时候，首先想到的就是我们公司。而且叔叔阿姨反馈病情时经常是找接单子时那个老师。这都是我在慢慢提高自己的过程，也是为自己找反馈电话的方式。

当然我们都尽量做到最好，但有失误的时候。比如有时候方法和其他老师交的不一样，有时候店里产品会有缺货现象……我们都会早晚会的时提出办法，我会给店里出很多的好办法，这是我感觉自己很体现价值的时候。

店里工作也都渐渐排上：站岗、做饭、打扫卫生。这些都是我们正常的工作内容……通过站岗我发现原来那么简单的工作也需要做好一接待叔叔阿姨、登记、叔叔阿姨回家，每一

个阶段都是面带微笑的。经过一个阶段的做饭，我做米饭再也不会是硬的、要不就是跟粥似的；我还学会了炒菜，回到家还给爸爸妈妈做了东北菜和凉拌菜，得到了爸爸妈妈的夸奖。

三、学习体会

不管是生活、工作还是学习，都会有许多挫折，通过这五个月的实习我学会了以改变心态的方法来接受新事物和困难；我还懂得了不要因为自己而影响到别人，尤其在工作中，你给别人一个微笑，或许别人会给你一声大笑；我还明白自己在学校里学习到的知识有时候会很难应用在实践中，老师教给我们很多方法，我们要学会以变通的思想与实际结合起来；我知道了每个人都要有责任感，对于自己的工作一定要做好；最重要的是我实现了我的目标—成长了。

1. 销售实习报告
2. 暑假销售实习报告
3. 个人销售实习报告
4. 英语销售实习报告
5. 销售实习报告内容
6. 服装销售实习报告
7. 销售暑假实习报告
8. 手机销售实习报告
9. 软件销售实习报告
10. 销售实习报告

药品销售实训报告篇三

实习地点（xx市xx区金正福源堂（xx市））

一、实习单位简介

人家说大学期间的实习就是你从学校踏入社会的转折点，我五个月的实习期结束了，在这短短几个月的实习生活中，我学到了很多在课堂上学不到的知识，受益匪浅。现在我对这几个月的实习做一个总结。

首先我先简单的介绍一下我们的公司：

我们公司是四川精正生物科技有限公司，它是专门从事以灵芝、冬虫夏草等传统名贵中药为研发对象、以现代生物工程技术与制剂技术等高新技术为研发手段、以保健食品gmp达标为生产条件的高级保健食品专业化科技企业。

公司位于中国西部国家中药现代化科技产业园，精正生物研究所所长，首席医学专家余永信教授，是享誉国内外并具有权威性的真菌专家。

天地精华，人间精正。四川精正生物科技有限公司奉行“精品，正品，人品，名品”之企业理念，以现代生物技术等高新技术为依托，运用现代生物技术，制剂技术，微（纳）米级细胞破壁技术等高新技术，成功研发出由灵芝提取物，灵芝破壁孢子粉，达国家药用级标准的虫草菌粉等三大精华组成的“精正福源颗粒”和“精正虫草灵芝胶囊”等系列高级保健食品，堪称我国健康食品市场上弘扬和创新传统医学精髓并独具代表性的精品。

二、实习内容

1、实习目的

通过销售实习了解企业营销情况，在这个基础上把所学的专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力和自己的观察分析能力，达到学以致用和提高自己综合素质的目的。

2、实习过程

实习期间主要分两部分来实施我的工作的：第一部分就是在公司的培训，第二部分是外派在市场正式工作。

一）在公司的培训

在公司的培训主要是让我们具体了解公司的销售模式、销售方法以及公司的相关规章制度。

11.26号我进入公司应聘，当时江姐（江姐是公司培训部的文员）接待的我，她陪着我到了经理的办公室应聘，因为当时丁经理去学校应聘过，对我也了解，很顺利我被录取了。

首先我进入培训部，我们专业的三个同学也在，在这认识了雪姐（雪姐负责新进员工的培训）。我们需要在一星期内记住公司的规章制度和学会公司的销售方法，这个需要考核的。六天过去了，但我在考核上遇到了困难，雪姐给了我很大鼓励，我很高兴有个人这么关心我，最后我考核过关了，心里别提多高兴了。

接下来我们要下店学习方法的具体实施方式，首先我们进店后就着急看我们培训时提到的好多东西，看到我们上一届的学长穿这百大褂被叔叔阿姨称为“老师”，好羡慕他们，从小到大我的理想就是做一名老师……同样我们要在一个星期内学会店里的所有经营方式，刚开始我们只能看，通过自己的看到的、听到的来学会所有东西。所以我学会了观察、学会了笑着对待顾客、学会了感受顾客的心情。晚上回家后，我就会向学长问问题、学习方法，很快我掌握了店里的方法和工作流程。

就在要考白大褂的时候接到公司通知，我和另一个同事要被外派到xx市场了。我一直以来就希望自己像电视上面演的一样有一份自己的工作，早八晚五的进行我的生活，实现我的理想。现在终于有这个机会了，我很想锻炼一下自己。所以临走前我的另一个同事哭了，可我没哭。

对我印象最深的就是在公司曲经理和我们说的话，他说我们公司的老总是白手起家的，就在公司销售最困难的时候，老总还负债如期给员工发送工资；保健食品本身就是“以人为本”的经营理念，我们公司就是本着“有钱没钱都健康”的经营理念来为人民服务的。我很感谢我选择了这个公司，我喜欢它的经营理念，因为在学习的过程中我能为叔叔阿姨服务，给他们带去健康；我也想通过工作来提高一下自己，来使自己成长起来，因为我不再要别人来照顾我，我要学会照顾自己，我还要学会照顾别人，这是我一直以来的希望。

二) xx市场的工作

我和丽姐（和我一起被外派到xx市场的同事）是坐火车来到天津这个直辖市的。经理和一个同事来接我们的，起初我没看出来那个长得小小的，可以逗你开心的小孩就是我的经理，我有生以来知道了什么叫“人不可貌相”。呵呵……我们被派到了分店。从火车站到总店的路上我们看到了意式风格的建筑物，天津不愧为直辖市，呵呵……可天津总体给我的印象是天津人压力大（房价高、发展快、工作压力大），每家都会养狗，通过溜狗来释放心情；交通拥挤—每家都有车，但骑着自行车上班；天津汇集了全国许多城市的人们，饮食复杂。经理把我们送到河东店后，亲手掌勺给我们做饭，嘿~他还会做饭，真佩服他！他做经理也很累吧？！

叔叔阿姨很懊恼的时候，他们都会心平气和的很快解决了，我真的很佩服他们，我发现自己可以学到很多东西，我投入了很大的热情去好好做这份工作。

活动结束后我们正式成为指导老师，负责店内的大课讲解和接单子。

1. 大课的讲解主要是通过讲课的过程把店内的方法交给叔叔阿姨，同时也是把自己介绍给叔叔阿姨的过程。

穿上了百大褂，我有一种自豪感和使命感，我要好好讲课，当好老师。刚开始讲得时候有一点胆怯，面对那么多的叔叔阿姨脑袋里成了一片空白，背的好好的课讲得乱七八糟的。课下店里老师会给我意见和鼓励，经过再次充分改善，我发现讲课的时候我会很好的把握时间、很耐心的帮叔叔阿姨讲解方法、婉转的回答叔叔阿姨提出的问题。接下来讲课的日子里，我会时不时穿插一些小笑话和叔叔阿姨非常爱听的小故事（病症、小保健操、小游戏），有时候会帮其他的老师讲课做铺垫，慢慢的我发现讲课自己已经唾手可得。

2. 接单子的过程是学习也是卸货的过程。

接单子时要填顾客登记表，做表时我会了解某位叔叔阿姨的病情和生活状况时，你会了解更多的医学知识以及和生活习惯的关系。另外店内统计顾客登记表时为了配合客服工作，便于客服统计和做反馈工作。

接单子中最重要的卸货，这也是锻炼自己的口才和专业知识的时，我发现自己接单子的过程中慢慢的学会了更多的中医知识、学会了揣测顾客的心理、学会了把在培训中学到的东西应用在顾客身上。尤其是我发现天津的人压力比较大，从家庭和工作入手就很快进入他们的心里。他们很多都会为了自己的健康而配合卸货这一过程的，如果真碰到就想咨询不想买东西，我会以最微笑的服务来面对他们，这样等到他考虑自己病情的时候，首先想到的就是我们公司。而且叔叔阿姨反馈病情时经常是找接单子时那个老师。这都是我在慢慢提高自己的过程，也是为自己找反馈电话的方式。

当然我们都尽量做到最好，但有失误的时候。比如有时候方法和其他老师交的不一样，有时候店里产品会有缺货现象……我们都会早晚会在早晚会的时候提出办法，我会给店里出很多的好办法，这是我感觉自己很体现价值的时候。

店里工作也都渐渐排上：站岗、做饭、打扫卫生。这些都是我们正常的工作内容……通过站岗我发现原来那么简单的工作也需要做好——接待叔叔阿姨、登记、叔叔阿姨回家，每一个阶段都是面带微笑的。经过一个阶段的做饭，我做米饭再也不会是硬的、要不就是跟粥似的；我还学会了炒菜，回到家还给爸爸妈妈做了东北菜和凉拌菜，得到了爸爸妈妈的夸奖。

三、学习体会

不管是生活、工作还是学习，都会有许多挫折，通过这五个月的实习我学会了以改变心态的方法来接受新事物和困难；我还懂得了不要因为自己而影响到别人，尤其在工作中，你给别人一个微笑，或许别人会给你一声大笑；我还明白自己在学校里学习到的知识有时候会很难应用在实践中，老师教给我们很多方法，我们要学会以变通的思想与实际结合起来；我知道了每个人都要有责任感，对于自己的工作一定要做好；最重要的是我实现了我的目标——成长了。

叔叔阿姨很懊恼的时候，他们都会心平气和的很快解决了，我真的很佩服他们，我发现自己可以学到很多东西，我投入了很大的热情去好好做这份工作。

活动结束后我们正式成为指导老师，负责店内的大课讲解和接单子。

1. 大课的讲解主要是通过讲课的过程把店内的方法交给叔叔阿姨，同时也是把自己介绍给叔叔阿姨的过程。

穿上了百大褂，我有一种自豪感和使命感，我要好好讲课，当好老师。刚开始讲得时候有一点胆怯，面对那么多的叔叔阿姨脑袋里成了一片空白，背的好好的课讲得乱七八糟的。课下店里老师会给我意见和鼓励，经过再次充分改善，我发现讲课的时候我会很好的把握时间、很耐心的帮叔叔阿姨讲解方法、婉转的回答叔叔阿姨提出的问题。接下来讲课的日子里，我会时不时穿插一些小笑话和叔叔阿姨非常爱听的小故事（病症、小保健操、小游戏），有时候会帮其他的老师讲课做铺垫，慢慢的我发现讲课自己已经唾手可得。

2. 接单子的过程是学习也是卸货的过程。

接单子时要填顾客登记表，做表时我会了解某位叔叔阿姨的病情和生活状况时，你会了解更多的医学知识以及和生活习惯的关系。另外店内统计顾客登记表时为了配合客服工作，便于客服统计和做反馈工作。

接单子中最重要的卸货，这也是锻炼自己的口才和专业知识的时，我发现自己接单子的过程中慢慢的学会了更多的中医知识、学会了揣测顾客的心理、学会了把在培训中学到的东西应用在顾客身上。尤其是我发现天津的人压力比较大，从家庭和工作入手就很快进入他们的心里。他们很多都会为了自己的健康而配合卸货这一过程的，如果真碰到就想咨询不想买东西，我会以最微笑的服务来面对他们，这样等到他考虑自己病情的时候，首先想到的就是我们公司。而且叔叔阿姨反馈病情时经常是找接单子时那个老师。这都是我在慢慢提高自己的过程，也是为自己找反馈电话的方式。

当然我们都尽量做到最好，但有失误的时候。比如有时候方法和其他老师交的不一样，有时候店里产品会有缺货现象……我们都会早晚会的时提出办法，我会给店里出很多的好办法，这是我感觉自己很体现价值的时候。

店里工作也都渐渐排上：站岗、做饭、打扫卫生。这些都是

我们正常的工作内容……通过站岗我发现原来那么简单的工作也需要做好——接待叔叔阿姨、登记、叔叔阿姨回家，每一个阶段都是面带微笑的。经过一个阶段的做饭，我做米饭再也不会是硬的、要不就是跟粥似的；我还学会了炒菜，回到家还给爸爸妈妈做了东北菜和凉拌菜，得到了爸爸妈妈的夸奖。

三、学习体会

不管是生活、工作还是学习，都会有许多挫折，通过这五个月的实习我学会了以改变心态的方法来接受新事物和困难；我还懂得了不要因为自己而影响到别人，尤其在工作中，你给别人一个微笑，或许别人会给你一声大笑；我还明白自己在学校里学习到的知识有时候会很难应用在实践中，老师教给我们很多方法，我们要学会以变通的思想与实际结合起来；我知道了每个人都要有责任感，对于自己的工作一定要做好；最重要的是我实现了我的目标——成长了。

药品销售实训报告篇四

每个应届毕业生在学校毕业前都需要进行毕业实习，以下是由中国人才网提供一篇实习报告范文，提供给应届毕业生写报告时参考所用。更多实习材料尽在shixi/

公司概况：

云南英茂药业有限公司是云南英茂集团股份有限公司下属子公司，成立于1993年10月，当时注册资金300万元，成立之初主要从事药品的批发，零售和采购供应。但由于缺乏企业的战略规划，管理水平不高和分销通路工作存在失误，英茂药业公司错过了，介入制药领域的关键时期，没有发展壮大，反而亏损连连，经历了许多曲折和坎坷。7月英茂药业公司重新进行战略调整以后，6000万元增资扩股到6准备立足于自产otc药品市场，计划用三至五年时间，建成符合国家标准的生物产业链体系，

构建集科科工贸三位一体的战略发展格局。

实习内容：

本人进入英茂药业公司实习,对该公司的otc分销通路管理的现状产生浓厚兴趣,进行了较广泛深入的调研,通过与企业有关领导,销售部门,企业部门和财务部门的沟通,了解了整个分销通路建设过程中的通路发展规划,经营现状,业务流程,通路成员和销售人员的基本情况,并深入到云南,湖南,湖北,广西,广东等地,与企业销售第一线的销售人员和经销商进行接触,在调研过程中发现企业的分销通路建设过程中的成绩是突出的:

1, 分销通路的长度和宽度在大部分区域较为合理. 英茂药业公司根据企业现阶段生产的药品为普通品种,价值低,中间环节不能过多,分销通路费用不能太高,同时企业销售人员短缺的实际情况,结合各区域市场经销商分销通路特点,初步三级分销通路模式,较好地解决了产品快速流向市场,广泛覆盖市场的问题;并通过寻找不超过三家的省级经销商,弥补了分销通路之间的盲区,保持分销通路的稳定,减少冲突,最大限度地在稳定分销通路的同时完成较广泛的市场覆盖.

2, 分销通路网流走势较为合理. 英茂药业公司在分销通路建设的过程中,没有松懈对管理的要求,制定了一系列相应的合同审核,经销商信用额度评估,发货审批,货款风险控制,退换货等制度和流程规范,为分销通路的正常管理奠定了较好的基础.

3, 分销通路的市场覆盖面得到较大提高. 英茂药业公司通过对省级区域经销商的选择,较为合理地建设分销通路的长度和宽度,使英茂药业的产品分销通路从原先仅局限于云南省到达了西南,华南的十几个省份,并且市场覆盖面在各个省级区域都有很大程度的提高,产品知名度和忠诚度在逐步提高当中.

药品销售实训报告篇五

以下是本站实习报告频道编辑为您整理的销售实习报告范文，供您参考，更多详细内容请点击[本站查看](#)。

即使有再多的留恋我们都要分别；即使有再多的不舍我们都要离开。两年的生活让我们这帮原本天南海北的人聚在了一块，于是大家都彼此成为了最亲的人。不论以后的我们在哪里，请记住曾经我们在一起有过欢声笑语。三个月前的我们还怀抱着对未来的理想与希望，总是想着我要干什么；三个月后的我们总是嘴上挂着现实是如何的残酷，我们能干什么。人总是要经历一些自己从未经历过的，才能长大。

短短的实习期已经结束，静下心来回想这次实习真是感受颇深。我们知道实习是大学教育中一个极为重要的实践性环节，通过实习，可以使我们在实践中接触与本专业相关的一些实际工作，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高我们的实际动手能力，为将来我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。通过这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐地我喜欢上这个专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的想法。

回顾我的实习生活，感触是很深的，收获也是丰硕的。这次的实习，主要是药品销售。我们主要是在一个地区打开市场，让公司的知名度有所提高，被当地的药店和诊所熟知进而合作。他们通过我们向公司下订单，我们再把订单下到公司里，公司在发货给我们，再由我们送货给客户的过程。这次的实习经历我对市场营销这个专业有了更加理性的认识和更深刻的体会。

通过这次的实习，我由第一天的拘谨和害怕，对什么事情都充满着好奇，转而逐渐适应了这样的生活，做事情要懂得变

通，循序渐进。这次的实习，让我懂得了许多，知道了许多，大学文凭其实只是一块敲门砖。进入工作单位后，大家都是从头开始，凡事都要自己去摸索，没有人会手把手教你。所以，我们有必要培养主动学习能力和创新能力，必须努力提高自身的综合素质，适应时代的需要。虽说大学文凭只是一块敲门砖，但是个人的综合素质却仍是你就业时的重要筹码。首先是学习成绩，用人单位认为成绩的好坏从一定程度上说明了你学习能力的强弱，所以，学习成绩是他们非常看重的一点。因此，我们首先要学好自己的专业知识。其次，他们看重的就是就是我们的社会实践能力。这一点就要看我们平时的实际动手及操作能力。

经过这段时间的实习，我主要有以下几点感想：

第一，要有坚持不懈的精神

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给我们做，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长的时间，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头，在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。

第二，要勤劳，任劳任怨

我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。