

2023年药品提纯工作总结 药品销售工作总结 总结(通用9篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

药品提纯工作总结 药品销售工作总结篇一

20××年即将过去，我将借用这次机会给个人过去一年的工作来做个总结，和新的一年计划。首先我非常感谢几位领导对我们工作的支持与帮助，我想借各位同任热烈的掌声来表示对领导感谢！谢谢大家！

新旧交替的这一段，是一年的尾声、还是新一年的序曲？是结束，还是开始？这不重要。重要的是：旧的一年，我经历了那么多，失去过、遗憾过；收获过、充实过而对于新的一年，我的心中仍然有梦。

我举个例子，像我在做业务的时候到一家医院里是很热的夏天我以前每次去都会给他们带一个西瓜什么的水果之类的后来时间长了，他们说小陶你下次来不要这么客气了，但我在看见他们吃西瓜的时候啊就要到处找刀，以前我每次也就只知道吃，反正我拿来了你们弄好了我就吃点，我想我每次都买西瓜为什么不给他们带把刀去了，后来我去就帮他们带去，其实也不是很贵的东西，但他给我带了什么？从此以后我就成了他们那里的常客了，也不用每次买吃的了，自己到还有的吃。一举两得啊，虽然只是小事情但对他们来说却是件大事啊！，第四嘴勤就是想到了看到了，就要说最后就要做，人吗总喜欢听好听的话，你多说几句也没什么，但他心理感

觉舒服啊，在这里我又要罗嗦了，比如我们经常到外地去了，就买买当地的特产带回去给重要的客户，那至于怎么说我想我不说大家也都知道了。

记的我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，哪怕一瓶饮料我都要带去的，因为那采购啊很喜欢这些小东西了，我基本上是一个星期去一次，但每次了那个主任在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但最后还是收上了。前几天我又去，想来想去不知道买什么东西了，听一个朋友说宁波有一家买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了两箱过去，那主任也在我就进去了他看见我又拿东西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我接过来来说主任这是我一点的心意我到台州去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去赏赏，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打电话，或者你给我打电话来。

这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和 he 沟通了，上次从萧山回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作！在就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱也许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有找总结之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。最后了五快了也就是前面的五勤了，想了就要去做，成功了我们再接再厉，失败了并不可怕，我记得我看了一个成功人士的一句话；坚强，用心的力量来为自己打气；人的一生不可能是一帆风顺的，所以打从你有自我意识的那一刻开始，你就要有一个明确的认识，那就是人的一辈子必定有风有浪，绝对不可能日日是好日，年年是好年，所以当我们在遇到挫折时，不要觉得惊讶和沮丧，反而应该试为当然，然后冷静的看待它解决它。

虽然在过去的一年里我工作上没有取得很大成功，，但这就是我总结了出一些技巧，也是我在领导的带领下所学习到的。在新的一年里，我想利用我目前所掌握的一点技巧，希望在各位领导支持下，和各位同仁的帮助下，我给自己指定了一个计划，在完成目前我们主大产品的销量同时来开发出一些新的产品，目前我做的医院有可弗的有可由的我会保持一定的销量，尽量的再提高点销量，在所属于我所做的医院里没有开发出来的，我会尽量尽快的开发，在就是新品种的开发，具体的计划我会像我的直属上司领导汇报的。

希望在新的一年里领导的支持下让我们更上一层楼，为了个人，为了公司我们一起努力吧，各位奋战在医药一线的同任朋友们，不要为了目前所面临的困难所感到茫然失措，相信自己的努力，创造出个辉煌的'明天，今天小才露尖尖角，明天定是荷花香气飞满塘！

一年的工作已经结束了，在即将迎来的一年中，我们会继续不断的努力的，这是一直无法拒绝的问题，这是一直以来我们在年终时候的总结。每一年都有自己的进步，每一年都会有自己的成长！相信大家到来年中一定会取得最圆满的成功！

药品提纯工作总结 药品销售工作总结篇二

一、加强理论学习，提高自身综合素质

二、爱岗敬业，自觉实现自身价值

在日常的工作中，以自身实际行动加强爱岗敬业意识的培养，进一步增强工作的责任心、事业心，以主人翁的精神热爱本职工作，做到“干一行、爱一行、专一行”，牢固树立“社兴我兴、社衰我衰”的工作意识，全身心地投入工作；作为__会计，每天认真核对账务，把好质量关，及时解决实际问题，协调好储蓄柜的突发事件，保证工作的有序开展。牢固树立“客户至上”的服务理念，时刻把文明优质服务作为衡量

各项工作的标准来严格要求自己，自觉接受广大客户监督，定期开展批评与自我批评，力求做一名合格的__人。

三、恪守规章制度，履行岗位职责

在过去的工作里，本人能够严格恪守各项金融政策法规，认真履行岗位职责。办理会计事务能够严格按资金性质、业务特点、经营管理和核算要求准确地使用会计凭证、科目和帐户；坚持当时记帐、当日核对，做到要素齐全、内容真实完整、数字字迹清楚，确保帐务处理“五无”、帐户核算“六相符”等；办理储蓄业务时能够认真落实“实名制”规定，登记好相关证件手续等等。每日营业终了，逐笔勾对电脑打印流水帐和现金收付登记簿，坚持一日三核库制度。填送会计报表时做到内容真实、计算准确、字迹清晰、签章齐全、按时报送，各种报表、各项目之间相关数字衔接一致。

四、增强防范意识，落实“三防一保”

能够不断地增强安全防范意识，认真落实各项防范措施，把安全工作落到实处。遵照联社安全保卫相关要求，严格按照各项制度行事。当班期间能够时刻保持警惕，严格按“三防一保”的要求，熟记防盗防抢防暴预案和报警电话，熟练掌握、使用好各种防范器械。经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能及时向上级汇报等等，确保二十四小时不失控，同时加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。以身作则，职工职责明确，防范意识到位，确保了安全无事故。

五、有成绩也有不足之处

经过几年的工作，积累了很多的经验，各方面得到了长足的进步，但也存在很多的不足之处，如学习的积极主动性还不够，尤其是对新变更的制度、规章的学习还不够，工作的效

率和速度还有待提高等等，在今后工作中我将继续努力学习，不断丰富自己的专业知识，为成为一名合格的__会计而奋斗。

药品提纯工作总结 药品销售工作总结篇三

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xx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。

xx年1—6月新市场销售116000盒，老市场115736盒。

通过公司的大力支持，关闭了太和市场，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。

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。xx年全年计划销售7000000盒，力争10000000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。

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18000000/盒，平均销售价格在110000000/盒共货价格在3—30000000/盒相当于19—23扣，部分地区的零售价格在170000000/盒，因为为新品牌，需要进行大量的开发工作，而折合到单位盒的利润空间过小，造成了代理商业或业务员不愿意投入而没有进行必要的市场拓展。

经过与业务员的大量沟通，业务员缺乏对公司的信赖，主要原因是公司管理表面简单，实际复杂，加上地区经理的感情及不合适的沟通措辞其他相关因素，造成了心理上的压力，

害怕投入后市场进行新的划分、或市场的失控，造成冲货、窜货的发生，不愿意进行市场投入，将变为情感的销售，实际上，因为低利润的原因，这样的情况将可能持续到每个市场的润利润在10000以后才有所改变。

如果强制性的进行市场的划分，因为公司没有进行必要的投入、更没有工资、费用的支持，加上产品的单一、目前利润很少，并没有让业务员形成对公司的依赖、销售代表对公司也没有无忠实度，势必造成市场竞争的混乱，相互的恶性竞争，不仅不能拓展市场，更可能会使市场畏缩。

所有经营活动必须有一个统一的营销模式，而不是所谓的放任自流，凭借代理商的主观能动性去把握和操作市场，因为产品价格定位、产品用途的定位、同类产品的竞争分析等综合因素的考虑，更不可能期望于业务员替换单盒利润空间大的某个产品，事实上也是如此，与我来公司的前提出的以Otc□以农村市场为目标市场的市场销售定位为主、以会议营销实现网络的组建和管理，迅速提高市场的占有率。而依据业务员的自觉性来任其发展，公司只能听凭市场的自然发展，失去主动性。

到目前为止，公司对市场支持工作基本上为0，而所有新产品进行市场开拓期，没有哪个企业没有进行市场的适当投入，因为目前医药市场的相对透明，市场开拓费用的逐步增加，销售代表在考虑风险的同时，更在考虑资金投入的收益和产出比例，如果在相同投入、而产出比例悬殊过大，代表对其的忠实度也过底。而比较成功的企业无疑在新产品进入市场前期进行必要的支持与投入。

新业务员及绝大部分业务员对公司管理存在较大的怀疑，几乎所有人的感觉是企业没有实力、没有中外合资企业的基本管理流程，甚至彼此感觉缺乏信任、没有安全感。

企业发展的三大要素之一是人力资本的充分发挥、组织行为

的绝对统一、企业文化对员工的吸引及绝对的凝聚力。

管理的绝对公平和公正、信息反馈的处理速度和能力的机制的健全。而目前公司在管理问题上基本还是凭借主观的臆断而处理问题。

其从事新药推广时间短，地区管理经验不足，但为人勤奋，经济能力弱，可能会扣押业务代表的工资、费用，挫伤业务代表的积极性。根据以往的工作经历，喜欢冲货、窜货。

必须保证有100***x以上终端，对目前的市场进行必要的摸底，然后要求招聘招商。注意了解货物流向。

药品提纯工作总结 药品销售工作总结篇四

进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，两个月来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就此向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

但主要是会销产品及保健营养品，以前做了三年多的保健食品销售。很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒副作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，解到目前我公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”养生保健的重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。所有以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，符合节约成本

的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

医院，跑了很多渠道。商超，养生会所，礼品公司，药店等，以前的公司只涉及了药品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一个半月的拓展，开阔了眼界，解了的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，没有支持的情况下，产品在药店很难产生销售，所以暂时不考虑再拓展药店。

因为大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，少走弯路”。

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工沟通太少，希望获得的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

1. 认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会的看一些关于天麻，石斛的书籍。

2. 营销和管理方面上的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。

3. 提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

培养经常总结的习惯，每天总结，每周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及绩效，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

1. 因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的产品资料。

2. 各部门的沟通，领导层与员工的沟通一些，这样才能的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

20xx年，对于药品行业来，是一个生死存亡年份，国家的药品政策越来越明朗，监管越来越严厉，在这一年里，看见了无数的同行倒了下去，不得不改做其它行业。而我公司的业务不但没有下滑停止不前，反而还有了较大弧度的上升，深感公司领导决策的正确和公司转换的快速。

虽然20xx年我们已度过了危险的转型期，走在了同行业的前面，不过，在20xx年的销售过程中，已反映出了我们的许多不足之处。首先，市场占有率太低，虽然增长率较高，但基准太低，销售绝对值不大，虽然比当地的一般企业强，但比起当地的大企业来讲，还相差太低。

第一，客户布局不够完善，只有少数市场有货，或者客户的质量太差，不能培养成忠诚大客户，市场空白还比较多，需要进一步的完善。第二，部份销售人员不能较好的推销产品，销售技巧和能力都还有待提高，来年需要不断加强学习和培训。第三，产品的规范和完善，目前的药品市场，虽然还有一些混乱，但其趋势已明确，必须越来越正规，例：公司听筒的销售量占了全年销售总额的60%，由此可见公司所出的产品，必须按照药品法规的要求来完善。今年，有好多市场对于欠

完善的产品已经不能正常销售了。

为此已造成了较大量的退货，给公司带来了大量的不必要损失。第四，公司产品质量有待提高，例，枇杷膏漏液、袋装封口不到位及产品包装、包材的不及时都是影响销售量上升的因素之一。以上这些，都是需要我们所有员工在来年的工作中需要去完善和提高的。

明年的工作，我们不但要逐步解决在今年工作中发现的问题，更要保证产品质量的情况下降低成本，节约开支，增强产品竞争力，为公司实现利益最大化；力争20xx年销售增长率达到100%□ 20xx年，是一个机遇与挑战共存的年代，这一年，将会有更多的药品企业被淘汰，已会有更多的保健品企业因此而成长起来。相信在公司领导的正确带领下，在公司全体员工的共同奋斗下，到明年底，公司一定会有一个质的飞跃。愿公司随着20xx年的到来，飞速前进！

药品提纯工作总结 药品销售工作总结篇五

回顾上半年来的工作，成绩是显著的。在总结经验和肯定成绩的同时，我们应该清醒地看到当前食品药品监管工作任务繁重而艰巨，我们的工作与自治区局的要求，特别是与地区各族群众日益增长的食品药品安全需求，还存在一定差距。在药品、医疗器械经营中存在的违法违规问题和经营不规范问题依然存在，市场整顿和规范的力度要加强；农村药品“两网”建设亟待进一步提高运行质量；监管队伍建设需进一步加强，执法人员综合素质还需提高，执法行为需要进一步规范；执法责任制和责任追究制还需进一步落实，全系统需加快建立责权明确、行为规范、监管有效，保障有力的行政执法体制。要积极开展执法评议考核和案卷评审活动，不断提高文明执法、公正执法水平。

下半年工作打算

下半年，全地区食品药品监管工作面临的任务还很艰巨，我们要紧紧围绕区局党组提出的“二二三四”工作思路，统一思想，提高认识，树立和实践科学监管理念，扎扎实实的开展好以下七项工作。

深入开展整顿和规范药品市场秩序专项行动，认真贯彻《国务院办公厅关于进一步加强药品安全监管工作的通知》精神，按照自治区局的统一部署，在地委、行署的正确领导下，积极开拓进取，狠抓落实，确保各项整治任务的圆满完成。

加强药品生产环节的监管，强化源头治理。进一步加强药品生产企业、医疗机构制剂室的监管力度，特别要加强对民族药配制的监督检查，提高配制单位的质量意识和自律意识。加强药品生产原辅料购进、质量检验、生产工艺等全过程质量监管，积极协助区局推进医用氧认证工作的顺利开展。加强对麻醉药品、精神药品、医疗用毒性药品和放射性药品等特殊药品和药品包装、标签和说明书的监管力度。

加强药品、医疗器械流通环节的监管。继续做好药品经营企业的gsp认证跟踪检查。加强gsp认证检查员的培训，强化检查员对标准的理解和现场检查操作能力。从严查处非法经营药品和出租柜台、出借许可证等违法违规行为。加强对违法广告的监测和分析，建立和完善与广告发布新闻媒体协作机制，坚持广告监测关口前移，变事后监测为事前监督。加强药品监督抽验工作，努力提高药品监督抽验的针对性和靶向性。

完善药品、医疗器械使用环节的监管。大力推进医疗机构药房规范化建设，确保年内第三批规范药房(柜)建设目标的落实；进一步规范医疗机构药品购进、储存、使用行为，加大医疗机构制剂、小诊所一次性使用无菌注射器等药品、医疗器械的抽验及药房药柜的检查力度，严防假劣药品流入医疗机构，确保患者使用药品安全；加强药品、医疗器械不良事件和药物滥用监测力度，建立不良事件报告机制、预警机制和应

急处理工作程序，增强应急管理能力和处置能力；做好医疗机构植入类医疗器械的监督检查，严厉打击使用无注册证书产品的行为。

继续推进农村药品“两网”建设。下半年，我们要继续努力探索“两网”建设的新思路，将“两网”建设与新型农村合作医疗试点工作和“万村千乡市场工程”有机结合，力促农村药品监督网络、供应网络协调发展。进一步加强协管员、信息员的培训，使之在农村药品监督网络中的作用充分发挥；鼓励药品批发企业面向农村配送药品、零售连锁企业向农村延伸网点，保证农牧民用上质优价廉的药品。加强农村医疗机构药房规范化建设。力争取得卫生行政部门的支持，把符合条件的农村药品零售网点购药纳入“新农合”报销范围；大力组织开展安全用药知识和药事法规进农村、进牧区宣传活动，力争农牧民群众的安全用药意识和自我保护能力有较大提高。

(二) 认真履行好食品安全监管工作职责

食品安全作为一项庞大的社会系统工程，范围广、涉及监督部门多，监管难度很大。我们要继续按照“全国统一领导、地方政府负责、部门协调指导、各方联合行动”的方针，切实采取有力措施，努力在提高综合监管水平和执法效能方面取得实效，把食品安全监管工作职责真正落实到位。

一是继续发挥好政府的“抓手”作用。我们要按照自治区局和地委、行署要求，发挥好政府的“抓手”作用，做到工作不替代、不越位、不缺位，切实调动和发挥食品安全监管相关部门的积极性，形成政府牵头、部门配合、齐抓共管、综合治理的工作机制，把食品安全综合监管工作做好、做扎实。

二是推进食品放心工程建设。下半年，我们要按照《自治区开展食品放心工程实施意见》的要求，认真落实自治区食品安全工作目标责任制，建立健全各项制度，进一步加强食品

安全信息体系、重大食品安全事故监测、报告及应急救援机制和食品安全监管“三网”建设，切实把“食品安全放心工程”的各项工作做好、做扎实，迎接上级政府的食品安全工作考核。

三是认真组织做好食品安全专项整治工作。围绕重点品种、重点环节、重点区域和重点部位四方面，集中开展综合治理和监察工作。同时，对小作坊、小型食品加工企业进行全面清理和规范，加强对农村餐饮安全的分类指导和宣传教育，减少群发性食品安全事故的发生，努力消除食品安全隐患，确保地区食品安全不出问题。

四是大力组织开展食品安全宣传教育活动。按照《自治区食品安全宣传五年规划》要求，充分发挥媒体作用，把食品、药品安全知识与药事法规宣传教育紧密结合，着重抓好食品、药品安全信息网络化建设和集中宣传教育活动，在地区政府网络中建立食品、药品安全信息平台。同时，继续做好食品安全知识进社区、进超市、进校园和深入农牧区集中宣传教育活动，努力营造人人“关注食品安全、共建和谐社会”的良好氛围。

(三) 继续推进依法行政，努力提高依法监管水平

推进依法行政，提高监管水平关键是要抓好《依法行政实施纲要》的贯彻执行，确保行政审批、执法办案公正透明。一是加强对行政审批权力的监督和制约。制订审批药品、医疗器械经营企业许可工作规范，严格执行程序和时限，提高行政审批的效率。二是组织在全系统实施行政执法责任制和责任追究制，坚决制止在行政执法中的“不作为”和“乱作为”。建立健全重大行政决策集体讨论制度、听证制度，建立行政处罚案件内部审核制度，切实发挥行政监督的作用；三是认真组织做好行政执法案卷评议和考核工作，及时发现和纠正行政执法中存在的问题，努力提高查办案件的结案率、履行率和准确率；四是加大系统“五五”普法依法治理工作力

度。认真执行《哈密地区食品药品监管系统20xx年普法依法治理工作计划》，深入开展法制宣传教育和依法治理工作，营造良好的法治环境。

(四)继续搞好班子建设，带好队伍，适应新时期、新任务、新要求

搞好班子建设是做好各项工作的关键。一是在提高领导班子的领导水平和决策能力上下功夫。党组班子要抓好自身建设，特别是要全面加强思想作风、学风、工作作风、领导作风和生活作风五个方面建设，并且按照讲话中倡导的八个方面良好风气的要求，加强自身道德修养，严格廉洁自律，努力增强班子的凝聚力、亲合力、执行力，发挥好核心领导作用。二是在提高队伍建设上下功夫。要通过组织全系统人员学政治理论、法律法规、食品药品专业知识和现代科技管理知识，提高监管队伍的整体素质，加强对干部队伍的严格要求、严格教育、严格管理和严格监督，履行好党和人民赋予的监管职责。三是在加强廉政纪律、预防职务犯罪上下功夫。局党组把抓好队伍党风廉政建设摆在重要的议事日程，切实做到教育经常化、制度规范化、措施具体化、督查严格化。加大对权力集中的敏感岗位干部交流力度，建立结构合理、配置科学、程序严密、监督有效的权力运行机制。四是在干部选拔使用上下功夫。坚持正确的用人导向和德才兼备的标准，把那些精心谋事、潜心干事、专心做事、勤奋敬业的好干部选拔到科级领导岗位上来；逐步推行中层干部竞争上岗，真正使干部有用武之地，从而有效推动基层食品药品监管工作。

下半年，我们要全面贯彻落实中纪委七次全会和自治区纪委二次全会提出的总体要求和主要任务，理清思路，突出重点，完善制度，加大力度，不断推进食品药品监管系统反腐倡廉工作，努力取得党风廉政建设和反腐败工作的新成效。我们要着重做好以下几方面工作：一是认真学习中纪委七次全会、自治区纪委二次全会和自治区食品药品监管暨党风廉政建设和工作会议精神，把学习贯彻胡在中纪委七次全会上的讲话和

吴官正同志的工作报告、自治区纪委二次全会和自治区食品药品监管暨党风廉政建设工作会议精神作为20xx年党风廉政第一教育，认真学习，深刻领会，明确任务，明确要求，进一步增强使命感和紧迫感。二是组织抓好第九个党风廉政教育月活动。深入开展党纪政纪教育、社会主义荣辱观教育、党的光荣传统和优良作风教育，着力开展好示范教育与警示教育，不断增强系统干部职工廉洁自律的自我约束能力。三是深入开展治理不正当交易行为专项工作。按照自治区部署要求，继续深入开展治理不正当交易行为专项工作，建立健全长效机制。建立企业诚信守法提醒警示、激励机制和药械市场退出机制。四是建立完善制度。主要建立完善包括：任职廉政谈话、戒勉谈话和函询等制度，进一步完善干部民主评议和年终考核制度。

(六)努力抓好精神文明创建工作，全面提升系统整体形象

下半年，局党组继续把创建自治区级文明单位纳入党组工作的重要议事日程，按照《自治区食品药品监管系统创建文明行业规划》要求，积极充实创建内容、拓展创建领域，探索创建方法、总结创建经验，努力完成自治区文明单位创建工作。

(七)继续抓好系统作风建设年工作，全面推进各项工作

认真贯彻胡提出的加强5个方面作风建设和倡导的八个方面的好风气精神，坚持在系统干部中提倡雷厉风行、令行禁止的工作作风，反对作风漂浮，有令不行、有禁不止，提倡讲实话、办实事、出实效，反对说空话，谋人不谋事，工作推诿扯皮，提倡敢为人先，争创一流的作风，继续抓好系统作风建设年工作，使各级班子和干部队伍的向心力、凝聚力、战斗力进一步增强，努力提高监管能力和水平。

药品提纯工作总结 药品销售工作总结篇六

一、以药品质量为第一，保障人们安全用药，监督gsp的执行，时刻思考公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。

二、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁的作用。

三、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的用心性，了解每一位员工的优点所在并发挥其特长，做到量才适用，增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的群众。

五、以身作则，作为一个店长，要做好员工的表率，不断向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司的整体利益出发，比如公司对这个药品在这个地方的调价幅度要求，不能低于药品的最低市场价格，作为员工就不能因为关系或是因为顾客的砍价就低于这个标准对外销售药品，无视公司的整体利益。

六、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到用心的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每一天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，用心主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的礼貌用语，使顾客满意的离开本店。我们零售药店能够根据自身的实际状况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。要很好的比价采购药品，我们不但在进货方面要货比三家，还要在销售药品上，货比三家，比质量、信誉、

比价格。

七、处理好各部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以用心的态度去解决。

此刻，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮忙我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们药店。

- 1、加强日常管理，个性是抓好基础工作的管理；
- 2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
- 3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
- 4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

药品提纯工作总结 药品销售工作总结篇七

时间飞逝，岁月如梭□xx年不知不觉已经过去□xx年已经来临。回望过去，我们在过去的一年我们取得了一定的成绩，也存在一定的不足，展望未来，我们相信我们会在新的一年里有一个更大的突破和挑战。下面是我对我xx年的总结和对xx年做的一个规划。

xx年是一个奔波的一年同时也是一个收获的一年，在这一年里，我先是由丽水调往宁波，然后又由宁波调往丽水。由于从乐清调往宁波是公司当时的一个战略计划，宁波市场对于温州公司是一个空白市场，之前没有任何基础，所以主要是

过去开发新市场，后来由于种种原因，公司还是放弃了宁波这片市场，在宁波的这段时间没有做出很好的成绩。下面我主要就我在丽水工作的一段时间做一个总结。

自从5月份从宁波调往丽水，已经在丽水待了7个月。刚来丽水的时候，丽水的业务正处于最萧条的状况，业务销量一度降到了xx年的状况。由于人员调动过于频繁，客户对我们也产生了质疑，形势相当严峻。在这期间，我也好几次想过放弃，我们的激情和信心也极度受挫。针对这种情况，张总给我们丽水区的所有人员做了思想工作和悉心指导，我们丽水区人员的激情再次被点燃，团队氛围也很融洽，大家紧密团结齐心协力，业务终于开始有所提升，到了11月份，我们终于突破丽水，销售达到了历史新高。

在丽水工作的这段时间，我们的客情关系也较之前的一段时间有了一个很好的提高。我们丽水区不仅销售达到了一个新高，我们的客户开发，客户流失控制的还是比较好的，中药器械也是增量了不少，京丰总代销售也是比较好，这跟我们丽水区的每个业务精英是离不开的，正是他们把客情关系做的比较融洽才有的成绩。

总之□xx年我觉得我还是得到了一个很好的锻炼，我的销售技巧和销售方法得到了一个比较大的提升，承压能力也较之前更强，团队建设和管理也有所进步，责任心也更大。

xx年新的一年也是一个很具有挑战的一年，我想在新的一年里我应该要从以下几点出发，争取把丽水的业务更上一层楼。

1市场细分化管理，把丽水的市场重新划分，让丽水市场做到最大化的精细化管理，提高每个人的人均效能和争取市场最大化的销售份额。

2客户细分化管理，根据客户的合作状况，对客户进行分层管理，对潜力比较大的客户重点关注和最大化的支持，极力培

养成我们的忠实客户，对忠实客户，我们要进一步维护，使我们成为丽水市场的主流供货单位。

3努力找品种，加强和采购的双向沟通，针对丽水比较畅销的品种重点关注，多做市场品种调查，力争做成丽水市场的最佳服务商。

4加强办事处业务人员的监管和指导，对办事处业务人员的日常出勤进行严格管理，提高办事处业务人员的销售技巧和销售能力。

xx的成绩已经属于过去，xx年已经来临，让我们用最大的激情来迎接xx的到来，我们已经准备好了，相信20xx年将是一个更加丰收的一年。

药品提纯工作总结 药品销售工作总结篇八

今年以来，——市食品药品监督管理局继续实施整顿和规范药品市场秩序专项行动实施方案，紧紧抓住药品生产、流通和使用三个环节，整治违法违规行为，保障公众用药安全，药品市场整治工作取得一定成效。上半年，全系统共立案查处药品和医疗器械违法违规案件592起，结案529起，结案率89%，查处假劣药品和医疗器械189个品规、货值28.3万元。

上半年，全系统对药品生产企业和医院制剂室的日常监督检查面达到100%，共查处违规生产行为3起，督促企业整改问题135个；严格实施gmp认证跟踪检查，对全市gmp认证后的药品生产企业监督检查面达到100%，对于1家企业国家局飞行检查发现的违规生产的问题，进行了严肃查处；切实加强对医疗器械生产企业的监督，对全市16家医疗器械生产企业的产品注册情况进行了核查，并将注册情况在网上进行了公示。对16家器械生产企业进行了现场检查，并健全了监管档案。

上半年，全系统共依法查处无证经营、挂靠经营、超范围经

营等违法经营活动36起，严肃查处出租出借许可证和批准证明文件行为6起，查处出租出借柜台行为38起，查处进货渠道混乱或购销记录不完备等违规经营行为247起。切实搞好药品经营企业gsp认证后的跟踪检查，全系统对全市药品批发企业的跟踪监督检查面达到100，对药品零售企业的跟踪检查面达到70以上，并健全了监督检查档案；加强特殊药品监管。切实加强终止妊娠药品管理。——市局成立了领导小组，印发了进一步加强终止妊娠药品管理的通知，在市直每个零售药店设置了“不得经营终止妊娠药品的警示牌”，并定期开展专项检查，未发现违法违规经营终止妊娠药品的行为；在全市范围内大力推行处方药与非处方药分类管理工作，实行教育与处罚并举，督促企业严格执行处方药凭处方销售的政策，查处了一批违规销售处方药的药品零售企业；大力加强药品和医疗器械广告监测。——市局切实加强工作领导，成立了工作领导小组，印发了通知，制定了工作制度，健全了市、县两级监测网络，加大了广告市场的巡查力度。上半年，全系统共监测违法广告61条，其中市直6条，全部移送工商部门进行处理；整治医疗器械批发企业违规经营行为。全系统组织力量对辖区内的医疗器械批发企业进行了全面检查，对企业变更地址、设施、人员和管理制度的情况进行了核查，对个别“皮包公司”报请省局注销了经营资格。

完善药品和医疗器械不良反应监测。进一步完善了药品不良反应监测报告制度，健全了监测网络，落实监测人员，切实加强对重点品种和高风险品种的不良反应监测，上半年，全系统共上报药品不良反应监测报告28份。正式启动了医疗器械不良事件监测，——市局建立了医疗器械不良事件监测中心，制定并下发了医疗器械不良事件监测方案，初步建立了医疗器械不良事件监测体系；组织医疗单位开展“规范药房”创建活动，改善药房储存条件，规范药房管理，保障临床用药质量；切实加强对医疗单位药品质量的监督检查。上半年全系统对乡镇以上医疗机构的药品和医疗器械质量基本做到了监督检查一次，严肃查处了有关违法违规问题。

药品提纯工作总结 药品销售工作总结篇九

在20xx年的工作中，我严格要求自己遵守公司的各项规章制度和小组的工作安排，在不断的学习中，努力钻研本岗位的岗位技能好相关理念，深切领会领导提出的各项要求，认真查找自己的不足，严格要求自己，使自己的思想和车间领导的指导方向保持一致。

gmp认证制度是国家对药品生产企业监督检验的一种手段，也是保证药品质量的一种科学、先进的管理方法。企业在gmp认证和实施的过程中，存在与gmp要求不相符合的现象，人们对gmp的认识还有待提高，我国的gmp认证管理工作应进一步加强。药品生产质量管理规范[gmp]认证是国家对药厂能否提供符合gmp要求药品的监督检查措施[gmp]的贯彻和实施，对加强制药企业的生产质量管理、提高药品质量起到非常重要的作用。只有实施gmp并通过认证，才能有利于提高我国制药企业的管理水平，为国内企业进入世界市场创造条件[gmp是英文good manufacturing practice in drugs的缩写，是防止药品在生产过程中发生差错、混杂、污染，确保药品质量的十分必要和有效的手段。从某种意义上说[gmp是全面质量管理[total quality control][tqc]在药品生产中的具体化。特点是：从事后的检验“把关”为主转变为以预防、改进为主；从管“结果”变为管“因素”，要求一切有据可查。

基本术语：

gmp——药品生产质量管理规范

sop——标准操作规程

qc——质量控制（指微生物学、物理学和化学检定等）

gmp的中心指导思想是任何药品质量形成是设计和生产出来的，而不是检验出来的。因此必须强调预防为主，在生产过程中建立质量保证体系，实行全面质量保证，确保药品质量。是药品生产质量全面管理控制的准则，它的内容可以概括为硬件、软件和湿件。

1s——整理

定义：区分要用和不要用的，不要用的清除掉。

目的：把“空间”腾出来活用。

2s——整顿

定义：要用的东西依规定定位、定量摆放整齐，明确标示。

目的：不用浪费时间找东西。

3s——清扫

定义：清除工作场所内的脏污，并防止污染的发生。

目的：消除“脏污”，保持工作场所干干净净、明明亮亮。

4s——清洁

定义：将上面3s实施的做法制度化，规范化，并维持成果。

目的：通过制度化来维持成果，并显现“异常”之所在。

5s——素养

定义：人人依规定行事，从心态上养成好习惯。

目的：改变“人质”，养成工作讲究认真的习惯。

6s——安全

定义□a□管理上制定正确作业流程，配置适当的工作人员监督指示功能

b.对不合安全规定的因素及时举报消除

c.加强作业人员安全意识教育

d.正确使用保护器具，不违规作业

目的：预知危险，防患于未然。

7s——节约

定义：减少企业的人力、成本、空间、时间、库存、物料消耗等因素。

目的：养成降低成本习惯，加强作业人员减少浪费意识教育。

8s——学习

定义：深入学习各项专业技术知识，从实践和书本中获取知识，同时不断地向同事及上级主管学习，学习长处从而达到完善自我，提升自己综合素质之目的。

目的：使企业得到持续改善、培养学习性组织。

班组就是一个小的家庭，在相互帮助下，团结起来才能做好工作，在重视产品质量的前提下，提高产品的产量，在组长的安排下，保证工作的顺利进行。李娜组长乐尽职守，为人诚恳，工作认真负责，事事考虑周全，维护大局。

在生产过程中，要以零消耗为目标，产量和质量为目标，尽自己最大的能力，把公司的物料消耗放在第一位，这样才能更有效保证班组的产量，保证质量的达到指标，作为一名公司的员工，要在实际中以身作则，做到节约能源、降低消耗，用最少的投入去获取最大的效益，让公司节约成本，增加产量。

六、采取哪些节能降耗的措施，为公司节约了哪些物料等：

节能降耗是企业的生存之本，谁怠慢了它，轻视了它，谁就会失去立足之基。我们不能不屑于一滴水、一度电、一块煤的价值，那是企业效益的根本所在。节能降耗就要从实际出发，无论是在生产或生活中，从身边做起，从点滴做起，从举手之劳做起。比如：随手关灯，随手关闭水龙头等。

半年多来，自己在工作中有过欢笑，也有过沮丧，虽然取得了一定的进步，掌握了很多的岗位技能和相关理论，同时也感到离领导和生产的要求还有很大的差距。总之，这些都已经成为过去□20xx年就要来临，新的一年意味着新的起点、新的挑战，在下一步的工作中，我将在自己的工作岗位上兢兢业业，发挥自己最大的能力，认真学习公司各项规章制度，努力使自己的思想觉悟和工作效率进入一个全新的水平，为公司的发展做出更大贡献。