

2023年药品销售人员年终工作总结 药品销售年终工作总结(精选5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

药品销售人员年终工作总结篇一

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，报价xx元，xxxx报价xx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。

省内，我所负责的xx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。

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。

药品销售人员年终工作总结篇二

已经渐渐远去。总结今年的药品销售情况，可以更好地为明年的工作做准备。

“学无止境，学无止境。”只有不断充电，才能保持业务发展。因此，我一直努力学习。一年来，公司组织了计算机培训、医学知识和理论以及各种学习讲座，我都认真参加了。通过学习知识，可以树立先进的工作理念，明确未来努力的方向。随着社会的发展和知识的更新，我被敦促继续学习。通过这些学习活动，丰富了自己，丰富了知识和见识，为更好的工作实践做好了准备。

招商是招商部门的首要任务。，招商虽然没有快速发展，但我们在现实中还是做了一些小的创新。我们公司的代理商比较分散，大部分都是做终端销售的客户。这样管理起来也很麻烦，价格也会比较混乱，影响业务经理的销售。因此，我们会将一些散户转移给当地的业务经理进行治理，这样会相应减少很多浪费和缺点；为业务经理选择一些产品，在当地从事投资推广。业务经理对代理商的情况有很好的了解，不仅可以招募到满意的代理商，还可以更广泛地拓展招商工作，提高公司的整体销量。

今年的招商工作虽然没有大的起伏，但工作也很繁琐，包括客户信息的邮寄、销售前后客户的电话回访、代理商的考察，

以及客户的日常琐事，如查货、发信息传真、协调营销和销售等。所有这些都是需要工作人员认真去做。对于公司布置的每一项任务，我都用自己的热情做好了，基本能做到“苦干、优质、高效”。

□

回顾我们今年的工作，我们很高兴看到我们的成就，同时，我们也在思考我们工作中的不足。缺点如下：

1、对药品招商的研究不够深入，在招商实践中也没有足够的思考，不可能及时记录药品招商的一些思路和问题进行反思。

2、在药品招商方面，今年加大了招商研究力度，认真研究了一些药品招商理论书籍。但是在工作实践中的应用还不到位，研究不够细致和实用，没有达到我心中的目标。

3、我们在招商方面没有自己的想法，所以要想尽办法在未来找到一些吸引医药投资的方法，为公司开创医药招商的新天地尽一份绵薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，工作意向不高，达不到100%的投入，无法融入紧张轻松的工作中。“转变观念”不到位，难以改掉平日里的不良工作习惯和作风。21世纪，作为公司新的补充力量，“转变观念”也是我们的当务之急。

总结今年，整体工作有所提升，还有一些工作需要改进。今后的工作要更加尽职尽责，圆满完成公司交给的任务。

药品销售人员年终工作总结篇三

时间飞快，不停的脚步还在寻找奋斗的港湾，至高的信念还在寻找市场的开端，悄悄溜走，没留下惊人的成绩，没创出

欣慰的战果，时间虽去，带走了工作的疲惫，带走了工作的沧桑，带去了工作的压力，留下的是历经沧桑的自己！

业绩非常一般的我，只能面对现实，只能按照一般的工作方式，没有突破新的方法，只能在镇上的药店和少的可怜诊所卫生站转转的操作模式，不能下到真正的终端去，找不到真正需要的市场，找不到真正的客户，导致自己的业绩提升不上，业绩少的可怜，不堪入目，无地自容。看着市场激烈竞争和市场的千变万化，自己有时措手不及，有时束手无策，有时郁闷心烦，看着各厂家更新方法和随机应变，发现自己有很多很多的不足[x月份]x个医药公司调货情况不佳啊总的算起来是一万多啊[x医药公司串货有x千多[x医药公司和xx医药公司销售不多，主要是没有好好跟进终端，主要心思放到xx一片天]x月后期领导交接，带来工作新活力和新希望，新的曙光，新的旅程！

在这里的操作模式是自己下去，没有跟着医药公司的车下去，虽然可借着他们的优势，但是没有充足的时间和送货员与客户的关系不熟，难订货，跟车下去费用高，效率低，成果小，收获少[x一片天主要是药房，而对我的'药，药房难消，药房卖药多配药少的趋势让自己难以置信，不容置疑的效果，对于处方药来说药房不是生命，卫生站和诊所才是我们的最大的市场和注入市场的活力，才是我销售的最大市场[x医药公司主要做卫生站，卫生院和诊所这一块]x的发展模式正是我们发展的有力对象，符合我们的发展，在x我的冲剂买的很好[x等]，每个月能销售五六百盒，客户要货量也大[x市场竞争激烈，对于这块市场难以置信]xx和xx医药公司同类品种多，医药公司多，客户的忠诚度低，开票员和业务员做了工作，销售成长速度依然不快，主要是没有好好跟进客户和自己下去终端少。

x月份，新的领导过来带来新的操作方法，效果很大，收获很多，市场起效快，发生翻天覆地的变化，从一万多市场做到

三万多，翻了一番。主要是自己下去拉单和拜访客户，一个镇就可以x千的销量，在xx作试点的效果大□x一片天是我们重点医药公司，这个月就做了将近两万的销量。看着领导敏捷思维和敏锐观察市场动力注入市场新活力，赢取新的战果！

现在很农村合作医疗，一村一站或一村多站的定点卫生站，是我们最新最好最大的客户群体，抓住重点不放，抓住新市场不放，促进销售量增长。发现新的市场的同时还有改进了那种陈旧的拉单方法，拉单技术，经过公司的栽培我快速成长起来，方法灵活起来，每天销量大增，有时自己也不可想象的销量，出乎意料的感到欣慰惊喜的销量。

x月既是欣喜的又是郁闷的。错误开了一场失败的会议，让我大失所望，痛彻心扉。和仁和一起开，虽然品种不多但是都是广告品种，订货量高，开会的客户大部分都是药店，会前没有拜访客户，没有做好宣传啊。所以没有开成功！！依然是轻轻走了，留下的我依然在辛勤的工作，依然在努力，在奋斗，在拼搏。是我艰辛的岁月，我要把x的每个乡镇都跑透，好好把x市场做强做大，自己有了摩托车了把每个角落的客户都得开发，不放过一线的机会和市场，有了目标才会发展，有了动力才会进步！

药品销售人员年终工作总结篇四

的岁末钟声即将敲响，回首，是播种期望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确领导下，在公司各部门通力配合下，在我们药店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩，作为一名店长我深感职责的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：作为一个终端零售店来说，首先要有一个专业的管理者；二、是要有良好的专业知识作为后盾，三、是要有一套良好的管理制度；成本核算是最为重要的，对药店的成本控制，尽量减少成本，获得利润化，最重要的一个是要认真观察，认真与顾客交流留住新客人并发展

成为回头客，这样的话你就能够做好，具体归纳以下几点：

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。

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。

团结好店内员工，充分调动和发挥员工的认真性，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。

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。

发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到认真的“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，认真主动的为顾客服务，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。

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，并以认真的态度去解决。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。

应对的工作，我深感职责重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

- 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，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

药品销售人员年终工作总结篇五

时光如天上流星一闪即过，我期望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来x医药公司一年了，回顾这段时间的工作，我作如下总结。

观念能够说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，务必要经过长时间的思想斗争。虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品应对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司销售模式也有差别。务必由原先的被动工作转变为此刻的主动开发客户等很多观念。

- 1、作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 2、千方百计完成区域销售任务；
- 3、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 4、负责严格执行产品的各项手续；
- 5、用心广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 6、严格遵守公司的各项规章制度；
- 7、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁职责感；
- 8、完成领导交办的其它工作。岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场状况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，用心着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在理解任务时，一方面用心了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面在营销的模式上要用心思考并补充完善。

x在x只有一个客户在xx□x月份拿三件货□x月份拿三件货。硫普罗宁注射液在x也只□x原地区虽然经济落后。但是市场潜力巨大，从整体上来看x市场较x市场相比开发的较好□x市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户在x作，就x月份拿了二件货□x市场：头孢克肟咀嚼片x有x个客户在x□硫普罗宁注射液分别在xx以及x地区都有客户x□其中□x全年销量累积到达x件，其

它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看，x基本上属于x市场。头孢克肟咀嚼片在x也基本是空白。硫普罗宁占据x市场份额也不到三份之一。从两地的经济上、市场规范状况来看，x比x要有优势。从产品结构来看，头孢克肟咀嚼片走终端。（就两地的经济状况而言在同类产品中属于高价位的产品）硫普罗宁注射液，盐酸倍他洛尔滴眼液只能做临床。

（临床品种进医院都需中标，前期开发时间较长）。面临的局势也相当严峻的。

1、对于老客户，和固定客户，要经常持续联系，做好客户关系。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。（推荐：一切与外界联系的方式都能使用；如xx□xx□

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

1、每周要增加x个以上的新客户，还要有x到x个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一向的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。