

最新药品采购岗位工作计划书 药品采购 员岗位职责的简述(模板6篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

药品采购岗位工作计划书 药品采购员岗位职责的简述篇一

- 2、负责新品种筛选、评估、价格谈判，提高产品价格优势；
- 6、负责相关gsp管理制度在本岗位的执行；
- 7、完成其他与采购相关事宜，处理日常办公事务。

工作要求：

- 1、大专及以上学历，仅限药学、医学、生物、化学类相关专业；
- 2、思维敏捷，沟通能力，逻辑思维能力强，有魄力，善于交流；
- 3、有医药公司销售、采购经验；
- 4、熟悉使用excel和word

药品采购岗位工作计划书 药品采购员岗位职责的简述篇二

目前，全国都正在开展着医药行业的. 整改阶段，但只是一个

刚刚开始的阶段，所以现在还处在一个没有特定的规章制度之下，市场过于凌乱。我们要在整改之前把现有的企业规模做大做强，才能立足于行业的大潮之中。

现在，各地区的医药企业和零售企业较多，但我们应该有一个明确的成长方向。现在是各医药企业对待新产品上，不是非常热衷。而对待市场上卖的开的品种却卖的非常好。但是在有一个特点就是要么做医院的品种买的好，要么就是在同类品种上价格极低，这样才能稳定市场。抓住市场上的大部分市场份额。

现在，医药行业的弊端就在于市场上同类和同品种药品价格比较混乱，各地区没有一个统一的销售价格，同样是炎虎宁各地区的和个生产厂家的销售价格上却是不一致的，这就极大的冲击了相邻区域的销售工作。使一些本来是忠诚的客户对企业失去了信心，认同感和依赖性。

以前各地区之间穿插，各自做各自的业务，业务员对相连的区域销售情况不是非常了解，势必会对自己或他人的销售区域造成冲击。在药品的销售价格地方，在同等比例条件下，利润和销货数量是成正比的，也就是说销量和利润是息息相关。

总结这一年，可以说是自己的学习阶段，是xxx和xxx给了我这个机遇，我在企业大家都当我是一个小老弟，给予了我非常大的厚爱，在这里道一声谢谢。

自从做业务以来承担责任xxx和xxx地区，可以说xxx和xxx把这两个非常好的销售区域给了我，对我有非常大的期望，可是对于我来说却是一个非常大的考验。在这过程中我学会了不少不少。包括和客户之间的言谈举止，自己的口才得到了锻炼，自己的胆量得到了非常大的提升。

可以说自己在这一年中，自己对自己都不是非常满意，首先

没能给企业创造非常大的利润，其次是没能让自己的客户对自己非常信服，有一些客户没能维护的非常好，还有就是对市场了解不透，没能及时掌握市场资讯。这些都是我要在20xx年的工作中首先要改进的。

20xx年，新的开端□xxx既然把xxx□xxx□xxx□xxx□xxx五个大的销售区域交到我的手上也可以看出xxx和xxx下了非常大的决心，因为这些地区都是我们的根据地。为我们企业的成长打下了坚实的基础。

- 1、对于老客户，和固定客户，要频繁保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。
- 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资讯，包括货站的基本资讯。
- 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向结合。

1□xxxx

xxx地区商业企业较多，都是一些较大的具有潜力的可在开发型客户资源，现有商业企业属于一类客户，较大的个人属于二类客户，个人诊所属于三累客户。这几类客户中商业企业仍需要xxx的大力帮助。帮我维护好这些客户资源在一点点的转接过来。

2□xxxx

xxx地区现有的客户中除几家商业外，还有一些个人，在个人做药中，各地区都没有开发出大部份的做药个人，这些小客户其实能给我们创造非常大的利润。我应该频繁的在当地的货站，药店等周边找寻新的客户资源，争取把各地区的客户

资源都超过百名以上。

3□xxxx

xxx地区距离沈阳较近，货物的价格相对来说较低，只有频繁的和老客户沟通，才知道现有的商品价格。这样才能一直的拉拢老客户。在新客户的开发上，要从有优势的品种谈起，比如xxx□还有就是xxxx地方。还有就是当地的商业企业一定要看紧，看牢。

4□xxx

xxxx地区，一直不是非常了解，但是从侧面了解到xxx地区是最难做的一个地区，但是这也是一个足够大的挑战。商业是不少，可是做成的却非常少。这是一个极大的遗憾。在这一年中一定要多对这些商业下手才能为自己的区域多添加新鲜的血液。

5□xxx

属于xxx区域，此区域有一些品种要及其的注意，因为是属于xxx的品种，但是我会尽最大的能力去开发新的客户资源，虽然说这个地区不好跑，但是我也一定要拿下。没有翻不过去的墙，走不过去的茨。

- 1、每月要增加至少15个以上的新客户，还要有5到10个潜在客户。
- 2、每月一个总结，看看自己有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。并及时和内勤沟通，得到企业的最新情况和政策上的支持。
- 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、对所有客户的都要有一个非常好的工作态度，但是对有一些客户提出的无理规定上，决不能在低三下气。要为企业树立良好的企业形象。

5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做事，让客户相信我们的工作能力，才能更好的完成任务。

6、要对企业和自己有足够的信心。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度，这样才能更好的完成全年任务。

7、与其他地区业务和内勤开展交流，有团队意识，这样才能更好的了解最新的产品情况和他们方法办法。才能不断增长业务技能。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向其他的业务员探讨，和xxxx研究客户心里，一同努力克服，为自己开创一片新的天空，为企业做出自己最大的贡献。

药品采购岗位工作计划书 药品采购员岗位职责的简述篇三

2、制定产品采购计划，合理备货，保障供应；

3、及时处理退货产品、近效期产品及滞销产品；

4、对产品异常不能供货情况及时反馈并跟进处理。

岗位要求：

1、药学、医学相关专业，中专及以上学历，相关从业经验2年以上；

- 2、熟悉药品gsp相关知识，熟悉电脑操用及常用的办公软件；
- 3、具备良好的职业素养与沟通能力，性格开朗，待人热诚；
- 4、有厂家资源、产品资源者优先。

药品采购岗位工作计划书 药品采购员岗位职责的简述篇四

- 1、根据仓库所出具的库存单，要求各部门及西湖春天、盛世开元两店据此进行物品、食品及调料的申购，处理库存积压，力争装修前做到零库存。
- 2、装修期间合理进行工作安排，确保即使性物品的及时采购，装修期间配合各部门车辆使用。

二、货品采购渠道问题

1、定点供货商

加强对定点供应商货品、价格、质量的监督，提高供货商所供货物品的品质，加强食品卫生、保质期等方面的检查，确保食品卫生安全。

2、零售店采购

所有零点采购食品均要求商家出具质量检疫证明，其他采购物品均索要保修卡和发票。积极配合财务部健全台帐、保证随时能通过工商防疫、动检等部门的检查。

3、主打羔羊肉产品采购

做好每年一次去内蒙采购羔羊肉工作，跟踪库存情况。及时反馈给总经办，制定周密、详细的采购计划，及时与内蒙羔

羊肉供应商保持联系。掌握全国羔羊肉价格情况。保证采购的羔羊肉肉质优价廉，维持酒店的正常需求，保持我们酒店羔羊肉品质在南阳餐饮行业的龙头地位。

三、关于新品的发现和采购计划

主要是通过每日一次的市场调查对当日市场上出现新菜品经过询价后少量采购，通知一、二楼厨师长进行新品研制，每周一由两位厨师长到市场进行调查，通过调查，对采购工作进行监督并多提宝贵意见。

四、对采购员的管理制度

- 1、对驻郑采购员加强货品质量、价格的监督管理；对驻郑州发的海鲜类货品要尽量提高存活率，对郑州多发的调料类及冻品要提高质量确保无变质、无过期现象并提高驻郑采购员的工作效率。
- 2、对店内所需要物品的采购、合理安排采购时间段，确否工作有条不紊，对需要及时采购的物品要在第一时间购回。
- 3、配合财务、仓库掌握库存货品数量，对不必要物品不予采购，做到零存确保酒店现金流通顺畅。

药品采购岗位工作计划书 药品采购员岗位职责的简述篇五

光阴如水，我们又有了新的工作，该为自己下阶段的工作做一个工作计划了，什么样的工作计划是你的领导或者老板所期望看到的呢？下面是小编收集整理有关于药品采购工作计划，欢迎大家分享。

认真贯彻实施《药品管理法》、《国务院加强食品等产品安

全监督管理的特别规定》、《中华人民共和国药品管理法实施条例》、《药品流通监督管理办法》和国家局《加强药品零售经营监管有关问题的通知》精神，切实加强药品零售企业的日常监管，严肃查处各种违法违规行为，使全区的药品流通秩序进一步规范，以确保公众的用药安全。

全区范围内的所有药品零售企业。

对全区药品零售企业的人员资质、药品进货、验收、陈列与储存和销售等环节进行专项检查，重点检查处方药凭处方销售执行情况、处方药与非处方药分类摆放、专有标识的规范、处方审核制度的落实、驻店药师配备在岗在岗、是否存在违规经营零售药店禁止经营的药品、是否存在挂靠经营、超方式和超范围经营药品情况、是否违规发布药品广告情况等。

此次检查要与分局日常监管工作做到四个结合：一是与分局重点问题企业日常监管相结合；二是与零售药店的gsp跟踪检查相结合；三是信用检查相结合；四是与以往检查发现的问题企业整改复查相结合。

对检查中发现的问题根据市局《开展全市药品零售企业专项检查的通知》文件精神，按下列处理意见进行查处。

1、严禁药品零售企业以任何形式出租或转让柜台。禁止药品供应商以任何形式进驻药品零售企业销售或代销自己的产品。非本药店零售企业的正式销售员，不得在店内销售药品，不得从事药品宣传或推销活动。违反规定的，按《药品管理法》第八十二条查处。

2、药品零售企业必须向合法的药品生产、批发企业购进。检查采购渠道是否合法，有无从“挂靠”、“过票”的个人(或无证的单位)等非法渠道购入药品。如发现从非法渠道进货按《药品管理法》第八十条查处。

3、药品零售企业在采购药品时必须按照规定索娶查验、留存供货企业有关证件、资料、销售凭证(销售凭证应当开具标明供货单位名称、药品名称、生产厂商、批号、数量、价格等内容)。如发现未按照规定索娶查验、留存供货企业有关证件、资料、销售凭证,按《药品流通监督管理办法》第三十条查处;责令限期改正,给予警告;逾期不改正的,处以五千元以上二万元以下的罚款。

4、药品零售企业必须建立并执行进货检查验收制度,依法对购进药品进行逐批验收、记录,未经验收不得上柜陈列和销售。购销记录必须注明药品的通用名称、剂型、规格、批号、有效期、生产厂商、购(销)货单位、购(销)货数量、购销价格、购(销)货日期。检查药品零售企业是否按照规定对购进的药品逐批验收、记录。上柜陈列及入库储存的药品没有验收记录的、按《药品管理法》第八八十五条规定查处:责令改正,给予警告;情节严重的,吊销《药品经营许可证》。

5、药品零售企业必须配备相应的药学技术人员。经营处方药、甲类非处方药的药品零售企业,应当配备执业药师或者其他依法经资格认证的药学技术人员;药学技术人员必须按照省人事厅和省食品药品监督管理局规定每年参加继续教育完成规定学分方可从业;从事医用商品营业员、保管员等16个工种的人员必须持有医药行业特有工种职业技能上岗证书。违反规定的。按照《药品管理法》第七十九条经查处。同时、分局将对目前药品零售企业的药学技术人员和其他从业人员开展一次清理工作,进行重新登记。

6、药品零售企业必须执行处方药与非处方药分类管理制度。检查处方药与非处方药分类管理制度的执行情况,是否按规定销售药品;检查留存的处方是否与销售量一致。违法规定的,按《药品流通监督管理办法》第三十八条第一款查处:责令改正,给予警告;逾期不改或者情节严重的,处以一千元以下罚款。

检查处方是否经过药师审方及签名;登记销售的处方药是否与

销售量一致, 登记内容是否符合要求, 违法规定的, 按《药品管理法》第七十九条查处。

药品采购岗位工作计划书 药品采购员岗位职责的简述篇六

目前的医药市场, 药品质量良莠不齐, 供货渠道纷杂混乱, 市场发育很不成熟, 市场秩序虽经整顿, 但仍欠规范, 在这种大环境中, 如何在保证临床用药安全、有效、及时的前提下, 为医院创造更好的社会效益和经济效益, 减轻患者的经济负担, 作为置身于药品供应工作最前沿的采购员, 必须具备多方面的素质和能力, 概括起来, 应强化三个意识, 发扬三种精神, 掌握四项原则, 具备多种能力, 保持三种作风。

1 强化三个意识

1.1 讲政治的意识

药品采购工作要强化讲政治的意识, 把自己的行为准则提高到为党工作, 为社会主义建设出力, 为人民服务的至高境界, 才能自觉地迸发出饱满的工作热情, 自觉地抵制药品“回扣”的侵蚀, 否则, 再强的业务能力, 再健全的法规制度, 如果动机不纯, 也会逐渐把人民所赋予的权力当成谋私营利的工具。所以, 医院各级领导在选配采购人员时, 首要的一条便是强调政治素质和道德品质过得硬, 群众信得过, 作为采购员自己, 也要不断加强政治学习和自身修养, 牢记为人民服务的宗旨, 培养正确和高尚的人生观、价值观和良好的职业道德, 一切以医院的声誉和利益及人民群众的健康为出发点, 用自己的实际行动, 向党和人民递上合格的答卷。

1.2 讲法规的意识

药品采购工作, 是一种与法律法规密不可分的工作。它一方面离不开法律的保护, 一方面又受到各项法律法规的制约。

这项工作，是医院药品保障与社会直接发生经济往来的重要途径。它集药品质量的优劣和医院经济风险及个人荣辱于一身，时刻不能有一丝的马虎和草率，不允许法律观念的淡漠，否则，就有可能糊里糊涂地造成不可挽回的损失和犯下不可饶恕的罪过，如何保证药品质量，运途中发生破损、短少如何理赔，如何防止上当受骗，如何面对对方的小恩小惠到塞“红包”，如何应付蓄意陷害或恶意中伤，等等，都需要采购员保持清醒的头脑，树立强烈的法律观念，知法守法，善于利用法律武器来保护和约束自己，防止给医院利益和人民群众的身心健康造成损害，也防止自己走向犯罪或蒙受不白之冤。

1.3 尊重领导和团结协作的集体意识

药品采购这个岗位，无论就其重要性，还是就其敏感性而言，都需要采购员有根强的领导意识与集体意识，一是便于充分发挥集体智慧和领导把关的作用，防止重大失误，营造团结协作的氛围；二是为了增加工作透明度，有效地防止营私舞弊现象的发生，同时也有利于避免采购人员遭到非议和猜忌，使之减轻心理压力，轻装上阵，充分发挥自身积极性。采购人员要摆正自己的位置，做到情绪上不抵触，行动上全力支持集体采购、领导把关，严格做到不擅自增删任何品种数量、不擅自增加进货渠道、不擅自采购计划外用药、不擅自私定价格、不擅自决定付款时间，诚然，专职采购员因其岗位的性质，与营销人员接触的面广人多，对市场价格的变化信息，货源松紧的走向，对各渠道服务信誉和药品质量的了解，对药品的进销状态及库存情况等材料掌握得最为丰富全面、快捷客观，但也不能因此而不经汇报、不经集体研究和领导决定而自作主张，尽管采购员本身并无为自己捞取某种好处的打算，但这里还有一个领导掌握全局的问题，还有一个遵守规定的采购程序的问题，还有一个团结协作和互相尊重的问题，一个成熟和出色的采购员，应该通过扎实、深入、细致的调查研究，在对市场信息的获得，购药计划的制定，渠道的选择，价格的洽谈，质量检查，回款时间确定等采购工作

的各个环节，为领导决策提供真实可靠的依据，并按职责权限逐一认真负责地予以实施。

2 发扬三种精神

2.1 主人翁的负责精神和吃苦耐劳的敬业精神

一家具有相当规模的医院，使用品种一千多个，年购药价值达数千万元。面对记不完的帐目，理不完的票据，捉摸不定的市场行情，斤斤计较的讨价还价，接不完的电话，送不走的推销大军，冒着酷热严寒出外提货的劳累，躲不掉的催款，还有那最最马虎不得的质量要求和检查，来自体力的、精力的和精神上的多种负荷，压得气都喘不过来。如果没有忠犬似的赤诚，老黄牛似的风格；骆驼似的耐力，就不能称做胜任。要做好这项艰苦而光荣的工作，就必须具备主人翁的负责精神和吃苦耐劳的/敬业精神，任劳任怨，勤勉努力。真正具备了这种精神；做到以院为家，为医院负责，为病人着想，也就会真正体验到乐在苦中的充实，也就忘却了烦恼和劳累，从而求得工作上取得更大的成绩和自我价值的实现。

2.2 无私奉献和廉洁奉公的精神

面对种种诱惑，作为有一定权力的采购员，主要还是靠无私奉献，廉洁奉公的精神来自觉加以抵制。法律规范、规章制度是有形的，不可或缺的，而出污泥而不染的高风亮节，拒腐蚀，永不沾的道德风貌虽是无形的，但却往往发挥出巨大的精神威力，使行贿者敬畏和却步，使歪风得以遏制。采购人员要时刻警惕和抵制拜金主义、享乐主义思想的侵袭，把握人生的正确方向，首先要战胜自己的私欲，坚守克己自律的精神防线，绝不把权力当成谋取私利的工具，有了这个坚实的盾牌，才会真正经得起种种诱惑的考验。

2.3 开拓创新的精神

做一个平庸的采购员并不难，拿张支票把药品买来而已。但要成为成绩斐然的佼佼者，如果没有一种开拓创新和拼搏向上的精神，则无异于天方夜谭。采购员要在掌握上级有关政策和医院采购原则的前提下，不墨守成规，不囿于教条，积极开动脑筋，大胆创新、虚心汲取前任采购员和兄弟医院好的做法，努力探索有利于改进工作、提高医院两个效益的途径和方法，潜心研究市场经济条件下药品供销的机制和规律，充分依托市场经济所提供的优势和机遇，对大量的市场信息进行收集和整理、利用，善于从众多的渠道中运用灵活的谈判技巧购买到质优价廉的药品。