

# 2023年医药保障工作总结报告(精选5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 医药保障工作总结报告篇一

每次到年终总结的时候，很多人就开始头大，如何写医药代表工作总结，更是众多医药行业的业务员的老大难，所以本人专门搜索了一个做xx市场的医药代表所写的工作总结，很详细，也有很多值得我们学习的东西，供大家参考。

我自20xx年5月到广东省深圳市场任医药代表以来，经历了深圳市场启动、受挫、再启动上量的整个过程，现将两年来的工作总结如下：

### 一、市场前期的努力

非典之后，通过自己在淡季做扎实的市场工作后，旺季应该是上销量的时候了，但省二院进货情况不升反降，医生在不断开药，病人在不断拿药，但就不见销量上升，根据自己多年的临床推广经验，肯定省二院出了问题。自己把工作重点转移到查找问题上来，从一些蛛丝马迹中寻找出了省二院被窜货的证据，这一切都是在当时的省区经理胡非严重脱岗，自己孤身一人凭着自己对制药的忠诚来完成的。

离职以后，本来指望有一个好的经理来带领我们做好市场，谁知来了一个王国青，由于他对市场生疏、对业务生疏、加之从业心态不正确，到了市场以后，就严重违反财务制度，日常工作抓不住重点，不抓稳定，不解决具体问题，不上销量，反倒四处点火，把一个本来就问题重重的河北市场，搞

得雪上加霜，在自己临床工作无法正常进行的情况下，为维护公司利益，在河北市场“白色恐怖”的情况下，自己不怕打击报复，不怕丢饭碗，坚持从各种途径如实向公司高层反映市场实际问题，使公司得以掌握市场更全面的真实情况，及时对问题作出处理，不至于使河北市场毁于个别人之手。

### 三、复兴之路

20xx年春天，冬寒未褪，我怀着春天般的心情奔赴河北，开始了深圳市场劫后余生的艰难重建工作。这时候我原来管理的广东省中医院、省医院、省四院已经交接出去，只剩下省三院、省二院、和平医院、省直一门诊四家医院。其中省三院是骨科医院，省直一门诊是日门诊量不足30人的卫生所，和平医院是新开发的医院，上述三家合计销量不足200盒！只有省二院稍好一些，但销量也就200盒左右！总体销售不过8000元，而公司下达的全年任务却高达30万元！整个市场千疮百孔、百废待兴！

此时，在王洪刚经理的指导下，我根据市场实际情况，确立了“以省二院与和平医院为重点终端，目标直指杀手级医生，集中力量提升纯销量；紧抓药剂科和药房，随时掌握库存，保证渠道畅通”的工作思路，开始了深圳市场的复兴之路。

## 医药保障工作总结报告篇二

我自20\_年5月到广东省深圳市场任医药代表以来，经历了深圳市场启动、受挫、再启动上量的整个过程，现将两年来的工作总结如下：

### 一、市场前期的努力

我在20\_年5月刚接手深圳市场时，该市场在三甲医院的销售一片空白。为了迅速启动市场，除了自己虚心向老员工学习和请教外，同时与该市场的其他公司业务员协调关系，通过

各种形式对各医院的相应科室、门诊室、患者群结构、消费习惯、大夫的爱好、性格等方面进行详尽的了解和分析，初步确定以广东省二院为重点终端，以其他医院为辅进行科室开发和维护，奔波在八大三甲医院之间，从细微处着手，关心体贴医生，尽管临床费用相对较少，但自己发挥女性细致、温柔的特长，把工作做细做好，使有限的经费发挥的作用。特别在20\_年春节回公司开会期间，根据自己所了解到的医生的爱好，购买了根雕、腊染、天麻、茅台酒等地方特产，送给不同层次的医生，通过这些工作的开展，与医生建立了深厚的友谊，与个别重点医生还建立起了母女关系。医生对我公司产品的认同度得到了进一步的加强，产品销量也得到了稳步提高。

## 二、\_销量下滑

\_之后，通过自己在淡季做扎实的市场工作后，旺季应该是上销量的时候了，但省二院进货情况不升反降，医生在不断开药，病人在不断拿药，但就不见销量上升，根据自己多年的临床推广经验，肯定省二院出了问题。自己把工作重点转移到查找问题上来，从一些蛛丝马迹中寻找出了省二院被窜货的证据，这一切都是在当时的省区经理胡非严重脱岗，自己孤身一人凭着自己对\_\_制药的忠诚来完成的。

\_\_\_离职以后，本来指望有一个好的经理来带领我们做好市场，谁知来了一个王国青，由于他对市场生疏、对业务生疏、加之从业心态不正确，到了市场以后，就严重违反财务制度，日常工作抓不住重点，不抓稳定，不解决具体问题，不上销量，反倒四处点火，把一个本来就问题重重的河北市场，搞得雪上加霜，在自己临床工作无法正常进行的情况下，为维护公司利益，在河北市场“白色恐怖”的情况下，自己不怕打击报复，不怕丢饭碗，坚持从各种途径如实向公司高层反映市场实际问题，使公司得以掌握市场更全面的真实情况，及时对问题作出处理，不至于使河北市场毁于个别人之手。

### 三、复兴之路

20\_年春天，冬寒未褪，我怀着春天般的心情奔赴河北，开始了深圳市场劫后余生的艰难重建工作。这时候我原来管理的广东省中医院、省医院、省四院已经交接出去，只剩下省三院、省二院、和平医院、省直一门诊四家医院。其中省三院是骨科医院，省直一门诊是日门诊量不足30人的卫生所，和平医院是新开发的医院，上述三家合计销量不足200盒！只有省二院稍好一些，但销量也就200盒左右！总体销售不过8000元，而公司下达的全年任务却高达30万元！整个市场千疮百孔、百废待兴！

此时，在王洪刚经理的指导下，我根据市场实际情况，确立了“以省二院与和平医院为重点终端，目标直指杀手级医生，集中力量提升纯销量；紧抓药剂科和药房，随时掌握库存，保证渠道畅通”的工作思路，开始了深圳市场的复兴之路。

### 医药保障工作总结报告篇三

医药公司是经营中西药品的小型批发企业，先有在岗职工32人，离退休人员32名（其中离休8名），下岗失业人员46人。批发总站总部在xxx市，原有2家零售药店，今年先开办分店6家。

今年以来医药工会认真贯彻落实了党十六届五中全会精神，坚持以“三个代表”重要思想为指导，在分局工会的领导下，认真开展了工会工作，现总结如下：

维护职工合法权益是工会的最基本职能，工会应当把职工利益放在第一位，只有维护好职工的合法权益，工会才能显示出它应具有的社会地位。

1、关心好特困职工。原创：特困职工是社会的弱势群体，他们渴望得到社会的关爱。今年一月份，工会慰问了30多名离退休老职工，把工会的温暖送到了他们的手里；使他们过上

了一个比较愉快的春节。同时今年我们成立了扶贫剂困献爱心基金会.前不久一次性为下岗职工王淑娟上不去大学的子女捐款2000元,表我们工会的一点心意。爱心助学是帮助特困职工子女考上大中专院校渡过难关的有效手段,我们不会让一位特困职工子女因交不起学费而放弃学业。

2、认真学习法律知识,让职工善于用法律保护自己,我们先后学习了<药品管理法>;<安全生产法>;,<工会法>;等相关法律知识,教育我们的职工知法/懂法.

3、建立和谐稳定的劳资关系,年初签定的合同必需通过职工反复讨论,即能保证职工收入的稳定增长,又要促进企业健康发展.

我们认为,工会工作关键要突出几件有意义的、有影响力的工作,让人家看到我们工会在做什么,是实实在在的,言之有物的。

1、抓学习,认真学习领会党的十六届五中全会精神和两级党委.两级工会的会议精神。用科学的发展管统领我们的工作,通过学习把思想统一到上级工会和分局党委的要求和部署上来.在分局机关举办的学习贯彻总局分局党委扩大会议精神的知识竞赛中荣获第二名的好成绩.

2、抓教育,公司于6月1日在分局电视台公开承诺:守法经营诚信为民,疾病威胁着人类的生命,药品关系着人民的健康。最近齐齐哈尔第二制药有限公司假药致人死亡的严重事件,给从事药品生产、销售的各单位敲响了警钟。北安分局医药药材采购批发总站作为黑河地区第一家通过g认证的药品批发企业,连日来组织全体职工认真学习了《药品管理法》《药品经营管理规范》原创:《反不正当竞争法》等相关法律、法规,决心做到守法经营、诚信为民。在此,北安分局医药药材采购批发总站与各分店共同做出承诺:

作为药品经营的从业人员，我们要在保障消费者用药安全、保障药品市场供应等方面做到：

(一)、严格遵守国家相关药品管理政策和法规，依法经营，确保药品市场的稳定发展；

(四)、严格控制进货渠道，防止假、劣药品进入医院和药店，确保药品质量；

(五)、恪守职业道德，坚持诚信为本，加强行业自律，规范经营行为，提高服务水平；

(六)、开展社区自我药疗和安全用药健康讲座，普及百姓合理用药知识，指导顾客正确用药。

(七)、营造公平、公正、公开的市场竞争环境，坚决反对和抵制各种形式的商业贿赂行为。

3、抓目标,根据分局总目标考核意见,都结合本公司实际,制订了2006年度工会工作目标管理考核意见。考核意见重点在4个方面:工会组织工作、维权机制建设、帮扶困难职工、、创新工作有成效。

4、抓公开,做好政务公开工作。我们做到了各项方针政策的出台需经职工讨论,公司的重大事项公开,集体决策。

5、抓创新,增加新的经济增长点.在分局的6个农场创办了6家医药分店,分店创办的目的不仅是为企业增收,而且还为农场百姓供应的质优价廉的药品,保障了垦区人民的用药安全。

1、继续做好以上几方面工作,把工作落实到底

2、加大维权力度,特别是《劳动法》、《工会法》的执行情况,两法都赋予工会一定的权利和义务。

## 医药保障工作总结报告篇四

我一直就想写个医药代表的心得来告诉那些做医药代表的朋友，如何做一个有发展前途的医药代表。现在人们一提起医药代表，印象就是提个公文包，到医院贿赂医生的销售。以至于各个医药对医药代表采取了非常过激的做法，禁止医药代表接触医生。而且现在包括医药代表自己就不知道，到底医药代表应该是什么样子，如何可以做一个真正的医药代表。所以我们整理了一个医药代表的心得，给您参考，下面就是医药代表的心得：

我曾经做过医生，接触过医药代表，也做过医药代表，而且成绩优秀，我就想从医生的角度和医药代表的角度来和各位医药代表探讨一下，也让朋友们分享我的经验，给同行提过一种销售方法。

医生喜欢和什么样的医药代表交流，和讨厌什么样的医药代表。

我喜欢的的医药代表

首先喜欢外表干净利索，健康靓丽的医药代表。因为我每天接触的都是哪些愁容满面的病人，而且大部分都是普通的人，所以当个衣着光鲜的健康形象出现在我的面前，我会立刻产生好感并且心情愉快。毕竟，人都是感官动物。所以医药代表的外表对给人的第一印象非常重要。

其次，我喜欢谈吐优雅幽默，有知识有教养的医药代表。因为我可以从他的嘴里知道很多我不知道的知识，而且我会不自觉地羡慕他的谈吐和修养，也希望自己成为他那样的人，那么这样的人我会希望对于他交流。因此作为一个医药代表自身的知识和修养非常重要。

再其次，我喜欢能够察言观色的医药代表。比如我很忙的时

候，他不会出现，他永远出现在我不忙的时候。而且她对我的关心，永远恰到好处。因此有敏锐的洞察力是一个优秀的医药代表必须具备的素质。

总的来说，我比较喜欢接待外企的医药代表。因为他们给我的印象都是非常专业的，而且他们的产品都是非常可靠的。比如他们可以非常清楚的解答副作用，及发生副作用以后如何处理。这样使我在给病人用药的时候，心里有底。

## 我讨厌的医药代表

第二，我最讨厌医药代表说他的产品没有副作用。这样的话，只能骗老百姓，对于一个医学院毕业的医生来说，说一个药没有副作用，和说这样药没有任何作用道理一样。我会认为，要不是就是这个药无效，要不就是这个代表或者药厂自己都不了解自己的产品，那么他再说什么都是浪费我的时间，这样的药，给我回扣，我也不开。我怕毁我名誉。

第三，我最讨厌没有“眼力见”的医药代表。比如，我诊室里有很多病人等着候诊，他也站在旁边，我看到这样的人就会心里起烦。如果他要在我给病人解释病情的时候，插嘴。我就从心里把这个人拒绝了。我还特别讨厌医药代表坐在我对面的座位。除非是我同意的，否则我会觉得心里特别不舒服。因为我的心理，认为那个位置是医生，我的同事座位。

第四，我讨厌过分套近乎的异性医药代表。这样的代表我绝对不会处方他的药，因为我怕他再次出现。

第五，我讨厌说话转大圈，表达不清楚的医药代表。我会觉得他说了半天，我也没有听懂，浪费我的时间。

所以总结一下，外科，妇科医生喜欢说话干脆，清楚，直接的医药代表。内科，儿科可以接受说话转大圈的医药代表，这个可能和工作性质有关。如果说从拿回扣的角度，我喜欢



处方回扣不高，但是疗效明确的进口药。对于回扣高，但是疗效不好的药，我从来不开。偶尔开一些回扣比进口药高，但是疗效不好也不坏的国产药。我给病人开药的选择是，朋友，我一般推荐我知道的疗效明确的进口药，只要他们能够支付的起。对一般的人，经济能力不能承受进口药的，我就处方疗效明确的国产药。对于那些回扣再高，疗效不明确的药物，我从来不开。虽然便宜，但是无效，那么就是让病人花一分钱，都是冤枉钱。我想这是做医生最起码的医德。对于目前国内一味强调药物价格，而使很多虽然便宜但是没有什么明显疗效的药物保留在报销目录内，我觉得其实是对病人的不公平。相反有很多非常便宜，疗效非常肯定的药物，却在市场上消失了。比如吡哌镁锌擦剂。我记得当时也就几块钱。现在居然找不到了，也许换了个名字卖高价了。有很多传统的，经过多年证实的药，就没有必要用进口的。比如apc等。

## 医药保障工作总结报告篇五

随着我国医药零售连锁业的迅猛发展、零售药店的市场比率越来越高。市场体系的发展和调控等给药品零售业带来发展机遇。20\_\_年是零售市场挑战机遇的一年，下面，我代表公司对去年的工作进行简单总结：

1、 规范管理，深化考核，成效明显。

过去的一年，公司监督加盟店严格按照gsp规范合法经营。并在5、6月份派专人对加盟店进行了检查和监督，加盟店自身的经营情况总的来说良好。20\_\_年未出现重大的、严重的不良事故。

2、 用心经营，扩大规模。

20\_\_年公司加盟店从20\_\_年的 家，发展到 家总数达到了 家，网点遍布合川城区。对公司20\_\_年的扩大化经营打下了坚实

的基础。公司的综合实力及品牌影响力大大提升。

### 3、加盟店与公司的沟通、协作情况不佳。

公司加盟店 家。完成任务的 家，其完成任务的比例 %。其原因种种，当然有各种不利因素的影响，但加盟店本身占主要原因。让我们看看完成任务的吧。他们既然能够完成任务，为什么在座的其他同事们不行？是我们公司管理不到位，还是未完成任务的各位主观意识未重视。这是个值得深思的问题，请各位扪心自问，20\_\_年公司为大家做了什么？大家又为公司尽了什么义务。

### 4、 加盟店的经营力度有待提高

20\_\_年公司个别的加盟店经营情况不佳，如： ，面对这些情况。加盟店应该改变自己的经营思路，不要追求短期效益。多寻求公司的支持，把经营做好。

总之，20\_\_年公司加盟店在规模上提高了，在经营上不太理想，对公司下达的任务不重视，在与公司的协调发展上还有待提高。