

药品业务员工作总结 药品销售人员工作总结 总结(优秀7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

药品业务员工作总结 药品销售人员工作总结篇一

你销售的产品可以一般，但是你销售诚信不可以一般。今天本站小编给大家为您整理了药品销售人员工作总结，希望对大家有所帮助。

20xx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，我想借各位同仁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，虽然只有百分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，创造出一个辉煌的明天，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！

上半年，局领导先后赴企业开展密集型调研指导 次，为企业在科技创新、招商引资、项目推进、人才培养等方面排忧解难。截止目前，17个重点项目进展顺利，呈现快速增长态势，如：索普兴大药业“双环铂”完成二期临床试验，即将申领《药品生产许可证》；江苏天晟药业有限公司新建新品研发中心已于4月中旬投入使用；吉贝尔药业投资6000万元的二期工程进入桩基阶段；江苏707公司投资8000万元的中药生产基地即将竣工；江苏鱼跃今年投资4亿元用于项目建设，其中数字x

射线机已拿到产品注册证，电动轮椅车已通过美国fda、欧盟ce和日本sg认证；海昌隐形眼镜有限公司投资5000万元引进的英国产隐形眼镜生产线和新仓库设施已投入使用；苏南制药投资6000万元的新厂搬迁项目已经启动；等等。

一、服务药械企业行政许可。进一步简化审批程序，缩短办理时限，减免收费项目，推行“四零服务”（零收费、零距离指导、零时限办理、零假日服务）和vip服务，实行“一次性”告知、“一站式”服务和“一条龙”审批，全力打造全省同行业“办事效率最高、收费标准最低、服务态度最好”和“党和政府满意、人民群众满意、行政相对人满意”的医药经济发展环境。

目前，药品、医疗器械经营企业的行政许可办理时限分别减少为10个和20个，申报材料项目分别减少为14种19项和6种16项，办理环节减少为4个和2个。累计接待各类咨询1070余人次，受理各类办件243件，办结率100%。三是服务创业型城市建设。成立创业帮扶领导小组，明确11个职能处室与丹徒新城管委会11个村（社区）实现点对点结对帮扶。上半年，局领导多次与结对帮扶单位对接帮扶，全局共计有250余人次深入镇村宣传发动，印发创业宣传海报3000余份，举办食品药品创业人员培训班4期，受训人次达400余人次。截止6月底，共帮扶创业基数 238 户，个体工商户188户，私营企业50户，企业注册资金总数7.8亿元，树立创业典型2个，综合指标位居丹徒区首位。上半年新增药品零售经营企业81家，增长了7.5%。药品经营销售增长了6.7%。药品批发企业销售4.03亿元，比去年同期增长41.4%。

二、效能建设、弘扬文明，食品药品监管事业欣欣向荣。

上半年，我们以迎接市人大效能建设评议和省级文明行业创建检查为契机，以开展“打造‘三型’机关、服务跨越发展”主题实践活动为平台，大力加强干部队伍建设，力求实现全局干部职工“精神状态大振奋、工作作风大转变、履职

能力大增强、办事效率大提速、服务水平大提高、队伍形象大提升”。

一是提升队伍素质。出台《xx年干部教育培训计划》，实行“分层次、分级别、多渠道、重实效”培训，通过开展“为谁监管、怎样监管”、“为谁检验、怎样检验”大讨论、优质服务竞赛、读书日、党风廉政教育等活动，全面提升干部职工科学发展的能力、依法行政的能力、创新创优的能力、破解难题的能力和勤政廉政的能力。

二是开展自查自纠。以“五个不让”为标准(即不让布置的工作在我这里延误、不让需要办理的事项在我这里积压、不让各种差错在我这里出现、不让食品药品监管部门的良好形象在我这里受到损害、不让一起重大食品药品安全事件由于我的疏忽而发生)，努力寻找部门或个人在能力素质、工作效能和服务水平等方面的差距，做到边查边纠，边整边改。

三是完善规章制度。对建局以来的103项规章制度进行梳理完善，对不适应食品药品监管工作需要、制约食品药品监管事业发展的制度进行修订或废除。截止目前，已废除17条、修订41条、新订10条规章制度。

四是加强督查督办。确定了9大类18项重点督查督办事项，实行“一月一督查、一季一通报”，确保各项重点工作落到实处。出台《效能建设绩效考核实施办法》，把改进工作作风、提高行政效能、创优发展环境等工作与部门推优、个人评先等结合起来，与干部职工工作津补贴发放等奖惩措施结合起来，以形成弘扬先进、奋发向上的工作氛围。五是推进文明创建。通过每天在镇江电视台滚动播出食品药品安全消费警示、每半月编印《效能建设简报》、每月印发《食品药品监管简报》以及拍摄专题片、制作宣传画册等强化对外宣传，通过发放征求意见表、开通12345服务热线等加强社会监督，通过开展廉政书画征集、每周“志愿奉献一小时，全民共创文明城”志愿服务行动等丰富创建载体。目前已通过省级文明创建检

查验收。六是加快食品药品质量检验检测大楼建设。目前大楼地下部分已完成基础梁、承台等施工，平面设计、施工图设计、土建招投标等工作正在有序推进。

三、统一思想、因势利导，机构改革职能调整有序推进。一是严守纪律，营造良好改革氛围。坚定不移地遵守机构改革期间政治、财经、人事等各项纪律，加强思想政治工作，干部职工“想干事、能干事、干成事而不出事”的工作氛围已经形成。二是积极沟通，制定“三定方案”。在充分调研和科学论证的基础上，草拟了《镇江市食品药品监督管理局主要职责内设机构和人员编制规定》、《关于镇江市食品药品监督管理局职能调整内设机构和人员编制情况的说明》，并根据市领导的指示精神和市编办提出的意见不断修改完善，最终获得了市政府的认可通过。

同时，7月14日，镇江市餐饮安全监督所正式组建，为下一步履行监管新职能奠定了坚实的基础。三是加强协调，协助基层机构改革。将辖市、区局领导的人事档案移交地方，积极向各辖市、区组织部介绍辖市、区局相关情况。在中编办关于药监系统体制改革紧急通知下达后，多次与市编办及地方协调，建议食药监部门单独设置，保持队伍和人员相对稳定，保证其相对独立依法履行监管职责。目前，丹阳、丹徒、句容市食品药品监管局都明确单独设置。

机械化去执行，实际上面对不同的区域(片区)并在该片区管辖着几十人或者更多的医(药)师队伍，如何充分调动他们的积极性，如何合理分配资源(包括时间)是一件非常困难复杂而又非常重要的事情。可以说每一区域(片区)都是公司销售部的基本管理单元，只有它做得好了，整个公司才会更快地向前。鉴于此，片区(或区域)管理，就通过合理使用资源(销售时间、销售工具、促销费用、人力资源)来疏通药品流通领域的各个环节，使其通路畅通无阻，顺利消失于流通领域，增加片区内市场覆盖面，提高销售业绩，降低销售费用。

(一) 药品的流通渠道：

1、通常情况下的药品流通渠道为：

制药公司——经销商——医院、零售药店——患者
经销商

2、药品在医院内的流通过程：

经销商、制药厂——药库——小药房 医师——患者

(二) 药品流通渠道的疏通

一个确有疗效，有一定市场的新药被经销商或医院接受，本来应是一件非常容易的事，但近两年来，由于新药开发猛增，使经销商或医院有了很大的选择空间，从而导致新药售出难的问题出现，而一种新药要被患者最终消费，必须首先保证渠道畅通。

1、经销商的疏通：

(1) 富有吸引力的商业政策：

注意：

a□永远站在客户(经销商)的立场上来谈论一切

b□充分阐述并仔细计算出给他带来不同寻常的利益

c□沟通现在和未来的远大目标

(2) 良好的朋友、伙伴关系

a□充分尊重对方，以诚动人，以心征服对方

b□良好的沟通技巧和经常交流来维持密切关系

c□正确应用利益驱动原则，处理好与公司及个人关系

d□了解不同客户的需求

(3)较强的自我开发市场能力

b□概要介绍公司对全国市场促销和开发的策略

c□详细了解公司产品疗效，主治及应用推广情况

d□探讨双方共同开发所辖区域(片区)市场的方法。

具备上述三条，一个新药被经销商认可并接受应是一件十分容易的事

2、医院药库(也称大药房)的疏通

(1)新药进入医院库房：

a□详细收集医院资料(包括院长、药库管理委员会、药剂科主任、采购或计划员、产品相关科室主任、专家或重要医师、甚至管理该院的卫生局有关官员)

b□找出影响该院购药的关键人物，并对其作全面细致的调查和了解，尤其是他的特殊需求，特殊困难。

c□接触重要人物(可能是院长，药剂主任，相关科室主人任等)说服其作出决策。

(2)维持购药：新药进入药库尽管是成功重要的一步，但维持药物长久不间断，一定数额的保存量更是艰巨，长期而困难的工作，因此要保持频繁接触，加深双方了解，采取长远眼

光处理双方合作中出的问题。

(1)加倍尊重他，满足心里需求

(2)经常拜访，加深印象和了解

(3)合理的交际费用

a□针对性强，是对某位特定人物，特定问题，对双方和产品的深入讨论和认识，以满足不同层次，不同期望的需要。

药品业务员工作总结 药品销售人员工作总结篇二

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

招商工作是招商部的首要任务工作。20**年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端业务的客户(来自:我爱:这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的业务，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足。选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话

回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场业务协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结20**年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

药品业务员工作总结 药品销售人员工作总结篇三

今年上半年共销售药品227336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。

上半年的主要完成的重点：

1、市场网络建设方面：

新开发了广东、广西、云南、湖北、湖南、北京、天津、江苏、安徽、辽宁、河南、山西、内蒙、浙江、新疆等省，完成了地区经理的招聘、考察工作，达到了网络布点的效果，为下半年的点面发展奠定了一定的基矗。

2、市场控制：

通过公司的大力支持，关闭了太和 market，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。

3、费用与货款回收：

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天内以上□xx年全年计划销售盒，力争盒，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。

一、目前市场分析：

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。

二、营销手段的分析：

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。

三、公司的支持方面分析：

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。

四、管理方面分析：

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。

一、市场拓展和网络建设：

1、北京、天津

2、上海

3、重庆

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。

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。

4、黑龙江

5、辽宁

有较长时间的otc操作管理经验，市场熟悉，但辽宁市场混乱，尤其是otc竞争激烈，一般要店促销人员很多，费用过大，需要提醒向农村市场转移。

下半年销售任务：36000盒实际回款28800盒公司铺底7200盒

6、河北

能力强、但缺乏动力

要求开发：石家庄唐山秦皇岛、邢台保定等x地区

7、河南

要求开发河南地区中的xx地区

8、湖北

要求下半年继续召开会议，进行农村推广

9、湖南

进行协助招商。

10、广东

11、广西

要求开发otc市场，

12、浙江

13、江苏

14、云南

协助招聘

15、福建、江西、四川、新疆、陕西、贵州

报纸招聘

16、山东

确定唯一的总代理，总负责制度，进行必要的市场协助划分。

二、营销计划：

根据目前市场情况，应该确立以目前地区经理为主要负责人、网络拓展的基础的整体思想，仍然将市场定位在otc及农村市场上，必须加强对市场网络组建的要求，保障点面的结合工作。

三、市场支持

2、在8月底前，要求全部代表进行必要的招商、招聘工作，要求在当地招聘，费用控制在20xx内，公司用货物支持，对不能配合的地区经理资格。对招商业成功的地区实行奖励，凡新开发的地区，一次性销售以上，给予奖励。

四、管理建议

公司应该形成规范的管理，绝对避免给业务员造成管理混乱、动荡的错觉，明确一切销售活动都是为公司发展的观念，树立管理者的威信，明确目前是市场开发阶段，业务员并非能赚取多少利润的现状，让业务员全心投入；指定公司以otc会议推广销售的网络组建模式，再实现适当的微调，而不是放任自流。

药品业务员工作总结 药品销售人员工作总结篇四

一、工作总结：

1、没有规矩，不成方圆。为加强公司库房管理之流程，20__年即为公司起草和编制了《库房管理制度》一文，即为公司的重新修订和发布奠定了基础。

2、有章可循，有据可依。严格按照公司制订的《库房管理制度》去运作，即对那些手续不全的、数量不到的、质量不达标的坚决不予入库；且为尽力减少总库库存材料的堆积和积压，即对未通过“内转—调拨—退商—退库”此流程的或未经过公司主管领导同意的不再随意接收和压库，为真正实现公司提倡的“零库存”的目标发挥了一些作用。

3、说干就干，雷厉风行。为彻底解决多年各项目工地剩余材料泛滥之现象，即总库与公司材料部、财务部等一起，联合签发了一份《关于突击清理各项目工地剩余材料的紧急联合通知》；且借明年全面实行“营改增”之东风，与工程、材料部等人员一起加强对各项目工地库房的跟踪检查，即为公司的这次“声势浩大、大张旗鼓”的库存大清理，出了一丁点儿的力。

4、同心同德，齐心协力。为节约成本减少支出，即无论是我们的库管员还是配送员，甚或是驾驶员还是采购员，都将不计个人得失争先恐后一齐给予装卸与搬运。借此，我还想对在20__年中曾给我们提供各种帮助的各部门，尤其是最近又得到了董事长的亲临指导和加工厂领导的大力支持，表示最真诚的敬意与谢意！

5、少说多干，行胜于言。为确保公司各项目工地的工程正常运转不受影响，即无论是白天还是晚上、晴天还是雨天，对公司材料部所传过来的所有料单，千方百计尽可能地把它配齐购完，并加班加点马不停蹄地当即送至各项目工地。尽管我们对此的努力尚得不到一些人的认可和理解，但为了顾及大局，我们仍将忍辱负重、继续不懈。

二、工作不足：

1、缺少主动；

2、缺乏包容；

3、过于死板；

4、自以为是。

三、工作建议：

1、为能确保总库内所有货运和配送车辆在市内的正常运行，即建议给总库内所有运输车辆都应办上“市区通行证”和“车辆营运证”；因根据乌市公安系统最近发布的信息，即如果没有此“两证”，那从明年起公司的所有货运车辆24小时内禁止在市主城区内运行。

2、为便于总库与加工厂货物的装卸与搬运，即建议给总库添置一辆内燃叉车。

3、为深入贯彻和落实启安金舜[20__]3号文件，即应“说了算、定了干”，且做到“有令必行有禁必止”。尤其是对今后凡在材料申报过程中出现“故意多报、误报、叠报各随意申报材料的，公司将根据‘谁申报谁负责、谁积压谁担当’原则，将请予自行调拨、分流和处理。即给公司造成严重积压和损失的，将按相关规定给予一定的经济处罚”。

4、为使工地材料“不呆料、不滞料、不断料”，即应加强对各工地库存材料的检查与验收；且在工地材料申报时，均应通过公司预算部“根据工地现场实际施工预算”来给予严格把关与扎口。

5、为充分提高劳动之效益，即应“分解任务到人、责任落实到岗”和“上不封顶下不保底”“多劳多得”的管理模式，而切忌各种形式的“大锅饭”。

6、为使把各项工作落实到实处，即应坚持“各司其职，各负其责”的原则，逐级签订责任状、层层落实责任制。

四、工作规划：

- 1、认真按照文件中所提出的各项要求，给予具体的谋划和运作。
- 2、以理清工作思路，提高工作效率和实效，切实加强部门与部门之间的配合与协作。
- 3、积极抓好公司总库内的各种内务管理，勇于担当对总库的所有收发、采购、调控、配送等之责任。
- 4、在管好、做好和切实完成好总库各项工作的同时，时常加强对各项目部工地库房的检查和钢材等大型材料采购的跟踪与监管。

总之，在这即将过去的一年里，我既有得也有失，既有苦也有甜，但无论是欢笑还是泪水，都将成为过去和历史。为此，在新的一年里，我将竭尽全力不懈努力，为公司的明天更加美好、更加辉煌，而去再创新佳绩、再攀新高峰！

药品业务员工作总结 药品销售人员工作总结篇五

销售员如果不断重复同样的事情，那么就只能获得同样的结果。五今天本站小编给大家为您整理了药品销售员工作总结范文，希望对大家有所帮助。

医院拜访技巧

1. 拜访前心理准备

拜访目的是让客户认可企业产品。医生们大多忙碌，能给的时间有限，为了充分利用这段时间，在进入医生办公室之前应当有十分明确的思路以表达你的希望。有经验的药品销售

人员在开始约见之前往往在医生办公室外停留十分钟，这十分钟的准备时间在拜访中可以起到十分重要作用。

2. 拜访第一印象

(1) 满足医生的需要是成功销售的前提。

这意味着必须尽可能了解关于医生及其工作的情况。与护士保持稳固关系是十分有用的，因为她了解医生及其工作；医生桌上的陈列、书籍、期刊亦可提供一些信息；医生的行为、神态、谈话的速度与内容均为提供医生个性的线索。注意这些细节，从接近医生至要离开这段时间的观察，可以帮助了解医生的侧面。知道的线索越多，就越能了解其需要，满足其要求的机也就越多。

时间、地点和场合，是穿着打扮的三条准则，药品销售人员掌握了这三条准则，就能够和环境融为一体，易于建立与对方良好的关系。

不了解销售特点的人总是把“雪白的衬衣，笔挺的裤子再配上系得整整齐齐的领带”的西服作为销售人员的基本服装，其实，销售员根据产品和顾客等诸因素随时更换合适的着装，更能唤起对方的好感与共鸣，这样才能体现出恰如其分的礼貌。

当然，服装花哨，会给人一种轻浮、不可信任的感觉，所以药品销售人员的穿戴，应该从实际出发，力求整洁。对男性而言，白色是一种基调，整套服装颜色的搭配，最好是两三种，太多反而难以达到协调一致的效果；对女性来说，则应讲究花色的对比和款式的新颖，如能佩戴与年龄相当的饰品，效果或许会更好些。

销售人员与人接触，应注意每个细节。例如手帕。在正规场合，白手帕最合适。吸烟者，应经常刷牙，并洗掉手指上的

黄斑;喜欢留长发和胡须者,特别应该保持整洁;女性的口红、香水及衣服,都应该考虑到实际场合。

据时间、地点、场合的不同,穿戴不同的服装以获得良好的第一印象。

(3) 拜访名片——自身形象的延伸

a 交换名片应站立。即使已经坐下,在交换时还是应该站起来。

b 右手递出,双手接受。要自然地送到医生的胸前,但在接受医生的名片时,应十分恭敬地用双手接住。

c 先给名片。药品销售人员应先把自已的名片给医生,以显示你的尊敬之情。

d 边介绍边递出。“我是某某公司的×××。”“从今天开始由我负责这一区域的业务,还请多多给予指教。”切记,别忘了微笑!

e 名片不要放在桌子上,亲手交接是一条准则。药品销售人员切勿把名片放在对方的桌上,同时,接受名片时也应该主动热情地接过来。

f 接受名片不要马上收起。没有仔细地端详就迅速地收放入名片夹中,是极不礼貌的。时刻想到名片是自己和他人的化身,举止就会慎重。

3. 如何使医生产生兴趣

(1) 先让医生了解公司。应站在医生的角度去考虑,要从不熟悉的公司,特别是从一名素不相识的药品销售人员那里产生对产品的需求愿望是很难的。故药品销售人员应该让医生更多地了解公司。只有如此,才能打开销售之门。倘若只

讲销售产品，一旦被拒绝，就不好意思再拜访了。

(2) 尽量了解医生的现状。初访前，对医生的情况是陌生的。有关医生的一般情况者诸如坐诊时间、家庭成员、生日、业余爱好、处方习惯、个人收入等，只要肯花精力，是不难掌握的。弄清医生的个人资料是初次拜访的最大目的。

(3) 让医生了解自己。当你想了解医生时，医生也在了解你。他想知道你公司的实力，你的信誉如何，产品的价格等，认识到这一点，你就会把握自己访问的态度、说话的方法。这里有两点需要注意：一是了解清楚谁是主要决策人。药品代表在拜访医生时，如果见不到可以拍板的人，说得再多也无用。此时，你应该弄清楚，到底谁是科室主任，是一个人，还是几个人共同决定。二创造再访的机会。即使初访没有深谈，调查也不全面，但如能有意创造出一个再访的借口，也是一大收获、理由、内容、时间、地点、面谈对象及拜访的方法。

一、如何提高自己的专业知识。专业知识才是最真的东西，最过硬的资本，有了它你可以很自信的去销售无论对什么样的顾客，因为你知道你知道的东西他们不知道，只有你才可以给他们答案，很羡慕那些资深的药师，俗话说的好：师傅领进门，修行在个人。我珍惜每一次公司安排的培训，在培训中认真的听讲记笔记回去积极的复习，还有就是多看多听，孔子说的好三人行必有我师焉，所以当其它门店需要人帮忙时我都会积极主动的去帮忙，为的就是从不同的人那里学到更多自己不懂的不知道的知识，取其精华去其糟粕，不断的来完善自己，让自己的专业知识更上一层楼。

二、对销售技巧的认识。我们每天都希望本店的营业额有个更高更好的飞跃，怎么样才能达到目的地呢，我个人认为专业知识，语言技巧，真诚微笑这些都决定着营业额。销售人员有了很强的专业知识，再有语言上的表达又是让你无可挑剔然后面带着微笑真诚的关心你的病情，我想任何人都不会拒绝真心关心自己的人，将心比心，人生病的时候是其最软

弱的时候，你一句真诚的问候一句真心的嘱咐和叮咛会让他对你有了信任有了依赖，这时你就可以用你所学到的知识去帮助他人服务他人，解决了顾客的问题同时也达到了自己的需求，岂不快哉！

三、严守公司的规章制度，以员工的标准要求自己。实习期间，我严格遵守公司的一切工作管理制度，自觉以老员工规范严格要求约束自己，虚心求教，利用可利用的时间来熟悉药品的成分功效以及禁忌症还有其陈列的位置，在工作中积极主动帮店长及药师做一些力所能及的事情，一方面减轻了店长及药师的工作量更重要的是给了自己一个可以锻炼的机会，让自己可以独立的去分析判断解决事情，不仅开阔了视野扩大了知识面也提高了实际操作应变能力。

四、对人际关系的理解。都说大学是进入社会的一个过度期，然而我却认为实习期才真正的是进入社会的一个过度期。大学里的感情其实还是很单纯的，没有那些明争暗斗没有利益上的冲突，而社会就截然不同了，为了一点点的利益原本关系很好的朋友顿然就成了敌人，恶言相向，刚刚从校园出来的自己很是困惑，想不明白为什么会变成这样呢？值得吗？现在的我似乎理解了一些，这就是社会，这就是现实。以前的我们一直沉迷在自己梦幻般的国度里，没有真正的去了解自己生活的这个社会，现在的我从自己的天地里慢慢地走了出来不会再天真的只活在自己的世界里无视其他的存在。对一些自己接受不了改变不了的事情自己只有接受不再抱怨，对那些自己不欣赏不认同的人，在工作上合作生活上疏远，对那些和自己思想相左的人就是任何话语都是无用的。凡事做到自己心中有数就好了，也许是因为自己还很年轻还很幼稚还很天真有时在冲动的情况下还是会做错事情，也许正是这样自己得到了丰富的经验，才懂得如何完美的处理事情，随着时间的流逝自己在慢慢地成长着，也成熟了许多，人生就是这样，只有经历的多懂得的才会更多，人际关系的处理是一门很难学的课程，也许我学一辈子也不会学明白，要活到老学到老的。总之在恒泰我经历了许多也学到了许多，绝不

止以上几点，在这里我就不一一详诉了，有些东西只可意会不可言传的，在有些感情面前这些语言就微乎其微了，我真的很幸运遇到了很多好的人，真的很感谢他们，此时的感谢是如此的渺小，最真诚的祝福给他们，是他们教会了我很多东西，教我怎么看待问题分析问题解决问题，这些都会成为我实习期最值得回忆的，我想有些事情会一直的影响着我，更会激励我更好的走下去，同时也会让我更坚强的面对人生道路上更多的荆棘的。

而对于新的一年，我的心中仍然有梦。 梦若在，希望就在。

比如我们每天在睡觉之前想想我明天上午要到那里去，该去做什么，下午该到什么地方，该做什么？还有今天我有什么事情没有办完，需不要要给客户打个电话，但在给客户打电话我们一般应该在八点之前打过去，不要太晚了影响别人的休息。其实给打电话也并不代表我们的事情就可以办好了，医生也是人啊，他们并不是那么可怕的，那怕你一句小小的问候也许他心理会感觉很好。

第二腿勤了就是我们想到了要去做什么，只要去做不管你成功与否，但自己做了心理也就塌实了，在有没有事情要去做的时候或者在自己比较空的时候多到医院去转转，其实和他们聊天也是很有趣的呀，其实不一定是有些事情了去找他们，没事了就不管了这样是不行的，说白了有事没事我们都应该去关心下他们。之所以这样做也就是多多少少也会感动他们的，让他们觉得你是个勤劳的人。

第三眼勤，就是要多观察周围的事情，了解他们的一些需要做的事情，比如到办公室看见他们很忙，办公桌上又很乱看看他们科室能有什么我们是举手之劳的事情。不防大家都把他放在心理下次去了就可以做做。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去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去尝尝，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，虽然只有百分之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。

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，创造出一个辉煌的明天，今天小才露尖尖角，明天定是荷花香气飞满。

药品业务员工作总结 药品销售人员工作总结篇六

1. 服务部在院总经理的领导下，负责全院客户服务工作的计划安排、组织实施，保证客户服务部工作更好的服务于来院的每一位客户。
2. 负责医院总机的管理工作。
3. 负责所有来院客户和院外客户的咨询工作。
4. 负责医院所有客户回访和满意度调查工作。
5. 负责受理和调查处理客户投诉工作。
6. 负责关爱卡的销售和管理工作。
7. 负责网上回贴和网上在线咨询工作

8. 完成总经理和院领导交办的其他工作

在工作初始阶段，部分工作中出现的缺憾或不完善的方面，在医院领导的指导及同仁的协助下，基本得到了改善并起到了较好的工作效果。我个人的工作能力，也在不断完善的工作中得到了很大程度的提高。这个岗位上两个多月的工作经历，使我清楚的看到了在与客户接触的实际工作情况，为我日后的工作，打下了坚实的基础。

在投诉受理的工作过程中，我深深体会到了医院从起步推向稳定发展的不易。一个新事物在一个城市中获得接受和支持，需要一个较长的磨合期和完善的服务系统。在磨合期中，客户群必然会将各种各样的问题及矛盾反应到客户服务工作中，其中一部分的矛盾能否化解，在于受理投诉岗位人员的接待处理工作做的好坏。如果这个岗位做的好，就可以减轻医院所承受的一部分压力，使医院员工的精力能更多的投入到医疗项目的巩固、扩展工作中。反之，如果这个岗位做的不理想，不仅会在与客户的交流中破坏医院的形象及声誉，也会浪费许多人力物力，分散攻坚力量，对医院的顺利发展造成本可避免的延缓。

由于深知这项工作的重要性，所以我努力争取更为完善的解决处理好工作中受理的每一项投诉或建议。在工作初期，我与其他相关部门的同事，协商拟定并逐步完善了投诉处理流程，不同的建议或投诉，均有了相应的处理流程及登记入档程序。新的受理流程，不仅方便了客户，同样也使工作趋向规范化。在日常工作中，我严守公司制度规定，按时到岗，并对每一起建议投诉，都按类型分类并进行了详细登记记录在案。对受理中反映的各类问题，在我职权内能解决的，我都尽力用所知、所学的相关政策、知识及应对技巧，给予客户满意的解答，以期省去公司一部分不必要的人、物力支出。对于反应问题中涉及到公司其他部门或个人的，为了避免今后出现类似投诉，在报公司领导后，我均能按批示认真督促相关部门或人员对客户反映的问题给予解决、落实。

在实际工作中，我也存在着许多缺点和不足，比如处理投诉的经验有限，解决问题时有时缺乏果断，偶尔也会被小的挫折影响工作信心。认识到不足的同时，我始终坚信，自省是改进提高的前提。在今后的工作中，我将努力弥补不足，用自己尽心的工作，为医院的顺利开展，尽一名员工所能做的最大努力。

时光流转间，我已到公司工作5个多月。非常感谢公司领导对我的信任，给予了我体现自我、提高自我的机会。这5个多月的试用期工作经历，使我的工作能力得到了由校园步入社会后最大幅度的提高。

转眼间试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了医院员工“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了作为拓荒者的艰难和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为医院的一份子而惊喜万分。一年前，一群大胆创新、勇于开拓的人们在这片荒芜的土地上，开始了艰难的旅程，而我也希望能成为这艰难孤独旅程上一分子。我会用我的乐观豁达为将这艰难的攀登变得轻松活泼，将这孤独的旅程变得甜美珍贵而奉献自己的所有力量。

药品业务员工作总结 药品销售人员工作总结篇七

一、观念的转变

观念可以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，必须要经过长时间的思想斗争。虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品面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。必须由原来的被动工作转变为现在的主动开发客户等很多观念。

二、落实岗位职责

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：1、千方百计完成区域销售任务；2、努力完成销售管理办法中的各项要求；3、负责严格执行产品的各项手续；4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；5、严格遵守公司的各项规章制度；6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；7、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，分析市场情况、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，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

三、明确任务目标，力求保质保量按时完成

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，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、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积极思考并补充完善。

四、目前市场分析

片有一个客户在作，就3月份拿了二件货。贵州市场：头孢克肟咀嚼片贵州遵义有三个客户在，硫普罗宁注射液分别在贵州泰亿、贵州康心、贵州民生、以及遵义地区都有客户作。其中，贵州康心全年销量累积达到14件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看，云南基本上属于空白市场。头孢克肟咀嚼片在贵州也基本是空白。硫普罗宁占据贵州市场份额也不到三分之一。从两地的经济上、市场规范情

况来看，云南比贵州要有优势。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。

五、下月度的区域工作设想

- 1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，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。（建议：一切与外界联系的方式都能使用；如qq□新浪uc□email）
- 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。

六、今年对自己有以下要求

- 1、每周要增加2个以上的新客户，还要有3到6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直的。
- 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。

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

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成8到15万元的任务额，为公司创造更多利润。

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，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。