# 拜访药店终端工作总结(必备44篇)

来源：网友投稿 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-06-07

*拜访药店终端工作总结1每日必做：1.早上用十分钟鼓舞自己，增强自信2.用十分钟做户外活动3.细化一次当天的工作4.参加一次鼓舞式的晨会5.整理一次所需的资料礼品等6.确定一次拜访医生的路线7.在医生上班时，以每位客户朋友礼仪性的问候一次8....*

**拜访药店终端工作总结1**

每日必做：1.早上用十分钟鼓舞自己，增强自信2.用十分钟做户外活动3.细化一次当天的工作4.参加一次鼓舞式的晨会5.整理一次所需的资料礼品等6.确定一次拜访医生的路线7.在医生上班时，以每位客户朋友礼仪性的问候一次8.到\*\*站，查看一次住院病人的情况9.同\*\*沟通交流了解一次用药的请况10.查房后，与自己的目标医生沟通一次11.给医生或\*\*帮一次忙12.拜访一位目标医生看能否约好外出活动一次13.中午给值班医生或\*\*买一份快餐或水果14.请一个医生吃饭或喝茶聊天15.了解一个医生的性格爱好及家人请况16.了解一个医生的社会关系17.参加一次找差距式的业务沟通会18.汇报一次工作并提出需要解决的问题19.夜访一次值班医生以增进感情20.熟记一个医生或\*\*的名字21.认真填写一次工作日志22.计划一下明天的工作23.给一个医生通一次电话或发条短信24.看一份报纸或新闻杂志25.给家人和朋友通一次电话26.听一段音乐或唱首歌放松自己27.睡前二十分钟，找出当天工作中的不足。

每月必做：1．统计一次当月的销量。2．兑一次费（不带金销售的不在次列）3．排一次当月医生的用量，并重点维护。4．把同类品种做一次比较，找出差距。5．系统分析一次客户资料及竟争对手。6．制定一次针对性对策。7．开发一位目标医生。8．交一位医生做朋友。9．参加一次市场部每月例会。10．根据业务排名找一次不足。11．请教一次排名上升业务员的工作经验。12．参加或讲一次业务培训课，并做好记录。13．一次下月的维护费。14．细化一次经理下达考核目标任务。15．参加一次市场部娱乐活动，放松自己。16．交一位医药销售方面人士做朋友。17．认真做一次下月的。

每季度必做：1．总结一次本季度的工作，找出不足。2．汇总一次医院的季度销量。3．评述一次本季度中的每月销量。4．收集一次专家的学术论文并上报公司。5．和主管、内勤分析研究一次业务工作计划。6．参加市场部全体员工聚餐联欢一次。7．参加一次市场部季度工作计划，深入学习公司的企业文化。8．汇总一次的档案，上报省区。9．认真做一次下季度工作计划。10．细化一次下季度工作、销售目标。11．确立一次目标医生的销售排行，并重点维护。12．调整心态，善用阳光思维，永不言败。

每半年必做：1．汇总一次半年销量与计划任务做比较。2．参加一次半年工作总结会。3．参加一次批评与自我批评活动。4．参加一次下级评价上级的活动。5．申请一次重点主任到公司参观旅游。6．参加一次业务技能比赛。7．参加一次半年工作考核。8．修正一次客户档案及资料并上报。9．参加一次市场部集体旅游活动。10．细化一次经理制定下半年工作计划。11．对公司的制度、文化等提一次意见和建议。12．回家探亲一次。

每年必做：1．做一次全年自我工作总结并上报。2．制定下一年度工作计划。3．收集医生有价值的临床资料并上报。4．请教其他市场部同事的工作经验，取长补短。5．找出自己工作中的不足，并改进。6．慰问一次vip。7．参加一次业务培训。8．参加一次全国销售会议。9．参加一次年终总结会。10．参加一次公司举行的文艺活动。11．参加一次内部的评比活动。12．回家探亲，并给予亲朋好友新年的问候。

——医药代表工作总结

医药代表工作总结

**拜访药店终端工作总结2**

回望\_，我顺利地从天津工业大学毕业，开始了职业生涯新征程；回望\_，我很幸运地在国晖所找到了自己喜欢的，并通过不断努力取得了稳定的业绩；回望\_，我亲历了中的艰难险阻，学会了在激流中勇进，逆风中飞扬；回望\_，我也饱尝了生活的酸甜苦辣，学会了在苦难中风雨兼程，自强不息。展望\_，我要不断总结的经验，吸取失败的教训；展望\_，我要总结中的缺点和不足，不断完善和提高自己的能力；回望\_，我要针对中的难点和缺陷，制定计划，争取在实际中探索出新的解决方案，争取更好的业绩。

\_年5月。即将大学毕业的我，和所有大学毕业生一样，怀着迷茫彷徨的复杂心情加入应聘大军当中。一次偶然的机会，在学校组织的.招聘会上，在茫茫人海中，我寻寻觅觅，希望遇到位好东家能收留即将被学校逐出门户的我。就在我万分焦虑的时候，蓦然回首，在灯火阑珊处发现了张学瑞并且相中了这份，经过面试、笔试，培训，最后我顺利地走上了岗位，开始了为期一个月的试用期。我那时下定决心，好好表现，努力，正当先进。

本以为只要在当中勤勤恳恳，按部就班就能干出业绩，想不到那只是万里长征的开始。在实际当中我遇到了各种各样的问题和意想不到的难题，这使我深深意识到什么叫书到用时方很少，纸上谈兵解决不了实际的问题。为此，我坚持学习钻研业务资料，坚持不懂就及时向彭主任和同事们请教，坚持不断总结中的得失、经验教训，坚持笨鸟先飞勤能补拙、的态度，不断改进方式方法，激励自己突破业绩瓶颈。

\_年6月。我和大部分同事一样，在5月份交了份白卷。同事的纷纷自动离职，的压力，迫使我开始思考：自己有没有能力做好这份，是否值得坚持这种前途未知的努力……心里很矛盾，思想斗争很激烈，最后我没有向现实妥协，我选择了继续坚持努力奋斗，用事实证明自己。

\_年7月—8月。事实证明，努力就会有回报的。经历五六月份的失败和挫折，我开始不断反思和改进自己的方法，最后我决定结合自己负责的医院的实际情况，大面积大范围发理赔指南，定时定点到医院病房做法律咨询解答伤者的疑问，并且及时把伤者的基本情况默记下来，下班回家后做日志报表。这样一来，我的效率提高了，感觉压力也没那么大了，因为从总体来看，我的业绩比较稳定，并且在不断进步。

\_年9月—10月。主任给我调整了负责的医院，这对我来说既是机遇又是挑战。我针对西青医院的实际情况，制定出了自己的方案：保持发书数量，保证不留盲点，在解答伤者咨询时，耐心细致，为伤者提高力所能及的帮助（比如帮伤者查找医院到交警队的公交路线），维系我所在医院的良好口碑。我的进展顺利，这给了我坚持原来工作路线的信心和勇气，同事的工作业绩的突飞猛进也激励着我。我深知，逆水行舟，不进则退，急起直追才是出路。

\_年月—月。或许是运气，或许是巧合，或许是功夫不负有心人，我成为了月业绩冠军。这是动力也是压力，因为曾经的业绩不代表未来同样优秀，我必须学会\*衡这其中的博弈。我总结的检验教训是：大范围发书，奠定了良好的工作基础；及时掌握有签约意向的伤者的信息并保持良好沟通是签单的保证；坚持业务学习，不断提高自己的咨询技巧和签约能力，是突破业绩瓶颈的出路；保持良好的工作态度与心理状态，是心急吃不了热豆腐的警示，相信滴水穿石的持之以恒，相信播下的希望的种子会生根发芽，并且开花结果。

工作中遇到的难题：医院医护人员有时会阻止我们有效开展工作；医院的重症监护室的为重伤者或抢救无效的死者等潜在客户是很难攻克的工作盲点；有些住院的伤者对我们的工作存在怀疑和猜忌，并且影响到潜在签约客户，有些顽固派伤者是谈而不签，或者对我们经常造访病房感到反感，而我们只能强颜欢笑。针对工作中存在的不足和难题，我的解决方案是，尽量避免与医院人员正面冲突，保持井水不犯河水的微妙关系；根据医院的时间情况，想办法渗透进入重症监护室内部，尽量克服工作盲点；积极做好签约住院伤者的回访工作，保持良好沟通，塑造高水\*的专业律师服务形象，在医院营造良好的工作氛围；保持定时定点到病房做免费法律咨询服务的工作习惯，积极为伤者出谋划策，培育希望的种子。

新年工作计划：回望\_，做好年度工作总结，蓄势待发，期待新年新突破；展望\_，认真分析当前工作形式，制定新年工作计划；展望\_，1月份正值年终岁末，工作难度加大，努力工作，争取不留遗憾；展望\_，过完春节之后，万象更新，正是摩拳擦掌大展身手的大好时机；展望\_，期待所里的激励奖励措施更上一层楼，我期待和同事们一起共同创造更好明天。

**拜访药店终端工作总结3**

工作还是老样子，但是基本上都处于游离状态，而且有个致命的缺点，犯上了心理学上说的“拖延症”，其实就是逃避压力和处事方法的一种不良习惯，总有些工作会拖延，总是健忘，我知道这样不好，会让领导和同事留下不好的印象，但是却总是老犯，偶尔有过“叛逆感”，想着逃离，但是回想一下，若自己连这些小事都做不好，改正不了，那么我去到哪里都是没啥出息的，对于生活上的小事和世态炎凉还是大度点好。有时是会感觉到压力，特别是挑战一些自己未尝试过的事情，但至少自己尝试过，有许多事情做不好只因没有很充分的准备。所以，自己也不说什么奋发向上的话了，因为俺对自己太了解，“思想派”多，“行动派”少，一时感触的话会恨不得自己喝了鸡血似的\'充满斗志，过了劲就回复原状了。无论怎样，在新的一年让自己慢慢改掉坏毛病吧。

20xx年失败的一年，做了很多事，都没做成，一年中好像一直在交接客户，还有就是要账。具体情况如下：一季度做文化公司，风风火火三个月，说撤就撤了，虽说印了一本书，但还是不值一提的。二季度又重新开始卖纸，三个月和客户断绝联系后再和客户联系上时，几个熟客户还以为我改了行。三季度又把客户交接出去，我和永刚开始跑印刷厂。总体来说，印刷厂自己调的纸和我们库里的纸不对路，能做上的不是很多。还有个问题是印刷厂大多要账期，和几家印刷厂做账期，也是我09年最失败的事，画中画和毕诚彩印的账要了半年，站了很大的精力。四季度按公司的要求，又脱离印刷厂，把除丰台区的客户都交接出去，开始专做丰台片区的业务。丰台片区做教辅的不多，主要的做社科类图书，用的是轻型纸，做到大都是轻型纸的业务。另外四季度还有一个最重要的事就是去画中画要账，很累，又没成绩。

——前台业务工作总结3篇

**拜访药店终端工作总结4**

以前通过媒体和朋友的介绍了解了医药代表这个行业，又在公司的入职前培训中近一步知道了本行业的基本情况，最近在温经理的要求下我读了几本关于医药代表的专业书籍，受益匪浅，下面就来谈谈我对本行业的一些感悟。 对于一个刚入道的新人来说，首先应该明确自己的立场，了解医药代表的基本定义、角色、价值。医药代表是医药信息的传递者，药品使用的专业指导者，是企业与药品的形象大使。医药代表的职责是代表公司的利益来寻求这个医生或者医院与我公司之间的合作，并最终让病人、医院及公司都受益。我们的目标是让医生客观公正的“看到”公司的产品和其他产品的差异，以及这种差异对医患双方的具体好处，结果就是我们的处方量和医生的需求都得到满足。

明确了医药代表的行业特性，我们就要开始努力工作了。工作成果的好坏主要有两个方面决定：自身素质和营销技能。

作为一个医药代表，一定要有良好的心态，充分的认识自我，明白自己的优缺点，扬长避短；积极向上，心中时刻充满阳光，善于总结经验教训；不断学习，通晓相关产品和营销知识；摆脱释放压力，让自己快乐的工作；工作时要有五心：爱心、责任心、诚心、热心、恒心；不要轻言放弃，因为阳光总在风雨后。做销售的有一个很大的好处就是自由，我们没有上班族朝九晚五的严格考勤制度，但是，人有一个致命的弱点——惰性。当没有人管你没有人逼你时，惰性就很可能会控制你的行动。因此，如果我们还想有所作为的话，就要自己强迫自己，克服这个致命的弱点。

自我内心准备好了还要塑造良好的外在职业化形象。销售成败主要不在于商品的魅力，而在于销售员本身的魅力，推销产品其实就是在推销自己。我们应首先包装自己的外在形象，注意言谈举止，穿戴得体，以“礼”服人，礼多人不怪，还要掌握必要的专业商务礼仪技能。

下面说说工作技巧的问题，做任何事情之前我们都要有充分的准备和明确的目标。我要养成一个很好的习惯：在每一天睡觉之前，习惯性的安排好第二天的工作，甚至有哪些可能遇到的障碍也要想清楚，并总结今天所做的事情，找出不足和经验，。一定要用笔记下来，以便以后查阅。工作前，一定要备好客户的详细资料，越详细越好，把拜访过程在脑海里多演练几遍，争取能掌控整个交谈过程，不偏离自己的目标。销售就是信心的传递，相信自己相信产品，销售就是去转变客户，销售量只是一系列小的转变后的结果。

拜访客户的方法主要是五步销售法：

1、找对人：确立正确的目标客户，要从医生潜力（首要标准），对产品的接受程度，对新事物的敏感程度，竞争性的大小几方面确定。

2、邀约：找一个合适的环境进行交谈，提高效率加深印象。面对客户的拒绝和问题，记住一个秘诀，要重新定义他的问题，简短回答，并且申明这就是为什么需要一个机会交谈的原因。

3、问：在介绍产品之前要提问，提问是为了确认客户对产品认识上的差距，从而知道接下来需要做什么或提供什么样的信息，有目的的介绍，节约双方的宝贵时间。

4、说：从结论说起，从一般到具体，不是说实话而是说完整的话专业的话。

5、缔结：获得用药承诺，要敢于提出要求。

实施五步销售法的要诀是不要跳跃，不要颠倒，一步一步走，每一次的循环

都是一个螺旋上升的过程。我们在过程中一定要尽量由我主导整个拜访过程和尽快把销售过程向前推进。

总的来说，在工作中要腿勤、嘴勤、眼勤，善于察言观色，听出医生话外之意，在与医生的接触中要善于探寻他们的需求，对于每个医生要建立档案分出等级，要在\'“真正重要的客户”和“自己认为重要的客户”之间有一个动态的不断调整的过程。掌握“二八”原则，销售的的80%一定是那最忠诚的的20%客户为我创造的，要有针对性各个击破。请客吃饭送礼，这是本行业最基本的交往方式，也是加深感情的基础，但是这不是成为一个优秀医药代表的的关键。如果用钱就能解决所有问题，那么公司就不需要我们了。我们要在别人做过的事情上加以创新，不能跟着别人的路子一直走下去，要有针对性的创新工作方法，提高工作效率，发挥拥有资源的最大功效。给医生的物质回报和精神食粮是我们最终处方量的决定因素，要努力让自己成为医生专业知识和日常生活中不可缺少的一位良师益友。其实，我们就是为客户真诚服务的，办事处温经理说得好：“一年就为那几个客户服务，难道还做不好吗？”只要一心扑到工作上就没有做不好的。在工作中要勤于总结思考，不懂要及时向领导请教，工作要及时向经理汇报，因为经理就是我们最坚强的后盾。在办事处，我们就是兄弟姐妹，同事之间更要互相帮助，取长补短，共同进步，努力把我们打造成一支既竞争有互助的学习型团队。

结合自身及公司实际情况来说，自身职业素质是必不可少的，要不断完善学习，尤其是加强专业知识的学习，想长存，须读书。豪森药业是我们的家，我们要热爱公司，忠心公司，公司为我们提供了很好的\*台，需要我们去努力实现自己和公司的价值。来到河南区是我的选择，被许昌办温经理领导是我的幸运，在温经理给我这么好的机遇下，我必定要努力工作，勤奋踏实，勇于创新，坚决完成任务，为自己、为办事处争光添彩！

**拜访药店终端工作总结5**

我自20xx年5月到x省xx市xx医药代表以来，经历了x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20xx年5月刚接x市场时，该市场在三甲医药的销售一片空白。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药的相应科室、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x省二院为重点终端，以其他医药为辅进行科室开发和维护，奔波在八大三甲医药之间，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20xx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、非典来临销量下滑

当x市场销量稳步上升的时候，非典突袭x，整个销售迅速下滑，在此情况下自己仍坚持做好临床工作，开始之初，得知勤洗手能防非典，就从超市里面批发洗手液，对几个科室的医生逐科室去送。几天以后，形势迅速恶化，在自己去不了医药的情况下，仍然坚持电话拜访各医药的目标医生，随时了解防非的各种措施和方剂，自己通过朋友购得了几支重组人干扰素，及时送给重点医生，在非典最严重的五、六月，在省二院门诊患者廖廖无几的情况下，也能销售一百盒。

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xx制药的忠诚来完成的。

xxx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x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x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x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x，开始了x市场劫后余生的艰难重建工作。这时候我原来管理的x省中医药、省医药、省四院已经交接出去，只剩下省三院、省二院、和\*医药、省直一门诊四家医药。其中省三院是骨科医药，省直一门诊是日门诊量不足30人的卫生所，和\*医药是新开发的医药，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\*医药为重点终端，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x市场的复兴之路。

**拜访药店终端工作总结6**

时光飞逝一转眼我已经来公司这个团队快一年了，在此首先我要感激公司给了我这个机会和\*台，让我对医药营销这个行业有了更深的了解，也让我对自我的认知有了进一步的认识，在这个\*台上实现了自我的梦想和价值所在。

感激经理对我的栽培和信任，感激主管很无私地把他懂的都教我，感激同事的相互扶持，感激客户对我的支持……太多的人需要感激，多谢您们对我无私的帮忙。

在此我就对这一年以来我在大家身上所学到的和自我理解到的做个小小的评价。

医药代表是一个充满竞争的行业，也是很能锻炼人的行业。其实做我们这一行，我自我感觉并不是说需要很多的销售经验，主要还是说与客户们的关系，关系好了自然而然的想上量那就是很简单的事了，也就是说客情的维护是我们的重点。当然做销售首先就是说做人很重要，我在做产品的时候首先是要对我们自我的品种要有深入的了解，不对自我的东西了解清楚又怎样好和别人沟通呢。然后就是五勤了，也就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤。这几勤可能大家都明白、了解，这也是领导经常宣导的，在此我就不一一做解释了。

销售工作不仅仅要尽力、更要的是尽心。尽力的人很容易感到疲惫，每一天跑来跑去总感觉时间不够，到月底一看销量还没有什么效果，这样是最累的。尽心的人把自我全身心的投入进去，把它作为人生的方向、兴趣，虽然也累可是能从点点滴滴中找到自我价值，找到成就感与满足感，身体是累的但心是自豪的。

销售是持久战，不可能说一次就OK了的，我们有有着打持久战的准备，看准目标要有着明确的计划和步骤，不管做什么在做前首先要再三的思考，看看有没有遗漏的地方，并且在行动中要学会自我反省、改变，以后要做得更好。“失败乃成功之母”，没有人是完美的，就看我们是怎样的看待自我。我们要时时刻刻的坚持着一种归零的态度学习新的知识新的方式方法来武装自我。

引用以前在学习中有位前辈说的话“成功=正确的方法+少说空话+执行力”，期望大家能理解到。

以上就是我工作上的一些心得，很多事情看起来很困难，很可怕，似乎那么的遥遥不可及，可是当我们下定决心必须要做好它的时候，回过头来看看其实它并不是那么的困难，关键在于我们是否跨出了那一步，每个人都是独一无二的，别人能做到的为什么我们自我就不能做到呢相信自我，加油!你是最棒的!

公司的明天也就是我们的明天，既然上天安排我们在这个团队里相聚那就是我们的缘分，让我们一齐为之努力奋斗，为了共同的目标、为了公司、为了我们，我相信胜利的曙光最终是照耀着我们的。

**拜访药店终端工作总结7**

过去的20xx年是充实忙碌而又快乐的一年。在这新年到来之际，回首来时的路，在来到我们x酒店的差不多5个月里，作为一名刚入职的员工，在我们前厅部部门领导及同事的关心帮助下，我从对于酒店前台接待工作的一无所知到现在能够独立当班。从不敢开口说话到能够与客自如的交流！在此我由衷的感谢给与我帮助的部门领导和同事们，谢谢！现在我对前面5个月来的工作做一个总结。

前台是展示酒店的形象、服务的起点。对于客人来说，前台是他们接触我们酒店的第一步，是对酒店的第一印象，是酒店的门面，是非常重要的。所以前台在一定程度上代表了酒店的形象。同时，酒店对客人的服务，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。有了对其重要性的认识，所以我们一定要认真做好本职工作。所以，我在过去的5个月我一直都严格依照酒店的规定。总结起来可以用以下的五个方面来说：

一，像所有其他的服务行业一样，礼貌，礼仪：怎样保持微笑，怎样问候客人，如何为客人提供服务，在服务中对客所要用的语言等。

二，注意形象，前台是酒店的第一印象，是酒店的门面。所以，我们前台的工作人员一定要求淡妆，着工装上岗，用良好的精神面貌对客，从而维护酒店的形象，让客人了解并看到我们亿邦的精神面貌。从而留下深刻的良好印象！并且，也有利于我们自身的形象和修养的提高。从而，影响我们以后的人生。

三，前台业务知识的培训。主要是日常工作流程，前台的日常工作很繁琐，客人入住，退房的办理，电话的转接，问询，提供信息，行李寄存，接送机信息的查询与核对。订单的检查与核对，排房，交接班时的.交接工作等。所以，我们随时都要保持认真，细致工作作风和责任心！以免给客人和自己的同事带来很多的不便！

四，前台英语，一些前台英语能力的具备是对我们每个前台接待员的基本要求，这样才能好为来自外国的客人服务。对于英语的接待方面，我本以为对于像我一个英语专业的人来说不是问题，可是，后来在接待外国客人的时候，好多问题出来了，对于我已经一年多没有接触英语这才明白我好些单词都已生疏，还酒店的好多设施设备的名称都是以前没有接触过的。还好我们酒店组织了前台接待的英语培训，使我对以前学过得到单词到了温习和巩固。也学到了很多以前没有接触的单词，比如好多的设施设备名称。通过这样的培训使明白这样一个道理就是不管什么时候都不要忘记了学习，给自己不断充电！唯有不断的学习才能使自己有更好进步，才让自己各个方面的能力不断增强！

五，以大局为重，不计较个人得失。不管是工作时间还是休假时间，如果酒店有临时任务分配，我将服从安排，积极去配合，不找理由推脱。作为亿邦的一员，我将奉献自己的一份力量为酒店。\*时积极参加酒店组织的活动，加强同事之间的感情和部门之间的沟通。并且多了解我们酒店的基本情况和经营内容。为了往后能更好的工作不断的打下基础。

在过去的五个月里我好多方面的不足，比如和领导和同事的交流有些不足，还工作上也有些不足，同事和我提的建议就是客人多时候我会紧张，在新的一年到来之际，在往后的工作上我一定会克服这种心理。我也很感谢给我提意见的同事！因为你们我认识到自己的不足，才有机会去改正。对我也有很大的帮助！虽然前台的工作有时是比较的琐碎，但大小事都是要认真才能做好。所以我都会用心的去做每一件事。感谢部门领导的教诲和公司给予我的机会，在以后的日子里我将加强学习，努力工作！

**拜访药店终端工作总结8**

本人20xx年函授毕业于路桥工程专业，到20xx年8月工作已满一年，在这短暂的一年时间里我学到了之前在工地上学不到的一部分知识，结合书本和实地经验，开阔了眼界，提高了专业技术水\*和工作能力。

xx年至xx年即在陕西巫水大桥工地重点负责直径的大孔径钻孔桩施工的技术工作。并直接参与了加筋土路堤施工、双导梁架梁和20m后张法预应力梁的施工。一年半中，由于自已的积极工作，为路桥的顺利完工做出了应有的贡献。特别是当重的钻头因突发洪水而被塌孔埋在孔内16m深处时，没有因此而变更设计，而是采取了一套特殊的处理方法，终于将钻头打捞上来，受到了业主的高度称赞。加筋土路堤施工中，我们发现了采取不同的设计理论就会有不同的设计结果，后经与设计单位联系，结合现场实际情况，重新进行了检算，部分管段的路堤内减少了大量的拉带数量，为企业增加了效益。巫水大桥被业主评为优质工程和优秀管理奖。

在济南北环二期工程中，我任九队技术主管，直接参与了\*科研项目16mSRC型钢梁的施工，积累了大量的资料和经验。特别是在济南东站(原北关站)站场改造中，设计要求在保证既有线通车的条件下，对既有桥墩台进行加高并撤换部分梁体，这是一项十分艰巨的工程。由于施组编制的合理，现场组织有力，即保证了安全质量，也保证了工期，创出了较好的经济效益。

在此大桥施工中，我对墩帽模板采取了特殊设计，利用墩身上的预留螺栓建立工作\*台，不设地面支撑，而且砼内不设一根拉筋，减少了劳动强度，提高了工作效率，增加了砼的表面光洁度。

其他隧道公路施工中，技术员，主持了全标段1612m包括路基工程、箱涵工程、轨道工程、给排水工程、隧道电力工程等全面的技术工作，主持编写了全标段的实施性施工组织设计和三个站场改造，三处换边的过渡方案的制定。

在大桥板式墩身模板设计中，采用技术手段，砼内不设一根拉筋，增加了外观美，也为创建精品工程创造了必要的条件。针对全标段座顶进涵桥的施工，分别采取了不同的施工方案，从技术角度来保证施工始终处于最佳控制状态。

大桥五处管段只有一孔12m梁和一孔8m梁需现场预制，制作一套模板成本很高，我就四处打听，终于在兰烟线兄弟单位找到了同型号模板，为企业节约了资金。

在胶新线潍河二号特大桥26#~30#墩明挖基础施工中，由于遇到了表层为3~4米厚的中砂层，下部为砂岩，且地下水极其丰富的老河床，地质条件较为复杂，使施工一再受阻。该种条件下钢板桩因进不了砂岩而无能为力;大开挖、草袋围堰又因地下水极其丰富，砂层淤积而无法开挖，砼沉井又因基础尺寸过大而无法实施。最后通过试验采用了利用现有的长的I50工字钢围堰下沉的施工方法，最大限度地加快了施工进度，降低了成本，保证了工程质量。

进入桥墩台身施工后，为了保证创优目标的实现，桥墩台的外观质量又成了重点难点。在指挥部的大力支持下，高精度的模板和先进的机械设备已经为创优工程奠定了坚实的基础，施工工艺的优化成了关键。为此，我组织参建单位的施工、技术人员到邻近的兄弟单位参观学习，在原材料的选取、模板的加固及接缝的处理上动心思，组织技术人员成立了墩台混凝土外观质量控制QC小组，，对模板的接缝处理提出一个又一个优化方案。调查选取了新材料DBF高性能矿物超细粉做为混凝土的外加剂，此新材料减少了混凝土水化热，增加了混凝土的密实度;还设计采用了柴油、机油、液压油混合液配置的模板隔离剂;同时对模板接缝采用强力胶粘贴6mm厚、9cm宽橡胶条外附双面胶条2-3层，保证了接缝严密不漏浆。这些措施的采用保证了混凝土的外观质量。

为了全标段整体创优的目标，对全标段的人行道步行板、站台帽石等小型混凝土预制件的施工，又调查采用了橡胶模具的施工方法，使得混凝土预制件的外观质量得到了大大的提高。

总之，我将以各工程的经营理念、安全质量生产为坐标，将自己所学知识和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和领先技术，为公司的发展国家的建设尽我绵薄之力。以上为本人近几年来粗略的工作小结，请领导审阅，以便本人及时改正，从而能更好地工作。

——政治思想及业务工作总结 (菁选2篇)

**拜访药店终端工作总结9**

时光如天上流星一闪即过，我希望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来医药公司一个月了，回顾这段时间的工作，我作如下总结。

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。

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。

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。

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：

硫普罗宁注射液在昆明也只有一个客户，云贵高原地区虽然经济落后，但是市场潜力巨大，从整体上来看贵州市场较云南市场相比开发的较好。云南市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户，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，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。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份之一。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。

总之，未来要扩大市场，争取业绩翻番。

**拜访药店终端工作总结10**

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，现将两年来的工作情况报告如下：

一、市场情况

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。

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工课，提高自已的报价水\*，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，必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\*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，有的客户拿货在当地销售，但销量不大。

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极积性。

3、公司中标品种不是该客户的销售专长。

**拜访药店终端工作总结11**

回首昨日，感慨很多，x月x日加入xx这个大家庭，既有幸运也有荣幸，今日看来，这个决定是非常明智的。这里有和谐的工作环境；完善的公司章程；合理的薪资待遇，这都是我所向往的。部门的同事们，亦师亦友，无论是在工作上，还是生活上，都给予了我许多帮助，我很感动。进入公司一月有余，我在这段时间内慢慢熟悉了采购的基本流程，已经能够独立完成食品、日化的采购工作，并且通过周末加班及公司组织的出游活动对公司其他部门和门店有了初步了解。采购部是公司的核心部门，一旦出现差错，其造成的直接损失和间接损失不可估量。通过这段时间的学习，我对做好采购工作有了以下几点认识：

1、同种商品，多筛选几家供应商或厂家，质优价廉的为首选。

2、合理收取供应商或厂家流向费、促销费、返点费、柜台费等合理费用，为公司谋取更多利益。

3、对于近效期、破损、质量问题等商品及时与供应商货厂家做好沟通，最小化减少公司损失。

4、时刻关注商品行情，在商品出现大幅波动前做好囤货及退货准备，是公司利益最大化，风险损失最小化。

5、做出精确的商品库存分析和销售分析，及时补货，避免商品断货影响门店销售，同时及时消减大库存商品，使流动资金最大化。

6、对于门店通知的顾客订货，应在最短时间内做出反应，联系供应商或厂家进货，间接维护好这类客户。

7、拒绝行贿，吃人嘴短，拿人手软，行贿直接损害公司利益。

8、与库房、门店、各部门、供应商、厂家协调好，使工作开展更加顺利，提高工作效率。

9、遇到问题时，仔细思考，最重要的问题首先解决，次要问题随后解决，有主有次，方能不乱。

10、对于有利于公司发展的方案，提高办公效率的方法，积极献言献策。当然，这里面有许多我现在还没有做好，但是凡事怕认真二字，我一定努力学习，不断思索进取，争取在最短时间内学会所应具备的才能，早日成为一名合格的采购员，为公司的发展贡献自己的力量。

**拜访药店终端工作总结12**

20xx年，在院领导和护理院长及科护士长的领导、帮助和指点下，主要做了以下工作。现将本年度个人工作总结如下：

>一、病房护理管理

来到普外科工作一年，努力学习专科知识，克服业务上的不足。在抢救和病房工作人员紧张（如节假日）时，能身先士卒，直接参与病人护理。

按照护理质量的标准，建立各种工作常规。监控并记录各种质量指标，发现不足及时改进。运用pdca的质量改进方法进行楼层cqi项目实施，在实施中充分发挥护士的积极性，改进深静脉管理，促进病人评估的规范进行，改进病人的健康教育，改进交接班制度的规范执行。

做好护理工作计划，促进病历的规范记录，定期检查，并将检查结果及时反馈给相关的护士，帮助护士改进规范进行event事件的处理和上报、讨论。

>二、人员管理

在20xx年，本楼层接受新调入同志xx，新参加工作同志xx，均能安排规范的科室岗前培训，进行认真的带教和指导，所有的新进护士均能尽快的适应工作。

1、在员工激励方面，通过不断的护士及时评估反馈与季度评估相结合，帮助护士不断改进工作，并及时表扬好的行为来弘扬优良的工作风气。

2、通过授权的方式，鼓励护士参与科室管理，几乎每个护士都直接负责一项的科室管理内容，激发护士的工作积极性。

3、支持和鼓励护士的继续学习。作为护士长，在工作安排上尽量给予方便。同时鼓励护士进行英语的学习，科室组织外科齐教授进行授课，帮助护士提高英语水\*。

4、安排xx护士外出参加学习班。

>三、工作管理

按照医院要求，进行楼层的成本核算管理。固定了每周供应室领物数量。按照医院要求，进行收费的规范管理。规范管理科室财务和物品，定期检查。

1、进行楼层的物品放置调整，使楼层环境更整洁。

2、重申科室的排班及换班制度，促进护士按规范换班。根据病人情况，提供合适的护理人力，保证护理效果和人力的合理安排。

3、积极参加医院及护理部召开的会议，每月一次召开护士会议，将医院及护理部的工作理念和工作安排及时传达给临床护士。根据医院宗旨和目标，引导护士遵循。

4、积极促进护理部与其他部门的合作，帮助普外科主任承担一些管理工作，促进医护的协作。

作为交流委员会的主要成员，积极参与该委员会的活动，促进该委员会的发展。

>四、自身职业发展

在有效完成病房护理管理任务的情况下，努力学习各种业务知识，在各方面提高自己的能力。

xx年取得了护理夜大本科学位证书以及汉语本科毕业证书。持续进行医学英语的课程学习。

学习计算机的运用，提高工作效率。

在护理部领导的安排下，参加学习班学习，外出参加学术会议xx，应邀外出授课xx。

论文书写一篇，通过实用护理的初审。

完成医院规定的继续教育学分，特别是积极参加各种管理课程。

新的一年，新的开始，来年将更努力的工作和学习，不负医院的培养。

>五、明年的目标有：

1、在管理的知识和技能上，有更多的进步。改进的途径有：看管理书，和其他护士长交流，参加管理的课程等等。

2、积极支持和参与护理部各项工作。

特别感谢护理部及科护士长给我各种成长的机会，使我不断的鞭策自己努力学习和改进自我。我将继续“享受工作，享受生活”。

**拜访药店终端工作总结13**

光阴似箭，岁月如梭，转眼之间一年时间过去，自己做业务也进一年半时间，在这一年做业务之中自己也学会了许多东西，但也有许多地方做的不好不足。在这一年业务中我曾努力过、我曾奋斗过;我曾放弃过，我曾堕落过;我也曾激情澎湃过，我也曾愤怒失望过。不过这一切都过去了，好也罢、坏也罢等等的一切都让它过去。我下面就个人分析市场来分析，今年如果做三个方面做下分析：

个人分析：

1、业务知识欠缺，尤其是对市场和公司药品价格的了解不够，主要是自己没有下意识去记;

2、对应收账款的管控不严格，导致有些客户的货款不能及时应收，主要是自己跟踪不够;

3、每个月工作的计划性不是很强，效率不够高;

4、做事情喜欢不紧不慢有些“拖拉”;

5、自己做事情还是有自己的一套可行的方法与策略;

6、自己能吃苦，不怕吃苦只要自己愿意;

7、个人主义强，自己认为没有意义的事情老是不想去做;

市场分析：

苍南市场主要是有当地两家医药公司(苍南县宏泰医药有限公司和苍南县欧南医药有限公司)，他们和我们的比较如下：

从上面可以看出我们公司在苍南市场的状况不是很好，另外加上苍南是温州药店最多的县，竞争激烈，打价格战严重，以至于市场混乱，外地的小的医药公司越来越多进驻苍南市场，给我们带来了更大的压力和挑战!!

今年如果做：

1、不断学习业务知识与技能，特别是药品价格方面，以此来提高自己业务水平;

2、加强对办事处同事的管理，经常及时的与他们沟通，及时发现和解决工作和生活中的问题;

3、对本区域客户和品种做出分析，每个月都要找准客户和品种，以此来提升销量;

4、对每个月的工作做出合理安排，计划到周每天月初、月中、月末都应该做什么工作;

5、加强对大客户的拜访和了解，拉近彼此关系以及和大厂家业务员搞好关系共同拉单。

6、及时处理客户各项事情，提升xxx的影响力。

**拜访药店终端工作总结14**

本人于20xx年12月参加工作至今，一直从事汽车驾驶工作。多年来，在单位领导和同事的支持和帮助下，自己在思想、学习、工作等方面取得了一定成绩，现将几年来的工作情况总结如下：

一、加强理论学习，提升自身修养。坚持政治理论学习，用\*理论和“\*”重要思想等理论武装自己的头脑，做到在思想上、认识上同\*保持一致，始终保持与时俱进的精神状态。牢固树立\*信念和全心全意为人民服务的宗旨意识，树立正确的世界观、人生观和价值观，增强自己的政治敏锐性和是非鉴别力。树立终身学习的观念，利用业余时间学习计算机、法律知识以及纪检监察业务知识，不断提升自己的综合知识水\*。同时，利用节假休息时间自学了大专、大本学历。

二、加强专业学习，提高技能水\*。始终坚持学习驾驶技术和车辆维修、维护以及现代化汽车管理方面的知识。十几年如一日，不断学习和充电，克服了自己文化基础差的弱点，靠着自己的钻研精神，为单位解决了众多车辆的故障和疑难问题，保证了行车的安全。在驾驶工作中，牢固树立“严守规章、安全第一”的观念，严

格遵守道路安全相关法律和有关章程，听从交通警察及信号灯，交通标示的指挥，文明驾驶、礼让三先。从不酒后驾驶，确保了安全行车无事故。随着驾龄的增长，我的驾驶水\*已经非常纯熟，对汽车性能的了解不断深入，充分保障了驾乘人员的安全舒适，驾驶技能和车辆维护保养知识已经基本具备驾驶技师的水\*。

三、加强车辆管理，降低工作成本。本着“安全、高效、节约”的原则，协助办公室主任制定了车辆管理制度，规范管理各类车辆，并发挥老驾驶员的带头作用，对年轻驾驶员进行不定期的安全和车辆维护培训。单位购车时积极为领导出谋划策，听取各位驾驶员的意见，根据自己对车辆的了解，购买的切合单位实际的经济实用、质量稳定的车型。特别在选择车辆定点维修单位时，多方考察，利用自己的业务知识为单位选定了质量过硬、价格经济的维修厂家，为单位节约了资金。在车辆维修方面，严格执行到单位指定汽车维修厂修理的规定，做到先请示后修理，先报告再执行，维修和配件讲质量，比价格。并力争做到能小修绝不大修，能自己修理的绝不到修理厂去修理，以保证完成出车任务的基础上，勤俭节约降低车辆维护费用。

四、增强服务意识，提高服务能力。在工作中，牢固树立驾驶就是服务的理念，坚决服从领导分工，不挑肥拣瘦，不拈轻怕重，

从不计较个人得失，勤勤恳恳、兢兢业业、任劳任怨。在领导和工作需要时不论早晚或节假日随叫随到，不计报酬从无怨言。\*时尤其注意车辆的维护和车况，保证最快出车，同时密切注意关注路况信息，利用自己几年驾驶过程中对全市道路的熟悉，总能保证在最短时间内利用最佳路线安全到达。多年来，凭借自己强烈的工作责任感，敬业精神和职业道德，以及良好表现，赢得了领导和群众的充分肯定。

几年来，我先后获得区级优秀\*员，优秀司机等称号，连续多年被区委授予嘉奖奖励。

20xx年1月14日

**拜访药店终端工作总结15**

我自20xx年5月到广东省xx市xx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20xx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20xx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、非典来临 销量下滑

当深圳市场销量稳步上升的时候，非典突袭河北，整个销售迅速下滑，在此情况下自己仍坚持做好临床工作，开始之初，得知勤洗手能防非典，就从超市里面批发洗手液，对几个科室的医生逐科室去送。几天以后，形势迅速恶化，在自己去不了医院的情况下，仍然坚持电话拜访各医院的目标医生，随时了解防非的各种措施和方剂，自己通过朋友购得了几支重组人干扰素，及时送给重点医生，在非典最严重的五、六月，在省二院门诊患者廖廖无几的情况下，也能销售一百盒。

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xx制药的忠诚来完成的。

xxx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\*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\*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\*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。

——甲方代表工作总结5篇

**拜访药店终端工作总结16**

今年以来，我在医院护理部及外一科的正确领导下，认真工作，热心服务，严格落实各项护理工作规范，取得了一定的成绩，但静下心来认真回顾一下，现将自己在一年中的工作情况汇报如下。

>一、强化业务学习，不断提高自身综合素质

一年来，我加强自我职业道德教育，牢固树立爱民为民的思想，以便真正培养自己的道德品质，在\*时工作中注意文明礼貌服务，坚持文明用语，工作时仪表端庄、礼貌待患、态度和蔼、语言规范在人民群众心目中树立“白衣天使”形象。同时我按照科室护士长的安排，积极学习布置的每周一篇的护理工作规章，每天都在工作之余加班背诵，做到准确记忆，并与实际工作有机结合、融会贯通，使自己在很多方面都有了长足的进步和提高。

>二、努力工作，按时完成工作任务

我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了本职工作，认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的苦处。认真做好医疗文书的书写工作，认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重病人护理记录及抢救记录。遵守规章制度，热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

>三、存在问题

一是全心全意为患者服务的意识不强，缺少人文关怀，工作中急躁、冷热现象；

二是工作方法有时不够恰当，不够策略，表现在有时处理一些问题时缺乏冷静思考，不注意小节，缺乏换位思考；

三是对待工作不够主动、积极，只满足于完成领导交给的任务，不善于思考，动脑筋，常常等待领导的指示，说一步走一步，未把工作做实、做深、做细。

>四、下步工作措施

1、强化“学习”意识，增强综合素质。今后我要进一步端正学习态度，改进学习方法，理论联系实际，抓住学习重点。，挤出时间予以落实，并做到学以致用；通过学习，提高自己的技能和本领，提升自己的业务素质，并注意与自己的实践结合起来，运用于实际工作。

2、强化“服务”意识，提高服务质量。作为一名医院护理人员，要深知自己的一言一行都代表的是医院的形象，每一个细节做起，踏踏实实干事，兢兢业业工作，时时处处为患者着想，为病人搞好贴心的服务，要精益求精、追求一流的工作质量，切实做好每项工作进而为医院发展作出自己应有的贡献。

3、强化“岗位”意识，提高工作效率。今后，要立足本职岗位，进一步增强事业心和责任感，严格要求，自我加压，以医院的规章制度为准绳，时时处处严格约束自己，正确对待个人得失，不计名利，不图虚名，低调做人，高调做事，勤勤恳恳，兢兢业业，全心全意做好护理工作。

总之面对新的形势、新的任务、新的要求，自己要进一步\*思想，振奋精神，发扬成绩，克服不足，出色完成各项工作任务，力争为我县中医事业发展做出更大的贡献。

——个人业务工作总结

个人业务工作总结

**拜访药店终端工作总结17**

回首20xx—20xx年，是播种期望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们XXX全体同仁的共同发奋下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到职责的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就能够做好。

具体归纳为以下几点：

1、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作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动与发挥员工的用心性，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。

3、透过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性与创作性，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与礼貌的礼貌用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、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华东店。

应对明年的工作，我深感职责重大。要随时持续清醒的头脑，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、加强与各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**拜访药店终端工作总结18**

岁末将至，回首这一年来，我始终坚持着^v^道虽通不行不至，事虽小不为不成^v^的人生信条，在工作中紧跟支行领导班子的步伐, 围绕支行工作重点, 出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。下面我从三方面对自己20xx年工作进行总结:

一、端正思想，迎难而上，时刻保持高效工作状态

我在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自己对待工作必须有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自己高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，通过自己不懈的努力，在20xx年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

二、身体力行，狠抓落实，力求圆满出色完成任务

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄妹情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念.在与客户打交道的过程中,真正做到以诚相待,把客户的利益视为自己的利益,了解客户的动向,知晓客户的所思所欲,为每位客户量身推荐我行的各种金融产品，通过我的不懈努力，在”争一保二”活动中完成了营销存款180万,理财金卡8张，信用卡5张，电子银行签约50户，保险销售xx万的业绩,最令我欣慰的是客户也得到了双嬴,他们在满足自己需要的同时,也享受到了建行更加细致周到的服务。

三、努力学习，不断进取，全面提高自身业务素质

作为一名前台工作人员，有时自己在服务中还不够耐心细致，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水\*和业务能力，特别是理财业务知识，全面提高综合业务知识水\*。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作的主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。同时继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名更合格的建行人。

有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。

**拜访药店终端工作总结19**

一、xx市场前期的启动情况

我在xx年8月刚接手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河北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最大的作用。

特别在xx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、xx的再启动情况以及下步打算

xx年春天冬寒未褪我怀着春天般的心情奔赴河北开始了xx市场劫后余生的艰难重建工作。这时候我原来管理的河北省中医院、省医院、省四院已经交接出去只剩下省三院、省二院、和\*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50人的卫生所和\*医院是新开发的医院上述三家合计销量不足100盒只有省二院稍好一些但销量也就100盒左右总体销售不过6000元而公司下达的全年任务却高达24万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ldquo以省二院与和\*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rdquo的工作思路开始了xx市场的复兴之路。凡事说起容易做起难。面对巨大的任务压力做为一名对公司充满爱戴与赤诚的老员工背负着实现事业追求的理想体味着享受工作快乐的激情我又回到了我一直都没有断绝联系的医生身边用真诚与执着还有无尽的关怀与尊敬努力的奉献着。这期间无论是公司维护资金紧张时我自掏腰包还是临床费用不到位时我四处举债无论是国家\*严厉打击还是医院保安围追堵截无论是早晨七点风雨中迎接医生还是晚上灯火里敲门家访我都是那样自信那样快乐快乐我真心的付出自信我付出后必然得到的回报。

有志者事竟成苦心人天不负。在绝大部分药品受国家政策影响销售下滑时5月份舒眠胶囊在省二院纯销超过600盒仅次于乌灵胶囊稳居同类品种第二名。这主要得益于提升原有目标医生李丽娟我为工作拜认的干妈等人销量的同时又挖掘了一名胶囊的杀手在反复大量的感情与物质投资后5月份他销售了200多盒六月可以超过300盒。而六月份省二院可以突破800盒。和\*医院也由四月份的50盒上升至五月份的200多盒主要是攻下了在河北省神经内科鼎鼎有名的陈立前和李严这两人原是和药名的杀手在拜访中探询出陈立前喜欢根雕和盆景后我先后六次给他送根雕和盆景六件六月份他可以销售250盒在得知李严患有咽炎后我先后托人从香港购买英国产的渔夫之宝，长期供应给他。使他经年不愈的咽炎明显好转六月份他可以销售200盒。总体我所管理的医院五月份销售有700余盒占河北市场销售的30多。六月份可以突破1000盒。

**拜访药店终端工作总结20**

两年前，我带着对教师职业的憧憬，带着青春的梦想和激情，踏入幼儿园这片孕育希望的土地，从此开始有喜有忧的“孩子王”生涯。我知道自己拥有了一份以爱为主题的职业，选择了这份职业就要爱得专心致志，爱得无怨无悔！

两年来，我带着对幼教事业的一片赤诚，带着对孩子们的满腔挚爱，兢兢业业，执着追求，在幼儿教育这片乐土上辛勤地耕耘着，同时，也满满地收获着……

但当我带着圆梦的兴奋和激情走到孩子们中间时，才发现，一切并不是想象中的那样简单。孩子们的哭闹、大小便不能自理的尴尬以及家长们挑剔甚至苛刻的要求，弄得我有些手足无措。尤其是今年我们幼儿园孩子多，教师少，非常紧张，一个班内只有两个老师，非常辛苦。就在今年一月份我爸的肝病复发了，住进了医院，病情非常严重，医生下达了紧急病危通知书，家里所有的亲人都在医院陪着，这时候领导给我打电话说，我们班里的那个老师病了，班里没人看孩子，那一刻我的心纠结了，看到所有的亲人哭的涕不成声，我的心情更加沉重。此时，我毫不犹豫的作出决定要回幼儿园，亲人们好像不理解我，可谁知道我的心情，我一边哭着一边向公交车大踏步走去，当车开动了，我的心更加忐忑不安，心想：“如果这次见不到我的父亲，是我一生当中最大的遗憾，是我今生今世对爸爸的愧疚。”此时此刻，我的心情像翻到了五味瓶，难过极了，不一会到了幼儿园。刚进教室们，教室里臭不可闻，孩子们大声吆喝着：“郭老师，王峻豪拉裤子了。”我看到孩子满裤子都是屎，并且哇哇大哭，这时我一边哄孩子，一边挽起袖子把屎擦了出来，接着我把孩子的裤子洗了出来。孩子笑了，我也笑了，看着变干净的孩子，我感到非常的欣慰。

我真正明白了幼儿教师的苦与累、\*凡与无私。没有鲜花陪伴，没有掌声共鸣，有的只是生活的忙忙碌碌，有的只是工作的默默无闻。

正是凭着对幼教工作的热爱与执着，我在工作中充满了无限的干劲，无论哪一项工作，我都力求做得圆满出色。在今年的元旦节目中，我为了让孩子们的表演更加出色，我牺牲了休息时间，加班加点，累的嗓子哑了，体重轻了，整整忙碌了近一个月的时间，终于我们的节目赢得了领导的高度赞赏，看到自己的劳动成果得到了认可，我欣慰地笑了。

有了领导的肯定，有了同事的鼓励，我开始更加勤奋的在教育这片沃土上耕耘。我只是我们东营区教育大军里面\*凡的一员，没有骄人的业绩，没有显耀的事迹，但是我很庆幸我成为了其中的一员，年轻而成熟着、奉献而快乐着、\*凡而伟大着。和你们一起把全身心的爱播洒在每一位幼儿的心田，让孩子们在爱的沃土里茁壮的成长。“捧着一颗心来，不带半根草去”，不管什么时候，我都会将爱继续在光荣的幼教事业中，用爱去感应孩子，使他们成长在爱的氛围中，从而学会爱身边的每一个人，让未来充满爱。

印度大诗人泰戈尔说过的：“花的事业是甜蜜的，果的事业是珍贵的，让\*叶的事业吧，因为叶总是谦逊地垂着她的绿荫的。”我们幼师就是那一片片绿叶，默默地垂着浓荫，把自己浓烈的爱献给了为之自豪的幼教事业。我也要用自己炽热的心挥洒汗水，激扬青春的风采，坚持用自己的小爱大义诠释人类灵魂工程师这一称谓。我将尽心尽责，青春无悔！

**拜访药店终端工作总结21**

时间过的真快转眼间我已经在销售岗位上一年了，公司给我这个\*台我会好好的去珍惜。

在20xx年的一年中我暴露了很多问题，不过我觉得不是坏事，只有暴露问题才能去改善自身的缺点与至于可以更快的提高自己的业务技能。扎实工作，全力培养敬业爱岗精神在努力钻研本职工作的同时，加强对其它工作的了解和掌握，尽快适应本职工作的需要。“干一行，爱一行，专一行，精一行”。

一个人有缺点并不可怕，但是如果不能发现自己的缺点就可怕了。因此，发现自己的问题，正视自己的问题，敢于纠正自己的问题，才能在不断的总结中成长进步

一、自身缺点：

脾气暴躁，这是我的主要缺点脾气喜怒无常，需要改进在以后的工作中我会改善这个缺点。

在业务部门一年的工作中，领导给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时更感受到了市场部领导们“圣斗士”的精神和对员工无微不至关怀的温暖，感受到了市场部人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了市场部人作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。更为我有机会成为市场部的一分子而荣幸和高兴。在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下简要汇报。

二、客户分析：

1、红桥分公司：虽然一个月任务只有1万，但是我预计在20xx年的业务开展中我预计在5万—6万5左右。

2、南开分公司：因我们年协议没有签下来，并且诺合龙被中新药业统购的原因所以xx年没做什么业务，不过我会在20xx年找寻品种更好的进行维护工作。

3、奥其医药公司：20xx年全年合作了398万争取在20xx年把业务做到400~600万把协议多签我们公司，给我们公司带来更高的利润。

4、太\*二分：在20xx年里太\*二分和我们做的很好在新的一年中我们可以合作的更好当然协议也要多签到我们这也希望公司给我鼓励与支持。

5、博爱医药：20xx年我们合作的不是很好，年协议和二级协议都没完成，在xx年的合作中多拿他们的合适品种换货。尽量不要他们欠我们钱

三、终端市场：

终端市场已经开了快1年了，总体来说我的北辰市场开的相当失败，比预计的数量少了3倍主要原因有以下几点。

1、品种结构：我们的品种结构对于北辰市场来说不是很理想北辰的市场需要的是普药价格低利润高一些的品种。

2、促销活动：河北市场，奥其，博爱医药的活动促销对我们影响很大。

3、返点：这些影响我们北辰的占有力。

4、客户的心理活动：几个商业公司返点都很高所以他们会问返点高的商业单位，就算价格持\*他们也会选择别人。

5、维护困难：连续报几次计划缺货，少货的问题客户会马上选择下个商业。

但是虽然有很多的困难我会坚持我的工作以其他方式发给公司的北辰市场带来更大的效益。在20xx年我会加大力度，争抢市场占有力，给公司带来更大的利润。

**拜访药店终端工作总结22**

这是我们第一次真正的走入社会，真正的踏上工作岗位，12月14日怀着期待和忐忑的心情我们来到了兴沈药业，期待是因为自己真的很想把这个工作做好，忐忑是因为自己对这个行业还完全陌生，我担心自己能适应这个圈子，然后让公司失望。刚开始我跟小彭师傅学习，我认为她真的很优秀，尤其在和客户交流方面，声音自信亲切还有进攻性。我在告诉自己我也要好好向他学习。由于对药品不熟悉刚开始的几天里我一直在熟悉药品。对于陌生的东西即使我记忆力很好每天也记住不了很多。说实话我喜欢销售也愿意挑战，但是在这个我完全陌生的圈子里面对完全陌生的药品是是我在和客户沟通是很紧张很缺乏底气。看着和我一起来的小尚已经能独立操作后勤的事而我还在学习，说实话我心里很着急也很难过。我是一个要强的人，所以尽管每天看起来我无所事事其实我都在心里默默练习和客户对话。 时间总是转瞬即逝，转眼来公司已经一个月了。我也开始独立和客户沟通。通过这么久的和客户沟通我收获了很多也成长了很多。对这个月的工作总结了一下主要有以下几点：

>一、在实践中学习，努力适应工作。

这是我毕业之后的第一份工作，作为一个新人，刚加入公司时，我对公司的运作模式和工作流程都很生疏，多亏了领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内熟悉了文员和销售的工作内容还有公司各个部门的职能所在。也让我很快完成了从学生到职员的转变。短短的一个月让我对工作了新的认识和体会。我的一言一行都代表着公司，与客户交流要有进攻性，要随和，接听和转接电话要态度和蔼，处理办公楼的日常事务要认真仔细，对待同事要虚心真诚??点点滴滴都让我在工作中学习，在学习中进步，受益匪浅。

>二、学习公司企业文化，提升自我。

>三、拓展自己的知识面，不断完善自己。

一个月的工作也让我产生了危机意识，客户说的很多药品我都不了解，单靠我现在掌握的知识和对公司的了解在与客户沟通起来还是很有阻碍的，我想以后的工作中也要不断给自己充电，努力熟悉和改善自己，拓宽自己的知识，减少工作中的空白和失误。初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。 当然通过一个月和客户的交流我也发现了自身存在的很多问题，主要有以下几点：1、与客户交流时缺乏进攻性 2、应变能力还不够 3、对药品的熟悉度还要大大加强 发现问题就要解决问题，在剩下的一个月的试用期里我会努力改善自己，每天继续熟悉药品，加强和客户交流，每次交流完都自我检讨一下。然后期待着正式加入兴沈。

我想兴沈需要的是全能的人才，所以在未来的日子里我会努力学习更多的东西，磨练自己，努力成为一个优秀的销售人员，做到即使老板不在也能独立解决自己遇到的问题，在新的学习中不断的总结经验，用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，发挥自己的潜力为公司的建设与发展贡献自己的力量！

当然说得再漂亮也没用，行动和效果才是最有说服力的，我会努力！

**拜访药店终端工作总结23**

时光如梭，忙碌中到了年末，，回顾将近一年来的工作历程，总结工作中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短，更好的做好本职工作。从领导身上我体会到了敬业与关怀，在同事身上我学到了勤奋与自律，繁忙并充实是我总结，特对过去的工作总结如下。

（1）注重思想品德素质修养及职业道德修养。

遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，端正态度认真负责的工作，热爱自己的本职工作，认真对待领导交付的每项任务，开展工作前能合理安排工作计划，有主次的先后及时的完成各项任务，有效利用工作时间，保证按时完成工作任务。

（2）提升专业知识和工作能力。

本人自20xx年x月进入xxx公司工程管理部担任工程管理部资料员工作。一直贯彻着“把工作做得更好”的目标，在领导的提携和同事的帮助下，自己摸索实践，细致的做好琐碎的工作，顺利的开展并熟练圆满的完成以下本职工作。

①负责收集并整理齐全工程前期的各种资料的工作。

②负责工程项目的所有图纸的接收、清点、登记、发放、归档、管理工作。在收到工程图纸并进行登记以后，按规定向有关单位和人员签发，由收图方签字确认。

④负责编制向集团汇报的工程半月报及月报，参加并编写工程专题会议及工程部周工作会议的会议纪要，做好信息的收集、汇编工作，确保资料的\'真实有效完整及管理目标的全面实现。

⑤配合公司技术部、成本采购部、外联部、财务部等部门，根据各部门职能工作，提供及接受相关工作程序文件，做到上传下达，保证本项目工程各项工作顺利运转。

⑥登记保管好项目部各种书籍、工具。

⑦及时作好资料的审查备案工作。资料管理工作正进一步完善规范，我今后会再接再厉把工作做的更好。

（3）资料工作虽然基本达到预期目标，但个别不足方面亦急需反思，需待改进，经验亦需总结归纳，持续改进。在工作期间，陆续发现一些问题和不足：

①施工单位上报的动态资料编号凌乱，经常出现重复和空缺，对整理核查资料带来不便。

②个人管理上也比较乱，没有完整的档案目录和整体思路，影响工作效率。

针对如上问题，在以后的工作中采取以下几点克服：

①要求施工单位在上报资料前做好自检工作，确保上报资料的意见明确以及便于登记管理。

②核实工程资料的完整情况，对折皱、破损、参差不齐的文件进行整补、裁切、折叠，使其尽量保持外观上的整齐。根据资料规程按资料内容特征对文件资料进行分类，将属于同一卷的资料用档案盒装订\*柜保存。并定期对文件资料进行核查，对遗缺文件进行追查，查明原因。要求工程资料应认真填写，字迹工整，装订整齐，一看一目了然，以便以后检查及归档。

新的一年里，工程即将进入全面主体结构施工阶段，会有更多的资料需要我来处理，重点工作事项如下：

①配合行政部完成集团要求的年终档案的归档、整理、立卷工作。

②各单体工程即将陆续竣工，向住房与城乡建设局档案馆移交竣工资料。目标任务是严格按照集团要求的、国家规范要求的顺利圆满的完成这些重点工作和日常的本职工作。在工作中遇到难以解决的会虚心请教领导和同事，努力使工作做得更好。同时还需要多认真学习好规范规程及有关文件资料，掌握好专业知识，提高自己的工作能力，加强工作责任感，及时做好个人的各项工作。找出工作中的不足，以便在以后的工作中加以克服。

总之，在今后的工作中，我将不断的总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水\*，以适应时代和企业的发展。

——销售代表工作总结

销售代表工作总结

**拜访药店终端工作总结24**

上半年，市医药综合公司在市委、市政府及市工业经济发展服务局的正确领导下，在公司全体干部职工的共同努力下，能够结合单位实际，紧紧围绕全市改革、发展、稳定的工作大局，结合公司工作实际，求真务实，开拓创新，较好地完成了上半年各项工作目标。

>一、主要经济指标完成情况

截止六月份，医药商业销售总额完成1183万元，占年初目标任务的50%，比去年同期增长7%，实现税金万元。

>二、注重政治理论学习，不断提高思想素质

保持先进性教育活动的学习，使我们深刻认识到只有理论水平提高，才能有政治素质的提高。

为此，我们把学习、交流思想、提高素质的重要形式，制定了严格的学习制度，采取多种措施，狠抓落实。确定每周六上午为集体学习日，坚持进行政治学习。在学习中，我们以保持xxx员教育活动读本为重点，注重把学习理论同贯彻落实，市委、市政府的重大决策，解决医药经济发展中的问题，紧密结合起来，提高了全员的政治理论素质，增强了实际工作中的原则性、系统性、预见性和创造性，有力地促进了工作的开展。

通过保持xxx员先进性教育活动的学习，全体干部职工的政治意识、大局意识、责任意识明显增强，政治敏锐性和政治鉴别力不断提高。同时，工作中大家能够主动转变思想观念，自觉找位置，团结协作，不搞无原则纠纷，维护了单位整体形象，呈现了团结协作的良好氛围。

>三、加强思想政治工作，推动医药经济发展

今年以来，我们始终把加强思想政治工作作为推动医药经济发展的一项重要工作来抓，我们的具体作法是：

(一)凝聚人心，鼓舞士气，使干部职工以良好的精神状态投入到经济建设的主战场思想政治工作服务于经济建设，就是要把干部职工心中蕴藏的巨大热情激发出来，把他们的积极性、创造性充分调动起来。

我们坚持做到：

一是以目标激励人。没有目标，就没有奋斗方向，就没有前进的动力。

二是以形势警醒人，我们要求广大干部职工特别是业务经营部门负责人，时刻关注医药经济的发展变化趋势，准确市场定位，时刻保持头脑清醒。

(二)解放思想，转变观念，与时俱进，为医药经济发展奠定强有力的\'思想基础今年以来，我们坚持把帮助干部职工解放思想，与时俱进，更新观念作为思想政治服务于经济建设的一项重要任务，通过集体政治理论学习，参加培训等多种途径，持之以恒抓好法律法规的学习教育，从而使广大干部职工树立了发展意识、竞争意识、效率意识，为医药经济发展奠定了强有力的思想基础。

>四、求真务实抓管理，开拓创新谋发展

强化企业管理，提高科学管理水平，是建立现代企业制度的内在要求，也是国有企业扭亏为盈，提高竞争能力的重要途径。今年以来，我们坚持从树立公司形象，确立经营新理论，创造公司新业绩三新出发，求真务实，开拓创新，采取多种行之有效的措施，取得了显著成效。

一是狠抓企业管理，促进经济效益不断提高。今年以来，公司重点加强了成本管理，全面发展了学习邯钢经验和挖潜增效活动，全方位、多层次、多环节节能降耗，减少各种不合理开支，降低经营成本。</

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找