# 药品带量工作总结(优选21篇)

来源：网友投稿 作者：蓝色心情 更新时间：2024-06-10

*药品带量工作总结1回首昨日，感慨很多，xx月xx日加入xx药房这个大家庭，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...*

**药品带量工作总结1**

回首昨日，感慨很多，xx月xx日加入xx药房这个大家庭，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xx月有余，我在这段时间内慢慢熟悉了采购的基本流程，已经能够独立完成药物的采购工作，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、同种药品，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、质量问题等药品及时与供应商货厂家做好沟通，最小化减少公司损失。

4、时刻关注药品行情，在药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、做出精确的药品库存分析和销售分析，及时补货，避免药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、受贿，吃人嘴短，拿人手软，行贿、受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药品采购员，为公司的发展贡献自己的力量。

**药品带量工作总结2**

加强党的建设，确保医院改革稳步发展紧紧围绕着医院的中心工作开展党建工作，这是医院党建工作的基本指导思想。只有加强党委和党支部的自身建设，才能大力推进医院的建设，使医院在稳定中求发展求改革，在发展、改革中求稳定。

一、加强政治教育，提高党员队伍整体素质

1、建立党员活动室和党建宣传园地，为党员学习提供良好的场所。同时，为确保证党的方针、政策及时准确的得到传达，院党委为每个党支部订阅了《机关党建》、《××党建》、《党风廉政教材》、《广西日报》、《××日报》、《当代广西》《广西卫生系统治理商业贿赂专项工作学习材料》等党刊党报及学习资料，做到学习教育有资料，党员思想素质与时俱进，使他们时刻在政治上、思想上、行动上同\_保持高度一致。

2、认真开展以“八荣八耻”为主要内容的社会主义荣辱观教育和党章学习;按\_要求建立健全八项制度，拒绝药商、厂商回扣、吃请，不开人情方、大处方;召开社会监督员座谈会、患者(家属)座谈会，广泛听取不同意见，融洽医患关系。

3、加强行风管理，落实责任状。根据××院长与市卫生局签订的20xx年行风建设责任状要求，我院结合医院实际情况，院长分别与各科室签订了行风建设责任状、严禁拿药品回扣责任状，与各医药公司、药厂、药商签订关于严禁在医院搞任何形式的药品促销活动协议。院党委与卫生局党组签订了20xx年党风廉政建设责任书，各支部与院党委签订了党风廉政建设责任书。开展治理医药购销领域商业贿赂专项工作，将医院管理年活动、\_八项行业纪律制作成宣传画近60幅、院务政务公开内容和前十位单病种收费情况分别公布、张贴在医院各显要位置上。

4、开展党员优质服务岗活动。为了体现新世纪、新阶段党建工作的新特点，进一步增强党组织的创造力、凝聚力和战斗力，充分发挥xxx员的先锋作用，经医院党委研究决定，坚持以“三个代表”重要思想为指导，以深入开展星级服务活动、“八荣八耻”、医药购销领域商业贿赂专项工作为契机，在各党支部中开展创建“党员优质服务岗”为主要形式的党员优质服务活动，推进医院“以病人为中心”优质服务，以此带动我院优质服务工作再上一个新台阶，用我们的爱心和良好的工作作风树立起良好的形象，无愧于“白衣战士”的称号。

半年来，一月一次的全院精神文明质量考评结果显示，除了一个科室被扣分外，其余科室都没有被扣分，从3月份开始，有13个科室因为收到病人的锦旗、镜匾、感谢信等而获得加分奖励，其中，神经外二区获得最高奖励分数，达60分;病人满意率达98%以上，实现优质服务，无医疗事故、无差错。为广大市民提供良好的诊疗环境，以白衣战士为伤病员服务的热心、诚心和优质的医疗服务换取广大人民群众的信任。

>二、加强党的组织建设，壮大党员队伍院党委有计划地重点培养学科带头人、业务骨干加入党的组织，上半年，发展党员2名，批准转正2人，另外有10名入党积极分子参加了市直工委举办的积极分子培训班的培训，党员队伍不断壮大。目前全院有xxx员191人，较好地发挥了先锋模范作用。

>三、加强廉政建设

充分发挥纪检审计的监督作用半年来，医院纪委组织纪检、审计、财务等有关人员经常不定期的抽查医院的物资仓库、器械仓库、药库的库存物资是否与账面相符，科室效益工资的发放、使用是否合规，基础工程验收是否规范，上半年对两个饭堂突击盘点6次，审计金额86421元，审计两个饭堂原始凭证2291张，对财务科出纳库存现金进行突击盘点6次，审核金额66437元，审核财务科原始凭证3654张，对门诊，住院收款员库存现金进行突击盘点25人次，审核金额214378元，审核门诊电脑发票19786张，通过开展内部审计工作，发现问题及时纠正，加强医院资金管理，杜绝漏洞，健全内控制度，发挥审计监督作用。抽查物资仓库的物品240种，抽查医院材料仓库及外贸仓库材料455种，抽查仓库药品374种，抽查检验科检查单362张，抽查住院病历296本，通过对医院材料仓库抽查，健全内控制度，及时纠正差错，发现问题提出建议，使全体人员能够按照制度执行购进计划，做到及时入账出账，并做好验收入库工作，不断促进仓库管理工作，逐渐减少工作差错，确保医院财产物资安全。定期抽查住院病历及检验科检查单收费项目按医疗收费价格收费。认真做好零星工程验收、审核工作，对医院资金财产不定期进行抽查，建立健全内控制度，做到规范化，较好地发挥了监督部门的职能作用。

>四、认真做好党委换届前期准备工作。

今年4月，我院党委届满，我们根据有关规定，已向市直工委提高了换届申请，并认真做好换届前的相关准备工作。

>五、加强宣传力度

提高社会效益医院党委十分重视医院的对外宣传工作，20xx年主要与《××日报》、《××晚报》以及××电视台、广播电台取得联系，利用它们的宣传优势，把医院的新业务、新技术、新设备及好人好事以多媒体的形式进行对外宣传，上半年已在各级新闻传媒发表宣传医院的报道129篇次，播出电视新闻及专题广告1830条次。通过多渠道的广泛宣传，不断提高医院在社会的知名度，使人民群众进一步了解到我院的先进设备，精湛的医术，良好的行风，优质的服务。

>六、积极开展军民共建活动。

与解放军预备役三团、边防武警支队进行共建，已取得了显著的成绩。6月份，医院被武警××市支队向上级部门推荐为双拥先进单位，××院长被双拥先进个人。

>七、院党委组织有关人员，采取走出去的方式，学习国内外先进的管理经验，进行CT等先进医疗设备的考察论证，进一步加强了医院的改革和发展。

>八、关心体贴职工

让职工体会到党的温暖。医院党委一班人时刻把职工的冷暖疾苦挂在心上，主动找职工谈心135人次，到病房探望了15名生病住院职工，春节召开了离退休人员座谈会，使他们深深感受到党组织的温暖，树立了党在群众中的威信。

工作半年以来，经历了很多，也有很多的感悟，首先得感谢公司给我们提供了那么好的机会，有经验的同事给我指导，让我学习他们的实战经验，也让我也学会了销售并不是简简单单的卖出，从他们身上学到的不仅是做事的方法，还包括了为人处事。现就这半年的工作作心得体会与大家一起分享。

自从进入公司，不知不觉中，半年的时间一晃就过去了，在这段时间里，我从一个对该行业产品知识一无所知的新人开始慢慢的熟悉，完成了角色转换，同时也开始慢慢的融入到了这一个集体，慢慢的开始适应。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在销售的过程中，要学习的东西真的很多很多，货品的知识，衣服的搭配，还要去了解顾客的需要，满足顾客的需要等等。而同事之间更重要的`是团队精神，相信别人，相信团队的力量，销售不是一个人的事，而是整个店，整个公司的事。然后可再发挥自身的优势：不断总结和改进，提高素质。

在这几个月的时间里有失败，也有成功，欣慰的是自身产品知识和能力有了稍微的提高，但还是远远不够用于销售中去，也没有达到自己理想中的目标。一开始确实对店员没有很大的感觉，特别是最初几天，很多很多的不习惯，以为自己要很长的适应过程，也担心自己根本就无法胜任这份工作，因为店员并不是我心目中长期的工作方式，但意识的如果我接触了这个工作，我就要先把它做好来，再去做别的。但后来却又发现作为一名店员也是特别锻练人的。它需要的是员工的应变能力，员工的产品知识甚至其他知识，员工的服务态度···这些都将影响销售。而店员在形象店也就等于是代表着公司形象。店员的好与坏将是客人对公司评价的好与坏。

在工作中，我也学习、体验了一些销售策略，现分享如下：

我把进店的客人分为两种：第一种客人，目的型的客人：逛商场怀有购物的目的，有比较明确的需求或者想法。她们可能开门见山或直奔主题索取自己喜欢的衣物，或者是半明确型的客人，是想买上一条裙子，但是具体要买什么样子的裙子，还没有明确。第二种客人，闲逛型的客人：现在的商场里有太多消磨时光闲逛型的客人，她们有的是纯粹打发时间，有的是心情不好，到琳琅满目的商场里散心。闲逛型的客人不一定是说不会购物，遇到她喜欢的和开心的货品时，下手也是毫不犹豫。目前商场里的客人闲逛型的客人占大部分，同时将越来越多，闲逛型的客人的接待和目的型客人接待是不能完全相同的。闲逛型的客人进店后，需要空间和时间来欣赏我们精心设计的漂亮陈列和货品。接待她们最忌讳的就是立刻接待，80%的时候你得到的回答是：我随便看看。显然这样的接待服务是有问题的。闲逛型的客人进了店，我正确的服务动作就是寻机，在迎宾之后，对于那些三三两两闲逛的客人，保持距离，用你眼睛的余光去观察客人的举动，给客人一个适当的空间和时间去欣赏我们的货品和陈列，时机到的时候，才进入到接待介绍工作中去。

我今后的努力方向：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

千方百计完成区域销售任务;努力完成销售中的各项要求;积极广泛收集市场信息并及时整理上报;严格遵守各项规章制度;对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;完成其它工作。

二、明确任务，主动积极

积极了解达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善

三、努力经营和谐的员工关系，善待员工

稳定员工情绪规划好员工在店的职业生涯发展。由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，认真考察并综合市场行情的信息反馈，激发销售热情。同时计划认真学习知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，从满热情。用更加积极的心态去工作。

**药品带量工作总结3**

xxxx年的岁末钟声即将敲响，回首xxxx，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，获得利润最大化，最重要的一个是要用心观察，用心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：

一、以药品质量为第一，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。

二、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的作用。

三、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的用心性，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。

五、以身作则，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。

六、靠周到而细致的服务去吸引顾客。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币三家，还要在销售药品上，货比三家，比质量、信誉、比价格。

七、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药店。

应对xxxx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，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**药品带量工作总结4**

自20xx年10月28日开展药品“三统一”工作以来，我院坚持以夯实责任为基础，以制度建设为重点、以关键环节为监督，为药品“三统一”工作顺利开展打下基础提供保障。目前配送工作已在卫生院及个别村卫生室铺开。已取得初步成效，现就该段工作做以下总结：

一、首先，我们按照县局文件要求，成立了领导小组，

由院领导担任组长，成员由从事药剂专业15年之余的`药剂师组成，确保领导小组工作人员都具有良好的职业道德和过硬的专业技术。

二、先从我院做起，自20xx年11月1日起，正式实行药品三统一，我们购置了药品三统一公示栏，制作了药品三统一喷绘告示，将药品价格公布于众，让患者明明白白消费，同时我们药剂科人员经过扎实学习培训，确保住院、门诊、零售的药品价格一致，自实行药品三统一工作以来，共为患者让利达6万余元，使群众真真正正得到实惠。

三、按照上级要求，我院多次召开各村卫生室主任会议，鼓励村卫生室积极开展药品三统一工作，并对各村卫生室药剂科负责人进行了专业培训，目前我镇已有11家村卫生室与我院签订配送合同，且运行良好。

**药品带量工作总结5**

半年来,在市食品药品监督管理局的正确领导下,我局各位同事的共同努力下,按照市食品药品监督管理局下发的抽验计划,全面完成了20xx年我县的药品抽验工作,现将相关工作开展情况总结如下:

一、成立组织机构，明确工作措施。根据市食品药品监督管理局下发的抽验计划，结合我县实际，我局制定了《二○一三年药品抽验工作实施方案》，成立了组织领导，明确工作分工、抽验品种及完成时限。为我县的药品抽验工作提供了组织保障。

二、加强业务培训，提升监督人员抽检能力。

㈠外部培训。一是5月份派出3人参加市食品药品监督管理局举办的药品抽样及快检培训，会上对20xx年的药品抽验及快检工作做了安排，市食品药品监督管理局稽查支队及市药检所的老师分别对抽样中的监督检查、抽样凭证的填写、样品的包装及抽样数量的要求、快检的相关知识等方面作了系统的培训。

㈡内部培训。在参加外部培训的同时，我局还组织本局的全体干部职工进行相关知识的学习。会上对20xx年我县的药品抽验工作做出安排，同时由从事执法抽验多年的领导讲解药品抽样的原则、程序及相关技术要求，让全体干部职工了解药品抽样工作的方法，在日常工作能够积极配合药品股抽样工作。

三、加强监督抽样，提前超额完成药品抽样任务。

（一）加强基层单位抽样，提前完成药品抽检。

从20xx年5月28日起至6月20日，共完成药品抽验19批次，药品快检40批次，提前完成了我局的计划抽样任务。抽样及快检单位涉及乡镇卫生院4家，零售药店7家， 19批次药品抽样中，基本药物抽样26%，非基本药物占74%；通过快检后抽样40批次，占抽样的68%。目前，全部抽样完毕，并送市药检科。

（二）建立被抽样相对方管理档案。药品抽样单位共涉及11家，其中乡镇卫生院4家，零售药店7家。已全部建立相对方资质档案，建档率达100%。

**药品带量工作总结6**

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xxx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xxx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教\_\_\_\_\_经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xxx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xxx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位臵上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

>二.部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的\'售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司\_年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上，xxx产品品牌众多，\_\_\_\_\_\_天星由于比较早的进入河南市场，xxx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xxx个，加上没有记录的概括为xxx个，八个月xxx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xxx个。从上面的数上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

>三.市场分析

现在河南xxx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xxx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。签于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南xxx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

**药品带量工作总结7**

20＿＿年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

一、加强学习，不断提高思想业务素质

“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。

二、求实创新，认真开展药品招商工作

药品销售工作是招商部的首要任务工作。20＿＿年的销售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，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，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销售工作，提高公司的总体销量。

三、任劳任怨，完成公司交给的工作

本年度药品销售工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，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、市场销售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，我都以我的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

四、加强反思，及时总结工作得失

反思本年来的工作，在喜看成绩的`同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

1、对于药品销售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、药品销售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、销售工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品销售的路子，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。

**药品带量工作总结8**

在过去的一年里，我镇紧紧围绕创建食品药品安全县工作部署，提升食品安全保障水平为目标，进一步落实责任，通过加强宣传教育，开展“清死角，打窝点”专项整治活动。努力构建安全、放心、规范的食品安全环境。现将一年来的工作情况总结汇报如下：

>一、建立健全组织队伍。

建立了食品安全工作领导小组并下设办公室，张建存副镇长担任组长，班子成员担任副组长，由司法所长张立尧任办公室主任，下设三名成员。从组织上保证了全镇食品安全工作的有序开展。

镇政府与各村协管员签订食品药品质量安全监管责任书，与各食品生产加工企业签订食品安全承诺书，落实食品安全主体责任；充分利用各村配备的`食品药品协管员，具体管理本村的食品药品安全和日常监管。

>三、健全机制，有效保障。

一是制定专项整治工作方案和食品安全法宣传方案，任务明确、措施有力；二是利用各种形式，广泛宣传食品安全法，全年开展较大的宣传培训活动2次；三是落实了经常性的巡查制度，加强了对各类食品生产、加工企业的日常监管；四是实行集体聚餐申报制度，并做到有申报必指导，进一步健全我镇食品安全监管体系。通过加强食品生产加工、流通、餐饮服务等环节的食品安全监管，进一步促进了食品生产经营企业依法经营、严格自律，提高了全镇食品安全保障水平。

>四、加强工作常态化管理

根据省、市、县要求开展了“五小”食品业态调查统计工作，为进一步开展食品安全隐患整治活动奠定了基础。加强日常监管，预防食品安全事故发生。通过宣传教育，深入现场检查。每逢节日期间组织领导小组和各村协管员开展食品安全全面检查。

在今后的食品安全工作中，我镇将再接再励，依法监管，促进全镇食品安全工作有序健康发展，以实际行动维护好广大人民群众的根本利益。

**药品带量工作总结9**

一、加强领导，落实责任

20xx年初，开发区党工委、管委会成立了由分管领导任组长，社会事业处主任任副组长，工商所、卫生院、派出所、教管办等单位负责人为成员的食品药品安全办公室，具体负责全区的食品安全工作，制定了20xx年昌乐开发区食品药品安全工作目标任务和工作计划，并把此项工作纳入年终的工作考核，奖惩兑现。与每个相关单位签订了食品药品安全责任书。每个村（社区）配一名食品药品监督协管信息员，对各信息员提出工作要求，要摸清底数、弄明情况，重大情况及时上报。并督促信息员积极开展本辖区日常监督协管工作。

二、加大宣传力度，提高全民食品药品安全意识

20xx年年，开发区党工委、管委会结合安全检查，对辖区内学校、敬老院、餐厅、副食店、食品摊点等进行食品卫生安全专项整治行动12次，重点监管了学校食堂食品卫生和各辖区企事业单位及各村农户的饮水安全问题，并抽调专人对单位及各村组及公共场所进行消毒，确保群众的安全。我区在社区中心设立食品药品安全宣传咨询台，发放《食品安全法》、合理用药宣传手册、真假食品鉴别等宣传资料，利用会议、广播、板报等形式，张贴宣传标语等形式大力宣传食品药品安全知识，发放宣传资料120xx余份，不断提高人民群众的食品药品安全意识。

三、加强监督检查，确保食品药品卫生安全

按照食品安全工作的要求，落实了食品药品监管制度，建立健全了食品药品安全应急处理机制，做好了突发食品药品安全事故的应急准备工作；重点抓群体性食品药品中毒的预防工作，组织对辖区内的学校、敬老院、餐饮场所等进行了监督检查，特别是对食物的储存条件进行了检查，对不合要求的场所责令其整改，落实措施预防和控制了各类食物中毒事件的发生；对农村游厨进行了监督管理，要求村委会主任为监督责任人。同时开展了学校食品安全整治工作，以及《食品安全法》宣传活动，通过宣传和整治，大大提高了人民群众讲卫生爱清洁的意识。

坚持节日期间24小时值班制度，“有事报事，无事报平安”，做到了在“元旦”、“春节”、“五一”、“端午”、“国庆”等节假日期间无一例食品药品安全事故发生。

一年来，我区未发生群体聚餐食品药品中毒和重大食物安全事故的发生。

四、20xx年食品药品安全工作打算、措施

1、进一步完善和健全食品药品安全监管机构，加大检查力度；

2、加大工作经费及人员的投入，特别是监督监测经费；

3、加大宣传教育力度，提高全民食品质量和药品安全卫生意识；

4、坚持开展食品质量和药品安全专项整治行动，防止重大食品药品安全事故的发生。

**药品带量工作总结10**

今年，我稽查股工作在县局党组的正确领导下，主要开展了以下工作：

一、日常监管措施有力，监督检查全面到位

今年，我股室以巩固去年药品专项整治成果为基础，突出稽查机制创新，严厉打击制售假劣药品医疗器械等违法行为。一年来，累计出动稽查人员900人次，出动执法车辆300台次，对辖区内300家药品、医疗器械经营、使用单位进行了检查，累计下达责令改正通知书200份；共查处各类案件240起，其中当场处罚200起、立案查处40起，结案238起，案件执行率99%，没有一起行政复议和行政诉讼案件；没收药品、医疗器械32种次，标值2万元；截止11月底完成罚没款22万元。

二、专项整治与日常监督相结合，努力提高药品监管效能

今年，我股室稽查工作积极探索新思路，新方法。实现了由“行为罚”向“质量罚”的转变。树立了正确的监管理念，将专项检查与日常监督检查结合起来，有效提高了药品监管效能。

（1）结合市局关于非药品冒充药品专项检查的通知，我股室对辖区内药品经营、使用单位进行排查，将在各地方台广告的夸大宣传，标示有治疗功效的保健品作为检查重点，采

取“三查”措施，即：查包装盒、查说明书、查购进依据，对可疑药品、保健品进行抽样、查询国家局数据库、与生产厂家电话核查等方法，共查获香港奥美生物医药研究所生产的气血和胶囊、上海养生堂生产的天然维生素E、天津市完美科技公司生产的六合通脉纳米磁能裤等15个品种的冒充药品的保健品。

（2）结合药品三统一的实施，我股室对辖区内医疗机构的药品购进渠道进行了检查，此次检查重点是各乡镇卫生院，查出从非法渠道购进药品2家，并已分别立案进行了行政处罚。

（3）我股室集中力量利用两周时间对辖区内医疗器械的经营、使用进行了专项检查，重点检查医疗器械的购进渠道是否规范；一次性无菌注射器、输液器使用后的销毁是否规范等；此次检查共查出11家陕西凯莱医药连锁大荔店《医疗器械经营许可证》过期1年仍在从事医疗器械经营活动，并在5家牙科诊所查出正在使用中的过期医疗器械。

（4）结合省、市局关于对非法销售终止妊娠药品专项检查的要求，我股室对辖区内终止妊娠用药及所有妇科用药进行了检查，其中在许庄卫生院药房查出4盒米非司酮片及米索前列醇片，而该医院《医疗机构执业许可证》中未标明妇产科的医疗保健。

（5）结合省市局要求，我股室还重点开展了中药饮片专项

**药品带量工作总结11**

首先感谢领导对我的信任，将我调到采购部这个如此重要的位置，给我个学习的机会，让我从对采购一无所知道熟悉更多的人与事，接触更多的新鲜事物，学到了一些新知识，增长了更多见识!在刘经理的工作指导之下，经过四个月的采购，也积累了一些工作经验，同时也明白，还有很多事要继续学习的，继续往完善的，继续往进步的，在这一年里，我没有做出大张旗鼓的事，但对每一件事我都会专心往想，用头脑往思考，用行动往做事。我《留下》天天按采购计划基本完成了所负责的剂型，值此辞旧迎新的时节对一年来的工作做一个总结，更多地便于自己以后的工作中总结今年的经验教训，提升综合素质，找到更好的方式方法往迎接xx年的到来。

xx年里我主要从以下方面往做：

1. 认真做好采购计划，货比多家，做好内勤工作,多多与各部分的职员沟通，每次计划做好的反馈表与涨价表，做到及时通知开票处与销售部，并分析调查市场价格是否适合客户需求!

2. 报计划时要细心、多多了解各品种的信息变更、变更的信息要及时反馈给质管部、开票处、销售部、当有新品种引进时，要授集好信息，及时与销售部、开票处沟通，并快速备货，还要多多了解供货商与厂家在各个时间段的优惠政策等。

3. 采购不同品种，要灵活运用不同的方法询价、讲价、仪价以达到降低本钱的终极目的。

4. 对已范文之学生压力调查报告知涨价的畅销品种，要尽快的调查原因，根据市场，和部分领导商讨应该涨到什么价，对于销售部反馈如是客户已订品种，销售部要提供大概价格，采购部根据各公司销售的价格来做价格调整。

5. 对于业务员提供的新品种，要留意看月销量，畅销品种要经常查看库存是否断货，要保证库存不缺货，如因天气原因或流行病因要结合现实分析，针对不同品种做好备货预备。

6. 对于采购了的品种要及时跟踪货是否到库，在第二天早上查看是否进完库，查清楚原因，以免做重复计划。

自从进进采购部以来，让我更明白总本钱的优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。，在这里，感谢领导这几个月来对我的工作指导，今后的我还需领导的支持与培养，请领导放心，我会继续努力学习、努力工作的，昨日的成绩已成过往，现在重要的是在新的一年里好好珍惜时间，珍惜机会发扬优点，改正缺点，改进工作的方式方法，全面进步综合素质，更完美地完成新一年的采购工作。

**药品带量工作总结12**

进入xx年以来，xx县局以科学发展观统揽全局，围绕确保人民群众饮食用药安全这一中心任务，在全面抓好药品和医疗器械市场监管的同时，积极做好全县食品安全协调工作，使我县食品安全综合协调工作走在了全市前列。现将主要做法总结如下：

>一、积极主动，在全市率先实现县级局食品挂牌。

在食品挂牌工作上，我局领导不等不靠，主动与县政府主要领导汇报有关情况，取得了县领导的大力支持下，并拨付开办费2万元。x月x日上午，市局xxx局长与县政府xxx县长为xx县食品药品监督管理局揭牌。在揭牌仪式上，市政府、市局、县四套班子主要领导应邀出席揭牌仪式，县政府主管副县长xxx代表县四大班子做了讲话。xx县食品药品监督管理局成立后，在继续行使原药品监督管理职能的基础上，增加了食品、化妆品、保健品综合监督、组织协调和依法组织开展对重大食品安全事故进行查处的新职能。xx县食品药品监督管理局挂牌，是全市县级局第一家，同时也标志着全市县级食品药品监管工作进入一个新的发展阶段。

>二、健全机制，建立食品安全综合协调工作制度

为使我县食品安全组织协调工作顺利进行，增强我局的综合监督的有效性，我局通过与县政府沟通，积极构建食品安全综合协调长效机制，起草并印发《xx县各级人民政府及其职能部门食品安全责任和追究办法》、《xx县食品安全重大事故应急预案》、《xx县食品安全监管协调领导小组工作制度》（包括《领导小组联席会议制度》、《领导小组办公室联络制度》、《食品安全投诉举报处理制度》），组织相关部门与县政府签订《xx县食品安全监管工作责任书》，进一步明确各部门的相关责任。这些工作制度的建立实施，为我局日后开展食品安全综合协调工作打下了坚实的基础。

>三、突出重点，认真组织开展节日期间食品安全大检查工作

在“五一”“国庆”两个黄金周期间，我局积极部署节日食品安全工作，主要做法有：一是组织召开食品安全协调领导小组工作会议，专题部署节日期间食品安全监管工作；二以县政府名义印发加强节日期间食品安全监管的\'文件，下发到各乡镇及县直相关部门，要求在节日期间根据各自职责认真做好食品安全大检查；三是明确了工作重点，以与群众生活密切相关的粮油、肉制品、水产品等为重点品种，以超市、宾馆饭店、农村集市等为重点区域；四是要求各相关部门建立昼夜值班制度，带班领导和值班人员都要坚守工作岗位，确保双节期间24小时通讯畅通。五是组织县直相关部门开展双节食品市场集中检查活动，大检查由主管副县长亲自带队，根据重点检查内容共分四个小组。第一组以质监部门为主，对县食品生产加工企业进行检查，对证照、车间卫生、生产设施进行检查；第二组以工商部门为主，对酒类、饮料、糕点（月饼）等食品进行了重点检查；第三组以\_门为主，对学校食堂、餐饮业、宾馆饭店等进行了检查；第四组以市场办为主，对私屠乱宰、加工经营病死畜禽及其产品进行了检查。在国庆中秋双节集中检查行动中，共检查食品生产企业2家，大型商场超市3家，学校食堂2家，宾馆饭店2家，对卫生条件差、证照过期的某学校食堂下达了《责令整改通知书》，并对过期失效违规食品、药物残留超标食品和不宜食用的食品及时下架下市。集中联合检查由县电视台跟踪报道，形成我县打击食品安全领域的违法犯罪行为的高压态势。

食品安全综合协调工作是我们药监系统的一项新工作，需要我们及时研究新情况、新问题，大胆创新工作方法并不断总结新经验。虽然我们在食品安全协调方面做出了一些成绩，但与领导和群众的要求尚有一定距离。在以后的工作中，我们继续以“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻和落实科学发展观，按照市政府的要求和部署，坚定信心，开拓进取，扎实工作，不断提高食品安全工作的质量和水平，推动全县食品安全工作取得新成效。

**药品带量工作总结13**

首先感谢领导对我的信任，将我调到采购部这个如此重要的位置，给我个学习的机会，让我从对采购一无所知道熟悉更多的人与事，接触更多的新鲜事物，学到了一些新知识，增长了更多见识！在谢总的工作指导之下，经过八个月的采购，也积累了一些工作经验，同时也明白，还有很多事要继续学习的，继续往完善的，继续往进步的，在这一年里，我没有做出大张旗鼓的事，但对每一件事我都会专心往想，用头脑往思考，用行动往做事。我天天按采购计划基本完成了所负责的剂型，值此辞旧迎新的时节对一年来的工作做一个总结，更多地便于自己以后的工作中总结今年的经验教训，提升综合素质，找到更好的方式方法往迎接20xx年的到来。

我们主要采购的供货商来自 “\*\*、\*\*、\*\*\*\*、\*\*\*\*、\*\*\*\*、等”我们所购进药品的质优价廉，关系到采购本钱的高低，直接影响到整体效益的快慢，药品的价格始终抢占商机，起着至关重要的作用，我作为一名经验不足的采购员，经过一段时间的了解，深知做采购的，要了解各药品信息的重要性，为确保采购药品的质量好，价格低廉，今后我要做好每一项工作，要用敏锐的眼光看待事情的变化与发展，主动和个部分沟通！经过这几个月的采购，深知方案并不是单单做个计划表和打电话报计划，那么简单的事，公司现在的采购数目是以开票处订的数目为准，个人以为开票处与销售部每个星期要有个总结，把客户所需要的信息反馈给采购部、我们采购职员也要对公司畅销品种有个基本的了解，在采购大量数目的情况下，我们要采取价格策略，与供货商联系，尽量降低药品的本钱，为了满足我们所需的库存，满足质管部要求，还要总结质量题目的因素，反馈给供货商，并与供货商达到共叫，共同解决质量题目，做到及时退货。今后我们要更注重保质优价廉 ，货比多家，我发现要做好“质优价廉”是作为一个采购员的工作精华，这个过程的操纵与实践，是需要平时的细心积累才得到的经验，改进工作方法，提高工作技能才能更深进地做到“质优价廉”降低本钱。20xx年里我主要从以下方面往做：

认真做好采购计划，货比多家，做好内勤工作,多多与各部门的职员沟通，每次计划做好的反馈表与涨价表，做到及时通知开票处与销售部，并分析调查市场价格是否适合客户需求！

报计划时要细心、多多了解各品种的信息变更、变更的信息要及时反馈给质管部、开票处、销售部、当有新品种引进时，要授集好信息，及时与销售部、开票处沟通，并快速备货，还要多多了解供货商与厂家在各个时间段的优惠政策等。

采购不同品种，要灵活运用不同的方法询价、讲价、仪价以达到降低本钱的终极目的。

对涨价的畅销品种，要尽快的调查原因，根据市场，和部分领导商讨应该涨到什么价，对于销售部反馈如是客户已订品种，销售部要提供大概价格，采购部根据各公司销售的价格来做价格调整。

对于业务员提供的新品种，要留意看月销量，畅销品种要经常查看库存是否断货，要保证库存不缺货，如因天气原因或流行病因要结合现实分析，针对不同品种做好备货预备。

6. 对于采购了的品种要及时跟踪货是否到库，在第二天早上查看是否进完库，查清楚原因，以免做重复计划。

自从进入采购部以来，让我更明白总本钱的优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。，在这里，感谢领导这几个月来对我的工作指导，今后的我还需领导的支持与培养，请领导放心，我会继续努力学习、努力工作的，昨日的成绩已成过往，现在重要的是在新的一年里好好珍惜时间，珍惜机会发扬优点，改正缺点，改进工作的方式方法，全面进步综合素质，更完美地完成新一年的采购工作。

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之，20xx年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力！我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待客户，追求完美，创造卓越！和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功！

采购部 ：\*\*\*

20xx年元月3日

**药品带量工作总结14**

XX年初以来，全面落实科学发展观，深入贯彻落实全系统工作会议暨党风廉政建设工作会议精神，在局党组的正确领导下，在各兄弟处室的支持、配合下，紧紧围绕全局中心工作，认真履行各项职责，服从大局、服务全局，以全面推进依法行政为核心，稳步推进了全年工作。

>一、认真开展《江苏省药品监督管理条例》宣传贯彻，为《条例》的实施营造良好的社会氛围

XX年，我处结合《条例》于今年5月1日正式实施的实际情况，加强主动宣传和正面引导，通过扎实有效的宣传，使广大社会群众、行政相对人和药品监管工作人员充分认识制定实施《条例》的重大意义，准确理解《条例》的精神实质和基本内容，不断提高全社会的依法管药意识，为《条例》的贯彻实施营造良好的舆论氛围。

>二、完善集中受理，规范行政许可

XX年，局行政许可受理中心共受理3756件，发放各类材料4700件。其中，注册窗口签收1740件，发放批件2279件，邮寄材料772件；药品生产与经营窗口受理1249件，发放证明材料1082件；医疗器械窗口受理767件，发放证明材料567件。

>三、推进政务公开，促进行\_利公开运行

>四、扎实开展基层调研工作，全面落实省局党组开展科学发展观活动的要求

省局把今年确立为全系统“调查研究年”，根据省局党组关于“调查研究年”的工作要求，以及全省 “深入学习实践科学发展观活动”要求，XX年，我们结合全系统政策法规工作实际，在全系统认真开展了基层调查研究工作，重点调研了县级局法制工作现状。5月8日，我们一行利用全系统政策法规工作会议间隙，到镇江市丹徒、丹阳局进行调研。又分别于5月15日到泰州市局、泰州市泰兴、姜堰局， 5月22日到常州市局、常州市武进局，6月11日-12日到苏州市局、苏州市常熟、昆山局等单位了解情况。并请徐州市局了解了徐州市其他县级执法部门的法制工作情况，形成了题目为《全系统县级局法制工作现状与思考》的调研文章，报局机关党委。同时，根据省局机关“开展学习实践科学发展观活动第二阶段工作安排”的要求，在第一阶段的调查研究和征求意见的基础上，通过召开支部会议、进行支部会谈的形式，认真学习深刻领会李继平局长在“创建文明行业活动暨机关作风建设推进大会”上的讲话精神，紧密联系工作实际，认真分析排查问题，对相关制度的执行情况进行“回头看”。6月20日，召开了党支部关于科学发展观学习活动的专题组织生活会，针对前一阶段分析排查的问题，讨论了下一步整改打算，及时完成了局党组关于科学发展观学习活动的各项工作任务。

>五、认真组织开展迎接国家局行政执法责任制检查的迎查工作，全力推进全系统依法行政

根据国家食品药品监督管理局《关于开展行政执法责任制实施情况检查的通知》（国食药法〔XX〕111号）文件精神和有关局领导的要求，我处结合全系统工作实际，制定并印发了《关于开展行政执法责任制实施情况检查的通知》，拟定了迎接国家局检查的方案，明确了检查内容，检查方法、时间安排以及工作要求。根据国家局的有关要求，驻局纪检组长颜怀虎、局长助理俞善浚召开了有关处室负责人的协调会，对已经初步完成的省局行政执法责任制（草案），进一步征求各处室意见和建议，进行了深入修改和完善，在原有的基础上做到岗位设置、责任分解更加合理，并为各工作程序配备了工作流程图。目前除少数流程图缺少、责任追究、考核评议两个制度有待局领导同意签发外，基本完成责任制的编订工作。xxxx年，各市已经完成各自系统内的行政执法责任制自查工作，下一步，我们将会同有关处室结合工作实际对全省系统进行实地检查。

>六、做好规范性文件审核备案工作，保障全系统抽象行政行为的合法合理性

根据《江苏省食品药品监督管理系统规范性文件备案审查规定》，我们对送交我处审核的规范性认真履行审核职责，从法律角度对文件的内容认真推敲，确保我局出台的规范性文件不与国家法律、法规相抵触；另一方面，我处审查、制定和清理规范性文件时均以促进发展为出发点，努力使我局出台的规范性文件符合行政效率原则，具有可操作性，并及时将我局《关于切实加强药品批发企业市场准入监督管理等有关工作的通知》等三份规范性文件报省\_进行备案审查。在做好省局规范性文件审查的同时，做好市局报备规范性文件的审查工作，对有关文件存在的问题，及时指出纠正。

>七、认真办理基层局的请示。

对基层执法中发现的新问题新情况的请示，认真加以讨论研究，及时帮助解决基层执法人员实际执法过程中遇到的具体问题，避免基层执法中出现错误和不当行为。今年以来，我处与有关业务处室共办理了6个基层局的请示，回复5件，书面批复3件，请示国家局1件。

>八、加强党风廉政建设，自觉防范腐败。

今年以来，我处认真贯彻落实全系统党风廉政工作会议精神，继续深入加强和完善党风廉政建设，明确了两个逢会必讲，即党风廉政建设必讲和加强作风建设必讲。要求全处工作人员要树立正确的权力观、利益观和荣辱观，做遵纪守法、清正廉洁的表率。自觉开展纪律教育学习活动，树立“立党为公、执法为民”观念，做到防微杜渐。

>九、其他工作

1、召开了全省系统政策法规工作会议。5月6日-8日，在镇江召开了XX年全省系统政策法规工作会议，会议总结了XX年全系统政策法规工作取得的成绩，分析了当前面临的形势，并就今年如何做好政策法规工作做了具体部署。

2、承当了省十一届人大一次会议第0009号建议的答复办理工作。

3、认真做好全系统新进人员和岗位调整人员的执法证件审核办理工作。

4、认真做好政务信息报送工作，XX年共报送各类政务信息11篇。

5、协助国家局完成《药品管理法》修订意见收集和调研课题的征集上报工作。

下半年，我们将继续围绕全局中心工作和年初制定的工作目标，继续推进《条例》的宣传贯彻工作，并对《条例》的贯彻落实情况进行监督检查，积极加强法制队伍建设，进一步强化执法监督，规范行政许可，全面推进全系统的依法行政工作。

一、继续推进《条例》的宣传贯彻工作

结合监管实际，不定期地开展好《条例》的进一步跟踪培训，更好地为全系统监管执法工作服务。同时，要求各市、县局要继续深入、广泛地开展好《条例》的相对人宣传贯彻工作和社会普法工作。

二、继续推进全系统法制工作机构和队伍建设

**药品带量工作总结15**

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

1、对于药品医药销售工作的学习还不够深入，在医药销售的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品医药销售想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品医药销售工作方面本年加大了医药销售工作学习的力度，认真研读了一些有关药品医药销售方面的理论书籍，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、医药销售工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品医药销售的路子，为开创公司药品医药销售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20xx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。

**药品带量工作总结16**

自20xx年10月28日开展药品“三统一”工作以来，我院坚持以夯实责任为基础，以制度建设为重点、以关键环节为监督，为药品“三统一”工作顺利开展打下基础提供保障。目前配送工作已在卫生院及个别村卫生室铺开。已取得初步成效，现就该段工作做以下总结：

一、首先，我们按照县局文件要求，成立了领导小组，

由院领导担任组长，成员由从事药剂专业15年之余的药剂师组成，确保领导小组工作人员都具有良好的职业道德和过硬的.专业技术。

二、先从我院做起，自20xx年11月1日起，正式实行药品三统一，我们购置了药品三统一公示栏，制作了药品三统一喷绘告示，将药品价格公布于众，让患者明明白白消费，同时我们药剂科人员经过扎实学习培训，确保住院、门诊、零售的药品价格一致，自实行药品三统一工作以来，共为患者让利达6万余元，使群众真真正正得到实惠。

三、按照上级要求，我院多次召开各村卫生室主任会议，鼓励村卫生室积极开展药品三统一工作，并对各村卫生室药剂科负责人进行了专业培训，目前我镇已有11家村卫生室与我院签订配送合同，且运行良好。

**药品带量工作总结17**

xxxx年工作即将结束，这一年是我院不断深化改革，加快发展，增进效益的一年，更是落实以病人为中心，以提高医疗质量为主题的医院管理年。药剂科在院班子重视主管院长的正确领导下，在各兄弟科室的大力支持下，全科同志团结协作，奋力拼搏较好的完成了本年度工作。工作模式上有了新突破，工作方式有了较大的改变，现将全年工作总结如下：

>一。经济方面：

药品经济是药品管理的重要内容，历年来药剂科在药品经济管理方面做出了卓越的成绩，帐物相符率超过，报损率不断降低。全年又有十几种常用药品价格下调。受大环境影响，药品销售额与去年同期相比虽然下降了，但收入仍然占全院总收入的65%。实现药品利润。

>二。质量方面：

药品质量问题重于泰山，是每个医疗机构兴衰荣辱的关健，也是患者最关心的问题，我们时时刻刻把药品质量问题放在第一位，在把握药品购进的货源安全稳定的同时，同样重视药品在使用中的各个环节，确保了患者用药安全有效。在这里我们要感谢全体护士，她们严格把关，杜绝了外来药品在本院使用，保证了患者用药的及时安全，感谢她们对药剂科工作的大力支持。

>三。服务方面：

服务质量不断提高，赢得了患者的信任与满意。服务过程中，冬天我们顶风冒雪，夏天我们迎着炎炎烈日，整个六月份都在下雨，科室每个人都感冒了，打着点滴也不休息，郑凯一边拔点滴的针一边争着去接患者。王艳和刘德春到了旺季没有休息过一天，毫无怨言的工作着，每个人都是随叫随到，不计较报酬。下半年开展中药更加大了工作量，科室每位工作人员在旺季的几个月里都不能按时下班，早来晚走默默无闻的工作着，刘德春同志在没有进煎药机的一个月工作中，每天早晨四点多至晚上十一点连轴工作，为创造效益加班加点的工作而毫无怨言。寒冷的冬日更挡不住我们对工作的热情，一如既往对患者服务。无论什么样的`困难最后都一一克服了，没有压力就没有动力，没有这么多的`困难就没有我们今天这么多的进步。我们还特别重视技术服务，基本工作技能、计算机、俄语、思想道德教育等来提高服务水准。

>四。学习方面：

分析现有人员在工作中的主要差距，然后设定有针对性的学习计划，合理设置学习内容，安排固定时间与临时学习相结合，不占用更多休息时间来进行提高学习。我们还非常重视素质教育，养成高尚的品质，处理业务能达到多面化，充实各岗位人员处理业务时应具备的知识。药剂科每个人都深切体会到我们疗养院对社会所负的使命，都自觉充实自己，不断向上。

>五。其他方面：

随着国家药政法规相继颁布，为适应药事管理工作的要求，在认真总结管理经验的基础上，结合相关法规和医院评审标准，对科内各项规章制度进行了补充，新增加了毒麻药品管理制度，药品管理制度，药品查对制度、药局和收款处交接班制度、业务政治学习制度，补充了工作质量考核标准，完善了制度，以制度管人，以制度规范服务。积极响应院里各项号召，及时传达院有关会议文件精神。

工作中还存在许多不足之处，比如窗口服务的技能和态度，俄语学习有待进一步加强。还要加强药品质量管理力度和深度，加强与临床沟通。增强药剂科对其他科室的支持能力和对患者的服务水平。增强科室锐意进取精神，更要发扬以主人翁精神为患者服务。

>xxxx年工作计划：

1、密切配合临床，保证临床用药安全有效。

2、加强临床药师的培养。

3、贯彻落实抗生素药物临床指导原则，了解和指导临床应用情况。

4、进一步规范药品不良反应监测工作，密切配合医疗、护理等相关部门，及时上报药品不良反应报告。

新的一年里，全科同志会继续发扬吃苦耐劳、开拓创新的精神，努力学习，积极工作，为疗养院的兴旺发达创造更大的经济效益。

**药品带量工作总结18**

药店的工作结束了，在一年的工作中，我们顺利的完成了工作。虽然有着很多的不足之处，但是药店还是顺利的度过的危机，迎来了新的一年。在这一年中，发生了很多的事情，但是总体来说还是很好的。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

>一、存在的问题

1、以前患者从医院看完病拿着处方去我们店买药，可现在去医院挂号的同时发一张卡，医生开药时直接就打到卡里，患者根本就不知道医生开的是什么药。所以，之前跑方的药卖的特别好，虽然毛利不高但是有客观的销售额。可现在一个月也买不了几盒了。

2、顾客经常反映药品价格贵，有的顾客就到别的药店去买了。还有缺货断货的情况。

>二、销售业绩分析

（1）20xx年与20xx年对比；

年份成药销售毛利器械毛利保健品毛利

20xx年1538085401540136933。83304212480823066

20xx年1465571。22430401。

（2）20xx年完成情况：

20xx年元月—11月销售额1670807。22。完成全年的80%。

在上面的两年间对比和20xx年完成情况来看，20xx年的销售情况并不理想。

>三、准备改进的措施

1、药品销售技巧：

当顾客走进药店，首先要根据对症买药的原则，往往要对营业员提出有关药品的.种种疑问，这就要求营业员具备一定的医药知识，对顾客热情作出对症释疑。只有当顾客的疑虑全部消除以后，明白药物特性和药效，以及有关剂量和服用方法后，顾客方会由购药欲望，转向为购药行为。顾客购药的心愿是药到病除，而营业员也希望做到这一点，说明药效确实好，这样就能留住一定的顾客群。

2、微笑服务：

微笑是一种抚慰，它可以对他人“一笑值千金”。如果把这种微笑与友善、热诚的目光、训练有素的举止自然地融为一体，那实际上就是一道令他人赞不绝口的“美味佳肴”。所以要全心全意的为顾客服务，以礼待人。热情服务。耐心解答问题。

3。药品计划：

补充药品。在每天销售药品的过程中，根据销售规律和市场变化，对品种缺少的或是货架出现数量不足的药品，要尽快补充，做到库有柜有。续补的数量要在考虑货架药品容量的基础上，尽量保证下次报计划前的销量。还要尽可能地将同一品种、不同价格、不同产地的药品同时上柜，把毛利高的品种陈列时突出摆放，以利于顾客选购。

**药品带量工作总结19**

20xx年已经过去了，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，我想借各位同任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都知道了。

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他沟通了，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，和各位同任的帮助下，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!相信大家在来年中一定会取得最圆满的成功。

不知不觉，忙忙碌碌的一年过去了，在这个陌生的城市，似乎觉得一年的时间过得更快，让人有点不愿意去相信。

20xx年让我学会了很多，感谢接纳我工作的企业，感谢我的领导，感谢我的同事们，感谢我的朋友，感谢我的客户们，因为是他们的帮助、信任、认可、鼓励才能使我更加热爱我的工作，更加努力工作。

销售是一个充满竞争的行业，也是很能锻炼人的行业，刚开始工作的时候真的很没有信心，业绩不但没有上升，反而在下滑，我除了天天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底销售单出来的时候，我傻眼了，我总是不敢在拿到单的报告主任，因为这不是一张让人兴奋的成绩单，拿到单的时候变得心事重重，走在路上，在想着台词，如何给主任打这个电话。结果往往都是想不到任何一个理由可以来保护这张不及格的成绩单，来保证自己不接受批评，往往都是第二天主任打电话过来询问才不得不如实相告，当然免不了批评。

那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升，那个时候主任说过换人，假如三个月试用期后我达不到公司的要求，要么给我换市场要么走人，我记得当时跟主任讨论这个问题的时候，鼻子酸酸的，这样的情况下我一般不说话，等主任说完后，我的心平静后，很认真的请求说，希望他能多给我一个月，说真的，面对这个市场，我也是没有信心的，因为前面两个业务员的努力都没有结果，我并不比他们优秀，甚至很多方面还不如他们。

但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作，带着有可能被炒鱿鱼的负担，艰难地走过了第三个月，终于在月底成绩单出来的时候，我接到叫我去拿单的电话，忐忑不安地询问的时候，他开玩笑说这个月公司该给我发奖金了，告诉了我数字，我在房间里跳起来了，兴奋冲到脑门，尽管那不是一个很大的数目，但至少成功地翻了一倍。这个时候我还是不敢给主任电话，因为我不知道用哪种方式告诉他，兴奋怕以为我会骄傲，平静怕以为听错了。直到第二天上午到医药公司打流向接到主任的电话他问我，才告诉他，记得当时他说了三个字，还可以。这对于我来讲就是一句表扬，一名鼓励，因为在这之前主任从未表扬过我，所以对于他我很敬畏。

我还是不敢松懈，有了这个鼓励，我更加勤奋于我的工作，接下来的两个月，成绩都有进步。但好景不长，两个月后的九月十月成绩又在大幅度的下降，于是生活又回到了从前，变得紧张起来，但是在11月份又发生了转折，量又返回来了，这又成为一次失败后的自我鼓励，就这样生活还在一如既往的发生变故，而不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，没有市场。

最后，再一次感谢我的领导和同事们，我会用实际表现让销售业绩再创佳绩！

**药品带量工作总结20**

20xx年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

>一、加强学习，不断提高思想业务素质。

“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。

>二、求实创新，认真开展药品招商工作。

招商工作是招商部的\'首要任务工作。20xx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，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，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。

>三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是工也较为烦琐。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、市场销售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”。

>四、加强反思，及时总结工作得失。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

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，研究做得不够细致，没达到自己心中预期的目标。

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努力。

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。 “转变观念”做的很不到位，工作拘泥于习惯，平日的不良工作习惯、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20xx年，总体工作有所提高，其它工作也有待精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满地完成公司交给的任务。

**药品带量工作总结21**

药品零售企业GSP认证跟踪检查工作总结药品零售企业GSP认证跟踪检查工作总结

依据国家局《药品经营质量管理规范认证管理办法》第四十一条之规定及\*\*市县以上药品零售企业《药品经营质量管理规范》认证跟踪检查工作实施方案[以下简称方案]的安排部署，我市近期开展了针对县以上药品零售企业GSP认证的跟踪检查工作。

此次工作我局坚持以监督为中心，监、帮、促相结合的工作方针，本着公平、公开、公正的原则，以巩固GSP认证成果为目的，按照《药品零售企业GSP认证检查评定标准》结合GSP认证检查中出现问题的整改情况，以药品的购进渠道、药品的分类管理、特殊药品管理、药店的库房、药学技术人员配备为检查重点，各相关部门根据职能权限都完成了工作目标，具体跟踪检查情况汇总如下。

我市现有县以上已通过GSP认证的药品零售企业587家，按照方案制定的今年10月底前完成跟踪检查覆盖率50%的目标，到目前为止已完成跟踪检查361家，覆盖率61%。其中通过跟踪检查360家，1家没有通过。检查中我们发现，有的企业通过实施认证后确实增强了规范经营的理念，经营中注意落实GSP相关条款的要求，把工作落到了实处；而有的企业则规范经营的管理意识淡泊，落实GSP不到位，或多或少的\'存在一些问题：

1、药品摆放和分类管理方面还有待提高，包括拆零药品未集中存放在专柜、陈列药品未按用途摆放、类别标签放置不准确等；

2、处方药凭医师处方销售方面没有按要求完全做到；

3、药师不在岗；

4、药品质量验收记录不全，票、帐、货不相符；

5、未与供货单位签订购货合同等。

针对通过检查但经营过程中存在问题的企业，我局给予了警告并责令其限期改正，随后又进行了复查，使其存在的问题得以纠正，经营行为更加规范。没有通过跟踪检查的企业，我局将上报省局并建议撤消其GSP认证证书。

总之，通过第一阶段的GSP跟踪检查工作，进一步巩固了GSP的认证成果，提高了经营者规范经营的意识和水平。我们又认真总结了第一阶段GSP跟踪检查工作，并以此为契机，为第二阶段的GSP跟踪检查工作做好了充分的准备，为探索更科学、有效的长效监管机制奠定了坚实的基础

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