药品销售工作总结 (17篇）

药品销售工作总结指的是对药品销售工作的全面回顾、分析和总结，以便发觉销售过程中的问题和优点，并查找提高销售业绩的方法和策略。这个总结通常会涉及到销售量、销售额、销售渠道、竞争对手的状况、客户反馈等方面的数据和信息。总结的意义在于关心销售团队更好地理解销售状况，找到潜在的改进点，从而制定出更加有效的销售策略。以下是有关于药品销售工作总结的有关内容，欢迎大家阅读！

药品销售工作总结 1

光阴似箭，岁月如梭，转瞬之间一年时间过去，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很多东西，但也有很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，我也曾生气绝望过。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，今年假如做三个方面做下分析：

个人分析：

1、业务学问欠缺，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准时应收，主要是自己跟踪不够;

3、每个月工作的方案性不是很强，效率不够高;

4、做事情喜爱不紧不慢有些“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，不怕吃苦只要自己情愿;

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，打价格战严峻，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!!

今年假如做：

1、不断学习业务学问与技能，特殊是药品价格方面，以此来提高自己业务水平;

2、加强对办事处同事的管理，常常准时的与他们沟通，准时发觉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支配，方案到周每天月初、月中、月末都应当做什么工作;

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

6、准时处理客户各项事情，提升 xxx 的影响力。

药品销售工作总结 2

做一个药品销售员，我们不只是为了销售业绩，更要考虑到病人的需要，来到我们店的许多都是需要买药的病人，对于他们的需求，我都会仔细的询问他们的状况才会给他们建议买什么药，由于良心和责任，我不会哄骗客户。

许多时候工作不是为了自己，而是为了他人，病人生病了需要买药，需要我们为他们参谋的时候要多站在他们的角度去思索问题，做一个有责任感，有正义感的人不简单，但是我喜爱这样做，这是我的一份坚持吧。每个人的选择都不同，有的能够为了工作不断拼搏，有的能够不断提高自己而努力，到了工作岗位上，我发觉假如我对医药一敲不同，在客户卖药的时候就不能给他们任何看法，只会让他们陷入到危急，虽然我有肯定的基础，也是学医出身，但是我自己清晰好要走很长的路。

在工作空闲时我就会多读一些医药书籍，了解各个药品的作用，避开病人在买药的时候不知道导致他们留下圆满，上来了自己的健康，在岗位上每一款要拼用来治疗什么病与偶什么作用我都会了解清晰，我们不是做批发的，是做零售的，这就需要我们自己把工作坐好，这就需要我们自己努力去学习更多的学问，了解更多的医药信息，至少不能损害到我们店里面的客户，对客户更多的是一份坦诚，由于让客户知道我们没有私心这才能够吸引更多的客户，这是一份付出，才能够获得客户的认可。

对于每一个来到我们药店的客户，我首先要问的不是要买什么要，而是会问需要治疗什么疾病，这才是我要做的，当然我清晰这其中的状况，想要了解清晰其中的缘由，才能够对症下药，当然也有一些客户来到我们药店清晰自己要买什么我当然就会根据客户的意思来。我只是起到一个供应建议的人，而不是一个左右病人够买药品的人，我从不会为了卖药而卖药，而是根据实际状况来卖药，不会坑病人的钱，也不会哄骗病人，究竟，病人也不傻这次损害了病人，同样也给自己留下了严峻的阴影，损害了长远的利益这是特别不智的，做人留一线不能为了短期的目的伤人害己。

医药销售，卖的是良心，给的是放心，不会为了自己私欲而损害客户的利益，只有互利互惠才能够彼此长期合作下去，只有彼此信任才能够获得回报，宽容是存在你我之间，销售不能为了一时而作竭泽而渔的事情，并且假如出了问题，自己也担负不起这样的责任，许多时候我都会以己度人，虽然我也渴望有更多的病人来到我们店里卖药但是都会敬重他们做好公正公正，做到细心急躁，不会哄骗，诚恳守信才会得到更多的回报，这是我销售的原则，我始终都根据这个方式去销售。

药品销售工作总结 3

XX 年已逐步远往了，总结一下这一年的药品销售状况，能更好的为明年的工作做好预备。

一、加强，不断进步思想业务素养。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务进展。所以，始终以来我都乐观学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药学问理论及各类学习讲座，我都仔细参与。通过学习学问让建立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的进展，学问的更新，也敦促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的学问和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

二、求实创新，仔细绽开药品招商工作。

招商工作是招商部的重要任务工作。20XX 年的招商工作虽无突飞猛进的进展，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，大部份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，因此我们就将部份散户转给当地的业务经理来治理，相应的削减了许多铺张和不足；选择部份产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的状况很了解，既可以招到满意的代理商，又可以更广泛的扩大招商工作，进步公司的整体销量。

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，和客户平常的杂事，如查货、传真资料、市场销售调和工作等等一系列的工作，都需要工作职员仔细的完成。对公司交代下来的每项任务，我都以我最大的热忱把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优良高效”。

四、加强反思，准时总结工作得失。

反思本年来的工作，在喜看成果的同时，也在思考着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

1、对药品招商工作的学习还不够深进，在招商的实践中思索得还不够多，不能准时将一些药品招商想法和题目记录下来，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，仔细研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的利用还不到位，讨论做得不够细和实，没到达自己心中的目标。

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门路，为首创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈腐，没有先进的工作思想，对工作的乐观性不高，达不到百分百的投进，融进不到紧急无松弛的工作中。

“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 世纪的今日，作为公司新的补充气力，“转变观念”对我们来讲也是重中之首。

总结 20XX 年，整体工作有所进步，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。

药品销售工作总结 4

加强党的建设，确保医院改革稳步进展紧紧围围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，才能大力推动医院的建设，使医院在稳定中求进展求改革，在进展、改革中求稳定。

一、加强政治教育，提高党员队伍整体素养

1、建立党员活动室和党建宣扬园地，为党员学习供应良好的场所。同时，为确保证党的方针、政策准时精确　　的得到传达，院党委为每个党支部订阅了《机关党建》、《党风廉政教材》、《广西日报》、《xx 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，党员思想素养与时俱进，使他们时刻在政治上、思想上、行动上同党中央保持高度全都。

2、仔细开展以“八荣八耻”为主要内容的社会主义荣辱观教育和党章学习;按卫生部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，广泛听取不同看法，融洽医患关系。

3、加强行风管理，落实责任状。依据 xx 院长与市卫生局签订的 20xx 年行风建设责任状要求，我院结合医院实际状况，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、卫生部八项行业纪律制作成宣扬画近 60 幅、院务政务公开内容和前十位单病种收费状况分别公布、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，进一步增加党组织的制造力、分散力和战斗力，充分发挥xxx员的先锋作用，经医院党委讨论打算，坚持以“三个代表”重要思想为指导，以深化开展星级服务活动、“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，推动医院“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，除了一个科室被扣格外，其余科室都没有被扣分，从3月份开头，有13个科室由于收到病人的锦旗、镜匾、感谢信等而获得加分嘉奖，其中，神经外二区获得最高嘉奖分数，达60分;病人满足率达98%以上，实现优质服务，无医疗事故、无差错。为广阔市民供应良好的诊疗环境，以白衣战士为伤病员服务的热心、诚意和优质的医疗服务换取广阔人民群众的信任。

二、加强党的组织建设

壮大党员队伍院党委有方案地重点培育学科带头人、业务骨干加入党的组织，上半年，进展党员2名，批准转正2人，另外有10名入党乐观分子参与了市直工委举办的乐观分子培训班的培训，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、财务等有关人员常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，发觉问题准时订正，加强医院资金管理，杜绝漏洞，健全内掌握度，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，健全内掌握度，准时订正差错，发觉问题提出建议，使全体人员能够根据制度执行购进方案，做到准时入账出账，并做好验收入库工作，不断促进仓库管理工作，渐渐削减工作差错，确保医院财产物资平安。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。仔细做好零星工程验收、审核工作，对医院资金财产不定期进行抽查，建立健全内掌握度，做到规范化，较好地发挥了监督部门的职能作用。

四、仔细做好党委换届前期预备工作。

今年 4 月，我院党委届满，我们依据有关规定，已向市直工委提高了换届申请，并仔细做好换届前的相关预备工作。

五、加强宣扬力度

提高社会效益医院党委非常重视医院的对外宣扬工作，20xx 年主要与《xx 日报》、《xx 晚报》以及 xx 电视台、广播电台取得联系，利用它们的宣扬优势，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扬，上半年已在各级新闻传媒发表宣扬医院的报道 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扬，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、乐观开展军民共建活动。

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

七、院党委组织有关人员

实行走出去的方式，学习国内外先进的管理阅历，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进展。

八、关怀爱护职工

让职工体会到党的暖和。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暖和，树立了党在群众中的威信。

药品销售工作总结 5

今年上半年共销售 LL：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 20xx 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。

20xx 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，完成了地区经理的聘请、考察工作，达到了网络布点的效果，为下半年的点面进展奠定了肯定的基础。

2、市场掌握：

通过公司的大力支持，关闭了太和市场，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、为市场的进一步进展供应了保障，也给以前老业务员供应了肯定的信念，市场在稳定进展。

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 90%以上。20xx 年全年方案销售 70 万盒，力争 100 万盒，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：

目前在全国基本上进行了点的销售网络建设,但由于零售价格过低，18.00 元/盒，平均销售价格在 11.74 元，共货价格在 3—3.60 元，相当于 19—23 扣，部分地区的零售价格在 17.10 元/盒，由于为新品牌，需要进行大量的开发工作，而折合到单位盒的利润空间过小，造成了代理商业或业务员不情愿投入而没有进行必要的市场拓展.

经过与业务员的大量沟通，业务员缺乏对公司的信任，主要缘由是公司管理表面简洁，实际简单，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，可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，不情愿进行市场投入，将变为情感的销售，实际上，由于低利润的缘由，这样的状况将可能持续到每个市场的润利润在 10000 以后才有所转变。假如强制性的进行市场的划分，由于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靠、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，相互的恶意竞争，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：

全部经营活动必需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，由于产品价格定位、产品用途的定位、同类产品的竞争分析等综合因素的考虑，更不行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 0TC、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，快速提高市场的占有率。而依据业务员的自觉性来任其进展，公司只能听凭市场的自然进展，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，而全部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，由于目前医药市场的相对透亮　　，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，假如在相同投入、而产出比例悬殊过大，代表对其的忠实度也过底。而比较胜利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，几乎全部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、没有平安感。

药品销售工作总结6

繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为企业的每一名员工，我们深深感到企业之蓬勃进展的热气，同事们之拼搏的精神。了解到公司的性质及其医药市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素养，高标准的要求自己。在高素养的基础上更要加强自己的专业学问和专业技能。此外，还要广泛了解整个医药市场的动态，走在市场的前沿。经过这一年时间的，且努力做好自己的本职工作。

20××年 2 月三精明水医药经销有限公司与本公司合作一年之久，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对本厂塑瓶和软袋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作阅历，准时找出弊端并及早改善。20××一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

今年聚丙稀塑瓶总共完成 0 瓶，比去年同期的，软袋总共完成袋以下是今年主要完成的重点：

1、市场网络建设方面

新开发了黑龙江省，吉林省，辽宁省、等省各周边城市的，达到了效果，为明年的进展奠定了肯定的基础。

2、市场掌握

通过公司的大力支持，关闭了**市场，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、为市场的进一步进展供应了保障，市场在稳定进展。

3、费用与货款回收

今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 9xxxx 以上。

一、目前市场分析：

目前在全国基本上进行了点的销售网络建设，但由于零售价格过低，18.0xxxx/盒,平均销售价格在 11.7xxxx,共货价格在 3—3.6xxxx,相当于 19—23 扣,部分地区的零售价格在 17.1xxxx/盒,由于为新品牌,需要进行大量的开发工作,而折合到单位盒的利润空间过小,造成了代理商业或业务员不情愿投入而没有进行必要的市场拓展.

经过与业务员的大量沟通,业务员缺乏对公司的信任,主要缘由是公司管理表面简洁,实际简单,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,可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，不情愿进行市场投入，将变为情感的销售，实际上，由于低利润的缘由，这样的状况将可能持续到每个市场的润利润在 10000 以后才有所转变。假如强制性的进行市场的划分，由于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靠、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，相互的恶意竞争，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：

全部经营活动必需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，由于产品价格定位、产品用途的定位、同类产品的竞争分析等综合因素的考虑，更不行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 0tc、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，快速提高市场的占有率。而依据业务员的自觉性来任其进展，公司只能听凭市场的自然进展，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，而全部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，由于目前医药市场的相对透亮　　，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，假如在相同投入、而产出比例悬殊过大，代表对其的忠实度也过底。而比较胜利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，几乎全部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、没有平安感。

企业进展的三大要素之一是人力资本的充分发挥、组织行为的肯定统一、企业文化对员工的吸引及肯定的分散力。

管理的肯定公正和公正、信息反馈的处理速度和力量的机制的健全。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。依据以上实际状况，为了保证企业的健康进展、充分发挥各智能部门的能动性、提高销售代表对企业的依靠性和忠实度，对xx年下半年工作做出如下方案和支配：

一、市场拓展和网络建设：

目前市场基本上实现了布点的完成工作，通过近半年的彼此磨合与考察，对目前全部人员的资性程度应当得到认可，为了肯定回避风险，企业应当确定其管理的主要地位，然后适当进行必要的诱导和支持，进行市场的拓展和网络建设工作，详细要求如下：建议：公司必需进

行市场的投入，对上海实行单独的操作模式，实行。

总的来讲，可表现为以下四大方面。

一、加强学习，不断提高思想业务素养。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务进展。所以，始终以来我都乐观学习。一年来公司组织了医药学问理论及各类学习讲座，我都仔细参与。通过学习学问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。随着社会的进展，学问的更新，也督促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的学问和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

药品销售工作总结 7

20xx 年，对于药品德业来，是一个生死存亡年份，国家的药品政策越来越明朗，监管越来越严峻，在这一年里，观察了很多的同行倒了下去，不得不改做其它行业。而我公司的业务不但没有下滑停止不前，反而还有了较大弧度的上升，深感公司领导决策的正确和公司转换的快速。

虽然 20xx 年我们已度过了危急的转型期，走在了同行业的前面，不过，在 20xx 年的销售过程中，已反映出了我们的很多不足之处。首先，市场占有率太低，虽然增长率较高，但基准太低，销售肯定值不大，虽然比当地的一般企业强，但比起当地的大企业来讲，还相差太低。

第一，客户布局不够完善，只有少数市场有货，或者客户的质量太差，不能培育成忠诚大客户，市场空白还比较多，需要进一步的完善。其次，部份销售人员不能较好的推销产品，销售技巧和力量都还有待提高，来年需要不断加强学习和培训。第三，产品的规范和完善，目前的药品市场，虽然还有一些混乱，但其趋势已明确，必需越来正规，例：公司听筒的销售量占了全年销售总额的 60%，由此可见公司所出的产品，必需根据药品法规的要求来完善。今年，有好多市场对于欠完善的产品已经不能正常销售了。

为此已造成了较大量的退货，给公司带来了大量的不必要损失。第四，公司产品质量有待提高，例，枇杷膏漏液、袋装封口不到位及产品包装、包材的不准时都是影响销售量上升的因素之一。以上这些，都是需要我们全部员工在来年的工作中需要去完善和提高的。

明年的工作，我们不但要逐步解决在今年工作中发觉的问题，更要保证产品质量的状况下降低成本，节省开支，增加产品竞争力，为公司实现利益最大化;力争 20xx 年销售增长率达到 100%。20xx 年，是一个机遇与挑战共存的年月，这一年，将会有更多的药品企业被淘汰，已会有更多的保键品企业因此而成长起来。信任在公司领导的正确带领下，在公司全体员工的共同奋斗下，到明年底，公司肯定会有一个质的飞跃。愿公司随着 20xx 年的到来，飞速前进!

药品销售工作总结 8

回顾 20xx 年的总体销售状况，摸着自己囊中羞怯，自感惭愧!这不是只有我主观缘由，同时客观缘由也导致整体销售上不去的一个因素，

在此我总结了一些存在的问题。

一、目前的医药形势：

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。

2 即使有的产品中标了，但在中标当地的种种缘由阻滞了产品的销售，如 xx 省属 xx 药品中标，价格为：xx 元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来。

或许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说状况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其缘由，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

3、在各地的投标报价中，由于医药阅历上不足，导致落标的状况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药学问，投标报价时会尽量做足工课，提高自己的报价水平，来确保顺当完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们专心去观看和发掘，话题的切入点是很简单找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺当，必竟在没有中标的状况下，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状况：

随着中国医药市场的大力整顿渐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度渐渐增加，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步掌握，很多限制性药品销售的政策落实到位，有的客户拿货在当地销售，但销量不大。

据了解，在xx省的xx市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格，所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

省内，我所负责的xx地区中标产品的销售状况也不尽人意，真正客户能操作的品种不多.

分析主要缘由有几点：

1、当地的市场需求打算产品的总体销量。

2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了乐观性。

3、公司中标品种不是该客户的销售专长。

4、货物发出去好几天，但没能准时到达医药代理的手里。让客户急不行耐，这种状况应避开。

5、现在代理商年底结帐，顾不上新新货，而且年底不想压库底。

6、代理商需求削减，大部分找到适合的产品，已有好的渠道。

7、有需求的代理商不能准时找到，代理商对产品更加慬慎。

我觉得在明年，应当有针对性的到当地医药公司进行具体走访，了解客户的需求，制订方案，分品种给x些有销售专长的客户操作，不能像今年一样，配送公司点了一大堆，但真正能做的品种没几个，而且这样也不会导致不同配送商之间争产品的冲突。

在此，提出对明年的销售建议：

1、应避开服务不周到，例如：找到客房只把货发出去了，业务跟踪了，但是产品宣扬需要公司给录制一些音像品，这样更有利于宣扬。

2、避开发货不准时的问题，通常先打款的拖着，货到付款的就紧着发。

3、价格并不统一，应当有省、市、县的梯度价。

4、税票不准时。

5、哪个区分给了谁就应当让这个经理跟踪，不断了解市场，操作市场。

在销售方面，建议公司考虑在原有的营销基础上再大力度的加大网络营销模式，究竟现在电脑的普及网络这个销售平台掩盖面越来越大，这是我们电话招商方式所不及的，现在的药商查找药品经营不再是单独靠以前参与各地的药交会查找产品了，加上经济危机，前景不太景气，而且现在的人慢慢转变了他们的想法，渐渐向网络靠拢，由于网络给他们带来便利，快捷，而且成本低。

药品销售工作总结 9

20xx 年的岁末钟声即将敲响，回首 20xx，是播种盼望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确领导下，在公司各部门通力协作下，在我们药店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成果，作为一名店长我深感责任的重大，多年来的工作阅历，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学问作为后盾，三是要有一套良好的管理制度；成本核算是最为重要的，对药店的成本掌握，尽量削减成本，获得利润最大化，最重要的一个是要专心观看，专心与顾客沟通留住新客人并进展成为回头客，这样的话你就可以做好，详细归纳以下几点：

一、以药品质量为第一，保障人们平安用药，监督 GSP 的执行，时刻考虑公司的利益，急躁热忱的做好本职工作，任劳任怨。

二、仔细贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并准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乐观性，了解每一位员工的优点所在并发挥其特长，做到量才适用，增加本店的分散力，使之成为一个团结的集体。

四、通过各种渠道比如报纸、网络、药品新闻，还有新颁布的各种药品的政策、法律法规，了解同行业和药品的信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有理放矢，使我们的工作的更具有针对性，比如我们作为药品的销售者与此同时也是药品的消费者，我们平常也要生病，也需要对症下药，我们的购药心理，就能反映出一部分购物者的心理，从而避开因此而带来的不必要的损失；

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动身，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，作为员工就不能由于关系或是由于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。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

https://d.book118.com/548063016075006077