# 销售人员汇报工作总结5篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-04-11

*工作总结是对自身工作态度和责任心的反思和评价，优秀的工作总结一定要结合自己的实际情况，下面是职场范文网小编为您分享的销售人员汇报工作总结5篇，感谢您的参阅。销售人员汇报工作总结篇1光阴似箭，转眼间，20xx年即将完结，总的来说，在这一年里还*

工作总结是对自身工作态度和责任心的反思和评价，优秀的工作总结一定要结合自己的实际情况，下面是职场范文网小编为您分享的销售人员汇报工作总结5篇，感谢您的参阅。

销售人员汇报工作总结篇1

光阴似箭，转眼间，20xx年即将完结，总的来说，在这一年里还是学到了很多，进步了很多。因为主要是负责网络发布这一块，今天我对网络发布这一块的情况做如下总结。

在互联网如此发达的今天，网络营销或者说电子商务显得极为重要。首先，对于网络平台的总体发布情况来说，网站平台的选择不外乎两块，中文网站和英文网站，记得刚来的时候，比较注重中文网站平台的发布，因而使得我们主打产品在中文排名上有了一定的位置，但是英文网站方面就相对弱了一点。

不过还好，后来将侧重点慢慢移到了英文网站上，使得我们的主打产品在英文网站上也有了一定的排名。对于具体的关键词排名每半个月都有做统计，总体来讲还是可以的，基本上在各大搜索引擎的前三页都能找到我们公司的产品信息。

从总体网站发布量来看，大概地统计了一下，目前注册的中文网站约110个左右，英文网站90个左右。当然并不是说注册的网站多，我们产品的曝光率就会高，因为搜索引擎都喜欢原创的东西，所以平时在产品简介部分也下了一定的功夫。

还有就是每天都会上去更新产品信息，可一键更新的网站，每天会更新一次，对于一些更新比较麻烦的网站，至少3-5天会上去更新一次(这样不会影响搜索引擎的收录)。还有就是鉴于网上视频搜索率也挺高的，同时也注册了5个视频网，将我们相关设备的视频传了上去，希望能吸引一定的浏览量。

对于公司的企业网站，平时也会定期上去完善一些资料，比如上去发布一些行业动态，充实并更新一下我们的产品信息。企业网站主要是用来展示我们公司的一个整体形象及服务，因此也为此统一了一下产品的发布格式及图片，这样看起来更专业点。

中文页面的产品信息已经都统一好了，至于英文页面还有部分产品未统一格式，接下来会抽空完善一下的。至于网站的改版问题，如果没必要的话暂时不要改版，因为改版的话会影响到网站被各大搜索引擎收录的情况(一般新网站被收录的时间大概在1个月左右)。

由于我们公司成立不久，所以对于网站上还有一些板块处于空白状态，像企业荣誉、发展历程这几块，希望以后能慢慢完善起来。还有就是之前用现成的一些照片及设备运行视频整了一小段视频出来，放在了企业网站上，用来介绍企业形象，虽然不知道被浏览到的概率是多少，而且看起来也不是很完美，但凑合着先用着吧，以后有机会再重新做一个。

至于其它问题都是老话长谈，在此也就不多说了。不过有一点还是值得高兴的，自从楼下车间实行承包制后，效率提高了很多，希望他们能再接再厉，当然也希望销售部的人员也能加把劲，多接点单子，免得设备在车间排排站被冷落了。都说一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧。希望将来公司能有这么一根火柴，带动大家的积极性，以百分百的热情投入到工作中。

都说人和产品一样都犯有一个毛病：认为自己能为所有的人干所有的事。其实不管是人还是产品的能力都是有限的，一个人不可能样样都行，一台设备不可能做出所有产品。所以不管是人还是产品都应该有一个定位，一定要清楚自己能做什么，应该做什么。最后希望在新的一年里，不管是公司还是个人都能以全新的面貌来迎接新的挑战，更上一层楼。希望公司所有的员工都能齐心协力，努力让我们公司走得更好，走得更远，共同努力营造一个和谐的工作环境。

销售人员汇报工作总结篇2

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力!

销售人员汇报工作总结篇3

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为他人服务，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出来了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，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的东西，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的荆棘的。

小编推荐

光阴飞逝，我们又将迎来新的一年，您可能正在准备进行药品销售的整体年度总结回顾了，如何才能将药品销售的年度总结清晰而有条理呢？以下是工作总结之家小编收集整理的“药品销售人员年度工作总结汇报经典范文”，仅供参考，大家一起来看看吧。

本人20xx年12月10日接到市场业绩不太理想，当然这其中肯定有许多不足和需要改进、完善的地方，今年我将一如既往的按照公司的要求，在去年的基础上，本着“多沟通、多动脑、多请教、多学习积极主动的开展工作，确立目标全面开展2019年的工作，现制定工作计划如下：

一、对于老客户要经常保持联系，沟通，有时间和条件的情况下送些小礼物或宴请客户（根据个人喜好因人而异），

二、在维护老客户的同时要不断从开发新客户（尽一切努力找到统方）。

三、不断学习丰富自己，加强业务能力。

四、今年对自己有以下要求：

1、每周要拜访6个以上的客户，科主任每周两次。

2、一周一小结，每月一大结，一季度再一大结，一年一总结，一年一计划。找出工作中的失误和不足，及时纠正并记录避免下次再犯。

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。

4、严于律己，学习亮剑精神，不断加强业务方面的学习，多看书及相关产品知识，上网多查阅相关资料，与同行们交流向他们学习更好的方式方法。

5、加强对客户的服务意识，为公司树立良好的形象。

以上是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会多向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，为公司作出自己最大的贡献。

一、目标管理

1、根据历史数据及医院目前状况，与主管探讨目标客户销售增长机会

（1）医院产品覆盖率及新客户开发

（2）目标科室选择及发展

（3）处方医生选择及发展

（4）开发新的用药点

（5）学术推广活动带来的效应

（6）竞争对手情况

（7）政策和活动情况

2、根据所辖区域不同级别的医院建立增长预测

3、与主管讨论

（1）了解公司销售和市场策略，本地区销售策略

（2）确定指标

4、分解目标量至每家医院直至每一个目标科室和主要目标医生

5、制定行动计划和相应的工作计划，并定期回顾

二、行程管理

1、制定月/周拜访行程计划

（1）根据医院级别的拜访频率为基本标准

（2）按本月工作重点和重点客户拜访需求分配月/周拜访时间

（3）将大型学术会议、科内会纳入计划

2、按计划实施

三、日常拜访

1、拜访计划：按不同级别的客户设定拜访频率，按照工作计划制定每月工作重点和每月、每周拜访计划

2、访前准备

（1）回顾以往拜访情况，对目标客户的性格特征、沟通方式和目前处方状况，与公司合作关系进行初步分析

（2）制定明确的可实现可衡量的拜访目的

（3）根据目的准备拜访资料及日常拜访工具（名片、记事本等）

（4）重要客户拜访前预约

3、拜访目标医院和目标医生

（1）按计划拜访目标科室、目标医生，了解本公司产品应用情况，向医生陈述产品特点、利益、说服医生处方产品

（2）熟练使用产品知识及相关医学背景知识，熟练使用销售技巧

（3）了解医生对产品的疑义，及时正确解除疑义

（4）了解竞争产品信息

（5）按计划拜访药剂科（药库、门诊病房、病区药房），以及医院管理部门（院长、医教科、社保科）相关人员

a、了解产品库存和进货情况

b、了解医院政策管理动向

c、了解竞争产品信息

d、与以上所有提及人员保持良好客情关系

4、拜访分析及总结

（1）整理及填写拜访记录

（2）拜访目标、销量达成情况分析

（3）制定改进方案（smart）和根据工作计划

四、客户管理

1、目标医院

（1）与目标医院的药剂科、采购、库管、药房组长建立良好的合作关系，确保公司产品在医院内渠道畅通。

（2）与目标医院内的相关学术带头人建立良好关系，获得学术支持，了解客户学术专长，与公司共同培养学术讲者。

（3）与目标科室主任建立良好关系，确保业务活动受到他们的支持。

（4）确保社保产品在医院社保范围内正常使用。

2、目标医生

（1）每月做目标医院、科室和医生的销售分析和计划。

（2）根据计划开展科室和医生的增量活动。

（3）根据计划拓展医院、科室和目标。

五、市场及推广活动

1、及时认真和了解公司市场销售策略，如市场部活动季报等。

2、举行科内会。

（1）按科室、产品制定科内会覆盖计划。

（2）按计划举行科内会，熟练运用讲课技巧和学术知识达到产品宣传目的。

（3）每月回顾科内会执行效果。

3、执行大型学术会议

（1）按科室、产品制定学术活动覆盖计划。

（2）按照覆盖计划邀请客户。

（3）会前准备、计划、分工。

（4）按照分工担任相应会议组织职责。

（5）保证被邀请客户到会率90%以上。

（6）会后总结、评估会议效果，提出改进建议和计划。

（7）按大型会议主题，与目标医生进行会前预热和会后的相关科会。

六、更新专业知识，练习小型学术会议演讲技巧

1、熟练掌握公司产品知识，相关疾病知识和临床背景知识，与目标客户做专业的学术沟通。

2、练习演讲技巧，独立组织小型学术会议。

3、认真学习，熟练掌握每季度大型学术会议和科内会的主题和学术演讲资料。

4、认真学习理解公司提供的q&a资料，及时与目标医生沟通。

5、将目标医生的问题及时反馈给公司，并追踪答复。

七、档案管理

1、掌握医院基本信息，建立医院档案，并定时更新（每月）。

2、建立目标医生档案系统。

3、及时（每月）掌握和反馈目标医院产品销售及库存情况。

4、建立科室销量跟踪系统。

5、建立科会和学术推广活动覆盖目标医生的计划和统计档案。

6、及时反馈竞争对手的基本销售状况（如促销手段、临床宣传方法、销量等）。

八、销售会议

1、周会：递交周工作计划和总结，拜访行程等，及时反馈市场信息并积极参与讨论。

2、月会、季度会：有数据支持及分析的业务回顾和工作计划。

（1）销售数据回顾

（2）业务活动总结回顾

（3）竞争产品信息

（4）阶段销售计划

（5）经验分享

首先我非常感谢几位领导对我们工作的支持与帮助。

这种新旧交替是一年的结束还是新的一年的开始？是结束还是开始？这并不重要。重要的是：过去的一年，我经历了那么多，失去了，遗憾了；收获，丰富……在新的一年里，我的心中仍然有梦想。有梦想就有希望。

我们今年去了。在过去的一年里，我的个人工作不是很好。也许我还不够努力。我没有太多的经验，但我有一个小技巧。这里的每个人都应该比我更有经验，我希望你不要保留它。利用今天的机会，让大家畅所欲言。事实上，作为一个医药代表并不意味着你需要大量的销售经验，但是只要你掌握了一些技能，我不认为它在测量我们年代难以成功，但他们也不同于环境在我们的区域，但这些技能应该是我们每个人能做的事。首先成为一名销售人员是很重要的，但是在制作产品时，我们应该首先了解我们拥有的产品。在我们所称的技能中，我们必须做五件事。勤奋，五快，远至五是脑、腿、眼、口、手；当你勤奋的时候，我们必须多想想今天要做什么，明天要做什么？

例如，每天睡觉前，想想明天早上我要去哪里，要做什么，下午去哪里，要做什么？如果我今天没有事情要做，我应该给客户打电话吗？但是在给客户打电话的时候，我们通常应该在8点之前打电话，不会太晚影响到其他人。其实，打电话并不意味着我们能把事情做好，医生也是人，他们也没那么可怕，即使你说一句小小的问候，也许他也会感觉很好。

第二腿要勤奋，也就是说，我们思考要做什么，只要你做了，不管你成功与否，但你是在精神上做的。当你无事可做或相对空虚时，去医院四处走走。事实上，和他们聊天也很有趣。事实上，当有事情的时候，没有必要去找他们。它是否合适并不重要。我们应该关心他们。这样做的原因或多或少是为了感动他们，让他们觉得你是一个努力工作的人。

第三眼要勤奋，而是要更多地观察周围的环境，了解他们需要做的一些事情，比如看到他们在办公室忙得不可开交，在办公桌前东游西荡，看看他们在部门里能做些什么。更不用说，每个人都把他放在心上，下次他去的时候可以这样做。举个例子。夏天很热，当我去医院的时候，我在做生意。我过去每次去那里都给他们带西瓜或水果，那是很久以前的事了。他们说小陶你下次不要这么客气，但当我看到他们吃西瓜，我不得不到处找刀。我以前每次都知道吃。不管怎样，我给你拿来了，我要吃了。我想我会的。为什么我每次给他们带刀的时候不买一个西瓜呢？后来我去帮助他们。不是很贵，但他给我带了什么？从那以后，我成了那里的常客。你不必每次都买食物。你可以一举两得。虽然这只是一件小事，但对他们来说却是一件大事！秦四口只是想看看它，他说他必须做最后。人们总是喜欢听好话吗？你多说几句没关系。但他感觉很舒服。我想在这里再说一遍。例如，如果我们经常去其他地方，我们买当地的特产，并把它们带回重要的客户。至于怎么说，我不认为每个人都已经知道了。

记住，每次我去医院的药房，我不会每次都空手而归。即使我有一瓶饮料，我也会随身携带，因为我喜欢买这些小东西。我基本上花了一个星期。我去过一次，但是每次导演来的时候，她都不想要，也没有给我任何好东西。虽然嘴上说不要但最后还是收上了。

虽然在过去的一年里我的工作并没有取得很大的成功，但这是我在领导的带领下总结的一些技能。在新的一年里，我想利用我目前拥有的技能。我希望在您领导的支持和同事们的帮助下，我将为自己制定一个计划来完成我们目前的主要产品，同时开发一些新产品。目前，我所建立的医院是值得的。我会保持一定的销量，并尽可能的提高销量。我所在的医院里还没有出现这种情况。我会尽我最大的努力尽快开发，这是新品种的开发。我会像我的直属上司一样汇报具体的计划。

我希望在新的一年里，在各位领导的支持下，我们能够把这项工作推向新的高度。为了个人，为了公司，让我们一起努力吧。朋友们，正奋战在医学第一线的人们，不要为眼前所面临的困难感到茫然沮丧，我相信自己的努力一定能创造出辉煌的明天。今天，小家伙们正在露出尖角。明天将会充满莲花的芬芳。

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。

xx年全年计划销售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、目前医药市场分析：

目前在全国基本上进行了点的销售网络建设，但因为零售价格过低，元/盒，平均销售价格在元，共货价格在3—元，相当于19—23扣，部分地区的零售价格在元/盒，因为为新品牌，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愿意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：

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，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。

根据以上实际情况，为了保证企业的健康发展、充分发挥各智能部门的能动性、提高销售代表对企业的依赖性和忠实度，对年工作做出如下计划和安排：

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，对目前所有人员的资性程度应该得到认可，为了绝对回避风险，企业应该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，具体要求如下：

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。

xx年全年计划销售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。

三、市场支持

1、为了保护好市场，扩大铺底范围，加大对商业的管理工作，年底需要完成70万盒的销售回款，对市场铺底必须达到110万盒

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xx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5件以上，给予1件的奖励。

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。

要求公司做好如下的工作：

一、目标明确：

所有销售都是为公司服务，所有员工都是企业的资源，销售活动是为企业发展服务。无论销售公司的什么产品，都是属于公司。而全部的网络、人员本身就是公司的资源，应该充分利用此资源，进行整体营销售及管理。

二、分工仔细：

既然已经成立了营销售中心，应该将整个业务转移到，所有合同的管理、合同的审查、货款的催收、商业档案收集及管理、发货的确定等等，乐山只能作为特殊合同的审批、和后勤保障工作。

没有哪个企业销售中心根本不知道详细的发货情况、销售情况、回款情况的，这无论对市场的信息反馈还是市场控制都不利，营销中心对市场的决策主要信息来源为各种销售数据，如果失去这些数据，营销中心失去意义。

因此，具体要求为：

1、智能：

负责全部的销售工作，乐山应该将全部的信息反馈直接转交到，进行必要的信息处理，而不是出现许多乐山事先进行处理、处理不下来后再让处理的局面，让业务员失去对企业的信任度。

2、乐山的智能；

提供每天的销售信息，发货、回款信息，应该严格管理，对重大合同实现审批。只能作为后勤保障和问题的最终决断处理。

三、具体的要与安排：

1、召开一次全国地区经理会议，规定统一的市场运做模式，加强业务员对企业的信心，提高对企业的凝聚能力。

2、要求对市场进行细分、进行招商、招聘，费用有公司采取用药品冲抵的方法，减少公司现金的支出。

3、继续加大对市场的保护，要求统一销售价格。加大对市场的支持力度。

4、加强对合同和商业的管理。

时光飞逝，不经意间，已是20xx年的二月份，我心中充满着感慨，记得20xx年x月xx日刚到公司来的情景，踌躇满志，激情昂扬。转眼间，一年过去了，回顾这一年，我收获的确颇多，现在和大家简单分享下我个人的历程，我从三月二十开始做文案一直到八月一号，这期间，自我觉得没浪费时间，我学到了很多新知识，产品知识，word，excel，有的是别人了解不到的。后来当我觉得做文案没有更多知识可学，有些产品即使不参照别人的，自己也能写个大概的时候，我就向老板提出要做销售，在此感谢老板给了我这个机会。所以从八月一号到现在我一直在做销售，回顾做销售的这几个月，有曲折坎坷，更有惊喜和收获。一个业务员要得到同事和公司的肯定那就只有销售业绩，这是铁定的事实。

也许是心中的渴望和愿望激励着我，其实大家也应该深有体会，大家在做自己喜欢做的事情的时候，学得快做得好，我也深有体会，我一心想做销售，所以教我的同事石洪亮只花了一个星期左右，我就学会了基本的东西，虽然他现在不在这儿，但我仍然要感激他，我还想告诉大家的是，别人教给你的东西永远只是基本的，皮毛的，要做得更好，做得最好，必须自己亲身力行，自己去学习，去进步，去摸索，去体会，有的学到的东西，自己深有体会，却是用嘴说不出来的，所以勇于探索，勇往直前，才会进步，才会有所收获。做销售这行，从基本的上传产品，发催款，做滞销，写销售报表，到更深层次的开发新产品，调研市场等等，里面无不充满着技巧和方法，首先我觉得销售要做得好，至少必须懂得一个国家大多数人的爱好，生活习性等等，就像美国人喜欢户外运动，所以手电和单车灯好卖，美国人和英国人要过圣诞节，所以在圣诞前准备各种灯饰品，以及与圣诞节有关的产品，定会有市场，所以把握市场需求势在必行。还比如说就像我知道的在澳洲站有关太阳能和航模类的产品比较热销，打折就打那些价格较高的或则较低的有利润的产品，拍卖就拍卖那些客户拿不准价格的产品等等，只有这样，才能更好的做好销售。

上述只是我对销售的愚见，我说的这些并不是要炫耀什么，我是希望大家一定要有一颗进取心，上进心，永不满足，利用有限的时间和精力，去多学习，多进步，为自己以后的发展做好充分的准备。做好销售固然重要，但是处理好人与人之间的关系也至关重要，我觉得，老板与同事之间，同事与同事之间，只有

虚心请教，相互探讨，相互交流，相互学习，这样才能够共同进步，共同发展，为公司盈利，为自己谋前程。我还想说：做事速度和效率非常重要。我坚信大家每个人对自己在做的工作都富有经验，深有体会。最后：我真心祝愿各位同事20xx身体健康，工作顺心，心想事成，祝愿公司生意兴隆，财源滚滚。

时间如白驹过隙，新的一年正向我们敞开怀抱，写好药品销售的年度工作总结，圆满地为今年画上一个句号，写好一篇药品销售的年度报告，重点涉及哪些方面？工作总结之家小编收集整理了一些“药品销售本年度工作总结汇报模板”，欢迎大家阅读，希望对大家有所帮助。

作为一个医药销售人员，并不是一个孤立的个体，只接受来自上级的指令然后机械化去执行，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

a、详细介绍所辖片区（区域）销售力量，促销手段和活动

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。

3、医院药房（小库房、小药房）的疏通，疏通此环节，保持与药房负责人（组长或主管）良好的个人关系至关重要，因此应做到：

（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

较大型医院、药库（大药房）负责从医药经销处购进药品，妥善保管而小药房负责领取和分发药品，此处无疏通则不会把药品从药库里领出，当医师开发处方后，患者在小药房（门诊药房、住院部药房、专科药房）无药可取，而产品却在大药库房里“睡觉”，当然每月（或季）如开一次影响进药的重要人物的会议，采用宽松讨论方式，目的让其充分发表意见，提出改进方法，密切双方的关系

4、有处方权利的医师（也称临床工作或医院促销）产品要想挤入市场占领市场，唯一的手段是依靠医师，他们直接面对患者，通过处方，使药品消失于流通领域进入消费领域，实现药物销售，为公司创造效益，保证公司合理利润，这就要让医师、药师去充分了解产品，扩大市场占有率，增加处方量，但我们必须针对重点医师，通常在省级以上医院（特别是医学附属医院）上级医师的权威性和指导作用特别突出，因此，科室主任（含专家）及主治医师、住院总医师是最重要的医师，为处方重点医师，是以疏通医师处方环节特别重要，于核心其疏通方式如下：

（1）面对面拜访：从目前药医行业的销售来看，面对面拜访（个人拜访）是销售工作中最重要的方法，占据销售间的80%以上，是应用宣传单文献样品，小礼品和自身人格魅力，一对一地对医师（药师）等进行推销自己，推销公司产品，目的就是让医师从心里接受，让医师处方本公司生产的药品，对面拜访有如下特点：

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。

b、与对方面对面交谈，富有亲切感，气氛随和易于彼此建立长期密切合作的基础。

c、面对面拜访花费时间，费用很高，同时对自身素质和销售技巧要求甚高，因此单位时间内产生的效果差异极好。

d、产品介绍缺乏系统性

（2）临床大会、小会特点：

a、短时间内可以对多个医师传递信息，效率高，也能节省费用

b、介绍产品完整系统，但深入度不够，更无法顾及特定医师的特定要求

c、以演讲和讨论形式结合，会弥补深度不足

d、无法建立密切的个人关系

以上两种形式（面对面拜访小型座谈会）是临床工作等重要的两种方法，原则是：

对重要医师通过频繁个人拜访，花费足够的费用。

对一般目标医师，采取科室小型座谈会，介绍公司和产品，影响和说服。

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原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：某某元，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。

也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，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，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，提高自已的报价水平，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

随着中国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，许多限制性药品销售的政策落实到位，报价\_\_元，\_\_\_\_报价\_\_元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大。

据了解，在某某省的某某市，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\_\_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。

4、 货物发出去好几天，但没能及时到达医药代理的手里。让客户急不可耐，这种情况应避免。

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、代理商需求减少，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及时找到，代理商对产品更加慬慎。

我觉得在明年，应该有针对性的到当地医药公司进行详细走访，了解客户的需求，制订计划，分品种给某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。

首先我十分感谢几位领导对我们工作的支持与帮忙。

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。梦若在，期望就在。

今年离我们已去，在过去的一年里我个人的工作做的并不是很好，可能是我还不够努力。也没有太多的经验，但我掌握出一点小小的技巧。在坐的各位就应都比我有经验，期望你们也都不要保留了。利用这天的机会大家都畅所欲言吧。其实做我们医药代表这行并不是说需要很多销售经验，但只要掌握了一些技巧我想离我们成功上量的难度并不是很大，但是也是与我们所在区域环境不一样的，但这些技巧是都就应是我们每个人能够的，做销售首先就是做人很重要，但是在做产品的时候我们首先就应对我们所的产品做为深入的了解，在就是我们所说的技巧，我们务必做到五勤，五快，至于五勤了就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤；脑勤了就是我们要多想问题想想这天该去做什么，明天该去做什么比如我们每一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，该做什么还有这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就应在八点之前打过去，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能够办好了，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乐趣的呀，其实不必须是有事情了就去找他们，没事了就不管了这样是不行的，说白了有事没事我们都就应去关心下他们。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能够做做。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之后时间长了，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，以前我每次也就只明白吃，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，之后我去就帮他们带去，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，在那里我又要罗嗦了，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，那至于怎样说我想我不说大家也都明白了。

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，想来想去不明白买什么东西了，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他沟通了，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。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，反而就应试为当然，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，期望在各位领导支持下，和各位同任的帮忙下，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持续必须的销量，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。

期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，为了公司我们一齐努力吧，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，这天小才露尖尖角，明天定是荷花香气飞满。

7月15号参见了全国会议，在通过参加会议让我学到了不少的知识和做市场的办法，增长了自己的见识，在董事长的讲话里学习到不少新的东西，了解了企业的发展前景。

一个月的时间转眼己过，这个月的销售回款受季节淡季的影响整体销售不理想，较预期的回款有一定差距，同时也体现去一些地办能力方面的不足。

太原地办王雷任职已经5个月对太原的市场开发非常不理想，网络也没有组建起来，回款上不去。

晋城地办刘俊其接任地办的几个月来一直受到药店医保结算不下来给厂家押款的障碍，估计下半年有所改善。

晋中地办要星宇是去年的老地办，去年的回款很一般，但经过今年的与她沟通，回款一直在提升，网络组建逐渐的完善。 运城地办王永康一直受09批号药品的影响库存一直较大，使的开发市场受到影响，也请公司给予支持。

其他地办市场开发情况比较稳定，空白市场方面一直在寻找合适的人选，不能随意的安排人员给空白市场造成不良的影响。

以前各地区之间穿插，各自做各自的业务，业务员对相连的区域销售情况不是很了解，势必会对自己或他人的销售区域造成冲击。在药品的销售价格方面，在同等比例条件下，

利润和销货数量是成正比的，也就是说销量和利润是息息相关。

二、8月份工作计划

总结这一个月以及上半年，可以说是自己的学习阶段，我在单位大家都当我是一个小老弟，给予了我相当大的厚爱，在这里道一声谢谢。

自从负责山西地区，可以说公司把这个非常好的销售区域给了我，对我有相当大的期望，可是对于我来说却是一个相当大的考验。在这过程中我学会了很多很多。包括和地办之间的言谈举止，自己的胆量得到了很大的提升。

三、下面是我8月工作的想法：

1、对于老地办，和新任地办，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，经常沟通及时解决地办市场的问题。

2、调换资质差的地办，完善山西团队的建设，给下半年任务做好铺垫。

时光如电一般的飞驰，旧的一年的大门即将关闭，各行各业都在开始准备本年度的物流工作总结了，写好一篇物流的年度报告，重点涉及哪些方面？下面是工作总结之家小编精心收集整理，为您带来的《年底物流人员工作总结汇报最新的范文》，希望对你有帮助。

时光荏苒，20xx年很快就要过去，回首过去一年，内心不禁感慨万千。我部门在今年是重新组建的部门，半年来，顺利的完成了全年采购计划、发送货任务和工程分包任务，这和全部门员工的努力配合密切相关。

一、部门主要工作内容

负责公司货物的日常采购、投标询价、供应商的开发和评估、采购合同的签订、请款。货物的保管以及入库、出库管理。工程分包的招标工作以及对工程分包价格的审核和工程合同的签订。负责公司销售货物的发送运输工作。

二、重要性

我部门的工作任重道远，承担着与公司成本密切相关的几大类业务，采购、物流、工程分包已成为公司成本管理的重要一部份，成本犹如“冰山”一角，公司好比一艘航行在大海中的“油轮”。“冰山”露出来的只是一小部份，看不见的大部份是埋藏在海底，埋藏的“冰山”直接影响到“油轮”的沉浮。采购价格合理化，降低采购成本、物流成本、工程分包成本将是一项重要任务。合理规划采购，确保主要库存货物的充足供应，满足零星货物及时采购，降低缺货风险。采购商品质量好坏直接决定了本企业工程质量好坏。采购是企业和资源市场的关系接口，是企业外部供应链的操作点。物流采购是企业科学管理的开端。

三、配合、支持、积极全力支持前台部门各项工作

从采购——发货——送货——寻找工程施工队——签定工程分包合同，认真完成前台部门所需每项工作，哪里有需要哪里就有我们，充分发挥了后备军的作用。商务人员为了采购到物美价廉的货物，每天不厌其烦地与供应商沟通。严格执行采购功能，每天询价、比价、议价及订货、交货的跟催与协调、物料来源的开发与价格调查、退货与索赔等工作。确保主要库存货物的充足供应，零星货物及时采购，库管员认真负责，备货、发货、收货、下货、打包干得热火朝天。出入库手续的执行，收发货记录，定时盘点进出货物，做到有据可查、有序可循。

定期上报库存货物缺损与积压库存情况，督促客户经理极时出货，合理调整库存，减少新增积压库存。司机安全行车，全年无重大行车事故，提货、送货、长途发货、完成后勤运输工作。合理规划送货线路和发货途径，降低物流费用，节省开支。对本部门的车辆定期清洗、保养、故障及时排除，保证公司车况良好。工程核算员不辞辛苦地到采购市场收集工程材料资料、询价。与分包工程队谈判、签约，利争节省每一分工程分包费用。严格执行本部门工作流程，采购价格合理化，降低采购成本、物流成本。配合其它部门做好采购、仓库、分包各项工作，确保了公司管理体系正常运行。

四、不足之处

在日常的工作中我们还有许多做的不足的地方，商务对部份产品性能、规格不熟悉，所订购的货物拿不到较好的折扣和价格。这些都需要在今后的工作中加强个人专业知识学习和向公司技术部、客户部同事学习相关产品来不断提高部门整体水平。配合公司其它部门资金回拢，使资金周转加快。工程分包还在起步阶段，工程队伍只有11家，但能满足项目经理要求的却很少，有些价格高、有些技术能力不够，在今后我们还会不断地增加新的施工队伍，让施工队伍加入到我们的技术专业培训中来，不断提高他们的施工水平，以满足项目经理需求。

配合支持是我们后台部门的本职工作，优质的服务、学习专业知识、提高工作效率、全身心的投入到日常的工作中去。

回首去年一年我的工作，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，当然也会有硕果累累的喜悦……可以说，新年是一个公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度重要工作情况总结如下，希望能给日后的工作带来帮助：

一、树立全局观念，做好本职工作

不管从事什么工作，树立安全服务意识是首要的问题，现场技术服务也不例外。我认为服务工作的全局就是，“树立企业形象，使客户对公司产品的满意度和忠诚度化。”限度的客户的利益，是提高我们公司产品的核心竞争力的一个重要组成部分。做好服务工作，同时也是对公司的宣传。

二、善于沟通交流，强于协助协调

现场服务人员不仅要有较强的专业技术知识，还应该具备良好的沟通交流能力，所以这个时候就需要我们和客户进行交流，规范操作，从而避免对产品的不信任乃至对企业形象的损害。在日常的工作中做做到较好跟客户的沟通，做到令客户满意就是对公司品牌形象的有力宣传。

三、精于专业技能，勤于现场观察

随着物流行业的不断发展，竞争不断强化，如何做好客户服务，也是加强公司品牌竞争的强力底牌。作为一个服务人员，要在现场勤于观察、独立思考、多与同事交流，努力不断提高自己的业务水平。每次优秀的服务，代表了客户对本公司产品进一步的信任。

四、实际操作熟练

在过去的工作中得到了一些体会，在工作中心态很重要，工作要有激情，保持阳光的微笑，可以拉近人与人之间的距离，便于与客户的沟通。尤其是对服务的工作，积极的思想和平和的心态才能促进工作进步和工作的顺利，在服务工作中要有好的方法与判断力才能使工作顺利。

在一年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

我在xx公司快两年了。20xx年x月到公司任仓库管理员，截止今天！时间如梭，转眼间又跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。使我在公司找到了自己新的定位方向和生活目标，同时也激发我以新的姿态，去迎接新生活！

一、面对现实，接受挑战

20xx年x月我到xx公司接任仓库管理员一职，要面临工作极大挑战。由于当时仓管员急辞职，中间间断了一个月的时间，那时xx公司不仅是账目混乱，而且有大量的不良库存，部分物品还有短缺，我的心一下子就变的沉重起来，怎么办？如何来理顺这个烂摊子？我没有灰心，决心凭借以往的的管理经验来尽快理顺这个烂摊子，首先整理帐目，其次对所有物品进行大盘点，对所有货物进行分类有序摆放，通过这些努力后，整个xx公司仓库进入良性循环。

二、理清头绪，细化管理

每日库存报表都由我一人负责！所以在公司一直都很忙碌。我决定从以下几个方面进行管理：从新设计制定xx公司管理规范，严把出库、入库和在库三个方面管理，参考《仓储管理人员工作级效考核表》进行量化管理，每天抽盘，每周小盘点，每月配合财务大盘点，作到账目清晰，账实相符。经手货款无一差错，体现了一名财务人员的严谨和细致，近段时间来，账实相符基本达到100%，实现无库损！

与公司同事紧密配合，做到库存的结构合理。紧盯各物品流动，认认真真做好每月的月报表。每月准时向财务部发库存月报表。并结合自身岗位，先后做出《进销存明细帐》，固定资产表格，物品物资表格，物资申购汇总表格等，有力的配合了财务！对在库物品进行分类管理，对工程类办公类清洁类固定资产类等主要品项实施重点管理，在做申购汇总表时减小在库物品的再申购，努力降低其库存量，对小品项等实行简单控制，改方案实施做到了重点与一般的结合，降低了库存，加速了库存周转率。

三、进行信息化

随着公司业务的连年增长，工程部需求物资够大，日发货收货量也进一步扩大，在xx公司领导的重视下，实现了对仓库的实时管理。我每天只要把出入库情况及库存报表输入电脑，可以准时看到库存明细！该举措大大方便公司领导和员工的查询，加强与各部门之间的信息交流，整个xx年不良库存下降基本至零！

四、坚持学习，与公司共成长

在仓库的这段期间我更加明白了公司领导给我讲的仓库管理的计划和控制，最让我难忘的是x总、x总亲自到仓库指导工作，提醒我保持学习，说公司在快速发展的同时，个人会有更大的舞台，与公司一起共成长！工作之余，我学习会计、营销、管理、电脑等知识，在工作中充实和完善自己！

回首过去两年来的工作管理经历，我成熟许多，也成长许多，一直致力利于仓库管理的合理化，整合进销存。也深知一个团队的重要性，只有与工程，财务等紧密配合才能更好的发挥仓库管理员的职能！我在公司各位领导和同事的关心下，愉快的度过了两年难忘的时光！

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前，在国一金典这个大家庭里让我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，积累了更多的经验，总结这一年的工作情况，真的让我受益匪浅。就总部人力资源部门来讲，公司本年度上半年由于人手不足，使得一些工作无法真正展开，一直在做着基础工作，对人力资源部工作进行了整理，明确了每个人的工作职责，使分工更加细致化，随着人力资源部队伍的慢慢壮大，引进了专业人才，使专业水平得到了很大的提高，人力资源建设也正在逐步走向流程化、规范化，促使部门的职能作用得到更加明确的体现。公司领导对人力资源部的建设极为支持与关心，这对部门相关制度的建立与具体实施起到了关键的推动作用，这对于人力资源部同事来说也无疑是的强心剂。过去，大家或许对“人力资源”这个词语感到有点陌生，不知公司设如此部门真正的用意在哪里。通过今年大家的同心协力，已慢慢取得了公司领导及各部门绝大多数人的认可与支持。就我个人而言，自20xx年1月6日入职公司人事助理职位以来，由起初对公司情况及工作情况的不熟悉到尽快地适应公司环境，融入公司及团队，同时在工作方面也取得了一定的进展，也得到了领导及同事的认可。我的本职工作主要负责人力资源里的薪酬绩效模块，同时涉及招聘、培训、员工关系方面的工作。下面我将针对这几个方面对本年度的整体工作作出一下总结与阐述：一、分公司人事工作对接与管理由于分公司数量较多，总部为了统一规范与管理分公司，实行了区域化管理的政策及制度，全国分公司分为3个基本区域，有相应负责人具体负责，有效提升了公司整体效率，加强了各项制度实施的落实力度。为此，我制定了分公司人事人员周度、月度工作的具体规范与工作流程，即《分公司人事工作时间节点表》，使分公司人事工作更加有条理，实现与总部的实时对接与制度的同步实施。主要包含以下几个方面：1、薪资制度及发放流程为能确保分公司及时上报总部薪资报表，包含员工基本工资报表，员工pk奖金与区域奖金以及员工的月度提成工资等薪资报表，以备总部人力资源部各区域负责人进行逐级审核，故制定了分公司人事制作薪资报表及相关材料的准备时间，使其根据时间节点安排及时、准确地上报各区域负责人。通过区域化制度的执行，分公司人事工作更加有条理，大大提高了工作效率。2、分公司日常工作安排分公司人事人员日常工作涉及招聘、培训、薪资绩效、员工关系等各个方面，我主要负责对接分公司员工花名册、通讯录、股东信息以及员工晋升、劳动合同等事项的更新与监督工作。为此，制定了一套详细的工作计划表，以供分公司人事人员参考与使用，有效提升了工作效率。二、负责管理员工劳动合同，办理劳动用工及相关手续到目前为止，劳动合同的签属工作开展的不是特别的顺利，主要因为业务人员较散，集中的机会较少，经常都是来去匆匆，在年末之际，总部就公司全员进行了合同清理工作，已经做到全员劳动合同制，并进一步核查与完善，目前此项工作已经顺利完成。另外，对于分公司人事档案及其他资料进行收集及管理，使其更加完善化，保持公司档案的完整性，为保证日后的分析工作提供更准确的信息。因档案内容涉及公司有关机密，期间我保持着极高的警惕性和很强的保守意识。协助上级掌握人力资源状况，填制和分析各类人事统计报表。为人力资源规划工作提借准确的信息。三、本年度工作中重要事件1、薪资2、人事制度3、人事培训4、制度下发5、人才库6、儿童福利院捐助一、执行各项公司规章制度，处理员工奖惩事宜;对于有些员工不遵守公司规章制度，致使工作上出现较大失误或较大错误，通过周密调查之后，给予了合理公正的行政处罚，并对当事人进行了思想教育。本年度共有约十人左右人接受了公司不同程度的行政处罚，均认识到了自身的错误。二、今年以来，公司充分考虑员工的福利，各项福利制度正逐渐开始实施。每月协助行政部人员进行生日活动的策划及实施工作，丰富了员工的业余生活;考虑到员工的安全保障问题。三、进行促销人员的管理工作。自今年9月份以来，人力资源部正接手促销人员的管理工作，通过资料收集分析，发现虽然制定了相应的管理制度，但是发现许多市场并没有严格按照制度来执行，随意性较强，人员增长率过高。四、协助做好招聘与任用的具体事务性工作，包括发放招聘启事、收集和汇总应聘资料、安排面试人员、跟踪落实面试人员的情况等;五、帮助建立积极的员工关系，协调员工与管理层的关系，协助组织员工的各类活动;此外，在部门领导的指导帮助下，对员工考勤制度、劳动合同管理办法等相关的人事制度进行了修改工作，使其更加人性化，合理化，符合了公司“以人为本”的人才理念。对个人来讲下一步重要应该在认真工作之余加强学习，不断提高自身专业素质，才能面对更大的挑战，也才不会被时代的潮流所淘汰。珍惜来之不易的机会，扎扎实实做好每份工作。20xx年人力资源部的责任将更加沉重，人力资源部一定安排并实施好新的一年的工作计划，用实际的工作业绩来说话。 最后，祝愿公司在新的一年里一帆风顺，一年更比一年好!

弹指之间，新一年的篇章即将翻开，您可能正在准备进行药品销售的整体年度总结回顾了，写好一篇药品销售的年度报告，重点涉及哪些方面？以下是工作总结之家小编收集整理的“销售药品年末的工作总结2024年最新”，仅供参考，大家一起来看看吧。

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20xx年年底了，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

作为一名医药销售业务员，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

xx在xx只有一个客户在合作。x月份拿三件货；x月份拿三件货。xx注射液在xx也只有高原地区，虽然经济落后。但是市场潜力巨大，从整体上来看xx市场较xx市场相比开发的较好。

xx市场：xx有一个客户在合作，就x月份拿了二件货。

xx市场：xx咀嚼片，xx有三个客户在合作，xx注射液分别在xx、xx、xx、以及遵义地区都有客户合作。其中，xx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，xx基本上属于空白市场。xx咀嚼片在xx也基本是空白。xx占据xx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，xx比xx要有优势。从产品结构来看，xx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）xx注射液，xx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xx）

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。

在西药房期间遵守药房的规章制度。上班不迟到，不早退，工作认真，和睦与老师、同学相处。

现将整个实习情况作如下报告：

一、掌握了药品的分类与陈列

1、药品的分类

首先是药品与非药品分开，处方药与非处方分开，内服药品与外用药品分开，然后按剂型或用途进行分类，按剂型可分为：片剂、胶囊剂、针剂、散剂、水膏剂、易窜味的药品。按用途分为：抗生素类、呼吸系统类、心脑血管类、消化系统类、易窜味的药品等。

2、药品的陈列

应有药品柜及中药橱、药品上架、摆放整齐有序并有拆零药品专柜和拆零的基本工具，拆零药品的要求是能保留原包装的尽量保留，不能保留的要在标签上写明其品名、规格、生产批号、有效期限，并有药品效期一览表。

对于毒性药品应设专柜、双人、双锁管理。

二、熟悉了处方的调配原则

进行处方调配要掌握常用药品的名称（化学名、别名、商品名）、药理作用、用途、剂型、规格、剂量、用法，药物不良反应及配伍禁忌等，例如：双黄连注射液与病毒唑注射液、清开灵注射液与川芎嗪注射液不能混合使用。处方按照审方、划价、配方的程序进行处方调配。对于审核不合格的处方药剂人员有权拒绝调配。

三、期间重点掌握如下：

（一）药物的摆放：同类药物放在一起，做到先进先出。

（二）看处方：首先看病号，再看年龄，最后看用法用量。

（三）拾处方，拾处方要认真、细心，要检查有无药物配伍禁忌。

（四）处方的计价收费。

回首20xx年，是播种希望的一年，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到责任的重大，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，你就可以做好。

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，充分调动和发挥员工的积极性，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集体。

3。通过各种渠道了解同行业信息，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和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“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，做好每天的清洁工作，医学。教育网搜集整理为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，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文明用语，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，并以积极的态度去解决。

现在，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，熟练的业务将帮助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。面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，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，特别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，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

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9\*\*\*x以上。xx年全年计划销售7\*\*\*x盒，力争10\*\*\*x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，但因为零售价格过低，18。0\*\*\*x/盒，平均销售价格在11。7\*\*\*x，共货价格在3—3。6\*\*\*x，相当于19—23扣，部分地区的零售价格在17。1\*\*\*x/盒，因为为新品牌，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愿意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：

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，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。

根据以上实际情况，为了保证企业的健康发展、充分发挥各智能部门的能动性、提高销售代表对企业的依赖性和忠实度，对xx年下半年工作做出如下计划和安排：

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，对目前所有人员的资性程度应该得到认可，为了绝对回避风险，企业应该确定其管理的主要

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，具体要求如下：

1、北京、天津

下半年销售任务：52800盒、实际回款45600盒公司铺底7200盒

2、上海

建议：公司必须进行市场的投入，对上海实行单独的操作模式，实行底薪加提成的薪金制度，作为公司的长线投资市常

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。

市场要求：

必须保证有100\*\*\*x以上终端，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。

下半年销售任务：37200盒实际回款：30000盒公司铺底：7200盒

20\_年已经逐渐远去了，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，一向以来我都用心学习。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。透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。透过这些学习活动，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。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；选取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状况很了解，既能够招到满足的代理商，又能够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，对工作的用心性不高，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世纪的这天，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\_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。

工作总结之家的年终工作总结频道希望在写作方面解决您的问题，也希望我们的创作和收集整理《药品销售人员最新的年终工作总结汇报》内容给您带来帮助。同时，如您需更多总结范文可以访问“销售月度总结汇报”专题。

销售人员汇报工作总结篇4

加入xx公司也有三个月时间了,回想起来时间过得还挺快的,从鑫帮来到xx感觉两个公司的工作模式有蛮大差异.不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别.前一个月都感觉自己没有进入状态,找不到方向,每天都不知道要做些什么事,在xx领导的几次会议上,经过相互讨论与发言提建议,针对具体细节问题找出解决方案。

通过公司对专业知识的培训与操作, 这才让我找到了方向感,慢慢融入到了这种工作环境与工作模式,后面的工作时间里我每天都过得很充实,从打样与接待客户是陆续不断,虽然附出的劳动没有得到结果,很多次对我的打击也不小,但我相信,付出总会有回报的.努力了就会有希望,不努力就一定不会有希望.成功是给有准备的人.

在xx各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

销售心得：

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知已知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。

要有针对性的了解对手产品的优势与劣势;才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。

缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的`缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

5、勤奋与自信;与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

12、让客户先痛后痒。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会进退战略。

工作总结：

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首20xx,展望20xx!祝xx在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在新的一年里业绩飚升!

销售人员汇报工作总结篇5

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。梦若在，希望就在。

今年离我们已去，在过去的一年里我个人的工作做的并不是很好，可能是我还不够努力。也没有太多的经验，但我掌握出一点小小的技巧。在坐的各位应该都比我有经验，希望你们也都不要保留了。利用今天的机会大家都畅所欲言吧。其实做我们医药代表这行并不是说需要很多销售经验，但只要掌握了一些技巧我想离我们成功上量的难度并不是很大，不过也是与我们所在区域环境不一样的，但这些技巧是都应该是我们每个人可以的，做销售首先就是做人很重要，不过在做产品的时候我们首先应该对我们所的产品做为深入的了解，在就是我们所说的技巧，我们必须做到五勤，五快，至于五勤了就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤；脑勤了就是我们要多想问题想想今天该去做什么，明天该去做什么？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乐趣的呀，其实不一定是有事情了就去找他们，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\*\*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\*\*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他沟通了，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。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。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com