

药品销售行业总结

篇1：药品销售行业总结

首先我非常感谢几位领导对我们工作的支持与帮助。

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趣的呀，其实不一定是有什么事了就去找他们，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，人啊总喜欢听好听的话，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。

记的我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，哪怕一瓶饮料我都要带去的，因为那采购啊很喜欢这些小东西了，我基本上是一个星期去一次，但每次了那个主任在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但最后还是收上了。前几天我又去，想来想去不知道买什么东西了，听一个朋友说——有一家买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了两箱过去，那主任也在我就进去了他看见我又拿东西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我接过来来说主任这是我一点的心意我到——去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去尝尝，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打电话，或者你给我打电话来。

这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和 he 沟通了，上次从——回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作!在就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱也许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有百分之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。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。

篇2：药品销售行业总结

20xx年，在公司的正确领导下，在公司各部门的大力支持下，我根据公司工作精神和工作部署，围绕全年销售目标任务，刻苦勤奋、尽心尽职工作，较好地完成了工作任务，取得肯定成果，有关工作总结如下：

一、20xx年销售工作成果

20xx年全国经济进展趋缓，药品销售形势严峻。在此困难状况下，我坚决工作信念，根据公司布置下达的销售工作任务兢兢业业工作，取得了较好成果，全年实现销售收入

XXX万元。

二、20xx年实行的工作措施

我是企业经营副总，负责财务、供储和销售工作，但主要精力放在销售工作上，为做好药品销售工作，努力提高药品销售量，增加公司经济效益，着重做好三方面工作：

1认真学习，提高销售技能技巧。我组织全体销售员包括本人自己认真学习药品学问，提高药品销售技能技巧，提高服务质量，能够解决药品销售中遇到的各类问题，使客户信任我们的公司，信任我们公司的药品，信任我们公司的服务力量，从而建立亲热的合作关系，促进药品销售业务进展，争取为公司排忧解难、多作奉献。

2、树立目标，推动公司药品销售。我确立“诚信待客户，双赢为目标”的销售宗旨，处处为客户着想，维护客户的利益，有困难自己克服，有问题自己解决，让客户大胆放心使用我们公司的药品，促进公司药品销售。在实际销售工作中，我诚信待客户，在与客户的沟通联系与业务往来中，没有不实的言语和虚假之事，说到做到，使客户情愿与自己来往，信任自己的人格，建立起良好的友情关系，为公司药品销售打下坚实基础。

3、培育永不气馁、坚韧拼搏的精神。遇到销售形势不好的时候，我时常焦急得晚上一个人躺在床上偷偷的哭。但我清醒地意识到：做销售工作不行能一帆风顺，失败是常事，而成功是少数。为此，我培育自己永不气馁、坚韧拼搏的精神，把失败作为下次成功的起点，通过认真制定销售工作准备和销售工作措施，力争在销售上取得突破，有所收获。

4、强化激励，增加工作干劲。人都有惰性，进展药品销售业务不能单凭销售人员的思想和自觉。为此。我接受思想教育、工作鼓舞等激励措施，增加销售人员的使命感和责任感，自增压力，勤奋努力工作，争取创造良好销售业绩。

以上是我的20xx年自我总结。进入新的20xx年，我将振作工作精神，布满工作信念，脚踏实地，认真努力地根据公司的工作精神和工作部署全面做好财务、供储和销售等各项工作，力争取得优异成果，既促进公司健康持续进展，又报答公司对我的器重与信任。

篇3：药品销售行业总结

时间像天空中的流星一样飞逝。我希望我能抓住这短暂的一刻。不知不觉，我已经在xx制药公司一个月了。回顾这段时间的工作，我想做如下总结。

第一，观念的转变

概念可以说是一个相对固定的东西。一个人要改变原有的观念，必须经过长期的思想斗争。虽然销售是常识问题。但是，不同的产品面对不同的适应群体，不同的消费群体。不同的公司有不同的销售模式。必须从被动工作转变为主动开发客户等诸多理念。

第二，执行。

岗位是员工的工作要求，也是衡量员工工作质量的标准。从开始业务工作开始，我就一直以岗位职责为行动标准，从工作中的一一点一滴做起，严格按照岗位上的条款要求自己的行为。第一，我可以从产品知识入手，在了解产品知识的同时，认真分析市场信息，及时制定营销方案。其次，我经常与其他地区的销售人员频繁沟通，分析市场情况，存在的问题和解决方案。在日常事务中，接到领导布置的任务后，在保证工作质量的前提下，积极开始按时完成任务。

作为销售人员，我的工作职责是：

- 1.尽一切可能完成区域销售任务；
- 2.努力满足销售管理的要求；
- 3.负责严格执行产品的所有程序；
- 4.积极广泛地收集市场信息，并及时向领导汇报；
- 5、严格遵守公司的各项；
- 6.有高度的事业心和高度的主人翁意识；
- 7.完成领导交办的其他任务。

三、明确目标，努力保质保量按时完成。

在工作中，我始终明白只有上下级关系，对工作内外的一切工作一视同仁，对领导安排的工作不能马虎或疏忽。在接受任务时，我一方面积极了解领导的意图和需要达到的标准和要求，争取在要求的时限内提前完成；另一方面，我要积极思考和补充完善营销模式。

总之，未来要拓展市场，争取业绩翻番。

一是加强学习，不断提高思想和业务素质。

“学无止境，学无止境”。只有不断充电，才能维持业务发展。所以，我一直在积极学习。一年来，公司组织了计算机培训、医学知识理论和各种学习讲座，我都认真参加了。通过学习知识，可以树立先进的工作理念，也可以明确今后工作努力的方向。社会的发展，知识的更新，促使我不断学习。通过这些学习活动，不断充实自己，丰富自己的知识和见识，为更好的工作实践做准备。

二是求实创新，切实做好药品招商工作。

投资促进是投资促进部的首要任务。虽然20xx年的招商工作没有突飞猛进的

发展，但我们还是在现实中做了一点创新。我们公司代理比较分散，大部分都是做终端销售的客户，管理起来也很麻烦，价格也会比较乱，影响业务经理的销售。所以我们把一部分散户转给当地的业务经理来管理，相应减少了很多浪费和不足；为业务经理挑选一些产品进行当地招商。业务经理对代理商有很好的了解，不仅能招到满意的代理商，还能更广泛地拓展招商工作，提高公司的整体销售。

第三，努力工作，完成公司交给的工作。

第四，加强反思，及时总结得失。

反思这一年的工作，在享受成绩的同时，也在思考自己工作中的不足。存在以下不足。

1.对药品招商的研究还不够深入，对招商实践的思考也不够，无法及时记录药品招商的一些思路和问题，以供反思。

2.在药品招商方面，今年加大了对药品招商的学习力度，认真学习了一些药品招商的理论书籍，但在工作实践中的应用不到位，研究不够细致和实际，没有达到自己的目的。

3.我们在招商工作上没有自己的想法。今后，我们将努力摸索出一些药品招商的路子，为开创我公司药品招商的新天地尽绵薄之力。

4.工作观念陈旧，没有先进的工作理念，工作热情不高，投入不足100%，没有融入到紧张而不松懈的工作中。“转变观念”不到位，工作习惯僵化，平日不良的工作习惯和作风难以改掉。在21世纪，作为公司新的补充力量，“改变观念”也是我们的当务之急。

总结20xx年，整体工作有所提升，其他一些工作还有待提升。以后工作要更加兢兢业业，完成公司交给的任务。

篇4：药品销售行业总结

一、20xx年销售工作成果

20xx年全国经济进展趋缓，药品销售形势严峻。在此困难状况下，我坚决工作信念，根据公司布置下达的销售工作任务兢兢业业工作，取得了较好成果，全年实现销售收入XXX万元。

二、20xx年实行的工作措施

我是企业经营副总，负责财务、供储和销售工作，但主要精力放在销售工作上，为做好药品销售工作，努力提高药品销售量，增加公司经济效益，着重做好三方面工作：

1仔细学习，提高销售技能技巧。我组织全体销售员包括本人自己仔细学习药品学问，提高药品销售技能技巧，提高服务质量，能够解决药品销售中遇到的各类问题，使客户信任我们的公司，信任我们公司的药品，信任我们公司的服务力量，从而建立亲热的合作关系，促进药品销售业务进展，争取为公司排忧解难、多作贡献。

2、树立目标，推动公司药品销售。我确立“诚信待客户，双赢为目标”的销售宗旨，到处为客户着想，维护客户的利益，有困难自己克服，有问题自己解决，让客户大胆放心使用我们公司的药品，促进公司药品销售。在实际销售工作中，我诚信待客户，在与客户的沟通联系与业务往来中，没有不实的言语和虚假之事，说到做到，使客户愿意与自己来往，信任自己的人格，建立起良好的友情关系，为公司药品销售打下坚实基础。

3、培育永不气馁、坚韧拼搏的精神。遇到销售形势不好的时候，我时常焦急得晚上一个人躺在床上偷偷的哭。但我糊涂地意识到：做销售工作不行能一帆风顺，失败是常事，而胜利是少数。为此，我培育自己永不气馁、坚韧拼搏的精神，把失败作为下次胜利的起点，通过仔细制定销售工作方案和销售工作措施，力争在销售上取得突破，有所收获。

4、强化激励，增加工作干劲。人都有惰性，进展药品销售业务不能单凭销售人员的思想和自觉。为此。我采纳思想训练、工作鼓舞等激励措施，增加销售人员的使命感和责任感，自增压力，勤奋努力工作，争取制造良好销售业绩。

以上是我的20xx年自我总结。进入新的20xx年，我将兴奋工作精神，布满工作信念，脚踏实地，仔细努力地根据公司的工作精神和工作部署全面做好财务、供储和销售等各项工作，力争取得优异成果，既促进公司健康持续进展，又报答公司对我的器重与信任。

篇5：药品销售行业总结

一、年终总结要点：

怎样的总结才能既让公司领导满意，又对以后的工作具有指导作用呢？漂亮的格式固然重要，但是一份有质量的总结应该言之有物，因此至少要包含以下几点：

- 1.这一年来的销售状况和体会；
- 2.个人销售中发现的问题；
- 3.来年的目标和计划。

当然，最好还要有对公司未来发展的意见和建议。无论你是基层业务员还是销售管理人员，要站到公司的角度去看问题，那么你的考核和评价才会比较高。

二、报告写的过程中随时注意以下几点：

1. 用事实和数据说话，客观总结；切忌空话大话，夸夸其谈；

2. 既有成绩也有问题，问题要分析其根本原因；
3. 目标和计划要分解落实，要有具体可行的方法。
4. 提出意见要结合建议，不要一味抱怨和找茬，目的是改善。

销售数据分析。运用科学、准确数据说话，做到有理有据，简洁、真实、有效，体现“运用科学数据,把握市场机遇”的能力。

1) 区域总体数据分析：作为大区经理应该通过这个数据分析，体现你的“大区”全局思维与管理（有与竞争品牌销售对比数据）。

2) 管辖省级数据分析：具体到每个省、地市数据分析，能够反映你了解掌握各区域，市场的市场与销售情况（有与竞争品牌销售对比数据）。

3) 品牌、品类数据分析：通过品牌、品类数据分析，能够反映你了解掌握各品牌、品类销售比例、市场占有率、投入与产出比等。

4) 终端销售数据分析：运用零售市场数据说话，能够反映你了解掌握各终端销售与经营情况（有与竞争品牌销售对比数据）。

三、最后建议：

只有真正结合自己的实际情况和具体业绩，才能写出好的年终总结。为自己的工作加分！