# 兽药业务员个人年终总结三篇

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2025-04-11

*业务员是指在组织中担负具体专项经济业务，如生产、计划、跟单、财会、统计、物价、广告等具体业务的工作人员。本站今天为大家精心准备了兽药业务员个人年终总结，希望对大家有所帮助!　　兽药业务员个人年终总结一篇　　大家知道，世界上500强企业80%...*

业务员是指在组织中担负具体专项经济业务，如生产、计划、跟单、财会、统计、物价、广告等具体业务的工作人员。本站今天为大家精心准备了兽药业务员个人年终总结，希望对大家有所帮助![\_TAG\_h2]　　兽药业务员个人年终总结一篇

　　大家知道，世界上500强企业80%以上的CEO都从事过营销。营销事业是我们从事营销工作的人员所心驰神往的快乐工作之一，更是我们迈向成功的试金石！只有懂得营销才能将事业管理和运作得井井有条！学习下面的实战营销知识，将为新兽药业务员的成功增加许多几率。那么，如何才能做一名合格的兽药业务员呢？首先，离不开市场调查。

　　业务人员到达或未到达市场之前应该认真地对市场进行调查（朋友、地图、邮政局的电话本、竞争对手、农贸市场的家禽销售商、畜牧局、养殖户等等），业务员到达当地后先找到旅馆或先下到市场可根据实际情况而定。业务员到达目的地后要先对养殖户进行调查，可以直接到达养殖小区或养殖集中的村庄进行调查。

　　下面我们设计对话：男的可以称呼为师傅（老师）或老哥，女的可以称呼为大姐，大一点的叫阿姨等等，我们根据当地风俗可以随时改变称谓，但要注意当地的风俗习惯不要随意瞎说尤其遇见回民等等。

　　业务员：大哥（大姐）您好，打扰一下，我是XX公司的业务员，这是我的名片，我叫XXX，麻烦你了，我想了解一下您养着多少鸡呢？是什么品种？咱们这搞预防主要从什么地方拿药呢？养的小鸡是谁给定的鸡苗呢？等等。

　　问完了以后一定要说(并拿出宣传资料)：这是我们的资料您有时间时看一看，我相信会给您有所帮助的，您如果在养殖方面遇到问题可以随时按资料上面的电话进行咨询，我们将全力帮助您。一般情况下，询问这些内容养殖户都会如实告诉你的。其次，有目的地帅选和拜访客户。

　　只有经过对当地广泛深入的调查后方知当地有多少经销商，谁在当地有一定的威望和影响力等等，谁销售最好，谁在当地最有信誉等等。这样，业务员到经销商那里就可以按照如下进行了。以下是笔者向读者推荐的新营销人员寻求经销代理商的谈话技巧，可供参考。如果知道谁是老板就应该直接说：“您好，王老板忙着呢？（客户如果正在卖货业务员就应该说：您先忙！）”随后业务人员应认真观察该门市主要卖哪几家公司的兽药，卖的最多的是哪一家？观察的同时要帮助老板干一些力所能及的工作，例如：帮助装装兽药；打扫一下地面，清理一下柜台等等。不要小看这些微不足道的小工作，它将帮助你尽快地拉近和老板之间的关系（距离），可能成为你成功推销的一扇门。我们在和客户合作中一定要主动地认真地搜集合作者的所有信息，做一个合格的克格勃（情报人员）。例如：搜集老板和家人的生日、爱好、喜欢的话题、老板家谁做主、老板的主要客户群等等。作为我们业务人员一定要学会将信息灵活应用并学会投其所好，以最小的投入换取最大的回报。例如：冬天送给客户暖手炉、手套，遇到老板过生日就给他买个几十元的生日蛋糕等等。

　　下面是笔者多年总结出来的一套开发新客户的话术，希望广大读者阅读之后有所启发和借鉴。

　　1、老板：您先等一会（或您先坐一下；或你先把资料放这儿，我看看，有需要了，我就给你打电话；或我没有时间。）

　　业务员：老板您先忙。（然后按照上面介绍的观察一下门市的情况，并帮助老板干一些力所能及的工作）

　　2、老板：我这药厂太多了，不想再卖其他的药了。

　　业务员：我今天拜访您不单是为卖产品而来的，是我在下面调查市场时在某某村养殖户XXX极力推荐下才来认识您的，不想您实在太忙了，说明您的技术非常强和口碑非常棒，我为此更需要好好向您学习学习，老板您先忙。

　　或者说：我非常希望跟您学习一点东西，您能否抽出一小会儿时间来呢？

　　3、老板：（经过业务员的一系列的工作，老板往往会改变态度从而会拉进双方距离的会让老板改变态度的）。请问您是？

　　业务员：我是XXX公司的XX业务员（迅速递上名片和你的所有资料），耳听不如眼见，你的技术和口碑就和您一样好。我真的来对了

　　4、老板：把你的产品说一下吧！你们公司有技术人员吗？ 业务员：（此时不要急于说产品，而是要问）老板，目前养鸡户上鸡的多吗？（或问一下：现在市场上什么病多一些呢？）

　　5、老板：现在上鸡不多，或现在正是ＸＸ病发生的时候或没病。

　　业务员：目前上鸡的不多，主要是养殖户，怕今年这段时间发生禽流感，如果今年不大面积流行，明年上鸡的就会像风一样快，上的并且多，明年同样是咱们养殖业的好形势，我在下面调查时现在已经有上鸡的了并且开始增多了。

　　目前我也在市场进行了调查，并且在ＸＸ村见到了您的客户ＸＸＸ，同样是ＸＸ病较多的(业务员或说：我也在XX市场进行了调查，目前市场上XX病开始多了，这方面请老板注意一下吆！)，我们公司针对这种疾病研发出了ＸＸ产品，例如：XXX药，该药用市场上最好抗病毒药物，结合高效抗生素及特效退热因子同时我们加入了先进的细胞增效因子等组方，组合而成的特效复方制剂。我们在制药过程中成功地选用了选择性杀菌技术加入其中，让机体的有益菌和有害菌进行分离，保护有益菌杀灭有害菌，可迅速使药效更快、更明显。家禽饮水后精神明显好转、采食量明显增加。好药配好医更能使你的技术让老百姓说好！我们的产品在ＸＸ地方ＸＸ销售的非常好。不信你可打个电话问一问（举例法：更能让用户认可，还无需自吹）

　　6、老板：你们的ｘｘ产品多少钱？ 业务员：报市场卖价［（销售价－出厂价）÷销售价＝３０％利润价］后再报出厂价，让客户充分知道中间利润价。

　　例如：XXX市场卖２０元、出厂价：１３.５元

　　7、老板：你们的包装不太好看。 业务员：（点头微笑）是的，没错，我发现您太有艺术鉴赏能力了，下次我们再改包装的时候，一定请您当顾问。

　　8、老板：你们的广告做得不好。 业务员：（点头微笑）是的，没错，我发现您这个人很懂市场营销，能不能到我们公司营销部给讲堂课？（如果老板同意你就说：谢谢，我回去后就将您介绍给我们经理,约一个时间请您可以吗？）

　　9、老板：你们公司有技术人员吗？派技术我和你们合作！ 业务员：（点头微笑）是的，没错，我们公司根据销量可以派出技术力量，ΧΧ老板，我们公司原则上并不主张派出和招收技术人员，因为我们公司进行过市场调查，技术人员主要工作应该是帮助老板技术提升，将公司的文化和产品知识及市场疾病诊断和治疗方案教会您，并让您能够充分应用终身受益为主，让养殖户对您充分认可为止（一般三个月）。但是目前许多公司都走了板以卖药为主了，既没有达到帮助合作伙伴提升，一旦技术人员离职或调走就损害我们的合作伙伴的利益。因为老百姓认人，一旦认可的人走了他们就不会在您这看病了，所以我们公司一般不派技术人员。ΧΧ老板我建议您应该考虑一下，是否让您的亲人学会技术来防止这样的事情发生呢？并且还能一心一意为您服务呢！

　　10、老板：产品太贵了，不好销售啊！ 业务员：（点头微笑）是的，没错，我发现您这个人档次很高，品味很高，我知道您是使用高档次产品的人。

　　或说：我们都喜欢物美价廉的产品，开始我也这么认为，随着更深的了解才知道一分价值，值一分钱！好货不便宜，便宜无好货呀，我们更看重养殖户用后的评价。我们刚开始和ｘｘ县ｘｘ客户打交道时情景和咱们一样，最后使用到现在每月都销售４－５件，最低时还２~３件呢！不信您问一问？（再次使用例证法，证明产品价值和效果不一般）。

　　业务员：为了使咱们的合作更为成功，我们会始终以坚持双赢让大家都挣钱为目标的，会为您和您的门市提供一系列增值服务的，这是我们公司的服务宗旨（坚持共赢，为客户提供增值服务）。例如：讲课、邮寄报纸等等。我们公司和其他公司不同点在于卖给谁产品业务员就得帮助谁销售出去为工作标准的。如果我们说的和做的不一样，请拨打我们报纸上的投诉电话，这是我们公司总经理的，不信你也使用一下，也可以问一下我们的合作伙伴。

　　11、老板：你们怎么交易呢？我这可是全部是月底结账，还有厂家业务员把货放着就走的好几个月都没有来要钱的呢。 业务员：ｘｘ老板，我经过在下面了解您的实力非常雄厚，您不差我们这千儿八百的，你说呢？

　　我认为，各公司制度不一样，我非常希望将产品放您这儿，不要款；但是我刚参加工作没几个月（或没有多久手上没有钱），但是我非常希望和您合作，您看您是否少进点，我多给你送几次，这样又不会给您造成资金的压力，ｘｘ老板您说呢？（以自己无钱或刚参加工作为借口向客户示软）。

　　12、老板：卖不了又找不到你们，现在这样的公司太多了，所以我们又不想给你们现金(或不想和你们合作)。 业务员：我们会帮助您到养殖户给予大量的宣传，从而提高您的名声，扩大了您的市场，也会提高你的效益，咱们就会达到双赢，也就会证明我说的卖信誉而不卖产品了。如果您认为我没有做到，只需要您的一个电话就办到了，否则，可以找我们经理投诉（手机早在报纸上公布了，这是我们公司对业务和服务的监督电话XXXXXXXX）。

　　业务员也可以根据客户的提问同样也可以这样表达：我相信好的产品加上好的推广必将使养殖户认可，我们的公司市场理念是：卖信誉而不卖产品。如果我们的行动力差，哪来的信誉呢？只有把信誉度提高了，产品就不愁没有销路了；像你在下面养殖户中的口碑那样好，有问题了不找你找谁呢？这样就是信誉。我们公司会帮助你将我们产品推广到市场的，决不会象有些公司业务员光卖货，不管卖出卖不出，又不给退货这种现象发生的。我们公司将这种现象称之为移库（也就是转移库存），是严重违反我们公司制度的，同样也属于不诚信会被公司处分的。我们公司倡导的是“坚持共赢，为合作者提供增值服务”只有让大家都挣钱了,我们才能享受到金钱带来的幸福和快乐的感觉，才能体会到我们的辛劳没有白费，这就是我们XXX公司美吉亚的内涵，把美好和吉祥的祝福送给您!XX老板只有我们合作，咱们才能收获更多的效益，咱们的生活才能变得快乐而美好！ＸＸ老板您说对吗？

　　“做药就是做人!做生意就是交心!”这是我们的生产和经营的宗旨，我们一切生产和经营活动都以此为指导的，药品如人品，我希望我们的合作就像朋友一样真心相待。中国有句古话？“路遥知马力，日久见人心。”过一段时间就会看到我所说得是否真假了。

　　13、业务员：今天，耽误了您许多宝贵的时间非常抱歉！我在和您交谈中学到了很多知识，受益匪浅。您看您订的货过几天我给您送来可以吗？老板：好的。

　　业务员最后还要说：我下次还要来打扰您。请ＸＸ老板到时一定要多传授更多一些知识！再次感谢您的热情接待，希望我们的合作更上一层楼。再次，一定要为下次拜访做铺垫。

　　值得注意的是，作为营销人员，一定要为下一次拜访客户留下话题，并将客户的联系方式记下，在你闲暇时给老板发一条感谢留言。我相信只要你们能够灵活运用上面所学的知识，你们绝对会成为一名优秀的营销高手。

　　最后，请大家记住下面的几句话。

　　1、八小时以内求生存，八小时以外求发展，赢在别人休息时；

　　2、不把理由干掉，理由就干掉了结果。千万要记住；

　　3、只要和客户合作了，你就要密切注意竞争对手和客户的行动了，竞争对手如果搞活动你必须最先知道并报告你的上级和客户争取比你的对手提前一到两天把活动进行了，让竞争对手的活动无法再红火了，你给你的客户争取到了机会，客户会非常满意你就会有更多的发展机会；

　　4、永远帮助你的客户多挣钱或给你的客户提供增值服务，客户才能给你更好地回报！没有永远的朋友，也没有永远的敌人,只有永远的利益！

　　5、切记：一夜之间增加你的销售额的三种方法是在上述基础产生的：①增加客户数；②增加每一个客户单笔平均交易量；③增加客户回头交易数

**兽药业务员个人年终总结二篇**

　　我在\*\*兽药动物保健品有限公司进行了为期一个月的实习，在这期间我尽量把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的实际操作步骤。

　　首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于荆州市小北门区，是一家以销售兼批发为主的私营销售公司。虽然它的规模不大，只有10个员工，只有2个营业点，但它却是顾客值得信赖的公司，一直以来在社会上都有很好的口碑。本公司本着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现有产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境;注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。

　　虽然我是还没有毕业的学生，所以对于实际社会工作还是茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教。这次实习是难得的机会，我想把它做好。在这段时间我学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。

　　这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，以后，我将更加努力的学习知识，同时，把握实践的机会，更加虚心的请教经验，为更好的适应社会做基础。

　　篇2：畜牧兽医毕业实习报告

　　我是广东肇庆农业学校08级畜牧兽医一班的一名学生，经过两年半的理论学习，使我对畜牧兽医专业人有了一个系统的学习和掌握。

　　畜牧兽医专业培养的是德、智、体全面发展。掌握畜牧和兽医方面的技能，能从事畜牧和兽医等工作的技能型、应用型、科学型相结合的现代兽医专业技术人才。如今我即将离开中专校园，成为应届毕业生的一份子，我心中想的更多的是如何去做好做好畜牧兽医行业中的每一份工作，把自己在学校所学知识应用到社会中。所以仅仅通过在学校所学的理论知识是远远不够的；这就需要我们去实践，走进公司，将所学理论与实际相结合，这是我们每一个中专生必须拥有的一段经历。

　　202\_年8月1日，我应聘进入广州康致动物药品有限公司进行危机三个月的实习活动。这是我第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。三个月的实习时间弹指一挥间就悄无声息的流逝了，就在此时需要回头总结之际，才突然意识到日子的匆匆。我想这将是我人生中弥足珍贵的经历，也给我的青春留下了精彩而难忘的回忆。三个月前，我怀着对社会，对工作满心憧憬和几分迷惘，离开学校，走上社会，开始了实习的生活。在这段不算短的日子里，有喜悦而又悲伤。喜悦是：让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各层次人的感情，拉近我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成才之路玉肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那一片广阔的天地里，我的人生价值得到了体现，为将来更激烈的竞争打下了更为坚实的基础。悲伤是：曾有几次想要过放弃，也许是刚开始工作，不适应这样的工作环境，就想辞职在重新换个工作就得了。但静下心开来仔细想想，再换个工作也是的，在别人手底下工作不都是这样么，人生难免会遇到挫折，没有经历过失败的人生不是完整的人生，就慢慢坚持下来了。踏踏实实的干好自己的工作，毕竟又没有工作经验，现在有机会了就要从各方面锻炼自己。不然，以后干什么都会干不好的。

　　无论是喜悦还是悲伤都是我人生中的一笔财富，也是我人生中的一个起点，我将永远铭记心中。

　　就社会知识方面让我明白以下几个方面：

　　第一：在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通，这门艺术需要长期的练习。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程更为融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受，我们做兽药销售的更需要这方面的能力，沟通好了，也就证明你是这个行业的一个成功者。

　　第二：在社会中要有自信。在多次的实践中使我明白了自信的重要性，有了自信使我更有活力更有精神。

　　第三：在社会中要克服自己的胆怯心态，在平时生活中我觉得怕做错了就好多事都不敢去尝试，总觉得困难重重，可是通过这次实习让我明白，有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕；尝试吃了亏就害怕，可是当你克服心理的障碍那一切都变得容易解决了。挑战自我，只有征服自己才能征服世界。正如名人所说：“勇者无惧”。

　　第四：在工作不断丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱；人缺少了知识，头脑就会枯竭。

　　第五：学会品尝工作中的艰辛和快乐，干销售的人是“苦并快乐着，苦中有乐，乐中带苦”。

　　第六：在工作要有合作精神。因为工作中很多事情都是要经过合作而完成，考一个人的力量是不够的，尤其是我们销售中的每一个环节靠一个人的力量远远不够的。

　　在实习过程中，我兢兢业业做好本职工作，从不迟到、早退，心中谨记韦公司树立良好形象。工作中时刻听从上级领导的安排，团结同事，正确处理同事、领导之间的关系。认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

　　在实习期间主要负责对兽药的销售。这样的任务对我来说既新鲜又困难重重的。在学校虽然也学过畜牧兽医专业知识，但毕竟比较肤浅，特别是销售方面，更是知之甚少。我们兽医专业由于开课那学期好多是学习理论知识，只是简单的学了理论，实践很少，所以根本就不熟练。就销售方面，在学校也没有学过销售。走上这样得到工作岗位，这里的一切对于我来说都是从零的开始，但我相信不管从事什么工作最重要的就是学习！

　　通过完成上述工作，使我认识到一个称职的畜牧兽医工作者应当具备良好的协调能力，圆滑的交际能力，以及对疾病防治技术和扎实的专业基础。

　　就销售方面我学到了不少知识：

　　第一：结合课本理论知识见识更多的疾病，加深对知识的记忆，从而进一步了解对疾病的防治技术。

　　第二：加强自己的沟能力，学会与人相处的方式。

　　第三：了解各个地方的养殖习惯和养殖户爱好。投其所好，与其相处。

　　第四：正确认识自己的缺点和不足，在工作中尽可能完善自己。

　　第五：发现许多理论知识在实际的体现；知道了理论的重要性，同时我还发现了自己在理论知识的这方面比较缺乏，这需要我在今后的学习中，多去观察、多去实践，提高自己的知识层次，为今后实际工作积累丰富经验。

　　第六：在疾病治疗发那个面，让我进一步明白了理论与实践的差距。就比如说；在学校我们所做是的计划都只是纸上谈兵，忽略了许多现实性和实际性的东西。就口蹄疫这一病例讲，在学校我们所学的只要遇到就不管什么原因，必须上报，多多注意；而在实践中真正遇到口蹄疫我们必须想尽一切办法给别人去医治，因为这关系到养殖户切身利益，我们必须维护养殖户的利益。

**兽药业务员个人年终总结三篇**

　　畜牧兽医中心202\_年畜产品安全专项整治检查工作总结今年，在市局的正确领导支持下、在相关部门密切配合下，\*\*县畜牧兽医中心认真贯彻落实《畜牧法》最全面的范文参考写作网站、《食品安全法》、《农产品质量安全法》和《山西省农产品质量安全条例》等相关法律，按照省、市、县有关食品安全文件要求，着力抓好饲料、

　　兽药及兽药残留、养殖环节投入品使用、屠宰检疫监督，大力实施畜产品标准化生产，强力推进畜产品质量监测，严格检疫监督，畜产品质量安全监管取得明显成效。回顾今年来的畜产品安全监管工作，主要体现在以下

　　    建立健全各项规章制度，明确工作目标。按照《畜牧法》、《动物防疫法》等法律法规的要求，我们始终把动物检疫监督、畜产品质量安全监管作为全年的工作重心。一是配套完善各项规章、管理制度、规程标准，形成了以制度约束人的工作机制。二是与58个养殖场（小区）、9个兽药经营户、6个饲料经营企业签定了《依法经营承诺书》并发放了《依法经营告知书》，并将这些企业的监管责任全部落实到中心每个人身上，对所有饲料经营企业，兽药经营企业，制定张贴饲料和饲料添加剂生产经营管理制度、兽药经营管理制度等。通过这一系列措施，切实加强全县动物检疫和畜产品安全监管，提高动物卫生监督执法能力，规范动物卫生监督执法程序。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！