# 新药研究现状论文范文11篇

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2025-01-17

*新药研究现状论文范文 第一篇一、医药企业营销策略存在的问题2.促销模式遭遇瓶颈。由于处方药不同于普通商品，其媒体宣传仅限于专业的医药媒体，普通患者又对医药媒体里提及的专业名词和数据无法深刻理解，造成了患者和医生信息的不对称，患者也只能按医生...*

**新药研究现状论文范文 第一篇**

一、医药企业营销策略存在的问题

2.促销模式遭遇瓶颈。由于处方药不同于普通商品，其媒体宣传仅限于专业的医药媒体，普通患者又对医药媒体里提及的专业名词和数据无法深刻理解，造成了患者和医生信息的不对称，患者也只能按医生的处方来购买药品，这样一来，医生便成为各个处方药企业唯一需要维护的目标。正常情况下，医药代表通过直接拜访医生向医生介绍处方药的药理、药性和药效，让医生充分了解其推广的产品，为医生的治疗方案带来更为经济、高效、安全的用药选择，同时达到处方药的推广目的。可是，不管是国内还是国外企业，在中国这个大环境下，将专业的学术推广变了味，成为了“带金销售”和“关系营销”的合法外衣。随着GSK对医生进行贿赂的丑闻曝光后，所有的处方药生产企业和医生都被推到了风口浪尖上，广大消费者对于药品价格虚高的问题也日益关注，对整个行业都造成了极大的负面影响，对医生的信任危机也日趋严重，医患冲突时有发生。

二、树立产品策略在营销体系中的核心地位

类产品由于OTC类药品的特点，各企业的生产的产品不存在本质上的差异，消费者在用药的选择上有很大的自主性，对于产品的忠诚的获取，最初是建立在对产品的知识及使用体验之上，它意味着对产品的认可和情感上的依赖。我国OTC产品中，有大量的中药产品，原料药材的选择，很大程度上决定了产品的治疗效果，而理化检测无法对药材的优劣做出准确评价，中药产品的品质优劣完全看企业的“良心”。20\_年震惊全国的毒胶囊事件，对9家制药企业造成巨大的打击，让连续多年快速成长为行业领头羊的修正药业遭遇建厂17年的最大危机，品牌遭到重创。“优卡丹”事件使“仁和”业绩受到重创。20\_年底，修正药业的“肺宁颗粒”GMP证书被收回，又一次让“良心药”沦为笑柄。所以，企业应在药品生产的各个环节进行严格把关，做到精益求精，注重长期效益而非一时得失，才能最终得到市场和消费者的认可。

2.处方类产品20\_年对于GSK公司的处罚，给出了一个国家要彻底整治医疗市场的信号。可是，对于外资企业产品在医院的销售，影响并不大，反而我国的医药企业产品出现大量滞销。可见，产品本身的优劣在处方类药品的销售上起到的是决定性的作用。而我国企业生产的处方药产品，多数是外资公司专利到期后的仿制品，研发升本要比原研药低很多，却靠给医生的高额“兑费”来维持产品在医院的销量。我们并不要求我国的处方药生产企业可以快速赶超外资企业，毕竟我国企业在药品研发能力上还是有很大的差距的，但是，我们要把主要的精力放在产品上，而不是一些“旁门左道”上，才有机会去和外资企业竞争，才是真正的做了一件利国利民的好事。

三、结论

本文从OTC类药品和处方类药品两个方向入手，通过对这两类药品营销现状及问题的分析，并最终阐述出产品策略的重要性。在接下来时间里，我们更希望中国的药品企业可以生产出更多可以解决病症和品质过硬的产品，为中国的医药事业做出更大的贡献。

**新药研究现状论文范文 第二篇**

1抗肿瘤药物营销策略分析

调研与市场定位

通过对符合药品适应症的客户群及医院的调研，选择目标市场。制定合理的市场定位是制定营销战略的关键组成部分，其将顾客作为细分为多个市场，利于药品快速占领市场并维持市场占有率。市场定位是企业市场营销的重要内容，它的实质是突出企业及其产品的特色，给消费者留下良好的印象，从而取得目标市场的竞争优势。比如同为治疗食管癌的药品，可根据其治疗有效率，选择早期、中期或晚期食管癌患者作为其目标客户群。

竞争与合作

第一，差异化竞争。包括产品差异化、形象差异化、价格定位差异化、促销战略差异化、服务差异化等多方面的差异化，形成企业药品的品牌价值。差异化既可以满足患者个体化治疗的需求，又为企业构筑了进入壁垒，降低了竞争的激烈程度。第二，市场活动。企业通常开展科室级会议、区域级会议、全国级会议等，进行药品的学术推广。针对病情复杂比如涉及多学科合作的疾病，还可以通过开展多学科协作诊疗(Multi－DisciplinaryTeam，MDT)，集合多个科室的医生，讨论病例并给出诊疗意见。另外还可以通过慈善赠药活动，患者和医生有机会使用更多药品，从而更了解药品的效果，为医生改变处方习惯及患者后续持续使用奠定基础。第三，“多赢”合作。立足于联合用药，企业之间可以展开合作，不但可以促进企业药品营销，也可以帮助医生积累用药经验，使患者更大程度受益，从而实现“多赢”。由于药品的研发周期长和投入大，企业间还可以共同投入研发，为未来长期的营销收入做准备。如20\_年，安进(Amgen)公司与阿斯利康(AstraZeneca)公司合作协议开发和销售安进公司在研的5种单抗药物。

客户关系管理

第一，目标客户的选择。在确定了市场定位之后，需要对各细分市场做细致入微的分析，发现问题的症结，找到销售的增长点，这项工作要具体化到科室、适应症、处方医生上。即药品在相关科室、适应症和目标医生处方中所占的比例。如某一治疗结直肠癌的药物，其目标科室为肿瘤内科、肛肠科、普通外科、肛肠外科等，目标医生常为制定治疗方案的主任或副主任医师。第二，客户分级。根据客户的重要程度，即对处方的贡献度或者对市场的引领度，可总结出客户分级金字塔。根据客户分级，来确定对不同级别客户的拜访频率、资源投入方式及数量。第三，医生处方行为分析。医生在进行处方时，往往会有自己的处方首要原则，如某医生相信某种抗肿瘤药物是发病初期的最佳选择，或者当病人不能用其他药物得到控制时，这种药物也是替代药物的首选。企业营销策略应该包括改变医生的处方行为，尽量使药品成为某一类治疗方案的首选，以争取更多的市场占有率。第四，充分传递信息。包括药物的正面和负面信息，以便使医生更好的做出处方决策。

营销人员管理

第一，销售目标导向力度。目标导向力度是衡量销售人员的一个方面，即销售人员是否可以在接触客户的不同阶段都牢记要实现的销售目标，是否在不同阶段都可以落实向成交目标努力的具体行动，以及这样的行动是否具力度、执行落实是否到位等。第二，过程管理。一个完整的销售过程包括销售探查、接触前准备、接触顾客、需求识别、商品展示、处理反对意见、完成销售、售后。表现在抗肿瘤药物行业，即营销人员通过探询，了解医生新收患者，患者疾病类别等信息，并在拜访过程中，了解患者的用药倾向，介绍自己药品的适应症及优缺点，必要时解答医生或患者的提问，从而帮助医生或患者正确选择并使用药物。完善过程管理，可以更好的向销售目标进发。

2结论

由上所述，抗肿瘤药物既处于形势大好的宏观市场中，也处于白热化竞争的微观市场中，这对企业来说既是利好，也是挑战。企业需要从市场调研及市场定位、竞争与合作、客户关系管理、营销人员管理等多个角度出发，制定多维度的营销策略，全面提升自身营销实力，面对挑战，发展壮大。

**新药研究现状论文范文 第三篇**

一、充分认识深化医药卫生体制改革的紧迫性、艰巨性和重要性

医疗卫生事业关系广大人民群众的健康和福祉，是重要的国计民生问题。深化医药卫生体制改革，加快其发展，适应老百姓日益增长的医药卫生需求，不断提高广大人民群众的健康水平，是贯彻落实党的十八大精神，促进经济社会全面、协调、可持续发展的必然要求。加快医药卫生体制改革步伐，是我院应对激烈市场竞争、谋求生存发展的必由之路，更是提高人民群众生活质量，使人民共享改革发展成果的重要举措，是广大老百姓的迫切愿望。在新一轮更加激烈的竞争中，竞争的焦点已经转移到人才、技术、信息以及由此派生出的更加广阔的领域，医药卫生体制改革日益受到重视。深化医药卫生体制改革，是加快医药卫生事业发展的战略选择。可以说，一个守旧的、没有持续改革的医疗卫生机构，不可能在未来的竞争中找到生存的空间和发展的支点。我们还必须清醒地看到，在当今以改革创新为载体，以发展为主题的时代，我们在发展，别人也在进步，医疗机构的竞争力不仅体现在是否具有改革的勇气和能力，更取决于改革创新的效率和结果。如果我们不正视自身在诸多方面的巨大差距，以只争朝夕的精神奋起直追，保持比竞争对手更强的改革意识，努力缩小与先进医疗机构的差距，我们同样不能掌握竞争的主动。

二、深刻认识医药卫生体制改革所面临的挑战

当前，医药卫生体制改革所面临的挑战主要体现在以下几个方面：一是我们与社会医院争夺病员的挑战。二是我院医疗服务质量和医疗技术水平的挑战。北皋中心卫生院是一所县级医院，受条件所限，其各个方面的提高受到一定的制约，技术水平、服务水平业绩平平，没有高水平的学术带头人，使得整体医疗技术水平还不能充分适应社会的需要。三是保障医院正常运行的挑战。

三、医药卫生体制改革中我们应该采取的对策

对策之一：抓好全院医务人员思想观念转变工作。观念能够引导人们的工作。各级党组织要想方设法采取有效的方式对广大医务人员进行教育，正确看待我们所面临的形势，以正确的态度来看待医药卫生体制改革，抛弃各种思想杂念和不切实际的幻想，牢牢地树立起社会效益观、经济效益观、服务质量观、市场竞争观和紧迫危机观，为我院以后的持续稳步发展提供坚实的思想基础。

对策之四：拓展服务功能，营造温馨环境，提高服务质量。目前，我院的护理队伍建设还比较薄弱，应尽早地提上议事日程，早计划、早动员、早完善、早提高。提高服务质量，还必须着力对就医环境进行改善，为病人创造舒适的就医场所，同时为医护人员创造良好的工作环境。对策之五：实行目标综合责任制管理，形成院内良性运转的循环机制。就是把医院的各项工作内容，以目标责任的形式具体分解并落实到各科室、班组和个人，通过控制、检查和考核等各项措施，形成院内良性运转的动力机制。

**新药研究现状论文范文 第四篇**

中国药学教育市场调研与发展前景预测报 告(20\_年) 报告编号:1600318 行业市场研究属于企业战略研究范畴,作为当前应用最为广泛的咨询服务,其研究成果以报告形式呈现,通常包含以下内容: 一份专业的行业研究报告,注重指导企业或投资者了解该行业整体发展态势及经济运行状况,旨在为企业或投资者提供方向性的思路和参考. 一份有价值的行业研究报告,可以完成对行业系统.完整的调研分析工作,使决策者在阅读 ...

中国新药研究开发与前景 文献综述 姓名:黄 羿 专业班级:13制药工程3班 学号:[1\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*]8 摘 要:本文从客观数据出发,通过对历年新药审批情况进行统计.分析,并综合目前国内外医药界的最新动态,就中国新药研发的现状及前景进行了分析. 关键词:新药 研究开发 现状 前景 前言 20\_年11月15日,中美双方就中国xxx入世xxx达成双边协议,标志着中国长达13年之久的 ...

中国生物医药行业发展现状分析与发展趋 势预测报告(20\_-20\_年) 报告编号:1628278 行业市场研究属于企业战略研究范畴,作为当前应用最为广泛的咨询服务,其研究成果以报告形式呈现,通常包含以下内容: 一份专业的行业研究报告,注重指导企业或投资者了解该行业整体发展态势及经济运行状况,旨在为企业或投资者提供方向性的思路和参考. 一份有价值的行业研究报告,可以完成对行业系统.完整的调研分析工 ...

东营市R&D研发人力资源发展现状分析 科学研究与试验发展(R&D)是科技活动的核心,研发人力资源是开展R&D活动的重要基础, 是提升国家创新能力和科技实力的决定性因素.当前世界主要发达国家都在增加对研发活动的人力和经费投入,我国也不例外.如何正确认识我国的研发人力资源现状,对于深入了解国情和中国的科技实力具有重要意义. 一.高学历人员成为主力军 随着我国大学生和研究生毕业生 ...

中国高端装备制造行业发展现状分析与发 展趋势预测报告(20\_-20\_年) 报告编号:1572316 行业市场研究属于企业战略研究范畴,作为当前应用最为广泛的咨询服务,其研究成果以报告形式呈现,通常包含以下内容: 一份专业的行业研究报告,注重指导企业或投资者了解该行业整体发展态势及经济运行状况,旨在为企业或投资者提供方向性的思路和参考. 一份有价值的行业研究报告,可以完成对行业系统.完整的调研分 ...

各位: 请了解国内外新能源的汽车现状和趋势,并体现在教学中. 2.国外新能源汽车发展现状和趋势 (1)国外新能源汽车技术发展现状和趋势 一一纯电动汽车 纯电动汽车的发展受到世界各国的重视,各主要汽车公司积极参与,在产品研发.示范和试用方面取得了很大进步.在电池技术突破尚未明朗前,国外纯电动汽车的发展重点一是发展小型乘用车,二是发展大型公交车.市政.邮政等特殊用途车辆.为满足用户使用需求,通常采用增 ...

目 录 摘要 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„2 关键词 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„2 一.引言„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„ 2 二.中药新药研究开发现状 „„„„„„„„„„„„„„„„„„2 三.中药新药研究开发存在问题„„„„„„„„„„„„„„„„„3 (一).新药欠缺实实在在的临床疗效„„„„„„„„„„„„„3 (二 ...

大型采煤机研发现状和发展趋势 工业是我国的第二产业,是国民经济的重要支柱,作为工业中的重要产业--煤矿业一直是我国的基础产业,在国民经济的发展中占有重要的地位和作用.采煤机作为采煤的重要工具,在煤矿开采中非常重要,它的性能和质量直接关系到煤矿生产的安全和质量问题.因此,不仅要提高采煤机的产品质量,还要定期做好采煤机的养护,更要注重设计环节,运用先进的设计方法,让采煤机发挥更大的作用,提高工作效率. ...

**新药研究现状论文范文 第五篇**

>摘要：

已传承上千年的中医药是我国极具特色的卫生资源，也是我国医药卫生事业的重要组成部分。如何继承和发展中医药一直是社会关注的重点。各大中医院校在积极探索中发现，培养中医拔尖人才对继承和发展中医药有着举足轻重的作用。本文以湖南中医药大学所设置的中医拔尖人才班为例，浅要分析目前中医拔尖人才的培养现状，这种培养现状所带来的利弊和解决弊端的措施，以及对中医学子的展望。

>关键词：中医人才；拔尖人才；现状；利弊；措施

随着社会文明的不断前进和发展，人们对于健康与疾病的关注度越来越高，对于医学事业的发展倾注了更多心血。中医学作为我国本土医学，有着数千年的历史，是中国民族传统文化的重要组成部分。但随着西方医学的传入、兴起和发展，中医的处境越来越“尴尬”，如何振兴中医事业越来越成为人们关注的重点。而振兴的关键在于中医拔尖人才的培养。湖南中医药大学本着培养具有高素质和高技能的中医拔尖人才的目的，建立中医临床拔尖人才班。

>1、中医临床拔尖人才班现状

目前，湖南中医药大学对中医拔尖人才的培养主要实行的是“精英教育”，即学校在学生完成大一对中医基础课程的学习后，通过对学生的笔试与面试选取对中医有浓厚兴趣的具有中医临床思维的学生进入中医临床拔尖人才班。与其他班级不同的是，首先，该班级增添了许多如《药性赋》《汤头歌诀》《医学心悟》等中医特色课程，并安排高年制老师进行教学。其次，在课余时间，学校给学生安排了一系列来自从事临床工作数十年的具有丰富临床经验的名师的讲座。并且对学生本科阶段的培养实行双导师制，配备基础导师和临床导师，即1~3年级一对一跟从基础导师学习，4~5年级一对一跟随临床导师上临床进行学习。

>2、培养方式的利弊

建立中医临床拔尖人才班的成功之处在于，学校把对中医有兴趣的学生聚集起来组成行政班级，对该班级进行统一的管理，可以制造浓厚的中医学习氛围，使教育资源得到充分合理的利用，为中医的继承与发展提供人才。处于该班级中的学生也能够获得比普通班级更为丰富的学习资源，且学生与学生之间的良性竞争可促使人向上。本科阶段的基础导师可为学生的学习答疑解惑，从而稳固中医基础知识，避免学生走弯路，而临床导师则可带学生上临床，使理论知识与临床实践更完美的结合。任何制度在存在好处的同时免不了有弊端，这种管理体系也不可避免。如，每学期所增加的额外课程太多易导致学生学习压力过大，不堪重负；太过匆忙的学习生活让学生无法深入体会中医专业知识的内涵，只停留于知识的表面，尤其体现在对于中医经典知识的学习理解上；教育资源的倾斜引起同级学生的不满；重理论轻实践导致中医的理论学习与临床实践相脱节，学生知识结构单一，学术视野狭窄，缺乏良好的思维方式和创新能力等等。

>3、解决措施

明确定位不仅仅局限于湖南中医药大学，对于所有中医院校而言，首先是要对自己学校做出一个精准的定位。湖南中医药大学副校长何清湖教授指出，每个大学在培养学生的时候应当有一个合理的定位———本科学制的学习目标是什么，本硕连读学制的目标是什么，本硕博学制的目标是什么。各个学制之间的目标是不同的，这就需要学校对各学制的培养方案进行调整，根据自己的学校条件来对学生因材施教，探索出属于各学制的独特的培养模式。

循序渐进在对中医拔尖人才的培养的过程中不可追求过快的速度，追求过快的速度只会导致质量的下降，正如金字塔需要将地基稳固，再一层一层往上累积一样，如果地基未垒好就往上添砖加瓦，看似牢固的金字塔实则岌岌可危。中医的学习也是一个循序渐进的过程。中医基础理论就是地基，只有将基础理论掌握牢固了，才能在基础理论的基础上去追求更高阶的知识。因而要合理的安排学生的课程，一步一步地稳固知识。

注重经典中医经典是中医发展史上起到重要作用、具有里程碑意义的四部经典巨著，它们构建了中医药学的理论框架，涵盖了中医药理论体系的核心内容，是指导中医临床实践的重要工具。甚者有，不读《伤寒》不知辨证，不读《金匮》不知病源的言论，经典作用可见一斑。但学生目前学的东西过于繁杂，不仅有经典，还有英语、各种西医教材，这样反而导致学生的中医根基不扎实，导致进入临床后茫然不知所措。因而，各大中医学校应立足于经典知识点的学习，在此基础上加以丰富和发展。

加强临床任何一门医学都离不开临床实践，中医学也不例外。中医学发展从古发展至今，仍能在医学界中占有一席地位的原因就在于实际疗效。临床实践是中医学的理论根源，更是其发展的核心。中医对于疾病的治疗主要是通过望、闻、问、切四诊合参，辨证论证。而现今的中医院校学生，往往被学业所累，没有太多的时间和机会去接触病人，更谈不上对病人进行辨证论治。学校应通过设置一些中医基本技能训练或者临床各科技能训练，将课堂从教室移至医院，从而让学生更多的接触临床，使理论知识得到充分的发挥和应用。

培养全面创新人才在生物医学模式下的中医药人才的培养更多强调的是对知识的继承，却忽略了对知识的发展和创新思维的培养，而目前社会需求的是全方面的具有创新能力的人才。培养全面创新人才，就需要学校加强人文科学和传统文化的教育，将中医学放置于传统文化的大背景之中进行学习和研究，提高学生的文化素质和人文素养。同时，拓宽学生的学习知识面，诱导学生积极探索中医学科与其他学科之间的联系，多鼓励学生进行实验思维和创新能力的探讨。具体来说，学校可通过提供更多的平台和资源供给学生开发创新思维，如建立名医工作室、以学生需要为主体的论坛，对实验室适当开放，多举行大学生创新能力竞赛，建立创新实验小组等措施，从而培养出博学而多才的中医拔尖人才。导师可对学生进行合理定位，引导和帮助学生树立正确的学习观和医学观，加强学生的医学道德教育建设。

>4、展望

对中医学子而言，首先是要对中医保持浓厚的兴趣。一个人现在和将来要做的事情往往是由自己的兴趣来定向的，它可以奠定一个人事业的基础和进取的方向。同时它还能转化为学习的动力，有了这份兴趣，你才会更加自主学习。其次是要带着问题去学习。因为没有问题的学习是死学习，敢于存疑才会使学习更加进步。再者是要学习好三基教育———基础理论、基础知识、基础技能。中医是一门注重基础的学科，失去了基础的中医医生只能是庸医，基础都没学好的学生更谈不上是中医拔尖人才。最后要培养中医拔尖人才的中医思维，先学习好中医基础知识，再通过加强对中医经典的学习来强化自己的中医思维，从而更加深入的学习中医的精髓，为成为中医拔尖人才做好先决条件。总之，在中医药面临的形势愈发严峻的情况下，如何调整中医人才培养模式，培养出高层次的中医拔尖人才以继承和发展中医药文化，还需我们进行进一步的思考和探索。

**新药研究现状论文范文 第六篇**

我自20xx年5月到广东省深圳市场任医药代表以来，经历了深圳市场启动、受挫、再启动上量的整个过程，现将两年来的.工作情况报告如下：

>一、市场情况

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。

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xx元，xxxx报价xx元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大。

**新药研究现状论文范文 第七篇**

随着世界科技的高速发展，医药行业较之二十世纪八十年代已有长足发展，市场中不断有新药推出以供临床治疗选择。而在医药专业中，医学和药学是两个不同的而又紧密相关的范畴：医生是主修病理的，属于医学范畴；药师主修药理，属于药学范畴。医生虽受过专业训练，负责选择对病人合适的药物及剂量，但是医生必须保持与医药科学发展的同步，获取最新医药产品及应用方面的信息，才能制定出最佳的治疗方案。现代的医疗知识和诊断技术日新月异，医生们单是学习这些知识就已经满负荷了，同时还有繁重的患者诊疗工作。因此，医生的药学知识具有严重滞后性。为此，需要具有具备医学和药学的相关知识的医药代表负责向医生传播药物知识，讲解药品的药理，药效与对人体的影响。

作为需要终身受教育的医生，他们需要不断地接受新信息与新知识。而医药代表的初级使命就是传递医学临床最新技术和发展动态，收集并报告药品安全信息。医药代表是为了使患者得到更经济、更安全、更有效的治疗而走进医院拜访医生的，而不仅仅是为了药品的销售量，也不仅仅是为了个人的奖金与企业的利益。医药代表的高级使命就是以患者利益为第一位，高效率为医生提供临床药学咨询服务，成为医生治疗疾病的专业好帮手与好伙伴。

**新药研究现状论文范文 第八篇**

与国际通行的医药代表群体特征不同，国内的医药代表除了毕业于医学、药学专业的人员之外，还有很多是毕业于营销、管理、贸易以及其它很多与医药无关的专业。国内的医药代表，多数可以称之为“公关”代表，或者说是销售代表。这部分群体，比较缺乏医药知识背景，但是掌握熟练的销售、公关技巧或者一定的社会资源。还有较少的一部分，可以称之为“药品解说”代表，或者称之为“说明书代表”。这部分群体的特征是，具备初步的医药知识，经过企业的产品培训后，能够胜任将药品的性能和各种不良反应等向医生进行宣讲；仅有极少部分曾经当过专业医生或者具有较深的药学知识背景的人员，既可以讲解药品本身的各种特性，又能够深入地与医生进行交流，传播医药界的最新进展，甚至在与临床医生的交流过程中发现药品的新功能，开发出新的治疗方向，乃至影响临床的治疗方案。

**新药研究现状论文范文 第九篇**

1有机化学的重要性

(1)从中医药的角度来看

(2)从化学学科的分类上来看

有机化学在大化学中起着承前启后的作用。大化学包括无机化学、有机化学、分析化学和物理化学。在大学的课程安排中，都是先学习无机化学，然后再学习有机化学，最后学习分析化学和物理化学，即没有有机化学的学习，是学不好物理化学和分析化学的。有机化学还是中药相关专业学生考研的一大必考科目，考研的同学只有在学习有机化学时打下坚实的基础，掌握学习方法，才能取得优异成绩，从而成为顺利通过考试的一个关键。由此看来，无论是从有机化学的历史上、从它与生活的联系上，从它在临床用药上、在中医药的研究领域上还是在大化学中的作用上、在学生考研上，它都扮演着举足轻重的角色。

2学好有机化学的方法

有机化学虽然知识点多、记忆困难，但是只要你掌握了正确的学习方法，学好它不是问题。

首先，要做好学生的本职工作——课堂上认真听讲

做好笔记(1)听课是学习过程中的核心环节。在有机化学体系中，各部分知识是相互联系的，如果对某些知识不了解，那么在学到与之相关的知识时就会特别吃力。例如，醇、醛、酮这几章节的内容没学好，后面再学习糖类化合物这一章节时就很吃力。因为物质结构决定物质性质。糖类是多羟基醛（酮）及其缩聚物和它们的衍生物，糖的结构中含有醇羟基、醛基和酮基，它同时具有醇和醛、酮的性质。因此课堂上能不能跟随老师思路，不错过老师讲的每一个知识点，是决定学习效果的关键。(2)老师在课堂上会反复的强调某些内容，这些内容一般都是教材的重点和难点，而考试恰恰不都是考重点难点么？如果掌握了这些，在考试中取得不错的成绩应该就不成问题了。(3)老师教学多年，不管是在知识层面上、解题思路上还是在常见错误分析上，经验都十分丰富，尤其是我们的大学教师，他们大部分都是优秀的硕士、博士甚至是教授。在课堂上，老师大都遵循着这样的古训：“授之以鱼不如授之以渔”。千百年来留下来的古训必定有它的道理。老师除了传授给我们知识外，更多的是传授给我们解决问题的经验与方法。一旦我们掌握了这些经验与方法，定能学好有机化学。

课上做好笔记至于笔记

我建议大家记些老师强调的重难点、解题思路、方法以及例题。不懂的课下可以问老师，即使将来忘记了，还可以再复习。俗话说的好，好记性不如烂笔头，就是这个道理。因此,上课时认真听讲、做好笔记，做个有心人就显得特别重要，也许这就会成为你学习有机化学更好的捷径。

课上、课下积极地记忆“记”即记忆

与数学、物理等理科相比较，“记忆”对有机化学显得尤为重要，它是学习化学的最基本方法。这是由于化学本身有着自己独特的“语言系统”——化学用语。如：元素符号、化学式、化学方程式等，对这些化学用语的熟练掌握是化学入门的首要任务，而其中大多数必须记忆。当然不能死记硬背，而要根据不同的学习内容，找出不同的记忆方法在理解的基础上进行记忆。记忆的方法有很多，有理解记忆、有意记忆、联系实验记忆、对比记忆、归纳记忆、趣味记忆、记错记忆等等，这么多方法并不是每个都适合我们，我们要不断寻找适合自己特点的记忆方式，这样才能达到事半功倍的效果。

做好实验我们都知道有机化学是一门以实验为基础的学科

因此,要想学好有机化学就必须先要做好实验。在做实验时最重要的就是自己动手，不要眼高手低，而且要学会观察。前苏联著名生理学家巴浦洛夫曾在他的实验室的墙壁上写着6个发人深思的大字：观察、观察、观察！瓦特由于敏锐的观察而看到“水蒸气冲动壶盖”进而从中受到启发，发明了蒸汽机。由此可以看出观察的重要性。在化学实验中，养成良好的观察习惯，掌握科学的观察方法是学好有机化学的重要条件之一。因为实验不仅可以锻炼我们的动手能力，还可以帮助我们更好的理解和掌握反应，从而更轻松地记住反应。

学会思考柏拉图曾说思维是灵魂的自我谈话

华罗庚曾说独立思考能力是科学研究和创造发明的一项必备才能。历史上任何一个较重要的科学上的发明，都是和发明者深入看问题的方法密不可分的。可见在学习知识上，学会独立思考很重要，它会使你对知识有更透彻的了解。尤其是有机化学，更要学会独立思考，要能从个别想到一般，从现象想到本质，从特殊想到规律。

培养信心与兴趣以上的学好有机化学的方法

其实就是地面上的高楼，而地基则是来源于大家学好有机化学的信心与兴趣。爱默生说过自信是成功的第一秘诀。莎士比亚说过学问必须合乎自己的兴趣，方才可以得益。可见做好一件事是少不了信心与兴趣的，在学习的过程中大家也要慢慢培养学好有机化学的信心与兴趣。有机化学与我们的生活密切相关，学好有机化学可以帮助我们更好的生活。例如，现今不仅很多老年人常年饱受心脏病的折磨，而且很多年轻人也是如此。常年吃药的人都知道强心苷具有强心的作用，临床上主要用于治疗充血性心力衰竭及节律障碍等心脏疾患。强心苷主要分布于夹竹桃科、百合科、十字花科、毛茛科、卫矛科等十几个科的一百多种植物中。如果你学好了有机化学，你就会知道，强心苷是一种具有强心作用的甾体苷类化合物，并且知道如何从这些植物中将该成分提取出来，进而更好的应用到临床上，减轻病患的疼痛。如:胆甾醇（又称胆固醇）存在于动物的血液、脂肪、脑、脊髓、和神经组织中，蛋黄中含量也较多。人体内含量过高，则会引起胆结石、高血压和动脉粥硬化。如果你学好了有机化学，就会知道它是无色蜡状固体，不溶于水，易溶于有机溶剂。这对于研究与之相关的疾病又有很大的帮助。同学们，由此看来学好有机化学并不难，只要大家做个有心人，掌握了正确的适合自己的方法，那么又何必担心或者苦于学不好有机化学呢？

**新药研究现状论文范文 第十篇**

1医药公司药品市场营销模式

连锁经营模式

知识营销模式

医药公司应该对消费者提供和药品有关的知识，与消费者进行互动，帮助消费者对药品功效进行理解。这不仅能够满足消费者的需求，让他们明白药品的功效，同时还能够促使企业自身加强与消费者的沟通，调动自身在药品研发上的优势，不断促进自身发展。

2医药公司药品市场营销渠道的问题

医院招标采购制度不太健全

为了解决老百姓看病难的问题，现在国内多采用招标采购制。虽然这种制度使得医药公司和医院可以直接进行交易，使得药品买卖上更加透明化；此外这种方式的招标使得高价药品价格下降，可以说广大消费者从中得到了好处，但是这却导致我国医药行业为了盈利为盈利，变相维持药品高价的现象发生。

渠道结构难以有效控制

在我国，医药公司多采用区域制渠道，使得医药的销售渠道层级变多，呈金字塔分布。虽然这种渠道模式有利于医药公司在竞争中脱颖而出，但是公司却难以对这种渠道进行有效的控制，特别在对于二三级中间商的控制被严重削弱。这种渠道无形中加大了公司的管理难度，同时增加了成本的投入，使各经销商的利益难以协调。

医药销售不道德

由于国内处方药基本上只能由医院进行供销，这就使得医院占有药品销售的绝大部分份额。这就意味着，药品公司在进行药品销售时，就应该和医院合作。目前医药销售出现很多不道德的现象，比如说像患者索要开户费和临床费，这明显损害了消费者的利益，使消费者的信任度大大降低，不利于医药公司的发展。

一药多名现象严重

随着医药市场的不断发展，我国医药药品品种多样。但是很多药品实质上还是之前的药，只是名字改变了而已。这就使得一药多名的现象发生，从而使消费者的用药习性北扰乱，最终导致药品价格虚高。由于政策允许仿制国内外快过专利保护期的药物，这就导致国内对药物的研制水平过低，一药多名现象严重，消费者在购买药物时不知如何选择。

3医药公司药品市场营销渠道的优化

并购重组

由于我国的医药公司存在规模小，盈利能力弱的不足之处，应该对其进行并购重组，使公司的实力增强。也就是说，国内的医药公司应该根据自己的实际，对市场进行调查和研究，组成一个具有核心竞争力的大型企业集团。这就使得资本向报酬率较高的单位流动，从而使公司获得盈利增值的机会﹑此外通过这种形式使得收购方也降低了自身的成本，并从中盈利。

开发创新

我国的医药公司一般习惯于对药物进行仿治，而不是根据现实情况进行研发。因此提高医药公司的创新能力至关重要。这就要求产学研相结合，推动高校或研究机构与制药公司相互合作，吸纳医药科研人才对药品进行开发。就拿中医药公司为例。由于中医药存在长期发展不足的情况，国外企业以低价对中药材进行回收，然后以高价卖到国内，使得我国的中医药药品公司深受打击。

提高销售人员专业素质

局调查发现，我国很多大型连锁的医药公司中的销售人员在对药品进行介绍时，往往会出现偏差。这就要求提高从业人员的素质，建设知识型营销队伍，这对于我国医药行业而言具有十分重要的作用。此外，高素质的科研人才﹑管理人才以及物流人才也不可或缺。从业人员素质的提高使得医药公司的服务更加具有竞争力。

加强医药物流

4结语

我国医药市场具有不断发展的潜力，因此医药公司应该抓住发展机遇，分析自身所存在的不足之处，根据医药营销渠道所存在问题对其进行不断优化，对于国外医药市场的渠道应该取其精华去其糟粕。我国的医药市场营销渠道还有很长一段路要走，因此应该不断加强对营销渠道的管理，促进医药行业可持续发展。

**新药研究现状论文范文 第十一篇**

课题来源、国内外研究现状与水平及研究意义、目的。

电子商务的逐渐广泛运用，将使得各个企业降低交易管理方面的成本，大幅度缩减物流体系的成本，增加资金流运作的有效性和速度。医药行业是世界公认的适宜发展电子商务的行业。电子商务的推行可以改变传统的医药贸易模式，减少交易的中间环节节约企业生产及交易成本。医药电子商务的有效开展受医药企业信息化建设行业特征，以及国家政策等多方面的影响，但是随着我国医药企业现代化的发展，以及国家对医药电子商务的重视与推广，电子商务将为我国的医药企业增加自身价值的同时创造新的商机，而医药电子商务公司发展战略研究将会是中国医药电子商务的主流。

国内外研究现状与水平

随着医药电子商务的不断发展，相关研究也逐渐在深度与广度上得到加强。1996年—1999年，为医药电子商务的诞生初期，相关研究主要集中于必要性与可行性的探讨，旨在明确如何营造更为适合医药电子商务发展的内外环境。如汤振宁在分析了国内医药电子商务发展误区后指出：这个宏伟目标(医药电子商务)若没有强有力的技术和政策支持是难以实现的。

研究意义、目的

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！