# 医药销售顶岗实习报告汇总

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-02-11

*医药销售顶岗实习报告汇总一20xx年医药销售工作计划销售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...*

**医药销售顶岗实习报告汇总一**

20xx年医药销售工作计划销售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，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,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20xx年工作做出如下药品销售工作计划和安排。

**医药销售顶岗实习报告汇总二**

时光飞逝，不经意间，已是20\_\_年的二月份，我心中充满着感慨，记得20\_\_年3月20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。

会议中，医药公司\_\_总经理向大会做了报告，主要就公司度的相关工作进行了总结，并对20\_\_年的工作计划做了详细而充满前景的展望。同时，为了提高公司人员的工作技能及综合素质，贯彻公司的人才理念，特邀请科技公司人力资源部为广大的销售人员阐述了公司20\_\_年的员工培训计划，大大地鼓舞了在座员工的积极性。另外，医药公司\_\_市场总监市场部20\_\_年度的工作计划和重大学术专项活动做了详细的分析和规划，为公司产品的学术营销策略打下了坚实的基础。

本次会议表扬了内蒙、河南、深圳、天津、黑龙江、云南等六个办事处，获奖地区的办事处经理也纷纷上台分享自己成功的经验，同时也向公司表明坚决完成20\_\_年的工作计划，来年再来拿奖!

此外，坐在台下的其他办事处经理都在认真地聆听着获奖办事处经理的宝贵经验，不时还在低声地讨论，看着他们坚毅的眼神和摩拳擦掌的那股劲头，我们绝对有理由相信，来年，他们一定会发扬拼搏进取的精神，克服困难，为公司，为自己交上一份满意的答卷!

毫无疑问的，是市场环境极为恶劣的一年，在会议中，各地区经理认真地分析今年存在的问题和不足，结合吴佑辉总经理和林谷风市场总监的报告内容，大家都认为“严冬”已经过去，“暖春”即将来临，在总结经验和教训的基础上，利用手中有利的资源和条件，20\_\_年正是我们重整旗鼓，勇创佳绩的一年!

会后，公司总经理及副总还分别同各地办事处经理就20\_\_年的销售计划进行具体沟通，本着实事求是，具体问题具体分析的态度，解决实际问题，相互协商，进行良好的沟通和交流，为明年的销售铺平了道路。

可以肯定的说，本次会议取得了圆满的成功，达到了预期的效果，拉近了各办事处经理与公司的距离，通过坦诚布公，分析讨论，反复论证，确定了20\_\_年的工作计划和销售方案，为来年的销售的提高打下了坚实的基础!这次会议也是一次动员和鼓励大会，地区经理经过了严峻的市场考验后，憋足了力量，纷纷表示20\_\_年一定要再接再厉，奋力拼搏，创下销量新高峰!

我们有共同的理想，共同的事业，共同的希望，我们都相信“寒尽春来万物生，淘尽黄沙始得金”!

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20\_\_身体健康，工作顺心，心想事成，祝愿公司生意兴隆，财源滚滚。

医药销售个人述职报告范文3[\_TAG\_h2]医药销售顶岗实习报告汇总三

20xx年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，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，一直以来我都积极学习。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。通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。通过这些学习活动，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。20xx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;选择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情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以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，没达到自己心中的目标。

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，对工作的积极性不高，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世纪的今天，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20xx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。

**医药销售顶岗实习报告汇总四**

药店的工作结束了，在一年的工作中，我们顺利的完成了工作。虽然有着很多的不足之处，但是药店还是顺利的度过的危机，迎来了新的一年。在这一年中，发生了很多的事情，但是总体来说还是很好的。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

一、存在的问题

1. 以前患者从医院看完病拿着处方去我们店买药，可现在去医院挂号的同时发一张卡，医生开药时直接就打到卡里，患者根本就不知道医生开的是什么药。所以，之前跑方的药卖的特别好，虽然毛利不高但是有客观的销售额。可现在一个月也买不了几盒了。

2. 顾客经常反映药品价格贵，有的顾客就到别的药店去买了。还有缺货断货的情况。

二、销售业绩分析

(1)20\_\_年与20\_\_年对比;

年份 成药销售 毛利 器械 毛利 保健品 毛利

20\_\_年 1538085 401540 136933.8 33042 124808 23066

20\_\_年 1465571.22 430401.01 117034 23728 88202 16661

(2)20\_\_年完成情况：

20\_\_年元月—11月销售额1670807.22 。完成全年的80%。

在上面的两年间对比和20\_\_年完成情况来看，20\_\_年的销售情况并不理想。

三、准备改进的措施

1、药品销售技巧：

当顾客走进药店，首先要根据对症买药的原则，往往要对营业员提出有关药品的种种疑问，这就要求营业员具备一定的医药知识，对顾客热情作出对症释疑。只有当顾客的疑虑全部消除以后，明白药物特性和药效，以及有关剂量和服用方法后，顾客方会由购药欲望，转向为购药行为。顾客购药的心愿是药到病除，而营业员也希望做到这一点，说明药效确实好，这样就能留住一定的顾客群。

2、微笑服务：

微笑是一种抚慰，它可以对他人“一笑值千金”。如果把这种微笑与友善、热诚的目光、训练有素的举止自然地融为一体，那实际上就是一道令他人赞不绝口的“美味佳肴”。所以要全心全意的为顾客服务，以礼待人.热情服务.耐心解答问题。

四、下一年度的工作计划

1 、真填写gsp复查的相关资料，药品陈列做到药品和非药品分开。整理好药品购进验收记录、库存药品养护记录、陈列药品的按月检查记录及近效期药品的催销记录。

2、提高销售意识：

加强d类品种的销售，对每月下发的d类明细单要认真的查找。对毛利高的品种种类要全，避免有断货的情况发生。填好缺药登记记录，及时与采购部联系。 每月会员日，提前做好宣传工作尽可能通知到每一位会员。

在新的一年中，我相信药店的生意会越来越好的，这些需要我们良好的服务和优质的药品，我相信美好的明天就在眼前!

销售述职报告5[\_TAG\_h2]医药销售顶岗实习报告汇总五

买方： 日 期：

卖方： 合同编号：ahzb-

y20xx-01-

合同内容

合同

总金额(元)

合同附件

数量

招标代理

服务费(元)

备 注

总金额(大写) (币种：人民币)

鉴于招标人为获得临床需要使用的药品而进行集中招标采购，并接受了投标人对上述药品的投标。现双方签定药品购销合同，本合同在此声明如下:本合同中的词语和术语的含义与《采购文件》通用合同条款中定义相同。

下述文件是本合同不可分割的一部分，并与本合同一起阅读和解释：

投标人提交的投标函(参见《采购文件》);药品需求一览表(参见《采购文件》);中标(议价)品种通知书(参见《中标(议价)品种通知书》);通用合同条款及前附表(参见《采购文件》); 阜阳市医疗机构20xx年第一轮药品集中招标采购购销合同附表。

本合同仅为明确买方在本次药品集中招标采购的有效采购期( 年 月 日- 年 月 日, 在全省药品集中招标采购统一形成相应药品中标候选品种目录时自动中止)内的药品采购品牌、价格及服务。实际交易量以买卖双方签订的批次合同为准。

买方只能采购其选择确认的成交品种，卖方无违约行为，买方不得以任何理由以其他品种替代成交品种。

卖方应根据相关规定在与买方签订本合同时向招标代理服务机构缴纳招标代理服务费，卖方未按照规定缴纳招标代理服务费的，买方有权拒绝其参加以后的招标采购活动。

本合同一式四份，买卖双方各一份，阜阳市医疗机构药品集中招标采购领导小组(以下简称“招标办”)一份，招标代理服务机构安徽海虹医药电子商务有限公司一份。

本合同中涉及“参见”的内容，由招标代理机构保存备查。

本合同加盖买卖双方及招标办和安徽海虹医药电子商务有限公司印章，方可生效。合同可从“招标办”领取，“招标办”保留对本合同的解释权。

其他条款：

买方 (盖章) 卖方(盖章)

地址： 地址：

法定代表人： 法定代表人：

电话： 电话：

邮编： 邮编：

开户银行： 开户银行：

帐户： 帐户：

日期： 年 月 日 日期： 年 月 日

阜阳市医疗机构药品集中招标采购领导小组 安徽海虹医药电子商务有限公司

(盖章) (盖章)

**医药销售顶岗实习报告汇总六**

20xx年，我们将医药销售市场打开新的思路，在保证医药品安全合格的基础上，罗列出以下销售计划和目标。

20xx年医药销售工作计划销售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，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,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20xx年工作做出如下药品销售工作计划和安排。

**医药销售顶岗实习报告汇总七**

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，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,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。

**医药销售顶岗实习报告汇总八**

通过一个月的基本摸底情况熟悉和人员一起工作协访，基本清晰了下半年的本区域的工作目标计划，并按照这个思路进任务分解。按照计划完成公司制订的年度销售目标。

总纲围绕着下半年的总体任务目标从以下几个方面展开：

1. 按照公司制定的产品销售目标年度计划。追加完成。横向计划深度分解，明确任务 。

上半年已经过去，本区域内医院市场，在完成公司产品任务业绩上非常的不理想，完成率在21%，有些新品几乎是空白销售和或则是很低，如在第二医院的眼科药复方樟柳碱注射液;空军医院的卡维地洛等，有些品种和历史业绩相比下降的很大，公司主营品种在本区域医院内推广上量不理想(有产品结构的原因和医院本身的特殊性及病源数量的原因)，区域下半年的销售任务压力很大。但是我们可以通过产品结构调整和产品市场的细分根据每个具体的医院的情况，采取销售人员的合理搭配，团队重点协作相信可以把上半年的未完成的任务完成。

2. 产品目标任务责任化和目标任务的落实到每个伙伴医生具体任务分解。(要求每个员工根据自己负责的品种去分解)

从7月份开始!对本区域的销售员工开始落实，以前一直没有实施的工作考核和工作流程的管理，加强过程化的管理，把以前的结果管理转化为上，但是不忽视业绩的完成和提高，重点开发和维护负责医院内的所有重点的科室和人员，提升伙伴医生的处方量和个人关系的建立，一个真正的伙伴关系!在利益上和友谊上同步发展。组织员工把区域内的产品认真的分析，根据本医院的具体的情况和竞争对手的策略，制定一个产品的提升计划!在保持重点品种的销售稳定的情况下!集中人员开发和推广新品的销售上量，同时要求员工并和他们一起协商，把产品目标任务分解到具体的每个科室：每个重点的医生/和专家的身上!和一般医生的头上，并按照销售追踪进行反馈及时解决问题。任务区别对待。

3. 目标管理工作日程的流程管理实施纵向标准化流程把握细节

标准化流程更容易被理解和掌握，易于执行;而且，标准化的流程有统一的标准，易于监督、控制和考核;还有，成熟的文字性业务流程和管理的表格使的上传下达能保持目标的一致性与清晰性，有效防止沟通失真，更好提高本团队的效能。这个细节是所有工作中最重要的开始。

具体办法在必须实施计划过程的管理表格执行和基础工作的完善，销售信息的完整反馈，工作计划的严谨性和提高日常工作的效率。并通过前期的人员管理资料培训!大家都有新的市场认识，对以后开展工作减少了很多的阻力。具体的工作的管理表格为下面几个内容：

a. 两家医院的完整档案的建立。(一个月完成以完成80%)

b. 医生的资料卡的建立(包括三个方面的一是主任/副主任/主治医生的完全资料，二是专家和反聘重点权威的资料建立。三是一般医生及实习医生资料的建立不断的完善，现交公司。

c. 住院部和急诊科护士/主管护师/实习护士/的信息收集。。(20天内完成)

d. 每月目标品种任务分解计划表/和个人计划半年的滚动分解。

包含每周的工作计划和完成的公司要求的总结，目标任务根据年度计划进行分解，按照月工作进度执行和考核。

e. 季度目标计划分解表/和差距分析

f. 每个季度进行任务完成的情况汇总，总结得失。同时把竞争对手的情况每周进行调查和摸底，每个月上报公司并采取对策。每个季度把任务完成率制作为线形分析图和拄状分析图进行对比，找出销售业绩跟踪的差距采取下一步的工作安排。

g. 周工作上量品种销售完成和历史差距分析表

h.本区域医药代表的日程工作表内容

1)姓名：会见医生的姓名，会见多位医生只要将主要医生的名字列出，会见的时间和科室。

2)科室：

3)目的：可分为支持进药、增加用量、保持用量、介绍新药、开院内会议、查库存/用量/取

定单、解决问题、其它等等。

4)结果：拜访是否达到了目标?在此可以对每天的工作效率做一个汇总，通过这样一天的总

结，可以提高自己的工作效率，改进自己的交流方式。

5)拜访医生的用药评级：医生的分级便于提高我们的工作效率和拜访的目的性。 7-全面使用

6-优先使用

5-常用

4-少用、接受

3-试用

2-不用、不支持

1-不用、反对

6)总结/跟进：总结这次拜访的重点和制定下一步的具体行动计划。每周每个员工5份!周一发到手里!下周一开会时候研讨和上报。有效提高我们区域员工的有效的工作率。

4.区域团队内员工的工作执行力的建设和产品线线品种划分。全面提升团队效率。

工作的目标是把团队内部员工建立成为一个和谐和不怕压力，一个具有凝聚力和稳定性的让每个成员都能在团队中找到归属感销售团队。在工作中互相协助。销售业绩和人性管理相结合的目标。保持区域版快销售人员的长期稳定。让员工学会集中力量。团队集中工作。并为公司提供合适销售人员。

5. 本区域内部销售人员的业务和市场技能培训计划。

每周六在公司的文化和技能培训结束后，本区域内员工召开周工作的计划总结和经验的交流，同时安排下周的工作计划。

每周一的公司晨会结束后，开30分钟内部会议，大家上交本周的工作计划和目标任务计划分解。和日程工作计划。

每周五下午3点集中到公司进行业务培训。提高自己的综和业务能力和思想眼界，了解本行业;个人负责品种的销售动态。由我进行培训。前三个月主要讲市场和营销。同时学习其他企业高级代表的实战经验。管理理论 。

后三个月主要讲销售目标管理和业绩考核和提高医药代表写作能力。 专业学习在 每周三和 周二的 早上由学术部2位经理负责。做到基本问题医生难不 到我们。

6. 作好协访工作和处理区域内的科室工作难点，给员工创造一个好的工作平台，解决工作流程中的环节问题。

在公司整体政策下，各部门互相协调，重点解决本区域内医院工作中遇到的各个难点问题。

以上是我们区域所有员工下半年的一个总体工作计划安排和完成工作指标。 考核的指标是： 目标医生的发展和建设的数量/

目标任务的分解和完成差距分析和完成率

团队和谐建设和个人综合能力的提高及稳定

基础工作的建立和工作管理表格的执行力

其他内部 表格不 在 这里 发表 谅解!

下面是具体的工作任务目标：

区域内医院的销售目标 ：

初步计划在20xx年7月8日到20xx年的1月31日，区域内医院的公司产品销售业绩在上半年的基础上增长40%左右到60%之间，其中空军医院作为区域内重点的开发和维护市场，也是保持销售上量的第一工作的重点，计划7月5日开始到8月3日统方空军医院的销售量提升到13万元每月，医院的科室开发率百分之百，重点医生的开发和维护达到60%，一般医生的开发百分之百。树立2个样板的销售上量的科室。肿瘤用药因为医院的特殊性，在作好流程维护的同时，保证我公司肿瘤药的占有率和第一名业绩的位置，在销售上使肿瘤药维持在80000元每个月，并争取稳定和提高。但是因为病原的问题会出现变动量销售，所以我们的重点是发展新品和上量的品种在本医院的开发，维持重点。目标在9月稳定空军医院的销售业绩。保证每个月的销售业绩在稳定23万到25万之间。通过以下产品品种的分解来完成。(附页)

兰州市第二人民医院;因为根据我对这个医院市场的调查和从其他公司人员的情况了解，以及员工的详细介绍和走访，这个医院有一定的问题需要认真的处理和协调内部关系，一是医院自身的原因和具体的情况，二是公司的产品在本医院的结构搭配调整和前期的代表遗留问题，三是深层开发力度和销售人员的工作匹配原因需要进行调配和加大工作力度解决环节问题。历史数据显示本医院的销售业绩一直不理想和公司的总体方向不相同，现在的月销售在维持在44000元左右。工作目标在没有新的产品结构调整之前，在现有的品种中进行认真的医院市场细分和同行对比研究，通过努力销售业绩可以提高40%，目标在8月5日前销售保持在60000万，争取在9月到10月保持医院销售稳定在65000到80000元之间。如果新产品能够快速进入医院的话。申请用药报告已经上交到二院的药剂科。其他工作公司的商务在进行中。本区域可以保证人民医院的销售业绩可以在现有的基础上升1到2倍。

现有的品种重点维护和上量：特苏尼650：舒亚1250：瑞立泰：200工作重点开发科室和重点医生把泉齐上量到保持每个月在230到360只之间。同时眼科的和虫草胶囊在现有的销售业绩上重点开发。稳定销售在俩个品种可以完成120xx元每月。同时做好新信息的转播，把新药新活素和和肿瘤药多帕菲、奥沙利铂经常性在重点科室的拜访中介绍和推广。作到医生可以在需要的时候和病人协商用我们的产品，这个工作小庞做的很好。希望在以后可以有个满意的具体销售量。 具体的任务分解庞利民在进行目标分解。半年工作计划分解见(附页) 工作的具体销售策略：

思路决定工作出路，思想决定工作行动，在正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成公司既定销售目标。销售策略不是一成不变的，我们区域在执行一定时间(三个月为一个检查的周期)，可以随时检查工作业绩是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的滚动调整 。解决计划制定的不确定性。

1、兰州空军医院(473部队医院)为本区域工作的重点，大目标客户科室;保持大量的稳定的目标医生群为工作的实质中心，在保持合理销售增幅前提下，维持好和医院上层主管副院长的关系和药剂科杨宣主任和陈主任(门珍药房)李连海信息统计员等几个重点人员的维护，为重点产品上量做前提，重点推广以下是月销售完成计划。“帮达”4000只，氨曲南2200只。申捷150只到300只。。瑞丁1600只。人参多糖200只，(尽快进院。)爱倍500只。欧贝550只。维持肿瘤药和肿瘤辅助药的销售，包括誉捷。奥正南。多帕菲。及铂系列。维持和上升在80000元的工作指标或提高。心血管药卡维地洛在现基础230盒的销售量上达到1000盒或更高的销售目标。长远看来，我们在空军医院的产品结构分布和其他大型医院不能相比，重点的推广品种不在公司的主项目上，和公司的要求有点出入。希望可以区别对待。重点日常工作 进行学术传播。

工作的重心：

现在空军医院的科室开发率为70%，这个月的工作目标是结束在空军医院的科室开发和学术会议。重点把内一科这个钉子攻下，这个最大的科室是我们申捷和瑞丁;卡维地洛和抗菌素上量的一个重要的科室，同时也对其他品种有一定的业务提升，也是远方药业在空军医院付出最大的重点科室。我们已经开始了第一步的公关工作，这个月要把这个科室完全开发!销售人员全面跟进，同时把因为客观原因没有开成的干部病房的科室会在这个月完成。因为杜主任对我们公司的经营理念很欣赏。在8月前空军医院的科室开发率达到百分之百。同时解决以前遗留的问题。瑞白超方和科室人员要费用的情况，哪个人出现的问题哪个人就个人负责解决。维护和开发药剂科的工作关系。

8月安排肿瘤科室的 2位权威参加8月中旬的 肿瘤全国会议。

在销售人员的安排上：

全力配备人员杨明霞。王海霞。庞利民根据不同的品种重点维护和跟进已经开发的科室，并互相协作提高工作的有效率。现在空军医院的目标医生开发和客户维护全面达到百分只七十以上。同时专人负责处理大目标科室的客户问题 和协调沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开方式让客户觉得我们很重视他们，而且服务也很好。定期安排走访，加深了解增加信任是我的基本工作。业务人员对重点的客户每个月要拜访有效的工作沟通8次以上，在夜访工作由我们四人进行协调安排。保证每天晚上都有员工在医院工作。或则是集体进行。同时在工作中注意服务理念注重细节的观察!医生进行重点的贵宾区别对待和分级管理维护。。抓好护士及主管护师的维护工作，在住院部形成一个好的氛围。提升我们的产品销售业绩很有好处。也可以了解很多的信息。但是根据成本核算空军医院的人员合理的配备应该是2个人为好，根据以后的销售情况和区域情况在内部调整。同时开展团队内部协作产品线型化的分配和工作的协作。提高工作的效率和人员的拜访率。

细节过程注意完善，明确每个人的责任。权利。和工作的任务。

及时统方，及时报公司批复，及时送到目标和伙伴医生的手中。及时解决员工工作中遇到的任何问题。提高我们的效率。

同时注意信息的反馈和对比竞争对手的任何的信息!并采取策略进行防范。扩展销售途径，强化服务理念，收缩产品线的个人划分和品种线型负责展开。

完善 工作流程的表格化执行和文字写做水平，保证报告的真实性和规范。给公司提供详实的信息汇总。

在8月5日工作完成后，兰州空军医院就是一个稳定的销售区域版块。我们的以后工作的重点就是日常的流程拜访和目标医生关系维护。在政策执行的同时发展感情的交流。同时给公司提供一个全面的医院挡案。

2.兰州市第二人民医院;

兰州市第二人民医院的下半年的工作重点，围绕着下面几个方面开展。现有研究的品种重点人员跟进，改进以前的没有效率和指标完成不了的工作方式。集中人员进行集体协作的品种推广和维护。重新定位现有目标医生的合作情况。重新分级客户和管理。开发重点的科室和专家主任的关系建立。召开三到四次科室会便于业务人员的工作展开和任务完成。会外和会内结合。报公司批准后进行。对几个自己做医药代理的科室重点的公关。新品进院速度加快。为产品结构优化提供前提。加派新人进入增加活力和新的工作方法。第一个月维持销售在44000到68000元。科室开发在50%以上。目标医生重新定位50%，科室人员有效拜访率100%，稳定提升特苏尼。舒亚，瑞立泰，的月销量。保证其他品种有一定的销售业绩。公关科室呼吸和肝病的2个科室及大内科。召开一次大科室会内和会外。第二个月工作计划新品进入医院。科室开发率达到80%。重点医生和伙伴医生数量要达到80%，权威主任和专家建立和谐的关系。为整体业绩提升作好铺垫。召开2次科室会内和会外。加强急诊科室和住院部的夜访工作。树立一个样板销售科室。第三个月开始保证所有环节的稳定和销售的稳定。人员配备的稳定。2个销售的样板科室，销售业绩稳定在15万元到18万元之间。(具体的产品细分和任务分解见附页)其他的工作流程和空军医院一样的在分步骤执行。调配人员协助小庞工作。同时不定期的举行医生联系活动。和 学术会议的 展开 。在合理的成本范围内。其他的经营目标和工作任务按照公司的要求进行。

以上只是对本区域20xx年7月5日到20xx年1月31日的半年工作计划和目标，不够完整，也不够成熟，最终方案希望区域内部主管和我 协商共同完成。

**医药销售顶岗实习报告汇总九**

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、深圳市场前期的启动情况：

我在 20xx 年 5 月刚接手深圳市场时，该市场在三甲医院的销售一片空白。为了迅速启动市场，除了自己虚心向老员 工学习和请教外，同时与该市场的其他公司业务员协调关系，通过各种形式对各医院的相应科室、门诊室、患者群结构、 消费习惯、大夫的爱好、性格等方面进行详尽的了解和分析，初步确定以广东省二院为重点终端，以其他医院为辅进行科 室开发和维护，奔波在八大三甲医院之间，从细微处着手，关心体贴医生，尽管临床费用相对较少，但自己发挥女性细致、 温柔的特长，把工作做细做好，使有限的经费发挥最大的作用。特别在 20xx年春节回公司开会期间，根据自己所了解到 的医生的爱好，购买了根雕、腊染、天麻、茅台酒等地方特产，送给不同层次的医生，通过这些工作的开展，与医生建立 了深厚的友谊，与个别重点医生还建立起了母女关系。医生对我公司产品的认同度得到了进一步的加强，产品销量也得到 了稳步提高。

二、天灾人祸同时危害深圳市场时，坚持做好本职工作:

当深圳市场销量稳步上升的时候，非典突袭河北，整个销售迅速下滑，在此情况下自己仍坚持做好临床工作，开始之 初，得知勤洗手能防非典，就从超市里面批发洗手液，对几个科室的医生逐科室去送。几天以后，形势迅速恶化，在自己 去不了医院的情况下，仍然坚持电话拜访各医院的目标医生，随时了解防非的各种措施和方剂，自己通过朋友购得了几支 重组人干扰素，及时送给重点医生，在非典最严重的五、六月，在省二院门诊患者廖廖无几的情况下，也能销售一百盒。 非典之后，通过自己在淡季做扎实的市场工作后,旺季应该是上销量的时候了，但省二院进货情况不升反降，医生在 不断开药，病人在不断拿药，但就不见销量上升，根据自己多年的临床推广经验，肯定省二院出了问题。自己把工作重点转移到查找问题上来，从一些蛛丝马迹中寻找出了省二院被窜货的证据，这一切都是在当时的省区经理胡非严重脱岗，自 己孤身一人凭着自己对 制药的忠诚来完成的。 离职以后，本来指望有一个好的经理来带领我们做好市场，谁知来了一个王国青，由于他对市场生疏、对业务生 疏、加之从业心态不正确，到了市场以后，就严重违反财务制度，日常工作抓不住重点，不抓稳定，不解决具体问题，不 上销量，反倒四处点火，把一个本来就问题重重的河北市场，搞得雪上加霜，在自己临床工作无法正常进行的情况下，为 维护公司利益，在河北市场“白色恐怖”的情况下，自己不怕打击报复，不怕丢饭碗，坚持从各种途径如实向公司高层反 映市场实际问题，使公司得以掌握市场更全面的真实情况，及时对问题作出处理，不至于使河北市场毁于个别人之手。

三、深圳的再启动情况以及下步打算：

凡事说起容易做起难!面对巨大的任务压力，做为一名对 公司充满爱戴与赤诚的老员工，背负着实现事业追求的理想，体味着享受工作 快乐的激情，我又回到了我一直都没有断绝联系的医生身边，用真诚与执着，还有无尽的关怀与尊敬努力的奉献着。这期 间，无论是公司维护资金紧张时我自掏腰包，还是临床费用不到位时我四处举债;无论是国家政府严厉打击还是医院保安围追堵截;无论是早晨七点风雨中迎接医生还是晚上灯火里敲门家访，我都是那样自信!那样快乐!快乐我真心的付出! 自信我付出后必然得到的回报!“有志者，事竟成;苦心人，天不负。”在绝大部分药品受国家政策影响销售下滑时，5 月份舒眠胶囊在省二院纯销 超过 800 盒，仅次于乌灵胶囊稳居同类品种第二名。这主要得益于提升原有目标医生李丽娟(我为工作拜认的干妈)等人 销量的同时，又挖掘了一名 胶囊的杀手，在反复大量的感情与物质投资后，5 月份他销售了 300 多盒，六月可以超过 400 盒。

而六月份省二院可以突破 1000 盒。和平医院也由四月份的 50 盒上升至五月份的 300 多盒，主要是攻下了在广东 省神经内科鼎鼎有名的陈立前和李严，这两人原是 和 (药名)的杀手，在拜访中探询出陈立前喜欢根雕和盆景后， 我先后六次给他送根雕和盆景六件，六月份他可以销售 xx250 盒;在得知李严患有咽炎后，我先后托人从香港购买英国产 的“渔夫之宝”长期供应给他，使他经年不愈的咽炎明显好转，六月份他可以销售 xx200 盒。总体我所管理的医院五月份 销售有 700 余盒，占河北市场销售的 30 %多。六月份可以突破 1000 盒。下一步我将继续在公司领导的支持与指导下，扎 实工作，挖潜上量，到九月份旺季到来时，把销售稳定在 1500 盒，从而顺利完成并努力超额完成公司下达的销售指标。站在北国六月的骄阳里，回首我在 公司的这 750 多个日日夜夜：两年来，我仅是一名一星代表;两年来，我努力 过，挫折过，彷徨过，喜悦过，但从来没有退缩过!现在，我的销售已过三万元，已经为公司建立了牢固的医院销售网络， 我相信我已经可以做二星代表了，我恳请公司根据河北市场实际情况，给我信心，给我动力，给我机会，让我做的更多、 更好!我将满怀热情，继续在推广 胶囊等 公司优质产品的道路上铿锵前行!无怨无悔。

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！