

医疗器械销售年度总结 (精选3篇)

篇1：医疗器械销售年度总结

自进入上海诺诚半年多的时间里，承蒙公司各位领导，同事们的关心、照顾，使我对这个行业有了一定的认识，对工作方法等也有了一定的见解，并且在工作里不断地寻找自己的不足并加以改正，提高了自己的业务能力，现将本人在此期间工作职责，工作内容，工作流程做以简单总结：

一、工作职责

- 1、建立负责区域的医院档案，定期进行跟踪拜访。
- 2、建立负责区域的经销商档案，定期电话、上门拜访，建立关系，做好公司桥梁工作，保证公司产品的正常销售。
- 3、对所辖区域内销售额负责，达到上级交给的销售指标任务。
- 4、主动了解竞争产品，收集并记录竞争对手信息，努力做好知己知彼。

二、工作内容

- 1、按照公司的要求完成工作日报，并做好相关市场信息的录入。
- 2、定期拜访区域内的目标客户，了解他们的需求并提供合理的解决方案。
- 3、努力提高自身的专业知识，通过个人专业销售推广，树立良好的公司和产品形象。
- 4、配合公司做好学术会议的推广，向医院相关人员传递产品知识和信息，以提高产品的市场占有率。
- 5、完成销售经理下达的销售任务，影响并说服区域内的经销商推荐购买公司产品。

三、工作流程

- 1、遵守公司规章制度，按时出勤，按时参加各种会议。
- 2、认真对待上级交给的任务，配合销售经理做好区域销售工作。
- 3、每天按照公司要求认真做好crm日程任务、工作日报的填写，并不断补充销售机会及竞争对手信息。

4、独立开发资源，努力完成上级交给的任务。

5、进行有计划的行程拜访，每天最少两家客户，提前准备每次拜访相关工作，以提高工作效率。

6、做好医院、经销商客户表，认真做好每一次上门及电话回访内容，不定期电话拜访经销商，提高公司形象，让经销商配合我们完成销售任务。

7、最大力度说服院方、经销商等采购人员购买公司的产品，以逐渐达到个人的销售目标，使公司投入取得最大效益。

8、指导客户正确应用公司的产品，使应用产品的客户、经销商取得最佳的效果，确保以后的再次合作。

9、收集提供市场综合信息，包括提供竞争对手的产品及市场信息，供公司决策之用。

以上是我自己总结的工作职责等内容，有漏掉或不妥之处，还望公司领导多多指点，祝上海诺诚公司前程似锦！飞黄腾达！

篇2：医疗器械销售年度总结

经过一年的努力，并在市场部的和各位经理的大力支持配合下，取得了长足的进步。这里我代表公司安徽区销售向战斗在销售第一线的业务人员、各位经理、各位老总表示衷心的感谢以及最真挚的问候：你们辛苦了

！同时也向给予我们销售系统大力支持配合的市场部，财务，前台等表示衷心的感谢。

回顾20xx年，我们致力于安徽客户关系上挖潜增效，主动创建以效益为中心VIP客户，期间，我们取得最大的成就就是销售系统从内到外的利益感、责任感增强了。但是，在安徽医改大环境和政策的影响下，没能得到很好的汇报，可以说，过的很艰难这一年。

一、20xx年销售业绩状况

XXDR1台，XXCT一台，ttDR一台。完全没有达到预期，整个FY市VIP客户中大设备基本没发生。市场可谓惨淡至极。

二、一年工作

1、会议接待情况：安徽区共接待客户7批；尤其是2次全国大型会议，为此克服了很多其他工作接触不到的，难以想象的困难，在各种压力下，较好的完成了本职工作，为客户关系的发展，作出了重要铺垫。

2、人事关系问题上，为公司招来2批次8人，公司最终留下6人。虽然暂时没

有产出，但是从他们身上，明显看到了十足的进步，尤其是责任心的提升，相信13年的时候，他们会用实际行动为公司创造利益证明自己。

三、目前销售工作中存在的主要问题

1、因上半年费用的较差约束性，盲目性比较大，导致给效益及公司的利益带来了负面影响。经过几次z总、h总、会计的提点，我在费用支出上严格要求自己，提高了费用支出的合理性和科学性，经过下半年的运行起到了较好的效果。但是由于我大局观把握整体的水平还不高，费用控制问题还达不到我预想的目的。比如，如何解决因如何把握客户的喜好，针对性选择的性价比最高的礼品，因我每次准备都比较仓促，没能充分去思考，导致很多不必要的浪费。明年，我会好好准备一下，一定要严格把控支出这一块，做到利益最大化！

2、我非常想借机检讨并且引以为例，希望广大新员工们可以通过我的例子，以后不要走弯路，就是在公司提供的任何书面性文件，必须要严格的审核，尤其是合同上，哪怕是一个字一个字的看，也要确定他的准确性。因为，尤其是数字上，一个小数点的错误。公司会承担巨大的额外费用，一个选配软件的添加，医院没照顾到的人都会和我们斤斤计较，公司也会承担额外的巨大支出。我总结过，需要认真看是第一步，第二步，不明白的不懂得，第一时间问，第一时间解决，标记，决不能将错误带出公司。

我分析造成这种情况的原因有以下几条：

A、大环境的影响，安徽医改，明文规定禁止采购任何大型医疗设备。没办法控制，导致很多订单流产，未能按计划进行。

B、对于VIP客户，竞争日趋激烈，一批做药企业进入由于其常年和医院的合作关系，经营成本低，相对而言，在汇报和效果是高的，这对我公司销售水平较高的影响是不容忽视的。

C、社会关系不足以吸引客户。大家都很清楚，社会关系强，就有产品强、企业强、无疑能够在竞争过程中占据有利地位。由于社会关系的不足，无疑会增大销售费用，尤其对于飞利浦，东芝这种每一单都像偷鸡摸狗却能牢牢控制住医院的竞争对于。

D、在项目投入上缺乏计划性。我对项目的投入上，缺少前期必要的分析判断以及过程中各个环节的把握，往往进展到项目后期，发觉不少的问题，如不照错误去执行，则前功尽弃，造成这样一种骑虎难下的局面。而有些真正需要投入的项目反而缺乏资金和精力的投入。对于业务费用支出的把握上，我没能做到非常准确，但是至少需要经过较全面的考虑，再作出决定。

三、团队的问题：

1、主管与下届缺乏沟通，公司决策意图难以为广大员工充分理解，员工对公司的困难，办事处的困难估计不足，造成管理错位。

2、对失败项目未做深入总结，一个业务员犯了错误，在另一个业务员身上重复犯错误。体现不出公司的团队作用。

3、对竞争对手的分析不多，局限于个别项目，个别业务员的反映。很少有集体研究对于策略和对于产品的机会。

3、业务员单兵作战。对于一个区域的业务开发过分依赖于一个业务员的能力。也就是说一个业务员的业务水平就是一个区域的市场开发水平。在公司新同事比较多的现状下，形成不了市场开发的强势局面。

4、学习认识薄弱，未能形成优良的学习气氛，技术水平代表了不了公司的专业和技术水平。

5、业务人员流失，招聘工作困难大，影响了公司的区域和业绩稳定性。

6、对于大项目的操作经验不足，公司整体的资源没有充分发挥出来

我今天把这些困扰团队和个人销售工作的问题提出来，是不好看。经过了这一年来，我们在经历了切肤之痛后，必须以踏踏实实做事的办法寻求我们未来的发展道路。

四、明年及至今后的计划及组织实施的措施。

明年即201x年公司销售业绩指标如下。明年指标XXX万，明年保底指标XXX万。

指标是提出来了，大家会觉得高，但这是市场形式所迫。市场竞争的惨烈已经把把我们逼到这一步，要达到去年前年的利润点，唯有走重点专攻的路子上来，必须充分发挥品牌与销售队伍的优势，以订单总虽的提高，市场份额的扩大来维持或提高公司销售系统的利润水平。为此，明年我的的中心任务当是：专攻订单VIP客户3~5家，分销认识和寻找工作必须加强。过去我们的公司好比一架马车，各种资源好比拉车的马，马车上的重虽并不太重，但拉车的马却为眼前的一点点利益，朝各个方向拉。结果车子只能缓缓地朝一个方向走走，又朝一个方向走走，走半天，可没前进多少。今天，我们面临如此激烈的竞争环境，要做的事无疑是明确马车的方向，将每匹马朝一个方向赶，同时合理的加载加虽，让马车轻快地跑起来。磨刀不误砍柴工

通过对20xx年订单的分析，我们直销占据公司销售额的90%这意味着公司特色型还达不到足以吸引每一家顾客的效果，这里我们暂且不去分析，是价位原因呢？质虽原因呢？还是销售方法产生的原因？但是至少我们可以看出GE品牌效应，以及强大的销售力虽、这两者发挥出的作用应是最主要的。如何更有效的发挥销售网络的力虽和提高GE品牌效应，是我们明年业绩总虽更上一个台阶，顺利完成销售计划的关键。范围化销售并不是单方面的通过简单的人数增加或区域增加达到的，而是通过有机的把握市场、品牌、人员和数虽、质虽捏合在一起，形成销售强势达到的。

篇3：医疗器械销售年度总结

医院设备科工作总结设备科在设备的管理和维护、计量管理和网络管理及软硬件维护作了一系列实实在在的工作。向各位领导汇报如下：

(一)有效地承担起全院的医疗设备的维修及保养工作。如：磁共振成像系统，放射科x线机，b超及脑电地形图仪，全自动洗胃机，各病区及手术室的mp-900多参数监护仪、吸引器，供应室高压锅，各科室空调和病员供水设备，洗衣房洗衣设施，院内通讯设备及线路，制药设备等的维修。使全院设备的完好率在90%以上，有效保证临床使用。

(二)加强设备管理制度化、规范化建设。作好设备的申购、论证、安装、调试、验收、交付使用等各项工作;承担起收集、整理资料，归档等系列工作;如磁共振成像系统，尿液分析仪，多参数监护仪的购置、组档、建档。加强设备制度建设，建立健全制度和职责。如建立《设备科工作制度》、《医疗设备管理制度》、《医疗设备申购制度》、《医疗设备验收制度》、《不良事件处理制度》等13项制度和《医疗设备科科长职责》、《计量管理人员职责》、《医疗设备采购人员职责》等8项职责。规范各种可操作表格，根据新的法律法规，进一步完善各类报表和操作流程。如：验收报表及其工作流程，申购报表及其操作流程，不良事件处理流程及报表。进一步规范机器操作流程，建立使用登记，加强设备使用管理。进一步加强设备管理委员会功能，加强设备从采购到报废的监管。提高防腐意识，拒绝收受红包，拒绝暗。

(三)加强设备管理市场化、法制化建设。在日常工作中树立效益意识、质量意识、责任意识。按要求及时上报大型贵重、重点医疗器械《医疗机构购进医疗器械登记表》和《医疗机构在用医疗器械登记表》。积极实施大型医疗设备的配置许可申报。还积极参加市、县组织的《医疗器械法律法规》及《特种设备安全条例》培训，正制作《医疗设备管理法律法规普及暨我院设备管理实践》幻灯教学片，进一步增强法律意识，逐渐使设备工作走上制度化、规范化、法制化的正轨。

(四)加强设备计量管理和设备安全运用宣传和实施。积极配合市、县技术监督局及测试所作好设备计量工作。加强如：b超、心电、x线机、监护仪、检验仪器的计量检测，提高设备报告的准确性。组织人员对有安全隐患的设施进行鉴定和检修，如高压消毒设备、高压电力设施、医用急救设施，可利用安全通道。该撤出的坚决撤出，该整修的就整修。参加绵阳市电业协会举办的《电工进网作业许可》培训，并取得了电工进网作业许证，树立起持证上岗，安全第一的思维意识。

(五)加强新设备的引进，新技术的应用，提高医院综合实力。近几年，为了改善医院设备落后，医教科研滞后，医院发展迟缓的窘境，医院多方努力加大设备投入，先后引进了全自动生化分析仪，东芝彩超，英国等离子内窥镜系统，奥林巴斯电子胃肠镜，磁共振成像系统等，改变中医院只靠“望、闻、问、切”吃饭的历史，提高了诊疗水准。

第二:完医院HIS系统,加强信息化建设。

(一)作好全院计算机信息管理系统的网络管理及软硬件维护;加强数据安全运行监测和维护;加强网络设备安全运行监测和管理。及时维修网络硬件和解决软件运行中的难点问题,保障his系统正常、高效、安全运行。

(二)加大硬件投入,改善网络设施。递交《关于医院网络系统现况汇报和升级改造的建议》,申请、建议购入hp370服务器一台,并进一步改善网络配置,保证网络安全高效运行。

(三)完善软件系统,加强制度建设。进一步完善计算机信息系统,新上了住院收费系统和标准费别系统,组织相关操作人员进行技术技能培训和规章学习,确立行之有效的操作规程,如《药房计算机操作规程》、《门诊收费计算机操作规程》和《住院收费计算机操作规程》。加强团队精神和个人责任培养。完善了报表系统。新设计统计报表,如科室工作量报表、医生工作量报表、收入对比报表。

(四)加强知识培训,强化操作技能。利用参加“思科网络专家神州行”的机会向与会代表学习,增长网络安全运行及高速运行方面的知识,提升网络管理及维护方面的能力,推动医院计算机应用的健康发展。

不论是设备工作,还是网管事务,都需要与各科室、各相关人员加强协调和联系工作;作好上传下达工作,认真领会和执行领导的工作意图和决议。为领导设备工作决策作出积极有益的建议,积极配合各科室作好设备维修和网络工作,最大限度为临床服务。

总之,在院领导的关心支持下,在各科室的配合下,设备科进一步按“二甲”及“医院管理年”在设备工作方面管理和维护要求,使医院在设备管理和维护以及医院信息化建设方面迈上制度化、规范化、法制化的新台阶。

最后,希望各位领导和专家为我院能在今后一段时间内,进一步加强和完善设备管理多提意见和建议;我们相信乘着“医院管理年”的春风,在各位领导和专家的关心和后爱下,我们将进一步加大设备人力和物力资源投入,加强设备宣传,加强维护人员、操作人员技术技能培训,进一步加强设备工作制度化、规范化、法制化建设。