

## 医药销售个人工作总结 (精选4篇)

### 篇1：医药销售个人工作总结

回顾xx年的总体销售情况，摸着自己囊中羞涩，自感惭愧!这不是只有我主观原因，同时客观原因也导致整体销售上不去的一个因素，在此我总结了一些存在的问题。

#### 一、目前的医药形势

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。

2即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：某某元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来。

也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

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，提高自己的报价水平，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，毕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\*\*元，\*\*\*\*报价\*\*元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大。

据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格，所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

省内，我所负责的\*\*地区中标产品的销售情况也不尽人意，真正客户能操作的品种不多，分析主要原因有几点

- 1、当地的市场需求决定产品的总体销量。
- 2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了积极性。
- 3、公司中标品种不是该客户的销售专长。
- 4、货物发出去好几天，但没能及时到达医药代理的手里。让客户急不可耐，这种情况应避免。
- 5、现在代理商年底结帐，顾不上新新货，而且年底不想压库底。
- 6、代理商需求减少，大部分找到适合的产品，已有好的渠道。
- 7、有需求的代理商不能及时找到，代理商对产品更加慎。

我觉得在明年，应该有针对性的到当地医药公司进行详细走访，了解客户的需求，制订计划，分品种给某些有销售专长的客户操作，不能像今年一样，配送公司点了一大堆，但真正能做的品种没几个，而且这样也不会导致不同配送商之间争产品的冲突。

在此，提出对明年的销售建议

- 1、应避免服务不周到，例如：找到客房只把货发出去了，业务跟踪了，但是产品宣传需要公司给录制一些音像品，这样更有利于宣传。
- 2、避免发货不及时的问题，通常先打款的拖着，货到付款的就紧着发。
- 3、价格并不统一，应该有省、市、县的梯度价。
- 4、税票不及时。
- 5、哪个区分给了谁就应该让这个经理跟踪，不断了解市场，操作市场。

在销售方面，建议公司考虑在原有的营销基础上再大力度的加大网络营销模式，毕竟现在电脑的普及网络这个销售平台覆盖面越来越大，这是我们电话招商方式所不及的，现在的药商寻找药品经营不再是单独靠以前参加各地的药交会寻找产品了加上经济危机，前景不太景气，而且现在的人渐渐转变了他们的想法，慢慢向网络靠拢，因为网络给他们带来方便，快捷，而且成本低。

在网上代理医药的话，只要客户现正寻找某一类型的药品，都能在网上找到。因此锁定好的厂家，好的品牌比较准确。在通过电话的交流，成功率是显而易见的。

现在是一个信息时代，网络也成为人们不可忽视的宣传平台，它有着丰富的代理商资料可供查询，对产品的市场开发及销售都有很大的帮助。

## 篇2：医药销售个人工作总结

时间飞快，不停的脚步还在寻找奋斗的港湾，至高的信念还在寻找市场的开端，四月，五月悄悄溜走，没留下惊人的成绩，没创出欣慰的战果，时间虽去，带走了工作的疲惫，带走了工作的沧桑，带去了工作的压力，留下的是历经沧桑的自己！

四月，业绩非常一般的我，只能面对现实，只能按照一般的工作方式，没有突破新的方法，只能在镇上的药店和少的可怜诊所卫生站转转的操作模式，不能下到真正的终端去，找不到真正需要的市场，找不到真正的客户，导致自己的业绩提升不上，业绩少的可怜，不堪入目，无地自容。看着市场激烈竞争和市场的千变万化，自己有时措手不及，有时束手无策，有时郁闷心烦，看着各厂家更新方法和随机应变，发现自己有很多很多的不足。四月份，四个医药公司调货情况不佳啊总的算起来是一万多啊，广东八方医药公司串货有3千多，广东康民医药公司和广东慧恒医药公司销售不多，主要是没有好好跟进终端，主要心思放到阳春一片天，四月后期领导交接，带来工作新活力和新希望，新的曙光，新的旅程！

在这里的操作模式是自己下去，没有跟着医药公司的车下去，虽然可借着他们的优势，但是没有充足的时间和送货员与客户的关系不熟，难订货，跟车下去费用高，效率低，成果小，收获少！广东一片天主要是药房，而对我的药，药房难消，药房卖药多配药少的趋势让自己难以置信，不容置疑的效果，对于处方药来说药房不是生命，卫生站和诊所才是我们的最大的市场和注入市场的活力，才是我销售的最大市场。广东八方医药公司主要做卫生站，卫生院和诊所这一块，八方的发展模式正是我们发展的有力对象，符合我们的发展，在八方我的冲剂买的很好（利巴韦林，阿奇霉素颗粒等），每个月能销售五六百盒，客户要货量也大。阳江市场竞争激烈，对于这块市场难以置信，广东慧恒和广东康民医药公司同类品种多，医药公司多，客户的忠诚度低，开票员和业务员做了工作，销售成长速度依然不快，主要是没有好好跟进客户和自己下去终端少。

五月份，新的领导过来带来新的操作方法，效果很大，收获很多，市场起效快，发生翻天覆地的变化，从一万多市场做到三万多，翻了一番。主要是自己下去拉单和拜访客户，一个镇就可以四五千的销量，在阳春作试点的效果大，广东一片天是我们重点医药公司，这个月就做了将近两万的销量。看着领导敏捷思维和敏锐观察市场动力注入市场新活力，赢取新的战果！

现在很农村合作医疗，一村一站或一村多站的定点卫生站，是我们最新最好的客户群体，抓住重点不放，抓住新市场不放，促进销售量增长。发现新的市场的同时还有改进了那种陈旧的拉单方法，拉单技术，经过公司的栽培我快速成长起来，方法灵活起来，每天销量大增，有时自己也不可想象的销量，出乎意料的感到欣慰惊喜的销量。

五月既是欣喜的又是郁闷的。错误开了一场失败的会议，让我大失所望，痛彻心扉。和仁和一起开，虽然品种不多但是都是广告品种，订货量高，开会的客户大部分都是药店，会前没有拜访客户，没有做好宣传啊。所以没有开成功！！

四月五月依然是轻轻走了，留下的我依然在辛勤的工作，依然在努力，在奋斗，在拼搏。六月是我艰辛的岁月，我要把阳春的每个乡镇都跑透，好好把阳春市场做强做大，自己有了摩托车了把每个角落的客户都得开发，不放过一线的机会和市场，有了目标才会发展，有了动力才会进步！

永远不能忘记粤西的一致口号：今天我是带着美好的憧憬“为开发粤西走进来”，明天我要带着成功的喜悦；“为创造业绩走出去！”努力，努力，再努力！！！粤西的兄弟姐妹，你我的努力是我们共同的快乐，在领导精心指点下，打开属于我们的粤西，做强我们粤西的市场，为你我的理想奋斗吧！！！！

### 篇3：医药销售个人工作总结

在三年多月的试用期中，我在领导和同事的帮助下学习到了很多销售方面的知识，并且对公司的销售流程有了一定的认识；对于自己的销售岗位的工作也有了一定的了解，下面是我这几个月的一点工作心得，不足之处希望领导指正，以便得以更好的学习和进步。

因为手头上有点客户资料，刚开始搞销售的半个月时我就是在办公室里打电话，因为在电话里客户不能和你说道得很详尽，但随之我却辨认出这样搞超过没想的效果，在电话里客户有时可以很生气，所以我的策略变小了，主动上门，这也就是搞销售员必须必须直面的。没有人指点我必须怎么做，过来走的前期连客户的门都没人管，一次又一次的喝“门钉”之后，总结出来了入各个客户门的方法，不要害怕路远，不要害怕门不好打听，必须存有冷静，大门总是不是门卫的时间，老虎总存有睡的时间，总存有“热心人”可以说你门在哪儿去找谁。客户那里回去了一次，人家未必就可以别一你，所以必须经常和客户照个面使他录搞你。因为客户每天可以看见很多的销售人员，所以一定必须使客户别一你。对此我深感非常高兴，因为我一回去客户就晓得我就是谁。

首先要了解工作流程，对于不同品种的销售。初次面对这项工作时我觉得摸不到头脑，不知从哪入手，但是在领导的指导下这几个月里我对销售流程有了深入的认识，包括产品销售、退货缺货处理及对账回笼。领导和同事还经常传授些经验给我，并且会带我去拜访一些客户及领导，回公司后仔细地分析讲解，这些都对我的工作起到了很大的帮助作用。

其次，就是专业知识的自学。做为一名销售人员专业知识的自学就是不容缺乏的，如果对自己销售的产品的性能、特点及应用领域情况都不介绍，就无法好好的向客户了解自己的产品，甚至在客户咨询时无法并使客户更深入细致地介绍产品而错失机会，所以在空闲时我就可以自学公司产品的一些资料，以便搞好销售工作。

经过这几个月的锻炼，我将目前的销售工作归纳为首先一定要勤奋踏实，对于已有我们公司产品的地方应当多去了解一下产品的销售情况，在了解情况的同时也就能顺便摸清一些项目信息，看看是否需要我们公司其他产品。对于周边没有和我们公司合作的门店就应当带足资料多去介绍我们的产品，使他们了解我们公司以达到以后合作的目的。

必须搞好销售光是刻苦还是远远不够的，另外还须要存有较好的沟通交流技巧。做为一名销售人员除了签合同销售东西外，还要收款公开市场操作，而这公开市场操作一项就特别须要较好的沟通交流能力。眼下我最主要的不懈努力方向就是改良自己的工作方法、深入细致自学公司产品科学知识，充分利用厂家资源将被动销售模式逐渐转变为主动地销售去提升销售水平。

过去的几个月里在领导和同事的帮助下我学习到了很多知识，对销售这个岗位的工作有了一定的体会和认识，我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到以后的工作和学习中，努力成为一名合格的销售人员。

## 篇4：医药销售个人工作总结

医药销售是一个具有挑战性和潜力的职业，对于从事医药销售个人来说，工作总结是一种重要的方式，可以用来总结过去一段时间的工作成绩和经验，为未来的工作提供参考和指导。本文将就医药销售个人工作总结进行分析和讨论。

### 二、工作总结

#### 1.有效的市场拓展

在过去的工作中，我注重了解市场动态和需求变化，利用各种市场调研手段，了解潜在客户的需求和偏好，为产品的推广和销售提供了有力的支持。我还通过不断的拓展渠道，建立了广泛的客户资源，提高了产品的知名度和销售业绩。

#### 2.积极的销售推广

在销售过程中，我积极参与各种推广活动和宣传策略，包括举办产品推广会、健康讲座等，有效提高了产品的知名度和影响力。通过培训和指导医药代表，提高了销售队伍的整体素质和销售业绩。

#### 3.优质的客户服务

在与客户的合作过程中，我注重提供优质的客户服务，及时处理客户的问题和需求，并为客户提供合理的解决方案。通过长期的维护和沟通，树立了良好的企业形象，赢得了客户的信任和支持。

#### 4.有效的销售管理

在销售管理方面，我通过制定合理的销售计划和目标，有针对性地安排和指导销售活动，不断调整和优化销售策略，提高了销售效率和销售业绩。通过严格的销售数据分析和评估，及时调整工作重点和方向，取得了令人满意的成绩。

### 三、工作感悟

在过去的工作中，我深刻认识到医药销售工作的挑战与机遇同在。在不断变化的市场环境中，我们必须保持敏锐的市场洞察力和创新意识，不断完善自己的销售技巧和服务水平，提高自己的综合素质和竞争力。

医药销售工作需要我们具备稳定的情绪和积极的心态，意志力和毅力，有足够的耐心和毅力，始终保持对工作的热情和信心。只有不断克服困难和挑战，不断提升自己的销售能力和综合素质，才能在激烈的市场竞争中脱颖而出，取得更好的业绩和发展。

#### 四、未来展望

在今后的工作中，我将继续保持敏锐的市场洞察力和创新意识，不断学习和提升自己的专业知识和销售技巧，不断完善自己的销售服务水平，为客户提供更优质的产品和服务，提高销售业绩和客户满意度。

我将加强团队协作，积极与公司内外部部门合作，共同制定更科学的市场营销策略和销售计划，提高公司的整体竞争力和市场份额。通过不断的努力和拼搏，实现自己的个人价值和职业发展目标，为公司的发展和壮大作出更大的贡献。

医药销售个人工作总结是一种重要的方式，可以帮助我们总结过去的工作成绩和经验，为未来的工作提供参考和指导。通过不断总结和反思，不断学习和提升，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，取得更好的业绩和发展。希望大家能够不断提高自己的综合素质和竞争力，共同在医药销售领域取得更好的成绩和发展。