

医药销售实习总结 (精选5篇)

篇1：医药销售实习总结

医药销售内勤实习总结

20xx年x月x日至x日，药品销售公司举行了20xx年上半年工作总结及培训会议，集团总裁、销售总监、各总经理助理、各部经理、新员工和公司内勤部门经理及相关人员**余人出席了会议。

在报告会中，*总指出，上半年药品销售公司健全了内部组织与制度，运作越来越独立，部门职责更清楚，下一步运营更加规范。截止*月*日，药品销售公司成立了**个办事处，销售队伍扩大到**人，但是目前销售队伍较年轻，整体经验不足，销售人员的业务知识、技能、社会阅历等都有待提高，公司将会给予支持，加强教育、培训，以提高销售队伍的整体水平。黄总还明确指出公司下一步的发展战略方向，强调办事处管理模式、职能与办事处经理职责的转变，保证团队发展。

会上，内勤各部门以幻灯片形式汇报六月工作总结及上半年工作总结，以*总的要求“以数字为导向、以市场为中心、以客户为中心、以销售为中心”为宗旨，从销售、客户以及市场“四率”几个方面，用数据的方式分析各省区的工作情况，指出优势与不足。外勤汇报半年以来的销售工作情况、进展以及下一步的工作开展计划，并且采取“问答”方式，外勤人员提出存在的问题，*总逐一给予明确答复。

通过总结报告，充分达到内、外勤工作透明化、程序化的效果，同时使内、外勤之间的工作得以互相理解，为今后的沟通、协作奠定良好的基础。

员工培训通过自组和外聘老师相结合的培训方式，特聘请***管理顾问公司讲师***老师进行培训。整个培训围绕着提升办事处经理管理能力、执行力、销售技巧、产品知识等方面内容进行培训和交流，全面提高公司各办事处经理的销售能力，完善各办事处的管理模式。

会议最后，经全体参会人员公开投票选举的方式，评选出半年度优秀员工，并对评选出的优秀员工以及第一季度、第二季度综合考核第一名至第五名的员工进行了表彰。

*总对药品销售公司下一步工作提出要求：要深度销售，根据公司产品特点，向二级、三级市场推进。对产品合理定位，组成产品群，同时细分市场、细分产品，销售不走单一路线，慢慢渗透到终端，更贴近终端市场，下半年将启动OTC市场。加强团队建设，使我们的员工队伍更有战斗力、凝聚力，员工要适应企业文化，与公司共同发展，共同进步！

篇2：医药销售实习总结

医药代表销售实习总结

一、实习项目的背景和目的

在我大学医药专业的学习生涯中，我有幸获得了一次医药代表销售实习的机会。这个实习项目是由学校与一家知名的医药公司合作举办的，旨在向学生提供一个深入了解医药代表销售工作的机会，为将来的职业发展奠定基础。我作为其中的一员，亲身参与了医药代表的日常工作，深刻体验了医药销售行业的工作情况，也在实践中学习到了很多宝贵的经验。通过这次实习，我不仅更深入地了解了医药销售行业，而且也提升了自己的沟通能力和销售技巧。

二、实习过程中所做的工作

在实习期间，我充分参与了医药代表的日常工作，包括与客户沟通、产品推广和销售工作等。在与客户沟通的过程中，我了解到客户对医药产品的需求和诉求，同时也积累了大量的市场信息。通过产品推广和销售工作，我学会了如何向客户介绍产品的特点和优势，以及如何销售谈判和签单等工作。这些实践让我更加熟悉了医药代表的工作流程，并且提高了我的销售技巧和沟通能力。

三、实习期间的收获和体会

通过这次实习，我深刻地认识到了医药代表销售工作的重要性和挑战。与客户沟通需要有扎实的产品知识和优秀的沟通能力，而销售工作更需要有坚定的意志和灵活的应变能力。在与客户沟通的过程中，我也遇到了很多困难和挑战，但是通过不断地努力和学习，我渐渐克服了这些困难，取得了一定的成绩。我感到很欣慰的是，我在这次实习中不仅学到了专业知识和销售技巧，而且也提高了自己的心理素质和团队合作能力。这些都对我未来的职业发展产生积极的影响。

四、实习期间的不足和改进措施

在实习期间，我也发现了自己的一些不足和不足之处，比如在产品知识方面还需要进一步加强，沟通能力和销售技巧还需不断提升。为了改进这些问题，我决定在未来的学习和实践中，更加努力地加强专业知识的学习和实践，提高沟通能力和销售技巧。我还计划参加一些相关的培训和学习课程，不断提高自己的综合素质和竞争力。

五、实习总结

通过这次医药代表销售实习，我深刻地认识到了医药代表销售工作的重要性和挑战，也在实践中积累了大量的经验和体会。这次实习不仅让我更加深入地了解了医药销售行业，而且也提高了我的销售技巧和沟通能力。我也发现了自己的一些不足和不足之处，并计划在未来的学习和实践中加以改进和提高。我相信，通过这次实习的经历和总结，我将更加有信心和能力面对以后的工作和挑战。感谢学校和公司给予我的这次实习机会，也感谢领导和同事们在实习期间给予我的指导和帮助，让我受益匪浅。希望在今后的工作和生活中，我能够不断努力，不

断提高自己，成为更加优秀的医药代表销售人员。

篇3：医药销售实习总结

医药销售实习年度总结范文

xx—xx年的岁末钟声即将敲响，回首xx—xx，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确领导下，在公司各部门通力配合下，在我们药店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩，作为一名店长我深感责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：作为一个终端零售店来说，首先要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识作为后盾，三是要有一套良好的管理制度；成本核算是最为重要的，对药店的成本控制，尽量减少成本，获得利润最大化，最重要的一个是要用心观察，用心与顾客交流留住新客人并发展成为回头客，这样的话你就可以做好，具体归纳以下几点：

一、以药品质量为第一，保障人们安全用药，监督GSP的执行，时刻考虑公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。

二、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁的作用。

三、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在并发挥其特长，做到量才适用，增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

四、通过各种渠道比如报纸、网络、药品新闻，还有新颁布的各种药品的政策、法律法规，了解同行业和药品的信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有理放矢，使我们的工作的更具有针对性，比如我们作为药品的销售者与此同时也是药品的消费者，我们平时也要生病，也需要对症下药，我们的购药心理，就能反映出一部分购物者的心理，从而避免因此而带来的不必要的损失；

五、以身作则，作为一个店长，要做好员工的表率，不断向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司的整体利益出发，比如公司对这个药品在这个地方的调价幅度要求，不能低于药品的最低市场价格，作为员工就不能因为关系或是因为顾客的砍价就低于这个标准对外销售药品，无视公司的整体利益。

七、处理好各部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们药店。

面对xx—xx年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和—谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

篇4：医药销售实习总结

我从20xx年3月开始到xx-x医药上海办事处销售部实习，在各位经理和同事的指导帮助下，我慢慢了解到公司企业文化的博大精深.经过系统培训后，具备了基本的销售技巧，但还有待在今后的实践中不断地提升自我，从而才能让自己在社会上立足，才能更好地为公司效力。

在经理的指导下，我们对上海市场做了全面的调研，尤其是虹口、浦东、宝山等区域的社区医院，无论是从它的地理位置、交通路线及医院的进药程序都进行了全面的排摸。从中逐渐培养了自我独立的工作能力和沟通协调能力。

在调研期间里，我努力过，挫折过，彷徨过，喜悦过，但从来没有退缩过!

如：第一次去上海市一钢医院时，向医生索取信息时，我显得有点紧张，也不知如何组织语言顺利地向医生打听到我想要的信息，这一次拜访就这样失败告终了。情绪难免有点低落，回去后向杨经理报告今日的状况，杨经理耐心地听我们述说当时的情景，觉得我们跟医生交谈存在着漏洞，并引导且教我一些谈话技巧。当我再次踏进这医院时向医生问取进药程序如何进行时，这次医生向我透露一些情况，说你去找管药的杨院长。得到这信息后我直接去找杨院长，可杨院长只说你找我们药剂科孙主任登记一下吧!我过去找孙主任，而孙主任只说你要找临床主任打报告，我们要开药事会通过后方能采购。同时也了解到该院的同类产品是30mg拜心同。我是利用我们产品价格便宜的优势与30mg拜心同对比，一天不到8毛钱的费用，不会过多增加患者的经济负担，效果也是比较好的，加上天气热了用30mg那么大的剂量也是浪费。说着说着，临床严主任开始接话问我们的药多少钱，自己算了一下，说价格便宜是你们的优势，我先和其他医生商量一下，不过我们的药事会是不定期开的，你先留份资料且写下你们药的价格吧，我们考虑一下。这一次让我感觉到要从医生那获取信息，谈话技巧是很有讲究的。在这段时间里，我体味着享受着工作带来的快乐与激-情，并坚定着有付出终有回报的信念。

4月份我们正式分配到青浦，把我这段时间所学到的东西运用到实践中。为了

更好的锻炼自己，颜大哥给我分配5家卫生院。刚开始我充满自信，觉得自己一定能做好。谁知练塘卫生院的医生个个都是那么沉默，我无法跟他们进行有效沟通。不知是什么原因，我一边反省自己到底错在哪里，一边想怎么让医生接受我并记住有我这人存在。正巧过几天就是端午节，我买了礼品在刘老师居住的小区门口等待她下班。借此机会，我了解到她们科室内部不和。找到这个突破口后，下次去跟进，我不再针对跟某个医生聊天，而是整体进攻他们。这一次我们聊得好愉快!

经过这段时间的实习，我不仅很好地运用所学的专业知识，而且还学到了很多在学校学不到的待人处世之道，阔大了知识面，也丰富了社会实践经历，为我即将踏入社会奠定了很好的基础。

非常庆幸自己有一个这么宝贵的实习机会，让我对社会、对工作、对学习都有了更深一步的理解和认识，为我即将走上工作岗位增添了信心，让我在大学生活中留下了美好的一面。其次，我还感谢各位师傅，感谢给我的指导，谢谢!我也要对各位经理说一声谢谢，感谢你们对我的栽培!

篇5：医药销售实习总结

转眼间已经有一年的时间了，在这一年的学习与工作中，经过各位师傅的精心指导，我能较好的把书本上所学的知识与工作实践有机的结合起来了，取得了很大进步。

药品是一种特殊的商品，它直接关系到人们的生命与健康，而作为一名医药工作者，我深知自己责任的重要性。

从今年开始，现在国家食品药品监督管理局规定在药品的外包装上必须标有药品的通用名，这就给我们的工作带来了新的要求。有的顾客来购买感冒药，为了增加药品的效果，经常会把两种药品同时服用，殊不知有些药品中所含成分是相同的，如果同时服用，不仅不会增加疗效还会造成重复用药，产生严重的不良反应，对身体造成很大危害。例如：治疗感冒引起的鼻塞、头痛、咽喉痛、发热的药品“复方氨酚烷胺”为该药的通用名，是国家药典所规定的统一名称，但由于生产厂家、剂型、规格、生产工艺的不同，以及为了参与激烈的市场竞争，各商家便纷纷打出了各自的商品名如“快克”“感康”“好医生轻克”“泰克”“太福”等，这就是生产厂家出于对药品的宣传而特别使用的名称。但他们都属于同一种药物。对于顾客来说并不十分了解，遇到这种情况，我就会对他们一一解释，并说明药品的用法用量，不良反应，禁忌症以及注意事项，同时也会叮嘱顾客服用前仔细阅读说明书，以免出现不良的后果。

为了人们的身体健康与用药安全，今年7月1日起国家食品药品监督管理局规定购买抗菌素类药物必须持有医师的处方，这就要求我的工作要更加严谨、细致。有些顾客不理解，我会向他们耐心的解释，并做好药品的销售工作。仔细的审方：要求处方上患者的姓名、性别、年龄，单位(或住址)、病情及诊断，药品的名称、规格、用法用量都要写清楚，医师的签字清晰，处方当日有效，准确无误的发药，请药师核对处方并且在处方上签字，最后填写“处方药审核登记表”做好备案工作。以确保患者用药安全有效，减少药物对人体的不良反应。

虽然我参加工作仅仅有一年时间，但我十分热爱我得职业，我会用我百分之百的热忱投入到工作中去，持之以恒钻研业务知识，认真接待好每一位顾客，为医药事业发展，贡献出自己的一份力量。