

医药销售工作总结述职 (精选4篇)

篇1：医药销售工作总结述职

医药销售总结

(一)、设定走访目标

药品销售人员应制订每月、每周的访问计划，然后再根据计划的内容制作每日拜访顾客计划表。访问顾客的计划，应在前一天制定好，最好养成就寝前定计划的习惯。走访客户应考虑拜访的目的

(二)、准备推销工具

1.皮包：包内东西要整理清楚，将产品目录和推销手册收集齐全，并放入订货单、送货单或接收单等。

2.与顾客洽谈时必备的推销工具：名片、客户名单、访问准备卡、价目表、电话本、身份证明书、介绍信、地图、产品说明书、资料袋、笔记本、药品二证一照等。

3.促进销售的工具：计算器、样品、相关报刊杂志、广告和报道材料、优惠折扣资料，其它宣传材料等。

(三)、巧用样品

样品虽是无偿提供，但要管好、用好及巧用，对企业及营销人员是十分必要的。

1. 发挥宣传作用。请医生将企业产品和产品手册摆放在桌上，病号排队候诊时可顺便翻看，能收到较好的宣传效果。

2. 扮演“礼品”角色，增进友情。把样品当礼品，要考虑场合、地点和人物，如果错用则得不偿失。

3. 让人人感知“她”。药品销售人员介绍自己的产品功能之优，疗效之奇特，而对方看不到样品，往往印象不深刻，效果不好。如果边拿样品边介绍，让顾客摸一摸、闻一闻、尝一尝、试一试，他们真正感知过，接受起来就容易。

4. 处理好“点”和“面”的关系。有些药品较贵，不宜见人就送，药品销售人员大多犯难。其实每种产品都有它的局限性和特点，分清主要与次要、点与面的关系，不必盲目“破费”。

总之，只要善于分析产品的特点，认真总结，巧用样品，每种样品都能挖掘

出广阔的空间，在节省开发市场费用、节药营销成本等方面才会大有可为。

(四) 正确使用促销材料

药品销售人员拜访前应带好整套的促销材料，但不能直接把促销材料给医生，而必须做到边叙述边使用。

使用材料时注意：(1) 药品销售人员使用时，应一直拿在自己手上，并用钢笔指示重要部分给医生看，同时叙述。(2) 药品销售人员应注意把无关的部分折起。(3) 所有材料给医生之

前，应该先用钢笔把重要部分标出来。(4) 药品销售人员与医生谈完后，再将材料交给医生，注意不要在谈话之前递送。

(五) 医院拜访技巧

1. 拜访前心理准备

拜访目的是让客户认可企业产品。医生们大多忙碌，能给的时间有限，为了充分利用这段时间，在进入医生办公室之前应当有十分明确的思路以表达你的希望。有经验的药品销售人员在开始约见之前往往在医生办公室外停留十分钟，这十分钟的准备时间在拜访中可以起到十分重要作用。

2. 拜访第一印象

(1) 满足医生的需要是成功销售的前提。

这意味着必须尽可能了解关于医生及其工作的情况。与护士保持稳固关系是十分有用的，因为她了解医生及其工作；医生桌上的陈列、书籍、期刊亦可提供一些信息；医生的行为、神态、谈话的速度与内容均为提供医生个性的线索。注意这些细节，从接近医生至要离开这段时间的观察，可以帮助了解医生的侧面。知道的线索越多，就越能了解其需要，满足其要求的机会也就越多。

(2) 药品销售人员的着装原则

时间、地点和场合，是穿着打扮的三条准则，药品销售人员掌握了这三条准则，就能够和环境融为一体，易于建立与对方良好的关系。

不了解销售特点的人总是把“雪白的衬衣，笔挺的裤子再配上系得整整齐齐的领带”的西服作为销售人员的基本服装，其实，销售员根据产品和顾客等诸因素随时更换合适的着装，更能唤起对方的好感与共鸣，这样才能体现出恰如其分的礼貌。

当然，服装花哨，会给人一种轻浮、不可信任的感觉，所以药品销售人员的

穿戴，应该从实际出发，力求整洁。对男性而言，白色是一种基调，整套服装颜色的搭配，最好是两三种，太多反而难以达到协调一致的效果；对女性来说，则应讲究花色的对比和款式的新颖，如能佩戴与年龄相当的饰品，效果或许会更好些。

销售人员与人接触，应注意每个细节。例如手帕。在正规场合，白手帕最合适。吸烟者，应经常刷牙，并洗掉手指上的黄斑；喜欢留长发和胡须者，特别应该保持整洁；女性的口红、香水及衣服，都应该考虑到实际场合。

总之，无论男、女销售人员，在服装穿着上都应避免与顾客服装的差异太大，应巧妙地根

据时间、地点、场合的不同，穿戴不同的服装以获得良好的第一印象。

(3) 拜访名片——自身形象的延伸

每个人都有自我延伸的心理，如何正确地利用医生的这种心理，在销售活动中十分重要。对待名片的方式不同，可以使已成的交易化为零，也可以使它变成一个庞大的数字，所以作为药品销售人员，切忌无视别人的名片。正确使用名片，应遵守以下几个规则：

a交换名片应站立。即使已经坐下，在交换时还是应该站起来。

b右手递出，双手接受。要自然地送到医生的胸前，但在接受医生的名片时，应十分恭敬地用双手接住。

c先给名片。药品销售人员应先把自己的名片给医生，以显示你的尊敬之情。

d边介绍边递出。“我是某某公司的×××。”“从今天开始由我负责这一区域的业务，还请多多给予指教。”切记，别忘了微笑！

e名片不要放在桌子上，亲手交接是一条准则。药品销售人员切勿把名片放在对方的桌上，同时，接受名片时也应该主动热情地接过来。

f接受名片不要马上收起。没有仔细地端详就迅速地收放入名片夹中，是极不礼貌的。时刻想到名片是自己和他人的化身，举止就会慎重。

3. 如何使医生产生兴趣

大多数医生每天看见很多人(包括病人、同事、家人、其他企业药品销售人员)，他们连续不断地被信息包围着。那么，如何激发医生的兴趣呢？

(1) 先让医生了解公司。应站在医生的角度去考虑，要从不熟悉的公司，特别是从一名素不相识的药品销售人员那里产生对产品的需求愿望是很难的。故药品销售人员应该让医生更多地了解公司。只有如此，才能打开销售之门。倘若只讲销售产品，一旦被拒绝，

就不好意思再拜访了。

(2) 尽量了解医生的现状。初访前,对医生的情况是陌生的。有关医生的一般情况者诸如坐诊时间、家庭成员、生日、业余爱好、处方习惯、个人收入等,只要肯花精力,是不难掌握的。弄清医生的个人资料是初次拜访的最大目的。

(3) 让医生了解自己。当你想了解医生时,医生也在了解你。他想知道你公司的实力,你的信誉如何,产品的价格等,认识到这一点,你就会把握自己访问的态度、说话的方法。这里有两点需要注意:一是了解清楚谁是主要决策人。药品代表在拜访医生时,如果见不到可以拍板的人,说得再多也无用。此时,你应该弄清楚,到底谁是科室主任,是一个人,还是几个人共同决定。二创造再访的机会。即使初访没有深谈,调查也不全面,但如能有意创造出一个再访的借口,也是一大收获、理由、内容、时间、地点、面谈对象及拜访的方法。

篇2：医药销售工作总结述职

医药销售心得体会总结

医药销售是一个不断需要学习和总结的过程,以下是我在医药销售中的心得体会:

一、以客户为中心

医药销售的目的是提供最适合客户的解决方案,因此,销售不仅仅是销售产品,更要了解客户的需要。与客户交流时,要听取客户的意见,并根据客户的需求提供最合适的解决方案。在达成销售成果的同时,也要保证客户的满意度。

二、需要良好的沟通能力

医药销售需要与客户进行频繁的沟通,因此需要具备优秀的沟通能力。在交流中,要注重言谈举止,把握好沟通的时机,能够让客户产生好的感受,让客户对你产生信任感,从而增加销售成功的机率。

三、确保客户忠诚度

要通过良好的服务和质量来提高客户满意度,从而确保客户的忠诚度。当客户对产品和服务感到满意时,他们会更愿意推荐给自己的朋友和家人,并且会继续购买你的产品。因此,要感性思考如何提高客户忠诚度。

四、加强客户关系

只有真正理解客户,并积极与客户沟通,建立深厚的人际关系,才能更好地与客户相处。在处理客户关系时,一定要有耐心和真诚,强调集体利益,并尽所能地积极帮助客

户解决问题，在此基础上，进一步加强与客户的关系。

五、注重产品的信息传递

在医药销售中，产品的信息传递是非常重要的。要了解自己的产品，包括其特点、用途、优势等，并通过具体的例子和数据来验证其有效性和可行性。同时，提供可靠的信息和支持，如临床案例、科学研究数据、客户服务和培训等，让客户更加有信心地使用产品。

六、保持好的工作态度

良好的工作态度是医药销售过程的关键。销售不是一件简单的事情，可能会有很多不确定的因素，包括彼此之间的沟通困难、客户无法理解销售人员等。在这种情况下，我们需要保持耐心，积极寻找解决问题的方法。通过认真学习市场需求，了解竞争对手的情况和分析客户反馈等，在工作中不断完善自我，更好地服务于客户。

总结

医药销售需要具备多方面的能力和素质，如优秀的沟通能力、良好的工作态度、注重产品信息传递等。但最重要的是客户至上的理念，以客户为中心来服务，只有真正做到满足客户需求，才能更好地完成销售目标。

篇3：医药销售工作总结述职

医药销售述职总结

背景

在过去一年中，我作为一名医药销售人员，致力于推广我们公司的产品，通过与客户建立联系和建立关系来提高销售额。在此过程中，我积累了各种经验，掌握了一些技能，并提高了自己的工作效率和工作质量。在这篇述职总结报告中，我将详细介绍我在医药销售工作中所取得的业绩和成就，同时分享我的工作经验，以及未来的一些发展和改进建议。

业绩与成就

销售额

在过去一年中，我成功地满足了公司的销售目标，并超额完成了我自己的销售任务。该年度，我们公司的销售额同比增长了15%，我个人的销售额同比增长了20%，达到了公司的销售目标，为公司创造了可观的营收。

客户关系

在推广我们公司的医药产品时，我非常注重与客户建立和保持好的关系。在过去一年中，我与各种类型的客户建立了联系和关系，包括医生、药店老板、护士和药品购买者等。我通过定期拜访和交流，了解客户的需求和反馈，并采取适当的措施来保持和加强与客户的

良好关系。

市场调研

作为一名医药销售人员，我在市场调研中起着重要的作用。我通过对竞争对手的产品进行研究和比较，学习市场趋势和消费者需求，从而制定我自己的销售计划。

工作经验

拜访客户

在我工作的过程中，我非常注重与客户建立联系和关系。在拜访客户时，我会先了解客户的需求和反馈，并围绕他们的关注点展开销售。我同时会秉持着“在拜访客户时，我是为他们提供服务的，而不是为了推销产品”的原则，使得客户在接触我的过程中不会感到不适和突兀。

建设客户资料

我在工作中建立了客户信息数据库，通过记录客户的产品需求、购买历史和预测，来更好地了解客户，进行定位和目标营销，以此来提高销售额。

提高销售效率

我在工作中不仅注重销售业绩的完成，而更注重提高销售效率。通过有效的
时间规划、精简的沟通和流程，并采用最新的销售技术，我成功提高了我的销售效率，从而更加有效地完成了我的任务。

未来发展和改进建议

在我过去一年的医药销售经验中，我也发现了一些问题和困难。在未来的工作中，我将会通过以下方式来提高我的工作质量和效率：

学习新的销售技巧和流程

我认为在销售领域中，学习与创新是非常重要的。在未来的工作中，我将会加强学习和掌握新的销售技巧和流程，来提高我的销售效率和业绩。

提高业务素质

不断学习和掌握医药产品知识和市场趋势，了解产品特点和消费者需求，并能够准确地回答客户的问题，这是提高自己业务素质的关键。

更加注重团队合作

在今后的工作中，我将会更加注重与我的同事和上级合作，协作完成团队任务，提高营销效率，完成公司的销售目标。

结论

总的来说，作为一名医药销售人员，我在过去一年中通过不断学习和努力工作，取得了一些业绩和成就。我已经积累了各种经验，学习了市场趋势和客户需求，并提高了我的工作效率。在未来的工作中，我将会继续学习和创新，努力提高自己的工作质量和工作效率，为公司的销售目标做出更大的贡献。

篇4：医药销售工作总结述职

医药销售总结及工作计划

1、市场网络建设方面：

新开发了广东、广西、云南、湖北、湖南、北京、天津、江苏、安徽、辽宁、河南、山西、内蒙、浙江、新疆等省，完成了地区经理的招聘、考察工作，达到了网络布点的效果，为下半年的点面发展奠定了一定的基础。

2、市场控制：

通过公司的大力支持，关闭了太和 market，保证了销售价格的上升，释放了市场开拓费用，基本上遏制了低价冲货、窜货、为市场的进一步发展提供了保障，也给以前老业务员提供了一定的信心，市场在稳定发展。3、费用与货款回收：上半年年公司销售费用除了一次武汉会议、武汉试点会议费用、出差费用外，公司对市场投入较少，但货款回收基本上实现了60天内90%以上。

2021年全年计划销售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、目前市场分析：

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‘恶性竞争，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OTC、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：

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。

感谢您的阅读，祝您生活愉快。