# 医药企业员工年终总结

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-01-27

*医药企业员工年终总结【精选5篇】总结就是对一个时期的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的回顾和分析的书面材料，它是增长才干的一种好办法，不如静下心来好好写写总结吧。那么总结有什么格式呢？以下是小编整理的医药企业员工年终总结，欢迎大家借鉴...*

医药企业员工年终总结【精选5篇】

总结就是对一个时期的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的回顾和分析的书面材料，它是增长才干的一种好办法，不如静下心来好好写写总结吧。那么总结有什么格式呢？以下是小编整理的医药企业员工年终总结，欢迎大家借鉴与参考!

**医药企业员工年终总结精选篇1**

20\_\_年可谓医药行业的政策大年。自\_\_年发布《药品经营质量管理规范》及5个附录之后，国家总局于\_\_年3月份出台了《医疗器械监督管理条例》，而后又发布了与医疗器械生产、经营有关的一系列法规。8月份，省食品药品监督管理局发布了《广东省食品药品监督管理局关于食品药品违法违规企业“黑名单”的管理规定（试行）》的规范性文件，明确了“黑名单”的纳入范围及管理措施，对纳入“黑名单”的生产经营者计入重点监管信用档案，并采取增加检查和抽验频次，实施重点监管，并于12月25日公开第一期广东省食品药品违法违规企业“黑名单”信息，涉及药品经营企业和食品行业各4个。

回顾\_\_年质量管理部工作，现总结如下：

质量管理部全年做好日常记录的检查工作，具体为：发货环节：是否存在借条发货、无手续发货情况；电子监管：采集器导入系统数据与ＧＳＰ系统是否相符，记录情况；温湿度：温湿度自动监测系统是否实时监测记录本月常温、阴凉、冷库情况；退货环节：销退货未办手续的或不符合规定入仓的情况，查库存为本月退货品种；记录：验收、养护、设施设备仪器等记录有无错漏、装订情况；进口药品、生物制品：当月进货是否有药检,通关单,注册证,口岸药检所药检；当月进货是否有生物制品批签发合格证；近效期药品：检查240天近效期药品是否盖有近效期标识；色标管理：库房是否按药品色标管理；药品堆垛，是否严格按照药品外包装图示标志的要求，规范操作。怕压药品应控制堆放高度，防止造成包装箱挤压变形。药品离墙不少于30厘米。收货环节：是否严格按照按照要求收货，冷藏药品能否提供到货温度记录及运输单；麻黄碱管理：送货地址，签收情况检查，当月购销是否存在现金交易；入仓单：随货同行，单据有无错漏，装订情况；收集不良反应信息：是否有收集本企业售出药。

**医药企业员工年终总结精选篇2**

20\_\_年我院医保工作在市、区医保管理办公室和管理中心的正确领导下，在我院各级领导的关心和大力支持下，按照医保安排的工作计划，认真开展各项工作，取得了一定的成效，现总结如下：

一、工作开展情况：

加强宣传，增大医保的影响力。要将国家的这项惠民政策执行好，首要的环节就是宣传工作。我院宣传形式采取多元化，具体如下：

1、我院利用各种途径积极配合村委会向全区群众宣传医保有关政策；向每位参保患者发放就诊；尽可能的方便参保患者就诊，使参保患者在我院处处感受到医保的温暖；定期组织全院职工学习医保知识及政策，并进行书面考核。

2、医保服务窗口工作人员积极、耐心、细致地向每一位农民宣传解释医保政策及管理办法，认真解释农民提出的各种问题，努力做到不让一位农民带着不满和疑惑离开，使医保窗口不但是受理参合农民医疗费用补偿之所，更是宣传医保政策的重要阵地。

3、利用公示栏公布当月的补偿兑付情况，并公示补偿实例，让农民切身体会到医保政策看得见、摸得着的实惠，从而转变观念重新认识医保政策的优越性，积极、主动的参加并支持医保。

4、规范诊疗管理，降低医药费用。坚决控制药品收入比例，在用药中坚持合理用药，严格按照药品目录用药，控制目录外药品自费率。彻底降低了参保患者的医疗费用。卫生院还成立了合理用药检查小组，不定时检查处方。

二、明年工作要点：

服务窗口服务水平的高低直接影响到参合的积极性，我们医院全体工作人员始终把为参保农民提供优质高效的服务作为工作的重中之重，一方面以“便民、高效、廉洁、规范”的服务作为行为准则，本着“公开、公平、公正”的原则，统一政策，严格把关，当场兑现医疗补偿费用。另一方面，不断提高服务质量和水平，及时发现问题，进一步深化宣传，优化补偿报销工作程序，保证新农合工作健康、稳步推进。相信有各级政府的关心和支持，有广大参合农民的信任和理解，我们一定能把党的利民、惠民、便民这一实事、好事办好。

**医药企业员工年终总结精选篇3**

作为农村新型合作医疗办人民满意的新型农村合作医疗攻坚年，在扎实稳重又不失创新的摸索中很快过去了，我们黄川镇紧紧抓住这一惠泽于民的好事，严格按照县委、县政府的文件和会议精神，进行贯彻落实。现始至年终，本人现将20\_\_年，我镇在巩固、完善、实施新型农村合作医疗工作向在座的各位的做一汇报：

一、完成情况

我镇共有22个行政村，农村人口6.2万人，全年共筹集新型合作医疗资金57万元，占总人口92%。

二、报销情况

自20\_\_年1月至今我镇中心卫生院共为参保对象报销63974人次，报销金额达111.8万余元。其中村级卫生室报销达10万元，中心卫生院报销79万元。另外报销超过一万元的还有150人，报销金额达21.8万余元。

三、采取措施

思想认识到位。我们充分认识到统筹城乡发展，加强农村社会事业，切实解决关系农民切身利益的突出问题已成为各级党委政府的重点工作。建立新型农村合作医疗制度，是解决好广大农民的“看病难”问题，可以有效缓解农民因病致贫、因病返贫，是减轻农民负担、改善农村生产生活条件的基础性工作，是加强“三农”工作，推动城乡协调发展的战略举措，也是实现县委、县政府提出来的“苏北争先、全市第一，赶超邳州、洼地崛起”、建立和谐社会的尽然要求。

工作推进到位。今年3月中旬我镇召开了全镇新型农村合作医疗工作会议，成立了由镇领导、村干部、卫生院等人员组成的领导小组，明确了职责，实行了三套班子包村、机关干部驻村、村组干部协助、卫生人员配合的工作机制，进行筹集资金。仅用5天时间就将参合资金筹集到位。

监督管理到位。管好、用好新型农村合作医疗基金，充分发挥基金的效益，是建立新型农村合作医疗制度的关键所在。一是加强基金管理。进一步完善了财政专户管理制度，将新型农村合作医疗基金全部纳入专户，严格实行专户存储、专帐管理，做到基金收支分离、管用分开、封闭运行。二是实行阳光操作。定期公示基金收支、使用情况，每个村不仅公布村卫生室报销情况，还公布全村所有参合人员在各级医疗卫生机构的报销情况，做到每半个月公布一次，切实保证了农民的参与权、知情权和监督权。建立了基金使用跟踪管理制度、年审制度和---接待制度。

总之，我镇在实施新型农村合作医疗工作中，采取了切实可行的办法，努力提升农户的参合率，虽然取得了一些成绩，但离县委、县政府的要求还有一定的差距，于一些兄弟乡镇相比，仍有不足之处。在今后的工作中，我们会深挖自身存在的缺点和不足，加以改正。确保走在全县乡镇的.前列。

**医药企业员工年终总结精选篇4**

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，提高自已的报价水平，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，必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，(本文由免费提供，请注明)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(一品两规)，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极积性。

3、公司中标品种不是该客户的销售专长(找不对人)。

**医药企业员工年终总结精选篇5**

我目前担任的是财务科药品会计，经过这个月对公司的初步了解及据以往的工作经验，我总结了这一岗位的工作职责如下几点

1、负责药库、中心药房、门急诊药房所有药品出入库单据的日常审核，及时发现出入库中存在的问题并解决，包括对药品进价进行监督检查，对不合理的进价及时进行调整，严格控制药品成本；

2、每月根据供应链系统编制供应商对帐函及对账单，编制付款计划明细表并及时分发至供应商邮箱进行核对；每月编制付款计划汇签表并据汇签表审核药品付款申请单金额与所附单据是否相符，及时清理往来款项；

3、每月据审批完成的付款申请单及银行出纳提供的付款票据编制应付及付款凭证；并生成红字暂估单编制付款冲暂估凭证；每月月底据入库单编制暂估入库凭证；据调拔单、销售出库单及其他出库单编制相应凭证；据住院区库存药品编制假退料凭证并回冲上月假退料凭证；

4、维护更新供应链中相关药品资料及进销存统计表格；根据医院规定定期对药品进行盘点或不定期进行抽盘，协助相关管理部门定期做好财产清查和核对工作，做到账实相符；

5、每月编制相关财务报表及内部管理报表；

6、完成上级交办的其他工作任务。

目前我的工作开展还算顺利，没有遇到有关人员不配合或阻碍工作进展的因素。对于工作职责范围内的事情，我都是尽的努力去完成，且努力做得更好甚至。我完全有信心胜任药品会计这一岗位。在今后的工作中，我将进一步加深对公司整个流程的了解，希望得到的锻炼机会，也希望上级领导及各位同仁能一如继往地帮助我，支持我!

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找