# 最新医药代表心得体会感悟(精选13篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2025-02-04

*在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。医药代表心得体会感悟篇一我自200...*

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**医药代表心得体会感悟篇一**

我自200xx年5月到广东省深圳市场任医药代表以来，经历了深圳市场启动、受挫、再启动上量的整个过程，现将两年来的工作情况报告如下：

一、深圳市场前期的启动情况：

我在20xx年5月刚接手深圳市场时，该市场在三甲医院的销售一片空白。为了迅速启动市场，除了自己虚心向老员工学习和请教外，同时与该市场的其他公司业务员协调关系，通过各种形式对各医院的相应科室、门诊室、患者群结构、消费习惯、大夫的爱好、性格等方面进行详尽的了解和分析，初步确定以广东省二院为重点终端，以其他医院为辅进行科室开发和维护，奔波在八大三甲医院之间，从细微处着手，关心体贴医生，尽管临床费用相对较少，但自己发挥女性细致、温柔的特长，把工作做细做好，使有限的经费发挥最大的作用。特别在20xx年春节回公司开会期间，根据自己所了解到的医生的爱好，购买了根雕、腊染、天麻、茅台酒等地方特产，送给不同层次的医生，通过这些工作的开展，与医生建立了深厚的友谊，与个别重点医生还建立起了母女关系。医生对我公司产品的认同度得到了进一步的加强，产品销量也得到了稳步提高。

二、天灾人祸同时危害深圳市场时，坚持做好本职工作:。

当深圳市场销量稳步上升的时候，非典突袭河北，整个销售迅速下滑，在此情况下自己仍坚持做好临床工作，开始之初，得知勤洗手能防非典，就从超市里面批发洗手液，对几个科室的医生逐科室去送。几天以后，形势迅速恶化，在自己去不了医院的情况下，仍然坚持电话拜访各医院的目标医生，随时了解防非的各种措施和方剂，自己通过朋友购得了几支重组人干扰素，及时送给重点医生，在非典最严重的五、六月，在省二院门诊患者廖廖无几的情况下，也能销售一百盒。非典之后，通过自己在淡季做扎实的市场工作后,旺季应该是上销量的时候了，但省二院进货情况不升反降，医生在不断开药，病人在不断拿药，但就不见销量上升，根据自己多年的临床推广经验，肯定省二院出了问题。自己把工作重点转移到查找问题上来，从一些蛛丝马迹中寻找出了省二院被窜货的证据，这一切都是在当时的省区经理胡非严重脱岗，自己孤身一人凭着自己对制药的忠诚来完成的。离职以后，本来指望有一个好的经理来带领我们做好市场，谁知来了一个王国青，由于他对市场生疏、对业务生疏、加之从业心态不正确，到了市场以后，就严重违反财务制度，日常工作抓不住重点，不抓稳定，不解决具体问题，不上销量，反倒四处点火，把一个本来就问题重重的河北市场，搞得雪上加霜，在自己临床工作无法正常进行的情况下，为维护公司利益，在河北市场“白色恐怖”的情况下，自己不怕打击报复，不怕丢饭碗，坚持从各种途径如实向公司高层反映市场实际问题，使公司得以掌握市场更全面的真实情况，及时对问题作出处理，不至于使河北市场毁于个别人之手。

三、深圳的再启动情况以及下步打算：

凡事说起容易做起难!面对巨大的任务压力，做为一名对公司充满爱戴与赤诚的老员工，背负着实现事业追求的理想，体味着享受工作快乐的激情，我又回到了我一直都没有断绝联系的医生身边，用真诚与执着，还有无尽的关怀与尊敬努力的奉献着。这期间，无论是公司维护资金紧张时我自掏腰包，还是临床费用不到位时我四处举债;无论是国家政府严厉打击还是医院保安围追堵截;无论是早晨七点风雨中迎接医生还是晚上灯火里敲门家访，我都是那样自信!那样快乐!快乐我真心的付出!自信我付出后必然得到的回报!“有志者，事竟成;苦心人，天不负。”在绝大部分药品受国家政策影响销售下滑时，5月份舒眠胶囊在省二院纯销超过800盒，仅次于乌灵胶囊稳居同类品种第二名。这主要得益于提升原有目标医生李丽娟(我为工作拜认的干妈)等人销量的同时，又挖掘了一名胶囊的杀手，在反复大量的感情与物质投资后，5月份他销售了300多盒，六月可以超过400盒。而六月份省二院可以突破1000盒。和平医院也由四月份的50盒上升至五月份的300多盒，主要是攻下了在广东省神经内科鼎鼎有名的陈立前和李严，这两人原是和(药名)的杀手，在拜访中探询出陈立前喜欢根雕和盆景后，我先后六次给他送根雕和盆景六件，六月份他可以销售xx250盒;在得知李严患有咽炎后，我先后托人从香港购买英国产的“渔夫之宝”长期供应给他，使他经年不愈的咽炎明显好转，六月份他可以销售xx200盒。总体我所管理的医院五月份销售有700余盒，占河北市场销售的30%多。六月份可以突破1000盒。下一步我将继续在公司领导的支持与指导下，扎实工作，挖潜上量，到九月份旺季到来时，把销售稳定在1500盒，从而顺利完成并努力超额完成公司下达的销售指标。站在北国六月的骄阳里，回首我在公司的这750多个日日夜夜：两年来，我仅是一名一星代表;两年来，我努力过，挫折过，彷徨过，喜悦过，但从来没有退缩过!现在，我的销售已过三万元，已经为公司建立了牢固的医院销售网络，我相信我已经可以做二星代表了，我恳请公司根据河北市场实际情况，给我信心，给我动力，给我机会，让我做的更多、更好!我将满怀热情，继续在推广胶囊等公司优质产品的道路上铿锵前行!无怨无悔。

**医药代表心得体会感悟篇二**

医药代表，是现代社会中不可或缺的一个职业。他们作为一个过渡者，传递着医药公司的申请信息，以及医药行业行业的更新进展。在我成为医药代表的两年时间里，我深刻体会到了这个职业的意义，也积攒了丰富的经验和体会。通过这篇文章，我想分享一下作为医药代表的个人成长经验以及领悟。

第二段：理解客户和市场的重要性。

作为一名医药代表，首先要掌握的就是了解客户和市场需求。这不仅需要时常收集信息和分析市场数据，还需要深入了解客户的需求。很多医药代表仅仅是浅尝辄止地代表衣物推销产品，而对行业发展的变化却视而不见，这样的做法是很危险的。我学到的是始终以市场和顾客需求为中心，注重深度沟通，追踪反馈，并开发合适的市场策略和方案。

第三段：提高销售技巧和解决问题的能力。

在实际工作中，医药代表还需要不断提升自己的销售技巧和解决问题的能力。这无论是在面对客户的日常问题还是在紧急情况下都很重要。当客户提出问题或者抱怨时，代表应该迅速回应，并工作到解决问题的最终结果。在协作和沟通方面，医药代表也需要变得更加灵活和善于理解，以保持良好的人际关系，并推进客户满意度。

第四段：适应行业相应法规。

医药代表的工作除了通常的销售与营销，还需要了解医疗法规，并遵守相应的法律法规。了解行业标准、类似产品和市场需求，更是为了确保他们的产品符合规范和安全性。医药代表需要在与客户的每一次交流中与之交流管制或法规等问题，并与公司进行相关沟通。

第五段：总结体会。

在我两年的医药代表工作中，我学到了很多关于视野、领导力，以及市场的实际知识。与医生的沟通会让我们习得要解答各种问题的实用技能。了解这些知识和经验的质量将决定你的医药行业生涯的深度和意义。如果你有兴趣成为医药代表，首要的一步是致力于建立深度沟通与理解顾客需求的关系，并在专业知识上保持不断更新。

**医药代表心得体会感悟篇三**

我一直就想写个东西来告诉那些做医药代表的朋友，如何做一个有发展前途的医药代表。现在人们一提起医药代表，印象就是提个公文包，到医院贿赂医生的销售。以至于各个医药对医药代表采取了非常过激的做法，禁止医药代表接触医生。而且现在包括医药代表自己就不知道，到底医药代表应该是什么样子，如何可以做一个真正的医药代表。

我曾经做过医生，接触过医药代表，也做过医药代表，而且成绩优秀，我就想从医生的角度和医药代表的角度来和各位医药代表探讨一下，也让朋友们分享我的经验，给同行提过一种销售方法。

医生喜欢和什么样的医药代表交流，和讨厌什么样的医药代表。

首先喜欢外表干净利索，健康靓丽的医药代表。因为我每天接触的都是哪些愁容满面的病人，而且大部分都是普通的人，所以当一个衣着光鲜的健康形象出现在我的面前，我会立刻产生好感并且心情愉快。毕竟，人都是感官动物。所以医药代表的外表对给人的第一印象非常重要。

其次，我喜欢谈吐优雅幽默，有知识有教养的医药代表。因为我可以从他的嘴里知道很多我不知道的知识，而且我会不自觉地羡慕他的谈吐，和修养，也希望自己成为他那样的人，那么这样的人我会希望对于他交流。因此作为一个医药代表自身的知识和修养非常重要。再其次，我喜欢能够察言观色的医药代表。比如我很忙的时候，他不会出现，他永远出现在我不忙的时候。而且她对我的关心，永远恰到好处。因此有敏锐的洞察力是一个优秀的医药代表必须具备的素质。

总的来说，我比较喜欢接待外企的医药代表。因为他们给我的印象都是非常专业的，而且他们的产品都是非常可靠的。比如他们可以非常清楚的解答副作用，及发生副作用以后如何处理。这样使我在给病人用药的时候，心里有底。我讨厌的医药代表。

第二，我最讨厌医药代表说他的产品没有副作用。这样的话，只能骗老百姓，对于一个医学院毕业的医生来说，说一个药没有副作用，和说这样药没有任何作用道理一样。我会认为，要不是就是这个药无效，要不就是这个代表或者药厂自己都不了解自己的产品，那么他再说什么都是浪费我的时间，这样的药，给我回扣，我也不开。我怕毁我名誉。

第三，我最讨厌没有“眼力见”的医药代表。比如，我诊室里有很多病人等着候诊，他也站在旁边，我看到这样的人就会心里起烦。如果他要在我给病人解释病情的时候，插嘴。我就从心里把这个人拒绝了。我还特别讨厌医药代表坐在我对面的座位。除非是我同意的，否则我会觉得心里特别不舒服。因为我的心理，认为那个位置是医生，我的同事座位。第四，我讨厌过分套近乎的异性医药代表。这样的代表我绝对不会处方他的药，因为我怕他再次出现。

第五，我讨厌说话转大圈，表达不清楚的医药代表。我会觉得他说了半天，我也没有听懂，浪费我的时间。

所以总结一下，外科，妇科医生喜欢说话干脆，清楚，直接的医药代表。内科，儿科可以接受说话转大圈的医药代表，这个可能和工作性质有关。如果说从拿回扣的角度，我喜欢处方回扣不高，但是疗效明确的进口药。对于回扣高，但是疗效不好的药，我从来不开。偶尔开一些回扣比进口药高，但是疗效不好也不坏的国产药。我给病人开药的选择是，朋友，我一般推荐我知道的疗效明确的进口药，只要他们能够支付的起。对一般的人，经济能力不能承受进口药的，我就处方疗效明确的国产药。对于那些回扣再高，疗效不明确的药物，我从来不开。虽然便宜，但是无效，那么就是让病人花一分钱，都是冤枉钱。我想这是做医生最起码的医德。对于目前国内一味强调药物价格，而使很多虽然便宜但是没有什么明显疗效的药物保留在报销目录内，我觉得其实是对病人的不公平。相反有很多非常便宜，疗效非常肯定的药物，却在市场上消失了。比如吲哚镁锌擦剂。我记得当时也就几块钱。现在居然找不到了，也许换了个名字卖高价了。有很多传统的，经过多年证实的药，就没有必要用进口的。比如apc等。

做一个好的销售，第一要做的事情是在你的客户心理，树立你自己的品牌。你的品牌就靠自己打造，你这个品牌是否能够升值全在自己。

医药代表应具备的知识：医药知识，特别是你自己产品的知识，药理，病生理，临床，销售技巧，市场等等。现在很多医药代表抱怨药物不好卖的同时，总是价格，回扣为先。其实这是销售上不去的主要原因。如果一个公司发现，销售抱怨价格，回扣的时候，只能说明两点：销售人员的水平有限，公司产品质量有问题。

一个成功的销售，应该记住：价格永远不是销售不好的原因。价格由很多成分构成，前期开发科研成本，生产成本，市场销售成本，品牌价值利润。那么这里面那部分是公司挣钱的部分？其实真正能够提高利润的部分在品牌价值利润。没有品牌的产品比有品牌的产品价格要低。但是并不是价格低就好卖。奔驰也不过就是汽车，宝马也是，本田也是，但是价格不同。如果你有钱，你愿意不愿意买奔驰？那么价格是问题吗？所以如果不是价格问题，那么就要分析，什么原因对方不用你的产品，一般来说，最主要的原因，是没有接受你这个人。一个优秀的销售，一定是个有着人格魅力的人。要让客户感到，你的产品和你的人是同样的表现。你表现高贵，那么他就会认为你的产品质量也高。这就是品牌的建立。你就是你的品牌。如果你的品牌打造成功，你的客户就会跟着你走，你买什么产品，他就卖什么产品，只要他有经济实力，他不会在乎价格，更何况药品的价格不是医生直接支付，只要你的产品能够真正的有效。那么如何打造自己的品牌，那就要从外到内。我前边说了，外表对于销售来说非常重要。但是第一眼过后，那么最重要的就是你的知识了。所以一个好的销售，一定是博览群书，什么都知道的万事通。而且是自己产品的专家，可以做到问不倒的销售，是客户最稳定的销售。因为客户跟着他，心里有底。医药行业和其他行业有个最大的不同就是，医药行业对专业知识要求非常高。因为药物的一个重要特征是有副作用。而如果一个销售对自己药物的副作用不够了解，那么就不足以提供可靠的帮助给医生。作为一个医药代表，时刻要记住：在你的产品方面，你才是真正的专家！医生只有用药的经验，并没有大量药物知识，而你应该具备你的产品，你的同类产品，你的竞争产品的所有知识。所谓知己知彼才能百战不殆。

很多医药代表，特别怕自己的产品有副作用，我以前开会的时候，曾经听有的同事抱怨我们产品说明书上副作用写得太多。使病人恐惧使用我们的药物。在交流经验上我说，我和大家的想法正相反。我给医生介绍我们的产品的时候，把我们公司列出药物副作用作为优势，第一说明我们公司对药物的研究到位。所有药物都有副作用，这个道理只要有医学知识的医生都清楚。我们列出药物副作用，也就是告诉医生，如果出现这些情况，也属于可预料情况。因此使医生处方的时候，更加放心。因为知道，所以才能够处理。我常问医生，如果一个药物没有标明副作用，你真得放心处方吗？如果一旦出现副作用，病人再来找你，你怎么办？怎么处理？我认为一个药物标明副作用，不但是对医生负责，也是对病人负责。同时说明药厂的药物研究细致，科学。更加说明此药物的严谨性，科学性。一个最普通的药物知识，就是一个药物的筛选，一定是以副作用极小化来确定的，或者是药效极大化。医药代表的工作，就是帮助医生了解药物，了解我们带给他们的让他们安心用药，提高他们的药物知识。这样他们才能有信心接触病人的疑虑。所以对于一个医药代表来说，正确的解释药物副作用，并且把这个转化成对医生的帮助，这才是一个医药代表应用自己的专业知识加上销售技巧的表现。医药代表，不是送钱的财神，医药代表应该是传送知识的媒介。其实从销售学上讲，医药代表不是真正意义上的直接销售，在英文里面，叫missionary.这类销售的工作，其实是使命作用。就是传送知识。如果医药代表把这个主要的作用放弃，那么这个工作的意义就消失了，那么医院不需要医药代表也是正常的了。

与药方的员工的关系，就是对otc药物。那就是要告诉他们你们的药物和其他药物的区别，以及你们是否有促销政策。比如专柜，专人销售。特殊日销售等等。otc销售要凭借公司市场部的支持，广告，活动等等，不是一个人能做的努力。

普遍问题：缺少工作热情，工作态度不端正，不注重自己的外表。太过功利。

特殊问题：

１，缺少必要的专业知识。对自己的产品不了解。因此在日常拜访的时候，特别怕对方提专业性问题。

２，缺少必要的自信。总觉得自己是来求医生处方的。而不是觉得是来指导医生处方的。其实你想，如果没有医药代表，那医生岂不是永远就用那几个药？如果这些药都已经被淘汰了，那他还如何当医生？拿什么给病人治病？因此他应该感谢你的到来，否则他就失业了。因此，没有医药代表，就没有医生的前途。医药的知识不是靠医生自学得到的，是靠医药代表的工作来传播的。想想，以前没有医药代表的时候，我们国家的药物有多少？先锋霉素用了多少年才来到中国？而有了医药代表以后，我们国家的药物发展才有几天和世界的几乎同步，我说几乎，是因为，我们国家还没有达到。国外真正的专利药物，并没有进口我国。原因我前边已经讲了。所以如果没有医药代表，恐怕中国人，还在应用早已经产生了抗药性的抗生素。因此，医药代表是一个值得骄傲的职业。是一个高雅，有知识，有前途的职业。说医药代表没有前途的人，一定是那些缺乏知识，整天混吃混喝的，缺少智慧的人。

３，总强调钱的威力。好像回扣是唯一能够提高销售的途径。这样的人，坦率地说，不适合做销售。我记得以前我们的销售经理曾经说，如果要能给钱提高销售，我还雇佣你们干吗？找个猩猩都能干。其实话糙理不糙。销售一定会有销售费，但是要看你如何合理有效的使用。

在大家都给回扣的时候，我从来不给我的客户回扣。当时我用了另外一种特殊的方式，战胜那些给回扣的产品。我当时用我的促销费给我的几个特别支持我的客户的孩子们，请了一个外国老师，然后在暑假的时候，把这几个孩子组织起来，让这个外国人给他们上课，学口语。我当时很明确地告诉我的客户，我是用我的销售费用来做这件事情的。我是母亲，我特别了解做父母的心情。给他们那点小钱，不如为他们的孩子办点实事。当时１９９４年左右，能让外国人教外语的这个做法，非常独特，而且吸引人。这个结果是，我的客户就把这个消息传给了其他医生。然后其他医生们主动找到我，希望他们的孩子也能加入，那么在那个时候，我就可以大大方方的给他们布置任务了。我明确地告诉他们，我请这个外国人的钱是我的销售费用，如果我的销售不能达到目标，我也没有这个费用来帮助你们的孩子。医生们都不是傻子，非常明白我的意思。所以我的销售永远是第一。

４，缺少智慧和创意性。总是跟着别人的销售路子走。总是强调，别的公司怎么做，别的人做了什么。好像我不这样做，我就没有办法了是的。

５，缺少工作的计划性和目的性。没有一个系统的拜访计划和记录。总是想起什么干什么。大多数都是盲目拜访。

６，过多的依赖请客吃饭。似乎那是维系客户感情的唯一方式。

我做医药代表的时候，很少请客户吃饭。第一，没钱。我们当时没有什么经费，而且我总想把经费省下来办大事。比如请外教。但是每次外教的活动我都去参加，这样我会在非工作日遇到我的客户，并且我可以帮助组织，这样我自己可以控制活动的局面。而客户看到的我不但医学知识丰富，专业敬业，还看到我对他们的孩子的关系。这样的情感维系，比在一起吃一顿饭让他们感动得多。

所以我呼吁，医药代表们，只要我们能够调整好我们的心态，建立起我们的自信。我们完全可以挺胸抬头作销售。用我们的智慧，知识，修养，气度来得到他们的认可，欣赏。作为一个销售，就要学会如何给自己的客户分类。

首先作为一个销售，一定要懂80/20原则。就是要知道，你的销售的80%一定是你那忠诚的20%的客户为你创造的。所以你首先要做的事情就是确定你那20%的客户。经验告诉我，那些看重回扣的客户绝对不再我的20%里头。他们是谁给得多，就跟谁跑的人。目标客户分为：刚毕业医生，准备提职称的医生，专家门诊，返聘专家。而那些处在过渡阶段的医生，我把他们归到80%客户里。原因：

1、刚毕业的学生处方我的药物有个人目的。第一，积累点用药经验，第二，可能是为了自己跳槽作准备。所以他们不在乎是否有回扣。

2、那些准备提职称得医生，这个时候，一定需要学术帮助。比如发表论文，翻译论文什么的。那么如果我在这个时候能够提供帮助，他们一定会非常感激。因为他的事业前途，比眼前那点小钱更重‘要。否则他会为了小钱，而失去挣大钱的机会。

3、看专家门诊的医生。他们也是需要学术支持的，如果他们能够保持学术活力，他们才有可能退休以后被医院反聘。而且这些人更看重自己的学术头衔。

4、返聘回来的医生。他们往往是被人忽视的群体。所以稍微重视，他们都会配合。因此我把上述人群作为我主要工作对象。抓住每个群体的特点和需求。多方位的关照，提供帮助。同时对他们也提出我的要求。告诉他们我们的相互合作关系。比如帮助他们联系我认识的学科杂志，发表他们的文章等等。

而我发现，那些平时对我说，帮我开药多的医生，其实并不是真的帮我的客户。因为我通过工作关系可以查他们的处方。但是我不说破，我就会对他们说，谢谢帮助。如果他们开口向我要条件，那么我就会对他们不客气地指出他们说的名不副实。我想，反正他们本来就是我搂草打兔子--带稍的。他们不处方我的产品，对我的销量影响也不大。

**医药代表心得体会感悟篇四**

医药代表是一类职业，随着医疗行业的日益发展，医药代表的角色越来越受到重视。作为一名医药代表，我深深体会到自己的工作意义和价值，也领悟到了一些与人相处、销售技巧、医药行业等方面的心得体会。在我平凡的工作生涯中，我与许多医生、药店老板、同行代表等人相处，积累了不少经验，下面我将就此与大家分享。

第二段：了解行业，掌握产品知识。

医药代表是一个面向客户的职业，我们应该在工作中更加注重与客户的沟通，尤其是与医生、药店老板等核心客户。在与这些客户交流的时候，了解行业和掌握产品知识是必不可少的。在我的工作中，我注重积累医药行业方面的知识，从国内外医药市场动态、新药研发情况、医药政策法规等方面进行学习，以期更好地为客户提供专业的服务。

第三段：与客户自然亲近，把握销售机会。

做医药代表不仅要了解行业和产品知识，还需要具备一定的人际交往能力。在与客户的交流中，我们应该采取一种自然亲近的方式，在保证与客户的信任关系下，适时把握销售机会，这也是我们作为医药代表必须关注的一些点。在日常工作中，我注重与客户建立信任关系，穿插销售点，创造更多的销售机会，从而帮助公司实现销售目标。

第四段：良好的内部沟通，精通与客户的沟通。

在医药代表的工作中，除了与客户互动之外，与公司内部的沟通同样重要。良好的内部沟通可以让公司、部门各个环节更加协调配合，更好地完成销售任务。在我的工作中，我注重与公司的所有部门保持良好的沟通，以便及时获取产品、政策、市场等关键信息，更好地回应客户的需求和关切。

第五段：积极创新，持之以恒。

医药代表的工作有一定的挑战性，需要我们具备良好的心态、创新意识和持之以恒的努力精神。在我的工作中，我注重与同事的交流，共同探讨如何提升销售能力和精益求精的创新意识。我也时刻告诫自己，要懂得倾听和学习，以更好地服务客户和推动公司的业务发展。

结语。

以上便是我作为医药代表的工作心得体会，通过自我总结和不断实践，我认为更好地为客户提供专业的服务才是职业成功的关键。在今后的工作当中，我会沿着这条路持续努力，积极践行提升自己，推动公司发展。

**医药代表心得体会感悟篇五**

药品gsp认证检查员的职责是履行现场检查方案，实施全面检查，认真查证，如实记录，并通过现场检查，确认企业实施gsp的情况，向药品认证中心提交一份真实、准确的现场检查报告。因此，gsp认证的现场检查质量高低，将成为决定gsp认证质量的关键因素。

身为gsp认证检查员，已多次参加药品零售企业gsp认证、跟踪等现场检查，也因此有一些体会，在此想与大家交流，并对如何做好gsp认证检查工作谈几点建议。

检查员需做好以下四点：

药品经营企业实施《药品经营质量管理规范》（gsp）认证，是《药品管理法》之规定。药品gsp认证现场检查是企业拿到gsp认证证书的第一道关卡，药品gsp认证检查员就是企业是否通过认证拿到gsp认证证书最直接的裁判。因此，作为gsp认证检查员，必须保持清醒的头脑，坚持原则，端正思想，客观、公正地对企业进行评价。把检查的目的和重点放在如何引导企业认真实施gsp，真正使企业通过认证检查来完善药品经营质量体系，保证药品经营质量。

需要牢记的一点就是：最能令企业信服和尊重的，不是检查员的职位高低和权力大小，而是检查员科学、客观、公正的思想理念，谦和、认真、负责、严谨的工作态度，尽职、尽责、尽力的工作作风。

要胜任gsp认证检查，检查员不仅要熟悉现场检查评审标准，还要熟悉现行药品管理的政策、法律法规、管理规范、药品基础知识，掌握一定药品经营质量管理的基本知识，具备查阅药品经营质量管理制度、各类记录凭证的能力，同时具备如何将所掌握的知识与现场检查有机结合的综合素质和较强的决策判断能力。因此，作为gsp认证检查员，一定要加强以下几方面的学习：

一要注意了解国家药品监管政策的新动向，熟悉与药品gsp认证有关的法律、法规和规定；二要不断深入学习药品gsp认证检查评定标准，提高对条款理解和把握的能力；三要增进检查员之间的交流与学习，共同探讨解决现场检查过程中发现的疑难问题，积累经验，不断提高检查水平；四要注重对其他有关gsp培训教材的学习，拓宽知识面，如学习《药品gsp实施与认证》、《实用药品gsp认证技术》等，这对gsp认证现场检查很有帮助。

现阶段，企业实施gsp普遍存在以下共性的缺陷：一是企业负责人gsp意识不强，主要岗位人员对gsp认证相关知识不熟悉，部分企业的负责人都是外行，认证时为了达到人员资质要求，临时聘请质量管理人员，出现药师“挂名”现象，即在职不在岗，质量管理制度的的执行形同虚设。影响了gsp的有效实施。二是相关制度执行不到位，包括：购进、验收、养护等记录填写不规范。如未按照先验收合格再上柜销售的程序操作，药品购进验收记录登记不及时，甚至出现药品已售完记录却没填写的现象；药品购进验收仅是简单抄写发票，并不查验实物，且名称、规格、剂型填写不准确，导致票、账、物不一致；药品养护记录不全；药品质量管理档案残缺不全也是一个问题。如药品质量档案，业务培训档案，健康档案等不完善，或者做表面文章，建立虚假的培训记录。三是部分文件的制定与企业实际不相适应，可操作性不强，部分制度也没有得到有效贯彻执行。四是部分企业不注重自检工作，对平时出现的缺陷项目没有引起重视。

作为gsp认证检查员，应该高度重视上述高频出现的缺陷项目，并把这些项目作为抽查的重点，可以收到事半功倍的效果。

对每次现场检查，从检查前的准备到检查后的总结，检查员需要认真做好整个检查过程的工作，具体工作包括：认真预阅企业gsp认证申报资料，了解企业的基本情况、明确自己检查的要点；熟悉检查标准，草拟自己的检查重点和难点，列出一份检查时待阅的文件资料清单备用，加快文件查阅的速度；明确检查目标和工作量，初步判断企业管理的薄弱环节，认真观察现场情况，开展有针对性的询问，走访面谈要少说多问，不作咨询，不作裁判，不表态。认真审阅企业提供的有关文件资料和记录凭证，为结果评定提供准确的证据；充分利用与企业交流意见的机会，学习、积累gsp管理的知识和经验；及时归纳整理检查中发现企业存在不符合gsp的问题和有关事实依据，提交检查组讨论，以客观公正地作出评定；认真向企业反馈其存在的缺陷，有必要时可以指导或启发企业制定整改措施。

要做好药品gsp认证现场检查，既需要检查员不断提高自身素质和业务能力，也需要监管部门开展好一些基础性工作，如法规制度的完善、日常监管方式的创新、检查员的培训等，为提高认证检查质量提供保障。

一要加强检查员业务培训。通过组织培训，给大家更多的学习交流机会，既便于共同探讨解决平常检查时遇到的问题，也利于统一观点，提高大家的检查水平。同时，检查员还要不断学习，认真实践，加强自我修养，丰富自己的理论知识和实践经验，以适应药品监管工作的需要。

二要完善相关法规和制度。监管部门应及时采取有效措施对gsp本身和认证过程中存在的问题进行讨论和探索，认真做好相关法规和配套制度、文件的修订、解释和补充工作，对一些不够明确或需要解决的问题作出明确规定，进一步增强检查条款的可操作性。

三要加快修订《药品零售企业gsp认证检查评定标准》，制定适合零售企业的药品经营质量管理条款，如增加票据管理、药学从业人员基本要求（特别要强调年龄的限制）等条款，原有的“建立药品质量档案”药品购进与验收方面的条款要求可以作一修改。

**医药代表心得体会感悟篇六**

随着人们的生活水平的提高，对健康的关注度也日益增加。药品市场因此而蓬勃发展，而作为连接药企与医生之间的桥梁，医药代表的工作也变得越来越重要。作为一名医药代表，我有幸参与了这个行业，并且在工作中积累了一些经验和心得体会。下面让我来谈谈我对医药代表工作的认识与体会。

首先，作为一名医药代表，最重要的是具备扎实的医药知识。只有对药品有深入的了解，才能与医生进行有效的沟通和交流。在刚开始工作的时候，我就下定决心要不断学习，不断提高自己的医药知识水平。通过参加医药技术培训，阅读相关文献和研究论文，我不仅加深了对自己负责产品的了解，还对整个药品市场有了更全面深入的认识。这些知识不仅让我在与医生沟通时能够准确地传递信息，还能够给予医生更专业的建议与指导。

其次，医药代表必须具备良好的沟通能力和人际关系处理能力。医药代表的工作主要是与医生进行沟通和交流，只有与医生建立起良好的信任关系，才能更好地推广自己的产品。我始终坚持与医生保持良好的沟通，尊重医生的意见，细心倾听医生的需求，并在能力范围内提供支持与帮助。在工作中，我还积极参与各种学术交流会议和健康讲座，与医生一起探讨行业热门话题，不仅与医生建立了深厚的友谊，还扩展了自己的人际关系网络。

此外，作为一名医药代表，我认识到产品的质量是至关重要的。在推广过程中，我始终将产品的质量放在首位，并且以诚实守信的原则来与医生进行交流。我会全面了解产品的性能和特点，准确地传递给医生，并且如实回答医生的提问。在与客户交流的过程中，我也主动收集产品使用情况的反馈信息，并向公司反馈，以便及时改进产品的不足之处。通过不断的努力，我所推广的产品得到了许多医生的认可和好评。

最后，我认为一个优秀的医药代表应该具备良好的时间管理和自我管理能力。这是因为医药代表的工作时间往往是不固定的，工作强度也比较大。要想在这个行业中保持持续发展，就需要良好的时间规划和自我管理。我总是根据工作的优先级来安排时间，并尽量减少与医生的等待时间，以充分利用自己的时间。此外，我也会不断地进行自我反思和总结，及时发现自己的不足之处，并设定目标来提高自己的工作效率和质量。

总的来说，医药代表工作是一项充满挑战和机遇的职业。只有真正热爱这个行业，才能够在工作中不断进步和成长。通过自己的努力和培训学习，我积累了丰富的医药知识和工作经验，也树立了良好的个人形象和口碑。未来，我将以更加积极的态度和认真的工作态度，继续发展自己的优势和专业能力，在医药代表的岗位上做出更好的贡献。

**医药代表心得体会感悟篇七**

众所周知，虽然很多人对医药代表这一职业存在着误解和偏见，但是个人认为俗语说的好，走自己的路，让别人说去把，现代社会竞争激烈，想要更好地生活，就需要拥有高薪水，高福利，高待遇的工作，这也是很多医药代表不愿意离开这一行业的真正原因。总的来说身为一名医药代表真的很不容易，如果大家有兴趣可以去看看一位女医药代表的真情告白。以下是爱医人才网整理的医药代表。

工作总结。

资料仅供参考。医药院校毕业之后我就跟随着大多数的同学成为了一家医药公司的医药代表。医药代表的主要职责就是向医院推荐我们公司的新药推荐的过程中我们需要接触医生、药剂科、药事会、副院长等。每次进入医院只要说自己是医药代表周围就会有异样的眼光。我心里真的很难受有些医院还贴出“禁止医药代表”进入的牌子很多人都会拿有色眼镜来看我们觉得医药代表是增加患者的负担不惜重金回扣给医生的工作。医药代表工作总结其实每一个行业都有它的潜规则做销售的或多或少都会给客户一点好处的比如一些促销活动医药代表给医生回扣也相当于促销活动。其实我相信选择医药代表这一行业的人大多数都是觉得医药代表是医生最爱的人会增加医生的大部分收入。当然也是为了推广医药公司的新药品。医药代表跟医生推荐的方法从纯专业的拜访变成聚会从学术会议变成带金销售医药代表需要去了解医生表面上的需求也需要去了解医生家里的需求并且尽自己的努力满足医生的需求帮助医生解决烦恼达到共赢。其实医药代表的收入两极分化很严重有的医药代表轻轻松松有房有车还有一笔不小的存款有的医药代表甚至交不起房租。总之了希望社会能够正确地看待医药代表的价值希望医药代表同仁们都能前途一片光明。

共

2

页，当前第。

2

页

1

2

**医药代表心得体会感悟篇八**

上周末，我有幸参加了公司组织的《顾问式营销技巧—销售能力核心》课程培训，虽然只有短短的两天时间，虽然我从事销售行业也已经3年多，但从中学到的知识还是让我耳目一新受益匪浅，更重要的是对我今后的工作有着非常好的借鉴作用。在此谈谈本人学习的几点心得体会与大家一起共享。

通过这次学习，我认识到顾问式销售技巧是目前广泛受到销售人员认可的一种销售方式，是指销售人员以专业销售技巧进行产品介绍的同时，运用分析能力、综合能力、实践能力、创造能力、说服能力完成客户的要求，并预见客户的未来需求，提出积极建议的销售方法。做为一名优秀的销售人员必须得具备以下五点。

作为一名销售人员来说，必须要熟练掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责销售产品的情能、指标、价格等知识，才能为顾客作详细的产品介绍，顾客才会有成交的欲望。

销售：销的是自己，售的是观念。在销售过程中，成功的关键是必须快速建立与顾客之间的信赖感，在没有建立信赖感之前永远不要谈产品,要想办法把自己变得很有价值，因为产品与顾客之间有一个重要的桥梁就是销售人员自己。要让顾客觉得值、觉得与你交换比不交换好、觉得与你交换有得赚、觉得你能帮他解决问题。建立信赖感的方法有：形象看起来就像行业的专家;要注意基本的商业礼仪;问话建立信赖感;聆听建立信赖感等等。

只有全面的了解了顾客：如顾客现在用的是什么产品、对产品满不满意、用了多久等，我们才能发现他们的需求，从而想方设法满足他们的需求。

沟通是作为一名专业的销售人员所必备的技能，没有沟通就没法了解客户，也就没有转化成交。沟通技巧中最重要的是沟通三要素(即文字、肢体、语调)的运用，以及沟通四种模式(即开放式、约束式、选择式、反问式)的选择。培训时老师给我们现场分享了1个关于沟通技巧如何运用的案例，让几位学员上台，用相同的一句话“我讨厌你，你去死吧!”去骂人，她们分别使用了恶狠狠、撒娇、温柔、勾引的方式加上不同的肢体动作，产生了截然不同的效果。简单的案例说明：同样一句话，用不同的语调，不同的肢体动作来表达，结果是完全不一样的。

作为一名销售人员来说，我们的目标不仅仅是成交客户，最重要的是对客户后期的服务，对客户负责保证客户的利益，让客户真正可以受益，只有这样才能够细水长流。

以上五点的是我参加本次销售培训的一些心得体会，本次的培训让我在提升服务技能、改善服务理念的同时，更为培训老师们上课时饱满的激情所折服，所感染。做为一名销售人员时刻记得，激情是我们能否成为一名优秀的销售人员所必备的核心要素。

**医药代表心得体会感悟篇九**

医药代表是一个在医药行业中非常重要的职位。作为医药代表，我有幸参观了许多医院和医疗机构，与医生和其他医药工作者进行了交流。这个过程中，我积累了丰富的经验和见解。在这篇文章中，我将分享我在成为医药代表以来的一些心得体会。

起初，作为一个新手，我意识到对产品的充分了解对于成为一名成功的医药代表非常重要。因此，我努力学习公司的产品知识，包括它们的成分、使用过程以及治疗效果等。通过不断的学习和培训，我变得越来越熟悉自己所销售的产品，并能够清晰地向医生和其他医疗工作者解释产品的特点和优势。这种对产品的全面了解使我能够更好地推广产品，同时也增加了我的职业信心。

与此同时，与医生和其他医药工作者建立良好的合作关系对于我成为一名成功的医药代表也是至关重要的。通过与医生们的良好沟通，我可以了解他们的需求和关注点，以便提供最适合他们的解决方案。我会尽力帮助医生解决他们的问题，并提供关于产品的最新信息和研究结果。通过这样的合作，我相信我能够赢得医生们的信任，并建立起长期的合作关系。

在与医生和其他医药工作者的交流中，我发现有效的沟通技巧对于成功推销产品非常重要。我学会了倾听并理解对方的需求，以便提供准确的解决方案。此外，我还努力提升自己的说服力，使医生相信我所推销的产品的价值和效果。通过使用生动的例子和详细的数据，我能够将复杂的科学知识转化为简单易懂的语言，让医生能够清晰地了解产品的好处。这种有效的沟通技巧不仅能够帮助我达到销售目标，还能够提高我与医生们的互动效果，建立起更加牢固的合作关系。

作为一名医药代表，我也意识到持续学习的重要性。医药领域中的知识和技术在不断发展和变化，我必须跟上最新的发展趋势。通过参加行业会议、研讨会和学术会议，我可以与同行们交流，并了解最新的科学研究和医药发展。这种持续的学习不仅使我成为一个更好的医药代表，还让我能够为医生们提供最新和最有效的治疗方案。

最后，作为一名医药代表，我相信诚信和专业是我成功的关键。只有通过诚实和透明的方式与医生合作，我才能赢得他们的尊重和信任。同时，我也要确保自己始终以专业的方式行事，不断提高自己的专业知识和技能。只有通过不懈的努力和坚持，我才能在医药领域取得更大的成就。

作为一名医药代表，我深刻体会到这个职位的重要性和挑战。通过学习产品知识、建立合作关系、改善沟通技巧、持续学习以及坚持诚信和专业，我相信我能够成为一名更好的医药代表，并为医疗行业的发展做出自己的贡献。同时，我也希望通过我的努力，能够为患者们提供更好的治疗选择，帮助他们恢复健康和幸福的生活。

**医药代表心得体会感悟篇十**

段落一：引言（大约200字）。

医药代表是医药行业中非常重要的一环，他们既是销售人员，也是医学专业人士。为了提高医药代表的销售能力和专业素养，最近我参加了一场关于医药代表工作的培训会议。在会议结束后，我总结了这次培训的一些心得体会，并用PPT的形式展示给大家。通过这次PPT的准备和演讲，我深刻地体会到了医药代表工作的重要性和挑战性，也更加清楚了如何提升自身的销售能力和专业素养。

段落二：了解产品（大约200字）。

在医药代表的工作中，了解产品是至关重要的一步。通过充分了解和掌握自己代理的产品和相关的医学知识，可以更好地与医生进行沟通和交流。因此，我在PPT的制作中，特别强调了产品的特点、功效和适应症等信息，并结合实际案例进行了详细解析。同时，我还根据医生的需求和兴趣点，提出了针对性的推广方案和销售策略，以增强医生对产品的关注和认可。

段落三：建立信任（大约200字）。

在医药代表与医生的交流中，建立信任是关键的一环。为了使医生愿意与我进行深入的交流和合作，我在PPT的呈现中加入了真实的案例和临床研究数据，以提供可靠的科学依据。同时，我也通过积极主动的沟通和细致入微的服务，赢得了医生的尊重和信任。这一系列的努力，不仅帮助我更好地推广了产品，也为今后的工作奠定了良好的基础。

段落四：专业培训（大约200字）。

为了提升自身的从业能力和专业水平，我积极参与了公司组织的各类培训课程。通过这些培训，我了解到医药行业的最新发展动态和科学研究成果，掌握了一些与销售和推广相关的技巧和方法。在PPT的制作和展示中，我灵活运用培训中学到的知识和技能，使演讲更加生动和具有说服力。通过不断学习和提升，我相信自己能更好地应对医药代表工作中的各种挑战。

段落五：总结与展望（大约200字）。

通过这次PPT的制作和演讲，我对医药代表工作有了更深入的了解和体会。了解产品、建立信任和进行专业培训是医药代表成功的关键要素。未来，我将继续努力加强自己的专业知识和销售技巧，以更好地服务医生和患者，为医药行业的发展贡献自己的一份力量。同时，我也希望通过更多的分享和交流，与其他医药代表一起提高整个行业的形象和水平。

（注：本文章所示的段落可能稍长，因此可能只能留下大概900字左右。）。

**医药代表心得体会感悟篇十一**

回顾20xx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，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)。

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。

**医药代表心得体会感悟篇十二**

从事药品销售十余年来，我的感受很多，我觉得，在销售工作中，勤奋踏实的态度是必需的，方法和技巧是重要的，勇气和胆量同样不可或缺，坚持到底的毅力更不容忽视，只有把这几样都做好，才能获得成功，即“勤奋+方法+客户的利益+专注=成功。”

有了勤奋踏实的态度，我就多用业余时间学习有关药品的知识和公司相关药品的价格、规格。这样，在给客户介绍药品时我就游刃有余了，不用一边翻本子一边介绍。正是因为我对药品知识的熟悉，我慢慢赢得了客户的信任，同时，我时刻记装顾客是上帝”这句话，不管顾客需要的多还是少，我都能及时为顾客送去药品。另外，正因为我对药品很了解，所以在药店售药时，我能根据顾客的病情为他们介绍合适的药品，使他们早日康复，这样为我赢得了一定的顾客。

另外，不同的人有不同的性格，由于顾客群的不同，一些单体店的需要也不相同。这样，在推销之前，我先详细了解每个店的情况和需要，然后再给他们介绍价格适合的药品，这样，客户就越来越多了。

同时，我也懂得了做事一定要专注。做医药销售时，假如到一个医院后都认为有难度，找不到突破口，自己慢慢放弃，到最后只能是被淘汰。但是，万事开头难，如果总是半途而废，到哪一家公司可能有很大的发展呢?所以，我认为，不管干什么，都应该专注做事，只要认准了一个客户，多与他们联系，用你的真诚、耐心去打动他，慢慢地，他们就会尝试接受你的产品，从而成为你的固定客户。

以上就是我从事药品销售以来的体会，相信我的这些心得会帮助我在以后的销售工作中越做越好。

第一，必须提高综和能力。平时多注意学习，勤于思考工作方法工作技能，以及拓展客户的思路，充分发挥个人主观能动性,所有人都喜欢跟知识渊博,有感染力的人交往。

第二，努力使自己成为一个专家型销售人才，知识面要宽，能力全面，以强烈信心感染客户，以全面的行业咨讯指引客户，成为客户运作品种与资金的参谋，这样做之后，您将获得拓展客户更大的提高!一般而言，经销商对一个充满自信，能力知识全面的销售专家是无法抗拒的!具体方法，首先对各中渠道得来的基础客户资料进行分析，可先进行电话交流，在电话中了解客户的基本情况，运作品种，期望的目标品种，运作医院等进行初步的筛眩接下来对适合合作的客户作进一步跟进，谈的深入些，确定目标客户。这之前的电话沟通是开发客户的最关键的一步。必要时，可上门拜访。拜访中可详细了解客户的真实实力和适宜运作的品种，充分运用谈判技巧，表现出真诚，务实，专业的职业的工作态度，从取达成合作共赢。

第三，通过客户介绍法成功开发新客户，这个方法可以多多借鉴，根据多年的销售经验事实证明效果很好，客户对介绍另外地区的朋友是愿意的，大家不要有太多的思想障碍和顾虑，以为客户不肯介绍。此前本人在江苏做业务，曾屡试不爽，至从用了此招，业务销售额就连续上涨，比xx年股票上涨的速度，有过之而无不及。效果非常不错，当然首先的前提是，你要取得人客户的信任，肯定。对所有的客户都要发自内心的真诚，于信赖。

第四，通过医药商业公司介绍客户，这也是一个相当精准的方法。因为商业公司，在某一区域内，对潜在的客户基本都了如指掌。能够取得商业公司经理的信任，你的客户也将会是源源不断。

万变不离其中，任何的学习围绕的，真正中心就是，怎么去做人，其中的方法有很多，都需要自己去体会，销售就是人生很好的磨练，我们应该乐观，积极的态度，去面对，在销售中品味人生，充满热情地去工作，一定会越做越好，我们的销量会越来越大。

前几天老板带我到一家民营医院去拜访采购部经理，谈我们一个重要产品的学术合作的协议，让我再次感受到老板销售谈判的魅力，我觉得有三点值得我好好学习：一是思路要清晰;二是目的要明确;三是细节要关注。

老板说：做销售从某种程度上来说就是在做服务!要随时准备为客户做好服务。这应该是医药代表的基本素质之一。前几天开会老板也谈到：我们所在的公司是一家发展非常迅速的制药企业，在未来一定会有大规模的扩展，所以我们都应该想想如何提高自身的素质和能力来与公司的发展相匹配。要做到这一点，我想首先应该明确：作为一名优秀的医药代表究竟应该具备怎样的素质呢?记得刚做销售时有一位老大姐跟我说：做好销售其实很简单，“一张嘴两条腿”，如果你能再加上一点脑子，那你的销售就可以做的比一般人优秀了。这段话当时听来对我还是很有帮助的，她总结出了医药代表应该具体的几点素质，比如要勤快、要会说有沟通能力、此外还要会动脑筋等，但还不够全面，下面我谈谈我自己的一些看法。

我觉得要想成为一名优秀的医药代表，首先应该具备两项基本素质：一是良好的“悟性”;二是自我激励的能力。

良好的“悟性”

“悟性”是指人对事物的分析和理解的能力。对于我们医药代表来说，我们面对的客户可能相对还比较固定，但即使是对同样的客户他在不同的时间也会有不同的需求，如果从客户所传递的许多不明确的信息中找到他的真正需求，“悟性”就起着相当重要的作用。只有具备良好的“悟性”，才能在他与客户的交流中，可以很快地通过观察、了解对方的习惯、需要，预测对方的行为反应，及时作出判断，顺应客户习惯，投其所好，解决对方的问题，如此你的销售目标大概就达成了一半。我想我的老板当年在做代表时应该是非常有“悟性”的人，从她现在销售谈判的娴熟就可窥见一斑了。想想我自己，这一点可能是我最欠缺的，一直以来我都是一个勤奋有余而“悟性”不足的人，可能这一项素质很大程度是天生的，后天培养比较困难。

自我激励能力。

美国首屈一指的动机学专家齐格拉，曾把激励比做一辆汽车上引擎的启动器，没有启动器，引擎就将永远不会发出功率。自我激励能力，就是医药代表必须有一种内在的驱使力，使他个人要而且需要去做“成功”一件销售;而并不仅仅是为了钱，或为了得到上级的赏识。当然，从心理学的角度来讲，一般人工作是赚更多的报酬和晋升的机会，事实上现实中也正是这样，但是如果缺乏内在的驱使力，当他的工作达到某一个水准时，那么他的销售业绩也就基本停滞不前了，只能维持这个水准，甚至开始逐渐下滑很快就流于平凡的销售员。对于我们医药代表来说，在拜访的客户的过程中经常遇到各种不顺利的情况，这对我们是一个挑战，而具有良好自我激励能力的医药代表，常常能够发挥人类潜能，极力克服困难，以期达到销售的目的。虽然他工作的目的不完全是为了报酬，但他能积极主动地去开拓市场，希望能有好的成绩。做医药代表工作上有很大的自由度，工作计划的设定、日程的\'安排，主要取决于代表个人，组织的控制比较困难。缺乏自我激励能力的人员，工作中常常缺乏进取精神，甚至产生懒惰的情绪;而具有强烈的自我激励能力的代表则会很好地进行自我管理，不断地去迎接挑战，不断地学习新的销售技巧和专业知识，以期能够有更大的突破。这一点素质我觉得自己有一些，但还远远不够。

一个人的销售能力，就是由这两个基本素质的交互作用来决定的。具体来说优秀的医药代表应该具备如下的能力：

1、勤奋。我觉得这是第一位的。勤能补拙，勤奋就是全力投入，有着常人难比的耐力。纵使再失意或者业绩下跌的时候，还是奋力直冲，决不撤退，到头来仍然能完成目标。

2、掌握必要的知识。作为一名专业的医药代表产品知识的重要性是毋庸置疑的，在此不多谈。

3、沟通的技巧。良好的沟通技巧可以帮助你更快达成自己的目标，沟通是分两面的：一个是倾听，一个是诉说，而一名医药代表不仅要掌握倾听和诉说的能力，还应该涵盖一些有用的谈判技巧，能够通过#fromend#沟通读懂对方的意思，把握一些销售切入的点，当然代表还需要在与客户的沟通的过程中去了解竞争产品的信息以及一些有用的市场信息。

4、协作能力。这一点我本人是深有体会的。销售业绩要达到，必须依靠团队，个人能力再强也不可能将整体销售带到一个很大的规模。木桶理论告诉我们，团队能力的大小不是取决于团队中能力最高的人员，而是取决于团队中能力最低的人员。新的木桶理论还认为能力较高的业务人员可以帮助能力较低的业务人员弥补不足，从而使团队能力上升一个台阶。

5、服务的意识和能力。做销售从某种角度来说就是在做服务，所以服务的意识和能力也是非常重要的。

6、学习能力。中国有句古话，就是“活到老，学到老”，医药代表面对的是瞬息万变的市场以及善于学习、进步的客户，所以必需不断的学习，从市场中吸取养分，将客户作为学习对象，还有通过读书以及互联网获取最新的知识，才能完善、提升自己的能力，才能自如的应对药品销售市场的千变万化。

好了，谈了这么多，也是对自己的一个鞭策，对照着看看自己还要许多地方需要提高，需要努力，“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，我会在医药销售这条路上不断前行，实现自己的人生价值!

**医药代表心得体会感悟篇十三**

医药代表是一种特殊的职业，他们的工作是向医生和其他医疗专业人员推销和宣传药品。作为一名医药代表，我有幸参与了这个行业多年，并积累了一些心得体会。以下是我对这个职业的一些看法和感悟。

首先，要做好一名医药代表，必须具备扎实的医药知识和销售技巧。医药代表不仅要了解所推销的药品的成分、疗效和用途，还要能够根据医生的需求和患者的情况进行专业的推荐。与此同时，销售技巧也是至关重要的，只有用心去倾听医生的需求，并巧妙地将自己的产品与医生的需求相结合，才能让医生更加信任和使用我们的药品。

其次，做好一名医药代表还需要具备良好的人际交往能力。医生和医疗专业人员通常是医药代表的对象，他们是尽职尽责的医疗工作者，他们在选择药品时往往需要更多的信任和确凿的证据。因此，作为一名医药代表，与医生建立良好的关系是非常重要的。在与医生交流时，我们需要坦诚、真实地介绍药品的性能、优势和应用场景，并给予他们足够的时间去理解和评估。在沟通中，我们要始终保持真诚和专业，做到有求必应，以赢得医生的信赖和尊重。

另外，作为一名医药代表，就要不断学习和接受挑战。医药行业发展迅速，药物研究和治疗技术不断更新，我们必须保持敏感的触角，及时了解市场动态和最新科研成果。只有不断充实自己的知识，才能更好地为医生提供专业的咨询和支持。此外，面对日益激烈的市场竞争，医药代表要有拼搏精神和团队意识，勇于面对挑战，勇于创新和改进，才能在竞争中立于不败之地。

最后，作为一名医药代表，我们要时刻保持服务意识和职业操守。在推销和宣传药品的过程中，我们要始终以患者的利益为出发点，坚持道德和合规要求，绝不以营利为目的而做一些不当的事情。我们要从患者的角度出发，帮助医生合理用药，提高患者的治疗效果，维护患者的健康和利益。只有这样，我们才能真正成为医生和患者信赖的合格药品推销员。

总之，从事医药代表这个职业多年来，我体会到这个行业的发展潜力和充满挑战的特点。作为一名医药代表，要具备扎实的医药知识和销售技巧，具备良好的人际交往能力，保持学习和接受挑战的精神，时刻保持服务意识和职业操守。只有不断努力提升自己的能力和素质，才能在这个行业中取得成功，并为医疗事业的发展做出自己的贡献。

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