# 新药研发多年工作总结范文(20篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2025-06-05

*新药研发多年工作总结范文1经过了一个多月的铺货，大部分的药店都已经开始经营我们的产品了，只剩下极少数的\_顽固分子\_依然雷打不动，而这些药店正是当地较大型且生意较哈破的店。为了把货铺进去，我只有更加频繁的拜访，不断地向他们陈述我们产品的优势。...*

**新药研发多年工作总结范文1**

经过了一个多月的铺货，大部分的药店都已经开始经营我们的产品了，只剩下极少数的\_顽固分子\_依然雷打不动，而这些药店正是当地较大型且生意较哈破的店。为了把货铺进去，我只有更加频繁的拜访，不断地向他们陈述我们产品的优势。\_皇天不负有心人\_，终于在后来的一次拜访中发现其中一个\_顽固分子\_开始经营我们的品种了。回到家我第一时间把这个好消息告诉我主管，当时我主管说了一句话：\_你会成功的，因为你已经把工作和情感连在了一起。\_

成绩：铺货工作基本完成了，铺货率为全公司前三。由下月开始进行上量工作。

**新药研发多年工作总结范文2**

20xx年春天，冬寒未褪，我怀着春天般的心情奔赴河北，开始了深圳市场劫后余生的艰难重建工作。这时候我原来管理的广东省中医院、省医院、省四院已经交接出去，只剩下省三院、省二院、和平医院、省直一门诊四家医院。其中省三院是骨科医院，省直一门诊是日门诊量不足30人的卫生所，和平医院是新开发的医院，上述三家合计销量不足200盒！只有省二院稍好一些，但销量也就200盒左右！总体销售不过8000元，而公司下达的全年任务却高达30万元！整个市场千疮百孔、百废待兴！

此时，在王洪刚经理的指导下，我根据市场实际情况，确立了“以省二院与和平医院为重点终端，目标直指杀手级医生，集中力量提升纯销量；紧抓药剂科和药房，随时掌握库存，保证渠道畅通”的工作思路，开始了深圳市场的复兴之路。

院领导班子高度重视“医院管理年”活动，深刻理解“管理年”活动的主题内涵，多次在院办公会、院务会、院周会上明确指出，开展“医院管理年”活动必须以^v^理论和“三个代表”重要思想为指导，全面树立和落实科学发展观，“以病人为中心，以提高医疗服务质量为主题”，加强医院管理，改善服务态度，规范医疗行为，提高医疗质量，确保医疗安全，坚持把追求社会效益，维护群众利益放在第一位，着力解决人民群众反映强烈的热点和难点问题，以“管理年”活动为契机，全面推动医院各项工作的进步。

根据20xx年全国卫生工作会议和医院管理年工作会议精神，及“群众满意医院”创建活动考评细则，结合医院实际情况，我院提出了“医院管理年”活动的工作目标：

1、通过采取科学、严谨、务实的管理措施，进一步健全医院的“质量、安全、服务、费用”等管理制度，不断提高医院的医疗服务水平；

2、通过增强服务意识，更新服务理念，优化服务流程，创建医院服务品牌，树立良好的医德医风，构建和谐医患关系；

3、积极探索建立医院科学管理的长效机制，推进医院管理的科学化、规范化、标准化建设，不断提高医院的管理水平；

4、围绕医院发展战略理念，通过“管理年”活动，为建立和完善医院五大管理体系，即质量管理体系、经营管理体系、诚信服务体系、人才发展体系、科技创新体系奠定基础。

同时围绕“管理年”各项要求，结合医院本年度工作计划和医院发展战略目标，提出了“医院管理年”活动的重点要求：

提出一个活动理念：患者至上，文明行医，质量第一，服务第一；

贯彻一个管理主题：加强基础质量管理，创建医院服务品牌，构建和谐医患关系；

推行一种服务模式：在全院推行“以病人为中心”的“无障碍、一站式”服务，切实增强“医护人员围着病人转，医技围着临床转，行政后勤围着一线转”的服务意识。

春去秋来，寒暑更替。转眼之间，20xx年已经悄然走到尽头。我们又将迈入一个崭新的年头。回首即将成为过去的20xx年，在集团公司董事会的指引下，我们xx药业公司一班人在解玉武经理的正确带领下，团结一致，发奋拼搏，开拓创新。克服了资金极度短缺和生产暂时陷于停顿等造成的重重困难，确保了全年各项工作任务和管理目标的全面完成，我们在

困境中谋发展，在挑战中寻机遇，在公司的重大项目建设上实现了历史性的突破。面对取得的业绩，我们在感到由衷自豪和骄傲的同时也更进一步增强了我们对公司事业必胜的信心和勇气。

即将成为过去的20xx年，是我们xx药业公司发展史上具有开创性意义的一年。在过去的一年里，公司面临着抢抓机遇加快实施中药现代化工程建设，推动gmp认证和千方百计确保公司外部市场产品需求两大中心工作任务。一方面，国家对未通过gmp认证的药品生产企业实施的停产措施，迫使我们抓紧时间完成公司gmp认证所需相关硬件设施的建设和软件的配套完善。另一方面，公司外部市场的成熟和发展，也对我们的药品生产、质量保障和服务水平提出了严苛的要求。所有这一切，都给我们带来了无形的压力和动力。一年来，我们紧紧围绕中心工作，从强化公司内部管理上入手，以全面提升员工队伍的综合素质为依托，以突破重点工程项目建设为核心，以科技项目申报为着力点，在强化开拓能力和创新能力上下功夫，全面提高企业的生存能力和核心竞争能力。

**新药研发多年工作总结范文3**

研发经理工作中存在的问题主要从技术、团队建设、激励机制、研发管理流程、有效产出、项目管理等方面进行分析与解剖。

（一）技术方面：目前公司研发技术能力整体上较弱，技术专家及技术带头人缺乏，部分研发经理技术能力也有待提高，主要体现为如下几点：

1、技术攻关能力偏弱，经验不丰富：部分研发经理在一些项目攻关上无法深刻、准确理解项目要点，进而无法为研发团队提供解决思路方面的指导，不利于把握整个研发团队技术方向。

2、技术榜样、领袖气质较差：研发经理在研发团队中无法树立技术榜样，缺失了研发团队建设的技术魅力优势。

（二）团队建设方面：目前研发团队凝聚力不足，团队整体战斗力较差，在项目过程中研发人员普遍感觉技术没有多大提升。从目前现象上看主要存在如下几个问题：

1、凝聚力不强：虽然大家都很认真完成自己的\'各项工作，但却很少关心团队其他成员的技能提升、工作进展以及团队整体发展等情况。

2、团队方向不明确，目标不一致：研发技术方向和研发重点不明确，存在经常来回变动的现象。

3、成员成长缓慢：没有为每个研发成员制定提升或晋升培养计划，对新人的指导工作有所忽略。

4、团队合作分工未能形成合力：团队存在有人忙死有人清闲的现象。未能及时关注及解决项目进度与人力资源配置不合理情况。

5、人员构成不合理：有些研发团队人员构成不合理，未能在能力、学历、年龄等方面形成有差异性的团队人员结构。现行团队成员年龄偏小，技术偏弱，不利于团队建设。

（三）激励体系方面：公司在研发方面的激励体系主要有金牛杯，但目前公司应届毕业生偏多，在人才内部培养上需要进一步重视，所以现行激励体系在研发日常工作上还存在如下欠缺：

1、缺乏培养新人的激励体系：目前新人加盟公司后，一般是研发经理为新人指定其职业导师，然后由导师对其进行指导，但并没有一套导师培训效果的跟踪评价体系。培训效果的好与坏无法跟踪评价，这样对新人快速成长很不利。

（四）研发管理流程方面：公司在研发流程管理方面已经很完善，不但应用了RDMS、SVN等信息化工具，还通过了CMMI三级认证，但实际工作还是有如下几个方面需要细化：

1、研发流程过于单一，没有针对不同领域、不同产品生命周期的子流程：我们公司产品比较多样化，有不同规模大小、不同开发应用平台、不同技术领域、不同产品生命周期阶段等的产品，比如对于一些新领域的新产品，产品缺陷是不可能避免的，产品现状也急需要频繁升级，升级流程可否灵活些。

2、研发经理流程工作过多，无法为团队掌控技术方向：现在研发经理定位上偏重于项目管理，研发经理的流程管理工作偏多，导致在团队建设及技术指导上比较弱化，这样容易出现团队有流程而没有技术体系与方向。

3、研发工作的前瞻性不足，部分成员工作无法连续进行：现在很多部门研发工作是被动的、没有前瞻性、一直都处于救火状态。没有以发展、持续的观念去领导研发工作。这种救火状态也导致工作量巨大，同时也带来工作量分配不合理。

（五）有效产出方面：研发工作的有效产出主要是指研发了多少有竞争力的产品，解决了多少明显提升产品竞争力的bug，培养了多少能独当一面的各层次技术人才。

1、团队有效产出率偏低：很多研发部门一年中没有研发出多少有竞争力的产品，也没有把现有产品精品化，团队能力也没有明显提升，甚至有些团队还存在不断流失现有人才现象，产出效率没有很好的重视。现在的团队是动态发展的，而不是一个静态的单一的系统，所以必须关注整体的产出效率。

（六）项目管理方面：去年公司开始实施CMMI三级项目管理流程，CMMI让我们以项目的思想去筹划、管理、实施、监控研发管理工作。各项工作都规范、统一起来了，但项目的开发过程中还存在如下的不足：

1、项目风险识别能力不强：去年有很多项目都延期了，这说明研发经理对项目风险能力识别不强，而且在RDMS上的许多风险都是QC人员识别并提交的。

2、项目危机处理能力不强：在项目人员、项目需求、项目进度等变动下，规避风险及危机处理手段单一，通常情况下只是采取项目延期手段。

3、项目监控手段单一、呆板：项目执行过程对项目进展情况监控不足，或者频繁利用一种监控手段打断成员开发进度，对成员开发积极性、主动性有较大的损害。

4、项目资源配置混乱：项目资源配备没有一定的预见及前瞻性，在突发事情出现时，导致部门人员工作目标不明确，资源浪费现象。

5、项目成果无积累：项目完工后，项目总结工作没有做出实质效果。对开发成果及开发过程中的经验与教训总结不足，没有在团队中引起强烈的共鸣，不具有成果性。

**新药研发多年工作总结范文4**

1、努力学习，勇于实践，理论结合实践，提高综合素质和业务能力，为本职工作作出自己的贡献。

2、强化创新意识，加强各部门之间的合作，不断开拓，大胆创新。

我有信心和各部门一道，努力学习，不断开发新的产品。通过大家的努力使我们企业走在行业的前面，让我们为了企业的明天，共同努力，共创美好的明天。

本人自20xx年3月2日入职XX公司，同年10月份至今任职研发一部项目助理。在这两年的工作中，我尽职工作，不断进取，努力钻研，吸取经验，在协调客户关系，与内部沟通，项目方案策划制作，技术文档撰写与归档，活动组织策划，以及项目推广运营等各方面的工作能力也得到了很大的提升和明显的进步，同时也取得了一些成果，下面介绍一下我目前工作的主要内容：

一、负责项目的启动、跟进、管理，与客户交流，协调合作关系

二、负责项目投标方案、策划方案、需求分析等文档的撰写与策划

自12月21日试运行以来，电信宽带家校通绿色邮箱系统目前已有2580个邮箱用户，我负责安排了3所试点学校进行培训，希望通过培训引起老师们对邮箱的关注，调动他们使用教育邮箱，目前已激活的用户有700多个，师生反映良好。

四、项目合同的撰写、审批过程跟进及归档整理

负责各项目合同的拟稿、修订、跟进，高新技术企业申请、软件著作权登记申请等行政申请的相关资料的撰写，合同的归档整理。

五、部门行政事务协调及管理，制定客观合理有效的激励政策

制定相关政策协助部门协调内部同事之间的关系，以及制定了“员工形象礼仪准则”，客观合理地制定有效的激励政策。

六、协助副总经理处理日常事务

七、组织策划部门活动

成功地策划了几个活动元旦贺年聚餐，端午节欢乐谷旅游活动，每周的乒乓球、羽毛球部门运动等，成功地调动了部门同事的积极性，提高部门士气。

八、今后的设想和决心

过去，我在XX公司又走过了充实的一年，尽职尽责完成好本职工作，尽可能地把工作做到最好。虽然，工作中偶尔会有做得不够完善的地方，但通过失败的教训让我从而累积了更多工作经验。

展望20xx年，我将如何独立管理操控项目流转过程作为个人发展目标，努力推动各项目的进程，协调配合各项目的实施、推广、运营等工作，在保持以往的工作质量的基础上，寻求更高层次的突破。朝着这个方向，我一直努力着，希望能让工作更完美，不断提升自我价值。

在此，我衷心感谢上级各领导给予我学习和锻炼的机会，以及对我工作的信任与支持！我会再接再厉，争取在日后的工作中能够得到更大的提高。

**新药研发多年工作总结范文5**

我们要严格的要求来检验自己的工作是否合格。对于仓库来说，仓库是一个出入物品较多的地方，仓库比起其它地方更易显得脏乱差，这就要求我们时时的进行仓库整理。所有药品按品种分类井井有序摆放，经常打扫，常期坚持，使仓库时时处处显得有条有序，干静整洁。保证出库时，给客户崭新的产品。

困难是绊脚石，更是前进的基石，在努力发扬优点的同时，更应该学会改进不足，总之，仓库能在现实情况中不断的改善是离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同事的大力支持和配合，在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式而是靠不断的努力。

20xx年即将到来，为了更好的做好新一年的仓库保管员工作，在此，我在新的一年有如下计划：

1、注重个人形象，多参加一些公司组织的活动，每天保持朝气蓬勃的精神面貌面对工作。

2、市场的`竞争已到白热化，单一的工作技能不能满足顾客的需要，自己争取在新的一年里多加学习做到懂得更多，做得更好！

3、多与同事沟通，保持良好的沟通方式，吸取好的建议。悉心听取领导的点评，对自己不好的做法即时予以改正。

4、加强对自己的学习，真正掌握物品进、出、存的工作流程，使物品能起到物流顺利周转，使其仓库管理工作得到有效的改进。积极配合同事，对库存物品的积压进行整改，避免物品日期太长，促销部分呆滞物品，并改善仓库物品和堆放的紧缺现象。

5、努力提高仓库管理水平，争取每月的工作失误次数≤1次。

6、物品现场所有标识清晰，明确，对库存信息准确率达。

7、时时做好仓库日常工作，保持环境整洁，所存放的药品井然有序。

8、为了使仓库物品做到帐、物一致，仓库每个月进行一次盘点，盘点过后，与电脑库存对照。

总之，在即将迎来新的一年，我将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，为了企业发展得更加壮大，我将更加努力！献上自己微薄的力量！20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为五田的发展尽一份力。

从入行到现在已经快一年了，下面介绍下这段时间的所得经验供大家分享：

**新药研发多年工作总结范文6**

大学里的感情其实还是很单纯的，没有那些明争暗斗没有利益上的冲突，而社会就截然不同了，为了一点点的利益原本关系很好的朋友顿然就成了敌人，恶言相向，刚刚从校园出来的自己很是困惑，想不明白为什么会变成这样呢?值得吗?现在的我似乎理解了一些，这就是社会，这就是现实。对一些自己接受不了改变不了的事情自己只有接受不再抱怨，对那些自己不欣赏不认同的人，在工作上合作生活上疏远，对那些和自己思想相左的人就是任何话语都是无用的。凡事做到自己心中有数就好了。人际关系的处理是一门很难学的课程，也许我学一辈子也不会学明白，要活到老学到老的。

**新药研发多年工作总结范文7**

有老代表带了半天就开始自己去\_扫街\_了，经过了大半个月的跌摸爬滚，胆子大了，脸皮也厚了，但是心也开始急了。已经有2个同学成功跟公司签了协议，可以作为员工留在公司工作了，而自己呢，似乎还没有引起经理的一丝注意。就在那时候，正好遇上了公司开一个产品发布会，我被指派了两个任务：

1、会前协助经理助理购买会议用品。

2、会时负责宴席酒水的供应，却没有机会面对客户。但我并没有抱怨，每件事都跟到了点子上，没有出任何的差错。会后第二天，经理把我单独叫进了办公室，让我去体检并愿意与我签协议，原因是他认为我是有一个有责任心的人。

成绩：成功\_卖身\_给公司

**新药研发多年工作总结范文8**

本人于20xx年3月11号进入健之佳这个大家庭，一回头即将是两年的时光，内心不禁感慨万千。在过去的这个月里我就只能用一个字来形容，那个字就是“累“。说实话那真是累得我们都想放弃拉。造成这样的原因是因为人员缺乏，可人员为何一下子如此缺乏这是我们身为一线员工所不知的，可我们好象看到了什么，我们看到什么？其实我们也说不清，因为模糊拉。在过去的这一个月里我们是一个人做两个人的工作，可我们还是齐心协力的扛下来拉。这让我看到了一个团队的力量，我们的这个团队在赵锦杰带领下就散发这这样的力量，所以一个团队在任何困难面前只要紧紧的抱成团，那么不管它有多难它也将被迎刃而解。

**新药研发多年工作总结范文9**

上述问题点之间不是孤立而是互相作用的，他们之间是一个相互作用、相互影响的系统，因此在分析问题原因时没有一一对应阐述，而是从如下三个方面进行综合分析：

（一）研发经理自身能力问题：

1、技术能力：研发经理自身的技术能力在深度、广度有待提高。技术能力的瓶颈会导致研发经理在项目风险识别、项目把控、团队技术领导、人才培养、研发技术攻关及技术预测等方面上存在问题。往往领导的高度决定了一个团队的高度。

2、管理技巧：研发经理大多是技术出身，表达及管理能力偏弱，有时会宠溺于技术研究而忽略团队的建设，未能及时对下属进行激励、监控、纠错。同时对适度授权把捏不好，容易造成监控过度或项目失控现象。

3、教育培训：研发经理对内部人才培养不够重视，没有在上面花大力气。任何事情都喜欢亲历亲为，没有适度放权于下属，并逐步培养、提升下属各项能力。

4、系统思维能力：研发经理有时思考问题过于局限，没站在多维度、多角度思考问题。比如有时局限于技术，而忽略了营销、产品、测试等问题。系统思维能力缺失还容易导致部门间的协调不顺畅及上下级沟通出问题。

（二）研发团队人员配置问题：目前研发团队能力较弱、年龄较轻、经验较少。应届毕业生及经验少的占了部门较大比重，无法在学历、经验、能力、年龄、性格、性别等上形成互补互进。没有差异与层次的团队对于快速构建相互追赶、相互促进的部门人才发展体系不利。没有层次的团队对团队凝聚力、战斗力的建设也不利。

（三）团队变动频繁：频繁的组织、产品变动对于产品精品化有一定的影响。研发人员负责的产品线或者领域变动过于频繁，使其无法深入各个领域，进而影响其持续精耕每个产品的研发工作。

（四）研发管理体系问题：CMMI研发管理体系在研发管理工作中过于固化细节流程及行业化标准参数，在特定领域或产品上弱化了研发团队的快速反应能力，不利于应变突发事件，不利提高研发工作的敏捷度。

**新药研发多年工作总结范文10**

企业的管理是无止境的，企业管理的效益也是无止境的。一年来，面对公司的生产处于基本停顿的现状，我们越是加大了公司内部管理工作的力度。通过严格规范的内部管理，增强了企业的核心竞争力和员工队伍的凝聚力。

在日常工作中，我们注重发挥监督检查的作用，经常性地组织现场管理、安全管理、岗位责任制管理等方面的专项检查。通过不间断的检查评比，使广大员工提高有标准，改进有尺度，规范有参照。同时，我们还针对公司内部的管理实际实施了限期整改责任追究制，即将每次检查中发现的问题与存在问题岗位的负责人进行通报，并限定整改期限。到期如果整改不到位，就追究该岗位负责人的管理责任。

在管理工作中，我们着重突出绩效管理这一核心内容。通过行之有效的监管措施，对员工的工作绩效实施动态管理。通过强化规范意识，使员工充分注意每一个工作环节和工作程序的控制；通过强化质量意识，使员工充分注意每一个操作细节和操作步骤的规范；通过强化效率意识，使员工充分注意每一项工作内容和工作方法的优化。通过实施绩效管理，极大地调动了公司员工的工作热情，促进了员工整体工作质量的提高，带动了公司核心竞争力的提高。

**新药研发多年工作总结范文11**

在20xx年新产品的创新上，我们有了新的突破。我们经过长时间的研究探讨和实践的尝试，成功的生产出外观优美，材质耐磨的石英砂地板和具有抗菌，防水的植绒地板；以前需要购买压花的面层，我们进过自主的研发，可以自己生产；在20xx年里通过不断总结后申报数项专利。在不断的实验和实践的过程中，我们大胆使用新的材料来减少成本提高产品的质量，以求给公司带来更大的收益。20xx年，石英砂地板还处在初期的试产状态，今年生产3550米，大约7100平方米，研发费用大约50万。植绒地板今年生产1600米，大约2400平方米，研发费用大约10万。水池纹系列产品生产2800米，大约5040平方米，研发费用大约20万。商用地板新产品包括自然系列，都尚系列，卡乐系列，希尔系列，弗瑞系列，瑞诺系列等。

**新药研发多年工作总结范文12**

20xx年，经与市、县科技局反复接触，确定将公司实施的中药现代化工程申报xx省星火计划项目，并取得了成功。同时，在省科技厅的大力支持下，该项目被推荐为国家级星火计划项目。在与省、市、县科技主管部门的交往过程中，公司掌握了更多项目申报的科目和途径。在此基础上，公司及时调整以往被动的项目申报思路，创造性地利用公司的网络资源等优势，积极寻求项目申报科目和申报渠道。

年初，公司的大孔树脂吸附法生产山楂叶总黄酮项目被国家科技部正式批准为国家级星火计划项目。公司的知名度和美誉度得到了有效提高。以此为契机，公司进一步提出了紧紧围绕中药现代化项目，以扩大产品覆盖范围，增加产品科技含量、纵深产品加工水平为核心的项目申报原则。提出了有条件要上，没有条件创造条件也要上的项目申报指导思想。

三月份，公司从网络上了解到，xx省科技厅准备实施xx省重大科技攻关项目“道地药材gmp基地建设”。在一无技术资料，二无相关项目信息，三无项目申报渠道的条件下，公司积极与市、县科技局相关管理部门联系，得到了市、县科技局的大力支持。我们充分利用公司的网络优势，积极查询资料，多方调查研究，最终使公司的项目申报资料以充足的优势获得省科技厅专家组的认可，被省科技厅破格批准为xx省重大科技攻关项目绛县道地药材连翘gap基地建设项目。十月份，在我们的精心组织和周密安排下，该项目顺利通过了省科技厅专家组的考察，获得了较高的赞誉。

一年来，我们还将大孔树脂吸附法生产山楂叶总黄酮项目申报了xx省专利推广资助项目，并被立项；绛县道地药材连翘gap基地项目申报运城市技术开发项目，并已被批准实施。

在项目申报的同时，我们还在延伸公司产品链条等方面做了许多工作。经与浙江工大春江生物工程公司朱承伟教授联系，获得了绛县连翘种质资源的第一手材料，查明我县野生连翘连翘苷含量是国家药典标准的倍。在此基础上，通过与朱教授反复协商与沟通，研制了适宜于我公司连翘生产所需的提取工艺，并试制了连翘烘干设备，使公司的连翘提取走出了实验室，进入了工业化中试阶段。

一年来，通过项目申报，我们不仅得到了公司事业发展所需的宝贵资金支持，更为重要的是，随着项目申报的`进行，公司的知名度和美誉度得到了实质性的提高，为公司事业的发展创造了良好的外部环境。

一年来，我们还根据集团公司的安排完成了学习诚心和细化管理等相关管理基础理论，挖换公司用水管道管沟310米，以及公司办公楼楼顶防水100平方米、收购山楂叶近10吨的工作任务。根据公司需要完成了不同含量黄酮配制方案的试验等相关工作。

新的一年就要开始了，在新的一年里，公司将面临中药现代化工程建设、通过gmp认证和xx花园建设等重点工作任务。我们肩上的责任更重，我们面临的困难也将更多。

**新药研发多年工作总结范文13**

a、尽力把工作效力达到公司要求（四万七），甚至更高。

b、尽量把工作质量提高，把差错扼杀在万分之五甚至是三以内，这样才算是尽到我们仓管员应该尽到的责任——帐、物一致。

c、加强对自己责任区的管理，同时要多多帮助上个月来的四个新员工，让他们早点熟悉，早点容入到我们这个大家庭里面。

d、每天对于工作当中遇到的难题加以不断的完善，以及与周围同事的沟通，相互学习才能使工作的开展更进一步。

e、自己责任区所有货架标识清晰，明确，同时发货一定要做到按批号发货（先进先出先产先发）。

f、注重形象，多参加一些公司组织的企业活动，每天保持朝气蓬勃的精神面貌面对工作。

总之，仓库能在现实情况中不断的改善是离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同事的大力支持和配合，在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一个月，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的`努力争取做到最好，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。为了公司发展得更加壮大，并跻身于国内先进企业行列，让我们携手合作，创造出辉煌的明天！20xx年的三月份是全新的月份，也是自我挑战的月份，我们将努力改正过去工作中的不足，把这个月的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

为此，请允许我在此感谢公司给了我这么一次发展的机会！感谢领导对我的悉心指教！感谢同事给我的支持和鼓励！

最后祝公司在新的三月里更上一层楼，取得更好的业绩，好比芝麻开花节节高！

时光如天上流星一闪即过，我希望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来xx医药公司一年了，回顾这段时间的工作，我作如下总结：

**新药研发多年工作总结范文14**

一年来，公司一班人不等不靠，积极与各级金融部门联系沟通，想方设法拓宽融资渠道。

年初，针对各级金融部门继续实行的银根紧缩的政策，以解玉武经理为核心的公司一班人创造性地采取了渐进式的融资模式。一方面，我们积极通过相关渠道了解金融部门投资支持项目的方向，有针对性地开展融资渠道疏通工作；另一方面，则是想方设法通过中介机构进行动态融资；第三，是进一步拓展公司的融资渠道，坚持从操作性和可行性方面加大工作力度。

在融资过程中，解玉武经理能够审时度势，及时调整公司的融资策略，特别是在融资的方式方法等方面，创造性地与各金融管理部门进行了卓有成效的合作，使得公司的融资工作能够顺利进行。

通过我们行之有效的融资工作，一年来，共为公司中药现代化工程和xx花园工程筹集资金近百万元，有力地推动了公司重点工程的进展，保证了公司经营管理正常有序的进行。

**新药研发多年工作总结范文15**

年初，根据()集团公司的要求，我们对公司的各项经济指标和工作任务按照各科室的职能进行了分解，并与各科室负责人签订了目标责任书。随后，又对分解到各科室的指标与任务按照具体的岗位职责进行了再分解。在指标制定的过程中，我们按照优化、可行、明晰、对等的原则，一切用指标衡量，用数据说话。真正做到了人人肩上有担子，个个身上有指标。在考核中，我们不问过程条件，不讲主观客观，只看指标与任务的完成情况。在奖惩上，我们不搞情绪照顾，不搞因人论事，做到了一个标准、一把尺子。奖优罚劣、奖罚分明，充分调动起了全体员工的工作热情。

通过实施经济指标量化分解、严细考核和奖惩兑现，公司员工的工作热情得到了充分发挥，使得公司的各部门的责任目标均落到了实处，有力地保障了公司全年各项工作任务的圆满完成。

**新药研发多年工作总结范文16**

1、加强中医药人才队伍建设，我院合理配备各类卫生技术人员，提高中医药人员在医务人员总数的比例，20xx年我院中医类别医师的中药技术人员在同类人员的比例逐步提高。

2、科室建设。临床科室设置要充分体现中医特色，进一步加强中医特色门诊建设。20xx年我院已经有盟级重点专科建设单位1个，20xx年有自治区级重点学科1个，坚持中医药继承创新，拓宽服务领域，使其成为各具特色和独到之处的特色门诊。以扩大品牌效应，提高规模效益。

3、充分发挥中医药县、乡、村一体化管理工作中的龙头作用，真正成为农村中医药医疗、预防、保健中心。我院积极指导农村卫生院工作和培训乡村医生，提高中医药的覆盖率。积极配合盟、县卫计委开展中医适宜技术的应用。加强重点的综合服务功能建设。大力发展中医药社区卫生服务，充分发挥中医药的特色优势，在预防、保健、康复、健康教育和常见病、多发病的诊疗服务中发挥重要的作用。

**新药研发多年工作总结范文17**

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，代理商对产品更加慬慎我觉得在明年，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，(就这次成都会上所见到的已没有前几年多，现在的人越来越少)，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。

**新药研发多年工作总结范文18**

第一，在保运转，保市场供应的思想指导下。一年来，我们及时向市场供应益心酮片771件，圆满地保障了公司外部市场的发展。在此基础上，我们还提取山楂叶总黄酮425公斤。

第二，是在国家土地政策日益严格的情况下，先后办理了公司现址临近振兴街的亩土地和公司原租用的亩土地的征用手续，办理了国有土地使用证，彻底解决了公司自成立以来长期悬而未决的用地问题，为公司的发展奠定了坚实的基础。

第三，在公司资金严重短缺的情况下，开创性地运用现代房地产开发管理模式引进资金，使xx综合楼破土动工，一层已接近封顶，公司筹备近三年的xx花园建设进入实质性实施阶段。

第四，是在公司中药现代化工程建设陷入困境的情况下，解玉武经理临危受命，采取积极的合作与协作方式，顺利完成了工程主体车间封顶的年内工作目标。

第五，是通过县、市及省科技主管部门，成功将我公司的大孔树脂吸附法生产山楂叶总黄酮项目申报为国家级星火计划项目，从而使我公司成为国家级重点科技项目实施单位，大大提高了公司的知名度和美誉度，进一步拓宽了公司的发展空间。

第六，是克服了资料欠缺、没有科目先列等一系列困难，多方收集资料，成功申报了xx省重大科技攻关项目——绛县道地药材连翘gap基地建设项目，争取回15万元的项目资金，并为公司的良性发展和当地农民脱贫致富创造了良好条件。同时我们还成功地将公司的大孔树脂吸附法生产山楂叶总黄酮项目申报了xx省专利推广资助项目，成功地将绛县道地药材连翘gap基地建设项目申报了运城市科技局技术开发项目。

值得说明的是，这些成绩是在公司生产经营陷于困境，资金极度短缺的条件下取得的。这些成绩中饱含了我们xx药业一班人艰辛的心血汗水，是我们xx药业公司全体员工自力更生，艰苦奋斗的结晶。

**新药研发多年工作总结范文19**

（一）在节假日前认真开展集中大扫除活动。\_机关为三局合署办公区，局下属国有粮食企业处在县城中心区，又是库区与职工居住区相连，在集中大扫除活动中，做到领导亲自带头，干部职工全员参与，对单位责任区域内的卫生死角、垃圾、墙面广告等进行彻底清理。一年来我们结合元旦、春节、五一、中秋国庆等重大节日开展集中大扫除5次，清除积存、暴露垃圾，卫生死角，乱堆乱放，绿化带及库区杂草，牛皮癣等多处卫生。通过开展环境卫生大扫除活动，使县粮食系统特别是直属国有粮食购销企业环境卫生面貌得到了较大改观，粮库区域内面貌唤然一新。

（二）开展好机关城乡综合环境治理。机关是政府的形象和窗口，也是城乡综合环境治理的重点。按照城乡环境综合整治的总体要求，把加快营造清洁、整齐、优美的工作和经营环境列入当前和今后的议事日程，切实抓出成效。采取多种形式切实开展环境综合治理活动，改善人居环境、工作经营环境、提高生活质量。

（三）开展好企业城乡综合环境治理。从国有粮食企业的特点，着力抓住环境综合治理的要害，重点放在大小春粮油收购时节、粮油购销贸易期、粮库库区、办公区域、库区域绿化、防洪排水沟渠治理等，从建章立制着手，强化宣传教育，扎实推进文明素质提升和长效机制建设等项工作；从明确责任区域着眼，强化保洁、门前三包落实，扎实推进活动开展和企容企貌整治等项工作；从活动形式着力，强化区域分工负责和集中大扫除相结合，扎实推进活动人人参与、区域全覆盖，使基层粮食企业的环境卫生面貌唤然一新。

（四）加强督查，确保效果。为确保城乡环境综合治理工作落实到实处，我局成立了以局长滕华明任组长的环境治理工作领导小组，具体负责治理工作的指导、检查、督促，考核等工作。每月对局机关和下属各企业进行相关工作的检查和督查，实行督查限期整改制度和责任追究制度，半年和年终考核制度。对环境综合治理工作开展较好的单位进行通报表扬和奖励，对重视不够,整改措施不力，进行限期整改和通报批评，并取消年度综合目标考评先进单位的评选资格，并按相关规定对责任人进行工作问责。全年进行督查共10次，责令整改垃圾乱堆放两处。

一年来，粮食系统广大干部职工全员参与广泛深入持久地开展了城乡环境综合治理工作，现在\_机关和下属企业库区的环境卫生面貌，脏、乱、差状况得到了有效改变，广大干部职工的环卫意识得到了大大的提升，为推进生态文明建设，推进二次创业、再造一个罗江建设发展做了有力贡献。

刚刚才出来实习，对于外面的世界很憧。通过学校的参加学校的招聘会，我来到狮子坪万和药房实习。由于我是药学专业，学校的要求就是我们选择的实习公司必须要与医药有所关联，于是我选择到药房做药品销售。回顾这半年来的实习生活，收获颇多。通过这段时间的工作和学习，在思想上，专业技能上都有了较大的提高，现总结如下：

**新药研发多年工作总结范文20**

院领导班子高度重视“医院管理年”活动，深刻理解“管理年”活动的主题内涵，多次在院办公会、院务会、院周会上明确指出，开展“医院管理年”活动必须以\_理论和“三个代表”重要思想为指导，全面树立和落实科学发展观，“以病人为中心，以提高医疗服务质量为主题”，加强医院管理，改善服务态度，规范医疗行为，提高医疗质量，确保医疗安全，坚持把追求社会效益，维护群众利益放在第一位，着力解决人民群众反映强烈的热点和难点问题，以“管理年”活动为契机，全面推动医院各项工作的进步。

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