# 2023医药研发工作总结(精选40篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2025-04-02

*20\_医药研发工作总结1一、激发内驱 机制引领一中在教科研工作中重在激发教师的主动性，强调教师在科研中的主体地位，以本校优秀教师为榜样，以“名师工作室”、“学术委员会”为组织形式，充分发挥优秀教师群体的引领带头作用，大力宣传“名、特、优”教...*

**20\_医药研发工作总结1**

一、激发内驱 机制引领

一中在教科研工作中重在激发教师的主动性，强调教师在科研中的主体地位，以本校优秀教师为榜样，以“名师工作室”、“学术委员会”为组织形式，充分发挥优秀教师群体的引领带头作用，大力宣传“名、特、优”教师的先进事迹，形成人人争做“科研型、学术型”教师的良好氛围。同时学校积极为教师的自主专业发展打造科学、专业的成长平台，形成良好地外部激励机制。

教师更加认识到，自主发展在个人职业规划、职业幸福感、成就感获得的重要性，教师自主发展的意识有了明显提高，激发了教师规划职业、规划自我、规划人生的意识。一年来我校教科研工作取得了长足的进步，成果斐然，在校教师共计发表论文123篇，比上一学年度同期增长了，其中国家级、省级、市级论文，同比分别增加了109%、29%和240%。

获奖论文39篇，其中省级获奖18篇，市级获奖21篇，与前一学年度仅有4篇市级获奖相比，无论在质和量上均有了明显的提高。课题结题16个，其中省级课题3个，市级13个，同比增加10个。市区评优课参赛25人，16人获一等奖也创一中历史最好成绩，上学期结束的大市评优课又有7位教师获一等奖，5位获二等奖。另外，教师参加各级培训人数明显增加，教师业务能力测试成绩明显提高等。这些成绩的取得，首先取决于教师个人对专业发展主动性、能动性的增强，无论是制定个人专业发展规划还是执行规划都比以往更加规范、投入，成绩的取得也证明激发内驱力的重要性和有效性。

二、教研合一 课题引领

《回归主体性的教师自主专业发展实践研究》这一省级课题的研究在引领我校教师专业发展中起到了重要的指导作用，对我们提高理论能力，提升认识层次，提速培养过程提供了很好的平台和抓手，同时也给我们教学、科研合二为一、实现教师、学生与学校的共同、和谐、可持续发展提供了机遇和途径。在该课题研究的过程中，王志勇校长亲自挂帅，带领课题组成员积极探索教师专业发展的有效途径，将科研与实践密切结合，从课题立项、过程管理，以及课题与教育教学的密切结合等不同角度进行了全方位的深度引领，对全面促进我校教师专业发展研究起到了至关重要的助推作用。

学校确定了“专家引领、科研先导;点上突破、面上辐射; 整合强化、凸显特色”的教科研思路。邀请了多位专家来我校为全体教师作了精彩的教科研报告。使教师们明晰了教科研的意义、步骤与方法，使全校老师走向了问题型教研课题研究。学校在教科研上实施政策激励、全力支持。如提供丰富的图书资料，科研设备，广开门路采集最新的科研信息提供给教师以拓宽研究的视野，提高研究水平。

组织全校教师认真学习现代教育理论，更新观念，进一步提高教师科研意识和水平。同时，还为教师搭建教育科研交流的平台，为教育科研成果的发表与推广创设条件，为教师提供展示个人才华的机会，充分促进了学术观点的碰撞、科研灵感的激发。20xx学年度我校省市级课题结题数大幅度增加，开题数也创历史新高，在研课题有19个，其中省级课题有4个，课题研究极大地促进了我校教科研工作的深入开展。

三、分类关注 价值引领

“凡事预则立，不预则废”。20xx年9月，我担任教科研工作伊始，在校长室的指导下，在前任同志工作的基础上制订了《一中教师专业发展推进方案》，并整体推进实施，逐步形成了一中特有的“四层九段”的阶梯式发展模式。这一模式通过对学校教师现状准确务实的分析，提出了未来五年我校教师专业发展的具体目标，并对学校现有258位专任教师根据不同年龄、职称、发展意愿划分成四个层次、九个阶段，根据不同层次、阶段有针对性的进行确立目标、建立规划、培训提升、阶段总结、评价奖励等一系列措施，首先让每一位教师对自身专业发展做出合理的预期和规划，通过规划明确自身的优势和不足，对下一步要达到的目标和层次做出准确地定位。

学校在对教师自我规划统计分析的基础上按不同层次、阶段和需求提供阶梯式培训，即初级层次教师由中级层次中的优秀教师领衔培训，中级层次教师由高级层次中的优秀教师领衔培训，高级层次教师由校外专家、学者进行培训，阶梯式培训的优势在于共性强、针对性好，身边的榜样更有说服力，身边的事例更有指导性。

当然分层次阶段培训必然带来组织活动次数大幅度增加，时间、场地的保证上也相应带来困难，这都需要组织者提前精心准备、积极协调，辛勤的付出必然有丰厚的回报，《一中教师专业发展推进方案》实施一年来取得了丰硕的成果，在学年度结束时，依据《一中“教师专业发展奖励”评分办法》对61位在专业发展中卓有成效的教师予以奖励，在教师队伍中引起了较大反响，对提升教师专业发展起到了良好地促进作用。

当然，在取得得成绩的同时，我们也清醒地认识到问题、不足以及面临的困难和挑战。

存在的问题有：

1、首先是发展上的不均衡，从整体来看，虽然有进步，但教职工全员参与教科研工作的目标还相距深远，论文发表、获奖人数，课题参与人数尚不足全体教师的1/2;

2、各级各类培训面窄、层次低、形式单一，很多培训机会因为教学工作需要而不得不放弃;

3、教师个人在繁忙的教学工作中进修、读书的时间得不到保障，专业发展的持续性不强;多数教师已经意识到个人发展的重要性，但落实到行动还有不足，参与培训，参与研修的积极性不高，进修、读书的主动性不强，还没有形成良好地比教师素养、比工作能力的氛围。这些问题都是制约教科研工作的难题，急待破解。

**20\_医药研发工作总结2**

一学期来，我们在区科研部的指导下，在学校的直接领导下，以课题研究为抓手，以课堂为阵地，开展了一定工作，取得了一定成绩。主要做了如下工作：

一、规范管理，加强学习，提高了教师的科研水平

规范管理。教科学习经常化。注重引导教师结合学科教学，学习教育科研理论及新课程理论。为切实转变教师的教育观、教学观、学生观、教师观和课程提供理论支撑，为拓宽教师理论学习的渠道，组织教师“走出去”认真学习，同时坚持“请进来”的方略，邀请教育科研的行家来校做专题讲座。校本研究制度化。校本研讨校级活动形式多样，结合课改要求，主题鲜明，内容丰富。每周有活动、有研讨。有以增强课题研究实效为目标的课题研讨活动，有以促进教师专业成长为目的的听课、评课活动……每学期全校性教育科研活动四次，每月各级各类课题组至少活动一次。教科室与教导处协作，十分重视课堂教学研究，学校开展“集体备课”“创建研讨课”等活动，教师的教研活动均体现了新课程标准，课堂教学质量得到显著提高。领导以身作则，带领全员参与。姜校长科研意识强。尽管工作繁忙，他带头搞课改、做研究、写体会文章。他结合本校实际主持市级“十三五”规划课题。老师们在他的带领下，结合教学实践将本校承担的研究课题渗透于学科教学之中，联系课堂教学写出了篇篇脍炙人口的文章。

科研室在校长领导下积极工作，发挥了研究和管理的职能。学校将教育科研列入了整个学校工作计划并有必要的经费投入，制定并实施了教育科研管理制度和奖励条例，学校有比较完备的科研档案。促进了教师科研水平的提高。

二、抓立项课题的研究，取得了阶段性成果

学校《加强校园文化建设提高育人功效的创新实践研究》这一课题已经进入关键时期，我们将该研究课题有机渗透到课堂教学之中。主要在以下五方面进行了探索：第一，要使学生理解学习的目的，明确学习的目标;第二，结合新课程标准，将课组织得新颖有趣;第三，激发学生的成功感，要使全班学生包括待进步生都能获得成功;第四，开展学习竞赛;第五，及时反馈、正确评价、适时进行表扬和奖励。把这些探索分解到了各个年级中的学科之中，收到了成效。另外，我们还围绕课题研究，加强教师学习和培训工作。提供书目，要求老师自学，并写读书笔记;请专家来校讲课，学习课改理论，使教师改变教研观念;提供参加各级各类培训的机会，定期对教师进行集体培训和分科培训，如专题讲座、教学研讨会、经验交流会、案例分析等，培训的内容倾重新课程实施过程中所面临的问题;引导教师通过对自身现状的分析，制定自我发展规划和每年学习计划;帮助教师建立个人成长记录袋。

三、做好了常规性的业务工作

1、做好了全校教师的组稿和推荐工作。本学期，全校老师在市级以上投稿科研论文20篇。

总之，我们将课题的研究与学科教学、德育教育、创建工作等有机整合，以科兴教，改观了学校面貌。教师通过教育科研加快了专业成长，教师们的业务水平在整体上有了很大提高。

**20\_医药研发工作总结3**

6、党务党建高标从严

完成了20xx年优秀毕业生评选工作，言凤连等5人被评为省级优秀毕业生，黄玲等38人为院级优秀毕业生。在“”创优活动中，全系评选出院级优秀团员112人、院级优秀团干29人、院级优秀团支部3个，系团总支被评为优秀团总支。依据国家奖助政策和学院安排，6月份评定了52名中职和五年制高职学生减免学费；发放09年度26人励志奖学金，20xx年上学期289人大专助学金，268人中职助学金。为47人办理了助学贷款。

系部热切关注招生就业问题，6月份选派学工人员刘谦、陈根红以及98个学生志愿者奔赴全省各地进行招生宣传。在今年招生形势非常严峻的情况下，我系3年制中专药剂和5年制高职药学正报名火热，3年制药学、中药和医检专业大专填报志愿人数比09年大幅增加。系部为083药学1-3班、中药班、医药营销班，中职54-55班，065高职中药班，083医检班、065高职医检班等10个班级组织了多场实习生招聘会议，将496名同学全部送往各实习单位实习。073药学1-3班、中药1-2班、医药营销班、055高职药学7-8班、中职药剂52-53班、073大检、055高检共12个毕业班383人全部一次性就业，而且就业质量比09年进一步得到提高。平平安安、顺顺利利地完成了这12个毕业班分设南北两个校区的返校毕业工作，召开了毕业生大会，开展了毕业生谈心教育，没有出现酗酒、\*\*\*\*等不良事件，确保毕业生安全、文明和高兴离校，学生圆满毕业。及时做好了全体毕业生档案、党员档案建档、整理和归口学生处或转出。组织各毕业班及毕业实习班合影留恋。

各项工作的圆满完成，各项活动的可喜成绩，系部正呈现出一派欣欣向荣的景象。这些成绩的取得，得益于系部全体教职员工、学生分会和全体同学们的共同努力。我们也清楚地意识到，医药系的专业建设、学生工作等都还存在许多不足和不尽人意之处，我们会努力改进，不断完善、不断进取。我们坚信，在全体师生的共同努力下，医药系20xx下学期的工作会做得更好！

**20\_医药研发工作总结4**

今年上半年，医药行业生存的宏观环境仍然不容乐观：原材料能源价格继续上扬、药品政策性降价持续、招投标导致的价格竞争失去理性等等，这给我们企业的生产经营工作带来了诸多不利。面对困难形势，我们在公司董事会的领导下，坚持”外抓市场一着不让，内抓管理细致入微”的工作思路，积极采取应对措施，化解不利因素，全力做好市场开发、技术进步和降本增效三项工作，企业生产经营工作在极为不利的形势下取得了可喜的成绩，各项经济指标完成与时间推进达到同步，实现双过半。

一、主要经济指标完成情况：

1、实现利润：目标数为000万元，上半年完成000万元，占年计划000%;比去年同期增长000%;

2、销售收入：目标数为0000万元，上半年完成0000万元，占年计划0000%;比去年同期增长0000%;

3、工业总产值：目标数为0000万元，上半年完成0000万元，占年计划的000%;

4、存货周转天数：目标数000天，上半年实绩0000天,比去年同期加速000天;

5、应收帐款周转天数：目标数00天，上半年实绩00天，比去年同期加速0天;

6、产销率：目标数为00%，上半年实绩00%。

二、上半年工作的总体评价：

(一)重点品种销售下滑，传统丸剂品种异军突起。由于受到国家宏观环境的影响，再加上各地医药市场整顿这把双刃剑，导致有些医院对正常的业务工作都不予接待，给我们的销售带来了重重困难。早在年初，公司为强化新品推广力度，着力培育新的增量市场，对销售队伍的结构进行了调整，强化市场的开发与渗透，力争通过高投入、高压力及与之匹配的激励机制，使我们的专科用药销售再上一个新台阶。但由于医药行业宏观环境的影响，专科用药的销售与我们的预期还有一定的差距。与此同时，我们设置了专职人员梳理、强化渠道跟踪管理，开拓维护公司普药和传统用药市场，实现与现有医药业态相衔接的工作机制。

我们在抓好销售队伍、销售市场建设的同时，利用企业的产品优势、品牌优势，积极寻求对传统特色品种的总代理和区域代理，

**20\_医药研发工作总结5**

上半年，办事处教委教科室工作按照省、市、县教育科研工作重点和省市县关于进一步加强教育科研工作的意见，围绕全县教育工作的重点，以优化过程管理和推广优秀成果为抓手，落实县科研计划中提到的五大体系建设，加大了教育科研工作力度，充分发挥了教育科研在学校发展和教师成长中的重要作用，现将半年来的工作总结如下：

一、成功承办了山东省教育科研工作现场会。

20xx年3月15日，山东省教育科研现场会在我县顺利召开 。

省教育厅党组成员、总督学孟庆旭，省教育厅教科所所长亓殿强亲临现场指导，市教育局副局长杜以坚，县委书记孙丰刚，县委副书记、县长任庆虎，副县长宋玉智，县政协副主席、教体局局长王景光等领导陪同。

与会领导先后参观了我街道教委依托一小的成果展示现场。与会领导详细翻阅了教育科研档案、教学共同体建设、学生实践作业等材料，对我街道依托教科研共同体开展教科研工作的做法给予了肯定，一致认为，我街道教育科研工作做得扎实、有效，过程规范、流程科学、材料丰富、内容真实、效果明显，较好地实现了区域资源利益共享，促进了教育科研工作的整体均衡发展。

二、县“主导课题研究”项目推进现场会在临沭街道召开

3月23日，全县“主导课题研究”项目推进现场会在我街道第一小学胜利召开。县教体局党组成员宋振杰，县教科室主任张锐亲临现场指导，街道教委主任李雨同志陪同。

与会领导参观了临沭街道教委的主导课题《基于教学共同体教师专业化发展体系的研究》成果展示现场。与会人员集中参观了我街道教育科研成果展示图版，对我街道健全教育保障体系，优化教育科研管理，提高课题研究质量，建立成果推介体系，增强成果应用价值给予了高度评价。随后，与会人员深入到四个教学共同体布置的三个展室，与会领导详细翻阅了教育科研档案、教学共同体建设、学生实践作业等材料。各校业务校长及教科室主任对我街道依托教科研共同体开展教科研工作的做法给予了肯定，一致认为，我街道教育科研工作做得扎实、有效，过程规范、流程科学、材料丰富、内容真实、效果明显。尤其“小学教学共同体”的做法，让与会领导很是称道，它均衡了师资，缩小了城乡教育发展之间的差距，让优质教育的阳光惠及了广大农村孩子，促进了教育公平、均衡发展。有效地促进了农村学校和师生的共同发展。

街道教委围绕“教学共同体建设促进教育均衡发展”主导课题的操作作了典型经验介绍，县教科室就即将启动的教育科研面对面活动作了部署安排。县政府教育督导室副主任宋振杰在会上强调：要深刻领会召开这次全县项目推进会的意义，充分认识主导课题在学校发展中的价值，进一步创新性的开展落实好教育科研工作。

此次会议，借全省教育科研工作现场会的东风，促进了全县各校主导课题的确立。为下一步县教科室组织的“教育科研面对面”工作奠定了基础。同时对我县其他兄弟学校和单位就主导课题的选题、研究、推介等进行了实地的面对面的指导和交流。会议的召开有力地促进了全县主导课题研究的蓬勃开展，实现了县域内教育科研的资源共享，对于全县教育科研工作的优质高效运行和整体均衡发展具有积极的推动作用。

县教科室全体人员、各乡镇(街道)教委教研室主任、各乡镇(街道)初中、县直各学校、驻城小学的业务校长、全体教科室主任等共100余人参加了此次会议。

三、按照日程参加了教育科研面对面活动。

4月25日至28日，在第五共同体的石门教委、店头教委、临沭街道教委、大兴教委、进修学校、临沭街道二小、县府托儿所进行了科研面对面活动。

在参加活动前期，我们要求街道九处完小的九个课题负责人对课题材料的汇报进行了精心准备。要求他们把汇报材料的电子稿发送到街道教科室信箱，由承担过市县级课题的负责人对其材料进行修改、完善，直至文通字顺，符合县教科室要求的思路，才得以罢休。

我们在每个单位活动半天，活动分为三个阶段：学校介绍教科室建设和重视教育科研的措施、参观教科室档案管理;主导课题介绍，现场进行点评交流;县级以上课题负责人介绍课题研究情况、现场查阅过程材料、与骨干教师就课题研究进行点评、交流，现场互动。

县教科室人员和第五共同体的5位教科室主任一起对教师的课题研究进行分析、点评、指导。

此项活动的开展有效地解决了教科室主任的培训问题，以现场的指导和参与提高其管理和课题指导能力，针对教师的课题研究开展的现场点评、交流，使得教师能够清晰把握课题研究的重点和思路，解决了课题研究过程落实不到位，效果不明显的问题。

四、送审20nn年12月份上报、并审批的市、县级课题立项评审书和课题实施方案。

做好了两个市级课题、三个县级课题的开题报告工作，邀请县教科室张主任、丁老师莅临指导。

五、七个县级课题顺利通过评审

经过一年多得努力，在县教科室领导的指导下，我街道七个县级课题顺利通过结题。

六、 召开课题推广报告会

为使课题研究成果尽早应用到教学中，10月下旬，临沭街道教科室在寨子完小和周庄完小召开课题推广报告会。

在寨子完小，《激发小学生课外阅读兴趣之策略研究》课题负责人王丽老师就该课题在本班取得的实验成果做了详细介绍，此成果目前已经在该校推广，全校语文教师分别采用小学中段的“借助故事”、“树立榜样”策略激发学生阅读兴趣;小学高段的“行之有效的阅读方法”等策略引导学生阅读课外书籍。在周庄完小，该校主导课题《培养学生自主修改作文能力的探索与研究》负责人李方丽作了典型发言，向与会领导和老师详细介绍了该项课题研究的内容、方法、研究成果以及实际操作注意事项，受到老师们的一致好评，会议决定该课题研究成果向全校推广。该项研究针对当前小学中普遍存在的作文难、批改难的现实问题，采取新的批改方式让学生自主修改作文、积极主动参与到作文的修改和批改中去。

成果推广会的召开，必将进一步推进该街道的各项课题研究进程，并将调动广大教师参与教育科研的积极性，促进该街道教学改革再上新台阶

七、 立足教师教学实际，组织青年教师申报县级个人课题

“课题研究要立足于学校实际、学生实际，更要立足于教师实际”。根据这样的导向，我街道完小共申报三项县级课题，分别是山西完小张晓丽老师的《小学数学提高学生口算能力的研究》，周庄完小班晓艳老师的《小学数学教学中课堂提问的有效性研究》和高磊老师的《小学数学中游戏教学的探究与实践》。

八、 实施“结对子”工程，有序开展县级课题的开题工作

一接到课题立项的通知，我们就召开教科室主任及课题负责人会议，要求教科室主任制定课题开题程序，新立项的三个课题在已经结题的课题负责人的引领下，撰写课题开题报告。

为将去年立项的三个县级课题，两个市级课题的研究工作落实到位，我们于10月中旬对四个课题进行了调研，调研中发现大部分课题能按课题实施计划，有条不紊的开展研究，但是也有部分课题研究存在华而不实的现象，课题立项后，没有对课题的研究工作制定详尽的落实计划，待到调研时，手忙脚乱，材料放得乱七八糟。针对这一实际情况，我们队课题负责人提出了调整意见，要求其尽快投入到课题研究中去。

回顾一年的工作，有喜有忧，喜的是各项工作能够保质保量的圆满完成，忧的是下一步教科研工作的难度将进一步加大，一方面完小教师年龄偏大，搞科研课题的积极性不高，另一方面还有相当一部分教师仍然感觉科研课题高不可攀，跟不上时代的步伐。但是，我们的工作将仍然保持高昂的情绪，将县教科室布置的任务落实到位!

九、其他工作

1、做好了下半年市级课题的立项工作，街道教委李贞军老师申报市级课题《小学低年级写字教学研究》

2、认真贯彻县教科室工作计划精神，对教科研档案材料进行了整理入档。

**20\_医药研发工作总结6**

我自20x年5月到x省x市场任医药代表以来，经历了x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、x市场前期的启动情况：

我在20x年5月刚接手x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，使有限的经费发挥的作用。特别在20x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、坚持做好本职工作：

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、x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x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x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

**20\_医药研发工作总结7**

刚到xxx时，对xxx方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，很快了解到公司的性质及其房—市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

此外，还要广泛了解整个—市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，力争尽快成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

针对今年一年的销售工作，从四个方面进行总结：

一、xx公司xx项目的成员组成：

—营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

二、营销部的工作协调和责权明确

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为xx公司的领导，我有很大的责任。

协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

三、关于会议

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

四、营销部的管理

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给于指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

**20\_医药研发工作总结8**

已经进入了倒计时，随着时间的循环将进入历史的记载，细细回顾，回首这一年我们药房日日夜夜，在院长高度重视和分管院长的直接领导下，在全院临床相关科室和药房全体科员的共同拼搏、团结协作，紧紧围绕医院的工作重点和要求，求真务实的精神状态，顺利而圆满完成了院里交给各项工作任务和目标。

现将药剂工作情况总结如下：

加强理论学习，提高职工的政治思想觉悟。全科人员认真学习贯彻上级及院里各种文件精神并积极落实到位，在日常繁忙的工作中，不拘形式，结合科室的实际情况开展学习和讨论，激励科室人员积极参与推进医院各项改革措施的落实和实施。通过系统的学习教育，提高了科室人员的思想政治觉悟，自觉抵制行业不正之风，以提高窗口服务为己任，以质量第一、病人第一的理念全心全意为病人服务，做好一线窗口药剂科服务工作。

门诊药房是药剂科直接面对病人的重要窗口，树立医院的良好形象是重中之重，如何方便病人、如何提高工作效率，是药房工作的重点。保证急诊病人24小时的药品供应，通过完善工作流程，合理设置24小时值班制度，充分调动全体人员的积极性，齐心协力，克服困难，提高工作效率，为病人提供方便。

我中心院成立永丰中心卫生院抗生素管理小组及处方书写规范及审方制度。统计总院及各分院“门诊人次”、“ 抗生素使用率（〈30%）”、 “二联抗生素使用率 （〈20%）”、 “激素使用率（〈7%）”、 “静脉输液率（〈30%）”，至今年年底，总院及各分院各项率均未超标。20xx年6月—11月门诊人次：40480，20xx年6月—11月门诊人次：38670，相比去年增加1810，比率增加4%。

（1）20xx年4月28日，国家药监局发布铬超标药品召回通知，我科室积极配合统筹永丰镇各分院及各卫生室的铬超标药品的使用统计、召回、销毁、及每日上报工作，延续至20xx年6月30日止。

（2）积极完成两次关于“临海市增补药品的变更”的药品上报工作。

（3）跟进市药监进销平台，整改科室电子台账，达到药监进销平台上报药品达到100%。直接导出进销平台药品的明细，引入药品采购台账，做到一步完成两项药房工作，并能相互监督，杜绝误差，直接减少药房工作量，提升工作质量。

1：药品养护记录（每季一次）；药品近效期记录（每月一次）；药房差错事故记录（每月一次）；过期药品回收记录（每月一次）如无回收记录，也应0记录；报损药品记录（每月一次或每季一次）；冷链测温记录及药房室内温湿度记录（每日二次），；日进货当日理货、并入电子台账（包括器械和药品）。等一系列管理措施并相继实施，杜绝永丰中心卫生院及各分院因药品过期造成重大医疗事故和医院的经济损失。

2：根据上述工作要求，不定期自查本科室、各分院及各卫生室的完成情况及整改措施。

3：加强终止妊娠药品的管理工作。

我院制定终止妊娠药品的管理制度，及发布“关于调整永丰中心卫生院打击“两非”专项治理工作领导小组的通知”，科室按照制度要求严格遵守及执行。

**20\_医药研发工作总结9**

时光飞逝，不经意间，已是20\_\_年的二月份，我心中充满着感慨，记得20\_\_年3月20日刚到公司来的情景，踌躇满志，激情昂扬。

转眼间，一年过去了，回顾这一年，我收获的确颇多，现在和大家简单分享下我个人的历程。

生物谷医药公司度年终总结大会于11月29日在深圳大梅沙拉开了帷幕。本次会议历时一天，来自全国27个办事处的销售人员云集深圳，共度盛会。

会议中，医药公司吴佑辉总经理向大会做了报告，主要就公司度的相关工作进行了总结，并对20\_\_年的工作计划做了详细而充满前景的展望。同时，为了提高公司人员的工作技能及综合素质，贯彻公司的人才理念，特邀请科技公司人力资源部为广大的销售人员阐述了公司20\_\_年的员工培训计划，大大地鼓舞了在座员工的积极性。另外，医药公司林谷风市场总监市场部20\_\_年度的工作计划和重大学术专项活动做了详细的分析和规划，为公司产品的学术营销策略打下了坚实的基础。

本次会议表扬了内蒙、河南、深圳、天津、黑龙江、云南等六个办事处，获奖地区的办事处经理也纷纷上台分享自己成功的经验，同时也向公司表明坚决完成20\_\_年的工作计划，来年再来拿奖!

此外，坐在台下的其他办事处经理都在认真地聆听着获奖办事处经理的宝贵经验，不时还在低声地讨论，看着他们坚毅的眼神和摩拳擦掌的那股劲头，我们绝对有理由相信，来年，他们一定会发扬拼搏进取的精神，克服困难，为公司，为自己交上一份满意的答卷!

毫无疑问的，是市场环境极为恶劣的一年，在会议中，各地区经理认真地分析今年存在的问题和不足，结合吴佑辉总经理和林谷风市场总监的报告内容，大家都认为“严冬”已经过去，“暖春”即将来临，在总结经验和教训的基础上，利用手中有利的资源和条件，20\_\_年正是我们重整旗鼓，勇创佳绩的一年!

会后，公司总经理及副总还分别同各地办事处经理就20\_\_年的销售计划进行具体沟通，本着实事求是，具体问题具体分析的态度，解决实际问题，相互协商，进行良好的沟通和交流，为明年的销售铺平了道路。

可以肯定的说，本次会议取得了圆满的成功，达到了预期的效果，拉近了各办事处经理与公司的距离，通过坦诚布公，分析讨论，反复论证，确定了20\_\_年的工作计划和销售方案，为来年的销售的提高打下了坚实的基础!这次会议也是一次动员和鼓励大会，地区经理经过了严峻的市场考验后，憋足了力量，纷纷表示20\_\_年一定要再接再厉，奋力拼搏，创下销量新高峰!

我们有共同的`理想，共同的事业，共同的希望，我们都相信“寒尽春来万物生，淘尽黄沙始得金”!

上述只是我对销售的愚见，我说的这些并不是要炫耀什么，我是希望大家一定要有一颗进取心，上进心，永不满足，利用有限的时间和精力，去多学习，多进步，为自己以后的发展做好充分的准备。做好销售固然重要，但是处理好人与人之间的关系也至关重要，我觉得，老板与同事之间，同事与同事之间，只有虚心请教，相互探讨，相互交流，相互学习，这样才能够共同进步，共同发展，为公司盈利，为自己谋前程。我还想说：做事速度和效率非常重要。我坚信大家每个人对自己在做的工作都富有经验，深有体会。

最后：我真心祝愿各位同事20\_\_身体健康，工作顺心，心想事成，祝愿公司生意兴隆，财源滚滚。

**20\_医药研发工作总结10**

教育科研工作遵循^v^立足本位、研究本体、服务本地、提升本质^v^的工作原则，以提升教育教学质量为宗旨，以深化^v^三主^v^课题研究为重点，以教研与科研紧密结合为切入点，以有效激励机制和评价机制为支撑点，以提高中小学骨干教师培训为依托，以全面提高广大教师教育科研能力为中心，以^v^如何做一名科研型教师或科研型校长^v^交流会为突破口，科学有序地完成上半年科研工作任务，具体工作简要总结如下：

一、突破性工作：

1、召开以^v^如何做一名科研型校长或科研型教师^v^为主题的交流会。

为贯彻长春市教委^v^开展教育大讨论^v^的指示精神，践行科学发展观，提升校长和教师的科研水平，促进校长和教师由事务型、经验型向科研型、专家型转变，凸显科研的导向引领作用，努力开创全区教育科研工作的新局面，201x年6月2日我们召开以^v^如何做一名科研型校长或科研型教师^v^为主题的交流会。哈达小学李长发校长、迎宾路小学史建茹副校长等10位人员大会交流，与会人员还进行了认真的研讨。交流人员都根据本校、本学科特点拟了副标题，语言简练，恰当，具有一语道破之功，而且能旁征博引，很多例证极具说服力，并具有感染力，激发了与会人员搞科研的积极性。此次交流会准备充分、参与面广、领导率先垂范，具有针对性、典型性、反思性和实效性。各中小学校级领导和科研骨干教师光临本次会议，我校张敏校长进行了大会总结，为长春市教育大讨论第二阶段--论坛阶段活动的开展奠定良好基础。

2、召开了吉林省教育科学^v^^v^规划重点课题《构建未成年人思想道德教育机制的研究》结题现场会。

结题会5月25日在^v^龙子心^v^希望学校举行，市教育局周国韬局长主持会议，王树彬局长宣读结题报告，经结题验证我区有11项子课题顺利结题，八十七中学西校、绿园小学、雷锋小学、正阳小学、四间小学5所实验校被评为优秀实验校，我区被评为优秀实验区，现场发牌。

我们教科所还对朝阳区11所学校的子课题进行了结题鉴定。

3、召开市级规划课题《中小学学生社团活动的实践探索与研究》子课题《开展学生社团活动，推进区域学生思想道德建设》的立项申报会。

4、召开了吉林省基础教育校本科研基地《美技课程整合与校本教材开发》开题会。

根据省教科所文件精神，市教科所要求每区要有一所学校有研究价值的课题立项为校本科研基地，杨家小学的《美技课程整合与校本教材开发》课题市里、省里都很感兴趣，经考察杨家小学被列为省校本科研基地。201x年6月24日在杨家小学召开了课题开题暨教学开放活动。会前参观了师生软陶作品，会上杨家小学崔国明校长致辞，省教育科学院张延华所长宣读课题批复书，课题主持人尹芳副校长作开题报告，课题实验教师董开春做了典型发言，还展示了一节美技课程(软陶)活动课。省教育科学院迟长武院长和长春市基础教育崔国涛处长做了点评指导。他们对此次活动给予了充分的肯定，同时也对课题的实施提出了宝贵建议。

**20\_医药研发工作总结11**

1、因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的产品资料。

2、各部门的沟通，领导层与员工的沟通一些，这样才能的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

20xx年，对于药品行业来，是一个生死存亡年份，国家的药品政策越来越明朗，监管越来越严厉，在这一年里，看见了无数的同行倒了下去，不得不改做其它行业。而我公司的业务不但没有下滑停止不前，反而还有了较大弧度的上升，深感公司领导决策的正确和公司转换的快速。

虽然20xx年我们已度过了危险的转型期，走在了同行业的前面，不过，在20xx年的销售过程中，已反映出了我们的许多不足之处。首先，市场占有率太低，虽然增长率较高，但基准太低，销售绝对值不大，虽然比当地的一般企业强，但比起当地的大企业来讲，还相差太低。

第一，客户布局不够完善，只有少数市场有货，或者客户的质量太差，不能培养成忠诚大客户，市场空白还比较多，需要进一步的完善。第二，部份销售人员不能较好的推销产品，销售技巧和能力都还有待提高，来年需要不断加强学习和培训。第三，产品的规范和完善，目前的药品市场，虽然还有一些混乱，但其趋势已明确，必须越来正规，例：公司听筒的销售量占了全年销售总额的60%，由此可见公司所出的产品，必须按照药品法规的要求来完善。今年，有好多市场对于欠完善的产品已经不能正常销售了。

为此已造成了较大量的退货，给公司带来了大量的不必要损失。第四，公司产品质量有待提高，例，枇杷膏漏液、袋装封口不到位及产品包装、包材的不及时都是影响销售量上升的因素之一。以上这些，都是需要我们所有员工在来年的工作中需要去完善和提高的。

明年的工作，我们不但要逐步解决在今年工作中发现的问题，更要保证产品质量的情况下降低成本，节约开支，增强产品竞争力，为公司实现利益最大化;力争20xx年销售增长率达到100%。20xx年，是一个机遇与挑战共存的年代，这一年，将会有更多的药品企业被淘汰，已会有更多的保键品企业因此而成长起来。相信在公司领导的正确带领下，在公司全体员工的共同奋斗下，到明年底，公司一定会有一个质的飞跃。愿公司随着20xx年的到来，飞速前进!

**20\_医药研发工作总结12**

一、学科建设

重点学科是体现医院特色和水平的重要标志，加强重点学科建设对提高医院科技创新能力和学术队伍建设具有重要的推动作用。院领导高度重视学科建设工作，提出了许多建设性意见。科研科认真贯彻落实院领导指示精神，不断加强医院学科建设工作，着力打造国家、省、院三级学科建设体系。

1、国家级重点专科申报实现零的突破

科研科多方协调解决国家临床专科申报工作的存在的问题和困难，认真组织做好申报工作，经过不懈努力，20\_年2月我院康复科(即康复医学科)被国家中医药管理局确定为国家中医“十二五”重点专科建设培育项目;20\_年7月呼吸内科(即呼吸与危重症医学科)被^v^确定为20\_年度国家临床重点专科建设项目。2个国家级学科的获批，结束了我院无国家级专科的历史，标志着我院学科建设实现了新的突破，是医院学科建设新的里程碑。

2、积极做好省临床科学研究项目10项;安徽省自然科学基金6项;安徽高校省级自然科学研究项目12项，其中重点项目1项，一般项目3项，自筹项目8项;安徽高校省级优秀青年基金1项;安徽省中医药课题2项;蚌埠市科技计划项目3项;蚌埠医学院课题49项。

2、成果方面

由我院整形外科李光早教授领衔的科研团队的最新科研成果《腓肠外侧神经-小隐静脉营养血管蒂皮瓣解剖及临床应用研究》荣获安徽省科技进步三等奖。

3、著作论文方面

截止20\*\*年12月31日，全院共发表论文345篇，其中sci论文21篇、medline收录论文7篇、外文期刊论文4篇、二类期刊35篇、三类期刊92篇。论文发表数量稳步增长，高档次论文不断涌现，说明我院科技竞争力正持续提升。科研科认真做好论文版面费报销工作，并将发表论文统计、核对、汇编成册，为医、教、研表彰做准备工作。

4、学术活动

为活跃学术氛围，扩大学术交流，借建院60周年之机，在院领导的指导下，科研科积极邀请专家来我院讲学，成功邀请到以我校著名校友\*\*\*院士、等多位学者来我院讲学，收到很好效果。

三、实验室生物安全

实验室生物安全关系到职工及广大人民群众身体健康与生命安全，科研科认真落实^v^及省厅文件精神，提高业务水平与防范意识，加强实验室生物安全管理及毒菌种的管理与检查，规范病原微生物实验活动，防止病原微生物逃逸和扩散，确保实验室生物安全，并顺利通过了省市两级政府主管部门组织的专项检查。

四、药物临床试验管理

科研科科注重对临床试验的管理，组织各专业研究人员参加国家局gcp培训，提高其gcp意识;响应省药监局号召，积极参加药物临床试验机构联系会议，与省内同行交流机构管理体会;严格试验审查和准入，注重对受试者的保护，强化临床试验的质量控制，积极发现并组织协调试验过程中出现的问题。全年新承担药物临床试验研究项目23项，其中国际多中心临床研究2项;器械临床验证10项。

五、研究生培养

为进一步加强我院硕士生临床和科研工作的管理，根据国家教育部、^v^、国家中医药管理局、蚌埠医学院等有关文件精神，结合医院实际，科研科制定了《蚌埠医学院第一附属医院研究生管理办法》，新办法完善了研究生在院期间管理要求;明确了培养流程;加大了对研究生生活补助力度，硕士生由原来的每月260元提高到500元、博士生提高到1500元;为医院研究生管理提供了坚强制度保障。

按学院要求，认真组织20\_年硕士生导师遴选工作，共遴选出导师106人。

对研究生培养全过程进行追踪控制，从进院培训，轮转考核、发放补助、开题报告、中期考核、论文发表、直至毕业答辩离院。尤其是邀请国内外和本院专家就研究生关心的领域进行讲学，拓宽了研究生视野，扩大了研究生知识面。本年度20\_级106位研究生全部顺利通过论文答辩并获得硕士学位，20\*\*级125名研究生也顺利进入临床轮转。

六、医学会工作

**20\_医药研发工作总结13**

我一直就想写个医药代表的心得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。所以我们整理了一个医药代表的心得，给您参考，下面就是医药代表的心得:

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。

我喜欢的的医药代表

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

第一，我最讨厌衣着邋遢，头发脏乱的医药代表。这样的代表往往是国内一些小药厂的代表。我会认为这样的代表，怎么能相信他的产品有好的质量?

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。

**20\_医药研发工作总结14**

律回春晖渐，万象始更新。我们挥别成绩斐然的20\_\_，迎来了充满希望的20\_\_。

过去的一年，为诚全体员工紧紧围绕公司“打造最具实效的药品交易平台！对外构建三环价值链，对内构建利益共同体，全面实行效益管理”的战略目标，抓机遇、求发展；充分发扬“坚持不懈，决不放弃”的公司精神，发奋拼搏、顽强进取。大家团结一致、共同奋斗，确保了全年各项工作任务和管理目标的全面完成，各方面工作都取得了显著成绩。在此，我谨代表为诚医药公司，感谢各位同仁一年来的辛勤劳动，感谢大家为公司发展所做的重要贡献。

一份耕耘，一份收获。20\_\_年，我们用汗水换来了丰收，我们用拼搏换来了喜悦，我们的付出得到了回报，我们的希望得到了实现。 这一年里，公司先后成功举办了为诚战略发布会、中国药店联盟采购论坛会议和第二届中药盟高峰论坛等重要会议。每次会议，我们都秉着精诚合作，金石为开的精神，积极努力，真诚相待，加强与终端门店的联系，夯实与上游厂家的合作，为公司战略目标的实现搭建了良好的沟通平台，为合作企业的互利共赢创造了有利的机会。

昨日的汗水带来今日的成功，今日的努力昭示明日的辉煌。展望20\_\_，我们面临新的机遇和挑战，希望大家继续努力，积极进取，开拓创新，以新的姿态、新的步伐，迎接挑战，一同谱写为诚新的篇章！

**20\_医药研发工作总结15**

光阴似箭，\_\_年又过去了。回顾过去一年里，在总经理正确的指导下，我和所有员工密切配合，紧紧围绕医药销售工作为中心，我积极主动地同所有员工，团结一致，努力进取，与时俱进，开拓创新，全面完成\_\_年各项医药销售任务。

\_\_年元月8日的店庆，我们带领全体员工以满腔的工作热情，面带微笑的接待进店的每一位顾客，每位顾客都好像是我们的好朋友，那种场景我至今难忘，那天，天气寒冷，外面排队领礼品的顾客很多，我们打开大厅的中应空调，把顾客让进大厅，增加大厅的人气，大厅顾客越聚越多，收款台的顾客也越来越多，我们又及时调整展车商品，把公司产品和一元特价商品陈列在一起，增加了公司产品的销售，同时创造了每天元的销售，为以后的销售奠定了很好的基础。5月6月我们配合公司组织员工学习，是员工充分认识到，在这个竞争日益激烈的商业社会里，公司和个人都面临着巨大的压力，公司的成长需要所有的员工都和公司朝着同一个方向前进，当所有的员工都同心协力地为公司的事业奋斗拼搏时，公司的成长就会势如破竹激流勇进。作为员工，只有时刻提升自己的各项能力，实现和公司的同步发展，才能实现个人的成长。每位员工对工作都必须持有认真负责任的态度，要把工作当成使命来做，充分发挥自己的特长，发掘出自己的潜能，做好每一笔销售，\_\_年1月份至六月份，我们都顺利完成销售任务。7月份我们又进行了专业知识学习，学习了老年人用药的注意事项胃病患者用药非处方药的合理应用抗菌素的合理应用等等……

7月12日我和李瑞方经理双双调入3号店，我们召开员工会议，告诉员工一个良好的团队，应该是团结向上，人与人只有彼此尊重和理解，各自发挥自己的长处，共同朝着一个目标，才能产生壹加壹大于3的作用，一个月的时间改变了员工面貌，我们又配合公司全面展开3号店的培训工作，每周34到孙经理培训，周67邹经理团队训练，使我们3号的员工素质又上了一个台阶，我一直牢记李总的一句话：解放思想找差距，首先从自己开始，认真对自己展开自我批评，每天查找自己的失误，每天查找什么原因走失顾客，在日后的工作中要注意的问题，密切关注大厅动向。不放走一元的销售，为了和顾客达成销售协议，绞尽脑汁，有时为了挽留顾客跑到大厅外面和顾客协商。并坚持开早会，发现问题及时给员工讲解，规范营业员统一用语标准，切实做到优质服务，顾客进门有迎声走时有送声，为顾客分忧解难，有一位老顾客，医保刷卡密码总是不对，他年龄又大，不认识去社保局的路，我及时安排司心法下班后去社保局，帮助顾客办理手续，顾客对我们的服务非常满意。12月我们又迎来新店的开业，知道此消息我很兴奋，带领员工去新店加班，接着又迎来我们的连锁认证，我们和员工一起日夜奋战，既要认证有不想影响销售，我们想方设法，创造每一笔销售，认证当天，我早晨6点到殷都店和许经理一起对各项记录，商品陈列再次进行检查，虽然有一点累，但是我们很高兴，走过杏林的\_\_年，我以经与杏林融为一体，杏林的事业就是我的事业。

为了更好的工作，我坚持学习，同时感谢李总对自己的严格要求，我决不让自己成为掉队的那一个，每天以最佳的精神状态去工作，和杏林共创事业，和杏林同步发展。

\_\_年已经胜利走过，在新的一年里，我要带领我们卫东店的全体员工，与时俱进，创造更高销售!

**20\_医药研发工作总结16**

因为之前从事了三年保健食品会议营销，也在德维康生物工程有限公司做过保健营养品专卖店店长和区域销售经理，所在公司十分注重培训，自己也十分注重学习，所以有一定保健食品销售方面的积累。在德维康上班半年没有迟到，早退，矿工过，严格遵守公司的规章制度，注意同事之间的关系，不议论公司及同事的是非，维护公司的形象，特别是遵守公司财务上的制度，不贪一分不属于自己的东西。所关注的是自己能力上的提高，有合适的平台发挥自己的长处，但同时自己也有很多不足

1、认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会的看一些关于天麻，石斛的\'书籍。

2、营销和管理方面上的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。

3、提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

培养经常总结的习惯，每天总结，没周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及效绩，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

**20\_医药研发工作总结17**

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。

“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。

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。

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。

**20\_医药研发工作总结18**

我们认为，工会工作关键要突出几件有意义的、有影响力的工作，让人家看到我们工会在做什么，是实实在在的，言之有物的。

1、抓学习，认真学习领会党的十六届五中全会精神和两级党委。两级工会的会议精神。用科学的发展管统领我们的工作，通过学习把思想统一到上级工会和分局党委的要求和部署上来。在分局机关举办的学习贯彻总局分局党委扩大会议精神的知识竞赛中荣获第二名的好成绩。

2、抓教育，公司于6月1日在分局电视台公开承诺：守法经营 诚信为民， 疾病威胁着人类的生命，药品关系着人民的健康。最近齐齐哈尔第二制药有限公司假药致人死亡的严重事件，给从事药品生产、销售的各单位敲响了警钟。北安分局医药药材采购批发总站作为黑河地区第一家通过gsp认证的药品批发企业，连日来组织全体职工认真学习了《药品管理法》《药品经营管理规范》《反不正当竞争法》等相关法律、法规，决心做到守法经营、诚信为民。在此，北安分局医药药材采购批发总站与各分店共同做出承诺：

作为药品经营的从业人员，我们要在保障消费者用药安全、保障药品市场供应等方面做到：

（一）、严格遵守国家相关药品管理政策和法规，依法经营，确保药品市场的稳定发展；

（二）、积极推进药品分类管理，认真执行处方药与非处方药分类管理的规定，更新观念，做好对消费者的宣传工作，使企业经营稳步开展；

（三）、做好药品采购供应工作，积极组织货源，丰富药品品种，稳定药品价格，满足市场供应；

（四）、严格控制进货渠道，防止假、劣药品进入医院和药店，确保药品质量；

（五）、恪守职业道德，坚持诚信为本，加强行业自律，规范经营行为，提高服务水平；

（六）、开展社区自我药疗和安全用药健康讲座，普及百姓合理用药知识，指导顾客正确用药。

（七）、营造公平、公正、公开的市场竞争环境，坚决反对和抵制各种形式的商业贿赂行为。

3、抓目标，根据分局总目标考核意见，都结合本公司实际，制订了20xx年度工会工作目标管理考核意见。考核意见重点在4个方面：工会组织工作、维权机制建设、帮扶困难职工、、创新工作有成效。

4、抓公开，做好政务公开工作。我们做到了各项方针政策的出台需经职工讨论，公司的重大事项公开，集体决策。

5、抓创新，增加新的经济增长点。在分局的6个农场创办了6家医药分店，分店创办的目的不仅是为企业增收，而且还为农场百姓供应的质优价廉的药品，保障了垦区人民的用药安全。

**20\_医药研发工作总结19**

医大二院在党委和行政班子的正确领导下，在哈医大科研处的大力支持下，在学术带头人和全院职工的共同努力下，科技工作取得了显著成绩。同时注重改变管理理念，积极开拓创新，努力营造科研氛围，培养科研梯队，加强设施建设，使我院科研工作即拥有了自己的特色，又为今后工作的开展打下坚实的基础。

一、 管理制度创新，营造良好科研环境

医院根据生物医学发展趋势，利用“大科学”的管理理念，实现院科技发展战略的转型，确定了医院科技优势学科和领域;改变原有的科研运行体制，制定或修订一系列科研管理规定和办法。修订的指导思想就是营造宽松的科研环境，条例细则具有可操作性和前瞻性，加大奖励力度，重点向科研第一线的人员倾斜，管理科学化、规范化和信息化。

1、为了鼓励全院科技人员深入开展科学研究工作，进一步调动科技人员的积极性、创造性，奖励在科研工作中成绩突出的在院科技人员，争取高层次的科研课题，获得高水平的科研成果，发表高质量的学术论著，推动我院科研工作向深层次发展，于20\_\_年制定了“院科研奖励暂行规定”，20\_\_年又进行重新修订。

2、为了加强学术交流，使科技人员了解科研发展趋势、掌握前沿热点、开展深入研究、提高学术水平，进一步规范外出参加学术会议的管理，于20\_\_年重新修订了“外出参加学术会议管理办法”。

3、为了促进高质量学术论文的发表，增强医院的科研实力，提高我院学术水平，于20\_\_年重新修订“哈医大二院论文管理办法”。同时为使全院科技人员更好的了解医学科技期刊，同时也为更准确、全面反映我院科技人员的水平，促进学科的发展，配合专业技术职务晋升、岗位考核，编写“哈医大二院论文发表核心期刊简介”，全书共分18类，收录436种期刊，约15万字。

4、为了提高我院专业技术人员队伍素质，促进信息交流，扩大学术活动的范围，促进我院学术水平的提高，于20\_\_年制定“院学术活动管理办法”。

5、为了实现我院“建设世界水平的医院”的目标，确保期间取得一批标志性成果，在“院科研基金管理办法”基础上，于20\_\_年特设立\_\_大二院重点研究计划专项基金项目，制定了“院重点研究计划基金管理办法”。

二、强化激励机制，建立富有创新意识和创新能力的科技队伍

1、为了鼓励青年科技人员独立承担科学研究工作，培养他们迅速成为学术骨干，以快速提高医院科研水平，于1993年设立院青年启动科研基金，20\_\_年改为院科研基金。20\_\_-20\_\_年共资助113项，资助经费万元。

2、为了鼓励博士毕业的年青科技人员积极回院工作，充分发挥其科研骨干作用，使他们在基础研究(基础理论和应用基础理论)和应用研究方面积极开展创新研究工作，提高我院博士人员的科研水平，于20\_\_年设立博士科研基金。20\_\_-20\_\_年共资助博士来院人员122人395万元。现博士毕业人员共承担各级科研课题83项，获各级奖励19项。

3、为了鼓励院科研人员积极开展科研工作，保证各级中标课题的研究工作的顺利进行，高质量、高水平的按期完成，于20\_\_年设立了中标课题配套经费制度。20\_\_-20\_\_年为292项课题共配套科研经费万元。

4、为了鼓励我院科技人员多出科研精品，调整了科研奖励政策，国家级成果由原来的8万元，增加到100万元。极大地调动了科技人员的积极性和创造性，激发了科研热情。20\_\_-20\_\_年全院共奖励650余万元。

**20\_医药研发工作总结20**

各位领导，各位同任：

大家好！

转眼20xx年就已经过去，我也来公司半年多了，现在又是新的一年的开始，在此我给个人过去半年的工作来做个总结，和这新的一年的计划。首先在此我得非常感谢领导及同任对我工作的支持与帮助，谢谢！谢谢大家！

医药代表是一个充满竞争的行业，也是很能锻炼人的行业，可能这也是我最初入这行的初哀吧。刚开始工作的时候真的很没有信心，很迷茫什么都不懂不知道从什么地方下手，还好在领导和主管以及同任的帮助下渐渐熟悉了流程，当然只能说熟悉了流程并不代表了我的能力提高了多少，天天拜访和宣传，业绩不但没有上升多少，反而还会下滑，在此我也很感到惭愧，愧对了领导、主管对我的栽培。

其实做我们这一行我自我感觉并不是说需要很多的销售经验，主要还是说与客户们的关系，关系好了自然而然的想上量那就是很简单的事了。当然做销售首先就是说做人很重要，我们在做产品的时候首先是要对我们自己的品种要有深入的了解，不对自己的东西了解清楚又怎么好和别人沟通呢。然后就是五勤了，也就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤。这几勤可能大家都知道、了解，这也是领导经常宣导的，在此我就不一一做解释了。在这些方面我做的并不是很好，可能是我还不够努力，这也是我以后要改进和努力的方向，到时还望大家多多指点。虽然在这半年的时间里在工作上我并没有取得多大的成绩，但这就是我总结的一些技巧，也是在领导的带领下所学习到的。

在这新的一年里，我想利用我现在掌握的一点技巧，希望在领导、主管及各位同任的帮助下，我给自己拟定了一个计划：1、努力提高自己的销量，在已开发的情况下务必做到维护与跟进工作，避免不必要的缺货和断货行为，想尽一切办法加进和客户的关系；2、在完成目前我们已有产品的销量同时来开发出一些新的产品，以“有医院的地方就有我们的品种”为目标前进；3、要不断的加强自我的业务能力，多看产品资料以及相关的知识，多学习，与同事们和领导进行交流向他们学习更好的方式方法；4、任劳任怨，积极配合领导，完成领导交代的工作，做到今日事今日毕杜绝拖泥带水，加强反思，及时总结工作得失，改正错误摆正态度。

希望在新的一年里领导的支持下让我们更上一层楼，为了办事处，当然也是为了我们自己，让我们一起努力吧，不要被困难所阻挡，相信我们自己的努力，相信在领导的带领下我们会创造出一个灿烂的明天。

在此也祝愿领导和各位同任在这新的一年里工作顺利，全家身体健康，万事如意。

谢谢大家！

**20\_医药研发工作总结21**

一、目前的医药形势

1、现时药价不断下降、下调，没有多少利润，空间越来越小、客户难以操作。

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。

**20\_医药研发工作总结22**

每次到年终总结的时候，很多人就开始头大，如何写医药代表工作总结，更是众多医药行业的业务员的老大难，所以本人专门搜索了一个做xx市场的医药代表所写的工作总结，很详细，也有很多值得我们学习的东西，供大家参考。

我自20xx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，现将两年来的工作总结如下：

一、市场前期的努力

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、非典来临销量下滑

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、复兴之路

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。

**20\_医药研发工作总结23**

热年上半年共销售ll：227336盒，比去年同期销售的140085盒增加87251盒，为同期的倍;其中20xx年3-6月份190936盒，比去年同期销售的115615盒增加75321盒，为同期的倍。

20xx年1-6月新市场销售116000盒，老市场115736盒。

上半年的主要完成的重点：

2、市场控制：

通过公司的大力支持，关闭了太和市场，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、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，但货款回收基本上了60天内90%以上。

20xx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，并进行必要的指导和要求。

一、目前市场分析：

**20\_医药研发工作总结24**

20\_\_年，根据《五指山市人民政府关于印发五指山市质量兴市工作方案的通知》的精神和质量目标要求，按照我局的职责范围对药品的监督管理，依据《药品经营质量管理规范实施细则》和《药品零售企业GSP认证的检查评定标准(试行)》，实施对药品零售企业进行质量规范管理认证(GSP)，提高药品经营企业质量管理水平，保证人民用药安全有效，现就我市贯彻落实《药品经营质量管理规范》和《药品经营质量管理规范实施细则》情况总结如下：

至20\_\_年6月，全市共有药品零售企业19家，市区15家，乡镇4家，只有市区1家新办药店正在认证中，其余的都已通过了GSP认证，认证后，大部分药店规模基础设施和软件配备都比较好，已按要求安装了玻璃门、空调，并使用电脑化规范管理。个别药店因经营效益不好，投入有限，无法实行电脑化管理。乡镇的药店规模普遍较小，并经营效益不太好，药品从业人员素质相对较低，但都坚持实施质量规范化管理。

一、领导高度重视

药品经营企业GSP认证工作后，为了进一步加强药品质量管理规范，巩固GSP认证成果，我局领导班子高度重视，把认证后跟踪检查工作作为当前药品监管工作的重点来抓，根据我市具体情况随时对任何一家药品零售企业进行检查，了解企业是否坚持按照GSP管理规范来进行管理，发现不足的地方，帮助和指导企业整改，情况严重的该处罚就处罚，该扣分的扣分处理，提出整改意见，规范管理。局领导还派执法人员参加省举办的培训班学习，以提高执法人员的监督管理水平和技巧，保证了五指山市药品质量安全有效。

二、认真实施药品质量规范管理，整顿和规范医药经济秩序，保证人民用药安全

2、加大药品监管力度，保证药品质量安全有效。首先是加强和规范药品流通渠道的监管。我们认真传达贯彻省局治理商业贿赂动员大会的精神，结合五指山市的监管工作的实际情况，5月6日向市各药品零售企业和各级医疗机构发出《关于做好药品医疗器械购进渠道调查的通知》，对辖区内的药品零售企业和各级医疗机构做了一次比较系统的调查。以GSP认证标准严格要求，从购进记录着手，对所有药品依法进行登记核实，代销药品实行先登记审核后方可销售，进一步对经营医疗器械、中药饮片和特殊药品使用的规范管理，加强监督，严格管理。坚持“五个不放过”原则和严格执行扣分制，对有劣药行为的药材门市部、华海药店、陆海医药商场等企业依法处罚的同时，分别给予扣分处理;截止至6月30日，共出动执法人员619人次，查处违法经营行为8宗，其中立案8宗，结案6宗，销毁伪劣药品货值6000多元。使伪劣药品无处藏身。认真实施《海南省药品经营企业违法违规扣分累积制实施办法》，上半年对药品零售企业实行扣分的有4家4次。强化药品分类管理，完善药品质量管理体制，提高了我市药品质量管理水平。

其次是加强对药品日常监督稽查的同时，切实抓好几个专项整治。按省局和市政府的有关文件精神，在切实做好我市医药市场的日常监管的同时，认真完成有关药品医疗器械专项整治和省局委托药品抽验工作任务。局领导高度重视，根据省局布置，及时成立了专项整治领导小组，制定各《专项整治工作方案》并实施，把专项整治与日常监督有机结合起来，先后联合公安、工商、^v^门和药检所开展了特殊药品、中药饮片包装、邮寄药品和药品购进记录等专项执法检查活动。

一方面在查处齐齐哈尔第二制药有限公司生产的产品中取得实效。自收到省局《关于停止销售和使用齐齐哈尔第二制药有限公司生产的所有药品的紧急通知》后，按照指示要求，我局快速反应，认真部署，全员出动，对辖区内药品生产经营企业以及医

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