

医药代表试用期工作总结范文

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/176301.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

我们也渐渐的长大成人了，跨过了大学这个门槛，我们也进入了社会，这段实习让我感慨很多，为此做这样一个总结。

医药代表试用期工作总结一

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，由于医药月代表经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药月代表知识，投标报价时会尽量做足功课，提高自己的报价水平，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，话题的切入点很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，毕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：

随着中国医药月代表市场的大力整顿逐渐加强，医药月代表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积极性。
- 3、公司中标品种不是该客户的销售专长(找不对人)。

医药代表试用期工作总结二

时间一晃而过，转眼间，来到这里已近两个月。我有幸来到公司无锡办事处工作，在这短暂的两个月中，在公司领导的亲切关怀和指导下，在同事们热情帮助下我很快地熟悉了工作环境，适应了新的工作岗位。

医药代表是一个充满竞争的行业，也是一个很能锻炼人的行业，还是一个充满挑战的行业!这是我进入这个行业的初衷。刚开始工作的时候，我充满了信心，相信自己一定可以把这份工作做好!随着工作进行，我的一些问题被一点一点的暴露出来，虽然有点灰心，但谢主任一件一件的帮我指出来，在开会的时候提出来，大家一起帮我解决!让我受益良多，所以我非常感激热心谢主任和同事们!是他们让我不再迷茫，同时教会了我很多东西!

比如说：我在第一次拜访医生的时候，一进门就会说：“老师，您好，我是利可君的小李，这是我的名片。”然后双手给医生送上名片，医生就会说：“我以前怎么没见过你啊!”我说：“我是新来的，刚接手咱们医院，以后还请您多多关照!”有些医生就会考我一些产品知识，其中因为紧张说的比较差!就这样反复的拜访医生，不断的纠正错误，我的进步以可见的速度向前!在这里，我觉得我们办事处谢主任很有水平，为了让我提高，在开会的时候提出演练拜访医生，然后讲解其中不合理的地方，对我有着很强的促进作用。还有产品知识演讲，每次我都能从中得到新的启发，对一些不熟悉的地方，加强了记忆!

通过这段时间的工作，我觉得做我们这一行，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。虽然在这两个月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。在今后，我想利用我现在掌握的一点技巧，希望在领导、主任及各位同仁的帮助下，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、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。

希望在以后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，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。

医药代表试用期工作总结三

在三年多月的试用期中，我在领导和同事的帮助下学习到了很多销售方面的知识，并且对公司的销售流程有了一定的认识;对于自己的销售岗位的工作也有了一定的了解，下面是我这几个月的一点工作心得，不足之处希望领导指正，以便得以更好的学习和进步。

因为手头上有点客户资料，刚开始做销售的半个月时我是在办公室里打电话，因为在电话里客户不会和你说得很详细，但随之我却发现这样做达不到想要的效果，在电话里客户有时会很不耐烦，所以我的策略变了，主动上门，这也是做销售员必须要面对的。没有人指点我应该怎么做，出去跑的前期连客户的门都进不去，一次又一次的吃“门钉”之后，总结出了进各个客户门的方法，不要怕路远，不要怕门不好找，要有耐心，大门总有没有门卫的时间，老虎总有睡觉的时间，总有“热心人”会告诉你门在哪儿去找谁。客户那里去了一次，人家未必就会记得住你，所以要经常和客户照个面让他记做你.因为客户每天会见到很多的销售人员，所以一定要让客户记得住你.对此我感到非常高兴，因为我一去客户就知道我是谁.

首先要了解工作流程，对于不同品种的销售。初次面对这项工作时我觉得摸不到头脑，不知从哪入手，但是在领导的指导下这几个月里我对销售流程有了深入的认识，包括产品销售、退货缺货处理及对账回笼。领导和同事还经常传授些经验给我，并且会带我一起去拜访一些客户及领导，回公司后仔细地分析讲解，这些都对我的工作起到了很大的帮助作用。

其次，就是专业知识的学习。作为一名销售人员专业知识的学习是不可欠缺的，如果对自己销售的产品的性能、特点及应用情况都不了解，就无法好好的向客户介绍自己的产品，甚至在客户咨询时无法使客户更深入地了解产品而错失机会，所以在空闲时我就会学习公司产品的一些资料，以便做好销售工作。

经过这几个月的锻炼，我将目前的销售工作归纳为首先一定要勤奋踏实，对于已有我们公司产品的地方应当多去了解一下产品的销售情况，在了解情况的同时也就能顺便摸清一些项目信息，看看是否需要我们公司其他产品。对于周边没有和我们公司合作的门店就应当带足资料多去介绍我们的产品，使他们了解我们公司以达到以后合作的目的。

要做好销售光是勤奋还是远远不够的，另外还需要有良好的沟通技巧。作为一名销售人员除了签合同销售东西外，还要对账回笼，而这回笼一项就特别需要良好的沟通能力。眼下我最主要的努力方向就是改进自己的工作方法、深入学习公司产品知识，充分利用厂家资源将被动销售模式逐渐转化为主动地销售来提高销售水平。

过去的几个月里在领导和同事的帮助下我学习到了很多知识，对销售这个岗位的工作有了一定的体会和认识，我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到以后的工作和学习中去，努力成为一名合格的销售人员。

医药代表试用期工作总结四

我自20_年7月16日加入神威药业集团有限公司，至今已度过了6个月，在这六个月实习里，我收到了集团、领导、同事们对我的教导和关怀，经过集团总部入司培训、车间实习与市场实习三个阶段，我顺利地从一个大学生转变为一名神威人，开始了我的职业生涯。

入司培训

20_年7月16日—8月5日，我参加了为期21天的军训。军训锻炼了我的身体;磨练了我的意志;规范了我的行为;增强了我的集体荣誉感;使我得到了迅速的成长，在此感谢公司对我们的良苦用心。

入职培训中，经过集团领导的介绍和讲述，我更加全面、深入地了解了神威药业，能有幸进入这样一家现代中药行业领航者，我庆幸自己当初的选择，同时也感谢公司给了我机会和这么广阔的平台。神威文化的学习，让我收获良多并深感认同。神威阳光文化早就了神威人，我坚信并推崇神威精神：称职、敬业、公正、无私!员工职业道德行为规范、保密制度、人力资源管理、职业安全等一系列的培训，使我很快地了解了作为一个职业人所需具备的各项条件和要求，我也必将以此严格要求自己。

车间实习

20_年8月7日—9月9日，我参加了为期四个周的车间实习。通过在四个不同车间，不同岗位的观察和学习，我亲眼见证了神威现代化生产设备和高科技生产技术，以及严谨的生产过程。车间实习让我对神威质量有了最直观的认识，让我在应对客户时，可以理直气壮地告诉客户：“神威药品，从药材种植开始就渗入了严细文化，严把质量关，高于国家标准的检测让出厂药品不仅是合格品，而是优等品，更是行业精品!”神威药业注重“严细文化”神威人常说的“一支针，两条命”尤其能体现出神威所推崇的“严细文化”。神威严把每一道质量关，要么不做，要做就做到最好，做到行业领先。”严细文化”和创优争先精神极大地感动和激励了我。让我在以后的工作中更加严谨细致，一丝不苟。

而在车间实习其后的培训中，我系统地学习了产品知识、商务礼仪、销售技巧等知识并进行了现场演练。让我在以后的销售工作中能够如鱼得水，驾熟就轻。使我在面对客户时能够展现出更良好的精神面貌及专业品质。

市场实习

从9月12日到市场进行实战演练至今。在公司导师的带领下，更加深入的学习了企业文化、公司制度、产品知识、商务礼仪。并将之前学到的销售技巧及拜访策略灵活运用到实际中。

在市场实习过程中，通过市场调研等手段，我了解并熟悉了所负责区域神威药业的市場情况及竞品、消费人群、目标药店的情况，并及时向上级反应;自主对目标药店进行拜访及药店各级人员的客情关系建设;根据公司统筹安排进行促销活动及店员培训会;积极对负责区域店铺及目标药店进行铺货和最优陈列;自主自觉维护好药品价格;定期对负责区域内药店进行评估、备案或淘汰;及时做好各项总结，并上报上级领导。参加地办会议，及时与地办经理沟通工作内容及工作中遇到的问题并及时解决。与同事交流工作经验和心得，学习新的公司政策及如何灵活应用为公司创造更多的利益。

总结

我在工作期间我严格遵照公司章程，认真做好每一项工作任务，从不迟到早退，用自己的责任心肩负起工作任务。团结同事，尊敬领导，积极融入同事中，力求将工作做到最好。在工作中不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。

当然，我身上也有缺点，我虚心接受并改正。争取在以后的工作中更加努力，以更好更积极的心态面对工作中的挫折与困难，脚踏实地走好每一步，完成每一个任务，同时求实创新，做一个全面发展的复合型人才。

医药代表试用期工作总结五

回望₁，我顺利地从天津工业大学毕业，开始了职业生涯新征程;回望₂，我很幸运地在国晖所找到了自己喜欢的，并通过不断努力取得了稳定的业绩;回望₃，我亲历了中的艰难险阻，学会了在激流中勇进，逆风中飞扬;回望₄，我也饱尝了生活的酸甜苦辣，学会了在苦难中风雨兼程，自强不息。展望₁，我要不断总结的经验，吸取失败的教训;展望₂，我要总结中的缺点和不足，不断完善和提高自己的能力;回望₅，我要针对中的难点和缺陷，制定计划，争取在实际中探索出新的解决方案，争取更好的业绩。

₁年5月。即将大学毕业的我，和所有大学毕业生一样，怀着迷茫彷徨的复杂心情加入应聘大军当中。一次偶然的的机会，在学校组织的招聘会上，在茫茫人海中，我寻寻觅觅，希望遇到位好东家能收留即将被学校逐出门户的我。就在我万分焦虑的时候，蓦然回首，在灯火阑珊处发现了张学瑞并且相中了这份，经过面试、笔试，培训，最后我顺利地走上了岗位，开始了为期一个月的试用期。我那时下定决心，好好表现，努力，正当先进。

本以为只要在当中勤勤恳恳，按部就班就能干出业绩，想不到那只是万里长征的开始。在实际当中我遇到了各种各样的问题和意想不到的难题，这使我深深意识到什么叫书到用时方很少，纸上谈兵解决不了实际的问题。为此，我坚持学习钻研业务资料，坚持不懂就及时向彭主任和同事们请教，坚持不断总结中的得失、经验教训，坚持笨鸟先飞勤能补拙、的态度，不断改进方式方法，激励自己突破业绩瓶颈。

₂年6月。我和大部分同事一样，在5月份交了份白卷。同事的纷纷自动离职，的压力，迫使我开始思考：自己有没有能力做好这份，是否值得坚持这种前途未知的努力.....心里很矛盾，思想斗争很激烈，最后我没有向现实妥协，我选择了继续坚持努力奋斗，用事实证明自己。

₃年7月-8月。事实证明，努力就会有回报的。经历五六月份的失败和挫折，我开始不断反思和改进自己的方法，最后我决定结合自己负责的医院的实际情况，大面积大范围发理赔指南，定时定点到医院病房做法律咨询解答伤者的疑问，并且及时把伤者的基本情况默记下来，下班回家后做日志报表。这样一来，我的效率提高了，感觉压力也没那么大了，因为从总体来看，我的业绩比较稳定，并且在不断进步。

₄年9月-10月。主任给我调整了负责的医院，这对我来说既是机遇又是挑战。我针对西青医院的实际情况，制定出了自己的方案：保持发书数量，保证不留盲点，在解答伤者咨询时，耐心细致，为伤者提高力所能及的帮助(比如帮伤者查找医院到交警队的公交路线)，维系我所在医院的良好口碑。我的进展顺利，这给了我坚持原来工作路线的信心和勇气，同事的工作业绩的突飞猛进也激励着我。我深知，逆水行舟，不进则退，急起直追才是出路。

_年月-月。或许是运气，或许是巧合，或许是功夫不负有心人，我成为了月业绩冠军。这是动力也是压力，因为曾经的业绩不代表未来同样优秀，我必须学会平衡这其中的博弈。我总结的检验教训是：大范围发书，奠定了良好的工作基础;及时掌握有签约意向的伤者的信息并保持良好沟通是签单的保证;坚持业务学习，不断提高自己的咨询技巧和签约能力，是突破业绩瓶颈的出路;保持良好的工作态度与心理状态，是心急吃不了热豆腐的警示，相信滴水穿石的持之以恒，相信播下的希望的种子会生根发芽，并且开花结果。

工作中遇到的难题：医院医护人员有时会阻止我们有效开展工作;医院的重症监护室的为重伤者或抢救无效的死者等潜在客户是很难攻克的工作盲点;有些住院的伤者对我们的工作存在怀疑和猜忌，并且影响到潜在签约客户，有些顽固派伤者是谈而不签，或者对我们经常造访病房感到反感，而我们只能强颜欢笑。针对工作中存在的不足和难题，我的解决方案是，尽量避免与医院人员正面冲突，保持井水不犯河水的微妙关系;根据医院的时间情况，想办法渗透进入重症监护室内部，尽量克服工作盲点;积极做好签约住院伤者的回访工作，保持良好沟通，塑造高水平的专业律师服务形象，在医院营造良好的工作氛围;保持定时定点到病房做免费法律咨询服务的的工作习惯，积极为伤者出谋划策，培育希望的种子。

新年工作计划：回望_，做好年度工作总结，蓄势待发，期待新年新突破;展望_，认真分析当前工作形式，制定新年工作计划;展望_，1月份正值年终岁末，工作难度加大，努力工作，争取不留遗憾;展望_，过完春节之后，万象更新，正是摩拳擦掌大展身手的大好时机;展望_，期待所里的激励奖励措施更上一层楼，我期待和同事们一起共同创造更好明天。

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发