

# 医药销售工作体会 ( 30 篇 )

## 医药销售工作体会 ( 精选 30 篇 )

### 医药销售工作体会 篇 1

根据以上实际情况，为了保证企业的健康发展、充分发挥各智能部门的能动性、提高销售代表对企业的依赖性和忠实度，对 20\_\_ 年工作做出如下药品销售工作计划和安排：

#### 一、市场拓展和网络建设：

目前市场基本上实现了布点的完成工作，通过近半年的彼此磨合与考察，对目前所有人员的资性程度应该得到认可，为了绝对回避风险，企业应该确定其管理的主要地位，然后适当进行必要的诱导和支持，进行市场的拓展和网络建设工作，具体要求如下：

#### 1、北京、天津

下半年销售任务：52800 盒、实际回款 45600 盒公司铺底 7200 盒

#### 2、上海

建议：公司必须进行市场的投入，对上海实行单独的操作模式，实行底薪加提成的薪金制度，作为公司的长线投资市场。

#### 3、重庆

其从事新药推广时间短，地区管理经验不足，但为人勤奋，经济能力弱，可能会扣押业务代表的工资、费用，挫伤业务代表的积极性。根据以往的工作经历，喜欢冲货、窜货。

市场要求：必须保证有 1000 个以上终端，对目前的市场进行必要的摸底，然后要求招聘招商，销售工作计划《医药销售工作计划》。注意了解货物流向。

下半年销售任务：37200 盒实际回款：30000 盒公司铺底：7200 盒

#### 4、黑龙江

#### 5、辽宁

有较长时间的 otc 操作管理经验，市场熟悉，但辽宁市场混乱，尤其是 otc 竞争激烈，一般要店促销人员很多，费用过大，需要提醒向农村市场转移。

年度销售工作计划的下半年销售任务：36000 盒实际回款 28800 盒公司铺底 7200 盒

#### 6、河北

能力强、但缺乏动力

要求开发：石家庄唐山秦皇岛、邢台保定等 9 个地区

#### 7、河南

要求开发 17 个地区中的 10 个地区

#### 8、湖北

要求下半年继续召开会议，进行农村推广

## 9、湖南

进行协助招商。

#### 10、广东

要求开发广东 21 个地区中的 15 个地区，市场大、扣率低、进店费用高，必须进行必要的支持和让利，可以送其他药品的办法

#### 11、广西

要求开发 otc 市场，

#### 12、浙江

浙江市场大、扣率低、进店费用高，必须进行必要的支持和让利，可以送其他药品的办法

#### 13、江苏

市场大、扣率低、进店费用高，必须进行必要的支持和让利，可以送其他药品的办法

#### 14、安徽

#### 15、福建

报纸招聘

#### 16、江西

报纸招聘

#### 17、山东

确定唯一的总代理，总负责制度，进行必要的市场协助划分。

#### 18、四川

#### 19、贵州

#### 20、云南

协助招聘

21、陕西

报纸招聘

22、新疆

二、销售工作计划：

根据目前市场情况，应该确立以目前地区经理为主要负责人、网络拓展的基础的整体思想，仍然将市场定位在 otc 及农村市场上，必须加强对市场网络组建的要求，保障点面的结合工作。

三、市场支持

1、为了保护好市场，扩大铺底范围，加大对商业的管理工作，年底需要完成 70 万盒的销售回款，对市场铺底必须达到 110 万盒

2、在 8 月底前，要求全部代表进行必要的招商、招聘工作，要求在当地招聘，费用控制在 20\_\_内，公司用货物支持，对不能配合的地区经理资格。对招商业成功的地区实行奖励，凡新开发的地区，一次性销售 5 件以上，给予 1 件的奖励。

四、管理建议

公司应该形成规范的管理，绝对避免给业务员造成管理混乱、动荡的错觉，明确一切销售活动都是为公司发展的观念，树立管理者的威信，明确目前是市场开发阶段，业务员并非能赚取多少利润的现状，让业务员全心投入；指定公司以 otc、会议推广销售的网络组建模式，再实现适当的微调，而不是放任自流。

要求公司做好如下的工作：

## 一、目标明确：

所有销售都是为公司服务，所有员工都是企业的资源，销售活动是为企业发展服务。无论销售公司的什么产品，都是属于公司。而全部的网络、人员本身就是公司的资源，应该充分利用此资源，进行整体营销售及管理。

## 二、分工仔细：

成都既然已经成立了营销售中心，应该将整个业务转移到成都，所有合同的管理、合同的审查、货款的催收、商业档案收集及管理、发货的确定等等，乐山只能作为特殊合同的审批、和后勤保障工作。

没有哪个企业销售中心根本不知道详细的发货情况、销售情况、回款情况的，这无论对市场的信息反馈还是市场控制都不利，营销中心对市场的决策主要信息来源为各种销售数据，如果失去这些数据，营销中心失去意义。

因此，具体要求为：

### 1、成都的智能：

负责全部的销售工作，乐山应该将全部的信息反馈直接转交到成都，成都进行必要的信息处理，而不是出现许多乐山事先进行处理、处理不下来后再让成都处理的局面，让业务员失去对企业的信任度。

### 2、乐山的智能：

提供每天的销售信息，发货、回款信息，应该严格管理，对重大合同实现审批。只能作为后勤保障和问题的最终决断处理。

### 三、具体的要与安排：

1、召开一次全国地区经理会议，规定统一的市场运做模式，加强业务员对企业的信心，提高对企业的凝聚能力。

2、要求对市场进行细分、进行招商、招聘，费用有公司采取用药品冲抵的方法，减少公司现金的支出。

3、继续加大对市场的保护，要求统一销售价格。加大对市场的支持力度。

4、加强对合同和商业的管理。

#### 医药销售工作体会 篇2

要求公司做好如下的工作：

##### 一、目标明确：

所有销售都是为公司服务，所有员工都是企业的资源，销售活动是为企业发展服务。无论销售公司的什么产品，都是属于公司。而全部的网络、人员本身就是公司的资源，应该充分利用此资源，进行整体营销售及管理。

##### 二、分工仔细：

成都既然已经成立了营销售中心，应该将整个业务转移到成都，所有合同的管理、合同的审查、货款的催收、商业档案收集及管理、发货的确定等等，乐山只能作为特殊合同的审批、和后勤保障工作。

没有哪个企业销售中心根本不知道详细的发货情况、销售情况、回款情况的，这无论对市场的信息反馈还是市场控制都不利，营销中心对市场的决策主要信息来源为各种销售数据，如果失去这些数据，营销中心失去意义。

因此，具体要求为：

#### 1、成都的智能：

负责全部的销售工作，乐山应该将全部的信息反馈直接转交到成都，成都进行必要的信息处理，而不是出现许多乐山事先进行处理、处理不下来后再让成都处理的局面，让业务员失去对企业的信任度。

#### 2、乐山的智能；

提供每天的销售信息，发货、回款信息，应该严格管理，对重大合同实现审批。只能作为后勤保障和问题的最终决断处理。

#### 三、具体的要与安排：

1、召开一次全国地区经理会议，规定统一的市场运做模式，加强业务员对企业的信心，提高对企业的凝聚能力。

2、要求对市场进行细分、进行招商、招聘，费用有公司采取用药品冲抵的方法，减少公司现金的支出。

3、继续加大对市场的保护，要求统一销售价格。加大对市场的支持力度。

4、加强对合同和商业的管理。

附件：



1、分销商的合同管理

2、招商的利弊管理-----会议培训

3、20\_\_年上半年销售情况及下半年工作销售指标

### 医药销售工作体会 篇3

光阴似箭，岁月如梭，转眼之间一年时间过去，自己做业务也进一年半时间，在这一年做业务之中自己也学会了许多东西，但也有许多地方做的不好不足。在这一年业务中我曾努力过、我曾奋斗过；我曾放弃过，我曾堕落过；我也曾激情澎湃过，我也曾愤怒失望过。不过这一切都过去了，好也罢、坏也罢等等的一切都让它过去。我下面就个人分析市场来分析，今年如果做三个方面做下分析：

个人分析：

- 1、业务知识欠缺，尤其是对市场和公司药品价格的了解不够，主要是自己没有下意识去记；
- 2、对应收账款的管控不严格，导致有些客户的货款不能及时应收，主要是自己跟踪不够；
- 3、每个月工作的计划性不是很强，效率不够高；
- 4、做事情喜欢不紧不慢有些“拖拉”；
- 5、自己做事情还是有自己的一套可行的方法与策略；
- 6、自己能吃苦，不怕吃苦只要自己愿意；
- 7、个人主义强，自己认为没有意义的事情老是不想去做；

市场分析：

苍南市场主要是有当地两家医药公司（苍南县宏泰医药有限公司和苍南县欧南医药有限公司），他们和我们的比较如下：

从上面可以看出我们公司在苍南市场的状况不是很好，另外加上苍南是温州药店最多的县，竞争激烈，打价格战严重，以至于市场混乱，外地的小的医药公司越来越多进驻苍南市场，给我们带来了更大的压力和挑战！

今年如果做：

1、不断学习业务知识与技能，特别是药品价格方面，以此来提高自己业务水平；

2、加强对办事处同事的管理，经常及时的与他们沟通，及时发现和解决工作和生活中的问题；

3、对本区域客户和品种做出分析，每个月都要找准客户和品种，以此来提升销量；

4、对每个月的工作做出合理安排，计划到周每天月初、月中、月末都应该做什么工作；

5、加强对大客户的拜访和了解，拉近彼此关系以及和大厂家业务员搞好关系共同拉单。

6、及时处理客户各项事情，提升药品的影响力。

医药销售工作体会 篇4

首先，我想从自己做为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的心得说起，也许我们在很多时候也会常说以下几点，问题是在于能将它投入到真正的行动去的人太少，所以有个很简单的事实，成功的是少数人。因为他们都是始终如一的去做，将它变成一种习惯。

心得一：主动才是积极---相信只有主动出击的人，才会有成功的机会。

在我开始刚做为一位销售员的时候，我每次见完客人之后，一旦被客户推拒我或同事问我为什么没有签成单，我有个恶习就是会对大家解释说：我不会，因为.，我的计划没完成，因为我总是在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。一旦陷入这种自己挖好的心理陷阱中，有时候自然而然的怨天忧人，相应而来的就是许多你认为很倒霉的事在你身上发生，其时祸根就是你自己。说起我的转变也很有意思，那段时间我正在收看电视剧《少年英雄方世玉》，它的主题曲中的一句歌词给了我很大的启发，要让人生更加漂亮，要努力才能有运。从此要努力才能有运深深的刻入我的脑海中。每当我低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

心得二：以终为始-----给自己在不同时期制定一个力所能及的目标

在我们已经开始处于一种积极向上的心理状态下，为了避免一种盲目性的积极，也可以说是一种没有方向性，往往是事倍功半，得不偿失。

在我做为一个新的销售人员时，我始终一开始，就把开单做为一种首要目标，而不会去不切实际去幻想要如何的一鸣惊人。如果这样，很可能最后把自己逼入到一个自己设定的心理死角中去。而你真正的潜力却得不到发挥，因为你一开始就为自己选择了一条极其难行的路，还没轮到你发挥的时候，你已经精疲力竭了。我赞成循序渐进的方式，当然你得给自己设定一个时间表，这样你才会有压力。

在对待自己的业绩上，我会为自己每个月的目标或每一阶段的目标设好一个较易完成的量，当然是以前期高点为目标，哪怕在这个月我是增长了几块钱的销售额，我也会觉得我在增长中，因为是这样，我一直保持着一种乐观的态度去对待工作。在客户跟进方面，我理解一点是，我现阶段不可能一次签约的客户，我就开始筹划如何进行下一次的跟进，当然我是首先进行客户急迫性的分类。可能我定的目标是在第二次的接触中，让那些在第一次接触中只认同我们服务少的客户，多认同我两点服务内容而以，因为这是我在第一次中，所判定的一些可容易再次切入的点。我相信一次又一次的认同，将带来我最终的成功。这只是一个简单的例子。事实上我们需要在客户的跟进方面做一些阶段性地评估以及持续修正及改良。但最重要的是有方法的坚持。

心得三：要客第一-----合理安排时间，做有价值客户的生意

做为一个销售人员，我们的时间有限的，我们不可能对那些点头认同服务的客户都觉得有希望，而在一个月的时间里个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些因客观原因非要置后合作的客户身上。但你可以应用你空闲的时间来打打电话，想一些方法来探探风，来决定客户的急迫层次。这就是我在上段中所提到的，见完一次客户后，首要的事是进行客户急迫性的分类，从而在中间找到一些重中之重的客户。何谓重中之重的客户呢？一般认为有以下几种条件：1。见的是老板，2。老板是真得较为清楚我们是做什么服务的，3。有较大的认同感(最好是在沟通中，他自己曾很清楚的说过我们服务中他认同的部分)4。有给一个较近期的承诺(当然这点是需要我们在见第一次时，就有进行逼单，才可能获取的)5。别忘了为自己下次上来提早留下一个借口(诸如：送计划书，送资料，有时间顺路拜会他，回去申请优惠让他等你的答付等等借口，能编则编，目地只为一个下次方便上来)。

心得四：三赢思维-----站在公司，客户，自身的三方角度上力求平衡

在整个的销售过程中，最忌晦的是让客户觉得我们是处在一种销售方的位置上。买和卖天生就是一种对立统一体，问题在于买卖的过程中，做为我们销售方如何因势利导，往统一方向行进，重要的是让客户觉得我们在他的位置上一直为他着想。我觉得在这个问题上，我们要直面它，有时可以通过言语直接告诉我们的客户，我们做为一个公司的销售人员，我们一定会站在他，公司与自身的角度，去力求三者利益达到一种平衡(这样对客户直说有时很容易让客户觉得我们坦诚，因为他们最惧怕是一些不诚恳的人)，让你的客户加深对你的信任度，为自己下一步的跟进工作铺平路子。而且这样贴心的话，要记住常在客户面前找合适的机会，一而再，再而三的说，加深他对你的感知度。让他喜欢上你。那你也就快将成功了。当然，我说得是你必须真得发自内心的诚意对待你的客户，尽可能设身处地帮他想。别忘了，假的永远装不成真的，永远别把你的客人当傻瓜，要不然你就将铸成大错。(很简单，他们能做老板，能有位子，一定有其过人之处)，我们与他们至始至终，永远是平等互利的，因为我们是真得来帮他做生意的，帮他赚钱来了。

心得五：知彼解己-----先理解客户，再让客户来理解我们

在进行完与客户和第一次亲密接触后，我们一定会碰到许多客人因不理解，误解产生诸多问题 而将我们拒之门外的事情。也会因一些老客户用了我们的服务后，因很多主客观的原因，不愿同我们继续合作下去。当遇到这样的一些障碍时，我们不能先去抱怨客户，他不够理解我们。事实上我们是有可能挽回这些客户的，虽然达不



到百分之百的成功率，但我们经过一些方式的努力后，事实证明我们将大多数的客户，争取回来了。如何先理解客户呢？那我们必须先要进行区分对待，对于新接触而抗拒的客人来说，关键在于别太在意他说什么，甚至可以认为他们这只是一托辞罢了（别忘了，客户他的思想也会随时在变的，永远没有一成不变的客户）。我们只需记得持续不定期的将我们公司最好的事物，分阶段通过 E-MAIL，贺年片，传真，电话等沟通方式告诉他，是行之有效的办法（当然这份工作，你除了自己做一部分外，你也可以通过你的助手或其他部门的同事要求协助，这样你的精力就可以分担出来）。而你的这批客户，有一天你在打电话给他们时，你会很惊奇的发现客人的态度来了个大转变，哦，机会来了！

心得六：博取众长-，汲取众力-----集思广义，人多点子多

我相信一点，一个人的能力总是有限的。在近两年的销售工作中，我发现一个很有感触的事。就是我的很多签约的合同，之所以能成，很多时候是因为我接纳了上司，同事的意见和点子，灵活的应用。当有时的确需要上司和同事的帮助的时候，我会借助他们的力量，合力去完成一笔生意。认知自己的限制，珍视人的差异性，互补不足，并懂得感谢帮助你的同事，互相交流各自所拥有的丰富经验尤为重要。

心得七：不断更新，不断超越———不断成长，蓄势待发

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们做为一个销售人员，如果不懂得随时提升自己，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的，我们能从客户那儿学来丰富的产品，外贸知识(我习惯到客人那边后，不管他有没有可能近期成为我们的客户，我都会花点时间，与他交谈。从而学到点他们行业的知识，下次我可以用在与他相类似的客户身上，日积月累，我们也会成为各行各业的行家)那时谈此类客户，我们多了一样至胜的利器。我们也可以从同行那边学到知识，那样才能知彼知己，百战不殆，在竞争中，让自己处在一个有利的位置。我们要不断的超越自己，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自己精力涣散。与自己比赛吧，你在不断超越自己的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，轻松达到一个顶峰。

希望我的这七点心得体会，能给大家带来些实质性的帮助，也期望能有机会分享到你们的经验!销售人员太辛苦了。

#### 医药销售工作体会 篇5

回顾走过的一年，所有的经历都化作一段完美的回忆，结合自身工作岗位，一年来取得了部分成绩，但也还存在必须的不足。在我行进行网点转型，提升服务质量，加强网点营销。我们支行从人员配置进行了部分调整，安排了低柜销售人员，个人理财业务得到初步的发展，开始尝试向中高端客户供给专业化个人投资理财综合

服务。我也从低柜调整到理财室从事个人理财业务。虽然在工作中遇到诸多的困难和问题。可是，在分行个金部理财中心的指导下、支行领导高度重视下，建设队伍、培养人才、抓业务发展、以新产品拓展市场，加大营销工作。以下是 20\_\_年度个人工作总结报告：

一、20\_\_年具体工作总结：

一)客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

1、抓基础工作，做好销售工作计划，挖掘理财客户群；经过前台柜台输送，运用银掌柜 crm 系统，重点发展 vip 客户，新增 vip 贵宾客户。

2、进一步收集完善客户基础资料，运用银掌柜 crm 系统将客户关系管理，资金管理，投资组合管理融合在一齐，建立了部分客户信息。在了解客户基本信息对客户进行分类维系的同时。进行各种产品销售，进取营销取得了一些成效。

3、加强了宣传，经过报社、移动信息，展版张贴，led 横幅等方式传递信息，起到一些效果。

4、结合市场客户投资理财需求，按照上级行工作部署进一步推进新产品上市，如人民币周末理财、安稳回报系列、中银进取博弈理财等、以及贵金属的销售。

## 二) 自身培训与学习情景：

在省分行的高度重视下，今年三月份经过全省对个人客户经理经过选拔和内部考核后，脱产参加理解西南财大 afp 资格正规课程培训。在自身的努力学习下，今年7月经过了全国组织的 afp 金融理财师资格认证考试，并于10月取得资格证书；经过 afp 系统规范培训，经过本阶段的学习后，提升了自我素质，在工作中，作为银行的职员，在为客户做投资理财方案时，根据不一样的客户，适当地配置各种金融产品，把为客户创造的投资回报作为自我的工作目标。能将所学知识转化为服务客户的本事，结合我行实际情景参加 it 蓝图培训，不断提高自我业务本事。

## 医药销售工作体会 篇6

在几经选择、投简历、层层面试下，终如愿以偿，成为一名医药代表实习生。医药代表，这个自出现后便广受争议的职业，对于我来说，并不是起初最理想的职业。有人说，这是个靠关系、贿赂来生存的角色，也有人说，这是个做得好就年薪几十万做得不好连饭都没的吃的极端化职业；还听人说，这里面有很多职场潜规则，不适合女孩子做。

其实无论听多少人在讲，都不如自己亲自试下感受得真切，即使是那些前辈的经验之谈，我也认为，同一件事，每个人都会有自己的感觉和看法。选择这一职业，我的想法很简单&&历练自己，了解社会，熟悉医药环境。我想，没有更适合的职业，可以让我既可以锻炼社会交际能力，又可以快速进入医药市场，了解医药行业究竟有多深了。我要的是社会历练，而不是稳定工作和年薪。

签完三方协议后，进入实习期的第一步，是公司的产品知识考核。原以为，药代就是与医生打交道，混熟以后让医生开药时开你的药，你给医生回扣便可。但现在我懂得面试时北京地区孙经理对我说的那些话了：药代，其实是医生与药品之间的桥梁，药代要教会医生药品是干什么用，怎么用。因为现在市面上药品特别繁琐，很多药连医生都搞不清楚。这也就要求，药代必须有扎实的医药知识和专业素养。考核是在网上进行，30分钟答150道题，一题一分，100分及格。令我感到有意思的是，考试机会会有20次，并不是一次决定合格。我想公司的意思是让我们多次尝试，并不是尝试一次就可以决定成败或者判定自己是否优秀，而是每次尝试，每次都有进

步和提升，这才是整整意义上的优秀。我想，这也是一名医药代表所应具备的品质&&不轻言放弃。个人是如此看待这次实习前考核的，考官在观察你是否掌握基本知识的同时，也想知道你为自己定多高的要求，是 100 分?120 分?还是更高。

在等待实习的日子里，我查阅了很多医药相关信息，也很关注医院和医药公司的发展与变革。继 GSK 贿赂案后，相继又听闻多起医药代表贿赂事件。有好友打来电话，说这一行业行情不好，劝我转行。我笑笑，每个行业都有其运作特点，发生的任何事都是行业性质导致的必然，很正常，考虑太多的话，就没有好行业了。笑谈过后，也沉静思考，药代被推到风口浪尖，成为药价虚高的替罪羔羊，其实是不公平的。真正的祸首应是医药制度的漏洞。相同药物成分的药品名称有几十种，生产厂家更是上百家，主治医生在开药时，对于本质相同的药，他会选择哪一种呢？医药代表应运而生，辅助医生选择，这也就无法避免特殊手段，不管是请客、吃饭、玩乐、旅游、回扣、甚至送房送车，目的都是为了让医生选择自己公司的药品。所以我总结，发生多起医药代表贿赂案并不是药代的无德或者违法，而是这一职业的本质便是产生并发展于灰色地带，规则便是如此。药代都是一根绳上的蚂蚱，如果医药体制不改变，药代现象会继续存在，各种黑幕也不会随之消失，只是走向更隐蔽而已。有时我甚至会想，只有切断医生与药品的利益关系，药代不能左右医生开药的选择权，而是以药品疗效与安全为基准，那么药价贵、看病贵的医疗问题可能才会真正解决。

进入公司，又有几次考核，英语也在考核范围内，这可真为难了我，看来有些东西，不是不想学就可以不用学。就像那句话：生活，会逼着你前进，你又怎能懈怠止步。学到的印象比较深刻的是



公司的五步打造客户抱怨处理法则，其中讲到的 HEART 模型，即  
倾听

hear、同理心 empathy、致歉 apologize、解决 resolve、追踪 track。让我真正学会如何处理客户问题，同样也可以运用到生活中，处理亲人和朋友的关系，我觉得这更加有意义，做事先做人，我相信自己可以更多些努力，去探知更多生命意义。

关于同事之间的关系，并没有多么简单，不过也不是多么复杂难办。我明白，这个群体，不像上学期间那样由个人意愿喜好选择，是因为相同的工作和任务，将我们安排到了一起，其实这也算缘分。不同的性格、不同的价值观、不同的兴趣爱好，哪怕是自己曾经讨厌的性格类型，也应学会与其交流、合作与竞争，必须学会把握平衡，为了共同的工作目标一起努力。只是有时，违心的客套、机械的微笑让我觉得真没意思，不过转念一想，也没什么。人不能太刻板的活着，总要学会无聊、学会一些没意思的生活。

很认真的对待这次实习，从中学到了很多。不管是顺利还是阻碍，我都将它视作珍贵的经历和锻炼，这也是我实习的目的所在。在有限的实习时间里，更深入地了解医药行情与医药体系，熟悉和适应社会的人际交往。我相信，今后的路很长，需要我去学习、去探索的还有很多，我会坦然笑着面对，感受人生，不枉此生！

#### 医药销售工作体会 篇7

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在这次的实习中我总结出如下几条：

##### 1 精神状态的准备。

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

## 2 身体的准备，

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这几天，在商场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

## 3、专业知识的准备

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的毛衣拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的毛衣拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣 36 号是小号，38 号是中号，40 号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

## 一、实习单位的简介

大商电器，大商电器是中国三大电器零售商之一，是继国美、苏宁后迅速崛起的跨区域电器连锁公司，依托大商百货连锁经营高端电器，现在已开业近百家，是家电商品在东北地区销售的“主渠道”和“宽带网”，被评为“中国消费电子最具影响力零售商”。大商电器强化诚信经营、低价营销，是消费者公认的“一辈子放心的选择”。

大商电器的员工是一个团结的集体，大商电器每天早晨例行早会结束时的口号就是他们团结的体现。这句“我是大商电器忠实的一员，我有信心做到让顾客因我而来，因我而买，因我而依赖信任大商，让我们为美好的明天一起努力加油吧！”的口号，不仅十大商电器的员工喊出来他们也每天正为实现这一目标而努力加油的精神深深的打动了我。我为我能在这里实习而感到无比的骄傲与自豪。

## 二、具体的实习内容

在大商电器我进行了为期十天的营业员工作实习，在这个全新的行业，我感到自己在电器知识和电器行业规则方面学到了很多东西。

工作的第一天，正式的业务员都穿着统一深蓝色带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。因为销售员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。做人也一样，外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说“先敬来衣，后敬人”指的就是这个意思，因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象——外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。

大商电器电视、冰箱、洗衣机、音响，厨具、小家电等等，相反在一楼的主要是手机、三楼主营 it 电子产品。大商为什么要这样的布局呢？后我发现二楼的卖场，空间够大可以比方体积大的电器类。而且手机等是普遍的个人用品，放在底层容易吸引游离顾客的目光，电视机、空调、冰箱、洗衣机、厨具等大型的家电一般都是家庭类消费品，是带有目的性购物的家庭消费。

我在大商电器的厨具专卖品牌是贵族的店开始了为期十天的实习生活，第一天我初步的了解了我在所在的品牌的相关的知识。我知道贵族是专业十五年制造厨房用具的，是在佛山普田公司的一种产品。吸油烟机现在分为中式的和欧氏设计风格的，炉盘有单双之分。我大概了解一下我即将销售的产品虽然我对此类产品不是非常的了解但是通过此次的实习我有了比较充分的了解。在这十天的实习期间我和营业员姐姐学习了如何开据商品的票据，我突然觉得开据商品票据的时候很麻烦，是原始的发票很麻烦，如果是其他产品那还

要更麻烦开局与之相应的差价单和参加活动的单据而且有些单据和证件还要顾客去复印很麻烦。虽然和麻烦但是也让我从中体会到了一种作为劳动者的光荣和那种忙碌生活的快乐。同时也体会到了人生的价值。

### 三、实习总结

可以说我在此次的实习中学到了很多的知识同时也让我懂得了很多的道理让我觉得每个人在社会中只要努力的去做一件事就会从中得到一份喜悦同时也让自己融入到了社会这个大家庭中，体现了自己的人生价值。为我以后的人生道路做好了初级阶段的准备，也让我有信心我的未来会因为此次的实习而做的铺垫变得更加的美好。

## 医药销售工作体会 篇8

转眼 20\_\_年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

### 一、上半年完成的工作

#### 1、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，\_\_市场完成销售额 157 万元，完成年计划 300 万元的 52%，比去年同期增长 126%，回款率为 100%；低档酒占总销售额的 41%，比去年同期降低 5 个百分点；中档酒占总销售额的 28%，比去年同期增加 2 个百分点；高档酒占总销售额的 31%，比去年同期增加 3 个百分点。

#### 2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。



通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的柜中柜营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

### 3、市场开发情况

上半年开发商超 1 家，酒店 2 家，终端 13 家。新开发的 1 家商超是成县规模最大的购物广场，所上产品为 52°系列的全部产品；2 家酒店是分别是\_\_大酒店和\_\_大酒店，其中\_\_大酒店所上产品为 52°的四星、五星、十八年，\_\_大酒店所上产品为 42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区 4 家，乡镇 9 家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是 42°系列产品。

### 4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对酒的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌 35 个，其中烟酒门市部及餐馆门头 29 个，其它形式的广告牌 6 个。

### 5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对 20\_\_ 年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

## 二、下半年工作打算

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保 300 万元销售任务的完成，并向 350 万元奋斗。

### 1、努力学习，提高业务水品

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

近期业绩明显下滑，现虽然处于销售淡季但同行采取价格或依靠其自身的知名度及具竞争优势；所处商圈选对店铺的选址，对于门店能否盈利至关重要，专卖的品牌经营店在众多的服装品牌销售中最具亲和力，以其新颖的款式、统一的门户设计、赏心悦目的购物环境赢得了现代人的认可。通过这种模式的经营，既扩大了品牌的影响力又提高了销售额。但目前多种形式的经营模式的存在在价格具有优势有甚者以稍高批发价的价格出售，现对该区域的情况总结如下：

金峰基本情况：辖区面积 29、88 平方公里，常住人口 7、2 万人。\_\_年晋升为福州市超一流经济强镇，\_\_全镇工业总产值近 59 亿元，上缴税收近 9000 万元。草根工业”发源地，福州市超一流经济强镇。\_\_年完成工业总产值 55、86 亿元；农业总产值 13265 万元，财政收入 7523 万元；农民人均纯收入 7500 元。商贸业发达，现有各类商业网点 3500 多家，消费人群近 30 万人，日客流量 5 万人，社会消费品日销售额达 700 万元。主要有化纤、棉纺、纬编、经编、机织、染整等 6 大项。目前，正全力打造空港工业区金峰园区，正大力进行旧城改造和市政新区建设，旧城改造总规划面积 700 亩，首期 42 亩已进入建设阶段。

所在商圈分析：同行男装销售分布区域集中，由于旧观念和收入水平的限制形成当地的消费习惯倾向节俭；在商圈辐射的外缘居住现有的群体主要以妇老幼为主以及消费需求偏向低消费，同样的服装或其他产品宁愿付出较低的价格获取同样的效用，当然，年轻的

消费群体更倾向新鲜的别出心裁的事物，我店铺趋向于边缘；吸收一些闲散或品牌依赖较高的顾客。

消费特征及市场需求分析：将 0-19 岁和 50 岁以上人群定义为储蓄人口，20-50 岁人群定义为消费人口，并借鉴统计局公布的人口年龄结构数据和城镇、农村居民衣着消费数据，25-29 岁、35-45 岁人群具备最强的衣着消费需求，由于农村和城市的生活环境、社会保障制度以及消费环境存在较大差异，农村居民在衣着方面的消费需求显著低于城镇居民。即使是农村中的高收入人群，其收入绝对值与城镇中等收入人群相当，但在衣着上的支出也明显小于城镇中等收入人群；“越有钱的人在服装方面的消费会越多”的观念与实际情况并不相符，反而是收入少的居民衣着支出占收入的比重相对较高、收入高的居民相对较低，而且这

一比值不会无限地缩小或者扩大，证明了服装的一般消费品属性。对于收入水平较低的人群来说，服装更接近于非必需品；对于收入水平较高的人群来说，服装则更接近于必需品。纺织服装行业发展进程，大致都会经历：制造企业大规模生产→生产外移、制造业萎缩、零售商居主导→零售商以服务 and 快速反应参与市场竞争的过程。现已处于第二阶段，服装行业即将进入下一个黄金十年。那么，服装市场需求的大众居民消费的特征也对建立竞争优势有一定的参考价值。虽然服装市场潜力巨大还有增长空间，目前夏装渐趋饱和许多商家纷纷采取屡见不鲜的价格促销活动；造成一定程度的冲击。

竞争对手及价格分析：

cabben: cabben 相对 wolfzone 在此区域具有较高的知名度，有相对稳定的顾客群体近期也是处于比较萧条状态，服装的款式较

少简单同样缺少需求较多的七分裤，装修布局宽敞整洁；价格区间：  
[299-399]u[399-459]在价格上不具备竞争优势。

美特斯邦威：所处位置位于商业街繁华地段客流集中地段，陈列紧凑能够适时推出适应大众化需求，推出同类牛仔裤较薄相比之下略有不足之处，同类及市场需求之间划出空白区；部分折扣 5 折-7 折不等、两件 8、8 折，折扣价格有较大的吸引力，价格较实惠，质量一般也有保证，则既有品牌优势、又有批发市场的优惠价格，价格区间：[49-79]u[89-119]

不足之处：

1、周边没有明显标志建筑物，广告牌不是很清楚；广告指示因周围环境条件限制很难重复的刺激消费者对该品牌印象的清晰，像麦当劳的标识在一百米外依然清晰可见引导刺激作用。

2、牛仔裤系列的面料厚度和当地的需求和习惯相悖，对销量构成严峻的态势；适应这一季度产品生命周期的款式数量并不多。

3、销售人员态度消极缺乏热情，亟待改进。

4、缺少相应的活动，相对而言也面临同样的形势；但其已具备相对品牌信任的顾客群。

计划：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

千方百计完成区域销售任务；努力完成销售中的各项要求；积极广泛收集市场信息并及时整理上报；严格遵守各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成其它工作。

二、明确任务，主动积极

积极了解达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

三、努力经营和谐的员工关系，善待员工，稳定员工情绪规划好员工在店的职业生涯发展。由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，认真考察并综合市场行情的信息反馈，激发销售热情。同时计划认真学习知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

#### 医药销售工作体会 篇 10

最近一段时间就要过年了，在公司放假之后，我们又开始了自己难得的休闲时刻，在这时我想起，自己工作已经有三年了，在这三年里，自己学到了多少呢。自己也不知道自己要做的事情有多少，但是一直以来自己都在不断的成长中，我知道自己的能力不够，所以才不断的努力。

时光荏苒，岁月如梭，转眼已经从学校毕业三年，来启源工作也已经三年了，在启源工作的三年里既有收获的踏实和欢欣，也有因不足带来的遗憾和愧疚。



启源公司是一个以生产变压器装备为主的一个研发型企业，它是国内著名的变压器装备制造企业，是目前亚洲最大的电工装备制造企业。生产部的工作是繁重和艰巨的，因为它肩负着公司所有设备的装配和现场安装调试任务。我在车间领导和师傅的指导下，较好的融入了这种紧张和严谨的工作氛围中，较好地完成了领导安排各项工作，自身的业务素质和工作能力有了较大提高，对工作有了更多的自信。过去的三年，我参与了较多的产品装备和设备现场安装调试工作，从中受益匪浅，不仅学到了很多专业知识，对动机装设备有了更全面的理解和把握，而且培养了我作为机械工程师所应该具备的基本素质。同时，我认真工作，坚持自学，提高了理论水平。具体总结如下：

#### 一、20\_\_年的工作成绩(以时间为序)

我是一名刚踏入社会的大学毕业生，\_\_年毕业于陕西工业职业技术学院机械设计与制造及其自动化专业作为新员工。首先，参加公司的培训工作。了解了公司的基本情况，了解了自己在公司岗位工作的基本工作和任务。作为一名新员工，同时，我也积极地参加公司组织的其它培训，学到了许多以前没有接触到的知识和理念。正式进入工作岗位后，起初，感到一切都很茫然，我虽然是学机械专业的。在学校只学习了一些理论知识，实践的机会很少，车间是我学习和实践的好地方。到车间后发现以前在学校学的理论知识太肤浅，工作起来非常困难，在工地我就向工人师傅虚心的请教，有不明白的地方我就问。对这些设备图纸看起来都是很忙然，只有走上

工作岗位后，才知道自己的学识很肤浅，要学习的东西很多，所以，我就虚心向师傅请教，多问，多看图纸，立足于岗位工作，从基本做起不怕不会，就怕不学，不问。

在见习期间，由于我勤奋好学，加上师傅的指导有方，很快，就对公司的设备有了基本的了解。见习期，我的工作主要是协助师傅装配，到库房领零部件，同时，也是对零部件有一个认识，在装配中，知道它在整个设备中所起的作用。在装配工作中，只能做一些基本的工作，攻丝，钻孔之类的。虽然这些工作看起来不起眼，但是，它也是做一个装配工作应有的基本功夫。所以，我对这些小的工作，做的也是特别仔细，做不好的话就要别人来返工，同时也是浪费别人的工作时间。

在工作的同时，我也发现自己的机械制图能力不是很好，我结合工作的需要和我个人的实际情况，重点学习了 autocad 制图方面的有关知识。使得自己在机械制图方面的基本功有了很大的提高。这给我以后的工作带来了很大的帮助。通过这一年的工作实习，使我在机械知识和工作方面，都有了很大的提高。

## 二、201\_的工作成绩

经过一年多工作的锤炼，我已经完成了从学校到社会的完全转变，已抛弃了那些不切实际的想法，全身心地投入到工作中。随着工作越来越得心应手，我开始考虑如何在工作中取得新的成绩，以实现自己的价值。我从来都是积极的，从来都是不甘落后的，我不断告诫自己：一定要做好每一件事情，一定要全力以赴。通过这一年的摸打滚怕，我深刻认识到：细心、严谨是所应具备的素质，而融会贯通、触类旁通和不断创新是平庸或优秀的关键因素。

由于我们的见习工作结束后，就是正式参与设备的装配了。也就是要独立的去工作了，师傅只是起指导的作用，关键在于自己。由于我在实习期间的好学和认真的工作态度，练就了很好的基本功，所以工作起来就很顺利，识图能力也很不错，很快就适应了独立装配的这份工作，而且也多次受到领导的好评。由于我在实习期间，一直在箔绕机小组，所以，独立工作后，也就是跟着师傅们一起继续装配箔绕机。由于箔绕机是一个液压元件比较多的设备，它主要靠液压驱动来完成工作。所以，它就有很多液压阀和油管。由于液压是一个比较麻烦，也是一个比较难搞懂的问题，刚开始，老是搞不清每一个液压阀的原理和它所控制的部件，不是装反就是把进油与回油弄反，后来在师傅的耐心的讲解和指导下，慢慢的掌握了它的窍门，加上平时多和设计人员沟通，这些问题也就慢慢的随之解决，现在觉的它也没有什么难的，只是，没有掌握窍门而已。还有就是，箔绕机有一个众所周知的难题，那就是硬路油管的弯制。由于以前采用胶管连接，时间长了，就容易出现老化现象，漏油现象严重。

为了解决这一问题，采用无缝钢管连接。由于胶管软可以任意布置，可是硬管就不行了。硬管必须在连接前采用气焊加热后，将它弯制成各种不同的角度，难就难在角度的控制上，大了或小了都不行的。弯制成型的油管既要外观漂亮美观，还要保证焊接的地方无砂眼，不漏油，这就凭的是一个经验了。

由于，我刚开始，没有什么经验，对管子的角度控制不好，不是大了就是小了。弯制出来的管子老是装不到位，或者就是长了，短了，在设备上无法布置，很多管子都报废了，在这时候，我就及时向师傅请教，多学习他们在弯制油管时的一些方法，看他们弯制时是如何控制角度的，我再自己结合师傅们讲的，以及参照他们的方法，先弯制一些角度简单的，在其中慢慢的摸索经验，熟能生巧，终于在我的刻苦努力下，攻克了这个难关。

#### 医药销售工作体会 篇 11

进入酒店这个大集体，也通过这一直以来的工作，让我受益匪浅。以下就是我对酒店销售工作的心得体会：

服务是非常重要的，一个酒店能不能在激烈的市场竞争中，持续稳定地发展，能否成为品牌企业，菜品、服务、环境三大支柱缺一不可。菜品和环境的提升需要花费人力、财力及较长时间的投入。随着就餐观念的变化，如今人们越来越重视酒店的服务水平，甚至把服务水平的高低作为选择餐馆的重要依据。因此，提升服务水平是投入少、见效快的主要手段。

提升服务水平核心在于提升服务人员的素质，服务语言则是服务人员素质的最直接体现。语言是人们用来表达思想、交流感情的交际工具。服务不是演讲也不是讲课，服务人员在服务时只要清楚、亲切、准确地表达出自己的意思即可，不宜多说话。服务过程中不能只有鞠躬、点头，没有问候，只有手势，没有语言的配合。传统服务是吆喝服务，鸣堂叫菜、唱收唱付，现代服务则讲究轻声服务，为客人保留一片宁静的天地，要求三轻(即说话轻、走路轻、操作轻)。一些服务人员往往由于腼腆，或者普通话说得不好，在服务过程中不能向客人提供清楚明了的服务，造成了客人的不满。特别是报菜名，经常使顾客听得一头雾水，不得不再问。由此妨碍主客之间的沟通，耽误正常的工作。即使是因为地方风味和风格突出的餐厅，要采用方言服务才能显现出个性，也不能妨碍正常的交流。因此这类餐厅的服务员也应该会说普通话，或者要求领班以上的管理人员会说普通话，以便于用双语服务，既能体现其个性，又能使交流做到晓畅明白。餐厅人员直接面对顾客服务，每天接触的客人很多，而且什么样的客人都有。虽然他们在服务时很小心，但有时仍难免一时疏忽，造成客人的伤害；或者服务人员服务时所做的一切都符合规定，但仍然不能使客人满意。这里餐厅服务人员应以“顾客至上”为原则，向客人道歉以求客人的谅解。身为餐厅的服务人员，一定要了解各种顾客的类型，才能随机应变，把握时机，应答自如，顺应其需要，提供最佳的服务。

要做到以上的服务，平时必须要注意修养，不要随便发脾气。

一定要做到服饰整齐、仪容端庄、态度和蔼、亲切待人、认真负责、迅速合作、诚实不欺、礼貌周到等要求，让客人感觉进入所接受的服务无可挑剔。现将各项应遵守的规定分述如下。

#### 1、服务员的仪态

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。  
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/677022055020006111>