# 药企年终总结个人范文大全(汇总33篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2025-04-13

*药企年终总结个人范文大全1在这个学期我来到了xx药业股份有限公司进行学习，xx药业坐落于长春市高新区，她是一个经过许多年风霜并逐渐发搌壮大的企业，这个现代化的综合性的制药企业拥有许多认真负责的员工，公司自创立以来用自己的工作理念“修元正本，...*

**药企年终总结个人范文大全1**

在这个学期我来到了xx药业股份有限公司进行学习，xx药业坐落于长春市高新区，她是一个经过许多年风霜并逐渐发搌壮大的企业，这个现代化的综合性的制药企业拥有许多认真负责的员工，公司自创立以来用自己的工作理念“修元正本，造福苍生”赢得了消费者的好评，作为正处在萌芽期的我能来到这个现代化科技含量高而且人性化的制药厂是非常荣幸的。

在这里，我知道了药物的生产流程，在这里我结识了许多与我年龄相仿的技术工人，他们不仅向我引见了药物生产的过程以及原理，而且还告诉我许多他们实习的经验以及我应该注意哪些，在这些天的交换与学习中，我学到了许多关于制药方面的专业知识，而这些是我们现在还没有学到的，这使我开拓了视野更主要的是我在对待企业以及自身发搌方面也有了更深刻的认识，据此药厂的管理人员说，这里每一个员工在上岗之前都需要将近半年的培训，这个培训不仅仅是培训他们的技术以及密力，也是要在培训过程中了解未来员工的品行，这既是对他们的考验也是对其表现的评估，回顾天泰药业材漫漫征程，不难发现，高瞻远瞩与脚踏实藏的统一，理性与激情的交织，自信与务实材辩证至关重要，任何一个厂子的建立都不是轻而易举。

在建厂的初期xx药业还是个\"袖珍药厂\"，在xx企业的精神下员工和领导坚持不断的努力，药厂生产出的药品最终得到了大家的认可，他们没有被困苦阻碍，没有早恶劣的条件下止步，艰苦奋斗是一个企业求生存求发搌的重要条件，在脚踏实藏时又要高瞻远瞩，这些年来，公司领导班子团结而有激情，激情是克服困苦动力。他们用是中超前的眼光缜密分析，谋划未来，这使公司的治理，制度构架，人员观念得到全面的提升，在荣誉和成就面前，天泰人并没有满足现状，他们深深的知道要创业就必须创新，创新就意味着打破常规，他们的核心力量集中于新产品的研发，这些年公司一直秉承着“修德正心，开创无限”的理念，以国家技术中心为依托，做好科研工作，为公司新药领域及现有的种类换代升级打好基础。

其员工将一如既往的致力于推动制药技术的应用和发搌，为人类的健康事业作出更大的贡献。我认为一个医药企业最终的目的不仅仅是为了盈利，她有着更重要的责任和义务，就是：为广大病患者提供良心药、放心药，好让他们早日康复，为员工提供良好的个人发搌空间；为社霍憎出应有的贡献。

众所周知，要想把一个企业做大不是很困苦，但是要把一个企业做长久甚至长盛不衰却是很不容易的。我曾经在一些统计上看到过，xxx企业与昙花一现的企业之间，最大的区别在于企业文化中的核心价值和企业材核心竞争力，而核心竞争力就是企业在生产经营中随着市场、科技进步、内部及外部环境的变化而保持自己不可替代的一种能力，这种能力之所以重要，因为他带来的竞争性是买不来的，甚至是不可替代的，xxx药业将中草药物的研究放在重要的位置是有他的原因的，因其防治疾病的原因，药物往往含有结构性质不尽相同的多种成分。

通过同工厂的工人聊天中，不难发现，一个企业治理能力对企业材兴衰起到了重要的作用，他们成功的避免了形式主义，让人们真切的看到，企业或者员工的行为和外部形态都与内部的意识形态达成统一，真正的做到了言行分歧，表里如一，在这里每个员工的心态，每个员工的行为，处处体现着其高瞻远瞩与脚踏实藏的统一，理性与激情的交织，自信与务实材辩证，任何企业都需要其独特的企业文化。

因为，企业文化总是标志着该企业材视野和品位，一个企业假如没有文化，尤其是没有自身特色的企业文化，那它好比建造房子时，只有砖瓦，沙子，没有水泥一样。总之，当企业材发搌达到了一定高度时，为了能再上一层楼，再创新的辉煌，这个企业就必然要提高它的文化素质，只有这样，这个企业才可能会具有一种长久的生命力。

通过这次实践，让我发现，我们现在学习的知识还远远不够，所以在今后的两年里我们必须要努力学习，当然同时也让我发现，工作并不只是工作，同时也要求我们要学会许多做人的道理。做药要讲求良心，假如连人都做不好，那么谈其他的还有什么用呢？从学校走向社会，从教室走向工作岗位，从学生变成员工，无论是生活方式，还是生活环境，无论是思维方式，还是思考方法，都要发生很大的变化才能更好的适应企业材需要。在实践过程中我知道了许多以前并不十分了解的事情，所以这次实践使我受益匪浅。

通过这次实践，我发现了自身在学习过程中的种种缺乏与缺点，我应该认真学习专业知识，同时也可以学习许多做人的道理。让我们早日了解我们将来的使命，所以这次社会实践是很有意义的。

**药企年终总结个人范文大全2**

  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%。

**药企年终总结个人范文大全3**

终于拿到健康证了，这就意味着只要导师有空，随时都有可能带我进入洁净区，怀着这样的期待，新的一天又开始了。

和往常一样，换完干净的鞋子进入生产区后，我将外衣换下，穿戴整理好衣帽，和一起实习的同学进入车间帮忙做做包装，顺便学习各批产品的编号箱号序列号等编码。中午吃过饭，我们都在办公室复习新版的GMP教程，因为今天下午要进行由本企业人力资源部门举办的培训考核，监考老师严格控制考场秩序，但凡缺考或作弊的均处罚款，考试不及格者还得重考。为了不让自己再重考，我也认真复习起来，虽然大学期间也没有挂科的习惯，而且新版GMP也复习有一段时间了，不过还得认真应对，不能在关键时候出差错。

这次考试再次让我明白了无论你具有怎样的知识和工作经历，根据时代社会的变迁，新知识的学习和考核是至关重要的。任何时候，我们都应该谨记学无止尽。

工作确实单调，也觉得有些乏味，但我还是觉得很开心，每一次进步就是把简单的事做好 后一阶段计划；新版GMP考试也结束了，每日的工作确实单调，也觉得有些乏味，但我还是觉得很开心，每一次进步都是一种成长把简单的.事做好也是一样的。接下来有了健康证，我就进入洁净区参观学习，为自己的专业知识寻找更加有利的实践经验，为将来的工作打下坚实的基础。

问题与建议：适者生存，我们要适应环境，就要不断的充实自己，与时俱进。学无止尽，我们唯有学习更多先进的知识，认识更多新鲜的事物，才会进步，才不会被这个社会抛弃，正所谓，活到老学到老啊！

**药企年终总结个人范文大全4**

  1、鉴于GMP飞检的日益增加，被收证的企业越来越多，检查越来越严，公司决定成立GMP检查办公室，加强公司内部日常GMP检查，更加全面按照GMP生产、检验。

  安排每季度的业务知识培训，做好培训、考核记录；完善员工的档案（包括健康档案）；公司计量器具的鉴定；与县药监局沟通联系。

  2、产量要比去年同期增长20%以上。要达到这一目标，必须提高员工的主动性，调动员工的工作热情，发挥员工的潜力，让人力资本的得以充分发挥，公司将打破大锅饭，干好干坏，干多干少一个样的传统，对各岗位实行定岗定员，全员实行绩效工资制，每月的工资将与产量、质量挂钩。员工要服从车间管理人员的安排，遵守公司一切管理制度及员工守则，努力创造自身的价值。

  3、资料要尽量完善，QA、QC与生产、软件办组织行为要绝对统一，对资料定期进行审核，尽量与生产靠近，工作落实到每件事、每个人。要通过员工的相互配合来控制产品质量，前后工序相互监督、相互验证，使产品质量得到较好的控制。以确保“GMP质量保证体系”在公司的正常运行，严格工艺管理，抓好过程控制，杜绝质量事故的发生。

  总之，这一年通过公司全体员工的共同努力，在公司和车间领导的正确领导下，能够完成各项工作指标来之不易，但要清醒认识到你们所做的工作离公司和车间的要求还有一定的差距，但我坚信只要大家与时俱进、奋勇拼搏、团结一心，扎扎实实干好每一项工作，为以后的工作打好坚实基础，我相信在大家的共同努力下，20xx的明天会更加美好。

**药企年终总结个人范文大全5**

  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%。

**药企年终总结个人范文大全6**

今年即将结束，今年的工作也即将告一段落，在这一年里，我的工作经过自身努力，克服困难，特别是在领导的大力支持下和教导下，我顺利完成了今年的任务和工作，这一年对于我是有着重大意义的一年。

我工作经历了两个阶段，7月份前，我在北厂做车间质检员，让我从一线学习到了车间生产样品的检测知识，配合好车间的生产工作,保质保量地完成各项检测任务。在检验之前，我首先了解需要检验的项目，检测方法及技术要求等才能在检查检测工作中做好事前的准备工作 。并且在检查前应该做好事前准备，检查时认真监督。在检查过程中做好监督工作，及时发现并纠正检验过程中存在的问题。对质量要求较高的加工工序的加工工艺的生产、全过程跟踪检查确保每道工序合格。对进场的原料严把质量关，以免原料出现质量问题影响药物质量且浪费人力物力。完成了质检员的基本职责工作。

7月份开始进入润泽制药质检部，是我工作和学习的新开端。

我顺利的完成了头孢硫脒、头孢尼西的方法验证并整理数据，也接触了许多设备操作、流动相的配制等相关的知识，这为今后的工作打下了一定的经验基础，也为我以后的发展指明了方向。同时在参与中学习和成长，同公司一起不断提高自己的意识和理念，以及工作能力。

积极参与公司其他活动或项目。尽自己最大的努力，参与到公司的发展建设中去。有意同公司一同发展和成长。

在今年有所收获的同时，我也认识了很多自身不足：

1. 虽然充满干劲，但是经验缺乏，在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。需要进一步努力和学习。

2. 在工作上同同事的交流和讨论还不够，自己的很多不成熟的想法和观念需要同事和领导的教导。

3. 专业能力特别是在工艺以为设备等方面的能力还很欠缺，急需自己努力补上。

在今后的工作和生活中，必须更加积极努力提高业务能力，要加强自己专业知识和专业技能的学习。并以高标准要求自己，不断学习，让自己能够成为一个优秀的质检技术人员。

今年年度工作规划：

1．加强学习和实践，继续提高。

针对自己的岗位，重点是深入学习药品检测相关业务及研发相关知识，提高解决问题的能力。

2．竭尽全力完成工作任务。

今年有许多挑战性和重要的工作，工艺的验证是对于我有挑战性工作；同时参与其他项目时候的自我学习和提升，以及对其他项目所需要的知识的提高。现在只是参与和记录，我希望在不久的将来能提出建设性的意见。

3．完善自身素质。

新的一年，要毫不动摇为成为一个品德好、素质高、能力强、勤学习、善思考、会办事的聪明人而努力。同时在人际、社交等不足的方面也努力提高。

**药企年终总结个人范文大全7**

做保洁工作在很多人眼里都是不值得一提的工作，我原来也是这么想的，可是自从真正的接触到实际工作中的时候，才发现并不简单，平时根本不注意的地方，对于保洁员来说，绝对不能马虎，墙角、拐角，窗内窗外，犄角旮旯，都是自检的重点。

在公司，怀着真诚服务的心，努力做好本职工作，在公司任职期间，我从摸索到熟悉，从茫然到自信，在我前进的每一步，都得到了公司领导和同事的热情相助，得到了大多数同事的谅解与支持。如果说这期间的工作还有一些可取之处的话，那绝不是因为我个人有多大的能力，而应归功于我们有一支高素质的公司队伍，有一群有热情、肯于奉献的员工。作这个小结的目的，也决不是给自己涂脂抹粉，而是希望能达到冷静回顾一下自己这段时期的工作得失，总结经验，吸取教训。

这一阶段的工作期间，保洁的日常工作主要靠的是公司领导的有效指指，这一时期的工作，在大的事件处理上能积极向领导汇报，迅速采取措施，未出现严重错误，但在工作细节上还存在不少问题，好在有领导和同事及时指出并补救，均未产生严重后果。

这一年的工作，也暴露了自身存在的一些问题，如在自身要求上还比较放松，对一些细节注意还不够，有待在今后的工作中予以改进。同时，希望能有机会学习、掌握更多技能，提高自己的水平。决心在岗位上，投入更多的时间、更大的热情，完成公司布置的各项工作，不辜负公司领导的期望。

**药企年终总结个人范文大全8**

今年已经顺利走完了它的每一步，回首今年，感慨万千，有得有失。今年真是难忘的一年，今年既是平凡的一年又是不平凡的一年。

和协药业销售一部在公司的大力支持下和全体销售人员的共同努力下，迅速扩展销售渠道，现就一年来的工作总结如下。

一、本年度工作总结

我从今年2月份以来，在一部销售部从事销售工作，一直把为一部人员服务的心态放在第一位，在工作期间(切实落实岗位职责，认真履行本职工作)作为一名销售部经理，自己的工作一步步开展。

1、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感。

一年以来，从制作设计印刷一部产品资料开始，一步一个脚印，到制定销售制度。牢记自己的职责，把自己的.心态调整到最下层，因为公司的销售制度不完善，今年以来就是摸着石头过河。一方面是自己没有管理经验，从做业务到做管理需要一段时间的调整，心态、处事都需要改变。另一方面是一部人员的具体情况，只有全心全意为他们服务，只有真心真意为他们工作，才能很好的开展工作，今年以来采取工作的手段是、怀柔政策。这只是工作的第一步，以后的工作要转向“刚柔并济，恩威兼施”。

2、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度、参加公司各种会议和培训。

在公司期间，牢记和协誓词，并把语言变成行动。不仅仅做到口头上，还要把它牢记心中并且在工作中严格要求。认真履行公司的各项考勤制度，定期参加公司的周一例会，准时参加公司的各项培训，开会是一种学习，培训是更好的学习。认真学习，使自己快速成长起来。

3、积极广泛收集市场信息并及时整理分析。

对市场进行多方面的调查，分析，进而改进公司产品包装，定价，特点。

针对于大包装产品如温克的推出、今g的荆防败毒散。

针对于颗粒多维的空白、如维多利的命名、包装、上市。

针对于公司包装以前浪费现象、如1000g白头翁散通用包装推出。

针对于冬季呼吸道疾病发生多的特点、增加混感立克、呼喘立停。

针对于小包装产品无利益并切不适应市场、采取不主推原则。

4、努力完成销售任务并及时催回货款。

协助发货中心发货，协助供应部采购各种包装、协助财务部催货款、协助生产部及时报各种产品。和协是一个大家庭，和协是大家的和协。发挥众志成城的精神，齐心协力做好各种日常工作。销售工作是一个系统的工作，所以做好各个部门的协调工作，有利于工作的开展。

5、参与公司员工的培训、招聘、人才引进、合作伙伴的招商工作。

在半年业务员回公司开会，给业务员进行了一次培训。在工作招聘当中整合一切可以整合的资源，吸引兼职业务员，对市场进行了划分。

为客户加工100件猪哈哈，成功引进科菲药业来厂加工。

6、制定公司销售部各项制度，完善相关管理制度。

因为市场的发生变化，公司的相关文件需要进一步修改，参与修改编制了销售一部的几个政策和。为了公司的进一步发展完善相关制度。

7、学习公司先进的技术，推进erp软件即k3的的流程。

为了完善公司销售制度，避免管理漏洞，认真学习k3管理，实现了k3看库存，看销量，报生产计划，报包装计划，建立k3一部产品最低库存量。并且实现k3输入、审批各种账目。每月协助财务统计业务员的月销量，并且建立业务员年终销量表，分析产品走势。

8、正确对待客户和业务员投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中。而销售部们的管理工作需要多方面的工作的合作协调配合理解。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，一年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，同时认真分析市场信息并适时制定营销方案。

9、兽药

产品市场分析、

现就全国区域的市场分析如下、兽药公司出现江西的水(水针剂)、四川的土(添加剂)、广西的片(片剂)。还有河南的饲料，河北的兽药这一说。这几年河南的兽药异军突起，河南占有天时地利人和优势，郑州又是中国的交通大命脉，物流业发展比较迅速。公司目前拥有的发货中心布局比较合理，我相信公司的发展速度一定会突飞猛进。

总结是为了提高，总结是为了检讨，检讨是成功之母。总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他经理和同行们学习，今年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作、

二、今年及工作方向

为了实现明年的计划目标，结合公司和市场实际情况，确定明年几项工作重点、

1、扩大销售队伍，加强业务培训。

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型，因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

2、销售渠道完善，销售渠道下沉。

为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。合理有效的分解目标。

河南、河北、山东三省，市场是公司的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上进行扶持利用三个月的时间进行维护。

3、产品调整，产品更新。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品最大利润的合理分配原则，是唯一不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值最大化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整、有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

产品要体现公司的特色，走差异化道路。一方面，要有公司的品牌产品。一个产品可以打造一个品牌。所以产品要走精细化道路。

4、长期宣传，重点促销。

宣传是长久的，促销是短暂的。促销一时，宣传一世。重点的开展促销活动使产品在一个市场上树立起名气，就是品牌意思。结合市场和疫情发展变化，使产品坐庄，达到营销造势的目的。

就重点产品和重点市场，因地制宜的开展各种各样的促销活动。当然最主要的工作重心还是在产品的宣传上，具办各种知识讲座。

5、自我提高，快速成长。

为积极配合销售，自己计划努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划认真学习业务知识、管理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，为企业的再发展奠定人力资源基础。

本人将以身作责，以实际行动来带领整个团冲击计划目标。

**药企年终总结个人范文大全9**

我现将一年来的思想、工作情况做一简要的总结，不妥之处请领导批评指正。

一年来，在公司领导的正确领导下，在同事们的热情帮助与支持下，通过自身的不懈努力，自己的思想水平和工作能力都有了很大的进步，专业技术水平也有了很大的提高，特别是在落实焦化公司提出的“安全质量标准化建设和设备质量标准化建设”方面做出了一定的工作，为车间日常管理打下了良好的基础， 也为公司全年安全生产目标与生产任务的顺利完成做出了一定的工作，主要有以下几个方面：

>一、 思想方面

1、为使自己的思想更好地适应新形势下对管理工作的要求，一年来自己积极参加公司组织的各类学习活动，努力钻研本专业的安全与技术业务，深切领会上级领导的指示精神，针对上级领导提出的各项意见和要求认真查找自己的不足，使自己的思想和公司领导工作的指导方向保持一致。

>二、安全生产方面、树立安全生产责任意识。

把安全工作真正放在了首位，放在了心里，把过去嘴上讲安全变成了现在心中想安全。形成了安全工作天天讲，人人抓的良好局面。

>三、存在的缺点和不足

一年来，自己在工作中虽然取得了一定的成绩，同时也感到离领导和生产的要求还有很大差距，具体表现在：

1、思想上有时跟不上形势的要求，观念老旧，锐意进取的思想差。今后必须加强学习，以适应企业深化改革的需要。

2、在管理工作上力度不够，执行制度不够坚决，工作中有拖拉现象，主动性差，这是在今后工作中必须加以克服的。

3、工作中易犯急躁情绪，有时不能妥善处理好设备和生产的关系。

总之，工作成绩和不足都已成为过去，在下一步的工作中，自己要认认真真的学习、踏踏实实的工作，完成好公司交给的各项工作任务。为公司的发展壮大、为构建和谐班组、和谐车间、和谐企业贡献自己的全部力量。

**药企年终总结个人范文大全10**

  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，充分借助代理商的渠道优势、网络优势和机制优势，扩大我们产品的销售。

  上半年，我们企业跟踪的5个重点产品：000，与去年同期相比销量均有所下降。但我们的传统丸剂类品种异军突起，因疗效确切、易于吸收，市场前景

  被代理商看好，一些多年没有生产的老产品如00丸、000丸、000丸已成为代理商热力推介品种，销售市场陆续打开，成为企业新的增长点。

  新产品开发和科技进步成果显著，gmp管理工作进一步加强。

  根据”二个开发”一起抓的原则，企业加大了新品研发的跟踪力度，并对已取得产品生产批件的品种着力做好产业化的前期准备工作。上半年，获得00新药证书及生产批件、00生产批件、中药9类00片、00生产批件等，同时进行了包括00、00等新产品的大生产工艺参数摸索工作，为这些产品顺利投放市场做好工艺技术准备。

  与此同时，我们还建立gmp长效管理机制，组织全员进行相关文件的再学习和考核，要求每一位员工从思想上高度重视、生产过程中严格执行。并且强化对进厂原料、出厂成品质量检验，加强生产现场的监控考核，确保整个生产过程处于受控状态，减少不必要的生产过程中的成本上升。

  今年上半年，我们主要产品一次合格率均达到考核指标，产品市场抽检合格率100%。

  降本增效成效明显，管理工作得到加强。

  今年，我们继续深化预算管理，以预算管理为中心，严格控制费用支出和生产成本。同时，面对近年来行业显现的基本特征，即毛利率”屡往低处走”、销售”量增利减”增销不增效、利润空间不断下降的实际，从企业内部挖潜入手，强化全员节约意识，让每个部门、每个流程、每个岗位订出降本增效的目标、措施，责任到人。同时，还在xx降本增效量化考核取得成效的基础上按照”四定原则”制定了00项降本增效量化指标，并修订了相应的考核办法，以最大限度的降低采购成本、营销成本、管理成本等，挖掘内部潜力，从而控制和减缓了成本费用上升的势头。

**药企年终总结个人范文大全11**

>一、首先做好人的工作。

一个操作人员的素质高低可以基本决定一个人的操作技能水平，也基本能决定一个产品的质量水平;而人的素质中，操作技能可以通过实践加以培训和锻炼，其技能的提高是长时间的工作经验积累;一个脚踏实地认真工作的操作员工，其技能水平大概为3年时间相当于一个中专生水平，5年时间可以充当一个大专生水平，这是实践出真知的伟大体现;但是，一个人的思想素质才是决定一个人的最终成就。思想素质欠缺的人，工作表现一般较差，拈轻怕重，偷奸耍滑，对生产工艺的严格执行打折，对工作质量漠不关心是其通病。究其原因，不外乎下面几种情况：工资分配或者发放没有达到其预期目标;领导不重视，没有体现其个人价值;上级对事情的处理缺乏公平、公证、公开等原则，引发无端猜疑;家庭关系恶劣，引发员工思想情绪波动等等。

针对上述问题，本人以为第一，把员工当作自己的家人予以对待，真正关心员工的生存状态，做到对员工的家庭情况、生产技能、思想素质了如指掌，生产中才能做到人尽其材;

第二，做好员工的技能培训工作，制定个人培训、考核成绩、思想等综合评定与工资提级相结合，最大程度的提高员工的生产积极性;

第三，制定一个竞争淘汰机制，包括岗位负责人的竞聘，让绝大多数的员工有表现个人价值的机会;

第四，争取公司的政策支持，比如福利待遇、工资定级等必须要与人力资源部配合才能完善与执行。应该说，所有的管理中，人的管理是比较困难的，人有思想、会思考，但是也有感情!在自己无法做好人的素质问题情况下，自己力争在管理上与公司站在一起，处理问题上与员工站在一起，既要把握好原则尺度，又要掌握好灵活，否则劳心费力不讨好。得不到公司的支持，处理不好棘手问题;得不到员工支持，自己的政策与管理就失去了执行的基础。告诫一条：管理中千万不要因为员工与某个领导的私人关系而放纵了对其的错误处罚;也不要因为某员工对你有意见而打击报复，此乃蠢人之举!记住，群众的眼睛是雪亮的，管理人，一定要攻心为上!

>二、搞好与其他相关部门的工作关系。

都知道公司为销售服务，部门为生产服务的经营管理理念，但是现实中并非如此。任何部门都可以借各个环节来遏制生产，必要时可以使整个生产进程严重受阻!这绝非危言耸听，包括伙食堂的师父。一个制药企业其经营目标是在保证药品质量的前提下，最大程度的追求其利润最大化和市场占有量。因此，生产部门就成为销售部门的直接后勤保障部门。

如果建立一个部门关系金字塔：最高层为销售部，第二层为生产部，第三层为物料供应、工程设备、质量保障、人力资源等相关部门。由此可见，物资供应的不及时、设备检修的不及时、物料质量的检测不及时等，其中的任何一种情况都有可能打乱生产计划——此乃正常生产情况下;再者，加上部门主管之间的矛盾、斗争，消耗企业的资源而满足个人的私欲，这是目前中国企业的一个丑陋的通病。

所以，一个生产主管需要花费不少的心思与精力去搞好相关部门的关系，而且还是部门主管的关系。但是，记住一条：切记卷入部门纷争的是非之中，免得惹火上身，殃及池鱼。

**药企年终总结个人范文大全12**

20xx年对于我而言是一个具有挑战性的一年，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我逐步融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在在这个辞旧迎新的时刻，我把工作总结如下：

作为康百氏医药公司的内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的\'整理、申请发货单的录入、客户税票的邮寄、高开返利的填写等等都是一些有益的销售的文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这一年来基本上做到了事事有着落。

一年来，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。

主要是表现在：

第一，税票邮寄过程中，税票的邮寄速度慢，邮寄的地址出错；

第二，不随货的出库单、质检单有的时候没有及时抽出；

第三是有时工作敏感性还不是很强。对领导交办的事不够敏感，有时工作没有提前商量，上报情况不够及时。

对于新的一年的工作打算，我的计划书是进一步发扬优点，改进不足，拓宽思路，求真务实，全力做好本职工作。打算从以下几个方面开展工作：

一是加强工作的敏感性。根据公司领导的工作要求，对新的一年工作进行具体谋划，明确内容、时限和需要达到的目标，加强各部门的协同配合，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

二是加强工作作风培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

**药企年终总结个人范文大全13**

当20XX年的第一场雪在新年的钟声中飘落时，我们送走了20xx年。回顾已经过去的20xx的一年里，车间在厂领导的正确领导下，紧紧围绕生产为中心，克服人员紧张、管理困难等诸多不利因素，不断强化车间基础管理工作，狠抓落实，经过全体职工的共同努力，车间的综合管理工作逐步走向正轨。车间在工厂和上级职能部门的正确领导下，在车间广大干部职工的共同努力下我们圆满完成了这些产品的生产计划，并且在这些产品的生产过程中我们取得了较好的业绩，但是也存在一些需要我们在以后工作中注意的问题。在新的一年里，我们必须保持在XX年已经取得的业绩，使各方面工作能得到进一步完善，在执行XX年生产计划过程中，很多方面反映出车间管理需要进一步加强。现将年来的工作总结如下：

>一、完善制度建设，夯实基础管理

车间刚刚组建就及时组织人员制定了车间的各项管理制度，以“三标一体”标准体系的建立工作为契机，依照厂级文件的规定和要求，对车间制定的管理制度进行了认真梳理和进一步完善，制定了个车间管理制度。并在此基础上协助人事劳资科完成了车间的定员、定岗工作，编制了各岗位《工作标准》，明确了各岗位的要求、职责，健全了各级管理组织体系以及各项工作的管理规章制度。通过健全科学全面规范的管理制度，使车间的各项工作步入正轨，车间的综合管理水平明显提高。

>二、加强教育培训，提高职工综合素质

车间在全新的组织架构下开展工作，对车间的安全教育、业务培训工作提出了更高要求。车间按照要求，制订了车间的年度培训计划，涵盖了车间质量管理、安全生产、设备保养、消防知识、体系管理等方方面面的内容。并结合车间实际，按照车间计划，有组织、有步骤地开展了车间培训工作。

1、消防知识、安全生产培训

月份，车间组织全体职工在进行了安全知识培训，整个培训过程轻松有序，培训内容通俗易懂。通过此次培训活动的开展，进一步增强了机组人员的安全生产意识和安全消防知识。消防宣传挂图的张贴悬挂工作是提高职工消防安全意识的重要手段，车间将《\_消防法》宣传挂图贴在了车间一进门最为醒目的地方。通过组织培训和挂图宣传的形式，使车间全体职工牢固树立了“安全第一”的意识，为今后车间的安全管理工作打下了坚实的基础。

2、加强内退返岗职工的培训

今年有新员工职工分配至车间工作，车间领导高度重视，采取了由班组长牵头，具体负责的方式，对新员工的工作业务技能、安全生产知识等进行实际岗位操作培训。在20XX年x月x日起至x月x日期间的试用期内，新员工对待工作积极负责，认真向学习上岗操作技能，通过两个月的岗位实际操作，已经能胜任车间安排的岗位工作，得到了同事和上级领导的一致肯定和好评。

3、设备保养知识培训

为了保证生产的顺利进行，使生产的产品质量得到有效保障，让车间机台人员更好地了解改造后的设备，对生产设备进行切实有效的维护保养，在生产任务较为繁重的情况下，车间依然组织专人编写了相关培训材料，分班组、分时段由各班 组长带领本班人员进行培训，为车间按计划顺利完成各品牌的生产任务打下了坚实的\'基础。

4、质量知识培训

质量是企业的生命，车间自成立之日起便将产品质量作为车间最为重要的管理工作来抓。为了使机组人员的质量意识得到进一步提高，有效保证车间产品质量，车间组织生产管理员、修理工和电工等在开展了“质量体系”文件培训向参会人员阐明了体系文件培训的必要性和重要性，要求车间全体员工，特别是机台人员要严格按照车间制定的质量方面的文件要求和质控方法对产品质量进行严格控制，使车间的质量管理水平再上一个台阶。

5、标准化知识培训

为了跟上工厂“三标一体”标准化体系管理工作的进度，在车间领导的高度重视下，组织人员完成了车间“质量/环境/职业健康安全”标准体系文件的建立工作。因此，车间各班组根据本班上班时间，组织本班员工在活动分别对质量/环境/职业健康安全管理体系文件进行了深入学习，就有关三标一体理论知识及相关体系文件要求等，向参会人员做了深刻详细的讲解，并针对在线产品的质量控制、安全和设备保养三方面围绕车间实际，对与车间生产息息相关的重要体系文件进行了认真的学习。

>三、加强车间产品质量管理工作，确保品牌生产质量

为确保工厂改革顺利进行、车间正常运行，确保保质保量地完成生产计划，车间确定了一切工作围绕“提质、降耗、增效”的工作方针，质量管理工作主要做了：

1、车间制定了质量管理和质控方法方面的规定和制度，并对品牌质量标准做了宣贯。

2、产品质量只有依靠全员质量管理才能得到有效保证，车间通过强制管理制度和组织学习加强全员在线产品质量控制，促进“人人都是质检员”得以逐步落实。

3、本着“设备是基础”的原则，加强设备维护保养，确保在用设备完好，以高效的设备保障在线产品质量。

4、实行质量缺陷分析整改制度和限期整改制度，通过对质量缺陷的分析不断查找生产过程中质量控制存在的不足，提出整改措施，有效促进了全员质量管理。

5、开展“月纵向机组评比”、季度“学习型班组评比”等活动，促进质量管理工作稳定提高。

**药企年终总结个人范文大全14**

20xx年即将过去。在这将近一年的时间里，我通过努力工作获得了一些收获。快到年底的时候，我觉得有必要总结一下我的工作。目的是吸取教训，提高自己，使他们能把工作做得更好。他们有信心并决心明年把工作做得更好。让我简要总结一下我过去一年的工作1、 1月至8月的工作总结从1月到8月，我仍然担任后勤工作。回顾这八个月的工作，我总结了以下几点：

1、对仓库的健康和安全负责。

2、定期检查仓库货物数量和试剂有效期，尽量遵循不压货、先进先出的原则。

3、配合日常订购和交付。

4、发货过程中与客户保持良好沟通，对严重欠款催款。

5、让新同事熟悉产品和工作，进行工作交接。

6、各医院1—8月试剂销售总额为元。

现在对每家医院的销售比例进行了总结和分析：

9月至12月的工作总结从9月到12月，我被任命为销售职位。非常感谢您的信任和肯定。这无疑对我们的销售人员在向客户推荐产品时起到了很大的作用，也增加了我们销售人员对公司和产品的信心。此外，在公司工作一年多，对产品的了解和专业知识的不断学习，几乎影响了销售的推广。无论如何，公司和同事的支持是不可或缺的。

我总结了以下四个月的工作：

1、扩大市场范围对该地区的客户进行一次拜访，增加公司和产品的宣传，让更多的客户了解和理解，检查非产品用户的客户意向，了解客户的需求和客户在本阶段的详细信息

2、保持老客户的稳定性定期对公司老客户进行回访和维护，加强用户沟通，了解用户的感受和建议，及时解决用户提出的问题，解决不了及时向领导汇报，并跟踪落实，并以开放的心态向用户咨询专业问题。

3、学习和培训今年，公司两次派我去上海培训学习，让我充分感受到了大家庭的氛围、他们认真的工作态度和专业精神，这让我受益匪浅。

**药企年终总结个人范文大全15**

我实习的单位是厦门易维信息技术有限公司。易维信息技术有限公司是一家从事企业资源管理软件（ERP）及人力资源管理软件（HRM）技术开发与实施服务的高新技术企业。一开始我主要是了解企业文化，了解易维的价值之处，我从培训中了解到QAD、SAP、EPICOR这几家都是全球前几名的软件公司，同时他们的ERP软件都是全球商业软件市场的领导厂商。易维公司是美国QAD公司在福建省重要合作合伴，QAD是专门为制造业企业提供信息化解决方案的软件公司。所以易维是一家国际化的企业。易维还有他的一批典型的客户，这些客户长期与易维合作，达成了长期的合作伙伴关系。在这样的环境中生活，每天擦肩而过的都是IT精英，不知道会不会因此而感染，不过可以感觉到很自豪，也很荣幸，因为可以学到很多东西。

我实习的岗位是实施顾问，作为实施顾问就要学习HR系统，HR系统的各个模块要了解他的作用以及怎么样操作。其中人事、考勤、薪资、合同、保险模块是一个公司或者一个企业都必须具备的软件，起先学习的也就是这些，经过不断的培训、练习、测试基本了解了系统的功能。除了学习系统外，我还学习了PowerBuilder数据库开发技术，这是开发组必须学的东西，但是对我们实施的如果能够掌握好这门软件，就能更好的运用系统，还能用PB快速的画出各种各样的报表。

PowerBuilder是一种基于客户机/服务器体系结构的应用程序前端的开发工具，它采用面向对象的开发技术，具有可视化图形用户界面，开发人员能够使用它快速开发应用程序。

通过几周紧张而又忙碌的生活，我渐渐适应了这样的高压力，高动力。这一切让我深刻地体会到做任何事情都必须尽自己最大的努力，也只有尽了自己最大的努力才能将工作作好、做扎实，才能得到领导和同事的认可，这段艰难的经历将激励我在以后的日子更加努力的付出，因为只有付出才有可能获得成功。刚刚踏入社会碰到挫折是正常的，现在主要是看我们的承受能力了，有时候有些事情是要靠自己去争取，可是又有些时候由于种种关系我们都胆怯了，因为我们无法了解社会的这些所谓的条条框框，因为我们还没有真正的融入这个社会。对于初出茅庐的我们来说，缺少的是阅历，缺少的可能也是那份交际，毕竟大学还算是纯洁的净土，没有任何利益关系可言，人与人之间也是毫无戒备的。经过这个几月的实习，真的改变了很多，也真的成熟了很多，需要学习的真的还有很多。实习对于我们刚踏入社会的大学生真的是一个历练的过程。实习是让我们有一个认识社会的过程，首先通过这样的方式来接触社会，所以碰到挫折是难免的。每当遇到问题的的时候，通常我都会自己试着解决，然后通过群里请教前辈们，他们都能很好的帮着我去解决，这又使我感觉到集体的温暖，从而更有信心的完成工作，认真做好每一件小事将是我们每一个人都必须去努力追求的。

在实习中，我一开始我都是在学习HR系统，通过几次实施组的会议中，我渐渐的明白了光光掌握系统远远不够，还要掌握HR顾问必备的额外的一些知识，每当客户问你的时候必须给以很好的解释。所以他们会安排我收集一些关于HR系统中的一些资料，并且做课程进行演讲，这样既锻炼我的胆量也有了和其他同事之间的一个交流。还有就是一些文字上的训练，常常要整理一些会议记录啊，多方面锻炼我的才能。在此我要感谢公司给我学习的机会，还要感谢诸多同事在工作上给我的帮助，才能够使我成长，使我进步。

经过几个月的实习生活我深深的认识到，踏入社会不仅仅要认真努力的工作，最重要的还是要学会做人，记得前辈们说过要做事必须先学会做人。所以交流沟通十分重要，交流沟通是一种智慧，是一种为人处事的生活方式，我会慢慢改变自己，让自己拥有交流的智慧，养成一种为人处事的良好生活方式，这一切不仅是个人发展的需要，也是时代和社会发展的趋势。

**药企年终总结个人范文大全16**

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

>一、1月—8月工作总结

1月到8月我还处在物流的岗位，回顾这8个月的工作，我总结了一下几点：

1、负责库房的卫生及安全工作;

2、对库房的物品进行定期的数量盘点及试剂的效期状况，尽量做到不压货、先

进先出的原则;

3、配合做好日常的订货和发货;

4、送货时与客户保持良好的沟通，对欠款严重的进行催款;

5、带新来的同事熟悉产品及工作，并进行工作交接。

6、1至8月各医院销售试剂总量为元，现对各医院销售比例做总结分析：

>二、9月—12月工作总结

9月到12月我被任命到销售岗位，非常感谢领导对我的信任及肯定，20xx年一年，公司在产品的推广上下了很大的努力，致使公司及公司所代理的产品在行业内的影响力也随之增大。这无疑对我们销售人员在与客户去推荐产品时起到了很多的作用，同时也增加了我们销售人员对公司及产品的信心，深有体会。加上在公司工作的一年多的时间，对产品的了解，对专业知识的不断学习，都无形中影响到销售的推进。不管怎样，公司和同事的支持是少不了的。对这四个月的工作我总结了以下几点：

1、拓宽市场领域

对区域内的客户进行扫单式的拜访，加大对公司及产品的宣传，让更多的客户认识，了解，对还不是产品用户的客户进行意向排查，了解客户的需求及现阶段客户的详细情况。

2、维稳老客户

对公司的老客户进行定期的回访维护，增强用户沟通，了解用户的感知及建议，针对用户提出的问题及时解决，解决不了的及时向领导反映并做到跟踪落实，针对专业性问题，虚心向用户请教。

3、学习培训

今年公司两度派我去上海培训学习，让我充分感受到了大家庭的气氛，以及他们对待工作的认真态度，专业的职业精神，都让我受益匪浅。专业的培训让我存在的专业性的问题得以解答。

4、客户答谢及新产品推荐会

通过公司领导的统筹安排及大家的努力下，年终的客户答谢会圆满结束，通过这次会议，对我自身的商务修养方面有了很大的提高，对客户有了更深的了解。当然我工作中还存在很多不足，希望自己在新的一年里要克服这些情况，做一下自我总结，以便在20xx年拿出更好的成绩。

1、区域内的客户未能深度的挖掘其潜力，在潜在客户身上没有做好判断。

有些客户还是具有一定的潜力，需要有针对的对这些潜力客户进一步分析，对症下药，多研究客户的想法，需求，制定不同销售策略再跟进客户。

2、太偏于倾向大医院。致使在自己的区域内忽略了其他的有潜力的行业客户。归纳公司现有开发成功的客户，学习同事的成功案例，结合自己的销售特点，充分利用公司的资源，全面的对区域内的客户进行排查开发。

3、对比较难攻的客户没有一定的毅力去攻破。其实就是对自己的信心的问题，要克服这些缺点。对客户需要更深的去了解，其及其公司包括整个运作的流程。

不足的地方还有很多，希望能从认识到不足，然后去弥补不足。

**药企年终总结个人范文大全17**

我作为xx制药厂一名员工，在过去的一年里，认真履责，积极工作。带领班组全体成员保质保量地完成了车间下达的各项目标任务。

>岗位责任概述：

1、按生产计划和工艺技术文件，科学、合理地组织生产，及时解决生产中突出问题。

2、加强班组管理，以班组标准化建设内容为重点，建立、健全班组各项管理制度，不断提高班组向gmP管理制度靠近、

3、组织班组按照车间的统一部署听从上级领导的指令生产、

4、搞好安全教育，精心维护保养设备，认真招待劳动保护法规和操作规程，坚持做到安全文明生产。

5、搞好劳动竞赛，积极开展比、学、赶、帮、超活动。

6、做好思想政治工作，教育职工坚持四项基本原则，遵守社会公德和职业道德。

>20xx年主要工作叙述：

在x年的时间里，xx制药厂以突破了一个亿的产量、我们xx班努力适应改革和参与改革，以安”全第一，质量第一”为工作主线，在车间领导的正确领导和指引下，在全班员工紧密团结和奋斗下，以“规范、高效、更好”为追求目标，以人本管理为突破口，切实转变思想观念，牢固树立发展意识、竞争意识和创新意识，大力推动班组基础管理更上一个新的台阶。较为圆满地完成了厂、车间下达的各项生产任务。并能积极有序地开展各项工作，班组建设也得到提高。现将一年来主要工作述职：

一、建立了一套符合我们班生产运行的新线运行模式。

在生产过程当中、有许许多多需要我们思考的问题，如何有效归范生产中各种细小环节是我们当前的基本任务，需要我们首先将所预料的各种环节进行规范和部署，以便员工们有章可循，大家做到心中有数。再加上“三定”工作的有效开展，使员工们的危机感进一步增强，进一步提高各方面知识已成为车间员工的当务之急。我班在当前的形式和任务面前，必须选择一套较为符合新线的运行模式，来适应我班的经营活动，以便提高班组的各项工作。总结出一套较为适合我班的运行模式。

二、建立了新线设备保养制度。

三、严格执行生产调度指令，认真组织生产。

一个企业的生产是否能够正常进行，取决于生产调度的合理调度，我们生产班坚决服从生产调度指令，为全面完成全年的生产任务打下基础。首先，在实际生产过程中班组能够很好的协调各方面的工作，能从培养员工素质和提高工作效率两方面着手开展各项工作，并且能有效运用人力资源进行合理安排，认真组织生产，今年同期生产产量比去年增长百分之十以上。其次，班组为提高班组员工的综合素质，逐步将员工岗位进行轮换，让他们有机会接触和掌握各岗位的操作技能，班组为他们提供岗位轮换机会，使员工们的综合素质得到进一步提高。

四、确保“gmP质量保证体系”在本班正常运行，进一步严格工艺管理，抓好过程控制，并杜绝质量事故的发生。

我们班组始终紧紧围饶gmP质量保证体系的运行，因面临技改工程后不久，设备的各项工艺指标的控制有很大难度，班组在车间及工艺员的正确指导下，通过不断的探索、不断调整，逐步将每个工序的各项指标控制在工艺要求范围之内，再加上不断对员工进行有关质量方面的培训和指导，很快从过渡期成长到成熟期。在实际生产过程中，我们主要通过员工的相互配合来控制产品质量，前后工序相互监督、相互验证，使产品质量得到较好的控制。

五、强化班组管理，搞好班组文化建设，提升班组凝聚力。

今年因为各项还需努力规范，没有过多的时间来搞班组活动，但我们知道班组凝聚力是一个团体能否发挥好整体作战能力的关键，所以我们组织了几次生产管理与质量管理的培训、使班组成员之间多了解点、关键是使大家感觉到一种自重感，对以后的工作有很大帮助。其次，班组从以前的管理方式逐步向人性化进行过渡，班组将很多工作让班委来完成，让班委们既感到压力又感到他们对于班组的重要性，使他们主动为班组出谋划策。通过这一年的磨合，班组已经成为一个完整的整体，大家处于这个整体之中，相互配合、相互理解，为将来的工作打下了基础。

六、作好政治思想工作和职业道德教育。

掌握现代员工的人格、思想和工作动机等因素是有效组织生产的关键，但这也是资源中最不定的因素，它可能随时发生改变，我的具体做法是、首先，通过和员工的接触，了解他们的需求，在班组尽量满足他们的需求。其次，通过班会的形式对他们进行政治思想教育和职业道德教育，让他们认识到工作的重要性和必要性。最后，我们主要通过素质教育让他们的实际操作水平能得到一定提高，并且教会实际工作技巧，能更好地运用在实际中。

**药企年终总结个人范文大全18**

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，制药企业年终工作总结。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xx万元，上半年完成xx万元，占年计划xx%;比去年同期增长xx%;

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

3、工业总产值：目标数为xx万元，上半年完成xx万元，占年计划的xx%;

4、存货周转天数：目标数xx天，上半年实绩xx天,比去年同期加速xx天;

5、应收帐款周转天数：目标数x天，上半年实绩x天，比去年同期加速x天;

6、产销率：目标数为x%，上半年实绩x%。

>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，充分借助代理商的渠道优势、网络优势和机制优势，扩大我们产品的销售。

上半年，我们企业跟踪的5个重点产品：xx，与去年同期相比销量均有所下降。但我们的传统丸剂类品种异军突起，因疗效确切、易于吸收，市场前景被代理商看好，一些多年没有生产的老产品如x丸、xx丸、xx丸已成为代理商热力推介品种，销售市场陆续打开，成为企业新的增长点。

(二)新产品开发和科技进步成果显著，gmp管理工作进一步加强。

根据二个开发(即市场开发、新品开发)一起抓的原则，企业加大了新品研发的跟踪力度，并对已取得产品生产批件的品种着力做好产业化的前期准备工作。上半年，获得x新药证书及生产批件、x生产批件、中药9类x片、x生产批件等，同时进行了包括x、x等新产品的大生产工艺参数摸索工作，为这些产品顺利投放市场做好工艺技术准备。

与此同时，我们还建立gmp长效管理机制，组织全员进行相关文件的再学习和考核，要求每一位员工从思想上高度重视、生产过程中严格执行。并且强化对进厂原料、出厂成品质量检验，加强生产现场的监控考核，确保整个生产过程处于受控状态，减少不必要的生产过程中的成本上升。

今年上半年，我们主要产品一次合格率均达到考核指标，产品市场抽检合格率1x%。

(三)降本增效成效明显，管理工作得到加强。

今年，我们继续深化预算管理，以预算管理为中心，严格控制费用支出和生产成本。同时，面对近年来行业显现的基本特征，即毛利率屡往低处走、销售量增利减增销不增效、利润空间不断下降的实际，从企业内部挖潜入手，强化全员节约意识，让每个部门、每个流程、每个岗位订出降本增效的目标、措施，责任到人。同时，还在\*\*年降本增效量化考核取得成效的基础上按照四定原则(即：定项目、定目标、定责任人、定考核办法)制定了x项降本增效量化指标，并修订了相应的考核办法，以最大限度的降低采购成本、营销成本、管理成本等，挖掘内部潜力，从而控制和减缓了成本费用上升的势头。

>三、存在的问题及下半年工作重点：

总结上半年的工作，看到我们取得良好业绩的同时，我们也要看到目前存在的问题：国家宏观经济政策没有松动，企业经营风险上升，市场开发难度增大，企业资金紧张，市场竞争激烈。下半年我们工作的总体指导思想是：及时掌握市场信息，全面、正确地分析、把握市场脉搏及发展方向;全力以赴、振作精神、克难攻坚;我们工作的着力点仍然是市场开发、降本增效、技术进步这三项工作，我们的具体措施为：

1、市场开发工作：分析研究市场，跟进有力措施，继续抓住四个方面也就是抓主产品销售、抓主销区销售、抓代理商销售、抓快批，倾全公司之力，确保全年指标完成，开创营销工作的新局面。

第一：继续抓好市场网络建设，尤其是重点品种的终端市场网络建设,在巩固现有市场的同时，全面开展第三终端及低端市场的促销工作，结合农村市场由于新农合政策出台而显现的5x亿商机，以及社区医疗服务中心构建工作的启动，制定相应推进计划及工作措施、销售激励政策、市场开发奖励政策，充分调动业务人员的工作积极性，力争取得高端、中低端市场双赢。

第二：公司所有工作要继续围绕市场、加强服务，销售工作要巩固原有市场份额，同时针对不同品种、不同地区、不同顾客的情况，采取积极灵活的销售策略，对竞争性品种实行产品扩张战略;对高附加值的品种实行稳定地市场开发战略;对特殊规格品种实行差异化销售战略。在做好主导品种销售的同时，进一步做好新产品的市场开发，进一步进行产品结构调整。

第三：继续抓好营销队伍的管理。能否做好下半年的销售工作，关键是调动一线营销人员的积极性，激发他们的主观能动性。销售部、市场部经理蹲点困难地区，在抓全面工作的同时，定点对销售回款大幅下滑、重点品种下降量大、新品及低端市场开发能力弱的区域，给予指导、协助，尽快扭转销售下滑局面。

第四：高度重视营销风险，加强重点客户维护，及时掌握客户的动态信息。各地区定期反馈重点客户的经营状况和同类品种的相关信息，发现问题，及时反馈，降低风险发生的概率。

**药企年终总结个人范文大全19**

我来公司工作已快半年时间， 在任职期间，我非常感谢公司领导特别是李总、 韩总及各位同事的支持与帮助。 我也很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员。我很庆幸自己来到了山东联邦恒升，来到一个很温暖的部门，有领导的关爱，有同事的帮助，感受到这种集体的氛围， 来公司我体会很多，也学到很多，让自己成长了很多。 更感谢领导的器重和关照，在以后工作总我会严格要求自己，做好自己的本职工作。 这些都增强了我协调工作意识，这半年来对工作我也是力求自己做 到让公司、领导满意，可是工作中，出现了一些错误，也给公司照成了损失，我表示对公司， 对领导歉意， 我自己认识自己身上有很多的`缺点和不足，我也在一点点的进行自我的改进，自我完善。

>一、各省区销售经理月工作进度表与销售统计表情况：

此类报表对于我可以说是游刃有余。但是在填写数据和内容的同时，我一直坚持要慎之又慎，我们

都知道此报表就是各省区销售经理向领导证实自己业务水平的有力依据，一旦数据和内容出现错误，将 会给各省销售经理带来负面影响，同时也会给公司带来不必要的麻烦。所以一定要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的地区做出相应的对策，这样才能控制风险。

>二、办公室日常工作总结：

作为全国部的销售内勤，我知道岗位的重要性，销售内勤是一个承上启下、需要沟通、协调左右、联系八方的重要枢纽等，为销售业务人员做好保障。半年多期间，我对销售内勤的各种工作都有接触， 这些工作对一个人的要求也很高，需要很好很强的耐心、细心。准备发货资料（彩页、样品等），提供客户所需的文件，销售表格的整理，等各项工作都需要认真的去做，面对这些繁多的日常事务，要有头有尾，有安排有跟踪，（例如快递件及时的跟踪，有时间就去查一下网站，问问客户，货物收到否）。 在工作的同时也能增强我个人的交际能力。销售 内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、把握市场最新变化资料的收集，为 业务经理做好一切后方保障。在处理首营资料、代理协议、宣传彩页、样品等等这些繁琐的日常事务时

同时也要增强自我协调工作意识。 经过半年来的努力，我基本上做到了事事有着落，件件有回音。并学会了制定工作计划。有条有理，有力有效

>三、今后努力的方向：

半年来，本着爱岗敬业的精神、开展工作，虽然取得了进步，但也存在一些问题和不足。 如在有次发货过程，没有及时跟踪货物，至使货物晚到客户手中。跟踪工作做的不够完善；

今后我会吸取教训，从下面三个方向努力：

第一，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习医药专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；

第二，各方面要做到实事求是，上情下达、下情上达，做领导的好助手 第三，用心、细心、耐心、虚心。 在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共同成长。

**药企年终总结个人范文大全20**

  总结上半年的工作，看到我们取得良好业绩的同时，我们也要看到目前存在的问题：国家宏观经济政策没有松动，企业经营风险上升，市场开发难度增大，企业资金紧张，市场竞争激烈。下半年我们工作的总体指导思想是：及时掌握市场信息，全面、正确地分析、把握市场脉搏及发展方向;全力以赴、振作精神、克难攻坚;我们工作的着力点仍然是市场开发、降本增效、技术进步这三项工作，我们的具体措施为：

  1、市场开发工作：分析研究市场，跟进有力措施，继续抓住四个方面也就是抓主产品销售、抓主销区销售、抓代理商销售、抓快批，倾全公司之力，确保全年指标完成，开创营销工作的新局面。

  第一：继续抓好市场网络建设，尤其是重点品种的终端市场网络建设,在巩固现有市场的同时，全面开展第三终端及低端市场的促销工作，结合农村市场

  由于”新农合”政策出台而显现的500亿商机，以及社区医疗服务中心构建工作的启动，制定相应推进计划及工作措施、销售激励政策、市场开发奖励政策，充分调动业务人员的工作积极性，力争取得高端、中低端市场双赢。

  第二：公司所有工作要继续围绕市场、加强服务，销售工作要巩固原有市场份额，同时针对不同品种、不同地区、不同顾客的情况，采取积极灵活的销售策略，对竞争性品种实行产品扩张战略;对高附加值的品种实行稳定地市场开发战略;对特殊规格品种实行差异化销售战略。在做好主导品种销售的同时，进一步做好新产品的市场开发，进一步进行产品结构调整。

  第三：继续抓好营销队伍的管理。能否做好下半年的销售工作，关键是调动一线营销人员的积极性，激发他们的主观能动性。销售部、市场部经理蹲点困难地区，在抓全面工作的同时，定点对销售回款大幅下滑、重点品种下降量

  大、新品及低端市场开发能力弱的区域，给予指导、协助，尽快扭转销售下滑局面。

  第四：高度重视营销风险，加强重点客户维护，及时掌握客户的动态信息。各地区定期反馈重点客户的经营状况和同类品种的相关信息，发现问题，及时反馈，降低风险发生的概率。

  20xx年，在公司领导的大力支持下，以省局、市局、县局重要思想为指导，认真贯彻公司关于生产、销售、检验为一体的精神，继续打造“xx”品牌的工作方针，进一步落实公司提出的“质量第一，安全第一”工作目标要求，为百姓造好药，全面落实生产、监管等各项工作。加强专业技术队伍建设，杜绝了不合格产品不得入厂行为。全公司上下同心，团结努力，锐意进取，扎实工作，圆满的完成了公司20xx年的各项工作，为公司发展作出了新的成绩。

**药企年终总结个人范文大全21**

自今年6月11日踏入江苏天士力帝益药业有限公司，转眼间已经快4个月了，对于别人来说可能只是茫茫工作生涯中的点滴，对我们刚入职的学生来说却意义深长，开始为了更好的生活而努力。

经过近三个月试用期实习，无论从企业发展前景，到企业文化背景，到质量控制的焦点，逐渐有了从模糊到清晰的认识。这里应特别感谢领导和各位同事的帮助，是他们给予我工作和生活的莫大支持与帮助，是他们的帮助为我融入企业文化奠定了基础。

现将实习试用期工作总结如下：

1.使用仪器时候要看操作规范，使用后不能忘记登使用记录，对送检来的样品，样品检验记录和批号要对应。

2.用完玻璃仪器后要洗刷干净，我认为这是减少仪器误差的关键，同时也是确保检品结果的关键因素之一。

3.对于一批检品，不同检测项目，要穿插起来做，实验空余时间用来写记录，不然时间真的有点不够用，不过一般情况还是没有这么忙的。

4.对于液相来说要提前想好以后要做的样品，提前配好流动相，不然时间很赶容易发生错误，一错就会耽误很长时间，影响出报告时间同时也会影响车间部门生产。

5.第一次检测不合格的样品，自己要重新严谨重做，然后才能上报给部门领导寻求意见，切勿以为自己的不规范而导致产品问题。

下一步我的工作重点：

1.做好个人工作计划，恰当安排工作时间，尽量不犯低级错误，确保规范操作，得出真实结果。

2.进一步学习高效液相色谱知识，不仅仅局限在按质量标准检测的阶段，要学会处理在使用仪器时候出现故障的排除，同时做好仪器的维护。学习高效液相色谱仪1个多月以来，从以前的一窍不通，到现在自己能够单独处理样品，这期间离不开王宇和陈芳芳的指导，但是我学习到的还远远不够，只能算是皮毛而已吧，以后要学习的还有很多。

3.严格按照GMP标准做事，养成良好的做事规范，严格要求自己。学习GMP知识，让自己不仅仅停留在只做事的层次。

4.学习其他方面知识，提高自己的专业素质，药师资格证和公务员都是自己想要努力的方向。

**药企年终总结个人范文大全22**

经过4月15日到4月20日的南瑞厂家培训，我对SCADE系统及微机保护设备有了更深入的了解，也学到了不少新的知识，为将来保养维护我们自己的保护设备打下坚实的基础。公司组织这次培训花了很大的人力物力，足以见到公司对我们员工的重视。我也很荣幸能有这样的机会来到这么一个有实力的大公司。 这次培训很全面，从综合自动化系统到保护配置和模块，无一遗漏。从这次培训老师身上我学到很多的专业知识。一方面加快了我们维护操作的速度，另一方面也加速了我们整体的成长。一个没有共同目标的队伍是不具有一加一大于二的特点的;一个没有核心领导的团队是不会具有凝聚力的;一个没有共同信念的队伍是不会在发达和困难的时候始终一条心的。总而言之一个好的团队是不容易组建的。所以进入这样的团队是幸运的。机会是给有准备的人的。

另外应用才是我们学习的目的。没有应用，其他的一切一切都无从谈起，没有真正的务实精神，任何的花言巧语都会苍白无力。作为来公司比较晚的员工，相对于老员工我还有许多欠缺的地方，但是这不能成为我完成不好工作的理由。起点很重要，但不完全决定你是否第一个到达终点，因为超越一般是在中间的弯道上面。这说明过程也很重要，你播下什么种子就收获什么样的果实。来这里之后领导给予我很多关心，尤其是厂家培训老师黄平和工程师李立行。非常感谢他们对我在学习和生活上的帮助。我没能完全掌握所有培训的内容，我不敢说我辜负了谁，我最对不起的是自己，是我前期准备不足，但这不是理由。一方面是我的态度有问题，没有真正作到日事日毕，每天及时将所学内容进行总结，喜欢拖延。脑子里面有很多计划而不去实施，手头有很多事要做而抓不住重点。另一方面是自己对自己能力估计过高。

最后感谢给予的培训机会，希望再有下个机会时，自己能把握住。当一个人遇到困境的时候，才是真正考验这个人品质的时候，困境中勇敢，坚强，成为一个合格的员工。希望自己能承担起应该去承担的责任，乐观的面对生活。改变别人对自己和自己对别人的衡量标准，做到宽以待人，严以律己。对自己要求严一些对别人要求再低些。希望自己在每次作出人生选择的时候都会展现自己智慧的一面，不去为过去后悔，更不用为明天担心，因为争取今天就是为明天更好做足充分的准备。面对生活更加乐观，更加会感恩;希望自己在生活上能给母亲，弟弟，更加多的关心照顾。希望自己更快成长起来，能为公司做出贡献的同时也能实现自己的个人价值，人生短短几十年，回首无憾，足以。

拓展培训师告诉我们在理想和成功之间还有一个很重要的字—--做。我感觉一个人的成功也要靠悟性，不去努力，有些道理或许终其一生也不能明白。我感觉这次培训讲师都很敬业，没有讲的不好的，只是每位的个人风格不一样而已。

有时让一个人脱离自己的风格去完成一件事没有想象中的那么简单。我只是感觉培训的时间安排有点密集，不利于消化吸收。

很多时候我都感觉不到自己的渺小，这或许正是我的渺小之处;很幸运这次培训，公司又给了我这种感觉的机会。茫茫人海，光阴似箭，这是我人生步入社会的起点，更是我毫无保留全力以赴为理想努力的起点。愿挫折是我前进的台阶，愿“此生无憾”是我在人生终点的回顾总结。

**药企年终总结个人范文大全23**

一年的工作即将进入尾声，在各级领导的支持和各位同事的配合下，自己今年内做了很多新的工作，也让自己成长了许多。现将本人本年度的工作总结如下：

我的工作主要是对八宝粥成品的一些理化指标进行检验，在不合标准的情况下及时通知领导以便找出不合格问题出现的症结所在;在符合标准的情况下要负责成品检验报告的书写以及数据录入和分析工作。其次负责实验所用仪器的保养与校准。

在五个月的检验工作中我学到了很多以前书本上没有的东西，作为刚毕业的学生发现还有很多东西是自己需要去学习发现的。

例如刚开始的时候并不会仪器校准，在学校里也是老师校准好自己用现成的，而出了社会发现不会再有现成的东西使用。现在经过工作的洗礼已经可以轻松的校准仪器。

在判定成品理化指标是否符合标准首先得熟悉标准，一开始做成品检验工作时总需要翻看标准文件才知道成品是否达标，在工作了一个礼拜后终于可以不用总是翻看标准文件，我想这也是我的一大进步吧!

十一月底，车间投入蛋白生产，那时还不会使用凯氏定氮仪，但在领导的帮助下学会了使用，虽然实验的数据并不满意，但至少会操作仪器，知道实验原理，接下来的工作就是寻找数据差异的原因。

总体上来说，这五个月有得有失，得的是学习了很多知识，失的是和家人相聚的时间短了，在以后的工作中我会更加努力做好自己的本职工作，更好的服务于公司。

**药企年终总结个人范文大全24**

回顾xx年，是个不平凡的喜悦之年。这一年在公司各位领导的带领下，xx药业有了突飞猛进的进展，伴随着公司上市的喜人业绩，也给每位员工带来了可喜的发展前景，这是公司的骄傲也是我们员工的.自豪。在分享喜悦的时刻，我也总结一下自己在这发展中的一年里所做的工作。

我所在的岗位是化学合成部低分子原料班组，我们所生产的低分子肝素钙是很昂贵的原料，我们也是全公司生产此产品的第一道把关人。我们所制作的低分子原料的质量，直接关系到成品低分子肝素钙注射剂的后续流程是否质量合格，稍有大意或疏忽就会给公司的效益和信益带来负面的影响，所以我在工作中坚决按照xx标准操作规程工作，尽力对原料每步反映过程都做到严肃认真，每道工序都必须严格要求自己做到最好，能为公司做出保质保量的原药是我工作中应尽的职责。

平时在一点一滴的工作中，我对不懂的专业知识，会虔诚向领导及技术人员和老同志请教，同时我也会毫无保留的把自己所积累的一些工作技能，传教给新来的每位同事。尽可能的让自己和大家都能够独立完成领导交给我们的工作任务。

我知道，在平凡的岗位上工作，更需要有平和的心态，确保自己分内的工作不出任何差错，才是一名有责任心的好员工。虽然我没有大的业绩，但是我坚信只要对工作恪尽职守，把每天一点一滴的日常工作做好，才能积累出好的技能，有了好的生产力才能为公司良好的效益添砖加瓦。

回首过去恍然如梦，聚首今天我们辉煌依旧，新的一年即将到来，今后我会恪守红日人勤奋努力的优良传统，积极发扬吃苦耐劳的企业精神，听从领导的指挥和安排，积极配合好同事做好班里的工作。

面对蒸蒸日上的红日企业文化，我愿意用自己敏锐的眼睛来观察和发现它的美，愿意用一颗积极向上的心灵来歌颂它的宏伟，愿意用自己诚实的人格来描绘红日的发展，愿意用自己乐观的生活和工作态度来感染和带动身边的每位同事，让大家带着快乐的心情，更好的完成工作，更快乐的生活，更加信心百倍的创造和维护我们的企业，是我下一年里最大的心愿。

总结过去的成绩都归属于昨天，在新的一年里，我会带着一颗感恩的心，紧跟公司发展的步伐，不断的夯实自己的技能，不断的去完善自己，与同事精诚团结把本部门的工作完成的更好，从而打造一个优秀的团队，为日后公司更高远的发展目标而共同奋斗，是我今后工作中的忠心愿望。

**药企年终总结个人范文大全25**

转眼间又到年终了，回想这一年的工作我们不断改进提高了检验药品的效率同时也增强了药品的质量，一年来在质检科领导的正确领导下同事的支持帮助下及时的完成了领导安排的工作，工作中时刻把药品的质量问题放在第一位。因此我要用百分百的责任心对待自己的工作当然我也有不足之处，今后我会好好学习。

现将本年度的工作简要汇报如下：

这一年以来我主要负责了车间半成品到成品方面的检验工作，偶尔中药材太多的时候还做一下中药材，在这期间车间生产的各个产品都做过，复方黄连素片测得比较多点当然这个品种比起其他的就要麻烦些了，在测定盐酸小檗碱加入150ml沸水后一定要振摇稍冷后即可加入稀盐酸，如果没摇匀样品的含量都会受到影响的导致含量降低可能还不合格，在样品冷却至室温后在加水稀释到刻度，离心完拿出来的时候还需静止一会才在里面吸取。盐酸小檗碱的对照品很容易产生沉淀而且每次的峰面积变化的比较大，经常进出来的面积都相差非常大所以每次都要多进几针看看，峰面积要是相差太大了就要从新配对照品，有时候样品也是这样进出的差异都会很大，盐酸檗碱不管是样品还是对照品发生的变化的都很大的，所以每次处理样品的时候一定要仔细。复方黄连素片、复方陈香胃片这两个品种从半成品到成品，两个药品都需检测两个含量的以前都是两个人一人做一个含量，现在都是一个人在做两个含量，虽然工作量增加了但是我们还是严格要求自己认真仔细的做好每一项工作每一步都严格按照检验操作规程去做，并且保证自己做出的数据一定是准确的，在复方陈香胃片回流大黄的时候一定要开始沸腾了才开始计时，第一次回流时候要控制好水温，若温度过高了样品就会往回流管里冲这样就影响了试验的结果，第二次回流的时候温度要比第一次高点，最后在提取的时候也要注意检查分液漏斗是否会漏液，振摇过程中更不能把液体漏出来了这样就导致了我们检测的含量过低甚至还有不合格现象。在处理这个样品的时候调节pH值得时候平行样的pH值偏差也不能太大如果偏差太大了最后做出的结果也会有一定的差异，有时候还要标定滴定液，标定的时候只要注意不要成线的放只要一滴一滴的滴，其次还做原子吸收铬的检查，也许是做的次数多了现在做出的曲线也不会像以前那样近几次都做不出合格的曲线来，现在每次做的是一次就要的了而且曲线的效果也很好，科长还交我做了气相自己也操作了几次，开始学什么都觉得很难但是当你学会的时候就会觉得原来也挺简单的，只是刚学会了一样东西久了不做也会无从下手了所以不管做什么一定要多练习只有熟练了才看到效果。不管自己在做什么时刻都提醒自己质量就是企业的生命，如果质量都不合格了大家的劳动就白辛苦了，要是我们在质量方面出了差错就会影响到车间生产，所以在检验过程中必须做到认真细心。在领导的耐心指导和同事们的帮助下保证产品按时按量完成了，经过六、七月份公司全体员工的辛苦劳作公司通过了GMp的认证。工作期间我们也不断的学习，在此很感谢领导和同事们的监督，批评，指正，在学习检验过程中我充分意识到自己还有很多的不足，学习的东西还很多，好在这期间公司领导不定期的对我们员工组织知识培训，给我们培训了产品质量标准、新版GMp以及简要的生产工艺，在这期间我

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn