

药品储运部工作报告 药品自查工作报告 (优质5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

药品储运部工作报告 药品自查工作报告篇一

因本店经营有处方药、甲类非处方药，质量负责人，本店的销售人员持有食品药品监督管理局颁发的《职业资格证书》，取得了上岗资格。

没有超范围经营，本店所有品种都在合理规定范围内，没有销售属国家严令禁止销售的药品、器械，没有出租或转让柜台，以代销产品，非本店营业人员不得销售或宣传推销药品。

严格遵照国家处方药和非处方药分类管理的有关条例，处方药和非处方药分柜销售，已明确规定医生处方销售的药品，一律凭处方销售，同时设立非处方药品专柜，贴有明显的区域标识。

首先遵照执行《药品广告安全审查办法》等规定，不发布任何未经许可审批的各种药品广告，不销售因严重虚假宣传被食品药品监督管理局采取强制措施暂停在辖区内销售的药品，在药品销售中正确介绍药品的性能、用途、禁忌及注意事项，没有夸大药品疗效，不以非药品以药品向顾客介绍和推荐。

原则上向所属的连锁公司配送，在货源不齐的情况下，向附近取得gsp认证的、有合法经营资格的企业采购，并索要供货企业的相关资质及合法票证备查，同时做好药品的购进验收记录。

在以后的经营工作中，本药店一定将更加严格要求，做好各项工作。

药品储运部工作报告 药品自查工作报告篇二

总结一下这一年的药品销售情况，能更好的.为明年的工作做好准备。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

三、任劳任怨，完成公司交给的工作

本年度药品销售工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

1、对于药品销售工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品销售工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、销售工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品销售的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结20xx年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

药品储运部工作报告 药品自查工作报告篇三

20_年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

一、加强学习，不断提高思想业务素质

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

二、求实创新，认真开展药品招商工作

药品销售工作是招商部的首要任务工作。20_年的销售工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的

销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展销售工作，提高公司的总体销量。

三、任劳任怨，完成公司交给的工作

本年度药品销售工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

四、加强反思，及时总结工作得失

1、对于药品销售工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品销售工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、销售工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品销售的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司

新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之重。

总结20_年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

药品储运部工作报告 药品自查工作报告篇四

2014年，是全面深化改革之年，也是****局抓整合、打基础、建机制、强队伍的开局之年。在市委、市政府的坚强领导和上级业务主管部门的正确指导下，****局以党的群众路线教育实践活动为契机，在强力推进机构改革的同时，着力加强队伍建设，全面履行食品药品监管职能，守住了不发生重大食品药品安全事故的底线，较好地完成了全年工作任务。

在改革过程中，我局牢牢把握“精简、统一、效能”的基本原则，积极稳妥、有序推进，迅速实现了机构组建、职能整合、人员融合“三到位”。

一是机构组建到位。在市委、市政府的高度重视下，2014年1月24日，****局正式挂牌，2月21日，局领导班子到岗到位。局领导班子组建后，雷厉风行抓落实，仅用一周的时间就实现了原工商局、质监局、食药监局集中办公，并在原有基础上精简掉14个内设机构和3个直属单位，设置了12个内设科室和7个****所，组建了****稽查大队、市场监督检验所和消协秘书处三个直属事业单位。2014年12月8日，正式加挂了食品药品监督管理局牌子，按区域设置的7个市场监督管理所也同时加挂食品药品监督管理局牌子，初步形成横向到边、纵向到底的食品药品监管工作体系。

二是职能整合到位。将原分散在工商、质监和食药监的行政许可职能进行全面整合，设立了企业注册局，统一受理企业注册登记和组织机构代码证办理，同时考虑便民原则，将餐饮服务许可、食品流通许可等许可权限下放至各****所；成立

****稽查大队，设立了2个食品安全执法中队和1个药品安全执法中队（稽查大队下设5个中队），执法力量进一步强化；将分散在原工商、质监和食药监局的食品生产、流通和消费环节的监管职能进行整合，成立食品安全监管科，副科级建制，与食安办合署办公，统一开展对食品安全的综合监管；推行12315、12365、12331投诉举报“三合一”，成立申诉举报中心，统一受理消费者投诉举报。

三是人员融合到位。5月16日，市政府印发了我局“三定”方案，核定我局行政编制160名，事业编制52名（全市人口38万），其中各乡镇（街道）****员全额拨款事业编制18名，主要负责辖区食品药品安全宣传、指导、考核等日常管理工作。“三定”方案下发后，为平稳做好干部职工的定岗工作，我局确定了人事安排的基本原则，即“四个尽可能”和“一个严肃处理”。尽可能做到大稳定、小调整，保持工作的连续性和稳定性；尽可能做到既以岗设人，又尊重个人意愿，用人所长；尽可能做到原三局人员交叉安排，加速队伍的融合；尽可能做到不降级别，发挥每名干部积极性。“一个严肃处理”是指凡是在机构改革过程中拒不服从组织分配的，一律按照组织人事纪律严肃处理。通过前期耐心细致的思想工作，6月11日，全局直属单位、派出机构和内设机构218名工作人员全部定岗到位，确保了各项工作有序推进。此项工作也得到省编办的充分肯定，并应邀在全省工商质监食品药品监管体制改革专题会议进行了交流发言。

一是摸清底数。掌握全市食品行业基本情况是确保食品安全监管工作有效开展的基础性工作，也是我们制定工作思路的重要依据。我局组建伊始就组织各****所对辖区内食品生产、经营和餐饮服务企业现状进行全面调查，摸清了底数，找出了问题，理清了下一步加强监管的基本思路。目前，全市共有食品生产企业280户，经营企业2880户，餐饮单位2200余家。

二是抓好统筹。及时调整了食品安全委员会成员单位，进一步明确了各部门及乡镇政府（街道办事处）职责，充实健全

了乡镇食品安全监管“四员”队伍。在去年6月承接食安办职能后，第一时间组织召开了全市食品安全工作会议，与各乡镇及有关单位签订了《食品安全责任状》；修订完善了2014年乡镇食品药品安全目标管理考核细则，实行按季考核，每季通报；出台了食品安全事故应急预案，制定了食品安全事件防范应对规程，建立了餐饮服务环节食物中毒信息快报工作制度。

三是突出整治。对消费量大、安全隐患多的重点产品、重点区域，集中力量开展专项整治，重点围绕乳制品、肉制品、食用油、白酒、食品添加剂、儿童食品、高风险医疗器械、特殊药品、中药材及中药饮片等重点产品和旅游景区、农村地区、城乡结合部、学校周边、小作坊聚集村等重点区域展开。9月25日，市政府召开全市农村食品安全工作暨“四打击四规范”专项整治行动部署会议，统一部署对农村食品安全专项整治行动，同时我局组织成立七个督查组，对各乡镇、街道办事处专项整治情况进行跟踪督查。2014年我局共计出动执法人员2400余人次，检查食品生产单位82家，流通企业1600户，餐饮单位2700家次，集贸市场9个，取缔无照经营户16家，查扣劣质食品260公斤，查处食品违法案件33件，下达整改意见书1000余份。

四是加强检测。20xx年，共抽样食品820组，其中，生产环节545组，流通环节151组，餐饮环节122组，保健食品2组。食品抽检经费预算突破100万元，名列全省县市首位。组织开展了基本药物监督抽验，完成基本药物抽样50批，药品监督性抽样22批，医疗器械4批。

五是强化培训。编印了食品安全“三册”，即《食品安全监管手册》、《食品从业人员培训手册》和《食品安全宣传手册》。对全市272名“四员”进行了培训，解决了“四员”“干什么，怎么干”的问题；举办食品从业人员专题培训班4期，以会代训培训班7期，培训达2600人次；多种形式开展宣传活动，利用“3.15”、“安全用药月”“食品安全

周”等活动，接待群众咨询，发放宣传手册，向社会普及食品药品安全知识常识。

一是监管力量薄弱。三局合一后，我局承担18项工作职责，涉及行政许可大类21项，监管的各类市场主体多达1万余家，点多面广，任务重、压力大。目前，我局下辖的7个食品药品监管所，执法力量都十分薄弱。此外，由于各所都是在原工商所基础上组建，加入食品药品监管职能后，执法人员知识结构、能力水平都与履行新职能不相适应，虽然开展了一些集中培训，但要在短期内提高基层监管人员的整体水平还存在很大困难，监管力量的薄弱导致责任履行很难到位。

二是队伍建设有待加强。一方面干部精神状态欠佳。我局现有干部队伍的主体来自原工商、质监系统，因改革原因，两家单位人事冻结的时间达2年多，导致少数干部职工在工作作风、纪律意识、敬业精神等方面与上级部门的要求存在一定的差距，履职尽责的意识和能力有待进一步提高。另一方面是干部队伍的结构问题，局机关职工年龄在50岁以上超过一半，在干部使用上积压的问题比较多。

三是技术支撑手段缺乏。我局下辖的市场监督检验所是在原质量检验技术所基础上组建的，虽然在机构改革后增加了一些人员，但由于设备及专业技术人才的缺乏，加上检验资质受限，该所目前对产品质量的检测也仅仅停留在对少数工业产品的检验和计量检定上，尤其对食品、药品等事关民生的产品检验基本处于空白，技术手段的滞后严重影响了行政执法效能的有效提升。

四是执法装备落后。随着职能的增加，各类执法装备需求较大，尤其是现有的执法车辆，车况较差。随着公车改革的推进，执法车辆数量必然会进一步减少，这些必将极大地制约了执法工作的开展，降低执法工作效率。

二、加快建立长效监管工作机制。在完善工作机制，创新工

作亮点的基础上，以争创国家级食品安全示范县为抓手，重点落实食品安全各项考核制度，开展食品安全突发事件的应急演练，提高应对突发事件的能力；针对食品安全风险高发区域，以“五小”食品（小作坊、小超市、小餐饮、小食堂、小摊贩）为重点，在调查摸底的基础上，制定切实可行的管理办法；在全市餐饮服务单位中，全面推进“五色”台账（即食品原料采购与进货查验、餐厨废弃物处置、餐饮具消毒保洁、食品添加剂和食品留样台账）管理，落实索证索票、清洗消毒等餐饮环节食品安全管理制度，严格确保全市食品药品安全。

三是探索创新信用监管方式。在继续深化餐饮单位量化分级管理的基础上，在食品药品生产、经营企业中，逐步开展失信企业“黑名单”制度和“食品安全授权人”制度，提高企业自身责任意识和管理水平，切实建立起“守信褒奖、失信惩戒”监管工作机制。

四是全面落实依法行政。深入贯彻落实党的十八届四中全会精神，按照职权法定、公开透明原则，建立食品药品监管局行政权力清单，逐项明确行政权力名称、实施依据和实施对象，主动向社会公开；加强行政执法培训，编印《****法律法规汇编》，尽快启动全局执法人员业务知识的轮训工作，提高干部职工的法律素质和业务能力；规范执法程序，修订各项制度，尽快出台听证程序规定、行政处罚案件公示、回访制度等；不断改进执法方式，严格落实行政执法过错责任追究制度，提升食品药品监管行政执法工作水平。

以上汇报如有不妥，敬请各位领导批评指正。

药品储运部工作报告 药品自查工作报告篇五

个人分析：

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：

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：

- 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_x的影响力。