

最新房地产销售晋升主管申请书 房地产 销售辞职报告(实用7篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

药店工作总结篇一

xxxx年上半年已写进了历史的编程，在过去的半年中我们面临过困难、遇到过挫折的挑战，但没使我们陷入困境，一切都迎刃而解。使整体工作都在固定轨道上有序的前进。

xxxx年上半年我们在院领导的工作方程下进行了更好的、更全面的改革，同时也接受过很多新的工作模式、工作方针。使得在过去的工作中医疗安全事故发生率为零，这是领导有方，员工称职，每个人都很负责任的工作态度换来的硕果。值得继续发扬与庆贺。

坚持以病人为中心、微笑服务为窗口、文明礼仪作后盾的工作思路，建立我院的医院文化。使得全院素质得以全面的提高，是我们每一位春江人应尽的职责。

xxxx年我们全面的施行了“新农村医疗合作”的新政策模式，在这新的政策、新的章程，我们很多不熟悉、我们需遇到很多困难、但经过领导的指示大家的努力都得到了很快的解决。

xxxx年我们从本职工作中也做了一定改革，实施了责任到个人制、全面性双人配发药制度、严格执行三查八对制、分区管理等等。

在过去的半年中我们出现过差错事故、同事相处不和、科与科之间相互不理解等带来的一些不必要的误会，我们深表遗憾。

但同时我们希望科与科室之间多相互帮助、多相互体谅，同事之间相互尊重、相互谅解，多换位思考。工作中没有谁特意去为难谁、刁难谁，只是院有院规、科有科制。这一点是我院全体人员还需要加大步伐改进的，希望我们在新的一年中像兄弟姐妹一样和谐相处、因为我们都是春江人，一家人。

- 1、全面建立完善的药师管理制度。
- 2、全面培养个人的工作能力和业务技术水平。
- 3、继续发扬优良的工作习惯、微笑服务窗口、文明礼貌的服务形象、细心耐心的解答、认真谨慎的工作态度。
- 4、促进同事之间和谐相处、以礼待人、以诚相助建立春江一家人的良好形象。大家一起努力、春江的明天一定会更加美好。

药店工作总结篇二

20xx年产品总销售收入225万元，是20xx年的2.6倍，这些成绩的取得，除了我店员工的发奋之外，和公司的正确决策以及公司各部门的用心支持和配合是分不开的。

- 1、平时注意对员工进行业务素质的提高，用心参加公司组织的各项产品知识培训和促销技巧培训。
- 2、针对不一样消费者，采取不一样的促销手段，善于抓住顾客消费心理，有针对性地进行产品说。
- 3、会员卡制度的实施，稳定了一部分顾客群，也提升了药店

的知名度。

4、及时统计缺货，用心为顾客代购新特药品，还带给送货上门服务。

1、医保定点药店的申请一向没有办下来，流失了非常多客户。

2、会员卡刚开始实施不久，非常多细节做的还不够完善，没使会员制度发挥更大的用。比如，会员价商品的推出没有构成长效机制，积分兑换的礼品单一等。

3、员工的专业知识欠缺，尤其是药理和病理方面，不能更好的指导患者用药，直接影响到患者用药的疗效及药品的关联销售。

4、店长自身缺乏掌握本行业最新动态，对外界因素的变化不敏感，不能及时调整经营思路。

1、进一步完善会员制度，及时更新丰富会员价商品和积分兑换礼品，争取做到周周有特价，月月有礼品。

2、为了扩大门店宣传，提升知名度，吸引更多的潜在顾客进店消费，能够有计划的进行社区义诊活动，如免费量血压、测血糖，健康咨询等。另外也可根据不一样季节疾病的高发率在店内发放各种疾病的防控方法及日常保健小常识的小册子。

3、要保证上架商品种类齐全，数量充足，结构合理，主动为顾客寻医找药，更好地满足不一样顾客的需求。

4、组织员工进行业务素质培训，使员工的专业知识和销售技巧更能适应公司快速发展的需要。

5、透过学习培训使店长持续与时俱进的头脑，充分掌握行业

动态和公司经营思路，更好地带领员工做好工作，争取在20xx年，使我店的经营状况稳步提高，创造出更大的效益。

药店工作总结篇三

1、药品收入11月为止西药销售额利润元;中药销售额，利润，纯利润比去年同期增长xxxxxx元。

2、严格药品入库、出库、销售对账工作，每月和财务对账，半年一次盘点，帐物相符率超过99.9%。

3、重视药品有效期管理，建立效期记录卡，每月底都进行效期药品自查，将近期药品及时调换或报告临床。全年没有破损情况上报财务，给院里减少了损失。

1、完善工作流程，提高工作效率，方便患者。药剂科是直接面对患者重要窗口，是树立全院良好形象重中之重。如何方便患者、如何提高工作效率，成为科室工作重点。合理设置岗位、机动配备人员，全体工作人员齐心协力，克服困难，提高工作效率，保证、方便了国内外患者24小时药品供应。

2、在日常繁忙工作中，不拘形式，结合科室实际情况安排学习和讨论，全科人员认真学习、贯彻执行药政管理有关法律法规，以提高窗口服务为己任，以质量第一、服务取胜理念全心全意为中外患者服务。

3、不断加强专业、理论知识学习，加强俄语学习，并在工作中不断吸取新知识来提高业务素质。从而，以更加专业、精湛服务技能赢得中外患者一致好评。

1、做到采购透明、质量透明、临床用药透明，及时了解各临床科室药品需求动态，确保临床药品合理性、安全性、患者满意性供应。

2、对滞销、近期药品及时与临床沟通，以便及时合理应用，减少药品浪费。对新进药品及时掌握使用适应症，以便指导临床使用。广泛开展临床药品不良反应监测，发现问题及时上报，避免药品不良反应重复发生。

3、重视药品储备工作，加强药品质量管理，在购进验收、入库等环节质量管理，严格执行国家药监局《医疗机构药品使用质量管理暂行规定》要求，保障患者用药安全。

4、加强卫生清洁工作，做好防尘工作，保证发出药品整洁。

5、提高了麻药品、药品管理工作，每天交接班制度，做到帐物相符，保证麻药品安全合理使用。

1、随着国家药政法规相继颁布，为适应药事管理工作要求，在认真总结工作经验基础上，结合相关法规和医院评审标准，对科内各项规章制度进行了补充，完善了制度，以制度管人，以制度规范服务。

2、全科人员积极响应院里各项号召，踊跃参加各项文体活动和义务劳动。认真学习院有关会议文件精神，积极参与推进全院各项改革措施落实和实施。

回首这一年我们药剂科日日夜夜，所获得感受是欣慰，每个人都深切体会到我们疗养院对社会所负使命，都自觉充实自己，不断向上。总而言之，药剂科在20xx年工作中也存在不足之处，在新一年工作中我们努力改进、改善，提高完善服务质量，全心全意为患者服务，困难面前迎难而上，成绩面前骄傲备战，为我院社会效益、经济效益更好发展保驾护航，为疗养院兴旺发达创造出更大经济效益。

药店工作总结篇四

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发

展。所以，一向以来我都用心学习。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。透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。透过这些学习活动，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。

招商工作是招商部的首要任务工作，x年的招商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；选取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状况很了解，既能够招到满足的代理商，又能够更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

本年度招商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、对于药品招商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、药品招商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，没到达自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的'理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，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。

总结x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。

药店工作总结篇五

xx公司经营面积117多平方米，经营范围涵盖中成药。中药饮片，化学药制剂，生化药品，生物制剂。店面宽敞明亮，柜台结构摆放合理。商品陈列井然有序，分类摆放。配备有空调一台。冷藏冰柜一个。西药经营品种1200余种，中药饮片品种1500余种。持有药品监管部门，工商行政管理部门年检合格所颁发的《药品经营许可证》，《营业执照》，《药品经营质量管理规范认证证书》。

北京同仁堂药店有限职责公司拥有职工12名，其中药师2人。职工全部经过药监局组织的药品企业从业人员培训，并取得合格证书。

在经营过程中为参保人员供给基本医疗保险处方药品外配服务，和部分非处方药品购药服务；并进取对外配处方进行审核。

一年来，我们组织员工认真学习医保文件，在医保中心的领导下，进取执行医保政策，服从医保中心的工作指导，从未发生误发药品事件，非药品刷卡的投诉。很好的履行了为参保职工服务的职责。从未发生假冒伪劣药品事故，价格欺诈事件。

对于今年的工作，我们全体职工有信心在医保中心的领导下，有本事圆满完成为参保人员服务的工作。我们必须再接再厉，服从医保中心的指导，努力完成各项工作任务，不辜负上级领导的期望，更好的履行为参保人员服务的职责。

药店工作总结篇六

在这一年里，在领导的指导和各个培训课程下我学到了很多，更加不断的提高了自己的业务水平，发现自身的不足和积极的改正。在时间中不断的提高自身专业水平及服务理念，熟记药品的品名，药品的摆放位置，用法用量和功能主治。在这一年里又一次不断的为自己增加筹码，在老员工的基础上为自己创造新的知识领域，药房营业员是个综合性很强的职业，非常锻炼人。虽然工作繁琐，但是我乐在其中，位广大患者提供优质服务，我非常自豪。作为一名资历老的营业员，以微笑服务为主题，认真观察每一位顾客，认真倾听顾客的诉说，通过顾客的动作和表情来发现顾客真正的购买动机，不要对只看不买的顾客表现出冷漠和不耐烦的表情。对有购买欲望的顾客要试探性的向顾客推荐，在推荐过程中不要只顾自说自话或看到别的顾客进店分神，要通过推荐一两个品种来观察顾客反应来完成作为一名营业员的职责。

由于刚面临社会，存在的问题也不少。比如经常将同类药的用法，用量弄错，再加上刚从学校出来，在面对顾客的时候还是不能自信的侃侃而谈。有时候对难缠的顾客也无计可施。这些都是需要在以后的工作中不断改进的。当然，我不会让自己有所松懈的，前面的路还长，我会更加努力的工作和学习，不断提高，尽快考取执业药师资格证书，做一名优秀的药房营业人员。为每一位顾客提供更优质的服务。

在即将到来的下一年里，希望能通过自己的努力，更好的完成自己作为营业员的基本职能，更加广泛的加强自己对药物领域的各项知识技能，更加专业、全面、客观的为顾客带来更为准确的服务，不断提高自身价值。

药店工作总结篇七

一年来，在市医保局的大力支持下，在上级主管部门的直接关怀下，我院在保证来院就诊的参保人员更好地享受基本医疗保险，促进社会保障及卫生事业的发展方面做了一些工作，取得了一定的成绩。

一年来，我院始终坚持按照《市城镇职工基本医疗保险办法》、《市城镇职工基本医疗保险定点医疗机构管理办法》和《市城镇职工基本医疗保险定点医疗机构服务协议》，为就医患者提供了规范、有效的基本医疗保险服务。

我院自建院以来，一直提倡优质服务，方便参保人员就医；严格执行医疗机构管理条例及各项医保法律法规，以救死扶伤、防病治病、为公民的健康服务为宗旨在醒目位置悬挂医疗保险定点标识牌；在医疗保险局的正确领导及指导下就，建立健全了各项规章制度及组织机构，成立了以为组长、为副组长的领导小组，并指定为专职管理人员；同时建立了与基本医疗保险管理制度相适应的医院内部管理制度和措施；如基本医疗保险转诊制度、住院流程、医疗保险工作制度、收费票据管理制度、门诊制度；公布投诉电话、医保就医流程和各项收费标准，并在年初做好年度计划和年终做好年度工作总结；高度重视上级领导部门组织的各项医保会议，做到不缺席、不迟到、早退，认真对待医保局布置的各项任务，并按时报送各项数据、报表。

一是入院方面，严格对入院人员进行仔细的身份验证，坚决杜绝冒名顶替现象，住院期间主动核实是否存在挂床住院现象，做到发现一起制止一起。

二是针对病情，做出合理的诊疗方案，充分为患者考虑，不延长或缩短患者的住院时间，不分解服务次数，不分解收费，出院带药按照规定剂量执行。

三是在特殊检查治疗方面，我院要求医生要针对不同病人的不同病情，做出合理的诊疗方案，如有需要进行特殊检查治疗，需认真、仔细、真实填写申请单，并严格按照程序办理。不得出现违规和乱收费现象。

四是对药品、诊疗项目和医疗服务设施收费实行明码标价，并提供费用明细清单。严格执行药品目录的规定范围不擅自扩大或缩小药品的使用范围，对就诊人员要求需用目录外药品、诊疗项目，事先要征求参保人员同意。

一是严格执行诊疗护理常规和技术操作规程，认真落实首诊医师责任制度、三级医师查房制度、交接班制度、疑难危重病历讨论制度、病历书写制度、会诊制度、手术分级管理制度。完善医疗质量管理控制体系。

二是各种单据填写完整、清楚、真实、准确，医嘱及各项检查、收费记录完整、清楚无涂改，并向病人提供住院费用清单，认真执行自愿项目告知制度，做到不强迫。

三是严格按照医疗保险标准，将个人负担费用严格控制在30%以内，超医保范围的费用严格控制在15%内。

同时也关注本院职工的医疗保险情况，按时按量给本院职工缴纳养老、医疗及各种保险，从未发生拖欠情况。

药店工作总结篇八

对于即将毕业的我来说，从事药房营业员工作是机遇也是挑战，有幸成为公司的一员，在总店实习了一个月；最初的半个月，感觉自己很不适应。多亏了店里店长与师傅的关怀与鼓励，我才能认真学习了公司制度，并且在时间中不断的提高自身专业水平及服务理念，期间主要学习药品的分类，用途及用量等等。作为一名刚刚从事药品行业的实习生。在工作中手前辈的言传身教，积累知识的同时，更是锻炼了工作

的耐性，认识到做工作要认真，细心负责，做好每一次营业工作，服务好每一位顾客是及其重要的。

在实习过程中，我认识到自己的学识，能力与经验都非常欠缺，所以在工作中从不敢掉以轻心，一直是坚持不懂就问。药房营业员是个综合性很强的职业，非常锻炼人。每天做清洁，写计划，与顾客交流，对账。虽然繁琐，但是我乐在其中。感觉自己真正成为了一名医药工作者，位广大患者提供优质服务，我非常自豪。

近半年的实习，虽然收获不少。但是由于刚面临社会，存在的问题也不少；例如经常将同类药的用法，用量弄错，再加上刚从学校出来，在面对顾客的时候还是不能自信的侃侃而谈。有时候对难缠的顾客也无计可施。这些都是需要在以后的工作中不断改进的。当然，我不会让自己有所松懈的，前面的路还长，我会更加努力的工作和学习，不断提高，尽快考取执业药师资格证书，做一名优秀的药房营业人员。为每一位顾客提供更优质的服务。

药店工作总结篇九

对于即将毕业我来说，从事药房营业员工作是机遇也是挑战。有幸成为公司一员，在总店实习了一个月。最初半个月，感觉自己很不适应。多亏了店里店长与师傅关怀与鼓励，我才能认真学习了公司制度，并且在时刻中不断提高自身专业水平及服务理念，期间主要学习药品分类，用途及用量等等。作为一名刚刚从事药品行业实习生，在工作中手前辈言传身教，积累知识同时，更是锻炼了工作耐性，认识到做工作要认真，细心负责，做好每一次营业工作，服务好每一位顾客是及其重要。

在实习过程中，我认识到自己学识，潜质与经验都十分欠缺，因此在工作中从不敢掉以轻心，一向是坚持不懂就问。药房营业员是个综合性很强职业，十分锻炼人。每一天做清洁，

写计划，与顾客交流，对账。虽然繁琐，但是我乐在其中。感觉自己真正成为了一名医药工作者，为位广大患者带给优质服务，我十分自豪。

近半年实习，虽然收获不少。但是由于刚面临社会，存在问题也不少。比如经常将同类药用法，用量弄错，再加上刚从学校出来，在应对顾客时候还是不能自信侃侃而谈。

无计可施。这些都是需要在以后工作中不断改善。当然，我不会让自己有所松懈，前面路还长，我会更加发奋工作和学习，不断提高，尽快考取执业药师资格证书，做一名优秀药房营业人员。为每一位顾客带给更优质服务。

药店工作总结篇十

20xx年产品总销售收入x万元，是20xx年的x倍，这些成绩的取得，除了我店员工的努力之外，和公司的正确决策以及公司各部门的积极支持和配合是分不开的。

- 1、平时注意对员工进行业务素质的提高，积极参加公司组织的各项产品知识培训和促销技巧培训。
- 2、针对不同消费者，采取不同的促销手段，善于抓住顾客消费心理，有针对性地进行产品介绍。
- 3、会员卡制度的实施，稳定了一部分顾客群，也提升了药店的知名度。

- 1、专业化服务水平较低。
- 2、忠实顾客培养没有具体措施。
- 3、库存结构不合理，没有疗程用药药品储备，常用品种缺少。

- 1、进一步完善会员制度，及时更新丰富会员价商品和积分兑换礼品，争取做到周周有特价，月月有礼品。
- 2、要保证上架商品种类齐全，数量充足，结构合理，主动为顾客寻医找药，更好地满足不同顾客的需求。