

2023年药店采购工作总结与计划 药店采购度工作总结(通用6篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

药店采购工作总结与计划 药店采购度工作总结篇一

今年以来，我局在扬州市局党组和江都市委、市政府的领导下，认真贯彻落实盛扬州市食品药品监管工作会议精神，积极顺应机构改革的新形势，紧紧围绕保障民生、促进发展的中心任务，锐意进取，扎实工作，加强食品安全综合协调，强化药品环节监管，更新监管理念，创新工作机制，强化技术支撑，全年各项目标任务快速有序推进。回顾我局今年以来工作，主要体现在以下几个方面。

一、强化综合协调，保障食品市场安全

加剂使用、餐具消毒保洁、卫生设施配备等情况的检查，累计下发责令整改通知书50份，对4家不具资格的单位责令停止供应学生餐。四是进行综合协调。发挥政府“抓手”作用，抓综合，抓调研，抓服务，增强部门监管合力，提升监管效能。3月初，集中走访食安委主要成员部门和部分镇，开展专题调研，了解工作情况，征求意见和建议，并在此基础上，出台了全年食品药品监管工作要点，明确年度监管的重点内容、工作要求及推进措施；正常食品安全例会制度，通过食安委季度例会和主要成员单位联络员月度例会，加强沟通，交流情况，安排计划，共同研究解决工作中出现的矛盾和问题；继续加强农村家宴管理，截至目前，累计登记农村帮厨563人

次，组织体检培训近千人次，10桌以上家宴备案登记1024桌次，未发生一起家宴食物中毒事故；协调做好世博期间供沪食品安全保障工作，联合有关部门加强监督检查，确保供沪食品质量。4月份，我局还配合市纪委组织农林、质监、工商、卫生等部门主要负责人，集体走进江都电视台“政风热线”，以食品安全为主题，通过电视和电台直播的形式，接听咨询，解答问题，受理群众投诉举报。

二、深化市场整治，规范生产经营行为

处慧科公司生产无注册证医疗器械案件1起；查处体诊所超范围用药案4起，没收药品21种27个批次，涉案货值5000多元；查处某药店擅自经营省局暂停销售药品案件1起。二是强化日常监管。注重监管关口前移，实施源头防范，加大对药械生产、经营和使用单位的日常监管力度。在生产环节，深入中惠、金利源等企业生产一线，对核定处方及工艺流程执行、成品药出厂检验等情况进行重点监控，对医疗器械生产企业人员培训、采购控制、质量检验等5大类29项进行重点检查，严防源头性药害事件发生；在使用环节，巩固药品“两网”创建成果，对大桥、永安等卫生院进行药品使用质量专项检查，督促其严格执行《江苏省医疗机构药品使用质量管理规范》，加强药品购进验收、储存养护、调配使用等环节的质量管理；在经营环节，部署gsp跟踪检查工作，要求企业自查自纠，狠抓药品质量管理。三是加强基本药物监管。把加强基本药物监管作为保障民生的重要举措，高度重视，周密部署，对三药、中惠两家企业涉及的22种基本药物的生产情况、注册情况、药品标准等信息予以建档，加强企业购进原辅料和包装材料的监管，督促企业严格按gmp要求组织生产。同时，要求企业加强质量追溯体系建设，开展风险排查，消除安全隐患，保证质量安全。加大基本药物抽检力度，对生产企业在产的5种基本药物全部进行了抽验，对经营和使用单位基本药物组织抽检111批次。

三、注重帮促服务，提高科学监管水平

双责”，全局人员向党组递交了廉洁自律承诺书，层层落实廉政责任；深入开展“凝心聚力、艰苦创业”等主题教育，积极开展机关党课、组织交心交流、新农村结对共建、祭扫革命烈士等活动，召开党员生活会，认真开展批评与自我批评，引导全局人员筑牢廉政防线；推进廉政文化建设，积极组织参加市廉政书画评比活动，布置了廉政文化展牌4块，集中展示廉政文化建设取得的成果；扎实推进行政权力内控体系建设，加强权力运行电子监察，对行政权力事项进行清理，排查运行风险点，制定具体管控措施，加快办结案件数据上传。目前，已上传办结案件2件。四是完善基础设施建设。完成了基础设施建设的各项扫尾工作，多功能会议室、接待室、值班室、健身房、机关食堂等一应俱全，机关办公条件得到了极大改善，整体面貌焕然一新；新建了荣誉室、假劣药品陈列室和廉政文化展览室，融“三室”为一体，成为对外展示工作成效的“窗口”；投入9.2万元，购置了电脑、照相机、传真机等一批执法装备，以科室为单位，均已配足配齐，为执法工作的开展提供了有力保证。回顾我局今年以来工作，虽然取得了一定成绩，但还存在一些问题和不足，主要表现为：一是群众食品药品安全意识还不高，安全防范和自我保护能力较弱，尚需不断强化宣传。二是监管工作还存在薄弱环节，监管力量尚显不足，“两员”作用发挥不够，监管方法和手段还需创新。三是农村药品市场秩序还不够规范，各类违法违规行仍时有发生，市场监管力度还需加大。四是服务医药经济发展的思路、举措不够多，还需进一步创新创优。五是干部队伍建设还需加强，党风廉政教育仍需高度重视，法治建设、规范行政、廉政监督等方面需要更加强化。

药店采购工作总结与计划 药店采购度工作总结篇二

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。

药店采购工作总结与计划 药店采购度工作总结篇三

20xx年，xx药店在药监局的领导下□xx药店认真学习《药品管理法》、《经营管理制度》、《产品质量法》、《商品质量养护》等相关法规，积极参加药监局组织的培训，以安全有效用药作为本店的职业道德要求，全心全意为人民服务，以礼待人，热情服务，耐心解答问题，为患者积极主动提供有用的保健、健康知识，在实践中提高本店的业务素质和水平，让患者能够用到安全、有效、稳定的药品。药品是广大人民群众用来防病、治病的特殊商品，药品质量的优劣直接关系到人民群众身体健康和生命危险□xx药店能够做到严防假药、劣药，做一个合格的药品质量把关者，杜绝假药、劣药流入

本店。

xx药店加强对特殊药品的管理工作，严格执行《药品质量经营管理规范》、《处方药与非处方药分类管理办法》等规定，做到数量控制、存放合规。在消费者购药时□xx药店能够认真对待每一位顾问，时刻以高标准要求自己，介绍药品和宣传商品时，实事求是，以药品说明书为准，不夸大宣传，不欺骗顾客，老少无欺。药店工作人员热情礼貌的接受顾客的咨询，并尽可能多的了解用药者的身体状况，为其提供安全有效、廉价的药物。对顾客购买的药品，详细讲解药品的性味、用途、功效、用法用量及注意事项和副作用，注意联合用药的作用，尤其对孕产妇、老弱幼的用药事项作的解答和叮嘱，让消费者能够放心的使用，同时能够缩短和顾客之间的距离。

在经营方面，在岗人员统一着装，佩带上岗证，从业人员都有合格的健康证明和教育培训档案、营业场所、仓储条件与设施设备满足药品经营的质量要求。营业时间内保证有经许可的药学人员在岗，做好药品和购进验收记录，出具的销售凭证符合相关要求，按规定分类储存陈列药品，定期养护并做好养护记录，处方药与非处方药按规定销售，规范合理调配处方药，已明确规定医生处方销售的药品，一律凭处方销售，并经进驻店药师签字方可销售，保存处方备查。同时设立非处方药品专柜，贴有明显的区域标识。店里保证足够的货源和药品供应，对于顾客急需的店内没有的药品，我店帮助订购，以方便顾客及时用药。对于一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个顾客买到放心的药品。

xx药店注意保证店内环境秩序优良，店堂整洁明亮，没有与经营无关的物品堆放，没有闲杂人员长时间逗留，没有未经许可的坐堂医生开展诊疗服务，没有张贴和散发未经许可的药械等产品广告和宣传画册。药品明码标价，不采取欺骗手段促销高价或者高利润的药品。服务承诺和便民措施切合实际并落到实处。

在即将到来的20xx年，我店将继续在药监局等上级部门的领导、监督、培训下，确保药品质量，优质服务，做好药品销售、服务工作，为广大顾客提供满意、放心的商品。

药店采购工作总结与计划 药店采购度工作总结篇四

您们好！

感觉时间飞逝，我进入普安连锁药房工作已经4个月了，一路走来，受益匪浅！首先，我要感谢公司给了我这次机会，融入了公司这个集体，感受大家庭所带给我不一样的感觉，从中学习不少知识。其次，我要感谢身边的同事，所给予我所有的帮助，没有你们，我不会有如此的成长。

说起这几个月走来，想想，是充实的！刚进来的时候，对这样一个新的环境、新的集体都挺不习惯，但是通过一段时间的熟悉和接触，也很快的融入到了这个大的家庭。在此期间，作为新人的我，要接受不同层次的培训，更要很快的熟悉店面布局和日常工作，其次是要慢慢加强专业知识，我们所销售的不是一般商品，而是特殊的药品，所以，日常工作有很多需要注意的地方。例如，面对顾客要对症下药；店面温湿度和药品摆放的规定等等。

能够走到现在，肯定是要通过一定考核的，所以，还是感谢公司的培训和带教老师的指导以及同事们的帮助。当然，考试并不是目的，目的是让你真正的确定好自己的位置，确定自己的方向，并且要沿着方向不断的向前走。每次培训、每次学习都应该当成给自己加油，人是需要不断学习、不断历练才会成长的。每条路都不会那么平坦，即使平坦的路走下去也是乏味的，在此期间也遇到了困难，困难面前我们也不服输，大家齐心协力，困难也就迎刃而解了。充分的体现一个团队的力量和我们普安人的士气。

俗话说得好：活到老，学到老！确实要这样，社会在不断发展

着，如果我们总是停留在一个点上，停止不前的话，就会落后。我仍在努力学习中，学习产品知识，学习销售技巧，学习与人沟通，点点滴滴都在学习着，也希望身边的朋友给予我支持与帮助，让我在这个大家庭里继续成长，继续努力，实现梦想。

感谢公司和同事伙伴对我的帮助与支持。希望在即将新的一年，让我们共同努力，与公司一起和谐发展，实现自己的梦想，实现公司的梦想。让我们共同努力吧，在心里对自己说：继续努力！加油！

药店采购工作总结与计划 药店采购度工作总结篇五

营业员的岗位看似很普通，但要把这份工作做好，却并不简单还有就是多记药品名，药品摆放位置，药店药很多很杂。

每一位顾客都是抱着某种需求才走进药店的，因此药店营业员要尽快了解顾客的真正购买动机，才能向他推荐最适宜的药品。

观察+试探+咨询+倾听=充分了解顾客需求——药店营业员销售方程式

透过仔细观察顾客的动作与表情来洞察他们的需求，找到顾客购买意愿产生的线索。

1、观察动作。顾客是匆匆忙忙，快步走进药店寻找一件药品，还是漫不经心地闲逛；是三番五次拿起一件药品打量，还是多次折回观看。药店营业员注意观察顾客的这些举动，就能够从中透视出他们的心理了。

2、观察表情。当接过药店营业员递过去的药品时，顾客是否显示出兴趣，面带微笑，还是表现出失望与沮丧；当药店营业员向其说药品时，他是认真倾听，还是心不在焉，如果两

种情形下都是前者的话，说明顾客对药品基本满意，如都是后者的话，说明药品根本不对顾客的胃口。店员进行观察时，切忌以貌取人。衣着简朴的人可能会花大价钱购买名贵药品；衣着考究的人可能去买最便宜的感冒药。因此，药店营业员不能凭主观感觉去对待顾客，要尊重顾客的愿望。

“这种消炎药很有效。”顾客：“我不知道是不是这一种，医生给我开的药，但已用光了，我又忘掉是哪一种了。”“您好好想一想，然后再告诉我，您也能够去问一下我们这的坐堂医师。”“哦，我想起来了，是这一种。”就这样，药店营业员一句试探性的话，就达成了一笔交易。顾客所看的闹表为话题，而是采用一般性的问话，如：“您要买什么？”顾客：“没什么，我先随便看看。”药店营业员：“假如您需要的话，能够随时叫我。”药店营业员没有得到任何关于顾客购买需要的线索。因此，药店营业员必须要仔细观察顾客的举动，再加上适当的询问与推荐，就会较快地把握顾客的需要了。

药店采购工作总结与计划 药店采购度工作总结篇六

从去年底转岗到集团供销处以来，被安排在中一一高压阀门（物资码209）采购员岗位，需要我熟悉全新的工作内容和工作环境。这两个月的工作做的磕磕绊绊，不是很顺利，虽然勉强做到差强人意，但是距离自己和岗位的要求还很远。以下是对近期工作的总结和一些自己的积累。

北营底价是工作的重要信息，对于查到的价格要求是最新的合同执行价格。所以在北营网上的xx[]xx[]xx年年最新的价格中有待入库量才可以作为底价采用；没有待入库量的价格，可以在无其他途径的情况下作为才参考。对于xx年的价格、首次采购的物品、以及其他的特殊情况都需要询价作为参考价格来比价。

（一）、查价格

对于基本的价格可以通过价格体系（价格手册）和北营物流网的计划编码查询，以及逐条翻阅前期的合同来确定准确的价格。单就阀门而言，还可以自己转出前期合同的执行价格制作阀门的价格手册，北营备件四科采购员张存成和姜海的前期合同中基本涵盖了所有的前期209阀门。

而对于一些首次采购的阀门，或者以上方法查不到价格的阀门，可以查询机电产品价格手册，或者直接向北营备件四科供货商询价。一般这样的品种在制作比价表的时候，是平价代购给北营。

（二）、最终价格

在采购过程中，除北营底价外涉及的价格就是本次合同价，本次合同价依据的是通过供货商的报价单，比价后得到的。一般而言，不允许供货商二次报价，但是可以对原有的采购项目再次压价其自己的初次报价。

（三）、供货商的遴选

采购过程中，选择什么样的供货商是一个比较重要而敏感的环节。以价格为依据，以质量为前提是重要的遴选依据。严格执行集团规定的采购流程，通过制度选择适合的供货商，达到供货标准，降低生产和采购成本。首先选择报价达到集团标准的生产厂家，其次质量选优，同等条件下选择长期给北台供货熟悉具体流程和情况的供货商。

对于特殊阀门的要求，例如：介质为水渣的球阀，一般的标准为合金球体和国产密封圈，但是寿命为1个月左右，如果采用球体合金镀铬，进口密封圈可以保证使用8——12月。这样的阀门除个别厂家可以保证质量外，其他厂家均不能满足现场的高标准需要，所以在价格上会比一般的阀门高一倍左右。

在查询价格的时候会出现许多不符合实际情况的价格发生，比如，口径450的阀门比口径500的高，配法兰的比不配法兰的阀门价格低，北营执行的合同价虽然有入库但是价格违背实际市场价格，同样的阀门有不同的物资码等。遇到这样的情况要根据集团规定和我们的工作需要来处理。

□

北营物流网下达的采购计划是主要的采购依据，工作的内容就是忠实采购物流中心下达的月计划和追加计划内容。采购备件的种类和数量必须严格的依据计划下达量。

但是由于具体情况的需要，和物流系统的具体操作原因，会出现许多不在下达计划内的采购情况，例如：现场需要计划中采购的阀门配法兰、螺栓、垫片；但是在计划中没有上报，或者由于物流网的权限设置看不到分厂计划中的备注项，这就需要采购员和分厂计划员、物流中心具体沟通类似的情况，同时需要现场出据采购情况说明，由分厂计划员和物流中心签字。

鉴于以上情况的出现，可以在采购计划下达后，先联系物流中心要求查看分厂计划的备注项，这样可以避免在去现场时出现重复和疏漏，减少工作量。

当所购进的阀门入库时，需要去仓储现场了解具体的入库种类和数量。熟悉结算流程，并可向质检员了解阀门的检验常识便于以后的工作，如：阀体的材质，一般为铸钢、球墨铸铁、碳钢等；硬密封要看水线是否光滑齐整；碟板是否是以旧翻新等。

71x□还有公称压力错误的。在三月的计划中还有阀门型号全部报错的情况；大口径阀门报成手动；调节阀型号zkjw报成zazt等。

这需要与计划员和厂家的技术人员逐一调整，如果与计划不符合，需要现场出具书面说明，否则没有采购依据。

（二）sq开头的球阀原厂家为启东冶金机械厂的阀门，他家的阀门会把原国标阀门加长或是缩短改为非标准阀门，因此按国标采购必然不能使用，所以对与这样的球阀必须现场测绘或者使用原厂家（但是价格会比一般高很多）。而且这样的球阀介质为渣类，容易磨损，启东的阀一般会在一年左右。其他厂家的国标阀没有特殊处理都不会达到这个时间。（上海特一称在经过球体镀铬，密封圈进口的情况下也可以达到这样的效果，2月计划中616g气动球阀有此类技术协议）

北台铁厂介质为高温高压煤粉的喷煤阀，也为启东冶金机械厂的产品，为他家的专利产品，一般铁厂计划员会推荐启东冶金的喷煤阀。

启东冶金的液动蝶阀为代购，厂家为启东焦化。

（三）调节阀一般为仪表阀，表示方法不同于一般阀门。阀体材料要依据现场情况确定，我遇到的情况为介质氨水，需要耐腐。重要的是电动执行器，无锡工装和川仪的执行器比较好但是价格很高，主要是模块使用时间比国产的长。现场是否需要电机防暴等具体情况都要知道。

对于这样的阀询价时可以找鞍山热工，这是专门产仪表阀的商家。

（四）配法兰、螺栓、垫片。这是最常见的落现场需要知道的信息，在计划中这样的信息经常没有，但是现场要求。所以要和计划员落实，需要法兰的材质和数量。同时出具现场说明，作为采购依据。

有时候是分厂计划中有，但是物流中心转计划的时候分厂计划备注项看不到，可以找物流中心要采购依据。

（五）对于口径比较大的。如700、800的阀门都需要气动、液动、电动、涡轮。所以在采购时需要知道所报的价格中是否有涡轮、是否是含液压站、电动头是国产还是进口，现场要求的具体情况是什么，采购哪一部分等。

（六）对于型号hl开头的阀门为大连亨利的进口阀，一般为氧枪阀使用单位为二钢，目前由特一代购。所以质量一定要保证，合同条款也要严格。

（七）对于计划下达到备件部后，要追踪计划，注意数量是否与开始转计划的时候一致。这样当发生计划数量变化时，掌握工作主动。

采购员对阀门的技术不是很精通，所以落现场的主要内容就是落以上的情况，对于现场的阀门只是增加感性认识，了解基本的阀门语言。

在拙笨的工作了两个月计划、两个追加计划后有一点点感受。

采购员不但需要手脚勤快，还需要知道基本的工作方向，这样才能满足现场的需要。

采购员是依据集团的采购制度，进行采购工作的岗位人员。所以采购过程中，要忠实执行采购流程中的每一个程序，然后在集团允许的范围内开展工作。程序不合法，采购工作不具有应然性和正当性，所以采购决策的得出不是由个人决定，而是由制度决定。

这样的理念不但要求采购员领会，更需要我们通过自己的工作，让供货厂家了解我们的采购语言，配合我们的工作。

1.采购部员工工作总结,采购员工作总结

2.采购工作总结

5.采购员工作总结-采购工作总结

6.公司业务采购员工作总结-采购工作总结

7.2019超市采购工作总结