

最新药房技术工作报告 药房工作总结(模板8篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。通过报告，人们可以获得最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

药房技术工作报告 药房工作总结篇一

转眼上半年已过去，回顾这上半年来，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们xx药店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

1. 以药品质量为第一，保障人们安全用药，监督gsp的执行，时刻考虑公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。
2. 认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。
3. 做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。
4. 通过各种渠道了解同行业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有理放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。
5. 以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，

教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

6. 周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语(七字真言：请，您好，对不起，谢谢，再见)，使顾客满意的离开本店。

7. 处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。现在，门店的管理都是数据化、科学化管理，与几年前来比对店长的工作要求更加严格，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。

8. 在本年度虽然业绩不错,但是还是存在客户的流失问题.

1. 加强对客户流失量的调查与总结. 寻找出流失原因, 并且改进.

2. 对药店成本控制, 尽量减少成本, 获得利润化.

3. 加强日常管理, 特别是抓好基础工作的管理;

5. 树立对公司高度忠诚, 爱岗敬业, 顾全大局, 一切为公司着想

想, 为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

6. 加强和各部门的团结协作, 创造最良好、无间的工作环境,

去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

药房技术工作报告 药房工作总结篇二

时光荏苒，20xx年立刻就要结束了，回顾这一年的工作历程，不难发现，我们药房在领导和各位同仁的关怀和帮忙下取得了突破性的进展，我们药房工作人员坚持理论结合实际，不断探索与创新，经过自身的努力和工作相关经验的积累，知识面不断拓宽，业务素质不断提高，本着团结同事，务真求实的理念，认真执行着自我的岗位职责。

回顾一年的工作历程，我们药房在以下方面取得了一些成绩

购药方面：我们做到了有计划、有安排，坚持每周三次进药和领药工作，并做好了周一、周三专科用药准备，确保了药房库存供应。我们根据医生的需求、季节的变化、新药的发展形势逐步对药物的品种、剂型等进行了更换和更新。

药品调配方面：我们加强了业务学习，增强了工作职责心。调配处方时，我们按照调剂原则及有关规定，对每张处方及医嘱单进行了仔细核对，发现不清楚或不合格的处方，我们及时的与医生沟通，避免了一些医疗事故的发生。

药品质量方面：我们每月对药品进行一次效期及质量的检查，保证了临床用药安全，对近期药品，我们提前数月向领导和医生汇报，以防止药品积压浪费，对过期和变质药品，我们及时报告，并按规定进行处理。

特殊药品方面：我们遵循相关法律法规，严格按照“五专”即专人，专柜，专用处方，专用账册，专册登记的管理要求行事。

账物方面：我们严把药品出、入库关，做到了出、入库有记

录，有账目，有审核，有明细。每个月进行了两次盘存，做到了账物相符。

服务方面：我们对病人所急需药品，采取了积极上报措施。

安全方面：我们加强了安全意识，对科室存在的安全隐患进行了排查，做好了防火，防盗，确保了药房的安全。

20xx年的工作方向

第一：我们需要继续改善服务态度，提高服务质量，发现问题及时解决纠正，结合工作实际，努力做到让病人满意，让领导满意及自我满意。

第二：我们需要进一步加强业务学习，把业务学习列为重中之重，积极参加院内组织的各项活动，不断提高自我的思想文化素质。

第三：我们还需发挥自身长处，提高工作质量和效率，杜绝差错事故的发生，对所发生药品不良反应的情形按规定及时上报。

药房技术工作报告 药房工作总结篇三

时光荏苒□20xx年马上就要结束了，回顾这一年的工作历程，不难发现，我们药房在领导和各位同仁的关怀和帮助下取得了突破性的进展，我们药房工作人员坚持理论结合实际，不断探索与创新，通过自身的努力和工作相关经验的积累，知识面不断拓宽，业务素质不断提高，本着团结同事，务真求实的理念，认真执行着自己的岗位职责。

回顾一年的工作历程，我们药房在以下方面取得了一些成绩

购药方面：我们做到了有计划、有安排，坚持每月三次网上

采购进药和领药工作，确保了药房库存供应。我们根据医生的需求、季节的变化、新药的发展形势逐步对药物的品种、剂型等进行了更换和更新。

药品调配方面：我们加强了业务学习，增强了工作责任心。调配处方时，我们按照调剂原则及有关规定，对每张处方及医嘱单进行了仔细核对，发现不清楚或不合格的处方，我们及时的与医生沟通，避免了一些医疗事故的发生。

药品质量方面：我们每月对药品进行一次效期及质量的检查，保证了临床用药安全，对近期药品，我们提前数月向领导和医生汇报，以防止药品积压浪费，对过期和变质药品，我们及时报告，并按规定进行处理。

账物方面：我们严把药品出、入库关，做到了出、入库有记录，有账目，有审核，有明细。每个月进行了财务对账，做到了账物相符。

服务方面：我们对病人所急需药品，采取了临时采购。

安全方面：我们加强了安全意识，对科室存在的安全隐患进行了排查，做好了防火，防盗，确保了药房的安全。

20xx年的工作方向

第一：我们需要继续改善服务态度，提高服务质量，发现问题及时解决纠正，结合工作实际，努力做到让病人满意，让领导满意及自己满意。

第二：我们需要进一步加强业务学习，把业务学习列为重中之重，积极参加院内组织的各项活动，不断提高自己的思想文化素质。

第三：我们还需发挥自身长处，提高工作质量和效率，杜绝

差错事故的发生，对所发生药品不良反应的情形按规定及时上报。

第四：我们还需继续完善和遵循网上采购药品时间和确认，线下采药备案工作。第五：按时将快过期的药品检查和告知临床医生，杜绝疏忽大意发生。

一、完善工作流程,提高工作效率,方便病人。门诊药房是药剂科直接面对病人的重要窗口，如何方便病人、如何提高工作效率，是药房工作的重点。1、我药房的药剂人员固定为三人，但随着日门诊量的增加，药剂人员配备也逐渐紧张，工作也随机加大，为了完善药房工作,提高工作效率，也为了方便病人，在满足其要求的前提下，首先做好与病人的沟通，告知其耐心等待，药房人员配合将方剂尽快调配;其次在门诊饱和的情况下，与病人进行商议，留取病人的联系方式，告知病人我们将尽快调配处方并电话通知取药，以免增加其在医院内等候时间。2、通过完善工作流程、机动配备人员、与病人沟通等一系列措施，保障了药房工作的正常运作，提高工作效率，有效改变了取药排队、取药难等现象，为病人提供方便。也充分体现了全体人员的积极性，齐心协力，克服困难。3、做好每周提药、每月药品检查工作。把每一项工作做实做细，为下一步的工作开展打好基础。每天当班人员进行药品整理和收支核算。/为保证信息系统药品运行数据的准确性,随时核对计算机。严格执行操作规程和处方制度，年度检查工作顺利进行，库存药品做到电脑数与账本相符，账物相符，无差错事故发生。且检查药品做到了心里有数、摆放合理、整齐。

二、做好药品管理。药品入库后，认真做好进药的查对和验收，药品的效期管理和药品的日常养护。在工作中根据季节的变化和门诊的用药情况及时调整进药计划少量多次进药，做到药品常用常新，同时还能节省大量的进药资金。

三、做好财务对账工作。1、根据医院的统一管理及要求，于

每天进行结账并及时上交金额及财务报表。特殊情况接受财务室的统一安排及时结账并上交金额及财务报表。盘库结束后及时汇总相关信息送交财务，做到药房帐物相符，本年度财务工作基本做到了结账及时、准确□2□20xx年我院开展医保刷卡实时结算工作，截止20xx年12月1日，共计进行门诊刷卡结算交易肆千多人次，数据上传做到了及时、准确，登记详细、及时。上报及结算、对账工作及时、准确，未出现异常。

四、规范抗菌药物管理。严格处方管理，按照药剂人员处方调配操作规程调配处方，严格比对。每日与医生进行处方检查，及时发现问题、及时更正。加强抗生素药物的合理使用的管理，每季度开展例会，检查处方用药情况，作出处方点评工作，每月做好抗菌药物动态监测，了解抗菌药物的使用情况。

五、规范特殊药品管理。对毒麻精神药品严格按“一双四专交接班”管理，即：专人、专柜、双锁、专账、专用处方、并严格执行交接班制度。本年度院内做到了处方、药品、库存的统一，未出现无处方药品的发放、及药品缺失等问题。

医院药房工作总结5篇医院药房工作总结5篇六、做好药房各种表格的登记。1、药品不良反应/事件报告表：加强对药品不良反应的监测与收集工作，及时向上级卫生部门报告，利用院内的有利条件与护士长及时做好沟通。本年度未发生药品不良反应。2、温湿度、冰箱温度登记：加强医院药房药品的管理，对库房药品的存储条件进行规范，每日观察温度、湿度的变化，并做好登记工作。随时观察及调整冰箱温度，并及时登记。

药房技术工作报告 药房工作总结篇四

xx年度，我公司的各级分支机构中，有区域司理、店长、见习店长153名，实际培训153人，培训率为100%，均匀每人96

天/年；执业药师、药师共有212人，全部参加继承教导和岗位培训；康健咨询师培训达到89人。目前在基地培训贮备人员达159人。

公司现有500平方电教养培训中心一间；1个药师培训基地，2个店长培训基地，8个康健咨询师培训基地；培训教官14名。

xx年秋，公司的培训基地被杭州市人事局赋予“杭州市大学生见习基地”称号□xx年4月在中百药店联盟大会上被行业推广，一系列的做法获得50余家全国名列前茅的药品零售连锁企业的确定。四川杏林大药房、贵州芝林大药房等支配了20多名见习店长前来学习交流。

（一）立异一种模式：实训基地模式

公司的培训不停是每年的重点内容，以往有请进来学校先生的讲座，有行业协会的会议，有送出去的昂贵的课程，然则只是一味的采纳“上面讲、下面听”讲座的形式，枯燥、死板，提不起学员的兴趣，导致学员学得快、忘得快；还有一些是“听听激动、想想冲动，回到岗位，无法行动”。消费了大量的人力物力财力，在实际工作中不能施展和贯彻执行，影响了培训的信心。

在xx年底，公司领导痛下决心，开展培训革新，把300平米的古墩店作为实验田，改造了电教养的培训中心。陈金良董事长说：“在岸上学游泳，永远弗成能成为游泳健将的。”我们摸着石头过河，采取了实训模式，边实验、边研究、边开拓。教官既是学习者，又是实践者和研究者。为了更好地落实培训任务，公司以岗位和技能学习相结合，以实际工作作为培训的出发点和落脚点，树立起学考用实践培训机制，即用什么就学什么、考什么。指导思想是培训不是你学了若干光阴，会了若干内容，而是在工作你会用若干。

（二）态度技能两手抓

只有通过培训能力最终使本身成为一名职业化的今世药学工作者。职业化最通俗的理解便是：肯学、肯干、会干。职业化主要包括态度和技能两个方面，“态度抉择一切”。公司结合源远流长的医药文化、药学职业道德、企业使命、治理制度，对学员进行思想教导，通过改失常度来转变行为，强化行为来固定模式。

关联用药、慢性病防治、自我药疗、处方审核、康健教导等专业化的“药学办事”是培训课程的重中之重，药品零售行业区别于其他商业零售的最大特征便是专业化，这就要求所有工作人员尤其是药学技巧人员，必须全面控制新时期的“药学办事”理念。门店一线培训合格的员工必须达到低级药师的稽核标准。

（三）主攻三大范畴：药师、店长、和康健咨询师

药师是主要专业主干，作为药品流向患者的最终把关者，药师的继承教导和知识更新也就显得尤为紧张。在实际雇用来的药师中，有很大一部分滥觞于生产企业、批发流通企业、外省通过资格认定获得职称的环境，这样他们在零售门店就不了解药品零售行业的基础规则，从审核调配医师处方到店内药品的分类治理，从用药咨询指导到跟踪收集不良反映，GSP认证和实施GSP与企业经营治理之间的关联，医疗保险政策都有个全新的重新学习重新适应历程，还有很大一部分药师专业知识和技能老化。

店长是门店经营的魂魄人物，的必要熟悉天天好大药房一线工作流程，熟知公司的治理方法和运作方法，经营指标、人员治理，团队扶植等紧张工作。外来的店长对新公司的运作必要有专人引路。

店员分外是刚从学校卒业的学生广泛存在三大问题：一是不熟悉需要的药品专业知识，不能充分了解所保举的药品，没有信心正确指导顾客购买使用；二是短缺零售行业的办事理

念，店员定位不准，不能吸引顾客；三是对本店陈设储存的药品中的地位、价格、作用、产地、规格、疗效等不了解，面对顾客的扣问不能做详细专业的解答，不能满足顾客的需求。

针对人员岗位和必要技能的不合，公司分手树立不合的培训基地，选择不合条理的教官，选择不合的课程，分手培训。对付公司过程、企业文化、治理制度等通用的课程，就由培训中心统一支配课程。打消入职前的各类重要情绪，建立积极地执业心态，进行执业生涯教导，确立在公司中的企业定位。

（四）改善四化培训课程：详实化、根基化、针对化、模块化

1、详实化

药店培训是很普遍的，小到营业人员的1个站姿、1句话语、1个补货计划、1张标价签；大到1个药疗，1种药品、1张处方、药品监督治理司法律例、医疗保险等相关政策知识等等，培训内容繁多繁杂。我们把以上技能和知识依照3种岗位全部分化，做成具体详实的课程，此中理论占20%，现场实衙魅占70%，集体运动占10%。

2、根基化

从根基抓起——树立一个使每一位学员都能会学、都能学好的根基教授教化模式。对付一个公司成长而言，根基治理起着抉择性作用，夯实根基是一个公司成长最紧张步骤。根基制胜，没有什么绝招奇招。所培训的课程全部是岗位的基础技能和基础知识。我们觉得初始培训不是培养办理疑难杂症的问题，而是办理授之以渔的事情。我们所采纳的课程不是精英化、理论化的课程，而是像教练教授教化员学车一样，全部是根基性的课程。

3、针对化

培训要有针对性，与公司实际工作慎密联系，也要了解员工的愿望，结合公司必要。颠末客看阐发，认真制订每个员工将来成长范畴和偏向，每个人都树立培训档案，有每个员工的培训计划，他们的设置自己便是很有针对性和目的性的。而且，其培训内容也是针对员工的个人短板，依据企业在成长中遇到的问题来设定的，员工通过学习，最终要达到可以或许进步个人技能和办理企业实际问题的目的。

4、模块化

培训是一个继续历程，对员工采取集中3个月的标准化继续的课程，在3个月中，在确保培训光阴的根基上，让每个人要通过每个模块的稽核。药师培训有近36个小模块，店长培训有近45个的小模块，营业员有近23个小模块，学员哪个模块是弱项，找出短板，增强该模块的学习。

1、考试稽核机制

主要是各个模块一个一个严格稽核，考试及格就发毕业证书。再便是毫不低落稽核标准，严格统一稽核。学员没有通过稽核的继承留在基地学习，一般毕业是3个月，约有10%的人会延长培训光阴，在实际培训中，在基地培训光阴最长的一名见习店长是9个月。

2、员工鼓励机制

“培训、稽核、使用、报酬”相结合的培训鼓励机制是激发人们内在动力的紧张道路。在培训之初，参训员工要提出申请，做出本身的许诺，发出本身的誓言——一流血流汗不堕泪，失落皮失落肉不失落队。赞助参训员工树立起“毕生学习”的看念，变“要我学”为“我要学”。

从坚决信心抓起——让各人相信没有一个学欠好的学员，并把信念酿成信心和行动。每期培训开学初，基地要举办演讲会，主题都是“没有一个学欠好的学员”，用本身的亲身阅历来阐明没有教欠好的学生，建立和鼓吹范例事例。在实际培训历程中，公司没有主动镌汰一个学员，只有4名学员因为自身家庭原因退出学习。

在学习之中，第一，设定目标，调动个人学习的力量。第二，结对帮扶，调动团队互助的力量。第三，分外关注，调动感情的力量。教官和学员同吃同住，不仅关切他们的工作，也关切他们的生活、思想、感情，以全方位的人文关心鼓励学员奋发图强。

在稽核停止，举行毕业典礼，在全公司每月的治理干补垠会上隆重表彰，让他本身陈述本身培训过程和取得的造诣，全场近200人为他拍手庆贺，分享胜利的喜悦，公司董事长亲自揭槩证书和鲜花。许多店长在表彰大会上激动得热泪盈眶，欣喜欲狂。

3、评比交流机制

学员之间的经验交流必弗成少。培训工作不能仅仅局限于教官的集中带教，还要充分施展学员自身的资源，通过集体运动、野外拓展、早晚会讲评等方法增强他们之间的交流。通过新老学员之间的经验交流，可以达到传帮带的后果，使新进学员尽快熟悉工作；通过学员内部的经验交流，可以使彼此熟悉和了解，加强他们的集体意识和团队意识。

4、流程闭环机制

在每一次培训中都引入学习，稽核，跟踪—改进的闭环治理机制。此中培训稽核包括对学员的稽核、教官的稽核和培训治理人员的稽核。其重点是教官的带教实效、学员的工作实况跟踪、所学知识的运用率、培训是否导致行为转变，通过

反馈信息实现培训的改进，通过稽核晋升培训的后果。

5、科学评估机制

必须树立科学的培训评估机制，包括培训资格检察制度、培训基地培育考评制度、日常教授教化治理制度、教官才能评估制度、培训成果评估制度等，通过评估对照、匆匆进基地之间、教官之间、学员之间良性竞争。

通过1年多的培训实施，门店的经营业绩广泛晋升40—300%，顾客满意率达到100%，职工的奖金上升200—400%，员工去职率从本来的8%降低到2%。员工真正学到了技能，找到了个人的信心和胜利的定位。培训基地的设立，更好的办理了公司人才贮备的问题，办理了经营模式复制的问题，办理了企业的效益进步的问题。

药房技术工作报告 药房工作总结篇五

我严格遵守公司的一切工作管理制度，自觉以老员工规范严格要求约束自我，虚心求教，利用时间来熟悉药品的成分功效以及禁忌症，在工作中积极主动帮科主任做一些力所能及的事情，一方面减轻了主任的工作量更重要的是给了自我一个能够锻炼的机会，让自我能够独立的去分析确定解决事情，不仅仅开阔了视野扩大了知识面也提高了实际操作应变本事。

专业知识才是最真的东西，最过硬的资本，有了它你能够很自信的去销售无论对什么样的顾客，因为你明白你明白的东西他们不明白，仅有你才能够给他们答案，很羡慕那些资深的药师，俗话说的好：师傅领进门，修行在个人。我珍惜每一次公司安排的培训，在培训中认真的听讲记笔记回去积极的复习，还有就是多看多听，取其精华去其糟粕，不断的来完善自我，认真学习《药品管理法》及《处方管理办法》和抗菌药物的合理应用，并利用业余时间进修学习，不断提高业务水平和技能让自我的专业知识更上一层楼。

首先抓好药品进入医院的源头，规定药品采购要从国营医药公司，能承担法律职责的药品批发单位进药。制定了药品采购制度，严禁“无批准文号、无注册商标、无厂牌”的三无药品、伪劣药品，同时严把药品入库验收关，规定了入库药品有效期必须是6个月以上（除抢救药品等其他特殊情景外），以确保购入药品质量。

并要指导患者合理安全用药。为了保证药品质量，使患者合理安全用药，我们改变了过去传统式的窗口发药，此刻实行了开放式柜台发药。药品发出前要审查处方，排除配伍禁忌后按处方调配，在药品发出前要经前后台二人核对检查患者姓名、调配药名、规格、数量、药品有效期等，做到“四查十对”。调配人和核对人均须在处方上签名后方可发药。

医院每月组织的员工生日会，每年组织员工外出旅游，拓展活动，我都积极参加并发挥自我的团队精神配合组织的活动。

俗话说：“金无足赤，人无完人”，本人还存在着诸多方面的不足，比如个人的服务水平还有待相应程度的加强和提升。相信，院领导会给予更多的关心与支持，本人也必须严格要求自我，加强学习，努力提升业务本事，为医院更完美的明天贡献自我的一份力量。

药房技术工作报告 药房工作总结篇六

在这一年里，自觉加强学习，加强同事交流，不断理清工作思路，总结工作方法。一方面，我在实践中掌握方法积累经验，以工作任务为牵引，依托工作岗位提高，通过观察和实践锻炼完成任务。另一方面，不断丰富知识掌握技巧，在领导和同事的帮助下，不断进步，更好的完成工作，对工作精益求精，不断完善。“没有最好，只有更好。”对工作有更深入的了解和掌握。

一年来，我始终严于律己，始终树立正确的世界观，人生观，

价值观。并用这些指导自己的学习，工作和生活实践。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

在住院药房的二年多，我和同事们建立的深厚的友谊和感情，就像一个大家庭一样。在工作中，我们遇到了难题，大家就一起商量讨论，交流改进。工作之余，还一起参加体育活动，不仅锻炼了身体，也很好的促进的感情。更重要的是为以后的努力工作打好了坚实的基础。

当然，我身上还有一些不足有待改进，比如：在工作中有时存在着标准不高的现象，虽然基本上能履行自己的职责和义务，但是在主动性方面还有待于进一步提高，这都是我今后需要改进和提高的地方。在已经过去的半年里，要再次感谢住院药房的领导，老师们，给予的关心和支持。在新的一年里，我将改掉自己的不足，继续发扬自身的优点和长处，努力做到最好，为了医院的美好明天而贡献自己的一份力量！

药房技术工作报告 药房工作总结篇七

20xx年，门诊部采取按章管理的办法，把科室人员的服务态度、在岗在位作为管理的重点，多次开会组织学习，进行教育整顿，通过整顿，平时强调人员在岗在位，现在病人找不到医护人员现象较往年明显减少。在加强管理的同时，强化安全意识，扎实的做好了安全防事故的工作，严格落实各项规章制度和操作规程，彻底查找不安全因素、隐患，严格落实应聘、实习人员的审查制度。门诊部全年无一例医疗责任事故或差错事故发生，但是仍然存在一些安全隐患。

工作人员形象的好坏直接影响到我科及医院的形象，我们运用多种形式，强化正面教育，普及医德医风和岗位职业道德的修养。

制定切实有效的安全管理措施。安全是保证科室业务开展的重要环节，因此，每位医护人员必须树立牢固的安全意识，树立强烈的责任感和事业心。

加强监督管理，保障护理安全为提高护理队伍的整体素质，本着“加强基础护理、注重护理安全”的原则，从基础护理抓起，督促护理人员严格执行操作规范，认真书写护理文书。要求做到语言文明、态度诚恳、解释耐心、服务细心、准确周到、亲切体贴。

一个科室医疗质量的高低取决于技术人员素质。只有拥有一批具有先进科学技术和创造能力的技术人员，科室才能办出成绩，才能适应快速发展的医疗科学水平。人才队伍的建设，是我们工作的重中之重，只有爱惜人才，重用人才，培养人才，科室的发展才会有出路，我们用战略的眼光，可持续发展的角度去考虑，去落实人才建设工作。

本人自x年xx月份参加工作至今，已经两年时间。在这两年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了很大的进步。

记得当初毕业的时候，我刚刚来到北站大药房时，还是个对社会完全不了解的生活。俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。做好全面工作。我在北站大药房学到很多知识。例如：药品的分类、分处方和非处方、还有药品用法用量、药品的配伍禁忌。怎样懂得给顾客介绍药品了。还有器械是怎样的用法。这样才能介绍给顾客怎样使用。

在今后的工作中，我将继续努力把工作做好。朝着以下几个方向努力：

- 1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，我将坚持不懈地努力学

习各种关于药房知识。并用于指导实践，以更好的适应社会发展的需要。

2、熟练的掌握各种器械的装备和使用方法，还有药品的用法用量，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。

3、实践是不断取得进步的基础。并提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一位顾客。

4、总之，在这两年里我学到了不少知识使我不断成长。我做的已经是最好的了。我相信在今后的工作中，我还是会继续不断的努力下去。虽然这两年来，我的工作是有瑕疵，不过这是无法避免的，因为谁也不是圣人，出错是在所难免的所以我不会过多的苛求自己。不过我相信，只要我在北站大药房一天，我就会做出自己最大的努力，将自己所有的精力和能力用在工作上，相信自己一定能够做好！

药房技术工作报告 药房工作总结篇八

自xx年3月12日工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。

在投入到新的工作岗位后，我也开始了新的工作——药店销售。这项工作使自己掌握了很多药品专业知识。所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于是新的工作，无论从销售能力，还是从思想上都存在许多的不足，在这些方面我都得到了公司领导、部门领导及本部门的老员工的正确引导和帮助，使我的工作能力提高，方向明确，态度端正。我相信对我的未来发展打下了良好的基础。

踏入新的工作岗位后，经过三个月的锻炼，使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

xx年的到来意味着，新的起点，新的开始。

1、提高自己的专业知识，让自己的专业视野变得更加开阔些，向身边的同事学习，多参加公司组织的培训。

2、提高自己的销售技能、销售意识：加强p类品种的销售，对每月下发的p类明细单要认真的查找。对毛利高的品种种类要全，避免有断货的情况发生。填好缺货登记记录，及时调

货。每月会员日，提前做好宣传工作尽可能通知到每一位会员。

3、药品计划：补充药品。在每天销售药品的过程中，根据销售规律和市场变化，对品种缺少的或是货架出现数量不足的药品，要尽快补充，做到库有柜有。续补的数量要在考虑货架药品容量的基础上，尽量保证下次报计划前的销量。还要尽可能地将同一品种、不同价格、不同产地的药品同时上柜，把毛利高的品种陈列时突出摆放，以利于顾客选购。

4、微笑服务：微笑是一种抚慰，它可以对他人“一笑值千金”。如果把这种微笑与友善、热诚的目光、训练有素的举止自然地融为一体，那实际上就是一道令他人赞不绝口的“美味佳肴”。所以要全心全意的为顾客服务，以礼待人。热情服务。耐心解答问题。

5、积极的实干精神药店营业员，每天面临着很多难题，很容易出现沮丧的心情，所以保持良好心态至关重要。须知，成功不仅靠过硬的本领、良好的态度或者人脉和机遇，有坚持和不服输的心态，更重要的是随时保持积极的态度对待周围的事物，保持一颗朝气蓬勃的心，遇事不气馁，永远坚信，紧要关头不放弃，绝望就是希望。

6、店容店貌：为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，营业员在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

7、团结向上：借一句名言：“团结一致，同心同德，任何强大的敌人，任何困难的环境，都会向我们投降。”三人省力，四人更轻松，众人团结紧，百事能成功。

xx年过去了这一年是充满着机遇与挑战的一年，日常工作中的每一件小事都蕴藏着快乐与幸福，只要我们用快乐的心去体会，用幸福的眼去看待。什么困难和挫折都不会难倒我们的。过去的一年在领导的悉心关怀和指导下，通过我们自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足，需要继续改正！

在新的一年里，我相信药店的生意会越来越好的，这些需要我们良好的服务和优质的药品，我相信美好的明天就在眼前！加油！同时，祝各位领导，各位同事，在新的一年里身体健康，合家欢乐，事业蒸蒸日上，更上一层楼！