

最新药房周工作总结及下周计划(模板7篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。相信许多人会觉得计划很难写？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

药房周工作总结及下周计划篇一

现在我来说说我在门诊西药房实习的情况吧！首先在门诊药房其间我遵守药房的各项规章制度。做到上班不迟到，不早退，热爱自己的工作，关心病人，和同事相处得很好，他们也教会我很多知识。

其次我在门诊西药房学习的知识：

一、学会了药物的摆放：同类药物放在一起，做到先进先出。

二、学会了看处方：首先看病号，再看年龄，最后看用法用量。

三、学会了拾处方，拾处方要认真、细心，要检查有没有药物配伍禁忌。

四、学会了处方的计价收费。

最后是我在西药房实习的感想：在这三个月真的学会了很多知识，老师有时会考一下我们，使我们增长很多知识。我运用在学校老师教我的知识加上实际见习学会很多药学上的知识！

药房周工作总结及下周计划篇二

药房是药剂科直接面对护士、病人的重要窗口，如何方便护士、病人、如何提高工作效率，是药房工作的重点。随着日工作量的增加，为了更好的完善药房工作，提高工作效率，为了更好的方便护士、病人，在满足其要求的前提下，首先做好与护士、病人的沟通，告知其耐心等待，科组人员通力合作将方剂尽快调配完毕。这也充分体现了药房全体人员的积极性，齐心协力，克服困难。

近下班时间。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，确保盘点工作进行顺利，库存药品做到电脑数据与账本相符，账物相符，无差错事故发生。且盘点药品做到了心里有数、摆放合理、整齐等。

收到计划药品后，认真做好进药的查对和验收，认真查看药品的有效期和认真维护药品的日常养护。在工作中根据季节的变化和临床科室的用药情况及时调整购药计划少量多次进药，做到药品常用常新。紧密配合临床各科室做好各病区处方和领药单的调配工作，确保药品的质量，同时努力做好合理用药的工作，完善治疗方案的实施，努力提高自身素质，以期更好的加强管理，使药品质量得以保障，以保障患者用药安全性、合理性、有效性、经济性。

对“毒麻精放”的药品应严格按“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。本年度药房很好的做到了处方、药品、库存的统一性，未曾出现处方药品的发放、及药品缺失等问题。

在不断的实践中提高自身素质和业务水平。

2011年的工作方向：继续改善服务态度和提高服务质量，发现问题、出现问题要及时纠正解决，结合工作实际积极改善

服务态度。把业务学习列为重中之重。积极参加院组织的业务学习，增加新知识。调剂药品工作要求我们要特别认真、细心、不能在工作中出现任何差错，轻者经济受损，重者就会给病人的身心健康和医院的经济、声誉等造成无法挽回的损失。建立、健全各项规章制度尤为重要，能保证药品质量的管理制度及程序并落到实处，加强规范化操作，发扬长处，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按规定及时上报。每月做好药品盘点，药房主管并且协助财务部做好药品经济核算工作。存在的不足是专业知识不够扎实，一定要努力改进。

总之，回顾一年来的工作，我们会继续发扬科室好的章程法则，发扬主人翁的思想，刻苦学习，踏实工作，在新的一年里迎接新的起点、新的机遇、新的挑战，我们有信心我们做的会更好。

药房周工作总结及下周计划篇三

- 1、处方审核调配和核对发药必须是两人分别进行。接到处方后应对各项内容认真审查，无误后方可调配。不合格退回修改的处方必须由医师在修改处重新签字或盖专用签章。
- 2、调配处方时应细心、谨慎、剂量准确、写清用法用量，不得用手直接接触药品，调配时不准谈笑、不准吸烟。
- 3、调配好的药品经仔细与处方核对无误后方可发药；发药时应向患者说明药品的使用方法及有关注意事项，出现差错及时纠正并登记。
- 4、收方、发药应态度和蔼、耐心解答病人的询问，不说禁语，不与病人发生争吵。
- 5、已发出的药品原则上不予退回。确认是包装、质量等问题或因医师开错的可予调换。医师开错退回的应有医师退药说

明。退药时应仔细检查药品原包装及质量。

6、药品按使用频率结合药品分类定位存放，保持整洁。药架及盛药容器应干燥清洁，标签清楚、标示正确。

7、麻醉、精神药品及计生专用药品等特殊管理药品严格按有关规定执行。

8、急诊处方必须随到随配，其它按先后顺序配发。

9、特殊管理药品每日进销应账物相符，保持账面整洁、清晰。

10、配合临床各科做好门、急诊处方和值班期间病区科室处方的配发工作，确保发出药品的质量，品种齐全、发药及时。

11、积极配合急诊科抢救危重和中毒病人，及时提供所需的用药。

12、上班人员应穿工作服、佩带胸卡，整洁端正，自觉遵守规章制度，坚守工作岗位。

13、保持工作区域整洁卫生，个人用品不准随便放置。药房内非工作需要不准科外人员进入，工作场所禁止吸烟。

药房周工作总结及下周计划篇四

1、我们的零售药店可以为老顾客免费提供会员卡。

只要他们拿着这张卡到我们的药店去买药或其他东西，就可以享受折扣(尤其是敏感药物)。这样，我们基本上有了一部分固定的客户，这样我们才有机会逐步建立起企业的良好口碑。

我们必须站在顾客的立场上，多为他们着想。这些老客户通

常有很长的服药历史，对药价很敏感。当他们来找我们，他们必须首先使其有效，然后寻求利润，给他们一种安全感，不要让他们觉得自己被骗了，让我们药店成为他们家庭医学盒子，这似乎是无利可图的管理，事实上，赢得信任，赢得了口碑，“很难”可以获得长远利益。

2、为了开发新客户，我们可以通过多种方式来增加新客户。

(1)如果附近有一家医院，我们可以参观著名的医生和与他们达成协议，让他们的一些处方是由我们的药店，因为药比这更便宜的价格，通过它我们可以赢得一些潜在客户。

(2)我们可以做一些健康宣传，聘请退休医生坐在大厅里，为群众进行健康咨询，免费测量血压等，并对附近的学生进行健康教育。由此我们可以得到一定的“知名度”，当他们有需要的时候，一定会首先想到我们。

(3)我们可以在药店设立一个健康美容信息板块，不断更新信息内容，吸引更多的人去获取健康美容信息，从而促进药品、保健品和中药的销售。

(4)我们可以经常发送一些有吸引力的信息传单给我们的客户，这样他们在得到信息的时候可以更加信任和依赖我们。如果有必要，我们可以在卖完药后给他们打个电话，一个是了解一些药的确切疗效，另一个是与他们进行心理交流。客户的信任是我们成功的基石。

3、增加更多的业务培训，提高药品营销技能。

(1)我们的零售药店可以定期组织内部培训根据自己的实际情况，所以商店经理或其他优秀的员工可以在药品营销介绍他们的经验，写下来和总结一些药物具有良好的效果反馈的客户在任何时候，共享这些资源，使每个员工可以更加自信和专业药物推荐给客户，以增加客户的数量客户的信任我们。

(2)我们的零售药店可以充分利用生产企业的营销资源，让产品生产企业协助药店对员工进行定期培训。我个人经历过这样的好处。我刚到药店工作的时候，这两种药都是小二清热宁和婴儿健脾口服液厂家的销售人员介绍给我的，我才给他们推荐的。也就是说，听了他们介绍的这些药物，我完全了解了这些药物的确切疗效。这就是为什么我有信心向病人推荐这些药物。

目前，市场上有很多具有相同功效的药物，也有很多成分相同、品牌不同的药物。如何从大量的药品中选择你想要推荐给客户的药品?这不仅是营销技巧的问题，也是业务水平的问题。每个制造商都比我们更了解自己的产品。合资生产企业对员工的专业知识和营销技能进行熟练的培训，不仅加强了与生产企业的联系和沟通，而且对公司也有好处。对于制造商来说，能够得到药店的支持和理解，加强合作，通过培训等方式有效传达公司的产品信息也是一件好事。

药房周工作总结及下周计划篇五

时光流逝，转眼间我在成长中又渡过半年。回首这走过的半年，很荣幸能与各位同事共同提高，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中最大的感受便是要做一名合格的药房工作人员不难，但要做一名优秀的药房工作人员就不那么简单了。我认为：一名好的工作人员不仅仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。并且在思想政治上、业务本身上更要专研。我作为一名年轻的中药工作人员需要学习的东西还很多很多。

作为一名药房工作人员，要想完成工作的职责，首先必须具备员工素质，树立正确的世界观和人生观。在这一年中我认真参加各种学习和活动。有句成语是：只要功夫深，铁杵磨成针。是的，作为一名药房工作人员，我在工作中无意中会研究不周显得毛毛糙糙，不甚妥当。当意见、提议来临时，此刻的我不再不悦，不再拒绝。而是以更高的要求来要求自己

我，努力告诫自我：换个角度静心仔细想想如何能的好一些。

我认真听取经验，仔细记录，并在活动后的空余时间认真思考推敲，有目的的在药房中进行一些尝试。在工作中，我认真投入，认真学习。我感到人人都是我的师长，我能学，要学的东西还很多。在空余时间，我会阅读一些自我订的杂志，去图书馆翻阅、网上查询有关相关资料，去书城自费购买与教育教学有用的各类书籍和音像资料进行观看学习，我深切的感受到学习对自我的帮忙确实很大。

今年，我渐渐认识到工作的重要性。也让我从一个不爱读书不爱学习的人选择继续深造，并且我还会一步一步不断增加知识，开阔自我。自从我的工作量加大了，我就学会了自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项工作，力求周全、准确，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。接触新的工作，让我获得了新的收获。时间过得很快，回顾这一年，感触颇深。好像很忙碌，却感到很充实而有意义，有压力的同时也有了工作的动力。

最近因为医院的销售量越来越大，工作量一下增加了很多，但我们还是有顺序有安排的做好每一件事情。同事们在一齐开开心心的上班，让我们在工作的时候也制造了很多乐趣。心境好了做事也有劲了。

在这一年里，我坚持严格要求自我，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐、得与失、个人利益和团体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼技能讲提高。经过一年的学习和锻炼，细心学习他人长处，改掉自我的不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自我在技术上有所提高。

严于律己，一年来我始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自我的准则，始终把工作的重点放在严谨、细致、扎实、

脚踏实地上。在工作中，以制度、纪律规范自我的一切言行，严格遵守各项规章制度，尊重领导，团结同事，谦虚谨慎，不断改善工作作风；坚持做到不利于医院事不做。与同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只期望把所有工作圆满完成。

但这还远远不够，尤其在工作人方面上还显得稚嫩。一路走来，步履匆匆，不觉间已到20xx年的尾声。回首一年来的工作和生活，感悟良多。平时忙忙碌碌，没有太多时间和机会坐下来好好总结自我做过的工作，年底了，静下心来总结一年工作中的得失、查找自我的不足，为来年的工作做好安排和计划，一年来，我做了必须的工作，也积累下了工作经验，但距领导和同事们的要求还有不少的差距、在今后的的工作中，我将克服不足，以对工作高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责的做好各项工作。多关心同事，团结部门所有成员共同努力工作，不辜负领导和同事们对我的期望。

我将在未来继续多学，多思、多试努力把工作的更好。

药房周工作总结及下周计划篇六

一. 由于去年年底，我店附近新开两家平价大药房：百姓阳光左家庄店和好得快大药房左家庄店。这两家店竞争力最大的就是百姓阳光大药房，它位于我店东侧，骑车仅5分钟的路程就能到达。他的优势是营业面积比较大，价格比较便宜，包括一些日化品种比较多，对我们的影响很大。经过我们对这两家店的多次考察，我店召集部分有经验的员工一起商讨后对我店进行总结，挖掘内部潜力，看到我们自己的优势。我店在这条街开业时间比较早，是最早的首家平价大药房，知名度大，有固定的老顾客。另外，我们的服务态度等方面也得到顾客的认可。让大家认识到了我们的优势和长处，工作中努力发扬，把两家新开门店的影响降到最小。

1. 每月定期打印一次主推商品明细目录，关注主推品种在销

售中的动态和新增加的主推商品。

2. 在主推商品价签上做明显的标志，使店员能够在销售中掌握好种类。

3. 下达主推任务，分配主推占比，用绩效工资来考评主推任务完成情况。

通过以上几点方针使的差价率从08年上半年的24.73%提高到今年的27.73%，提高了三个百分点。

三. 门店的成本对任务的完成同样重要，今年我们人员方面比去年有所减少，工资成本降低，其他开支也进行了有效控制。

四. 开展更加细致的绩效考核，每个店员每月都按照制定好的考核标准进行评分，按照得分的多少分配绩效工资，提高了大家的工作积极性。同时绩效工资的分配也透明了，起到了激励的作用。

以上几点的工作使的我们上半年的利润任务得以完成。

下半年我们要再接再厉，在继续做好以上几项工作的同时，重点加强做好以下两点，保证全年考核任务的完成。

一. 通过关联销售的培训和对店员的考核，努力提高客单价，提高员工的服务水平。员工日常的培训和厂家的专业培训所有员工按时参加，并且和绩效工资挂钩。

二. 做好会员的发展和维护，多办会员卡，把老顾客留住。会员发展的数量也给店员下指标，每天督促完成。

药房周工作总结及下周计划篇七

时光转瞬即逝，紧张充实的20__年已经过去。在这一年里，

我在这里工作、学习，在实践中不断磨练自己的工作能力，使我的业务水平得到很大的提高。这与领导的帮助和大家的支持帮助是密不可分的，在这里我深表感谢！

在本医院药房这个岗位上，每天都要面对着不同的面孔，面带微笑的坐在电脑前机械地重复着简单的操作，不需要很高的技术含量，也不必像其它科室的医生要承担性命之托的巨大压力，这或许也是大家眼中的药房工作吧。其实药房的工作不只是简单的操作电脑和看处方取药，最重要的是要保证准确无误。在任何一家医院，门诊药房是一个窗口单位，工作人员不仅代表着医院的形象，同时肩负着重要的责任。自任职以来，我始终坚持工作质量第一，服务质量第一。

工作方面有很大的进展，积累较多的工作经验，提高自己的业务技能，较好地完成本职工作。工作中，明确自己的职责，兢兢业业，较好地完成各项工作与任务指标。在业务方面，自己能严格要求自己，做到严谨认真，尽心尽责。在药品发放中，能严格按照调剂操作规程进行，做到“四查十对”。对患者礼貌、热情、大方，说话和气文明，认真、仔细交代药品用法和有关注意事项，为患者安全、有效、经济地使用药品提供最佳服务；对于病人提出的各种问题，自己都能给予详尽的回答，直到病人满意为止，很好的维护我院的形象，收到良好的社会效益。如处方内容有不妥或错误时，能及时与处方医师联系，待其更正后再行调配，保证病人的用药安全，杜绝差错事故的发生。严格“毒、麻、限、剧”药品的管理，做到“五专”管理，即：专人、专柜、专用账册、专用处方、专册登记。

配合临床做好药品的供应和管理的工作，使药物能安全有效，合理的应用于临床。平时主动将药物信息和动态告知医师和护士，以达到彼此协作，协助医护人员合理地选药和用药，共同为患者服务。对于即将到期的药品，能及时与医师联系，让他们尽快应用，避免药品的过期失效。对新药品种能及时熟悉和掌握，并介绍到临床科室。同时反馈临床用药信息，

充分发挥药师的职能作用。做好药品的保养工作，对自己分管的药柜能定期进行整理摆放，保持药柜的干净整齐。

定期查看效期药品，发现临近效期的及时上报，以免造成经济损失。认真学习《药品管理法》并理论联系实际运用到工作中去。随着药学科学的迅猛发展，药房工作正从单一向各层次发展，为适应这新的形势，我不断学习新的专业知识，阅读相关书刊，掌握国内外医药发展的新动向，不断更新自己的知识水平，提高自己的业务能力。以一个合格药师的身份全身心的投入到药房工作中去。积极配合科主任的工作，认真传达科室会议精神，严格按照科室计划执行，对科里安排的工作都能及时认真的完成，做到上通下达，团结一致。

任职以来，一直以安全有效用药作为自己的职业道德要求，全心全意为患者服务，以礼待人，热情服务，耐心解答问题，为患者提供一些用药的保健知识，让患者能够用到安全、有效、稳定的药品而不断努力着。我虽然取得一些成绩，但还有许多不足之处，自己一定会认真反思，取长补短。争取更上一层楼，把药房工作做得更好。