

2023年自愿连锁发展情况 连锁药店年度工作总结(大全8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

自愿连锁发展情况 连锁药店年度工作总结篇一

20xx年是江苏xx药房连锁有限公司具有里程碑意义的一年，国药控股国大药房有限公司收购xx全部自然人股权，以80.11的股权控股江苏xx药房连锁有限公司，使xx成为国大药房的一个控股子公司，为xx的稳定，快速、健康发展提供了良好的契机。一年来，尽管内部矛盾突显，千头万绪，纷繁复杂，外部医药零售市场竞争激烈，形势严峻，我们能够正确面对困难和挑战，今年重新设置了内部组织架构，出台了多项管理制度，更新了微机程序、统一了国大编码，快速开发了多家连锁直营店，成立了自己的配送中心，取得了经营管理的良好业绩。

今年，公司顺利完成了自然人股权转让，并于6月28日成功召开了第二届第一次股东会、董事会、监事会，企业更名为江苏xx药房连锁有限公司，成为国药控股国大药房有限公司的一个控股子公司。这一具有里程碑意义的重大事件为xx长远、稳定、快速、健康发展提供了良好契机。

按照国药控股“批零分离”的要求，上半年xx与江苏公司整体分离，并重新整合了内部组织架构，组建了营运管理部、综合管理部、财务部、采购部、物流部、门店管理部、门店开发部等。

综合管理部是今年刚组建的部门，是管理服务并重的职能部门，他们在强化内部管理，健全有关规章制度的同时，做好经营的后勤服务工作。

1) 狠抓制度建设：今年来制定“20xx年发展目标规划”、“三年(20xx-20xx年)发展目标规划”、“20xx年分配制度及绩效考核办法”，逐步完善内部激励机制，体现“按绩取酬”、“多劳多得”的分配原则。为规范促销费管理，制定了“关于加强厂方终端促销费管理的有关规定”。

2) 细抓行政管理：建立健全了各项基础台账，收发文登记、档案保管、公章使用登记等。对固定资产进行彻底的清查核对、登记造册，并建立了电子文档。及时完成新老门店的装修、改造任务。积极配合门店开发部对新增门店的考察、选址、设计、装修及货柜货架等设备的购置工作，保证新开门店的顺利开业。建立了内容全面的房屋租赁合同电子文档，统一管理房屋租赁合同，配合门店开发部、门店管理部做好门店续租协议等工作。及时完成各类证照变更登记工作，为申报了中华老字号积极收集、整理、申报相关材料，为确保任务按质、按时完成，节假日加班是非常正常的事情。

3) 实抓安全工作：连锁门店众多，分布面广，安全工作丝毫不能松懈。一是健全了安全制度，出台了“安全生产管理制度”及“安全工作责任制”；二是配齐配全安全器材，如报警器、灭火机等；三是开展经常性的安全检查工作；四是排查安全隐患，发现问题及时解决，从而确保了全年无重大安全事故。

4) 狠抓质量管理，巩固gsp成果。我们严格按照gsp规程操作，质检人员严格把关，经常督促检查各环节有无质量管理回潮现象，发现问题及时纠正，确保了台账完整规范，手续完备无缺，巩固了gsp成果。

5) 强化人力资源管理。今年综合管理部在优化人力资源，提

高人员素质，绩效考核，员工培训等方面做了许多工作：一是及时考核，发放岗薪工资；二是根据企业发展需要适时招聘各类技术人员；三是进行了执业药师、从业药师继续教育，员工上岗培训；四配合收购高邮、宝应、邗江连锁店做好人力资源统筹安排。五是正常申报各项社会劳动保险。

今年信息系统进行了三次较大的调整，一是xx批零兼营程序调整，二是部分品种独立采购时程序调整，三是彻底独立后程序调整，三次调整我们信息人员均花费了大量的时间和精力，加班加点，及时完成程序调整，保证了三次调整的顺利进行。

销售任务的完成提供了保障。同时还为领导及各职能部门及时，准确的提供各类分析数据。

批零分离后，采购部逐步担负起保障各门店货源供应的艰巨任务，并为追求成本最低化作出了艰苦努力。一是新增自行采购品种1500条（个）；二是不断更新t类品种，由年初的110个种现已增加到400多个品种；三是进行比对采购，虽然今年国家进行了四次较大范围的降价的情况下，xx的商品毛利率不但没有降低，而由去年的22.5上升到今年的22.9，上升了0.4个百分点。四是积极与供应厂商沟通，多方寻求供应商的支持，全年争取到返利100万元，其他收入（如进场费、端架费等）110万元，为提高企业经济效益作出了努力。

财务部在财务管理方面做了大量的基础工作。特别是按照国大药房的新要求，在合理调拨使用资金，严格财务把关等方面起到了一定作用。特别是今年新开门店的会计核算，不仅增加手工帐，还要去所属地税务机关申报纳税，工作量大大增加，财务部基本完成任务。大量、复杂的20xx年经营、财务预算报表也按时完成上报。

按照国大药房长远发展战略，开发新门店的任务很重，门店开发部克服困难，放弃许多休息日频繁奔波在扬泰地区、南

通、苏州、镇江地区，进行考察、选址，招聘人员、办理证照，举办开业活动。

一是新选址、考察、开业连锁直营店9家。二是整体收购加盟店为直营店28家。特别是高邮、宝应等加盟店由于矛盾突出、遗留问题较多，开发部的人员想方设法，认真细致的逐个做有关人员的思想工作，切实解决实际问题，取得明显效果。三是吸取社会药店为加盟店，对于志愿在xx百分之百进货，并付给一定加盟管理费的证照齐全的合法社会药店，经变更名称、签订协议后发展为加盟店，对于名不符实的原邗江各乡、镇加盟店17家药店按加盟要求，重新签订了加盟协议，对加盟店加强了监督、管理。

门店管理部针对社会药店越来越多，规模越来越大，市场竞争更加激烈的严峻形势，认真研究对策、积极拓展市场、提高应变能力、注重细节管理、强化优质服务、提升品牌形象上做出了应有努力，较好的完成了销售和利润任务。

一是层层动员较早地落实销售、利润任务，并分解到各地区门店；

七是强化优质服务，增强企业竞争力，积极开展十多项便民服务项目，全年送药上门20xx次，电话预约购药3165次，代客切片8520次，代客煎药12468次，夜间售药12422次（14.5万），增强了企业竞争力，取得了市民良好的口碑。

自愿连锁发展情况 连锁药店年度工作总结篇二

1、要沟通：经常与我店周边地区并且与店内经营的相关部门沟通“如：城管、派出所及我店所在的物业部门”，为今后我店在店外搞各种促销活动需要帮助时创造良好的条件。

2、要务实：即是眼睛向下看，从小事踏踏实实做起，为今后的工作打下良好的基础。

3、要交流：经常与各部门经理、员工及促销交流，了解店内及店外自己所不知道并且与店内正常销售息息相关的情况，真正做到取他人之长，避己之短。

4、要了解：即任何未曾经历过的事情一定要了解这件事的过程与结果，真正了解了才会把这件事做的更加完美，所以对于工作当中所遇到的任何问题我都要了解这件事的过程与结果，分析利弊才能实施。

5、要总结：总结过往经验，将未曾做好的事情吸取教训，已经成功的事情寻找实施时的不足，把这些经验投入到以后的工作中去。

自愿连锁发展情况 连锁药店年度工作总结篇三

经营方面按董办及总办意见，本部又重新制定了xx年全年经营预算计划；

2、抓好住客早餐出品及服务的工作；

7、营业数据对比：

筹备工作同裕富宝最终确认了新厨房所需设备的项目及数量；

5、初步确定了新自助晚餐毛利及售价；

7、已确定新餐厅自助餐雪糕品种；

8、参加石基系统基本设置会议；

9、美爵标志早餐台纸已投入使用，打包袋样板已呈交总办待审批。

工程进度餐厅：新餐厅天花板已封；

- 2、楼面的玻璃幕墙已安装；
- 3、四条大理石的柱子包大理石已完成；
- 4、贴石头，做地面大理石。

厨房:西餐的排烟管已基本施工完毕；

- 2、厨房的储油池完成；
- 3、厨房的墙已经做好，现在做贴瓷片及地面
- 4、正在进行水电安装。

会议室:av系统设备尚未到位；

- 2、正在进行不锈钢包饰面；
- 3、会议室在进行天花封板已完毕，跟进天花批灰，补灰，打磨；
- 4、跟进会议室墙面木饰面安装；
- 5、会议室跟进刷油漆。

3、完成了实习生座谈会所需的茶点服务工作；

4、加紧开展部门内部介绍员工的工作，以解决人手严重不足的问题；

7、本部员工拾到1608房christ的诺基亚手机一部，已通过前台归还中船的这位常住客，客人表示非常感谢。

8、本月人员异动情况表：

2、对酒店常住客及餐厅熟客的饮食喜好做了统一培训。

4、因经营所需，计划采购铁观音茶叶，以满足部分本地客户的消费需求。

部门协助完成行政接待员在本部门的实习培训；

2、已同销售部确认了两款拜访用西饼调拨价；

3□a级拜访用果篮的成本已交给营销部，并得到其认可；

4、主动提供咖啡渣及柚子皮给管家部新装修楼层去异味专用。

其它完成本部销售的月饼款投款工作；

3、因管家部地毯清洗机损坏，本部地毯从20日到月底都无法清洗；

4、继续跟进厨房及楼面的卫生工作；

6、完成月底酒店与侨联洽谈会议的茶水服务

7、为早餐时段宾客精力充沛的开展一天工作，已早餐时段纯背景音乐更换为英文唱歌碟。

下月计划开始建立熟客资料库，为即将开业的餐厅经营打下一定客源基础；

2、注重加强同长住客的沟通交流；

3、做好11月18日-21日虎门服装节的人手安排；

4、配合营销部做好圣诞节推广宣传的相关工作；

5、继续跟进筹备的各项工作开展(工程及物资采购等)。

自愿连锁发展情况 连锁药店年度工作总结篇四

时间是箭，去来迅疾，一段时间的工作已经告一段落，相信大家这段时间以来的收获肯定不少吧，这也意味着，又要准备开始写工作总结了。那么你有了解过工作总结吗？以下是小编帮大家整理的连锁店店长上半年工作总结范文，欢迎大家分享。

转眼间□20xx年已随着时间的年轮渐行渐远，新的一年即将来临。回首这一年的工作历程，有艰辛，有喜悦，有收获也有感慨。

20xx年对一洲来说，是有里程碑意义的一年。我们从单体零售药店成功转型医药连锁公司。一年时间里，我们增开了3家连锁门店。因为刚刚起步，开店速度也是在计划之内，只要我们一直秉承公司的经营管理理念，估计以后的一洲连锁门店会如雨后春笋般在温州这块沃土上遍地开花。而作为一名一洲连锁门店的店长，今年对我来说也是意义重大的一年。从卖场主管转换到门店店长，我知道我的角色不仅仅是一位管理者，更应该站到一个经营者的立场。守业难，创业更难！既然公司给了我这样一个平台，我深感责任重大，新店开张，万事开头难，如果前期工作没做好，以后就会更难管理，所以一切事态的发展必须要在掌控之中。店长必须要起到一个承上启下的桥梁作用。上要认真贯彻公司的经营策略，下要正确传达公司的方针决策。为人处世要公平公正，上要对得起领导，下要对得起员工，决不能有私心。因为是店长，必须比员工站一个更高的层面；也因为店长，员工就是你的战友，所以我们要并肩作战。不要刻意去拉开或拉近与员工的距离，多说无益，唯有真诚，才能让人感同身受。员工的信任感才是店长的执行力。

我是一个深受中国传统儒家思想影响的80后。我特推崇孔孟之道，修身养性，以仁义治国。其实管理一个公司也是一样

的道理。企业的发展，关键在人。一个药店要长期稳定的发展，它必须要有一个好的经济效益为前提，良好的口碑做后盾，实现经营者和消费者的共赢。如何才能达到这个局面，这就需要一个专业的管理者和一个强大的团队。作为一店之长，我深刻地意识到人才对于企业的重要性。如何去发掘人才，如何去培养人才，如何去组建一个团队，这对企业的长远发展才是重中之重。家和万事兴！一个高素质的、凝聚力强的和谐的团队，必定会为公司带来长远的经济效益。一个人才能为企业创造的价值必定大于他自身的价值！如果一个人在他的工作岗位上体现不了他的价值，那么必须乘早换离或撤离，决不能有“食之无味，弃之可惜”的态度。那样等于为公司增加负担，也为自己门店埋下隐患。一粒老鼠屎毁了一锅粥，相信这个道理大家都懂。作为店长要善于把握每个人的心态，开发他们的潜能，分工合作，才能互补协调，责任到人，“各人自扫门前雪”，每个人都做好自己的事情就不会有“他家瓦上霜”，为他们营造一个和谐、融洽、友爱、互助的工作环境，让他们喜欢自己的工作，进而得到不断的发展。

氛围有了，每个人的积极性自然也就上去了。快乐地工作，每个人的服务态度自然就好了。要不是总部经常开展培训，让我们三家门店有机会沟通交流，真的不知道我们梧田店的人其实一直都很低调的。我们只是做好自己该做的事而已，从没想跟其他的店比业绩什么的，诚然不知他们会以我们为榜样，把我们当竞争对手，超越梧田，可能已成为他们的口号了。当然这不是坏事，这只会让我们更加督促自己去做得更好！

一、配合总部对内加大员工的培训力度，加重医学知识的培训，学会联合用药，提高客单价。

二、树立员工爱岗敬业的责任感，对公司高度忠诚，一切以大局为重。全面提升员工的整体素质。

三、树立高度的竞争意识和创新意识。客源竞争是关键，必

须建立自己的客户群。任何一种优势都可以打败竞争对手。

四、提高自身的业务水平能力，去掉不和谐的音符，发挥员工的积极性，逐步使梧田店成为一个秀的团队。

1.便利店店长上半年工作总结

2.店长月度工作总结

3.2019店长月度工作总结范文

4.2019店长月度工作总结范文

5.店长工作总结范文

6.店长年终工作总结范文

7.店长个人工作总结范文

8.2019年店长月度工作总结范文

自愿连锁发展情况 连锁药店年度工作总结篇五

谈及这次包场看电影的理由，兰会云表示，看电影的方式一方面可以增进新同学彼此之间的熟悉感，培养班级凝聚力，另一方面希望同学们能够通过影片更好地理解新*历史。

读万卷书，终也要行万里路。学校不是教育的围墙，教育的丰富内涵不只停留在书本、分数和升学上。教书育人，学校和老师除了教知识，更要教做人、教责任、教理念，让学生们学会在走出校园走进社会时，如何让自己的生命更有价值和意义。

“教育并非注满水桶,而是点燃火种。”比起老师向学生单向的.灌输,教育更应该是师生共情的过程。很多抽象的信念和精神,只通过言语并不能完全传达给学生,他们必然也不会有深刻的感受甚至实践。有时候,他们更需要的是合适的引导和触发。

比如之前跟着兰老师骑行的十几名学生接受采访时,有的学生表示在看过大学校园后,立下自己要更加努力期待日后能到那所大学读研的目标;有的学生表示懂得了团结、坚持和与他人相处,体会到了和课本不一样的风景等等。

共情是一把钥匙,老师为学生打开一扇门和一种可能,学生们摸索、前进,而就在这个过程中,他们会感知理解书本中的知识、学习对待生活的态度和探索未来的能力,在潜移默化中埋下信念和理想,并去实践它们。最初老师想传达给学生的,他们通过自己走过的步履,会有更深的体会。

当然,不可能每位老师都要像兰老师这样,但从他的身上,我们读到了对教育的一种方向性的期待。

自愿连锁发展情况 连锁药店年度工作总结篇六

1、紧紧围绕工作重点,认真学习和执行相关医药法规,不断加强自身修养,始终坚持以全心全意为广大群众服务为宗旨,工作勤勤恳恳,任劳任怨,尽心尽责,对技术精益求精,刻苦钻研业务技术,努力提高业务技术水平,圆满地完成了各项工作任务。

2、尽心尽职,踏实工作,努力提高工作效率,完成各项任务。进取掌握与客户的沟通技巧,牢记网单分派与业务拓展要求。在工作中,严格按照相关操作规程进行,确保网单分派无误。每季度协助科室主任做网单分派与业务拓展核算工作。在这几个月总共完成网单分派x单,业务拓展方面在x[]x等地区都已有新业务开展。

在工作中，我能认真遵守单位的各项规章制度，严以律己，忠于职守，生活中勤俭节约，宽以待人，能够胜任自我所承担的工作，但我深知自我还存在一些缺点和不足，政治思想学习有待加强，业务知识不够全面，有些工作还不够熟练。在今后的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，加强各方面的学习，积累工作中的经验教训，不断调整自我的思维方式和工作方法，在工作中磨练自我，圆满完成自我承担的各项任务。

在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。在20xx年中将完成网单分派x单，并准备在x□x等地区争取业务拓展获得突破。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终坚持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自我的职责和义务，严格要求自我，在任何时候都要努力完成领导交给的任务。在完成网单分配任务的同时做好以下几点工作。

- 1、对于老客户。要经常坚持联系，有时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。包括货站的基本信息。仅有经常的和老客户沟通，才明白现有的商品价格。这样才能一向的拉拢老客户。新客户的开发上，要从有优势的品种谈起。还有就是本地的商业公司必须要看紧，看牢。
- 2、拥有老客户的同时还要不时从各种媒体获得客户信息，以增加新客源。
- 3、要有好业绩就得加强业务学习。丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

4□x地区都是一些较大的具有潜力的可在开发型客户资源，商业公司较多。现有商业公司属于一类客户，较大的个人属于二类客户，个人诊所属于三累客户。这几类客户中商业公司仍需要大力的拓展，维护好这些客户资源十分重要。还有一些个人□x地区现有的客户中除几家商业以外，地区都没有开发出很多的做药个人，这些小客户其实也能为药店创造相当大的利润。所以，能够药店周边找寻新的客户资源，打造当地的货站。争取把各地区的客户资源都逾越百名以上。

随着销售工作的深入，新工作资料的展开，能够预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋工作，刻苦学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为药店的发展做出应有的贡献。

自愿连锁发展情况 连锁药店年度工作总结篇七

网络市场调研与传统的市场调研一样，应遵循一定的方法和步骤，以保证调研过程的质量。

(一) 市场调研的内容

市场调研的内容主要有以下3个部分：市场需求容量调研、可控因素调研和不可控制因素调研。

1、市场需求容量(the market needs)调研

调研市场需求容量调研主要包括：现有和潜在的需求容量；市场最大和最小需求容量；不同商品的需求特点和需求规模；不同市场空间的营销机会以及企业的和竞争对手的现有市场占有率等情况的调查分析。

2、可控因素(the controllable factor)调研

可控因素调研主要包括对产品、价格、销售渠道和促销方式

等因素的调研：

(1) 产品调研包括有关产品性能、特征和顾客对产品的意见和要求的调研；产品寿命周期调研，以了解产品所处的寿命期的阶段；产品的包装、名牌等给顾客的印象的调研，以了解这些形式是否与消费者或用户的习俗相适应。

(2) 价格调研包括产品价格的需求弹性调研；竞争对手价格变化情况调研；新产品价格制定或老产品价格调整所产生的效果调研；选样实施价格优惠策略的时机和实施这一策略的效果调研。

(3) 销售渠道调研它包括企业现有产品分销渠道状况；中间商在分销渠道中的作用及各自实力；用户对中间商尤其是代理商、零售商的印象等项内容的调研。

(4) 促销方式调研主要是对人员推销、广告宣传、公共关系等促销方式的实施效果进行分析、对比。

(1) 政治环境调研它包括对企业产品的主要用户所在国家或地区的政府现行政策、法令及政治形势的稳定程度等方面的调研。

(2) 经济发展状况调研主要是调查企业所面对的市场在宏观经济发展中将产生何种变化。

(3) 社会文化因素调研调查一些对市场需求变动产生影响的社会文化因素，如：文化程度、职业、宗教信仰及民风、社会道德与审美意识等方面的调研。

(4) 技术发展状况与趋势调研主要是为了解与本企业生产有关的技术水平状况及趋势，同时还应把握社会相同产品生产企业的技术水平的提高情况。

(5) 竞争对手调研主要调查竞争对手数量、竞争对手的市场占有率及变动趋势、竞争对手已经并将要采用的营销策略、潜在竞争对手情况等方面的调研。

自愿连锁发展情况 连锁药店年度工作总结篇八

前台作为酒店的窗口,是酒店给客人的第一印象。首先我们要保持自己最好的形象,面带微笑、精神饱满,用我们最美丽的一面去迎接客人,让每位客人走进酒店都会体验到我们的真诚和热情。

其次,关注宾客喜好。当客人走进酒店时,我们要主动问好,称呼客人时,如果是熟客就要准确无误地说出客人的姓名和职务,这一点非常重要,宾客会为此感受到自己的受到了尊重和重视。我们还要收集客人的生活习惯、个人喜好等信息,并尽最大努力满足客人,让宾客的每次住店,都能感受到意外的惊喜。

再次,提供个性化的服务。在客人办理手续时,我们可多关心客人,多询问客人,如果是外地客人,可以向他们多讲解当地的风土人情,主动为他们介绍车站、商尝景点的位置,询问客人是否疲劳,快速地办好手续,客人退房时,客房查房需要等待几分钟,这时不要让客人站着,请客人坐下稍等,主动询问客人住得怎样或是对酒店有什么意见,不要让客人觉得冷落了他。进一步沟通能使客人多一份温馨,也能消除宾客在酒店里所遇到的种种不快。

最后也是最重要的,微笑服务。在与客人沟通过程中,要讲究礼节礼貌,与客人交谈时,低头和老直盯着客人都是不礼貌的,应保持与客人有时间间隔地交流目光。要多倾听客人的意见,不打断客人讲话,倾听中要不断点头示意,以示对客人的尊重。面对客人要微笑,特别当客人对我们提出批评时,我们一定要保持笑容,客人火气再大,我们的笑容也会给客人“灭火”,很多问题也就会迎刃而解。多用礼貌用语,

对待宾客要做到来时有迎声，走时有送声，麻烦客人时要有致歉声。与客人对话说明问题时，不要与客人争辩，就算是客人错了，也要有一定的耐心向他解释。只要我们保持微笑，就会收到意想不到的效果。我认为，只有注重细节，从小事做起，从点滴做起，才会使我们的工作更为出色。

在工作中，每天看见形形色色的客人进进出出，为他们提供不同的服务，解决各种各样的问题。有时工作真的很累，但是我却感觉很充实，很快乐。我十分庆幸自己能走上前台这一岗位，也为自己的工作感到无比骄傲，我真挚的热爱自己的岗位，在以后的工作中，我会做好个人工作计划，会努力在这里创造出属于自己的辉煌！