

2023年小班小鸡小鸭教学反思与评价 小班游戏教案及教学反思勇敢的小鸭(通用5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？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。

度中药师工作总结 药师工作总结篇一

一、加强理论学习，提高职工的政治思想觉悟。

全科人员认真学习贯彻党的__大精神，充分认识“解放思想，开拓创新”重要意义，加强理论与实践的联系，学习和领会医院职代会精神和各阶段的工作重点，在日常繁忙的工作中，不拘形式，结合科室的实际情景开展学习和讨论，激励职工进取参与推进医院各项改革措施的落实和实施。经过系统的学习教育，提高了科室人员的思想政治觉悟，增强了法制意识，发扬求真务实精神，做到自觉遵纪守法，自觉抵制行业不正之风，以提高窗口服务为己任，全心全意为病人服务，做好一线窗口药学服务工作。

二、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应对病人的重要窗口，如何方便病人、如何提高工作效率，是药房工作的重点。随着2月份急诊绿色通道开通，我科经过将中心药房与急诊药房合并、岗位人员整合等一系列措施，保证了住院病人及急诊病人24小时的药品供应，保障了急诊流程的正常运作。5月份，医院为站所的医保病人开通绿色通道，安排站所病人在住院部挂号看病交费后再前往门诊药房取药，为避免病人在住院部及门诊部

间来回奔波，我科主动将站所病人取药的工作任务改由急诊药房承担，让站所病人真正享受到“一条龙”服务，树立了医院的良好形象。经过完善工作流程，合理设置窗口、机动配备人员等，充分调动全体人员的进取性，齐心协力，克服困难，提高工作效率，有效改变了取药排队、取药难等现象，为病人供给方便。

三、坚决执行药品网上阳光采购，保证临床用药供应。

严格执行药品网上阳光采购，保证了购进药品的质量，并密切联系临床，及时了解各科药品需求动态及掌握药品使用后的信息反馈，经过医院信息系统将药品供应信息发布通知至临床科室，保证了临床药品的及时供应。

四、加强药品质量管理，保障患者用药安全。

为了加强药品在购进验收、在库养护等环节的质量管理，我科成立了药品质量监控小组，质控小组成员每月不定期对科内工作流程及各岗位的工作质量进行抽查，并督促科室工作人员认真执行各项管理制度，每月28日全科召开质控会议，由质控员将检查结果汇总并制定相应整改措施，质控小组成员督促整改。为了进一步加强药品质量管理，根据__市药监局发关于《__市医疗机构药品使用质量管理暂行规定》的要求，制定出我院《药品验收质量管理制度》、《药品储存养护质量管理制度》《近效期药品标识管理》等一系列管理措施并相继实施，从而有效保证了我院药品质量，保障了患者的用药安全，且减少了医院因药品过期造成的损失。

五、做好每月药品盘点，协助财务部做好药品经济核算工作。

每月末组织全科人员进行药品盘点，为保证盘点数据的准确性，盘点工作尽量安排在临近下班时间及班后。为保证信息系统药品运行数据的准确性，三番四次地与信息中心、财务部、软件公司等沟通，力求完善信息系统，协助财务部做好

药品经济核算工作。

六、开展临床药学服务，指导临床合理用药，保障患者用药安全。

20__年3月，我科在实行门诊处方评价制度的基础上，新开展了临床药学服务，每周定期委派临床药师参与查房、病例讨论等，进一步加强了全院抗生素合理应用的有效监测，并指导临床合理用药，保障了患者用药安全。

七、进取开展药品不良反应的监测。

将药品不良反应的监测工作转为主动服务的形式。在日常工作中，主动到临床收集药品使用后的信息反馈。发现药品发生不良反应时，协助临床做好药品不良反应的处理工作并查找原因，如与药品质量有关的，及时更换厂家，以保证临床用药安全。按照药品不良反应的监测“可疑必报”的原则，督促临床主动填报不良反应报告，我科及时做好药品不良反应事件的网报工作。

八、加强业务学习，经过开展实习生的带教工作，进一步提高业务技术水平。

科室每月不定期经过讲座、讨论、传阅等多种方式进行业务学习，以提高科室工作人员的业务技术水平。2月份，我科接到____2名药物制剂专业本科生的毕业实习的带教任务。我科根据学校的实习要求，制定的该2名实习生的实习计划，指定专人负责带教及指导其毕业论文的撰写，使该2名实习生及顺利完成实习任务及毕业论文的撰写，我科圆满地完成带教任务，借此机会我科工作人员自身业务水平也得到了提高。

在过去一年的工作中，仍存在很多不足之处，如主动服务意识欠缺；临床用药指导的开展不够全面及深入；站所药品管理的指导工作不到位等，都是我科有待改善的问题。

度中药师工作总结 药师工作总结篇二

(1) 我们零售药店可以给老顾客免费办理会员卡，只要他们拿着这张卡到我们的药店买药或其他东西，都可以享受折扣优惠（特别是敏感药品）。这样一来，我们基本上就拥有了一部分固定客源，从而可以有机会逐步树立企业的良好口碑。

(2) 我们一定要站在顾客的位置上多替他们着想，这些老客户一般都有长期服药史，对药品的价格比较敏感，来到我们这里一定要首先是让他们有效，其次才是谋求利润，给他们一种安全感，不要让他们有受欺骗的感觉，让我们的药店成为他们的家庭药箱，看似在无利经营，实则赚了信任，赚了口碑，“欲擒故纵”方能获得长啗益。

(1) 如果我们的附近有医院，我们可以拜名医并与他们达成协议，让他们的一部分处方由我们的药店来调配，因为我们的药价比他们那里肯定实惠得多，通过这个我们可以赢得一些潜在的顾客。

(2) 我们可以搞一些健康宣传，聘请已退休执业医师坐堂，这样一来我们可以为广的群众进行健康咨询，免费测血压等，针对附近的学生进行健康教育。由此我们可以获得一定的“人气”，在他们有需要的时候，肯定会首先想到我们。

(3) 我们可以在药店里树立一块健康或美容信息牌，不断地更新信息内容，以吸引更多的人来获取健康或美容信息，以此来促进药品和保健品以及中药的销售。

(4) 我们可以经常给客户发一些有吸引力的信息传单，让他们在得到信息的同时对我们更加信任和依赖，必要时在售出药品后对他们进行电话回，一来了解一些药品的确切疗效，二来对他们进行心理沟通，顾客的信任是我们成功的基石。

(1) 我们零售药店可以根据自身的实际情况，定期组织内部

培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈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，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。

(2) 我们零售药店可以充分利用生产企业的营销资源，让产品的生产企业协助药店进行店员的定期培训。这个好处我有亲身体会，初到药店工作时，在小儿清热宁、婴儿健脾口服液厂家业务员给我介绍这些产品前，我基本上没有推荐过这两种药，也就是在听了他们对这些药的介绍后，我才充分了解了这些药的确切疗效，也就是因为这个我才有了充分的自信向患者推荐这几种药品。现在市场上同一功效的药品种类繁多，更有相同成分不同品牌的药品不胜其多，如何从众多的药品中挑选出你要为顾客推荐的药呢，这不单纯是营销技巧的问题，更有业务水平在其中，各生产厂家比我们更了解他们的产品，联合生产企业进行店员专业知识和销售技巧的培训，既增进了与生产企业的联系和沟通，又让我毛司自身获得了利益。而对生产企业来说，能够与零售药店通过培训等手段，得到药店的支持和理解，增进合作并有效传达公司产品信息，也是求之不得的好事。

总之，要想让零售药店在激烈的市场竞争中立于不败之地，并能发展壮，提高药店的盈利水平，决不仅仅是销售高利润产品所能做到的，还必须有效提高门店店员的基本素质和专业知识水平，并在合理推荐药品的技巧上下工夫，做好销售年终工作总结，锁定稳定的客源，发展新的客源，才能让企业象滚雪球一样越做越。

度中药师工作总结 药师工作总结篇三

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, 获得利润最大化.
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, 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, 发挥员工最大的工作热情, 逐步成为一个最优秀的团队。

度中药师工作总结 药师工作总结篇四

今天, 我在这里将我这两年来工作情况, 向大家进行汇报, 希看各位领导、同道批评、指正。

一、努力学习, 进步政治、业务素质。

“勤于学习, 善于创造, 乐于奉献”的要求, 耐得平淡, 舍得付出, 努力以一名党员干部的标准严格要求自己, 充分发挥中层干部桥梁和纽带作用, 认真组织、治理、落实各项工作。坚持学习, 与时俱进, 用各方面的知识充实自己, 加快知识更新, 增强应变能力, 不断进步工作水平和治理能力。

二、树立安全第一的思想, 扎实做好安全生产工作。

在电厂的生产过程中, 安全第一是要务。我们必须对生产过程中任何一个环节做到位, 按要求规定往做, 才能确保安全。在检验工作中, 把安全生产目标分解到人, 明确责任, 制定防范措施, 杜尽“说起来重要、做起来次要、忙起来不要”的现象, 切实捉住职员、设备、治理三个环节, 通过规范安全目标治理强化检验职员的安全意识;整顿习惯性违章, 加强现场安全治理, 认真排查、清除设备缺陷和事故隐患;经常提醒检验职员绷紧安全生产这根弦, 学会从别人的事故中吸取

教训，积极预防，落实各项措施，把事故消灭在萌芽状态。通过以上措施，使我车间检验的安全治理水平有了较大的进步。近年来，没有发生一起因检验职员违章操纵引起的设备事故和人身伤害。

三、转变观念，进步检验治理水平。

在工作中树立“治理出效益、治理出效率，治理是永恒的主题”的观念，切实加强检验治理工作。在这两年中我重点抓了质量第一的治理思想，加强质量教育，夸大检验过程的零缺陷治理，使检验职员树立起“百年大计，质量第一”的观念；经常不断地进行质量治理的学习和教育，使每个检验职员都充分地熟悉到，只有进步生产质量，才能进步企业的经济效益，从而进步企业的市场竞争能力；实行全方位治理，凡是涉及到质量的，如性能、寿命、可靠性、安全性等方面，都加强治理；进行全过程的治理，对质量形成的计划、设计、预备、外委、制做、装配、检查、试验、投运等一系列过程和环节一步不放，实施全过程质量监控；全体职员参加治理，质量治理不仅是治理职员进行治理，要动员全体职员都参加质量治理，从自我做起，从点滴做起，让检验职员自己知道做什么？怎么做？做到什么程度为好？使检验工作有了可靠的质量保证。近年来，我车间主要设备的运行周期普遍延长，的增加了一倍，设备检验用度也有了较大幅度的下降，通过加强质量治理，取得了良好的经济效益。

四、进步职员素质，抓规范治理，促进检验工作的开展。

化学车间设备种类繁多，检验职员少，检验项目多，弦一直绷得很紧。近几年来，增加了很多新设备，对检验工作技术含量又提出了更高的要求。我们采取多种途径，在检验职员的素质上很下功夫，营造边学、边干、边进步的良好氛围，帮助大家进步解决题目的能力。针对车间检验工作的特点，科学公道调配职员，明确操纵流程，建立质量考核方案，对设备保养维护、职员职责分工，作出了严格的规定。抓好每

月的检验工作总结，检查每个检验职员上月的工作情况，布置当月工作，筹划下月工作，作到有计划，有检查，有落实，有覆信。根据年度、月度检验计划和临时性检验工作的安排，两年来共完成大修项目70项计各类设备120台次，完成技改项目15项，以及大量的日常消缺维护工作。

加强设备诊断工作，针对设备状况，猜测设备可靠性，对可能出现的设备故障的部位、原因、程度进行识别和评价，并确定故障的修复方法，努力使检验工作成为以可靠性为中心的维修，保障设备的安全稳定运行。

近两年来，我们不断地把新的科技成果运用到检验工作中，通过技术改造进步设备的科技含量。我们完成了再生废水处理系统改造，实现了水处理生产废水的达标排放；先后对7台交换器进行了成功的技术改造，使交换器的性能大幅度进步。在保证质量的条件下，我们自己设计、施工，与同类设备改造相比，每台交换器节约施工用度15万元；对澄清池、无阀滤池的技术改造，消除了重大安全隐患，车间的面貌也焕然一新。通过一系列检验工作、技术改造，使车间在设备治理水平和设备健康状况有了长足的进步。

在检验工作中，坚持“降本增效”的原则，以“最低的本钱、的质量，取得的效益”为宗旨，抓治理、降能耗、增效益，增强了检验职员的主人翁意识，大家以厂为家，立足本岗，在节能降耗上挖潜革新，做到能修的不换、能利用的不废弃、能自己干的不过委，时时处处留意节约。

五、认认真真做人，兢兢业业工作。

在过往的两年中，做了很多工作，也取得了一些成效。这里面包含着厂部和车间领导的关怀与支持，凝聚着全车间同道的心血和汗水，也得益于相关处室和车间的理解与配合。作为化学车间分管检验工作的副主任，我在工作中努力做到尽职尽责、尽心尽力，发挥党员、中层干部的表率作用，考虑

题目、处理事情当中，凡是要求群众做到的，自己首先力争做到。不以“干部”自居，寻求索取，而是以“党员”自律，讲求奉献。我个人以为，我的表现是能够达到称职标准的。

总结两年多的工作，有所得也有所失，不足之处主要表现在以下三个方面：一是要进步熟悉水平，特别是对工作中可能出现的题目和困难，要留意从大局出发，从总体上把握，增强工作的预见性；二是要防止急于求成，克服急躁情绪，避免处理题目简单化，时刻保持强烈的忧患意识；三是要充分发挥副职的助手作用，克服消极等待的思想，使分管的工作创新发展。

以上报告，请领导和同道评议，欢迎对我的工作多提宝贵意见，并借此机会，向一向关心和帮助我的各位领导、同道表示诚挚的谢意。

度中药师工作总结 药师工作总结篇五

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，并且在时刻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，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的职业，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，位广患者带给优质服务，我十分自豪。

无计可施。这些都是需要在以后的工作中不断改善的。当然，我不会让自己有所松懈的，前面的路还长，我会更加发奋的工作和学习，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。为每一位顾客带给更优质的服务。

度中药师工作总结 药师工作总结篇六

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

每个工作日按时上班工作，不迟到，不早退；

2、努力完成公司销售管理办法中的各项要求；

3、严格执行产品的入出库手续；

4、严格遵守公司各项规章制度；

5、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

6、完成领导交办的其他工作

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责作为行为标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照规范职责中的条款要求自己的行为，在日常工作中首先自己要从药品知识入手，在了解知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他同事勤沟通，勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

二、正确对待客户投诉并及时妥善解决

比如日常接待顾客退换药品，尽量做到诚信为本、以理服人、以德服人，用专业知识和销售技巧使顾客信服药效，避免退换药品之类的事情发生。

三、认真学习我公司相关药品知识

坚决做到合理指导顾客用药，组织小组学习药品知识和《药品管理法》、《药品经营质量管理制度》、《产品质量法岗位制度》等相关法规，在大家的共同努力下一次性通过了浙江省药监局的gsp认证。

四、市场前景分析

在市场经济的环境里，不论各行各业都避免不了竞争，医药行业也如此，现代药品零售业的竞争主要有四种手段。

- (1)、规模竞争
- (2)、服务竞争
- (3)、价格竞争
- (4)、产品竞争

我公司暂时还没有申请到杭州市和浙江省医保，很大程度影响到心脑血管及内分泌药品的销售。但是我们公司的优势是高端品种齐全，尤其市场紧缺的生物制品，可以利用本公司的这些优势来带动其他产品的销售。尽量在服务，价格上努力，争取使流动客户变为稳定的客户群。

营销模式分析：见机行事+说明技巧=化解异议

在药品推荐中，顾客会随时提出各种疑问或是用各种理由来挑剔药品。疑问和挑剔是顾客未购买药品之前对药品的性能、质量、包装、价格、售后服务等方面有不清楚，而需要进一步解释的较深入的问题，或是对药品不信任而产生的某种疑义，也有可能是其它各种各样的异议。为了化解顾客对药品所产生的异议，店员需要见机行事，并掌握一定的说明技巧。

首营品种联盟为中小型药品零售企业能够与大企业竞争提供了实力，让中小企业有资本向厂家要更低的供货价格，争夺的产品。这种竞争趋势将导致市场主导者由商家转为厂家，谁得到厂家的支持就能够得到市场。与药品生产企业达成战略合作协议，将是药品零售业竞争的必然。老百姓大药房、九州大药房、天天好大药房等等已经将杭州地区的药价压到了最低，并且短时间内急剧扩张连锁门店。我公司目标在于高端紧缺药品，对于以上的药店会产生一定程度的竞争，迫切需要总公司的大力支持，争取代理到更好的品种。

五、明年工作设想

总结几个月来的工作，存在很多问题和不足之处，在工作方法和技巧上有待于向金经理，及其他同事和同行学习，计划在前半年的工作基础上取长补短，重点做好药品知识，性能，及其用法用量的学习，更好的服务于广大顾客。早日申请加入医保，抓住机遇，尽快申请到药房门诊，更方便合理的方式销售药品，维护好客户，形成稳定客户群，突击挑战更高的销售战绩。

度中药师工作总结 药师工作总结篇七

1、制剂检验工作这是科室领导交给我的主要工作任务。由于自己有一段时间没有接触检验方面的工作了，对理化检验有些陌生了，对卫生学检验只知道个大概；通过不断学习，参加培训班，不断熟悉、积累，已经可以较好地完成检验方面的工作。

2、积极参加业务学习由于本人缺乏医院药剂方面的工作经历，对这方面的业务知识需要加强学习。积极参加院里组织的业务学习，并参加市药检所的业务培训一次，参加省药检所业务培训一次；同时自己每天挤出一点时间不断充实自己，学习有关的法律法规，临床药学知识等等。

3、不断改进工作方法制剂检验工作除了完成每周制剂生产过程中的原辅料、半成品、成品外，还需要进行留样观察和稳定性考察这两方面的检验，往往会有未按预定日期完成的情况，我自行设计了一张工作表，将所有上述两者工作按月填好，可以方便地知道当月有多少检验任务，有利于工作安排。

在这半年的工作中，我能认真遵守单位的各项规章制度，工作中严以律己，忠于职守，生活中勤俭节朴，宽以待人，能够胜任自己所承担的工作，但我深知自己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，不断调整自己的思维方式和工作方法，在工作中磨练自己，圆满完成自己承担的各项工

本人自参加工作以来，在各药店领导和各位同仁的关怀帮助下，通过自身的努力和工作相关经验的积累，知识不断拓宽，业务不断提高。工作多年来，我的政治和业务素质都有较大的提高。在药店工作期间，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，积极参加药品监督、管理局组织开办的岗位培训。以安全有效用药作为自己的职业道德要求。全心全意为人民服务，以礼待人。热情服务，耐心解答问题，为患者提供一些用药的保健知识，在不断的实践中提高自身素质和业务水平，让患者能够用到安全、有效、稳定的药品而不断努力。

由于药品是用于防病治病，康复疗养，以防假药劣药的流通，做一个合格的药品把关者。当患者购药时，我们应该礼貌热心的接受患者的咨询。并了解患者的身体状况，为患者提供安全、有效、廉价的药物，同时向患者详细讲解药物的性味、功效、用途、用法用量及注意事项和副作用，让患者能够放心的使用。配药过程中不能随意更改用药剂量，有些药含有重金属，如长期使用将留下后遗症和不良反应，保证患者用药和生命安全，通过知识由浅至深，从理论到实践，又通过

实践不断深化对药理学的理解也总结了一些药理常识。