

经营药店工作总结报告(实用8篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

经营药店工作总结报告篇一

20xx年产品总销售收入225万元，是20xx年的2.6倍，这些成绩的取得，除了我店员工的发奋之外，和公司的正确决策以及公司各部门的用心支持和配合是分不开的。

1、平时注意对员工进行业务素质的提高，用心参加公司组织的各项产品知识培训和促销技巧培训。

2、针对不一样消费者，采取不一样的促销手段，善于抓住顾客消费心理，有针对性地进行产品说。

3、会员卡制度的实施，稳定了一部分顾客群，也提升了药店的知名度。

4、及时统计缺货，用心为顾客代购新特药品，还带给送货上门服务。

1、医保定点药店的申请一向没有办下来，流失了非常多客户。

2、会员卡刚开始实施不久，非常多细节做的还不够完善，没使会员制度发挥更大的用。比如，会员价商品的推出没有构成长效机制，积分兑换的礼品单一等。

3、员工的专业知识欠缺，尤其是药理和病理方面，不能更好的指导患者用药，直接影响到患者用药的疗效及药品的关联销售。

4、店长自身缺乏掌握本行业最新动态，对外界因素的变化不敏感，不能及时调整经营思路。

1、进一步完善会员制度，及时更新丰富会员价商品和积分兑换礼品，争取做到周周有特价，月月有礼品。

2、为了扩大门店宣传，提升知名度，吸引更多的潜在顾客进店消费，能够有计划的进行社区义诊活动，如免费量血压、测血糖，健康咨询等。另外也可根据不一样季节疾病的高发率在店内发放各种疾病的防控方法及日常保健小常识的小册子。

3、要保证上架商品种类齐全，数量充足，结构合理，主动为顾客寻医找药，更好地满足不一样顾客的需求。

4、组织员工进行业务素质培训，使员工的专业知识和销售技巧更能适应公司快速发展的需要。

5、透过学习培训使店长持续与时俱进的头脑，充分掌握行业动态和公司经营思路，更好地带领员工做好工作，争取在20xx年，使我店的经营状况稳步提高，创造出更大的效益。

经营药店工作总结报告篇二

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。有幸成为企业的一员，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，我才能认真学习了企业制度，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。

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，位广大患者带给优质服务，我十分自豪。

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。比如经常将同类药的用法，用量弄错，再加上刚从学校出来，在应对顾客的时候还是不能自信的侃侃而谈。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。

经营药店工作总结报告篇三

自踏入医学殿堂的那一刻起，我便深刻的认识到，“精医术，懂人文，有理想，能创新”是新时期下的医生所应具备的素质。理论学习中，我克己求严，勤奋认真，顺利完成了必修课程。在良师益友的帮忙下，系统掌握了医学知识，为日后进入临床打下了坚实基础。

作为一名药学员，我深知药学专业是一个实践性强，动手潜力要求高的专业。本专业是培养具有化学、生物医学、药学的基本理论知识与实验技能，从事药物及其制剂的设计、制备和分析检验、新药开发及药品注册、合理用药、药品营销等工作的实用型药学人才。该专业涉及资料广泛、理论性强、需要掌握的资料较多，所以学生负担较重，学习时间较紧张，学习效果不够理想。因此，只学习书本知识是远远不够的，是不能学以致用，理论和实践相结合才能把我们所学的知识带给人们。

如果淡化学科意识，从增强岗位潜力着眼和着手，强化教学的实用性，可大大减轻学生的学习负担。所以透过调查，统计近几届药学专业毕业生的就业渠道，主要从事药品营销和医院药房工作。于是，虽然只是大一学员，我们仍理解学校推荐，在短暂的大一暑假中，我用心参加了社会实践活动，深入到基层在药品销售岗位理解锻炼。从见习中我增长了不少社会见识，提高了自身的社会实践潜力，为日后的工作打下了良好的基础。

此刻向大家诉说下我的状况吧。

第一天

上午就不停的装药，把锡纸包装的药片装到药房特定的袋编号的药瓶里，这样给病人主要的时候就能做到快和准。我们的工作就是用剪刀在锡纸上画一道口子，然后对准瓶口用笔头或者药勺把药片敲进瓶子里，看似简单的工作把我们累坏了，一上午下来握药勺的手指上起了水泡，还弄穿了，很疼。

下午熟悉了注射剂的位置，也帮忙拿了一些药，因为是第一次，难免也会出点小差错的。药房的老师都很好，很耐心的告诉我们什么要在什么地方。

第二天接下来也是在装药，拿药。药房的工作也就这些啦，看起来简单，要做好可就不容易的了。注射剂的位置比昨日熟悉了，有些名字听起来很熟，但就是找不到它在那里；有一些名很陌生，但是拿到了看一下化学名才明白也是学过的，只是医院都习惯用商品名，简单，教科书上都是一长串正儿八经的化学名，这就是理论和实践的差距。理论要付诸实践才能得到深华。

第三天

这天站了一天，腰酸背痛。前两天因为我们对药的位置都不

熟，老师比较少让我们拿药，这天奇怪了，老师都把车推进来，放下单子就让我们慢慢捡。找啊找啊找，记住了的药手到擒来，没记住的药找啊找啊都找不到，有时它就在你面前你都看不到。实在找不到的就等老师过来问，真佩服他们把一种药在哪个角落都记得清清楚楚的。

第四天

这天犯了一些错误，很自责。拿注射剂的时候有一盒没放稳，掉在地上了，换好没有摔坏，但这是一个很坏的习惯，下次必须留意放稳妥才好，很多冰箱里的药都是很贵的生物制品，摔坏了就不好了。还有一个很不好意思的失误，老师叫我去拿两支胸腺五肽，我没拿过这个药，以为一包就是一支，就拿了两包——10支！老师拿着多的药叫我放回去，我脸都红了。

第五天已经习惯了，跟前几天一样。上午加口服药，下午拿针剂。

第六天，第七天，第八天……

回顾在中心药房的实践阶段，学了不少东西。了解了药房的基本运作流程，记住了很多药的商品名和对应的位置、功能主治。没来的时候以为药房就应比较清闲的，事实上相反，深入了才对这份职业有了更全面的认识。感谢中心药房的各位老师耐心指教！

在见习期间，我严格遵守该院的劳动纪律和一切工作管理制度，自觉以医学生规范严格要求约束自己，不畏酷暑，认真工作，并在上下班之余主动为到医院就诊的患者义务解答关于科室位置就诊步骤等方面的问答，用心维护了药学院的良好形象；并且理论联系实际，不怕出错、虚心请教，同带教老师共同商量处方方面的问题，进行处方分析，大大扩展了自己的知识面，丰富了思维方法，切实体会到了实习的真正

好处；不仅仅如此，我们更是认真规范操作技术、熟练应用在平常实验课中学到的操作方法和流程，用心同带教老师相配合，尽量完善日常实习工作，给各带教老师留下了深刻的印象，并透过实习笔记的方式记录自己在工作中的点点心得，由于我的主动用心，勤快认真以及良好的医患沟通潜力，各科室给予的好评。

在药房见习还能学习一些课堂外的东西，了解某一药物有多少个商品名。透过实践不仅仅可加深我们对商品名的印象，也养成记药品通用名的习惯。比如过桥就是黄连，因为黄连根茎的中段细瘦，状如茎杆，形如小桥，所以称为过桥。当然还有针眼就是半夏，砂眼就是银柴胡，酚磺己胺就是止血敏，吡拉西坦就是脑康复等等，这些都是药房学到的知识。

我的同学有到药店见习。她向我诉说了零售药店与医院药房的不同，医院药房的药师只需凭医师处方发药，而零售药店的顾客大多是对药品认识较少的非专业人员，所以，销售人员在为顾客销售药品时，要尽可能的多向顾客说明药品的用途及性能，对每一个顾客负责，她所在的药店经营的有中药、中成药、西药、非药及部分器械。

实习是步入社会前的预演，实习中的苦与乐都尝尽后发现自己长大了。

总的来说，我度过了一个愉快而充实的暑假，并在社会实践活动中学习到了许多课本以外的知识和经验。期望在以后的日子里，同学们在更多的社会实践活动中不断成长，不断发展！

经营药店工作总结报告篇四

xx年度，我公司的各级分支机构中，有区域经理、店长、见习店长153名，实际培训153人，培训率为100%，平均每人96天/年；执业药师、药师共有212人，全部参加继续教育和岗位

培训。健康咨询师培训达到89人。目前在基地培训储备人员达159人。

公司现有500平方电教化培训中心一间;1个药师培训基地，2个店长培训基地，8个健康咨询师培训基地;培训教官14名。

20xx年秋，公司的培训基地被杭州市人事局授予“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，一系列的做法得到50余家全国名列前茅的药品零售连锁企业的肯定；四川杏林大药房、贵州芝林大药房等安排了20多名见习店长前来学习交流。

(一)创新一种模式：实训基地模式

公司的培训一直是每年的重点内容，以往有请进来学校老师的讲座，有行业协会的会议，有送出去的昂贵的课程；但是只是一味的采用“上面讲、下面听”讲座的形式，呆板、枯燥，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、想想感动，回到岗位，无法行动”；花费了大量的人力物力财力，在实际工作中不能发挥和贯彻执行，影响了培训的信心。

在20xx年底，公司领导痛下决心，开展培训改革，把300平米的古墩店作为实验田，改造了电教化的培训中心。陈金良董事长说：“在岸上学游泳，永远不可能成为游泳健将的。”我们摸着石头过河，采取了实训模式，边实验、边研究、边开发。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，建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多长时间，会了多少内容，而是在工作你会用多少。

(二)态度技能两手抓

只有通过培训才能最终使自己成为一名职业化的现代药学工作者。职业化最通俗的理解就是：肯学、肯干、会干。职业化主要包括态度和技能两个方面，“态度决定一切”；公司结合源远流长的医药文化、药学职业道德、企业使命、管理制度，对学员进行思想教育，通过改变态度来改变行为，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、健康教育等专业化的“药学服务”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就是专业化，这就要求所有工作人员尤其是药学技术人员，必须全面掌握新时期的“药学服务”理念。门店一线培训合格的员工必须达到初级药师的考核标准。

(三) 主攻三大领域：药师、店长、和健康咨询师

药师是主要专业骨干，作为药品流向患者的最终把关者，药师的继续教育和知识更新也就显得尤为重要；在实际招聘来的药师中，有很大一部分来源于生产企业、批发流通企业、外省通过资格认定得到职称的情况，这样他们在零售门店就不了解药品零售行业的基本规则，从审核调配医师处方到店内存药品的分类管理，从用药咨询指导到跟踪收集不良反应、GSP认证和实施GSP与企业经营管理之间的关联，医疗保险政策都有个全新的重新学习重新适应过程，还有很大一部分药师专业知识和技能老化。

店长是门店经营的灵魂人物，更多的需要熟悉天天好大药房一线工作流程。熟知公司的管理方式和运作方式，经营指标、人员管理，团队建设等重要工作。外来的店长对新公司的运作需要有专人引路。

店员特别是刚从学校毕业的学生普遍存在三大问题：一是不熟悉必要的药品专业知识，不能充分了解所推荐的药品，没有信心正确指导顾客购买使用。二是缺乏零售行业的服务理

念，店员定位不准，不能吸引顾客。三是对本店陈列储存的药品的位置、价格、作用、产地、规格、疗效等不了解，面对顾客的询问不能做详细专业的解答，不能满足顾客的需求。

针对人员岗位和需要技能的不同，公司分别建立不同的培训基地，选择不同层次的教官，选择不同的课程，分别培训；对于公司历程、企业文化、管理制度等通用的课程，就由培训中心统一安排课程。消除入职前的各种紧张情绪，树立积极地执业心态，进行执业生涯教育，确立在公司中的企业定位。

(四)改良四化培训课程：详实化、基础化、针对化、模块化

1、详实化

2、基础化

从基础抓起——建立一个使每一位学员都能会学、都能学好的基础教学模式。对于一个公司发展而言，基础管理起着决定性作用，夯实基础是一个公司发展最重要的步骤。基础制胜，没有什么绝招奇招。所培训的课程全部是岗位的基本技能和基本知识。我们认为初始培训不是培养解决疑难杂症的问题，而是解决授之以渔的事情。我们所采用的课程不是精英化、理论化的课程，而是像教练教学员学车一样，全部是基础性的课程。

3、针对化

培训要有针对性，与公司实际工作紧密联系，也要了解员工的愿望，结合公司需要。经过客观分析，认真制订每个员工未来发展领域和方向，每个人都建立培训档案，有每个员工的培训计划，他们的设置本身就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，根据企业在发展中遇到的问题来设定的，员工通过学习，最终要达到能够

提高个人技能和解决企业实际问题的目的。

经营药店工作总结报告篇五

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，感觉自己非常不适应。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非常强的职业，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，位广大患者带给优质服务，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。

经营药店工作总结报告篇六

转眼间□20xx年已随着时刻的年轮渐行渐远，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，是有里程碑好处的一年。我们从单体零售药店成功转型医药连锁公司。一年时刻里，我们增开了3家

连锁门店。正因刚刚起步，开店速度也是在计划之内，只要我们一向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，今年对我来说也是好处重大的一年。从卖场主管转换到门店店长，我知道我的主角不仅仅是一位管理者，更就应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，我深感职责重大，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，因此一切事态的发展务必要在掌控之中。店长务必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。正因是店长，务必比员工站一个更高的层面；也正因是店长，员工就是你的战友，因此我们要并肩作战。不好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最好的执行力。

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，它务必要有一个好的经济效益为前提，良好的口碑做后盾，实现经营者与消费者的共赢。如何才能到达这个局面，这就需要一个专业的管理者与一个强大的团队。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。家与万事兴！一个高素质的、凝聚力强的与谐的团队，必定会为公司带来长远的经济效益。一个人才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，那么务必乘早换离或撤离，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，坚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，职责到人，“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”，为他们营造一个与谐、融洽、友爱、互助的工作环境，让他们喜爱自己的工作，进而得到不断的发展。

氛围有了，每个人的用心性自然也就上去了。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向都很低调的。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职责感，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与创新意识。客源竞争是关键，务必建立自己的客户群。任何一种优势都能够打败竞争对手。

四、提高自身的业务水平潜质，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的用心性，逐步使梧田店成为一个最优秀的团队。

经营药店工作总结报告篇七

1、树立顾客至上，服务第一的思想，员工上班时着装要统一、整洁，精神要饱满，服务要热情、周到，挂牌上岗。员工必须遵守卫生制度，各班上班前应做好店堂清洁卫生。

2、全体员工必须遵守药店的一切规章制度做到不迟到，不早退，不无故请假。

早班（夏季）8：00—16：00，（冬季）8：00—15：00，晚班（夏季）16：00—22：00，（冬季）15：00—22：00，不得迟到早退，违者罚款10元；上班时做私活，罚款20元；无故早退作旷工处理；如有特殊情况请假，应先书面提出申请，经店长批准后方可，否则做旷工一次罚款50元。旷工二次做自动除名。

3、员工每天做好半小时的交接班工作，对当天本班的进货入库情况一定要与对班交代清楚，如果发现问题应该及时反映及时解决。

4、当班员工必须每天检查自己管理货架上的药品存放情况，做到随时整理货架，随时补充货源，如果发现当班员工有货不及时补充，对已销售完的商品不造计划或顾客需要的药品明明有库存却说没有的情况，视情节予当事人处以100元罚款。情节严重者作开除处理，药品上柜一定要做到先进先出，如发现远期批号先售出而柜上还摆放近期批号或者两种批号都有者，追究柜台实物负责人的经济损失。

5、员工有责任做好缺货登记，收款时要唱收唱找，钱货两清，日清日结，并与销货记录核对。

6、货架上的标签任何人不得擅自拿掉或更改，必须通过药店经理核实批准后，才可撤销或更改。

7、对于效期药品（3—6个月内的药品），各班要做到心中有数，有计划，有步骤的促销，尽可能避免和减少损失，如可推销的效期药品不及时进行促销，造成损失由工作人员承担。

8、如发现员工与顾客发生口角，无论什么原因，吵架的一律罚款50元；员工在店堂内吵架，现场各罚款50元，如不服从管理者予以开除。

9、工作人员不得私自接受产品促销，一经发现予以开除；促

销礼品一律交收银台统一存放，并如实登记。其他人员不得私自动用，违者罚款10元。

11、对于表现优秀的员工我们在月评后给予50—100元的奖励。

以上规章制度望全体员工自觉遵守，如严重违反制度予以辞退处理。

经营药店工作总结报告篇八

20xx年产品总销售收入x万元，是20xx年的x倍，这些成绩的取得，除了我店员工的努力之外，和公司的正确决策以及公司各部门的积极支持和配合是分不开的。

1、平时注意对员工进行业务素质的提高，积极参加公司组织的各项产品知识培训和促销技巧培训。

2、针对不同消费者，采取不同的促销手段，善于抓住顾客消费心理，有针对性地进行产品介绍。

3、会员卡制度的实施，稳定了一部分顾客群，也提升了药店的知名度。

1、专业化服务水平较低。

2、忠实顾客培养没有具体措施。

3、库存结构不合理，没有疗程用药药品储备，常用品种缺少。

1、进一步完善会员制度，及时更新丰富会员价商品和积分兑换礼品，争取做到周周有特价，月月有礼品。

2、要保证上架商品种类齐全，数量充足，结构合理，主动为顾客寻医找药，更好地满足不同顾客的需求。