

药房工作总结及问题反馈(优秀5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。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

药房工作总结及问题反馈篇一

继续加强药剂工作人员对《药品管理法》、《处方管理理办法》、《抗菌药物临床应用指导原则》、“三好、一满意”等相关法律法规的学习，强化对药品相关法律法规的认识，全方位提高药房工作人员自身职业道德素质。

20xx年度将继续对科室内成员进行西药药理学，抗生素使用等知识培训，从而增强自身专业知识，提高自身业务素质。

严格按照五专“专用处方、专用账册、专人负责、专柜加锁、专册登记”保管与储存品和一类精神品。专用处方、专用账册、专人负责、专柜加锁、专册登记此五专应该严格执行，缺一不可。对于不合格处方立即退回，不可发药。对于麻药品处方和一类精神品处方，每张都必须严格审核方可发药，任何一项不符合要求都要将处方退回。

以提高质量为重心，逐步建立质量、安全系统。集中精力，抓好质量和安全，强化科学管理，提高整体绩效。加强服务过程的标准化管理，突出科室职能，对药品质量进行全过程的监督检查，确保临床用药安全有效，加强合理用药及抗菌药物临床应用指导工作。使整个服务过程成为一个不断反馈、不断调整、不断规范的过程，从整体上加强和推进服务工作的规范化和标准化。

对科室存在的安全隐患要经常性地排查，做好防火、防盗、防电，确保安全无事故。为提高药品质量、临床用药的合理性、推动科室创新发展，以及为我院创造更多更大的社会效益、经济效益。在院领导的指导与扶持下，全科人员将会共同携起手来，集中智慧、凝聚力量、齐心协力、锐意进取、努力工作。以药学服务目标，以质量为中心，为患者和药学的发展尽一份微薄之力！

药房工作总结及问题反馈篇二

在门诊西药房的实习过程中分别把负责划价，取药和咨询的都搁开了这样也方便了患者。西药是药品的主力。同时也意味着门诊处的工作格外繁忙辛苦。取药是体力活也是我刚来的时候所做的第一件事。由于药房的药品多理所当然的柜子也多了。

第一天拿了处方去找药品时简直就是东找西找的而患者又不能等太久不由得自己的心里有了烦恼而老师又在催药，有时候一不小心把药品的规格拿错了还会受批评。在这里常常是连喝水上厕所的时间就没有。早上来的第一件事就是清理和摆放药品。这样一来加以熟悉也可以了解药品的理化性质和药理作用以及不良反应等。后来通过慢慢的熟悉之后知道了药品放在那里取药也就容易多了也不会拿错了。

多了半个月后就学着划价，这个工作是要非常谨慎和认真的。要会看处方，要看清处方上药品的规格和剂量。要注意是不是精神药品和___品。因为这些都要和普通药品搁开划价还要求不能划到一起。需要是精二’’处方。有一次我在给患者划价就出现了差错被老师批评了。从而也认识到了作为医院的工作人员处处马虎不得。一定要认真仔细。

有了西药房的基础外我在内药房和外药房实习就容易多了。在这两个药房中也是忙的不亦乐乎。由于患者教多。每天我都在用车子发药，每次都是长长的纸给我去发。发好了经过核对了还得去送到护士那里。这个工作也是很严谨的要把数量搞清楚

还得注意药品的有效期。

感谢医院的老师们能让我学到很多知识. 短短的几个月的医院实习结束, 终于可以揣了一口气了, 想想这么多天的忙碌才知道药学工作的不易, 我觉得药学工作不仅需要熟练的技巧, 而且同样需要优秀的职业素质, 专业素质: 药学人员要对病人极端负责, 态度诚恳, 和蔼热情, 关心体贴病人, 掌握病人的心理特点, 给予细致的身心护理; 严格执行各项规章制度, 坚守岗位, 按章办事, 操作正规, 有条不紊, 执行医嘱和从事一切操作要思想集中, 技术熟练, 做到准确、安全、及时, 精益求精; 要有敏锐的观察力, 善于发现病情变化, 遇有病情突变, 既要沉着冷静, 机智灵活, 又要在抢救中敏捷、准确、果断; 做好心理护理, 要求语言亲切, 解释耐心, 要有针对性地做了病人的思想工作, 增强其向疾病做斗争的勇气和信心; 保持衣着整齐, 仪表端庄, 举止稳重, 礼貌待人, 朴素大方; 作风正派, 对病人一视同仁, 对工作严肃认真。

一、严守公司的规章制度, 以员工的标准要求自己。

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己, 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己一个可以锻炼的机会, 让自己可以独立的去分析判断解决事情, 不仅开阔了视野扩大了知识面也提高了实际操作应变能力。

就是多看多听, 取其精华去其糟粕, 不断的来完善自己, 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己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, 能承担法律责任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况外)，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，现在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。

四、积极参加医院组织的各项活动

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己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，本人也一定严格要求自己，加强学习，努力提升业务能力，为医院更美好的明天贡献自己的一份力量。

药房工作总结及问题反馈篇三

一、完善工作流程，提高工作效率，方便病人

门诊药房是直接面对病人的重要窗口，如何方便病人，如何和高工作效率，是中药房的工作重点。首先做好与病人的沟通，告知病人中药药味多。调剂复杂需耐心等待。同时为了照顾儿科用药，专门抽出调剂一人负责发放儿科单一品种的中成药并审核处方。这样保障了药房工作的正常运行，提高了工作效率，也充分体现了全体人员齐心协力，克服困难的积极性。

二，做好药品管理工作

每天提药后，认真做好药品的审对和验收。每天当班人员进行药品整理和处方核算，严格执行操作规程和处方制度。确保中药房温湿度正常，防止中药发霉，变色，虫蛀，泛油等。保证中药材的质量，提高临床疗效。每月进行一次药品大检查对近期药品进行登记排查。并采取有效实施。防止过期失效，造成浪费。

三，建设了规范化药房

去年年底中药房在院部的关心和支持下，进行搬迁，搬进了一所宽敞明亮的大药房，增添了新的设备，达到规范化药房的标准。今年9月份，医院顺利的通过了二甲评审。中药房的设施和硬件建设以及业务，服务，职称等各方面几乎全部达标。在这之前的十多个日日夜夜里，中药房全部工作人员任劳任怨，加班加点迎接检查工作的到来，为“二甲”评审工作增添了一砖一瓦。

四，业务收入方面

中药房去年年终总收入180万元，今年年终收入达到220万元，收入的增长，充分证明了中医药发展的前景是辉煌的。

20xx年虽有一定的成绩，但还存在差距□20xx年计划如下：

一，人才培养

中药房要求科室人员都能很好掌握基础知识，受到良好的中药专业知识培养。今年鼓励新进人员尽快取得职称资格，同时积极参加院部培训学习，开阔视野。进一步了解医学基础知识。

二，发挥中药特色

中药房是中医院的窗口之一，日发售中药饮片的数量和质量，是中医药特色的晴雨表和显示器。我们要求积极帮助患者选购质量好中药饮片，指导患者正确的煎服中药汤剂，协助医师针对病情选购适当的中草药，进行广泛宣传。使用中药门诊收入逐步增长，逐年提高。

三，增强安全防范意识

对科室存在的安全隐患，正常性排查，积极做好“五防”实施。加强防范意识。人人有责，真正营造一个安全稳定，轻松的工作环境。

药房工作总结及问题反馈篇四

根据实习老师的安排，我先后在中药房、西药房、煎药室、中心药房实习。通过这九个月的实习我明白了“活到老，学到老”及的道理；不管做什么事都要认真、细心，对病人要温柔、使用礼貌用语、语调平和、举止大方、不卑不亢、热情、尊重、不歧视、少用专业术语，充分体现“一切为了人们”的药学服务理念；一些常用中药煎药方法；明白了理论与实践相结合的重要性；认识到自己的学识和阅历还很欠缺，所以在实践的过程中要认真对待。

通过这次实习我使我从理论高度上升到实践高度，为我以后的工作打下了坚实的基础，我还感受到从一个学生转变到一个职业人的过程，还学到了许多书本上学不到的知识，最真实的是人际关系，体会到：多看书，到了社会上总有用处的重要性。我严格以学生的身份约束自己，做好实习生应尽的义务。我卸下了学生的身份，以一个职场人的身份去面临踏入社会前的第一次实习。实践检验了我的理论知识，也丰富了我的专业技能。

一、知识面不广、理论知识掌握得不透彻，还不能很好地适应岗位的需要；

二、实践能力、操作能力还不够，办事效率不高，这些问题我将在以后的实际工作中加以改进和完善。

药房工作总结及问题反馈篇五

随后，我说：大家作为店长这个角色，首先要给自己定位为管理者，向管理才能要效益。其次，店长要明白只有学会门店数据分析、观察员工动态，努力做好工作总结，并与公司发展保持一致，我相信，药店店长管理才会更加得心应手，大家点头表示同意。那么，在接下来我将简洁明了的教会店长们该如何做好不同时间段的工作总结或汇报。

- 1、销量完成情况：任务数、实际完成数量、完成比例、与上月（半月）同期比上升（下降）百分比。
- 2、销量完成情况分析，找出上升（下降）的原因。
- 3、本月在销售过程中我们采取了哪些措施、取得了哪些成绩。
- 4、门店管理过程中，有哪些好的方法；员工思想动态如何，（解发现决）了哪些问题。
- 5、员工培训工作采取了哪些措施、取得了哪些效果。
- 6、工作中还有哪些误区、哪些不足。
- 7、还有哪些问题门店不能解决需提交公司解决的。
- 8、对公司运营中存在的问题提出自己的意见（合理化建议）
 - a□公司各个环节中不完善的地方。
 - b□公司哪些不合理的现象需改进。

c□建议。

- 1、在销售上将采取哪些措施，将达到什么样的效果。
- 2、怎样去培训员工，怎样增加团队凝聚力。
- 3、如何实施门店管理工作。