

2023年药店新店的工作总结(优秀9篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那么，我们该怎么写总结呢？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。

药店新店的工作总结篇一

刚刚过去的9月，给我留下了深刻的印像，之所以印像深刻，是因为相较于8月份来说，9月份的任务完成得异常艰难，我们一直在努力，每一天都没有松懈，即便这样，直到9月30号，最后的一刻，我们才把任务拼下来。

我总是喜欢分析一下原因，为什么9月份销售这么吃力呢，我想可能有季节的因素，以我个人的经验，夏季销售，8月份是个高峰，9月份便会回落，因为这时候城市里学生开学交学费，取暖期交供热费，需要花钱，而市郊及乡下的客流因为农忙，也会比平时少很多。在城市乡村客流双双下降的情况下，历年x月份的销售一般都会比8月份少一些。

具体到再分析一下我们店，我想我们店不光面临客流下降的因素，也有另外一个很重要的原因就是处方药销售的下降。近一段时期以来，处方药的到货率持续下降，一个是品种不够，有些处方药进不来货了；一个是数量不足，有些处方药，如“安络化纤丸”等，库房没有太多库存，用这类药的顾客都是长期用，而且用量也很大，有时一下就要买20盒，咱们没有这个货，当时真的很着急，这类顾客往往都有怕断货的顾虑，而我们恰恰在这样的药品上产生了断货，有时是数量不足，不能完全满足顾客，造成顾客的流失，销售减少。最近我发现以前来我们店买处方药的，两过两次看还没进来货，就在不来了，大家都知道我们店是个医院店，处方药对于我

们来说很重要，希望公司能够多组织进货，满足我们的需求。

本月我也有几个想法想要提一下：一是我们店的吊旗，，我想要更新一下，内容上可以是健康提示语、会员方面、质量保证方面，或是单纯的企业形像都行。希望公司能帮助设计、制做。

第二是门店作为一个卖场，应该想办法营造一下气氛，如，我们可以放一下纾缓的音乐，为顾客提供一个轻松、愉快的购药环境，对我们药店整体形像的提高也是有好处的。

第三是我们应该加强会员卡的办理，例如我们店，我发现除了从医院出来的买处方药的顾客外，其他像社区内的顾客，有会员卡的，基本上买药就固定到我们这来消费，因为他们知道，使用会员卡可以积分，可以享有更大的优惠。如果能多办一些会员卡，就相当于多了一些忠实顾客，对提升销售是有帮助的。

药店新店的工作总结篇二

光阴荏苒，岁月如歌，忙碌而充实，紧张而生动的20xx年已经匆匆而过□20xx年是不平凡的一年，令人难忘的一年。现将我在在20xx年的工作情况总结如下：

在政治思想方面，始终坚持党的方针政策，全心全意为人民服务，坚持改革、发展和进步，积极参加各项政治活动、维护领导、团结同志。

在职业道德方面，本人自觉遵守单位各项规章制度，勤奋工作，不迟到，不早退。热爱自己的工作岗位，端正自己的职业操守，遵守药师的职业道德，全心全意为群众的健康服务。具有良好的职业道德和敬业精神，平时工作中能严格执行卫生行业“九不准”。

在业务学习方面，我积极参加各种学术交流、医药学继续教育活动，同时利用报刊、杂志、书籍以及互联网等，不断充实自己的知识，扩展自己的视野，提高自己的业务素质，获得最新的医药知识以及最新的药学理论知识，从而开阔了视野，扩大了知识面。

在药房工作期间，积极配合医院领导及科室领导的工作，完成上级下达的各项任务。在窗口发药时能认真核对医嘱单，调配和发药时严格执行“四查十对”，且能对医嘱的合理性进行审核，并在发药过程中与病区护士进行及时沟通，从而保证了临床科室的药品供应；在平时工作中主要负责临床病区***品和一类精神管理，工作中坚持五专管理和三级管理，在工作中积极查阅文献，结合我院工作实际制定出***品管理制度，操作规程，术前术后领用记录和特殊药品定期监督记录等，做到日清日结，帐物相符，规范了临床***品的使用操作；在药品咨询窗口，能充分发挥一个药师的职责，对消费者合理安全用药进行指导，并注意收集药品使用信息，进行药品质量跟踪，检测药品不良反应。

一年来，在领导的帮助和同事的支持下，工作虽取得了一些成绩，但还有一定差距。比如工作责任心有待进一步加强，有时会出现工作细节做得不够好，对医院新制度、新政策学习不彻底，不透彻，平时在工作繁忙时会有一些消极的负面情绪，另外由于长期没有从事中药调剂工作，对最新的中医药理论知识更新不及时，不能跟上时代的发展，缺乏治未病的理论体系，不能满足现代人的中药调理需求等。

展望20xx年，在今后的工作中，我会更好地履行职责，努力做好各项工作，克服上述不足，对中西药的联合应用知识进一步加强，在中药临床应用推广上有所突破，在平凡的工作岗位上创造出更加优异的成绩。

药店新店的工作总结篇三

(药店)本月月任务的92%。丰台路口完成销售81.8%;明光桥完成销售104%;

(万宁)7家有美导的店;本月销售****;

(药店)目前人员无变化,自杨总监培训之后俩店的美导都非常有自信了。

由于刚刚接手万宁、有些事情需要处理,去药店的时间就少了些,我月一和月二分别去了店里、虽然进药店的人不多,但我看到我们的美导依然是在主动的去拉顾客、介绍我们的产品并积极的做体验,有的做完什么也没买就走了,可是并没有影响她们的情绪;也没有放弃,依然在给下一个做,即使这样我也在鼓励她们,多给会员打电话、利用会员日再创新高。顺便我把上半月的销售做了分析;接下来下半月还要努力才能完成预计目标。

本月主要是把万宁老款睡膜退回公司,由于每家的货不算多、最多的有20来个、也没法让库房去车拉,只好自己先提回家后再送到公司。顺便又查了一下各店断货现象和是否有近期产品,又把每个店的台面和货架整理一遍。另外和几家店的销售人员做沟通,告诉他们一些销售技巧,鼓励她们做销售的兴趣。

- 1、跟进药店销售;
- 2、多做体验提升业绩;
- 3、调动大家的积极性;
- 4、做好最后月冲刺;。

药店新店的工作总结篇四

年月**日，我很荣幸加入**药业有限企业，有幸成为该企业的一名顶岗实习生。回顾这半年来的顶岗实习生活，收获颇多。在此衷心感谢店里店长罗姐和各位前辈，正是正因有你们的支持，关心和帮忙，才使我较好的完成了自己的本职工作。同时感谢**药业有限企业给了我一个展示和提升自己的机会。透过这段时刻的工作和学习，在思想上，专业技能上都有了较大的提高，现总结如下：

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，在总店顶岗实习了一个月。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，用途及用量等等。作为一名刚刚从事药品行业的顶岗实习生，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。

在顶岗实习过程中，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。

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。

药店新店的工作总结篇五

20xx年xx月xx日，我很荣幸加入xx药业有限公司，有幸成为该企业的一名实习生。回顾这半年来的实习生活，收获颇多。在此衷心感谢店里店长罗姐和各位前辈，正是正因有你们的支持，关心和帮忙，才使我较好的完成了自己的本职工作。同时感谢xx药业有限公司给了我一个展示和提升自己的机会。透过这段时刻的工作和学习，在思想上，专业技能上都有了较大的提高，现总结如下：

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。

药店新店的工作总结篇六

敬爱的领导、主管：

您们好！

感觉时间飞逝，我进入普安连锁药房工作已经4个月了，一路走来，受益匪浅！首先，我要感谢公司给了我这次机会，融入了公司这个集体，感受大家庭所带给我不一样的感觉，从中学习不少知识。其次，我要感谢身边的同事，所给予我所有的帮助，没有你们，我不会有如此的成长。

说起这几个月走来，想想，是充实的！刚进来的时候，对这样一个新的环境、新的集体都挺不习惯，但是通过一段时间的熟悉和接触，也很快的融入到了这个大的家庭。在此期间，作为新人的我，要接受不同层次的培训，更要很快的熟悉店面布局和日常工作，其次是要慢慢加强专业知识，我们所销售的不是一般商品，而是特殊的药品，所以，日常工作有很多需要注意的地方。例如，面对顾客要对症下药；店面温湿度和药品摆放的规定等等。

能够走到现在，肯定是要通过一定考核的，所以，还是感谢公司的培训和带教老师的指导以及同事们的帮助。当然，考试并不是目的，目的是让你真正的确定好自己的位置，确定自己的方向，并且要沿着方向不断的向前走。每次培训、每次学习都应该当成给自己加油，人是需要不断学习、不断历练才会成长的。每条路都不会那么平坦，即使平坦的路走下去也是乏味的，在此期间也遇到了困难，困难面前我们也不服输，大家齐心协力，困难也就迎刃而解了。充分的体现一个团队的力量和我们普安人的士气。

俗话说得好：活到老，学到老！确实要这样，社会在不断发展着，如果我们总是停留在一个点上，停止不前的话，就会落后。我仍在努力学习中，学习产品知识，学习销售技巧，学习与人沟通，点点滴滴都在学习着，也希望身边的朋友给予我支持与帮助，让我在这个大家庭里继续成长，继续努力，实现梦想。

感谢公司和同事伙伴对我的帮助与支持。希望在即将新的一年，让我们共同努力，与公司一起和谐发展，实现自己的梦想，实现公司的梦想。让我们共同努力吧，在心里对自己说：继续努力！加油！

药店新店的工作总结篇七

xx年xx月xx日，我很荣幸加入xx药业有限公司，有幸成为该公司一名实习生。回顾这半年来实习生活，收获颇多。在此衷心感谢店里店长罗姐和各位前辈，正是正因有你们支持，关心和帮忙，才使我较好完成了自己本职工作。同时感谢xx药业有限公司给了我一个展示和提升自己机会。通过这段时间工作和学习，在思想上，专业技能上都有了较大提高，现总结如下：

对于即将毕业我来说，从事药房营业员工作是机遇也是挑战。有幸成为公司一员，在总店实习了一个月。最初半个月，感觉自己很不适应。多亏了店里店长与师傅关怀与鼓励，我才能认真学习了公司制度，并且在时刻中不断提高自身专业水平及服务理念，期间主要学习药品分类，用途及用量等等。作为一名刚刚从事药品行业实习生，在工作中手前辈言传身教，积累知识同时，更是锻炼了工作耐性，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。

在实习过程中，我认识到自己学识，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。

近半年实习，虽然收获不少。但是由于刚面临社会，存在问题也不少。比如经常将同类药用法，用量弄错，再加上刚从学校出来，在应对顾客时候还是不能自信侃侃而谈。

无计可施。这些都是需要在以后工作中不断改善。当然，我不会让自己有所松懈，前面路还长，我会更加发奋工作和学习，不断提高，尽快考取执业药师资格证书，做一名优秀药房营业人员。为每一位顾客带给更优质服务。

药店新店的工作总结篇八

我很荣幸加入xx药业有限公司，有幸成为该公司的一名实习生。回顾这半年来的实习生活，收获颇多；在此衷心感谢店里店长罗姐和各位前辈，正是因为有你们的支持，关心和帮助。让我较好的完成了自己的本职工作，同时感谢xx药业有限公司给了我一个展示和提升自己的机会。通过这段时间的工作和学习，在思想上，专业技能上都有了较大的提高，现总结如下：

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，并且在时间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，能力与经验都非常欠缺，所以在工作中从不敢掉以轻心，一直是坚持不懂就问。药房营业员是个综合性很强的职业，非常锻炼人。每天做清洁，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，位广大患者提供优质服务，我非常自豪。

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；例如经常将同类药的用法，用量弄错，再加上刚从学校出来，在面对顾客的时候还是不能自信的侃侃而谈。有时候对难缠的顾客也无计可施。这些都是需要在以后的工作中不断改进的。当然，我不会让自己有所松懈的，前面的路还长，我会更加努力的工作和学习，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。为每一位顾客提供更优质的服务。

药店新店的工作总结篇九

20xx年xx月xx日，我很荣幸加入xx药业有限公司，有幸成为该公司的一名实习生。回顾这半年来的实习生活，收获颇多。在此衷心感激店里店长罗姐和各位前辈，正是因为有你们的支持，关心和帮忙，才使我较好的完成了自我的本职工作。同时感激xx药业有限公司给了我一个展示和提升自我的机会。经过这段时间的工作和学习，在思想上，专业技能上都有了较大的提高，现总结如下：

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，感觉自我很不适应。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，并且在时间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，我认识到自我的学识，本事与经验都十分欠缺，所以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，与顾客交流，对账。虽然繁琐，可是我乐在其中。感觉自我真正成为了一名医药工作者，位广大患者供给优质服务，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，我不会让自我有所松懈的，前面的路还长，我会更加努力的工作和学习，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。为每一位顾客供给更优质的服务。