

最新一年级上学期音乐课分配及计划教学反思(汇总5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。什么样的计划才是有效的呢?下面是小编带来的优秀计划范文,希望大家能够喜欢!

药房工作计划篇一

成绩仅代表过去,工作中仍有诸多不足,在2018新一年的工作中,我们决心扬长避短,做到以下几点:

- 1、积极参加医院组织的业务学习,结合本科专业特点,抓好专业学习,努力提高业务素质,提升业务水平。
- 2、进药做到有计划,有安排,坚持每日一进,专人负责,保障临床用药供应。
- 3、加强工作责任心,做到药品分类定位存放,发药时做到“四查十对”,杜绝差错事故的发生。
- 4、借一甲评审东风,完善执行药事管理制度,加强毒、麻、精及拆零药品管理,做到工作常态化。
- 5、做好药品效期管理,坚持先进先出原则,每月上报近效期药品目录,及时与临床科室沟通,努力减少过期现象发生,减少医院流动资产损失。
- 6、做为窗口科室,服务态度显得尤为重要,做为沂源县第二人民医院的一份子,我们深知个人形象很大程度上即代表医院整体形象,所以我们必须时刻注意个人形象,廉洁自律,注意工作作风、服务态度,提升服务水平,争取做到病人满

意、领导满意及自己满意。

7、提高安全管理意识，药房是医院流动资产集散地，我们要时刻做好科室内安全隐患排查，做好防火、防盗、防电，确保安全无事故。

8、最后，向领导申请增设住院药房。基于目前我院发展现状，西药房在使用面积和结构合理性上显得不协调、不配套，在上午十一点显现门诊取药、新入院病人取药、出院带药与长期医嘱取药瞬间集中现象，做不到分时合理服务，提升不了服务质量，请领导决策。

总之，相较于临床纷繁复杂的诊疗工作，我们药房工作显得单一，但我曾经听过这样一句话：“所谓成功，就是简单的事情重复做，重复的事情用心做！”在此，请领导和同事们相信，对于西药房这样既单一、重复又琐碎、繁重的工作，我们一定会坚持、努力、用心做好！谢谢大家！

药房工作计划篇二

一、药店基本情况

某零售药店是经营多年的老店，经营方式为药品零售，经营范围：处方药与非处方药：中药饮片、中成药、化学药制剂、抗生素制剂。药店目前经营中西药品种有800多种。本企业在多年的药品经营活动中一贯坚持依法经营、质量第一的服务宗旨。药店现有4人，其中2名药师，药士1人。所有人员均有多年药品零售工作经验，建立了覆盖gsp全过程质量管理体系文件，对全体员工积极培训。严把药品购进、验收、养护、销售服务质量关，各项质量管理程序符合要求，记录完善，售后服务意识良好。

经营场所面积60平方米，内配备有空调1台、冷藏柜1台，电脑1台及其他药品养护、陈列销售、处方调配的设施设备若干。

能够满足日常药品经营调配的实际需要。

二、全体员工高度重视，全面履行质量管理职能

我药店多年来一直确保质量管理体系的有效运作，由专职的质管员进行质量管理工作的分配与监督，质管员能不断强化全体员工的责任心与质量意识，在运行药店质量体系，指导各岗位质量管理工作的同时，全面保证药品购进和服务质量。药店于年初重新修改了药店质量管理体系文件。经过多年的体系运作，我药店质量管理体系文件更具规范性，可操作性强。通过执行相关规定，再次明确了各岗位的工作职责，健全补充了药品质量信息档案；药品质量档案；员工教育培训档案；企业质量管理体系文档等；保证各岗位质量管理工作的有序开展。

今年以来我药店全面检查维护设施设备的状况，进行电脑维护升级，以更好地保证日常管理工作的需要与满足gsp要求。在营业场所内严格进行药品的分类管理，在处方药区、非处方药区、中药区、非药品区、不合格药品区、退货药品区等基础上，进行更科学的药品用途分类。

严格执行供货客户评审与首营企业审批制度，确保供货单位及采购药品合法性。建立合格供货客户与首营企业客户档案，坚持“质量第一、依法经营”的原则；严格执行首营企业管理制度与程序。药品质量验收方面，由我店验收员严格执行验收管理制度的规定，按照药品验收程序要求对购进药品进行逐批号验收，加强对进口药品的验收管理。

准的经营方式和范围开展药品销售活动。其次是严格遵循“先产先出、先进先出、近期先出”的原则，做到销售药品的数量准确、质量完好；所有药品销售前均检查药品外观质量是否符合要求，是否接近效期原则发货等。在门店内合理安全的用药服务咨询，指导顾客掌握正确的用法用量。注意收集本药店所售出药品的不良反应信息。

三、gsp自查情况

我店在gsp认证工作完成之后，继续落实全员、全过程的药品质量管理。通过gsp认证工作的再落实，我药店人员的精神面貌得到全面的改善，人员素质有了明显提高。现我药店在软硬件方面均能符合gsp要求。对日常工作中发现的不规范之处，都能积极认真整改。

现自查合格！

药房工作计划篇三

要想增加经营业绩，药店就必须深入地分析出“营业额”的确切来源，解决一个“我们的钱从哪里赚来”的问题。通过分析营业额的构成，我们就可以进一步分析增加营业额的途径了。

提高顾客的购买率，同时要尽量让顾客在药店中购买价格高的药品。而要做到这些，就必需提高消费者对药店的期望。在现在这个社会里，顾客对于一个药店的期望，不再是廉价的药品，而是优质的服务。所以药店在提升业绩时要牢牢抓住“服务”这个中心。

1. 乐于为人服务

对于所有的零售药店来说，尽管竞争的对象不同，但是要想增加营业额，店方就必须提供超越药品之外的服务。一个药店经营高手对这点体会最深：

生意兴隆的秘诀是优质的药品质量与优良的服务相辅相成！药品零售是在店员与顾客之间进行的，而这双方都是人。人是感情动物，具有敏锐的感受性。因此在进行销售时，一定要洞悉顾客的心理，打动顾客的心弦，这才算是进行了“服务”！

药店的服务内容，大致可分为销售前服务、销售中服务和销售后服务三个阶段，也可称为售前服务、卖场服务和售后服务。搞好这三种服务就是能全方位为顾客服务，店里生意自然会兴隆。

所谓售前服务是指开始营业前的准备工作，包括店内的销售工作、药品的标价、补货、药品陈列等项内容，以及指导店员有关药品知识或接待顾客的方法等。为了要让顾客感到满意，营业前的准备工作是必不可少的。做好这些工作对于促进营销大有裨益，正所谓“磨刀不误砍柴工”！

卖场服务是指顾客在进入药店后，到离开药店之间店方所提供的服务。这类服务包罗甚广，从向顾客问好到药品介绍都是。卖场服务是顾客感受最直接、最真切的服务，店方尤其要注意搞好。

售后服务则指在药品销售出去之后，店方为顾客所提供的追加服务。这类服务包括处理赔货、送货上门等。售后服务如果做得到家。客人们会因为得到这些“额外的”服务而欣喜万分。

药店经营者一定要牢记：

要从售前服务、卖场服务和售后服务三个方面全面地为顾客服务！

2. 备齐软硬件设施

服务体系也可以从另一个角度分为硬服务和软服务。

并不能使你在竞争中占优势。 药店经营者必须懂得，要在硬服务到位的情况下花大力气改善药店的软服务！软服务不但可以弥补硬件设施上的不足，而且对增加业绩有实际的效益。

软服务即无形服务。它一般可以分为两类：“心情服务”和“信息服务”所谓“心情服务”是指人与人之间彼此关心，也就是店方让顾客心动的方法。这些服务很难通过训练手册，指示，命令来做到，而是靠店员本身能真心为顾客着想来实现。

人类越进步，人的活力的频率就提高，人与人之间的心灵就越疏远，人也就越渴望得到真情。店方若能大力加强心情服务，在茫茫人海之中给顾客一份真情，那顾客一定会对它更为贴近的。“信息服务”是指店方适时地为顾客传达或报导一些相关信息。具体地说，它可以绘制一些广告牌，辟出一些宣传栏，介绍药品特征、性能、使用方法等。在接待客人的过程中，店员也要学会给客人提供相关的信息。在加强软硬服务的过程中，店方一定要注意销售的目的是为了使顾客感到便利、安心、满足，只要秉持这种想法，相信顾客也会很坦然地听店员的解说，接受店方的服务的。

药店经营者必须牢记：一定要千方百计从硬件和软件两方面加强服务，以增加营业额，但绝对不要试图去左右顾客的购买意思！

3. 抓住顾客的品味

药品零售领域存在两种不同的取向，一种称为“个人导向”，一种称为“顾客导向”。

所谓“个人导向”指药店以自身的损益、利害、喜好作为思考的重点，并以此作为行事的基础方式。几乎所有的药店都在不知不觉之中受到个人导向的影响。但也有许多药店经营高手能做到完全不沾染“个人导向”的观念，一切行事均以顾客为主，经常考虑到顾客的价值与立场，如果是顾客所希望的，一定诚心诚意地实行。这种行为方式我们称之为人“顾客导向”。

目前药店的一个普遍性的缺陷就是大多数药店只重视个人导向。顾客的眼睛是雪亮的，他们知道哪个药店真正把顾客的意向了解得一清二楚，所以只有重视顾客导向的药店才会获得顾客的青睐，其业绩才会如“芝麻开花__节节高”！药店经营者一定要牢记：在过去的药店，所谓的“个人导向”尚能生存，但在今日的药店只有持“顾客导向”才能安身立命！

上面是从加强服务的方面谈如何增加营业额的问题，下面重点谈一谈在具体的行销过程中，如何强化销售，增加营业额。

药房工作计划篇四

我认真遵守医院的规章制度，遵守院规院纪，不迟到，不早退。认真执行《药品管理法》及《处方管理办法》，坚决抵制违法违纪行为和行业不正之风，树立全心全意为患者服务意识和集体荣誉感。

一、加强理论学习，不断提高业务水平和技能。

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，学习基本药物制度，并利用业余时间学习，不断提高业务水平和技能，爱岗敬业，同心协力为患者服务，虚心向同行学习专业知识，及时妥善处理工作中出现的临时性问题。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。

药品摆放整齐，严格管理毒、麻、限、剧及贵重药品、定期盘存，协助财务部做好药品经济核算工作，发现问题及时查找原因，研究处理并及时解决。

每天的工作是负责药品发放的请领、发放、处方登记和保管。

三、做好每季度末药品盘点，协助财务部做好药品经济核算

工作。

每季度末组织全体人员进行药品盘点，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。

成绩仅代表过去，未来要以此为起点，奋发图强，谦虚谨慎，戒骄戒躁，改进服务意识。在新的一年里□20xx年的工作方向：

一、进一步加强业务学习，把业务学习列为重中之重。利用自己业余时间认真学习，努力准备卫生的专业资格考试。

二、工作责任心，药品存放要整齐并按类放置；发药时，对每张处方及医嘱单仔细核对，对医保用药要严把医保政策关、问题与医生，杜绝差错事故的。

三、做好药品盘点，协助财务部做好药品经济核算工作。每季度对药品一次效期及质量检查，药品效期及质量，临床用药的安全；对过期和变质的药品报告，按规定。

四、安全意识，对科室的安全隐患要经常性地排查，防火、防盗、防电，安全无事故。

五、继续改善服务态度和提高了服务质量，发现问题及时解决纠正，结合工作实际积极改善服务态度。

六、存在的不足是专业知识不够扎实，一定努力改进。

总之，我坚信在院党委的领导下，大家齐心协力，尽职尽责，定能把科室工作做得更好。

药房工作计划篇五

成绩仅代表过去，工作中仍有诸多不足，在20xx新一年的工作中，我们决心扬长避短，做到以下几点：

- 1、积极参加医院组织的业务学习，结合本科专业特点，抓好专业学习，努力提高业务素质，提升业务水平。
- 2、进药做到有计划，有安排，坚持每日一进，专人负责，保障临床用药供应。
- 3、加强工作责任心，做到药品分类定位存放，发药时做到“四查十对”，杜绝差错事故的发生。
- 4、借一甲评审东风，完善执行药事管理制度，加强毒、麻、精及拆零药品管理，做到工作常态化。
- 5、做好药品效期管理，坚持先进先出原则，每月上报近效期药品目录，及时与临床科室沟通，努力减少过期现象发生，减少医院流动资产损失。
- 6、做为窗口科室，服务态度显得尤为重要，做为沂源县第二人民医院的一份子，我们深知个人形象很大程度上即代表医院整体形象，所以我们必须时刻注意个人形象，廉洁自律，注意工作作风、服务态度，提升服务水平，争取做到病人满意、领导满意及自己满意。
- 7、提高安全管理意识，药房是医院流动资产集散地，我们要时刻做好科室内安全隐患排查，做好防火、防盗、防电，确保安全无事故。
- 8、最后，向领导申请增设住院药房。基于目前我院发展现状，西药房在使用面积和结构合理性上显得不协调、不配套，在上午十一点显现门诊取药、新入院病人取药、出院带药与长

期医嘱取药瞬间集中现象，做不到分时合理服务，提升不了服务质量，请领导决策。

总之，相较于临床纷繁复杂的'诊疗工作，我们药房工作显得单一，但我曾经听过这样一句话：“所谓成功，就是简单的事情重复做，重复的事情用心做！”在此，请领导和同事们相信，对于西药房这样既单一、重复又琐碎、繁重的工作，我们一定会坚持、努力、用心做好！谢谢大家！

药房工作计划篇六

1. 特殊用途化妆品。检查宣称育发、染发、烫发、脱毛、美乳、健美、除臭、祛斑（美白）、防晒等九类功效的国产化妆品是否取得国产特殊用途化妆品批准文号，进口化妆品是否取得“国妆特进字”批准文号；对于取得特殊用途化妆品批准文号的产品，应检查其信息是否与国家总局数据库内信息一致，是否存在一号多用等。
2. 非特殊用途化妆品。对于国产非特殊用途化妆品要检查产品是否在国产非特化妆品备案系统中备案；对于进口非特殊用途化妆品要检查产品是否取得“国妆备进字”文号。
3. 其它标识标签不符合规定化妆品。重点检查包装上宣称短期内达到较好育发、脱毛、美乳、健美、除臭、祛斑（美白）、防晒、祛痘、祛皱、去屑等效果的产品；包装说明上使用医学术语、宣传有医疗作用的非特殊用途化妆品；标签上生产企业信息标识不齐全的产品和没有标注符合要求的中文标识的进口化妆品。

（四）以大中型代表性的宾馆、酒店、洗浴场所为重点，对其提供的客用沐浴液、洗发液、护发素和润肤露等化妆品的进货渠道、标签标识、产品合法性、产品质量和仓储条件等进行检查。各乡镇所至少完成1家宾馆、酒店、洗浴场所监督检查任务。对非法经营使用的产品要及时依法立案查处。

二、强化问题化妆品核查、处置工作

各乡镇所要结合化妆品日常监督检查工作，按照《2017年河南省化妆品监督抽检工作方案》的要求，严格按照时限依法做好问题化妆品的核查、处置等各项工作，并督促企业落实主体责任，在产品质量上下功夫，消除产品安全隐患，保证产品质量安全：一要督促企业立即停止销售涉事化妆品；二要清查企业所有产品是否存在销售不符合国家《化妆品卫生规范》的化妆品或擅自变更已注册或备案产品配方、配方实际成分与标签标识成分不符等行为，存在上述违规行为的，应立即停止销售，并依法依规采取纠正措施。

三、深入推进化妆品市场安全治理示范街活动

我局在科学总结2016年示范街创建工作的基础上，继续巩固深化化妆品市场安全治理示范街创建活动成果，并把建设路示范街向西部延伸到西环路。通过开展示范街活动，落实化妆品经营企业主体责任，落实化妆品监管部门监督责任，推进化妆品行业自律水平的提高，普及化妆品安全消费常识，动员社会力量参与化妆品安全监督，形成市场承担主体责任、政府实施风险监管、社会各界齐抓共管的化妆品安全治理模式，不断提升化妆品安全保障水平。

药房工作计划篇七

- 1、提高医疗安全意识：严格执行处方调配的四查十对和患者用药交代，尽可能杜绝差错事故发生。
- 2、认真核发药品卫材，做到账物相符，减少药品损失。
- 3、进一步加强麻、精药品的管理，严格执行麻、精药品的五专一定确保采购，保证使用安全。
- 4、认真做好药品的缺货登记和近效期催销，并及时上报，采

购药品，保证临床药品供应。

5、加强和各科室沟通，征询科室用药计划，满足临床需求。

进一步加强卫生部38号文件的学习，把抗菌药物各项指标力争控制在范围内：门诊患者抗菌药物处方比例不超过20%，住院患者抗菌药物使用率不超过60%，抗菌药物使用强度力争控制在40ddd以下，进一步落实抗菌药物处方点评制度。

1、药房实行全天24小时值班，限度的保证临床科室用药。

1、加强业务学习，提高科室人员业务素质。积极参加医院举办的各类学习培训，提高服务的能力和水平。鼓励科室人员加强职称、职业资格考试，广泛开展各种学习交流，推进全体科室人员业务素质有新的提高。

2、加强礼仪培训，提高科室人员职业素质。了解患者及家属在医护工作中的心态表现，培养针对性的服务意识和随机应变的服务能力，多使用敬语、谦语、雅语，增加协作精神，尽量避免医患冲突，及时处理各种矛盾，不断提高医院专业服务水平。

要定期对不足的服务工作进行分析，找出存在的共性问题，做到举一反三，杜绝服务差错和事故的发生。参与药品质量的检查和服务纠纷的处理，消除本位思想，学会站在全院的角度学习和处理问题。从整体上加强和推进服务工作的规范化和标准化。

本着为科室发展和对事业负责的态度，引入新的工作机制，实现科室管理的配置，从多方面培养锻炼全体人员，激发全科人员的创新意识和实干精神，增强服务工作的主动性和前瞻性。要结合本科室的特点，要围绕科室管理的重点、难点问题，提出切实可行的解决办法和改进措施，并在服务工作实践中总结提炼，真正体现向服务要质量、向服务要效率、

向服务要效益，圆满完成医院下达药剂科的各项工作任务。