

最新副高级药师工作总结 药师工作总结 (实用8篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效率，因此，让我们写一份总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

副高级药师工作总结篇一

二零**年，转眼即逝。在过去的一年里，虽然说工作中存在许多不足，但是收获也不少。回首过去的一年，感慨万千。现将一年来工作的心得和感受总结如下：

本人恪尽职守，切实落实岗位职责，认真履行本职工作。每个工作日按时上下班，不迟到，不早退；努力完成公司销售管理办法中的各项要求；严格遵守公司各项规章制度；对工作具有极高的敬业精神和高度的主人翁责任感，基本完成各项工作任务。

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。我在从事药品销售工作以来，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。在日常工作中，我首先从掌握药品知识入手，不断提高自身的业务素质。在接待顾客的同时细心揣摩顾客的心理，不同类型的顾客以不同的销售方式接待；其次是自己经常同其他同事多沟通，勤交流，分析销售情况、存在问题以及应对方案，以求共同提高。

今年公司在药店装饰、沟通技能、销售技巧等方面着重培训我们。所以我们更加注重药品的摆放、分类和装饰。严格药

品与非药品，处方药与非处方药的摆放。随时注意货架上的药品数量和卫生状况，及时补充货架上畅销的药品并写好售完药品的计划，积极配合店堂经理的工作。尽量让常用药品和畅销药品不出现缺货断货情况。让货架上的药品无灰尘，不凌乱。让顾客走进药店的感觉是药品干净整洁，店堂宽敞明亮，服务热情周到。尽显我们老百姓大药房以“一切为老百姓，为老百姓的一切”的服务宗旨。让老百姓真正得到最直接的实惠，最真诚的服务。

真诚、热情、微笑的服务。我们接待顾客时一定要真诚、热情、微笑服务。正确的说话，说正确的话，该说的就说，不该说的就不说。这是我们工作中应该做到的。譬如，一句“你好”“请稍等”“对不起”等看起来一句很平常的礼貌用语，一定要真诚的运用到工作中来，一定会收到意想不到的效果。

正确对待客户反馈的意见和建议，并及时妥善解决。比如日常接待顾客退换药品，尽量做到以人为本、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，尽量避免退换药品之类的事情发生。

我们公司最大的优势是品种齐全，价格合理，服务热忱，工作人员业务能力强。所以利用本公司的优势在竞争激烈的药品零售市场里站稳脚跟。我们以发放会员卡的方式使流动客户变为稳定的客户群。并且巩固原来的老会员，老顾客。同时也最大限度的发展和争取新顾客。

在药品销售过程中，顾客会随时提出各种疑问或是用各种理由来挑剔药品。疑问和挑剔是顾客购买药品之前对药品的性能、质量、价格、售后服务等方面不解，或是对药品不信任而产生的某种疑或，也有可能是其它各种各样的异议。为化解顾客对药品所产生的异议，就需要我们见机行事，运用我们的专业知识和一定的推销技巧为顾客排除顾虑，让他们放心消费，满意消费。顾客带着顾虑来，带着满意和微笑离开。

这是我们永不停歇追求的目标。

当然在实际工作中也存在许多不足。譬如：

对新到保健品类的功能主治，用药禁忌等掌握得不够牢固，抗生素类药的配伍禁忌，药理作用等方面有待进一步加强学习，努力提高自己，才能更好的为顾客服务，为公司赢取一定的经济利益。

在药店里面工作，必须熟悉《药品经营质量管理规范》、《药品管理法》等的相关类容。在日常工作中，只注意到药品的销售和殿堂陈列等，而忽略《药品经营质量管理规范》、《药品管理法》等的相关类容的学习。所以以后一定要认真学习《药品管理法》、《药品经营质量管理规范》等相关法规，力求做到更好，进一步提高自己。

今年本店增加中药的销售，在以前的工作中是没有的，在中药销售方面，虽然我们的工作只是划价和调配，但是，在实际工作中，我们会遇见许多意想不到的工作难度。譬如：来店购中药的顾客拿着外面来的处方，而处方上的有些中药写着别名而我们不知道，就只有放弃顾客的消费。等于就让公司损失一定的经济利益。中药的别名很多，在以后的工作中一定加强学习。再就是中药处方一定要学会审方，因为中药有十八反、十九畏，这是我们必须牢记的。处方中如果有相反的药或者是相畏的药，患者服用后后果是很严重的。

当然，工作中的不足还有很多，需要我们自己努力学习和公司领导的指导帮助来慢慢弥补，尽力做到更好。

对公司管理办法及服务的建议：

- 1、 希望领导多关心体贴员工,做到人性化和制度化相结合的科学管理.；

2、希望公司对员工要严慈相济，多鼓励进步员工，充分发挥榜样的作用；

3、希望公司加强员工业务知识和业务技能的培训，提高员工的整体素质，强化团队精神。

副高级药师工作总结篇二

一学期来，本着创绿色学校，环保校园的原则，克服学校面积大、班级少的困难，每天督促检查，及时总结，表扬较好班级，指出存在不足，改进卫生清扫方法，在全体老师的大力支持下，我校的卫生工作有了较大的进步，较好地完成了以下工作：

1、做好了学生传染病的预防宣传工作，能及时贯彻好上级布置的工作任务，经常到班上督促开窗通风，对发现患有传染病的班级及时进行指导做好预防宣传工作，及时报告疫情，对患病痊愈的同学，坚持严格把关，杜绝了传染病的暴发流行。

2、在爱牙日活动中，学校组织了爱牙讲座。做好了学生龋齿的预防宣传工作。

3、每月对全校各班在卫生方面的工作作出了评价，为学校班主任考核作出参考意见。

4、开学初，学校对一年级新生进行了疫苗的接种查验和补种查验工作。还对学校部分学生进行了流感疫苗接种和流脑接种情况摸底。此项工作既重要又繁琐，学校卫生室、班主任克服困难，完成了任务。

5、本学期，全校学生进行了体检及学生个人信息、体检信息登统。这项工作量大，任务重，但在学校的认真组织和艾心亭老师的努力工作及部分老师的配合下，较好较快地提前完

成任务。

6、坚持做好了全校卫生打扫的督促检查工作，使校园保持环境干净、整洁，配合学校很好地完成了多次大型的对外开放接待活动。

7、利用广播、专题教育课、出宣传刊、黑板报等形式，向全校老师、学生进行了健康教育知识的宣传教育活动。

8、组织、指导4—6年级的部分同学参加学校的《环保与健康》卫生小报的出刊。向市里申报了环保小卫士。

9、做好了学校的灭蚊蝇、老鼠等工作，多次在校园内投放灭鼠药。积极预防传染性疾病，学校购回84药水消毒。杜绝了春季传染病的发生。

10、做好了平时学生的小伤小病的处理工作。

工作中存在的不足：

1、少数学生的卫生习惯不好，乱扔乱丢现象还存在，还需进一步培养。

2、各班主任对学生视力还不够重视，学生眼操质量不高，学生的视力不良率仍在逐年上升。

今后的卫生工作将以学生为本，着眼于未来，全方位抓好卫生工作。

副高级药师工作总结篇三

本人在药剂科工作已经有半年了，在这期间，我不断加强学习，对工作精益求精，能够较为顺利地完成自己所承担的各项任务，个人的业务工作能力有一定的提高，现将这一段时

间的工作汇报如下：

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。

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。

副高级药师工作总结篇四

二零**年，转眼即逝。在过去的一年里，虽然说工作中存在许多不足，但是收获也不少。回首过去的一年，感慨万千。现将一年来工作的.心得和感受总结如下：

本人恪尽职守,切实落实岗位职责,认真履行本职工作。每个工作日按时上下班,不迟到,不早退;努力完成公司销售管理办法中的各项要求;严格遵守公司各项规章制度;对工作具有极高的敬业精神和高度的主人翁责任感,基本完成各项工作任务。

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。我在从事药品销售工作以来,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。在日常工作中,我首先从掌握药品知识入手,不断提高自身的业务素质。在接待顾客的同时细心揣摩顾客的心理,不同类型的顾客以不同的销售方式接待;其次是自己经常同其他同事多沟通,勤交流,分析销售情况、存在问题以及应对方案,以求共同提高。

今年公司在药店装饰、沟通技能、销售技巧等方面着重培训我们。所以我们更加注重药品的摆放、分类和装饰。严格药品与非药品,处方药与非处方药的摆放。随时注意货架上的药品数量和卫生状况,及时补充货架上畅销的药品并写好售完药品的计划,积极配合店堂经理的工作。尽量让常用药品和畅销药品不出现缺货断货情况。让货架上的药品无灰尘,不凌乱。让顾客走进药店的感觉是药品干净整洁,店堂宽敞明亮,服务热情周到。尽显我们老百姓大药房以“一切为老百姓,为老百姓的一切”的服务宗旨。让老百姓真正得到最直接、实惠,最真诚的服务。

真诚、热情、微笑的服务。我们接待顾客时一定要真诚、热情、微笑服务。正确的说话,说正确的话,该说的就说,不该说的就不说。这是我们工作中应该做到的。譬如,一句“你好”“请稍等”“对不起”等看起来一句很平常的礼貌用语,一定要真诚的运用到工作中来,一定会收到意想不到的效果。

正确对待客户反馈的意见和建议,并及时妥善解决。比如日

常接待顾客退换药品，尽量做到以人为本、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，尽量避免退换药品之类的事情发生。

我们公司最大的优势是品种齐全，价格合理，服务热忱，工作人员业务能力强。所以利用本公司的优势在竞争激烈的药品零售市场里站稳脚跟。我们以发放会员卡的方式使流动客户变为稳定的客户群。并且巩固原来的老会员，老顾客。同时也最大限度的发展和争取新顾客。

在药品销售过程中，顾客会随时提出各种疑问或是用各种理由来挑剔药品。疑问和挑剔是顾客购买药品之前对药品的性能、质量、价格、售后服务等方面不解，或是对药品不信任而产生的某种疑或，也有可能是其它各种各样的异议。为化解顾客对药品所产生的异议，就需要我们见机行事，运用我们的专业知识和一定的推销技巧为顾客排除顾虑，让他们放心消费，满意消费。顾客带着顾虑来，带着满意和微笑离开。这是我们永不停歇追求的目标。

当然在实际工作中也存在许多不足。

对新到保健品类的功能主治，用药禁忌等掌握得不够牢固，抗生素类药的配伍禁忌，药理作用等方面有待进一步加强学习，努力提升自己，才能更好的为顾客服务，为公司赢取一定的经济利益。

在药店里面工作，必须熟悉《药品经营质量管理规范》、《药品管理法》等的相关类容。在日常工作中，只注意到药品的销售和殿堂陈列等，而忽略《药品经营质量管理规范》、《药品管理法》等的相关类容的学习。所以以后一定要认真学习《药品管理法》、《药品经营质量管理规范》等相关法规，力求做到更好，进一步提高自己。

今年本店增加中药的销售，在以前的工作中是没有的，在中

药销售方面，虽然我们的工作只是划价和调配，但是，在实际工作中，我们会遇见许多意想不到的工作难度。譬如：来店购中药的顾客拿着外面来的处方，而处方上的有些中药写着别名而我们不知道，就只有放弃顾客的消费。等于就让公司损失一定的经济利益。中药的别名很多，在以后的工作中一定加强学习。再就是中药处方一定要学会审方，因为中药有十八反、十九畏，这是我们必须牢记的。处方中如果有相反的药或者是相畏的药，患者服用后后果是很严重的。

当然，工作中的不足还有很多，需要我们自己努力学习和公司领导的指导帮助来慢慢弥补，尽力做到更好。

- 1、希望领导多关心体贴员工,做到人性化和制度化相结合的科学管理;
- 2、希望公司对员工要严慈相济,多鼓励进步员工,充分发挥榜样的作用;
- 3、希望公司加强员工业务知识和业务技能的培训,提高员工的整体素质,强化团队精神。

副高级药师工作总结篇五

本期在学校领导的指导和各位老师的帮助配合下，卫生保健室圆满地完成了各项工作。

- 1、在坚持以预防为主的医疗方针，防治结合，分类管理，依靠科学。对学生进行卫生宣传教育以及传染病的防控知识宣传，提高学生的健康意识，卫生意识。本学期进行了4次预防传染病知识讲座及初级卫生救护知识讲座，让学生树立起以讲卫生为荣，不讲卫生可耻的风尚，以及知道心肺复苏、创伤救护等方面的基本知识，懂得人人学急救、急救为人人。
- 2、积极配合社区医生完成了流感疫苗和乙肝疫苗等的接种，

完成了全校学生体质健康检查和防龋齿工作。

3、坚持每天对全校进行消毒。并做好登记。这学期我校发生了两例急性腮腺炎，则每日重点对该班级及邻近班级的消毒消杀，有效地控制了传染病在班级及学校扩散。

4、一旦发现疫情在20分钟内及时向主管领导社区防疫站医生、疾控中心、教育局汇报，并作好记录。对患病学生做到早发现，早隔离，早治疗。

5、做到每学期上报全校学生整体情况。

6、能处理好学生在校发生的临时性疾病或伤痛，不能处理的配合班主任通知家长并送往医院。

7、坚持每天对医务室进行清扫，并且每天坚持给医务室进行消毒。能妥善保管好药物及医疗卫生器件。

8、指导学生开展爱国卫生运动，搞好学校卫生工作。不定期对全校进行清洁卫生检查并做好记载。

9、本期为了孩子的健康，为了帮助已患病孩子恢复健康，动员全校学生参加了少儿互助金，参与率达100%。

10、每天早晨督促各班红十字队员进行晨检，并做好晨检的详细记录。对晨检中发现的问题及时解决。

12、协助食堂管理人员的工作，对食品安全进行定期和不定期检查，对食堂从业人员进行健康教育学习资料的收集。

13、一年级学生及转入新生进行了预防查验工作，对未种和漏种的学生，反反复复督促接种，全校未发生传染病流行情况。

14、在区教育局的推荐下，我校接收了结核病宣传示范校的

检查，受到省上专家的一致好评，通过这一活动，使学生们更加懂得爱清洁讲卫生的重要性，从小养成良好的卫生习惯。

如果本学期存在不足。希望各位领导提出宝贵的意见。使卫生保健工作在下学期，能更上一层楼。我们将继续努力。争取把卫生保健工作做得更好。

副高级药师工作总结篇六

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，急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。

副高级药师工作总结篇七

回顾20xx年的工作历程，我始终要求自己宽以待人，严于律己，在工作中我要求自己要有专业素养和认真学习，不断进步的精神。工作总结如下：

在思想上，以“为人民服务”宗旨严格要求自己，实践我院“以病人为中心，以医疗服务为核心”的原则，勤勤恳恳，兢兢业业，不断进取。

在工作中，每个月抽取我院的归档处方，共计抽查处方3600多张，做处方点评和分析，提高医生的合理用药的水平。定期进入各病区收集、整理、分析药品不良反应，并对药品不良反应，进行分析评价后，上报国家药品不良反应中心，我院20××年共计上报不良反应40多例，完成了药监局对我院的下达的任务。20××年共计抽查病历400余份，并对病历中的合理用药进行分析，特别是抗生素的使用合理性进行评价，对不合理用药的现象积极和临床医生进行沟通。进入内科病区，进行临床药师查房，内科病区以心脑血管病人为主，并对重症病号书写药历，20××年共计书写药历36份。参与临床重症病人，急诊病人的会诊，协助临床医师提高救治效果。我院实行临床药师咨询制度，对医生、护士和患者提出的问题都积极给予答复，若当时不能给予解答，及时记录，事后咨询有关专家或查阅资料尽量给予满意答复并对重点咨询或典型问题应有详细记录。定期编写药讯，20××年编制药讯4本，对于我院具体药事工作给予通报，并将病历中，处方中不合理用药情况，给予分析评价，提高合理用药水平，并为临床提供最新的药物信息和动态。编制我院的药物目录，为临床医生提供方便。另外还兼职我院的卫生材料库库管。从事这项工作一年，具有的高度的责任心和质量安全意识，对于入库的材料严格把关，对可疑及不符合标准的材料，拒绝入库，每次凭单入库，做好入库记录，每次凭单出库，准确无误的核实出库数量，禁止非正常渠道的入库，出库。每季度进行库存盘存，并及时做好有效期的记录，对于近效期的及时报告，使损失降到最低。

开始，我会不断努力，不断突破，力争将自己的工作进入更高的层次，为我院合理用药的发展，做出贡献。

副高级药师工作总结篇八

光阴如梭□xx年的工作转瞬又将成为历史□xx年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。为了更好地完成xx年工作，扬长

避短，现总结如下：

思想上，加强理论与实践的联系，提高自己的思想政治觉悟，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，“以病人为中心”，做好一线窗口及临床药学服务工作，荣获xx—xx年度院“优秀团员”称号。

在门诊药房工作期间，严格遵守处方调配制度，认真按照“四查十对”处方审查制度，发现处方中存在的配伍禁忌、剂量、规格等方面的差错，及时与医生沟通。准确调配认真核对并发放处方7万余张，未出现任何差错事故。操作熟练、迅速，尽可能减少病人取药等候时间。对发放到患者手中的药品，主动向患者讲解用药常识与注意事项，尤其对孕产妇及小儿用药注意事项作耐心交代，为群众提供快捷、准确、优良的药学服务。

在临床药学室工作期间，坚持每日参与新生儿科临床查房工作，一方面向医护人员学习临床一些知识，另一方面通过查看病历，监测、审核临床用药，及时了解患者的病情及用药全程。在药物选择、给药剂量、途经、方法等方面向医生及护士提供咨询和药物治疗服务信息。此外，积极配合并圆满完成卫生部“医疗质量万里行暨抗菌药物专项整治工作”的检查工作。

按照医院处方点评制度规定，组织开展门诊处方点评工作。联合计算机中心设计并初步完成处方点评信息化模块，提高处方点评效率。一年来，每月抽查门急诊处方、孕产妇、儿童、抗菌药物处方等进行专项点评。分析评价结果，及时发现、纠正医生不合理用药现象。

学习上，加强药学和临床基础理论知识学习，不断充实和更新自己的知识，积极阅读国内外文献，了解并掌握专业的学术新动向，熟练掌握药学基础理论、基本知识和基本操作技能，利用药学专业知识更好地指导临床合理用药。，积极参

加本专业的各项学术活动，参加省级年会1次，不定期参加培训班及学习班若干次，发表会议论文1篇。承担1名药学本科生的毕业实习的带教任务，使该生圆满完成实习任务及毕业论文的撰写。

作为一名临床药师，我认为自己做的远远不够，在专业上，我要更加认真努力的学习，提高专业素养，在工作中，应该提高沟通协调能力，和临床医生和护士更好的沟通，提高患者的合理用药情况。美好的xx即将开始，我会不断努力，不断突破，力争将自己的工作进入更高的层次，为我院合理用药的发展，做出贡献。