

# 药店医疗工作总结报告(通用9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，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 药店医疗工作总结报告篇一

20xx年我办新型农村合作医疗工作在市合管委及办党委的正确领导下，我办高度重视新型农村合作医疗工作，把这项工作当作解决“三农”问题，实现城乡统筹发展，缓解和消除农民因病致贫、因病返贫现象，惠及全办农民的一件好事、实事来抓。一年来，我办通过广泛的宣传发动和深入细致的工作，新型农村合作医疗工作进展顺利，取得了可喜的成绩。20xx年度，我办参加新型农村合作医疗的农民15058人，参合率为xx%。截止到11月底，共有462人次享受了住院补助，5人享受了病补助，共计补助金额近30万元，参合农民从中得到了实实在在的实惠，获得了广农民的一致好评。

我办成立了由办事处主任担任组长、分管卫生工作的领导担任副组长的新型农村合作医疗管理领导小组，下设办公室，成员由农业、民政、财政、卫生等部门抽调人员组成。全年共相继召开了5次关于新型农村合作医疗工作的专题会议，研究部署新型农村合作医疗工作，确立了“全、易、重”的工作方针。全就是全面铺开，广泛宣传，营造良好氛围；易就是从思想觉悟好，容易说服的群众入手，以点带面；重就是重点抓好两个去年参合率较低的村。实行分工负责，责任到人，办点干部包村、村干部包组、党员及组长包户，做到了村不漏组，组不漏户，户不漏人，切实提高覆盖面。

（一）认真造好参合农民花名册，确保参合农民信息准确无误。

造好参合农民花名册保证花名册的质量，是一件非常重要的基础性工作。花名册字迹是否工整、内容是否正确、格式是否规范、名单是否齐全，直接关系到参合农民的电脑录入工作能否顺利完成，关系到农户的切身利益。我们组织精干力量对各村参合农民的花名册进行了核对、修改和完善，保证了参合农民信息的电脑录入工作的顺利进行。

## （二）突出抓好宣传发动工作。

如何把好事办好，实事办实，达到农民自愿参加的目的，宣传工作是关键。我们主动到市合管办打印每季度享受了合作医疗补助的参合农民花名册，及时将补助情况进行了公示，同时利用宣传车宣传、发放宣传资料、悬挂横额、张贴标语等各种宣传形式进行了广泛宣传。将五千多份新型农村合作医疗知识问答资料发放到了农户家中，在主要地段张贴了宣传标语500余张，悬挂了宣传横幅15条，使合作医疗的政策达到了家喻户晓，使农民群众充分了解参加合作医疗后自己的权益和义务，明白看病报销的办法和程序，消除农民的疑虑和担心，自觉参加新型农村合作医疗。

## （三）组织培训，提高机关干部及村干部的业务水平。

要搞好新型农村合作医疗工作，业务过硬是关键。我们在年初及村支两委换届后举办了两期培训班，对办点干部及村干部进行了合作医疗政策及相关业务知识培训，使他们熟悉政策及业务，能更好地做好合作医疗的宣传与解释工作，为提升我办的合作医疗工作水平打下扎实的基础。

（四）深入调查，及时掌握参合农民对合作医疗工作的意见，并向市合管办反馈。

办事处合作医疗领导小组不定期组织人员对各村的合作医疗工作进行检查，并上门到农户家了解农民对合作医疗的意见。在姜村和石子岭村分别召开了村组干部、部分农民代表参加

的座谈会，听取他们对合作医疗的意见和建议。总体来讲反映较好，但也有一些值得重视的问题，如医疗卫生机构在农民住院时，医生不应该问及病人“是否参加了合作医疗”等无关的问题，使参合农民心生疑惑。还有农民反映医院的补助报销时间长，报销比例偏低等。

（五）力配合，做好参合农民的免费体检工作。

根据市合管委的统一安排，我办与市第三人民医院紧密配合，由办点干部带队和医生一起到各村免费为参合农民进行了体检，得到了参合农民的欢迎和好评。由于组织得力，措施得当，我办参合农民的体检率居全市前列。

（六）精心组织，超额完成市合管委下达的20xx年度合作医疗参合率91%的目标任务。

8月5日，办事处合作医疗工作领导小组召开各村办点干部及村干部会，对20xx年度的新型农民合作医疗筹资工作进行安排和部署，明确提出参合率达到95%的目标，要求各村采取切实可行的措施，集中人力、物力、财力做好筹资工作，确保参合任务的完成。办、村干部做了量艰苦细致的工作，真正做到了“舍小家顾家”，不管白天还是黑夜，上门到每家每户，把新型农民合作医疗的有关政策宣传到位，积极动员农民群众参加。全办形成一种你追我赶、奋勇争先的良好局面，到10月份我办按时并超额完成了参合任务，取得了显著的成绩，参合率名列全市第二。在明年的工作中，我们将进一步加大对新型农村合作医疗的管理力度，多层次、多侧面地进行宣传，为更好地服务参合农民、服务农村而不懈努力。

## 药店医疗工作总结报告篇二

一是建立机构，落实责任，明确思路，制定方案。成立了以党组书记、局长周孝全为组长的专项整治行动领导小组，明确了职责分工，为专项整治行动的顺利开展奠定了组织基础。

我局多次召开局党组会议，专题研究部署专项整治行动方案，明确整治内容、方法和步骤，科学组织、统筹安排。制定并印发了《四川省泸州市龙马潭食品药品监督管理局关于印发药品医疗器械质量安全专项整治行动方案的通知》。

二是广泛宣传，狠抓培训。xx年9-10月，分期分批组织全区药品经营、医疗器械经营企业的负责人和质量管理人员近1200人次开展专项培训，发放宣传资料3000余份，使他们了解《特别规定》的深刻内涵、规范其经营行为。强化企业质量意识，充分调动企业主动性。自开展药品医疗器械质量安全专项整治行动以来，我局多次组织辖区内的药品批发企业、零售企业及在我辖区内有连锁门店的连锁企业召开会议，安排部署有关工作，充分发动企业，让企业真正树立质量第一的意识，让其主动按照相关要求做好自查自纠工作。

三是强化监管，狠抓落实。我局自9月份以来，对辖区内近250余家次涉药涉械单位开展了检查，共出动执法人员185人次，出动车辆50台次，立案11起，涉案金8400元，没收违法所得6000余元，罚款2.7万余元，取缔非法经营企业2家。过近4个月的整治行动，药品的生产、经营、使用行为进一步规范，药品市场秩序进一步好转，药品质量进一步保障，人民群众的合理用药意识进一步增强。主要开展的工作是：

#### （一）以检查实施gmp情况为重点，规范药品生产行为

在药品生产环节上，我局以药品生产企业的质量管理责任落实情况与原辅料购入、人员资质情况、批生产记录、质量检验情况为重点检查内容，加强了对辖区内的四川宝光药业股份有限公司、泸州建平医院制剂室的监管；针对检查中发现的问题，我局分别提出了整改意见。在专项整治期间，我局共对四川宝光药业股份有限公司开展检查共3次，对泸州建平医院开展检查2次，出动检查人员18人次。

#### （二）以检查gsp执行情况为重点，规范药品经营行为

## 药店医疗工作总结报告篇三

20xx年我办新型农村合作医疗工作在市合管委及办党委的正确领导下，我办高度重视新型农村合作医疗工作，把这项工作当作解决“三农”问题，实现城乡统筹发展，缓解和消除农民因病致贫、因病返贫现象，惠及全办农民的一件大好事、大实事来抓。一年来，我办通过广泛的宣传发动和深入细致的工作，新型农村合作医疗工作进展顺利，取得了可喜的成绩。xx年度，我办参加新型农村合作医疗的农民15058人，参合率为83.2。截止到11月底，共有462人次享受了住院补助，5人享受了大病补助，共计补助金额近30万元，参合农民从中得到了实实在在的实惠，获得了广大农民的一致好评。

我办成立了由办事处主任担任组长、分管卫生工作的领导担任副组长的新型农村合作医疗管理领导小组，下设办公室，成员由农业、民政、财政、卫生等部门抽调人员组成。全年共相继召开了5次关于新型农村合作医疗工作的专题会议，研究部署新型农村合作医疗工作，确立了“全、易、重”的工作方针。全就是全面铺开，广泛宣传，营造良好氛围；易就是从思想觉悟好，容易说服的群众入手，以点带面；重就是重点抓好两个去年参合率较低的村。实行分工负责，责任到人，办点干部包村、村干部包组、党员及组长包户，做到了村不漏组，组不漏户，户不漏人，切实提高覆盖面。

（一）认真造好参合农民花名册，确保参合农民信息准确无误。造好参合农民花名册保证花名册的质量，是一件非常重要的基础性工作。花名册字迹是否工整、内容是否正确、格式是否规范、名单是否齐全，直接关系到参合农民的电脑录入工作能否顺利完成，关系到农户的切身利益。我们组织精干力量对各村参合农民的花名册进行了核对、修改和完善，保证了参合农民信息的电脑录入工作的顺利进行。

（二）突出抓好宣传发动工作。如何把好事办好，实事办实，达到农民自愿参加的目的，宣传工作是关键。我们主动到市

合管办打印每季度享受了合作医疗补助的参合农民花名册，及时将补助情况进行了公示，同时利用宣传车宣传、发放宣传资料、悬挂横额、张贴标语等各种宣传形式进行了广泛宣传。将五千多份新型农村合作医疗知识问答资料发放到了农户家中，在主要地段张贴了宣传标语500余张，悬挂了宣传横幅15条，使合作医疗的政策达到了家喻户晓，使农民群众充分了解参加合作医疗后自己的权益和义务，明白看病报销的办法和程序，消除农民的疑虑和担心，自觉参加新型农村合作医疗。

（三）组织培训，提高机关干部及村干部的业务水平。要搞好新型农村合作医疗工作，业务过硬是关键。我们在年初及村支两委换届后举办了两期培训班，对办点干部及村干部进行了合作医疗政策及相关业务知识培训，使他们熟悉政策及业务，能更好地做好合作医疗的宣传与解释工作，为提升我办的合作医疗工作水平打下扎实的基础。

（四）深入调查，及时掌握参合农民对合作医疗工作的意见，并向市合管办反馈。办事处合作医疗领导小组不定期组织人员对各村的合作医疗工作进行检查，并上门到农户家了解农民对合作医疗的意见。在姜村和石子岭村分别召开了村组干部、部分农民代表参加的座谈会，听取他们对合作医疗的意见和建议。总体来讲反映较好，但也有一些值得重视的问题，如医疗卫生机构在农民住院时，医生不应该问及病人“是否参加了合作医疗”等无关的问题，使参合农民心生疑惑。还有农民反映医院的补助报销时间长，报销比例偏低等。

（五）大力配合，做好参合农民的免费体检工作。根据市合管委的统一安排，我办与市第三人民医院紧密配合，由办点干部带队和医生一起到各村免费为参合农民进行了体检，得到了参合农民的欢迎和好评。由于组织得力，措施得当，我办参合农民的体检率居全市前列。

（六）精心组织，超额完成市合管委下达的20xx年度合作医

疗参合率91的目标任务。8月5日，办事处合作医疗工作领导小组召开各村办点干部及村干部大会，对20xx年度的新型农民合作医疗筹资工作进行安排和部署，明确提出参合率达到95的目标，要求各村采取切实有效的措施，集中人力、物力、财力做好筹资工作，确保参合任务的完成。办、村干部做了大量艰苦细致的工作，真正做到了“舍小家顾大家”，不管白天还是黑夜，上门到每家每户，把新型农民合作医疗的有关政策宣传到位，积极动员农民群众参加。全办形成一种你追我赶、奋勇争先的良好局面，到10月份我办按时并超额完成了参合任务，取得了显著的成绩，参合率名列全市第二。

在明年的工作中，我们将进一步加大对新型农村合作医疗的管理力度，多层次、多侧面地进行宣传，为更好地服务参合农民、服务农村而不懈努力。

## 药店医疗工作总结报告篇四

20xx年，我在社保处的正确领导下，认真贯彻执行医保定点药店法律法规，切实增强对医保定点药店工作的治理，规范其操作行为，致力保障参保人员的合法权益，在有效遏制违规景象等方面带了好头。现将年度执行状况总结如下：

一、在店堂内醒目处悬挂“医疗定点零售药店”标牌和江苏省医疗零售企业一致“绿十字”标识。在店堂内明显地位悬挂一致制造的“医疗保险政策宣传框”，设立了医保意见箱和赞扬箱，公布了医保监督电话。

二、在店堂明显地位悬挂《药品运营答应证》、《营业执照》以及从业人员的执业证实。

三、我店已经过省药监局《药品运营品质治理规范gsp》认证，并按要求建立健全了药质量量治理领导小组，制订了品质治理制度以及各类治理人员、营业人员的继续教育制度和定期

瘦弱检查制度，并建立与此相配套的档案材料。

四、致力改善服务态度，进步服务品质，药师(品质担任人)坚持在职在岗，为群众选药、购药提供瘦弱咨询服务，营业人员仪表端庄，热情接待顾客，让他们买到安全、释怀的药品，使医保定点药店成为面向社会的文化窗口。

五、盲目遏制、杜绝“以药换药”、“以物代药”等不正之风，规范医保定点运营行为，全年未发生遵纪守法运营景象。

六、我药店未向任何单位和个人提供发票、运营柜台。销售处方药时凭处方销售，且经本店药师审核后方可调配和销售，同时审核、调配、销售人员均在处方上签字，处方按规定保存备查。

七、严厉执行国家、省、市药品销售价格，参保人员购药时，无论选择何种领取形式，我店均实行同价。

八、尊重和听从市社保治理机构的领导，每次均能准时出席社保组织的学习和召开的会议，并及时将下级精神贯彻传达到每一个员工，保证会议精神的落实。

综上所述[]20xx年，我店在市社保处的正确领导监督下，医保定点工作取得一点问题，但距要求还须继续认真做好[]20xx年，我店将不辜负下级的宿愿，抓好药质量量，杜绝假冒伪劣药品和不正之风，做好参保人员药品的供应工作，为我市医疗保险事业的瘦弱发展作出更大的贡献。

## 药店医疗工作总结报告篇五

(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;。

## 药店医疗工作总结报告篇六

一年的时间就这样走过了, 在经过一年的努力后, 我最终能够说在不断的成长中得到了更多的提高。一年的时间过的真的是很快。作为医院药剂科的我, 一年来认真努力的实××, 今年年对我来说, 也是一个相当值得怀念的一年, 我相信随着我渐渐的成长, 我会有更多的提高, 这些都是我会做好的

事情，我相信我能够做好，我会在不断的成长中，得到的发展的。实××，是一种期待，是对自我成长的期待，是对自我主角开始转换的期待，更是对自我梦想的期待；学××，也有一份惶恐，有对自己缺乏信心的不安，有对自己无法适应新环境的担忧，更有怕自我会无所适从的焦虑。

转眼间一年的实××就快结束了，这几个月来，在单位领导教师们的精心培育和领导下，经过自身的不断努力，无论思想上，学××上还是工作上，我都学到了很多很多。

在工作中，我严格遵守医院规章制度，认真履行护士职责，尊敬领导、团结同事、关心病人、不迟到、认真工作，努力做到护理工作规范化，技能服务优质化，基础护理灵活化，爱心活动经常化，将理论与实践相结合，并做到理论学××有计划，有重点，护理工作有措施、有记录，工作期间始终以爱心、细心、耐心为基本，努力做到眼勤、手勤、脚勤、嘴勤想病人之所想，急病人之所急，全心全意为患者供给服务，树立良好的医德医风。

本人一贯能够认真并负责地做好药房工作，在工作中，本人深切的认识到一个合格的药剂人员应具备的素质和条件。努力提高自身的业务水平，不断加强业务理论学××，经过阅读很多业务杂志及书刊，学××有关医疗卫生知识，写下了很多的读书笔记，丰富了自我的理论知识。经常参加卫生局及卫生所行业协会举办的学术会议，聆听专家学者的学术讲座，并经常阅读杂志、报刊和网络信息，学××了很多新的药学知识，从而极大地开阔了视野，很好地扩大了知识面。始终坚持用新的理论技术指导业务工作，能熟练发现一些处方上错误、配伍禁忌。工作中严格执行各种工作制度、操作规程，一丝不苟接待并认真负责地处理每一位病人，在程度上避免了错发，漏发的现象。三个月来，本人认认真真工作，踏踏实实做事，从未发生一齐差错事故，也从未同病人发生一齐纠纷。总之，尽我之本事完成作为一个药剂科人员的各项工作和任务。三个月来，回望过去，我能够说，我对于

我目前的岗位和职位，我是十分胜任的，并且我也是十分热爱自我的本职岗位的。对于自我所从事的专业，自我已经奉献了自我的全部、自我的灵魂、自我的精神，试想哪一天，让我脱下洁白的白大褂，我还真是难以割舍下这份神圣而伟大的工作。

以前的我们一向沉迷在自我梦幻般的国度里，没有真正的去了解自我生活的这个社会，此刻的我从自我的天地里慢慢地走出来了不会再天真的只活在自我的世界里无视其他的存在。对一些自我理解不了改变不了的事情自我仅有理解不再抱怨，对那些自我不欣赏不认同的人，在工作上合作生活上疏远，对那些和自我思想相左的人就是任何话语都是无用的。凡事做到自我心中有数就好了，也许是因为自我还很年轻还很幼稚还很天真有时在冲动的情景下还是会做错事情，也许正是这样自我得到了丰富的经验，才懂得如何完美的处理事情，随着时间的流逝自我在慢慢地成长着，也成熟了许多，人生就是这样，仅有经历的多懂得的才会更多，人际关系的处理是一门很难学的课程，也许我学一辈子也不会学明白，要活到老学到老的。

这段期间的实××让我学到了许多知识和技能，有机会将理论与实践有机结合，受益匪浅。今后定必认真总结，及时反思，多向别人学××，使自我不断提高，日渐完善，同时紧记不论遇到什么困难，不要对自我失去信心这个道理，逐渐走向成熟。在各级领导的帮忙和同事们的支持下，工作虽然取得了必须成绩，但与其它同道相比还有差距，自我尚须进一步加强理论学××，并坚持理论联系实际并为实际服务的原则，做好为师生员工服务的这一大项工作。我决定，在今后工作中，要继续努力学××，继续努力工作，努力克服理论上的不足和实际本事的不足，以期能够创造更加优异的工作成绩。

今后，要更加善于学××、善于总结，与时俱进，紧跟时代步伐，学××掌握更新更好的医学技术，造福社会，造福病

人的同时，完善丰富自我的人生。

## 药店医疗工作总结报告篇七

开药店与其他行业门店不一样，它是一项良心工程，但并不意味着良心工程就应当赔本赚吆喝，那么该在什么地方赚取利润又让老百姓相信我们的诚信呢，首先就是客源的培养，那么，如何才能稳定客源呢？对此，我有一点自我的看法，现将我的工作总结及经验呈现如下，仅供大家参考：

### 1. 留住老客户

(1) 我们零售药店能够给老顾客免费办理会员卡，只要他们拿着这张卡到我们的药店买药或其他东西，都能够享受折扣优惠（异常是敏感药品）。这样一来，我们基本上就拥有了一部分固定客源，从而能够有机会逐步树立企业的良好口碑。

(2) 我们必须站在顾客的位置上多替他们着想，这些老客户一般都有长期服药史，对药品的价格比较敏感，来到我们那里必须要首先是让他们有效，其次才是谋求利润，给他们一种安全感，不要让他们有受欺骗的感觉，让我们的药店成为他们的家庭药箱，看似在无利经营，实则赚了信任，赚了口碑，“欲擒故纵”方能获得长远利益。

### 2. 发展新客户，我们能够经过几种方法来增加新的客户

(1). 如果我们的附近有医院，我们能够拜访名医并与他们达成协议，让他们的一部分处方由我们的药店来调配，因为我们的药价比他们那里肯定实惠得多，经过这个我们能够赢得一些潜在的顾客。

(2). 我们能够搞一些健康宣传，聘请已退休执业医师坐堂，这样一来我们能够为广大的群众进行健康咨询，免费测血压等，针对附近的学生进行健康教育。由此我们能够获得必须的

“人气”，在他们有需要的时候，肯定会首先想到我们。

(3). 我们能够在药店里树立一块健康或美容信息牌，不断地更新信息资料，以吸引更多的人来获取健康或美容信息，以此来促进药品和保健品以及中药的销售。

(4). 我们能够经常给客户发一些有吸引力的信息传单，让他们在得到信息的同时对我们更加信任和依靠，必要时在售出药品后对他们进行电话回访，一来了解一些药品的确切疗效，二来对他们进行心理沟通，顾客的信任是我们成功的基石。

3. 多增加一些业务培训，提高药品推销技巧药店营业员专业知识的培训和合理推荐药品技巧的培训是零售药店提高店员素质和专业水平的重要手段。

我们也应当加强这方面的培训，比如：

(1). 我们零售药店能够根据自身的实际情景，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。

(2). 我们零售药店能够充分利用生产企业的营销资源，让产品的生产企业协助药店进行店员的定期培训。这个好处我有切身体会，初到药店工作时，在小儿清热宁、婴儿健脾口服液厂家业务员给我介绍这些产品前，我基本上没有推荐过这两种药，也就是在听了他们对这些药的介绍后，我才充分了解了这些药的确切疗效，也就是因为这个我才有了充分的自信向患者推荐这几种药品。此刻市场上同一功效的药品种类繁多，更有相同成分不一样品牌的药品不胜其多，如何从众多的药品中挑选出你要为顾客推荐的药呢，这不单纯是营销技巧的问题，更有业务水平在其中，各生产厂家比我们更了解他们的产品，联合生产企业进行店员专业知识和销售技巧

的培训，既增进了与生产企业的联系和沟通，又让我们公司自身获得了利益。而对生产企业来说，能够与零售药店经过培训等手段，得到药店的支持和理解，增进合作并有效传达公司产品信息，也是求之不得的好事。

总之，要想让零售药店在激烈的市场竞争中立于不败之地，并能发展壮大，提高药店的盈利水平，决不仅仅是销售高利润产品所能做到的，还必须有效提高门店店员的基本素质和专业知识水平，并在合理推荐药品的技巧上下工夫，做好销售年终工作总结，锁定稳定的客源，发展新的客源，才能让企业象滚雪球一样越做越大。

## 药店医疗工作总结报告篇八

xx年是江苏xx药房连锁有限公司具有里程碑意义的一年，国药控股国大药房有限公司收购xx全部自然人股权，以80.11的股权控股江苏xx药房连锁有限公司，使xx成为国大药房的一个控股子公司，为xx的稳定，快速、健康发展提供了良好的契机。一年来，尽管内部矛盾突显，千头万绪，纷繁复杂，外部医药零售市场竞争激烈，形势严峻，我们能够正确面对困难和挑战，今年重新设置了内部组织架构，出台了多项管理制度，更新了微机程序、统一了国大编码，快速开发了多家连锁直营店，成立了自己的配送中心，取得了经营管理的良好业绩。

今年，公司顺利完成了自然人股权转让，并于6月28日成功召开了第二届第一次股东会、董事会、监事会，企业更名为江苏xx药房连锁有限公司，成为国药控股国大药房有限公司的一个控股子公司。这一具有里程碑意义的重大事件为xx长远、稳定、快速、健康发展提供了良好契机。

按照国药控股“批零分离”的要求，上半年xx与江苏公司整体分离，并重新整合了内部组织架构，组建了营运管理部、

综合管理部、财务部、采购部、物流部、门店管理部、门店开发部等。

综合管理部是今年刚组建的部门，是管理服务并重的职能部门，他们在强化内部管理，健全有关规章制度的同时，做好经营的后勤服务工作。

1) 狠抓制度建设：今年来制定“20xx年发展目标规划”、“三年(20xx-20xx年)发展目标规划”“20xx年分配制度及绩效考核办法”，逐步完善内部激励机制，体现“按绩取酬”、“多劳多得”的分配原则。为规范促销费管理，制定了“关于加强厂方终端促销费管理的有关规定”。

2) 细抓行政管理：建立健全了各项基础台账，收发文登记、档案保管、公章使用登记等。对固定资产进行彻底的清查核对、登记造册，并建立了电子文档。及时完成新老门店的装修、改造任务。积极配合门店开发部对新增门店的考察、选址、设计、装修及货柜货架等设备的购置工作，保证新开门店的顺利开业。建立了内容全面的房屋租赁合同电子文档，统一管理房屋租赁合同，配合门店开发部、门店管理部做好门店续租协议等工作。及时完成各类证照变更登记工作，为申报了中华老字号积极收集、整理、申报相关材料，为确保任务按质、按时完成，节假日加班是非常正常的事情。

3) 实抓安全工作：连锁门店众多，分布面广，安全工作丝毫不能松懈。

一是健全了安全制度，出台了“安全生产管理”制度及“安全工作责任制”；

二是配齐配全安全器材，如报警器、灭火器等；

三是开展经常性的安全检查工作；

四是排查安全隐患，发现问题及时解决，从而确保了全年无重大安全事故。

4) 狠抓质量管理，巩固gsp成果。我们严格按照gsp规程操作，质检人员严格把关，经常督促检查各环节有无质量管理回潮现象，发现问题及时纠正，确保了台账完整规范，手续完备无缺，巩固了gsp成果。

二是根据企业发展需要适时招聘各类技术人员；三是进行了执业药师、从业药师继续教育，员工上岗培训；四配合收购高邮、宝应、邗江连锁店做好人力资源统筹安排。五是正常申报各项社会劳动保险。

今年信息系统进行了三次较大的调整，

一是xx批零兼营程序调整，

二是部分品种独立采购时程序调整，

三是彻底独立后程序调整，三次调整我们信息人员均花费了大量的时间和精力，加班加点，及时完成程序调整，保证了三次调整的顺利进行。

今年新开门店的不断增加，信息人员在不增加的情况下，完成了所有门店的计算机新增、系统安装及维护工作，为门店销售任务的完成提供了保障。同时还为领导及各职能部门及时、准确的提供各类分析数据。

批零分离后，采购部逐步担负起保障各门店货源供应的艰巨任务，并为追求成本最低化作出了艰苦努力。

一是新增自行采购品种1500条(个)；

二是不断更新t类品种，由年初的11xxxx种现已增加到40xxxx

个品种；

三是进行比对采购，虽然今年国家进行了四次较大范围的降价的情况下□xx的商品毛利率不但没有降低，而由去年的22.5上升到今年的22.9，百分点。

四是积极与供应厂商沟通，多方寻求供商厂商的支持，全年争取到返利10xxxx元，其他收入(如进场费、端架费等)11xxxx元，为提高企业经济效益作出了努力。

财务部在财务管理方面做了大量的基础工作。特别是按照国大药房的新要求，在合理调拨使用资金，严格财务把关等方面起到了一定作用。特别是今年新开门店的会计核算，不仅增加手工帐，还要去所属地税务机关申报纳税，工作量大大增加，财务部基本完成任务。大量、复杂的20xx年经营、财务预算报表也按时完成上报。

按照国大药房长远发展战略，开发新门店的任务很重，门店开发部克服困难，放弃许多休息日频繁奔波在扬泰地区、南通、苏州、镇江地区，进行考察、选址，招聘人员、办理证照，举办开业活动。

一是新选址、考察、开业连锁直营店xxxx□

二是整体收购加盟店为直营店2xxxx□特别是高邮、宝应等加盟店由于矛盾突出、遗留问题较多，开发部的人员想方设法，认真细致的逐个做有关人员的思想工作，切实解决实际问题，取得明显效果。

三是吸取社会药店为加盟店，对于志愿在进货，并付给一定加盟管理费的证照齐全的合法社会药店，经变更名称、签订协议后发展为加盟店，对于名不符实的原邗江各乡、镇加盟店1xxxx药店按加盟要求，重新签订了加盟协议，对加盟店加强了监督、管理。

门店管理部针对社会药店越来越多，规模越来越大，市场竞争更加激烈的严峻形势，认真研究对策、积极拓展市场、提高应变能力、注重细节管理、强化优质服务、提升品牌形象上做出了应有努力，较好的完成了销售和利润任务。

一是层层动员较早地落实销售、利润任务，并分解到各地区门店；

六是与扬州晚报社联合举办了“健康与保健”、“安全月”、“我心中的放心药店”，为主题的第二届“xx杯”有奖征文活动，进一步提升了xx的知名品牌形象；七是强化优质服务，增强企业竞争力，积极开展十多项便民服务项目，全年送药上门200xxxx□电话预约购药316xxxx□代客切片852xxxx□代客煎药1246xxxx□夜间售药1242xxxx()□增强了企业竞争力，取得了市民良好的口碑。

## 药店医疗工作总结报告篇九

时光如梭，转眼间我来到xx连锁健康药房有限公司自己的工作已经10各月的时间了。在这10个月的时间里，自己学习到了很多有关药品销售的知识。为了更好地完成自己的工作，总结经验，扬长避短，提高自己的专业知识和销售技能，现将自己的工作情况总结以及20xx年自己的工作计划总结如下：

自20xx年3月12日自己的工作以来，我认真完成自己的工作，努力学习，积极思考，自己的工作能力逐步提高。

在投入到新的自己的工作岗位后，我也开始了新的自己的工作——药店销售。这项自己的工作使自己掌握了很多药品专业知识。所以，我在实际自己的工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于是新的自己的工作，无

论从销售能力，还是从思想上都存在许多的不足，在这些方面我都得到了公司领导、部门领导及本部门的老员工的正确引导和帮助，使我的自己的工作能力和方向明确，态度端正。我相信对我的未来发展打下了良好的基础。

踏入新的自己的工作岗位后，经过三个月的锻炼，使自己对这份自己的工作有了更多更深的认识。对于自己的工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对自己的工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为自己的工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索 and 发现中找到我自己的工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受自己的工作，才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种自己的工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定自己的工作的生命力。个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

20xx年的到来意味着，新的起点，新的开始。

2. 提高自己的销售技能；销售意识：加强p类品种的销售，对

每月下发的p类明细单要认真的查找。对毛利高的品种种类要全，避免有断货的情况发生。填好缺货登记记录，及时调货。

### 3药品计划：

### 4微笑服务：

微笑是一种抚慰，它可以对他人“一笑值千金”。如果把这种微笑与友善、热诚的目光、训练有素的举止自然地融为一体，那实际上就是一道令他人赞不绝口的“美味佳肴”。所以要全心全意的为顾客服务，以礼待人. 热情服务. 耐心解答问题。

### 5积极的实干精神

药店营业员，每天面临着很多难题，很容易出现沮丧的心情，所以保持良好心态至关重要。须知，成功不仅靠过硬的本领、良好的态度或者人脉和机遇，有坚持和不服输的心态，更重要的是随时保持积极的态度对待周围的事物，保持一颗朝气蓬勃的心，遇事不气馁，永远坚信，紧要关头不放弃，绝望就是希望。

### 6店容店貌：

### 7团结向上

借伟大领袖的一句名言：“团结一致，同心同德，任何强大的敌人，任何困难的环境，都会向我们投降。”三人省力，四人更轻松，众人团结紧，百事能成功。