

# 最新乡镇交管站安全生产工作计划表 乡镇安全生产工作计划(优秀10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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 药厂清洗岗位个人年终总结篇一

XXXX年的岁末钟声即将敲响，回首XXXX年是播种期望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确领导下，在公司各部门通力配合下，在我们药店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩，作为一名店长我深感职责的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：作为一个终端零售店来说，首先要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识作为后盾，三是要有一套良好的管理制度；成本核算是最为重要的，对药店的成本控制，尽量减少成本，获得利润最大化，最重要的一个是要用心观察，用心与顾客交流留住新客人并发展成为回头客，这样的话你就能够做好，具体归纳以下几点：

一、以药品质量为第一，保障人们安全用药，监督gsp的执行，时刻思考公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。

二、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁的作用。

三、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的用心性，了解每一位员工的优点所在并发挥其特长，做到量才适用，增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的群众。

五、以身作则，作为一个店长，要做好员工的表率，不断向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司的整体利益出发，比如公司对这个药品在这个地方的调价幅度要求，不能低于药品的最低市场价格，作为员工就不能因为关系或是因为顾客的砍价就低于这个标准对外销售药品，无视公司的整体利益。

六、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到用心的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每一天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，用心主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的礼貌用语，使顾客满意的离开本店。我们零售药店能够根据自身的实际状况，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。要很好的比价采购药品，我们不但在进货方面要货比三家，还要在销售药品上，货比三家，比质量、信誉、比价格。

七、处理好各部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以用心的态度去解决。

此刻，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮忙我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们药店。

应对xxxx年的工作，我深感职责重大。要随时持续清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

- 1、加强日常管理，个性是抓好基础工作的管理；
- 2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
- 3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
- 4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

## 药厂清洗岗位个人年终总结篇二

开展创先争优活动离不开自身的中心工作，离不开自身所开展的社会实践。在此，笔者结合工作实际，以发扬创先争优精神就食品药品监管作一拙见，主要有四个方面的实践与体会，那就是：加强政治与法制建设、强调信息与技术齐驱、体现监督与管理并重、突出执行力与效能对接。

食品药品的好坏有很大的可视性，唯一的检验标准就是吃下去安不安全，达没达到预期效果，会不会给消费者带来危害，这直接关系到老百姓的切身利益，从而也直接影响到老百姓是否赞同和坚持我们的立场，是否拥护我们的政策，是否认同我们的监管成果，否则，我们就会失去政治得分，就会不能受到广大老百姓的拥护和支持。因此，食品药品监管工作一定要弘扬社会主义核心价值体系，发扬创先争优精神，争当社会主义民主政治与法制建设先锋，全面落实与加强民主政治与法制建设。

所谓政治，毛主席曾经说过，就是将自己人搞得更多的，将敌人搞得少少的，社会主义民主政治的本质和核心是人民当家作主。因此，我们的工作就是要坚定地站在大多数人民群众一边，以维护和实现最广大人民的根本利益作为出发点和落脚点，譬如科学监管理念的根本目标是保障公众饮食用药

安全、促进经济社会协调发展，本质和核心是以人为本，立党为公、执政为民。这是与科学发展观一脉相承的，是科学发展观在食品药品监管工作的具体运用与发展，是我们从事食品药品监管工作的具体指导思想，是弘扬宗旨之必备。

社会主义市场经济条件下，作为食品药品监管工作者，一定要讲政治，坚持科学监管理念，不断强化宗旨意识，增强监管工作的事业性和责任感，以确保人民群众生命安全为己任，崇尚荣誉、不辱使命；紧紧依靠食品药品客观规律和社会主义民主政治的客观要求，制定完备的制度与法律体系，确立科学的运行机制，是促进食品药品监管事业健康发展的前提。

具体工作中，发扬创先争优精神，就是要努力坚持实事求是，大兴调查研究之风，严格坚持民主集中制，力求科学民主决策，始终重视思想政治沟通，在食品药品制度建设方面形成风清气正、团结活泼，人人关心食药监，我为食药监添光彩的政治局面，形成发扬民主、团结共事、心往一处想、劲往一处使的优良氛围，用最畅通的渠道，实现最广大的民主，用最充分的民意，实现最科学、理性、适用的决策与执行机制，创造性完善法律法规与制度体系；为促进食品药品监管水平提升提供制度保障。

信息技术也是生产力，完备的信息系统与优良的技术支撑，是做好食品药品监管工作有力的武器。

新时期，新阶段，信息的传递方式发生了质的改变，由过去的人工时代、电子模拟时代、移动数字时代进入了移动互联网时代，并逐步由不便捷向便捷、高成本向低成本转变，过去的一封信件、一条消息需要有人力送达，或者人力互转才能到达目的地，这样费时费力；电子时代方便了消息或信件的定点传递，移动数字时代方便了消息的任意接收，相比人工时代有些进步，但信件或文件的传送还不够便捷；移动互联网时代的到来，克服了电子、数字移动时代的不足，现在一条短信就可以一键搞定，一封信件、一封文件也任意传送，相对人

也能在任意时段、任意时点接收。这对社会管理活动方式带来了革命性的变化，扁平化、精准化管理模式在现代信息技术的支撑下，有可能完美实现。

食品药品监管工作要打信息战，但更是技术活，当我们在面对食品、药品、化妆品、保健食品等产品时，要有扎实的专业技能来甄别，索之以据；面对我们的相对人，要有娴熟的法规知识来应对，求之以理；面对复杂的监管局面，要有合适的处理技巧解困局，操之以稳。

过去传统的信息沟通及高成本、低信息化、非系统性运营模式，削弱了不安全食品药品的鉴别力，食品药品风险监测与控制能力，妨碍了食品药品监管事业的跨越式发展。以创先争优精神加强食品药品监管，有必要抢占信息与技术制高点，利用现有的信息，技术打造高信息技术化一流产品，完善食品药品监管网络，在准确完备各类被监管对象，监管力量和相对人基础信息的基础上，利用移动互联网信息模式畅通24小时信息沟通，创建便捷、精准、及时、低成本、高效率的扁平化监督沟通管道；打造一支一流的监管队伍，加强党性修养以强化宗旨意识、以团结有为精神，热情坦诚风格强化事业氛围，不断加强政治理论学习、法律法规学习、专业知识及其它相关知识的学习，通过学习不断提高其决策力、创造力、执行力和思维力。

主管部门对监管一词应有较恰当认识，管理是较宏观的行为，是全部措施的体现，存在有计划、组织、指挥、协调、控制这么一个过程，主要存在有行政指导、行政许可、行政命令、行政确认、行政合同等多元服务模式，他的基础是要有较完备的信息流、技术流、人流、物流和财流系统；监督是对某一细节依据计划与标准进行检查的具体活动，它与管理往往分不开，他们之间相互依存与包容，监督往往需要管理来完成，管理往往需要监督来实现，只是侧重点和范围不同而已。

过去，在食品药品监管过程中，往往是重监督而轻管理，在

构建长效机制和统筹运用各管理措施上有些欠缺，在监督与管理协调上暨利用监督来完全实现管理目标上有些欠缺，不利于食品药品监管事业的科学协调发展。比如，监督稽查是一重要的监督措施，对于药品的日常管理来讲，主要包括药品的购进验收、在库与出库管理、合理用药等方面的依法经营使用，他更是确保饮食用药安全的重要管理过程，目前，一部分药品经营企业连入库验收、药品分类管理、分类陈列等基本管理措施都做不到位，药品质量负责人和药学技术人员少，承担的事务也较多，质量负责人不在岗的情况较严重，非药品冒充药品情况依然存在，除了一些法律法规不健全的客观因素外，这与监督稽查等具体监督措施未统一到这方面来有关，也与企业管理人员及营业员基本素质有很大关系，这也充分体现我们监督手段单一的基本事实。

以创先争优精神加强食品药品监管，就是要以现代信息技术为依托，围绕确保饮食用药安全在构建长效机制体系上下功夫，做到监督与管理协调，促进监督与管理的高度统一，所以，我们不能仅仅重视监督稽查而轻视日常工作，要将监督稽查内涵统一到日常管理上来，将监督稽查作为提升日常管理水平的措施之一来执行。其实，作为行政主管部门在日常管理措施上有多样管理手段，如行政指导、行政许可、行政命令、行政确认、行政合同等，关键是要利用现代信息技术系统性统筹各手段因素，创造性发挥各手段的优势和作用。如，通过行政合同方式明确相对人的责任和义务，以安全风险金等作为经济调节手段促进规范经营；将质量负责人和药学技术人员纳入诚信体系建设，对日常管理能力及管理成效进行行政确认，将其结果与职称晋级及就业挂钩，以现代信息技术助推诚信体系建设，以缴纳不同等级的安全风险金来规范经营；不断强化宣传手段，对消费群体进行市场细分，分类进行宣传以引导消费，促进管理水平提升。

在食品药品监管实践中，有些部门制定了较完备的规章制度，有较完善的议事程序，年初有规划，月月有计划，工作安排很到位，但执行起来有差距，工作没有激情，行动没有动力，

部分同志甚至还存在着混机关的现象。总的来说，主要是缺乏执行力的问题。

执行力是机关作风的核心竞争力。要开创食品药品监管工作新局面，以创先争优精神创佳绩，归根结底，突出执行力与工作效能是关键。围绕效能谈执行力，就要以完成基本任务、解决突出安全问题、热点问题为评判标准。

提高执行力与工作效能，首先要解决执行力从哪儿来，再而解决怎样提高执行力的问题，基础是加强政治与法制建设、前提是以信息与技术做物质推手、监督与管理是机制保障。

以创先争优精神开创食品药品监管新局面，要始终重视与干部职工开展平等沟通，变谈心为交心，全方位了解和关心干部职工，在日常沟通中提振同志们的工作热情，以强化责任意识，正如一位领导讲的，有责任感做事，做事就有了压力和动力，就有积极性和主动性，就有了扎实的作风和务实的精神；以现代信息技术为依托，围绕当前工作存在的主要风险和问题构建完备而有阶段性重点的行政效能监测系统，通过加强对阶段性重点工作进行监测考核，以推动阶段性工作，通过不断强化诚信体系建设提升相对人自主管理效能。

## 药厂清洗岗位个人年终总结篇三

20xx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，基本完成了各项工作任务。

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了我们。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了老百姓，为了老百姓的一切的服务宗旨。让老百姓真正得到了最直接的实惠，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了脚跟。我们以发放会员卡的方式使流动



客户变为稳定的客户群。并且巩固了原来的老会员，老顾客。同时也最大限度的发展和争取了新顾客。

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、售后服务等方面不了解，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。为了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。

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，只注意到了药品的销售和殿堂陈列等，而忽略了《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。

今年本店增加了中药的销售，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：来店里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。等于就让公司损失了一定的经济利益。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。

## 药厂清洗岗位个人年终总结篇四

201x年上半年我们药剂科在院长高度重视和分管院长的直接领导下，在全院临床相关科室和药剂科全体科员的共同拼搏、团结协作，紧紧围绕医院的工作重点和要求，求真务实的精神状态，顺利而圆满完成了院里交给各项工作任务和目标。现将药剂工作情况总结如下：

政治思想方面加强理论学习，提高职工的政治思想觉悟。全科人员认真学习贯彻上级及院里各种文件精神并积极落实到位，在日常繁忙的工作中，不拘形式，结合科室的实际情况开展学习和讨论，激励科室人员积极参与推进医院各项改革措施的落实和实施。通过系统的学习教育，提高了科室人员的思想政治觉悟，自觉抵制行业不正之风，以提高窗口服务为己任，以质量品网上招标采购，保证临床患者用药供应及时。做到采购透明、质量透明，临床用药透明，通过医院信息系统将药品供应信息发布通知至临床科室，及时了解各临床科室药品需求动态及掌握药品使用后的信息反馈，确保临床药品的合理性、安全性、患者满意性供应，储备药品加强药品储备管理，成立了药品质量监控小组，质控小组成员每月不定期对科内工作流程及各岗位的工作质量进行抽查，并督促科室工作人员认真执行各项管理制度，加强药品质量管

理，在购进验收、入库养护等环节的质量管理，每月进行药品储备质量、效期等盘点，召开科质控会议，将检查结果汇总，发现问题及时妥善处理，保障患者用药安全。严格执行国家药监局《医疗机构药品使用质量管理暂行规定》的要求，制定出我院《药品验收质量管理制度》、《药品储备养护质量管理制度》《近效期药品标识管理》等一系列管理措施并相继实施，杜绝医院因药品过期造成重大医疗事故和医院的经济损失。临床用药管理在临床用药、药剂科定期下发各种新药说明，征求临床见意，随时了解临床对药剂科供应药品使用情况，对滞销、近期药品及时与临床沟通，以便及时合理应用，减少药品的浪费。对药剂人员定期进行业务培训、学习，不断提高自身理论水平和业务能力，对新进药品及时掌握使用的适应症，以便指导临床使用。广泛开展临床药品不良反应监测，发现问题及时上报，避免药品不良反应的重复发生。

总之，药剂科在201x年上半年的工作中还存在不足之处，希望在下半年的工作中努力改进。

事，接触更多的新鲜事物，学到了一些新知识，增长了更多见识!在刘经理的工作指导之下，经过四个月的采购，也积累了一些工作经验，同时也明白，还有很多事要继续学习的，继续去完善的，继续去提高的，在这一年里，我没有做出轰轰烈烈的事，但对每一件事我都会用心去想，用头脑去思考，用行动去做事。我每天按采购计划基本完成了所负责的剂型，值此辞旧迎新的时节对一年来的工作做一个总结，更多地便于自己以后的工作中总结今年的经验教训，提升综合素质，找到更好的方式方法去迎接xx年的到来。

积累才得到的经验，改进工作方法，提高工作技能才能更深入地做到质优价廉降低成本[]xx年里我主要从以下方面去做：

1. 认真做好采购计划，货比多家，做好内勤工作，多多与各部门的人员沟通，每次计划做好的反馈表与涨价表，做到及时

通知开票处与销售部，并分析调查市场价格是否适合客户需求!报计划时要细心、多多了解各品种的信息变更、变更的信息要及时反馈给质管部、开票处、销售部、当有新品种引进时，要搜集好信息，及时与销售部、开票处沟通，并快速备货，还要多多了解供货商与厂家在各个时间段的优惠政策等。

3. 采购不同品种，要灵活运用不同的方法询价、讲价、议价以达到降低成本的最终目的。

4. 对已知涨价的畅销品种，要尽快的调查原因，根据市场和部门领导商讨应该涨到什么价，对于销售部反馈如是客户已订品种，销售部要提供大概价格，采购部根据各公司销售的价格来做价格调整。

5. 对于业务员提供的新品种，要注意看月销量，畅销品种要经常查看库存是否断货，要保证库存不缺货，如因天气原因或流行病因要结合现实分析，针对不同品种做好备货准备。

对于采购了的品种要及时跟踪货是否到库，在 年里好好珍惜时间，珍惜机会发扬优点，改正缺点，改进工作的方式方法，全面提高综合素质，更完美地完成新一年的采购工作。

**xx年公司采购个人工作总结：**

xx年的脚步即将迈向身后，回想走过的脚印，深深浅浅一年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。为了能够更好地指导自己今后的工作，是应该好好静下心来面对自己过去一年中的得失，展望一下未来。我将过去一年中工作的心得体会作如下总结。

一、在过去的一年中，充分发挥主观能动性，全心全意，克尽职责完成本职岗位工作，并积极配合业务部工作需要开展工

作，及时完成公司和部门领导布置的各项工作。终于不辱使命，没有因为怀孕而影响到工作。

二、与各供应商及客户建立并保持良好关系，确保药品供应顺畅。面对今年来势汹汹的甲流的挑战，也没有出现大的断货现象，深表欣慰。

三、按照gsp质量标准，及时听取与反馈质管部的意见，与各供应商沟通协调，尽最大努力保证药品质量。

四、贯彻领导的思想，做好市场部的招投标工作。五、做好新品种的物价备案工作，及时做好调价工作。六、做好销售内勤工作，为销售员做好后勤保障工作，解决销售员的后顾之忧。

不足：

一、对于流行性疾病预测力不足，导致对此次的甲流事件手忙脚乱一阵。

二、因为消息上的不灵通，对于药品招标及后续工作跟进不够及时。

采购部是公司业务的龙头老大，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我一如既往的信任，将我调到如此重要的岗位上，我亦将不懈努力以不辜负领导的厚爱。怀着感恩的心，将明年的工作做了以下部署：

一、在以质量的前提下，货比三家，直接降低药品价格。坚持同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本的工作原则。

二、对于非现款供货单位发货遵循少量多次的原则，充分利用供方信贷期。

三、发货方式尽量以送货上门为主，尽量减少物流费用。四、降低现款供货，寻找新的供货来源。

五、稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商，为公司做大做强做好积极准备。

六、以遵循gsp为标准，力争更好的做好质管部和供应商之间的桥梁。

七、做好物价工作，多方采集消息，提高市场嗅觉能力。八、贯彻公司宗旨，做好招投标工作，为占领更多的市场份额而积极努力。

九、对于周期性及流行性的疾病做好更加充份的准备。

十、继续做好销售内勤工作，仍然坚信一个出色的内勤是十个乃至更多优秀销售员的坚强后盾。

201x年上半年我们药剂科在院长高度重视和分管院长的直接领导下，在全院临床相关科室和药剂科全体科员的共同拼搏、团结协作，紧紧围绕医院的工作重点和要求，求真务实的精神状态，顺利而圆满完成了院里交给各项工作任务和目标。

现将药剂工作情况总结如下：

政治思想方面 加强理论学习，提高职工的政治思想觉悟。全科人员认真学习贯彻上级及院里各种文件精神并积极落实到位，在日常繁忙的工作中，不拘形式，结合科室的实际情况开展学习和讨论，激励科室人员积极参与推进医院各项改革措施的落实 和 实施。通过系统的学习教育，提高了科室人员的思想政治觉悟，自觉抵制行业不正之风，以提高窗口服务为己任，以质量 保证住院病人及急诊病人 24 小时的药品供应，保障医院救死扶伤工作流程的正常运行。

通过完善工作流程，合理设置窗口、机动配备人员等，充分调动全体人员的积极性，齐心协力，克服困难，提高工作效率，有效改变了取药排队、取药难等现象，为病人提供方便。药品采购 严格执行药品网上招标采购，保证临床患者用药供应及时。做到采购透明、质量透明，临床用药透明，通过医院信息系统将药品供应信息发布通知至临床科室，及时了解各临床科室药品需求动态及掌握药品使用后的信息反馈，确保临床药品的合理性、安全性、患者满意性供应，储备药品加强药品储备管理，成立了药品质量监控小组，质控小组成员每月不定期对科内工作流程及各岗位的工作质量进行抽查，并督促科室工作人员认真执行各项管理制度，加强药品质量管理，在购进验收、入库养护等环节的质量管理，每月进行药品储备质量、效期等盘点，召开科质控会议，将检查结果汇总，发现问题及时妥善处理，保障患者用药安全。严格执行国家药监局《医疗机构药品使用质量管理暂行规定》的要求，制定出我院《药品验收质量管理制度》、《药品储备养护质量管理制度》《近效期药品标识管理》等一系列管理措施并相继实施，杜绝医院因药品过期造成重大医疗事故和医院的经济损失。

展临床药品不良反应监测，发现问题及时上报，避免药品不良反应的重复发生。

附送：

药品采购员总结范文

药品采购员总结范文

简单的事，公司现在的采购数量是以开票处订的数量为准，个人认为开票处与销售部每个星期要有个总结，把客户所需要的信息反馈给采购部、我们采购人员也要对公司畅销品种有个基本的了解，在采购大量数量的情况下，我们要采取价格策略，与供货商业务员联系，尽量降低药品的成本，为了

满足我们所需的库存，满足质管部要求，还要总结质量问题的因素，反馈给供货商，并与供货商达到共识，共同解决质量问题，做到及时退货。今后我们要更注重保质优价廉，货比多家，我发现要做好 质优价廉 是作为一个采购员的工作精髓，这个过程的操作与实践，是需要平时的细心积累才得到的经验，改进工作方法，提高工作技能才能更深入地做到质优价廉 降低成本□xx年里我主要从以下方面去做：

1. 认真做好采购计划，货比多家，做好内勤工作，多多与各部门的人员沟通，每次计划做好的反馈表与涨价表，做到及时通知开票处与销售部，并分析调查市场价格是否适合客户需求！报计划时要细心、多多了解各品种的信息变更、变更的信息要及时反馈给质管部、开票处、销售部、当有新品种引进时，要授集好信息，及时与销售部、开票处沟通，并快速备货，还要多多了解供货商与厂家在各个时间段的优惠政策等。
3. 采购不同品种，要灵活运用不同的方法询价、讲价、议价以达到降低成本的最终目的。
4. 对已知涨价的畅销品种，要尽快的调查原因，根据市场，和部门领导商讨应该涨到什么价，对于销售部反馈如是客户已订品种，销售部要提供大概价格，采购部根据各公司销售的价格来做价格调整。
5. 对于业务员提供的新品种，要注意看月销量，畅销品种要经常查看库存是否断货，要保证库存不缺货，如因天气原因或流行病因要结合现实分析，针对不同品种做好备货准备。
6. 对于采购了的品种要及时跟踪货是否到库，在一个口号；二沟通；三个一；四大理念；五项主动；六个一句。并让优秀党员、先进个人做先进事迹报告，以身边人的先进事迹激励广大医务工作者爱岗敬业，文明行医，通过教育，构筑起职工抵制行业不正之风的思想防线，激发了广大职工爱医院、爱岗位、爱病人的思想感情和主人翁责任感。



二、善总结、肯钻研，促进科室中西医结合肾病学术和科研水平提高 一年来，积极开展血液净化的多项治疗新技术和新项目：

血液透析加血液灌流治疗、动脉直接穿刺治疗急慢性肾衰竭、腹膜透析治疗重症胰腺炎、小儿中毒的血液灌流治疗，利用现有条件开展了cvvhf等新难技术。同时积极开展了科研工作：

二、三等奖。一年来，完成了肾脏专业，《双倍剂量雷公藤多甙治疗iga肾病大量蛋白尿》在《浙江中西医结合杂志》201x年 为本院肾内科成为省中医重点专科建设单位和市重点专科立下了汗马功。

任现职以来，在政治上、思想上、行动上与党中央保持一致，认真学习马列主义、毛泽东思想及邓-小-平理论，努力实践三个代表，担任科室副主任，行政管理方面当好助手，切实抓好分管工作的落实。包括教学安排、实习生临床技能培训、病房门诊工作的安排及科室日常事务的协调等。工作认真负责，勤勤恳恳，任劳任怨，组织纪律观念强，遵纪守法。敬业爱岗，廉洁行医，有良好的职业道德。坚持求真务实，医教研工作均取得较好的成绩。04年、08年被评为大学优秀员；05年、06年被评为大学先进个人；07年被评为学院评建先进个人科研工作方面：

积极参加科研工作，主持广东省自然科学基金、省科技计划项目等省级基金课题3项；参加国家十五攻关课题分题、芬兰国际合作课题等课题的研究；参加国家中医药管理局 十一五心血管重点专科协作组工作，为高脂血症协作组成员，完成了血浊的中医诊疗规范的制定，开展主攻病种临床诊疗方案验证等相关研究工作。任现职务以来，在省级以上刊物发表学术论文13篇，获首届广东省医药类教学媒体教材评比三等奖1项。存在问题：

开拓精神和创新意识还不够强，工作中有时还不够大胆。

## 药厂清洗岗位个人年终总结篇五

时光飞逝，转瞬间一年已经过去，又到了辞旧迎新的时刻。我于20xx年的5月份加入xx公司，很荣幸的成为xx的一员，首先感谢公司对我的培训和引导，xx文化对我的熏陶，使我自己学习了许多，提高了许多，成长了许多，在这半年多来的工作过程中，我感觉自己有了一个质的变化，思想也日益成熟，现对这半年多来的工作简单的做一个回顾和总结：

在20xx年的工作中，我严格要求自己遵守公司的各项规章制度和小组的工作安排，在不断的学习中，努力钻研本岗位的岗位技能好相关理念，深切领会领导提出的各项要求，认真查找自己的不足，严格要求自己，使自己的思想和车间领导的指导方向保持一致。

gmp认证制度是国家对药品生产企业监督检验的一种手段，也是保证药品质量的一种科学、先进的管理方法。企业在gmp认证和实施的过程中，存在与gmp要求不相符合的现象，人们对gmp的认识还有待提高，我国的gmp认证管理工作应进一步加强。药品生产质量管理规范[gmp]认证是国家对药厂能否提供符合gmp要求药品的监督检查措施[gmp]的贯彻和实施，对加强制药企业的生产质量管理、提高药品质量起到非常重要的作用。只有实施gmp并通过认证，才能有利于提高我国制药企业的管理水平，为国内企业进入世界市场创造条件[gmp是英文good manufacturing practice in drugs的缩写，是防止药品在生产过程中发生差错、混杂、污染，确保药品质量的十分必要和有效的手段。从某种意义上说[gmp是全面质量管理[total quality control][tqc]在药品生产中的具体化。特点是：从事后的检验“把关”为主转变为以预防、改进为主；从管“结果”变为管“因素”，要求一切有据可查。

基本术语：

**gmp**——药品生产质量管理规范

**sop**——标准操作规程

**qc**——质量控制（指微生物学、物理学和化学检定等）

**gmp**的中心指导思想是任何药品质量形成是设计和生产出来的，而不是检验出来的。因此必须强调预防为主，在生产过程中建立质量保证体系，实行全面质量保证，确保药品质量。是药品生产质量全面管理控制的准则，它的内容可以概括为硬件、软件和湿件。

**1s**——整理

定义：区分要用和不要用的，不要用的清除掉。

目的：把“空间”腾出来活用。

**2s**——整顿

定义：要用的东西依规定定位、定量摆放整齐，明确标示。

目的：不用浪费时间找东西。

**3s**——清扫

定义：清除工作场所内的脏污，并防止污染的发生。

目的：消除“脏污”，保持工作场所干干净净、明明亮亮。

**4s**——清洁

定义：将上面**3s**实施的做法制度化，规范化，并维持成果。

目的：通过制度化来维持成果，并显现“异常”之所在。

## 5s——素养

定义：人人依规定行事，从心态上养成好习惯。

目的：改变“人质”，养成工作讲究认真的习惯。

## 6s——安全

定义□a□管理上制定正确作业流程，配置适当的工作人员监督指示功能

b.对不合安全规定的因素及时举报消除

c.加强作业人员安全意识教育

d.正确使用保护器具，不违规作业

目的：预知危险，防患于未然。

## 7s——节约

定义：减少企业的人力、成本、空间、时间、库存、物料消耗等因素。

目的：养成降低成本习惯，加强作业人员减少浪费意识教育。

## 8s——学习

定义：深入学习各项专业技术知识，从实践和书本中获取知识，同时不断地向同事及上级主管学习，学习长处从而达到完善自我，提升自己综合素质之目的。

目的：使企业得到持续改善、培养学习性组织。

班组就是一个小的家庭，在相互帮助下，团结起来才能做好工作，在重视产品质量的前提下，提高产品的产量，在组长的安排下，保证工作的顺利进行。李娜组长乐尽职守，为人诚恳，工作认真负责，事事考虑周全，维护大局。

在生产过程中，要以零消耗为目标，产量和质量为目标，尽自己最大的能力，把公司的物料消耗放在第一位，这样才能更有效保证班组的产量，保证质量的达到指标，作为一名公司的员工，要在实际中以身作则，做到节约能源、降低消耗，用最少的投入去获取最大的效益，让公司节约成本，增加产量。

六、采取哪些节能降耗的措施，为公司节约了哪些物料等：

节能降耗是企业的生存之本，谁怠慢了它，轻视了它，谁就会失去立足之基。我们不能不屑于一滴水、一度电、一块煤的价值，那是企业效益的根本所在。节能降耗就要从实际出发，无论是在生产或生活中，从身边做起，从点滴做起，从举手之劳做起。比如：随手关灯，随手关闭水龙头等。

半年多来，自己在工作中有过欢笑，也有过沮丧，虽然取得了一定的进步，掌握了很多的岗位技能和相关理论，同时也感到离领导和生产的要求还有很大的差距。总之，这些都已经成为过去□20xx年就要来临，新的一年意味着新的起点、新的挑战，在下一步的工作中，我将在自己的工作岗位上兢兢业业，发挥自己最大的能力，认真学习公司各项规章制度，努力使自己的思想觉悟和工作效率进入一个全新的水平，为公司的发展做出更大贡献。

## 药厂清洗岗位个人年终总结篇六

不知不觉，忙忙碌碌的xxxx年过去了，在这个陌生的城市，

似乎觉得一年的时间过得更快，让人有点不愿意去相信。

xxxx年让我学会了很多，感谢接纳我工作的企业，感谢我的领导，感谢我的同事们，感谢我的朋友，感谢我的客户们，因为是他们的帮助、信任、认可、鼓励才能使我更加热爱我的工作，更加努力工作。

销售是一个充满竞争的行业，也是很能锻炼人的行业，刚开始工作的时候真的很没有信心，业绩不但没有上升，反而在下滑，我除了天天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底销售单出来的时候，我傻眼了，我总是不敢在拿到单的第一时间报告主任，因为这不是一张让人兴奋的成绩单，拿到单的时候变得心事重重，走在路上，在想着台词，如何给主任打这个电话。结果往往都是想不到任何一个理由可以来保护这张不及格的成绩单，来保证自己不接受批评，往往都是第二天主任打电话过来询问才不得不如实相告，当然免不了批评。

那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升，那个时候主任说过换人，假如三个月试用期后我达不到公司的要求，要么给我换市场要么走人，我记得当时跟主任讨论这个问题的时候，鼻子酸酸的，这样的情况下我一般不说话，等主任说完后，我的心平静后，很认真的请求说，希望他能多给我一个月，说真的，面对这个市场，我也是没有信心的，因为前面两个业务员的努力都没有结果，我并不比他们优秀，甚至很多方面还不如他们。

但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我

继续这份工作，带着有可能被炒鱿鱼的负担，艰难地走过了第三个月，终于在月底成绩单出来的时候，我接到叫我去拿单的电话，忐忑不安地询问的时候，他开玩笑说这个月公司该给我发奖金了，告诉了我数字，我在房间里跳起来了，兴奋冲到脑门，尽管那不是很大的数目，但至少成功地翻了一倍。这个时候我还是不敢第一时间给主任电话，因为我不知道用哪种方式告诉他，兴奋怕以为我会骄傲，平静怕以为听错了。直到第二天上午到医药公司打流向接到主任的电话他问我，才告诉他，记得当时他说了三个字，还可以。这对于我来讲就是一句表扬，一名鼓励，因为在这之前主任从未表扬过我，所以对于他我很敬畏。

我还是不敢松懈，有了这个鼓励，我更加勤奋于我的工作，接下来的两个月，成绩都有进步。但好景不长，两个月后的九月十月成绩又在大幅度的下降，于是生活又回到了从前，变得紧张起来，但是在11月份又发生了转折，量又返回来了，这又成为一次失败后的自我鼓励，就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，没有市场。

最后，再一次感谢我的领导和同事们，我会用实际表现让销售业绩再创佳绩！

## **药厂清洗岗位个人年终总结篇七**

时间飞快，不停的脚步还在寻找奋斗的港湾，至高的信念还在寻找市场的开端，四月，五月悄悄溜走，没留下惊人的成绩，没创出欣慰的战果，时间虽去，带走了工作的疲惫，带走了工作的沧桑，带去了工作的压力，留下的是历经沧桑的自己！

四月，业绩十分一般的我，只能应对现实，只能按照一般的

工作方式，没有突破新的方法，只能在镇上的药店和少的可怜诊所卫生站转转的操作模式，不能下到真正的终端去，找不到真正需要的市场，找不到真正的客户，导致自己的业绩提升不上，业绩少的可怜，不堪入目，无地自容。看着市场激烈竞争和市场的千变万化，自己有时措手不及，有时束手无策，有时郁闷心烦，看着各厂家更新方法和随机应变，发现自己有很多很多的不足。四月份，四个医药公司调货状况不佳啊总的算起来是一万多啊，广东八方医药公司串货有3千多，广东康民医药公司和广东慧恒医药公司销售不多，主要是没有好好跟进终端，主要心思放到阳春一片天，四月后期领导交接，带来工作新活力和新期望，新的曙光，新的旅程！

在那里的操作模式是自己下去，没有跟着医药公司的车下去，虽然可借着他们的优势，但是没有充足的时间和送货员与客户的关系不熟，难订货，跟车下去费用高，效率低，成果小，收获少！广东一片天主要是药房，而对我的药，药房难消，药房卖药多配药少的趋势让自己难以置信，不容置疑的效果，对于处方药来说药房不是生命，卫生站和诊所才是我们的最大的市场和注入市场的活力，才是我销售的最大市场。

广东八方医药公司主要做卫生站，卫生院和诊所这一块，八方的发展模式正是我们发展的有力对象，贴合我们的发展，在八方我的冲剂买的很好(利巴韦林，阿奇霉素颗粒等)，每个月能销售五六百盒，客户要货量也大。阳江市场竞争激烈，对于这块市场难以置信，广东慧恒和广东康民医药公司同类产品多，医药公司多，客户的忠诚度低，开票员和业务员做了工作，销售成长速度依然不快，主要是没有好好跟进客户和自己下去终端少。

五月份，新的领导过来带来新的操作方法，效果很大，收获很多，市场起效快，发生翻天覆地的变化，从一万多市场做到三万多，翻了一番。主要是自己下去拉单和拜访客户，一个镇就能够四五千的销量，在阳春作试点的效果大，广东一片天是我们重点医药公司，这个月就做了将近两万的销量。



看着领导敏捷思维和敏锐观察市场动力注入市场新活力，赢取新的战果！

此刻很农村合作医疗，一村一站或一村多站的定点卫生站，是我们最新最好最大的客户群体，抓住重点不放，抓住新市场不放，促进销售量增长。发现新的市场的同时还有改善了那种陈旧的拉单方法，拉单技术，经过公司的栽培我快速成长起来，方法灵活起来，每一天销量大增，有时自己也不可想象的销量，出乎意料的感到欣慰惊喜的销量。

五月既是欣喜的又是郁闷的。错误开了一场失败的会议，让我大失所望，痛彻心扉。和仁和一齐开，虽然品种不多但是都是广告品种，订货量高，开会的客户大部分都是药店，会前没有拜访客户，没有做好宣传啊。所以没有开成功！

四月五月依然是轻轻走了，留下的我依然在辛勤的工作，依然在努力，在奋斗，在拼搏。六月是我艰辛的岁月，我要把阳春的每个乡镇都跑透，好好把阳春市场做强做大，自己有了摩托车了把每个角落的客户都得开发，不放过一线的机会和市场，有了目标才会发展，有了动力才会进步！

永远不能忘记粤西的一致口号：这天我是带着完美的憧憬“为开发粤西走进来”，明天我要带着成功的喜悦；“为创造业绩走出去！”努力，努力，再努力！粤西的兄弟姐妹，你我的努力是我们共同的快乐，在领导精心指点下，打开属于我们的粤西，做强我们粤西的市场，为你我的理想奋斗吧！

## 药厂清洗岗位个人年终总结篇八

时光如天上流星一闪即过，我希望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来20xx年底了，回顾这段时间的工作，我作如下总结：

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原

有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品面对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司销售模式也有差别。必须由原来的被动工作转变为现在的主动开发客户等很多观念。

作为一名医药销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的各项手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守公司的各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

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，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产品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区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、

要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面在营销的模式上要积极思考并补充完善。

在只有一个客户在合作□x月份拿三件货;x月份拿三件货。注射液在也只有高原地区，虽然经济落后。但是市场潜力巨大，从整体上来看xx市场较xx市场相比开发的较好。

xx市场：有一个客户在合作，就x月份拿了二件货。

xx市场：咀嚼片，有三个客户在合作，注射液分别在、以及遵义地区都有客户合作。其中，全年销量累积达到14件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看，基本上属于空白市场。咀嚼片在也基本是空白。占据xx市场份额也不到三份之一。从两地的经济上、市场规范情况来看，比要有优势。从产品结构来看，咀嚼片走终端。(就两地的经状况而言在同类产品中属于高价位的产品)注射液，滴眼液只能做临床。(临床品种进医院都需中标，前期开发时间较长)。面临的局势也相当严峻的。

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，做好客户关系。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。(建议：一切与外界联系的方式都能使用;如)

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

1、每周要增加2个以上的新客户，还要有3到6个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作

才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成8到15万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

## **药厂清洗岗位个人年终总结篇九**

今年来，我街道以余姚市药品安全街道创建为契机，强化常态管理，狠抓队伍建设，规范工作流程，着力提高群众药品安全自我保护意识和能力，全面提升药品安全保障水平。街

道党委、办事处根据创建余姚市药品安全街道的目标要求，统一部署，指导开展各项工作，现就我街道创建余姚市药品安全示范街道工作情况汇报如下：

朗霞街道辖区面积43.88平方公里，距余姚市区8公里，杭州湾大桥20公里。东与低塘街道相邻，南与西北街道、马渚镇相连，北至小曹娥镇及慈溪市周巷镇，西与泗门镇接壤。329国道横贯全境，梁周一级线、周太公路穿境而过。街道下辖龙王堂、西墟、邵巷、镇西、新南王、熊家街、赵家、新新、天华、天中、朗霞、杨家、干家路十三个行政村和一个居委会。户籍人口4.37万人，外来常住人口4万多人。20xx年全街道完成工农业总产值189亿元，街道一般预算收入6.06亿元，农民人均收入达到15816元。

员、联络员形成的农村药品监管网络体系，实现了全街道辖区内用药规范化管理全覆盖。

（一）加强组织领导。街道领导高度重视创建工作，专门召开班子会议，研究部署药品安全工作，成立了创建余姚市药品安全街道工作领导小组，由街道办事处主任任组长，分管领导任副组长，相关职能部门负责人为成员，并落实社会事务办（教文卫线）为创建办公室，专人具体负责药品安全街道创建工作。并把药品安全街道创建工作列入《20xx年度村干部奖励工资考核办法》中，同时在20xx年的财政预算中落实5万元的创建资金。

（二）健全工作机制和监管网络。一是建立责任机制，我们把创建工作纳入今年我街道的重点工作之一，制定出台了《朗霞街道创建药品安全示范街道实施方案》。年初与各村（居）签订了食品、药品安全监管责任书，明确了工作职责。

信息员工作职责等相关工作制度，明确了药品安全协管员、信息员的工作职责，把药品监管责任落实到人。

（三）加强巡查，规范管理。街道药监办对全街道的药品经营企业、医疗机构基本情况进行排摸，登记汇编成册。充分发挥街道协管员、村级信息员作用，每半年不少于一次对涉药单位进行巡查。通过查证照上墙、查场所清洁、查药师在岗、查购货凭证、查店堂广告等，督促辖区内药品经营、使用单位加强药品质量管理。今年已对全街道的19家涉药单位和18家医疗卫生机构进行了2次全面巡查，经检查发现各药品经营点能严格按《药品经营质量管理规范》（gsp）要求规范经营行为，药品分类管理规范化水平进一步提高，处方药基本做到凭处方销售；各医疗机构100%从合法渠道进货，并作好了相关记录，基本药物严格执行“零差率”销售的规定。同时在各行政村设立不合格药品、过期药品回收点，加强过期药品回收管理。目前，我街道已做到了日常巡查经常化、监管属地化、报告及时化，没有使用假药和严重的不合格医疗器械现象的发生，进一步确保了群众用药的安全。