

# 最新社区艾滋病宣传活动简报 艾滋病宣传活动总结(大全6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 药房工作小结篇一

1、20\_年实现销售总额\_万元，同比增加\_万元，增长率为\_%，任务完成率为\_%。实现毛利\_万元，同比增加\_万元，增长率为\_%，综合毛利率\_%。

2、各柜组经营情况比较(此处为表格)

销售分析：20\_年销售同比增长的柜组有×个，增长额为：\_万，其中增长额最大的柜组是\_，增长销售\_万；\_新柜实现销售67.94万。销售同比下降的柜组\_个，下降额为：\_万元。其中：\_下降15.23万，\_下降7.48万，\_下降6.01万。

毛利额分析：毛利额比去年同期增长10.77%。其中\_个柜组毛利额增长，增长额\_万；新柜组增加毛利额15.17万。毛利额增长主要是\_提升了柜组的经营质量。

3、销售排名前20位品种(此处为表格)

销售额前20位品种带来的总销量为\_万，占总销售的\_%，实现毛利额\_万。

4、毛利额前20位品种(此处为表格)

分析：毛利额前20位品规带来的总销量为\_万，实现毛利额\_万，占总毛利额\_%。

主要工作开展情况

### (一) 品类管理工作

1、组织柜组学习传达公司关于品类管理的相关内容及相关陈列要求。

清理动销率低的品种\_个，20\_年销售金额\_万元，目前库存\_万元(零售价)。库存压力较大。

按要求清理现有品种价格带。共计\_品种进行价格调整。

清理滞销中药品种，对\_中药产品进行了清理下柜和退回。

### (二) 团购工作。完成了清凉一夏团购任务\_。

期活动，上半年新增有效会员\_人；组织完成了上半年会员积分礼品兑换工作。组织活动销售总计\_万余元，活动平均客单价达到\_元。

(四) 继续加强店员的培训工作。每周的晨会转向以培训为主。重点是经验交流、销售亮点介绍、促销政策培训等；学习金牌店员销售心得，参观\_大药房陈列，交流经验；店员培训继续推进，组织了重点品种\_、\_、\_产品培训各一次；强化柜组内训工作。

### (五) 基础管理：

1、组织全体店员学习和传达了20\_年零售经营目标、工作措施和管理要求，进一步统一思想。

2、人员的调整。按照人员优化配置的原则，确保重点柜组的

要求，完成店员调整\_人次，在人员非常紧张的情况下，通过合理安排，基本满足了经营需要。

3、柜组的调整与改造。完成\_、\_柜组重装改造和陈列调整。

4、配合公司开展陈列竞赛，\_柜组陈列有所改善，但柜组的现场管理整体有所改进，\_柜组改变效果明显，陈列管理依然需要继续加强。

工作计划

任务指标

销售\_万，毛利任务\_万。

主要工作措施

(一)加快品类管理工作。

1、以品类管理为核心，进行品种的清理、淘汰和补充，完善经营品种目录，并通过品类对品种进行细分(\_分类，明确每一类的引进要求、陈列要求、销售要求与考核要求)。继续指导、督促柜组的\_产品的引进和销售工作，进行品种结构的调整和品规的补充。

2、加快滞销品种的库存消化。目前库存偏大，需要制定促销策略，力争\_月基本消化完。

3、继续完善现有品种。\_人员继续对现有商品进行的清理与分类，不断完善和补充，商品的购进、铺货、培训工作和制定销售措施，指导柜组经营和采购保障工作。

4、规划重点商品的销售工作，建立激励机制，拉动重点商品上量工作，提高盈利能力。提高各柜组\_商品的销售占比。

5、增加精制饮片、土杂品、药酒、中药保健食品等品规的引进，丰富经营品类。

(二)团购销售。转变思想，变坐商为行商，督促和指导各柜组完成柜组团购销售，加大对企业事单位的联系工作，力争全面完成公司下达的团购销售任务\_万元。

1-2次，努力开拓视野

(1)积极利用厂家资源进社区宣传活动，推进社区服务活动；开展会员积分兑换礼品活动，吸引和稳定会员；争取专人负责免费检测活动，增加服务项目和水平。

(2)策划中秋活动、国庆活动、元旦活动。

(3)创新活动方式，建议适当加大在\_市场促销费用投入，扩大宣传效应。

(4)重点品种促销活动。\_柜要继续加快调整和补充品种，继续实施低价策略，社区活动。继续围绕医保顾客有针对性促销活动(产品的满足度和服务方面)，不断拉回流失的会员。\_柜要突出当前减肥、时尚、美颜等时尚产品，优化品种，继续确保增长势头。

(五)基础管理：

(1)强化柜组效期商品管理，要从计划开始加强日常管理，减少商品损失。

(3)加强信息系统应用，努力使门店在赠品管理、库存结构管理、销售分析、绩效考核等工作得以较大提高。

(4)坚持价格调查小组，定期反馈市场信息，及时处理以应对市场变化，防止减少利润损失和客流量的减少。

## 药房工作小结篇二

在过去的20xx年度的药房工作中，在上级领导的指导下，本人较好的完成了上级下达的各项工作任务。

严格执行国家基本药物制度，合理使用国家基本药物，严格实施国家基本药物零差率销售，坚决不使用基药外药品，不进行网外采购，不接受药品回扣，真正让老百姓用上放心药、安全药。

在调剂工作中，严格执行操作规程，耐心细致的进行调剂工作，准确无误的完成了各项调剂工作，热情待人，全面细致的回答病友的各种咨询和疑问。

在工作的同时，认真进行各项学习，积极参加院内组织的各种学习，并且每年都参加了湘雅医学院组织执业药师继续教育培训，不断学习新的知识，努力提高业务能力，以适应工作中的新需要。

## 药房工作小结篇三

为认真贯彻执行云卫发[20xx]1165号文件精神，保持和发扬中医药特色优势，进一步加强中医医院中药房建设，促进中医药事业的发展，我县中医院“中药房”建设项目进展顺利，现将开展的工作总结如下：

自项目下达后，各级领导十分重视，及时成立了项目管理领导小组，由中医院医务科具体负责日常工作的管理和相关资料的收集和整理，严格按照项目实施方案的相关要求组织实施，组织药剂科根据医院现有条件，针对目前中药房存在的问题进行客观的分析和论证，拟定项目实施计划。先期对中药库、中药房、煎药房、炮制室按相应标准进行改造。及时选派调剂、炮制人员分批分期到上级医院学习，确保项目的顺利实施；积极主动和上级部门联系，及时上报有关设备购

置材料和相关的参数，不影响项目的进度。

加强县级中医医院中医特色建设，必须有自己的特色和优势，而只有充分发挥中医药的优势和作用，才可能拥有自己的特色。县级中医医院要发展，走中医兴院是重要途径之一。针对当地的常见病、多发病，突出中医药特色并逐步形成专科（专病）优势，形成以中医药服务为特色的医院。才能更好地为人民群众的健康服务。经过中药房标准化建设项目的逐步开展，对医院的各项工作的开展奠定了坚实的基础。通过项目实施，中医院在硬件方面加强了投入，共改造房屋面积180余平方米。修改和制定中药的采购、验收、储存、炮制、调剂、煎煮等技术、操作规程、质量监测控制等规范。有效地提高了工作效率。中药采购、验收严把质量关，有效地杜绝质量差和不合格的中药在医院使用；中药储存按要求进行分类，把霉变和虫蛀率降到最低，中药霉变率由原来的9%下降到现在的4%，有效地提高了中药的临床疗效；中药调剂原来使用手工称量的原始方法，现在改用电子计量，提高了中药称量的准确性，中药计量准确率由原来的97%达到了现在的99.5%，同时已提高了中药方剂的临床疗效。中药煎煮严格按操作流程进行，每季度进行一次质量检测和煎药机的检修，保障药物的疗效得到充分的发挥。目前共选派2名人员到上级医院学习炮制和调剂。通过一系列的综合、配套建设，院内中药使用率由原来的24.78 %提升到现在的36.47 %。同时带动了其他科室的发展，中医针灸、推拿科就诊患者由原来的平均18人 / 日增加到目前的平均32人 / 日，全院经济效益和社会效益得到了进一步提高和巩固。

通过近半年的运行分析，项目实施过程中存在以下问题：

### 1、管理不规范

由于项目管理人员少，相关的专业知识不够丰富，缺乏经验，管理过程中存在资料收集和整理不规范的情况，在下一步的工作中要认真负责，按相关要求处理好日常管理工作。

## 2、资料收集、整理不及时

相关科室工作人员思想意识淡薄，在收集、整理资料的过程中不及时，导致项目进度缓慢，不能按计划进行，不同程度地影响了项目的实施，在今后的工作中，要提高认识，及时、准确地提供相关的数据，为项目的顺利实施提供科学依据。

## 3、落实不到位

在项目实施过程中，在具体落实某一件事的过程中，没有按计划进行，最后形成个别情况落实不到位。

针对项目实施过程中存在的问题，我县中医院项目领导小组及时研究，不断提高思想认识，加强项目管理过程中的监管力度，加大宣传力度，采取多途径、多方式加强中医药人员中医药理论和技能的培训，提高服务水平，不断地改善就诊环境，加强县级中医医院中医特色建设，为广大人民群众的健康做出应有的贡献。

## xx县卫生局

开药店与其他行业门店不同，它是一项良心工程，但并不意味着良心工程就应该赔本赚吆喝，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，我有一点自己的看法，现将我的工作总结及经验呈现如下：

### 1、留住老客户

(1) 我们零售药店可以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，都可以享受折扣优惠（特别是敏感药品）。这样一来，我们基本上就拥有了一部分固定客源，从而可以有机会逐步树立企业的良好口碑。

(2) 我们一定要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，来到我们这里一定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，我们可以通过几种方法来增加新的客户

(1) 如果我们的附近有医院，我们可以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，通过这个我们可以赢得一些潜在的顾客。

(2) 我们可以搞一些健康宣传，聘请已退休执业医师坐堂，这样一来我们可以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。由此我们可以获得一定的“人气”，在他们有需要的时候，肯定会首先想到我们。

(3) 我们可以在药店里树立一块健康或美容信息牌，不断地更新信息内容，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) 我们可以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赖，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。我们也应该加强这方面的培训，比如：

(1) 我们零售药店可以根据自身的实际情况，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。

(2) 我们零售药店可以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。这个好处我有亲身体会，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。现在市场上同一功效的药品种类繁多，更有相同成分不同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，能够与零售药店通过培训等手段，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功夫，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。

## 药房工作小结篇四

转眼上半年已过去，回顾这上半年来，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们xx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到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个终端零售店来说，首先是要有一个专业的管理者；三是要有良好的专业知识做后盾；四是要有一套良好的管理制度。成本核算是相当重要的，对药店成本控制，尽量减少成本，获得利润化。最重要的一个是要用心去观察，用心去与顾客交流，留住新客人并发展为回头客，这样的话你就可以做好。具体归纳为以下几点：

1. 以药品质量为第一，保障人们安全用药，监督gsp的执行，时刻考虑公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。
2. 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作用。
3. 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积极性，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集体。
4. 通过各种渠道了解同行业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有理放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。
5. 以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。
6. 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”到积极的“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，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，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文

明用语(七字真言：请，您好，对不起，谢谢，再见)，使顾客满意的离开本店。

7. 处理好部门间的合作、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，并以积极的态度去解决。现在，门店的管理都是数据化、科学化管理，与几年前来比对店长的工作要求更加严格，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。

8. 在本年度虽然业绩不错,但是还是存在客户的流失问题.

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的药店。面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1. 加强对客户流失量的调查与总结. 寻找出流失原因, 并且改进.

2. 对药店成本控制, 尽量减少成本, 获得利润化.

3. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

4. 对内加强与员工的沟通, 加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

5. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想

想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

6. 加强和各部门的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

## 药房工作小结篇五

培训是一个连续不断的过程，对员工采取集中3个月的标准化连续的课程，在3个月中，在确保培训时间的基础上，让每个人要通过每个模块的考核。药师培训有近36个小模块，店长培训有近45个的小模块，营业员有近23个小模块，学员哪个模块是弱项，找出短板，加强该模块的学习。

### 1、考试考核机制

主要是各个模块一个一个严格考核，考试及格就发结业证书。再就是绝不降低考核标准，严格统一考核。学员没有通过考核的继续留在基地学习，一般结业是3个月，约有10%的人会延长培训时间，在实际培训中，在基地培训时间最长的一名见习店长是9个月。

### 2、员工激励机制

“培训、考核、使用、待遇”相结合的培训激励机制是激发人们内在动力的重要途径。在培训之初，参训员工要提出申请，做出自己的承诺，发出自己的誓言——一流血流汗不流泪，掉皮掉肉不掉队。帮助参训员工建立起“终生学习”的观念，变“要我学”为“我要学”。

从坚定信心抓起——让人人相信没有一个学不好的学员，并把信念变成信心和行动。每期培训开学初，基地要举办演讲会，主题都是“没有一个学不好的学员”，用自己的亲身经历来说明没有教不好的学生，树立和宣传典型事例。在实际培训过程中，公司没有主动淘汰一个学员，只有4名学员因为自身家庭原因退出学习。

在学习之中，第一，设定目标，调动个人学习的力量。第二，结对帮扶，调动团队合作的力量。第三，特别关注，调动情感的力量。教官和学员同吃同住，不仅关心他们的工作，也

关心他们的生活、思想、情感，以全方位的人文关怀激励学员奋发向上。

在考核结束，举行结业典礼，在全公司每月的管理干部大会上隆重表彰，让他自己陈述自己培训历程和取得的成绩，全场近200人为他鼓掌庆贺，分享成功的喜悦，公司董事长亲自颁发证书和鲜花。很多店长在表彰大会上激动得热泪盈眶，欣喜欲狂。

### 3、评比交流机制

学员之间的经验交流必不可少。培训工作不能仅仅局限于教官的集中带教，还要充分发挥学员自身的资源，通过集体活动、野外拓展、早晚会讲评等方式加强他们之间的交流。通过新老学员之间的经验交流，可以达到传帮带的效果，使新进学员尽快熟悉工作；通过学员内部的经验交流，可以使彼此熟悉和了解，增强他们的集体意识和团队意识。

### 4、流程闭环机制

在每一次培训中都引入学习---考核---跟踪---改进的闭环管理机制。其中培训考核包括对学员的考核、教官的考核和培训管理人员的考核。其重点是教官的带教实效、学员的工作实况跟踪、所学知识的运用率、培训是否导致行为改变，通过反馈信息实现培训的改进，通过考核提升培训的效果。

### 5、科学评估机制

必须建立科学的培训评估机制，包括培训资格审查制度、培训基地培育考评制度、日常教学管理制度、教官能力评估制度、培训成果评估制度等，通过评估比较、促进基地之间、教官之间、学员之间良性竞争。

三、只有实训才能培养实用性人才，只有实训才能检验实效

通过1年多的培训实施，门店的经营业绩普遍提升40-300%，顾客满意率达到100%，职工的奖金上升200-400%，员工离职率从原来的8%下降到2%。员工真正学到了技能，找到了个人的信心和成功的定位。培训基地的设立，更好的解决了公司人才储备的问题，解决了经营模式复制的问题，解决了企业的效益提高的问题。

## 药房工作小结篇六

根据国办发16号文件《关于城镇医药卫生体制改革的指导意见》的通知精神，20\_\_年4月起，我院开展了药房管理社会化改革——药房托管。五年来，在县委、政府及有关部门的关心支持下，经过双方的共同努力，圆满地完成了药房托管改革的尝试，达到了预期的目的。现合同期限已满，特将五年药房托管改革情况作如下总结。

### 一、我院药房托管改革的历史背景

进入新世纪，全国医药卫生改革蓬勃兴起，当时正值我院药品管理的混乱时期，药品回扣等不正之风的盛行使医院也深受其害，有关人员也受到了惩处。\_\_年11月，新一届领导班子调整健全后，虽然进行了全面整治，但与多家公司及厂商打交道的混乱局面仍未能摆脱，加之日趋激烈的医疗市场竞争，院长难免分心扮演“药品商人”，面对虚高的药品价格，群众看病贵，患者不满意，医院发展困难。在财政补助严重不足，医院发展举步为艰的困境中，我们想到了改革。在科学发展观思想的指导下，医院领导班子解放思想抓管理，脚踏实地搞改革，深刻理解“发展才是硬道理”的内涵。同时，多项卓有成效的改革也轰轰烈烈地在“十五”期间展开，其中，药房托管改革就是今天医院翻天覆地变化不可缺少的坚强后盾。

### 二、慎重起步，规范托管

为了掌握省内药房托管的相关信息，20\_\_年12月初，我们组织了有关领导和相关人员前往已经实施了药房托管的\_\_等医院参观考察。回院后召开了党政扩大会议，结合院情，专题研究药房托管改革事宜。经过论证分析，大家一致认为，实施药房托管改革势在必行。20\_\_年12月18日，以禄医字[20\_\_]09号文件《关于实施药房托管改革的请示》汇报县政府分管领导及主管局。20\_\_年1月13日，以禄医字[20\_\_]01号文件下发，成立药房托管改革领导小组。20\_\_年2月20日，经五届三次职工代表大会讨论通过，并报请十四届禄丰县人民政府第四次常务会议决定，同意我院实施药房托管。

20\_\_年4月15日经过公开招投标，有5家公司参与竞争谈判。最后，\_\_省药品科技开发经营公司中标。20\_\_年4月26日举行了签字仪式，并对所列合同条款内容进行了公正。托管期限为五年，从20\_\_年4月26日起至20\_\_年4月26日止。

### 三、托管有目标，“三赢”变“四赢”

我院实施药房托管改革的目标，从“三赢”设想开始，最后达到“四赢”目标圆满结束。最初提出“三赢”的目标是，患者受益、医院发展、公司得利。即：通过开展托管要使药品价格下降，医院的既得利益得到保障，满足临床用药，减少成本支出，规范药品管理，加快医院发展，医院公司双赢，患者得到实惠。通过实施三年后，\_\_省委组织有关专家教授来院调研考察后，充分肯定了我院药房托管改革的成绩，认为不仅仅是“三赢”，还要加一赢，即：“有效地遏制了医药购销使用过程中的不正之风”。回顾五年药房托管改革，已到了预期改革的目标。

### 四、医院实现跨越发展，药房托管举足轻重

20\_\_年2月20日，在五届三次职工代表大会上，我们就提出了医院发展的宏伟蓝图，即：在“十五”期间，要率先在州内县级医院中实现“人才一流、技术一流、设备一流、服务一

流、效益一流、环境一流”的花园式医疗卫生单位。在短短的三年中，医院变化日新月异，并在20\_\_年的庆典仪式上，向县委、政府汇报我们已经实现了跨越式发展的目标，给禄丰人民交了一份满意的‘答卷’。

“六个一流”的实现，与药房托管改革密不可分。主要表现在托管之后医院的既得利益不但得到了保障，还依托公司的实力无息借款1000万元，用于医院的发展。没有雄厚的财力作为后盾，医院发展将是一句空话。

## 五、药房托管改革，患者得到实惠

在托管开始的半年内，我们提出的口号是“要实现禄丰城区最低价”，并有相关措施来保证，经过努力，确实做到了。如：根据当地药品行情，自行下调了104个品种，合计13万元。在以后的几年中，由于药品多次大幅度调价，只能按有关文件执行。从20\_\_年5月起，我们在严格执行招(跟)标价及政府最高限价的基础上，又将门诊药品价格下调了两个百分点，共让利患者10余万元。到20\_\_年1月底，按照有关文件，共对699种药品的价格进行了调整，其中：下调的金额达30余万元。这些都是禄丰老百姓实实在在享受到的实惠。

## 六、满足临床用药，遏制商业贿赂

托管前的药剂科与46家公司产商打交道，不正之风难以杜绝，管理困难，所供药品也满足不了临床需求，供货率只达到80%左右，一些新特药物的使用，更是难以进入临床，治疗受影响，患者有意见，临床医生难当，药剂人员为难。自托管后，供货率达到了95%以上，大部分药品都按归类有高、中、低三个档次，品种也较齐全，基本满足了临床医生为患者根据病情及经济能力合理选择用药。由于规范了管理，到目前为止，还未发现明显的商业贿赂行为，使药品购销使用过程中的不正之风得到了有效遏制。

## 七、药房托管工作圆满完成的体会

我院是在州内首家进行药房管理社会化改革的医院，紧跟其后的几家医院，托管不到一年时间均先后“流产”。我院由于论证工作扎实，准备工作充分，掌握政策有度，托管目标明确，解决问题及时，履行合同诚信，才使得托管工作按合同圆满完成。以下三条是托管得以成功的前提，一是规范运作：改革有文件依据，托管经政府审批，招标公平公开，合同经过公正，实施履行承诺。二是严格管理：遇到问题及时解决，解决问题事不过夜，药品供应满足需求，款项拨付严守协议。三是清正廉洁：违反原则的事不做，无关的要求不提，商业贿赂无机可乘，两袖清风托管终结。

## 药房工作小结篇七

20xx年的工作即将结束。回顾一年中，中药房认真贯彻执行药征管理的有关法律法规，在上级部门和院部领导的支持下，紧紧围绕中医院的工作和重点。全体科室人员团结协作，求真务实，顺利完成了各项工作任务和目标，现将1012年中药房工作总结如下：

门诊药房是直接面对病人的重要窗口，如何方便病人，如何和高工作效率，是中药房的工作重点。首先做好与病人的沟通，告知病人中药药味多。调剂复杂需耐心等待。同时为了照顾儿科用药，专门抽出调剂一人负责发放儿科单一品种的中成药并审核处方。这样保障了药房工作的正常运行，提高了工作效率，也充分体现了全体人员齐心协力，克服困难的积极性。

每天提药后，认真做好药品的审对和验收。每天当班人员进行药品整理和处方核算，严格执行操作规程和处方制度。确保中药房温湿度正常，防止中药发霉，变色，虫蛀，泛油等。保证中药材的质量，提高临床疗效。每月进行一次药品大检查对近期药品进行登记排查。并采取有效实施。防止过期失

效，造成浪费。

去年年底中药房在院部的关心和支持下，进行搬迁，搬进了一所宽敞明亮的大药房，增添了新的设备，达到规范化药房的标准。今年9月份，医院顺利的通过了二甲评审。中药房的设施和硬件建设以及业务，服务，职称等各方面几乎全部达标。在这之前的十多个日日夜夜里，中药房全部工作人员任劳任怨，加班加点迎接检查工作的到来，为“二甲”评审工作增添了一砖一瓦。

中药房去年年终总收入180万元，今年年终收入达到220万元，收入的增长，充分证明了中医药发展的前景是辉煌的。

20xx年虽有一定的成绩，但还存在差距□20xx年计划如下：

### 1， 人才培养

中药房要求科室人员都能很好掌握基础知识，受到良好的中药专业知识培养。今年鼓励新进人员尽快取得职称资格，同时积极参加院部培训学习，开阔视野。进一步了解医学基础知识。

### 2， 发挥中药特色

中药房是中医院的窗口之一，日发售中药饮片的数量和质量，是中医药特色的晴雨表和显示器。我们要求积极帮助患者选购质量好中药饮片，指导患者正确的煎服中药汤剂，协助医师针对病情选购适当的中草药，进行广泛宣传。使用中药门诊收入逐步增长，逐年提高。

### 3， 增强安全防范意识

对科室存在的安全隐患，正常性排查，积极做好“五防”实施。加强防范意识。人人有责，真正营造一个安全稳定，轻

松的工作环境。

## 药房工作小结篇八

\_\_\_\_年已写进了历史的编程，在过去的一年中咱们面临过困难、遇到过挫折的挑战，但没使咱们陷入困境，一切都迎刃而解。使整体工作都在固定轨道上有序的前进。

\_\_\_\_年咱们在院领导的工作方程下进行了更好的、更全面的改革，同时也接受过很多新的工作模式、工作方针。使得在过去的工作中医疗安全事故发生率为零，这是领导有方，员工称职，每个人都很负责任的工作态度换来的硕果。值得继续发扬与庆贺。

坚持以病人为中心、微笑服务为窗口、文明礼仪作后盾的工作思路，建立我院的医院文化。使得全院素质得以全面的提高，是咱们每一位春江人应尽的职责。

\_\_\_\_年咱们全面的施行了“新农村医疗合作”的新政策模式，在这新的政策、新的章程，咱们很多不熟悉、咱们需遇到很多困难、但经过领导的指示大家的努力都得到了很快的’解决。

\_\_\_\_年咱们从本职工作中也做了一定改革，实施了责任到个人制、全面性双人配发药制度、严格执行三查八对制、分区管理等等。

在过去的一年中咱们出现过差错事故、同事相处不和、科与科之间相互不理解等带来的一些不必要的误会，咱们深表遗憾。但同时咱们希望科与科室之间多相互帮助、多相互体谅，同事之间相互尊重、相互谅解，多换位思考。工作中没有谁特意去为难谁、刁难谁，只是院有院规、科有科制。这一点是我院全体人员还需要加大步伐改进的，希望咱们在新的一年里像兄弟姐妹一样和谐相处、因为咱们都是春江人，一家人。

对20\_\_年的工作期待

1、全面建立完善的药师管理制度

2、全面培养个人的工作能力和业务技术水平

和谐相处、以礼待人、以诚相助建立春江一家人的良好形象。大家一起努力、春江的明天一定会更加美好。

## 药房工作小结篇九

北京同仁堂xx药店有限责任公司经营面积117多平方米，经营范围涵盖中成药。中药饮片，化学药制剂，生化药品，生物制剂。店面宽敞明亮，柜台结构摆放合理。商品陈列井然有序，分类摆放。配备有空调一台。冷藏冰柜一个。西药经营品种1200余种，中药饮片品种1500余种。持有药品监管部门，工商行政管理部门年检合格所颁发的《药品经营许可证》，《营业执照》，《药品经营质量管理规范认证证书》。

北京同仁堂xx药店有限责任公司拥有职工12名，其中药师2人。职工全部经过药监局组织的药品企业从业人员培训，并取得合格证书。

在经营过程中为参保人员提供基本医疗保险处方药品外配服务，和部分非处方药品购药服务；并积极对外配处方进行审核。

一年来，我们组织员工认真学习医保文件，在医保中心的领导下，积极执行医保政策，服从医保中心的工作指导，从未发生误发药品事件，非药品刷卡的投诉。很好的履行了为参保职工服务的职责。从未发生假冒伪劣药品事故，价格欺诈事件。

对于今年的工作，我们全体职工有信心在医保中心的领导下，

有能力圆满完成为参保人员服务的工作。我们一定再接再厉，服从医保中心的指导，努力完成各项工作任务，不辜负上级领导的希望，更好的履行为参保人员服务的职责。

## 药房工作小结篇十

为认真贯彻执行云卫发[2008]1165号文件精神，保持和发扬中医药特色优势，进一步加强中医医院中药房建设，促进中医药事业的发展，我县中医院“中药房”建设项目进展顺利，现将开展的工作总结如下：

自项目下达后，各级领导十分重视，及时成立了项目管理领导小组，由中医院医务科具体负责日常工作的管理和相关资料的收集和整理，严格按照项目实施方案的相关要求组织实施，组织药剂科根据医院现有条件，针对目前中药房存在的问题进行客观的分析和论证，拟定项目实施计划。先期对中药库、中药房、煎药房、炮制室按相应标准进行改造。及时选派调剂、炮制人员分批分期到上级医院学习，确保项目的顺利实施；积极主动和上级部门联系，及时上报有关设备购置材料和相关的参数，不影响项目的进度。

加强县级中医医院中医特色建设，必须有自己的特色和优势，而只有充分发挥中医药的优势和作用，才可能拥有自己的特色。县级中医医院要发展，走中医兴院是重要途径之一。针对当地的常见病、多发病，突出中医药特色并逐步形成专科（专病）优势，形成以中医药服务为特色的医院。才能更好地为人民群众的健康服务。经过中药房标准化建设项目的逐步开展，对医院的各项工作的开展奠定了坚实的基础。通过项目实施，中医院在硬件方面加强了投入，共改造房屋面积180余平方米。修改和制定中药的采购、验收、储存、炮制、调剂、煎煮等技术、操作规程、质量监测控制等规范。有效地提高了工作效率。中药采购、验收严把质量关，有效地杜绝质量差和不合格的中药在医院使用；中药储存按要求进行分类，把霉变和虫蛀率降到最低，中药霉变率由原来的9%下

降到现在的4%，有效地提高了中药的临床疗效；中药调剂原来使用手工称量的原始方法，现在改用电子计量，提高了中药称量的准确性，中药计量准确率由原来的97%达到了现在的99.5%，同时已提高了中药方剂的临床疗效。中药煎煮严格按操作流程进行，每季度进行一次质量检测和煎药机的检修，保障药物的疗效得到充分的发挥。目前共选派2名人员到上级医院学习炮制和调剂。通过一系列的综合、配套建设，院内中药使用率由原来的24.78%提升到现在的36.47%。同时带动了其他科室的发展，中医针灸、推拿科就诊患者由原来的平均18人/日增加到目前的平均32人/日，全院经济效益和社会效益得到了进一步提高和巩固。

通过近半年的运行分析，项目实施过程中存在以下问题：

### 1、管理不规范

由于项目管理人员少，相关的专业知识不够丰富，缺乏经验，管理过程中存在资料收集和整理不规范的情况，在下一步的工作中要认真负责，按相关要求处理好日常管理工作。

### 2、资料收集、整理不及时

相关科室工作人员思想意识淡薄，在收集、整理资料的过程中不及时，导致项目进度缓慢，不能按计划进行，不同程度地影响了项目的实施，在今后的工作中，要提高认识，及时、准确地提供相关的数据，为项目的顺利实施提供科学依据。

### 3、落实不到位

在项目实施过程中，在具体落实某一件事的过程中，没有按计划进行，最后形成个别情况落实不到位。

针对项目实施过程中存在的问题，我县中医院项目领导小组及时研究，不断提高思想认识，加强项目管理过程中的监管

力度，加大宣传力度，采取多途径、多方式加强中医药人员中医药理论和技能的培训，提高服务水平，不断地改善就诊环境，加强县级中医医院中医特色建设，为广大人民群众的健康做出应有的贡献。