

药店总结报告(模板5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么报告应该怎么制定才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

药店总结报告篇一

转眼间20xx年已经过去一半，像公司领导常说的那样“时间过半，工作也要过半”。经过学习和时间的漂移也该对自己的工作进行一下工作总结。

营业员的岗位看似很简单，但要把工作做好[5.com]做细却不简单。我们要在工作中不断的加强自身学习，自我充电，用专业的业务知识为顾客更好的服务，来体现自我价值。

在这半年里，我在领导的耐心指导和每月培训知识下我学到了很多提高了自我的业务水平，也发现了自我的不足。

要当好一名营业员就要熟记药品的品名，药品的摆放位置，用法用量和功能主治。这是要当一名药店营业员的基本功，可我们往往总是大大咧咧的只知其一不知其二，经过经理的耐心指导和长期提问来完成我们的基本功是很不应当的。

作为一名合格的营业员呀以微笑服务为主题，认真观察每一位顾客，认真倾听顾客的诉说，察言观色，经过顾客的动作和表情来发现顾客真正的购买动机，不要对只看不买的顾客表现出冷漠和不耐烦的表情。对有购买欲望的顾客要试探性的向顾客推荐，在推荐过程中不要只顾自说自话或看到别的顾客进店分神，要经过推荐一两个品种来观察顾客反应来完成呢个交易。

在这半年里虽能完成任务，但还有许多毛病，期望能在领导的指导和自我的努力下，更好的完成下半年的任务，为我们的xx年画上一个完美的句号！

药店总结报告篇二

经过半个月在龙州方略益民药店的实践见习，我们的任务顺利完成。不管是在哪些方面收获颇多，作为一名药学专业的学员，只学习书本知识是远远不够的，是不能学以致用，理论和实践相结合才能把我们所学的知识应用到实际中。这段时间发现自己在某些方面存在不足，今后将继续努力学习。。

。 。 。 。 。

我所在的药店经营的有中药、中成药、西药、非药及一部分器械，现将见习学习情况作一个总结报告。

一，初来咋到，更加严格要求自己

第一天,因为没有过实践的经验,所以安排到店里的時候,看的一切既熟悉又陌生;熟悉的是看到我們学习的药品,终于可以大量接触到了实物,有个好机会在实际销售中更了解它们;陌生的是对于这些药品,只不过在书本中接触到的基本药理作用,销售技巧也是在书本中谈到的前人的经验,所以看的有些眼花缭乱了,一时不知道从何下手。

在此期间,我严格遵守该院的劳动纪律和一切工作管理制度,自觉以医学生规范严格要求约束自己,不畏酷暑,虚心求教,认真工作。每天负责药品摆放,清洁整理,标签价码对应等工作。顾客在药店购药时,因为感冒会买几种感冒药同时服用;因为胃病会买几种治胃病的药同时服用;因为稍有炎症就会同时服用几种消炎药,这时,我就利用我所学的知识向他们说明感冒药多含有相同的解热镇痛药成分,多药联用有可能会造成重复用药产生药物不良反应,多种抗生素合用有时不但不产生协同作用,而且还会产生药抗,使治疗失败,所

以就要提醒他们应该对症下药。特别是老人小孩用药时，要认真耐心询问其症状，判断正确，再给他们介绍合适的药品，严格其用法用量。

二，加强自身学习，提高专业知识和认识

通过这两个星期的学习，不紧学到了很多书本上没有的知识，而且还丰富我们的阅历和积累经验。但是还是使我们认识到自己的学识，能力和阅历还很欠缺，所以在工作中比呢个掉以轻心，要更加投入，不断努力学习，书本上的知识是远远不够的，而且理论和实践相结合才能更好的让我们了解知识，更好的把知识带到现实中。在药店里做事要有所顾虑，不能随心所欲，重要的是秉承一种学习，认真的态度。同时工作不仅需要熟练的专业知识和技巧，还要高尚的职业素质和道德。在接到中药饮片的药单时，首先要学会审单，中药的十八反十九畏要背好，有毒药品要注意用法用量，还要学会称量，单位换算。

当然，要熟悉药品的分类，如要点大致分有非处方类的有；儿科用药，感冒类，呼吸道类，肠胃类，妇科类。处方类的有；消炎镇痛类，肝胆类，心脑血管类，妇科类，肠胃类，呼吸道类，抗生素，儿科类。其他还有外用类，滋补类，医疗器械。还有非药品区。当然取药拿药是最简单也是最重要的一门技术了。在拿药的时候，对不同的年龄，性别和不同程度的人，药的取拿是不同的，特别是小孩和孕妇的用药特别小心，谨慎。其次在拿药的时候，要用礼貌的态度去接受患者的咨寻，了解患者的身体情况，同时向患者详细讲解药品的性质，功能，用途和用法及注意事项，同时也要尊重患者的主观意见。对每一位顾客负责。

我对这个销售行业的要求也有了新的认识。药品销售是一种综合性质的行业，除了有良好的专业知识外，还要具备优质的服务态度和售药技巧，这就说明要具备良好的职业素质，顾客一般都有自己喜好的牌子药，一量这个药没有什么大太

的疗效减轻不了病状，他们就会改选其它品牌的药物，如电视台广告中经常出现的如感康、白加黑、斯达舒、三精药等等，较多情况下听从药师推荐。这时候就应该向顾客推荐适合的药品，介绍药品的功能主治、用法用量、使用禁忌，当然还有价钱方面的问题，医嘱很重要，这关系到病人的用药安全问题。

三, 遇到的一些问题与解决方法

现在企事业单位都为自己的员工办理了医疗保险卡，在配备了刷卡机的药房或药店里刷药十分的方便，但有时候也会遇到一些麻烦，如停电故障导致刷卡机无法使用、顾客的医保卡消磁不能使用。或者给她们结账时比较慢。这些事情发生后，都必须与顾客说明原因并请其原谅所带来的不便。这个过程中，大部分顾客都表示理解，一些熟识的老顾客会将医保卡放置在药店内，等下次来时再来取，当然这也是该药店信誉保障的一个体现。

有时也会遇到这样的问题，因为药架上的药品品种繁多，在拿药品过程中速度比较慢，这也会导致顾客对自己的意见。对于这一方面，我得提高自己的业务水平，平时多看多练，记住品名及放置位置。还有一个障碍就是，因为药店是多数是面向县里的人，所以大多数说的本地话，这对与我们的沟通就有一定的障碍，这时要语气平和，有礼貌，遇到不懂的地方认真询问，不可以马虎大意，那时一定要注意力集中，防止听错或漏听。

通过短短两个星期的见习，我对自己的能力有了一个更深的了解。我觉得这是一次非常有意义的实习，不但巩固了药学知识，而且通过这次实习不仅锻炼了我的实践能力，还锻炼了我与人接触、与人交往的能力，增强了团队协作能力。

大学生药店实习总结报告范文3

药店总结报告篇三

转眼间20__年已经过去一半，像领导常说的那样“时间过半，工作也要过半”。通过学习和时间的漂移也该对自己的工作进行一下工作总结。

营业员的岗位看似很简单，但要把工作做好，做细却不简单。我们要在工作中不断的加强自身学习，自我充电，用专业的业务知识为顾客更好的服务，来体现自我价值。

在这半年里，我在领导的耐心指导和每月培训知识下我学到了很多提高了自己的业务水平，也发现了自己的不足。

要当好一名营业员就要熟记药品的品名，药品的摆放位置，用法用量和功能主治。这是要当一名药店营业员的基本功，可我们往往总是大大咧咧的只知其一不知其二，通过经理的耐心指导和长期提问来完成我们的基本功是很不应该的。

作为一名合格的营业员呀以微笑服务为主题，认真观察每一位顾客，认真倾听顾客的诉说，察言观色，通过顾客的动作和表情来发现顾客真正的购买动机，不要对只看不买的顾客表现出冷漠和不耐烦的表情。对有购买欲望的顾客要试探性的向顾客推荐，在推荐过程中不要只顾自说自话或看到别的顾客进店分神，要通过推荐一两个品种来观察顾客反应来完成呢个交易。

在这半年里虽能完成任务，但还有许多毛病，希望能在领导的指导和自己的努力下，更好的完成下半年的任务，为我们的20__年画上一个完美的句号！

药店总结报告篇四

一、严守劳动纪律，以员工的标准要求自己

在实习期间，我严格遵守该院的劳动纪律和一切工作管理制度，自觉以医学生规范严格要求约束自己，不畏酷暑，认真工作，基本做到了无差错事故，并在上下班之余主动为到医院就诊的患者义务解答关于科室位置就诊步骤等方面的问答，积极维护了药学院的良好形象；并且理论联系实际，不怕出错、虚心请教，同带教老师共同商量处方方面的问题，进行处方分析，大大扩展了自己的知识面，丰富了思维方法，切实体会到了实习的真正意义；不仅如此，我们更是认真规范操作技术、熟练应用在平常实验课中学到的操作方法和流程，积极同带教老师相配合，尽量完善日常实习工作，给各带教老师留下了深刻的印象，并通过实习笔记的方式记录自己在工作中的点点心得，由于我的主动积极，勤快认真以及良好的医患沟通能力，各科室给予的好评。

二、如何做好药品知识及医学知识的学习

药用植物学在中药材鉴定中的应用意义重大。大部分情况我们根本不用理化鉴别的方法，只用植物形态学的鉴别方法就可以鉴定。因为大多植物有其特有的遗传基因，于是能表现出基本稳定的形态特征，这样我们在中药材鉴定中“努力寻找不同因子”就可以鉴定植物类中药材的真伪。例如：小品种中的石楠藤是蔷薇科的植物，而有时采购来的药材表现出：节膨大、有扁节，这是胡椒科的石南藤的特征，这样就明确了只要石楠藤中出以上两种特征就可以断定药材掺伪。

顾客在药店购药时，因为感冒会买几种感冒药同时服用；因为胃病会买几种治胃病的药同时服用；因为稍有炎症就会同时服用几种消炎药，这时，我就利用我所学的知识向他们说明感冒药多含有相同的解热镇痛药成分，多药联用有可能会造成重复用药产生药物不良反应，多种抗生素合用有时不但不产生协同作用，而且还会产生药抗，使治疗失败，所以就要提醒他们应该对症下药，不能用这种“大撒网”的方式治疗。这时顾客会非常满意的购买任意一种针对性的药品，而且还会认同这种为顾客着想的做法。

“师傅领进门，修行在个人”，虽然无缘与于老师继续学习下去因为实习即将结束，但是于老师已经将学习方法和工作技巧教于我，今后我一定能在实践中成长为一名中药材鉴定能手。

大学生药店实习总结报告范文2

药店总结报告篇五

工作总结可以是一项官僚化工作，可以是一项任务和负担，也可以是有效提升自我的一项工具，这全取决于如何应用。下面就让豆花问答网小编带你去看看个人药店月工作总结报告范文3篇，希望能帮助到大家！

药店个人月总结报告1

方医生因为要回家“探亲”，所以前一天请假，我自己上夜班。到第二天，原本店长叫我已经不用上班，但后来说他不能及时回来，要我上班。我等着等着，店长下班，还以为他回不来，也要我一个人在这店中，结果他8点半到达药店。后来老板也来，说今晚下班后不要走，到餐厅去喝酒，算是开个告别酒会。他那时还带上那个之前来药店学习的女孩，后来解她以前也是老板在餐厅的员工，现在请她回来帮忙。在酒会上，有我、方医生、老板和女孩，后来也增加餐厅的部长和经理。我们点菜，要几支珠江纯生，畅谈一番。最后，我因为要回家，3点多就离开，后来也加上以前和方医生是舍友的餐厅员工一起喝。

是时候总结一下在药店工作的感想。

回想一下，当初我是为什么来到药店里工作的？我毕竟不是这

个医药专业出身的，对药品自然解甚微，以前也极不情愿进入医药行业。既然老板招聘翻译，是我的专业，可以学以致用；离家比较近，不用在交通上有所花费；包吃，餐费省下来；学一点药品对自己也有好处，一旦身体有毛病，也可以在一定程度上有所帮助。好吧，就在这里干活。干着干着就发现，我这个所谓的“翻译”变质，变成营业员，向外国人销售药品。

不单只是药品，我在药店也学到一点护理知识。一旦有外伤的病人来到，我也可以为他做一下护理工作。这真的把自己当成一名医生！！哈哈！

还有一点，在商店里工作，一方面为图一份工作，挣点学费；另一方面，也可以学一下别人是怎样做生意的，学到就可以为以后可能我也开店做生意铺路，积累经验吧。

终于有个地方给我将我的英语put into practice[]做着做着，发现在这里工作，只有英语是不够的，老板早前就做一张大广告，上面印有我们药店销售的医疗器材，还有中文、英文和阿拉伯文介绍。除此之外，小北一带聚居着从非洲移民过来的黑人，非洲大部分国家曾经是法国的殖民地，语言当然除本身的土话外，用得最多的就是法语，所以就有前文的学习法语的经过。唉，但是我们本科的第二外语只有日语。但也好，到时中文、英语、日语、法语(我能学的话)我都懂，那就太好。

在药店工作还有一个原因，就是为改变一下自己。我以前说话比较少，多数只和熟悉的人谈。做销售，可以多与陌生人接触。做这么久，我也交不少朋友，其中有些还是外国的，其中还有第二个关心我的女人呢！

药店个人月总结报告2

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，仅供大家参考：

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，实则赚信任，赚口碑，“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，一来解一些药品的确切疗效，二来对他们进行心理沟通，顾客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，也就是在听他们对这些药的介绍后，我才充分解这些药的确切疗效，也就是因为这个我才有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，既增进与生产企业的联系和沟通，又让我们公司自身获得利益。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。

药店个人月总结报告3

时光如梭!转眼间我来到慧之桥科技公司工作已经三个月的时间。在这三个月的时间里，自己学习到很多有关软件销售的知识。为更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能，现将工作情况总结以及08年工作计划汇报如下：

一、工作汇报

又一次被幸运之神眷顾，意外运作cre的wms项目投标工作。让我在一次对项目投标步骤、运作过陈全方面的解一次。尽管没有拿下项目，但是也获得很多经验和能力。

在投入到新的工作岗位后，我也开始新的工作——软件销售。这项工作使自己掌握很多软件的知识。可以和客户沟通软件的性能、好处以及我们的优势。在每一次面对客户的时候，每一句话，每一个动作都代表着公司形象。所以，我在实际工作中，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，由于是新的工作，无论从业务能力，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，使我的工作能力和提高，方向明确，态度端正。我相信对我的未来发展打下良好的基础。

二、工作感想

踏入新的工作岗位后，经过三个月的锻炼，使自己对这份工作有更多更深的认识。对于工作或者说事业，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和发现中找到我工作的乐趣，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，决定它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定你适合于某种工作，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，将直接决定工作的生命力。一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。

正式且接地气。

物业客服月工作总结报告范文投稿

月工作总结报告

质量个人月工作总结报告五篇

车间电工个人月工作总结报告

酒店月工作总结报告