

药店店长年终总结和明年计划(优秀5篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

药店店长年终总结和明年计划篇一

回首__-__年，是播种期望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们_x全体同仁的共同发奋下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到职责的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就能够做好。

具体归纳为以下几点：

- 2、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。
- 3、透过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，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、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。

6、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华东店。

应对明年的工作，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，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

药店店长年终总结和明年计划篇二

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，20__年悄悄溜走，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！

20__年，业绩非常一般的我，只能面对现实，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。×月份，×个医药公司调货情况不佳啊总的算起来是一万多啊，×医药公司串货有×千多，×医药公司和__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__一片天，×月后期领导交接，带来工作新活力和新希望，新的曙光，新的旅程！

在这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！×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。×医药公司主要做卫生站，卫生院和诊所这一块，×的发展模式正是我们发展的有力对象，符合我们的发展，在×我的冲剂买的.很好(__等)，每个月能销售五六百盒，客户要货量也大。×市场竞争激烈，对于这块市场难以置信，__和__医药公司同类品种多，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。

×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，一个镇就可以×千的销量，在__作试点的效果大，×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！

现在很农村合作医疗，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进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。

×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。和仁和一起开，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！！

20__年依然是轻轻走了，留下的我依然在辛勤的工作，依然在努力，在奋斗，在拼搏。20__年是我艰辛的岁月，我要把×的每个乡镇都跑透，好好把×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×的一致口号：今天我是带着美好的憧憬“为开发×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!!!×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!!!

药店店长年终总结和明年计划篇三

在即将过去的20__年，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在公司的重视好和培养下，个人取得了很大的进步，同时，也觉得有很多的不足之处。

作为一名店长深感到责任的重大，大半年的店面管理，工作经验，让我明白了这样一个道理：

一是对于一个经济效益好的公司来说，一是要有一个专业的管理者；

二是要有的专业知识做后盾；

三是要有一套良好的管理制度。

作为公司的一分子，我要做到以下几点：

一、认真贯彻公司的经济方针，同时将公司的经营理念及策略正确并及时的传达给每个店员，做好承上启下的桥梁作用。

二、做好店员的.思想工作的同时团结店员，充分调动和发挥店员的工作积极性，了解每位店员的优美所在，并发挥其特长，做到另才适用，增加增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集团。

三、通过各种渠道了解同行信息，了解顾客的消费心里及习惯，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作有针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

四、以身作则做店员的表帅，不断地学习提高自己的同时不断地向店员传输企业文化，教育店员要有全局团队认识，凡事要从公司整体利益出发。

五、以热烈周到及细致的服务去吸引顾客，发挥所有店员的主动性和积极性，为公司创造更多更好的业绩!新的一年即将来临，成绩只能代表过去，我将以更精湛娴熟的业务，同时在公司的领导下来治理好我们枞阳店!力争在__年再创佳绩!

药店店长年终总结和明年计划篇四

作为店长，要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。今天本站小编给大家为您整理了药店店长年终总结及明年规划，希望对大家有所帮助。

回首-xx年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，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xxx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：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

- 1、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。
- 2、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。
- 3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，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。
- 4、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。

5、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，为顾客营造一个舒服的购物环境；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，使顾客满意的离开本店。

6、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，熟练的业务将帮助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华东店。

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. 加强日常管理，特别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。

总结这一年来的工作，有艰辛，有喜悦，有收获，也有感慨。我相信 公司领导的正确引导之下，门店的业绩将与公司的发展蒸蒸日上。

20xx年以来，认真学习《药品管理法》及《处方管理办法》和抗菌药物的合理应用，并利用业余时间进修学习，不断提高业务水平和技能，爱岗敬业，同心协力为患者服务，虚心向同行学习专业知识，及时妥善处理工作中出现的临时性问题。

药品摆放整齐，严格管理毒、麻、限、剧及贵重药品、定期盘存，协助财务部做好药品经济核算工作，发现问题及时查找原因，研究处理并及时解决。摆药室和药房是一个整体，每个人就像一个零件，全体齐心协力，互相配合，互相帮助，保质保量的完成了上级交给的各项任务。

现将上半年来药房的工作总结如下：

一、完善工作流程，提高工作效率，方便病人和医院相关科室。

药房时直接面对病人和护士的重要窗口，如何方便病人及医院护士，如何提高工作效率，是药房工作的重点。为了更好的完善药房工作，提高工作效率，在满足病人和护士的要求前提下，首先做好和病人及护理人员的沟通，科室人员将处方快速又准确的调配。

二、做好药品计划、药品盘点工作。把每一项工作做实、做细、且一丝不苟，为下一步的工作展开打好基础。

按照保证临床一线用药的要求，根据销售情况做好药品的定制计划，按时上报和定制，满足临床科室药品供应的需求。在这一年里，药房能很好的做到药品的供应。并把到货的药品及时准确的入库。药房每半年盘点一次，做到账务相符。

三、做好药品的管理和养护。

每次收到进货药品后，认真做好药品的查对和验收，做到近效期的药品不收，不入库，不合格的药品不收。严格按照“先进先出，近期先出”的管理原则，做好药品的销售及养护，确保药品的质量，同时努力做好合理用药的工作，完善治疗方案的实施，努力提高，各项业务水平，更好的加强药品的管理，使药品质量得以保障。

四、规范特殊药品的管理。

结合我院实际，对特殊药品，如精神药品和麻醉药品做到专柜、专人、专帐、专用处方，双人核对的管理原则。对特殊药品更加严格的把关，做到处方、药品、库存的统一，杜绝精神药品出现差错调配的现象。

五、加强业务学习，努力提高服务质量。

日常工作中加强药物知识的学习，特别是临床出现的新药物。严格按照《医院处方管理制度》《药房调剂工作制度》《药房调剂职责》的规定调配药品，坚持“四查十对”，严防差错处方的出现。更好准确完善的做好窗口服务，做到耐心、细心、全心全意的为患者服务，在不断的实践中提高自身素质和业务水平。

20xx年的工作方向：

在新的一年里，药房工作人员，全力配合医院相关科室，继续改善服务态度和提高了服务质量，加强业务学习，增加新知识，更好的为广大患者服务。

20xx年度中心工作已接近尾声，药房工作也不例外。作为药房管理人员，对于药房的工作有了更深刻的认识，流程性的工作也更加细致与及时，同时，随着海口市药监局与市卫生

局质量互查工作的开展及督导，我中心药房的系统化工作也逐步的改进与完善。

在这半年中，药房认真贯彻执行药政管理的有关法律法规，在上级部门和中心领导的关心和领导下，在有关职能部门和科室的大力支持下，紧紧围绕中心的工作重点和要求，科室员工以团结协作、求真务实的精神状态，顺利完成了各项工作任务和目标。现将20xx年中心药房工作总结如下：

一、完善工作流程，提高工作效率，方便病人

门诊药房是药剂科直接面对病人的重要窗口，如何方便病人、如何提高工作效率是药房工作的重点。

1、中心药房的药剂人员固定为5人，但随着日门诊量的增加，工作也随之加大，为了完善药房工作，提高工作效率，也为了方便病人，在满足其要求的前提下，首先做好与病人的沟通，告知其耐心的等待，做到“三笑服务”，药房人员配合将方剂尽快调配，充分体现了药房人员的积极性、齐心协力克服困难。

2、做好药品管理和每月检查。药品入库后，认真做好进药的查对和验收，药品的效期管理和药品的日常养护。在工作中根据季节的变化和门诊的用药情况，及时调整进药计划，少量多次进药，做到药品常用常新，同时还能节省大量的进药资金。每天当班人员进行药品整理。

3、做好财务对账工作。根据中心的统一管理及要求，于每天进行结账并及时上交金额及财务报表，每月盘点结束后及时向领导汇报相关信息，做到药房帐物相符。

4、自实施海口市城镇居民医保门诊结算以来，每年共计门诊结算千多人次，数据上传做到了及时准确、登记详细、及时，未出现异常。

二、自身的廉政建设与遵守纪律的情况

作为科室一名负责人，一年来能够严格要求自己，善于与人共事，团结合作，能主动配合有关部门负责人完成工作，服从领导和组织的安排，有大局意识和全局观念，努力提高医疗服务质量。

总之，在这一年里，虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，希望在今后的工作中不断改进，努力学习政治和业务水平，不断改善服务态度，全心全意为人民服务，祝愿大园社区卫生服务中心的明天更加辉煌。

药店店长年终总结和明年计划篇五

转眼之间，一年已经过去了。回顾这一段时间的工作，我在各个同事和领导的支持与配合下，带领团队拼搏向上，积极的展开销售工作，因此去年的业绩有大幅度的增长。

我是去年十月份，刚刚当上美容院店长的。如今20__年已过，在过去的三个月里，我就目前的店长工作做以下的工作报告：

- 1、建立详细的顾客档案，让每一位店员知道顾客的消费记录。
- 2、培训美容师的专业技术，尤其是销售技巧，让刚刚上岗的员工，提高美容综合素质。
- 3、加强与老顾客的沟通，了解顾客的需求，增加于顾客的粘度。
- 4、在客源拓展方面，坚持以老带新，让老朋友介绍新朋友入店。
- 5、印一些美容院的宣传单子，在空闲的时候，店员去周边发

传单，带顾客进店。

6、建立逐级的管理制度，明确每一个岗位的职责和分工，尽量让美容院事事都有人管。

7、建立奖罚制度，表扬优秀的店员，对于工作懈怠、经常出现的店员，进行一定的惩罚。

8、加强服务的意识，提高每一位店员服务的水平，希望真的能够做到全心全意的为顾客着想，减少投诉的情况。

9、明确全店的销售目标，将销售的任务细化以及量化，落实到每一个店员身上。

10、降低美容院的成本，包括日常的物资损耗等，减少美容院的开支。

春节将近，现在已经是寒冷的冬季了，对于一家美容院来说，项目如果能够与时俱进，满足顾客的需要，那么它就是优秀的。这个咱们店要主推经络养生项目，我已经联系好了美容厂家，最近店里也会引进几台新的养生仪器。

下面是我接下来的工作方法，主要是要务实，不要好高骛远，先从小事做起，踏踏实实的打好基础。另外要多交流，无论是我和各位同事之间，还是你们与同事之间，都应该多交流，多互相学习。另外工作如果出现问题，应该及时的纠正，分析利弊才能扬长避短。

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了20__年前半年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动和发奋，公司安排我接任围场宽广__-x专柜店长一职，而应对激烈挑战，。我有些彷徨，自己是否有潜质挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来

之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又之后挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们个性开心也很欣慰，让我们看到了德丽源会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

一、业绩

1-6月份总体任务__-__-x[]实际完成__-__-x[]x[]完成任务的96%这半年经过坚持不懈的发奋工作，成绩突出的有两个月，2月份和4月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在40000-56000左右，5月份柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，1-6月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因5月份__-x撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

二、促销活动

5月份__-x举行大型促销活动，12连续8天，总体任务8000但我们只完成了6000多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训，1派单不用心，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动，2卖场播音不频繁，3赠品供应不及时，4因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，5连续几天阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

三、结账

5月份公司有了新的结账流程，关联到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，因此到此刻还不是很懂，但我知道，发奋完成超市下达的促销任务(任务完成不超额)来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会发奋学习，学会为止。

对于半年的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到以下几点。1始终持续良好的工作心态，比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客说产品都没有成功，我们很容易泄气，情绪不够好，光想着是这天运气不好，这样注意力会不集中，在看到顾客也会没有用心性，信心不足，更会影响以后的销售。2察颜观色，因人而异，对于不一样的顾客使用不一样的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜爱潮流与广告性强的品牌产品，当说二线品牌是比较吃力，因此更需要耐心，可先简单说一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应注意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，能够增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。3当你应对顾客时切忌，不好一味的说产品，此刻的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，因此说产品时一味的说产品好容易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而理解你的产品，我们能够问问他平时怎样护理来拉近关联，再针对性说产品。

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，6月份因超市过分的管理，我想过离职，每一天上班压力很大，无论自己怎样发奋还是得不到认可，但刘姐的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮忙我，使我更有信心发奋走下去，我记得有一条消息，对我激励很大，我与大家分享一下，职场必备，1勤快不懒惰2找问题不找借口3用心向上的心态4遇事不退缩。

以上是我对20__年上半年的工作总结！

新的半年对我们来说是一个充满挑战、机遇、期望与压力开始的半年，也是我十分重要的半年。家庭、生活和工作压力

驱使我要发奋工作和认真学习。在此，我订立了下半年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

1、作为化妆品的美导，务必以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，正因它直接关联到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。化妆品的美导专业知识、综合潜质、都是我要掌握的资料。

3、增强职责感、增强服务意识、增强团队意识。用心主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的潜质减轻领导的压力。

以前在自己的工作中经历了太多的酸甜苦辣，让我成长着，学习着，20__下半年即将来临，我期望在以后的工作中，快乐着工作。在工作中找到快乐，同时，学到更多的东西，全身心的投入工作，迎接下半年的挑战，做出更好的成绩!!!