

最新药店的调研报告总结 药店生物药调研报告(汇总5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

药店的调研报告总结篇一

随着国内药品零售连锁巨头的快速扩张，国外药品零售大亨的抢滩及以gsp强制认证在即。近来药品零售业竞争表现为日趋加剧之势，全国各地陆续出现一些药店关门倒闭的现象，药品零售业洗牌重组已成必然。面对来势凶猛的市场竞争，如何尽快提高竞争能力，在狼烟四起的药品零售市场竞争中谋求生存和发展?作为一个必定要直面的问题，已经放在形态各异的每个零售药店面前。

国药品零售业还处于生长期，目前。由于受激进经营模式的影响，仍然没有解脱“等客上门xxx坐商经营格局。因此，零售药店应针对消费市场需求，及时调整经营思路，开辟形式多样药品销售服务，方便了农村遥远地区群众购药。某省第一医药商店设置的otc自动售药机，以及某省、某省等一些地区推出的==小时药房xxx服务，都给老百姓的购药带来了便当。再如，国外比较幼稚的经营方法——市药店，典型的做法是采用开架方式让消费者自选购药，这种服务方式有效地增加了药店的亲和力和与消费者间互动性，使消费者获得自主购药的便当服务。

药品零售企业提升服务品位和档次的重要前提。零售药店应建立以人为本、以消费者为中心的服务理念和以提高药师素

质、管理质量、服务质量为核心的服务体系，扩充服务内涵。提升服务层次，用细节来体现服务质量，用行动来强化服务营销，打造零售药店赖以生存和发展的服务品牌。一是加强从业人员的业务培训，提高专业素质和服务技能，使其能够用自己的知识和技能去协助消费者，为消费者提供选药、导购、用药的咨询和指导服务，协助消费者建立平安合理用药的意识。

二是与消费者建立稳定关系，经常坚持联系，通过对消费者进行跟踪服务，形成消费者用药档案，从而建立了企业稳定的消费群体。例如某省等沿海地区的一些药品零售商家借鉴现代商业营销模式，推出的优惠卡、会员卡、贵宾卡等营销服务，既留住了老顾客，又发展潜在消费人群，取得了较好的效果。三是做好药品零售的事前、事中、事后服务。根据来店消费者的病情和需求，向其准确介绍相关药品的疗效、价格、不良反应等信息，并真诚地提出推荐建议，使之想买；消费者选定所需药品后，能给予其正确的用药指导，使之会用；同时做好对消费者用药情况的及时随访，为消费者用药提供真诚细致的全程服务。

扩展服务范围，零售药店应科学地分析当前疾病谱的变化趋势和消费者的消费需求特点。因地制宜，以专取胜，开发多元化的服务项目，及时推出专业药店、坐堂药店、便利药店、咨询药店等特色药店，以满足各种消费层次的消费需求。例如，某省连锁公司根据糖尿病发病率高、患者群体较大等市场信息，首开先河，设置了糖尿病专业药店，专门辟出降糖药品、降糖保健食品、降糖仪器等专柜，向消费者提供与防治糖尿病相关的药品、食品、医疗器械、书籍报刊等周到服务，开业伊始便门庭若市。广州某肿瘤医院附近呈现的抗肿瘤药品专业药店也是一个很好的范例。某省一家高血压咨询特色药店，聘请退休的医学专家免费为来店的消费者丈量血压，指导病人的日常保健和用药。一家医药服务兼具型药店，为来店购药的病人免费建立健康、用药档案，定期电话了解病人病情、推荐知名专家、介绍医药动态，从而赢得了群众

的信赖，充分体现了零售服务的真诚性、细致性。这些应对我有所启示。

药店的调研报告总结篇二

综上所述□20xx年在学校附近药店主要盈利药品种类有感冒药、消化系统类药和外用药以及消炎药这四大类。药店数量少竞争小，客流量多。大学生由于经济等多方面因素较偏好距离近，价格便宜的药店。特别是在医学院附近的大学生更信任有药剂师的药店。

国家对医药行业越来越重视，投入也增加，药店的毛利率普遍降低，所以在药店经营过程中要想获利应注意：

1. 药店规模适宜，资金合理投入；
2. 配备执业药师；
3. 加强服务意识，售价合理；
4. 能为患者提供购药咨询和指导；
5. 要有本药店的特有药品；
6. 摆售药品主要为感冒类、消化系统类和外用类等。

药店的调研报告总结篇三

(1) 药品的分类按剂型分类可分为片剂、胶囊剂、针剂、散剂、栓剂等，按用途分为：抗生素类、呼吸系统类、心脑血管类、消化系统类、维生素类等。

(2) 药品的陈列首先将药品和非药品分开，处方药和非处方药分开，内服药和外用药分开，易串味药品和一般药品分开，

特殊药品要按国家有关规定存放。其次药品上架摆放应整齐有序，按照药品的用途、剂型将药品一一上架，拆零药品要保留原包装，不能保留的要在标签上注明其品名、规格、生产批号、有效期限。

2. 增强了工作责任心

在拿药的时候，对不同年龄、性别和不同程度的病人，药的拿取都是不同的，特别是孕妇和小儿的用药要十分的小心、谨慎。对于孕妇，能不开药就尽量不开药。当患者取药时，我们应以礼貌热心的态度接受患者咨询，了解患者的身体状况，同时向患者详细讲解药物的性味、功效、用途、用法用量、注意事项及副作用，以便患者能够放心使用。

三、但是在学习的过程中存在的问题如

1. 对药品不够熟悉，专业知识运用不够灵活，不会举一反三。顾客提出的问题不能及时给予准确的解答。

药店的调研报告总结篇四

在制药工程专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。通过实习，可以使我们熟悉制药领域和销售领域的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。作为一名制药工程专业的学员，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带给人们，所以，学校安排了这次专业课程实践，其中的部分内容就是到药店参观调研。

6月28日，我和几位同学一起参观了学校附近的几家药房，分别有重大正门旁的和平药房、欣阳广场旁的同生药房、三峡广场处的全发大药房、重大中门外的学府堂药房、重大中门内的桐君阁药房，从中了解到了许多关于药房和药品销售的

知识，主要了解到的是关于药房布局、管理和销售方面的知识。在药房调研中，销售人员说明了零售药店与医院药房的不同，医院药房的药师只需凭医师处方发药，而零售药店的顾客大多是对药品认识较少的非专业人员，所以，销售人员在对顾客销售药品时，要尽可能的多向顾客说明药品的用途及性能，对每一个顾客负责。药房布局的合理性有利于销售人员查询到顾客需要的药品，合理规范的管理也有助于药房的服务，例如药房里中药、西药、保健品、医疗设备等的布局。在调研中我们发现了一些不合理的问题，比如药品价格过高，或者说药店销售人员故意给顾客价格昂贵的药品，还有个问题就是处方药随意销售。对于价格问题，我们在某一个药店里面呆了一会儿，前来购买药品的顾客有几位，其中有位顾客不是直接来买药，而是描述了症状后销售人员给的药，通过顾客的描述，我们了解到其实就是一普通感冒，结果销售人员给了2盒药品(具体药品名未看清楚)就花掉顾客30多元钱，普通感冒在药店来咨询销售人员给药这么昂贵，是药品价格高，还是销售人员故意开昂贵的药，还是销售人员故意抬高的价格？药品价格方面，在我国，药品数量多，品种杂，价格还一直居高不下，给老百姓带来许多的难处，有病都怕看病，家里有钱的都怕出个药罐子，虽然国家有采取措施对药价进行下调，可效果还是不显著，看病对百姓来说始终是个大问题。这是我国药品流通环节较多，交易层次较多造成的。对于销售人员，国家应该规范药品价格，减少销售人员乱抬价格；提高销售人员素质，减少销售人员对于小病就推荐高价格的药品，以保障消费者的利益。在药房里面还咨询到了另外个现象，进口药物销量少。

在这次药房参观调研中，尽管了解到了一些不尽人意的，但也是受益匪浅。

在结束药房调研后，仔细总结，充分认识了从学校走向社会我们存在的不足和缺少工作经验。通过直接调研参观药房的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了学校

的实习任务。实习期间，让我学到了很多的东西，不仅使我在理论上对机械有了全新的认识，在实践能力上也得到了提高，真正地做到了学以致用，更学到了很多做人的道理，对我来说受益非浅。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。第一次亲身感受到理论与实际的相结合，让我大开眼界。也是对以前所学知识的一个初审。这次实训对于我以后学习、找工作也真是受益菲浅。

对销售人员的信任度。

通过这次的参观调研，不仅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，所以在工作中不能掉以轻心，要更加投入，不断的努力学习，书本上的知识是远远不够的，而且理论和实践的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，服务大众。在店里做事情要有所顾虑，你能随心所欲，重要的是秉持一种学习，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。

这次参观调研看到了自己在学校里学到的理论知识运用到实际工作中的问题。药理学书本上面介绍的是一个大概的药物分类方向，实际应用中，有不同的商家生产不同品名但药用相似的药品，但我觉得万变不离其宗，只有具备扎实的药理学知识，才能够更好的认识这些药品，所以除了弄懂理论知识外更重要的是要在实践中运用这些知识，让这些知识在大脑里面消化变得更加深刻。

这次参观调研让我对药品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，一但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。所以销售人员要有耐心、要有良心、更要用心。对于药房的营业人员，营业员是与人说话和处事的，工作主要是接待顾客，在接待顾客要语气平和，有礼貌。遇到不懂的地方，不能马虎大意，有时候一些顾客买药时说的是非普通话带点口音，一定要注意力集中，不能漏听和防止听错。其次是理货员，要分别不同药物的药理作用和药性。很好的掌握药物的分类，遇见过期，损坏的药品要统一记下，上报有关负责人。而且注意通道的卫生，脏的话要及时打扫，保持药店清洁的环境。

销售人员介绍到另外些遇到的问题。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，如停电导致刷卡机无法使用、顾客的医保卡消磁不能使用。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。有时候还会遇到这样的问题，因为柜架上药品品种繁多，在拿的过程中速度比较慢，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，记住药品的价格就。

我觉得这是一次非常有意义的参观调研，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。在这次参观调研过程中，我深刻体会到，走出校门，只是万里长征的第一步，我们在工作经验，社会历练，人际交往上体现出来的稚嫩，而且我们所缺乏的还不仅仅如此，所以在以后的生活和工作中，我要不断的充实和丰富自己，不放弃任何能够锻炼自己的机会，

使自己能迅速的成长为一名优秀的人员。

药店的调研报告总结篇五

医院药房调研报告范文

药学的职业活动涉及公众的健康和生命，社会对药学职业活动的期望中的一部分逐渐形成为广泛的各种控制，这些控制一部分形成社会法规，一部分形成药学职业道德准则。对药学职业道德来说，首先要有不断提供优质的各种药品的观念，以满足人民群众防病治病的需要。药品是防病治病，与疾病斗争的武器，有疾病就有医学，有医就有药，否则防病治病又从何谈起。药学人员应该从每个时期防病治病的实际需要出发，全心全意的为广大群众服务。形成药学职业道德准则。对药学职业道德来说，首先要有不断提供优质的各种药品的观念，以满足人民群众防病治病的需要。药品是防病治病，与疾病斗争的武器，有疾病就有医学，有医就有药，否则防病治病又从何谈起。药学人员应该从每个时期防病治病的实际需要出发，全心全意的为广大群众服务。

药品质量问题重于泰山，是每个医疗机构兴衰荣辱的关键，也是患者最关心的问题，我们时时刻刻把药品质量问题放在第一位，在把握药品购进的货源安全稳定的同时，同样重视药品在使用中的各个环节，确保了患者用药安全有效。

在县药品主管部门的关怀指导下，经过全体人员的共同努力，完善了质量管理体系，加强了自身建设。经过调研认为：基本符合药品主管部门规定的条件。无违法经营假劣药品行为。质量负责人和质量管理人均持有相关证件，没有发现无证上岗现象，我院在继续加强职业道德教育，纠正行业不正之风，坚持正确导向，广泛开展职业道德、社会公德和家庭美德教育，不断增强全体人员廉洁意识，抵制不正之风的侵蚀。

同时，我们对发现的一些问题语不足将采取得力措施认真整

改。主要表现在：一是加强业务学习，提高科室人员业务素质。积极参加医院举办的各类学习培训，提高服务的能力和水平。积极争取医院对药剂工作的支持和帮助，广泛开展各种学习交流，推进全体科室人员业务素质有新的提高。二是各岗位对质量管理工作调研的自觉性和能力还有待加强。

我院一定会根据调研过程中发现的问题，逐一落实，不断检查和整改，使本院药品经营质量管理更加规范化、标准化。