

# 最新药品经营与管理实训报告总结(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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 药品经营与管理实训报告总结篇一

- 2、企业实施《药品经营质量管理规范》情况的自查报告
- 3、企业非违规经营假劣药品问题的说明及有效的证明文件
- 4、企业负责人员和质量管理人員情况表
- 5、企业药品验收、养护人員情况表
- 6、企业经营场所、仓储、验收养护等设施、设备情况表
- 7、企业所属非法人机构情况表
- 8、企业药品经营质量管理体系目录
- 9、企业质量管理组织、机构的设置与职能框架图
- 10、企业经营场所和仓库的平面布局图

## 药品经营与管理实训报告总结篇二

实习（实训）总结报告

报告题目 关于《企业经营管理沙盘

模拟实训》的总结报告

2014 年 07 月 03 日

成绩（五级记分制）：

指导教师（签字）：\_\_\_\_\_

实习（实训）总结报告的写法及基本要求

一、实习（实训）总结报告一般由标题和正文两部分组成

1. 标题：标题可以采取规范化的标题格式，基本格式为“关于×××的实习（实训）报告”，用三号黑体字。

2. 正文：正文一般分前言、主体、结尾三部分。

（1）前言：主要描述本次实习（实训）的目的意义、大纲的要求及接受实习（实训）任务等情况。

（2）主体：实习（实训）报告最主要的部分，详述实习（实训）的基本情况，包括：项目、内容、安排、组织、做法，以及分析通过实习（实训）经历了哪些环节，接受了哪些实践锻炼，搜集到哪些资料，并从中得出一些具体认识、观点和基本结论。

（3）结尾：可写出自己的收获、感受、体会和建议，也可就发现的问题提出解决问题的方法、对策；或总结全文的主要观点，进一步深化主题；或提出问题，引发人们的进一步思考等。

二、对实习（实训）总结报告的要求

1. 按照大纲要求在规定的时间内完成实习（实训）报告，报告内容必须真实，不得抄袭。学生应结合自己所在工作岗位的工作实际写出本行业及本专业（或课程）有关的实习（实训）报告。
2. 校外实习（实训）报告字数要求：每周不少于2000字，两周及以上的不少于3000字。用a4纸打印或书写（正文标题用小四号黑体，正文内容用小四号宋体，行距1.5倍，排版要求美观、整洁）。校内实习（实训）报告字数要求可适当减少，具体要求由系（部）依据课程特点规定。
3. 实习（实训）报告撰写过程中需接受指导教师的指导，学生应在实习（实训）结束之前将成稿交实习（实训）指导教师。

## 沙盘模拟实训总结报告

### 一、前言

沙盘，是根据地形图或实地地形，按一定的比例尺用泥沙、兵棋等各种材料堆制而成的模型。在军事上，常供研究地形、敌情、作战方案、组织协调动作和实施训练时使用。沙盘模拟通过模拟企业系统运营，使受训者在主导“企业”各项经营管理活动的训练过程中体验得失，总结成败，进而领悟科学管理规律，提高经营管理能力，具有极强的体验性、互动性、实战性、竞争性、综合性、有效性等特点。

通过模拟经营，提高决策者洞察市场、理性决策的能力。练习团队沟通，体验交流式反馈的魅力，学习建设积极向上的组织文化。拓展管理视角，立足产业链价值分配原则，谋求有利于企业发展的外部条件。了解企业系统运营流程，打破狭隘的部门分割，增强管理者的全局意识。克服极端现实主义，树立为未来负责的发展观，构建中层管理者的战略纵深思维。所以通过本次的模拟实训，不论从哪个方面来看，我

们都是受益匪浅的。

本次实训老师要求我们以小组形式来进行，每组有四名同学来共同经营管理。我所在的小组是h组，担任我们本小组的销售总监一职。

## 二、实训内容

我们模拟经营的企业是一个生产制造型企业，长期以来一直专注于某行业p系列产品的生产与经营。目前企业拥有一间大厂房，其中安装了三条手工生产线和一条半自动生产线，全部生产pl产品，几年以来一直只在本地市场进行销售。

情况来准确地预测市场前景，并制定合理的经营目标策略。

首先就要了解本企业的经营现状。通过企业目前的财务状况和经营成果反应，我们现在拥有的固定资产共42m（单位：百万元，以下单位一致），总流动资产58m，总负债42m，所有者权益58m。从目前的经营状况中可以看出，我们目前生产设备陈旧，产品、市场单一，经营状况并不乐观。鉴于此，建议投资新产品开发，使公司的市场地位得到进一步提升；积极开发本地市场以外的其他新市场，进一步拓展市场领域；扩大生产规模，采用现代化生产手段，努力提高生产效率，引导企业向良性健康的方向发展。

了解了企业的目前状况和发展的方向，做好了准备，我们就要开始我们的企业经营管理了。我们先是交税，然后就是进行广告的投放，在充分分析市场的基础上就可以进行广告投放，广告是分市场、分产品投放的，投放了广告就有争取订单的机会。原则上来讲，广告投入越多拿单的机会越大。所以广告投放对我们这个企业的发展息息相关。我们小组讨论广告的投入问题，在广告投入方面做得不够的话，对我们企业后面的发展就很被动，也有可能拿不到订单，阻碍资金流转。我们分析了不同的产品在不同的市场上的发展前景，然

后进行广告的投放。广告投放结束后，我们就要参加订单竞选。按照广告投放、市场需求等条件企业与采购商达成销售协议。

接着是每季度10项工作：更新贷款 / 支付利息、更新应收款 / 归还应付款、接受并支付已定的货物、下原料订单、产品研发投资、更新生产 / 完工入库、购买或调整生产线、开始新的生产、交货给客户、支付管理费。对于这10项工作，我们一开始的时候都好陌生，不知道每项工作是怎么进行的，所以我们小组就集体研究讨论了一番，每一项工作都一步步推算，做到小心翼翼的。因为走错了任何一步，都有可能导致我们破产。

比如其中的生产计划。我们一开始拥有的原材料和成品都是p1的，p1是目前市场上的主要产品，但随着生产的不断发展和市场的需求，p1在市场上的地位在下降，p2、p3、p4在不断的发展起来。我们小组研究讨论，大家认为p2会是其他小组接下来主要发展的目标，我们就不必随波逐流。根据p1目前在市场上的地位，我们组继续生产销售p1产品，来收集资金，为后来的发展打基础。同时，我们着手研发p3产品，开拓亚洲和国际市场。由于我们目前还是在生产p1，所以我们的生产线就暂时不更新。我们要稳中求进，一步步扎实地走好。

哪些物料，哪些可以自制，哪些必须委外，哪些需要采购。明确了采购什么？还要计算采购多少？这与物料库存和采购批量有直接联系。要达到“既不出现物料短缺，又不出现库存积压”的管理境界，就要考虑采购提前期、采购政策等相关因素。

在整个经营过程中，每一步都离不开资金。成本费用的支付需要资金、各项投资需要资金、到期还债需要资金，如果没有一个准确详尽的资金预测，很快你就会焦头烂额、顾此失彼。因此，每年年初做现金预测是非常必要的，它可以使你

运筹帷幄，游刃有余。我们要合理利用好每一步资金，那是企业的生命线。

最后，我们还要做好年末的6项工作：长期贷款、支付设备维护费、购买（或租赁）厂房、折旧、市场开拓□iso资格认证、结账。企业资金不足时，我们可以进行贷款，还缓解资金问题。企业为了以后的长远发展，就必须要在厂房上下工夫，同时还要进行市场开拓，往更广阔的市场发展。

### 三、总结

在这次的沙盘模拟中，我们组基本上每次都能进入第四第五年的生产经营，但都没有能走到最后，而且得分都不高。在战略方面，我们还是欠缺的，而且在运营时候，我们考虑欠缺，资金利用不合理，导致我们最后的破产，同时，我们的团队合作能力还是有待提高的，有了一个好的领导者，还需要有个好的团队，这样才能更好地完成任务。

我也认识到了自己的不足，数据的提供过少，协作决策的时候没有仔细认真的做好检查，导致了公司的损失。总之，这次的实训给予了我不同的学习方法和体验，让我深切的认识到实践的重要性。在以后的学习过程中，我会更加注重自己的操作能力和应变能力，多与这个社会进行接触，让自己更早适应这个陌生的环境，相信在不久的将来，可以打造一片属于自己的天地。

## 药品经营与管理实训报告总结篇三

作为一名药学专业的人员，我深深的认识到只学习书本上的知识是远远不够的，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。零售药房的顾客大多是对药品认识较少的非专业人员，所以在对顾客销售药时，要尽可能多的向顾客说明药品的用途和性能，对每一位顾客要负责。从瑞泰店转到中山店，无论在哪家药房我都严格遵守各

项规章制度，以老员工为模范，虚心求教，认真工作，大大的扩展自己的知识面，丰富思维方法，切实体会到实习的真正意义。在近两个月来的实习过程中，我已经由第一个月的盲目被动转化积极主动，找到方向，找到一套属于自己的思维方式。我也充分的认识到“遇到问题总找别人的原因等于自杀”的真理。当遇到困难暂时无法解决时，必然会有一个新的想法在你脑中浮现，从而很好的’解决眼前的困难。

“师傅领进门，修行在个人”。虽然药房的员工都不是从教育事业的，但是“三人行，必有我师焉！”他们在药房的销售方式正在我脑中潜移默化，我也“择善而从之，其不善者而改之。”在中山店期间，我认真审视第一个月的实习情况，改善学习方法，制定学习计划，从而达到意想不到的效果。药品的重要性，那是毋庸置疑的。那货架上满目琳琅的药品，就像一个个汉字，只有掌握得越多越牢，才能写出好的句子，短文。而那联合用药就像成语，只有理解它真正的含义，才能作出绝伦的篇章。药品也像文武百官，各有各的作用，各尽其职，只有用对人，才能达到需要的效果。

我也渐渐在向顾客销售一些简单的药品。销售是最锻炼与人处事、说话的。在接待患者时，由于很多患者购买所需药品时需咨询，所以，向患者介绍药品时，要很熟练，以提高顾客对药房的信任度。

通过近两个月的生活，我已经适应这里的生活环境。与室友相处融洽，遇到困难时互相帮助，不分彼此。但是在吃的方面不是很习惯，领导说吃素好，我也明白吃素很好。但是我们正是长身体的时候，正直壮年，需要大量的营养来补充每天所消耗的能量。我们不像你们，我们长得瘦，没有资本吃素。希望生活能得到相应的改善。领导也说要知足常乐，但是我觉得知足常乐不好，知足长乐没上进，时代不同，不可同日而语。

## 药品经营与管理实训报告总结篇四

本店自开店以来认真学习和贯彻执行《药品经营质量管理规范》gsp严格按照gsp的标准，建立和实施店内的各项规章制度。坚持以gsp要求管理企业。现对照《药品经营质量管理规范》和《药品零售企业gsp认证检查评定标准》进行自查。自查结果如下：

我药店成立于xxx年，位于xxx法人代表企业负责人xxx质量负责人xxx共有员工2人，其中执业药师1人。经营性质：私营，经营方式：零售，经营范围：（处方药、非处方药）化学药制剂、抗生素制剂、生化药品、中成药、计生用品、定型包装食品零售。

度记录登记，每月对库存药品养护检查一次，15日对重点药品检查养护一次，并做好近效期药品登记，对重点药品检查外观质量有否变化，发现质量问题及时汇报处理。并设有拆零药品专柜。店内员工一直坚持规范操作，进行二人质量复核，严格把关，使药品质量得到良好保障，是顾客放心、满意。

本店自成立以来，得到市食品药品监督管理局等上级部门提供大量药品信息，另外加强与供货医药公司及首营品种生产厂家联系，及时通过各种渠道收集与药品有关的各种医药信息，并且主动与同行单位沟通信息。平时按计划订货，做到比比有台账，时时有记录，各项工作做到规范化、制度化。

严把进货关。我店进货必须从具有一定资质并通过gsp认证的医药公司进货，把质量作为选择药品和供货单位的首要条件，严格执行“按需购进、择优选购”的原则购进药品。所购进药品全部符合法定标准的规定和有关质量要求，坚决不从“无证照的药商进货”。由于严格把关开业以来从未发生假冒伪劣药品入店及质量投诉情况。

严把验收关。入库验收是保证药品质量第二关，本店药品验收由质量负责人验收，质量负责人具有执业药师职称，从事药品管理多年，坚持原则，具有较丰富的药品经营管理经验。严格按照gsp的相关规定对购进药品进行验收工作，并通过药监网络登记入库。

严把销售关。坚持做到药师在职在岗，在零售环节中建立了员工服务规范和各自岗位的应知应会，处方药做到凭医师处方销售，并按照审方、配方、核对、发药进行调配。努力提高服务水平，不断提高员工的综合业务素质。定期组织培训学习。员工统一着装、挂牌上岗，仪表端庄，精神饱满、坚持问病卖药，指导顾客安全合理用药。开展了免费测量血压、免费提供开水、免费测量体温、免费咨询用药等便民措施。

## 药品经营与管理实训报告总结篇五

时光流逝，转眼间我在成长中又度过半年。回首这走过的半年，很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中最大的感受便是要做一名合格的中药抓药机的操作员不难，但要做一名优秀的中药抓药机的操作员就不那么简单了。我认为：一名好的中药抓药机的操作员不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的中药抓药机的操作员需要学习的东西还很多很多。

一、作为一名抓药机的操作员，要想完成工作的责任，首先必须具备中药抓药机操作员素质，树立正确的世界观和人生观。在这半年中我认真参加各种学习和活动。有句成语是：只要功夫深，铁杵磨成针。是的，作为一名抓药机操作员，我在工作中无意中会考虑不周显得毛毛糙糙，不甚妥当。当意见、建议来临时，现在的我不再不悦，不再拒绝。而是以更高的要求来要求自己，努力告诫自己：换个角度静心仔细想想如何能的好一些。

二、在学习中我认真听取经验，仔细记录，并在活动后的空余时间认真思考推敲，有目的的在药房中进行一些尝试。在工作中，我认真投入，认真学习。我感到人人都是我的师长，我能学，要学的东西还很多。在空余时间，我会阅读一些自己订的杂志，去图书馆翻阅、网上查询有关相关资料，去书城自费购买与教育教学有用的各类书籍和音像资料进行观看学习，我深切的感受到学习对自己的帮助确实很大。

在边操作边学习的实习期间，我努力积累经验，主动完善自己的不足之处。从刚开始什么都不懂的实习生转变成能为药房尽一份力的'成员。经过一段时间的实验操作，我已经能够独立完成各项工作，操作上的一些小错误也得到了改善，对中药材的药用性质有了一定的认识。由于从来没有接触过中药抓药机的操作，一开始出现了一些小的问题，但是领导和同事们都很谅解我，不但没有人责怪我，还很耐心的教我正确的操作方法。由于对自己负责的工作不熟悉，我常常会出现一些小错误，好在大家都会帮助我进一步学习。转眼半年了，我已经很熟练手里的工作，基本不会犯错误，有同事找我帮忙我也很乐意。每天有条不紊的做好各项工作，过的很充实。

这一年新绿色药业改变了我，让我渐渐认识到工作的重要性。也让我从一个不爱读书不爱学习的人选择继续深造，而且我还会一步一步不断增加知识，开阔自己。自从我的工作量加大了，我就学会了自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项工作，力求周全、准确，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。接触新的工作，让我获得了新的收获。时间过得很快，回顾这一年，感触颇深。好像很忙碌，却感到很充实而有意义，有压力的同时也有了工作的动力。

最近因为医院的销售量越来越大，我么的工作量一下增加了许多，但我们还是有顺序有安排的做好每一件事情，保证不出差错。忙碌的几天里差不多每天都要加班，回家的也晚，所以心理压力也大。同事们在一起开开心心的上班，让我们

在工作的時候也製造了很多樂趣。心情好了做事也有勁了。現在差不多把檢查內容都做完了，也算告一段落了，給自己一些總結的時間，好讓自己在接下來更大的挑戰中完成的更好。

二是錘煉技能講提高。經過一年的學習和鍛煉，細心學習他人長處，改掉自己的不足，並虛心向領導、同事請教，在不斷學習和探索中使自己在技術上有所提高。

嚴於律己，一年來我始終把耐得平淡、舍得付出、默默無聞作為自己的準則，始終把工作的重點放在嚴謹、細致、扎實、腳踏實地上。在工作中，以制度、紀律規範自己的一切言行，嚴格遵守各項規章制度，尊重領導，團結同事，謙虛謹慎，不斷改進工作作風；堅持做到不利於公司事不做。與部門成員心往一處想，勁往一處使，不會計較干得多，干得少，只希望把所有工作圓滿完成。

三、通過這半年的工作，我很幸運學到了不少東西，業務上也努力做了一些成績。但這還遠遠不夠，尤其在抓藥機的操作方面上還顯得稚嫩。一路走來，步履匆匆，不覺間20xx年已悄然向我們揮手作別。回首一年來的工作和生活，感悟良多。平時忙忙碌碌，沒有太多時間和機會坐下來好好總結自己做過的工作，年底了，靜下心來總結一年工作中的得失、查找自己的不足，為來年的工作做好安排和計劃，一年來，我做了一定的工作，也積累下了工作經驗，但距領導和同事們的要求還有不少的差距、在今後的工作中，我將克服不足，以對工作高度負責的態度，腳踏實地，敬業盡責的做好各項工作。多關心同事，團結部門所有成員共同努力工作，不辜負領導和同事們對我的期望。

我將在未来繼續多學，多思、多試努力把工作做的更好。