

2023年药店工作总结(优秀5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

药店工作总结篇一

20xx年，我店在社保处的正确领导下，认真贯彻执行医保定点药店法律法规，切实增强对医保定点药店工作的治理，规范其操作行为，致力保障参保人员的合法权益，在有效遏制违规景象等方面带了好头。现将年度执行状况总结如下：

一、在店堂内醒目处悬挂“医疗定点零售药店”标牌和江苏省医疗零售企业一致“绿十字”标识。在店堂内明显地位悬挂一致制造的“医疗保险政策宣传框”，设立了医保意见箱和赞扬箱，公布了医保监督电话。

二、在店堂明显地位悬挂《药品运营答应证》、《营业执照》以及从业人员的执业证实。

三、我店已经过省药监局《药品运营品质治理规范gsp》认证，并按要求建立健全了药质量量治理领导小组，制订了品质治理制度以及各类治理人员、营业人员的继续教育制度和定期瘦弱检查制度，并建立与此相配套的档案材料。

四、致力改善服务态度，进步服务品质，药师(品质担任人)坚持在职在岗，为群众选药、购药提供瘦弱咨询服务，营业人员仪表端庄，热情接待顾客，让他们买到安全、释怀的药品，使医保定点药店成为面向社会的文化窗口。

五、盲目遏制、杜绝“以药换药”、“以物代药”等不正之

风，规范医保定点运营行为，全年未发生遵纪守法运营景象。

六、我药店未向任何单位和个人提供发票、运营柜台。销售处方药时凭处方销售，且经本店药师审核后方可调配和销售，同时审核、调配、销售人员均在处方上签字，处方按规定保存备查。

七、严厉执行国家、省、市药品销售价格，参保人员购药时，无论选择何种领取形式，我店均实行同价。

八、尊重和听从市社保治理机构的领导，每次均能准时出席社保组织的学习和召开的会议，并及时将下级精神贯彻传达到每一个员工，保证会议精神的落实。

综上所述□20xx年，我店在市社保处的正确领导监督下，医保定点工作取得一点问题，但距要求还须继续认真做好□20xx年，我店将不辜负下级的宿愿，抓好药质量量，杜绝假冒伪劣药品和不正之风，做好参保人员药品的供应工作，为我市医疗保险事业的瘦弱发展作出更大的贡献。

药店工作总结篇二

20xx年xx月xx日，我很荣幸加入xx药业有限公司，有幸成为该公司一名实习生。回顾这半年来实习生活，收获颇多。在此衷心感谢店里店长罗姐和各位前辈，正是正因有你们支持，关心和帮忙，才使我较好完成了自己本职工作。同时感谢xx药业有限公司给了我一个展示和提升自己机会。透过这段时刻工作和学习，在思想上，专业技能上都有了较大提高，现总结如下：

对于即将毕业我来说，从事药房营业员工作是机遇也是挑战。有幸成为公司一员，在总店实习了一个月。最初半个月，感觉自己很不适应。多亏了店里店长与师傅关怀与鼓励，我才能认真学习了公司制度，并且在时刻中不断提高自身专业水

平及服务理念，期间主要学习药品分类，用途及用量等等。作为一名刚刚从事药品行业实习生，在工作中手前辈言传身教，积累知识同时，更是锻炼了工作耐性，认识到做工作要认真，细心负责，做好每一次营业工作，服务好每一位顾客是及其重要。

在实习过程中，我认识到自己学识，潜质与经验都十分欠缺，因此在工作中从不敢掉以轻心，一向是坚持不懂就问。药房营业员是个综合性很强职业，十分锻炼人。每一天做清洁，写计划，与顾客交流，对账。虽然繁琐，但是我乐在其中。感觉自己真正成为了一名医药工作者，位广大患者带给优质服务，我十分自豪。

无计可施。这些都是需要在以后工作中不断改善。当然，我不会让自己有所松懈，前面路还长，我会更加发奋工作和学习，不断提高，尽快考取执业药师资格证书，做一名优秀药房营业人员。为每一位顾客带给更优质服务。

药店工作总结篇三

20xx年xx月xx日，我很荣幸加入xx药业有限公司，有幸成为该公司的一名实习生。回顾这半年来的实习生活，收获颇多。在此衷心感激店里店长罗姐和各位前辈，正是因为有你们的支持，关心和帮忙，才使我较好的完成了自我的本职工作。同时感激xx药业有限公司给了我一个展示和提升自我的机会。经过这段时间的工作和学习，在思想上，专业技能上都有了较大的提高，现总结如下：

对于即将毕业的我来说，从事药房营业员工作是机遇也是挑战。有幸成为公司的一员，在总店实习了一个月。最初的半个月，感觉自我很不适应。多亏了店里店长与师傅的关怀与鼓励，我才能认真学习了公司制度，并且在时间中不断的提高自身专业水平及服务理念，期间主要学习药品的分类，用途及用量等等。作为一名刚刚从事药品行业的实习生，在工

作中手前辈的言传身教，积累知识的同时，更是锻炼了工作的耐性，认识到做工作要认真，细心负责，做好每一次营业工作，服务好每一位顾客是及其重要的。

在实习过程中，我认识到自我的学识，本事与经验都十分欠缺，所以在工作中从不敢掉以轻心，一向是坚持不懂就问。药房营业员是个综合性很强的职业，十分锻炼人。每一天做清洁，写，与顾客交流，对账。虽然繁琐，可是我乐在其中。感觉自我真正成为了一名医药工作者，位广大患者供给优质服务，我十分自豪。

无计可施。这些都是需要在以后的工作中不断改善的。当然，我不会让自我有所松懈的，前面的路还长，我会更加努力的工作和学习，不断提高，尽快考取执业药师资格证书，做一名优秀的药房营业人员。为每一位顾客供给更优质的服务。

药店工作总结篇四

敬爱的领导、主管：

您们好！

感觉时间飞逝，我进入普安连锁药房工作已经4个月了，一路走来，受益匪浅！首先，我要感谢公司给了我这次机会，融入了公司这个集体，感受大家庭所带给我不一样的感觉，从中学习不少知识。其次，我要感谢身边的同事，所给予我所有的帮助，没有你们，我不会有如此的成长。

说起这几个月走来，想想，是充实的！刚进来的时候，对这样一个新的环境、新的集体都挺不习惯，但是通过一段时间的熟悉和接触，也很快的融入到了这个大的家庭。在此期间，作为新人的我，要接受不同层次的培训，更要很快的熟悉店面布局和日常工作，其次是要慢慢加强专业知识，我们所销售的不是一般商品，而是特殊的药品，所以，日常工作有很

多需要注意的地方。例如，面对顾客要对症下药；店面温湿度和药品摆放的规定等等。

能够走到现在，肯定是要通过一定考核的，所以，还是感谢公司的培训和带教老师的指导以及同事们的帮助。当然，考试并不是目的，目的是让你真正的确定好自己的位置，确定自己的方向，并且要沿着方向不断的向前走。每次培训、每次学习都应该当成给自己加油，人是需要不断学习、不断历练才会成长的。每条路都不会那么平坦，即使平坦的路走下去也是乏味的，在此期间也遇到了困难，困难面前我们也不服输，大家齐心协力，困难也就迎刃而解了。充分的体现一个团队的力量和我们普安人的士气。

俗话说得好：活到老，学到老！确实要这样，社会在不断发展着，如果我们总是停留在一个点上，停止不前的话，就会落后。我仍在努力学习中，学习产品知识，学习销售技巧，学习与人沟通，点点滴滴都在学习着，也希望身边的朋友给予我支持与帮助，让我在这个大家庭里继续成长，继续努力，实现梦想。

感谢公司和同事伙伴对我的帮助与支持。希望在即将新的一年，让我们共同努力，与公司一起和谐发展，实现自己的梦想，实现公司的梦想。让我们共同努力吧，在心里对自己说：继续努力！加油！

药店工作总结篇五

开药店与其他行业药店不同，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，针对附近的孩子进行健康教育。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。

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，还必须有效提高药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。