

药房人员工作总结 药房工作总结(大全8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

药房人员工作总结篇一

自踏入医学殿堂的那一时刻起，我便深深的认识到，精医术，懂人文、有梦想、有创新是新时期下的医务人员所具备的素质。下头我简单的对这个月的工作作个总结。

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，大大的扩展了自我的知识面，丰富了思维方法，切实体会到了实习的真正意义。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了积极主动，找到了方向，找到了一套属于自我的思维方式。我也充分的认识到“遇到问题总找别人的原因等于x”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，可是“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，我认真审视了第一个月的实习情景，改善了学习方法，制定了学习计划，从而到达了意想不到的效果。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，仅有掌握得越多越牢，才能写出好的句子，短文。而那联合用药就像成语，仅有理解了它真正的含义，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，仅有用对了人，才能到达需要的效果。

我也渐渐在向顾客销售一些简单的药品了。销售是zui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。

经过近两个月的生活，我已经适应了那里的生活环境。与室友相处融洽，遇到困难时互相帮忙，不分彼此。可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。可是我们正是长身体的时候，正直壮年，需要很多的营养来补充每一天所消耗的能量。我们不像你们，我们长得瘦，没有资本吃素。期望生活能得到相应的改善。领导也说要知足常乐，可是我觉得知足常乐不好，知足长乐没上进，时代不一样了，不可同日而语。

药房人员工作总结篇二

时光如梭！转眼间，我来到xx药房有限公司工作已经10各月的时间了。在这10个月的时间里，自己学习到了很多有关药品销售的知识。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的专业知识和销售技能，现将工作情况总结以及xx年工作计划汇报如下：

自xx年3月12日工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。

在投入到新的工作岗位后，我也开始了新的工作——药店销

售。这项工作使自己掌握了很多药品专业知识。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，无论从销售能力，还是从思想上都存在许多的不足，在这些方面我都得到了公司领导、部门领导及本部门的老员工的正确引导和帮助，使我的工作能力提高，方向明确，态度端正。我相信对我的未来发展打下了良好的基础。

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了更多更深的认识。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”。有了正确的态度，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，专业能力决定了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，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，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。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。

xx年的到来意味着，新的起点，新的开始。

1、提高自己的专业知识，让自己的专业视野变得更加开阔些，向身边的同事学习，多参加公司组织的培训。

2、提高自己的销售技能、销售意识：加强p类品种的销售，对每月下发的p类明细单要认真的查找。对毛利高的品种种类要全，避免有断货的情况发生。填好缺货登记记录，及时调货。每月会员日，提前做好宣传工作尽可能通知到每一位会员。

3、药品计划：补充药品。在每天销售药品的过程中，根据销售规律和市场变化，对品种缺少的或是货架出现数量不足的药品，要尽快补充，做到库有柜有。续补的数量要在考虑货架药品容量的基础上，尽量保证下次报计划前的销量。还要尽可能地将同一品种、不同价格、不同产地的药品同时上柜，把毛利高的品种陈列时突出摆放，以利于顾客选购。

4、微笑服务：微笑是一种抚慰，它可以对他人“一笑值千金”。如果把这种微笑与友善、热诚的目光、训练有素的举止自然地融为一体，那实际上就是一道令他人赞不绝口的“美味佳肴”。所以要全心全意的为顾客服务，以礼待人。热情服务。耐心解答问题。

5、积极的实干精神药店营业员，每天面临着很多难题，很容易出现沮丧的心情，所以保持良好心态至关重要。须知，成功不仅靠过硬的本领、良好的态度或者人脉和机遇，有坚持和不服输的心态，更重要的是随时保持积极的态度对待周围的事物，保持一颗朝气蓬勃的心，遇事不气馁，永远坚信，紧要关头不放弃，绝望就是希望。

6、店容店貌：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，营业员在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环

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。

7、团结向上：借一句名言：“团结一致，同心同德，任何强大的敌人，任何困难的环境，都会向我们投降。”三人省力，四人更轻松，众人团结紧，百事能成功。

以上是我xx年的工作总结及今后的工作目标。

xx年过去了这一年是充满着机遇与挑战的一年，日常工作中的每一件小事都蕴藏着快乐与幸福，只要我们用快乐的心去体会，用幸福的眼去看待。什么困难和挫折都不会难倒我们的。过去的一年在领导的悉心关怀和指导下，通过我们自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足，需要继续改正！

在新的一年里，我相信药店的生意会越来越好的，这些需要我们良好的服务和优质的药品，我相信美好的明天就在眼前！加油！同时，祝各位领导，各位同事，在新的一年里身体健康，合家欢乐，事业蒸蒸日上，更上一层楼！

药房人员工作总结篇三

今年我科加强了业务学习，特别是上级下发的各种学习，通过系统的学习。提高科室人员的思想觉悟，增强了法律意识，做到自觉遵纪守法，自觉抵制行业不正之风，以质量一地、病人第一的理念，全心全意为病人服务，做好一线窗口的药房服务工作。

药房的工作重点是保证病人及时的药品供应，通过完善工作流程，充分调动可是人员的积极性，齐心协力，提高工作效率，有效改变了一到下班病人就无法取药的困难，做到病人不走完，我科不下班，为病人提供方便。在业务上，认真完

成各种药品订购及项目药品预案的制度。对每一批药品在入库前，核实数量、外包装、标签及相关的票据。与采购计划进行核对，完善入库验收登记和签字手续。做到药品当天到，当天入发药电脑系统和药监局系统网络。合理测算药品的需求量，每天按照药品、生物制品管理的要求，做到记录两次室内温度记录和冷链温度记录。每天下班后进行药品盘点交班。每月进行一次大盘库，报一次项目月报表，做到日清月结，三个月报一次季度报表及每季度初要制定出下一季度的药品需求量，进行领药，并对拆零药品及时记录，上半年共发放项目药品乙胺吡嗪利福异烟片;55920片，异福片;28590片，乙胺丁醇;9000片□sm□水各30支，组合药hre;300板，生物制品下发:进口狂犬疫苗706支，国产乙肝236支，乙肝旦白25支，狂犬蛋白157支，进口儿童乙肝84支，进口成人乙肝176支，国产狂犬疫苗3455支。

严格按照《药品管理法》、《药品流通监督管理办法》、《药品运营质量规范》，等有关规定采购药品全部向取得执照的企业进货，购进药品依法签订合同，同时注明质量条款，保证临床患者用药安全及供应及时，即及时了解临床科室药品需求动态及掌握药品使用后的信息反馈。确保临床药品的合理性、安全性、患者满意性供应。按照上级和相关业务部门的新要求，中心修正和完善了药监药品入库系统。

加强药品贮存管理，每月不定期对科内工作流程及各岗位的工作质量进行抽查，并督促科室人员认真执行各种管理制度，为了进一步加强药品质量管理，在购进验收，在库养护等环节的质量管理，至少每月月底进行一次药品储存质量、效期等盘点。为了不耽误其它工作，盘点工作尽量安排在邻近下班及下班后，为保证保证药品数据的准确性，几次三番与每天盘库相核对，并将检查结果以书面形式汇总，并及时留存归档，严格执行操作规程。协助财务做好药品的半年经济核查工作。科室每个人要熟记《药品的基本知识》，严于律己，确保不发生责任事故。在发放药品时尽量按照药品效期，先进先出的原则进行发药，避免造成过期药品的出现，严格执

行国家药监局《医疗机构药品使用质量管理暂行规定》的要求，从而有效保证了我中心药品质量，保证了患者的用药安全。

在上半年的工作中，还存在许多不是之处，我科会在以后的工作中查找原因，认真制定出完善的方案，减少工作制度和程序的漏洞，做到更好的为病人服务，使病人满意，领导放心，自己安心是我科的目标。

药房人员工作总结篇四

一眨眼间，半年的时间很快过去了，回顾上半年我店主要做了以下几点工作：

一. 由于去年年底，我店附近新开两家平价大药房：百姓阳光左家庄店和好得快大药房左家庄店。这两家店竞争力最大的就是百姓阳光大药房，它位于我店东侧，骑车仅5分钟的路程就能到达。他的优势是营业面积比较大，价格比较便宜，包括一些日化品种比较多，对我们的影响很大。经过我们对这两家店的多次考察，我店召集部分有经验的员工一起商讨后对我店进行总结，挖掘内部潜力，看到我们自己的优势。我店在这条街开业时间比较早，是最早的首家平价大药房，知名度大，有固定的老顾客。另外，我们的服务态度等方面也得到顾客的认可。让大家认识到了我们的优势和长处，工作中努力发扬，把两家新开门店的影响降到最小。

二. 除了保证销售额稳定以外，我们要完成全年任务，也须提高差价率，差价率的提高主要是靠主推品种的销售，为此，我们做了以下工作：

1. 每月定期打印一次主推商品明细目录，关注主推品种在销售中的动态和新增加的主推商品。

2. 在主推商品价签上做明显的标志，使店员能够在销售中掌

握好种类。

3. 下达主推任务，分配主推占比，用绩效工资来考评主推任务完成情况。

通过以上几点方针使的差价率从08年上半年的24.73%提高到今年的27.73%，提高了三个百分点。

三. 门店的成本对任务的完成同样重要，今年我们人员方面比去年有所减少，工资成本降低，其他开支也进行了有效控制。

四. 开展更加细致的绩效考核，每个店员每月都按照制定好的考核标准进行评分，按照得分的多少分配绩效工资，提高了大家的工作积极性。同时绩效工资的分配也透明了，起到了激励的作用。

以上几点的工作使的我们上半年的利润任务得以完成。

下半年我们要再接再厉，在继续做好以上几项工作的同时，重点加强做好以下两点，保证全年考核任务的完成。

一. 通过关联销售的培训和对店员的考核，努力提高客单价，提高员工的服务水平。员工日常的培训和厂家的专业培训所有员工按时参加，并且和绩效工资挂钩。

二. 做好会员的发展和维护，多办会员卡，把老顾客留住。会员发展的数量也给店员下指标，每天督促完成。

药房人员工作总结篇五

自踏入医学殿堂的那一刻起，我便深深的认识到，精医术，懂人文、有梦想、有创新是新时期下的医务人员所具备的素质。下面我简单的对这个月的工作作个总结。

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。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了积极主动，找到了方向，找到了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0”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，可是“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，我认真审视了第一个月的实习情景，改善了学习方法，制定了学习计划，从而到达了意想不到的效果。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，仅有掌握得越多越牢，才能写出好的句子，短文。而那联合用药就像成语，仅有理解了它真正的含义，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，仅有用对了人，才能到达需要的效果。

我也渐渐在向顾客销售一些简单的药品了。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。

经过近两个月的生活，我已经适应了那里的生活环境。与室友相处融洽，遇到困难时互相帮忙，不分彼此。可是在吃的

方面不是很习惯，领导说吃素好，我也明白吃素很好。可是我们正是长身体的时候，正直壮年，需要很多的营养来补充每一天所消耗的能量。我们不像你们，我们长得瘦，没有资本吃素。期望生活能得到相应的改善。领导也说要知足常乐，可是我觉得知足常乐不好，知足长乐没上进，时代不一样了，不可同日而语。

药房人员工作总结篇六

我市药房改革的目的是改革“以药补医”机制，降低群众用药负担，满足基本用药需求。按照“先试点、后推开”的思路和步骤，通过建立信息化管理平台，采取“确定受托方、经营权分离、零库存供应、信息化支撑、第三方结算、可追溯管理”的做法和措施，构建新的基本药物配送流程，有序推进医药分开，重塑基层基本药物供应体系。

为确保药品配送及时到位，保障基本药物的质量与供应，我市成立了药房改革试点协调工作领导小组，制定出台了《基层医疗机构药房改革工作实施方案》□□20xx年5月份开始铺集、营海、洋河、胶莱等卫生院试点□□20xx年9月进入全面推行阶段。

（一）确定受托方。由各试点卫生院与有意向的药品经营企业（须是省网中标配送企业），就双方权利、义务、人员管理、工资、违约责任等事项进行协商，在市药房改革工作领导小组的监督下，采取竞争性谈判的方式，全市确定三家省网中标配送企业，划分片区对基层药房配送药品。委托方（卫生院）以公开透明的方式向社会公开招标，按照公开、公平、公正及程序合法、操作规范、手续完备、各方受益的原则，确定药品管理受托方（医药配送企业）并签订药房管理协议。

（二）经营权分离。双方正式交接后，实行药房所有权与经营权分离。药库药房的所有权归医院由卫生院具有相应资质的药房工作人员实时监督；药库药房的使用权归受托方，由

药品经营企业派人入驻卫生院药房进行经营；药品经营企业和医院共同享有管理权。卫生院药房人员的人事关系不变，由原来的销售员身份转变为负责临床用药的监管与指导。双方人员的工资由各自承担。

（三）信息化支撑。药品经营企业负责药品的调剂、配送及日常管理，保证卫生院的临床用药供应，并负责辖区内村卫生室药品的供应。投资400余万元，开发了集基本药物、医疗服务、远程会诊、健康档案和新农合管理等信息为一体的镇村卫生一体化管理软件，为村卫生室配置电脑和打印机，开通专用通信线路，做到院室联网、药品统供、即时监管、信息共享的医院信息化平台，与配送企业管理系统进行无缝对接，医院通过药品集中采购平台采购药品，药品配送企业根据采购计划配送药品。配送的每一盒药品，都被赋予了唯一条码，并通过“扫码”的方式进行电子管理，使进入流通领域的基本药物，从入库到销售再到报销，都被置于信息系统的监管之下。药品电子管理系统设定最大、最小和危急库存值及有效期警戒线，确保及时补充更新药品。

规范进行经营管理，并接受医院的监督。

（五）第三方结算。药品回款实行第三方结算管理。卫生局财管中心作为第三方，通过信息平台核定药品使用情况，各基层医疗卫生机构在每月最后一天汇总当月所有签收单形成结算单，同卫生局财管中心核对无误后，于10个工作日内将当月结算单的基本药物货款上缴至基本药物采购专用账户。卫生局财管中心在确认收到基层医疗卫生机构货款后5个工作日内将基本药物货款上缴至省药品采购中心专用账户，由省网药品集中招标采购管理中心与医药企业进行结算。

（六）可追溯管理。依托互联网技术，实现药品采购、配送、使用各环节的可追溯性管理。政府主管部门可以实时查询省药品集中招标采购价格、药品供货价格、医疗机构药品采购品种和数量等需要监管的资料，并为政策的制定提供依据。

市卫生局和卫生院对药品质量和价格定期监督和抽查，建立卫生院和卫生室药品价格与市场平均价格的药价月比较制度。逐步建立稳定的多渠道补偿机制，使卫生院真正摆脱“以药养医”。

基层医疗机构药房改革工作，以“零库存供应、信息化管理、高效率运行”为核心，积极打造药品管理信息化平台，实施药品供应流程再造，初步建立基层医疗机构、药品经营企业和卫生行政主管部门信息的有效对接，药房改革工作取得了显著成效，主要表现在以下几个方面：

（一）降低卫生院运行成本。在医院监管下，医院将药房药品的调剂、配送，药库药品的管理，交由具备一定实力的药品配送公司负责，大大提升了药房、药库的管理水平，实现医院零库存，节省了医院的运行成本，提高了卫生院的经济效益。

（二）缓解卫生院资金短缺，提升医院服务能力。卫生院每年要占用约相当于年度业务收入10%的资金用来储备足够的药品。通过药房经营管理改革，对药品采购供应系统的改造，重新制定药品的供应流程，优化了医院药房库存结构和药品有效期管理，药品损耗大幅降低，药品管理成本下降，药品周转率提高。

（三）发挥各方特长，提升药房管理水平。在这一模式中，卫生院实行零库存管理，甩掉库存积压资金的包袱，通过提高资金增值率获得收益，使卫生院能集中精力提升医疗服务能力。配送企业介入药房的库存管理，企业化的管理模式有利于控制药品采购量，进而有效降低药房的库存和积压的资金。将“药师”从“搬运工”的角色中解脱出来，回到临床药学一线，对患者提供专业的药事服务，从而大大节省了医院人力，提高了药事服务的水平。基层药房人员工作角色也由“销售员”变为“监督员”来规范处方行为，指导合理用药，提高了基层医生的用药水平。对药品使用情况进行实时统计

排名，一旦发现有处方大、滥开抗生素的情况，管理者可立即进行处理。

同步实时管理，使村卫生室的药品质量得到保证，价格得到统一，广大农民用上了廉价、安全、放心的药，真正从中得到了实惠。实行药房改革后，乡镇卫生院采用信息化管理，通过网上在线审核、实时监控和信息汇总，实现业务管理的数字化、信息化、科学化，提高工作效率和服务水平，能够很好地解决卫生院对下辖村卫生室的管理问题。

（五）有利于规范基层医疗机构的药品应用。政府监管的实现、药品品种及价格信息的了解掌握、相关数据的积累等，使得卫生管理部门能有效收集整理全市的用药信息，为规范基层医疗机构合理用药奠定了基础。

基于信息化的药房改革模式，加强了对基本药物的监管，保障了群众用药安全，建立了药品质量全程可追溯工作机制，能够准确把握老百姓用药需求，有力地推动了基本药物制度在基层医疗卫生机构的实施。

药房人员工作总结篇七

为认真贯彻执行云卫发[20xx]1165号文件精神，保持和发扬中医药特色优势，进一步加强中医医院中药房建设，促进中医药事业的发展，我县中医院“中药房”建设项目进展顺利，现将开展的工作总结如下：

自项目下达后，各级领导十分重视，及时成立了项目管理领导小组，由中医院医务科具体负责日常工作的管理和相关资料的收集和整理，严格按照项目实施方案的相关要求组织实施，组织药剂科根据医院现有条件，针对目前中药房存在的问题进行客观的分析和论证，拟定项目实施计划。先期对中药库、中药房、煎药房、炮制室按相应标准进行改造。及时选派调剂、炮制人员分批分期到上级医院学习，确保项目的

顺利实施；积极主动和上级部门联系，及时上报有关设备购置材料和相关的参数，不影响项目的进度。

加强县级中医医院中医特色建设，必须有自己的特色和优势，而只有充分发挥中医药的优势和作用，才可能拥有自己的特色。县级中医医院要发展，走中医兴院是重要途径之一。针对当地的常见病、多发病，突出中医药特色并逐步形成专科（专病）优势，形成以中医药服务为特色的医院。才能更好地为人民群众的健康服务。经过中药房标准化建设项目的逐步开展，对医院的各项工作的开展奠定了坚实的基础。通过项目实施，中医院在硬件方面加强了投入，共改造房屋面积180余平方米。修改和制定中药的采购、验收、储存、炮制、调剂、煎煮等技术、操作规程、质量监测控制等规范。有效地提高了工作效率。中药采购、验收严把质量关，有效地杜绝质量差和不合格的中药在医院使用；中药储存按要求进行分类，把霉变和虫蛀率降到最低，中药霉变率由原来的9%下降到现在的4%，有效地提高了中药的临床疗效；中药调剂原来使用手工称量的原始方法，现在改用电子计量，提高了中药称量的准确性，中药计量准确率由原来的97%达到了现在的99.5%，同时已提高了中药方剂的临床疗效。中药煎煮严格按操作流程进行，每季度进行一次质量检测和煎药机的检修，保障药物的疗效得到充分的发挥。目前共选派2名人员到上级医院学习炮制和调剂。通过一系列的综合、配套建设，院内中药使用率由原来的24.78%提升到现在的36.47%。同时带动了其他科室的发展，中医针灸、推拿科就诊患者由原来的平均18人/日增加到目前的平均32人/日，全院经济效益和社会效益得到了进一步提高和巩固。

通过近半年的运行分析，项目实施过程中存在以下问题：

1、管理不规范

由于项目管理人员少，相关的专业知识不够丰富，缺乏经验，管理过程中存在资料收集和整理不规范的情况，在下一步的

工作中要认真负责，按相关要求处理好日常管理工作。

2、资料收集、整理不及时

相关科室工作人员思想意识淡薄，在收集、整理资料的过程中不及时，导致项目进度缓慢，不能按计划进行，不同程度地影响了项目的实施，在今后的工作中，要提高认识，及时、准确地提供相关的数据，为项目的顺利实施提供科学依据。

3、落实不到位

在项目实施过程中，在具体落实某一件事的过程中，没有按计划进行，最后形成个别情况落实不到位。

针对项目实施过程中存在的问题，我县中医院项目领导小组及时研究，不断提高思想认识，加强项目管理过程中的监管力度，加大宣传力度，采取多途径、多方式加强中医药人员中医药理论和技能的培训，提高服务水平，不断地改善就诊环境，加强县级中医医院中医特色建设，为广大人民群众的健康做出应有的贡献。

xx县卫生局

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：

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。

(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，也就是在听了他们对这些药的介绍后，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。

药房人员工作总结篇八

转眼上半年已过去，回顾这上半年来，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xx药店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：对于一个终端零售店来说，首先是要有一个专业的管理者；三是要有良好的专业知识做后盾；四是要有一套良好的管理制度。成本核算是相当重要的，对药店成本控制，尽量减少成本，获得利润化。最重要的一个是要用心去观察，用心去与顾客交流，留住新客人并发展为回头客，这样的话你就可以做好。具体归纳为以下几点：

1. 以药品质量为第一，保障人们安全用药，监督gsp的执行，时刻考虑公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。
2. 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。
3. 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。
4. 通过各种渠道了解同行业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有理放矢，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. 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。
6. 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，为顾客营造一个舒心的购物环境；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(七字真言：请，您好，对不起，谢谢，再见)，使顾客满意的离开本店。

7. 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，门店的管理都是数据化、科学化管理，与几年前来比对店长的工作要求更加严格，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。

8. 在本年度虽然业绩不错,但是还是存在客户的流失问题.

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的药店。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. 加强对客户流失量的调查与总结. 寻找出流失原因, 并且改进.

2. 对药店成本控制, 尽量减少成本, 获得利润化.

3. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

4. 对内加强与员工的沟通, 加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

5. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想

想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

6. 加强和各部门的团结协作，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。