

# 最新药店营业员工作概况 药店营业员工作总结(汇总7篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 药店营业员工作概况篇一

xx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。在此衷心感谢店里店长罗姐和各位前辈，正是正因有你们的支持，关心和帮忙，才使我较好的完成了自己的本职工作。同时感谢xx药业有限公司给了我一个展示和提升自己的机会。透过这段时刻的工作和学习，在思想上，专业技能上都有了较大的提高，现总结如下：

有幸成为公司的一员，在总店实习了一个月。最初的半个月，感觉自己很不适应。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，并且在时刻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，服务好每一位消费者是及其重要的。

在实习过程中，我认识到自己的学识，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的职业，十分锻炼人。每一天做清洁，写计划，与消费者交流，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的工作中不断改善的。当然，我不会让自己有所松懈的，前面的路还长，我会更加发奋的工作和学习，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。为每一位消费者带给更优质的服务。

## 药店营业员工作概况篇二

营业员的岗位看似很简单，但要把工作做好，做细却不简单。我们要在工作中不断的加强自身学习，自己充电，用专业的业务知识为顾客更好的服务，来体现自己价值。

在这半年里，我在领导的耐心指导和每月培训知识下我学到了很多提高了自己的业务水平，也发现了自己的不足。

要当好一名营业员就要熟记药品的品名，药品的摆放位置，用法用量和功能主治。这是要当一名药店营业员的基本功，可我们往往总是大大咧咧的只知其一不知其二，通过经理的耐心指导和长期提问来完成我们的基本功是很不应该的。

作为一名合格的营业员呀以微笑服务为主题，认真观察每一位顾客，认真倾听顾客的诉说，察言观色，通过顾客的动作和表情来发现顾客的真正的购买动机，不要对只看不买的顾客表现出冷漠和不耐烦的表情。对有购买的顾客要试探性的向顾客推荐，在推荐过程中不要只顾自说自话或看到别的顾客进店分神，要通过推荐一两个品种来观察顾客反应来完成呢个交易。

在这半年里虽能完成任务，但还有许多毛病，希望能在领导的指导和自己的努力下，更好的完成下半年的任务，为我们的'20xx年画上一个完美的句号！

由于自己刚刚加入建材销售这个行业，对于公司产品项的认识与了解有一个基本过程，从管材管件，到水暖挂件，以及地暖的发展趋势，更到沃菲尔德卫浴产品项的拓展，都在不

断的说明一个问题：公司的良性发展与发展壮大！

我所负责的销售区域为：三个区域，从开始的初次进店拜访，到二次进货渠道店，共累计有效客户x家，其中a类店面x家，其余为b类客户□a类店面里有一家为大客户，总共半年进货额为十万余元，以温控阀单项为主，计划年底或明年初做水暖系列。27家客户的客情建设相对稳定，更会在明年的产品销售中增加产品项。

xxx的系列产品中，“我们只做高品质”的产品定位无论是对客户的承诺还是对产品质量的保证，都充分说明公司在向前看向远看，对此，客户也给予了较高的评价，每一款地漏，每一条软管，每一个角阀，每一米管材都体现了公司从生产到销售再到售后服务每一个环节的自己的监督与对客户的保障。当然品牌不是朝夕就能建立的，靠的是执行，靠的是口碑，靠的是我们xxx团队的拼搏与努力！

在保证公司利益的前题条件下，每一个客户所提出来的每一个问题我们都待为金子，弥足珍贵！无论是产品改进，还是市场推广，客户都会帮助我们提供宝贵意见，因此，在遇到问题的时候我都会站在客户的角度去试想一下问题的解决办法，当然客户会感激，同时也更增加了与客户之间的客情关系，自然进货是必然的。

截止到x月x日，我所负责的区域累计销售回款余万元，同时所销售产品在当地区域也得到了一定的市场份额，得到了经销商的满意。

综上所述为我本人近半年来对公司的认识，对市场的了解，对客户的开发等方面的工作总结。诚然，自己在工作当中有着很多的不足之处，在公司企业文化的积极影响之下，在同事们的帮助中使得自己都有所改进，不断的将自己更好的融入到xxx大家庭中，成为一位合格的家庭成员。

## 药店营业员工作概况篇三

xx年xx月xx日，我很荣幸加入xx药业有限公司，有幸成为该公司目前的一名实习生。回顾这半年来的实习生活，收获颇多。在此衷心感谢店里店长罗姐和各位前辈，正是因为有你们的支持，关心和帮助，才而令我较好的完成了自己的本职工作。同时感谢xx药业管理有限公司给了我一个展示和提升自己的机会。通过这段时间的.工作和学习，在思想上，专业技能专业知识上都有了较大的提高，现总结如下：

对于即将毕业的我来说，从事药房营业员不利条件工作是机遇也是挑战。有幸成公司的一员，在总店实习了一个月。最初的半个月，感觉自己很不够适应。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。作为一名业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，做好每一次营业其他工作，服务突出号每一位顾客是及其重要的。

在实习过程中，我认识到自己的学识，能力与经验都非常再者，所以在工作中从不敢掉以轻心，一直是坚持不懂就问。药房营业员是个综合性很强的职业，非常锻炼人。每天做清洁，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疗器械工作者，位年轻一代患者提供优质服务，我非常自豪。

近半年的实习，虽然收获不少。但是由于刚面临社会，存在的环境问题也不少。比如偶尔将同类药的用法，用量弄错，再加上马上从学校出来，在面对顾客的时候还是不能的侃侃而谈。有时候对难缠的顾客也惊慌失措。这些都是需要在以后的工作中不断改进的。当然，我不会让自己有所松懈的，前面的路还长，我会更加努力的工作研习和学习，不断提高，尽快设法考取执业药师资格证书，搞一名奈莱优秀的药房营

业人员。为每一位顾客提供两位更优质的服务。

## 药店营业员工作概况篇四

转眼间，20年已随着时间的年轮渐行渐远，新的一年即将来临。回首这一年的工作历程，有艰辛，有喜悦，有收获也有感慨。xx年对一洲来说，是有里程碑意义的一年。

我们从单体零售药店成功转型医药连锁公司。一年时间里，我们增开了3家连锁门店。因为刚刚起步，开店速度也是在计划之内，只要我们一直秉承公司的经营管理理念，估计以后的一洲连锁门店会如雨后春笋般在温州这块沃土上遍地开花。而作为一名一洲连锁门店的店长，今年对我来说也是意义重大的。从卖场主管转换到门店店长，我知道我的角色不仅仅是一位管理者，更应该站到一个经营者的立场。

守业难，创业更难！既然公司给了我这样一个平台，我深感责任重大，新店开张，万事开头难，如果前期工作没做好，以后就会更难管理，所以一切事态的发展必须要在掌控之中。店长必须要起到一个承上启下的桥梁作用。上要认真贯彻公司的经营策略，下要正确传达公司的方针决策。为人处世要公平公正，上要对得起领导，下要对得起员工，决不能有私心。因为是店长，必须比员工站一个更高的层面；也因为是店长，员工就是你的战友，所以我们要并肩作战。不要刻意去拉开或拉近与员工的距离，多说无益，唯有真诚，才能让人感同身受。员工的信任感才是店长最好的执行力。

我是一个深受中国传统儒家思想影响的80后。我特推崇孔孟之道，修身养性，以仁义治国。其实管理一个公司也是一样的道理。企业的发展，关键在人。一个药店要长期稳定的发展，它必须要有一个好的经济效益为前提，良好的口碑做后盾，实现经营者和消费者的共赢。如何才能达到这个局面，这就需要一个专业的管理者和一个强大的团队。作为一店之长，我深刻地意识到人才对于企业的重要性。如何去发掘人

才，如何去培养人才，如何去组建一个团队，这对企业的长远发展才是重中之重。

家和万事兴！一个高素质的、凝聚力强的和谐的团队，必定会为公司带来长远的经济效益。一个人才为企业创造的价值必定大于他自身的价值！如果一个人在他的工作岗位上体现不了他的价值，那么必须乘早换离或撤离，决不能有“食之无味，弃之可惜”的态度。那样等于为公司增加负担，也为自己门店埋下隐患。一粒老鼠屎毁了一锅粥，相信这个道理大家都懂。作为店长要善于把握每个人的心态，开发他们的潜能，分工合作，才能互补协调，责任到人，“各人自扫门前雪”，每个人都做好自己的事情就不会有“他家瓦上霜”，为他们营造一个和谐、融洽、友爱、互助的工作环境，让他们喜欢自己的工作，进而得到不断的发展。氛围有了，每个人的积极性自然也就上去了。快乐地工作，每个人的服务态度自然就好了。要不是总部经常开展培训，让我们三家门店有机会沟通交流，真的不知道我们xx店的人其实一直都很低调的。我们只是做好自己该做的事而已，从没想跟其他的店比业绩什么的，诚然不知他们会以我们为榜样，把我们当竞争对手，超越xx可能已成为他们的口号了。当然这不是坏事，这只会让我们更加督促自己去做得更好！面对明年的工作，我深感责任重大。

我们已经开业接近一年了，可是业绩始终达不到理想的指标。神马都是浮云！唯有绩效才是王道！我想重点主要在以下几个方面下功夫：

一、配合总部对内加大员工的培训力度，加重医学知识的培训，学会联合用药，提高客单价。

二、树立员工爱岗敬业的责任感，对公司高度忠诚，一切以大局为重。全面提升员工的整体素质工作总结。

三、树立高度的竞争意识和创新意识。客源竞争是关键，必

须建立自己的客户群任何一种优势都可以打败竞争对手。

四、提高自身的业务水平能力，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的积极性，逐步使梧田店成为一个最优秀的团队。

## 药店营业员工作概况篇五

转眼间20xx年已经过去一半，像公司领导常说的那样“时间过半，工作也要过半”。通过学习和时间的漂移也该对自己的工作进行一下工作总结。

营业员的岗位看似很简单，但要把工作做好，做细却不简单。我们要在工作中不断的加强自身学习，自我充电，用专业的业务知识为顾客更好的服务，来体现自我价值。

在这半年里，我在领导的.耐心指导和每月培训知识下我学到了很多提高了自己的业务水平，也发现了自己的不足。

要当好一名营业员就要熟记药品的品名，药品的摆放位置，用法用量和功能主治。这是要当一名药店营业员的基本功，可我们往往总是大大咧咧的只知其一不知其二，通过经理的耐心指导和长期提问来完成我们的基本功是很不应该的。

作为一名合格的营业员呀以微笑服务为主题，认真观察每一位顾客，认真倾听顾客的诉说，察言观色，通过顾客的动作和表情来发现顾客的真正的购买动机，不要对只看不买的顾客表现出冷漠和不耐烦的表情。对有购买欲望的顾客要试探性的向顾客推荐，在推荐过程中不要只顾自说自话或看到别的顾客进店分神，要通过推荐一两个品种来观察顾客反应来完成呢个交易。

在这半年里虽能完成任务，但还有许多毛病，希望能在领导的指导和自己的努力下，更好的完成下半年的任务，为我们的xx年画上一个完美的句号！

## 药店营业员工作概况篇六

方医生因为要回家“探亲”，所以前一天请假了，我自己上夜班。到了第二天，原本店长叫我已经不用上班了，但后来说他不能及时回来，要我上班。我等着等着，店长下班了，还以为他回不来了，也要我一个人在店中，结果他8点半到达药店。后来老板也来了，说今晚下班后不要走，到餐厅去喝酒，算是开个告别酒会。他那时还带上那个之前来药店学习得女孩，后来了解了她以前也是老板在餐厅得员工，现在请她回来帮忙。在酒会上，有我、方医生、老板和女孩，后来也增加了餐厅得部长和经理。我们点了菜，要了几支珠江纯生，畅谈一番。最后，我因为要回家了，3点多就离开了，后来也加上以前和方医生是舍友得餐厅员工一起喝。

是时候总结一下在药店工作得感想了。

回想一下，当初我是为什么来到药店里工作得？我毕竟不是这个医药专业出身得，对药品自然了解甚微，以前也极不愿意进入医药行业。既然老板招聘翻译，是我得专业，可以学以致用；离家比较近，不用在交通上有所花费；包吃，餐费省下来了；学一点药品对自己也有好处，一旦身体有毛病，也可以在一定程度上有所帮助。好吧，就在这里干活了。干着干着就发现，我这个所谓得“翻译”变质了，变成了营业员，向外国人销售药品。

不单只是药品，我在药店也学到了一点护理知识。一旦有外伤得病人来到，我也可以为他做一下护理工作。这真得把自己当成一名医生了!!!哈哈!!

还有一点，在商店里工作，一方面为了图一份工作，挣点学费；另一方面，也可以学一下别人是怎样做生意得，学到了就可以为以后可能我也开店做生意铺路，积累经验吧。

终于有个地方给我将我得英语putintopractice了。做着做着，



发现在这里工作，只有英语是不够得，老板早前就做了一张大广告，上面印有我们药店销售得医疗器材，还有中文、英文和阿拉伯文介绍。除此之外，小北一带聚居着从非洲移民过来得黑人，非洲大部分国家曾经是法国得殖民地，语言当然除了本身得土话外，用得最多得就是法语了，所以就有前文得学习法语得经过。唉，但是我们本科得第二外语只有日语。但也好，到时中文、英语、日语、法语（我能学得话）我都懂，那就太好了。

在药店工作还有一个原因，就是为了改变一下自己。我以前说话比较少，多数只和熟悉得人谈。做了销售，可以多与陌生人接触。做了这么久，我也交了不少朋友，其中有些还是外国得，其中还有第二个关心我得女人呢！

## 药店营业员工作概况篇七

本人自参与工作以来，在各药店领导和各位同仁的关怀帮助下，通过自身的努力和工作相关阅历的积累，学问不断拓宽，业务不断提高。工作多年来，我的政治和业务素养都有较大的提高。在药店工作期间，仔细学习《药品管理法》、《经营管理制度》、《产品质量法》、《商品质量养护》等相关法规，主动参与药品监督、管理局组织开办的岗位培训。以平安有效用药作为自己的职业道德要求。

一心一意为人民服务，以礼待人。热忱服务，耐性解答问题，为患者供应一些用药的保健学问，在不断的实践中提高自身素养和业务水平，让患者能够用到平安、有效、稳定的药品而不断努力。由于药品是用于防病治病，康复疗养，以防假药劣药的流通，做一个合格的药品把关者。当患者购药时，我们应当礼貌热心的接受患者的询问。并了解患者的身体状况，为患者供应平安、有效、廉价的药物，同时向患者具体讲解药物的性味、功效、用途、用法用量及留意事项和副作用，让患者能够放心的运用。配药过程中不能随意更改用药剂量，有些药含有重金属，如长期运用将留下后遗症和

不良反应，保证患者用药和生命平安，通过学问由浅至深，从理论到实践，又通过实践不断深化对药理学的理解也总结了一些药理常识，如下：

如天仙藤；药作为茎枝的，如鬼见羽；药用为茎髓部的，如灯山草、通草等。木类中药药用部位木本植物茎形成层以内各部分，如苏木、沉香、树脂、挥发油等。鉴别根茎的横断面是区分双叶植物根茎和单子叶植物根茎的重点。双子叶植物根茎外表常有木栓层，维管束环状排列，木部有明显的放射状纹理中心有明显的髓部，如苍术、白术等。单子叶植物根茎外表无木栓层或仅具较薄的栓化组织，通常可见内皮层环纹，皮层及中柱均有维管束小点散布，无髓部，如黄精、玉竹等。另外，还有皮类中药、叶类中药、花类中药、果实及种子中药、全草类中药、藻菌地衣类中药、树脂类中药和矿物、动物类中药的性状鉴别。

人民长期同疾病作斗争的极为丰富的阅历总结，是我国优秀传统文化的重要组成部分。我在多年的工作学习中，坚持理论联系实际，不断探究和创新，学有全部坚持服务宗旨，诚信遵守法律，干好本职工作，为药业的发展做出贡献。

好了，这篇药店营业员个人年终总结的精彩内容就给大家介绍到这里了。