

最新药店度工作总结 药店工作总结(汇总12篇)

技术工作总结可以帮助我们发现问题并提出解决方案。看看以下这些幼儿园工作总结，我们可以发现大家对教育教学和幼儿园管理的思考和见解。

药店度工作总结篇一

作为一名药房工作人员，要想完成工作的职责，首先必须具备员工素质，树立正确的世界观和人生观。在这一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，作为一名药房工作人员，我在工作中无意中会研究不周显得毛毛糙糙，不甚妥当。当意见、提议来临时，此刻的我不再不悦，不再拒绝。而是以更高的要求来要求自己，努力告诫自我：换个角度静心仔细想想如何能的好一些。

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，我会阅读一些自我订的杂志，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我的帮忙确实很大。

今年，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，并且我还会一步一步不断增加知识，开阔自我。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，工作量一下增加了很多，但我们还是有顺序有安排的做好每一件事情。同事们在一齐开开心心的上班，让我们在工作的时候也制造了很多乐趣。心境好了做事也有劲了。

在这一年里，我坚持严格要求自我，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐、得与失、个人利益和团体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼技能讲提高。经过一年的学习和锻炼，细心学习他人长处，改掉自我的不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自我在技术上有所提高。

严于律己，一年来我始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自我的准则，始终把工作的重点放在严谨、细致、扎实、脚踏实地上。在工作中，以制度、纪律规范自我的一切言行，严格遵守各项规章制度，尊重领导，团结同事，谦虚谨慎，不断改善工作作风；坚持做到不利于医院事不做。与同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只期望把所有工作圆满完成。

但这还远远不够，尤其在工作人方面上还显得稚嫩。一路走来，步履匆匆，不觉间已到20xx年的尾声。回首一年来的工作和生活，感悟良多。平时忙忙碌碌，没有太多时间和机会坐下来好好总结自我做过的工作，年底了，静下心来总结一年工作中的得失、查找自我的不足，为来年的工作做好安排和计划，一年来，我做了必须的工作，也积累下了工作经验，但距领导和同事们的要求还有不少的差距、在今后的的工作中，我将克服不足，以对工作高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责的做好各项工作。多关心同事，团结部门所有成员共同努力工作，不辜负领导和同事们对我的期望。

我将在未来继续多学，多思、多试努力把工作的更好。

药店度工作总结篇二

年月**日，我很荣幸加入**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与各位前辈，正是正因有你们的支持，关心与帮忙，才使我较好的完成了自己的本职工作。同时感谢**药业有限公司给了我一个展示与提升自己的机会。透过这段时刻的工作与学习，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，服务好每一位顾客是及其重要的。

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，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与学习，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。为每一位顾客带给更优质的服务。

药店度工作总结篇三

刚刚过去的9月，给我留下了深刻的印象，之所以印象深刻，是因为相较于8月份来说，9月份的任务完成得异常艰难，我们一直在努力，每一天都没有松懈，即便这样，直到9月30号，最后的一刻，我们才把任务拼下来。

我总是喜欢分析一下原因，为什么9月份销售这么吃力呢，我想可能有季节的因素，以我个人的经验，夏季销售，8月份是个高峰，9月份便会回落，因为这时候城市里学生开学交学费，取暖期交供热费，需要用钱，而市郊及乡下的客流因为农忙，也会比平时少很多。在城市乡村客流双双下降的情况下，历年x月份的销售一般都会比8月份少一些。

具体到再分析一下我们店，我想我们店不光面临客流下降的因素，也有另外一个很重要的原因就是处方药销售的下降。近一段时期以来，处方药的到货率持续下降，一个是品种不够，有些处方药进不来货了；一个是数量不足，有些处方药，如“安络化纤丸”等，库房没有太多库存，用这类药的顾客都是长期用，而且用量也很大，有时一下就要买20盒，咱们没有这个货，当时真的很着急，这类顾客往往都有怕断货的顾虑，而我们恰恰在这样的药品上产生了断货，有时是数量不足，不能完全满足顾客，造成顾客的流失，销售减少。最近我发现以前来我们店买处方药的，两过两次看还没进来货，就在不来了，大家都知道我们店是个医院店，处方药对于我们来说很重要，希望公司能够多组织进货，满足我们的需求。

本月我也有几个想法想要提一下：一是我们店的吊旗，，我想要更新一下，内容上可以是健康提示语、会员方面、质量保证方面，或是单纯的企业形像都行。希望公司能帮助设计、制做。

第二是门店作为一个卖场，应该想办法营造一下气氛，如，我们可以放一下纾缓的音乐，为顾客提供一个轻松、愉快的

购药环境，对我们药店整体形像的提高也是有好处的。

第三是我们应该加强会员卡的办理，例如我们店，我发现除了从医院出来的买处方药的顾客外，其他像社区内的顾客，有会员卡的，基本上买药就固定到我们这来消费，因为他们知道，使用会员卡可以积分，可以享有更大的优惠。如果能多办一些会员卡，就相当于多了一些忠实顾客，对提升销售是有帮助的。

药店度工作总结篇四

年月**日，我很荣幸加入**药业有限企业，有幸成为该企业的一名顶岗实习生。回顾这半年来的顶岗实习生活，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**药业有限企业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：

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。有幸成为企业的一员，在总店顶岗实习了一个月。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，我才能认真学习了企业制度，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顶岗实习生，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。

在顶岗实习过程中，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。为每一位顾客带给更优质的服务。

药店度工作总结篇五

时光如梭，转眼间我来到xx连锁健康药房有限公司自己的工作已经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。为了更好地完成自己的工作，总结经验，扬长避短，提高自己的专业知识和销售技能，现将自己的工作情况总结以及20xx年自己的工作计总结如下：

自20xx年3月12日自己的工作以来，我认真完成自己的工作，努力学习，积极思考，自己的工作能力逐步提高。

在投入到新的自己的工作岗位后，我也开始了新的自己的工作——药店销售。这项自己的工作使自己掌握了很多药品专业知识。所以，我在实际自己的工作中，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，由于是新的自己的工作，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，使我的自己的工作能力提高，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。

踏入新的自己的工作岗位后，经过三个月的锻炼，使自己对这份自己的工作有了更多更深的认识。对于自己的工作或者说事业，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，我对自己的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。我一直认为自己的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自己的工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受自己的工作，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自己的工作，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，将直接决定自己的工作的生命力。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。

20xx年的到来意味着，新的起点，新的开始。

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。填好缺药登记记录，及时调货。

3药品计划：

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：

7团结向上

借伟大领袖的一句名言：“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。

药店度工作总结篇六

xx年是江苏xx药房连锁有限公司具有里程碑意义的一年，国药控股国大药房有限公司收购xx全部自然人股权，以80.11的股权控股江苏xx药房连锁有限公司，使xx成为国大药房的一个控股子公司，为xx的稳定，快速、健康发展提供了良好的契机。一年来，尽管内部矛盾突显，千头万绪，纷繁复杂，外部医药零售市场竞争激烈，形势严峻，我们能够正确面对困难和挑战，今年重新设置了内部组织架构，出台了多项管理制度，更新了微机程序、统一了国大编码，快速开发了多家连锁直营店，成立了自己的配送中心，取得了经营管理的良好业绩。

今年，公司顺利完成了自然人股权转让，并于6月28日成功召

开了第二届第一次股东会、董事会、监事会，企业更名为江苏xx药房连锁有限公司，成为国药控股国大药房有限公司的一个控股子公司。这一具有里程碑意义的重大事件为xx长远、稳定、快速、健康发展提供了良好契机。

按照国药控股“批零分离”的要求，上半年xx与江苏公司整体分离，并重新整合了内部组织架构，组建了营运管理部、综合管理部、财务部、采购部、物流部、门店管理部、门店开发部等。

综合管理部是今年刚组建的部门，是管理服务并重的职能部门，他们在强化内部管理，健全有关规章制度的同时，做好经营的后勤服务工作。

1) 狠抓制度建设：今年来制定“20xx年发展目标规划”、“三年(20xx-20xx年)发展目标规划”“20xx年分配制度及绩效考核办法”，逐步完善内部激励机制，体现“按绩取酬”、“多劳多得”的分配原则。为规范促销费管理，制定了“关于加强厂方终端促销费管理的有关规定”。

2) 细抓行政管理：建立健全了各项基础台账，收发文登记、档案保管、公章使用登记等。对固定资产进行彻底的清查核对、登记造册，并建立了电子文档。及时完成新老门店的装修、改造任务。积极配合门店开发部对新增门店的考察、选址、设计、装修及货柜货架等设备的购置工作，保证新开门店的顺利开业。建立了内容全面的房屋租赁合同电子文档，统一管理房屋租赁合同，配合门店开发部、门店管理部做好门店续租协议等工作。及时完成各类证照变更登记工作，为申报了中华老字号积极收集、整理、申报相关材料，为确保任务按质、按时完成，节假日加班是非常正常的事情。

3) 实抓安全工作：连锁门店众多，分布面广，安全工作丝毫不能松懈。

一是健全了安全制度，出台了“安全生产管理”制度及“安全工作责任制”；

二是配齐配全安全器材，如报警器、灭火器等；

三是开展经常性的安全检查工作；

四是排查安全隐患，发现问题及时解决，从而确保了全年无重大安全事故。

4) 狠抓质量管理，巩固gsp成果。我们严格按照gsp规程操作，质检人员严格把关，经常督促检查各环节有无质量管理回潮现象，发现问题及时纠正，确保了台账完整规范，手续完备无缺，巩固了gsp成果。

二是根据企业发展需要适时招聘各类技术人员；三是进行了执业药师、从业药师继续教育，员工上岗培训；四配合收购高邮、宝应、邗江连锁店做好人力资源统筹安排。五是正常申报各项社会劳动保险。

今年信息系统进行了三次较大的调整，

一是xx批零兼营程序调整，

二是部分品种独立采购时程序调整，

三是彻底独立后程序调整，三次调整我们信息人员均花费了大量的时间和精力，加班加点，及时完成程序调整，保证了三次调整的顺利进行。

今年新开门店的不断增加，信息人员在不增加的情况下，完成了所有门店的计算机新增、系统安装及维护工作，为门店销售任务的完成提供了保障。同时还为领导及各职能部门及时、准确的提供各类分析数据。

批零分离后，采购部逐步担负起保障各门店货源供应的艰巨任务，并为追求成本最低化作出了艰苦努力。

一是新增自行采购品种1500条(个)；

二是不断更新t类品种，由年初的11xxxx种现已增加到40xxxx个品种；

三是进行比对采购，虽然今年国家进行了四次较大范围的降价的情况下□xx的商品毛利率不但没有降低，而由去年的22.5上升到今年的22.9，百分点。

四是积极与供应厂商沟通，多方寻求供商厂商的支持，全年争取到返利10xxxx元，其他收入(如进场费、端架费等)11xxxx元，为提高企业经济效益作出了努力。

财务部在财务管理方面做了大量的基础工作。特别是按照国大药房的新要求，在合理调拨使用资金，严格财务把关等方面起到了一定作用。特别是今年新开门店的会计核算，不仅增加手工帐，还要去所属地税务机关申报纳税，工作量大大增加，财务部基本完成任务。大量、复杂的20xx年经营、财务预算报表也按时完成上报。

按照国大药房长远发展战略，开发新门店的任务很重，门店开发部克服困难，放弃许多休息日频繁奔波在扬泰地区、南通、苏州、镇江地区，进行考察、选址，招聘人员、办理证照，举办开业活动。

一是新选址、考察、开业连锁直营店xxxx□

二是整体收购加盟店为直营店2xxxx□特别是高邮、宝应等加盟店由于矛盾突出、遗留问题较多，开发部的人员想方设法，认真细致的逐个做有关人员的思想工作，切实解决实际问题，取得明显效果。

三是吸取社会药店为加盟店，对于志愿在进货，并付给一定加盟管理费的证照齐全的合法社会药店，经变更名称、签订协议后发展为加盟店，对于名不符实的原邗江各乡、镇加盟店1xxxx药店按加盟要求，重新签订了加盟协议，对加盟店加强了监督、管理。

门店管理部针对社会药店越来越多，规模越来越大，市场竞争更加激烈的严峻形势，认真研究对策、积极拓展市场、提高应变能力、注重细节管理、强化优质服务、提升品牌形象上做出了应有努力，较好的完成了销售和利润任务。

一是层层动员较早地落实销售、利润任务，并分解到各地区门店；

六是与扬州晚报社联合举办了“健康与保健”、“安全月”、“我心中的放心药店”，为主题的第二届“xx杯”有奖征文活动，进一步提升了xx的知名品牌形象；七是强化优质服务，增强企业竞争力，积极开展十多项便民服务项目，全年送药上门200xxxx□电话预约购药316xxxx□代客切片852xxxx□代客煎药1246xxxx□夜间售药1242xxxx()□增强了企业竞争力，取得了市民良好的口碑。

药店度工作总结篇七

开药店与其他行业门店不一样，它是一项良心工程，但并不意味着良心工程就应当赔本赚吆喝，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，我有一点自我的看法，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) 我们零售药店能够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，都能够享受折扣优惠

(异常是敏感药品)。这样一来，我们基本上就拥有了一部分固定客源，从而能够有机会逐步树立企业的良好口碑。

(2)我们必须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，来到我们那里必须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，我们能够经过几种方法来增加新的客户

(1). 如果我们的附近有医院，我们能够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，经过这个我们能够赢得一些潜在的顾客。

(2). 我们能够搞一些健康宣传，聘请已退休执业医师坐堂，这样一来我们能够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。由此我们能够获得必须的“人气”，在他们有需要的时候，肯定会首先想到我们。

(3). 我们能够在药店里树立一块健康或美容信息牌，不断地更新信息资料，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). 我们能够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靠，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。

我们也应当加强这方面的培训，比如：

(1). 我们零售药店能够根据自身的实际情景，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). 我们零售药店能够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。这个好处我有切身体会，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。此刻市场上同一功效的药品种类繁多，更有相同成分不一样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，能够与零售药店经过培训等手段，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工夫，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。

药店度工作总结篇八

(药店)本月月任务的92%。丰台路口完成销售81.8%;明光桥完

成销售104%;

(万宁)7家有美导的店;本月销售****;

(药店)目前人员无变化,自杨总监培训之后俩店的美导都非常有自信了。

由于刚刚接手万宁、有些事情需要处理,去药店的时间就少了些,我月一和月二分别去了店里、虽然进药店的人不多,但我看到我们的美导依然是在主动的去拉顾客、介绍我们的产品并积极的做体验,有的做完什么也没买就走了,可是并没有影响她们的情绪;也没有放弃,依然在给下一个做,即使这样我也在鼓励她们,多给会员打电话、利用会员日再创新高。顺便我把上半月的销售做了分析;接下来下半月还要努力才能完成预计目标。

本月主要是把万宁老款睡膜退回公司,由于每家的货不算多、最多的有20来个、也没法让库房去车拉,只好自己先提回家后再送到公司。顺便又查了一下各店断货现象和是否有近期产品,又把每个店的台面和货架整理一遍。另外和几家店的销售人员做沟通,告诉他们一些销售技巧,鼓励她们做销售的兴趣。

- 1、跟进药店销售;
- 2、多做体验提升业绩;
- 3、调动大家的积极性;
- 4、做好最后月冲刺;。

药店度工作总结篇九

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，全年未发生违纪守法运营景象。

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。

药店度工作总结篇十

一年的时间就这样走过了，在经过一年的努力后，我最终能够说在不断的成长中得到了更多的提高。一年的时间过的真的是很快。作为医院药剂科的我，一年来认真努力的实××，今年年对我来说，也是一个相当值得怀念的一年，我相信随着我渐渐的成长，我会有更多的提高，这些都是我会做好的事情，我相信我能够做好，我会在不断的成长中，得到的发展的.实××，是一种期待，是对自我成长的期待，是对自我主角开始转换的期待，更是对自我梦想的期待;学××，也有一份惶恐，有对自己缺乏信心的不安，有对自己无法适应新环境的担忧，更有怕自我会无所适从的焦虑。

转眼间一年的实××就快结束了，这几个月来，在单位领导教师们的精心培育和领导下，经过自身的不断努力，无论思想上，学××上还是工作上，我都学到了很多很多。

在工作中，我严格遵守医院规章制度，认真履行护士职责，尊敬领导、团结同事、关心病人、不迟到、认真工作，努力做到护理工作规范化，技能服务优质化，基础护理灵活化，爱心活动经常化，将理论与实践相结合，并做到理论学××有计划，有重点，护理工作有措施、有记录，工作期间始终以爱心、细心、耐心为基本，努力做到眼勤、手勤、脚勤、嘴勤想病人之所想，急病人之所急，全心全意为患者供给服务，树立良好的医德医风。

本人一贯能够认真并负责地做好药房工作，在工作中，本人深切的认识到一个合格的药剂人员应具备的素质和条件。努力提高自身的业务水平，不断加强业务理论学习××，经过阅读很多业务杂志及书刊，学××有关医疗卫生知识，写下了很多的读书笔记，丰富了自我的理论知识。经常参加卫生局及卫生所行业协会举办的学术会议，聆听专家学者的学术讲座，并经常阅读杂志、报刊和网络信息，学××了很多新的药学知识，从而极大地开阔了视野，很好地扩大了知识面。始终坚持用新的理论技术指导业务工作，能熟练发现一些处方上错误、配伍禁忌。工作中严格执行各种工作制度、操作规程，一丝不苟接待并认真负责地处理每一位病人，在程度上避免了错发，漏发的现象。三个月来，本人认认真真工作，踏踏实实做事，从未发生一齐差错事故，也从未同病人发生一齐纠纷。总之，尽我之本事完成作为一个药剂科人员的各项工作和任务。三个月来，回望过去，我能够说，我对于我目前的岗位和职位，我是十分胜任的，并且我也是十分热爱自我的本职岗位的。对于自我所从事的专业，自我已经奉献了自我的全部、自我的灵魂、自我的精神，试想哪一天，让我脱下洁白的白大褂，我还真是难以割舍下这份神圣而伟大的工作。

以前的我们一向沉迷在自我梦幻般的国度里，没有真正的去了解自我生活的这个社会，此刻的我从自我的天地里慢慢地走出来了不会再天真的只活在自我的世界里无视其他的存在。对一些自我理解不了改变不了的事情自我仅有理解不再抱怨，对那些自我不欣赏不认同的人，在工作上合作生活上疏远，对那些和自我思想相左的人就是任何话语都是无用的。凡事做到自我心中有数就好了，也许是因为自我还很年轻还很幼稚还很天真有时在冲动的情景下还是会做错事情，也许正是这样自我得到了丰富的经验，才懂得如何完美的处理事情，随着时间的流逝自我在慢慢地成长着，也成熟了许多，人生就是这样，仅有经历的多懂得的才会更多，人际关系的处理是一门很难学的课程，也许我学一辈子也不会学明白，要活到老学到老的。

这段期间的实××让我学到了许多知识和技能，有机会将理论与实践有机结合，受益匪浅。今后定必认真总结，及时反思，多向别人学××，使自我不断提高，日渐完善，同时紧记不论遇到什么困难，不要对自我失去信心这个道理，逐渐走向成熟。在各级领导的帮忙和同事们的支持下，工作虽然取得了必须成绩，但与其它同道相比还有差距，自我尚须进一步加强理论学××，并坚持理论联系实际并为实际服务的原则，做好为师生员工服务的这一大项工作。我决定，在今后工作中，要继续努力学××，继续努力工作，努力克服理论上的不足和实际本事的不足，以期能够创造更加优异的工作成绩。

今后，要更加善于学××、善于总结，与时俱进，紧跟时代步伐，学××掌握更新更好的医学技术，造福社会，造福病人的同时，完善丰富自我的人生。

药店度工作总结篇十一

回首20xx年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在咱们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：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

- 1、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。
- 2、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。

3、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，使咱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。

4、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。

5、靠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，医学全在线搜集整理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。

6、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，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助咱们实现各项营运指标。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咱们药店。

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. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
4. 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，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

药店度工作总结篇十二

刚刚过去的20xx年，是我公司步入快速发展，各项工作扎实推进的关键一年，*药房在公司的正确领导下，经营与管理工作取得了骄人的成绩，产品销售收入一举突破200万元，到达225万元，创下历史新高，比去年增长160%，药店店长年终工作总结。现将20xx年的主要工作总结如下：

20xx年产品总销售收入225万元，是20xx年的2.6倍，这些成绩的取得，除了我店员工的发奋之外，与公司的正确决策以及公司各部门的用心支持与配合是分不开的。

- 1、平时注意对员工进行业务素质的提高，用心参加公司组织的各项产品知识培训与促销技巧培训。

- 2、针对不一样消费者，采取不一样的促销手段，善于抓住顾客消费心理，有针对性地进行产品说。

- 3、会员卡制度的实施，稳定了一部分顾客群，也提升了药店的知名度。

- 4、及时统计缺货，用心为顾客代购新特药品，还带给送货上门服务。

- 1、医保定点药店的申请一向没有办下来，流失了很多客户。

2、会员卡刚开始实施不久，很多细节做的还不够完善，没使会员制度发挥更大的用。比如，会员价商品的推出没有构成长效机制，积分兑换的礼品单一等。

3、员工的专业知识欠缺，尤其是药理与病理方面，不能更好的指导患者用药，直接影响到患者用药的疗效及药品的关联销售。

4、店长自身缺乏掌握本行业最新动态，对外界因素的变化不敏感，不能及时调整经营思路。

1、进一步完善会员制度，及时更新丰富会员价商品与积分兑换礼品，争取做到周周有特价，月月有礼品。

2、为了扩大门店宣传，提升知名度，吸引更多的潜在顾客进店消费，能够有计划的进行社区义诊活动，如免费量血压、测血糖，健康咨询等。另外也可根据不一样季节疾病的高发率在店内发放各种疾病的防控方法及日常保健小常识的小册子。

3、要保证上架商品种类齐全，数量充足，结构合理，主动为顾客寻医找药，更好地满足不一样顾客的需求。

4、组织员工进行业务素质培训，使员工的专业知识与销售技巧更能适应公司快速发展的需要。

5、透过学习培训使店长持续与时俱进的头脑，充分掌握行业动态与公司经营思路，更好地带领员工做好工作，争取在20xx年，使我店的经营状况稳步提高，创造出更大的效益。