

药店工作总结报告 药店工作总结(精选17篇)

导游工作总结是提高导游服务质量的有效方法，它能够帮助我们发现问题并加以改进。律师工作总结范文五：在高压的工作环境下，我努力保持良好的心态和积极的工作态度，充分发挥自己的专业能力和职业素养。

药店工作总结报告篇一

通过近一年的工作，是我对药店的工作有了更深的了解，看似简单的工作，要做好他的确不容易。现在对近段时间的工作总结如下：

这是我们作为营业员的必要条件，若是顾客进店以后找到自己，自己就必须以专业的推荐为顾客解决问题。这是最重要的。相对价格的高低，品种的齐全来讲，专业有效的推荐比什么都更能赢得顾客的好评。那么我们该如何来提升呢？那就是我们平时积累的经验和熟悉药品的专业度。

(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，由此增加顾客对咱们的信任感。

(2)我们一定要站在顾客的'位置上多替他们着想

这些老顾客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。

(3) 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。

对于我们销售型药房来说，质量与服务就是我们的生命，若是这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

(1) 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如发生质量问题接二连三，顾客怨声载道。

(2) 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的顾客等级无法体现，老顾客、大顾客体会不到公司的照顾与优惠。等等都是问题。

正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，强化服务理念，服务思想深入我们每一位心中。

在每个药房来说中药可谓是一个很重要的不可缺少的一部分。既然重要那么我们就更应该注重，要销售好中药就必须去了解它熟悉它爱护它，我们存在的问题就是没有爱护，注重，导致他的质量上有太大的不合格如：生虫，潮湿，霉变串柜等诸多问题，还有很多名贵药材的生产厂家不健全导致了顾客不信任而造成的销量直线下降，我们以前的很多名贵药材的老顾客现在完全都没有回头的了所以对中药的损失是很大的。其次由于我们的专业知识欠缺和经验的很多不足的地方而让我们的顾客还不太满足所以我们自身问题才是最主要的不足。所以以后我们应该从我们的品牌，质量服务，这些方面来赢得顾客的好评做到让顾客买我们的药感觉到放心，安全。尽量从服务上来提升我们的信誉。

成功好比一张梯子，“机会”是梯子两侧的长柱，“能力”是插在两个长柱之间的横木。只有长柱没有横木，梯子没有用处，一旦你产生了一个简单的坚定的想法，只要你不停地重复它，终会使之成为现实。提炼、坚持、重复，这是你成功的法宝；持之以恒，最终会达到临界值。

药店工作总结报告篇二

年月**日，我很荣幸加入**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**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。

药店工作总结报告篇三

在医保中心各位领导的英明领导下，转瞬间一个年度的工作完结了，现将一年的工作总结汇报，请下级领导给与指正。

澠池县医药总公司同仁大药房是我县规模较大的一家医药超市，次要运营：中药、西药、中成药、中药饮片、化学药制剂、抗生素、生化药品、生物制品等运营种类达5000余种，店内宽敞明亮，药品干净整洁，运营种类齐全，分类明确，能够满足绝大多数参保人员须要。

在日常运营过程中，咱们严厉恪守《中华人民共和国药品治理法》、《澠池县城城镇职工基本医疗保险暂行办法》、《澠池县城城镇职工基本医疗保险定点零售药店治理暂行办法》以及相干的法律法规，严厉依照国家、省规定的药品价格政策。店内严把品质关，规范进货渠道，进货验货记录完善，无过期药品，在历次的药质量量检查、抽查过程中没有发现一例假劣产品，在社会上享有良好的口碑。在药品价格方面，货进源头，直接与厂家合作进货的优势使本店的药品绝大多数低于市场价格，对于办理有本店会员卡的参保人员，在原有价格的基础上可再次享用9.8折优惠。

店内建立有健全的医保机构，由本店总经理直接领导担任医保工作，设立有两人专职担任的医保治理机构，并对其进行定期的业务、服务技能培训，保证零碎正常运行，及时上传、下载数据，并在服务过程中倡导“四心”“四声”服务，为参保人员营建一个良好的购药环境。同时在刷卡过程中严禁用医保基金购买领取范围以外的药品，杜绝在刷卡过程中刷卡金额和现金购药价格不分歧等不良状况。

自本店成为定点药店后，在医保中心的正确领导下，一直从严要求本人，完全听从医保中心的领导，以“所有为了顾客，做顾客的瘦弱使者”为运营宗旨，在刷卡服务过程中尽全力满足顾客须要。从20xx年6月至20xx年5月，我店的刷卡人数为：54152人，总费用为：2614231.88元，平均每人费用为：48.27元，其中非处方药品费用为：1978658.8元，处方药品费用为：635573.08元。

咱们知道咱们的工作做得还不够，在今后的工作中咱们将在医保中心正确领导下，齐心协力，文化服务，严厉按章相干法律、法规工作，维护国家利益和广大参保人员的利益，把医疗保险工作做得更好，为我县医疗保险工作再上一个新台阶做出应有的贡献。

药店工作总结报告篇四

xx年即将过去，在这一年里，我们公司领导的正确带领下，在全体员工的共同努力下，各部门通力协作，通过全体工作人员的共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了xx下达的销售任务。在新春即将来临之际将xx年的工作情况做如下总结汇报：

xx年销售xx[]各区域销量分别为……

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引药店来，搜集更多的销售线索[]xx年本部门举行大小规模促销活动17次，刊登报纸硬广告xx篇、软文xx篇、报花xx次、电台广播xx多次并组织销售人员对已经购产品用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到xx公司日后对本公司的审计和xx的验收。

以上是对xx年各项工作做了简要总结。

本人从事该行业已有一年多的时间，在实际工作中发现了自己存在的不足和某方面能力的缺陷，现对于xx年的工作计划做如下安排：

- 1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为产品的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与公司各部门的工作，争取优惠政策。加强我们的市场竞争力。
- 3、每周去药店与促销员沟通交流，了解产品销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。
- 4、销售人员的培训，每月定期产品知识的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。
- 5、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。
- 7、根据xx公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。
- 8、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

药店工作总结报告篇五

本月丰台路老会员10人、新会员7人、销售xxxx;明光桥老会员7人、新

会员9人、销售xxxx;

(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。

(万宁)目前3个专职,分别是;永旺、十里堡、新东安、

4个兼职,分别是;宝盛里、双井、银泰、中关村、

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

,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;。

药店工作总结报告篇六

光阴似剑,时光如梭,我们满怀喜悦迎接新的一年。在以前

的工作过程中经历了许多事情，从工作过程中也总结了许多经验和教训。

作为一名收银员，我总结了以下资料：

1、作为一名营业员要有良好的工作姿态，良好的待客态度，热情接待顾客，要了解顾客的购物需求，为顾客营造一个温馨的购物环境。

2、对待顾客要用礼貌用语，说话语气要尊敬、亲切，不要对顾客大声说话，要注意自我的仪容、仪表，动作要大方，举止礼貌，作为一名合格的`收银员，要随时注意价格的变动，熟悉卖场的各种商品，异常是特价商品信息，在收银过程中要做到唱收、唱付、唱找，以免引来不必要的麻烦。扫价时商品价格要与电脑相符，如不相符时，随时通知商管和店助调价，在收银过程中不要漏收、少收、多收。当然也有许多不足之处，有时自我心境不好的时候，对顾客语气稍重一点，有时也顶撞顾客，可是我会尽量注意自我在工作中坚持良好的心态。

总之，我十分感激领导对我的支持和帮忙，给我一个工作的机会。我相信，在我以后的工作中，我会越来越努力，让我们共同努力把xx越办越好。

药店工作总结报告篇七

20xx年3月15日，我非常荣幸加入汇康药业有限公司，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，正因有你们的支持，关心和帮忙，才使我较好的完成了自我的本职工作。同时感谢汇康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：

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。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。

近半年的实习，虽然收获不少。但是由于刚面临社会，存在的问题也不少。比如经常将同类药的用法，用量弄错，再加上刚从学校出来，在应对顾客的时候还是不能自信的侃侃而谈。有时候对难缠的顾客无计可施。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。

药店工作总结报告篇八

本人自参加工作，在各药店和各位同仁的关怀帮助下，自身的努力和工作经验的积累，知识拓宽，。工作多年来，我的政治和素质都有的。在药店工作期间，学习《药品管理法》、《经营管理制度》、《产品质量法》、《商品质量养护》等法规，参加药品监督、管理局组织开办的岗位培训。以安全用药的职业道德要求。全心全意为服务，以礼待人。热情服务，耐心解答问题，为患者用药的保健知识，在的实践中自

身素质和，让患者能够用到安全、稳定的药品而努力。

药品是用于防病治病，康复疗养，以防假药劣药的流通，做合格的药品把关者。当患者购药时，应该礼貌热心的患者的咨询。并患者的身体状况，为患者安全、廉价的药物，向患者详细讲解药物的性味、功效、用途、用法用量及注意和副作用，让患者能够放心的使用。配药过程中随意更改用药剂量，有些药含有重金属，如长期使用将留下后遗症和不良反应，患者用药和生命安全，知识由浅至深，从理论到实践，又实践深化对药理学的理解也总结了药理常识，如下：

常用的有基源鉴别法，性状、显微镜和理论鉴别法，有经验鉴别法简便易行(眼看、手摸、鼻闻、品尝和水试、火试)以中药性状鉴别方法为例：如何鉴别茎木类中药：包括药用木本植物的茎或仅用其木材，草本植物的茎藤。，茎类中药药用部位为木本植物茎藤的，如川木通、鸡血藤等；药用为本草植物茎藤的，如天仙藤；药茎枝的，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层以内各，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. 双子叶植物根茎外表常有木栓层，维管束环状排列，木部有的放射状纹理有的髓部，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。，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。

例如：炮制可以药疗效，或缓和药物的性能，降低或消除药物的毒性或副作用，或药物作用的部位和趋向，便于调剂和制剂。药物疗效：如炒白芥子、苏子、草决明等被有硬壳的药物，便能煎出成份；羊脂炙淫羊藿可治阳萎的功效；胆法制南星可镇茎作用。可缓和药物的性能：不同的药物各有不同的性能，其寒、热、温、凉的性味偏盛的药物在临床应用

上会有副作用。如生甘草清热解毒，蜜炙后有补中益气；生蒲黄活血化瘀，炒炭止血。降低或消除药物的毒性或副作用，药物疗效，但有太大的毒性或副作用，临床上应用不安全，炮制便能降低毒性或副作用，如草乌、川乌、附子用浸、漂、蒸、煮加辅料等方法可降低毒性；商陆、相思子用炮制可降低毒性；柏子仁用于宁心安神是如没通油制霜便会产生滑肠通便致泻的作用。医药学数千年的历史，是长期同疾病作斗争的极为的经验总结，是我国优秀民族文化遗产的组成。我在多年的工作学习中，理论, 和创新, 学有服务宗旨，诚信守法，干好本职工作，为药业的发展。

药店工作总结报告篇九

总结是事后对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析的一种书面材料，写总结有利于我们学习和工作能力的提高，让我们一起认真地写一份总结吧。总结怎么写才是正确的呢？以下是小编为大家整理的药店工作总结，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

“每一条走过来的路都有不得不这样跋涉的理由，每一条要走下去的路都有不得不这样选择的方向。”从校门去往社会是人生成长发展的必然，带着“不得不”的心情，也许是无奈、抑或是忐忑难安却又满心憧憬的我来到位于江北观音桥商区的苏宁电器，和一同报道的同学一样从一名收银员做起。十一月二十日，是我在苏宁实践的第一天，在总收室一位前辈的耐心讲解和指引下，我已经可以运用pos系统进行简单的收账处理。在苏宁实践的日子里，每天都可以接触到很多的顾客，也领会到了身处服务行业的艰辛。从最开始的业务部熟悉、小插曲不断到渐渐可以指引其他后来报道的实践生，从中我收获了学以致用快乐，也从中认识到善于提问的重要性。

从事收银一职，原因是这个职位是直接和钱打交道的，所以我时刻提高警惕，工作注意力高度集中，认真负责。最基本

的问题，你得会识别钱，即使你识别了钱，你还得会以更快的速度识别，原因是超市他有高峰期，如果你的速度比较慢，就会有好多人排队，在你收钱之前，你要提醒顾客出示本身的会员卡，之后你要提醒他们查看本身的找零是否正确。认真敲击每一个键，确保正确，如果对不上账单的话，你是要负责的，少的话，你是要补上来的。在做这些细节工作的时候，必须认真，也得讲效率，也就是速度。单纯依靠在书本上学到的东西，利用习惯是不能解决一切问题的，要善于虚心请教。在工作的过程中，觉得哪里不会，要及时把情况反映出来，这样才能有效避免不必要的失误。

通过观察，我发现在苏宁的整个卖场里最容易与顾客发生争执的地方就是收银台，每天都有许多的顾客把收银台当做服务台使用，但这两者之间不是完全共通的，误会就这样产生了。当收银员处在一个特别尴尬的境地时，仍然需要铭记“顾客就是上帝”这一真理。如何控制好本身的负面情绪，培养主动调整本身的态度能力对日后的职场发展十分重要。记得曾经一位联合国的亲善大使去非洲的一个国家，回来以后他就宣称那里的人是全世界最差劲的主人：海关人员板着一张脸，计程车司机态度恶劣，餐厅侍者傲慢无礼，市民不耐烦且充满敌意。后来，这位亲善大使看到一段话“世界是一面镜子，每个人都在其中看到本身的影像。于是当他再次拜访那个国家时，他决定一路挂着微笑。结果竟看不到任何不高兴的海关人员、计程车司机、侍者——人人都是脸挂笑容，亲切友善。他这才发现，纠正别人态度最快的方法就是纠正本身的态度。态度的重要性由此可见一斑。

工作中不仅要适时的展现本身的风采，更要学会与人合作。收银员，看着是个很简单的工作，你只要记着那几个键就好了，挺简单的，其实不然，我考虑到把事情做的极致，必须考虑到很多问题。需求帮助是必然，社会给了我们繁复芜杂的人生，他人的帮助亦是每一个人都不可或缺的。在工作中要懂得助人，要常怀感恩之心。要处理好与同事的关系，平时乐于帮助他人，与人分享本身的快乐，把他们当朋友，将

心比心，你也会获得他们的善意回应。

作家屠格涅夫曾说，要找出本身值多少，那是别人的事情，重要的是做好你本身。年少轻狂的我们总认为本身什么都行，什么都会，不愿意听父母那善意的唠叨，不理睬老师那谆谆的教诲，不理解社会那繁多的规章，贸然上路。起初心怀颇多梦想，幻想着本身的伟大、勇敢和成功。而踏上行程之后总觉得一切过于平淡，与梦想差的太远。于是心情不再热烈，梦想渐渐消散，行程终于变得枯燥。无奈、失落、感叹现实的乏味以为本身已经大大的摔了一跤。实践的经历告诉我：职场是不相信眼泪的，那是软弱的象征。要学会坚强，学会成长，学会习惯社会的规矩，早日练就独当一面的能力。是的，我们年轻的心渴望成功，我们不希望本身一生碌碌无为，但是，在为实现理想付诸行动之前，我们一定要先弄清楚本身适不适合走上那条路，更不可因羡慕而去复制别人的一切，认清本身，不为名利遮望眼。

半个月的实践经历让我意识到的本身的诸多不足，而这些对于我这样一个即将真正走向社会的大四学生来说更是显得弥足珍贵，通过实践首先明白了一点，实践打工不是为了钱，这个态度要摆正。而是为了锻炼本身，培养本身的能力和工作经验。所以，工资的高低不是那么重要，再者纯体力劳动的工作也不需要做太多，顶多做一次，这锻炼不到本身什么，除了肌肉和知道挣钱比较累。所以要选择对本身来说锻炼性比较强的，看本身缺乏什么品质。举个实例本身不爱说话，可以做做销售类如促销，觉得本身表达能力不好，学着做些客服什么的。其次，我也意识到我应该更为努力去寻找新的机会。相信本身在下一次撰写实践报告时已经获得心仪的工作岗位。

药店工作总结报告篇十

回首这几个月，内心不禁感慨万千，打xx月进入到这个团体

以来，在领导、各位同事的帮忙下使我迅速适应了新环境，进取融入到新的工作当中，这几个月我学会了很多。药品的销售派单与业务拓展是一门技巧和学问，必须结合自我的专业知识及工作经验才能将它做好。本人自参加工作以来一向以“服从领导，扎实工作，认真学习，团结同志”为标准，始终严格要求自我，较好地完成了各项工作、学习任务，并取得了必须的成绩。在领导的指导、关心下，在同事们的帮忙支持、密切配合下，我不断加强学习，对工作精益求精，能够较为顺利地完成自我所承担的网单分派工作与业务拓展工作，个人的业务工作本事有必须的提高，现将这一段时间的工作情景总结如下：

1、紧紧围绕工作重点，认真学习和执行相关医药法规，不断加强自身修养，始终坚持以全心全意为广大群众服务为宗旨，工作勤勤恳恳，任劳任怨，尽心尽责，对技术精益求精，刻苦钻研业务技术，努力提高业务技术水平，圆满地完成了各项工作任务。

2、尽心尽职，踏实工作，努力提高工作效率，完成各项任务。进取掌握与客户的沟通技巧，牢记网单分派与业务拓展要求。在工作中，严格按照相关操作规程进行，确保网单分派无误。每季度协助科室主任做网单分派与业务拓展核算工作。在这几个月总共完成网单分派xxx单，业务拓展方面在xx□xx等地区都已有新业务开展。

在工作中，我能认真遵守单位的各项规章制度，严以律己，忠于职守，生活中勤俭节朴，宽以待人，能够胜任自我所承担的工作，但我深知自我还存在一些缺点和不足，政治思想学习有待加强，业务知识不够全面，有些工作还不够熟练。在今后的的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，加强各方面的学习，积累工作中的经验教训，不断调整自我的思维方式和工作方法，在工作中磨练自我，圆满完成自我承担的各项任务。

在今后的的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多

的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。在20xx年中将完成网单分派xxx单，并准备在xx□xx等地区争取业务拓展获得突破。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终坚持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自我的职责和义务，严格要求自己，在任何时候都要努力完成领导交给的任务。在完成网单分配任务的同时做好以下几点工作。

- 1、对于老客户。要经常坚持联系，有时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。包括货站的基本信息。仅有经常的和老客户沟通，才明白现有的商品价格。这样才能一向的拉拢老客户。新客户的开发上，要从有优势的品种谈起。还有就是本地的商业公司必须要看紧，看牢。

- 2、拥有老客户的同时还要不时从各种媒体获得客户信息，以增加新客源。

- 3、要有好业绩就得加强业务学习。丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

- 4□xx地区都是一些较大的具有潜力的可在开发型客户资源，商业公司较多。现有商业公司属于一类客户，较大的个人属于二类客户，个人诊所属于三累客户。这几类客户中商业公司仍需要大力的拓展，维护好这些客户资源十分重要。还有一些个人□xx地区现有的客户中除几家商业以外，地区都没有开发出很多的做药个人，这些小客户其实也能为药店创造相当大的利润。所以，能够药店周边找寻新的客户资源，打造当地的货站。争取把各地区的客户资源都逾越百名以上。

随着销售工作的深入，新工作资料的展开，能够预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋工作，刻苦学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为药店的发展做出应有的贡献。

药店工作总结报告篇十一

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，经营和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，和公司的正确决策以及公司各部门的用心支持和配合是分不开的。

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和促销技巧培训。

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，流失了非常多客户。

2、会员卡刚开始实施不久，非常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，尤其是药理和病理方面，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和积分兑换礼品，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，使员工的专业知识和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，充分掌握行业动态和公司经营思路，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。

药店工作总结报告篇十二

2xxx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一年。

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常守业难，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，真的不知道我们梧田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，超越梧田，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。

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。

药店工作总结报告篇十三

近年来，我总是脚踏实地、埋头苦干，始终信奉院训，在院党委领导班子的关心支持下，勤勤恳恳、任劳任怨、尽职尽责地做好本职工作，圆满完成医院和科里交给的各项工作，受到好评。

作为一名党员，要想作好本职工作，首先必须在思想上与党组织坚持高度的一致。我始终认为，树立崇高的梦想，能够培养坚强的意志和高尚的品格，排除一切干扰，战胜一切困

难。在工作中，我坚决贯彻执行医院党委和领导班子的各项指示、规定。时刻不放松对党的先进思想知识的学习，始终使自我的思想跟得上时代的发展，始终坚持谦虚谨慎、戒骄戒躁的工作作风。

药品质量问题重于泰山，是每个医疗机构兴衰荣辱的关键，也是患者最关心的问题，我时时刻刻把药品质量问题放在第一位，在把握药品购进的货源安全稳定的同时，同样重视药品在贮存中的各个环节，确保了患者用药安全有效，近年来从未发生过差错事故。

在工作之余，我力争紧跟学科发展动态，不断开拓创新，开发新项目。近年来，进取申报和参与各类科研课题，与年轻党员一齐共甘苦，在开展新项目，主动承担职责，鼓励他们学习、工作、上进、创新，从而使科室涌现出了一些青年俊才。

作为一名党员，在以后的学习和工作中，我将进取行动起来，自觉加强重要思想的学习，努力掌握科学文化知识，不断提高自身的综合素质和业务本事。我将把过去的成绩作为新的工作起点，以更高的标准严格要求自我，虚心学习他人的长处，使自我的业务水平在工作中不断提高和完善，认真履行岗位职责，踏实工作，爱岗敬业，始终坚持着旺盛的精神风貌和饱满的工作热情，争取取得更好的成绩。

药店工作总结报告篇十四

20xx年11月17日我荣幸地获得副主任药师的任职资格，并于次年4月正式聘用至今。在从事这一专业技术职称的7年里，我从思想上按照高级职称的标准严格要求自我，认真学习党的各项方针政策，以“三个代表”重要思想为指导，努力践行科学发展观，以实际行动拥护党的领导。在工作上充分运用自我掌握的药学专业知识来开展各项工作，为了使自我的专业知识更加充实[]20xx年至20xx年我经过成人考试考取了

山西医科大学药学专升本函授班的学习，并圆满完成全部课程的学习取得本科学历。并于20xx年顺利通过执业药师的资格考试，取得国家人事部颁发的执业药师资格证书。

20xx年我从药房主任提升为副院长，使医院的药品管理工作力度更加增强，药房的各项管理更加规范，我院药品管理曾多次受到各级部门的表扬。在我的带动下药房工作人员学习专业知识的人情高涨，现在有5人获得了执业药师资格，使药房工作人员的素质大有提高。

任职以来我虽然取得了一些成绩，但我认为做得还不够，今后要更加努力工作，潜心掌握专业知识，以实际行动服务好一方人民。

20xx年以来，认真学习《药品管理法》及《处方管理办法》和抗菌药物的合理应用，并利用业余时间进修学习，不断提高业务水平和技能，爱岗敬业，同心协力为患者服务，虚心向同行学习专业知识，及时妥善处理工作中出现的临时性问题。药品摆放整齐，严格管理毒、麻、限、剧及贵重药品、定期盘存，协助财务部做好药品经济核算工作，发现问题及时查找原因，研究处理并及时解决。摆药室和药房是一个整体，每个人就像一个零件，全体齐心协力，互相配合，互相帮助，保质保量的完成了上级交给的各项任务。

现将一年来药房的工作总结如下：

药房时直接面对病人和护士的重要窗口，如何方便病人及医院护士，如何提高工作效率，是药房工作的重点。为了更好的完善药房工作，提高工作效率，在满足病人和护士的要求前提下，首先做好和病人及护理人员的沟通，科室人员将处方快速又准确的调配。

按照保证临床一线用药的要求，根据销售情况做好药品的定制计划，按时上报和定制，满足临床科室药品供应的需求。

在这一年里，药房能很好的做到药品的供应。并把到货的药品及时准确的入库。药房每半年盘点一次，做到账务相符。

每次收到进货药品后，认真做好药品的查对和验收，做到近效期的药品不收，不入库，不合格的药品不收。严格按照“先进先出，近期先出”的管理原则，做好药品的销售及养护，确保药品的质量，同时[文秘站:]努力做好合理用药的工作，完善治疗方案的实施，努力提高，各项业务水平，更好的加强药品的管理，使药品质量得以保障。

结合我院实际，对特殊药品，如和品做到专柜、专人、专帐、专用处方，双人核对的管理原则。对特殊药品更加严格的把关，做到处方、药品、库存的统一，杜绝出现差错调配的现象。

日常工作中加强药物知识的学习，特别是临床出现的新药物。严格按照《医院处方管理制度》《药房调剂工作制度》《药房调剂职责》的规定调配药品，坚持“四查十对”，严防差错处方的出现。更好准确完善的做好窗口服务，做到耐心、细心、全心全意的为患者服务，在不断的实践中提高自身素质和业务水平。

药店工作总结报告篇十五

首先感谢一个月以来大家对我药店工作上的帮助与支持。作为没有管理经验的我，初次挑起这个担子，深感职责重大，但是在在座各位的共同努力下，我们店在这个月还是取得了可喜的成绩。那么做得好的方面，我们要继续保持和发扬，欠缺的方面我们要逐步加以改进，全面提升我们店的综合素质，增强我们店的综合竞争力。

下面，我就下一步的具体药店工作讲三个方面的意见：

一是清洁卫生方面。我们店的场地比较宽，而人手又相对有

限，各自的药店工作量都比较大，这就要求我们在平时的药店工作中保持一个良好的心态，尽量少一些牢骚，多一些热情，为顾客营造一个舒心的购物环境。清洁卫生是我们天天必须做的，不要抱着我前天才做了的、上头刚来检查过的等这种心态来对待。当然，我们只要做，就要把它做好，不管是绿条子，还是货架网，还是边边角角，都要做到位，不要“大”字一画就了事。还有就是做清洁的同时，更不能怠慢身边的顾客，当我们发现有顾客进来时，应立即放下手上的活，热情招呼和接待顾客。同时，我们在接待时，要注意自己的仪态，不要当着顾客的面这里摸摸，那里抓抓，即使有个不舒服，我们也要尽力克服，或者迅速找机会及时处理掉，但动作也不能停留太久。

二是陈列方面。前三排和端头的陈列是不允许存放库存的。一直以来，每次收货都在提醒，不要把刚收的货摆放在后面，一定要去掉外包装，与药品一对一放整齐，在收货的时候我们都应该随时调整排面，看到某种货库存多的，而排面又只有一个的，随手都应该调整过来，不要等到后来才来做，有可能后面没有看到又忘了。提醒一次有可能是因为说得不够具体，提醒二次有可能是因为说得不够透彻，那么提醒三四次我们就要从自己身上找原因了。

三是药品的标签方面。日常药店工作中发现，我们的价签经常不在药品的正中间。那么，面对这种情况，我们每次在做完清洁以后，要随时注意架签是否移位、或是被摆在了排面的后面，应该随手加以调整。特别是在我们平时不忙的时候，应该随时关注自己及周围货柜的标签问题，要做到药店工作中分工不分家。

四是收货方面。我们每一次大会小会都在讲这个问题，尤其是收到裸瓶而又需要打条码的情况下，大家对这方面都还是有所改善，而对我每次调的货，有的时候调得多的情况下，大家对我都有所包容，这点很感谢大家。但我们平时仍需要注意的就是，收到品名一样，厂家一样，只是规格不一样的

药时，要特别注意别放错位。同时，大家都要有个习惯，来了新药的时候要及时参照进货单上的价格并写上标签，这是我们大家必须要做到和完善的。

五是售后方面。下个月就是积分兑换，尤其是收银台这块，可能要多花些精力，多说一些，做好我们售后积分兑换药店工作，以此促进我们销售药店工作的开展，让我们的销量更上一层楼。

无论店面大小都是一个集体，我们既要做到是顾客的“贴心人”、又要做到是同事的“贴心人”。无论是药店工作中还是生活中我们都要互相爱护，互相包容，互相沟通，和睦地相处，这样才可以让整个集体显得更加富有生气，更加温暖，大家药店工作起来也才劲头十足，这样，我们才能做到心往一处想，劲往一处使，使我们的药店工作环境显得更加轻松和温馨。

药品作为一种特殊的商品，它关系到民众的生命健康安全。因此，我们在出售药品的同时，还应该为顾客提供专业的药学服务，以保证顾客用药安全、有效、合理。为了给顾客提供优质的药学服务，我们必须进行全面、系统地学习和掌握，努力提高我们的自身药学服务水平。我们在对待顾客时，要视顾客为自己的亲人，一切站在顾客的角度着想，给顾客一个正确的引导。要始终相信先要有服务，然后才有销售。要始终做到：“干一行，爱一行，爱一行，专一行”。我们的宗旨就是要保证在服务的每一个环节，每一个步骤都能增加顾客享受和体验服务时的价值，只有这样，才能增加我们的回头客，提高我们安康二店的知名度。

最后，我们全体人员要牢固树立“细节决定成败”的经营理念。经济学家认为，差距是从细节开始的，1%的细节可以导致100%的失败。在这里，我们可以假设，我们去一个饭店什么都好，就是看到端菜的服务生衣衫不整、脸手肮脏、服务，那么，你的第一感觉会是什么？你还能在这里继续喝你的小酒，

吃你的小菜吗?所以，我们必须树立细节决定成败的经营理念。“天下大事，必作于细，天下难事，必成于精”。天下的难事都是从精准要求做起，天下的大事都是从细小开始，希望我们全体兄弟姐妹把每一件简单的事做好就是不简单;把每一件平凡的事做好就是不平凡。

同事们，我衷心地希望，通过今天的会议，大家一定要积极行动起来，在各自的药店工作岗位上发挥作用，为公司、为我们店的全面协调发展，为提高我们自己的收入而努力奋斗!

作为一名新的店长，在药店工作上没有太多的管理药店工作经验，但是作为一名新的管理者明白这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个有责任心的管理者;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。在药店工作中：用心去观察，用心去与顾客交流，这样就可以做好。

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、做好员工的思想药店工作，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业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的药店工作更具针对性，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药店工作。首先，做好每天的清洁药店工作，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。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的药店工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待药店工作中的问题，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，对店长提出了新的药店工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。

成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们新乐长寿店。面对将来的药店工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清好药店工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

- 1、加强日常管理，特别是抓好基础药店工作的管理；
- 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、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的药店工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的药店工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

药店工作总结报告篇十六

时光荏苒，不知不觉在xx药房工作已经三个月了，从陌生到

认识，从熟悉到如今融入这个团队中。我深刻感受到了这是一个很有活力很有战斗力的团队，十分荣幸能成为这个团队中的一员。本人热爱这个岗位，作为一名药剂工作人员，在药房的日常工作中，本人兢兢业业，全心全意的为每个顾客服务，努力创造优质窗口服务形象。

在领导的关心与支持下，在同事的无私帮忙下，目前，总体上适应并熟悉药房岗位的各项工 作，现将个人工作总结汇报如下：

- 1、严格遵守医院的各项规章制度。按时上下班，从无迟到早退现象。
- 2、进取熟悉并掌握各种药品的功效及构成，牢记各种药品的价格，保证顾客能在最短的时间买到最理想的药品。
- 3、坚持参加药房的各项学习和会议，更好更全面掌握药房各项工作流程，结合药房工作实际，制定出适合自我相关岗位的规章制度。
- 4、专业素质：药学人员要对病人极端负责，态度诚恳，和蔼热情，关心体贴病人，掌握病人的心理特点，给予细致的身心护理。
- 5、做好心理护理，时刻做到语言亲切，解释耐心，有针对性地做好病人的思想工作，增强其向疾病做斗争的勇气和信心。
- 6、坚持衣着整齐，仪表端庄，举止稳重，礼貌待人，朴素大方。
- 7、作风正派，对病人一视同仁，对工作严肃认真。

俗话说：“金无足赤，人无完人”，本人还存在着诸多方面的不足，比如：个人的服务水平还有待相应程度的加强和提

升。在此，我感激领导给予我的关心与支持，本人也必须严格要求自我，加强学习，努力提升业务本事，争取尽快的时间掌握好药房的各项工作。全力提升药房优质的窗口服务形象，为药房更完美的明天贡献自我的一份力量。

药店工作总结报告篇十七

回首**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，在我们xxx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业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，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。
- 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”，年终工作总结《药店店长年终工作总结》。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，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，熟练的业务将帮助我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我们华东店。

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、各兄弟公司的团结协作，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。