# 药店周工作总结汇报(共17篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2025-01-30

*药店周工作总结汇报1在过去一年的工作学习中，我熟悉到：工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。同时为了进步本身的科学理论水平，我通过成人参加了大学的本科函授，平时也自学电脑知识，利用网络了解国际情势和国内外大事...*

**药店周工作总结汇报1**

在过去一年的工作学习中，我熟悉到：工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。同时为了进步本身的科学理论水平，我通过成人参加了大学的本科函授，平时也自学电脑知识，利用网络了解国际情势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识，电脑使我的生活过得充实起来。

在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励，在大家的共同努力下，客户们都以为分理处的服务比其他银行的好，都愿意来这里开立账户和办理业务，去年开立的会计账户有\_\_多个，会计业务笔数去年更是从年初的日均多笔上升到多笔，人均笔数列居全行榜首，天天的繁忙可想而知，银行属于服务行业，工作使我天天要面对众多的客户，为此，我经常提示自己“善待他人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我依然坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的题目，碰到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，终究也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查本身存在的题目，我以为：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新题目层见叠出，新知识新科学不断问世。面对严重的挑战，缺少学习的紧急感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

针对以上题目，今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步进步本身素质。对前台金融业务的熟习，不能取代对进步个人素养更高层次的寻求，必须通过对理论、市场经济理论、国家、法规和金融业务知识、相干政策的学习，增强分析题目、解决题目的能力，

二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，进步工作质量和效力，积极配合领导同事们把工作做得更好。

**药店周工作总结汇报2**

首先总结实习得动机与概况。作为一名连锁药店公司得财务人员，而且是全国排行第三得实力派连锁药店，去了解基层运作是很有必要得。我实习得地点是新开张不久得龙津西店。第一天上得是早班，早上8点之前就得到达，这天店长不在，就跟着店员们一起打理店里得一些简单事务。实习第二天，店长驻店，安排我上行政班，也就上下午跟了两个班得人一起上班，相对轻松得一天。对比发现，两个班得同事都很积极努力，不甘落后。班长熊平很认真负责，起到到头榜样得作用。实习第三天也就是最后一天得门店实习，因为熊平与小方休假，我继续上早班，所以工作量最大得也就是第三天。

其次总结实习所得。门店实习得收获是丰富得。因为是在药房，穿着貌似护士得工作服，白衣天使得使命感便油然而生。很多重要得用药常识，也是去到门店才学习到得，也认识到处方药与非处方药得不同与禁忌以及准确用药得重要性。同时，通过最近最热卖得药物可以得知最近流行得什么病毒，以提高顾客得预防意识，真正做到时时为顾客着想。对于经济条件不大好又常来光顾得老人，我们会努力向其推荐效果好又价格偏低得药物，并且以会员价把价格算到最实惠，赢得好得口碑以吸引更多得回头客。对于要求较多较苛刻得顾客，我认识到极大得耐心和谦逊得态度是极其重要得，这就需要尽最大努力满足其特殊得要求。尽管顾客购买得额度不大，我们得服务态度都不能有所差异，不能因此而降低我们得服务质量。对于病情比较严重得顾客，我们要慎重推荐药物，并建议其到医院或门诊就诊。而对于购买额度大，购买名贵药材得顾客，就尽量向其推荐令其满意得药品，并且给予最大得优惠以留住大得顾客。总之，对待顾客要一视同仁，不能戴着有色眼镜看待不同得客人。

最后也是最重要得，总结实习得主要目得。这次实习主要目得是了解收银得工作，以方便知悉财务部门统计门店营业收入得具体来源。门店得营业收入主要就是销售药物得所得，主要就是通过收银机读取药品条码，由系统记忆，到交班时再结账得出当天得营业额。店员将当天取得得收入款项存进银行，并且将银行存款回执单与收银机汇总单核对，无误后，将累计十天得汇总票据交与财务部。平时店内商品调拨与店店之间得商品调拨也要在系统中做好记录，以确保账实相对。

**药店周工作总结汇报3**

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我的业务水平，也发现了自我的不足。

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，经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当的。

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，经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，要经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，期望能在领导的指导和自我的努力下，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！

**药店周工作总结汇报4**

在托管开始的半年内，我们提出的口号是“要实现禄丰城区最低价”，并有相关措施来保证，经过努力，确实做到了。如：根据当地药品行情，自行下调了104个品种，合计13万元。在以后的几年中，由于药品多次大幅度调价，只能按有关文件执行。从XX年5月起，我们在严格执行招（跟）标价及政府最高限价的基础上，又将门诊药品价格下调了两个百分点，共让利患者10余万元。到XX年1月底，按照有关文件，共对699种药品的价格进行了调整，其中：下调的金额达30余万元。这些都是禄丰老百姓实实在在享受到的实惠。

**药店周工作总结汇报5**

根据工作需要，自己在积极接受中药学的新知识，巩固中药学理论知识的基础上，还主动参加药学知识的专业培训，并于20xx年1月药学大专顺利毕业。通过药学大专的学习，对各类药品的作用特点、临床适应症、用法用量、不良反应、药物相互作用、配伍禁忌等方面的专业知识都有很大的提高。不断充实和更新自己的业务技能，了解药学新动向，熟练掌握药学专业知识和基本操作技能，理论联系实际，用专业知识更好地服务于患者。并积极参与单位组织的业务学习和讲课工作，做好合理用药宣传，为减少抗菌素的应用和药物不良反应的发生尽一份心，出一份力。

在总结成绩的同时，我清醒地认识到，在各方面还存在着许多不尽如人意的地方。在今后的学习和工作中，我将积极行动起来，自觉加强重要思想的学习，努力掌握专业文化知识，不断提高自身的综合素质和业务能力，争取更上一层楼！

一、严守公司的规章制度，以员工的标准要求自己。

实习期间，我严格遵守公司的一切工作管理制度，自觉以老员工规范严格要求约束自己，虚心求教，利用可利用的时间来熟悉药品的成分功效以及禁忌症还有其陈列的位置，在工作中积极主动帮店长及药师做一些力所能及的事情，一方面减轻了店长及药师的工作量更重要的是给了自己一个可以锻炼的机会，让自己可以独立的去分析判断解决事情，不仅开阔了视野扩大了知识面也提高了实际操作应变能力。

**药店周工作总结汇报6**

1、随着国家药政法规相继颁布，为适应药事管理工作的要求，在认真总结工作经验的基础上，结合相关法规和医院评审标准，对科内各项规章制度进行了补充，完善了制度，以制度管人，以制度规范服务。

2、全科人员积极响应院里各项号召，踊跃参加各项文体活动和义务劳动。认真学习院有关会议文件精神，积极参与推进全院各项改革措施的落实和实施。

回首这一年我们药剂科日日夜夜，所获得的感受是欣慰，每个人都深切体会到我们疗养院对社会所负的使命，都自觉充实自己，不断向上。总而言之，药剂科在20xx年的工作中也存在不足之处，在新一年的工作中我们努力改进、改善，提高完善服务质量，全心全意为患者服务，困难面前迎难而上，成绩面前骄傲备战，为我院的社会效益、经济效益更好的发展保驾护航，为疗养院的兴旺发达创造出更大的经济效益。

20xx年以来，我认真执行党的各项卫生工作方针政策，遵守医院的规章制度，遵守院规院纪，不迟到，不早退。认真执行《药品管理法》及《处方管理办法》，坚决抵制违法违纪行为和行业不正之风，树立全心全意为患者服务意识和集体荣誉感。

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。摆药室是一个整体，每个人就像一个零件，全体齐心协力，上下一心，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。

20>xx年的工作方向：

继续改善服务态度和提高服务质量，发现问题及时解决纠正，结合工作实际积极改善服务态度。进一步加强业务学习，把业务学习列为重中之重。积极参加院上组织的业务学习，增加新知识。调剂药品工作要求我们要特别认真、细心，不能在工作中出现任何差错，轻则经济受损，重者就会给病人的身心健康和医院的经济、声誉等造成无法挽回的损失。建立、健全各项规章制度尤为重要，能保证药品质量的管理制度及程序并落到实处，加强规范化操作，发挥长处，提高工作质量和效率，杜绝差错事故发生。

对所发生药品不良反应按规定及时上报。做好药品盘点，协助财务部做好药品经济核算工作。存在的不足是专业知识不够扎实，一定努力改进。

工作一月来，在院领导和科室主任护士长的言传身教、关心培养下，在同事的支持帮助、密切配合下，我不断加强思想>政治学习，对工作精益求精，圆满地完成了自己所承担的各项工作任务，个人思想政治素质和业务工作能力都取得了一定的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，现将试用期工作总结如下：

**药店周工作总结汇报7**

营业员。又是药店核心之一，一个药店好与不好，一大半就是看这个药店营业员如何，药店大多数是做回头客生意，而药店营业员又要做到小病做医生大病做参谋，要给病人以安全感。。等等，药店营业员可不是闹玩。。要治好病同时又要赚到钱，这个才是艺术

营业员岗位看似很普通，但要把这份工作做好，却并不简单还有就是多记药品名，药品摆放位置，药店药很多很杂。

>营业员以微笑服务为主题

我学到了不少有关于药品方面知识，也从中总结出了一些我认为比较重要东西，什么重要什么先做，保证工作质量及提高工作效率。说起工作，一般我都会提前10分钟左右到店里，理理情愫，准备这一天上班。当看到顾客，我都会微笑说：“先生，（或其他）您好！”类似礼貌用语，如“对不起”、……

每一位顾客都是抱某种需求才走进药店，因此药店营业员要尽快了解顾客真正购买动机，才能向他推荐最适宜药品。

观察+试探+咨询+倾听=充分了解顾客需求——药店营业员销售方程式

观察+试探+咨询+倾听=充分了解顾客需求——药店营业员销售方程式每一位顾客都是抱某种需求才走进药店，因此药店营业员要尽快了解顾客真正购买动机，才能向他推荐最适宜药品。那么，怎样才能了解到顾客购买需求呢？

>察颜观色

透过仔细观察顾客动作和表情来洞察他们需求，找到顾客购买意愿产生线索。

1、观察动作。顾客是匆匆忙忙，快步走进药店寻找一件药品，还是漫不经心地闲逛；是三番五次拿起一件药品打量，还是多次折回观看。药店营业员注意观察顾客这些举动，就能够从中透视出他们心理了。

2、观察表情。当接过药店营业员递过去药品时，顾客是否显示出兴趣，面带微笑，还是表现出失望和沮丧；当药店营业员向其说药品时，他是认真倾听，还是心不在焉，如果两种情形下都是前者话，说明顾客对药品基本满意，如都是后者话，说明药品根本不对顾客胃口。店员进行观察时，切忌以貌取人。衣简朴人可能会花大价钱购买名贵药品；衣考究人可能去买最便宜感冒药。因此，药店营业员不能凭主观感觉去对待顾客，要尊重顾客愿望。

>试探推荐

透过向顾客推荐一、两件药品，观看顾客反应，就能够了解顾客愿望了。例如：一位顾客正在仔细观看消炎药，如果顾客只是简单地应酬了一句，那么药店营业员能够采用下方方法探测这位顾客：

“这种消炎药很有效。”顾客：“我不知道是不是这一种，医生给我开药，但已用光了，我又忘掉是哪一种了。”“您好好想一想，然后再告诉我，您也能够去问一下我们这坐堂医师。”“哦，我想起来了，是这一种。”就这样，药店营业员一句试探性话，就达成了一笔交易。顾客所看闹表为话题，而是采用一般性问话，如：“您要买什么？”顾客：“没什么，我先随便看看。”药店营业员：“假如您需要话，能够随时叫我。”药店营业员没有得到任何关于顾客购买需要线索。因此，药店营业员必须要仔细观察顾客举动，再加上适当询问和推荐，就会较快地把握顾客需要了。

**药店周工作总结汇报8**

明确自己的工作职责，严格遵守国家的各项法律法规，严格遵守职业纪律和单位的各项规章制度，服从上级领导的安排。实践党的群众路线教育活动，树立“以遵纪守法为荣、以违法乱纪为耻”和“全心全意为患者服务”的世界观、人生观和价值观，坚定政治信念，自觉地筑起拒腐防变的思想防线。在工作中做到不私自收费，不收受药品回扣，不私自采购使用医药产品等。认真学习《药品管理法》、《医疗机构药事管理规定》等相关法律法规，用正确的思想和法律知识装备自己的头脑，以法律和规章为准绳，做好药品的各项管理工作，特别是特殊药品的管理，严格执行相关法律法规的各项规定。

**药店周工作总结汇报9**

回首这两个月，内心不禁感慨万千，打11月进入到这个团体以来，在老板和各位同事的帮助下使我迅速适应了新环境，积极融入到新的工作当中，这个两个月我学会了很多。药品的销售是一门技巧和学问，必须结合自己的专业知识及工作经验才能将它做好。

开药店是一项良心工程，但不意味着良心工程就该赔钱赚吆喝，以下有几点意见既可以赢得客源又能赚到利润：

1.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。

2.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。

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，我们把这些资源共享，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。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。

**药店周工作总结汇报10**

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，我会阅读一些自己订的杂志，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己的帮助确实很大。

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，而且我还会一步一步不断增加知识，开阔自己。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。同事们在一起开开心心的上班，让我们在工作的时候也制造了很多乐趣。心情好了做事也有劲了。

**药店周工作总结汇报11**

1、主动服务意识欠缺;药房是医院的窗口服务科室，服务的好坏直接关系到医院的形象的好坏，特别是与患沟通技巧方面还有待提高，因此面对我院门诊病人就诊量的增加，各个部门的工作量随之增加的形势，我们对如何优化服务流程，提高服务质量，应做更细致的工作。4S管理的思想还没有形成，要认真学习，赋予行动。

2、药剂科人手不足，人员专业素质还有待进一步提高，感谢院领导在11月中旬药品仓库调换入业务能力更强的管理人员。应针对现有的工作不足设定针对性的解决方案。

以后的工作重点：

1、提高窗口服务的技能和态度。

2、积极贯彻执行《处方管理办法》，进一步完善积极参与门诊处方的点评工作，及时发现、提醒医生不合理用药现象。

3、加强药品日常管理，保证临床用药，保证药品供应，最大限度减少药品的供应脱节现象。

20xx年，药房在医院领导下，认真贯彻执行药政管理的有关法律法规，落实市、区卫生系统相关文件精神。严格按照《XX区基层医疗卫生单位实施国家基本药物制度管理办法》文件要求，在各科室的大力支持下，顺利完成了各项工作任务和目标。现将上半年来药房工作总结如下：

**药店周工作总结汇报12**

托管前的药剂科与46家公司产商打交道，不正之风难以杜绝，管理困难，所供药品也满足不了临床需求，供货率只达到80%左右，一些新特药物的使用，更是难以进入临床，治疗受影响，患者有意见，临床医生难当，药剂人员为难。自托管后，供货率达到了95%以上，大部分药品都按归类有高、中、低三个档次，品种也较齐全，基本满足了临床医生为患者根据病情及经济能力合理选择用药。由于规范了管理，到目前为止，还未发现明显的商业贿赂行为，使药品购销使用过程中的不正之风得到了有效遏制。

**药店周工作总结汇报13**

转眼间，XX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xx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集团。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，只要我们一直秉承集团的经营管理理念，估计以后的xx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xx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场。守业难，创业更难！既然集团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。上要认真贯彻集团的经营策略，下要正确传达集团的方针决策。为人处世要公平公正，上要对得起领导，下要对得起店员，决不能有私心。因为是店长，必须比店员站一个更高的层面；也因为是店长，店员就是你的战友，所以我们要并肩作战。不要刻意去拉开或拉近与店员的距离，多说无益，唯有真诚，才能让人感同身受。店员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。其实管理一个集团也是一样的道理。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，必定会为集团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。那样等于为集团增加负担，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，每一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！

**药店周工作总结汇报14**

一、参加医院组织学习，鼓励科室人员参加卫生的专业资格考试。

二、增强工作责任心，药品存放要整齐并按类放置;发药时，对每张处方及医嘱单仔细查对，对医保用药要严把医保政策关、问题与医生，杜绝差错事故的。

三、严把药品出、入库关，出、入库有记录，有账目，有审核，有明细。

四、服务意识，服务质量，病人满意、满意及满意。在平时工作中对病人所需的药品的采购，只要是的要求都能尽最大的努力去。

20xx年已经进入了倒计时，20xx年将进入历史的记载，细细回顾20xx年，回首这一年我们药剂科日日夜夜，细细揣摩在这一年中所获得的千般感受，骄傲、自豪、欣慰。骄傲、自豪、欣慰的是在过去的一年里药剂科各项工作认真贯彻执行药政管理的有关法律法规，在院长高度重视和分管院长的直接领导下，在全院临床相关科室和药剂科全体科员的共同拼搏、团结协作，紧紧围绕医院的工作重点和要求，求真务实的精神状态顺利而圆满完成了院里交给各项工作任务和目标。现将药剂工作情况总结如下。

一、政治思想方面

加强理论学习，提高职工的政治思想觉悟。全科人员认真学习贯彻上级及院里各种文件精神并积极落实到位，在日常繁忙的工作中不拘形式，结合科室的实际情况开展学习和讨论，激励科室人员积极，参与推进医院各项改革措施的落实和实施。通过系统的学习教育，提高了科室人员的思想政治觉悟，自觉抵制行业不正之风，以提高窗口服务为己任，以质量第一、病人第一的理念全心全意为病人服务，做好一线窗口药剂科服务工作。

二、业务管理

完善工作流程，提高工作效率，方便病人。门诊药房是药剂科直接面对病人的重要窗口，树立医院的良好形象是重中之重，如何方便病人、如何提高工作效率，是药房工作的重点。保证住院病人及急诊病人24小时的药品供应，保障医院救死扶伤工作流程的正常运行。通过完善工作流程，合理设置窗口、机动配备人员等，充分调动全体人员的积极性，齐心协力、克服困难，提高工作效率，有效改变了取药排队、取药难等现象，为病人提供方便。

三、药品采购

严格执行药品网上招标阳光采购，保证临床患者用药供应及时。做到采购透明、质量透明，临床用药透明，通过医院信息系统将药品供应信息发布通知至临床科室，及时了解各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。

三、储备药品

加强药品储备管理，成立了药品质量监控小组。

时光荏苒，20xx年已颠末去，在这近一年的工作中，药房认真贯彻执行药政治理的有关司法律例，切实保障了人民群众的用药平安性、有效性、经济性、合理性等。在院领导的关切和指导下，在有关部门和科室的鼎力支持赞助下，牢牢环抱药房的工作重点和要求，全科构成人员以连合协作、求真务实的精神状态，顺利完成了各项工作任务和目标。一年来的药房工作总结方便护士、病人。

**药店周工作总结汇报15**

在这一年里，我坚持严格要求自己，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、个人利益和集体利益的关系，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，改掉自己的不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自己在技术上有所提高。

严于律己，一年来我始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，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、纪律规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，尊重领导，团结同事，谦虚谨慎，不断改进工作作风；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，只希望把所有工作圆满完成。

**药店周工作总结汇报16**

本人自参加工作以来，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经验的积累，知识不断拓宽，业务不断提高。工作多年来，我的政治和业务素质都有较大的提高。在药店工作期间，认真学习《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，积极参加药品监督、管理局组织开办的岗位培训。以安全有效用药作为自己的职业道德要求。全心全意为人民服务，以礼待人。热情服务，耐心解答问题，为病患提供一些用药的保健知识，在不断的实践中提高自身素质和业务水平，让病患能够用到安全、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。当病患购药时，我们应该礼貌热心的接受病患的咨询。并了解病患的身体状况，为病患提供安全、有效、廉价的药物，同时向病患详细讲解药物的性味、功效、用途、用法用量及注意事项和副作用，让病患能够放心的使用。配药过程中不能随意更改用药剂量，有些药含有重金属，如长期使用将留下后遗症和不良反应，保证病患用药和生命安全，通过知识由浅至深，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：

一、掌握了中药材的鉴别方法，常用的有基源鉴别法，性状、显微镜和理论鉴别法，有经验鉴别法比较简便易行(眼看、手模、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部分，以及少数草本植物的茎藤。其中，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央有明显的髓部，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。

二、践了中药的炮制、加工等技术，例如：通过炮制可以增强药疗效，改变或缓和药物的性能，降低或消除药物的毒性或副作用，改变或增强药物作用的部位和趋向，便于调剂和制剂。增强药物疗效：如炒白芥子、苏子、草决明等被有硬壳的药物，便能煎出有效成份；羊脂炙淫羊霍可增强治阳萎的功效；胆法制南星可增强镇茎作用。改变可缓和药物的性能：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，有的药物疗效较好，但有太大的毒性或副作用，临床上应用不安全，如果通过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过去油制霜便会产生滑肠通便致泻的作用。中国医药学具有数千年的历史，是人民长期同疾病作斗争的极为丰富的经验总结，是我国优秀民族文化遗产的重要组成部分。我在多年的工作学习中，坚持理论联系实际,不断探索和创新,学有所有坚持服务宗旨，诚信守法，干好本职工作，为药业的发展做出贡献。

**药店周工作总结汇报17**

应当说，在当前整体动荡的经融危机背景下，此刻的零售药店市场面临一个难得的机遇，医药分家政策的出台，为药品市场供给了一个快速发展的机遇，如何抓住这个机遇调整经营策略呢在宜昌市场部实习近一个星期，我跟市场专员们跑过终端，做过促销，也在街边摆摊点卖过产品。拿安琪近期努力在市场上维护的零售价格统一切入开来谈，之所以产生目前这种混乱的价格局面，原因是多年累积也是多方面造成的。但仔细分析，不难发现其根源所在——寻求短期的利益回报。

个体药店进货渠道丰富，受经销商制约有限，只要有利润哪怕一瓶zn一瓶ca赚两三个点也卖。而连锁药店相对受其各自医药公司监控力度大些，但在应对遍地开花的个体店时，价格的调整也是参差不齐。业务员过来要求统一调价，当面改了；业务员一走，价格立刻又被还原。

我认为，安琪作为大厂，必须在零售市场起到掌控大局的作用。对个体店，要更彻底的杜绝串货源头，加强各级经销商货品流向的监管，并为批零价格的统一创造一个良性的市场环境。

让个体经营者能看到调价带来的长期稳定的利润回报；而对品牌连锁店，除了继续给予优惠统一的政策，还要在提高安琪高水平，专业化服务上多做努力。消费者的购买因素无非是质量，疗效及用药指导和价格等，可是消费者对药品普遍不了解。所以，现场的推荐和答疑更加重要。如何让药店营业员具备专业的咨询讲解本事呢？

首先我们安琪市场人员就应当专业，熟悉所有安琪几十种产品每一种的针对人群，产品卖点，与同类产品的差别等。然后，是与营业员的沟通。经过这两天与终端的接触，我发现很多营业员不大愿意理会我们这些厂家的市场人员，而我们当遭到别人的冷面孔时候也往往把嘴巴闭上了。很多跑过四五次，甚至更多次的店，业务员不明白药店营业员姓谁名谁，对方当然也不明白你了。不明白你自然对销售你的产品会大大的打个折扣。

销售产品首先应当销售自我。不是你认识谁，而是谁认识你。销售产品之前，要先销售自已这个品牌，客户认同你，也会购买你的产品。该如何让客户认同你的个人品牌呢个人品牌的销售，就是和客户从生活谈起，当遭到抵触的时候，不要再和他谈产品，要谈他一切感兴趣的事，让他理解你并和你交朋友。

做不做其实没关系，最重要的是交了你这个朋友。在宜昌市场部实习的一个星期，我对如何维护终端市场有了一个初步的了解。但目前对所有的产品了解度也不算高，对具体到与终端的谈判细节也存在一些不明确的地方。上头的观点很多是出于一个安琪的旁观者的眼睛，难免有些井底之蛙。感激那些带我出去跑终端，搞促销做活动，摆摊点的同事。他们让我学到了很多东西，生活中也给予了很大的帮忙。安琪产品不难卖，市场其实不难维护，丛丛容容应对，扎扎实实做好每个细节。我为能成为一个安琪人而骄傲。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！