# 药店销售行业述职报告范文(推荐25篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-02-01

*药店销售行业述职报告范文1我自20xx年8月到河北省石家庄市场工作以来，经历了石家庄市场启动、受挫、再启动上量的整个过程，现将两年来的工作情况报告如下：>一、石家庄市场前期的启动情况：我在20xx年8月刚接手石家庄市场时，该市场在三甲医院的...*

**药店销售行业述职报告范文1**

我自20xx年8月到河北省石家庄市场工作以来，经历了石家庄市场启动、受挫、再启动上量的整个过程，现将两年来的工作情况报告如下：

>一、石家庄市场前期的启动情况：

我在20xx年8月刚接手石家庄市场时，该市场在三甲医院的销售一片空白。为了迅速启动市场，除了自己虚心向老员工学习和请教外，同时与该市场的其他公司业务员协调关系，通过各种形式对各医院的相应科室、门诊室、患者群结构、消费习惯、大夫的爱好、性格等方面进行详尽的了解和分析，初步确定以河北省二院为重点终端，以其他医院为辅进行科室开发和维护，奔波在八大三甲医院之间，从细微处着手，关心体贴医生，尽管临床费用相对较少，但自己发挥女性细致、温柔的特长，把工作做细做好，使有限的经费发挥最大的作用。特别在20xx年春节回公司开会期间，根据自己所了解到的医生的爱好，购买了根雕、腊染、天麻等地方特产，送给不同层次的医生，通过这些工作的开展，与医生建立了深厚的友谊，与个别重点医生还建立起了母女关系。医生对我公司产品的认同度得到了进一步的加强，产品销量也得到了稳步提高。

>二、天灾人祸同时危害石家庄市场时，坚持做好本职工作：

当石家庄市场销量稳步上升的时候，xx突袭河北，整个销售迅速下滑，在此情况下自己仍坚持做好临床工作，开始之初，得知勤洗手能防xx，就从超市里面批发洗手液，对几个科室的医生逐科室去送。几天以后，形势迅速恶化，在自己去不了医院的情况下，仍然坚持电话拜访各医院的目标医生，随时了解防非的各种措施和方剂，自己通过朋友购得了几支重组人干扰素，及时送给重点医生，在xx最严重的五、六月，在省二院门诊患者廖廖无几的情况下，也能销售一百盒。

xx之后，通过自己在淡季做扎实的市场工作后，旺季应该是上销量的时候了，但省二院进货情况不升反降，医生在不断开药，病人在不断拿药，但就不见销量上升，根据自己多年的临床推广经验，肯定省二院出了问题。自己把工作重点转移到查找问题上来，从一些蛛丝马迹中寻找出了省二院被窜货的证据，这一切都是在当时的省区经理xx严重脱岗，自己孤身一人凭着自己对xx制药的忠诚来完成的。

xx离职以后，本来指望有一个好的经理来带领我们做好市场，谁知来了一个xx，由于他对市场生疏、对业务生疏、加之从业心态不正确，到了市场以后，就严重违反财务制度，日常工作抓不住重点，不抓稳定，不解决具体问题，不上销量，反倒四处点火，把一个本来就问题重重的`河北市场，搞得雪上加霜，在自己临床工作无法正常进行的情况下，为维护公司利益，在河北市嘲“白色恐怖”的情况下，自己不怕打击报复，不怕丢饭碗，坚持从各种途径如实向公司高层反映市场实际问题，使公司得以掌握市场更全面的真实情况，及时对问题作出处理，不至于使河北市场毁于个别人之手。

>三、石家庄的再启动情况以及下步打算：

20xx年春天，冬寒未褪，我怀着春天般的心情奔赴河北，开始了石家庄市场劫后余生的艰难重建工作。这时候我原来管理的河北省xx医院、xx医院、xx医院已经交接出去，只剩下xx医院、xx医院、xx医院、xx医院四家医院。其中xx医院是骨科医院，xx医院是日门诊量不足50人的卫生所，xx医院是新开发的医院，上述三家合计销量不足100盒！只有xx医院稍好一些，但销量也就100盒左右！总体销售不过6000元，而公司下达的全年任务却高达24万元！整个市场千疮百孔、百废待兴！

此时，在xxx经理的指导下，我根据市场实际情况，确立了“以省xx医院与xx医院为重点终端，目标直指杀手级医生，集中力量提升纯销量；紧抓药剂科和药房，随时掌握库存，保证渠道畅通”的工作思路，开始了石家庄市场的复兴之路。

**药店销售行业述职报告范文2**

一、如何提高自己的专业知识。专业知识才是最真的东西，最过硬的资本，有了它你可以很自信的去销售无论对什么样的顾客，因为你知道你知道的东西他们不知道，只有你才可以给他们答案，很羡慕那些资深的药师，俗话说的好：师傅领进门，修行在个人。我珍惜每一次公司安排的培训，在培训中认真的听讲记笔记回去积极的复习，还有就是多看多听，孔子说的好三人行必有我师焉，所以当其它门店需要人帮忙时我都会积极主动的去帮忙，为的就是从不同的人那里学到更多自己不懂的不知道的知识，取其精华去其糟粕，不断的来完善自己，让自己的专业知识更上一层楼。

二、对销售技巧的认识。我们每天都希望本店的营业额有个更高更好的飞跃，怎么样才能达到目的地呢，我个人认为专业知识，语言技巧，真诚微笑这些都决定着营业额。销售人员有了很强的专业知识，再有语言上的表达又是让你无可挑剔然后面带着微笑真诚的关心你的病情，我想任何人都不会拒绝真心关心自己的人，将心比心，人生病的时候是其最软弱的时候，你一句真诚的问候一句真心的嘱咐和叮咛会让他对你有了信任有了依赖，这时你就可以用你所学到的知识去帮助他人为他人服务，解决了顾客的问题同时也达到了自己的需求，岂不快哉!

三、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。

四、对人际关系的理解。都说大学是进入社会的一个过度期，然而我却认为实习期才真正的是进入社会的一个过度期。大学里的感情其实还是很单纯的，没有那些明争暗斗没有利益上的冲突，而社会就截然不同了，为了一点点的利益原本关系很好的朋友顿然就成了敌人，恶言相向，刚刚从校园出来的自己很是困惑，想不明白为什么会变成这样呢?值得吗?现在的我似乎理解了一些，这就是社会，这就是现实。以前的我们一直沉迷在自己梦幻般的国度里，没有真正的去了解自己生活的这个社会，现在的我从自己的天地里慢慢地走出来了不会再天真的只活在自己的世界里无视其他的存在。对一些自己接受不了改变不了的事情自己只有接受不再抱怨，对那些自己不欣赏不认同的人，在工作上合作生活上疏远，对那些和自己思想相左的人就是任何话语都是无用的。凡事做到自己心中有数就好了，也许是因为自己还很年轻还很幼稚还很天真有时在冲动的情况下还是会做错事情，也许正是这样自己得到了丰富的经验，才懂得如何完美的处理事情，随着时间的流逝自己在慢慢地成长着，也成熟了许多，人生就是这样，只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。总之在恒泰我经历了许多也学到了许多，绝不止以上几点，在这里我就不一一详诉了，有些东西只可意会不可言传的，在有些感情面前这些语言就微乎其微了，我真的很幸运遇到了很多好的人，真的很感谢他们，此时的感谢是如此的渺小，最真诚的祝福给他们，是他们教会了我很多的东西，教我怎么看待问题分析问题解决问题，这些都会成为我实习期最值得回忆的，我想有些事情会一直的影响着我，更会激励我更好的走下去，同时也会让我更坚强的面对人生道路上更多的荆棘的。

新旧交替的这一段，是一年的尾声、还是新一年的序曲?是结束，还是开始? 这不重要。 重要的是：旧的一年，我经历了那么多，失去过、遗憾过;收获过、充实过……

而对于新的一年，我的心中仍然有梦。 梦若在，希望就在。

今年离我们已去，在过去的一年里我个人的工作做的并不是很好，可能是我还不够努力。也没有太多的经验，但我掌握出一点小小的技巧。在坐的各位应该都比我有经验，希望你们也都不要保留了。利用今天的机会大家都畅所欲言吧。其实做我们医药代表这行并不是说需要很多销售经验，但只要掌握了一些技巧我想离我们成功上量的难度并不是很大，不过也是与我们所在区域环境不一样的，但这些技巧是都应该是我们每个人可以的，做销售首先就是做人很重要，不过在做产品的时候我们首先应该对我们所的产品做为深入的了解，在就是我们所说的技巧，我们必须做到五勤，五快，至于五勤了就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤;脑勤了就是我们要多想问题想想今天该去做什么，明天该去做什么?

比如我们每天在睡觉之前想想我明天上午要到那里去，该去做什么，下午该到什么地方，该做什么?还有今天我有什么事情没有办完，需不要要给客户打个电话，但在给客户打电话我们一般应该在八点之前打过去，不要太晚了影响别人的休息。其实给打电话也并不代表我们的事情就可以办好了，医生也是人啊，他们并不是那么可怕的，那怕你一句小小的问候也许他心理会感觉很好。

第二腿勤了就是我们想到了要去做什么，只要去做不管你成功与否，但自己做了心理也就塌实了，在有没有事情要去做的时候或者在自己比较空的时候多到医院去转转，其实和他们聊天也是很有乐趣的呀，其实不一定是有事情了就去找他们，没事了就不管了这样是不行的，说白了有事没事我们都应该去关心下他们。之所以这样做也就是多多少少也会感动他们的，让他们觉得你是个勤劳的人。

第三眼勤，就是要多观察周围的事情，了解他们的一些需要做的事情，比如到办公室看见他们很忙，办公桌上又很乱看看他们科室能有什么我们是举手之劳的事情。不防大家都把他放在心理下次去了就可以做做。我举个例子，像我在做业务的时候到一家医院里是很热的夏天我以前每次去都会给他们带一个西瓜什么的水果之类的后来时间长了，他们说小陶你下次来不要这么客气了，但我在看见他们吃西瓜的时候啊就要到处找刀，以前我每次也就只知道吃，反正我拿来了你们弄好了我就吃点，我想我每次都买西瓜为什么不给他们带把刀去了，后来我去就帮他们带去，其实也不是很贵的东西，但他给我带了什么?从此以后我就成了他们那里的常客了，也不用每次买吃的了，自己到还有的吃。一举两得啊。虽然只是小事情但对他们来说却是件大事啊!，第四嘴勤就是想到了看到了，就要说最后就要做，人吗总喜欢听好听的话，你多说几句也没什么，但他心理感觉舒服啊，在这里我又要罗嗦了，比如我们经常到外地去了，就买买当地的特产带回去 给重要的客户，那至于怎么说我想我不说大家也都知道了。

记的我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，哪怕一瓶饮料我都要带去的，因为那采购啊很喜欢这些小东西了，我基本上是一个星期去一次，但每次了那个主任在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但最后还是收上了。

前几天我又去，想来想去不知道买什么东西了，听一个朋友说xx有一家买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了两箱过去，那主任也在我就进去了他看见我又拿东西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我接过来说主任这是我一点的心意我到xx去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去尝尝，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打电话，或者你给我打电话来。

这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和他沟通了，上次从xx回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作!在就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱也许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有百分之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。

虽然在过去的一年里我工作上没有取得很大成功，但这就是我总结了出一些技巧，也是我在领导的带领下所学习到的。在新的一年里，我想利用我目前所掌握的一点技巧，希望在各位领导支持下，和各位同任的帮助下，我给自己指定了一个计划，在完成目前我们主大产品xx的销量同时来开发出一些新的产品，目前我做的医院有可弗的有可由的我会保持一定的销量，尽量的再提高点销量，在所属于我所做的医院里没有开发出来的，我会尽量尽快的开发，在就是新品种的开发，具体的计划我会像我的直属上司领导汇报的。

希望在新的一年里领导的支持下让我们更上一层楼，为了个人，为了公司我们一起努力吧，各位奋战在医药一线的同任朋友们，不要为了目前所面临的困难所感到茫然失措，相信自己的努力，创造出一个辉煌的明天，今天小才露尖尖角，明天定是荷花香气飞满。

**药店销售行业述职报告范文3**

时光如天上流星一闪即过，我希望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来XX医药公司一个月了，回顾这段时间的工作，我作如下总结。

>一、观念的转变

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品面对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司销售模式也有差别。必须由原来的被动工作转变为现在的主动开发客户等很多观念。

>二、落实。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务；

2、努力完成销售管理中的各项要求；

3、负责严格执行产品的各项手续；

4、积极广泛市场信息并及时整理上报领导；

5、严格遵守公司的各项；

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

7、完成领导交办的其它工作。

>三、明确任务目标，力求保质保量按时完成。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面在营销的模式上要积极思考并补充完善。

>四、目前市场分析：

硫普罗宁注射液在xx也只有一个客户，云贵高原地区虽然经济落后，但是市场潜力巨大，从整体上来看xx市场较xx市场相比开发的较好。xx市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户，就3月份拿了二件货。xx市场：头孢克肟咀嚼片xxxx有三个客户，硫普罗宁注射液分别在xx泰亿、xx康心、xx民生、以及xx地区都有客户。其中，xx康心全年销量累积达到14件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看，xx基本上属于空白市场。头孢克肟咀嚼片在xx也基本是空白。

硫普罗宁占据xx市场份额也不到三份之一。从两地的经济上、市场规范情况来看，xx比xx要有优势。从产品结构来看，头孢克肟咀嚼片走终端。（就两地的经状况而言在同类产品中属于高价位的产品）硫普罗宁注射液，盐酸倍他洛尔滴眼液只能做临床。（临床品种进医院都需中标，前期开发时间较长）。面临的局势也相当严峻的。

总之，未来要扩大市场，争取业绩翻番。

**药店销售行业述职报告范文4**

即使有再多的留恋我们都要分别；即使有再多的不舍我们都要离开。两年的生活让我们这帮原本天南海北的人聚在了一块，于是大家都彼此成为了最亲的人。不论以后的我们在哪里，请记得曾经我们在一起有过欢声笑语。三个月前的我们还怀抱着对未来的理想与希望，总是想着我要干什么；三个月后的我们总是嘴上挂着现实是如何的残酷，我们能干什么。人总是要经历一些自己从未经历过的才能长大。

短短的实习期已经结束，静下心来回想这次实习真是感受颇深。我们知道实习是大学教育中一个极为重要的实践性环节，通过实习，可以使我们在实践中接触与本专业相关的一些实际工作，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高我们的实际动手能力，为将来我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。通过这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐地我喜欢上这个专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的想法。

回顾我的实习生活，感触是很深的，收获也是丰硕的。这次的实习，主要是药品销售。我们主要是在一个地区打开市场，让公司的知名度有所提高，被当地的药店和诊所熟知进而合作。他们通过我们向公司下订单，我们再把订单下到公司里，公司在发货给我们，再由我们送货给客户的过程。这次的实习经历我对市场营销这个专业有了更加理性的认识和更深刻的体会。

通过这次的实习，我由第一天的拘谨和害怕，对什么事情都充满着好奇，转而逐渐适应了这样的生活，做事情要懂得变通，循序渐进。这次的实习，让我懂得了许多，知道了许多，大学文凭其实只是一块敲门砖。进入工作单位后，大家都是从头开始，凡事都要自己去摸索，没有人会手把手教你。所以，我们有必要培养主动学习能力和创新能力，必须努力提高自身的综合素质，适应时代的需要。虽说大学文凭只是一块敲门砖，但是个人的综合素质却仍是你就业时的重要筹码。首先是学习成绩，用人单位认为成绩的好坏从一定程度上说明了你学习能力的强弱，所以，学习成绩是他们非常看重的一点。因此，我们首先要学好自己的专业知识。其次，他们看重的就是就是我们的社会实践能力。这一点就要看我们平时的实际动手及操作能力。

经过这段时间的实习，我主要有以下几点感想：

>第一、要有坚持不懈的精神

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长的时间，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头，在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。

>第二、要勤劳，任劳任怨

我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。

>第三、要虚心学习，不耻下问

在工作过程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地接受。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。

>第四、要确立明确的目标，并端正自己的态度

平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

通过本次的实习，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。，但这次的实习为我们提供了一个很好的锻炼机会，使我们及早了解一些相关知识以便以后运用到以后的业务中去。通过这次的实习，我知道只有通过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

总体来说，这次实习不仅仅提高了我的实际销售能力，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是在就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作。可现在我们都知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。所以我现在要建立起先就业再择业的就业观。应尽快学会在社会上独立，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。总的来说，作为一个快要毕业的大学生，无论是在今后的工作或是生活中，实习都将成为我人生中一笔重要的资本。

**药店销售行业述职报告范文5**

十几年的学生生活，即将划上一个句号。大人们都说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的“特点”，现在我终于亲身体会到了。以前作为一名学生，主要的工作是学习；现在即将踏上社会，显然，自己的身份就有所变化，自然重心也随之改变。现在我的主要任务是从学习逐步转移到工作上，我的角色也在经历一个过渡期----从学生过渡到上班族。所以我给自己的实习定下两个基本点：一是我不能一无所求，我要有自己的实习目标，让实习成为我学习和成长的一个重要环节，而不是为实习而实习；二是我不是一无所有，除了专业知识，我还有自己的天赋和能力。我们常说是人找工作而不是专业找工作，要花时间进行自我分析，寻找自己的优势，不要觉得自己是实习生就不能创造什么，重要的是自己如何去发现和创造。抱着这两个基本点，我来到了广东维康药业有限公司进行为期两个月的专业实习。

高速发展的医药产业需要新型营销人才，需要具有创新意识、专业知识和富有团队作业能力的医药市场营销新人。医药公司实习经历，使我在营销职业的兴趣和技能方面获益匪浅。本次实习，时间不算长。虽然医药销售与我所学的工商管理专业门户不太对，但我还是有很多的感悟。我从坎坷曲折中一步步走过，脱离了幼稚、浮躁和不切实际，心理上更加成熟、坚定，专业功底更加扎实。现将工作情况报告如下：

第一阶段该公司领导安排我在公司的销售部工作。对于我这个既无实际工作经验，又无既定的业务联系的初出茅庐的人来说，推销一种商品确实很难。所以刚开始那两天我感觉是无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过对这一阶段的工作使我知道了医药的药品求购，药品供应，药品原材料的采购等流通过程。两个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：专业医药销售，要在销售过程中充分体现专业的学术形象，有目的、有步骤地巧妙应用技巧，不仅使药店店长明白和理解，更重要的是使他们能接受和同意你的观点和产品，最终达到销售目的。

作为一名医药销售人员，首先要明确自己的工作，即医药专业销售；其次要明确自己的拜访对象在医药专业销售过程中扮演的角色，最后要明确自己扮演的角色。此外牢记：没有天生的推销专家，只有经由正确训练的专业推销人才。“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两挡生意，成功说服了两家医药零售商进购我公司药品。为了这成功的两档生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。虽然在推销实习上只有两周但相信这对我今后工作尤其在销售方面有了一个很好的开始！

接下来的第二阶段我被安排做医药市场调查，经过两个星期的资料收集与分析工作，写了一篇市场调查在医药市场营销中的应用的报告。一个新兴的医药企业能够成功与否不仅是

取决于它的产品是否好坏，更重要的是看它经过详细，周密，准确的一系列市场调研以后制定出来的产品定位和营销方向，是否能以最快最好的方式方法准确的切入市场。

在我的调研报告中主要对以下几个方面做了深入的分析：产品研发和转让，公司应该怎么来决定是否该花大价钱购买某个品种？如何评价企业外部环境；产品概念，当公司终于有了一个不错的产品后，然后需要做的就是营销了。我应该怎么和别人“说”这个产品？经过细致的市场调查后得出一整套完善的方法来帮助确立这样的产品概念；市场细分和目标市场选择，这个产品的销售应该在哪些城市？应该覆盖多少家医院？覆盖什么级别的医院？应该去抓哪些科室的医生？我从消费者心理和行为的层面来描述目标客户，从而进行有效的市场细分；产品上市后的跟踪；医药产品广告研究等。

实习收获：主要有两个方面。一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。提高了基本技能：具有团队合作能力、表达沟通能力、观察能力、认知能力。素质得到了提高；主要表现在能吃苦耐劳,工作积极主动，能够独立工作、独立思考，勤奋诚实，具备团队协作精神，身体健康、精力充沛，可适应高强度工作。

在去公司的之前，老师们就教导我们做人一定要正直、谦虚，诚以待人，做事一定要认真，仔细，积极热情。如今我充分的体验到了你如何待人，他人也会如何回报的道理了。总之，在公司的两个月时间里，我脱离了学校的庇护，开始接触社会、了解今后工作的性质。不但增长了专业知识，还学习到了不少为人处世的方法。自身素质得到了很大的提高。在此，还是要衷心感谢林锡波林经理和关心我帮助我的人！

**药店销售行业述职报告范文6**

根据国家中医药管理局年中医医院管理年活动方案的通知精神，以及省市卫生厅、局的安排部署，医院领导高度重视，列入医院工作重要议事日程，认真按照上级要求，对照八项重点工作，扎实深入开展医院管理年活动，取得了较好地成效，现将我院中医医院管理年活动工作情况总结如下：

>一、基本情况

县位于河北省中南部，面积778平方公里，辖5镇4乡，309个行政村，全县人口万。县是华夏医祖扁鹊行医采药的地方，中医药文化底蕴深厚。中医院始建于1984年2月，1994年被评为二级甲等中医医院。在县委、县政府的关心支持下，医院先后经历2次迁建，3次易址，规模逐渐扩大，功能趋于合理。目前，医院新院址占地面积达50亩，建筑面积近20\_0平方米。共有干部、职工149人，卫技人员占职工总数的90%。全院具有中级以上职称人员50名(其中副主任医师职称人员13人)。业务技术骨干均省级以上医院专科进修。

医院编制床位150张，设有内、外、妇、儿、急诊、皮肤、眼耳鼻喉、口腔、麻醉、针灸理疗康复、骨伤、肛肠等12个临床科室。中风专科、皮肤专科、疼痛专科、肛肠专科被邢台市卫生局确定为市级中医重点专科。设有高血压糖尿病、睡眠障碍、脾胃病、哮喘病、不孕症等专病门诊。设有心病、脑病、外科、创伤、妇产、儿科等6个病区。以及化验、病理、超声、心、脑电图、胃肠镜、高压氧舱、放疗、CT、放射、中西药房、消毒供应等20多个医疗、医技科室。

医院拥有全身螺旋CT机、钴60放疗机、彩色B超诊断仪、肺功能测试仪、彩色经颅多普勒、心电工作站、电子胃镜、电子结肠镜、500毫安高频遥控胃肠光机、C型臂光机、体外冲击波碎石机、高压氧舱、全自动5分类血液分析仪、全自动生化分析仪、血凝仪、血流变仪、血液灌流机、过敏反应测试仪，化学发光仪、骨质疏松测试仪、特定蛋白分析仪、24小时动态心电血压监测仪等大中型现代化医疗仪器设备。20xx年门诊工作量8900人次，收治住院病人7900人次，业务流水收入2140万元。

我院是全市中医系统首家二级甲等医院，被上级确定为河北医大、河北工程大学、邢台医专临床教学医院，连年被评为市、县文明单位，被省精神文明建设委员会授予“三星级文明服务窗口单位”；被省卫生厅授予“河北省深化改革、优质服务百佳医院”、“河北省示范中医院”；河北省医德医风建设先进单位；被中华医学会授予“全国百姓放心示范医院”。

>二、主要成效

近年来，通过开展中医医院管理年活动，进一步增强了了全院广大干部职工对中医医院管理年活动意义的认识，进一步端正中医医院办院方向，中医药特色优势进一步发挥，临床科室建设、人才培养得到了加强，中医护理、中药药事管理不断规范，中医药文化氛围深化浓厚，基本达到了中医医院管理年活动工作的要求，有力的促进和推动了我院工作的不断发展。

(一)中医药特色优势的措施得到落实。在中医医院管理年活动中，把发挥中医药特色优势作为重点内容来抓，制定了以中医为主的建设发展规划，明确了发展方向，并逐项加以落实，在年度工作计划中，制定突出中医特色指标和措施，并将中医药特色优势相关指标列入医院综合目标考评细则，定期对科室进行检查考评，每月通报点评并与奖金分配挂钩，严格奖惩。此外，落实专人负责基层指导工作，积极开展对口支援工作，院长与卫生局签订目标责任书，纳入医院年度工作重要内容，按照相关任务要求与受援单位签订对口支援协议书，积极开展农村适宜技术推广培训与基层指导工作。

(二)人员配备合理，积极开展技术培训。认真贯彻落实“关于中医医院发挥中医药特色优势，加强人员配备通知”的要求，全院中医类别医师占医师比例达到；中药人员占药学人员比例达到；护理人员接受中医药知识技能岗位培训达93%；领导班子中中医药人员比例达；职能科室负责人中医药人员比例达；临床科室主要负责人执业医师资格或系统接受中医药培训两年以上比例达75%；妇科等11个临床科室负责人基本符合临床科室建设管理指南相关要求。此外，对中医药人员队伍建设及技能培训有规划、有制度、有考核并积极抓好落实。

(三)临床科室建设步入正规。按照国家中医药管理局“关于规范中医医院与临床名称的通知”的相关规定，认真进行自查自纠，科室命名符合规范要求。同时认真学习贯彻临床科室建设管理指南(试行)的相关要求，认真抓好科室设置、特色服务项目开展，强化临床病例辨证施治，病例讨论及继续教育工作，制定了24个常见病病种中医诊疗方案并在临床中应用。认真执行中医病历书写基本规范，中药处方书写规定，实行了电子病历，配备中医诊疗设备38种，开展非药物中医治疗项目64个，门诊处方中中药比例达，饮片比例达。

(四)重点专科建设明显加强。重点专科建设列入发展规划和年度工作计划，皮肤科、疼痛科、肛肠科、中风科被市卫生局命名为市级中医重点专科，各专科均制定了3个重点病种中医诊疗方案并定期评价分析和优化总结，探索试行中医临床路径的应用。目前，4个重点专科依托专家以及专科项目支持，医院给予人员培训、设备购置等重点倾斜，目前在当地已具有一定的知名度，形成初步规模。

(五)中药药事管理逐步规范。根据中药房基本标准要求，扩建了中药房，调整了煎药室、库房设置，药库、药房面积设施达到相关要求，适应工作需要。中药房、煎药室负责人具有主管中药师资格并有2人取得高级中药鉴别师资格。认真执行中药采购制度、饮片验收制度、质量管理制度，引进使用免煎中药200余种，严格进货渠道，落实煎药室管理规范，制定煎药室工作制度和煎药操作程序，按要求煎、煮，定期清洁消毒。

(六)中医护理质量不断提高。制定并落实中医护理工作指南(试行)计划和措施，明确各级护理管理人员的职责，制定不同级别护理人员培训计划，每月一培训，半年一考核，床位护士比例1：，各临床科室开展中医护理项目2个，按照医院综合质量考评细则，每周检查，每月考评，根据不同科室特开展专科专病特色护理，每个病区3个病种并提供健康指导，护理人员基本掌握本科常见病的中医护理常规。

**药店销售行业述职报告范文7**

时光荏苒，不平凡的20xx年已成为回忆，公司在全体员工上下同心努力奋斗之下，取得了全年累计销售亿元的辉煌佳绩。我个人自从物流中心分配到医药分公司这个新生部门，面对新的工作新的挑战，我积极投入状态，抓紧学习，尽快胜任岗位工作，与分公司的战友们并肩奋战，为公司开拓进取而努力奋斗。总结这一年的工作学习我感受颇深，主要体现在以下几个方面：

>一、主动学习，尽可能快地掌握工作技能，投入角色，胜任工作。

1、全面学习业务技能及相关知识，积极虚心向领导和前辈同事请教，利用较短的时间学会开具^v^、普票，学习财务出纳工作，学习首营企业及品种的资料整理工作等，并能熟练操作。

2、了解公司品种的结构，熟悉品种的价格、规格、包装、性能等相关药品知识，为进入一线业务销售工作做好准备。

3、着重提高自身人际交往能力，多与领导和业务前辈沟通学习，汲取他们的宝贵经验，潜移默化地提升业务交往能力。

>二、努力提高工作效率，保质保量的完成工作。

首先，制定每日的工作计划，把每天工作按轻重缓急进行统筹安排，力求达到最佳效果。比如与重要客户的业务联系工作放在工作之首，一般客户则稍缓之，其它不是很紧急的业务后勤工作再缓之，一些事务性整理总结性工作则放在每日工作的最后。保证最先解决客户的问题，为客户提供最及时有效的服务。

其次，加强自身对突发事件的应对与解决能力。

最后，注重同事间的协调与沟通，疏通工作流程，避免协调不到位影响业务工作甚至造成损失。

>三、注重成本核算，采取一切合理办法降低成本，将风险意识铭记于心。

1、保持与客户经常联络，定期打电话和上门拜访，增进与客户的感情，避免造成以经济利益铺垫业务量的现象。

2、骑电动车拜访市内客户和送货，直接将配送成本降低为零。

3、考察客户的回款资信，签订合法回款协议，不给公司造成任何损失。

>四、存在的不足和今后努力的方向。

在看到进步的同时，我也清楚认识到自己的不足：对市场的发展动态不够敏锐，甚至有些迟钝；有时在处理客户的关系上表现生硬；业务开发能力有待提高等。在今后的工作中我将更加努力学习，多与前辈老师交流沟通，直面自己的不足，挑战自己，力求在xx年的工作中有所突破。

>五、对公司今后的发展提几点建议

1、票据采用多栏式票据，另加上公司或各业务部门联系方式；

2、加大与知名企业合作力度，引入有市场竞争力的品种，尤其是高端品种；

3、完善奖惩制度，加强激励措施，充分调动员工积极性；

4、为了公司的整体形象，对医药分公司的办公场所进行适当装修。

最后预祝公司xx年的业绩牛势冲天。

**药店销售行业述职报告范文8**

20××年，在公司的正确领导下，在公司各部门的大力支持下，我按照公司工作精神和工作部署，围绕全年销售目标任务，刻苦勤奋、尽心尽职工作，较好地完成了工作任务，取得一定成绩，有关工作总结如下：

>一、20××年销售工作成绩

20××年全国经济发展趋缓，药品销售形势严峻。在此困难情况下，我坚定工作信心，按照公司布置下达的销售工作任务兢兢业业工作，取得了较好成绩，全年实现销售收入xxx万元。

>二、20××年采取的工作措施

我是企业经营副总，负责财务、供储和销售工作，但主要精力放在销售工作上，为做好药品销售工作，努力提高药品销售量，增加公司经济效益，着重做好三方面工作：

1、认真学习，提高销售技能技巧。我组织全体销售员包括本人自己认真学习药品知识，提高药品销售技能技巧，提高服务质量，能够解决药品销售中遇到的各类问题，使客户相信我们的公司，相信我们公司的药品，相信我们公司的服务能力，从而建立亲密的合作关系，促进药品销售业务发展，争取为公司排忧解难、多作贡献。

2、树立目标，推进公司药品销售。我确立“诚信待客户，双赢为目标”的销售宗旨，处处为客户着想，维护客户的利益，有困难自己克服，有问题自己解决，让客户大胆放心使用我们公司的药品，促进公司药品销售。在实际销售工作中，我诚信待客户，在与客户的沟通联系与业务往来中，没有不实的言语和虚假之事，说到做到，使客户乐意与自己来往，信任自己的人格，建立起良好的友情关系，为公司药品销售打下坚实基础。

3、培养永不气馁、顽强拼搏的精神。碰到销售形势不好的时候，我时常着急得晚上一个人躺在床上偷偷的哭。但我清醒地意识到：做销售工作不可能一帆风顺，失败是常事，而成功是少数。为此，我培养自己永不气馁、顽强拼搏的精神，把失败作为下次成功的起点，通过认真制定销售工作计划和销售工作措施，力争在销售上取得突破，有所收获。

4、强化激励，增强工作干劲。人都有惰性，发展药品销售业务不能单凭销售人员的思想和自觉。为此。我采用思想教育、工作鼓励等激励措施，增强销售人员的使命感和责任感，自增压力，勤奋努力工作，争取创造良好销售业绩。

以上是我的20××年自我总结。进入新的20××年，我将振奋工作精神，充满工作信心，脚踏实地，认真努力地按照公司的工作精神和工作部署全面做好财务、供储和销售等各项工作，力争取得优异成绩，既促进公司健康持续发展，又报答公司对我的器重与信任。

**药店销售行业述职报告范文9**

我自20xx年8月到xx省xxx市场工作以来，经历了xxx市场启动、受挫、再启动上量的整个过程，现将两年来的工作情况报告如下：

>一、xxx市场前期的启动情况：

我在20xx年8月刚接手市场时，该市场在xx医院的销售一片空白。为了迅速启动市场，除了自己虚心向老员工学习和请教外，同时与该市场的其他公司业务员协调关系，通过各种形式对各医院的相应科室、门诊室、患者群结构、消费习惯、大夫的爱好、性格等方面进行详尽的了解和分析，初步确定以河北省二院为重点终端，以其他医院为辅进行科室开发和维护，奔波在八大xx医院之间，从细微处着手，关心体贴医生，尽管临床费用相对较少，但自己发挥女性细致、温柔的特长，把工作做细做好，使有限的经费发挥最大的作用。

>二、天灾人祸同时危害xxx市场时，坚持做好本职工作：

当xxx市场销量稳步上升的时候，非典突袭河北，整个销售迅速下滑，在此情况下自己仍坚持做好临床工作，开始之初，得知勤洗手能防非典，就从超市里面批发洗手液，对几个科室的医生逐科室去送。几天以后，形势迅速恶化，在自己去不了医院的情况下，仍然坚持电话拜访各医院的目标医生，随时了解防非的各种措施和方剂，自己通过朋友购得了几支重组人干扰素，及时送给重点医生，在非典最严重的五、六月，在省二院门诊患者廖廖无几的情况下，也能销售一百盒。

>三、xxx的再启动情况以及下步打算：

20xx年春天，冬寒未褪，我怀着春天般的心情奔赴xx，开始了xxx市场劫后余生的艰难重建工作。这时候我原来管理的xx省中医院、省医院、省四院已经交接出去，只剩下省三院、省二院、和平医院、省直一门诊四家医院。其中省三院是骨科医院，省直一门诊是日门诊量不足50人的卫生所，和平医院是新开发的医院，上述三家合计销量不足100盒！只有省二院稍好一些，但销量也就100盒左右！总体销售不过6000元，而公司下达的全年任务却高达24万元！整个市场千疮百孔、百废待兴！

此时，在xx经理的指导下，我根据市场实际情况，确立了“以省二院与和平医院为重点终端，目标直指杀手级医生，集中力量提升纯销量；紧抓药剂科和药房，随时掌握库存，保证渠道畅通”的工作思路，开始了xxx市场的复兴之路。

面对巨大的任务压力，做为一名对xx公司充满爱戴与赤诚的老员工，背负着实现事业追求的理想，体味着享受工作快乐的激情，我又回到了我一直都没有断绝联系的医生身边，用真诚与执着，还有无尽的关怀与尊敬努力的奉献着。这期间，无论是公司维护资金紧张时我自掏腰包，还是临床费用不到位时我四处举债；无论是国家政府严厉打击还是医院保安围追堵截；无论是早晨七点风雨中迎接医生还是晚上灯火里敲门家访，我都是那样自信！那样快乐！快乐我真心的付出！自信我付出后必然得到的回报！

“有志者，事竟成；苦心人，天不负。”在绝大部分药品受国家政策影响销售下滑时，5月份舒眠胶囊在省二院纯销超过600盒，仅次于乌灵胶囊稳居同类品种第二名。这主要得益于提升原有目标医生xx等人销量的同时，又挖掘了一名xx胶囊的杀手，在反复大量的感情与物质投资后，5月份他销售了200多盒，六月可以超过300盒。而六月份省二院可以突破800盒。和平医院也由四月份的50盒上升至五月份的200多盒，主要是攻下了在河北省神经内科鼎鼎有名的陈立前和李严，这两人原是xx和xxx(药名)的杀手，在拜访中探询出陈立前喜欢根雕和盆景后，我先后六次给他送根雕和盆景六件，六月份他可以销售xx250盒；在得知李严患有咽炎后，我先后托人从香港购买英国产的“渔夫之宝”长期供应给他，使他经年不愈的咽炎明显好转，六月份他可以销售xx200盒。总体我所管理的医院五月份销售有700余盒，占河北市场销售的30%多。六月份可以突破1000盒。下一步我将继续在公司领导的支持与指导下，扎实工作，挖潜上量，到九月份旺季到来时，把销售稳定在xx00盒，从而顺利完成并努力超额完成公司下达的销售指标。

**药店销售行业述职报告范文10**

各位尊敬的领导、同事们：

大家好，很荣幸能在此做这份述职报告。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，告别不平凡的20xx，回首这一年更多的应该是充满感激的一年。回顾这一年的工作历程，感受特深的是：遇到的人，遇到的事，对我都有大大小小的影响和帮助。从职361度工作的过程中，更加成熟、自信，这一切离不开领导的信任，离不开家人的支持。离不开是团队的精神。80后的我扮演多个角色：一个尽职的终端店长、一个孝顺的女儿、一个体贴的妻子、一个合格的妈妈.或许在同龄人中我不是最优秀的，但是我绝对是用心去对待和接纳！希望来年好的方面能再接再厉，劣的方面填补残缺，争取更大的表现。

在这一年的时间里,能够按照公司的规章制度去执行,努力的完成公司每个月所下达的任务,并很好的配合公司及销售代表的工作！公司下达目标是：1265000元整。全年总业绩完成了1266671元整。

20xx年度，通过团队的不懈努力，业绩突出时并获取得销售黄金周“佳节之星奖”。

新的一年我的计划也分为以下几点作为主要讲述：

1、销售管理：陈列灵活分配与应用，通过，活动物资展示；气候变化的更改陈列；按公司规定的陈列标准，建立和提升品牌形象，有效提供消费者信息，吸引顾客，促进销售。其次，指导店铺店员以专业品牌化水准销售货品，提供优质的服务态度，实现顾客满意服务，妥善处理顾客合理要求，与顾客建立良好关系，维护老顾客，开发新顾客！

2、人员管理：严格监管员工制度的执行情况，对新进员工进行产品知识，企业文化的了解培训，激励员工互相探讨销售技巧及相关工作知识；煅练随机应变的能力，面对有些顾客的刻意为难处理迟疑，努力让顾客满意而归，又维护本店形象。增强凝聚力，提高战斗力，加大团队竞争力，发挥其特长。

3、货品管理：进出仓数目清晰，留意市场趋势，根据市场须求量补货确保店内存货合理，及分析本地区市场行情变化，向商品组及时沟通。

4、财务管理及信息管理：通过不断了解竞争品牌信息，了解顾客购物心理，所谓知己知彼，方能百战百胜，不断完善自己，改进工作。妥善保管钱财，细心最重要，防偷，防假币，与收银交接清楚，做到及时性和准确性。

本店位于本镇繁华地段品牌商业街，，周边品牌店相互竞争大，按平时日销售成交量分析，节日有促销活动的时段成交量比平时增60%左右，建议公司摧出多元化活动，促使人流效应，增加销售交易。

总结过去是为了更好面向未来，新的一年我们还要加强培训力度，全面提高店员的综合素质，培养店员在工作中的全局意识，做事情要从公司整体利益出发，团结协作，创造最良好的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥店员对工作的热情，成为一支最理想的队伍。

以上是我对20xx的计划。希望在以后的工作中能与361度同仁们携手同行，共同努力把销售做的蒸蒸日上。

xxx

20xx年xx月xx日

**药店销售行业述职报告范文11**

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。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。

**药店销售行业述职报告范文12**

光阴似箭，xx年又过去了。回顾过去一年里，在总经理正确的指导下，我和所有员工密切配合，紧紧围绕医药销售工作为中心，我积极主动地同所有员工，团结一致，努力进取，与时俱进，开拓创新，全面完成xx年各项医药销售任务。

xx年元月8日的店庆，我们带领全体员工以满腔的工作热情，面带微笑的接待进店的每一位顾客，每位顾客都好像是我们的好朋友，那种场景我至今难忘，那天，天气寒冷，外面排队领礼品的顾客很多，我们打开大厅的中应空调，把顾客让进大厅，增加大厅的人气，大厅顾客越聚越多，收款台的顾客也越来越多，我们又及时调整展车商品，把公司产品和一元特价商品陈列在一起，增加了公司产品的销售，同时创造了每天元的销售，为以后的销售奠定了很好的基础。5月6月我们配合公司组织员工学习，是员工充分认识到，在这个竞争日益激烈的商业社会里，公司和个人都面临着巨大的压力，公司的成长需要所有的员工都和公司朝着同一个方向前进，当所有的员工都同心协力地为公司的事业奋斗拼搏时，公司的成长就会势如破竹激流勇进。作为员工，只有时刻提升自己的各项能力，实现和公司的同步发展，才能实现个人的成长。每位员工对工作都必须持有认真负责任的态度，要把工作当成使命来做，充分发挥自己的特长，发掘出自己的潜能，做好每一笔销售，xx年1月份至六月份，我们都顺利完成销售任务。7月份我们又进行了专业知识学习，学习了老年人用药的注意事项胃病患者用药非处方药的合理应用抗菌素的合理应用等等。

7月12日我和李瑞方经理双双调入3号店，我们召开员工会议，告诉员工一个良好的团队，应该是团结向上，人与人只有彼此尊重和理解，各自发挥自己的长处，共同朝着一个目标，才能产生壹加壹大于3的作用，一个月的时间改变了员工面貌，我们又配合公司全面展开3号店的培训工作，每周34到孙经理培训，周67邹经理团队训练，使我们3号的员工素质又上了一个台阶，我一直牢记李总的一句话：解放思想找差距，首先从自己开始，认真对自己展开自我批评，每天查找自己的失误，每天查找什么原因走失顾客，在日后的工作中要注意的问题，密切关注大厅动向。不放走一元的销售，为了和顾客达成销售协议，绞尽脑汁，有时为了挽留顾客跑到大厅外面和顾客协商。并坚持开早会，发现问题及时给员工讲解，规范营业员统一用语标准，切实做到优质服务，顾客进门有迎声走时有送声，为顾客分忧解难，有一位老顾客，医保刷卡密码总是不对，他年龄又大，不认识去社保局的路，我及时安排司心法下班后去社保局，帮助顾客办理手续，顾客对我们的服务非常满意。12月我们又迎来新店的开业，知道此消息我很兴奋，带领员工去新店加班，接着又迎来我们的连锁认证，我们和员工一起日夜奋战，既要认证有不想影响销售，我们想方设法，创造每一笔销售，认证当天，我早晨6点到殷都店和许经理一起对各项记录，商品陈列再次进行检查，虽然有一点累，但是我们很高兴，走过杏林的xx年，我以经与杏林融为一体，杏林的事业就是我的事业。

为了更好的工作，我坚持学习，同时感谢李总对自己的严格要求，我决不让自己成为掉队的那一个，每天以最佳的精神状态去工作，和杏林共创事业，和杏林同步发展。

xx年已经胜利走过，在新的一年里，我要带领我们卫东店的全体员工，与时俱进，创造更高销售！

**药店销售行业述职报告范文13**

光阴似箭，20xx年又过去了。回顾过去一年里，在总经理正确的指导下，我和所有员工密切配合，紧紧围绕医药销售工作为中心，我积极主动地同所有员工，团结一致，努力进取，与时俱进，开拓创新，全面完成20xx年各项医药销售任务。

20xx年元月8日的店庆，我们带领全体员工以满腔的工作热情，面带微笑的接待进店的每一位顾客，每位顾客都好像是我们的好朋友，那种场景我至今难忘，那天，天气寒冷，外面排队领礼品的顾客很多，我们打开大厅的中应空调，把顾客让进大厅，增加大厅的人气，大厅顾客越聚越多，收款台的顾客也越来越多，我们又及时调整展车商品，把公司产品和一元特价商品陈列在一起，增加了公司产品的销售，同时创造了每天3。6元的销售，为以后的销售奠定了很好的基础。

5月6月我们配合公司组织员工学习，是员工充分认识到，在这个竞争日益激烈的商业社会里，公司和个人都面临着巨大的压力，公司的成长需要所有的员工都和公司朝着同一个方向前进，当所有的员工都同心协力地为公司的事业奋斗拼搏时，公司的成长就会势如破竹激流勇进。作为员工，只有时刻提升自己的各项能力，实现和公司的同步发展，才能实现个人的成长。每位员工对工作都必须持有认真负责任的态度，要把工作当成使命来做，充分发挥自己的特长，发掘出自己的潜能，做好每一笔销售，20xx年1月份至六月份，我们都顺利完成销售任务。7月份我们又进行了专业知识学习，学习了老年人用药的注意事项胃病患者用药非处方药的合理应用抗菌素的合理应用等等……

7月12日我和李瑞方经理双双调入3号店，我们召开员工会议，告诉员工一个良好的团队，应该是团结向上，人与人只有彼此尊重和理解，各自发挥自己的长处，共同朝着一个目标，才能产生壹加壹大于3的作用，一个月的时间改变了员工面貌，我们又配合公司全面展开3号店的培训工作，每周34到孙经理培训，周67邹经理团队训练，使我们3号的员工素质又上了一个台阶，我一直牢记李总的一句话：解放思想找差距，首先从自己开始，认真对自己展开自我批评，每天查找自己的失误，每天查找什么原因走失顾客，在日后的工作中要注意的问题，密切关注大厅动向。

不放走一元的销售，为了和顾客达成销售协议，绞尽脑汁，有时为了挽留顾客跑到大厅外面和顾客协商。并坚持开早会，发现问题及时给员工讲解，规范营业员统一用语标准，切实做到优质服务，顾客进门有迎声走时有送声，为顾客分忧解难，有一位老顾客，医保刷卡密码总是不对，他年龄又大，不认识去社保局的路，我及时安排司心法下班后去社保局，帮助顾客办理手续，顾客对我们的服务非常满意。12月我们又迎来新店的开业，知道此消息我很兴奋，带领员工去新店加班，接着又迎来我们的连锁认证，我们和员工一起日夜奋战，既要认证有不想影响销售，我们想方设法，创造每一笔销售，认证当天，我早晨6点到殷都店和许经理一起对各项记录，商品陈列再次进行检查，虽然有一点累，但是我们很高兴，走过杏林的10年，我以经与杏林融为一体，杏林的事业就是我的事业。

为了更好的工作，我坚持学习，同时感谢李总对自己的严格要求，我决不让自己成为掉队的那一个，每天以最佳的精神状态去工作，和杏林共创事业，和杏林同步发展。

20xx年已经胜利走过，在新的一年里，我要带领我们卫东店的全体员工，与时俱进，创造更高销售！

**药店销售行业述职报告范文14**

>1、高尚的职业道德

优秀的店长必须具有高尚的经营道德、良好的个人品质、强烈的责任感，药店店长工作心得。严格遵守药店经营规范和各项规章制度，随时把自己置于店员监督之下，以身作则，只有这样才能具有凝聚力和号召力。

>2、良好的个人信誉

店长讲话不能随心所欲，要得体，有分寸，信守诚诺。俗话说“言必行，行必果”。只有这样才能对周围的店员产生影响力，从而赢得店员的信任和好评。

>3、积极的实干精神

关于珍惜时间的名人名言。

安全生产月活动总结。

湿气重怎么调理祛除湿气。

在日常经营管理中，店长要按照客观规律办事，用自己的专业知识和经验来搞好经营管理。当药店遇到困难时，店长更应发挥作用，带领店员努力闯关，使药店尽快走出困境。

>4、较高的业务技能

俗话说，“打铁先得自身硬”。药店店长必须努力学习、提高业务水平，只有业务技能过硬，店员才能佩服你、认可你。店长还应尊重知识、尊重人才，对表现好的店员，要注意发扬其优点，而不能心胸狭隘，嫉妒和压抑人才。

>5、时刻有危机意识：

即时时刻刻有坐在火山口上的感觉。药店行业竞争的空前激烈，企业发展的好坏，都直接影响到个人的生存与发展。如何利用有限的资源去寻求药店最大的生存和发展空间，成为店长苦苦思索的难题，因而在工作中必须有危机意识，不能有丝毫懈担

>6、要有经营者意识：

开门迎客遇到各种各样的麻烦事，店长要从经营者的角度去考虑问题，摈弃本位思想，在自己能力范围内，一力承担，趋利避害。

>7、要有教练意识：

对店员，授之以“鱼”不如授之以“渔”，教以方法和手段，比如商品陈列的方法、商品组合销售的方法等，并训练其举一反三的能力。有些新员工接待顾客时有恐惧心理，店长应及时帮助他们消除这种恐惧心理。

>8、要有超前意识：

对药品市场销售信息、竞争对手、对手销售动态保持高度敏感性，及早准备，并将信息反馈至总部，以备参考。

>9、要有成功意识：

店长乃一店之主，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，更重要的是有坚持和不服输的心态，即要坚持不懈，不轻言放弃。

要成为优秀的药店店长，必须经过长期的专业训练，要精通医学、心理学、营销学、表演学、口才学、人际沟通以及咨询管理等。不但双手敏捷，双肢勤快，而且思考灵活。使用双手的是劳工;使用双手与脑袋的是舵手;使用双手、大脑、心灵的是艺术家;只有使用双手、大脑、心灵再加上双脚的，才是真正优秀的药店店长。

**药店销售行业述职报告范文15**

我药房的每位工作人员都是先进个人，先进是属于我们集体的，我们五位工作人员都不会说些阿谀奉承之语，不过我们的工作应该是大家有目共睹的，都是在脚踏实地、实事求是的干好我们的本职工作。任劳任怨，默默无闻。：

工作非常认真仔细，对事一丝不苟。手脚麻利，精明能干。工作踏实，知识广泛。而我本人呢！也是积极地做好了每一项工作。虽然本次会议是要求做个人的述职报告，但我今天代表我药房姐妹的意愿上来做这个药房的述职报告。

在繁忙的工作中，年不知不觉的带着收获悄然离我们而去，回顾这几个月来的工作历程，既忙碌又充实，看到我院的迅速发展，作为我院的职工，我们都由心的感到高兴。

众所周知，在药房是集管理、技术、经营、服务于一体的综合性科室，药房不仅要保证提供给患者准确、质量合格的药品，而且还要保证患者安全有效地使用药品。我药房的每位工作人员，都认真学习《药品管理法》、《处方管理制度》，一直以安全有效用药作为自己的职业道德要求，全心全意为患者服务，以礼待人，热情服务，耐心解答问题，为患者提供一些用药的保健知识，让患者能够用到安全、有效、稳定的药品而不断努力着。

下半年，我药房的工作方向是：

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。提高工作效率和质量，发挥我们的长处，杜绝一切差错事故的发生，做好每月的药品盘点，进一步协助魏永宝（魏会计）做好经济核算工作。若还有存在不足，那就是我们的专业知识还不够扎实，我们一定会努力改进。

药房是一个整体，我们每位工作人员齐心协力，上下一心，互相配合，相互帮助，绝对会保质保量的完成我院领导交给的我们各项工作任务。

**药店销售行业述职报告范文16**

一眨眼间，一年的时间很快过去了，回顾上一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xx年上一年的提高到今年的，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一年的利润任务得以完成。

下一年我们要再接再厉，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。

**药店销售行业述职报告范文17**

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。通过这段时间的工作和学习，在思想上，专业技能上都有了较大的提高，现总结如下：

一、收获与认识

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，服务号每一位顾客是及其重要的。

二、存在的不足与努力方向

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，在面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也

无计可施。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。为每一位顾客提供更优质的服务。

**药店销售行业述职报告范文18**

转眼间，20xx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，发挥员工的积极性，逐步使梧田店成为一个秀的团队。

**药店销售行业述职报告范文19**

本人于xxx年xx月xx日来到xx分店上班，于xx月xx日正式转正。自从我在药店工作以来，在各店长和各位同事的关怀帮助下，在工作中，不断积累和拓宽工作经验，这一年来业务水平不断提高。

在药店工作期间，我认真学习《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，为患者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，让患者能够用到安全、有效、稳定的药品而不断努力。

药品是用来防病治病，康复医疗的，作为药店工作人员，销售药品的最后把关者，我努力学习药学知识，礼貌热情地为患者提供相关咨询，并了解患者的身体状况，为患者提供安全、有效、廉价的药物，同时向患者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，让患者能够放心的使用。配药过程中严格按照医生处方调剂，不随意更改用药剂量，有些药含有重金属，如长期使用将留下后遗症和不良反应，保证患者用药和生命安全，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、实践了中药的炮制、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，为中药学的发展做出贡献。

**药店销售行业述职报告范文20**

尊敬的领导：

您好!

时光如梭!转眼间我来到\_\_连锁健康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20\_\_年工作计划汇报如下：

一、工作汇报

自20\_\_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。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。

二、工作感想

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。

三、工作目标

20\_\_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;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。

2、填好缺药登记记录，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。

以上是我20\_\_年的工作总结及今后的工作目标。

20\_\_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!

在新的一年中，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

敬礼!

述职人：\_\_

20\_\_年\_月\_\_日

**药店销售行业述职报告范文21**

为深入贯彻落实《山东省药品使用质量管理规范》，提高医疗质量和整体素质，对我们医院药房的情况进行了认真、全面查，述职情况如下：

一、药房工作人员认真学习并执行《药品管理法》和有关药事法律法规，严格遵守各项操作规程，有专人负责药品的质量管理工作。

二、制定了学习计划，业务人员定期进行法律知识和专业技术知识的学习，提高业务人员的综合素质和业务技术水平。

三、购进药品时严格审核供货单位，购进药品及销售人员的资质，确保从具有合法资格的经营企业采购合格药品。

四、后期建立建全进货检查验收制度。主要内容有：药品通用名称、规格、批准文号、批号、有效期、生产厂商、供货单位、购进数量、购进日期等。验收药品做到要：帐、票、物相符。验收记录按规定期限保存。

五、验收需要保持特殊运输条件的药品时，同时检查运输条件是否符合要求，并做好记录，对不符合运输条件的药品不予接收。

六、药房整洁有序，存放、陈列药品有专用货架和药橱，需冷藏、避光储存的药品在相应条件下存放。有必要的防尘、防潮、防火、防盗、防污染、防鼠设施，对所有设施设备、养护用仪器定期保养，及时维修。

七、定期对储存和陈列药品进行质量检查，每天观察室内温湿度。陈列药品根据剂型分开摆放。药品与非药品、内服药与外用药分开摆放。

八、调剂室整洁，药品与所用物品固定放置，工作人员严格按照调剂室操作规程执行，调配时做到“四查十对”不合格处方拒绝发药，发药时认真核对，杜绝差错事故发生。

九、药品按“先产先出，近效期先出”和按批号发药的原则。效期半年之内的药品填写效期药品登记簿，报损药品填写报损单，及时销毁。

十、认真执行药品不良反应报告制度，有专人负责药品不良反应信息的收集和上报工作。发现药物不良反应及时填报《药品不良反应/事件报告表

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！