

2023年家庭财产分配协议书是否有法律效应(实用5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

药店防疫工作总结报告篇一

利润□20xx年利润计划xx万元，比20xx年增加xx万元。

营业收入□20xx年营业收入计划 xx万元，比20xx年增加xx万元。

毛利率□20xx年计划毛利率为x%□增长xx个百分点。

工资总额及人员□20xx年计划工资总额为xx万元，人员总数为x人。

20xx年xx店在专业化服务及品类分析方面还存在不足□20xx年将继续以亲情化、专业化服务为主，提高整体服务水平；以丰富品种满足顾客需求为主要目标，扩大市场占有率；以免费送药宣传、丰富的营销活动为手段，抢占市场份额；通过品类分析、联合用药提升非药品销售，全面完成20xx年各项经营指标。

提升措施：

1. 对竞争对手的价格进行调研，将价格相差较大的品种上传至商品部进行调价或请厂家进行市场维护。

2. 对店内商品进行维护，丰富品种结构从而满足不同顾客的不同需求。

3. 对店内人员的服务技巧及业务知识进行培训，提升店员的服务水平和业务能力，培养忠实顾客，吸引新顾客。

存在问题：

2. 在销售过程中存在过度拦截的情况，虽然暂时提升了毛利率，但影响了门店的品牌形象，从而影响顾客信任度，进而影响门店整体毛利率。

提升措施：

1. 每周组织一次保健品专项培训，同时通过日常学习各品类商品知识时穿插进保健品知识的方法，加强店员对保健品的认知能力，从而学以致用，使店员在销售过程中能为顾客提供更好的服务，同时提升联合用药成功率。

2. 提升服务技巧，在日常销售过程中多站在顾客的角度为顾客着想，对顾客点购的品种不过分拦截，认同顾客的观点从而得到顾客信任，再用联合用药平衡毛利率。

3. 对非敏感品种进行细致的分析，在日常销售过程中使利润最大化；同时对品牌品种进行单独分析。

存在问题：

2. 培训后考核不及时，特别是对考核成绩不理想人员的辅导与跟踪不及时。

3. 因店内新员工较多所以对新员工的指导不到位。

提升措施：

1. 建立系统的培训方案及有针对性的培训内容，做到因人施教。根据xx连锁店人员情况确定门店培训重点：如两-三年工作经验的店员，培训重点为心脑血管、保健品和联合用药。

2. 培训后定时跟踪考核，在店内形成你超我赶的良好学习氛围，对考核成绩较好的人员要及时对其表扬并为其制定下一步的学习目标；对考核成绩不理想的人员要与其交流寻找原因，对其不理解的地方重点讲解，使其尽快掌握学习要领。根据其业务能力及学习内容不同确定其考核跟踪方案。如两年以上的人员每两个月进行一次笔试考核，平时通过客单价及毛利率的跟踪监测，考核其学习及掌握情况。

存在问题：因店内新人较多所以专业化服务中主要的不足为业务知识、服务技巧两个方面。

提升措施：

1. 由浅入深，从常用药的病症知识、商品知识到联合用药、品类分析有计划的进行培训，每两周一个病症知识及相关用药学习，提升店员的业务能力。

2. 培训后注重考核，考核后注意跟踪评价，同时结合日常销售指标分析其学习效果。

3. 对学习效果不明显的人员指定专人负责指导，实行老带新、一帮一的学习方法。

4. 每周由老员工讲解在售药中总结的服务技巧，使新员工正确掌握顾客心理，合理推荐药品，提升门店整体服务水平。

存在问题：

1. 服务意识较差。主要表现在顾客进店时如果店员手中有基础工作未完成，虽然能主动打招呼但不能立即放下手中的工

作接待顾客;其次在顾客等待取药或等待代划卡时不能主动为顾客拿凳子让其休息。

2. 与顾客沟通的技巧整体有待于提高。

提升措施:

1.20xx年xx店将以加强业务知识培训为主,以心理教育为辅,店长负责每周与每位店员谈一次话,加强员工的责任心,使其从心理上重视我们的工作,培养工作耐心,提升顾客对我们的满意度。督促营业员严格按照服务流程售药,防止任何服务事故的发生。

2. 在日常工作中把顾客当作自己的亲人,应顾客之所应,急顾客之所急,积极为顾客调拨其所需药品;看见顾客立即放下手中的工作以顾客为主;为身体不好的顾客提供一把椅子;为口渴的顾客提供一杯水,很可能他就会成为你的忠实顾客。

3. 来药店的顾客多为特殊群体(大多数是病人或病人家属),所以在日常与顾客沟通时应注意技巧,要学会换位思考,掌握顾客心理,尽量不要正面反驳顾客的话,让顾客体会到被尊重同时还能感到你是在为他考虑。

20xx年xx连锁店现库存金额为xx万元,库存品种数为xx品,库存周转率为*次,断货品种数为*。

存在问题:

1. 库存金额较大,库存周转率较低。

2. 因门店开业时库存金额较大,与门店销售不成比例,导致部分商品积压,近效期商品较多。

提升措施:

1. 针对门店情况对库存品种进行分析，对部分6个月不动销及库存量较大的品种组织调拨，精简库存。
2. 每月对库存商品进行分析，对近效期1.5年同时销量较小的商品组织调拨或促销，减少近效期的产生。

商品结构调整

存在问题：

1. 保健品库存占比与销售占比不相符。
2. 心脑血管类库存占比与销售占比不相符。

提升措施：

1. 提升保健品销售意识, 同时补充保健品库存。
2. 加强保健品、心脑血管知识的培训和学习。每周组织一次对保健品及心脑血管知识的培训，并总结每一个品种所针对的疾病，同时整理成材料，在店内反复加强学习，使每个人都熟练掌握。
3. 每周对库存品种分析，通过分析对不动销品和库存量较大的品种，同时对其卖点进行学习，从而减少问题品种的产生。
4. 对常动销品库存占比进行分析，对顾客需求单门店无货的品种积极调拨，同时提报要货计划；对顾客需求但公司未经营品种，及时反馈给公司建议引进；对顾客需求但公司无法引进品种及时寻找替代品种减少顾客流失。

存在问题：

1. 培训后考核不及时；2. 培训后销售数据变动分析不及时。

提升措施：

1. 店长加强责任心，提升对品类分析的重视程度；
2. 在每一类的品类分析后及时与店员沟通。根据周边市场环境确定推荐主次。对门店经营品种进行分析，择优提报，逐渐将不占优势的品种淘汰。
3. 培训后定时考核，同时分析培训后每位店员的销售情况，留档备查，1-2个月后继续对销售情况再次跟踪，对销售不符合推荐次序的人员沟通，寻找原因，使其尽快提升。

存在问题：

1. 店员联合用药主动性不强，无强烈的推荐意识；
2. 非药品销售的联合用药主要停留在保健品上，对器械无联合用药意识。
3. 在联合用药时对品种的优势掌握不全面，可信度较低，成功率较低。

提升措施：

1. 每天早会中分配保健品的销售任务，提升店员的联合用药意识，使其积极主动推荐。
2. 每周针对非药品知识组织专题培训，同时制定考核机制，保证培训效果。
3. 每天早会采用讨论式的方法，通过对个人不成功案例的分析，以及对成功案例的总结，吸取经验，提升非药品销售能力。

存在问题：

1. 对长期不动销品种的养护不及时;表格填写不及时。

提升措施:

1. 严控来货和调拨时的商品验收。每月细致核查商品一次,发现问题及时处理。加强商品效期管理和促销调拨,避免经济损失和质量事故发生。

2. 督促店员养成边售药边检查的好习惯,从外观质量、效期、包装数量、性状上把最后一道关。

3. 指派专人加强对gsp相关制度进行指导学习和gsp表格的规范填写,每月至少组织一次相关方面的培训,加强人员对质量管理的重视。

存在问题:

1. 没有将指标按照门店销售情况分解到每一天;

2. 针对分析出的不足整改落实不到位。

提升措施:

1. 将20xx年的销售指标按照门店周边的环境及店内实际销售情况摊到每个月,再将每月的销售计划分摊到每一天。

2. 将每一天的销售根据店内人员情况分摊到每一位营业员身上,使店员责任心更强,目标性更强,从而带动销售。

3. 对每一天的门店指标完成情况及个人指标完成情况在早会上通报,再将销售情况按每一班为一组分析,使店内形成赶、超、帮的工作氛围。

存在问题:

1. 柜台卫生打扫不及时，店内存在卫生死角。

2. 常用表格填写不规范。

1. 设立一名卫生监督人员，保证每周两次柜台清理工作的完成。

2. 每天早会结束后店长带领店员对店内的卫生进行全面检查，及时发现卫生死角，及时清理。

存在问题：店员执行力较差，店长监管力度不足。

提升措施：店长带头组织全店人员学习门店制度，日监督，定期考核。对新制度新通知传达全店人员并签字确认，每周定期提问考核，使全店员工紧跟公司指导思想指向。不折不扣落实公司各项政策，加强制度执行情况的考核和奖惩措施跟踪，全面提升门店执行力，提高管理水平。

在离别的车站，她上了车，我没有像以往那样的目送那班车到消失，而是头也不回的走向家的方向。

存在问题□20xx年xx店对固定资产能够做到账目清晰、变动有据，但爱护较差。

提升措施□20xx年由店长负责，按照公司要求建立固定资产帐目，并根据变动情况做好记录，妥善保管公司资产。加强全员爱护公物意识，落实到人，保证全年固定资产无损坏、丢失。

存在问题：

1. 有接打私人电话的情况；2. 有在小票上乱画的行为。

提升措施：

存在问题□20xx年主要不足为不能随时将前台的百元大钞放入保险柜，危机意识不强。

提升措施：

1. 对店员进行安全意识培训，督促店员养成随时将大钞放入保险柜的良好习惯。
2. 店长每天对收银台进行清点，保证专款专用。
3. 督促店员及时将销售款存入指定帐户，在存销售款时要保证2人或2人以上。以确保钱款安全存入指定帐户。

药店防疫工作总结报告篇二

一年来，在市医保局的大力支持下，在上级主管部门的直接关怀下，我院在保证来院就诊的参保人员更好地享受基本医疗保险，促进社会保障及卫生事业的发展方面做了一些工作，取得了一定的成绩。

一年来，我院始终坚持按照《市城镇职工基本医疗保险办法》、《市城镇职工基本医疗保险定点医疗机构管理办法》和《市城镇职工基本医疗保险定点医疗机构服务协议》，为就医患者提供了规范、有效的基本医疗保险服务。

我院自建院以来，一直提倡优质服务，方便参保人员就医；严格执行医疗机构管理条例及各项医保法律法规，以救死扶伤、防病治病、为公民的健康服务为宗旨在醒目位置悬挂医疗保险定点标识牌；在医疗保险局的正确领导及指导下就，建立健全了各项规章制度及组织机构，成立了以为组长、为副组长的领导小组，并指定为专职管理人员；同时建立了与基本医疗保险管理制度相适应的医院内部管理制度和措施；如基本医疗保险转诊制度、住院流程、医疗保险工作制度、收费票据管理制度、门诊制度；公布投诉电话、医保就医流

程和各项收费标准，并在年初做好年度计划和年终做好年度工作总结；高度重视上级领导部门组织的各项医保会议，做到不缺席、不迟到、早退，认真对待医保局布置的各项任务，并按时报送各项数据、报表。

一是入院方面，严格对入院人员进行仔细的身份验证，坚决杜绝冒名顶替现象，住院期间主动核实是否存在挂床住院现象，做到发现一起制止一起。

二是针对病情，做出合理的诊疗方案，充分为患者考虑，不延长或缩短患者的住院时间，不分解服务次数，不分解收费，出院带药按照规定剂量执行。

三是在特殊检查治疗方面，我院要求医生要针对不同病人的不同病情，做出合理的诊疗方案，如有需要进行特殊检查治疗，需认真、仔细、真实填写申请单，并严格按照程序办理。不得出现违规和乱收费现象。

四是对药品、诊疗项目和医疗服务设施收费实行明码标价，并提供费用明细清单。严格执行药品目录的规定范围不擅自扩大或缩小药品的使用范围，对就诊人员要求需用目录外药品、诊疗项目，事先要征求参保人员同意。

一是严格执行诊疗护理常规和技术操作规程，认真落实首诊医师责任制度、三级医师查房制度、交接班制度、疑难危重病历讨论制度、病历书写制度、会诊制度、手术分级管理制度。完善医疗质量管理控制体系。

二是各种单据填写完整、清楚、真实、准确，医嘱及各项检查、收费记录完整、清楚无涂改，并向病人提供住院费用清单，认真执行自愿项目告知制度，做到不强迫。

三是严格按照医疗保险标准，将个人负担费用严格控制在30%以内，超医保范围的费用严格控制在15%内。

同时也关注本院职工的医疗保险情况，按时按量给本院职工缴纳养老、医疗及各种保险，从未发生拖欠情况。

药店防疫工作总结报告篇三

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，除了我店员工的努力之外，与公司的正确决策以及公司各部门的积极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，积极参加公司组织的各项产品知识培训与促销技巧培训。

2、针对不同消费者，采取不同的促销手段，善于抓住顾客消费心理，有针对性地进行产品介绍。

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，积极为顾客代购新特药品，还提供送货上门服务。

1、医保定点药店的申请一直没有办下来，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形成长效机制，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，可以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。另外也可根据不同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，更好地满足不同顾客的需求。
- 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、通过学习培训使店长保持与时俱进的头脑，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，使我店的经营情况稳步提高，创造出更大的效益。

药店防疫工作总结报告篇四

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构成层以内各部分，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。

例如：经过炮制能够增强药疗效，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、草决明等有硬壳的药物，便能煎出有效成份。胆法制南星可增强镇痉作用。

改变可缓和药物的性能：不一样的药物各有不一样的性能，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，如果经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经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。

药店防疫工作总结报告篇五

1、紧紧围绕工作重点，认真学习和执行相关医药法规，不断加强自身医德修养，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、自任职以来，始终坚持工作质量第一，服务质量第

一、工作中，严格按照《药品管理法》的规定，加强对药品质量的.控制把关，严防假、冒、伪、劣药品进入本店。同时，做好毒、麻、剧等特殊药品的管理，确保用药安全有效，防止舞避现象的发生；积极协助领导指定和完善单位药品管理制度、先后制定了《药品质量管理制度》、《药品保管制度》《药品发放工作制度》等管理制度，使药品管理趋于制度化、规范化，避免了违规操作和差错事故的发生；工作学术方面有了很大的进展，积累了较多的工作经验，提高了自己的业务技能，较好地完成了本职工作。以医药法规为准则，时刻以高标准要求自己，坚决纠正和杜绝医药行业中的不正之风，使我的政治素质与业务素质达到了药师的水平。

我自参加工作以来，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。

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，我们应该礼貌热心的接受患者的咨询。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。

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，能够胜任自己所承担的工作，但我深知自己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，不断调整自己的思维方式和工作方法，在工作中磨练自己，圆满完成自己承担的各项工作。

药店防疫工作总结报告篇六

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，做员工的表率。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。

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。