

2023年政治教研组计划工作计划(优秀9篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

药房工作总结篇一

很荣幸我们09药剂5班的一部分学生于20____年来到柳州市桂中大药房连锁有限责任公司来实习，有幸的成为了该公司的实习生，回顾这几个月的实习，我们在店长和各位师傅支持和帮助下，严格要求自己，按照店长的要求，较好的完成了，自己的本职工作，在此对店长和师傅们表示衷心的感谢，感谢柳州市桂中大药房连锁有限公司给了我们一个展示的机会。通过这段时间的工作和学习，明白了理论和实践相结合的重要性。

在刚刚开始工作的几天里。尽快的适应了这里的工作环境，慢慢的融入了这个集体里，在店长的关怀下，认真的学习了店里的各个工作制度要求和任务，明白了每位工作员的任务和责任以及他们的工作流程，不断提高了自己的专业知识和水平。以丰富了自己的经验。在此期间主要学习了首先是认识药，了解药的分类，用途和拿药。虽然药品的种类很多，但是药品的摆放时按类别来的，先是注射液，胶囊，片剂，滴丸等的分类，再再次基础上分别按抗生素，心血管，呼吸系统，消化系统，外用，非处方药，计生，医药器材，其他分类。当然取药拿药是最简单也是最重要的一门技术了；在拿药的时候，对不同的年龄，性别和不同程度的人，药的拿取是不同的，特别是小孩和孕妇的用药要特别小心，谨慎；其次在拿药取药的时候，药用礼貌的的态度去接受患者的咨询，了解患者的身体状况，同时向患者详细讲解药品的性质，功

能，用途和用法及注意事项，同时也要尊重患者的主观意见。不同得药陈列的位置，环境不一样。但是有些药品是不同的。比如有些药品适合在一定的温度下，才能保鲜，这类药品就必须放在温度和湿度调好的冰箱里。还有易挥发的药品不能和其他药品放在一起。最后还必须每天给药品保持清洁。使我们锻炼了耐性，认识到了做任何工作都要认真，负责，细心，处理好每一次的营业，了解在药店中每一个职业与药店之间联系的重要性。

通过这几个月的学习，不仅学到了很多书本上没有的知识，而且还丰富我们的阅历和积累经验；但是还是使我们认识到自己的学识，能力和阅历还很欠缺，所以在工作中不能掉以轻心，要更加投入，不断的努力学习，书本上的知识是远远不够的，而且理论和实践的相结合才能更好的让我们了解知识，更好的把知识带到现实中，服务大众。而且我们在实习过程中，也是上班的一员，要遵循药店的各项制度规章，不能向在学校里一样。在店里做事情要有所顾虑，你能随心所欲，重要的是秉持一种学习，认真的态度。同时工作不仅需要熟练的专业知识和技巧，还要高尚的职业素质和道德。最后明白了连锁药房和医院的药房不同，医院的药房的药师只需要药师处方发药，而我们连锁药房的顾客大多是对药品认识较少的非专业人士，所以在拿药和取药的时候，要小心，慎重，对每一位顾客负责。

人生道路才刚刚开始，需要自己去踏实地走好每一步，并时刻提醒自己好好学习，好好工作，做一个有为青年，做一个对社会、对国家有用的人！

药房工作总结篇二

转眼上半年已过去，回顾这上半年来，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xx药店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

1. 以药品质量为第一，保障人们安全用药，监督gsp的执行，时刻考虑公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。
2. 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。
3. 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。
4. 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。
5. 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。
6. 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，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(七字真言：请，您好，对不起，谢谢，再见)，使顾客满意的离开本店。

7. 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，门店的管理都是数据化、科学化管理，与几年前来比对店长的工作要求更加严格，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。

8. 在本年度虽然业绩不错,但是还是存在客户的流失问题.

1. 加强对客户流失量的调查与总结. 寻找出流失原因, 并且改进.

2. 对药店成本控制, 尽量减少成本, 获得利润化.

3. 加强日常管理, 特别是抓好基础工作的管理;

5. 树立对公司高度忠诚, 爱岗敬业, 顾全大局, 一切为公司着想

想, 为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

6. 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, 发挥员工的工作热情, 逐步成为一个秀的团队。

药房工作总结篇三

药房是直接面对病人的重要窗口, 如何方便病人、如何提高工作效率, 是药房工作的重点。

1、我药房的药剂人员固定为一人, 但随着业务量的增加, 药剂人员配备也逐渐紧张, 工作也随机加大, 为了完善药房工作, 提高工作效率, 也为了方便病人, 在满足其要求的前提下, 首先做好与病人的沟通, 告知其耐心等待, 药房人员配合将方剂尽快调配; 其次在城区药房饱和的情况下, 与病人进行商议, 留取病人的联系方式, 告知病人我们将尽快调配处方并电话通知取药, 以免增加其在购药过程中的等候时间。

2、通过完善工作流程、机动配备人员、与病人沟通等一系列措施, 保障了药房工作的正常运作, 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。也充分体

现了全体人员的积极性，齐心协力，克服困难。

3、做好每周提药、每月药品检查工作。把每一项工作做实做细，为下一步的工作开展打好基础。每天当班人员进行药品整理和收支核算。为保证信息系统药品运行数据的准确性，随时核对计算机。严格执行操作规程和处方制度，年度检查工作顺利进行，库存药品做到账本相符，账物相符，无差错事故发生。且检查药品做到了心里有数、摆放合理、整齐。

药品入库后，认真做好进药的查对和验收，药品的效期管理和药品的日常养护。在工作中根据季节的变化和门诊的用药情况及时调整进药计划少量多次进药，做到药品常用常新，同时还能节省大量的进药资金。

1、根据药房统一管理及要求，于每天进行结账并报表。特殊情况接受上级的统一安排及时结账。盘库结束后及时汇总相关信息送交财务，做到药房帐物相符，本年度基本做到了结账及时、准确。

2□20xx年我药房未开展医保刷卡实时结算工作。

严格处方管理，按照药剂人员处方调配操作规程调配处方，严格比对。每日与医生进行处方检查，及时发现问题、及时更正。加强抗生素药物的合理使用的管理，每季度开展例会，检查处方用药情况，作出处方点评工作，每月做好抗菌药物动态监测，了解抗菌药物的使用情况。

1、药品不良反应/事件报告表：加强对药品不良反应的监测与收集工作，及时向上级卫生部门报告，利用院内的有利条件与护士长及时做好沟通。本年度未发生药品不良反应。

2、温湿度、冰箱温度登记：加强医院药房药品的管理，对库房药品的存储条件进行规范，每日观察温度、湿度的变化，并做好登记工作。随时观察及调整冰箱温度，并及时登记。

断的实践中提高自身素质和业务水平[]20xx年度，我们在忙碌中顺利完成了各阶段的工作任务，同时感谢医院各科室、各级领导的支持，感谢各项检查的有利开展，综合全年质量互查结果，药房质量检查还有不尽人意之处，，但作为药剂管理人员我们需要以质量考核为基准上去评价自己的工作，我们在努力的完善自我。今后我们会在各项不足中弥补自己的缺点，逐渐完善各项工作。

药房工作总结篇四

一、配合中心工作，争创国家级示范社区卫生服务中心； 在中心主任的正确领导下，配合各部门的工作，通过全体职工的努力，争创国家级示范社区卫生服务中心。

二、严格控制抗生素的比例

继续促进抗菌药物的合理使用，提高医疗质量，减轻患者经济负担，预防过度、滥用抗生素，药房严格控制抗生素的比例，要求处方比例在20%以下，并由门诊基本医疗科的副主任定期抽查处方点评，不合格的处方予以改正，每张处方不得超过7日的用量。

三、药房要加强内部职责的管理，各有分工，以及特殊药品的管理；

基本药品价格是否“四个一致”，药品采购的及时性、合理性、中药饮片的管理，药品的报损与报废、特殊药品的管理由谭淑梅负责，中药饮片、超微颗粒等药品的价格监管，药品的效期处理。处方的规范化审核由林毅负责，药品的调剂是否规范，药品的盘存由郑平辉负责。

麻醉药品及特殊药品要有专用账簿，专人负责，专柜加锁，专账登记并严格执行。

四、制定中心基本药物的采购单

保证临床的用药需求，每月定时做好药品采购的各项工作，每月采购次数不得超过3次。

五、加强基药的培训

药房工作人员要认真贯彻国家基本药物的精神，了解基药是零差率的销售，多向社区群众宣传基药的性质，能使他们多多受益，还要定期做好我们的内部的培训工作，每年不得少于2次。

六、加强不良反应监测工作

要密切配合门诊医疗护理等相关部门，及时上报药品不良反应报告，加强药品服务。

七、完善绩效考核制度

制度药房绩效考核制度，细化各项专核指标，坚持执行全面的质量考核，通过对各种制度、考核标准的严格执行，整顿劳动纪律，使各项工作更加规范化，标准化。

八、药事管理委员会成员定期对药房进行考核；

每个季度，药事委员会成员定期对药房进行各项专核，并提出意见和建议，并加以改正。

药剂科

2013年1月

药房工作总结篇五

1、20_年实现销售总额_万元，同比增加_万元，增长率为_%，

任务完成率为_%。实现毛利_万元，同比增加_万元，增长率为_%，综合毛利率_%。

2、各柜组经营情况比较(此处为表格)

销售分析：20_年销售同比增长的柜组有×个，增长额为：_万，其中增长额最大的柜组是_，增长销售_万；_新柜实现销售67.94万。销售同比下降的柜组_个，下降额为：_万元。其中：_下降15.23万，_下降7.48万，_下降6.01万。

毛利额分析：毛利额比去年同期增长10.77%。其中_个柜组毛利额增长，增长额_万；新柜组增加毛利额15.17万。毛利额增长主要是_提升了柜组的经营质量。

3、销售排名前20位品种(此处为表格)

销售额前20位品种带来的总销量为_万，占总销售的_%，实现毛利额_万。

4、毛利额前20位品种(此处为表格)

分析：毛利额前20位品种带来的总销量为_万，实现毛利额_万，占总毛利额_%。

主要工作开展情况

(一) 品类管理工作

1、组织柜组学习传达公司关于品类管理的相关内容及相关要求。

清理动销率低的品种_个，20_年销售金额_万元，目前库存_万元(零售价)。库存压力较大。

按要求清理现有品种价格带。共计_品种进行价格调整。

清理滞销中药品种，对_中药产品进行了清理下柜和退回。

(二)团购工作。完成了清凉一夏团购任务_。

期活动，上半年新增有效会员_人;组织完成了上半年会员积分礼品兑换工作。组织活动销售总计_万余元，活动平均客单价达到_元。

(四)继续加强店员的培训工作。每周的晨会转向以培训为主。重点是经验交流、销售亮点介绍、促销政策培训等;学习金牌店员销售心得，参观_大药房陈列，交流经验;店员培训继续推进，组织了重点品种_、_、_产品培训各一次;强化柜组内训工作。

(五)基础管理:

1、组织全体店员学习和传达了20_年零售经营目标、工作措施和管理要求，进一步统一思想。

2、人员的调整。按照人员优化配置的原则，确保重点柜组的要求，完成店员调整_人次，在人员非常紧张的情况下，通过合理安排，基本满足了经营需要。

3、柜组的调整与改造。完成_、_柜组重装改造和陈列调整。

4、配合公司开展陈列竞赛，_柜组陈列有所改善，但柜组的现场管理整体有所改进，_柜组改变效果明显，陈列管理依然需要继续加强。

工作计划

任务指标

销售_万，毛利任务_万。

主要工作措施

(一) 加快品类管理工作。

- 1、以品类管理为核心，进行品种的清理、淘汰和补充，完善经营品种目录，并通过品类对品种进行细分(分类，明确每一类的引进要求、陈列要求、销售要求与考核要求)。继续指导、督促柜组的产品的引进和销售工作，进行品种结构的调整和品规的补充。
- 2、加快滞销品种的库存消化。目前库存偏大，需要制定促销策略，力争_月基本消化完。
- 3、继续完善现有品种。人员继续对现有商品进行的清理与分类，不断完善和补充，商品的购进、铺货、培训工作和制定销售措施，指导柜组经营和采购保障工作。
- 4、规划重点商品的销售工作，建立激励机制，拉动重点商品上量工作，提高盈利能力。提高各柜组_商品的销售占比。
- 5、增加精制饮片、土杂品、药酒、中药保健食品等品规的引进，丰富经营品类。

(二) 团购销售。转变思想，变坐商为行商，督促和指导各柜组完成柜组团购销售，加大对企业事单位的联系工作，力争全面完成公司下达的团购销售任务_万元。

1-2次，努力开拓视野

(1) 积极利用厂家资源进社区宣传活动，推进社区服务活动；开展会员积分兑换礼品活动，吸引和稳定会员；争取专人负责免费检测活动，增加服务项目和水平。

(2) 策划中秋活动、国庆活动、元旦活动。

(3) 创新活动方式，建议适当加大在_市场促销费用投入，扩大宣传效应。

(4) 重点品种促销活动。_柜要继续加快调整和补充品种，继续实施低价策略，社区活动。继续围绕医保顾客有针对性促销活动(产品的满足度和服务方面)，不断拉回流失的会员。_柜要突出当前减肥、时尚、美颜等时尚产品，优化品种，继续确保增长势头。

(五) 基础管理：

(1) 强化柜组效期商品管理，要从计划开始加强日常管理，减少商品损失。

(3) 加强信息系统应用，努力使门店在赠品管理、库存结构管理、销售分析、绩效考核等工作得以较大提高。

(4) 坚持价格调查小组，定期反馈市场信息，及时处理以应对市场变化，防止减少利润损失和客流量的减少。