

药店每日工作总结版 药店工作总结(大全9篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

药店每日工作总结版 药店工作总结篇一

20xx年药店销售员工作总结 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，我们基本上就具有了一部份固定客源，从而可以有机会逐渐建立企业的良好口碑。

(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时间服药史，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”方能取得长远利益。

2. 发展新客户我们可以通过几种方法来增加新的客户

(1)。假如我们的四周有医院，我们可以造访名医并与他们达成协议，让他们的一部份处方由我们的药店来调配，由于我们的药价比他们那里肯定实惠很多，通过这个我们可以赢得一些潜伏的顾客。

(2)。我们可以弄一些健康宣传，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，针对四周的学生进行健康教育。由此我们可以取得一定的“人气”，在他们有需要的时候，肯定会首先想到我们。

(3)。我们可以在药店里建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得健康或美容信息，以此来增进药品和保健品和中药的销售。

(4)。思想汇报专题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靠，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。

(1)。我们零售药店可以根据本身的实际情况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品倾销方面的经验先容，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。这个好处我有亲身体会，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先容这些产品前，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先容后，我才充分了解了这些药的确切疗效，也就是由于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，更有相同成份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，这不单纯是营销技能的题目，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能的培训，既增进了与生产企业的联系和沟通，又让我们公司本身取得了利益。而对生产企业来讲，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。

药店每日工作总结版 药店工作总结篇二

20xx年产品总销售收入x万元，是20xx年的x倍，这些成绩的取得，除了我店员工的努力之外，和公司的正确决策以及公司各部门的积极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，积极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。

1、专业化服务水平较低。

2、忠实顾客培养没有具体措施。

3、库存结构不合理，没有疗程用药药品储备，常用品种缺少。

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、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。

药店每日工作总结版 药店工作总结篇三

营业员的岗位看似很普通，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。

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

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

透过仔细观察顾客的动作与表情来洞察他们的需求，找到顾客购买意愿产生的线索。

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的这些举动，就能够从中透视出他们的心理了。

2、观察表情。当接过药店营业员递过去的药品时，顾客是否显示出兴趣，面带微笑，还是表现出失望与沮丧；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的话，说明顾客对药品基本满意，如都是后者的话，说明药品根本不对顾客的胃口。店员进行观察时，切忌以貌取人。衣着简朴的人可能会花大价钱购买名贵药品；衣着考究的人可能去买最便宜的感冒药。因此，药店营业员不能凭主观感觉去对待顾客，要尊重顾客的愿望。

“这种消炎药很有效。”顾客：“我不知道是不是这一种，医生给我开的药，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的坐堂医师。”“哦，我想起来了，是这一种。”就这样，药店营业员一句试探性的话，就达成了一笔交易。顾客所看的闹表为话题，而是采用一般性的问话，如：“您要买什么？”顾客：“没什么，我先随便看看。”药店营业员：“假如您需要的话，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的线索。因此，药店营业员必须要仔细观察顾客的举动，再加上适当的询问与推荐，就会较快地

把握顾客的需要了。

药店每日工作总结版 药店工作总结篇四

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，与公司的正确决策以及公司各部门的用心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，用心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，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，使员工的专业知识与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，使我店的经营状况稳步提高，创造出更大的效益。

药店每日工作总结版 药店工作总结篇五

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的信任，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风气，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：

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。

药店每日工作总结版 药店工作总结篇六

1、药品收入11月为止西药销售额利润元；中药销售额，利润，纯利润比去年同期增长xxxxx元。

2、严格药品入库、出库、销售对账工作，每月和财务对账，半年一次盘点，帐物相符率超过99.9%。

3、重视药品有效期管理，建立效期记录卡，每月底都进行效期药品自查，将近期药品及时调换或报告临床。全年没有破损情况上报财务，给院里减少了损失。

1、完善工作流程，提高工作效率，方便患者。药剂科是直接面对患者重要窗口，是树立全院良好形象重中之重。如何方便患者、如何提高工作效率，成为科室工作重点。合理设置岗位、机动配备人员，全体工作人员齐心协力，克服困难，提高工作效率，保证、方便了国内外患者24小时药品供应。

2、在日常繁忙工作中，不拘形式，结合科室实际情况安排学习和讨论，全科人员认真学习、贯彻执行药政管理有关法律法规，以提高窗口服务为己任，以质量第一、服务取胜理念全心全意为中外患者服务。

3、不断加强专业、理论知识学习，加强俄语学习，并在工作中不断吸取新知识来提高业务素质。从而，以更加专业、精湛服务技能赢得中外患者一致好评。

1、做到采购透明、质量透明、临床用药透明，及时了解各临床科室药品需求动态，确保临床药品合理性、安全性、患者满意度供应。

2、对滞销、近期药品及时与临床沟通，以便及时合理应用，减少药品浪费。对新进药品及时掌握使用适应症，以便指导临床使用。广泛开展临床药品不良反应监测，发现问题及时上报，避免药品不良反应重复发生。

3、重视药品储备工作，加强药品质量管理，在购进验收、入库等环节质量管理，严格执行国家药监局《医疗机构药品使用质量管理暂行规定》要求，保障患者用药安全。

4、加强卫生清洁工作，做好防尘工作，保证发出药品整洁。

5、提高了麻药品、药品管理工作，每天交接班制度，做到帐物相符，保证麻药品安全合理使用。

1、随着国家药政法规相继颁布，为适应药事管理工作要求，

在认真总结工作经验基础上，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落实和实施。

回首这一年我们药剂科日日夜夜，所获得感受是欣慰，每个人都深切体会到我们疗养院对社会所负使命，都自觉充实自己，不断向上。总而言之，药剂科在20xx年工作中也存在不足之处，在新一年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，为我院社会效益、经济效益更好发展保驾护航，为疗养院兴旺发达创造出更大经济效益。

药店每日工作总结版 药店工作总结篇七

xxxx年已写进了历史的编程，在过去的一年中咱们面临过困难、遇到过挫折的挑战，但没使咱们陷入困境，一切都迎刃而解。使整体工作都在固定轨道上有序的前进。

xxxx年咱们在院领导的工作方程下进行了更好的、更全面的改革，同时也接受过很多新的工作模式、工作方针。使得在过去的工作中医疗安全事故发生率为零，这是领导有方，员工称职，每个人都很负责任的工作态度换来的硕果。值得继续发扬与庆贺。

坚持以病人为中心、微笑服务为窗口、文明礼仪作后盾的工作思路，建立我院的医院文化。使得全院素质得以全面的提高，是咱们每一位春江人应尽的职责。

xxxx年咱们全面的施行了“新农村医疗合作”的新政策模式，在这新的政策、新的章程，咱们很多不熟悉、咱们需遇到很

多困难、但经过领导的指示大家的努力都得到了很快的解决。

xxxx年咱们从本职工作中也做了一定改革，实施了责任到个人制、全面性双人配发药制度、严格执行三查八对制、分区管理等等。

在过去的一年中咱们出现过差错事故、同事相处不和、科与科之间相互不理解等带来的一些不必要的误会，咱们深表遗憾。但同时咱们希望科与科室之间多相互帮助、多相互体谅，同事之间相互尊重、相互谅解，多换位思考。工作中没有谁特意去为难谁、刁难谁，只是院有院规、科有科制。这一点是我院全体人员还需要加大步伐改进的，希望咱们在新的一年里像兄弟姐妹一样和谐相处、因为咱们都是春江人，一家人。

对20xx年的工作期待

- 1、全面建立完善的药师管理制度
- 2、全面培养个人的工作能力和业务技术水平

和谐相处、以礼待人、以诚相助建立春江一家人的良好形象。大家一起努力、春江的明天一定会更加美好。

药店每日工作总结版 药店工作总结篇八

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。

药店每日工作总结版 药店工作总结篇九

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。