

# 社区卫生服务中心药房工作计划(优质5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 社区卫生服务中心药房工作计划篇一

1. 以药品质量第一，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. 以身作则做员工的表率。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. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理和培训店员专业知识（店长每天利用早会时间培训病症并且结合病症来联合药品学习并且添加销售技巧）。对来店时间较短的营业员每天进行货位考试。
- 5、培养忠实顾客

（1）把长期用药患者的电话及用药品名及用药结束日期记录下来会员日或店内有活动时打电话通知。

（2）加强店员对顾客亲情化服务，每日在店内进行巡视，对服务不够完善的顾客，在顾客走后，进行及时指导并在每月

评选出服务标兵，在店里进行公示提高员工服务热情。

(3) 增加疗程用药药品储备，增加必备品种，合理库存并在每天安排2名营业员负责对断档品种进行调拨，避免因门店人为断档而影响销售。

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，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

## 社区卫生服务中心药房工作计划篇二

职业道德素质。加强处方书写质量的管理，每月不定期抽查并评析门诊处方，严格执行处方管理制度及我院处方点评制度，规范处方书写，对不合理情况进行实时通报。

为了进一步加强我院抗菌药物临床应用管理，促进抗菌药物合理使用，提高医疗质量，减轻病患经济负担，预防过度使用、滥用，控制药品费用在整个医疗活动中所占的比例，制定我院抗菌药物使用管理规定。

定期抽查处方并点评，违反《抗菌药物临床应用指导原则》的处方先予以沟通，沟通后仍不改将上报医务科，由医务科处理门、急诊抗菌药物每张处方不得超过3天量。

以提高质量为重心，逐步建立质量、安全系统。集中精力，抓好质量和安全，强化科学管理，提高整体绩效，这是药剂科生存和发展的关键。加强服务过程的标准化管理，突出科室职能，对药品质量进行全过程的监督检查，确保临床用药安全有效；加强合理用药及抗菌药物临床应用指导工作，对抗菌药物的分级管理实行严格的监控，减少抗菌药物滥用情况。特别加强孕产妇、儿童合理用药。定期对不足的服务工作进行分析，找出存在的共性问题，做到举一反三，。使整个服务过程成为一个不断反馈、不断调整、不断规范的过程，

从整体上加强和推进服务工作的规范化和标准化。

医院药房是窗口，做到微笑服务，使病患有个好的心情。发药时严格按照四查十对执行，杜绝差错和事故的发生。

进一步规范药品不良反应监测工作，密切配合医疗、护理等相关部门，及时上报药品不良反应报告。加强药学服务窗口的工作开展，更直接、更全面的为病人提供药学服务。

为提高药品质量、临床用药的合理性、推动科室创新发展，以及为我院创造更多更大的社会效益、经济效益，在院领导的指导与扶持下，全科人员将会共同携起手来，集中智慧、凝聚力量、齐心协力、锐意进取、努力工作。以药学服务目标，以质量为中心，为病患和药学的发展尽一份微薄之力！

## 社区卫生服务中心药房工作计划篇三

### 1、通过购物篮来提高客单价。

每到一个超市大家都会看到购物车、购物篮，推一个购物车，你会不自觉地多买很多东西，但是仅仅靠双手来拿，你会发现购买的东西很有限。因此我要求我的员工首先要保证购物篮的干净整洁，促销期间手上必须有一个购物篮，方便顾客购买药品，非促销期间，当顾客购买物品超过2件时必须主动递购物篮，说着简单，这是一个长期而且必须坚持的工作。

### 2、商品品类管理。

每一个药店的请货计划一般都是店长自己做的，比如我，有时候顾及到药品的有效期问题就会单方面的认为该商品是否畅销来决定是否请货，殊不知，缺货不单单影响潜在的销售，也会造成现有商品的滞销和效期，进而影响顾客的满意度，从而严重影响以后的销售工作。健康的商品品类，是精彩销售的开始。

### 3、员工专业知识培训。

药品就是我们的武器，对武器的不熟悉，直接造成战争的失败。只有对产品的绝对熟悉才会真正的联合用药，才不会出现荐错药、卖错药的情况，最大限度地避免了因销售而带来的顾客投诉，从而提高顾客满意度。过硬的专业知识是一场成功销售的开始。

### 4、重视顾客服务。

一直在强调顾客是上帝，做销售就是在做服务等等，但是有没有真正的把顾客利益放在第一位只有我们自己心中最清楚，顾客是一切精彩的开始，无论我们的其他工作做的再好，没有顾客消费，一切都是零。因此，必须要重视顾客服务，重视顾客投诉，科学有效的管理好我们的顾客，把更多的顾客转化为我们的重视顾客。守护好我们一切精彩的开始。

总之□xxxx年过去了，无论成功还是失败□xxxx都要从头来过。零售药店迅猛发展的今天，重要的是打好基础，基础好了，才能走的更远。

## 社区卫生服务中心药房工作计划篇四

一是深化党建“三联系”活动。通过活动提高党组织的凝聚力、创造力、战斗力，扩大党的工作的覆盖面，密切社区各级党组织、党员干部与群众的血肉关系，把“群众找上门”变为“上门找群众”，架起党与人民群众心中的桥梁，把“为民地图”绘在每个党员干部的心中。要牢固树立“群众利益无小事”的思想意识，通过各项活动带领社区党员，将党建“三联系”活动落到实处。

二是深入开展党员先进性教育。把开展党员先进性教育与我镇党建“三联系”活动结合起来，以服务居民为基础，坚持“以人为本”，真正把凝聚力工程落到实处。一个党员一

面旗帜，党员要深入到小区，深入到居民中去，走访“三无”孤老、残困家庭、低保对象、新迁居民、计生重点对象、军烈属家庭和下岗、失业人员家庭等寻常百姓家，使共产党员的先进性体现在每位党员的身上。

(1) 领导班子好。领导班子有凝聚力，能够起示范带头作用，班子成员能密切联系群众，政治坚定，工作创新，团结协作。

(2) 党员干部队伍好。党员能够发挥先锋模范作用，小区内党员干部更要身先士卒。

(3) 工作机制好。能够坚持“三会一课”制度，扎实地开展“三联系”活动，各种工作制度完善。

(4) 工作业绩好。小区内群众思想、治安稳定，各项创建工作成效明显

(5) 群众反映好。小区内群众、各有关单位工作满意。

四是充分发挥群团组织的作用。工、青、妇是党联系群众的桥梁和纽带，要充分发挥其组织优势，参与做好群众的思想工作，特别是要参与调解在动拆迁过程中、在各类改制过程中出现的各种利益矛盾的冲突，关心好弱势群体，凝聚群众，让人民群众团结在党的周围。工作中做到三个同步：群团工作要与群众的需求同步；要与社区的建设、发展同步；要与杨行稳定改革发展的大局同步，切实为一方的经济发展、社会事业的进步作出应有的贡献。

一抓巩固提高，确立软件建设为根本的意识，在广泛发动居民参与上下功夫。文明创建要有量的发展，又要有质的提高，只有在重视质的提高的基础上，才能实现量的突破。以“七一”、“十一”两重大节日为契机开展群众性精神文明创建活动，举办杨行镇社区文化艺术节，广泛发动居民参与小区创建工作。组织开展“三个一”活动：开展一次居民大讨论；

开展一次整治环境美化家园活动；组织开展一次社区党员形象大讨论。

二抓突出矛盾，确立不畏艰难、攻克难题的意识，在强化沟通形成合力上下功夫。社区办每半年召开专题研讨会，专题研究在创建工作中遇到的重点、难点问题，对各小区存在的突出问题，研究对策，采取措施，抓好落实，工作计划《社区年度工作计划》。特别是在星级楼道、模范居委、学习型社区的创建中，要发挥群众的智慧和力量解决突出问题。发挥社区建设协调委员会的作用，针对小区中的薄弱环节，采取措施，确保创建目标的实现。

三抓长效管理，确立坚持不懈、一抓到底的意识，在加强监督上下工夫。加强监督是小区创建工作重要环节和主要手段，今年要加大自下而上、自上而下监督的力度。不定期组织居民对创建工作进行测评，对社区各部门的创建任务完成情况作评判，继续发挥居民代表、楼组长、社区志愿者在文明小区创建中的监督作用。在文明创建工作中既要依靠短期突击，更要建立起一套长效管理的机制。

随着城市改革的逐步深化，城市管理重心逐渐下移，社会成员的单位属性逐渐减弱，大量“单位人”转为“社会人”，社区在城市管理、居民教育、社会保障、文化娱乐等方面承担的任务越来越多，发挥的作用也越来越大。为此，我们要切实加强自身建设，转变观念，提高能力，才能跟得上快速发展的社会形势需要，才能更好的发挥社区的建设与管理职能。

一是抓好三支队伍，发挥三重作用。做强党支部班子，发挥核心作用，强化“三种意识”。各居委会党支部必须强化核心意识，提高执政能力；强化共建意识，提高协调能力；强化责任意识，提高服务能力。抓好社工队，转变观念，增强竞争意识、危机意识、学习意识，掌握各项技能，提高服务能力。社区居委会要在“四自”建设中发挥作用，推行居务

公开，小区重大事务要在召开听证会、听取意见的基础上作出决策，居委会要成为解决邻里纠纷的“娘家”，为民办事的“管家”，心灵沟通的“友家”。

二是开展各项培训，提高队伍素质。一抓党支部书记培训，通过一年不少于两次培训（五月、十月）不断提高自身能力，强化抓班子、带队伍的能力。二抓条线干部的业务培训。各条线要每半年召开一次条线研讨会，共同探讨工作中的难点、热点问题，条线工作要争一流，创特色。三抓社区干部综合素质的提高，通过全年不少于两次的大型报告会，提高社区干部的进取意识和创新意识，树立社区干部在大局下思考、在大局下工作的意识。四抓青年后备干部的培训，形成良好培训、考察、选拔制度。五抓新上岗人员的培训，着重加强专业理论知识和敬业爱岗方面知识的培训和教育，加深对社区工作特性的认识和了解，树立良好的敬业爱岗意识。六抓居民素质的提高，充分发挥市民学校的作用。

三是加强组织建设，提高工作起点。根据西城区五年基本建成的要求，商品房住宅开发数量和速度大幅度增加，大量的人口将导入我社区，一旦条件成熟，年内即将筹建7个居委会。为此，在与各开发商充分协调，居委会开办硬件设施全部到位的前提下，必须强调软件建设，要高起点、高要求、高目标，为广大居民服务，创杨行社区建设新水平。

四是完善工作制度，形成有效体系。按照条块结合、资源共享、优势互补、共驻共建的原则，建立健全各种机制，如党政互动机制、民主管理机制、队伍建设机制等，不断调动驻区单位共建的积极性，以共同需求、共同利益、共同目标为纽带，共同推进社区建设。同时，不断完善各项工作制度，如居务公开制度、了解制度、关心制度、提高制度、规范制度、激励制度、考核制度、培训制度等。

社区作为一个城市的重要组成部分，社区建设的优劣，管理的水平，将会影响到一个城市的精神风貌、文明形象、投资

环境和品味档次。社区建设工作千头万绪，最根本、最关键的一点，时刻把居民群众的利益放在心上，通过加强管理，把居民群众的利益落到实处。

一是加强管理力度，更新管理理念。基层为基础，加强基层管理可以为社区建设打下扎实的基础。创新工作理念，通过探索社区管理网格化，提高市容监察力度见成效；探索社区党建网格化管理，更好地为居民提供优质服务；通过建立竞争激励机制，不断加强社区干部队伍建设；通过建立健全岗位工作职责，提高社区干部工作的责任心。通过形成社区管理中相对统一的“信息网格”、“管理网格”和“服务网格”，促进社区管理水平整体提高。

二是增强管理深度，改善居住环境。增强管理深度，把由社区面上的管理向纵向深化。重点加强市容队、环卫所、协税办、菜场的内部管理，强化团队精神，强化管理出效益，争创“文明单位”。同时，强化各单位之间的团结协作，为新杨行面貌的改善作出贡献。

三是拓展管理广度，营造温馨家园。加大对散居住户的管理力度，研究散居管理新思路，逐步形成横向到边，纵向到底的管理模式。使散居住户找得到“家”，有困难找得到组织，年内在条件成熟的情况下成立散居委。

20xx年是宝山实现“三年中变样”的一年，我们要发扬“敢为人先、永不懈怠”的宝山精神，努力突破在实现“中变样”目标的过程中所存在的四大主要瓶颈，做好六项工作：一是抓好稳定工作；二是加强管理力度；三是加强队伍建设；四是完善工作机制；五是筹建7个居委会；六是深入“三联系”活动。始终保持与时俱进、奋发有为的精神状态，在求真中务实，在开拓中创新，为创建管理有序、服务完善、环境优美、文明祥和的新型社区再创新业绩、再上新台阶、再谱新篇章。



## 社区卫生服务中心药房工作计划篇五

- 1、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。
  - 2、适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
  - 3、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
  - 4、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
  - 5、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
  - 6、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
  - 7、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。
  - 8、努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。
- 1、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

- 2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。
- 3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。
- 4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。
- 5、填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。
- 6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。
- 7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。
- 8、投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。
- 9、投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸（设备安装图及管线图）。
- 10、争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快速度响应工程商的需求，争取早日回款。
- 11、货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12、提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

1、定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。  
(会议内容见附件)

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2、对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3、利用下班时间和周末参加一些学习班，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献。