

# 最新药店培训计划表医疗器械管理制度(优秀10篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 药店培训计划表医疗器械管理制度篇一

我于xx年2月来到康福药店工作，作为药店的一员，我努力工作，认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力有了逐步提高。现对工作做了以下总结：

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》、《高品质质量养护》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。全身心为民热情服务，诚恳为群众耐心解答问题，并未患者提供一些用药保健知识。在不断实践中提高自己的职业道德素质和业务水平，并做到对患者用药安全、有效、稳定，并赢得广大群众的信任。

作为药店一名营销员，一定要做好药品的质量把关问题。验收药品等，尤其是需低温(2---10摄氏)储存的药品，均应放在冰箱内存放，冰箱内温度应保持在2---10摄氏度之间，每天上午10:00、下午3:00各记录一次。须冷藏的药品务必按规定存放。

在销售过程中，除了热情礼貌为患者服务外，并告诉患者平时养生保健这方面的有关事宜。例如：平时多吃一些户外活动等，老人、儿童，多晒晒太阳，平时多饮水，从而提高自身免疫力等一系列事宜。结合患者自身状况，为患者提供安

全、有效、合适的药物，并详细向患者告知用法用量、及注意事项和副作用、禁忌等。让患者能够放心地使用。还有一些有长期服药史的老客户，我们一定要站在顾客的位置上多替他们着想，我们除了在药店耐心诚心的为他们服务外，而在必要时，在售出药品后亦可进行电话回访。一来了解一些药品的确切疗效；而来对他们进行心理沟通，让我们的药店成为他们家的家庭药箱。成为他们身边的保健小助手！顾客信任就是对我们工作的最大支持，同时确实是为患者朋友提供了许多便利之处！在工作学习的过程中，我虚心向各位老师、同仁请教。并熟悉了解了中药材的辨别方法、及用途。尤是一些名贵中药材的煎熬等。

工作中对于卫生检查工作，每周对门店环境卫生做一次全面的检查，发现不符合规定要求的，立即整改，并做好《卫生检查记录》。

中国医药学有着千年的历史，是我国民族优秀传统文化的重要组成部分。中医中药、与国画、戏剧统称为中国三大国粹。由此可见中医中药，药品重要性的鉴证。

通过这几年的工作学习，我坚持理论联系实际，不断探索创新！我深刻感到只有认真踏实、虚心向他人请教并深刻反思所学到的知识，才能更优秀的积极的为工作做出优秀的成绩！在以后的工作中，我会更加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，以更专业的知识为将来的工作打好坚实的基础，为药业的发展做出巨大的贡献！

同时在这个社会大家庭中贡献出自己的一份力量！今特申请药师职业学位，以求更大的进步和发展！请上级领导给予批准和认可！

## **药店培训计划表医疗器械管理制度篇二**

20xx度是天赐大药房gsp认证的第2年，对本店质量管理体系

运行机制、质量管理水平、员工素质的提升提出了更高的要求。依照《药品经营质量管理规范》及其实施细则的要求，为了加强对员工进行有关法律、法规、职业道德、药品知识、岗位技能知识培训教育，不断提高员工整体素质和企业经营水平，结合本店今年整体经营规划，特对20xxx年度员工教育培训安排如下：

### 1、培训方式：

1、集体授课：主要通过集中授课，提高员工gsp□药学基础知识、服务规范的认识和掌握。

2、岗位培训：主要针对员工岗位操作技能的培训，包括对岗位质量职责的讲解，操作规程的讲解及示范等。

### 2、培训时间安排：（具体安排见附表）

除以下安排外，还将组织员工参加省、市、县药品监督管理部门组织的相关培训教育。

### 3、考核奖惩办法：

1、要求全体员工要积极参加公司安排的质量教育、业务学习，每次培训要建立考勤制度，对无故缺勤和迟到早退者将按旷工处理，并在当月工资中扣除。

2、每阶段安排的学习、培训工作完成后，将进行、考试，考试成绩将作为公司有关岗位聘用、员工晋级、加薪的重要依据。

3、对不积极参加公司组织的各项培训，考试成绩差，不能胜任本岗位工作的员工将予以处理。

# 药店培训计划表医疗器械管理制度篇三

尊敬的董事长及夫人、各位领导、各位同仁：

大家好！

龙含宝珠辞旧岁 蛇吐瑞气贺新春。转眼间一年又过去了，在这辞旧迎新之际，我们xx全体员工欢聚一堂，共同回顾 xx 年工作，展望新年寄予我们的希望。让我们总结经验，发扬优点，找出问题，以利再战。借此机会，首先向大家致以新春问候，祝大家新年愉快，生活祥和，身体健康！

过去的一年，对于xx来说，是极其不平凡的一年。是xx发展壮大的一年，由2家门店在一年增加至10家门店，这是一个大的跨越但也是一个巨大的挑战，门店跨区大、人力资源匮乏、人员专业水平较差、制度不完善、岗位不清晰，极其不易。经过三百六十多个日日夜夜的打拼，我们按照董事长既定的战略步骤迈出了坚实的步伐，在调整公司管理机构方面取得了关键的成效，为明年大发展打下了基础。今天，我们可以自豪的讲xx□我们平稳过渡了！概括讲，主要是解决了三个问题、初步完成了五件大事：

第一：找准了企业定位，打造最具专业的慢性病用药连锁药房。

药房多元化发展导致药店的经营概念越来越不清晰，可以肯定，专业药房一定是未来连锁发展的模式，因此，我们确立了以慢性病为核心的企业定位模式。

第二：找准了企业的核心竞争力，以人才为根本，以标准化建设为基础，立足于最具专业化健康服务。

通过20xx年的磨砺，我们成长了很多，也成熟了很多□xx人只有团结一心，刻苦工作，一心一意谋求企业发展，增加员工

收入，过上越来越好的幸福生活，提供健康服务，为人类幸福生活保驾护航。才是我们公司追求的最终目标。

第三：提炼了企业的营销模式，深化了会员营销的核心作用。通过一年的努力，我们在营销模式的提炼上，做到以节假日例行促销为基础，以联动营销为契机，以品类营销为“抗凝剂”，使公司的营销模式得以稳固和发展。

第一就是我们制定及完善了公司制度和流程体系，主要包括：门店管理制度、商品管理制度、员工考勤制度、培训管理制度、巡店及流动红旗评比制度、店长及片区经理职责等等。

第二是明确了公司各部门岗位职责，评选了门店店长，并颁布了门店各岗位职责，营运中心成立了门店管理部划分了两个区域分别由两个区域经理管理。公司实现了层级管理，进一步完善了公司的管理和运行。

第三是成功实现了《薪酬管理制度》，鼓励先进，打造了多劳多得的薪酬模式，力求让全体员工与公司共同发展，为公司的发展刻下不可磨灭的印记。

第四是确立了员工培训和考试模式，通过日常培训、周主题多方面的培训提升员工的素质。第五是提炼了营销模式，以每月6天会员日促销活动为主体，（主题、节假日、店庆等）大型促销活动为动力，商品买赠及小礼品赠送做细节，社区公益活动为拓展方式。通过多种方式丰富我们的营销手段。

回顾20xx年，xx坚持不懈，始终坚持以人为本，专业服务带动公司发展，今年新增门店8家。这是公司正确决策的结果，是全体xx员工激情与汗水的结果。

刚才讲的是以往成绩方面的总结，但是，回顾xx年，我们依然还是有很多地方做的不够。首先，还是我们各部门工作态度严谨性不够，计划性不强，执行力不到位。

第二是监督落实还比较欠缺。随着公司规模的不不断扩大，监督落实工作没有同步加强。第三是我们的员工队伍建设太慢，跟不上企业发展的步伐，整体员工队伍素质要有待提高。第四是对系统运用太少，系统不完善，不能有效的通过系统提升管理水平。

明年，我们将总结过去，全力以赴，将公司管理水平和业绩更上新的台阶：

流程表，搭建基本的制度和流程体系，为标准化建设做好准备工作。

(2) 完善考核机制，建立各部门、各岗位考核指标，考核明晰有可操作性，真正做到人人有事做，事事有人做。

(3) 细抓行政管理：建立健全各项基础台账、电子文档和各类定制文档。收发文登记、档案保管、公章使用登记等；对固定资产进行彻底的清查核对、登记造册，规范公司管理体系。

(4) 实抓安全工作：连锁门店众多，分布面广，安全工作丝毫不能松懈。一是健全安全制度，出台“安全运营规范”；二是配齐配全安全器材，如报警器、灭火器等；三是养成好习惯离店时关水、关电、关好门窗；四是对收银款的安全管理不能放松，要及时存款，按要求做好登记交班。五是排查安全隐患，发现问题及时解决，从而确保了全年无重大安全事故。

软件管理是现代化管理手段的基本标志，在xx的软件升级中未达成预期的效果，为此，明年我们将着手系统的全面建设，优化系统管理的程序和功能，提升系统的稳定性，提高办事效率。

2、强调单店的自主功能，结合单店的市场环境以单店为基础

开展促销活动；

3、量化品类营销的细节，做到以周为单位，每周更换促销主题，让消费者感觉到促销不断，活动不断，进而培养消费者的消费习惯。

为公司长远发展，质量体系的建立是势在必行的，年后，我们将着重质量体系的建立，为企业搭建防火墙，也为日后加盟店的大力发展提供质量堡垒，为企业发展和壮大打下坚实基础，主要包括：

1、组织各店长及总部开展《gsp管理》的专题学习，让管理层明确质量管理的内涵；

2、以门店为单位深入学习gsp内涵，严格按照gsp要求操作；  
的质量服务标准。

会员一定是企业赖以生存和发展的主力军，在xx的基础上xx明年还要进一步强调会员的积极性和重要性xx明年我们主要从以下几个方面开展：

1、明确会员的主力军作用，做全员动员；

2、以门店为单位，量化会员卡的办理数量；

3、强化会员权益，让会员成为企业文化的宣传者；

4、建立短信平台，通过短信营销建立与顾客的互动；

5、用代金券作为一种工具，铺天盖地的刺激会员消费。

一会一评一考是企业对总部和门店管理的核心，这一模式已经得到充分的论证是有效的xx明年，我们一定要很好的坚持，

每月做到在规定的时间内召开店长会，不定期的完成流动红旗检查，将业绩作为第一目标，强调没有业绩就没有发言权，少谈苦劳，多谈功劳，少找借口，多找方法，少去抱怨，多想办法。

1□xx年为我们的培训解决了一个定位的问题，即“怎么做”的问题，也就是到底是雪中送炭还是锦上添花的问题□xx明年我们将培训作为xx发展的第二个核心竞争力，即将培训定位为“雪中送炭”。首先，我们将量化培训标准，并适时调整培训计划和内容，在动态中解决问题，在学习中解决问题。其次，将周主题培训习惯化，每周都有知识点，养成员工爱学习的习惯。

2、针对行业流动性大的特点，公司计划在xx明年重点加强公司员工队伍建设，一方面，引进和储备新鲜血液，到大中院校引进专业医药人才充斥我们的队伍，为xx增加新的血液。另一方面，加强对内部员工队伍不间断进行系统性、针对性、实战性的专业培训，对优秀员工安排去专业机构进行培训学习和深造。

品类模式直接决定了未来的发展模式，良好健康的品类管理不仅能提升门店的销售，还能有效减少库存储备，降低报损报废，同时，为发展加盟店打下坚实基础，在这里，我想重点强调一下，加盟店的拓展将在xx明年开展工作，能否发展或者说能否发展健康，我觉得有五个因素，其一是品类、其二是培训、其三是管理、其四是质量、其五是营销，有了这五者，我们便能运筹帷幄。有人可能会认为为什么把营销放在最后，这一点我们以后再解说，有一点是肯定的，加盟一定是加盟你的商品和盈利模式，而商品是放在第一位的。为此□xx明年，我们将做如下几点：

1、遴选和确定公司的商品目录，进而优化和调整现有门店商品目录；

3、起草加盟合同，主动洽谈意向客户，完成10家加盟任务。

各位同仁，我们需要勇气、胆略和意识。我们需要自强不息、拼搏进取，我们需要更多的学习，增加知识储备；需要创新，不断突破陈规；需要实干，把目标落实于行动中；需要高效，快速反应，抓住一切机遇发展自己；需要团结，全体xx人拧成一股绳，同心同德，和衷共济，为了xx辉煌灿烂的明天一并努力奋斗。

最后，祝大家新年快乐，家庭幸福！

## 药店培训计划表医疗器械管理制度篇四

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，减轻患者经济负担，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。医院规定加以限制使用的其它抗菌药物，科室应凭处方经科主任签字后，到感染控制科主任处登记、签字后再到药房取药。紧急情况下可越权使用，但处方量仅限1天。门、急诊抗菌药物每张处方不得超过3天量。

## 药店培训计划表医疗器械管理制度篇五

以党的一大精神为指导，以科学发展观为统领，以全面提高三店教师综合素质，促进三店教师专业能力发展为目标，以“新理念、新课程、新技术和师德教育”为重要内容，以提高教师继续教育针对性和实效性为重点，启动第三轮教师全员培训，积极推进“农村教师素质提高工程”，为促进我街教育事业又好又快发展提供智力支持和保障；深入贯彻《国家通用语言文字法》和《湖北省实施〈国家通用语言文字法〉

办法》，积极发挥学校语言文字工作的基础辐射作用，不断拓展工作领域，努力提高国家通用语言文字的社会应用水平，全面完成区教育局下达我街的目标任务。

## 二、工作目标

- 1、全街中小学校25%的在岗教师参加任教学科区级岗位培训，全年送培120人；
- 2、全街中小学校班主任持证上岗率达100%；
- 3、全街中小学校教研(备课)组长持证上岗率100%
- 4、市级培训项目送培率100%；
- 5、全街中小学校校园用语、用规范率分别在95%和99%以上；
- 7、全街中小学校教师普通话等级达标率100%；
- 8、完成第二轮继教扫尾、换证的组织工作；
- 9、做好第三轮继教的摸底、建档、启动工作；
- 10、组织好暑期教师集训，保证参训率100%。

## 三、主要工作

### 1、做好第二轮培训的补培工作

认真调查统计，对在一年年的第二轮中小学教师继续教育工作中未完成相应学时学分任务的教师，组织补培。同时，对已完成学时学分的教师，做好新一轮中小学教师继续教育证书的换证工作，使我街中小学继续教育工作顺利进入第三轮。

### 2、做好新课程师资培训的送培工作

按照“先培训，后上岗；不培训，不上岗”的要求，继续组织好新课程师资培训工作。组织好义务段新课程改革跟进年级(小学六年级)教师的培训。进一步做好《科学》、《历史与社会》等综合课程培训。

### 3、做好教师(分科)岗位培训的送培工作。

启动新一轮中小学教师岗位培训送培，大力宣传、介绍区新岗培在培训内容和形式上改进，以及实行分学科的菜单式培训核心。重点抓好小学、初中语文、数学、外语教师岗位培训。

### 4、做好班主任专业化培训的送培工作。

根据《教育部办公厅关于启动实施全国中小学班主任培训计划的通知》(教师厅3号)和《区教育局关于开展中小学班主任专业化培训工作的通知》，继续做好我街中小学班主任的培训，所有在岗班主任要参加班主任专业化培训，并取得培训合格证书，做到持证上岗。建立班主任专业化培训合格教师库，要求学校在聘任班主任时，优先聘任获证教师，探索班主任持证与聘任、津贴挂钩新思路。

### 5、做好教研(备课)组长培训的送培工作。

进一步抓好教(备课)组长培训，优先选派表现好的中青年教师参训，提高教研(备课)组长的能力和素质，做到持证上岗。

### 6、做好信息技术与学科课程整合培训的送培工作。

以中小学优秀青年教师和骨干教师为重点送培对象，积极推进课堂教学与现代信息技术整合，加大信息技术与学科课程整合培训力度，不断提高课堂教学效率。

### 7、做好计算机应用能力培训的送培工作。

认真贯彻落实市人事局、市教育局《关于武汉市中小学(幼儿园)教师职称计算机应用能力考试工作的通知》(武人8号)精神,根据中小学(幼儿园)教师专业技术职务任职资格评审对计算机应用能力的要求,继续开展专业技术人员计算机应用能力培训,不断提高教师现代教育技术应用水平。

## 8、做好市级培训的送培工作

根据市教育局文件精神,落实好我街参加市级培训的对象,认真组织好市级新课程骨干教师培训、市级中小学骨干班主任培训、英特尔未来教育培训、研究生学历和硕士学位培训、“武汉市中小学英语教师——tkt培训”等培训项目的送培工作,同时积极配合市、区有关部门加强对培训教师的跟踪管理和指导。

## 9、做好校本培训工作

进一步贯彻落实《区教育局关于印发新洲区中小学校本培训工作意见的通知》和《区教育局关于实施〈新洲区校本培训工作评估考核标准〉的意见》,加强对校本培训工作的指导和管理,组织学校参与区级校本培训示范(先进)学校评选,不断提高校本培训工作水平。开展以“三个一”(即“定一个专题,研一套理论,育一批新人”)为特色的校本培训。在各中小学积极营造教师专业自主发展的学校文化,加大校本培训经费的投入力度,充分利用网络资源,发挥本地名、优教师的作用,认真规划、组织、实施好校本培训工作,保证培训的质量和效益。

## 10、精心组织好暑期教师集训

深化学洋思活动,继续以提高课堂教学效益为主线,组织开展中小学教师暑期全员培训。认真总结年年暑期集训经验,组织小学教师参加全区集中的分学科培训。充分准备,精心实施,加强督查,保证集训效果。组织三店教师参与编写

《特级教育名师文集》。力争1人入选，扩大三店教师在全区的影响，加大优质培训的辐射面。

## 11、组织好学历培训

积极抓好中小学教师学历培训，鼓励和支持中小学教师按照专业对口、常用一致的原则，参加多种形式的学历学位教育，进一步加大宣传和工作力度，组织未达到国家规定合格学历要求中小学教师进行学历达标培训，组织具有国家规定合格学历的中小学教师进行提高学历层次的培训，不断提高教师学历学位层次。

## 12、提高语言文规范化水平

推进语言文“争先创优”活动，积极争创区级“语言文规范化示范校”，不断提高社会用语用的应用水平；加强学校用语用绩效管理，加大督促检查力度，提高中小学校语言文规范化水平；积极开展语言文法规同及常识的宣传，做好第11届全国推广普通话宣传周活动；继续组织好中小学教师参加普通话培训测试。采取集中培训与校本培训相结合的办法，组织中小学未达到二级乙等的非语文教师和未达到二级甲等的语文教师进行强培训，鼓励已达标教师参加晋级培训测试，努力提高中小学教师普通话等级达标水平。

## 四、工作措施

### 1、完善继教制度

为切实体现教师培训工作的连续性、前瞻性，维护中小学教师继续教育工作政策的严肃性，根据上级精神，结合我街实际，制定我街第三轮教师继续教育工作管理办法，严格教师继续教育培训学分的考核，建立并完善三店教师继续教育的电子档案和文档案，落实相关制度，确保新一轮教师全员培训工作按计划有序推进。

## 2、实行绩效管理

将教师继续教育工作和语言文工作纳入街教育总支对学校的绩效管理，分解并下达相应指标，将指标完成情况作为学校集体及主要负责人评先表彰的重要依据，继续实行“末位否决”制度，强化工作绩效意识。

## 3、强化过程管理

将绩效管理与过程管理有机结合，开展经常性的教师继续教育工作和语言文工作督导检查，狠抓各项工作的落实，及时通报工作的进展情况，表扬先进，鞭策落后。

## 4、创新工作模式

不断改革教师培训工作的管理、内容、形式和方法，试行“双向预约、一次安排，定期培训，延误自费”的送培机制，提高培训的针对性和实效性，办教师满意的培训。

# 药店培训计划表医疗器械管理制度篇六

随着科学技术的发展和社会的进步，“事”对人的要求越来越高、越来越新，那么这就需要制定培训计划了。下面是本站小编收集整理20xx年度培训计划，欢迎阅读。

### 一、指导思想：

以“三个代表”重要思想为指导，全面贯彻落实全国及省基础教育工作会议精神，以《幼儿园工作规程》、《幼儿园指导纲要》为指针，努力造就一直德才兼备、富有科学理论和创新能力的骨干教师，带动全园教师整体素质的提高，适应现代教育的需要，促进保教质量的办园水平的全面提高。

## 二、现状分析：

我园18为专任教师中，3人为教学能手(赵建文、郭海珍、林芳)，1人为教坛新秀(张月琴、)，骨干教师的占比为22%，占比还是很少的，所以我们得尽快加强骨干教师的培养。

## 三、培养目标：

争取在2年时间内培养1名教坛新秀(宋天书)，1名教学能手(张月琴)，赵建文、郭海珍、林芳争取评学科带头人。

## 四、管理办法：

### 1、落实分层培养，促进教师自主成长。

根据不同教学经历的教师实施差异性培养，引导教师自我认识、自我思考、持续发展。力争通过分层培养，让每位教师都处在最能发挥优势的位置上。组织师徒结对活动，分层培养，促进新教师自主成长。本学期有两位教学能手林芳和郭海珍分别带两位教师，林芳老师带宋天舒。

### 2、本学期要求张月琴教师参加教学能手的评选，宋天舒参加教坛新秀的培养。

a□加强她们敬业、乐业、专业等方面的教育，重视其思想与师德方面的教育。

b□请园内业务能力强的助理全方位的带教这些教师，培养其作为教师的责任意识、学会驾驭一日生活的基本技能，使她们尽快成为幼儿园的教学骨干。

c□开展“六个一”培养工程：即读一本好书；上一次公开活动；展示一项才艺；写一篇优秀案例；制作一个课件；选择一个课题□ d□期末对新教师的工作情况给予总结评价，并将以此

作为新考核依据。

3、加强对这些骨干教师的培养，加强教师的推优力度和辐射作用，充分发挥教师群体智慧与合作能力，抓好骨干教师的培养是关键。

a□要求骨干教师履行好骨干教师的职责，在保教领域上要起领跑、创新与辐射作用，积极参加教科研、上示范课、承担带教任务等，提升自身的专业素质，引领教师队伍的整体发展。本学年赵建文将参加市级骨干教师展示活动，郭海珍、林芳将参加片级骨干教师展示活动。

b□推荐骨干教师培养对象候选人，在培养期间，幼儿园将积极为候选人创造良好的学习、工作、科研、学术交流等机会，为进一步提高教学水平和科研水平打好基础，使这批骨干候选教师产生新的发展和新的创新机会。

c□积极落实以骨干教师引领的自主式专题实践研究。以幼儿园教学骨干引领的专题，本学期将按照计划认真开展，做到活动开展有记录、有反思、有成效，突出骨干教师在教学中的组织和引领作用，指导、帮助教师不断地进步。

d□积极为骨干教师争取与搭建展示才华的舞台，使课程实施成为交流、分享、碰撞的过程，更是教师个体探索转化为集体研究的载体。另外，鼓励骨干教师积极争取外出展示、培训等机会，催化骨干教师成为思考型、研究型教师。赵建文、林芳、宋天书分别外出学习。

4、给年轻教师压担子，让她们快速成长。园领导对宋天书进行一日跟班活动，并且要求她参加课程组活动，让她在锻炼中成长。

## 一、指导思想

班主任是班级的组织者、领导者和教育者;是学校教育决策、计划的执行者;是班级各科教育、教学的协调者;是学校、家庭、社会的沟通者;是学生美的心灵、健康人格的塑造者。所以,拥有一支热爱学生、爱岗敬业、具有高度的责任心,又懂得科学育人的班主任队伍,是完成学校各项教育、教学任务的重要保证。为此,以教育部《关于加强中小学班主任工作的意见》和《中小学班主任工作的规定》为指导,结合我校班主任队伍现状,有计划、有步骤地组织实施班主任培训,建设一支结构优化,富有活力的高素质、专业化的班主任队伍。

## 二、领导机构

组长:李锋箭

副组长:孙智良、杨义华

成员:李建国、王必清、孙宝成、陈廷福、谢菊仙、陈金高、孟凡祥

二层骨干

## 三、培训目标

1、长远目标:通过多种形式开展全员培训,促进班主任转变教育思想和观念,掌握现代教育理论,树立爱心意识、服务意识和责任意识,从而提高班主任教师队伍的专业化水平,努力建设一支拥有较强的实践能力、创新能力和教育研究能力的高水平班主任队伍。

2、近期目标:努力创设有利于班主任成长、成才的机制和环境。完善班主任的激励机制,每学期举行一次优秀班主任的评选,在此基础上每学年进行一次明星班主任的评选,鼓励班主任争当先进,促使中青年优秀班主任教师脱颖而出。

## 药店培训计划表医疗器械管理制度篇七

以校本培训为依托，全面提升学校师资队伍的整体水平，教师要怎样制定教学计划呢?下面是本站小编收集整理关于新教师培训计划的资料，希望大家喜欢。

根据教育部《关于开展中小学新教师试用期培训的意见》的通知精神，为切实做好今年新教师岗前培训工作，使新教师树立正确的教育思想观念，形成良好的职业道德和敬业精神，掌握教育教学基本知识和技能，对我县新教师进行上岗前培训，并由景东教师进修学校承担培训任务，特制定新教师岗前培训实施方案：

### 一、培训原则

按照“先培训，后上岗；不培训，不上岗”的原则，采用“学习-实作-考评”的培训模式，加快新教师的成长步伐。

### 二、培训目标

通过培训，使新教师更新教育理念，提升新教师的师德修养水平；学习班级管理方法，提高班级管理能力；树立正确的课堂观、学生观、教师观和评价观，尽快适应新课程教学；初步掌握教学新方式、新技能、新手段，形成新的教育教学能力，缩短新教师的角色转换期。

### 三、培训对象

通过公开招考被录取的教师。

### 四、培训内容

新教师岗前培训内容为：

《师德修养与教师专业发展》

《班主任工作新探》

《新课程下的课堂观》

《新课程下的学生观》

《新课程下的教师观与教师角色转变》

《新课程教师课堂技能指导》

《新课程怎样说课、听课和评课》

《怎样撰写教育教学成果展示文章》

□《课件制作》

《远程教育网络使用》

五、培训时间

培训时间：

第一阶段为8月1日—15日。

第二阶段为8月10日—16日

六、培训地点

景东教师进修学校

七、培训考核办法

新教师岗前培训第一阶段考核内容为：

- 1、小学教师完成小学阶段语、数学科近2年的升考试卷的答卷任务，高中教师完成高中阶段本学科近3年的升考试卷的答卷任务。各教师须在认真答卷的基础上写出一份不少于1000字的试卷分析。
- 2、完成一份1课时教学设计。
- 3、写出一份不少于1500字的学习心得体会□

新教师岗前培训第二阶段考核内容为：

- 1、课堂实作考核(以任教学校考核为主)。
- 2、制作出一课时课件，并进行展示与交流。
- 3、写出一份说课稿，并说课。
- 4、利用2+2评课方式评2节课。
- 5、写出3种类型(教学论文、教学反思、教学叙事、教学案例、教学日志、教学心得体会、经验总结等)的教育教学成展示文章各一篇，并进行展示与交流。

一、指导思想：

为了加速青年教师教材入门、成才，成为教学上的主力军；充分使他们具有独立驾驭教材的能力，并能够灵活根据教材的内容进行教学，优化课堂结构，实施素质教育，力争在较短时间内提高新任青年教师的政治、业务素质，努力为学校建造一支师德高尚、素质优良、结构合理的教师队伍。

二、培养对象

35周岁以下(含35周岁)的在职青年教师;正式进入明招小学教学工作不满三年的教师。

### 三、任务及目标:

#### (一)、政治素质要求:

1. 青年教师要忠诚党的教育事业,做学生良师益友,塑造教师高尚人格。
2. 青年教师要积极参加学校及上级组织的政治理论、教育理论、师德规范、法律法规等方面的学习,认真做好有关纪录。
3. 青年教师要积极参加县市和学校组织的有关评比、竞赛等活动,并力争取得好成绩。
4. 党员青年教师要发挥好模范作用,自觉与非党员青年教师交朋友,协助支部共同做好青年教师的培养工作。

#### (二)、专业素质要求:

##### (1). 班主任工作:

第一阶段: 新任班主任的青年教师,要在有经验教师(另行安排)的具体指导下,逐步熟悉班主任常规工作及要求,较快掌握本班学生及其家庭状况,了解本班的特点、优势和劣势,能组织班内常规教育活动,处理班内一般问题,开展学生思想工作。

第二阶段: 要了解班主任工作的一般规律并能运用其中的规律指导工作,能较顺利地树立起班风、学风,较圆满地组织班内教育活动,自觉地开展学生思想工作,解决好班内一般问题,所带的班集体秩序稳定。

## 药店培训计划表医疗器械管理制度篇八

在药店经营过程中，平价和品牌竞争日益激烈，市场竞争不仅仅局限在质量、价格、服务层面，更深层的是企业核心竞争力之争。对药店来说，其核心竞争力的基础就是拥有优秀的药店店员，药店店员的素质是药店生存和发展的关键。根据目前药店的经营现状，将药店的发展与药店店员的薪酬挂钩，对药店店员进行定期培训，设计科学合理的药店店员培训方案，培养出更多的高素质药店店员，提高药店发展的竞争力。

(一)政策分析:sfda先后颁布了《药品经营质量管理规范》(局令20号)和《药品流通监督管理办法》(局令26号)的相关法规文件，在《药品经营质量管理规范》(局令20号)中单列“人员与培训”一个章节，对需要参加培训的人员、培训的形式、培训档案等做了详细的规定。在《药品流通监督管理办法》(局令26号)第六条明确规定：“药品生产、经营企业应当对其购销人员进行药品相关的法律、法规和专业知识的培训，建立培训档案，培训档案中应当记录培训时间、地点、内容及接受培训的人员。”由此看出，做为药品监管部门一直注重人员培训，并提出了详细的规定和要求，同时，这也是药品监督管理部门日常监督检查和跟踪检查时必查的内容。

(二)企业分析:由于药店的发展速度太快，以致于产生了一种发展的不平衡，药店相关的配套(如相关制度、人员的素质等)措施和药店的规模发展不相适应。

20xx年sfda并入卫生部管理，医药流通体制改革进入一个新时代。伴随着社区医疗服务的进一步深化，在社区医疗服务有关药品零差价率和免挂号费等政策的实施，对药店经营造成不可估量的冲击，药品零售市场竞争日益激烈。如何赢得市场，满足患者需求，已成为药品零售企业必须认真对待的问题。药店作为商业企业，其经营的根本目的在于通过提供相应药学服务获得赢利，赢利的产生来自于营业额的提高，

而药店店员通过自身基本技能和职业素养为患者提供的药学保健服务对营业额的提高和获取利润起着至关重要的作用。因此，只有提高药店店员的总体服务水平，才能使零售药店在激烈的竞争中赢得顾客，使药店在同行业竞争中立于不败之地。

(三) 人员分析:通过目前对药店店员情况的调查和了解，以下现象存在普遍:

- 1、整体文化素质偏低，大多数药店店员只具有中专或高中文化。
- 2、药店店员现有的药品法律法规和药品专业知识不能适应顾客日益增长的合理、安全、有效用药需求。
- 3、零售药店的药店店员，往往不能把药店店员作为自己的终生职业，药店店员流动性大。
- 4、部分药店店员认为药店工作单调乏味，缺乏学习的动力和激情，失去了进一步提升的兴趣。

针对上述情况，对药店店员进行必要的培训，提高他们的综合素质，激发他们的学习热情，是药店发展的必然趋势。

(一) 技能目标:

- 4、药店店员能力的培养:语言表达能力、社交能力、思维能力、认知能力;
- 5、培养良好的学习习惯和技巧;

(二) 培训目标:

- 1、提高药店销售利润;

- 2、提高工作质量;
- 3、改善工作时效;
- 4、降低经营成本和质量成本;
- 5、让药店店员认识到自身素质的提高与其经济收入紧密相关，以增强其学习意识，提高学习的兴趣。

有效培训需要多方积极参与，不仅是需要培训师的精心组织，更要培训学员的积极配合，为了达到良好的培训效果，培训前需要做好以下几方面准备工作：

第一、药店管理者积极组织策划;第二、培训师要事先掌握药店店员的情况，精心准备，因材施教;第三、鼓励药店店员带着问题参加培训;第四、培训课上，除必要的知识点以外，各方还应就药店的经营状况、发展方向等各方面积极沟通，进行广泛的互动交流。

## 药店培训计划表医疗器械管理制度篇九

编号拟定日期

参训人员

姓名

培训期间

月日至月日止

辅导员

姓名

学历

部门

专长

职称

项次

培训期间

培训日数

培训项目

培训部门

培训员

培训日程及内容

1

月日至月日止

天

职称： 姓名：

2

月日至月日止

天

职称：姓名：

3

月日至月日止

天

职称：姓名：

4

月日至月日止

天

职称：姓名：

5

月日至月日止

天

职称：姓名：

6

月日至月日止

天

职称：姓名：

经理审核拟定

编号拟定日期经理审核拟定

## 药店培训计划表医疗器械管理制度篇十

有调查结果表明，除了电视广告，药店店员对消费者购药的大于广告媒体。绝大多数患者对药品及其知识不懂或知之甚少，当店员向消费者推荐某种药品时，约有74%的消费者会店员的意见。而在零售市场上，面对消费者更多的是药店店员，店员是企业与消费者之间的纽带。医药卫生体制改革的，药品生产企业与零售企业会优势互补，强强联合，店员培训活动的将会两者的深度合作。由此，许多企业认识到拓展零售药店、培训合格的药店店员已竞争中的营销策略。

### 一、店员向消费者推荐药品的原因

1. 不具备必要的专业知识，所推荐的药品，信心顾客购买使用。
2. 不该产品的生产企业情况，是企业人才、技术、资金、管理等的情况。
3. 企业的医药代表与药店店员未的关系。
4. 对该企业药品的质量、疗效不，信任，很难在的脑海里的印象。

### 二、消费者店员推荐药品的主要原因

1. 店员的专业知识，对所推荐的药品，患者明了。
2. 产品无品牌，企业无知名度。
3. 产品的价格偏高，承受，只好选择品牌。

4. 店员的服务和服务质量较差，很难与消费者交流。
5. 夸大其辞的宣传，引起了消费者的反感。

### 三、如何店员培训

#### (一)活动前的、策划、预算工作。

设定，写出活动安排，要到、地点、参加、人数、，会议的主题内容、纪念品、费用的预算等。

1. 的选择：活动可选择在两班交接-班时，或节假日、业余等，可情况而定。
2. 活动地点的选择：可选择在药店的会议室，或租赁的活动场所，如电影院、酒店的会议室等。
3. 参加：店员、柜组长、店主任、店经理、人员。
4. 参加人数：每次60人左右为宜。
5. 培训内容：(1)企业介绍，可以放映介绍本公司情况的光盘、幻灯片，发放宣传资料；(2)零售市场销售品种，公司产品及医学背景知识介绍；(3)服务礼仪；(4)药店管理的知识。
6. 培训讲师的聘请：(1)可以是本公司的零售医药代表，熟悉内容后，登台讲解企业知识；(2)可请在有名望、熟悉本公司药品、并与本公司有关系的当地临床医生/专家，讲解医药及产品知识；(3)可以聘请营销和管理学的专家、教授。讲授营销管理公关服务礼仪。

#### 一、需求分析

在药店经营过程中，平价和品牌竞争激烈，市场竞争仅局限在质量、价格、服务，更深层的是企业核心竞争力之争。对

药店来说，其核心竞争力的基础拥有优秀的店员，店员的素质是药店生存和发展的关键。药店的经营现状，将药店的发展与店员的薪酬挂钩，对店员培训，设计科学的店员培训方案，培养出更多的高素质店员，药店发展的竞争力。

下面从三个来分析培训的需求：

(一)政策分析:sfda颁布了《药品经营质量管理规范》(局令20号)和《药品流通监督管理办法》(局令26号)的法规文件，在《药品经营质量管理规范》(局令20号)中单列“人员与培训”章节，对需要参加培训的人员、培训的、培训档案等做了详细的规定。在《药品流通监督管理办法》(局令26号)第六条规定：“药品生产、经营企业应当对其购销人员药品的法律、法规和专业知识的培训，培训档案，培训档案中应当记录培训、地点、内容及培训的人员。”由此看出，做为药品监管一直注重人员培训，并了详细的规定和要求，，这药品监督管理日常监督检查和跟踪检查时必查的内容。

(二)企业分析:药店的发展速度太快，以致于产生了发展的不平衡，药店的配套(如制度、人员的素质等)措施和药店的规模发展不相。

20xx年sfda并入卫生部管理，医药流通体制改革新时代。伴社区医疗服务的深化，在社区医疗服务药品零差价率和免挂号费等政策的实施，对药店经营不可估量的冲击，药品零售市场竞争激烈。如何赢得市场，患者需求，已药品零售企业对待的问题。药店商业企业，其经营的目的在于药学服务赢利，赢利的产生来自于营业额的，而店员自身技能和职业素养为患者的药学保健服务对营业额的和获取利润起着至关重要的作用。，药店店员的总体服务，才能使零售药店在激烈的竞争中赢得顾客，使药店在同行业竞争中立于不败之地。

(三)人员分析:对药店店员情况的调查和，：

- 1、整体文化素质偏低，大多数店员只中专或高中文化。
- 2、店员现药品法律法规和药品专业知识顾客增长的、安全、用药需求。
- 3、零售药店的店员，往往把店员的终生职业，店员流动性大。
- 4、店员药店工作单调乏味，学习的动力和激情，失去了提升的兴趣。

上述情况，对店员必要的培训，的综合素质，激发的学习热情，是药店发展的趋势。

## 二、店员培训

### (一)技能：

- 4、药店店员能力的培养:语言表达能力、社交能力、思维能力、认知能力；
- 5、培养的学习习惯和技巧；

### (二)培训：

- 1、药店销售利润；
- 2、工作质量；
- 3、工作时效；
- 4、降低经营成本和质量成本；
- 5、让店员认识到自身素质的与其经济收入紧密，以其学习意识，学习的兴趣。

### 三、培训

培训需要多方，是需要培训师的精心组织，更要培训学员的，的培训，培训前需要几工作：

、药店管理者组织策划；、培训师要事先店员的情况，精心，因材施教；、鼓励店员带着问题参加培训；、培训课上，除必要的知识点以外，各方还应就药店的经营状况、发展方向等各沟通，的互动交流。