

最新应聘药店店长述职报告(模板5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

应聘药店店长述职报告篇一

岁末钟声即将敲响，回首，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，在我们xx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：对于一个终端零售店来说，首先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。药物核算是相当重要的，对药物成本和质量严格监督，尽量控制药物价格最低化，让市民吃得起，保障市民身体健康。最重要的一个是要用心去观察，用心去与顾客交流，留住新客人并发展为回头客，这样的话你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

- 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。

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。

应聘药店店长述职报告篇二

您好!

转眼三个月过去了，从员工到至今见习领班是我成长和学习的一个过程阶段，首先要感谢公司领导以及我的店经理对我

的信任，支持，给予我体现自我提高自我的机会，使我的思想境界，业务素质，工作能力都得到了最大幅度的提高。同时也激励了我在今后的工作中不断进步与完善。现将三个月以来的个人述职报告如下：

1、主要是协助店经理做好门店互调货，商品陈列，现有库存的管理，顾客需求的跟进，商品效期及商品管理门店日常营运，建立会员档案，维护老会员，挖掘新会员。做好每月活动，把店经理布置的促销计划工作落实到位。

2、随时注意周边商区竞争对手价格信息，商品结构，及时组织员工进行市调，收集并汇总及时向公司反馈。

4、当现场出纳不在门店或休息时，由当班领班顶替，将早晚班营业款进行汇总并填好存款单，在让督导陪同一起到银行存款。

5、在整个工作过程中，我认为自己工作比较细心，认真，负责，具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情，能完成店经理交付的各项工作，并积极学习新知识，新技能来提高自己的综合素质，注重自身发展与进步。世界上没有完美的个人，只有完美的团体，一个人的力量是渺小的，只有依靠团体的精神才能做好门店的业绩。因此，要以情感人、以理动人、以心用人、以诚留人，充分调动所有员工的积极性和主观能动性，在合力最大化中取得公司企业最大效益。但这其中也存在着许多缺点与不足。我相信在以后的工作中会更加倍注意和改正，不足的通过学习充实自己。

应聘药店店长述职报告篇三

转眼三个月过去了，从员工到至今见习领班是我成长和学习的一个过程阶段，首先要感谢公司领导以及我的店经理对我的信任，支持，给予我体现自我提高自我的机会，使我的思想境界，业务素质，工作能力都得到了幅度的提高。同时也

激励了我在今后的工作中不断进步与完善。现将三个月以来的个人述职报告如下：

主要是协助店经理做好门店互调货，商品陈列，现有库存的管理，顾客需求的跟进，商品效期及商品管理门店日常营运，建立会员档案，维护老会员，挖掘新会员。做好每月活动，把店经理布置的促销计划工作落实到位。

随时注意周边商区竞争对手价格信息，商品结构，及时组织员工进行市调，收集并汇总及时向公司反馈。

稳定员工，提高员工自身素质，加强专业知识，一分钟表扬是很重要的一环，假如你的员工工作干得非常好，但作为领班的你一定不要吝啬表扬，要树立一个锐意进取模范，不要对他的成绩熟视无睹。

当现场出纳不在门店或休息时，由当班领班顶替，将早晚班营业款进行汇总并填好存款单，在让督导陪同一起到银行存款。

在整个工作过程中，我认为自己工作比较细心，认真，负责，具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情，能完成店经理交付的各项工作，并积极学习新知识，新技能来提高自己的综合素质，注重自身发展与进步。世界上没有完美的个人，只有完美的团体，一个人的力量是渺小的，只有依靠团体的精神才能做好门店的业绩。因此，要以情感人、以理动人、以心用人、以诚留人，充分调动所有员工的积极性和主观能动性，在合力化中取得公司企业效益。但这其中也存在着许多缺点与不足。我相信在以后的工作中会更加倍注意和改正，不足的通过学习充实自己。

应聘药店店长述职报告篇四

岁末钟声即将敲响，回首，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，在我们海王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：对于一个终端零售店来说，首先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。药物核算是相当重要的，对药物成本和质量严格监督，尽量控制药物价格最低化，让市民吃得起，保障市民身体健康。最重要的一个是要用心去观察，用心去与顾客交流，留住新客人并发展为回头客，这样的话你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

在本年度虽然业绩不错,但是还是存在客户的流失问题。

3. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
4. 对内加强与员工的沟通,加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
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，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，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

应聘药店店长述职报告篇五

2011年的岁末钟声即将敲响，回首2011，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，在我们海王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：对于一个终端零售店来说，首先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。药物核算是相当重要的，对药物成本和质量严格监督，尽量控制药物价格最低化，让市民吃得起，保障市民身体健康。最重要的一个是要用心去观察，用心去与顾客交流，留住新客人并发展为回头客，这样的话你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

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。

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。

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我们的药店。面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫： 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. 对药店成本和质量严格监督，保障市民健康； 3. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理； 4. 对内加强与员工的沟通,加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质； 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，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，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！我叫龚超，现任芜湖中心连锁店营业员，新的一年开始了，又是万象更新的一年，也迎来了我到大药房工作的第八个年头，回望八年的工作，在公司各位领导和各位店长的带领和培养下，使我具备了担任店长的基本条件。

工作经验的不断积累使我具备了以下作为店长的基本条件：

在大药房的3年工作中，我学到了销售技巧、积累了管理经验，提高了服务水平。对待公司的各项制度能够自觉遵守，对于上级交予的任务能够认真按时的完成，几年的磨练，使我思想更加成熟，业务更加熟练，思考和处理问题的方法更加稳

妥，对待工作的态度更加严谨和踏实，这更是作为店长的基本素质。

如果我竞聘成功将从以下几方面展开工作：

1. 人员管理方面：以身作则，严于律己，宽以待人，时刻起到模范带头作用，要求员工做到的，自己首先做到，公平、公正的处理药店的事务，对待员工一视同仁，一个店的良好经营不是靠一个人的力量就可以运行的，这就要求我们要有良好的团队合作精神，在这当中我会充分的起到一个桥梁和纽带的作用，为大家营造一个和谐的工作氛围。
2. 商品管理方面：掌握门店基本情况，和门店店员做好品类分析，全面掌握总首推品种的销售情况，保证该类品种不缺货、不断档，提高销售和毛利，了解周边市场的消费情况，建立以顾客需求为导向的合理产品结构，以此来满足顾客需求。
3. 会员管理方面：对于我们的忠实会员建立忠实会员档案，对这些会员做定时回访工作，对有定向品种消费的顾客，在遇有优惠待遇时，要以电话主动通知，对首次进店消费满100元并没有会员卡的顾客要主动为其办理会员卡，并为其说明会员的各种优惠政策，为以后成为大药房的忠实顾客奠定基础。
4. 服务管理方面：热情、周到、专业的服务是我们大药房经营的亮点，顾客就是上帝，只有取得了他们的信任，我们才会有生存下去的养料，所以我们就要在服务上更加的完善自己，让顾客觉得我们和他们是零距离的，而这些是需要我们在日常细小的工作中点滴积累的，只有这样我们才能够成为这个行业的长青树，立于不败之地。
5. 营销管理方面：根据各门店的地理位置和周边的购买能力不同，针对门店自身情况制定不同的营销计划，一个成功的营销活动模式不仅可以给门店带来固定的客流，更重要的是可以为企业创造利润，这样就要求我们的活动要有对视觉上

的冲击性和对购买力具有一定的刺激性，从而使营销活动能够最大限度的促进销售的增长。

6. 安全管理方面：抓好四防安全工作，将公司的各项规章制度落实到实处，做到安全事故防患于未然，将安全隐患消灭在萌芽之中。

尊敬的各位领导、各位评委，以上是我对成为一名店长之后的工作想法，如果我竞聘成功，我决不会辜负领导的期望，按照我的自述做好我的本职工作，做一名让领导和店员放心的店长。如果竞聘不成功，那就说明我与店长的能力还有一定的差距，那么我会回到原工作岗位，安心工作，努力学习，全面提高自己的综合素质，争取早日成为一名让领导放心的合格的店长。

龚超

2015年5月8日

1、药店店长述职报告

转眼间，在大众连锁店工作已有半年。

做为一个店长，首先我已经充分认识到自己所扮演的角色、自己的工作职责，店长是一个门店的核心，应该站在一个经营者的角度去考虑和分析问题，对门店进行有效的诊断。

首先对大众销售的1组数据进行一下分析：

有以下几个成功方面：

1、会员日活动的渗透：通过短信平台向会员顾客发送短信息或电话通知；

2、会员日环境的布置：卖场内pop海报、爆炸贴、气球、彩

带、条幅；

3、会员日客流的拉动：通过进店办理会员卡赠送小礼品形式拉动、通过换购形式拉动；

7-12月期间会员日销售与平时销售对比：

- 1、会员日销售对比增加64.40%；
- 2、会员日交易次数对比增加37.27%；
- 3、会员日客单价对比增加33.23%；

下面提供1组大众会员日销售数据：

其中各柜组销售占比情况为：

通过上述数据，我将在20xx年对品种结构进行调整。结合大众连锁店的营业面积、各柜组的销售占比情况对品种进行缩减，在7、8、9月份，心脑血管、抗菌消炎与酞水油膏三个柜组的销售就占了总体销售额的12，其中风湿跌打、妇科用药、花茶方面的销售不是很理想，经过数据分析：风湿跌打柜组销售的提升可以通过品种的增加来实现，目前本柜组品种数量为65个，不能满足顾客的需求；妇科用药方面，可以通过增加知名厂商的品牌品种来增加销售，但本店辐射的周边消费群体以大众厂区职工与社区居民为主，其中社区居民以老年人居多、大众厂区以男职工为主，从根本上影响了妇科药品的销售，添加品牌品种能否增加本柜组的销售有待考证；花茶系列销售需要对消费者的知识普及、宣传引导、强力主推来实现。

那么提高门店的销售：增加来客数，提升成交比例，提高客单价，一个老生常谈的话题□20xx年我将以增加来客数、提升成交比例为重点，在此基础上保持客单。并时刻关注竞争对

手门店的情况，以便及时调整活动方案，抢占市场占有率。

其次，在大众连锁店人员方面进行分析。大众定员7人，每班3人，员工均属于老员工，业务能力强，对药品关联销售理解全面，并能有效根据特定顾客进行针对性推荐药品，但在卫生环境、药品陈列方面应加强管理。店长就是这个店的灵魂，店长的思想就会决定全体员工的思想，首先店长应该具备积极向上的心态、较强的忍耐力及包容力、全面的管理能力、权威的专业知识来带领团队。如果店长不能通过自己的能力来得到店员的认可，你还能留住你的优秀店员吗？还能留住你的忠实顾客吗？所以我20xx年在人员管理方面的目标是：加强团队业余生活的建设（如组织店员聚餐、集体到公园拍照、一起去k歌），都是不错的增加团队凝聚力的方法，在这里也希望在20xx年公司也能给门店一部分资金或奖金，让店长们有能力去组织此项活动。建议公司适当调整绩效考核标准，加强对执行力的考核，加强对个体的人员、个体的品种进行考核，避免吃大锅饭，多劳多得，少劳少得。另外应加强企业的队伍建设及思想建设，有句话是这样说的：企业来对员工的付出会感染员工，员工会用自觉和激情来回报企业，并用这种热情去感染每一位顾客。

首先，要让员工形成一种以集体智慧和企业发展为己任的意识。作为一个职业店长人，不论多么聪明和富于创新，远没有一个团结锐意进取的团队有活力和发展空间，而团队的智慧是取之不尽、用之不竭的。在制定计划时，向每一个参与者灌输己任意识。这样才能使他们感觉自己也是公司的主人，司荣我荣，司损我损。才能真正为公司出谋划策。一个胜任的领导者必须适应一个生机勃勃的团队，而不是用行政手段压制它。

其次，多数员工的毛病不是不追求完美，而是不敢负责任。什么事都要问上司，都要问怎么做。上司没有一个明确的指示，就不知道如何操作了。如果像这样凡事都逐一请示汇报后再运作，公司必然浪费了大量的人力和物力资源，但员工

一定要按照公司规定操作模式和方法去做，这样才不会远离目标和公司的发展方向。员工在做每个决定前，都要仔细地想一想业务在操作过程中可能出现最坏的情况是什么，自己如何去面对和解决的办法是什么。只有这样才可以锻炼出一支可以打硬仗的团队，才可以在市场经济的大潮中去品味和享受冲浪的激情。

再次，一分钟表扬是很重要的一环。假如你的员工工作干得非常好，但作为上司的你一定不要吝啬表扬，要树立一个锐意进取模范，不要对他的成绩熟视无睹。不然他将会怎样认为？也许他们会想“我干吗这么卖力？没人关心我工作干得好坏，没人注意我，而我是多么勤奋和卓有成绩；而整天无所事事的人竟和我挣得一样多！我这么卖命还有什么意思！”所以，对员工定期表扬是极好的动力源和兴奋剂。当表扬显示出对成功的理解时，尤为如此。同样，如果由于员工出现了差错而必须申斥的话，那么作为团队领头人的我会单独约他面谈。因为，绝大多数人都很忌讳在自己同行面前“受到责备”。甚至完全不习惯在自己的下级在场的情况下“申斥”他。那样他会觉得很丢面子。也许还会对上司产生一种不满情绪，甚至敌对心理。这样对工作的开展会很不利。

世界上没有完美的个人，只有完美的团体，一个人的力量是渺小的，只有依靠团体的精神才能将一个企业做大做强。因此，要以情感人、以理动人、以心用人、以诚留人，充分调动所有员工的积极性和主观能动性，凝聚人的价值取向使之形成合力，在合力最大化中取得企业最大效益。

在以人为本，处理完内部关系并调动了大家的积极性之后，我会逐步带领大家向着新的目标前进。在此时我就注重市场的调研和考察，并作出一份完整可行的方案去尝试扩大市场的份额。占领市场不难，难在发展市场并坚守市场。市场得到了开发，我们如何去发展？关于发展市场我们又要作出合理的市场分析并给予一种发展方案和种种措施，宁听万人抒而不可一人断。做事不能只依靠自己的思想。俗话说：三个

臭皮匠赛过诸葛亮，多听意见多接受并予以采纳，并予以明确的奖惩制度。那样更有利于调动积极性更有利于公司或部门的发展。

关于市场的研究、讨论、开发和发展其实是最困难的。那么这就要有洞察力了。要成为一名金牌店长我会用很长的时间去了解市场、分析市场、最后才给予进入市场的方案。如何确定方案就得依靠市场的需求了。关于市场的问题，那就需要深入的研究了。因为各种行业的市场和需求是不同的。不过我觉得市场的拓展主要是依靠自己的实力和优质的售后服务。最重要的是如何维护一个诚信的企业并使企业沿着诚信这条健康的路发展下去。

不管怎样。一个好的店长必须要知道：天时地利人和！因为只有那样才可能迸发出一种力量！

2、药店店长年终述职报告

20xx年的岁末钟声即将敲响，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，在我们海王药店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

尽量控制药物价格最低化,让市民吃得起,保障市民身体健康。最重要的一个是要用心去观察,用心去与顾客交流,留住新客户并发展为回头客,这样的话你就可以做好。

具体归纳为以下几点:

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。

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。

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我们的药店。面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

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. 对药店成本和质量严格监督, 保障市民健康;
3. 加强日常管理, 特别是抓好基础工作的管理;
4. 对内加强与员工的沟通, 加大员工的培训力度, 全面提高员工的整体素质;
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, 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, 发挥员工最大的工作热情, 逐步成为一个最优秀的团队。

3、药店见习领班个人述职报告

尊敬的领导:

您好!

转眼三个月过去了, 从员工到至今见习领班是我成长和学习的一个过程阶段, 首先要感谢公司领导以及我的店经理对我的信任, 支持, 给予我体现自我提高自我的机会, 使我的思想境界, 业务素质, 工作能力都得到了最大幅度的提高。同时也激励了我在今后的工作中不断进步与完善。现将三个月以来的个人述职报告如下:

1. 主要是协助店经理做好门店互调货, 商品陈列, 现有库存的管理, 顾客需求的跟进, 商品效期及商品管理门店日常营运, 建立会员档案, 维护老会员, 挖掘新会员。做好每月活动, 把店经理布置的促销计划工作落实到位。

2. 随时注意周边商区竞争对手价格信息，商品结构，及时组织员工进行市调，收集并汇总及时向公司反馈。

4. 当现场出纳不在门店或休息时，由当班领班顶替，将早晚班营业款进行汇总并填好存款单，在让督导陪同一起到银行存款。

5. 在整个工作过程中，我认为自己工作比较细心，认真，负责，具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情，能完成店经理交付的各项工作，并积极学习新知识，新技能来提高自己的综合素质，注重自身发展与进步。世界上没有完美的个人，只有完美的团体，一个人的力量是渺小的，只有依靠团体的精神才能做好门店的业绩。因此，要以情感人、以理动人、以心用人、以诚留人，充分调动所有员工的积极性和主观能动性，在合力最大化中取得公司企业最大效益。但这其中也存在着许多缺点与不足。我相信在以后的工作中会更加倍注意和改正，不足的通过学习充实自己。

4、药店店长竞聘述职报告

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！我叫龚超，现任芜湖中心连锁店营业员，新的一年开始了，又是万象更新的一年，也迎来了我到大药房工作的第八个年头，回望八年的工作，在公司各位领导和各位店长的带领和培养下，使我具备了担任店长的基本条件。为了让大家更加深入的了解我，在这里做补充说明，我毕业于安徽中医药高等专科学校，中西医结合专业，来到丰原大药房工作，先后在和芜湖中心连锁店，黄山东路连锁店担任营业员工作工作经验的不断积累使我具备了以下作为店长的基本条件：

在大药房的3年工作中，我学到了销售技巧、积累了管理经验，提高了服务水平。对待公司的各项制度能够自觉遵守，对于

上级交予的任务能够认真按时的完成，几年的磨练，使我思想更加成熟，业务更加熟练，思考和处理问题的方法更加稳妥，对待工作的态度更加严谨和踏实，这更是作为店长的基本素质。如果我竞聘成功将从以下几方面展开工作：

1. 人员管理方面：以身作则，严于律己，宽以待人，时刻起到模范带头作用，要求员工做到的，自己首先做到，公平、公正的处理药店的事务，对待员工一视同仁，一个店的良好经营不是靠一个人的力量就可以运行的，这就要求我们要有良好的团队合作精神，在这当中我会充分的起到一个桥梁和纽带的作用，为大家营造一个和谐的工作氛围。

2. 商品管理方面：掌握门店基本情况，和门店店员做好品类分析，全面掌握总首推品种的销售情况，保证该类品种不缺货、不断档，提高销售和毛利，了解周边市场的消费情况，建立以顾客需求为导向的合理产品结构，以此来满足顾客需求。

3. 会员管理方面：对于我们的忠实会员建立忠实会员档案，对这些会员做定时回访工作，对有定向品种消费的顾客，在遇有优惠待遇时，要以电话主动通知，对首次进店消费满100元并没有会员卡的顾客要主动为其办理会员卡，并为其说明会员的各种优惠政策，为以后成为大药房的忠实顾客奠定基础。

4. 服务管理方面：热情、周到、专业的服务是我们大药房经营的亮点，顾客就是上帝，只有取得了他们的信任，我们才会有生存下去的养料，所以我们就要在服务上更加的完善自己，让顾客觉得我们和他们是零距离的，而这些是需要我们在日常细小的工作中点滴积累的，只有这样我们才能够成为这个行业的长青树，立于不败之地。

5. 营销管理方面：根据各门店的地理位置和周边的购买能力不同，针对门店自身情况制定不同的营销计划，一个成功的营销活动模式不仅可以给门店带来固定的客流，更重要的是可以为企业创造利润，这样就要求我们的活动要有对视觉上

的冲击性和对购买力具有一定的刺激性，从而使营销活动能够最大限度的促进销售的增长。

6. 安全管理方面：抓好四防安全工作，将公司的各项规章制度落实到实处，做到安全事故防患于未然，将安全隐患消灭在萌芽之中。

尊敬的各位领导、各位评委，以上是我对成为一名店长之后的工作想法，如果我竞聘成功，我决不会辜负领导的期望，按照我的自述做好我的本职工作，做一名让领导和店员放心的店长。如果竞聘不成功，那就说明我与店长的能力还有一定的差距，那么我会回到原工作岗位，安心工作，努力学习，全面提高自己的综合素质，争取早日成为一名让领导放心的合格的店长。

龚超

20xx年5月8日