

2023年药房工牌的格式 药店实习个人工作总结(通用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

药房工牌的格式篇一

7月1日-31日，我在西门药店中医馆进行了为期一个月的实践锻炼。虽然只有短短一个月，但是对药理知识、为人处事和经营管理等方面的认识都有了必须的提高。

药理知识有所丰富。中药是我们国家特有且博大精深的一门学问。对我们这一代来说，接触中药的机会是比较少的，即使在自我生病的时候也是西药主治，因此，对中药进行基本的药理知识学习和药物实体认识是十分必要的。从生活上而言，平常的小痛小病能够自行处理，而且中药的药性比较温和，没有西药那么大的副作用；从思想上而言，有助于中药这项国粹的继承和发扬。经过一个月的实习，我已经能分辨一些常用的药物，如党参、生晒参(西洋参)、麦冬、苍术等，并对其药性和作用有必须的认识；能看懂一部分药方，对一些需要先煎、后下、灌纱布袋的药物都能决定；对于药物的包裹也有必须的技术熟练度。

为人处事有所成熟。中医馆是一个向外开放的窗口，所以在做好撮药这项工作的同时还要和顾客、坐堂专家和同事进行必须的交流。对中医馆而言，顾客群比较大，但是年龄特征比较明显，大部分是老年人。老年人由于生理上处于衰退期，所以务必对他们多一份耐心、多一点关心、多一些爱心。另外，也要区别对待患有某些个性病症的病人，如精神上的疾病，这并不是说对他们抱有歧视的心理，但由于其所患病症

的特殊性，往往伴随出现一些突发性事件，我们需要对其多加关注。突发事件其实十分能锻炼一个人的随机应变潜力，但是务必把握原则。拿药店来说，就务必坚持顾客第一的原则。比如由于工作人员的估计错误，一位患者拿不到代煎的中药，而且此时正好碰到药店停水，这位患者十分愤怒，一向指责药店不信守诺言，那么此时，我们能够断定职责方是我们，需要弥补顾客的时光和精力，所以我们提出了药煎好后送货上门的对策，并且得到了患者的认同。

管理经验有所积累。在经营管理方面，西门药店给我的感觉是严格要求、顾客第一。作为一家药店，严格的要求是务必的，因为经营的是药材，关系病人的健康，甚至生命，所以不能有丝毫差错。进货，有专门的正规渠道(萧山医药公司)；验货，由资深的老药师带领仓库部门人员对每一袋进店的药品进行形、味、色的严格审核；出货，由一套电脑系统控制，每次出货都需要登记，并在每个星期一进行盘仓。在撮药时，经理严格要求营业员间不得相互嬉笑，以免因分心而造成药物种类或剂量的差错。作为一家店，顾客的要求和利益应是第一位的，在工作和解决问题上都务必牢记这一点。比如，一次几位黄岩来的患者到药店抓药，撮完药，一位患者发现自我的药撮多了十付，于是，硬要退，一向坚持自我只要抓十付。但当时，店里刷医保和收银台的工作人员发现该患者药量比较多、数额比较大，都个性跟她确认过。顾客一向坚持是店员的失误，坚持要退，最后经过调解，还是给她们退了，让她们满意的回去。由此，我得到启示：有时候，一点小利是不足挂齿的，像西门药店这样名声响亮的百年老店，信誉和形象才是最重要的。

但是，在实习期间，我觉得药店人员分工不是很明确。刷医保和收银的人员是不固定的，撮药的工作人员会被轮流安排操作，个性是刷医保的人员，很多时候是谁有空就去。因此，我推荐各班次就应明确人员分工，落实职责，将刷医保和收银的人员固定下来。这样能够避免因人员流动频繁，交接班时交代不清楚而发生错误；避免代刷医保而产生的职责不清现

象;减少员工经常需要帮忙加班刷医保的现象。但是中药师的专业认证还是要同步进行,因为即使是刷医保和收银工作也需要必须的药理知识。

在西门药店实习的一个月,让我看到了万丰“大气经营,精细管理,开放合作,诚信发展”的现代化科学管理理念,让我相信,万丰是我们社会新人锻炼潜力的良好途径、踏入社会的坚实桥梁、自我发展的最佳平台。

首先总结实习的动机与概况。作为一名连锁药店公司的财务人员,而且是全国排行第三的实力派连锁药店,去了解基层运作是很有必要的。我实习的地点是新开张不久的龙津西店。第一天上的是早班,早上8点之前就得到达,这天店长不在,就跟着店员们一起打理店里的一些简单事务。实习第二天,店长驻店,安排我上行政班,也就上下午跟了两个班的人一起上班,相对轻松的一天。对比发现,两个班的同事都很积极努力,不甘落后。班长熊平很认真负责,起到到头榜样的作用,实习第三天也就是最后一天的门店实习,因为熊平与小方休假,我继续上早班,所以工作量最大的也就是第三天。

其次总结实习所得。门店实习的收获是丰富的。因为是在药房,穿着貌似护士的工作服,白衣天使的使命感便油然而生。很多重要的用药常识,也是去到门店才学习到的,也认识到处方药与非处方药的不同与禁忌以及准确用药的重要性。同时,通过最近最热卖的药物可以得知最近流行的什么病毒,以提高顾客的预防意识,真正做到时时为顾客着想,对于经济条件不大好又常来光顾的老人,我们会努力向其推荐效果好又价格偏低的药物,并且以会员价把价格算到最实惠,赢得好的口碑以吸引更多的回头客。对于要求较多较苛刻的顾客,我认识到极大的耐心和谦逊的态度是极其重要的,这就需要尽最大努力满足其特殊的要求。尽管顾客购买的额度不大,我们的服务态度都不能有所差异,不能因此而降低我们的服务质量。对于病情比较严重的顾客,我们要慎重推荐药物,并建议其到医院或门诊就诊。而对于购买额度大,购买

名贵药材的顾客，就尽量向其推荐令其满意的药品，并且给予最大的优惠以留住大的顾客。总之，对待顾客要一视同仁，不能戴着有色眼镜看待不同的客人。

最后也是最重要的，总结实习的主要目的，这次实习主要目的是了解收银的工作，以方便知悉财务部门统计门店营业收入的具体来源。门店的营业收入主要就是销售药物的所得，主要就是通过收银机读取药品条码，由系统记忆，到交班时再结账得出当天的营业额。店员将当天取得的收入款项存进银行，并且将银行存款回执单与收银机汇总单核对，无误后，将累计十天的汇总票据交与财务部。平时店内商品调拨与店之间的商品调拨也要在系统中做好记录，以确保账实相对。

药房工牌的格式篇二

转眼间20xx年已经过去一半，像公司领导常说的那样“时间过半，工作也要过半”。经过学习和时间的漂移也该对自己的工作进行一下总结。

营业员的岗位看似很简单，但要把工作做好，做细却不简单。我们要在工作中不断的加强自身学习，自我充电，用专业的业务知识为顾客更好的服务，来体现自我价值。

在这半年里，我在领导的耐心指导和每月培训知识下我学到了很多提高了自我的业务水平，也发现了自我的不足。

要当好一名营业员就要熟记药品的品名，药品的摆放位置，用法用量和功能主治。这是要当一名药店营业员的基本功，可我们往往总是大大咧咧的只知其一不知其二，经过经理的耐心指导和长期提问来完成我们的基本功是很不应当的。

作为一名合格的营业员呀以微笑服务为主题，认真观察每一位顾客，认真倾听顾客的诉说，察言观色，经过顾客的动作和表情来发现顾客真正的购买动机，不要对只看不买的顾

客表现出冷漠和不耐烦的表情。对有购买的顾客要试探性的向顾客推荐，在推荐过程中不要只顾自说自话或看到别的顾客进店分神，要经过推荐一两个品种来观察顾客反应来完成呢个交易。

在这半年里虽能完成任务，但还有许多毛病，期望能在领导的指导和自我的努力下，更好的完成下半年的任务，为我们的20年画上一个完美的句号！

药房工牌的格式篇三

非常荣幸我们__医药连锁经营管理的全体学生于20__年来到__市__医药连锁经营有限公司来实习，有幸的成为了该公司的实习生，回顾这二个星期的实习，我们在店长和中药的老师傅支持和帮助下，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，在此对店长和各位中药老师傅们表示衷心的感谢，感谢__医药连锁经营有限公司给了我们一个展示的机会。

一、实习的时间和人数的安排

首先在不打乱正常的营运工作的情况下，总部把我们全体三十六位学生分在了十三个店里学习和工作，实习时间从20__年11月24日至__。同时在时间上使用的是二班倒的工作制度，这样既保持了时间的合理分配，也使我们能够慢慢适应工作的环境，同时也让我们更好的有时间和精力去学习，去讨论。

二、实习阶段的认识和学习

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，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。虽然药品的种类非常多，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。最重要的是毛利率高的，利润高的药品须放在货架的黄金位置。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。

三、加强自身学习，提高专业知识和认识

通过这二个星期的学习，不仅学到了非常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，能力和阅历还非常欠缺，所以在工作中不能掉以倾心，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。

四、存在的问题

由于我们每个人的岗位和工作职责不一样，所以在实习期间会存在一些问题。首先营业员是与人说话和处事的，工作主要是接待顾客，在接待顾客要语气平和，有礼貌。遇到不懂的地方，不能马虎大意，有时候一些顾客买药时说的是非普通话带点口音，一定要注意力集中，不能漏听和防止听错。其次是理货员，要分别不同药物的药理作用和药性。非常好的掌握药物的分类，遇见过期，损坏的药品要统一记下，上报有关负责人。而且注意通道的卫生，脏的话要及时打扫，保持药店清洁的环境。同时每个人都必须集中注意力，小心偷盗，注意刻意的人。

五、建议

通过这二个星期的实习和工作，使我们大致的了解了__医药连锁经营有限公司的一些规章制度和体制。并且在实践中掌握了一些相关知识，是我们更好的记住和运用理论知识。但是我们需要提出几点建议。

- 一、在一些较大的医药卖场配置保安，防止药品被偷盗现象；
- 二、在发现药品损坏时，要及时换掉及补充。
- 三、要时时刻刻保持药品的清洁和卫生；
- 四、领导要与店员之间常沟通，了解店员的想法。

药房工牌的格式篇四

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20__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。20__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20__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20__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，多听意见多接受并给予采纳，并给予明确的奖惩制度。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！

药店店长工作述职报告模板篇2

药房工牌的格式篇五

(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，我们基本上就拥有了一部分固定客源，从而可以有机会逐步树立企业的良好口碑。

(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期服药史，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”方能获得长远利益。

2. 发展新客户我们可以通过几种方法来增加新的客户

(1). 如果我们的附近有医院，我们可以拜访名医并与他们达成协议，让他们的一部分处方由我们的药店来调配，因为我们的药价比他们那里肯定实惠得多，通过这个我们可以赢得一些潜在的顾客。

(2). 我们可以搞一些健康宣传，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，针对附近的学生进行健康教育。由此我们可以获得一定的“人气”，在他们有需要的时候，肯定会首先想到我们。

(3). 我们可以在药店里树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'人来获取健康或美容信息，以此来促进药品和保健品以及中药的销售。

(4). 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赖，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。

3. 多增加一些业务培训，提高药品推销技巧药店营业员专业知识的培训和合理推荐药品技巧的培训是零售药店提高店员素质和专业水平的重要手段。我们也应该加强这方面的培训，比如：

(1). 我们零售药店可以根据自身的实际情况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，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。这个好处我有切身体会，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介绍这些产品前，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介绍后，我才充分了解了这些药的确切疗效，也就是因为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，更有相同成分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，这不单纯是营销技巧的问题，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巧的培训，既增进了与生产企业的联系和沟通，又让我们公司自身获得了利益。而对生产企业来说，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。

总之，要想让零售药店在激烈的市场竞争中立于不败之地，并能发展壮大，提高药店的盈利水平，决不仅仅是销售高利润产品所能做到的，还必须有效提高门店店员的基本素质和专业知识水平，并在合理推荐药品的技巧上下工夫，锁定稳定的客源，发展新的客源，才能让企业象滚雪球一样越做越大。

药店实习个人工作总结模板