

2023年药店培训计划表(优秀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！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。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

药店培训计划表篇一

我非常有幸参加了公司组织的拓展训练活动。我首先得感谢公司的各位领导，感谢公司领导给与我提升自我能力，锤炼自我意志，建立良好销售心态的机会。在这两次拓展训练中，我付出了汗水，收获了硕果，让我更明白一些东西，也更确信一些东西。我在此将我的一点心得体会总结如下：

1、销售人员要有专业的知识。

当然，这一点并不是每个人都具有，所以不具备的朋友应该努力的学习，培训。当我们有了一定的专业知识时再来销售才可得到客户的认识，才能在销售领域定位。这是一个心、脑、手并用的智力型工作，必须要用我们所具备的大脑去尝试思考。

2、加强学习不断提高自身水平，不断更新，不断超越，不断成长，蓄势待发。

3、对工作保持积极进取的心态，别人能做到的，我也能做到，还会做的更好。

这是个信念问题，销售的压力很大，主要就是自身给自己的压力，时间一长，会有疲惫的反映，还有，当业绩领先时，会放松对自身的要求，所以在业务上了轨道之后，我们始终

应牢记着“业精于勤荒于嬉”的至理名言。一定不能输给自己，而战胜自己最实际的.是行动。思考、观察、计划、谋略都得用行动来证明它们存在，再好的心理素质也得在实践中检验、锤炼、提高。脑在行动中运转，心在行动中体会，经验在行动中积累。

4、自信、勤奋，善于自我激励

这一点至关重要，对于新入行的业务员，自信、勤奋是非常重要的，俗话说得好，自信、勤奋出天才，销售亦是如此，我们都知道天下没有不费苦工夫得来的硕果，我们也知道付出就一定有回报。所以我们在销售的过程中要不断的免疫自己，相信自己，让自己更加勤奋，用我们的超强的自信心让客户知道自己销售的信誉和产品是如何如何的好。

药店培训计划表篇二

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。

药店培训计划表篇三

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层合作。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。药商店员的总体服务,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:对药商店员情况的调查和, :

- 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。

药店培训计划表篇四

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。

药店培训计划表篇五

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。