

2023年药店零售工作总结与计划(汇总5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

药店零售工作总结与计划篇一

第一，因为工作初期我对于药品销售经验技巧掌握不足，使得药店销售业绩不能得到很好改善。

而从三月开始经过一个月时间的培训锻炼，我已经初步掌握全店1730余种药品知识，并将知识逐步运用实际工作当中。

第二：由于前段时间药店药品摆放情况不佳，直接影响到药店的整体形象。

经过一周时间的整理、编写严谨、详细的药品摆放规则，已经初步解决了这一问题。

第三：上半年时间我也对于药店各部门之间的工作沟通进行了改进，让各部门职能更加紧密衔接，以避免纠纷引起等问题。

第四：加大营业员之间的相互沟通、相互学习，促进建设一个团结、友善、互帮互助的工作集体。

药店零售工作总结与计划篇二

充满机遇与挑战的一年已经过去，衷心感谢各位领导一年来对我店工作的支持、监督、指导及对我个人的帮助，这一年，

药店各方面得以新的发展，各项工作顺利开展和管理水平得到进一步提高，圆满完成全年的销售任务。

一、任务指标完成情况

1、20xx年实现销售总额xx万元，同比增加xx万元，增长率为xx%；任务完成率为xx%；实现毛利xx万元，同比增加xx万元，增长率为xx%；综合毛利率xx%。

2、各柜组经营情况比较(此处为表格)

销售分析：20xx年销售同比增长的柜组有x个，增长额为xx万，其中增长额最大的柜组是xx，增长销售xx万；xx新柜实现销售67.94万。销售同比下降的柜组xx个，下降额为xx万元。其中xx下降15.23万，xx下降7.48万，xx下降6.01万。

毛利额分析：毛利额比去年同期增长10.77%。其中xx个柜组毛利额增长，增长额xx万；新柜组增加毛利额15.17万。毛利额增长主要是xx提升了柜组的经营质量。

3、销售排名前20位品种(此处为表格)

销售额前20位品种带来的总销量为xx万，占总销售的xx%；实现毛利额xx万。

4、毛利额前20位品种(此处为表格)

分析：毛利额前20位品种带来的总销量为xx万，实现毛利额xx万，占总毛利额xx%。

二、主要工作开展情况

(一) 品类管理工作

1、组织柜组学习传达公司关于品类管理的相关内容陈列要求。

清理动销率低的品种xx个，20xx年销售金额xx万元，目前库存xx万元(零售价)。库存压力较大。

按要求清理现有品种价格带。共计xx品种进行价格调整。

清理滞销中药品种，对xx中药产品进行了清理下柜和退回。

(二)团购工作。完成了清凉一夏团购任务xx□

(三)促销活动。先后开展元旦、春节、三八节、美容瘦身季、五一节活动、店庆、端午节等大型活动。开展进社区服务活动，通过免费检测血压血糖微量元素等定期活动，上半年新增有效会员xx人;组织完成了上半年会员积分礼品兑换工作。组织活动销售总计xx万余元，活动平均客单价达到xx元。

(四)继续加强店员的培训工作。每周的晨会转向以培训为主。重点是经验交流、销售亮点介绍、促销政策培训等;学习金牌店员销售心得，参观xx大药房陈列，交流经验;店员培训继续推进，组织了重点品种xx□xx□xx产品培训各一次;强化柜组内训工作。

(五)基础管理:

1、组织全体店员学习和传达了20xx年零售经营目标、工作措施和管理要求，进一步统一思想。

2、人员的调整。按照人员优化配置的原则，确保重点柜组的要求，完成店员调整xx人次，在人员非常紧张的情况下，通过合理安排，基本满足了经营需要。

3、柜组的调整与改造。完成xx□xx柜组重装改造和陈列调整。

4、配合公司开展陈列竞赛□xx柜组陈列有所改善，但柜组的现场管理整体有所改进□xx柜组改变效果明显，陈列管理依然需要继续加强。

20xx年工作计划

一、任务指标

销售xx万，毛利任务xx万。

二、主要工作措施

(一)加快品类管理工作。

1、以品类管理为核心，进行品种的清理、淘汰和补充，完善经营品种目录，并通过品类对品种进行细分(xx分类，明确每一类的引进要求、陈列要求、销售要求与考核要求)。继续指导、督促柜组的xx产品的引进和销售工作，进行品种结构的调整和品规的补充。

2、加快滞销品种的库存消化。目前库存偏大，需要制定促销策略，力争xx月基本消化完。

3、继续完善现有品种□xx人员继续对现有商品进行的清理与分类，不断完善和补充，商品的购进、铺货、培训工作和制定销售措施，指导柜组经营和采购保障工作。

4、规划重点商品的销售工作，建立激励机制，拉动重点商品上量工作，提高盈利能力。提高各柜组xx商品的销售占比。

5、增加精制饮片、土杂品、药酒、中药保健食品等品规的引进，丰富经营品类。

(二) 团购销售。转变思想，变坐商为行商，督促和指导各柜组完成柜组团购销售，加大对企业事单位的联系工作，力争全面完成公司下达的团购销售任务xx万元。

(1) 积极利用厂家资源进社区宣传活动，推进社区服务活动；开展会员积分兑换礼品活动，吸引和稳定会员；争取专人负责免费检测活动，增加服务项目和水平。

(2) 策划中秋活动、国庆活动、元旦活动。

(3) 创新活动方式，建议适当加大在xx市场促销费用投入，扩大宣传效应。

(4) 重点品种促销活动□xx柜要继续加快调整和补充品种，继续实施低价策略，社区活动。继续围绕医保顾客有针对性促销活动(产品的满足度和服务方面)，不断拉回流失的会员□xx柜要突出当前减肥、时尚、美颜等时尚产品，优化品种，继续确保增长势头。

(五) 基础管理：

(1) 强化柜组效期商品管理，要从计划开始加强日常管理，减少商品损失。

(2) 加强销售分析对经营的指导作用，重点是每月做好销售分析、效益分析和品种分析

(3) 加强信息系统应用，努力使门店在赠品管理、库存结构管理、销售分析、绩效考核等工作得以较大提高。

(4) 坚持价格调查小组，定期反馈市场信息，及时处理以应对市场变化，防止减少利润损失和客流。

药店零售工作总结与计划篇三

时光荏苒，日月如梭，不知不觉间，我们已度过了大学两年的光景。在即将结束的大二暑假，按照学校要求，我们要进行一次与专业相关的实践活动，并写一篇相应的实践心得。为此，我非常荣幸的来到了**药店，并在这进行了一次为期两周的实践。回顾这二个星期的实践活动，我在店长及店里师傅的指导下严格要求自己，较好的完成了店长给我安排的工作，在此，对店长及各位师傅的谆谆教导表示衷心的感谢，并对**药店能给我锻炼和展示自己的机会表示感谢。

记得我第一天去那里，根本不懂药店的经营运作方式，所幸店长及各位师傅们都非常照顾我，教我怎么做，师傅更是手把手的教我，让我慢慢的对这份工作有了兴趣，也有了自信。虽然只有短短的两个星期，但是通过这两个星期的工作和学习，我知道了我们这个专业将来的重要性，它可能将为许多病患减轻痛苦。所以我们要更认真的对我们的药学进行学习。在这药店工作的两个星期来，我觉得自身在此非常的受益匪浅。

首先，经过这两周的实习工作，我对一些常用药有了一定的了解，知道了它们的适应症及其服用时应注意的事项，这在另一方面也对我们在药理课所学进行了巩固。就拿我们最常用的阿莫西林来说，众所周知阿莫西林是最常用的消炎抗菌药，对常见的细菌都有杀灭作用，可用于多种感染。但除此之外，师傅还告诉我，阿莫西林有多种剂型，如片剂、胶囊、注射剂和干糖剂。而且纤维会影响它的吸收，降低它的药效。所以在卖此药时，我们要提醒患者在服用此药时，不要吃高纤维食品，像胡萝卜、燕麦、芹菜等等。此外，阿莫西林对存放环境也有非常高的要求，它需要遮光、密封，在凉暗干燥处进行保存。尤其对于老年患者，我们要提醒的更多，考虑到老年人可能同时在服用许多其他的药，我们首先要询问他们是否还在服用其他的药，确定他们没有服用与阿莫西林起反应的药物(如丙磺舒)时，才能给他们药。所以说，虽然

是在小小的药店工作，它的作用仍是非常大的。它是直接与患者接触的。还有一点就是它让我知道了只学习书本知识是远远不够的，是非常难学以致用，理论和实践结合把我们所学的知识带给人们，并从中获益。

其次，药店的管理是严格的。作为一家药店，严格的管理是必须的，因为药店不同于其他店铺，药店经营的是药材，它是关系到人们身体健康，甚至是生命的，所以容不得半点差池。进货要有正规的渠道；对药品要进行信息化管理，这样可以及时知道要采购的药品；要有资深的老师傅进行严格的验药；对于处方药及非处方药也要进行严格的管理。此外，我还有些建议：一、我觉得还应在药店定期举行内部培训，对于新出的药品，我们可以请生产企协助药店进行培训，药店工作者要熟悉它的适应症和注意事项，以便更好的把它推荐给病患者。二、我们可以把患者反馈回来疗效较好的药品记下来，并对其进行总结分析，以便更专业的把它推荐给其他患者，总之，在这个市场经济竞争激烈的社会中，要想让零售药店站住脚，不仅仅是销售高利润产品所能做到的，还必须提高店员的基本素质和专业知识水平，并在合理推荐药品的基础是下功夫，这样才能让患者与药店双方都获益。

再者，在为人处世方面也得到了提高，药店是一个对外买药的场所，在所难免的要接触各种各样的病患，遇到脾气不好的，我们要学着忍耐，尤其，对于老年人，他们由于生理上处于衰退期，所以我们要对他们多一份耐心、多一点关心以及多一些爱心。要知道，药品是极其特殊的商品，药品的消费是被动的，患者所掌握的健康知识以及药物知识不足以指导他们进行消费，他们知道的关于药品的知识大部分是从我们这些药学工作者中获得的，因此，我们的讲解真的非常重要，我们耐心的讲解或许就能早日减轻病痛对他们的折磨。其实，我发现，只要你耐心的给他们讲解，就算是脾气不好的患者，他们的心里也是充满感激的。当然在实习过程中，我们也遇到了比较固执的老年患者，他们可能有时并不会听从我们的建议，固执的买他所认为好的药，对于这些患者我

们往往需要更大的努力才能说服他们，甚至有时他们最后还是没被说服。但不管怎样，这让我的脾气得到了非常好的锻炼。

在**药店，我不知不觉已融入了这个集体。通过这次的实习，让我对药店工作有了进一步的认识，也让我对药有了更深的了解，明白了药店里的每一位工作者都是非常重要的，他们都是药店组成的核心。可以说**药店是我锻炼自身能力的良好途径，也是我踏入社会的坚实桥梁，更是我发展自我的最佳平台。实习是我们步入社会的提前演练，其中的酸甜苦辣或许只有我们自己知道，但不管是苦是甜，重要的是我们得到了锻炼，并从中收获了。

再次感谢**药店给我提供的这次难得的实习机会。

药店零售工作总结与计划篇四

时光如梭!转眼间我来到xx药店工作已经xx年的时间了。在这xx年的时间里，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xxx全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的专业知识和销售技能，现将本人一年来工作情况总结如下：

一、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，做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，增强本店的凝聚力。

二、做好药品管理，保证足够的货源和药品供应，在工作中根据季节的变化用药情况及时调整进药计划，做到药品常用常新，对于顾客急需的店内暂时没有的药品我们帮他从总店订购，方便了他们的及时用药；药品入库后，认真做好进药的查对和验收；认真做好药品的有效期管理和药品的日常养护，

每日观察温度、湿度的变化，并做好登记工作；按规定分类储存陈列药品，以利于顾客选购；严格执行国家的药品价格政策，明码标价；销售处方药时凭处方销售，处方按规定保存备查，同时设立非处方药品专柜，贴有明显的区域标识。

三、做好财务对账工作，根据公司的统一管理及要求，每天进行结账并及时缴存现金及财务报表，盘库结束后及时汇总相关信息送交财务，做到药店帐物相符，本年度财务工作基本做到了结账及时、准确，严格执行药品销售价格，无论选择何种支付方式均实行同价。

四、努力改善服务态度，提高服务质量，为群众选药、购药提供健康咨询服务，让他们买到安全、放心的药品；营业人员仪表端庄，热情接待顾客，使药店成为面向社会的文明窗口。

五、尊重和服从社保、药监等管理机构的领导，及时将上级精神贯彻传达到每一个员工，严格遵守《中华人民共和国药品管理法》和执行医保卡刷卡管理的相关规定，及时完善从业人员的健康证明、教育培训等档案资料，做到依法经营。

六、保证环境秩序优良，店堂整洁明亮，保证没有与经营无关的物品堆放，没有闲杂人员长时间逗留，没有未经许可的坐堂医生开展诊疗服务。

一年来尽管做了许多工作，但仍存在众多不足之处，一是专业理论知识有所欠缺；二对工作创新力度不足。面对20xx年的工作，我深感责任重大，重点做好以下几个方面工作：一是爱岗敬业，顾全大局，努力提升自己的各项业务素质，严格要求自己，强化服务质量；二是加强团结协作，创造最良好、无间的工作环境，发挥员工最大的工作热情，打造一个最优秀的团队；三是坚持对药品缺断货的追踪，及时调整药品结构并合理控制库存；四是强化现场管理力度，认真落实药店环境、卫生，树立良好形象，努力提升总体业绩。

药店零售工作总结与计划篇五

第一：由于工作初期我对于药品销售阅历技巧把握缺乏，使得药店销售业绩不能得到很好改善。

而从三月开头经过一个月时间的培训熬炼，我已经初步把握全店1730余种药品学问，并将学问逐步运用实际工作当中。

其次：由于前段时间药店药品摆放状况不佳，直接影响到药店的整体形象。

经过一周时间的`整理、编写严谨、具体的药品摆放规章，已经初步解决了这一问题。

第三：上半年时间我也对于药店各部门之间的工作沟通进展了改良，让各部门职能更加严密连接，以避开纠纷引起等问题。

第四：加大营业员之间的相互沟通、相互学习，促进建立一个团结、友善、互帮互助的工作集体。