

# 药店工作的述职报告(优质5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 药店工作的述职报告篇一

刚刚过去的20xx年，是我公司步入快速发展，各项工作扎实推进的关键一年□xx药房在公司的正确领导下，经营和管理工作取得了骄人的成绩，产品销售收入一举突破200万元，到达225万元，创下历史新高，比去年增长160%，药店店长年终工作总结。现将20xx年的主要工作总结如下：

20xx年产品总销售收入225万元，是20xx年的2.6倍，这些成绩的取得，除了我店员工的发奋之外，和公司的正确决策以及公司各部门的用心支持和配合是分不开的。

- 1、平时注意对员工进行业务素质的提升，用心参加公司组织的各项产品知识培训和促销技巧培训。
  - 2、针对不一样消费者，采取不一样的促销手段，善于抓住顾客消费心理，有针对性地进行产品说。
  - 3、会员卡制度的实施，稳定了一部分顾客群，也提升了药店的知名度。
  - 4、及时统计缺货，用心为顾客代购新特药品，还带给送货上门服务。
- 1、医保定点药店的申请一向没有办下来，流失了很多客户。

2、会员卡刚开始实施不久，很多细节做的还不够完善，没使会员制度发挥更大的用。比如，会员价商品的推出没有构成长效机制，积分兑换的礼品单一等。

3、员工的专业知识欠缺，尤其是药理和病理方面，不能更好的指导患者用药，直接影响到患者用药的疗效及药品的关联销售。

4、店长自身缺乏掌握本行业最新动态，对外界因素的变化不敏感，不能及时调整经营思路。

1、进一步完善会员制度，及时更新丰富会员价商品和积分兑换礼品，争取做到周周有特价，月月有礼品。

2、为了扩大门店宣传，提升知名度，吸引更多的潜在顾客进店消费，能够有计划的进行社区义诊活动，如免费量血压、测血糖，健康咨询等。另外也可根据不一样季节疾病的高发率在店内发放各种疾病的防控方法及日常保健小常识的小册子。

3、要保证上架商品种类齐全，数量充足，结构合理，主动为顾客寻医找药，更好地满足不一样顾客的需求。

4、组织员工进行业务素质培训，使员工的专业知识和销售技巧更能适应公司快速发展的需要。

5、透过学习培训使店长持续与时俱进的头脑，充分掌握行业动态和公司经营思路，更好地带领员工做好工作，争取在20xx年，使我店的经营状况稳步提升，创造出更大的效益。

## 药店工作的述职报告篇二

根据公司统一安排，我先后山城大药房、公司销售科工作，年底又重新回到山城大药房担任主管经理。一年来，在公司

领导的关怀指导和同事们的鼎力支持下，我顺利圆满地完成了各项工作任务，自身素质和能力都得到了进一步的提高，现将一年来的工作情况以及今后工作打算作一简要汇报。

医药销售是一项对业务知识要求很强的工作，为尽可能全面地掌握各种工作技能，丰富自身能力素质，更好地完成本职工作，我在全年工作中始终注意通过学习不断提升自身素质水平。一是重点学习国家最新的卫生方针政策和各级卫生会议精神，第一时间了解最前沿的医药知识，了解公司经营药品品种的结构，熟悉经营药品品种的价格、规格、包装、性能等相关药品知识；二是全面学习业务技能及相关知识认真学习了《药品经营企业管理规范》、《麻醉的药品经营管理》、《销售技巧300问》。

完善了一套系统的医药销售业务管理制度和办法，采取“抓大不放小”的原则，着力巩固老客户，发展新客户，确保了一系列品种在市政医院市场的占有率。同时，新增了部分厂家品种，使营销配置更加优化，确保销售的毛利率大幅提升；再次，加强对销售终端的跟踪指导。在药店工作期间，我定期适时了解计划完成情况，指导各柜组的业务工作，努力提高销售、服务业绩，倡导并督促实行“服务创新、顾客满意”的经营理念，营造热情、礼貌、整洁、舒适的购物环境，及时发现纠正销售过程中存在的问题，努力将销售业绩维持在高位运行。在销售科工作中，我们坚持以客户为中心，倡导“服务客户，快乐自己”的服务理念，经常性的与医院人员沟通感情、融洽关系，随时随地处理好与客户的关系。我们坚持全程服务，在公司产品销售的每一个阶段以及服务增值的每一个环节，都有服务介入，实现全程服务，形成共识，全员参与，使服务成为完善的系统工程。我们坚持规范服务，按照服务标准化、规范化和系统化的要求，创新服务理念、手段和内容，不断提供超乎客户想象的价值服务，培养未来消费忠诚度和品牌内涵。同时，我们积极做好客户反馈工作，对客户反馈的服务质量方面信息，我们都进行了认真研究，并及时采取措施，符合退、换货条件的，及时办理退、换货

相关手续;需要查询核对的,及时进行查询核对,真正确保了客户的满意度水平。

为积极应对竞争,我注重在药店内部管理上下功夫。在担任山城大药房主管经理期间,我负责三家药房的管理工作。为强化药店正规化、科学化管理,提高我公司药店整体对外形象,促进药品销售额不断提升。我会同部分同事经过认真讨论研究和实地调研,反复向上级领导请示,寻求指导帮助。通过共同努力,最后制定了《店长经理管理责任制》、《收银管理》、《盘点管理》、《药店员工考核标准》、《门店管理考核表》等规章制度和考核标准,在这些规章制度和考核标准中,对日常工作中的各个时间段、各个岗位、各个工作环节都做了明细的规定,明确了人员职责,工作礼仪,岗位责任和工作的考核标准,确保员工在平时工作中有规可循,有章可依;确保员工工作目标清晰,工作干劲更足;确保在年终各项考核中,大家对考核结果不持异议。经过实践证明,这些规章制度和考核标准颁布后,对提升我公司整体形象,促进员工自觉提升工作责任心都有立竿见影的效果。

作为一名管理人员,一年来,我除了完成各项销售任务之外,还积极筹谋,以身作则,为公司正规化、长远化发展尽可能多做一些工作。在日常工作中,认真收集顾客对药品和药店的意见、建议与期望,及时妥善地处理顾客抱怨控制不良事件的发生,同时注意定期收集竞争对手的产品、价格、促销活动(相同产品、不同品种和特色专柜等)等信息,并及时整理分析后上报。带头严守本公司商业秘密,确保公司及门店的各种销售管理信息不外泄。加强门店办公用品的领用管理,做到计划清晰,使用合理,杜绝浪费。督促各种记录(包括各种gsp台账)装订整齐、合理、留存妥善。此外,合理安排店员培训,做到每周至少一次集中培训,在培训中要求培训笔记规范、统一,并严格考核制度,确保培训效果,促进工作进步。

## 药店工作的述职报告篇三

回首这走过的半年，很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中最大的感受便是要做一名合格的中药抓药机的操作员不难，但要做一名优秀的中药抓药机的操作员就不那么简单了。我认为：一名好的中药抓药机的操作员不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的中药抓药机的操作员需要学习的东西还很多很多。

一、作为一名抓药机的操作员，要想完成工作的责任，首先必须具备中药抓药机操作员素质，树立正确的世界观和人生观。在这半年中我认真参加各种学习和活动。有句成语是：只要功夫深，铁杵磨成针。是的，作为一名抓药机操作员，我在工作中无意中会考虑不周显得毛毛糙糙，不甚妥当。当意见、建议来临时，现在的我不再不悦，不再拒绝。而是以更高的要求来要求自己，努力告诫自己：换个角度静心仔细想想如何能的好一些。

二、在学习中我认真听取经验，仔细记录，并在活动后的空余时间认真思考推敲，有目的的在药房中进行一些尝试。在工作中，我认真投入，认真学习。

我感到大家都是我的师长，我能学，要学的东西还很多。在空余时间，我会阅读一些自己订的杂志，去图书馆翻阅、网上查询有关相关资料，去书城自费购买与教育教学有用的各类书籍和音像资料进行观看学习，我深切的感受到学习对自己的帮助确实很大。在边操作边学习的实习期间，我努力积累经验，主动完善自己的不足之处。从刚开始什么都不懂的实习生转变成能为药房尽一份力的成员。

经过一段时间的实验操作，我已经能够独立完成各项工作，操作上的一些小错误也得到了改善，对中药材的药用性质有

了一定的认识。由于从来没有接触过中药抓药机的操作，一开始出现了一些小的问题，但是领导和同事们都很谅解我，不但没有人责怪我，还很耐心的教我正确的操作方法。

由于对自己负责的工作不熟悉，我常常会出现一些小错误，好在大家都会帮助我进一步学习。转眼半年了，我已经很熟练手里的工作，基本不会犯错误，有同事找我帮忙我也很乐意。每天有有条不紊的做好各项工作，过的很充实。

这一年新绿色药业改变了我，让我渐渐认识到工作的重要性。也让我从一个不爱读书不爱学习的人选择继续深造，而且我还会一步一步不断增加知识，开阔自己。自从我的工作量大大了，我就学会了自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项工作，力求周全、准确，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。接触新的工作，让我获得了新的收获。时间过得很快，回顾这一年，感触颇深。好像很忙碌，却感到很充实而有意义，有压力的同时也有了工作的动力。

最近因为医院的销售量越来越大，我的工作量大一下增加了许多，但我们还是有顺序有安排的做好每一件事情，保证不出差错。忙碌的几天里差不多每天都要加班，回家的也晚，所以心理压力也大。同事们在一起开开心心的上班，让我们在工作的时候也制造了很多乐趣。心情好了做事也有劲了。现在差不多把检查内容都做完了，也算告一段落了，给自己一些总结的时间，好让自己在接下来更大的挑战中完成的更好。

在部门领导、同事的指导和自己的不断努力下，觉得自己还是在慢慢成长。在来xx药业公司的这一年里，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐、得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼技能讲提高。经过一年的学习和锻炼，细心学习他人

长处，改掉自己的'不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自己在技术上有所提高。

严于律己，一年来我始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把工作的重点放在严谨、细致、扎实、脚踏实地。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，尊重领导，团结同事，谦虚谨慎，不断改进工作作风；坚持做到不利于公司事不做。与部门成员心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把所有工作圆满完成。

三、通过这半年的工作，我很幸运学到了不少东西，业务上也努力做了一些成绩。但这还远远不够，尤其在抓药机的操作方面上还显得稚嫩。一路走来，步履匆匆，不觉间20xx年已悄然向我们挥手作别。回首一年来的工作和生活，感悟良多。平时忙忙碌碌，没有太多时间和机会坐下来好好总结自己做过的工作，年底了，静下心来总结一年工作中的得失、查找自己的不足，为来年的工作做好安排和计划，一年来，我做了一定的工作，也积累下了工作经验，但距领导和同事们的要求还有不少的差距、在今后的的工作中，我将克服不足，以对工作高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责的做好各项工作。多关心同事，团结部门所有成员共同努力工作，不辜负领导和同事们对我的期望。

## 药店工作的述职报告篇四

每位工作职员齐心协力，药店是一个整体。上下一心，互相配合，相互帮助，尽对会保质保量的完成我院领导交给的各项工作任务。

要说先进呢，荣幸的被我院药店选举来做这个述职报告。药店的每位工作职员都是先进个人，先进是属于我集体的五位工作职员都不会说些阿谀奉承之语，不过我工作应该是大家有目共睹的都是脚踏实地、实事求是干好我本职工作。任劳

任怨，默默无闻。工作认真仔细，对事一丝不苟。手脚麻利，精明能干。工作踏实，知识广泛。而我本人呢！也是积极地做好了每一项工作。固然本次会议是要求做个人的述职报告，但我今天代表我药店姐妹的意愿上来做这个药店的述职报告。

不知不觉的带着收获悄然离我而往，繁忙的工作中。回顾这一年来的工作历程，既忙碌又充实，看到院的迅速发展，作为我院的职工，都由心的'感到兴奋。

药店是集治理、技术、经营、服务于一体的综合性科室，众所周知。药店不仅要保证提供给患者正确、质量合格的药品，而且还要保证患者安全有效地使用药品。药店的每位工作职员，都认真学习《药品治理法》处方治理制度》一直以安全有效用药作为自己的职业道德要求，全心全意为患者服务，以礼待人，热情服务，耐心解答题目，为患者提供一些用药的保健知识，让患者能够用到安全、有效、稳定的药品而不断努力着。

药店的工作方向是继续改善服务态度和进步服务质量[]20xx年。发现题目及时解决纠正。进步工作效率和质量，发挥我优点，杜尽一切差错事故的发生，做好每月的药品盘点，进一步协助魏永宝（魏会计）做好经济核算工作。若还有存在不足，那就是专业知识还不够扎实，一定会努力改进。

## 药店工作的述职报告篇五

我叫xx[]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：

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。