

最新药店年度个人工作总结报告(优秀5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

药店年度个人工作总结报告篇一

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的真正的购买动机，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！

药店年度个人工作总结报告篇二

我店全体工作人员团结一致，遵照《药品经营规范》的规定，从各方面严格遵守，达到了总店的规定要求，不断提高自己的业务水平，完成了初步的销售任务。当然，在日常工作中，也存在很大的差距和不足，对照本店的实际情况，在此，把半年来我店工作实施情况总结如下：

在经营方面，在岗人员统一着装，佩带上岗证，从业人员都有合格的健康证明和教育培训档案。营业场所、仓储条件与设施设备满足药品经营的质量要求。各项制度、台帐资料等内容符合gsp要求。

在提高业务水平方面，我们根据本店自身实际情况，定期组织内部培训，提高营业员的专业知识和合理推荐药品的技巧，提高营业员的素质和专业水平。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，让每个顾客买到放心的药品。

同时保证足够的货源和药品供应。对于顾客急需的店内暂时没有的药品我们可以帮他从总店订购，方便了他们的及时用药。同时我们做到微笑服务，真心的微笑换来客户的满意，是对我们工作的肯定，对企业的好感，为公司赢来更多的效益。

在上半年里，在我们公司领导的正确带领下，在全体员工的共同努力下，各部门通力协作，通过全体工作人员的共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了某某x下达的销售任务。我们的员工能在业余时间刻苦学习医药相关知识，结合工作时间对郑配药，提高业务素质和专业水平。

做到依法经营. 营业时间内保证有经许可的药学人员在岗. 同时做好药品的购进验收记录, 出具的销售凭证符合相关要求. 按规定分类储存陈列药品, 定期养护并做好养护记录. 4处方药与非处方药按规定销售, 规范合理调配处方药, 已明确规定医生处方销售的药品, 一律凭处方销售, 并经过驻店药师审核签字, 保存处方备查. 同时设立非处方药品专柜, 贴有明显的区域标识.

做到诚信优质服务.

1、药品广告与咨询服务方面：遵照执行《药品广告安全审查办法》等规定, 不发布任何未经许可审批的各种药品广告.

2、在药品销售中药师及营业员正确的介绍药品的功能、主治、禁忌及注意事项, 并提供咨询服务. 不夸大药品疗效, 不以非药品按药品向顾客介绍和推荐. 服务态度热情, 文明用语, 礼貌待客, 服务承诺与便民措施切合实际并有效开展盒落实.

3、药品明码标价, 不采取欺骗手段促销高价或者高利润的药品. 保证环境秩序优良. 店堂整洁明亮, 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.

4没有张贴和散发未审批的药械等产品广告和宣传画册.

药店年度个人工作总结报告篇三

20xx年的岁末钟声即将敲响, 回首20xx[]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;三是要有良好的专业知识做后盾;四是要有一套良好的管理制度。成本核算是相当重要的,对药店成本控制,尽量减少成本,获得利润最大化.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,做员工的表帅。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. 对药店成本控制, 尽量减少成本, 获得利润最大化.

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

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。

药店年度个人工作总结报告篇四

转眼间，我来到工作已经快三年了。在xx大药房xx店店长和同事们的关心帮助下，我学习到了更多的知识。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能，现将近三年来的工作总结如下。

进入以后，在药店领导和各位同仁的关怀帮助下，首先，我的政治和业务素质都有较大的提高。刚进入新的工作岗位时，被分在了中药区，虽说本人过去从事西药销售，接触中药知识不多，但是也了解中药的活是又脏又累，可正是这样的分工，使我对中西药知识有了全面的了解，掌握了更多地知识，因此，做起来也比别人得心应手得多，获得了很多这方面的知识和经验。

其次，工作这几年来，使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样，深刻认识到药品是用于防病治病、康复疗养的，做一个合格的药品把关者，是最重要的职责。因此，我时刻不忘自己的责任，热情接待顾客并作详细的解答，同时向患者讲解药物的性能、功效、用途、用法用量及注意事项和副作用，既为患者提供安全、有效、廉价的药物，又让患者能够放心地使用。

在认真做好药品销售及药店领导所分配工作的同时，业余时间本人能够一贯坚持学习《药品管理法》、《药品经营管理制度》、《商品质量养护》等相关法规，认真参加gsp认证、药品养护的有关工作，为药店获得gsp认证、做好药品养护的有关工作，起到了重要的作用。积极参加市人事局组织的信息化素质、知识产权保护与管理实务等公需科目培训考核，提高了自己的综合素质。

在今后的的工作中，我在全面学习的同时，重点学习专业知识，掌握更多的业务技能，进一步深化对药理学的理解，更好地

胜任本职工作。在工作作风上，遵守公司的规章制度、团结同事、务实、乐观上进，始终保持认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，不折不扣地完成领导交给的任务。最后，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，熟练业务，提高工作效率，积极响应公司加强管理的措施，干好本职工作，为药业的发展做出贡献。

药店年度个人工作总结报告篇五

打11月进入到这个团体以来，在老板和各位同事的帮助下使我迅速适应了新环境，积极融入到新的工作当中，这个两个月我学会了很多。药品的销售是一门技巧和学问，必须结合自己的专业知识及工作经验才能将它做好。

开药店是一项良心工程，但不意味着良心工程就该赔钱赚吆喝，以下几点意见既可以赢得客源又能赚到利润：

1. 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。

2. 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。

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。

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，做好销售年终工作总结，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。

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。