

# 最新药店月总结报告与计划 药店店长工作总结和计划(优质5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 药店月总结报告与计划篇一

\_年即将过去，在这一年里，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\_下达的销售任务。在新春即将来临之际将\_年的工作情况做如下总结汇报：

### 一、销售情况

\_年销售\_，各区域销量分别为……

### 二、营销工作

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引药店来，搜集更多的销售线索。\_年本部门举行大小规模促销活动17次，刊登报纸硬广告\_篇、软文\_篇、报花\_次、电台广播\_多次并组织销售人员对已经购产品用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。

### 三、信息报表工作

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到\_公

司日后对本公司的审计和\_的验收。

以上是对\_年各项工作做了简要总结。

本人从事该行业已有一年多的时间，在实际工作中发现了自己存在的不足和某方面能力的缺陷，现对于\_年的工作计划做如下安排：

- 1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为产品的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与公司各部门的工作，争取优惠政策。加强我们的市场竞争力。
- 3、每周去药店与促销员沟通交流，了解产品销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。
- 4、销售人员的培训，每月定期产品知识的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。
- 5、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。
- 7、根据\_公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。
- 8、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

## 药店月总结报告与计划篇二

20\_\_年对一洲来说，是有里程碑意义的一年。我们从单体零

售药店成功转型医药连锁公司;一年时间里,我们增开了3家连锁门店。因为刚刚起步,开店速度也是在计划之内,只要我们一直秉承公司的经营管理理念,估计以后的一洲连锁门店会如雨后春笋般在温州这块沃土上遍地开花。而作为一名一洲连锁门店的店长,今年对我来说也是意义重大的一年。从卖场主管转换到门店店长,我知道我的角色不仅仅是一位管理者,更应该站到一个经营者的立常守业难,创业更难!既然公司给了我这样一个平台,我深感责任重大,新店开张,万事开头难,如果前期工作没做好,以后就会更难管理,所以一切事态的发展必须要在掌控之中。店长必须要起到一个承上启下的桥梁作用。上要认真贯彻公司的经营策略,下要正确传达公司的方针决策。为人处世要公平公正,上要对得起领导,下要对得起员工,决不能有私心。因为是店长,必须比员工站一个更高的层面;也因为店长,员工就是你的战友,所以我们要并肩作战。不要刻意去拉开或拉近与员工的距离,多说无益,唯有真诚,才能让人感同身受。员工的信任感才是店长最好的执行力。

我是一个深受中国传统儒家思想影响的80后。我特推崇孔孟之道,修身养性,以仁义治国。其实管理一个公司也是一样的道理。企业的发展,关键在人。一个药店要长期稳定的发展,它必须要有一个好的经济效益为前提,良好的口碑做后盾,实现经营者和消费者的共赢。如何才能达到这个局面,这就需要专业的管理者和一个强大的团队。作为一店之长,我深刻地意识到人才对于企业的重要性。如何去发掘人才,如何去培养人才,如何去组建一个团队,这对企业的长远发展才是重中之重。家和万事兴!一个高素质的、凝聚力强的和谐团队,必定会为公司带来长远的经济效益。一个人才能为企业创造的价值必定大于他自身的价值!如果一个人在他的工作岗位上体现不了他的价值,那么必须乘早换离或撤离,决不能有“食之无味,弃之可惜”的态度。那样等于为公司增加负担,也为自己门店埋下隐患。一粒老鼠屎毁了一锅粥,相信这个道理大家都懂。作为店长要善于把握每个人的心态,开发他们的潜能,分工合作,才能互补协调,责任到

人，“各人自扫门前雪”，每个人都做好自己的事情就不会有“他家瓦上霜”，为他们营造一个和谐、融洽、友爱、互助的工作环境，让他们喜欢自己的工作，进而得到不断的发展。

氛围有了，每个人的积极性自然也就上去了。快乐地工作，每个人的服务态度自然就好了。要不是总部经常开展培训，让我们三家门店有机会沟通交流，真的不知道我们梧田店的人其实一直都很低调的。我们只是做好自己该做的事而已，从没想跟其他的店比业绩什么的，诚然不知他们会以我们为榜样，把我们当竞争对手，超越梧田，可能已成为他们的口号了。当然这不是坏事，这只会让我们更加督促自己去做得更好！

面对明年的工作，我深感责任重大。我们已经开业接近一年了，可是业绩始终达不到理想的指标。神马都是浮云！唯有绩效才是王道！我想重点主要在以下几个方面下功夫：

一、配合总部对内加大员工的培训力度，加重医学知识的培训，学会联合用药，提高客单价。

二、树立员工爱岗敬业的责任感，对公司高度忠诚，一切以大局为重。全面提升员工的整体素质。

三、树立高度的竞争意识和创新意识。客源竞争是关键，必须建立自己的客户群。任何一种优势都可以打败竞争对手。

四、提高自身的业务水平能力，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的积极性，逐步使梧田店成为一个最优秀的团队。

## 药店月总结报告与计划篇三

20xx年是江苏\*\*药房连锁有限公司具有里程碑意义的一年，国药控股国大药房有限公司收购\*\*全部自然人股权，以的股权控股江苏\*\*药房连锁有限公司，使\*\*成为国大药房的一个

控股子公司，为\*\*的稳定，快速、健康发展提供了良好的契机。一年来，尽管内部矛盾突显，千头万绪，纷繁复杂，外部医药零售市场竞争激烈，形势严峻，我们能够正确面对困难和挑战，今年重新设置了内部组织架构，出台了多项管理制度，更新了微机程序、统一了国大编码，快速开发了多家连锁直营店，成立了自己的配送中心，取得了经营管理的良好业绩。

今年，公司顺利完成了自然人股权转让，并于6月28日成功召开了第二届第一次股东会、董事会、监事会，企业更名为江苏\*\*药房连锁有限公司，成为国药控股国大药房有限公司的一个控股子公司。这一具有里程碑意义的重大事件为\*\*长远、稳定、快速、健康发展提供了良好契机。

按照国药控股“批零分离”的要求，上半年\*\*与江苏公司整体分离，并重新整合了内部组织架构，组建了营运管理部、综合管理部、财务部、采购部、物流部、门店管理部、门店开发部等。

综合管理部是今年刚组建的部门，是管理服务并重的职能部门，他们在强化内部管理，健全有关规章制度的同时，做好经营的后勤服务工作。

1) 狠抓制度建设：今年来制定“20xx年发展目标规划”、“三年(20xx□20xx年)发展目标规划”□“20xx年分配制度及绩效考核办法”，逐步完善内部激励机制，体现“按绩取酬”、“多劳多得”的分配原则。为规范促销费管理，制定了“关于加强厂方终端促销费管理的有关规定”。

2) 细抓行政管理：建立健全了各项基础台账，收发文登记、档案保管、公章使用登记等。对固定资产进行彻底的清查核对、登记造册，并建立了电子文档。及时完成新老门店的装修、改造任务。积极配合门店开发部对新增门店的考察、选址、设计、装修及货柜货架等设备的购置工作，保证新开门

店的顺利开业。建立了内容全面的房屋租赁合同电子文档，统一管理房屋租赁合同，配合门店开发部、门店管理部做好门店续租协议等工作。及时完成各类证照变更登记工作，为申报了中华老字号积极收集、整理、申报相关材料，为确保任务按质、按时完成，节假日加班是非常正常的事情。

3) 实抓安全工作：连锁门店众多，分布面广，安全工作丝毫不能松懈。一是健全了安全制度，出台了“安全生产管理”制度及“安全工作责任制”；二是配齐配全安全器材，如报警器、灭火机等；三是开展经常性的安全检查工作；四是排查安全隐患，发现问题及时解决，从而确保了全年无重大安全事故。

4) 狠抓质量管理，巩固gsp成果。我们严格按照gsp规程操作，质检人员严格把关，经常督促检查各环节有无质量管理回潮现象，发现问题及时纠正，确保了台账完整规范，手续完备无缺，巩固了gsp成果。

5) 强化人力资源管理。今年综合管理部在优化人力资源，提高人员素质，绩效考核，员工培训等方面做了许多工作：一是及时考核，发放岗薪工资；二是根据企业发展需要适时招聘各类技术人员；三是进行了执业药师、从业药师继续教育，员工上岗培训；四配合收购高邮、宝应、邗江连锁店做好人力资源统筹安排。五是正常申报各项社会劳动保险。

今年信息系统进行了三次较大的调整，一是\*\*批零兼营程序调整，二是部分品种独立采购时程序调整，三是彻底独立后程序调整，三次调整我们信息人员均花费了大量的时间和精力，加班加点，及时完成程序调整，保证了三次调整的顺利进行。

今年新开门店的不断增加，信息人员在不增加的情况下，完成了所有门店的计算机新增、系统安装及维护工作，为门店销售任务的完成提供了保障。同时还为领导及各职能部门及

时，准确的提供各类分析数据。

为提高企业经济效益作出了努力。

财务部在财务管理方面做了大量的基础工作。特别是按照国大药房的新要求，在合理调拨使用资金，严格财务把关等方面起到了一定作用。特别是今年新开门店的会计核算，不仅增加手工帐，还要去所属地税务机关申报纳税，工作量大大增加，财务部基本完成任务。大量、复杂的20xx年经营、财务预算报表也按时完成上报。

按照国大药房长远发展战略，开发新门店的任务很重，门店开发部克服困难，放弃许多休息日频繁奔波在扬泰地区、南通、苏州、镇江地区，进行考察、选址，招聘人员、办理证照，举办开业活动。

一是新选址、考察、开业连锁直营店xxxx[]二是整体收购加盟店为直营店2xxxx[]特别是高邮、宝应等加盟店由于矛盾突出、遗留问题较多，开发部的人员想方设法，认真细致的逐个做有关人员的思想工作，切实解决实际问题，取得明显效果。三是吸取社会药店为加盟店，对于志愿在\*\*百分之百进货，并付给一定加盟管理费的证照齐全的合法社会药店，经变更名称、签订协议后发展为加盟店，对于名不符实的原邗江各乡、镇加盟店1xxxx药店按加盟要求，重新签订了加盟协议，对加盟店加强了监督、管理。

门店管理部针对社会药店越来越多，规模越来越大，市场竞争更加激烈的严峻形势，认真研究对策、积极拓展市场、提高应变能力、注重细节管理、强化优质服务、提升品牌形象上做出了应有努力，较好的完成了销售和利润任务。

一是层层动员较早地落实销售、利润任务，并分解到各地区门店；二是正确面对挑战，坚持每周召开一次地区经理会议，分析形势、检查进度、研究对策，及时解决门店遇到的新问

题；三是加强品类管理、加大“t”类商品的销售力度，及时实现奖励政策，促进了“t”类产品的销售，其销售比例由上年的上升到今年的xx%四是积极开展多种形式的促销活动，利用黄金周、节假日，及“”绿色消费活动、下社区宣传活动，促进了销售任务的完成；五是弘扬企业文化，培养知识型员工，对新进员工及厂商联合举办的以营销技巧为主题培训达1xxxxxx人，支持和鼓励参加考试，有效地提升了员工素质；六是与扬州晚报社联合举办了“健康与保健”、“安全月”、“我心中的放心药店”，为主题的第二届“\*\*杯”有奖征文活动，进一步提升了\*\*的知名品牌形象；七是强化优质服务，增强企业竞争力，积极开展十多项便民服务项目，全年送药上门200xxxx%电话预约购药316xxxx%代客切片852xxxx%代客煎药1246xxxx%夜间售药1242xxxx%增强了企业竞争力，取得了市民良好的口碑。

## 药店月总结报告与计划篇四

每一位顾客都是抱某种需求才走进药店，因此药店营业员要尽快了解顾客真正购买动机，才能向他推荐最适宜药品。

观察+试探+咨询+倾听=充分了解顾客需求——药店营业员销售方程式

透过仔细观察顾客动作和表情来洞察他们需求，找到顾客购买意愿产生线索。

1、观察动作。顾客是匆匆忙忙，快步走进药店寻找一件药品，还是漫不经心地闲逛；是三番五次拿起一件药品打量，还是多次折回观看。药店营业员注意观察顾客这些举动，就能够从中透视出他们心理了。

2、观察表情。当接过药店营业员递过去药品时，顾客是否显示出兴趣，面带微笑，还是表现出失望和沮丧；当药店营业



员向其说药品时，他是认真倾听，还是心不在焉，如果两种情形下都是前者话，说明顾客对药品基本满意，如都是后者话，说明药品根本不对顾客胃口。店员进行观察时，切忌以貌取人。衣简朴人可能会花大价钱购买名贵药品；衣考究人可能去买最便宜感冒药。因此，药店营业员不能凭主观感觉去对待顾客，要尊重顾客愿望。

透过向顾客推荐一、两件药品，观看顾客反应，就能够了解顾客愿望了。例如：一位顾客正在仔细观看消炎药，如果顾客只是简单地应酬了一句，那么药店营业员能够采用下方方法探测这位顾客：

“这种消炎药很有效。”顾客：“我不知道是不是这一种，医生给我开药，但已用光了，我又忘掉是哪一种了。”“您好好想一想，然后再告诉我，您也能够去问一下我们这坐堂医师。”“哦，我想起来了，是这一种。”就这样，药店营业员一句试探性话，就达成了一笔交易。顾客所看闹表为话题，而是采用一般性问话，如：“您要买什么？”顾客：“没什么，我先随便看看。”药店营业员：“假如您需要话，能够随时叫我。”药店营业员没有得到任何关于顾客购买需要线索。因此，药店营业员必须要仔细观察顾客举动，再加上适当询问和推荐，就会较快地把握顾客需要了。

## 药店月总结报告与计划篇五

某年以来，认真学习《药品管理法》及《处方管理办法》跟抗菌药物的合理应用，并利用业余时间进修学习，不断提高业务水平跟技能，爱岗敬业，同心协力为患者服务，虚心向同行学习专业知识，及时妥善处理工作中出现的临时性问题。药品摆放整齐，严格管理毒、麻、限、剧及贵重药品、定期盘存，协助财务部做好药品经济核算工作，发现问题及时查找原因，研究处理并及时解决。摆药室跟药房是一个整体，每个人就像一个零件，全体齐心协力，互相配合，互相帮助，保质保量的完成了上级交给的各项任务。

药房时直接面对病人跟护士的重要窗口，如何方便病人及医院护士，如何提高工作效率，是药房工作的重点。为了更好的完善药房工作，提高工作效率，在满足病人跟护士的要求前提下，首先做好跟病人及护理人员的沟通，科室人员将处方快速又准确的调配。

按照保证临床一线用药的要求，根据销售情况做好药品的定制计划，按时上报跟定制，满足临床科室药品供应的需求。在这一年里，药房能很好的做到药品的供应。并把到货的药品及时准确的入库。药房每半年盘点一次，做到账务相符。

每次收到进货药品后，认真做好药品的查对跟验收，做到近效期的药品不收，不入库，不合格的药品不收。严格按照“先进先出，近期先出”的管理原则，做好药品的销售及养护，确保药品的质量，同时努力做好合理用药的工作，完善治疗方案的实施，努力提高，各项业务水平，更好的加强药品的管理，使药品质量得以保障。

结合我院实际，对特殊药品，如精神的药品跟麻药品做到专柜、专人、专帐、专用处方，双人核对的管理原则。对特殊药品更加严格的把关，做到处方、药品、库存的统一，杜绝精神的药品出现差错调配的现象。

日常工作中加强药物知识的学习，特别是临床出现的新药物。严格按照《医院处方管理制度》《药房调剂工作制度》《药房调剂职责》的规定调配药品，坚持“四查十对”，严防差错处方的出现。更好准确完善的做好窗口服务，做到耐心、细心、全心全意的为患者服务，在不断的实践中提高自身素质跟业务水平。

在新的一年里，药房工作人员，全力配合医院相关科室，继续改善服务态度跟提高服务质量，加强业务学习，增加新知识，更好的为广大患者服务。