

2023年药店新员工带教方案 药店新员工 转正申请书(大全5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

药店新员工带教方案篇一

尊敬的领导：

时光荏苒，在杭州健康药房有限公司3个月的试用期即将结束，所以，我向公司提出转正申请。

我是一名应届本科毕业生，虽然在校时学的是药学专业，曾经做过保险业务，曾经对安利纽崔莱的产品也做过深入的了解，但是学习的大多是理论知识，初来公司，曾经很担心不知该如何做好工作。经过三个月的学习，了解到学校里的和实践中的还是相差的蛮大的。我从不适应到慢慢适应，从不熟悉到比较熟练，是本公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化以及门店部经理和师傅崔药师的带领，让我很快完成了从学生到职员的变化。

在担任健康顾问兼收银员期间，虽然这业务是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大；但是领导和同事的耐心指导，以及公司的及时的培训使我在较短的时间内适应了门店的工作环境，也熟悉了门店的基本操作流程。

在门店的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，在新员工培训上讲到门店经营无大事，所以要做好每一件小事是最重要的事情。比如陈列，就是将药品按一定的规则摆放在适当的商场位置上。首先要展示好

商品，基本上要做到整洁美观，尽可能的做到吸引顾客，最终达到促进销售的目标。在不懂的问题上，就虚心向有经验的同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，尽早能成为一名店经理，为公司做出更大的贡献。

经过这三个月，我现在已经能够比较独立参加门店的基本工作，做一些门店的帐务。另外，营养素销售技巧，也提高了不少，从第一个月的200元左右，到第二个月的1200元左右，按照公司的话，就是“多说一句话，肯定会有收获”。每次参加完公司的培训，都学习了不少有用知识，并将之运用到时间中来。当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

这是我的第一份工作，这半年来我学到了很多，感悟了很多；看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

此致

敬礼！

申请人：

xx年6月17日

药店新员工带教方案篇二

为进一步推动我村安全生产工作，持续、深入地宣传党和国家安全生产的方针策、法律法规，普及安全知识，提高村民

的安全素质、安全质量标准意识，我村根据要求，结合实际情况，紧紧围绕这次安全生产月主题，我村开展了扎实的“安全生产月”活动，现将本村“安全生产月”活动总结如下：

我村两委人员对本村进行了一次安全大检查，对辖区内的生产企业、学校、道路交通进行了重点排查，排除安全隐患，做到了不留死角，对发现的问题有针对性的提出整改意见，检查落实整改情况，真正达到了开展这次活动的目的，使安全生产的理念和实践融合在生产各个环节。

利用各种宣传渠道，宣传科学发展理念、安全生产方针政策和法律法规，用舆论导向激发村民的参与热情，让村民牢固树立“安全第一”的思想，把规范自己的行为、注重安全生产变为自觉活动。在安全月活动中，我村共张贴安全生产宣传画3幅，宣传标语6张，发放资料150份。通过各种形式的宣传，激发了村民自觉参与安全月活动的热情，使安全生产真正进入了全体村民心中。

目前正值夏季高温汛期，雷电、大风、高温等灾害性天气较多，安全生产事故易发。本村危房和闲置房屋，当出现雷电、大风、大雨时要建立相应的应急机制，做到责任明确，任务到人，措施到位。主要重点做好防汛、防电、防坍塌等工作，加强监控和检查，发现隐患及时落实责任人加以整改。

通过这次“安全月”活动，使我村在安全生产方面的工作上了一个新台阶，进一步增强了全体村民的责任和意识，为今后更好地开展安全生产管理工作打下了坚实的基础，带动全年的宣教工作，努力营造对安全生产高度关注、积极支持、广泛参与和共同监督的良好环境。

药店新员工带教方案篇三

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》、《销售技巧300问》、《门店》。

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。

药店新员工带教方案篇四

作为一个医药销售人员，并不是一个孤立的个体，只接受来

自上级的指令然后机械化去执行，实际上面对不同的区域(片区)并在该片区管辖着几十人或者更多的医(药)师队伍，如何充分调动他们的积极性，如何合理分配资源(包括时间)是一件非常困难复杂而又非常重要的事情。可以说每一区域(片区)都是公司销售部的基本管理单元，只有它做得好了，整个公司才会更快地向前。鉴于此，片区(或区域)管理，就通过合理使用资源(销售时间、销售工具、促销费用、人力资源)来疏通药品流通领域的各个环节，使其通路畅通无阻，顺利消失于流通领域，增加片区内市场覆盖面，提高销售业绩，降低销售费用。

(一) 药品的流通渠道：

2、药品在医院内的流通过程：经销商、制药厂--药库--小药房医师--患者

(二) 药品流通渠道的疏通

一个确有疗效，有一定市场的新药被经销商或医院接受，本来应是一件非常容易的事，但近两年来，由于新药开发猛增，使经销商或医院有了很大的选择空间，从而导致新药售出难的问题出现，而一种新药要被患者最终消费，必须首先保证渠道畅通。

1、经销商的疏通：

(1) 富有吸引力的商业政策：

注意：

a□永远站在客户(经销商)的立场上来谈论一切

b□充分阐述并仔细计算出给他带来不同寻常的利益

c□沟通现在和未来的远大目标

(2) 良好的朋友、伙伴关系

a□充分尊重对方，以诚动人，以心征服对方

b□良好的沟通技巧和经常交流来维持密切关系

c□正确应用利益驱动原则，处理好与公司及个人关系

d□了解不同客户的需求

(3) 较强的自我开发市场能力

a□详细介绍所辖片区(区域)销售力量，促销手段和活动

b□概要介绍公司对全国市场促销和开发的策略

c□详细了解公司产品疗效，主治及应用推广情况

d□探讨双方共同开发所辖区域(片区)市场的方法。

具备上述三条，一个新药被经销商认可并接受应是一件十分容易的事

2、医院药库(也称大药房)的疏通

(1) 新药进入医院库房：

a□详细收集医院资料(包括院长、药库管理委员会、药剂科主任、采购或计划员、产品相关科室主任、专家或重要医师、甚至管理该院的卫生局有关官员)

b□找出影响该院购药的关键人物，并对其作全面细致的调查

和了解，尤其是他的特殊需求，特殊困难。

c□接触重要人物(可能是院长，药剂主任，相关科室主人任等)说服其作出决策。

(2)维持购药：新药进入药库尽管是成功重要的一步，但维持药物长久不间断，一定数额的保存量更是艰巨，长期而困难的工作，因此要保持频繁接触，加深双方了解，采取长远眼光处理双方合作中出的问题。

3、医院药房(小库房、小药房)的疏通，疏通此环节，保持与药房负责人(组长或主管)良好的个人关系至关重要，因此应做到：

(1)加倍尊重他，满足心里需求

(2)经常拜访，加深印象和了解

(3)合理的交际费用

4、有处方权利的医师(也称临床工作或医院促销)产品要想挤入市场占领市场，唯一的手段是依靠医师，他们直接面对患者，通过处方，使药品消失于流通领域进入消费领域，实现药物销售，为公司创造效益，保证公司合理利润，这就要让医师、药师去充分了解产品，扩大市场占有率，增加处方量，但我们必须针对重点医师，通常在省级以上医院(特别是医学附属医院)上级医师的权威性和指导作用特别突出，因此，科室主任(含专家)及主治医师、住院总医师是最重要的医师，为处方重点医师，是以疏通医师处方环节特别重要，于核心其疏通方式如下：

(1)面对面拜访：从目前药医行业的销售来看，面对面拜访(个人拜访)是销售工作中最重要的方法，占据销售间的80%以上，是应用宣传单文献样品，小礼品和自身人格魅力，一

对一地对医师(药师)等进行推销自己, 推销公司产品, 目的就是让医师从心里接受, 让医师处方本公司生产的药品, 对面拜访有如下特点:

a□针对性强, 是对某位特定人物, 特定问题, 对双方和产品的深入讨论和认识, 以满足不同层次, 不同期望的需要。

b□与对方面对面交谈, 富有亲切感, 气氛随和易于彼此建立长期密切合作的基础。

c□面对面拜访花费时间, 费用很高, 同时对自身素质和销售技巧要求甚高, 因此单位时间内产生的效果差异极好。

d□产品介绍缺乏系统性

(2) 临床大会、小会特点:

a□短时间内可以对多个医师传递信息, 效率高, 也能节省费用

b□介绍产品完整系统, 但深入度不够, 更无法顾及特定医师的特定要求

c□以演讲和讨论形式结合, 会弥补深度不足

d□无法建立密切的个人关系

药店新员工带教方案篇五

通过近一年的工作, 是我对药店的工作有了更深的了解, 看似简单的工作, 要做好他的确不容易。现在对近段时间的工作总结如下:

1、要提升自己的销售必须加强自己的专业水平, 这是我们作

为营业员的必要条件，如果顾客进店以后找到自己，自己就必须以专业的推荐为顾客解决问题。这是最重要的。相对价格的高低，品种的齐全来讲，专业有效的推荐比什么都更能赢得顾客的好评。那么我们该如何来提升呢？那就是我们平时积累的经验 and 熟悉药品的专业度。

(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，让店长或其他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) 我们一定要站在顾客的位置上多替他们着想，这些老客户一般都有长期服药史，对药品的价格比较敏感，来到我们这里一定要首先是让他们有效，其次才是谋求利润，给他们一种安全感，不要让他们有受欺骗的感觉，让我们的药店成为他们的家庭药箱，看似在无利经营，实则赚了信任，赚了口碑，“欲擒故纵”方能获得长远利益。

(3) 我们零售药店可以给老顾客免费办理会员卡，只要他们拿着这张卡到我们的药店买药或其他东西，都可以享受折扣优惠（特别是敏感药品）。这样一来，我们基本上就拥有了一部分固定客源，从而可以有机会逐步树立企业的良好口碑。

2、客户反映较多的情况：

对于我们销售型药房来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

(1) 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如发生质量问题接二连三，顾客怨声载道。

(2) 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的顾客等级无法体现，老顾客、大顾客体会不到公司的照顾与优

惠。等等都是问题。

3、思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，强化服务理念，服务思想深入我们每一位心中。

4、中药问题存在的非常多不完整的也不健全的体系，在每个药房来说中药可谓是一个非常重要的不可缺少的一部分。既然重要那么我们就更应该注重，要销售好中药就必须去了解它熟悉它爱护它，我们存在的问题就是没有爱护，注重，导致他的质量上有太大的不合格如：生虫，潮湿，霉变串柜等诸多问题，还有非常多名贵药材的生产厂家不健全导致了顾客不信任而造成的销量直线下降，我们以前的非常多名贵药材的老客户现在完全都没有回头的了所以对中药的损失是非常大的。其次由于我们的专业知识欠缺和经验的非常多不足的地方而让我们的顾客还不太满足所以我们自身问题才是最主要的不足。所以以后我们应该从我们的品牌，质量服务，这些方面来赢得顾客的好评做到让顾客买我们的药感觉到放心，安全。尽量从服务上来提升我们的信誉。

成功好比一张梯子，“机会”是梯子两侧的长柱，“能力”是插在两个长柱之间的横木。只有长柱没有横木，梯子没有用处，一旦你产生了一个简单的坚定的想法，只要你不停地重复它，终会使之成为现实。提炼、坚持、重复，这是你成功的法宝；持之以恒，最终会达到临界值。