

药店年终总结(模板5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么，我们该怎么写总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

药店年终总结篇一

本人自20xx年xx月份参加工作至今，已经两年时间。在这两年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，经过自身的不懈努力，我各方面都取得了很大的提高。

记得当初毕业的时候，我刚刚来到北站大药房时，还是个对社会完全不了解的生活。俗话说：“活到老，学到老”，本人一向在各方面严格要求自己，努力地提高自己，不懂就学，是一切提高取得的前提和基础。做好全面工作。我在北站大药房学到很多知识。例如：药品的分类、分处方和非处方、还有药品用法用量、药品的配伍禁忌。怎样懂得给顾客介绍药品了。还有器械是怎样的用法。这样才能介绍给顾客怎样使用。

在今后的工作中，我将继续努力把工作做好。朝着以下几个方向努力：

- 1、学无止境，时代的发展瞬息万变，我将坚持不懈地努力学习各种关于药房知识。并用于指导实践，以更好的适应社会发展的需要。
- 2、熟练的掌握各种器械的装备和使用方法，还有药品的用法用量，我将经过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。

3、实践是不断取得提高的基础。并提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，进取、热情的对待每一位顾客。

4、总之，在这两年里我学到了不少知识使我不断成长。我做的已经是最好的了。我相信在今后的工作中，我还是会继续不断的努力下去。虽然这两年来，我的工作是有瑕疵，可是这是无法避免的，因为谁也不是圣人，出错是在所难免的所以我不会过多的苛求自己。可是我相信，只要我在北站大药房一天，我就会做出自己最大的努力，将自己所有的精力和能力用在工作上，相信自己必须能够做好！

药店年终总结篇二

春往冬来[]20xx年行将过往[]20xx年又将到来。回顾过往的一年，在院领导、科主任的正确领导和大力支持下，门诊药房坚持以“科学发展观和构建和谐社会”为己任，认真贯彻执行药政管理的有关法律法规，牢牢围绕医院的工作重点和要求展开各项工作。药房全体职员以团结协作、求真务实的精神状态，共同努力，积极配合，顺利地完成了本部分的各项工作，获得了一定的成绩。

截止至11月30日，门诊西药房共调解处方167944张[]20xx.99万元。

20xx年药房各项工作具体总结以下：

1、每个月组织职员进行一次药品盘点，严格执行操纵规程，库存药品做到电脑数与实物数符合，如出现盘点的实物数与电脑数不符合合时就要查找缘由，尽可能做到无过失发生。

2、药品管理是一个动态的管理进程。根据我院药品品种多、数目大、周转快、用药季节性强的特点，及时调剂药品的领用计划，使药品不会出现断货、积存的现象，保证了临床各

部分正经常使用药;在保证药品供给的条件下,尽量压低库存数目,既勤俭了医院有限的资源,又确保药品有效期的管理。药品的有效期是药品质量管理的一个重要组成部份,药品应遵守先进先出的原则,门诊及急诊科的抢救车备用药品管理是保证临床用药安全有效的一个重要环节。因此,每个月与急诊科进行药品有效期的检查,并及时更换批号,加强抢救药品的周转,发现有近期药品马上填写近效期药品催销表并及时报告科主任,同时将三个月以内的有效期药品退回仓库,确保了药品的质量,也为医院杜尽了没必要要的浪费。

3、碰到药品信息有变化,及时通知到临床各部分,并在药房黑板上记录,使药房值班职员也能及时了解情况。

4、严格执行精神的药品和珍贵药品的管理制度,珍贵药品天天按处方核对登记做帐,精二药品每周做帐。检查处方内容是不是规范完全,核对药品库存,做到帐物符合,并及时补充好窗口的用药数目。

5、在平常工作中严格依照《处方管理条例》及质控检查要求来做,在每次检查时都能从容应对,并取得检查组的好评,获得了可喜的成绩。

6、在处理过失事故方面,能做到早发现早处理,及时与病人进行沟通,同时寻觅事故的本源,总结经验、吸取教训、让大家引以为戒,避免类似过失再次发生。动员药房全体职员要有相互补台的意识,窗口发生矛盾、纠纷时,大家要在第一时间主动上前处理,争取把题目消灭在萌芽状态,在大家的共同努力下,一年来,门诊药房的投诉大大减少,遭到门诊部主任、科室主任的`表扬,这是最使人欣喜的进步和成绩。

7、针对门诊药房新进职员多、年轻人多的特点,带教工作显得尤其重要。不但要让他们把握业务知识,还要教诲他们如何做事、如何做人。带领实习生和新同道成功走上药剂工作岗位,将所学理论知识与实践工作相结合,使他们今后成为

一位合格的药学工作者。平时在平常工作中，严格要求他们做事一定要加强药学理论学习，严格依照岗位操纵规范，调配处方做到“四查十对”，并养成良好的职业习惯，在今后的职业道路上少走弯路。

8、在保证药房平常业务工作正常运转的同时，还重视药房的精神文明建设，在药剂支部书记和科主任的带领下，积极参与医院党总支及工会组织的各项活动，精心组织、安排职员参与“创建全国卫生文明城市”、卫生行业窗口“三好一满意”等活动，并以此为契机，大力推广规范化窗口，不断进步门诊药房窗口服务质量，有效提升医院形象，切实做到让病人满意。

在新的一年里，我们将一如既往地加强学习，认真工作，不断地进步服务能力、规范服务行为，接受病人的监督，其实不断地完善管理制度，为患者提供更优良、更便捷、更温馨的服务！

药店年终总结篇三

时光如梭！转眼间我来到慧之桥科技公司工作已经三个月的时间。在这三个月的时间里，自己学习到很多有关软件销售的知识。为更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能，现将工作情况总结以及xx工作计划汇报如下：

又一次被幸运之神眷顾，意外运作cre的rong销售状况

20xx年产品总销售收入225万元，是20xx年的倍，这些成绩的取得，除了我店员工的发奋之外，和企业的正确决策以及企业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高，积极参加企业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企业快速发展的需要。

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企业经营思路，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高，创造出更大的效益。

undefined

药店年终总结篇四

在药店工作期间，我仔细学习《药品管理法》、《经营管理制度》、《产品质量法》、《高品质质量养护》等相关法规。主动参与药品监督、管理局组织开办的岗位培训，以平安有效用药作为自己的职业道德要求。全身心为民热忱服务，恳切为群众耐性解答问题，并未患者供应一些用药保健学问。在不断实践中提高自己的职业道德素养和业务水平，并做到对患者用药平安、有效、稳定，并赢得广阔群众的信任。作为药店一名营销员，肯定要做好药品的质量把关问题。验收药品等，尤其是需低温（2---10摄氏）储存的药品，均应放在冰箱内存放，冰箱内温度应保持在2---10摄氏度之间，每天上午10:00、下午3:00各记录一次。须冷藏的药品务必按规定存放。

在销售过程中，除了热忱礼貌为患者服务外，并告知患者平常养生保健这方面的有关事宜。例如：平常多做一些户外活动等，老人、儿童，多晒晒太阳，平常多饮水，从而提高自身免疫力等一系列事宜。

结合患者自身状况，为患者供应平安、有效、合适的药物，并具体向患者告知用法用量、及留意事项和副作用、禁忌等。让患者能够放心地运用。

还有一些有长期服药史的老客户，我们肯定要站在顾客的位

置上多替他们着想，我们除了在药店耐心诚意的为他们服务外，而在必要时，在售出药品后亦可进行电话回访。一来了解一些药品的准确疗效；而来对他们进行心理沟通，让我们的药店成为他们家的家庭药箱。成为他们身边的保健小助手！顾客的信任就是对我们工作的最大支持，同时的确是为患者挚友供应了很多便利之处！

在工作学习的过程中，我虚心向各位老师、同仁请教。并熟识了解了中药材的辨别方法、及用途。尤是一些珍贵中药材的煎熬等。

工作中对于卫生检查工作，每周对门店环境卫生做一次全面的检查，发觉不符合规定要求的，马上整改，并做好《卫生检查记录》。

中国医药学有着千年的历史，是我国民族优秀传统文化的重要组成部分。中医中药、与国画、戏剧统称为中国三大国粹。

由此可见中医中药，药品重要性的鉴证。

通过这几年的工作学习，我坚持理论联系实际，不断探究创新！我深刻感到只有仔细踏实、虚心向他人请教并深刻反思所学到的`学问，才能更优秀的主动的为工作做出优秀的成果！在以后的工作中，我会更加倍的努力学习专业学问，驾驭更多的业务技能，以更专业的学问为将来的工作打好坚实的基础，为药业的发展做出巨大的贡献！

同时在这个社会大家庭中贡献出自己的一份力气！今特申请药士职业学位，以求更大的进步和发展！请上级领导赐予批准和认可！

药店年终总结篇五

开药店与其他行业门店不同这样一来，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得良好口碑。

我们一定要站在顾客得位置上多替他们着想，这些老客户一般都有长期服药史，对药品得价格比较敏感，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得感觉，让我们得药店成为他们得家庭药箱，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。

2. 发展新客户，我们可以通过几种方法来增加新得客户

. 如果我们得附近有医院，我们可以拜访名医并与他们达成协议，让他们得一部分处方由我们得药店来调配，因为我们得药价比他们那里肯定实惠得多，通过这个我们可以赢得一些潜在得顾客。

. 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得群众进行健康咨询，免费测血压等，针对附近得学生进行健康教育。由此我们可以获得一定得“人气”，在他们有需要得时候，肯定会首先想到我们。

. 我们可以在药店里树立一块健康或美容信息牌，不断地更新信息内容，以吸引更多得人来获取健康或美容信息，以此来促进药品和保健品以及中药得销售。

. 我们可以经常给客户发一些有吸引力得信息传单，让他们在得到信息得同时对我们更加信任和依赖，必要时在售出药品后对他们进行电话回访，一来了解一些药品得确切疗效，二来对他们进行心理沟通，顾客得信任是我们成功得基石。

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得培训和合理推荐药品技巧得培训是零售药店提高店员素质和专业水平得重要手段。我们也应该加强这方面得培训，比如：

. 我们零售药店可以根据自身得实际情况，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得经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好得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得信任感。

. 我们零售药店可以充分利用生产企业得营销资源，让产品得生产企业协助药店进行店员得定期培训。这个好处我有亲身体会，初到药店工作时，在小儿清热宁、婴儿健脾口服液厂家业务员给我介绍这些产品前，我基本上没有推荐过这两种药，也就是在听了他们对这些药得介绍后，我才充分了解了这些药得确切疗效，也就是因为这个我才有了充分得自信向患者推荐这几种药品。现在市场上同一功效得药品种类繁多，更有相同成分不同品牌得药品不胜其多，如何从众多得药品中挑选出你要为顾客推荐得药呢，这不单纯是营销技巧得问题，更有业务水平在其中，各生产厂家比我们更了解他们得产品，联合生产企业进行店员专业知识和销售技巧得培训，既增进了与生产企业得联系和沟通，又让我们公司自身获得了利益。而对生产企业来说，能够与零售药店通过培训等手段，得到药店得支持和理解，增进合作并有效传达公司产品信息，也是求之不得得好事。

总之，要想让零售药店在激烈得市场竞争中立于不败之地，并能发展壮大，提高药店得盈利水平，决不仅仅是销售高利润产品所能做到得，还必须有效提高门店店员得基本素质和专业知识水平，并在合理推荐药品得技巧上下功夫，做好销售年终工作总结，锁定稳定得客源，发展新得客源，才能让企业象滚雪球一样越做越大。