

# 最新药店总结报告(大全5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 药店总结报告篇一

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，早日步入社会，体验工作的艰辛与乐趣，了解更多社会知识。

二时间

三地点

玉溪福林堂药店

四内容

我的社会实践调查报告是在暑假中拉开序幕的，刚过暑假的我们还沉浸在可以吃喝玩乐的悠闲中，父母又早已踏上了挣钱的路，由于家在农村，父母挣钱不容易，每天早起晚归，除了田间劳作，还要找点额外的工作以维持生计，供我们上学，于是我想利用假期，借这次实践活动的机会，找个工作做。

20\_\_\_\_年7月9日，我便带着希望与渴望，开始了我找工作的历程。艰辛的找寻并没有使我如愿以偿，很多地方的招聘都是有工作经验的优先，一听我说没有经验就跟我说：“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的话我们回同志你的。”经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因，主要是因为自己没有很好的定位，没有找准自己的位置。

第二天，总结失败的教训，白正自己的位置，我来到了玉溪福林堂药店，向主管说明自己的来意，并一定好好表现，主观和、见我恳求热切，就将我留了下来，并同志我第二天可以来上班了。

第二天，带着简单的行李去上班。一开始，主管把我叫到一个女孩的跟前，要我跟着她学。看着她不停的拿着商品来看去看去，我也拿着商品看，见到有顾客来，她就拿着商品竭力的推销，而我只是站在旁边，试着说“好，很好”之类的话，满以为这样可以卖掉，可顾客却不屑一顾，走了。我站在那里，望着女孩，她并没觉得委屈，依旧看着商品，依旧推销着。也许在人生旅途中，会遇到许多的失败或挫折，只要用一颗平常心来对待，生活就没了压力。当我环视别的员工时，也是在认真负责的推销着商品。

第一次站在柜台前，望着琳琅满目的商品，望着眼前的人们，听着这杂乱的脚步声，我心乱如麻，眼前的人们牵引着我的目光，看着他们远去的背影，心里又少了几分紧张。刚开始，面对顾客，不知要说什么才好，只是被动地把顾客提到的药品拿到他们手中，然后在一一把它们放回。日子一天天的过着，我也一天天的磨练着自己。面对顾客，我能轻松自如的向他们介绍商品的种类，用途等等，见到熟识的顾客，也能主动的热情的打招呼，聊家常。

在一个似大似小的空间，有着我的快乐与欢笑，也有着我的烦恼与忧愁。有时，也会遇到一些胡搅蛮缠的顾客，会因看上一个商品问了又问，心里十二分的不耐烦，脸上还要露着笑容，嘴上还要向他们介绍着，解释着，而最终却又没买，有时，也会遇到年老的顾客，说上一大通，他们也不解其意，只是呆呆的望着你，呆呆的站在那里。但不管怎样，我们这一代人对长辈应是毕恭毕敬，对小朋友应是热情友好。“顾客是上帝”是服务行业的宗旨。

打工期间，我还从那里了解到一些有关福林堂的知识。福林

堂的药材，务求齐全，即使一些偏僻不常用的药，也要准备一点，避免不能按方配齐，使顾客失望。有的药如附片之类，有特殊的烹制方法，则店伙计必定反复交代，特别说明。福林堂还在药方上每一味药下面都注明价码，不论是名贵的参茸燕窝，还是几分钱的甘草都是如此，真正做到言不二价，童叟无欺。福林堂成名的秘诀，就在于它一直认真按照门联所写的两条中药加工的传统标准去做，坚持百年不懈。福林堂的饮片，从选料开始就非常认真，宁可出较高的价钱进上等好货，决不贱价买次货；加工时讲究工艺，注重质量，所以看样很好，极少灰碎，药性足。店伙计大都经验丰富，熟谙中药药理讲究的“寒、热、温、凉”四气和“辛、甘、酸、苦、成”五味，能根据药物的形色、气味、味道来辨别真伪优劣。他们按方抓药时多半都是一抓即合分量，极少有添减的时候，但仍然要用小戥子称一称，操作认真，决不马虎。多年以来，福林堂配制的成药逐渐形成了自己的特殊风格，很得病家喜爱，盛名历久不衰。

总的来说，在药店大工是绝对有收获的，我提前进入了社会，力偶了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就可以少走弯路。着就是我这个假期的收获。

## 药店总结报告篇二

2022年是产品信息部的变革之年，虽然面临着人手不足等许多实际困难，但在公司领导的关怀与部门全体同事的共同努力下，产品信息部在2022年过半之际，具体工作仍然能够按照年初计划逐步推进，取得了一定进展和突破。与此同时，也存在着很多不足和问题。

现在我就2022年上半年部门工作情况汇报如下：

### 一、主要工作成果

2022年的信息管理工作包括两大部分，其一是\_\_\_\_\_系统的

开发，其二是在信息系统推进的过程中，实现集团管理水平的提升。这也是部门存在的首要目标。产品信息部始终以提升集团的信息化管理水平和质量为目标，不断促使各部门改进流程、提升管理品质。

## 1、系统研发

上半年，在公司领导的关怀和兄弟部门的配合下，产品信息部开发完成了\_\_\_\_\_系统、修改完善了评估部bbb系统以及报告自动生成系统，并且打通各系统之间的通道，整合之后使之成为了一个完整的房地产综合信息系统。其中，新开发的\_\_\_\_\_系统经过了多次会审并通过了最后的验收，现已在评估部运行。目前投入使用的为二期项目，主要作用是提高出具个贷业务报告的速度。根据实测结果，通过系统形成一份简易报告的时间约在1分钟之内，如果信息系统数据库完善后，速度还可进一步提升。全面实施后有望大幅改进执业效率、降低成本。同时，通过系统的录入校验功能，能够一定程度上降低报告出错率，提升报告质量。与此同时□aaa系统根据整合要求修改完毕，评估部已经按照修改后的系统录入楼盘信息。

## 2、集团管理提质

产品信息部通过部分小工具的开发，帮助执业部门提高了部分工作效率。如信用评级部评级报告初稿自动生成工具、审计部年报审计报告中附注自动生成工具、审计部存贷款函证自动化生成工具等。

其次，以客户信息系统等系统的应用实施为契机，在与各部门不断沟通和协调的过程中，我们欣喜地看到：审计部已更改了《项目执行情况表》，原始信息的积累更加完整和准确；评估部已逐步将信息管理纳入到部门绩效考核范围，成效明显；市场部门的渠道客户信息管理更加规范，在派单的时候与执业部门的沟通更加明确和有效，并在回款以后，能够更注

意对执业部门的信息反馈。

再次，协助兄弟部门完成了部分工作，如客户接待，多媒体宣传制作、客户方案协助制定、客户前期洽谈信息技术支持等工作，在默默无闻的背后，产品信息部已不知不觉对各部门的管理质量提升起到了相应的作用。

## 二、不足与困难

### 1、系统实施

信息系统能否顺利实施，是判断信息系统项目成败的关键。目前，产品信息部已开发的几个系统中，客户信息系统、房地产信息系统的实施已逐步规范，但仍有待不断加强力度；而\_\_\_\_\_系统、由于近期才开发完成，还有待时间的检验；运达与元盛的内网仍未完成联通，客观上加大了在元盛实施信息系统项目的难度；此外，绩效考核系统还是半成品，没有实际使用；而客户关系管理系统在使用的便捷上以及功能上还不够科学合理。

与系统开发不同，任何系统的实施，都需要公司从上到下的大力支持和配合。我相信在公司领导的全力支持下，产品信息部各个项目的实施将不断落向实处，能为各部门日常工作提供更好的技术支持。

### 2、部门管理

部门当前总人数为五人，网络管理、软件开发人数为三人，管理机动灵活的同时，也容易对日常性的工作产生惰性，如部门周例会、周总结制度执行一段时间后由于业务繁忙而有所松懈，再如部门培训虽数量不少，但都是在日常工作中顺带进行，没有形成正式的培训记录和文档，等等。

此外，部门的人才建设亟待完善，面临着集团未来越来越多、

难度越来越大的信息系统建设与实施工作，仅靠目前的三人难以实现跨越式发展，这需要公司领导统筹规划，尽快提供相应人员支持。

### 3、沟通协调

虽然“低头做事，抬头看人”是职场的立足之本，但只“低头做事”，不“抬头看人”，是远远不够的。此外，对各部门的信息建设需求的了解与掌握，我们的主动性还有所欠缺。这些都是信息部需要检讨和反思的地方。

## 三、下半年工作开展部署

### 1、信息系统的开发与完善

\_\_\_\_\_系统下阶段思路：范围上，在二期项目中拟实现评估部公司业务相关报告自动生成，甚至可能考虑其它部门的报告生成；实现方式上，以系统自动出具的评估价格偏差在1%左右为目标。

工程部项目管理系统：待客户关系系统修改完成后尽快上马。目前，该系统的建设思路还有待于与工程各版块继续探讨和完善。

客户关系管理系统二次开发：作为下半年部门重点工作，人员确定后提交整体解决方案。

绩效考核系统：人员到位后提交详细方案，初定下半年完成绩效考核系统修改完善。

### 2、信息系统的实施推广

不断完善绩效考核系统并全面实施，同时继续大力推进客户信息系统应用，整合完善评估部各系统，进一步降低执业部

门工作量;结合绩效考核系统的部署实施,进一步提高信息的准确性、及时性。此外,集团信息安全系统的实施也已刻不容缓。

### 3、制度建设

集团的信息管理瓶颈只有通过管理手段来进行突破,评估部就是最好的例子。制度实施前后信息管理效果差异明显。随着半年来各部门信息管理工作的不断完善,《集团信息管理制度》的出台已经有了足够的技术和管理基础。

### 4、部门管理

下半年,部门管理工作几件重要事项:

- 1、尽快完善人才梯队建设;
- 2、形成科学的、以激励为导向的部门绩效考核机制;
- 3、积极落实部门培训计划。

### 5、集团内部需求摸底

完成集团内部各部门信息系统开发需求,并形成汇总报告,成为部门人才梯队建设、部门年度工作计划的决策依据。

谢谢大家!

## 药店总结报告篇三

20xx年已经逐渐远去了,总结一下这一年的药品销售情况,能更好的为明年的工作做好准备。

一、加强学习,不断提高思想业务素质。

学海无涯，学无止境，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

## 二、求实创新，认真开展药品招商工作。

招商工作是招商部的首要任务工作。20xx年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

## 三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是大为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到任劳任怨、优质高效。

## 四、加强反思，及时总结工作得失。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：



1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。转变观念做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，转变观念对于我们来说也是重中之首。

总结20xx年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

## 药店总结报告篇四

很荣幸我们xxx医药连锁经营管理的全体学生于20xx年来到xx市xx医药连锁经营有限公司来实习，有幸的成为了该公司的实习生，回顾这二个星期的实习，我们在店长和中药的老师傅支持和帮助下，严格要求自己，按照店长的要求，较好的完成了，自己的本职工作，在此对店长 和各位中药老师傅们表示衷心的感谢，感谢xx-x医药连锁经营有限公司给了我们一个展示的机会。通过这段时间的工作和学习，明白了理论和实践相结合的重要性。同时了解了连锁药店的大概部门，有采购部，防损部，营运部，行政部，财务部，信息服务部，人事部。而营运部其下又分为各个连锁分店，而分店主要由

店长，营业员和收银员，理货员组成。现将二个星期的实习报告总结如下：

首先在不打乱正常的营运工作的情况下，总部把我们全体三十六位学生分在了十三个店里学习和工作，实习时间从xx-x至xx-xx同时，在时间上使用的方法是二班倒的工作制度，这样既保持了时间的合理分配，也使我们能够慢慢适应工作的环境，同时也让我们更好的有时间和精力去学习，去讨论。

在刚刚开始工作的几天里。尽快的适应了这里的工作环境，慢慢的融入了这个集体里，在店长的关怀下，真的学习了店里的各个工作制度要求和任务，明白了每位工作员的任务和责任以及他们的工作流程，不断提高了自己的专业知识和水平，以丰富了自己的经验，在此期间主要学习了首先是认识药，了解药的分类，用途和拿药。虽然药品的种类很多，但是药品的摆放时按类别来的，先是注射液，胶囊，片剂，滴丸等的分类，再再次基础上分别按抗生素，心血管，呼吸系统，消化系统，外用，非处方药，计生，医药器材，其他分类。

当然取药拿药是最简单也是最重要的一门技术了。在拿药的时候，对不同的年龄，性别和不同程度的人，药的拿取是不同的，特别是小孩和孕妇的用药要特别小心，谨慎。其次在拿药取药的时候，药用礼貌的态度去接受患者的咨询，了解患者的身体状况，同时向患者详细讲解药品的性质，功能，用途和用法及注意事项，同时也要尊重患者的主观意见。不同得药陈列的位置，环境不一样。但是有些药品是不同的。比如有些药品适合在一定的温度下，才能保鲜，这类药品就必须放在温度和湿度调好的冰箱里。还有易挥发的药品不能和其他药品放在一起。最重要的是毛利率高的，利润高的药品须放在货架的黄金位置。最后还必须每天给药品保持清洁。使我们锻炼了耐性，认识到了做任何工作都要认真，负责，细心，处理好每一次的营业，了解在药店中每一个职业与药店之间联系的重要性。

通过这二个星期的学习，不仅学到了很多书本上没有的知识，而且还丰富我们的阅历和积累经验。但是还是使我们认识到自己的学识，能力和阅历还很欠缺，所以在工作中不能掉以轻心，要更加投入，不断的努力学习，书本上的知识是远远不够的，而且理论和实践的相结合才能更好的让我们了解知识，更好的把知识带到现实中，服务大众。而且我们在实习过程中，也是上班的一员，要遵循药店的各项制度规章，不能向在学校里一样。在店里做事情要有所顾虑，你能随心所欲，重要的是秉持一种学习，认真的态度。同时工作不仅需要熟练的专业知识和技巧，还要高尚的职业素质和道德。最后明白了连锁药房和医院的药房不同，医院的药房的药师只需要药师处方发药，而我们连锁药房的顾客大多是对药品认识较少的非专业人士，所以在拿药和取药的时候，要小心，慎重，对每一位顾客负责。

由于我们每个人的岗位和工作职责不一样，所以在实习期间会存在一些问题。首先营业员是与人说话和处事的，工作主要是接待顾客，在接待顾客要语气平和，有礼貌。遇到不懂的地方，不能马虎大意，有时候一些顾客买药时说的是非普通话带点口音，一定要注意力集中，不能漏听和防止听错。其次是理货员，要分别不同药物的药理作用和药性。很好的掌握药物的分类，遇见过期，损坏的药品要统一记下，上报有关负责人。而且注意通道的卫生，脏的话要及时打扫，保持药店清洁的环境。同时每个人都必须集中注意力，小心偷盗，注意刻意的人。

通过这二个星期的实习和工作，使我们大致的了解了xx-x医药连锁经营有限公司的一些规章制度和体制。并且在实践中掌握了一些相关知识，是我们更好的记住和运用理论知识。但是我们需要提出几点建议：

- 1、在一些较大的医药卖场配置保安，防止药品被偷盗现象。
- 2、在发现药品损坏时，要及时换掉及补充。

3、要时时刻刻保持药品的清洁和卫生。

4、领导要与店员之间常沟通，了解店员的想法。

## 药店总结报告篇五

很荣幸我们\_\_级药学与经营管理的全体学生于20\_\_年来到郑州市\_\_医药连锁经营有限公司来实习，有幸的成为了该公司的实习生，回顾这二个月的实习，我们在店长和中药的老师傅支持和帮助下，严格要求自己，按照店长的要求，较好的完成了，自己的本职工作，在此对店长和各位中药老师傅们表示衷心的感谢，感谢九州通医药连锁经营有限公司给了我们一个展示的机会。通过这段时间的工作和学习，明白了理论和实践相结合的重要性。同时了解了连锁药店的大概部门，有采购部，防损部，营运部，行政部，财务部，信息服务部，人事部。而营运部其下又分为各个连锁分店，而分店主要由店长，营业员和收银员，理货员组成。现将二个月的实习报告总结如下：

### 一：实习的时间和人数的安排

首先在不打乱正常的营运工作的情况下，总部把我们全体三十六位学生分在了十三个店里学习和工作，实习时间从20\_\_。\_\_。\_\_至20\_\_。\_\_。\_\_。同时在时间上使用的是二班倒的工作制度，这样既保持了时间的合理分配，也使我们能够慢慢适应工作的环境，同时也让我们更好的有时间和精力去学习，去讨论。

### 二：实习阶段的认识和学习

在刚刚开始工作的几天里。尽快的适应了这里的工作环境，慢慢的融入了这个集体里，在店长的关怀下，真的学习了店里的各个工作制度要求和任务，明白了每位工作员的任务和责任以及他们的工作流程，不断提高了自己的专业知识和水

平，以丰富了自己的经验。在此期间主要学习了首先是认识药，了解药的分类，用途和拿药。虽然药品的种类很多，但是药品的摆放时按类别来的，先是注射液，胶囊，片剂，滴丸等的分类，再再次基础上分别按抗生素，心血管，呼吸系统，消化系统，外用，非处方药，计生，医药器材，其他分类。当然取药拿药是最简单也是最重要的一门技术了。在拿药的时候，对不同的年龄，性别和不同程度的人，药的拿取是不同的，特别是小孩和孕妇的用药要特别小心，谨慎。其次在拿药取药的时候，药用礼貌的态度去接受患者的咨询，了解患者的身体状况，同时向患者详细讲解药品的性质，功能，用途和用法及注意事项，同时也要尊重患者的主观意见。不同得药陈列的位置，环境不一样。但是有些药品是不同的。比如有些药品适合在一定的温度下，才能保鲜，这类药品就必须放在温度和湿度调好的冰箱里。还有易挥发的药品不能和其他药品放在一起。最重要的是毛利率高的，利润高的药品须放在货架的黄金位置。最后还必须每天给药品保持清洁。使我们锻炼了耐性，认识到了做任何工作都要认真，负责，细心，处理好每一次的营业，了解在药店中每一个职业与药店之间联系的重要性。

### 三：加强自身学习，提高专业知识和认识

通过这二个星期的学习，不仅学到了很多书本上没有的知识，而且还丰富我们的阅历和积累经验。但是还是使我们认识到自己的学识，能力和阅历还很欠缺，所以在工作中不能掉以轻心，要更加投入，不断的努力学习，书本上的知识是远远不够的，而且理论和实践的相结合才能更好的让我们了解知识，更好的把知识带到现实中，服务大众。而且我们在实习过程中，也是上班的一员，要遵循药店的各项制度规章，不能向在学校里一样。在店里做事情要有所顾虑，你能随心所欲，重要的是秉持一种学习，认真的态度。同时工作不仅需要熟练的专业知识和技巧，还要高尚的职业素质和道德。最后明白了连锁药房和医院的药房不同，医院的药房的药师只需要药师处方发药，而我们连锁药房的顾客大多是对药品认

识较少的非专业人士，所以在拿药和取药的时候，要小心，慎重，对每一位顾客负责。

#### 四：存在的问题

由于我们每个人的岗位和工作职责不一样，所以在实习期间会存在一些问题。首先营业员是与人说话和处事的，工作主要是接待顾客，在接待顾客要语气平和，有礼貌。遇到不懂的地方，不能马虎大意，有时候一些顾客买药时说的是非普通话带点口音，一定要注意力集中，不能漏听和防止听错。其次是理货员，要分别不同药物的药理作用和药性。很好的掌握药物的分类，遇见过期，损坏的药品要统一记下，上报有关负责人。而且注意通道的卫生，脏的话要及时打扫，保持药店清洁的环境。同时每个人都必须集中注意力，小心偷盗，注意刻意的人。

#### 五：建议

通过这二个月的实习和工作，使我们大致的了解了\_\_医药连锁经营有限公司的一些规章制度和体制。并且在实践中掌握了一些相关知识，是我们更好的记住和运用理论知识。但是我们需要提出几点建议：

- 一：在一些较大的医药卖场配置保安，防止药品被偷盗现象。
- 二：在发现药品损坏时，要及时换掉及补充。
- 三：要时时刻刻保持药品的清洁和卫生
- 四：领导要与店员之间常沟通，了解店员的想法