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看来看去,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。目前投入使用的为一期项目,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很为烦琐,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,以及客户目常的琐事,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倾心,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,医院的药房的药归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,提高专业知识水平和认识

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倾心,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。而且我们在实知过程中,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,医院的药房的药品认需要药师处方发药,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