

最新药店的工作总结 药店工作总结(通用6篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

药店的工作总结篇一

光阴似剑，时光如梭，我们满怀喜悦迎接新的一年。在以前的工作过程中经历了许多事情，从工作过程中也总结了许多经验和教训。

作为一名收银员，我总结了以下资料：

- 1、作为一名营业员要有良好的工作姿态，良好的待客态度，热情接待顾客，要了解顾客的购物需求，为顾客营造一个温馨的购物环境。
- 2、对待顾客要用礼貌用语，说话语气要尊敬、亲切，不要对顾客大声说话，要注意自我的仪容、仪表，动作要大方，举止礼貌，作为一名合格的`收银员，要随时注意价格的变动，熟悉卖场的各种商品，异常是特价商品信息，在收银过程中要做到唱收、唱付、唱找，以免引来不必要的麻烦。扫价时商品价格要与电脑相符，如不相符时，随时通知商管和店助调价，在收银过程中不要漏收、少收、多收。当然也有许多不足之处，有时自我心境不好的时候，对顾客语气稍重一点，有时也顶撞顾客，可是我会尽量注意自我在工作中坚持良好的心态。

总之，我十分感激领导对我的支持和帮忙，给我一个工作的机会。我相信，在我以后的工作中，我会越来越努力，让我们共同努力把xx越办越好。

药店的工作总结篇二

20xx年11月17日我荣幸地获得副主任药师的任职资格，并于次年4月正式聘用至今。在从事这一专业技术职称的7年里，我从思想上按照高级职称的标准严格要求自己，认真学习党的各项方针政策，以“三个代表”重要思想为指导，努力践行科学发展观，以实际行动拥护党的领导。在工作上充分运用自己掌握的药学专业知识来开展各项工作，为了使自己的专业知识更加充实[]20xx年至20xx年我通过成人考试考取了山西医科大学药学专升本函授班的学习，并圆满完成全部课程的学习取得本科学历。并于20xx年顺利通过执业药师的资格考试，取得国家人事部颁发的执业药师资格证书。

20xx年我从药房主任提升为副院长，使医院的药品管理工作力度更加增强，药房的各项管理更加规范，我院药品管理曾多次受到各级部门的表扬。在我的带动下药房工作人员学习专业知识的人情高涨，现在有5人获得了执业药师资格，使药房工作人员的素质大有提高。

任职以来我虽然取得了一些成绩，但我认为做得还不够，今后要更加努力工作，潜心掌握专业知识，以实际行动服务好一方人民。

20xx年以来，认真学习《药品管理法》及《处方管理办法》和抗菌药物的合理应用，并利用业余时间进修学习，不断提高业务水平和技能，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。摆药室和药房是一个整体，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。

现将一年来药房的工作总结如下：

药房时直接面对病人和护士的重要窗口，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，在满足病人和护士的要求前提下，首先做好和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，按时上报和定制，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和验收，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[文秘站:]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，如和品做到专柜、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

质和业务水平。

药店的工作总结篇三

本月丰台路老会员10人、新会员7人、销售xxxx;明光桥老会员7人、新

会员9人、销售xxxx;

(药店)目前人员无变化,自杨总监培训之后俩店的美导都非常有自信了。

(万宁)目前3个专职,分别是;永旺、十里堡、新东安、

4个兼职,分别是;宝盛里、双井、银泰、中关村、

由于刚刚接手万宁、有些事情需要处理,去药店的时间就少了些,我月一

,即使这样我也在鼓励她们,多给会员打电话、利用会员日再创新高。顺便我把上半月的销售做了分析;接下来下半月还要努力才能完成预计目标。

本月主要是把万宁老款睡膜退回公司,由于每家的货不算多、最多的有20来个、也没法让库房去车拉,只好自己先提回家后再送到公司。顺便又查了一下各店断货现象和是否有近期产品,又把每个店的台面和货架整理一遍。另外和几家店的销售人员做沟通,告诉他们一些销售技巧,鼓励她们做销售的兴趣。

1、跟进药店销售;

2、多做体验提升业绩;

3、调动大家的积极性;

4、做好最后月冲刺;。

药店的工作总结篇四

本人自参加工作，在各药店和各位同仁的关怀帮助下，自身的努力和工作经验的积累，知识拓宽，。工作多年来，我的政治和素质都有的。在药店工作期间，学习《药品管理法》、《经营管理制度》、《产品质量法》、《商品质量养护》等法规，参加药品监督、管理局组织开办的岗位培训。以安全用药的职业道德要求。全心全意为服务，以礼待人。热情服务，耐心解答问题，为患者用药的保健知识，在的实践中自身素质和，让患者能够用到安全、、稳定的药品而努力。

药品是用于防病治病，康复疗养，以防假药劣药的流通，做合格的药品把关者。当患者购药时，应该礼貌热心的患者的咨询。并患者的身体状况，为患者安全、、廉价的药物，向患者详细讲解药物的性味、功效、用途、用法用量及注意和副作用，让患者能够放心的使用。配药过程中随意更改用药剂量，有些药含有重金属，如长期使用将留下后遗症和不良反应，患者用药和生命安全，知识由浅至深，从理论到实践，又实践深化对药理学的理解也总结了药理常识，如下：

常用的有基源鉴别法，性状、显微镜和理论鉴别法，有经验鉴别法简便易行(眼看、手模、鼻闻、品尝和水试、火试)以中药性状鉴别方法为例：如何鉴别茎木类中药：包括药用木本植物的茎或仅用其木材，草本植物的茎藤。，茎类中药药用部位为木本植物茎藤的，如川木通、鸡血藤等；药用为本草植物茎藤的，如天仙藤；药茎枝的，如鬼见羽；药用为茎髓部的，如灯山草、通草等。木类中药药用部位木本植物茎层以内各，如苏木、沉香、树脂、挥发油等。鉴别根茎的横断面是区分双叶植物根茎和单子叶植物根茎的. 双子叶植物根茎外表常有木栓层，维管束环状排列，木部有的放射状纹理

有的髓部，如苍术、白术等。单子叶植物根茎外表无木栓层或仅具较薄的栓化组织，通常可见内皮层环纹，皮层及中柱均有维管束小点散布，无髓部，如黄精、玉竹等。还有皮类中药、叶类中药、花类中药、果实及种子中药、全草类中药、藻菌地衣类中药、树脂类中药和矿物、动物类中药的性状鉴别。

例如：炮制可以药疗效，或缓和药物的性能，降低或消除药物的毒性或副作用，或药物作用的部位和趋向，便于调剂和制剂。药物疗效：如炒白芥子、苏子、草决明等被有硬壳的药物，便能煎出成份；羊脂炙淫羊藿可治阳萎的功效；胆法制南星可镇茎作用。可缓和药物的性能：不同的药物各有不同的性能，其寒、热、温、凉的性味偏盛的药物在临床应用上会有副作用。如生甘草清热解毒，蜜炙后有补中益气；生蒲黄活血化瘀，炒炭止血。降低或消除药物的毒性或副作用，药物疗效，但有太大的毒性或副作用，临床上应用不安全，炮制便能降低毒性或副作用，如草乌、川乌、附子用浸、漂、蒸、煮加辅料等方法可降低毒性；商陆、相思子用炮制可降低毒性；柏子仁用于宁心安神是如没通油制霜便会产生滑肠通便致泻的作用。医药学数千年的历史，是长期同疾病作斗争的极为的经验总结，是我国优秀民族文化遗产的组成。我在多年的工作学习中，理论, 和创新, 学有服务宗旨，诚信守法，干好本职工作，为药业的发展。

药店的工作总结篇五

营业员的岗位看似很普通，但要把这份工作做好，却并不简单还有就是多记药品名，药品摆放位置，药店药很多很杂。

我学到了不少的有关于药品方面的知识，也从中总结出了一些我认为比较重要的东西，什么重要什么先做，保证工作质量及提高工作效率。说起工作，一般我都会提前10分钟左右到店里，理理情愫，准备这一天的上班。当看到顾客，我都会微笑的说：“先生，(或其他)您好!”类似的礼貌用语，

如“对不起”、……每一位顾客都是抱着某种需求才走进药店的，所以药店营业员要尽快了解顾客的真正购买动机，才能向他推荐最合适的药品。

二、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

通过仔细观察顾客的动作和表情来洞察他们的需求，找到顾客购买意愿产生的线索。

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的这些举动，就可以从中透视出他们的心理了。

2、观察表情。当接过药店营业员递过去的药品时，顾客是否显示出兴趣，面带微笑，还是表现出失望和沮丧；当药店营业员向其介绍药品时，他是认真倾听，还是心不在焉，如果两种情形下都是前者的话，说明顾客对药品基本满意，如都是后者的话，说明药品根本不对顾客的胃口。店员进行观察时，切忌以貌取人。衣着简朴的人可能会花大价钱购买名贵药品；衣着考究的人可能去买最便宜的感冒药。因此，药店营业员不能凭主观感觉去对待顾客，要尊重顾客的愿望。

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。

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。

本年度招商工作虽没有较大的起伏,但是其中之工作也是为烦琐,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,我都以我的热情把它完成好,基本上能够做到任劳任怨、优质高效。

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。

药店的工作总结篇六

药师职称个人工作总结我叫**,大学本科学历,临床药学专业毕业,中共党员[]20xx年8月参加工作[]20xx年10月被任命为药剂科主任[]20xx年6月被评为主管药师职称。参加工作以来,在领导的关心支持下和同志们的配合帮助下,我围绕工作重点,努力学习,开拓创新,扎实工作,团结带领科室人员顺利完成药剂科各项工作任务,取得较好成绩,多次受到上级部门的表扬。现将工作学习情况总结如下:

一、加强学习,具有较高理论水平和业务能力。参加工作后,我始终把学习放在重要位置,认真学习党的路线、方针、政策,关心国家大事,不断提高政治觉悟。加入中国共产党以来,努力以共产党员的先进性和纯洁性要求自己,树立正确人生观、价值观,的在日常的工作和生活中讲大局讲奉献。

积极参加各类学习培训和继续医学教育。刻苦钻研医学和药剂学知识，先后获得浙江大学临床医学专科文凭和中国医科大学临床药学本科文凭，并被评为同时积极组织科室人员进行药学知识和相关法律、法规的培训，提高科室人员的业务水平。

二、敬业爱岗，乐于奉献，工作业绩突出。1、狠抓药品质量，我把加强药品质量管理放在重要位置，认真按要求做好药品验收、入库、出库、养护等各项工作，按要求储存、保管药品，确保药品质量。