

# 药店店长的年度工作总结报告(精选8篇)

总结是对公司企业各项管理活动的评估和总结，有利于推动内部管理的优化和改进。【范文4】试用期过程中，我全力以赴地完成了公司交给我的各项任务，并且与团队成员保持密切的沟通和协作。通过对工作的不断总结和反思，我对自己的工作表现有了清晰的认识，也找到了一些值得改进的方向。在今后的岗位中，我将继续努力提升自己的专业能力和综合素质，为公司的长远发展贡献自己的力量。

## 药店店长的年度工作总结报告篇一

回首20\_\_年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在集团各部门的通力配合下，在我们和平药房白岩路店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。作为一名店长我深感到责任的重大，多年来 的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一 是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好 的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

- 1、认真贯彻集团的经营方针，同时将集团的经营策略正确并及时的 传达给 每个店员，起好承上启下的桥梁作用。
- 2、做好店员的思想工作，团结好店内店员，充分调动和发挥店员的积极性，了解每一位店员的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力， 使之成为一个团结的集体。
- 3、通过各种渠道了解同行业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中 有数，有理放矢，使我们的工作更具针对

性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做店员的表率。不断的向店员灌输企业文化，教育店员有全局意识，做事情要从集团整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有店员的主动性和创作性，使店员从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为集团创作更多的销售业绩，带领店员在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们和平药房白岩路店。面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

2、对内加大店员的培训力度，全面提高店员的整体素质；

3、树立对集团高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为集团着想，为集团全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥店员最大的工作热情，逐步成为一

个最优秀的团队。

## 药店店长的年度工作总结报告篇二

20xx年产品总销售收入225万元，是20xx年的2.6倍，这些成绩的取得，除了我店员工的努力之外，和药店的正确决策以及药店各人员的积极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升，积极参加药店组织的各项产品知识培训和促销技巧培训。

2. 针对不同消费者，采取不同的促销手段，善于抓住顾客消费心理，有针对性地进行产品介绍。

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，积极为顾客代购新特药品，还提供送货上门服务。

1. 医保定点药店的'申请一直没有办下来，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健全，没使会员制度发挥更大的用。例如，会员价商品的推出没有形成长效机制，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新编动态，对外界因素的转变不敏感，不能及时调整经营思路。

1. 进一步健全会员制度，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，可以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。另外也可根据不同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，更好地满足不同顾客的需求。

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药店快速发展的需要。

5. 通过学习培训使店长保持与时俱进的头脑，充分掌握行业动态和药店经营思路，更好地带领员工做好工作，争取在20xx年，使我店的经营情况稳步提升，创造出更大的效益。

## 药店店长的年度工作总结报告篇三

转眼间□xx年已随着时间的年轮渐行渐远，新的一年即将来临。回首这一年的工作历程，有艰辛，有喜悦，有收获也有感慨。

xx年对xx来说，是有里程碑意义的一年。我们从单体零售药店成功转型医药连锁集团。一年时间里，我们增开了3家连锁门店。因为刚刚起步，开店速度也是在计划之内，只要我们一直秉承集团的经营管理理念，估计以后的xx连锁门店会如雨后春笋般在温州这块沃土上遍地开花。而作为一名xx连锁门店的店长，今年对我来说也是意义重大的一年。从卖场主管转换到门店店长，我知道我的角色不仅仅是一位管理者，更应该站在一个经营者的立场。守业难，创业更难！既然集团给了我这样一个平台，我深感责任重大，新店开张，万事开头难，如果前期工作没做好，以后就会更难管理，所以一切事态的发展必须要在掌控之中。店长必须要起到一个承上启下的桥梁作用。上要认真贯彻集团的经营策略，下要正确

传达集团的方针决策。为人处世要公平公正，上要对得起领导，下要对得起店员，决不能有私心。因为是店长，必须比店员站一个更高的层面；也因为店长，店员就是你的战友，所以我们要并肩作战。不要刻意去拉开或拉近与店员的距离，多说无益，唯有真诚，才能让人感同身受。店员的信任感才是店长最好的执行力。

我是一个深受中国传统儒家思想影响的80后。我特推崇孔孟之道，修身养性，以仁义治国。其实管理一个集团也是一样的道理。企业的发展，关键在人。一个药店要长期稳定的发展，它必须要有一个好的经济效益为前提，良好的口碑做后盾，实现经营者和消费者的共赢。如何才能达到这个局面，这就需要专业的管理者和一个强大的团队。作为一店之长，我深刻地意识到人才对于企业的重要性。如何去发掘人才，如何去培养人才，如何去组建一个团队，这对企业的长远发展才是重中之重。家和万事兴！一个高素质的、凝聚力强的和谐团队，必定会为集团带来长远的经济效益。一个人为企业创造的价值必定大于他自身的价值！如果一个人在他的工作岗位上体现不了他的价值，那么必须乘早换离或撤离，决不能有“食之无味，弃之可惜”的态度。那样等于为集团增加负担，也为自己门店埋下隐患。一粒老鼠屎毁了一锅粥，相信这个道理大家都懂。作为店长要善于把握每个人的心态，开发他们的潜能，分工合作，才能互补协调，责任到人，“各人自扫门前雪”，每个人都做好自己的事情就不会有“他家瓦上霜”，为他们营造一个和谐、融洽、友爱、互助的工作环境，让他们喜欢自己的工作，进而得到不断的发展。

氛围有了，每一个人的积极性自然也就上去了。快乐地工作，每个人的服务态度自然就好了。要不是总部经常开展培训，让我们三家门店有机会沟通交流，真的不知道我们xx店的人其实一直都很低调的。我们只是做好自己该做的事而已，从没想跟其他的店比业绩什么的，诚然不知他们会以我们为榜样，把我们当竞争对手，超越xx可能已成为他们的口号了。

当然这不是坏事，这只会让我们更加督促自己去做得更好！

## 药店店长的年度工作总结报告篇四

xx年即将过去，在这一年里，我们公司领导的正确带领下，在全体员工的共同努力下，各部门通力协作，通过全体工作人员的努力，克服困难，努力进取，圆满完成了xx下达的销售任务。在新春即将来临之际将xx年的工作情况做如下总结汇报：

略

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引药店来，搜集更多的销售线索。xx年本部门举行大小规模促销活动17次，刊登报纸硬广告xx篇、软文x篇、报花xx次、电台广播xx多次并组织销售人员对已经购产品用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到xx公司日后对本公司的审计和xx的验收。

以上是对xx年各项工作做了简要总结。

本人从事该行业已有一年多的时间，在实际工作中发现了自己存在的不足和某方面能力的缺陷，现对于xx年的`工作计划做如下安排：

- 1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为产品的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与xx公司各部门的工作，争取优惠政策。加强我们的市场竞争力。

- 3、每周去药店与促销员沟通交流，了解产品销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。
- 4、销售人员的培训，每月定期产品知识的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。
- 5、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。
- 7、根据xx公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。
- 8、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表xx专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在xx年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在新的一年里我们将继续努力工作，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

## 药店店长的年度工作总结报告篇五

我店全体工作人员团结一致,遵照《药品经营规范》的规定,从各方面严格遵守,达到了总店的规定要求,不断提高自己的业务水平,完成了初步的销售任务.当然,在日常工作中,也存在很大的差距和不足,对照本店的实际情况,在此,把半年来我店工作实施情况总结如下:

在经营方面,在岗人员统一着装,佩带上岗证,从业人员都有合格的健康证明和教育培训档案. . 营业场所、仓储条件与设施设备满足药品经营的质量要求. 各项制度、台帐资料等内容符合gsp要求.

在提高业务水平方面, 我们根据本店自身实际情况, 定期组织内部培训, 提高营业员的专业知识和合理推荐药品的技巧, 提高营业员的素质和专业水平. 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, 让每个顾客买到放心的药品.

同时保证足够的货源和药品供应. 对于顾客急需的店内暂时没有的药品我们可以帮他从总店订购, 方便了他们的及时用药. 同时我们做到微笑服务, 真心的微笑换来客户的满意, 是对我们工作的肯定, 对企业的好感, 为公司赢来更多的效益.

在上半年里, 在我们公司领导的正确带领下, 在全体员工的共同努力下, 各部门通力协作, 通过全体工作人员的共同努力, 克服困难, 努力进取, 圆满完成了某某x下达的销售任务. 我们的员工能在业余时间刻苦学习医药相关知识, 结合工作时间对郑配药, 提高业务素质和专业水平.

做到依法经营. 营业时间内保证有经许可的药学人员在岗. 同时做好药品的购进验收记录, 出具的销售凭证符合相关要求. 按规定分类储存陈列药品, 定期养护并做好养护记录. 4处方药与非处方药按规定销售, 规范合理调配处方药, 已明确规定医生处方销售的药品, 一律凭处方销售, 并经过驻店药师审核签字, 保存处方备查. 同时设立非处方药品专柜, 贴有明显的区域标识.

做到诚信优质服务.

1、药品广告与咨询服务方面: 遵照执行《药品广告安全审查办法》等规定, 不发布任何未经许可审批的各种药品广告.

2、在药品销售中药师及营业员正确的介绍药品的功能、主治、禁忌及注意事项, 并提供咨询服务. 不夸大药品疗效, 不以非药品按药品向顾客介绍和推荐. 服务态度热情, 文明用语, 礼貌待客, 服务承诺与便民措施切合实际并有效开展盒落实.



3、药品明码标价,不采取欺骗手段促销高价或者高利润的药品.保证环境秩序优良.店堂整洁明亮,没有与经营无关的物品堆放,没有闲杂人员长时间逗留.没有未经许可的坐堂医生开展诊疗服务.

4没有张贴和散发未审批的药械等产品广告和宣传画册.

## 药店店长的年度工作总结报告篇六

光阴似箭,日月如梭,一晃20xx年就过去了。首先感谢公司领导给予我这么好的平台、这么好的机会,让我锻炼、学习,同时也感谢各位领导和各位同仁对我工作上的支持和帮助,能学到以前没有学到的知识,使我受益匪浅。

我于20xx年3月从四店调入一店,作为一店的店长,全面负责一店的工作。其中有苦也有乐。对于没有学历,也没有专业技能的我,为了使一店各方面的工作不落后,我要边学边干,同时还要比别人花更多的时间来努力工作,来回报雇主。除了接受公司领导直接培训外,还参加了长安大学的教授的培训,所以,只有拼命工作才是我最好的选择。

在这样一个大家庭里,以前没有管理经验,除了给员工灌输公司下达的任务外,最重要的是和员工一起学习,沟通心态等方面的问题。让大家了解我们上班的目的和公司对我们的要求,所以要大家除了能学到一些技能外,更重要的是学习做人的道理。要鼓励员工人人做优秀员工,个个都是最棒的。

细节决定事业的成功,所以我们要注重细节,我们在这里上班,主要目的就是做好销售。怎样去做好销售,是我们工作的重点,在销售的过程中,会出现各种各样的问题,而等待我的就是怎样去解决问题。所以我给自己的任务是不怕出现问题,出现了问题要学会怎样去解决问题。

在这一年里时间里,今年的销售比去年有所提高,当然也有

各方面的原因，比起公司的其它门店，毛利不是很理想。所以有待在经营过程中把握好毛利。一店也是一比较特殊的门店，难得管理的是两个出品，把面临的顾客群体各式各样，人员也比较复杂。

俗话说，养兵千日，用兵一时，我们将加倍努力，为门店的销售作出最大的贡献。

a□加强雅柏超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。

b□完成对雅柏超市的全面整改工作，配合店长做好整改前的商品盘点工作、员工思想工作、财物清查工作；整改中的财物交接工作、商品退货内拨工作、人员加班安排等；整改后的各项交接工作。

c□协助代店长严建平完成对雅柏生活馆的系列整改问题及其它运营工作。

d□完成对雅柏生活馆的. 交接及彭田商场的固定资产、人员情况、资金情况的交接手续等。

e□完成对彭田商场人员、固定资产、商场资金等一系列的盘点交接工作。

f□对彭田商场竞争店的调研及附近消费情况的评估，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化条件的价格竞争，对彭田商场滞销商品进行清退、缩短商品线长度，新型商品品种的引进等。

g□配合公司组织的专管员以上干部的培训考核活动。

公司问题：

a□今年4月份后惠购生鲜超市开业，客单价、来客数相对减少，由于受周边零售业态的影响及资源分化较为严重，特别是在商品同质化的条件下，同种商品的价格往往高于竞争店，一线商品更为严重，另外，受天气影响，入冬以来气温相对往年有所偏高，季节性商品不能达到理想中的销售业绩，购买力严重不足，因彭田村的主要消费来自于打工阶层，顾客往往在购买来都货比三家、精挑细选，对于高单价商品的需求相对减少。

b□场外促销活动全无，在商品没有竞争力的同时，应加大对乡村店的场外促销活动，特别是每月上、下旬，这对于提高商场来客数、客单价起到了较大的推动作用，起到了立竿见影的效果。大型促销活动每次都一味地特价促销活动，老生常谈，缺乏预见性和可行性。有的甚至只是形式性化，如：国庆、圣诞、元旦等重大节日促销都没有达到一定的效果，对于日益竞争的零售业没有起到攻城掠地的效果。

c□11月至元月份是食品销售旺季时期，顾客需求量大，而畅销商品、特价促销商品经常出现断档，有的畅销商品甚至断档一到两个星期，畅销品牌到货速度慢，周转率低，严重影响商场业绩。

## 20xx店长的工作总结怎么写

xx年就要过去了，在居安逸的六个月时间里，感悟到了太多，也学到了太多。从开始的保洁到现在的店长，其中也经历了许许多多，有欢声笑语，也有彷徨迷茫。我们怀疑过，畏缩过，但庆幸的是现在的我们坚持了下来。在此我就这段时间的工作心得和一些问题进行一下总结。

一个店就像是一个家，店长就是这个家的一家之长。家长要管理这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列、设备、安全……各个方面都要照顾周到，任何一个小的细节考虑不到，就有可能给工作带来不良影响。店长也是一个店的领导

者，是企业文化信息传递的纽带，是公司政策的执行者和具体操作者；是企业产品的代言人，是店铺的核心。

因此，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情况，全力贯彻执行公司做为一名店长不只是需要理解上级下达任务和目标。还要为了达到这一目标需要做什么，怎么做才能达到最佳的效果。每一位顾客的资料都不应该一成不变，而是要不断丰富，要注意对每一个顾客细节资料点点滴滴地积累，这样，在与顾客沟通中才能让顾客真正感受到关怀。此外，通过对同一名顾客消费资料的连续分析，将为对该顾客制订有针对性的服务与销售策略提供最直接的依据。外出派单是获得新顾客资料的最直接有效的手段，特别是应该在客流不够充足时，将此作为一项日常工作，一方面可以将人力资源利用得更加充分，同时也可以通过这一工作更加的了解客户。电话跟进客户则是向外延伸服务的有效手段，对服务情况进行售后追踪，将大大有利于新顾客和有流失迹象的顾客关系的巩固。总之，要做一名合格的店长，必须要做到顾全大局，里外兼顾，宣传是带动店面发展的命脉，只有有了足够的新客户店面才能活起来。同时，服务质量和对客户了解也是不容忽视的，否则之前的一切将会白费，将是毫无意义的。

另外，店面的经营管理也要常抓不放，这是店面运营的基础。第一要建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

第二要注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到懂业务、会管理的高素质人才。

第三要建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

第四要创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

一句话，市场是良好的，形势是严峻的。假如在短期内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

我会认真执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。在以后的工作中要努力改进，在新的一年里我会更好的做好自己的本职工作，用责任心做事，用感恩的心做人，让盛世的生意做的更大。

## 药店店长的年度工作总结报告篇七

转眼间，20\_\_年已随时间年轮渐行渐远，新一年即将来临。回首这一年工作历程，有艰辛，有喜悦，有收获也有感慨。

20\_\_年对一洲来说，是有里程碑意义一年。我们从单体零售药店成功转型医药连锁公司。一年时间里，我们增开了3家连锁门店。因为刚刚起步，开店速度也是在计划之内，只要我们一直秉承公司经营管理理念，估计以后一洲连锁门店会如雨后春笋般在温州这块沃土上遍地开花。而作为一名一洲连锁门店店长，今年对我来说也是意义重大一年。从卖场主管转换到门店店长，我知道我角色不仅仅是一位管理者，更应该站到一个经营者立场。守业难，创业更难!既然公司给了我这样一个平台，我深感责任重大，新店开张，万事开头难，如果前期工作没做好，以后就会更难管理，所以一切事态发展必须要在掌控之中。店长必须要起到一个承上启下桥梁作用。上要认真贯彻公司经营策略，下要正确传达公司方针决策。为人处世要公平公正，上要对得起领导，下要对得起员工，决不能有私心。因为是店长，必须比员工站一个更高层面;也因为店长，员工就是你战友，所以我们要并肩作战。不要刻意去拉开或拉近与员工距离，多说无益，唯有真诚，才能让人感同身受。员工信任感才是店长最好执行力。

我是一个深受中国传统儒家思想影响80后。我特推崇孔孟之道，修身养性，以仁义治国。其实管理一个公司也是一样道理。企业发展，关键在人。一个药店要长期稳定发展，它必须要有一个好经济效益为前提，良好口碑做后盾，实现经营者和消费者共赢。如何才能达到这个局面，这就需要一个专业管理者和一个强大团队。作为一店之长，我深刻地意识到人才对于企业重要性。如何去发掘人才，如何去培养人才，如何去组建一个团队，这对企业长远发展才是重中之重。家和万事兴!一个高素质、凝聚力强和谐团队，必定会为公司带来长远经济效益。一个人才为企业创造价值必定大于他自身价值!如果一个人在他工作岗位上体现不了他价值，那么必须乘早换离或撤离，决不能有“食之无味，弃之可惜”态度。那样等于为公司增加负担，也为自己门店埋下隐患。一粒老鼠屎毁了一锅粥，相信这个道理大家都懂。作为店长要善于把握每个人心态，开发他们潜能，分工合作，才能互补协调，责任到人，“各人自扫门前雪”，每个人都做好自己事情就不会有“他家瓦上霜”，为他们营造一个和谐、融洽、友爱、互助工作环境，让他们喜欢自己工作，进而得到不断发展。

氛围有了，每个人积极性自然也就上去了。快乐地工作，每个人服务态度自然就好了。要不是总部经常开展培训，让我们三家门店有机会沟通交流，真不知道我们梧田店人其实一直都很低调。我们只是做好自己该做事而已，从没想跟其他店比业绩什么，诚然不知他们会以我们为榜样，把我们当竞争对手，超越梧田，可能已成为他们口号了。当然这不是坏事，这只会让我们更加督促自己去做得更好!

面对明年工作，我深感责任重大。我们已经开业接近一年了，可是业绩始终达不到理想指标。神马都是浮云!唯有绩效才是王道!我想重点主要在以下几个方面下功夫:

- 一、配合总部对内加大员工培训力度，加重医学知识培训，学会联合用药，提高客单价。

二、树立员工爱岗敬业责任感，对公司高度忠诚，一切以大局为重。全面提升员工整体素质。

三、树立高度竞争意识和创新意识。客源竞争是关键，必须建立自己客户群。任何一种优势都可以打败竞争对手。

四、提高自身业务水平能力，去掉不和谐音符，发挥员工最大积极性，逐步使梧田店成为一个最优秀团队。

药店店长年度工作总结范文

## 药店店长的年度工作总结报告篇八

20\_\_年产品总销售收入225万元，是20\_\_年的2.6倍，这些成绩的取得，除了我店员工的努力之外，和药店的正确决策以及药店各人员的积极支持和配合是分不开的。

### 二、经营管理方面

1、平时注意对员工进行业务素质的提高，积极参加药店组织的各项产品知识培训和促销技巧培训。

2、针对不同消费者，采取不同的促销手段，善于抓住顾客消费心理，有针对性地进行产品介绍。

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，积极为顾客代购新特药品，还提供送货上门服务。

### 三、存在问题

1、医保定点药店的申请一直没有办下来，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形成长效机制，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。

#### 四、对今后工作的打算和建议

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，可以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。另外也可根据不同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，更好地满足不同顾客的需求。

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药店快速发展的'需要。

5、通过学习培训使店长保持与时俱进的头脑，充分掌握行业动态和药店经营思路，更好地带领员工做好工作，争取在20\_\_年，使我店的经营情况稳步提高，创造出更大的效益。