

# 最新药店工作总结个人小结(优秀8篇)

工会工作总结可以汇总工会会员的意见和建议，形成共识，为后续工作提供参考和依据。小编精心为大家汇总了一些经济师撰写的出色总结范文，欢迎阅读和借鉴。

## 药店工作总结个人小结篇一

时间荏苒，不知不觉在xx药房工作已经三个月了，从生疏到熟识，从生疏到如今融入这个团队中。我深刻感受到了这是一个很有活力很有战斗力的团队，特别荣幸能成为这个团队中的一员。本人宠爱这个岗位，作为一名药剂工作人员，在药房的日常工作中，本人兢兢业业，全心全意的为每个顾客服务，努力缔造优质窗口服务形象。

在领导的关怀与支持下，在同事的无私帮忙下，目前，总体上适应并生疏药房岗位的各项工 作，现将个人工作总结汇报如下：

- 1、严格遵守医院的各项规章制度。按时上下班，从无迟到早退现象。
- 2、进取生疏并把握各种药品的功效及构成，牢记各种药品的价格，保证顾客能在最短的时间买到最幻想的药品。
- 3、坚持参预药房的各项学习和会议，更好更全面把握药房各项工作流程，结合药房工作实际，制定出适合自我相关岗位的规章制度。
- 4、专业素养：药学人员要对病人极端负责，态度恳切和气热忱，关怀爱惜病人，把握病人的心理特点，赐予细致的'身心护理。
- 5、做好心理护理，时刻做到语言亲切，解释急躁，有针对性

地做好病人的思想工作，增加其向疾病做斗争的士气和信念。

6、坚持衣着整齐，仪表端庄，举止稳重，礼貌待人，朴实大方。

7、作风正派，对病人一视同仁，对工作严峻认真。俗话说：“金无足赤，人无完人”，本人还存在着诸多方面的不足，比如：个人的服务水平还有待相应程度的加强和提升。在此，我感谢领导赐予我的关怀与支持，本人也必需严格要求自我，加强学习，努力提升业务能力，争取尽快的时间把握好药房的各项工作。全力提升药房优质的窗口服务形象，为药房更完善的明天贡献自我的一份力气。

## 药店工作总结个人小结篇二

xx年，我店在上级领导的正确领导下，在全体员工的共同努力下，紧紧围绕着“以服务为宗旨”，认真贯彻落实公司的各次会议精神和经营思路。全体员工齐心协力、努力工作，药店全体员工团结一致、奋力拼搏、顽强进取，取得了较好的经济效益和社会效益。药店全年实现收入xx万元，比上一季度的xx万元，实现利润xx万元，实现增长xx%。药店的工作在药店全体员工的共同努力和奋斗下，取得了可喜的成绩，现总结如下：

药店工作是药店的重要组成部分。药店工作的好坏将直接影响医院的声誉和效益。我店全体人员坚持“以病人为中心”的服务理念，想病人所想，忧病人所忧；以病人为焦点，全心全意为病人服务。我店药店工作人员每一天都能做到以药养医生为中心工作，做到尽心尽职，以用心服务换取病人的安心。

药店工作人员能积极参加药品管理法规、学习政策，遵纪守法不断提高自身业务水平和管理水平；能积极参加药品知识及相关法律法规的学习，增强安全保护意识；药品不良反应

的预防措施，熟练掌握药品的的基本采购技能，严格执行审核制度，保证了药品不良反应的发生；能熟练掌握常用药品的用法用量及用法；能熟练掌握使用药品的分类、剂量、用法；能熟练掌握使用一般的药品制剂和方法，能对一般的药品分别鉴别，熟练应用抗生素、经忌用抗凝剂及抗生素，掌握用药的基本原则、药品的性质、剂量和用法用量；能熟练掌握用药的基本知识和常用药品的用法用量、用量及用法用量，掌握常见病、多发病及疑难病症的诊治和治疗。药店工作人员能严格执行国家的药品管理法规及相关规定，能做好仪器设备的维护和保养工作，认真做好药品的计划、组织、领用、临床稽核工作。

一些工作有待于进一步提高，一些工作还不够细致；二是药品的价格方面仍需要进一步拓宽。

药店工作任重道远，药店工作的成败取决于药店人员的素质。药店的每名员工都应提高自己的思想认识，提高自己的业务能力和综合能力，树立正确的人生观、价值观、世界观和利益观，树立为服务的思想，做到“药不购药，他用药贵如油，防止两败俱到”。

## 药店工作总结个人小结篇三

公司结合源远流长的医药文化、药学职业道德、企业使命、管理制度，对学员进行思想教育，通过改变态度来改变行为，强化行为来固定模式。现作工作总结如下：

xx年度，我公司的各级分支机构中，有区域经理、店长、见习店长153名，实际培训153人，培训率为130%，平均每人96天/年；执业药师、药师共有212人，全部参加继续教育和岗位培训；健康咨询师培训达到89人。目前在基地培训储备人员达159人。

公司现有500平方电教化培训中心一间；1个药师培训基地，2

个店长培训基地，8个健康咨询师培训基地；培训教官14名。

xx年秋，公司的培训基地被杭州市人事局授予“杭州市大学生见习基地”称号□xx年4月在中百药店联盟大会上被行业推广，一系列的做法得到50余家全国名列前茅的药品零售连锁企业的肯定。四川杏林大药房、贵州芝林大药房等安排20多名见习店长前来学习交流。

### (一)创新一种模式：实训基地模式

公司的培训一直是每年的重点内容，以往有请进来学校老师的讲座，有行业协会的会议，有送出去的昂贵的课程，但是只是一味的采用“上面讲、下面听”讲座的形式，呆板、枯燥，提不起学员的兴趣，导致学员学得快、忘得快；还有一些是“听听激动、想想感动，回到岗位，无法行动”。花费大量的人力物力财力，在实际工作中不能发挥和贯彻执行，影响培训的信心。

在xx年底，公司领导痛下决心，开展培训改革，把300平米的古墩店作为实验田，改造电教化的培训中心。陈金良董事长说：“在岸上学游泳，永远不可能成为游泳健将的。”我们摸着石头过河，采取实训模式，边实验、边研究、边开发。教官既是学习者，又是实践者和研究者。为更好地落实培训任务，公司以岗位和技能学习相结合，以实际工作作为培训的出发点和落脚点，建立起学考用实践培训机制，即用什么都学什么、考什么。指导思想是培训不是你学多少时间，会多少内容，而是在工作你会用多少。

### (二)态度技能两手抓

只有通过培训才能最终使自己成为一名职业化的现代药学工作者。职业化最通俗的理解就是：肯学、肯干、会干。职业化主要包括态度和技能两个方面，“态度决定一切”。公司结合源远流长的医药文化、药学职业道德、企业使命、管理制

度，对学员进行思想教育，通过改变态度来改变行为，强化行为来固定模式。

关联用药、慢性病防治、自我药疗、处方审核、健康教育等专业化的“药学服务”是培训课程的重中之重，药品零售行业区别于其他商业零售的最大特征就是专业化，这就要求所有工作人员尤其是药学技术人员，必须全面掌握新时期的“药学服务”理念。门店一线培训合格的员工必须达到初级药师的考核标准。

### (三) 主攻三大领域：药师、店长、和健康咨询师

药师是主要专业骨干，作为药品流向患者的最终把关者，药师的继续教育和知识更新也就显得尤为重要。在实际招聘来的药师中，有很大一部分来源于生产企业、批发流通企业、外省通过资格认定得到职称的情况，这样他们在零售门店就不解药品零售行业的基本规则，从审核调配医师处方到店内药品的分类管理，从用药咨询指导到跟踪收集不良反应□gsp认证和实施□gsp与企业经营管理之间的关联，医疗保险政策都有个全新的重新学习重新适应过程，还有很大一部分药师专业知识和技能老化。

店长是门店经营的灵魂人物，更多的需要熟悉天天好大药房一线工作流程，熟知公司的管理方式和运作方式，经营指标、人员管理，团队建设等重要工作。外来的店长对新公司的运作需要有专人引路。

店员特别是刚从学校毕业的学生普遍存在三大问题：一是不熟悉必要的药品专业知识，不能充分解所推荐的药品，没有信心正确指导顾客购买使用；二是缺乏零售行业的服务理念，店员定位不准，不能吸引顾客；三是对本店陈列储存的药品的位置、价格、作用、产地、规格、疗效等不解，面对顾客的询问不能做详细专业的解答，不能满足顾客的需求。

## 药店工作总结个人小结篇四

很荣幸我们20xx医药连锁经营管理的全体同学于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关怀下，严格要求自己，依据店长的要求，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诚意的感谢，感谢xx医药连锁经营有限公司给了我们一个呈现的机会。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或许部门，有选购部，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状况下，总部把我们全体三十六位同学分在了十三个店里学习和工作，实习时间从20xx.11.24至20xx.12.07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支配，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，去争辩。

在刚刚开头工作的几天里。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学问和水平，以丰富了自己的阅历。在此期间主要学习了首先是熟识药，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洁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当心，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询问，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，用途和用法及留意事项，同时也要敬重患者的主观看法。不同得药陈设的位置，环境不一样。但是有些药品是不同的。比如有些药品适合在确定的温度下，才能保鲜，这类药品就必需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10/16高的药品须放在货架的黄金位置。最终还必需每天给药品保持清洁。使我们锻炼了耐性，熟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学问，而且还丰富我们的阅历和积累阅历。

但是还是使我们熟识到自己的学识，力气和阅历还很欠缺，所以在工作中不能掉以倾心，要更加投入，不断的努力学习，书本上的学问是远远不够的，而且理论和实践的相结合才能更好的让我们了解学问，更好的把学问带到现实中，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。同时工作不仅需要娴熟的专业学问和技巧，还要高尚的职业素养和道德。最终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熟识较少的非专业人士，所以在拿药和取药的时候，要当心，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一般话带点腔调，确定要留意力集中，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。很好的把握药物的分类，遇见过期，损坏的药品要统一记下，上报有关负责人。而且留意通道的卫生，脏的话要准时打扫，保持药店清洁的环境。同时每个人都必需集中注意力，当心偷盗，留意刻意的人。

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。并且在实践中把握了一些相关学问，是我们更好的记住和运用理论学问。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）在发觉药品损坏时，要准时换掉及补充。
- 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。

## 药店工作总结个人小结篇五

我很荣幸加入\*\*药业有限公司，有幸成为该公司的一名实习生。回顾这半年来的实习生活，收获颇多。在此衷心感谢店里店长罗姐和各位前辈，正是因为有你们的支持，关心与帮助，才使我较好的完成了自己的本职工作。同时感谢\*\*药业有限公司给了我一个展示与提升自己的机会。通过这段时间的工作与学习，在思想上，专业技能上都有了较大的提高，现总结如下：

对于即将毕业的我来说，从事药房营业员工作是机遇也是挑战。有幸成为公司的一员，在总店实习了一个月。最初的半个月，感觉自己很不适应。多亏了店里店长与师傅的关怀与鼓励，我才能认真学习了公司制度，并且在时间中不断的提高自身专业水平及服务理念，期间主要学习药品的分类，用



途及用量等等。作为一名刚刚从事药品行业的实习生，在工作中手前辈的言传身教，积累知识的同时，更是锻炼了工作的耐性，认识到做工作要认真，细心负责，做好每一次营业工作，服务好每一位顾客是及其重要的。

在实习过程中，我认识到自己的学识，能力与经验都非常欠缺，所以在工作中从不敢掉以轻心，一直是坚持不懂就问。药房营业员是个综合性很强的职业，非常锻炼人。每天做清洁，写计划，与顾客交流，对账。虽然繁琐，但是我乐在其中。感觉自己真正成为了一名医药工作者，位广大患者提供优质服务，我非常自豪。

无计可施。这些都是需要在以后的工作中不断改进的。当然，我不会让自己有所松懈的，前面的路还长，我会更加努力的工作和学习，不断提高，尽快考取执业药师资格证书，做一名优秀的药房营业人员。为每一位顾客提供更优质的服务。

## 药店工作总结个人小结篇六

优秀的店长务必具有高尚的经营道德、良好的个人品质、强烈的职责感，药店店长工作心得。严格遵守药店经营规范和各项规章制度，随时把自己置于店员监督之下，以身作则，只有这样才能具有凝聚力和号召力。

店长讲话不能随心所欲，要得体，有分寸，信守诚诺。俗话说言必行，行必果。只有这样才能对周围的店员产生影响力，从而赢得店员的信任和好评。

在日常经营管理中，店长要按照客观规律办事，用自己的专业知识和经验来搞好经营管理。当药店遇到困难时，店长更应发挥作用，带领店员发奋闯关，使药店尽快走出困境。

俗话说，打铁先得自身硬。药店店长务必发奋学习、提高业务水平，只有业务技能过硬，店员才能佩服你、认可你。店

长还应尊重知识、尊重人才，对表现好的店员，要注意发扬其优点，而不能心胸狭隘，嫉妒和压抑人才。

开门迎客遇到各种各样的麻烦事，店长要从经营者的角度去思考问题，摈弃本位思想，在自己潜质范围内，一力承担，趋利避害。

对店员，授之以鱼不如授之以渔，教以方法和手段，比如商品陈列的方法、商品组合销售的方法等，并训练其举一反三的潜质。有些新员工接待顾客时有恐惧心理，店长应及时帮忙他们消除这种恐惧心理。

对药品市场销售信息、竞争对手、对手销售动态持续高度敏感性，及早准备，并将信息反馈至总部，以备参考。

店长乃一店之主，每一天面临着很多难题，很容易出现沮丧的情绪，因此持续良好心态至关重要。须知，成功不仅仅靠过硬的本领、良好的态度或者人脉和机遇，更重要的是有坚持和不服输的心态，即要坚持不懈，不轻言放下。

要成为优秀的药店店长，务必经过长期的专业训练，要精通医学、心理学、营销学、表演学、口才学、人际沟通以及咨询管理等。不但双手敏捷，双肢勤快，而且思考灵活。使用双手的是劳工；使用双手与脑袋的是舵手；使用双手、大脑、心灵的是艺术家；只有使用双手、大脑、心灵再加上双脚的，才是真正优秀的药店店长。

## 药店工作总结个人小结篇七

本人于xxx年xx月xx日来到xx分店上班，于xx月xx日正式转正。自从我在药店工作以来，在各店长跟各位同事的关怀帮助下，在工作中，不断积累跟拓宽工作经验，这一年来业务水平不断提高。

在药店工作期间，我认真学习《药品管理法》、《经营管理制度》、《产品质量法》、《商品质量养护》等相关法规，积极参加药品监督、管理局组织开办的岗位培训。以安全有效用药作为自己的职业道德要求。全心全意为人民服务，以礼待人。热情服务，耐心解答问题，为患者提供一些用药的保健知识，在不断的实践中提高自身素质跟业务水平，让患者能够用到安全、有效、稳定的药品而不断努力。

药品是用来防病治病，康复医疗的，作为药店工作人员，销售药品的最后把关者，我努力学习药学知识，礼貌热情地为患者提供相关咨询，并了解患者的身体状况，为患者提供安全、有效、廉价的药物，同时向患者详细讲解药物的性味、功效、用途、用法用量及注意事项跟副作用，让患者能够放心的使用。配药过程中严格按照医生处方调剂，不随意更改用药剂量，有些药含有重金属，如长期使用将留下后遗症跟不良反应，保证患者用药跟生命安全，通过知识由浅至深，从理论到实践，又通过实践不断深化对药理学的理解也总结了一些药理常识，如下：

一、掌握了中药材的鉴别方法，常用的有基源鉴别法，性状、显微镜跟理论鉴别法，有经验鉴别法比较简便易行(眼看、手模、鼻闻、品尝跟水试、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部分，以及少数草本植物的茎藤。其中，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；药作为茎枝的，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形成层以内各部分，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跟单子叶植物根茎的重点。双子叶植物根茎外表常有木栓层，维管束环状排列，木部有明显的放射状纹理中央有明显的髓部，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。另外，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、树脂类中药跟矿物、动物类中药的性状鉴别。

二、践了中药的炮制、加工等技术，例如：通过炮制可以增强药疗效，改变或缓跟药物的性能，降低或消除药物的毒性或副作用，改变或增强药物作用的部位跟趋向，便于调剂跟制剂。增强药物疗效：如炒白芥子、苏子、草决明等被有硬壳的`药物，便能煎出有效成份；羊脂炙淫羊藿可增强治阳萎的功效；胆法制南星可增强镇茎作用。改变可缓跟药物的性能：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，有的药物疗效较好，但有太大的毒性或副作用，临床上应用不安全，如果通过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过去油制霜便会产生滑肠通便致泻的作用。

中国医药学具有数千年的历史，是人民长期同疾病作斗争的极为丰富的经验总结，是我国优秀民族文化遗产的重要组成部分。我在多年的工作学习中，坚持理论联系实际，不断探索跟创新，学有所有坚持服务宗旨，诚信守法，干好本职工作，为中药学的发展做出贡献。

## 药店工作总结个人小结篇八

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共同努力，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：

xx年销售xx[]各区域销量分别为……

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xx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。

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。