

最新药房工作总结精辟(汇总7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

药房工作总结精辟篇一

转眼xx月就这样过去了，经过这个月的学习，自我感觉还是有所收获的。

在xxx描述这个月的主要工作事情。这个月感觉业务素质和解决问题的本事还不够，以后要做到加强学习，更新观念。对待日常工作，不要总找借口，要从自身出发，不断加强学习更新观念，不断分析认识提高自我，改变不执行不作为的不良习惯，自动自发的做好本职工作。我们在执行某些任务时，总会遇到一些问题。而对待问题有两种选择：一种不怕问题，想方设法解决问题，千方百计消灭问题。结果是圆满完成任务，一种是应对问题，一筹莫展，不思进取，结果是问题依然存在，任务也不会完成，反思对待问题的两种选择和两个结果。我们会不由自主的问到，同是一项工作，为什么有的人能够做的很好，有的人却做不到呢关键是一个思想观念认识的问题。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这一个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，一个月用满腔热情进取、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自我的团队合作精神。一本《执行力》让我豪情万丈，一种进取豁达的心态、一种良好的习惯、异常是让我明白了做一个有执行力的人对一个公司的发展和员

工个人职业化的成长的重要性。一句话概括即为：个人执行力决定个人的成败，企业执行力决定企业的兴亡。这本书让我对自我的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自我以后的人生道路越走越精彩。

这个月我的主要工作任务是

(2)之前水泥跟踪过的客户工作；

(3)河北钢铁集团发电信息搜集和一些临时工作。经过完成上述工作，使我认识到一个称职的销售人员应当具有良好的语言表达本事、流畅的文字写作本事、较强的组织领导本事、灵活的处理问题本事、有效的对外联系本事、良好的执行本事。

我也期望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自我的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断提高业务知识，经过多看、多问、多学、多练来不断的提高自我的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自我的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自我的力量。

公司正处于高速发展时期，是一个十分关键的时期，这一时期应当从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，异常是管理层要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导层定期学习和交流，这样能够开阔视野、学习管理理论。其次，公司要强化激励机制，加大奖金额度，提高提成比例。好的激励机制能够改变人的行为，好的激励机制能够激励员工，好的激励机制能够强化管理。仅有充分运用激励机制，调动员工的进取性，使员工素质不断提高，业务不断熟练，

从而坚持旺盛的工作干劲，才能使企业能够健康、快速发展。

药房工作总结精辟篇二

我院开展了药房管理社会化改革——药房托管。五年来，在县委、政府及有关部门的关心支持下，经过双方的共同努力，圆满地完成了药房托管改革的尝试，达到了预期的目的。现合同期限已满，特将五年药房托管改革情况作如下总结。

进入新世纪，全国医药卫生改革蓬勃兴起，当时正值我院药品管理的混乱时期，药品回扣等不正之考试，大收集整理风的盛行使医院也深受其害，有关人员也受到了惩处□xx年11月，新一届领导班子调整健全后，虽然进行了全面整治，但与多家公司及厂商打交道的混乱局面仍未能摆脱，加之日趋激烈的医疗市场竞争，院长难免分心扮演“药品商人”，面对虚高的药品价格，群众看病贵，患者不满意，医院发展困难。在财政补助严重不足，医院发展举步为艰的困境中，我们想到了改革。在科学发展观思想的指导下，医院领导班子解放思想抓管理，脚踏实地搞改革，深刻理解“发展才是硬道理”的内涵。同时，多项卓有成效的改革也轰轰烈烈地在“十五”期间展开，其中，药房托管改革就是今天医院翻天覆地变化不可缺少的坚强后盾。

为了掌握省内药房托管的相关信息□xx年12月初，我们组织了有关领导和相关人员前往已经实施了药房托管的弥勒、开远、文山等医院参观考察。回院后召开了党政扩大会议，结合院情，专题研究药房托管改革事宜。经过论证分析，大家一致认为，实施药房托管改革势在必行□xx年12月18日，以禄医字[xx]09号文件《关于实施药房托管改革的请示》汇报县政府分管领导及主管局□xx年1月13日，以禄医字[xx]01号文件下发，成立药房托管改革领导小组□xx年2月20日，经五届三次职工代表大会讨论通过，并报请xx届禄丰县人民政府第四次常务会议决定，同意我院实施药房托管。

xx年4月15日经过公开招投标，有5家公司参与竞争谈判。最后，云南省药品科技开发经营公司中标。xx年4月26日举行了签字仪式，并对所列合同条款内容进行了公正。托管期限为五年，从xx年4月26日起至xx年4月26日止。

我院实施药房托管改革的目标，从“三赢”设想开始，最后达到“四赢”目标圆满结束。最初提出“三赢”的目标是，患者受益、医院发展、公司得利。即：通过开展托管要使药品价格下降，医院的既得利益得到保障，满足临床用药，减少成本支出，规范药品管理，加快医院发展，医院公司双赢，患者得到实惠。通过实施三年后，云南省委组织有关专家教授来院调研考察后，充分肯定了我院药房托管改革的成绩，认为不仅仅是“三赢”，还要加一赢，即：“有效地遏制了医药购销使用过程中的不正之风”。回顾五年药房托管改革，已到了预期改革的目标。

xx年2月20日，在五届三次职工代表大会上，我们就提出了医院发展的宏伟蓝图，即：在“十五”期间，要率先在州内县级医院中实现“人才一流、技术一流、设备一流、服务一流、效益一流、环境一流”的花园式医疗卫生单位。在短短的三年中，医院变化日新月异，并在xx年的庆典仪式上，向县委、政府汇报我们已经实现了跨越式发展的目标，给禄丰人民交了一份满意的答卷。

“六个一流”的实现，与药房托管改革密不可分。主要表现在托管之后医院的既得利益不但得到了保障，还依托公司的实力无息借款1000万元，用于医院的发展。没有雄厚的财力作为后盾，医院发展将是一句空话。

在托管开始的半年内，我们提出的口号是“要实现禄丰城区最低价”，并有相关措施来保证，经过努力，确实做到了。如：根据当地药品行情，自行下调了104个品种，合计13万元。在以后的几年中，由于药品多次大幅度调价，只能按有关文

件执行。从xx年5月起，我们在严格执行招（跟）标价及政府最高限价的基础上，又将门诊药品价格下调了两个百分点，共让利患者10余万元。到xx年1月底，按照有关文件，共对699种药品的价格进行了调整，其中：下调的金额达30余万元。这些都是禄丰老百姓实实在在享受到的实惠。

托管前的药剂科与46家公司产商打交道，不正之风难以杜绝，管理困难，所供药品也满足不了临床需求，供货率只达到80%左右，一些新特药物的使用，更是难以进入临床，治疗受影响，患者有意见，临床医生难当，药剂人员为难。自托管后，供货率达到了95%以上，大部分药品都按归类有高、中、低三个档次，品种也较齐全，基本满足考，试大收集整理了临床医生为患者根据病情及经济能力合理选择用药。由于规范了管理，到目前为止，还未发现明显的商业贿赂行为，使药品购销使用过程中的不正之风得到了有效遏制。

我院是在州内首家进行药房管理社会化改革的医院，紧跟其后的几家医院，托管不到一年时间均先后“流产”。我院由于论证工作扎实，准备工作充分，掌握政策有度，托管目标明确，解决问题及时，履行合同诚信，才使得托管工作按合同圆满完成。以下三条是托管得以成功的前提，一是规范运作：改革有文件依据，托管经政府审批，招标公平公开，合同经过公正，实施履行承诺。二是严格管理：遇到问题及时解决，解决问题事不过夜，药品供应满足需求，款项拨付严守协议。三是清正廉洁：违反原则的事不做，无关的要求不提，商业贿赂无机可乘，两袖清风托管终结。

药房托管是管理机制中的一大创新，对其评价众说纷纭，成功者说是一大好事，利大于弊，值得推广；旁观者说，值得进一步研究和探索；而对于我们，则是有付出、有教训、有压力、有风险，还有更多的是老百姓受益，医院发展。五年来，我们经历了有关部门的干预、阻挠的洗礼，经过了治贿工作的考验，在县委、政府及有关部门的关心支持下，才使得药房托管工作圆满结束。

简言之，可用5句话60个字来概括：

五年药房托管，并非一帆风顺。

坎坷崎岖艰险，一路风雨兼程。

党政齐抓共管，困难化作风云。

患者得到实惠，医生得到安宁。

医院公司发展，共同实现四赢。

按协议，托管期至xx年4月26日止。由于此项改革是通过职代会讨论决定，是否继续托管，我们也在六届五次职代会上提代表讨论和审议。在讨论和发言中，大家一致认为，只要政策允许，希望进一步完善后继续实施药房托管。

药房托管给医院带来的发展和变化不言而喻，但政策和改革不配套也给我们带来了不少麻烦，特别是在xx年的那场“治贿”运动中，险些把“政绩”视为“贿赂”，要是没有县委政府的关心支持，主持正义，后果将不堪设想。当前，药房托管又成为我省医改的主流，为避免停止后又要求再搞的情况发生，我们将向政府及主管局请示后按批示执行。

药房工作总结精辟篇三

五月份工作业绩不是很理想，带着压力走进了_月份，从月初起想象每一天都是月底的最后期限来冲刺，心里定下一个目标，没有退路的去完成，想放弃的时候再逼自己一把，实现的时候才发现原来失败的理由都是种.种借口。

打不出意向客户从前总是抱怨打不出意向客户，上班到下班，为了打电话而打电话，下班打卡的时候抱怨一句，没有意向客户，现在才发现是没用心去打，目的性太强让我的表述过

于直接，只会让客户和自己的距离越来越远，做不到沟通，更谈不上成单。

逼单技巧不能灵活运用客户总有各种理由推脱，而我总是一味的被客户牵着走，有时甚至为客户找理由，时间一长，客户没兴趣了，有可能的单子也黄了。

不能让客户记住没有把自己成功的推销给客户，意向客户很少，竞争者很多，做不到跟踪，又没有自身优势，总容易把客户跟丢了。

把握不好意向客户花费很长时间投入很大精力跟踪的客户，到头来发现不是关键人导致最终把机会拱手让人已经发生了三五次，甚至跟踪到最后发现客户早已合作。而对于某些客户没有足够的敏感度而错失良机也一再发生。

失败固然能总结教训，但一次签单也能让人从中总结出经验，希望已经到来的_月我能总结以往的经验教训灵活运用谈单技巧顺利完成目标任务。

二_月工作计划

1. 保证电话量每一个电话都用心去打，才会被客户记住，把握好每一个客户，既然客户把电话打回来，肯定是有意向，一定提醒自己不要忽视。
2. 不要把时间都放在挖掘下一个意向客户身上，及时回访很重要。对于心里认定为ab类的客户一定要及时约见。
3. 把握好时间，趁热打铁，单子不签回来随时都会发生变化，客户不急灵活运用方法逼单。
4. 多和同事打打配合电话。

月已经开始了，一切清零重新计时，我会把每一天当做最后一天按部就班的去完成任务。

药房工作总结精辟篇四

**收费站开站至今已正常收费10天，截止到1月30日，共计征收通行费321489元，日平均收费额32148.9元；交通总量27086辆，其中入口交通量13162辆，出口交通量13924辆，日平均交通量2709辆。

开站以来，为使职工尽快熟悉收费业务，我站采用了住站式培训，以班组为单位组织开展业务培训，系统学习了《车道监控系统操作手册》、《mtc车道收费软件操作手册》、《收费站业务管理系统操作手册》、《图像稽核系统》相关内容，并学习了绿通相关政策等内容，职工队伍素质得到整体提高。期间，工作之余，组织职工对收费岛车道、收费亭、收费广场和站区及办公楼内卫生进行了彻底的打扫，并开站内务整理培训，积极创造了一个干净、整洁、温馨的工作生活环境，给司乘人员提供了一个干净畅通的行车环境。

开站前期，召集后勤人员购置办公急需品，给职工配发了洗脸盆、暖瓶等宿舍用品，积极联系相关部门将住宿用品配发齐全，初步达到了规范管理，统一摆放的半军事化水平；同时，及时开设了职工食堂，提前安排司炉工温炉，确保了楼内供暖；和收费处联系给职工配发了棉衣等服装，着装规范统一，为收费工作提供了坚固的后勤保障。

部分收费人员收费业务依然不熟，文明服务意识不强，对局站规定的规章制度了解不够，纪律性差，达不到收费人员“八不准”要求，后勤管理中暖气等房建设施存在较多问题，需要和相关部门联系维修；站各项规章制度需进一步制定完善。

（一）制定完善站各项规章制度；

(四) 进一步完善后勤保障体系，推动收费管理工作稳步运行。

药房工作总结精辟篇五

xx年，药房工作在院委会的领导和亲切关怀下，药房人员团结一致，紧紧围绕医院的工作重点和要求，求真务实的精神状态，较好的完成了医院交给的各项任务。

药房工作人员能认真学习国家政策、时事政治及业务理论知识，紧跟形势。加强理论与实践的联系。在日常工作中，结合药房实际情况开展学习和讨论。每季度药房人员进行业务培训一次(有记录)，学习国家政策及药学理论知识，边学习边整改，发现问题及时解决，通过学习和培训，提高药房人员的政治思想觉悟及业务理论水平。

医院设置药房就一个，既对准住院病人取药，又对准门诊病人取药，工作比较繁忙。如何方便病人?药房根据实际情况，白天安排两人以上人员上班，随叫随到，从未有怨言，及时给病房送药多次，门诊输液病人多次，做到了不耽误病人用药，能及时治疗的目的，方便了病人，得到了病人的好评。从而有效的改变了排队取药、取药难等现象，为病人提供了方便。

严格按照国家规定的网上购药政策，保证购进药品的质量，并密切联系临床，及时了解各科室用药需求，并掌握药品使用后的信息反馈，对部分药品的不良反应，做到了及时登记及上报，做到了临床用药的安全性。

严格按照药品管理制度实施。药房药品每半年盘点一次，对近期失效药品造册登记，对过期失效药品登记销毁，及时上报领导及有关科室。过期药品、劣药绝不上架，保证患者用药安全。

认真执行精麻药品、终止妊娠药品、生物制品的管理制度。精麻药品专人保管，专柜加锁，专册登记，实行双处方。一年来在精麻药品发放过程中严格把关，从未出现过差错，并且账物相符，在上级多次检查中受到好评。生物制品(指乙肝疫苗、乙肝免疫球蛋白)严格按照县疾控中心的要求去做，实行传递卡取药，登记齐全，符合上级要求。

医疗安全和其它安全关系到医院的每个人。药房不定期进行各项安全知识培训，保证工作安全运行。

药房工作总结精辟篇六

我严格遵守公司的一切工作管理制度，自觉以老员工规范严格要求约束自我，虚心求教，利用时间来熟悉药品的成分功效以及禁忌症，在工作中积极主动帮科主任做一些力所能及的事情，一方面减轻了主任的工作量更重要的是给了自我一个能够锻炼的机会，让自我能够独立的去分析确定解决事情，不仅仅开阔了视野扩大了知识面也提高了实际操作应变本事。

专业知识才是最真的东西，最过硬的资本，有了它你能够很自信的去销售无论对什么样的顾客，因为你明白你明白的东西他们不明白，仅有你才能够给他们答案，很羡慕那些资深的药师，俗话说的好：师傅领进门，修行在个人。我珍惜每一次公司安排的培训，在培训中认真的听讲记笔记回去积极的复习，还有就是多看多听，取其精华去其糟粕，不断的来完善自我，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让自我的专业知识更上一层楼。

首先抓好药品进入医院的源头，规定药品采购要从国营医药公司，能承担法律职责的药品批发单位进药。制定了药品采购制度，严禁“无批准文号、无注册商标、无厂牌”的三无药品、伪劣药品，同时严把药品入库验收关，规定了入库药品有效期必须是6个月以上（除抢救药品等其他特殊情景外），

以确保购入药品质量。

并要指导患者合理安全用药。为了保证药品质量，使患者合理安全用药，我们改变了过去传统式的窗口发药，此刻实行了开放式柜台发药。药品发出前要审查处方，排除配伍禁忌后按处方调配，在药品发出前要经前后台二人核对检查患者姓名、调配药名、规格、数量、药品有效期等，做到“四查十对”。调配人和核对人均须在处方上签名后方可发药。

医院每月组织的员工生日会，每年组织员工外出旅游，拓展活动，我都积极参加并发挥自我的团队精神配合组织的活动。

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。相信，院领导会给予更多的关心与支持，本人也必须严格要求自我，加强学习，努力提升业务本事，为医院更完美的明天贡献自我的一份力量。

药房工作总结精辟篇七

1. 技能不过硬，话术还有问题。发现在跟客户交流的时候，方法不够灵活，心急的时候会有点口吃。
2. 工作状态不稳定，比如前两天状态不错的时候跟客户聊得非常好，包括打新单时接通率都会高些。但礼拜三时状态就很差，拿起电话不知道说些什么。脑子一片浆糊。
3. 销售意识不强，往往是聊了很长时间的客户都不清楚我到底是要跟他推销什么。只是从我这里听消息。
4. 过分在乎成败，急躁，把握不好分寸，常常在不恰当的时候推销产品或者啰嗦过多，让客户有所反感。
5. 自我要求不强，平时业余时间没有充分利用来学习提高自

己，总体能力素质不够强。

对于这些问题，以下是我做出的下个月电话销售工作计划：

我主要将客户信息划分为四大类：

1. 对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，稳定与客户关系。
2. 现在正在尝试各种工作方法，试图找出一种适合自己，使用起来得心应手的方式。
3. 控制自己的情绪与状态，尽量保持状态稳定，保持良好的状态。
4. 加强销售意识，加强目的性，有计划，有步骤的去和客户交流，戒急戒躁，从容面对挑战。
5. 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。
6. 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。
7. 自己多总结工作，看看有哪些工作上的失误，及时改正。