

# 2023年中药房年度工作计划 中药房人员 岗位职责(汇总6篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 中药房年度工作计划 中药房人员岗位职责篇一

一、收方后认真审方，核对计算机所打出的清单，准确无误后按照处方要求调配。相反、相畏、配伍禁忌，毒性药品超过限量需与医师核实联系。

二、根据处方呼叫患者姓名，按处方发药，发药时核对姓名、剂数，向患者说明用法、用量、煎药方法，有先煎、后下、包煎等给以提示。

三、饮片应洁净、无杂质，分戥准确，配方、发药者须在处方签名以示负责。

四、做好药品请领计划，及时补充药品，保证药品充足供应，收药时按领药单核对药品，及时按类归位。

五、负责责任区内的药品质量。中药饮片无虫蛀、发霉、变质，生制分清。

六、住院患者的煎药要做好相关登记，门诊煎药患者要告知等候取药时间。

七、熟悉计算机的操作规程，做好处方清点、装订、统计工作，妥善保存。负责药品盘点工作，保证帐物相符。

八、保持工作区内卫生整洁。

## 中药房年度工作计划 中药房人员岗位职责篇二

计划网专题频道工作计划栏目，提供与2018年工作计划格式范文相关的资讯，希望我们所做的能让您感到满意！

### 2018年工作计划格式范文【一】

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，这给销售工作带来很多不便，这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三;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。

1:每周要增加10个以上的新客户，还要有3到5个潜在客户。

2:一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3:见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好(幼儿园年度工作计划2018)准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4:对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些

问题上你和客户是一直的。

5:要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。

6:对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客户一好印象,为公司树立更好的形象。

7:客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

8:自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

## 一、市场分析

1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。

2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具

体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。

2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划:

## 一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有:计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案,定期进行售后跟踪,抢占办公耗材市场,争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作,送货一定及时、售后服务一定要好,让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的'利润指标,\*\*\*万元,纯利润\*\*\*万元。其中:打字复印\*\*\*万元,网校\*\*\*万元,计算机\*\*\*万元,电脑耗材及配件\*\*\*万元,其他:\*\*\*万元,人员工资\*\*\*万元。

## 二、客户服务部获得的利润途径和措施

## 三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量,建立完善的工程验收制度,由客户服务部监督、验收,这样可以激励工程部提高工程质量,从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次,树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软,损坏公司形象的一定严肃处理。

## 五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行,客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体,如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度,把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访,进行免费技术支持,建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体,如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈,我们可以从服务、维修创造利润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

## 六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把\*\*\*公司建成平谷地\*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：

- 1、公司内部定期不定期安排员工培训。
- 2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。
- 3、培训目标:为员工在岗成才创造条件, 为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体, 具有团队精神的集体, 变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工, 岗位明确, 责任到人, 个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心, 没有信心就不会成功, 没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们, 时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的, 计算机技术的发展日新月异, 一天不学习就会落后, 因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识, 引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务, 努力去做实现本次大会制定的121万利润指标。

## 2018年工作计划格式范文【二】

在这xx年的一年里, 凭借前几年的蓄势, 已具备步入了快车道, 为实现了稳步的效益增长, 以崭新姿态展现在客户面前, 一个更具朝气和活力的、车间完善后, 管理水平必将大幅度提高, 这不仅仅是市场竞争的外在要求, 更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说, 全面提升管理水平, 与公司同步发展, 既是一种压力, 又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标, 厂部特制订20xx年工作计划如下。

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择

和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

#### 四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

#### 六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

#### 七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步

骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

### 2018年工作计划格式范文【三】

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效的回避护理风险，为病人提供优质、安全有序的护理服务。

1. 不断强化护理安全教育，将工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，以院内、外护理差错为实例讨论借鉴，使护理人员充分认识差错因素、新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2. 将各项规章制度落实到实处，定期和不定期检查，监督医学，并有监督检查记录。

3. 加强重点环节的风险管理，如夜班、中班、节假日等，减少交接班的频次，减少工作中的漏洞，合理搭配年轻护士和老护士值班，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

4. 加强重点管理：如病重病人交接、压疮预防、特殊用药、病人管道管理以及病人现存和潜在风险的评估等。

5. 加强重点病人的护理：如手术病人、危重病人、老年病人，在早会或交接班时对上述病人做为交接班时讨论的重点，对

病人现存的和潜在的风险作出评估，达成共识，引起各班的重视。

6. 进一步规范护理文书书写，减少安全隐患，重视现阶段护理文书存在问题，记录要“客观、真实、准确、及时完整”，避免不规范的书写，如错字、涂改不清、前后矛盾、与医生记录不统一等，使护理文书标准化和规范化。

7. 完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作，如输血、输液反应、特殊液体、药物渗漏、突发停电等，都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1. 主管护士真诚接待病人，把病人送到床前，主动做入出院病人健康宣教。

2. 加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念，并于周二基础护理日加上健康宣教日，各个班次随时做好教育指导及安全防范措施。

## 中药房年度工作计划 中药房人员岗位职责篇三

来到了这里，我重新审视了自己曾经学习过的东西，发现有很多知识是课本不能给予的。对于我这个只有两年学习药品经历的学生来说，我对一切都感到新鲜和畏惧。第一次穿上白衣看着镜中的我，心底的那份坚定与自信油然而生！

从第一天到中成药房转科，到现在在中草药房帮忙，我的心里还对很多事物充满着新鲜感和好奇心。记得第一次对着满室的中药让我想起了古代的药房，抽拉式的药箱，称药的戥子，熟悉的药材名，甚至不时的捣药声，一切都向我展示着

草药的神秘，我喜欢这个地方。从当初老师抓一副药而我称出一味药的无奈到单独完成一张处方的从容，我得到了太多东西。记得第一次体会到取错药的尴尬，将后下的砂仁一股脑的分到群药里，然后被查药的老师纠正，又重新分发。

1、思想素质：要教育和培养每一个药学人员热爱药学工作，献身药学事业，树立牢固的专业思想；要有崇高的道德品质、高尚的情操和良好的医德修养：真诚坦率，精神饱满，谦虚谨慎，认真负责；要高度的组织性、纪律性和集体主义精神，团结协作。

2、专业素质：药学人员要对病人极端负责，态度诚恳，和蔼热情，关心体贴病人，掌握病人的心理特点，给予细致的身心护理；严格执行各项规章制度，坚守岗位，按章办事，操作正规，有条不紊，执行医嘱和从事一切操作要思想集中，技术熟练，做到准确、安全、及时，精益求精；要有敏锐的观察力，既要沉着冷静，机智灵活。

3、科学素质：药学人员要具有实事求是、勇于探索的精神，要认真掌握本学科基本理论，药学是一门应用学科，必须注意在实践中积累丰富的临床经验，要掌握熟练的技术和过硬的本领；要刻苦钻研业务；要善于总结经验，不断探索，开展研究，勇于创新，努力提高业务技术水平；拓宽自己的知识面，更好地为病人的身心健康服务。

在新的环境里，我也会百分之百的努力！我会加油，我也会对所有人说：加油！不光要总结，更要实践，用自己的切身行动证明一切！

## **中药房年度工作计划 中药房人员岗位职责篇四**

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\_、11、24至20\_、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职责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轻心，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。

- 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。

## **中药房年度工作计划 中药房人员岗位职责篇五**

转眼间大学四年就快要结束就还剩下一年了，即将踏上社会的我而很懵懂，不知道社会的酸甜苦辣，之前一直是学生，也没有到社会上去实践工作过，这很是不好。终于在即将踏入社会之前有了一次社会实习的机会，我当然不能放过，兴

高采烈的去参加实践去了。希望在毕业之前能够了解工作生活的艰辛，在毕业以后踏上社会也不至于无所依赖。

在实践结束以后我感觉这个暑假过得异常的丰富，其中最大的收获就是第一次真正的接触了与中药学专业有关的社会部门，进行了短期的社会实践活动。这次活动让我亲身经历了本专业的工作流程，仿佛是一次模拟的职场人生，受益匪浅。

我们来到了位于区\_\_附近的大药房\_\_店。作为连锁药店中的一家，该点坐落在居民聚居区域，并南临\_\_鞋城等商业街区，北临省医院，东面与颐玛特超市相对。沈河区作为市中心，人口相对集中，交通便利，居民生活水平相对较高，因此\_\_店在选址上具备了充足的客源，一定的顾客购买力，便利的交通以方便顾客的前来购买和配送中心送货运输。\_\_店的入口设计为封闭型入口，面向大街一面。进入店内，左面为非处方药专柜，右面为处方药专柜。紧贴店内侧的是中药饮片专柜，旁边还设立了一个医疗器械专柜，作为经营的副业以增加销售量。为了充分利用营业面积，在店中央设立了药岛，将柜台销售与货架销售有机结合。药岛和周围的柜台在整个店内形成口字型通道方便顾客从身边两册同时浏览选购药品，缩短了行程。在店中环顾浏览时感觉到\_\_店虽然营业面积不大，但经营药品的品种很齐全。每个柜台都分为几层摆满了各种不同的药品，让顾客有更大的选择空间再与营业员的交流中，营业员具备了基本的医务能力和营业素质。对常见病、所售药品的药理常识掌握很牢固，能依据顾客的口述迅速判断疾病，帮助顾客选准药品。对治疗同种疾病的不同药品之间的差别、副作用等都能详细具体的解释。处方药的销售须严格持医师处方销售。

大药房\_\_店之行，让我有如下三个方面的收获：

- 1、就是销售人员自身。销售人员要有一定的医务能力、识别顾客的能力、销售技巧和良好的心理素质，给顾客带去高质量的药学服务，以体现药店的核心功能。这也正是目前我们

在校大学生在即将踏入社会成为一名医药销售者所应具备的最基本的能力和素质。

2、从经营者的角度考虑，药品销售是以盈利为核心。最初的药店选址应综合考虑客流量、购买力、交通、现有市场和潜在市场等多方面因素，已保障药品有畅通的销售渠道。其次是店面营业场所的设计，一个好的营业场所能够促进药品销售、培养顾客忠诚度并提高工作效率。在设计过程中，应根据行业特点和顾客需求及周边环境等因素，结合各种布局、橱窗、货架的优缺点综合设计，扬长避短，以做到有利于顾客、服务于大众、突出特色、善于经营、提高效率、增长效益。在大药房\_\_店的药品陈设中，让我不足之处在于药品的摆设有些混乱。儿童药品与成人、中老年人药品交错摆设，不便顾客寻找。同时，柜台分层摆设尽管充分利用了柜台空间，但却没有充分考虑群体特点。儿童药品摆在上层，而成人、中老年人相当一部分药品却摆在了下层，往往需要俯下身去才能看清药品。儿童正处于生长期，而中年人特别是老年人视力减退、行动不便，在正常视觉范围内很都会造成一定困难。最后，就是经营策略的选择上。促销策略是会员积分制。当顾客的积分达到一定不同程度时，增予不同的奖品以刺激顾客的再消费。同时在点内粘贴pop广告以唤起顾客注意，渲染气氛。经营者应根据本店自身特点兼消费者的特点选择合适的促销模式增加需求、扩大销售。

3、从经营的范围来看。销售的是药品，具有特殊性的商品，关系到人的健康与生命问题。经营者要具备良好的职业道德。在法律允许范围内正常营业，不能为了谋取暴利而销售伪药、劣药，也不能强卖顾客实际并不需要的药品。由于药品的特殊性，经营者在经营前要持有相关的法律文件如《药品经营许可证》、《营业执照》、GSP认证等。

我们又来到了实习的第二站的第一制药厂。接待员在会议室向我们介绍了药厂的大体概况。第一制药厂建于1949年，是我国历史最悠久的药厂之一。该厂先总共有4种剂型的生产线。

其中主要的整肠生胶囊剂销量曾位于全国首位。通过幻灯片，接待员向我们介绍了主要生产线的流水过程，并介绍了其中一些关键的生产设备和近年来厂里引进的新技术与新设备。随后，我们参观了整肠生和青霉素的生产线。药品生产对环境的要求非常高，所以只能隔着玻璃观看里面的工人操作。生产线的机械化水平很高，工人的操作也很熟练。

从第一制药厂的整个参观过程中，最大的感受就是我国的医药产业正在朝着更好、更高的方向积极发展，争取达到国际先进水平。我们将来投身药学事业增添动力和希望。

暑期的社会实践活动，给了我们更多的接触社会的机会。在这写实践活动中，我感觉自己就像是社会中的一员，在社会中不断的磨练自己，学会如何与人相处，学会特殊的技能，学会更好的容入社会。这一次暑假的学习实践，使我明白了许多道理。“宝剑锋从磨砺出，腊梅香子苦寒来”这次实践活动有苦也有甜，在魔力和充实自己的同时，让我更多的认识社会，了解社会，使自己未踏入社会就已经体会到社会的更多方面。

## 中药房年度工作计划 中药房人员岗位职责篇六

根据实习老师的安排，我先后在中药房、西药房、煎药室、中心药房实习。通过这九个月的实习我明白了“活到老，学到老”及的道理；不管做什么事都要认真、细心，对病人要温柔、使用礼貌用语、语调平和、举止大方、不卑不亢、热情、尊重、不歧视、少用专业术语，充分体现“一切为了人们”的药学服务理念；一些常用中药煎药方法；明白了理论与实践相结合的重要性；认识到自己的学识和阅历还很欠缺，所以在实践的过程中要认真对待。

通过这次实习我使我从理论高度上升到实践高度，为我以后的工作打下了坚实的基础，我还感受到从一个学生转变到一

个职业人的·过程，还学到了许多书本上学不到的知识，最真实的是人际关系，体会到：多看书，到了社会上总有用处的重要性。我严格以学生的身份约束自己，做好实习生应尽的义务。我卸下了学生的身份，以一个职场人的身份去面临踏入社会前的第一次实习。实践检验了我的理论知识，也丰富了我的专业技能。

通过实习，我发现我在很多方面还存在很大的差距：一是知识面不广、理论知识掌握得不透彻，还不能很好地适应岗位的需要；二是实践能力、操作能力还不够，办事效率不高，这些问题我将在以后的实际工作中加以改进和完善。

## 鉴定二：中药房实习自我总结

从进中药房的那一刻起，我就告诉自己，要好好学习，像在中心摆药室那样，认真听讲，把任务认真完成，做什么事都要细心，再细心。药房关系的是病人的健康，所以马虎不得。

现在就总结鉴定一下，两个月来在中药房的实习生活□

在中药房实习期间，我基本把握了中药房的工作流程，把握了各种处方的.调配，各种剧麻药，毒药的发放，学会了怎么用药称，明白了处方的分类和书写，清楚了哪些是常用中药，了解了有毒性的中药及其危害。

并从中学习到了课本上学不到的知识，锻炼了条理分明的工作态度，中药房的工作看似简单，但日复一日的重复劳作都是需要极大地耐心和坚持，都需要认真的专心的往学、往做。

再者，要感谢小林姐和刘妹对我的热情照顾，她们有什么好吃的，都是预算上我的一份，做什么都会问问我的意见，并没有把我当外来人看待。

在工作上，总是给予我及时的指导，在错误上，并没有批评

我，而是耐心给我讲解错误在哪，要怎么纠正。对于她们的指导，我都会耐心听讲，谨记于心。

能在临走前跟随她们大忙一场，也是件好事，再次体现我们的合作精神，团结气力。