

药剂科上半年工作总结和下半年计划 上半年工作总结及下半年计划(优秀6篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

药剂科上半年工作总结和下半年计划篇一

转眼之间，20__年已经在忙碌的工作中悄然过半，在__村工作的又一个半年里，我坚持着从始而终的决心，为民服务的热情以及扎根__的信心，在区委、区政府、乡镇领导的正确领导下，在村支两委的共同努力和关心支持下，顺利完成以下工作：

一、抓学习，强素质、促提高

长期以来，我村把加强基层组织建设作为头等大事来抓。

(一)加强班子队伍党风廉政建设。自全区开展严整办酒风开始，以村支两委自觉带头，以党风带民风，营造文明和谐，健康向上的生活方式和社会风尚，得到广大群众的积极支持和认可。

(二)加强党员干部建设。每月村党支部和广大党员通过党员学习日开展“向身边的优秀共产党员”学习活动，学习优秀共产党员先进事迹，敢为人先的精神，今年我村开展学习活动2次，观看党教片“信仰”一次。同时在村党支部和广大党员中还推行了“首问责任”、“办事考核”、“遍访农户”等制度方便为群众服务。建立和完善了干部岗位责任制、廉政建设制度、村务公开制度、民主评议干部制度等，使村级管理进一步规范。通过开展党员义务为园区除草、义务培管苗木、

义务巡逻等活动，密切党员与党组织和群众的关系。

二、扎实工作，全面完成各项工作任务

抓好民心工程，为民办好事、重点抓好人民群众关心的热点问题。

(一)水管的更换。由于去年冰冻致使我村80%的水管破裂，因此从解决村民日常生活着手，对全村被冻裂的2千米水管进行了全部更换，及时解决了村民用水的问题。

(二)农村环境连片整治。从去年到目前为止，我村对全村90%的住户进行了整治，从根本上提高了村民的生活质量，为今后的生态环境保护起到了良好的作用。

(三)生态园苗木栽种。为更大发挥生态园区经济效益，自今年年初在生态园区栽种近10亩金银花苗和桂花树，一方面既可以增加生态园观赏亮点，另一方面又可以通过出售增加村集体经济收入。

(四)注重运用法制工作站化解基层矛盾。半年来，通过法制知识的宣传以及村民自发的学习，成功的调解矛盾纠纷2起，有效地将矛盾化解到最底层。及时公开了党务和村务，计划生育、农村养老保险等工作均已达到上级要求。认真落实好各项惠农惠牧政策的落实，拓宽农民增收致富渠道，全力改善民生，实现全村经济社会的和谐稳定发展。

(五)抓实公开承诺。注重党员承诺的针对性、客观性和实际性，通过“亮身份、履承诺、重实践”，积极帮助群众解决生产生活中的实际问题，进一步增强了党员干部对村民的服务意识和责任意识，党组织的堡垒作用和党员的先锋模范作用充分发挥出来今年我村还通过采取“三有两评”群众工作法，使日常为民服务工作更贴近村民生活，深入人心。

三、抓精神文明建设

我村在抓好硬件设施建设的同时，狠抓文明创建，提升群众素质。

(一)广泛教育村民。我们通过采取召开村民大会、村民小组会议和办专栏、发放宣传资料等形式，把安全生产条例、法律法规、妇女维权、健康生活方式、家庭美德、环境保护等知识宣传到各家各户，通过“五好文明家庭”等活动提高家庭成员对开展各项活动的认识，促使每个家庭在学法律、学技术、学经营、学文明等方面，使村民形成了健康、科学、文明的生活方式，邻里之间能友好、和谐相处。

(三)启动了文化广场活动。通过开展广场摆手舞，让村民广泛参与，即丰富了群众文化生活水平，又提升群众精神文明素质，形成了良好的乡风。

四、工作心得

在四年的村官生涯中，尝过酸甜苦辣，也经历过喜怒哀乐，但是，随着时间的推移，工作的深入，你会发现你所经历的一切都是你青春岁月里最美好的记忆，现将我的四年工作心得总结一下几点：

(二)勤于学习，扎实工作，不断提高做好基层工作的能力。学习贯穿了我们年轻人一生的工作和生活，因此，我认为不仅要努力学习反映时代进步的现代经济、科技、管理、法律等方面的知识，还要努力学习社会知识、人际关系、处事方法，要注意在社会生活中仔细观察和深入思考，尽快熟悉工作地方的风土人情、礼仪习俗，这对大家的工作也是大有裨益的。

(三)勇于创新，扎根基层，树立新时期大学生的良好形象 在实际工作中，面对新形势、新任务，我认为既要有创新的意

识和创新的对策，也要有创新的工作方法，始终保持朝气蓬勃的精神风貌和开拓进取的精神状态，推动每项工作的开展。

(四)要转变作风，密切联系群众。密切联系群众是做好各项工作的基础。在农村，如果没有良好的品德和过硬的作风，就不可能得到群众的认可，因此，我认为要树立扎根基层、敢于吃苦、甘于奉献的精神，满怀效力农村的真情、为民爱民的深情和干事创业的激情，义无反顾地投入到新农村建设事业中去。要从心理上走进群众，从感情上贴近群众，在行动上深入群众，放下架子，扑下身子，多了解群众所思所想，多为群众谋利益、解难题。

药剂科上半年工作总结和下半年计划篇二

20__年，我局以党的精神为指针，深入贯彻落实党的群众路线教育实践活动，围绕各项目标任务，开展了一系列实际工作，进一步推动了生产技术提档升级，全县科技进步步伐加快。

一、市对县考核指标完成情况：

(一)高新技术企业新认定数量1个，销售额度与规上工业企业销售额比值25.6%

1、调查了解，摸清家底

组织人员下到各乡镇，在各乡镇科委及有关人员的协助下，对全县工业企业进行了排查摸底，对属于高新技术企业领域和拥有专利的企业进行了深入了解，做到心中有数。

2、积极开展对高新技术企业的培育工作

积极引进，开发科技资源，推进企业开展以科技创新为核心的研发工作，以专利补助、项目引导、专利技术产业化、校

企业合作、科技项目对接等方式，推进企业研发活动的开展。以研发中心的建设和提档升级为契机，使企业的科技创新和研发活动常态化、正规化。促进企业专利技术的研究、申请、保护及产业化工作，提升企业以自主知识产权为核心的竞争实力。目前，已初步确定了专利申请的补助方案，科技项目的计划安排正在进行中。截止到20__年，已在我县水塔、紫林、三高等企业建成了省级工程技术中心，研发工作已走上了正常渠道。

3、积极开展针对企业认定高新技术工作的指导、服务、培训 工作

根据调研摸底了解的情况，今年我们首先组织了拥有专利技术的企业，__醋业、__能源等企业开展了高新技术企业认定的咨询和培训工作，使企业初步掌握了认定高新技术企业的要求和条件，并组织专业服务单位开展了对企业的专项服务工作，现申报材料正在准备之中。并制定了相关的奖励，资助办法，对认定的高新技术企业进行奖补。

4、关于认定工作的目标任务：

(1) 高新技术企业认定需要近三年内通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，或通过5年以上的独占许可方式，对其主要产品的核心技术拥有自主知识产权，研发投入达到3——6%；并属于高新技术产业领域才可以认定。我县符合该条件的企业较少，所以要完成该目标任务困难较大，我局积极深入企业调查摸底，并着手进行培育高新技术企业的工作，但今年要认定困难大。

(2) __县以煤焦为主导产业，其工业企业销售额中，传统的煤、焦、化等产业占绝对优势，高新技术产业基本为空白，要达到25.6%的占比是极其困难的。

(二)有效发明专利拥有量22件

针对有效发明专利的要求和条件，我们重点做了如下几方面的工作：

1、制定方案，摸清底数

根据目标责任的要求，我们积极制定了工作方案，就摸底调查，建档立资料做了准备工作。准备将全县申请的每一件发明专利都管起来，做到发明人，专利权，专利时效情况的准确掌握。

2、调整专利补助办法

根据目标责任要求，调整了专利补助资助办法，现草稿已经起草完毕，待批准后即可执行。重点调整了由对专利技术的全面资助转变为对发明专利的重点资助。针对性更强，资助力度更大，对促进全县发明专利的申请、保有将会发挥更积极的作用。

3、积极推进专利的产业化进程

只有将技术转化为产品，才能使技术创新真正发挥实效；只有将发明专利转化为专利产品，才能使以自主知识产权为核心的专利技术为企业的竞争增强实力，也才能使发明专利真正成为有效发明专利。今年我县拟安排专利产业化专项，立项支持专利产品的产业化开发，这个专项的开展，对专利技术的转化，专利技术的保有可发挥积极的引导和促进作用。

由于发明专利特有的申请条件制约，申请即困难较大，且发明专利申请从发出初审合格通知书起进入公布阶段，要等到申请日起满18个月才进入公开准备程序。此项任务完成有困难。

二、重点工作完成情况：

组织全县企业与科研院所及高校开展人才、项目对接。

1、中科院合作项目情况

我局领导及相关工作人员多次深入企业、乡镇，推荐、介绍中科院相关项目给乡镇及有关企业、投资单位，印发了中科院项目简介、为企业提供科技项目情况，为我县企业投资提供有益的借鉴，并且收集了多项企业技术需求进行了收整理、汇总、筛选，提出我县的科技项目需求情况，与中科院进行了对接，组织我县对科技项目有意向的法人代表、投资人与相关项目负责人进行见面洽谈、进行深入考察，就项目的合作进行更深入的工作。太原市精诚镁合金科技有限公司、太原市中振精密铸造有限公司、太原__神州泵业有限公司、山西省__葡萄酒有限公司、__县西堡粟海种植专业合作社、山西迈迪制药有限公司、太原迪新药业有限公司、太原市康瑞宝兽药制造有限公司等9家企业分别就各自产业领域的项目与中科院进行了洽谈。

经过洽谈，太原市精诚镁合金科技有限公司就“热管式镁合金led散热器灯罩”与中科院北京分院签订了技术合作意向书。该技术采用高导热介质热管循环技术解决led灯罩散热的技术问题。该技术在镁合金灯罩设计及制造方面有较大的技术创新，可望解决围绕led灯罩散热慢、升温高、对led寿命影响大的技术问题。该技术的解决，对该产品的使用及产业的发展具有明显的技术支撑作用。

目前，太原市精诚镁合金科技有限公司与中科院北京分院已经合作完成了高导热介质热管设计制造，将高导热介质管铸入led灯罩中，已经完成了样品试制，中科院正在分别对传统镁合金灯罩、铸入高导热合金管镁合金灯罩的散热情况进行测试分析。

2、“百校百企”科技合作与项目对接情况

我局深入企业调研征集科技需求，并且从市科技局向各大高校征集到的科技成果中筛选出了符合我县产业发展需求的重点科技成果为我县企业进行了推荐，组织企业分赴各高校进行了考察和技术交流、对接洽谈，其中山西紫林醋业股份有限公司与高校达成了初步合作意向。

我局组织开展科技合作与项目对接活动，山西紫林醋业股份有限公司与西安电子科技大学就生活饮品细菌含量电子快速检测仪项目签订了正式的合作开发协议；太原市精诚镁合金科技有限公司、太原市金茂盛磁业有限公司、山西新能源镁业有限公司也分别与山东大学、吉林大学等高校就相关成果项目达成了初步的合作意向。

第二部分：下半年工作计划

下半年，我局将立足实际，直面困难，尽最大努力，开展积极有效的工作。

一、提高认识，正确应对困难和困局

高新技术企业的认定，高新技术产业增加值以及有效发明专利的拥有量这项指标是一个地区科技工作实力和科技资源的体现。其实质是对开展科技创新，发展高新技术产业工作的结果考量，是一项极其艰巨长远的工作，也是一个地区发展实力的最终体现。一个国家、一个地区经济竞争实力强不强，经济发展有没有能力，有没有竞争力，归根结底是要看其科技创新的持续能力，而其标志就是拥有有效发明专利有多少，高新技术企业有多少，高新技术产业在工业增加值中的比例如何。

要实现以上指标，其关键是：一要得到财政的科技投入，二要促进企业的研发投入的稳步排进，三要积极吸收社会科技资金的投入，特别是科技风险投资的到位。高新技术产业既是高收益产业，同时又是高风险产业，用常规的投资方式是

不可能发展高新技术产业的。

二、加大对企业科技创新的引导，促进企业成为研发投入的主体

以财政科技投入为指导，通过奖励、资助以及帮助企业申报上级科技资金等方式，加强企业研发科技的建设，形成人才、资金、项目相配套的体系，使企业成为研发主体，专利申请主体，发明专利拥有的主体，专利产品研发的主体，大力营造高新技术产业企业形成和发展的环境。

三、进一步推进企业与高校和科研单位的合作，使合作常态化，经常化

1、组织各乡镇召开会议，通报工作情况，并下发有关科技成果的资料，安排布置相关工作。

2、组织人员深入各乡镇对重点企业进行深入动员，开展工作。

3、设立专项支持，资助企业与科研单位、大专院校的合作，促进高校科研单位对科技人才，科技项目等科技资源流向我县，为我县注入强大的科技实力。

4、对已签约的企业重点跟踪，就项目进行中的问题进行协调服务。

5、收集和整理企业所需求的技术项目，集中与有关科研院校进行联系，为企业与科研院校搭建技术合作平台。

6、对确定落地的项目，给予重点扶持与支持。

药剂科上半年工作总结和下半年计划篇三

三，个人工作计划如下：

1, 以开发客户为主，调研客户信息为辅，两者结合，共同开拓钢管市常

2, 对老客户和固定客户，要经常保持联系，勤拜访，多和客户沟通，稳定与客户的关系。对于重点客户作重点对待。

3, 在拥有老客户的同时，对开发新客户，找出潜在的客户。

4, 加强业务和专业知识的学习，在和客户交流时，多听少说，准确掌握客户对产品的需求和要求，提出合理化建议方案。

5, 多了解客户信息，对于重点客户建立档案，对于潜在客户要多跟进。

6, 掌握客户类型，采用不同的销售模式，完善自己和创新意志相结合，分层总结。

四，对自己工作要求如下：

1, 做到一周一小结，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。

2, 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作。

3, 对所有的客户工作态度要端正，给客户一个好的印象，为公司树立形象。

4, 客户遇到问题，不能直之不理，一定要尽全力帮助他们解决。把我们的客服带给客户让他们感到我们公司温暖。买者省心，用者放心。

5, 要有健康的体魄，乐观的心情，积极的态度。对同事友好，对公司忠诚。

6, 要和同事多沟通，业务多交流，多探讨。才能不断增强业

务的技能和水准。

7,到十一月份,要有两至三个稳定的客户。保证钢管的业务量。

8,十月份是个非常严峻的时期,业务刚刚开始,市场刚刚启动,对市场中的客户还不太了解。希望争取拿到一至二个定单。

五.在以后的销售工作中采用:“重点式”和“深度式”销售相结合。采用“顾问式”销售和“电话式”销售相结合。

半年来,办公室在公司领导的直接指挥下,在各部门的帮助和支持下,做好统筹及上传下达工作,把工作想在前,做在前,无论是工作能力,还是思想素质都有了进一步的提高,较好地完成了公司宣传、人事管理、职工培训、档案管理、后勤服务及公司保卫等多方面的任务。办公室作为公司的综合职能部门,较好的发挥了职能作用,为公司的发展做出了应有的贡献。特别是在上传下达、为领导提供决策依据、加强公司管理以及在公司制度改革方案等方面做了大量、细致的具体工作,并取得了一定的成绩,各项工作都在有序地进行中。现就半年来的工作做一简要总结:

一、加强管理,完善各项管理制度,充分调动人员积极性。

为了加强对人、财、物的管理,我们完善了过去的各种管理制度,突出制度管理,严格照章办事,进一步明确了工作职责,完善了公章使用、纸张使用、电脑使用、请假、值班等各种常规管理,充分体现了对事不对人的管理思想,各项工作井然有序。合理调配人员,充分整合现有工作人员,做到人尽其才,才尽其用,充分调动人员的工作积极性。最近,公司对工资进行了改革,实行岗位工资+绩效工资。明确了每个人的岗位职责,工作任务,做到分工明确,责任清晰。每个人都能从工作的大局出发,从整体利益出发,互相支持,

互相帮助。大大增加了员工的责任意识，充分调动了员工的工作主动性和积极性，有效促进了公司的长远发展。

二、加强学习，提高素质。

做好办公室工作，必须要有较高的理论素质和解决问题的能力。办公室工作人员要通过各种途径进行学习，为此各办公室都配备了电脑，利用网上资源学习与工作有关的知识，不断开阔视野，丰富头脑，增强能力，以便跟上形势的发展，适应工作的需要。提高了理论水平、业务素质和工作能力。

三、做好办公室日常管理工作。

1 人事档案管理，记录在厂员工的详细情况，做好新员工的入厂手续及工作情况。

2 办公室对各类文件及时收集、归档，做到了分类存放，条理清楚，便于查阅；

5 制定了公司纯净水领用记录，每月统计，账目清楚，一月一结。

6 考勤、售饭情况。公司实行考勤、售饭一卡通系统，每月只需把考勤机、售饭机接口接入电脑，上传数据，每个月的考勤情况、售饭明细便一目了然。大大减少了工作时间，同时也为员工提供了方便，员工只需在每月定期充卡，每天便可以使用公司配备的售饭机、考勤机来吃饭、上班。提高了工作效率，体现了公司的规范化管理。

7 进一步加强车辆安全管理，做好车辆的调配、使用以及维护，及时做好车辆驾驶员的年度审验工作。司机责任心强、从未发生任何安全责任事故。

8 办公室走廊卫生干净、整洁，为大家营造了良好的工作环

境。

四、落实安全生产责任制，定期检查。

上半年，公司始终把安全工作作为重中之重，切实抓紧抓好。进一步加强重大活动的安全工作，严格安全工作责任制，严格夜间安全值班制度，定期组织集中安全检查隐患，重点抓制度和组织落实、检查值班情况、抓员工安全培训；及时增设安全设施，做好安全工作；在公司厂区显要位置设立多个警示牌，增加了员工安全防范意识。对存在的安全隐患及时排查限期整改，取得很好的效果，并通过了安全评估小组的检查。

共2页，当前第2页12

药剂科上半年工作总结和下半年计划篇四

同事们，大家好，下面我将xx年上半年工作情况向各位汇报如下：

半年即将过去，新的挑战又在眼前，深思回顾这半年来的工作，即有成绩，又有不足，现做以下总结。

成绩：工作认真负责，无论在超市哪一个岗位上，都能得以应手。在收银台上，严格按照收银台应知应会，收银员的工作流程完成，收银员不但要收好钱，还要熟知所有商品的价格，陈列位置，整箱包装数量，既要保障货款的安全，出口的工作安全，还要做好促销工作。促销工作不是多说一句话的事，还要揣摩顾客的心理，看他需要什么，目光经过哪里等等。理货时，做到货物摆放整齐、充足，购物通道畅通无杂物，区域卫生干净整洁。学习企业文化，把六大管理经营目标，八大服务理念运用到日常工作中去，始终想着：我们代表着企业形象，珍惜尊重每一位顾客，践行“3米”见微笑，心里时刻想着顾客就是我们的衣食父母，我们要弘扬正能、发挥才能、创收节能、保障效能。

不足：业务知识掌握的不够扎实，随着商品种类的增多，特别是特产超市、餐吧等，有许多产品的价格、克数、整箱数和保质期等等，不能做到对答如流，香烟价格调整之后，也做不到一口清。不懂得服务创新，墨守成规，对自己没有太大的信心，不愿意接受新生事物，工作中遇到烦恼和突发事件，不能及时、很好地调整情绪。平时与领导和同事之间沟通不及时。

今后的工作打算：

加大业务知识的学习，利用一切业余时间，争取在最短的时间内把业务知识掌握全，如每月学习掌握30个商品的价格、克数和保质期等。始终牢记企业文化于心，营销技巧要多向同事们学习，调整好个人心态，真正把每一位顾客都当成亲人看待。

科室不足：

由于超市人手紧张，餐吧人员在制作上没有经过规范培训，就忽忽上岗制作，干起工作来就有点手忙脚乱，想信以后随着现场制作技能的提高，会做的越来越好。

药剂科上半年工作总结和下半年计划篇五

一、认真做好20xx年年终决算工作。全面反映了公司的经营状况、债权债务、资本结构，为20xx半年的绩效考核、经营责任目标考核工作提供了真实可信详尽的数据信息。财务部将根据公司领导的经营思路，不断积累经验，提供更加详尽的财务数据。

二、多方协调及调整，科学编制20xx年财务经营预算。围绕公司半年经营目标，制定和下达半年财务预算，持续推进全面预算管理工作。

三、认真做好常规性财务工作。财务部能够轻重缓急妥善处理各项工作，及时为各项经济活动提供有力的支持和配合，满足了各部门对财务部的工作要求。对日常的财务工作流程熟练掌握，能够做到有条不紊、条理清晰、账实相符。从原始发票的取得到填制凭证，从会计报表编制到凭证的装订和保存，从经济合同的归档到各种基础财务资料的收集，都达到了规范化、标准化。收集、整理、装订、归档，一律按照财务档案管理制度执行，深化了财务基础工作，使得财务部成为公司的信息库。

四、认真完成公司日常各项财务核算工作，严格遵守财务会计制度和税收法规，认真履行职责，严格按照公司有关规定程序和审批权限办理。每月能按时按质完成凭证编制复核，按时编制报送财务报表，及时反映公司经营状况。

五、防范经营风险，特别是防范税务风险，促进公司稳健经营。建立了良好的银企关系和税企关系；定期与国税地税业务沟通，认真听取对方意见和建议，使工作能更快速、更有效得完成。按时办理纳税申报，及时足额交纳各项税款。

六、积极做好汇算清缴工作。在规定的时间内向税局报送半年企业所得税纳税申报表，并汇算清缴，结清应缴应退税款。报送的资料包括半年企业所得税纳税申报表纸质资料和电子数据。

七、有效开展成本核算，加强了对各项业务的财务监督管理。对收入、成本、费用作专项检查，加强非生产费用和可控费用的控制、执行力度，不能超支的绝不超支，以提高公司经济效益，加强经济活动分析，提供各种数据给领导参考决策，当好领导的参谋，为公司发展出谋献策。

八、加强应收账款的管理，协助客服部做好公司的资金回款，控制好费用，有效控制应收账款的增长。

九、完善财务部各工作岗位职责。要求各岗位会计人员根据本岗位的职责要求，进行工作总结，岗位评述和认定，对各自的工作提出建议、作出计划。这样，强化了各岗位会计人员的责任感，加强了内部核算监督，促进了各岗位的交流、合作与团结。

下半年工作计划：

鉴于工作中存在的问题，在下半年工作中重点放在以下几个方面进行：

一、积极参与企业经营治理，搞好公司财产物资的清查与盘点。

随着公司的发展蒸蒸日上，财务管理职能的日益显现，财务治理参与到企业治理的方方面面，使其更加符合财务制度规定，经得起各审计、税务部门的财务检查。

二、不断学习，以此提高部门员工的业务技能水平和法律意识随着各项财务、税务的新规定不断出台，财务人员还需及时针对专业知识方面加强培训。尤其增值税、企业所得税、个人所得税等，财务部应多加培训，进行学习、讨论，争取使企业利润化。将公司财务人员培养为不仅能够做好资金收付工作，还能够充分发挥财务管理的作用，增强独立解决问题的能力。

三、迎接国税稽查的检查。7、8月份，国税稽查将按计划对公司20xx年财务工作进行审计，针对敏感问题我部门先进行自查自改，确保提供的数据合理化，统一口径，提升会计信息报告精细度，保证审计工作的顺利进行。

四、完成20xx年预算初稿编制工作。根据集团历年要求，在10、11月份会进行下半年的预算初稿编制工作，根据公司的运行方式，结合生产实际，通过对公司的各项费用认真

调研和测算做好初稿的编制工作。

最后，财务部的工作并非独立的，离不开各个部门的配合，希望在今后的工作中，大家互相支持，互相帮助，发扬兄弟人的精神，为完成下半半年的工作，为企业的经营目标的实现做出更大的贡献！

药剂科上半年工作总结和下半年计划篇六

年上半年，我店全体工作人员团结一致，遵照《药品经营管理规范》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，也存在非常大的差距和不足，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，咱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咱们可以帮他从总店订购，方便了他们的及时用药。同时咱们做到微笑服务，真心的微笑换来客户的满意，是对咱们工作的肯定，对企业的好感，为公司赢来更多的效益。在上半年里，在咱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。咱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。3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。