

品牌药店工作总结(实用8篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

品牌药店工作总结篇一

时光如梭，转眼间我来到xx连锁健康药房有限公司自己的工作已经10各月的时间了。在这10个月的时间里，自己学习到了很多有关药品销售的知识。为了更好地完成自己的工作，总结经验，扬长避短，提高自己的专业知识和销售技能，现将自己的工作情况总结以及20xx年自己的工作计划总结如下：

自20xx年3月12日自己的工作以来，我认真完成自己的工作，努力学习，积极思考，自己的工作能力逐步提高。

在投入到新的自己的工作岗位后，我也开始了新的自己的工作——药店销售。这项工作使自己掌握了很多药品专业知识。所以，我在实际自己的工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于是新的自己的工作，无论从销售能力，还是从思想上都存在许多的不足，在这些方面我都得到了公司领导、部门领导及本部门的老员工的正确引导和帮助，使我的自己的工作能力提高，方向明确，态度端正。我相信对我的未来发展打下了良好的基础。

踏入新的自己的工作岗位后，经过三个月的锻炼，使自己对这份自己的工作有了更多更深的认识。对于自己的工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而

言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对自己的工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为自己的工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索 and 发现中找到我自己的工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受自己的工作，才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种自己的工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定自己的工作的生命力。个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

20xx年的到来意味着，新的起点，新的开始。

2. 提高自己的销售技能；销售意识：加强p类品种的销售，对每月下发的p类明细单要认真的查找。对毛利高的品种种类要全，避免有断货的情况发生。填好缺货登记记录，及时调货。

3药品计划：

4微笑服务：

微笑是一种抚慰，它可以对他人“一笑值千金”。如果把这

种微笑与友善、热诚的目光、训练有素的举止自然地融为一体，那实际上就是一道令他人赞不绝口的“美味佳肴”。所以要全心全意的为顾客服务，以礼待人. 热情服务. 耐心解答问题。

5积极的实干精神

药店营业员，每天面临着很多难题，很容易出现沮丧的心情，所以保持良好心态至关重要。须知，成功不仅靠过硬的本领、良好的态度或者人脉和机遇，有坚持和不服输的心态，更重要的是随时保持积极的态度对待周围的事物，保持一颗朝气蓬勃的心，遇事不气馁，永远坚信，紧要关头不放弃，绝望就是希望。

6店容店貌：

7团结向上

借伟大领袖的一句名言：“团结一致，同心同德，任何强大的敌人，任何困难的环境，都会向我们投降。”三人省力，四人更轻松，众人团结紧，百事能成功。

品牌药店工作总结篇二

刚刚过去的20xx年，是我公司步入快速发展，各项工作扎实推进的关键一年，*药房在公司的正确领导下，经营与管理工作取得了骄人的成绩，产品销售收入一举突破200万元，到达225万元，创下历史新高，比去年增长160%，药店店长年终工作总结。现将20xx年的主要工作总结如下：

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，除了我店员工的发奋之外，与公司的正确决策以及公司各部门的用心支持与配合是分不开的。

1、平时注意对员工进行业务素质的提高，用心参加公司组织的各项产品知识培训与促销技巧培训。

2、针对不一样消费者，采取不一样的促销手段，善于抓住顾客消费心理，有针对性地进行产品说。

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，用心为顾客代购新特药品，还带给送货上门服务。

1、医保定点药店的申请一向没有办下来，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构成长效机制，积分兑换的礼品单一等。

3、员工的专业知识欠缺，尤其是药理与病理方面，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。

1、进一步完善会员制度，及时更新丰富会员价商品与积分兑换礼品，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，能够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。另外也可根据不一样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，更好地满足不一样顾客的需求。

4、组织员工进行业务素质培训，使员工的专业知识与销售技巧更能适应公司快速发展的需要。

5、透过学习培训使店长持续与时俱进的头脑，充分掌握行业动态与公司经营思路，更好地带领员工做好工作，争取在20xx年，使我店的经营状况稳步提高，创造出更大的效益。

品牌药店工作总结篇三

年月**日，我很荣幸加入**药业有限企业，有幸成为该企业的一名顶岗实习生。回顾这半年来的顶岗实习生活，收获颇多。在此衷心感谢店里店长罗姐和各位前辈，正是正因有你们的支持，关心和帮忙，才使我较好的完成了自己的本职工作。同时感谢**药业有限企业给了我一个展示和提升自己的机会。透过这段时刻的工作和学习，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。有幸成为企业的一员，在总店顶岗实习了一个月。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，我才能认真学习了企业制度，并且在时刻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顶岗实习生，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。

在顶岗实习过程中，我认识到自己的学识，潜质与经验都十分欠缺，因此在工作中从不敢掉以轻心，一向是坚持不懂就问。药房营业员是个综合性很强的职业，十分锻炼人。每一天做清洁，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，位广大患者带给优质服务，我十分自豪。

无计可施。这些都是需要在以后的工作中不断改善的。当然，我不会让自己有所松懈的，前面的路还长，我会更加发奋的工作和学习，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。为每一位顾客带给更优质的服务。

品牌药店工作总结篇四

光阴荏苒，岁月如歌，忙碌而充实，紧张而生动的20xx年已经匆匆而过□20xx年是不平凡的一年，令人难忘的一年。现将我在在20xx年的工作情况总结如下：

在政治思想方面，始终坚持党的方针政策，全心全意为人民服务，坚持改革、发展和进步，积极参加各项政治活动、维护领导、团结同志。

在职业道德方面，本人自觉遵守单位各项规章制度，勤奋工作，不迟到，不早退。热爱自己的工作岗位，端正自己的职业操守，遵守药师的职业道德，全心全意为群众的健康服务。具有良好的职业道德和敬业精神，平时工作中能严格执行卫生行业“九不准”。

在业务学习方面，我积极参加各种学术交流、医药学继续教育活动，同时利用报刊、杂志、书籍以及互联网等，不断充实自己的知识，扩展自己的视野，提高自己的业务素质，获得最新的医药知识以及最新的药学理论知识，从而开阔了视野，扩大了知识面。

在药房工作期间，积极配合医院领导及科室领导的工作，完成上级下达的各项任务。在窗口发药时能认真核对医嘱单，调配和发药时严格执行“四查十对”，且能对医嘱的合理性进行审核，并在发药过程中与病区护士进行及时沟通，从而

保证了临床科室的药品供应；在平时工作中主要负责临床病区***品和一类精神管理，工作中坚持五专管理和三级管理，在工作中积极查阅文献，结合我院工作实际制定出***品管理制度，操作规程，术前术后领用记录和特殊药品定期监督记录等，做到日清日结，帐物相符，规范了临床***品的使用操作；在药品咨询窗口，能充分发挥一个药师的职责，对消费者合理安全用药进行指导，并注意收集药品使用信息，进行药品质量跟踪，检测药品不良反应。

一年来，在领导的帮助和同事的支持下，工作虽取得了一些成绩，但还有一定差距。比如工作责任心有待进一步加强，有时会出现工作细节做得不够好，对医院新制度、新政策学习不彻底，不透彻，平时在工作繁忙时会有一些消极的负面情绪，另外由于长期没有从事中药调剂工作，对最新的中医理论知识更新不及时，不能跟上时代的发展，缺乏治未病的理论体系，不能满足现代人的中药调理需求等。

展望20xx年，在今后的的工作中，我会更好地履行职责，努力做好各项工作，克服上述不足，对中西药的联合应用知识进一步加强，在中药临床应用推广上有所突破，在平凡的工作岗位上创造出更加优异的成绩。

品牌药店工作总结篇五

年月**日，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与各位前辈，正是正因有你们的支持，关心与帮忙，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。透过这段时刻的工作与学习，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，并且在时刻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，潜质与经验都十分欠缺，因此在工作中从不敢掉以轻心，一向是坚持不懂就问。药房营业员是个综合性很强的职业，十分锻炼人。每一天做清洁，写，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，位广大患者带给优质服务，我十分自豪。

无计可施。这些都是需要在以后的工作中不断改善的。当然，我不会让自己有所松懈的，前面的路还长，我会更加发奋的工作与学习，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。为每一位顾客带给更优质的服务。

品牌药店工作总结篇六

xx年是江苏药房连锁有限公司具有里程碑意义的一年，国药控股国大药房有限公司收购全部自然人股权，以80.11的股权控股江苏药房连锁有限公司，使成为国大药房的一个控股子公司，为的稳定，快速、健康发展提供了良好的契机。一年来，尽管内部矛盾突显，千头万绪，纷繁复杂，外部医药零售市场竞争激烈，形势严峻，我们能够正确面对困难和挑战，今年重新设置了内部组织架构，出台了多项管理制度，更新了微机程序、统一了国大编码，快速开发了多家连锁直营店，成立了自己的配送中心，取得了经营管理的良好业绩。

1. 加盟国药控股国大药房有限公司，完成股权转让

今年，公司顺利完成了自然人股权转让，并于6月28日成功召开了第二届第一次股东会、董事会、监事会，企业更名为江苏药房连锁有限公司，成为国药控股国大药房有限公司的一个控股子公司。这一具有里程碑意义的重大事件为长远、稳定、快速、健康发展提供了良好契机。

2. 实现“批零分离”、整合组织架构

按照国药控股“批零分离”的要求，上半年与江苏公司整体分离，并重新整合了内部组织架构，组建了营运管理部、综合管理部、财务部、采购部、物流部、门店管理部、门店开发部等。

3. 强化内部管理，健全规章制度

综合管理部是今年刚组建的部门，是管理服务并重的职能部门，他们在强化内部管理，健全有关规章制度的同时，做好经营的后勤服务工作。

(1) 狠抓制度建设：今年来制定“xx年发展目标规划”、“三年(xx-xx年)发展目标规划”“xx年分配制度及绩效考核办法”，逐步完善内部激励机制，体现“按绩取酬”、“多劳多得”的分配原则。为规范促销费管理，制定了“关于加强厂方终端促销费管理的有关规定”。

改造任务。积极配合门店开发部对新增门店的考察、选址、设计、装修及货柜货架等设备的购置工作，保证新开门店的顺利开业。建立了内容全面的房屋租赁合同电子文档，统一管理房屋租赁合同，配合门店开发部、门店管理部做好门店续租协议等工作。及时完成各类证照变更登记工作，为申报了中华老字号积极收集、整理、申报相关材料，为确保任务按质、按时完成，节假日加班是非常正常的’事情。

(3) 实抓安全工作：连锁门店众多，分布面广，安全工作丝毫

不能松懈。一是健全了安全制度，出台了“安全生产管理”制度及“安全工作责任制”；二是配齐配全安全器材，如报警器、灭火机等；三是开展经常性的安全检查工作；四是排查安全隐患，发现问题及时解决，从而确保了全年无重大安全事故。

(4) 狠抓质量管理，巩固gsp成果。我们严格按照gsp规程操作，质检人员严格把关，经常督促检查各环节有无质量管理回潮现象，发现问题及时纠正，确保了台账完整规范，手续完备无缺，巩固了gsp成果。

(5) 强化人力资源管理。今年综合管理部在优化人力资源，提高人员素质，绩效考核，员工培训等方面做了许多工作：一是及时考核，发放岗薪工资；二是根据企业发展需要适时招聘各类技术人员；三是进行了执业药师、从业药师继续教育，员工上岗培训；四配合收购高邮、宝应、邗江连锁店做好人力资源统筹安排。五是正常申报各项社会劳动保障。

4. 完善信息系统，保证经营工作的顺利开展

今年信息系统进行了三次较大的调整，一是批零兼营程序调整，二是部分品种独立采购时程序调整，三是彻底独立后程序调整，三次调整我们信息人员均花费了大量的时间和精力，加班加点，及时完成程序调整，保证了三次调整的顺利进行。

今年新开门店的不断增加，信息人员在不增加的情况下，完成了所有门店的计算机新增、系统安装及维护工作，为门店销售任务的完成提供了保障。同时还为领导及各职能部门及时、准确的提供各类分析数据。

5. 保障货源供应，追求成本最低化

为提高企业经济效益作出了努力。

6. 强化财务管理，准确财务核算

财务部在财务管理方面做了大量的基础工作。特别是按照国大药房的新要求，在合理调拨使用资金，严格财务把关等方面起到了一定作用。特别是今年新开门店的会计核算，不仅增加手工帐，还要去所属地税务机关申报纳税，工作量大大增加，财务部基本完成任务。大量、复杂的xx年经营、财务预算报表也按时完成上报。

7. 门店开发紧锣密鼓、连锁规模迅速扩大

按照国大药房长远发展战略，开发新门店的任务很重，门店开发部克服困难，放弃许多休息日频繁奔波在扬泰地区、南通、苏州、镇江地区，进行考察、选址，招聘人员、办理证照，举办开业活动。

一是新选址、考察、开业连锁直营店。二是整体收购加盟店为直营店2。特别是高邮、宝应等加盟店由于矛盾突出、遗留问题较多，开发部的人员想方设法，认真细致的逐个做有关人员的思想工作，切实解决实际问题，取得明显效果。三是吸取社会药店为加盟店，对于志愿在百分之百进货，并付给一定加盟管理费的证照齐全的合法社会药店，经变更名称、签订协议后发展为加盟店，对于名不符实的原邗江各乡、镇加盟店1药店按加盟要求，重新签订了加盟协议，对加盟店加强了监督、管理。

8. 开展多项促销活动，狠抓t类产品销售

门店管理部针对社会药店越来越多，规模越来越大，市场竞争更加激烈的严峻形势，认真研究对策、积极拓展市场、提高应变能力、注重细节管理、强化优质服务、提升品牌形象上做出了应有努力，较好的完成了销售和利润任务。

五是弘扬企业文化，培养知识型员工，对新进员工及厂商联

合举办的以营销技巧为主题培训达110人，支持和鼓励参加考试，有效地提升了员工素质；六是与扬州晚报社联合举办了“健康与保健”、“安全月”、“我心中的放心药店”，为主题的第二届“杯”有奖征文活动，进一步提升了的知名品牌形象；七是强化优质服务，增强企业竞争力，积极开展十多项便民服务项目，全年送药上门xx0□电话预约购药316，代客切片852，代客煎药1246，夜间售药1242(.)，增强了企业竞争力，取得了市民良好的口碑。

品牌药店工作总结篇七

xx年xx月xx日，我很荣幸加入xx药业有限公司，有幸成为该企业的一名顶岗实习生。回顾这半年来的顶岗实习生活，收获颇多。在此衷心感谢店里店长罗姐和各位前辈，正是正因有你们的支持，关心和帮忙，才使我较好的完成了自己的本职工作。同时感谢xx药业有限公司给了我一个展示和提升自己的机会。透过这段时刻的工作和学习，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。有幸成为企业的一员，在总店顶岗实习了一个月。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，我才能认真学习了企业制度，并且在时刻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顶岗实习生，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。

在顶岗实习过程中，我认识到自己的学识，潜质与经验都十分欠缺，因此在工作中从不敢掉以轻心，一向是坚持不懂就问。药房营业员是个综合性很强的职业，十分锻炼人。每一天做清洁，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，位广大患者带给优质服务，我十分自豪。

无计可施。这些都是需要在以后的工作中不断改善的。当然，我不会让自己有所松懈的，前面的路还长，我会更加发奋的工作和学习，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。为每一位顾客带给更优质的服务。

品牌药店工作总结篇八

——20xx年工作总结

无论怎样挽留，时光依然匆匆。夏虫的鸣叫仿佛还在昨天，冬日的北风已经打着旋在北京溜达了好几天。每每到年终总结的时候才惊觉一年又要过去，忙自省吾身，所幸还是有所得的□20xx年10月以前我在门诊药房工作，10月以后在临床药理学工作，所以我的工作总结分两部分进行。

20xx年2月来到医院以后我一直在门诊药房工作，从一名新人到一个合格的发药药师，我做了很多的努力，也接受了许多同事的帮助。都说调剂乃药师执业之本，这项最基本的工作想做精，其实不容易。扫方容易，接待好病人很难；调配容易，完全无差错很难；发药容易，药学服务很难，等等。门诊药师应该是帮助病人最多的药师，但是如何发挥我们的优势，更好的帮助病人？这是我们所有门诊药房的同事们都在思考的。我们每天都在积极的参与优化我们的工作流程。对自己负责的药柜定期盘点、审查有效期，杜绝每一个可能的隐患；处方审查、处方点评、大处方检查，加强合理用药；落实四查十对、双人核对保证用药安全。

除了调剂工作，我还利用自己的计算机知识帮助完成药品排序工作。每月我都会配合临床药理学室进行门诊抗菌药物处方点评。还带了一名学生。我觉得门诊的工作辛苦而繁杂，同时也有挑战性。

10月份以后，我遵从科室工作安排，到临床药学室工作，在有门诊这两年的知识积累的基础上我迅速完成转型。已经完全参与到临床药学室的工作中了。我负责每天骨科一病区、二病区，神经外科，整形外科，血管外科，妇科，干部科等科室的在院病例一类手术切口抗菌药物使用的监测，与这几个病区的住院总医师保持联系。每周三的门诊咨询。这段时间以来我一直在学习血药浓度监测，希望可以尽快独立。并且希望可以努力提高自己的excel能力，并且应用到更多的工作中。

今年我一直积极参加科室业务学习、知识竞赛以及药师病友会、抗菌药物合理使用管理学习会，点滴的积累，不同的视角越来越丰富我们的视野。尤其是药师病友会的成功举办，在给病人用药教育的同时，让我们体会到了新时代的药师是怎样发挥作用的。我衷心希望我们的药师病友会越办越好。10月份我去到苏州参加今年的医院药学大会，收获非常大，看到了在药学服务的每一次进步背后，同行们都付出了怎样的人力、物力。希望通过我们大家不懈的努力，能够在药学服务领域越走越远。

今年我有两篇论文，另一篇刚刚完成，接下来的时间我会仔细阅读更多、更好的论文，提高质量的论文，希望大家不吝赐教。

今年我参加了职称计算机考试和中级职称考试，均顺利通过。在工作中我也发现了自己的很多不足，尤其是在英语上。现在我会花更多的精力在英语能力的提高上，积极参加口语课，扩展自己的词汇量，参加明年的职称英语考试。努力向着无障碍英文文献阅读、英文摘要翻译努力。

我敢说每一项工作我都是认真的，用心的，思考过，努力着。明年我会继续认真努力的工作，保质保量的完成科室交代给我的各项工作。积极参加科室学习、活动，不断提高自己成为合格的药师。努力写出质量更高的论文。提高英语听说以

及数据处理的能力。

人的一生总是要遇到很多人，有的是朝夕相处的缘；有的只是擦肩而过的分；会有需要我们帮助的人，也会有给与我们帮助的贵人。只想感恩，有你们真好。