

2023年医院药房自我评价(模板5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

医院药房自我评价篇一

回顾过去的一年，在医院各级领导无微不至的关怀下，在医院各部门的协同努力下，药房克服了各种困难，完成了上级安排的各项工作任务 and 计划。

在过去的一年中，药房除了认真贯彻执行医院的各项安排和计划外，还完成以下各项资料的改善：

一、完善工作流程，提高工作效率，方便病人。

药房是医院直接应对病人的重要窗口，如何方便病人、如何提高工作效率，是药房工作的重点。

1、随着日门诊量的增加，药剂人员配备也逐渐紧张，工作也随机加大，为了完善药房工作，提高工作效率，也为了方便病人，在满足其要求的前提下，首先做好与病人的沟通，告知其耐心等待，药房人员配合将方剂尽快调配。

2、经过完善工作流程、机动配备人员、与病人沟通等一系列措施，保障了药房工作的正常运作，提高工作效率，有效改变了取药排队、取药难等现象，为病人供给方便。也充分体现了全体人员的进取性，齐心协力，克服困难。

3、做好每周提药、每月药品检查工作。把每一项工作做实做细，为下一步的工作开展打好基础。每一天当班人员进行药

品和处方整理。为保证信息系统药品运行数据的准确性，随时核对计算机。严格执行操作规程和处方制度，年度检查工作顺利进行，且检查药品做到了心里有数、摆放合理、整齐。

二、做好药品管理。

药品入库后，认真做好进药的查对和验收，药品的效期管理和药品的日常养护。在工作中根据季节的变化和门诊的用药情景及时调整进药计划少量多次进药，做到药品常用常新，同时还能节省很多的进药资金。

三、做好财务对账工作。

根据医院的统一管理及要求，于每一天进行结账并及时上交金额及财务报表。特殊情景理解财务室的统一安排及时结账并上交金额及财务报表。盘库结束后及时汇总相关信息送交财务，做到药房帐物相符，本年度财务工作基本做到了结账及时、准确。

四、规范特殊药品管理。

严格执行交接-班制度。本年度院内做到了处方、药品、库存的统一，未出现无处方药品的发放、及药品缺失等问题。

五、加强业务学习，努力提高服务质量。

认真学习药物知识，严格按照《医院处方管理制度》《药房调剂工作制度》《药房调剂职责》的规定调剂药品，坚持清查比对，严防发生差错事故，熟练掌握了药房调剂工作制度，药房调剂职责。一年来做到了全心全意为患者服务，以礼待人，热情服务，耐心解答问题，在不断的实践中提高自身素质和业务水平。

我们在忙碌中顺利完成了各阶段的工作任务，同时感激医院

各科室、各级领导的支持，感激各项检查的有利开展，综合全年质量互查结果，药房工作还有许多不尽人意之处，，但作为药房管理人员的我需要以质量考核为基准上去评价自我的工作，并努力地完善自我。今后我们会在各项不足中弥补自我的缺点，逐渐完善各项工作。

医院药房自我评价篇二

一、企业培训基本情景__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100%，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；健康咨询师培训到达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。

__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。__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了20多名见习店长前来学习交流。

二、主要经验和亮点

(一)创新一种模式：实训基地模式

公司的培训一向是每年的重点资料，以往有请进来学校教师的讲座，有行业协会的会议，有送出去的昂贵的课程，可是只是一味的采用“上头讲、下头听”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”。花费了很多的人力物力财力，在实际工作中不能发挥和贯彻执行，影响了培训的信心。

在__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，改造了电教化的培训中心。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，采取了实训模式，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。为了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，即用什么就学什么、考什么。指导思想是培训不是你学了多长时间，会了多少资料，而是在工作你会用多少。

(二) 态度技能两手抓

仅有经过培训才能最终使自我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，经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到达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、外省经过资格认定得到职称的情景，这样他们在零售门店就不了解药品零售行业的基本规则，从审核调配医师处方到店内存药品的分类管理，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。

店员异常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，不能充分了解所推荐的药品，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、疗效等不了解，应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。

针对人员岗位和需要技能的不一样，公司分别建立不一样的培训基地，选择不一样层次的教官，选择不一样的课程，分别培训。对于公司历程、企业文化、管理制度等通用的课程，就由培训中心统一安排课程。消除入职前的各种紧张情绪，树立进取地执业心态，进行执业生涯教育，确立在公司中的企业定位。

(四)改良四化培训课程：详实化、基础化、针对化、模块化

1、详实化

药店培训是很广泛的，小到营业人员的1个站姿、1句话语、1个补货计划、1张标价签；大到1个药疗方案，1种药品、1张处方、药品监督管理法律法规、医疗保险等相关政策知识等等，培训资料繁多复杂。我们把以上技能和知识按照3种岗位全部分解，做成具体详实的课程，其中理论占20%，现场实训占70%，团体活动占10%。

2、基础化

从基础抓起——建立一个使每一位学员都能会学、都能学好的基础教学模式。对于一个公司发展而言，基础管理起着决定性作用，夯实基础是一个公司发展最重要的步骤。基础制胜，没有什么绝招奇招。所培训的课程全部是岗位的基本技能和基本知识。我们认为初始培训不是培养解决疑难杂症的问题，而是解决授之以渔的事情。我们所采用的课程不是精英化、理论化的课程，而是像教练教学员学车一样，全部是基础性的课程。

3、针对化

培训要有针对性，与公司实际工作紧密联系，也要了解员工的愿望，结合公司需要。经过客观分析，认真制订每个员工未来发展领域和方向，每个人都建立培训档案，有每个员工的培训计划，他们的设置本身就是很有针对性和目的性的。并且，其培训资料也是针对员工的个人短板，根据企业在发展中遇到的问题来设定的，员工经过学习，最终要到达能够提高个人技能和解决企业实际问题的目的。

4、模块化

培训是一个连续不断的过程，对员工采取集中3个月的标准化连续的课程，在3个月中，在确保培训时间的基础上，让每个人要经过每个模块的考核。药师培训有近36个小模块，店长培训有近45个的小模块，营业员有近23个小模块，学员哪个模块是弱项，找出短板，加强该模块的学习。

1、考试考核机制

“培训、考核、使用、待遇”相结合的培训激励机制是激发人们内在动力的重要途径。在培训之初，参训员工要提出申请，做出自我的承诺，发出自我的誓言——一流血流汗不流泪，掉皮掉肉不掉队。帮忙参训员工建立起“终生学习”的观念，变“要我学”为“我要学”。

从坚定信心抓起——让人人相信没有一个学不好的学员，并把信念变成信心和行动。每期培训开学初，基地要举办演讲会，主题都是“没有一个学不好的学员”，用自我的亲身经历来说明没有教不好的学生，树立和宣传典型事例。在实际培训过程中，公司没有主动淘汰一个学员，仅有4名学员因为自身家庭原因退出学习。

在学习之中，第一，设定目标，调动个人学习的力量。第二，结对帮扶，调动团队合作的力量。第三，异常关注，调动情感的力量。教官和学员同吃同住，不仅仅关心他们的工作，也关心他们的生活、思想、情感，以全方位的人文关怀激励学员奋发向上。

在考核结束，举行结业典礼，在全公司每月的管理干部大会上隆重表彰，让他自我陈述自我培训历程和取得的成绩，全场近200人为他鼓掌庆贺，分享成功的喜悦，公司董事长亲自颁发证书和鲜花。很多店长在表彰大会上激动得热泪盈眶，欣喜欲狂。

3、评比交流机制

学员之间的经验交流必不可少。培训工作不能仅仅局限于教官的集中带教，还要充分发挥学员自身的资源，经过团体活动、野外拓展、早晚会讲评等方式加强他们之间的交流。经过新老学员之间的经验交流，能够到达传帮带的效果，使新进学员尽快熟悉工作；经过学员内部的经验交流，能够使彼此熟悉和了解，增强他们的团体意识和团队意识。

4、流程闭环机制

在每一次培训中都引入学习考核——跟踪—改善的闭环管理机制。其中培训考核包括对学员的考核、教官的考核和培训管理人员的考核。其重点是教官的带教实效、学员的工作实况跟踪、所学知识的运用率、培训是否导致行为改变，经过反

馈信息实现培训的改善，经过考核提升培训的效果。

5、科学评估机制

必须建立科学的培训评估机制，包括培训资格审查制度、培训基地培育考评制度、日常教学管理制度、教官本事评估制度、培训成果评估制度等，经过评估比较、促进基地之间、教官之间、学员之间良性竞争。

三、仅有实训才能培养实用性人才，仅有实训才能检验实效

经过1年多的培训实施，门店的经营业绩普遍提升40-300%，顾客满意率到达100%，职工的奖金上升200-400%，员工离职率从原先的8%下降到2%。员工真正学到了技能，找到了个人的信心和成功的定位。培训基地的设立，更好的解决了公司人才储备的问题，解决了经营模式复制的问题，解决了企业的效益提高的问题。

医院药房自我评价篇三

药房人员医德医风自我评价，自我评价是对自己工作、学习的总结!大家会写自我评价吗?以下是一份：药房人员医德医风自我评价，请参考!

在工作中能理解患者，急患者所急，想患者所想，为患者提供尽心尽力的服务，无投诉，无违法违纪行为。

本人负责社区药房管理，个别药品，医院暂缺的药品需要在医药公司领用，几年来从未收受医药公司任何好处，我可以自豪地说：我没有吃过医药公司请的一餐饭，就连过年送来的几本小挂历台历之类的也从未拿过回家。

而且医药公司的进价比医院进价低3个百分点，从而保证了患

者的利益。

近年来，在少数医务人员出现的重医术医技、轻医德医风、服务意识淡薄、甚至收“红包”和要回扣的不良现象，一定程度上损害了“医生”的形象，也加重了人民群众“看病难”问题解决的难度。

要解决这个问题，加强对医务人员的思想政治工作，进行以人道主义为主要内容的职业道德教育是必不可少的。

同时，还要从市场经济的实际环境出发，以人为本，优化对医务人员的激励机制。

医务人员的激励机制，是医院管理者根据管理目标的需要，设计一定的奖励措施，控制和引导医务人员的行为朝着某一方向前进的制度和过程。

它具有极强的导向性。

奖励什么？怎样奖励？谁来决定这种奖励？单从医院的局部利益着眼，还是在考虑医院利益的同时更注重解决“看病难”、“看病贵”的社会需要？其答案是不一样的。

纵观目前相当一部分医院的激励机制，考虑前者居多而考虑后者甚少。

诚然，医院的基本职责和业务工作就是救死扶伤，为人治病，靠医技低劣的“庸医”是办不好医院的；医院的发展也要靠取得经济效益，长期亏损的医院将无法生存。

因此，激励医务人员刻苦钻研业务，提高医技水平，合理合法增加经济效益是完全必要的。

事实上，这在目前各医院的激励机制中普遍得到了重视，还

作了相应的量化。

我们提倡的“优化”，并不是要去掉这些激励内容，而是要增加医德、医风方面的内容，提高其在激励机制中的地位与分量。

医德医风方面的内容非常广泛。

要确立优化激励的内容并不难。

关键的问题在于如何实现公平、公正。

而公平、公正的实现，需要有一套科学合理的办法。

综合目前一些医院的做法，实行量化考核加综合考评再加公众参与的办法，比较切实可行。

首先，对能够量化的内容要尽量量化，便于操作。

其次，实行医德考评制度，是加强职业道德和行风建设的治本措施，是构建和谐医患关系、纠正行业不正之风、文明医院的有效手段，是优化激励机制的重要之举。

第三，行之有效的监督机制，是与激励机制相辅相成的两个方面。

既要有医院领导和员工的监督，更要有社会公众监督与媒体的舆论监督。

有目的、有计划、有组织地形成医德医风宣传和舆论监督氛围，表扬先进，批评不良行为，在导向上起着重要、积极的作用。

医院领导人要及时发掘医务人员中的好人好事，在媒体上进行报道。

对于媒体的批评，只要事实存在，就要持欢迎的态度，积极配合整改，并将其作为考评制度实施的一个重要依据，以保证医院的生存发展与和谐医患关系的建立。

医院药房自我评价篇四

转眼间20__年已经过去一半，像公司领导常说的那样“时间过半，工作也要过半”。经过学习和时间的漂移也该对自己的工作进行一下评价。

营业员的岗位看似很简单，但要把工作做好，做细却不简单。我们要在工作中不断的加强自身学习，自我充电，用专业的业务知识为顾客更好的服务，来体现自我价值。

在这半年里，我在领导的耐心指导和每月培训知识下我学到了很多提高了自我的业务水平，也发现了自我的不足。

要当好一名营业员就要熟记药品的品名，药品的摆放位置，用法用量和功能主治。这是要当一名药店营业员的基本功，可我们往往总是大大咧咧的只知其一不知其二，经过经理的耐心指导和长期提问来完成我们的基本功是很不应当的。

作为一名合格的营业员呀以微笑服务为主题，认真观察每一位顾客，认真倾听顾客的诉说，察言观色，经过顾客的动作和表情来发现顾客的真正的购买动机，不要对只看不买的顾客表现出冷漠和不耐烦的表情。对有购买_的顾客要试探性的向顾客推荐，在推荐过程中不要只顾自说自话或看到别的顾客进店分神，要经过推荐一两个品种来观察顾客反应来完成呢个交易。

在这半年里虽能完成任务，但还有许多毛病，期望能在领导的指导和自我的努力下，更好的完成下半年的任务，为我们的20__年画上一个完美的句号！

医院药房自我评价篇五

20__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、健康发展供给了良好的契机。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，我们能够正确应对困难和挑战，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，成立了自我的配送中心，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、健康发展供给了良好契机。

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“20__年发展目标规划”、“三年(20__-20__年)发展目标规划”、“20__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”。

2) 细抓行政管理：建立健全了各项基础台账，收发文登记、档案保管、公章使用登记等。对固定资产进行彻底的清查核对、登记造册，并建立了电子文档。及时完成新老门店的装修、改造任务。进取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。建立了资料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进取收集、整理、申报相关材料，为确保任务按质、按时完成，节假日加班是十分正常的事情。

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“安全工作职责制”；二是配齐配全安全器材，如报警器、灭火器等；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险。

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很多的时间和精力，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景下，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供给了保障。同时还为领导及各职能部门及时、准确的供给各类分析数据。

5. 保障货源供应，追求成本最低化

批零分离后，采购部逐步担负起保障各门店货源供应的艰巨任务，并为追求成本最低化作出了艰苦努力。一是新增自行采购品种1500条(个);二是不断更新t类品种，由年初的11____种现已增加到40____个品种;三是进行比对采购，虽然今年国家进行了四次较大范围的降价的情景下，__的商品毛利率不但没有降低，而由去年的22.5上升到今年的22.9，上升了0.____百分点。四是进取与供应厂商沟通，多方寻求供应商的支持，全年争取到返利10____元，其他收入(如进场费、端架费等)11____元，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很多的基础工作。异常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必须作用。异常是今年新开门店的会计核算，不仅仅增加手工帐，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。很多、复杂的20__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____。异常是高邮、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__进货，并付给必须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、进取拓展市场、提高应变本事、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。

一是层层动员较早地落实销售、利润任务，并分解到各地区门店；二是正确应对挑战，坚持每周召开一次地区经理会议，分析形势、检查进度、研究对策，及时解决门店遇到的新问题；三是加强品类管理、加大“t”类商品的销售力度，及时实现奖励政策，促进了“t”类产品的销售，其销售比例由上年的2.8上升到今年的10；四是进取开展多种形式的促销活动，利用黄金周、节假日，及“3.15”绿色消费活动、下社区宣传活动，促进了销售任务的完成；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，进取开展十多项便民服务项目，全年送药上门200____，电话预约购药316____，代客切片852____，代客煎药1246____，夜间售药1242____(14.____)，增强了企业竞争力，取得了市民良好的口碑。