

2023年药店个人培训总结(实用6篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。相信许多人会觉得总结很难写？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。

药店个人培训总结篇一

我于2月来到康福药店工作，作为药店的一员，我努力工作，认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力有了逐步提高，现对工作做了以下总结：

在药店工作期间，我认真学习《药品管理法》、《经营管理制度》、《产品质量法》、《高品质质量养护》等相关法规。积极参加药品监督、管理局组织开办的岗位培训，以安全有效用药作为自己的职业道德要求。全身心为民热情服务，诚恳为群众耐心解答问题，并未患者提供一些用药保健知识。在不断实践中提高自己的职业道德素质和业务水平，并做到对患者用药安全、有效、稳定，并赢得广大群众的信任。

作为药店一名营销员，一定要做好药品的质量把关问题。验收药品等，尤其是需低温(2---10摄氏)储存的药品，均应放在冰箱内存放，冰箱内温度应保持在2---10摄氏度之间，每天上午10:00、下午3:00各记录一次。须冷藏的药品务必按规定存放。

让患者能够放心地使用。还有一些有长期服药史的老客户，我们一定要站在顾客的位置上多替他们着想，我们除了在药店耐心诚心的为他们服务外，而在必要时，在售出药品后亦可进行电话回访。一来了解一些药品的确切疗效；而来对他们进行心理沟通，让我们的药店成为他们家的家庭药箱。成为他们身边的保健小助手！顾客的信任就是对我们工作的最大支

持，同时确实是为患者朋友提供了许多便利之处！

在工作学习的过程中，我虚心向各位老师、同仁请教。并熟悉了解了中药材的'辨别方法、及用途。尤是一些名贵中药材的煎熬等。

工作中对于卫生检查工作，每周对门店环境卫生做一次全面的检查，发现不符合规定要求的，立即整改，并做好《卫生检查记录》。

中国医药学有着千年的历史，是我国民族优秀传统文化的重要组成部分。中医中药、与国画、戏剧统称为中国三大国粹。由此可见中医中药，药品重要性的鉴证。

通过这几年的工作学习，我坚持理论联系实际，不断探索创新！我深刻感到只有认真踏实、虚心向他人请教并深刻反思所学到的知识，才能更优秀的积极的为工作做出优秀的成绩！

在以后的工作中，我会更加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，以更专业的知识为将来的工作打好坚实的基础，为药业的发展做出巨大的贡献！

同时在这个社会大家庭中贡献出自己的一份力量！今特申请药师职业学位，以求更大的进步和发展！请上级领导给予批准和认可！

药店个人培训总结篇二

今年5月份进入新公司，在公司总部领导和门店同事们的协助下，能够使我迅速地适应新的环境，积极融入新的工作，顺利地完成公司所安排的各项工作任务。时光荏苒□20xx年的岁末钟声即将敲响，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。现在我将20xx年的思想、工作情况向公司领导作简要汇报。

一、尽快适应新环境，融入新工作

到新的企业对于我来说是一次难得的时机，尽快熟悉公司的各项规章制度，适应地域性的差异，积极融入新的角色，是做好本职工作的前提。工作中，我细心向领导和其他同事请教，多向其他人学习，用心观察、用心揣摩。想问题、办事情时刻从质量管理人员的角度出发，使自己尽快适应新的环境，尽快开展新的工作，通过学习，业务知识的积累、销售技能、业务能力等方面都有了一定程度的提高。

二、努力学习，注重实践，不断提高销售工作能力

作为一名药店工作人员，特别是药师，时刻提醒自己的工作职责，以平安用药为第一，辅以耐心周全的效劳及疗效，这对于在药店工作多年的我来说根本不成问题，但是进入新公司以后，一切多改变了，插入一个例子来说明：今年不像往年住公司，每天上下班都要来往与同一条路线，时间长了，有这么一辆车，有这么一个售票员，只要我一上车，无须半句话，只要交钱，到目的地下车，整车的人售票员均知道哪个人到哪个地下车，一清二楚，我特别喜欢做这辆车，原因是下车不用自己喊，售票员声音响亮，像在唱歌，非常有平安感和舒服，我时常在想，我的工作如果也能像她一样这么优秀多好啊，我们的药店销售情况就是这样，只要顾客进门站在你前面，不需要说一个字，你就要知道他什么情况买什么药（当然这是老顾客或第一次曾配过药的），刚开始我真的很难适应这种工作状态，一个两个顾客还行，问题是所有的顾客都是这种情况，最初真疑心这种风气是谁发起的，但现在经过我努力的学习，不断的掌握方法，切实做到了用记忆武装了头脑，进一步掌握了一项技能，提高了自身能力，推动了工作。

三、以药品质量为第一，保障人们的用药平安，尽心尽力履行职责

刚进入公司我就发现门店药品陈列比拟混乱，部份药品并没按标示存放，这在药品管理法上极其不符，并在销售中也带来一定的'不便，而且各标志不明显，甚至有些已脱落，我利用工作之余将各种药品作了分类存放，并制定了一项奏效的管理方法，这样店堂安然有序，更节约了工作时间提高了工作效率。

接下来的日子，按照领导安排我负责药品质量管理工作，在各项工作中我都本着认真负责的态度把好各项药品质量关，受到了门店领导的赏识，同事们的认同。为了使自己尽快熟悉工作，业余时间抓紧查看资料外，还熟悉自己的工作职责，并虚心的向公司领导，同事请教，尽快使自己对公司的情况有一个比拟全面，系统的认识和了解，使我能顺利地开展工作。

药店个人培训总结篇三

为了加强对本店质量管理体系运行机制、质量管理水平、员工素质的提升提出了更高的要求。依照《药品经营质量管理规范》及其实施细则的要求，为了加强对员工进行有关法律、法规、职业道德、药品知识、岗位技能知识培训教育，不断提高员工整体素质和企业经营水平，结合本店今年整体经营规划，特对20xx年度员工教育培训安排如下：

培训方式：

- 1、集体授课：主要通过集中授课，提高员工gsp□药学基础知识、服务规范的认识和掌握。
- 2、岗位培训：主要针对员工岗位操作技能的培训，包括对岗位质量职责的讲解，操作规程的讲解及示范等。

除以下安排外，还将组织员工参加省、市、县药品监督管理部门组织的相关培训教育。

3、考核奖惩办法：

1、要求全体员工要积极参加公司安排的质量教育、业务学习，每次培训要建立考勤制度，对无故缺勤和迟到早退者将按旷工处理，并在当月工资中扣除。

2、每阶段安排的学习、培训工作完成后，将进行总结、考试，考试成绩将作为公司有关岗位聘用、员工晋级、加薪的重要依据。

3、对不积极参加公司组织的各项培训，考试成绩差，不能胜任本岗位工作的员工将予以处理。

培训内容：

一、药品知识

二、法律法规

1、什么是药品的内标签、外标签？

答：药品的标签是指药品包装上印有或者贴有的内容，分为内标签和外标签。药品内标签指直接接触药品的包装的标签，外标签指内标签以外的其他包装的标签。

2、药品内标签应包含哪些内容？

答：药品的内标签应当包含药品通用名称、适应症或者功能主治、规格、用法用量、生产日期、产品批号、有效期、生产企业等内容。

包装尺寸过小无法全部标明上述内容的，至少应当标注药品通用名称、规格、产品批号、有效期等内容。

3、药品外标签应包含哪些内容？

答：药品外标签应当注明药品通用名称、成份、性状、适应症或者功能主治、规格、用法用量、不良反应、禁忌、注意事项、贮藏、生产日期、产品批号、有效期、批准文号、生产企业等内容。适应症或者功能主治、用法用量、不良反应、禁忌、注意事项不能全部注明的，应当标出主要内容并注明“详见说明书”字样。

4、用于运输、储藏的包装的标签应当注明哪些内容？

答：用于运输、储藏的包装的标签，至少应当注明药品通用名称、规格、贮藏、生产日期、产品批号、有效期、批准文号、生产企业，也可以根据需要注明包装数量、运输注意事项或者其他标记等必要内容。

答：同一药品生产企业生产的同一药品，药品规格和包装规格均相同的，其标签的内容、格式及颜色必须一致；药品规格或者包装规格不同的，其标签应当明显区别或者规格项明显标注。

同一药品生产企业生产的同一药品，分别按处方药与非处方药管理的，两者的包装颜色应当明显区别。

6、对于原料药的标签，有什么要求？

答：原料药的标签应当注明药品名称、贮藏、生产日期、产品批号、有效期、执行标准、批准文号、生产企业，同时还需注明包装数量以及运输注意事项等必要内容。

7、药品标签中的有效期，如何标注？

”或者“有效期至xxxx/xx/xx”等。预防用生物制品有效期的标注按照国家食品药品监督管理局批准的注册标准执行，治疗用生物制品有效期的标注自分装日期计算，其他药品有效期的标注自生产日期计算。

有效期若标注到日，应当为起算日期对应年月日的前一天，若标注到月，应当为起算月份对应年月的前一月。

8、药品说明书中对“成份”项内容该如何标注？

答：药品说明书应当列出全部活性成份或者组方中的全部中药药味。注射剂和非处方药还应当列出所用的全部辅料名称。对于处方已列入国家秘密技术项目的品种，以及获得中药一级保护的品种，可不列此项。

9、药品说明书和标签中药品名称、商标的使用依据是什么？

答：药品说明书和标签中标注的药品名称必须符合国家食品药品监督管理局公布的药品通用名称和商品名称的命名原则，并与药品批准证明文件的相应内容一致。药品说明书和标签中禁止使用未经注册的商标以及其他未经国家食品药品监督管理局批准的药品名称。

gsp认证相关知识

1、药品的定义

答：药品，是指用于预防、治疗、诊断人的疾病，有目的地调节人的生理机能并规定有适应症或者功能主治、用法和用量的物质，包括中药材、中药饮片、中成药、化学原料药及其制剂、抗生素、生化药品、放射***品、血清、疫苗、血液制品和诊断药品等。

2、药品生产企业，是指生产药品的专营企业或者兼营企业。

3、药品经营企业，是指经营药品的专营企业或者兼营企业。

药店个人培训总结篇四

我于xx年2月来到康福药店工作，作为药店的一员，我努力工作，认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力有了逐步提高。现对工作做了以下总结：

在药店工作期间，我认真学习《药品管理法》、《经营管理制度》、《产品质量法》、《高品质质量养护》等相关法规。积极参加药品监督、管理局组织开办的岗位培训，以安全有效用药作为自己的职业道德要求。全身心为民热情服务，诚恳为群众耐心解答问题，并未患者提供一些用药保健知识。在不断实践中提高自己的职业道德素质和业务水平，并做到对患者用药安全、有效、稳定，并赢得广大群众的信任。

作为药店一名营销员，一定要做好药品的质量把关问题。验收药品等，尤其是需低温(2---10摄氏)储存的药品，均应放在冰箱内存放，冰箱内温度应保持在2---10摄氏度之间，每天上午10:00、下午3:00各记录一次。须冷藏的'药品务必按规定存放。

在销售过程中，除了热情礼貌为患者服务外，并告诉患者平时养生保健这方面的有关事宜。例如：平时多吃一些户外活动等，老人、儿童，多晒晒太阳，平时多饮水，从而提高自身免疫力等一系列事宜。结合患者自身状况，为患者提供安全、有效、合适的药物，并详细向患者告知用法用量、及注意事项和副作用、禁忌等。让患者能够放心地使用。还有一些有长期服药史的老客户，我们一定要站在顾客的位置上多替他们着想，我们除了在药店耐心诚心的为他们服务外，而在必要时，在售出药品后亦可进行电话回访。一来了解一些药品的确切疗效；而来对他们进行心理沟通，让我们的药店成为他们家的家庭药箱。成为他们身边的保健小助手！顾客信任就是对我们工作的最大支持，同时确实是为患者朋友提供了许多便利之处！

在工作学习的过程中，我虚心向各位老师、同仁请教。并熟悉了解了中药材的辨别方法、及用途。尤是一些名贵中药材的煎熬等。

工作中对于卫生检查工作，每周对门店环境卫生做一次全面的检查，发现不符合规定要求的，立即整改，并做好《卫生检查记录》。

中国医药学有着千年的历史，是我国民族优秀传统文化的重要组成部分。中医中药、与国画、戏剧统称为中国三大国粹。由此可见中医中药，药品重要性的鉴证。

通过这几年的工作学习，我坚持理论联系实际，不断探索创新!我深刻感到只有认真踏实、虚心向他人请教并深刻反思所学到的知识，才能更优秀的积极的为工作做出优秀的成绩!

在以后的工作中，我会更加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，以更专业的知识为将来的工作打好坚实的基础，为药业的发展做出巨大的贡献!

同时在这个社会大家庭中贡献出自己的一份力量!今特申请药师职业学位,以求更大的进步和发展!请上级领导给予批准和认可!

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

药店个人培训总结篇五

20xx年8月29日起，公司组织的第三批新员工培训开始了。首先在这里感谢所有为我们的培训付出的人们!公司给大家安排了三星级的宾馆，可口的饭餐，宽敞舒适的会议大厅，还有幽默博学的讲师，从各个方面可以看出公司对我们新员工的重视和关心，让我们有一种归属感和被尊重的感觉，参加培训的学员都很珍惜这次时机，大家都遵守纪律认真听课，积极发言，踊跃参加活动。是这次培训可以顺利圆满的完毕!

我们精神面貌都很好。利用这次时机，新进员工相互之间有了一个了解，通过向老师的学习、和同事交流、讨论，让我们充分了解了公司的规章制度、公司的开展史、公司未来的开展前景，以及公司对我们的期望，并且也学到了好多工作中的工作方法技巧和心态。所有这些使我们对公司的未来充满信心，并且自己也有了努力的方向、奋斗的目标。经过这一周的培训，现在我想对这次的培训内容进展简要归纳总结并略微谈一些个人粗浅的心得体会：

1、心态很重要

我们即将走进工作岗位，首先最重要的是调整自己的心态，尽快完成从一个学生向社会人的转变。不仅要学会约束和管理自己，还要有纪律性和组织性，再也不能像学生时代的任性和随意了。工作中会遇到各种各样的困难和各种各样的人，要有不怕困难不怕回绝不怕挫折的决心，要学会包容和接纳各种人!除了这些心理准备外，最重要的是要有一颗积极向上，坚持不懈的精神状态。只有积极向上工作的开展才会得以开展，困难才能得以克服。

2、实践和学习并重

3、不断地锻炼自己

在培训过程中，仔细觉察同事身上的优点，进展学习。学习他们的语言表达，学习他们的神情形态，学习他们的淡定坦然。同时抓住自己的每一次时机去锻炼自己，从各方面来锻炼自己。我参加了才艺表演，辩论赛以及最后的毕业晚会，不仅锻炼了自己的胆量也锻炼了自己的语言表达能力对以后的开展会有一定的帮助。要有锻炼自己的意识，时时刻刻锻炼自己，任何场合，任何方面都应该勇敢的去尝试！

4、优秀的讲师

公司给我们请来了专业的讲师，还有工作出色的前辈们以及领导们的精彩分享。孙老师的幽默热情，韩部长的真实诚恳，叶老师的激情流利，王老师的务实有用，每一位老师都有自己的特点，每一个老师都有自己不同的. 风格和侧重点，让我们每天都有新的收获，让我们每天都过的很充实！再次感谢老师们的精彩讲演！

5、珍贵的友谊

由于培训的原因我结识了那么多性格秉性相同的兄弟姐妹，我们坐着火车一起来的，大家一起游戏，一起吃饭，一起学习，一起活动，那短短的一周时间留给我很多很多美好的回忆！这是我值得珍惜一辈子的友谊！虽然大家都分到了天南海北，但是我们都是##人，我们总有一天会再次相见的！无论走到哪里都有歇脚的的地方，那是因为有了这帮朋友！

6、感谢人资部

最后要特别感谢人资部的老师和领导们！感谢他们为我们提供了这么好的培训条件，让我们好好学习，在生活中关心我们，在学习中帮助我们，在日常里帮助我们！陪我们一起上课，一起吃饭，一起学习，让我们感觉不孤单，不寂寞，不是没人

爱的孩子!他们就是我们的娘家,无论我们走到哪里,都有他们的牵挂,让我们永远有依靠!

我非常有幸参加了公司组织的宁波生动化总发动及杭州办生动化总发动的拓展训练活动。我首先得感谢公司的各位领导,感谢公司领导给予我提升自我能力,锤炼自我意志,建立良好销售心态的时机。在这两次拓展训练中,我付出了汗水,收获了硕果,让我更明白一些东西,也更确信一些东西。我在此将我的一点心得体会总结如下:

1、销售人员要有专业的知识。

当然,这一点并不是每个人都具有,所以不具备的朋友应该努力的学习,培训。当我们有了一定的专业知识时再来销售才可得到客户的认识,才能在销售领域定位。这是一个心、脑、手并用的智力型工作,必须要用我们所具备的大脑去尝试思考。

2、加强学习不断提高自身水平,不断更新,不断超越,不断成长,蓄势待发。

3、对工作保持积极进取的心态,别人能做到的,我也能做到,还会做的更好。

这是个信念问题,销售的压力很大,主要就是自身给自己的压力,时间一长,会有疲惫的反映,还有,当业绩领先时,会放松对自身的要求,所以在业务上了轨道之后,我们始终应牢记着“业精于勤荒于嬉”的至理名言,。一定不能输给自己,而战胜自己最实际的是行动。思考、观察、方案、谋略都得用行动来证明它们存在,再好的心理素质也得在实践中检验、锤炼、提高。脑在行动中运转,心在行动中体会,经历在行动中积累。

4、自信、勤奋,善于自我鼓励

这一点至关重要，对于新入行的业务员，自信、勤奋是非常重要的，俗话说得好，自信、勤奋出天才，销售亦是如此，我们都知道天下没有不费苦工夫得来的硕果，我们也知道付出就一定有回报。所以我们在销售的过程中要不断的免疫自己，相信自己，让自己更加勤奋，用我们的超强的自信心让客户知道自己销售的信誉和产品是如何如何的好。

药店个人培训总结篇六

首先感谢一个月以来大家对我工作上的帮助与支持。作为没有管理经验的我，初次挑起这个担子，深感职责重大，但是在座各位的共同努力下，我们店在这个月还是取得了可喜的成绩。那么做得好的方面，我们要继续保持和发扬，欠缺的方面我们要逐步加以改进，全面提升我们店的综合素质，增强我们店的综合竞争力。

下面，我就下一步的具体工作讲三个方面的意见：

一、店面的日常工作有待进一步加强

一是清洁卫生方面。我们店的场地比较宽，而人手又相对有限，各自的工作量都比较大，这就要求我们在平时的工作中保持一个良好的心态，尽量少一些牢骚，多一些热情，为顾客营造一个舒心的购物环境。清洁卫生是我们天天必须做的，不要抱着我前天才做了的、上头刚来检查过的等这种心态来对待。当然，我们只要做，就要把它做好，不管是绿条子，还是货架网，还是边边角角，都要做到位，不要“大”字一画就了事。还有就是在做清洁的同时，更不能怠慢身边的顾客，当我们发现有顾客进来时，应立即放下手上的活，热情招呼 and 接待顾客。同时，我们在接待时，要注意自己的仪态，不要当着顾客的面这里摸摸，那里抓抓，即使有个不舒服，我们也要尽力克服，或者迅速找机会及时处理掉，但动作也不能停留太久。

二是陈列方面。前三排和端头的陈列是不允许存放库存的。一直以来，每次收货都在提醒，不要把刚收的货摆放在后面，一定要去掉外包装，与药品一对一放整齐，在收货的时候我们都应该随时调整排面，看到某种货库存多的，而排面又只有一个的，随手都应该调整过来，不要等到后来才来做，有可能后面没有看到又忘了。提醒一次有可能是因为说得不够具体，提醒二次有可能是因为说得不够透彻，那么提醒三四次我们就要从自己身上找原因了。

三是药品的标签方面。日常工作中发现，我们的价签经常不在药品的正中间。那么，面对这种情况，我们每次在做完清洁以后，要随时注意架签是否移位、或是被摆在了排面的后面，应该随手加以调整。特别是在我们平时不忙的时候，应该随时关注自己及周围货柜的'标签问题，要做到工作中分工不分家。

四是收货方面。我们每一次大会小会都在讲这个问题，尤其是收到裸瓶而又需要打条码的情况下，大家对这方面都还是有所改善，而对我每次调的货，有的时候调得多的情况下，大家对我都有所包容，这点很感谢大家。但我们平时仍需要注意的就是，收到品名一样，厂家一样，只是规格不一样的药时，要特别注意别放错位。同时，大家都要有个习惯，来了新药的时候要及时参照进货单上的价格并写上标签，这是我们大家必须要做到和完善的。

五是售后方面。下个月就是积分兑换，尤其是收银台这块，可能要多花些精力，多说一些，做好我们售后积分兑换工作，以此促进我们销售工作的开展，让我们的销量更上一层楼。

二、精神面貌有待进一步提高

无论店面大小都是一个集体，我们既要做到是顾客的“贴心人”、又要做到是同事的“贴心人”。无论是工作中还是生活中我们都要互相爱护，互相包容，互相沟通，和睦地相处，

这样才可以让整个集体显得更加富有生气，更加温暖，大家工作起来也才劲头十足，这样，我们才能做到心往一处想，劲往一处使，使我们的工作环境显得更加轻松和温馨。

三、规范服务有待进一步深化

我们在对待顾客时，要视顾客为自己的亲人，一切站在顾客的角度着想，给顾客一个正确的引导。要始终相信先要有服务，然后才有销售。要始终做到：“干一行，爱一行，爱一行，专一行”。我们的宗旨就是要保证在服务的每一个环节，每一个步骤都能增加顾客享受和体验服务时的价值，只有这样，才能增加我们的回头客，提高我们安康二店的知名度。

最后，我们全体人员要牢固树立“细节决定成败”的经营理念。经济学家认为，差距是从细节开始的，1%的细节可以导致100%的失败。在这里，我们可以假设，我们去一个饭店什么都好，就是看到端菜的服务生衣衫不整、脸手肮脏、服务，那么，你的第一感觉会是什么？你还能在这里继续喝你的小酒，吃你的小菜吗？所以，我们必须树立细节决定成败的经营理念。“天下大事，必作于细，天下难事，必成于精”。天下的难事都是从精准要求做起，天下的大事都是从细小开始，希望我们全体兄弟姐妹把每一件简单的事做好就是不简单；把每一件平凡的事做好就是不平凡。

同事们，我衷心地希望，通过今天的会议，大家一定要积极行动起来，在各自的工作岗位上发挥作用，为公司、为我们店的全面协调发展，为提高我们自己的收入而努力奋斗！

20xx年药房个人工作总结

20xx年以来，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，爱岗敬业，同心协力为患者服务，虚心向同行学习专业知识，及时妥善处理工作中出现的临时性问

题。药品摆放整齐，严格管理毒、麻、限、剧及贵重药品、定期盘存，协助财务部做好药品经济核算工作，发现问题及时查找原因，研究处理并及时解决。摆药室和药房是一个整体，每个人就像一个零件，全体齐心协力，互相配合，互相帮助，保质保量的完成了上级交给的各项任务。

现将一年来药房的工作总结如下：

一、完善工作流程，提高工作效率，方便病人和医院相关科室。

药房时直接面对病人和护士的重要窗口，如何方便病人及医院护士，如何提高工作效率，是药房工作的重点。为了更好的完善药房工作，提高工作效率，在满足病人和护士的要求前提下，首先做好和病人及护理人员的沟通，科室人员将处方快速又准确的调配。

二、做好药品计划、药品盘点工作。把每一项工作做实、做细、且一丝不苟，为下一步的工作展开打好基础。

按照保证临床一线用药的要求，根据销售情况做好药品的定制计划，按时上报和定制，满足临床科室药品供应的需求。在这一年里，药房能很好的做到药品的供应。并把到货的药品及时准确的入库。药房每半年盘点一次，做到账务相符。

三、做好药品的管理和养护。

每次收到进货药品后，认真做好药品的查对和验收，做到近效期的药品不收，不入库，不合格的药品不收。严格按照“先进先出，近期先出”的管理原则，做好药品的销售及养护，确保药品的质量，同时努力做好合理用药的工作，完善治疗方案的实施，努力提高，各项业务水平，更好的加强药品的管理，使药品质量得以保障。

四、规范特殊药品的管理。

结合我院实际，对特殊药品，如和品做到专柜、专人、专帐、专用处方，双人核对的管理原则。对特殊药品更加严格的把关，做到处方、药品、库存的统一，杜绝出现差错调配的现象。

五、加强业务学习，努力提高服务质量。

日常工作中加强药物知识的学习，特别是临床出现的新药物。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》的规定调配药品，坚持“四查十对”，严防差错处方的出现。更好准确完善的做好窗口服务，做到耐心、细心、全心全意的为患者服务，在不断的实践中提高自身素质和业务水平。

20xx年的工作方向：

在新的一年里，药房工作人员，全力配合医院相关科室，继续改善服务态度和提高了服务质量，加强业务学习，增加新知识，更好的为广大患者服务。