

最新药店收银员的工作总结心得 药店收银员工作总结(通用8篇)

德育工作总结可以促使我们对学校德育工作进行整体规划和重点部署，进一步提高学生的思想道德素质。以下是小编为大家搜集整理的转正工作总结范文，仅供参考，希望能够为大家提供一些写作的思路。

药店收银员的工作总结心得篇一

这一年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

学海无涯，学无止境，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

招商工作是招商部的首要任务工作[]20xx年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话

回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我的热情把它完成好，基本上能够做到任劳任怨、优质高效。

总结20xx年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

宾馆收银员工作总结

【热】 收银员工作总结

收银员工作总结 **【荐】**

收银员工作总结 **【热门】**

药店营业员工作总结范文

【推荐】 收银员个人工作总结

收银员个人工作总结 **【荐】**

药店收银员的工作总结心得篇二

通过这一年多的工作，我学到了不少的有关于药品方面的知识，也从中总结出了一些我认为比较重要的东西，什么重要什么先做，保证工作质量及提高工作效率。说起工作，一般我都会提前10分钟左右到店里，理理情愫，预备这一天的上班。当看到顾客，我都会微笑的说：“先生，(或其他)您好!”类似的礼貌用语，如“对不起”、“不好意思”、“您请稍等一会”、“谢谢”等，我会较合理的应用在不同的场合中。

在工作中努力做到“三声”、“四心”、“五服务”，以“顾客是上帝”为准则保证客户的满足度。我是一名收银员，收银员是每个店不可缺少的、不可忽视的窗口。作为收银员，我们在工作过程中应注重，加强规范和电脑学习，严格按照工作流程，遵守规章制度。作为我个人来说，我觉得基本上做得很好了。当然，还是有些不足的地方，这还要自己在今后的工作当中不断学习、不断进取在这同时，还要改正发生过的错误，从中吸取教训，不要在同一个地方因同一原因发生错误，从而能更好的更得心应手的工作。

我热爱现在这项工作，因为这是我工作以来，一份我觉得时间较稳定，治理较合理的工作，与同事之间感情不错。总的来说，我做得挺愉快的。有时候也难免情愫波动，这都是受极个别别人的影响。别人做少，甚至不做，有时候觉得很不公平，但是有些不是我份内的事，我为什么就要去做呢？想想，多吃一些反而更充实，多吃一些，把我们的工作氛围创造得更好，不是能做得更开心。在我们店里，店长是个通情达理又不缺严谨，责任心强的人。

工作之时，不仅要在店里帮顾客介绍药品及处理顾客意见，解决意见；还要处理我们每一个员工发生的事情，教育批评我们。虽然有时讲话很冲动，但我能理解她，这都是为了能更好的为广大群众的服务。她具有极强的上进心，闲暇之余，还跟我们前台的学习电脑。我们中裕药超的员工由开业时的30多个人，到现在只剩下23名了。这期间断断续续走了10来个人吧，有的是被调走，有的是自己另有发展，有的.是不适应公司的要求。员工是一个企业赖以生存和发展的基石，我们大都是从中专毕业出来的，文化素质水平基本差不多，但因个人性格不同，家庭教育不同，难免个别心理素质较低。这就需要互相帮助、沟通、引导，及公司能进行更合理的，更有针对性的培训和教育。

在今后的日子里，我会在日常的工作中、生活中、学习中更加努力完善自己。同时，也希望公司能够更健步如飞的发展

壮大。

药店收银员的工作总结心得篇三

前台是酒店服务的窗口。我的岗位是前台收银员，主要负责酒店客房、餐饮等各项帐务的结算，为酒店运行起着举足轻重的作用。在此我想谈谈几年来从事收银工作的心得。

客人走进酒店后，看到我们热情的笑脸，才会有亲切感，才能体味到宾至如归的感觉。即使在结帐服务工作中遇到一些不愉快的事情，如果我们仍以笑脸相迎，相信再无理的客人也没有道理发脾气，所谓“相逢一笑，百事消”嘛！。

前台服务人员每一天都会接触到不一样类型的客人，对不一样类型的客人我们应供给不一样的服务，其服务宗旨是不变的“把宾客当作我们的上帝”。服务准则“让客人方便是服务的最高准则，客人的需求是服务最高命令，永不说‘no’”对酒店的常客，我们供给礼貌细微的服务，首先要了解客人的习惯，比如客人一般在几点退房，我们能够提前把帐务整理好，等客人来时直接退房即可，这样一来，即能为客人节省时间，又能让客人感觉到在我们酒店颇受重视，相信下次客人来济南时依然会选择我们名雅。

当客人的需求需由其他部门或个人的协助下完成时，就应当咨询清楚后再作决定，因为客人想得到是准确的答复。但无论如何这并不意味着能够不想尽一切办法为客人解决问题，关键是让客人明白他的问题不是你能够立刻独立解决的，而你确实在尽力帮忙他。

许多客人在前台要求多开发票，我们就委绝婉拒，并提议客人能够在其他经营点消费，计入房费项目，这样既能为酒店增益，又能满足客人的需求，但绝不可为附和客人而违背原则。

前台收银处是客人离店前接触的最终一个部门，所以通常会在结帐时向我们投诉酒店的种种服务，而这些问题并非由收银人员引起，这时，最忌推诿或指责造成困难的部门或个人，“事不关己，高高挂起”最不可取的，它不但不能弥补过失，反而让客人怀疑整个酒店的管理，从而加深客人的不信任程度。所以，应沉着冷静发挥中介功能，由收银向其他个人或部门讲明情景，请求帮忙。在问题解决之后，应再次征求客人意见，这时客人往往被你的热情帮忙感化，从而改变最初的不良印象，甚至会建立亲密和相互信任的客我关系。

“剑虽利，不砺不断”、“勤学后方知不足”。仅有学习才能不断磨砺一个人的品行，提高道德修养，提高服务技巧。让我们迈着矫健的步伐，不断的向前走，才能走我们的一片能够展翅高飞的天空！名雅的兄弟姐妹们，为了我们的明天而努力吧！

药店收银员的工作总结心得篇四

总结是事后对某一时期、某一项目或某些工作进行回顾和分析，从而做出带有规律性的结论，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，因此我们要做好归纳，写好总结。那么你真的懂得怎么写总结吗？下面是小编为大家收集的药店收银员工作总结，仅供参考，希望能够帮助到大家。

时间过得真快，一转眼，我在xxxx就工作一年多了。回想这一年多的种种，天天的工作，跟同事们的和睦相处，公司开展有益的活动等等。有好多好多的感想想说，可是一时还真不知从何说起，就把我感慨最深的一些说说吧。

通过这一年多的工作，我学到了不少的有关于药品方面的知识，也从中总结出了一些我认为比较重要的东西，什么重要什么先做，保证工作质量及提高工作效率。说起工作，一般

我都会提前10分钟左右到店里，理理情愫，预备这一天的上班。当看到顾客，我都会微笑的说：“先生，（或其他）您好！”类似的礼貌用语，如“对不起”、“不好意思”、“您请稍等一会”、“谢谢”等，我会较合理的应用在不同的场合中。

在工作中努力做到“三声”、“四心”、“五服务”，以“顾客是上帝”为准则保证客户的满足度。我是一名收银员，收银员是每个店不可缺少的、不可忽视的窗口。作为收银员，我们在工作过程中应注重，加强规范和电脑学习，严格按照工作流程，遵守规章制度。作为我个人来说，我觉得基本上做得很好了。当然，还是有些不足的地方，这还要自己在今后的工作当中不断学习、不断进龋在这同时，还要改正发生过的错误，从中吸取教训，不要在同一个地方因同一原因发生错误，从而能更好的更得心应手的工作。

我热爱现在这项工作，因为这是我工作以来，一份我觉得时间较稳定，治理较合理的工作，与同事之间感情不错。总的来说，我做得挺愉快的。有时候也难免情愫波动，这都是受极个别别人的影响。别人做少，甚至不做，有时候觉得很公平，但是有些不是我份内的事，我为什么就要去做呢？想想，多做一些反而更充实，多做一些，把我们的工作氛围创造得更好，不是能做得更开心。在我们店里，店长是个通情达理又不缺严谨，责任心强的人。

工作之时，不仅要在店里帮顾客介绍药品及处理顾客意见，解决意见；还要处理我们每一个员工发生的事情，教育批评我们。虽然有时讲话很冲动，但我能理解她，这都是为了能更好的为广大群众的服务。她具有极强的上进心，闲暇之余，还跟我们前台的学习电脑。我们中裕药超的员工由开业时的30多个人，到现在只剩下23名了。这期间断断续续走了10来个人吧，有的是被调走，有的是自己另有发展，有的是不适应公司的要求。员工是一个企业赖以生存和发展的基石，我们大都是从中专毕业出来的，文化素质水平基本差不多，

但因个人性格不同，家庭教育不同，难免个别心理素质较低。这就需要我们互相帮助、沟通、引导，及公司能进行更合理的，更有针对性的培训和教育。

在今后的日子里，我会在日常的工作中、生活中、学习中更加努力完善自己。同时，也希望公司能够更健步如飞的发展壮大。

药店收银员的工作总结心得篇五

转眼间我进xx电器已经一个多月了，这一个月里我在我的部门领导、同事们的关心和帮忙下满的完成了各项工作，并且在思想觉悟方面有了更进一步的提高。收银岗位作为苏宁电器财务部门的重要岗位，管理好日常日常工作中现金存放、现金交接、风险防范等工作为收银岗位的重要职责。因为刚来我们公司一个月，工作总结谈不上“总结”，所以我此刻就我谈一下个人今后将如何工作、如何克服工作中存在的不足：

三、严格履行财务上的“三铁”（铁制度、铁算盘、贴账本）制度，时刻坚持账目心中有数，不长短款。始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自我的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自我对待工作必须有强烈的事业心和职责心，任劳任怨，进取工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自我高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，经过自我不懈的努力，为自我今后的人生交上一份满意的答卷。

今后我必须会更加以一颗饱满的心来对待我的工作，把xxxx苏宁今后的发展当作自我毕生的事业来做！相信在众多同事和

我的共同努力下，苏宁的明天必须会更加完美！也相信在全国千万名苏宁人的共同努力下苏宁电器集团也必须会更加辉煌！相信我国在推进社会主义现代化建设中今后苏宁电器必须会做出它更加不可磨灭的贡献！让我们团结一心，众志成城共同为打造世界上最大的电器零售品牌而努力奋斗。

药店收银员的工作总结心得篇六

首先是严谨的态度。收银员是和钱有关的工作，不允许出现任何失误，需要处理各种情况的数据，需要细心地有条不紊地地理账，这都要求我必须用严谨的态度来对待。每个新收银员刚来都会注意到这点，但往往随着时间的推移，就开始变的散漫。为了求简单，以前该做的细节现在则直接略过，这样做看似并无大碍，其实是有一定风险的，大的错误都是由很多小错误一点点积累起来的。所以不能因为自己资格老了、已经熟练了，就开始变得散漫。当然，严谨并不是说要死板地按规行事，灵活地处理突发事件也很有必要。记得我刚到这边时就亲眼目睹了一起事故，一个中餐厅的服务员因为粗心，在给客人刷卡的时候少按了两个零，结果三千多块钱只刷了三十多，幸好客人是打电话预定的，留了联系方式，最后给打了折才把剩下的钱追回来。

其次，处理事情的能力得到很大提高。对一些突发性事件的处理，弥补失误、处理失误的能力。即使有些失误是其他部门或上一个交接-班的人照成，但到了我这个环节，都要立即解决掉，否则就可能遭来客人的不满。处理突发事件，这里就涉及到部门员工之间的沟通和协调，这就是我得到的另一个受益：“团队精神”。部门里面是一个小团队，部门和部门之间是一个大团队，公司上下所以员工都应该乘着团队精神互相帮助，而不应该因为部门间的隔阂而故意为难其他部门员工，更不应该员工之间勾心斗角，舍大义而求小利绝对是不明智之举。工作期间，我深刻地感受到酒店部、市场部、工程部、财务部、人事部等等，各个部门之间的密切配合，让团队精神的概念深入人心。

还有就是这次实习让我深刻的感受到了社会竞争的激烈。当今的时代，竞争机制已经渗入社会各个领域和人生的整个过程，学习，生活，工作无一例外。因此，我觉得我们有必要在择业和就业前就要强化自身的竞争意识。我们要在正确自我评价的基础上，充分相信自己的实力，敢于通过竞争去达到理想的目标。

另外，还必须从社会进步和深化改革的角度来加深对竞争机智的认识，强化自身的竞争意识，自觉的正视社会显示，转变观念，作好参加竞争的心理准备。但要想在求职与择业中取得趁工，仅仅敢于竞争还不够，还必须善于竞争。善于竞争体现在具备良好的心理素质，势力和良好的状态。每个大学生结束大学生生活，离别学校，踏上社会之前，都将面临一个重要的心理准备，就是要转变角色，抛开浪漫，抛开幻想，认识自己所处的真实地位和‘严酷’的社会现实，实事求是的面对就业这样一个现实。这次实习对我以后踏入新的工作岗位是非常有益的。一旦牵扯到利益的纠纷，就必须严禁。

药店收银员的工作总结心得篇七

本人于____年__月__日来到__分店上班，于__月__日正式转正。自从我在药店工作以来，在各店长和各位同事的关怀帮助下，在工作中，不断积累和拓宽工作经验，这一年来业务水平不断提高。

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》、《商品质量养护》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。全心全意为人民服务，以礼待人。热情服务，耐心解答问题，为患者提供一些用药的保健知识，在不断的实践中提高自身素质和业务水平，让患

者能够用到安全、有效、稳定的药品而不断努力。

药品是用来防病治病，康复医疗的，作为药店工作人员，销售药品的最后把关者，我努力学习药学知识，礼貌热情地为患者提供相关咨询，并了解患者的身体状况，为患者提供安全、有效、廉价的药物，同时向患者详细讲解药物的性味、功效、用途、用法用量及注意事项和副作用，让患者能够放心的使用。配药过程中严格按照医生处方调剂，不随意更改用药剂量，有些药含有重金属，如长期使用将留下后遗症和不良反应，保证患者用药和生命安全，通过知识由浅至深，从理论到实践，又通过实践不断深化对药理学的理解也总结了一些药理常识，如下：

一、掌握了中药材的鉴别方法，常用的有基源鉴别法，性状、显微镜和理论鉴别法，有经验鉴别法比较简便易行(眼看、手模、鼻闻、品尝和水试、火试)以中药性状鉴别方法为例：如何鉴别茎木类中药：包括药用木本植物的茎或仅用其木材部分，以及少数草本植物的茎藤。其中，茎类中药药用部位为木本植物茎藤的，如川木通、鸡血藤等；药用为本草植物茎藤的，如天仙藤；药作为茎枝的，如鬼见羽；药用为茎髓部的，如灯山草、通草等。木类中药药用部位木本植物茎形成层以内各部分，如苏木、沉香、树脂、挥发油等。 鉴别根茎的横断面是区分双叶植物根茎和单子叶植物根茎的重点. 双子叶植物根茎外表常有木栓层，维管束环状排列，木部有明显的放射状纹理中央有明显的髓部，如苍术、白术等。单子叶植物根茎外表无木栓层或仅具较薄的栓化组织，通常可见内皮层环纹，皮层及中柱均有维管束小点散布，无髓部，如黄精、玉竹等。另外，还有皮类中药、叶类中药、花类中药、果实及种子中药、全草类中药、藻菌地衣类中药、树脂类中药和矿物、动物类中药的性状鉴别。

二、践了中药的炮制、加工等技术，例如： 通过炮制可以增强药疗效，改变或缓和药物的性能，降低或消除药物的毒性或副作用，改变或增强药物作用的部位和趋向，便于调剂和

制剂。增强药物疗效：如炒白芥子、苏子、草决明等被有硬壳的药物，便能煎出有效成份；羊脂炙淫羊藿可增强治阳萎的功效；胆法制南星可增强镇茎作用。改变可缓和药物的性能：不同的药物各有不同的性能，其寒、热、温、凉的性味偏盛的药物在临床应用上会有副作用。如生甘草清热解毒，蜜炙后有补中益气；生蒲黄活血化瘀，炒炭止血。降低或消除药物的毒性或副作用，有的药物疗效较好，但有太大的毒性或副作用，临床上应用不安全，如果通过炮制便能降低毒性或副作用，如草乌、川乌、附子用浸、漂、蒸、煮加辅料等方法可降低毒性；商陆、相思子用炮制可降低毒性；柏子仁用于宁心安神是如没通过去油制霜便会产生滑肠通便致泻的作用。

中国医药学具有数千年的历史，是人民长期同疾病作斗争的极为丰富的经验总结，是我国优秀民族文化遗产的重要组成部分。我在多年的工作学习中，坚持理论联系实际，不断探索和创新，学有所有坚持服务宗旨，诚信守法，干好本职工作，为中药学的发展做出贡献。

药店收银员的工作总结心得篇八

这一年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

一、加强学习，不断提高思想业务素质

学海无涯，学无止境，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

二、求实创新，认真开展药品招商工作

招商工作是招商部的首要任务工作[]20xx年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

三、任劳任怨，完成药店交给的工作

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我的热情把它完成好，基本上能够做到任劳任怨、优质高效。

总结20xx年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。