

2023年药店收银员工作总结个人小结 药店工作总结(优质5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？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

药店收银员工作总结个人小结篇一

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”。通过学习和时间的漂移也该对自己的工作进行一下总结。

营业员的岗位看似很简单，但要把工作做好，做细却不简单。咱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己的业务水平，也发现了自己的不足。

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，可咱们往往总是大大咧咧的只知其一不知其二，通过经理的耐心指导和长期提问来完成咱们的基本功是很不应该的。

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，通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、对有购买欲望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，要通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，希望能在领导的指导和自己的努力下，更好的完成下半年的任务，为咱们的20__年画上一个完美的句号！

药店收银员工作总结个人小结篇二

转眼间__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”。通过学习和时间的漂移也该对自己的工作进行一下总结。

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很多提高自己的业务水平，也发现自己的不足。

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，通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该的。

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，通过顾客的动作和表情来发现顾客真正的购买动机，不要对只看不买的顾客表现出冷漠和不耐烦的表情。对有购买欲望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，要通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，希望能在领导的指导和自己的努力下，更好的完成下半年的任务，为我们

的__年画上一个完美的句号！

药店收银员工作总结个人小结篇三

本人自20____年____月份参加工作至今，已经两年时间。在这两年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，经过自身的不懈努力，我各方面都取得了很大的提高。

记得当初毕业的时候，我刚刚来到北站大药房时，还是个对社会完全不了解的生活。俗话说：“活到老，学到老”，本人一向在各方面严格要求自我，努力地提高自我，不懂就学，是一切提高取得的前提和基础。做好全面工作。我在北站大药房学到很多知识。例如：药品的分类、分处方和非处方、还有药品用法用量、药品的配伍禁忌。怎样懂得给顾客介绍药品了。还有器械是怎样的用法。这样才能介绍给顾客怎样使用。

在今后的工作中，我将继续努力把工作做好。朝着以下几个方向努力：

- 1、学无止境，时代的发展瞬息万变，我将坚持不懈地努力学习各种关于药房知识。并用于指导实践，以更好的适应社会发展的需要。
- 2、熟练的掌握各种器械的装备和使用方法，还有药品的用法用量，我将经过多看、多学、多练来不断的提高自我的各项技能。
- 3、实践是不断取得提高的基础。并提高自我解决实际问题的本事，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，进取、热情的对待每一位顾客。

总之，在这两年里我学到了不少知识使我不断成长。我做的已经是的了。我相信在今后的工作中，我还是会继续不断的

努力下去。虽然这两年来，我的工作是有瑕疵，可是这是无法避免的，因为谁也不是圣人，出错是在所难免的所以我不会过多的苛求自我。可是我相信，只要我在北站大药房一天，我就会做出自我的努力，将自我所有的精力和本事用在工作上，相信自我必须能够做好！

药店收银员工作总结个人小结篇四

四、本周的主要工作；

，即使这样我也在鼓励她们，多给会员打电话、利用会员日再创新高。顺便我把上半月的销售做了分析；接下来下半月还要努力才能完成预计目标。本周主要是把万宁老款睡膜退回公司，由于每家的货不算多、最多的有20来个、也没法让库房去车拉，只好自己先提回家后再送到公司。顺便又查了一下各店断货现象和是否有近期产品，又把每个店的台面和货架整理一遍。另外和几家店的销售人员做沟通，告诉他们一些销售技巧，鼓励她们做销售的兴趣。

五、下周计划；

- 1、跟进药店销售；
- 2、多做体验提升业绩；
- 3、调动大家的积极性；
- 4、做好最后周冲刺；

药店收银员工作总结个人小结篇五

刚刚过去20xx年，是我公司步入快速发展，各项工作扎实推进关键一年，*药房在公司正确领导下，经营和管理工作取得了骄人成绩，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年主要工作总结如下：

20xx年产品总销售收入225万元，是20xx年2.6倍，这些成绩取得，除了我店员工发奋之外，和公司正确决策以及公司各部门用心支持和配合是分不开。

- 1、平时注意对员工进行业务素质提高，用心参加公司组织各项产品知识培训和促销技巧培训。
- 2、针对不一样消费者，采取不一样促销手段，善于抓住顾客消费心理，有针对性地进行产品说。
- 3、会员卡制度实施，稳定了一部分顾客群，也提升了药店知名度。
- 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，很多细节做还不够完善，没使会员制度发挥更大用。比如，会员价商品推出没有构成长效机制，积分兑换礼品单一等。

3、员工专业知识欠缺，尤其是药理和病理方面，不能更好指导患者用药，直接影响到患者用药疗效及药品关联销售。

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和积分兑换礼品，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，吸引更多潜在顾客进店消费，能够有计划进行社区义诊活动，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高发率在店内发放各种疾病防控方法及日常保健小常识小册子。
- 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需求。
- 4、组织员工进行业务素质培训，使员工专业知识和销售技巧更能适应公司快速发展需要。
- 5、通过学习培训使店长持续与时俱进头脑，充分掌握行业动态和公司经营思路，更好地带领员工做好工作，争取在20xx年，使我店经营状况稳步提高，创造出更大效益。