

药店工作计划 药店店长工作计划(精选8篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

药店工作计划篇一

营业员是药店的核心之一，一个药店的好与不好，一大半就是看这个药店的营业员如何，药店大多数是做回头客的生意，而药店营业员又要做到小病做医生大病做参谋，要给病人以安全感。。等等，药店的营业员可不是闹着玩的。。要治好病的同时又要赚到钱，这个才是艺术。

营业员的岗位看似很普通，但要把这份工作做好，却并不简单 还有就是多记药品名，药品摆放位置，药店药很多很杂，。

每一位顾客都是抱着某种需求才走进药店的，所以药店营业员要尽快了解顾客的真正购买动机，才能向他推荐最合适的药品。

观察+试探+咨询+倾听=充分了解顾客需求——药店营业员销售方程式

察颜观色 通过仔细观察顾客的动作和表情来洞察他们的需求，找到顾客购买意愿产生的线索。

1、观察动作。顾客是匆匆忙忙，快步走进药店寻找一件药品，还是漫不经心地闲逛；是三番五次拿起一件药品打量，还是多次折回观看。药店营业员注意观察顾客的这些举动，就可以从中透视出他们的心理了。

2、观察表情。当接过药店营业员递过去的药品时，顾客是否显示出兴趣，面带微笑，还是表现出失望和沮丧；当药店营业员向其介绍药品时，他是认真倾听，还是心不在焉，如果两种情形下都是前者的话，说明顾客对药品基本满意，如都是后者的话，说明药品根本不对顾客的胃口。店员进行观察时，切忌以貌取人。衣着简朴的人可能会花大价钱购买名贵药品；衣着考究的人可能去买最便宜的感冒药。因此，药店营业员不能凭主观感觉去对待顾客，要尊重顾客的愿望。

通过向顾客推荐一、两件药品，观看顾客的反应，就可以了解顾客的愿望了。例如：一位顾客正在仔细观看消炎药，如果顾客只是简单地应酬了一句，那么药店营业员可以采用下面的方法探测这位顾客：“这种消炎药很有效。”顾客：“我不知道是不是这一种，医生给我开的药，但已用光了，我又忘掉是哪一种了。”“您好好想一想，然后再告诉我，您也可以去问一下我们这的坐堂医师。”“哦，我想起来了，是这一种。”就这样，药店营业员一句试探性的话，就达成了一笔交易。顾客所看的闹表为话题，而是采用一般性的问话，如：“您要买什么？”顾客：“没什么，我先随便看看。”药店营业员：“假如您需要的话，可以随时叫我。”药店营业员没有得到任何关于顾客购买需要的线索。所以，药店营业员一定要仔细观察顾客的举动，再加上适当的询问和推荐，就会较快地把握顾客的需要了。

通过直接性提问去发现顾客的需求与要求时，往往发现顾客会产生抗拒而不是坦诚相告。所以，提问一定要以有技巧、巧妙、不伤害顾客感情为原则。药店营业员可以提出几个经过精心选择的问题有礼貌地询问顾客，再加上有技巧的介绍药品和对顾客进行赞美，以引导顾客充分表达他们自身的真实想法。在询问时要遵循三个原则：

1、不要单方面的一味询问。缺乏经验的药店营业员常常犯一个错误，就是过多地询问顾客一些不太重要的问题或是接连不断的提问题，使顾客有种“被调查”的不良感觉，从而对

药店营业员产生反感而不肯说实话。

2、询问与药品提示要交替进行。因为“药品提示”和“询问”如同自行车上的两个轮子，共同推动着销售工作，药店营业员可以运用这种方式一点一点地往下探寻，就肯定能掌握顾客的真正需求。

3、询问要循序渐进。药店营业员可以从比较简单的问题着手，如“请问，您买这种药是给谁用的？”或“您想买瓶装的还是盒装的？”，然后通过顾客的表情和回答来观察判断是否需要再有选择地提一些深入的问题，就象上面的举例一样，逐渐地从一般性讨论缩小到购买核心，问到较敏感的问题时药店营业员可以稍微移开视线并轻松自如地观察顾客的表现与反应。

1、做好“听”的各种准备。首先要做好心理准备，要有耐心倾听顾客的讲话；其次要做好业务上的准备，对自己销售的药品要了如指掌，要预先考虑到顾客可能会提出什么问题，自己应如何回答，以免到时无所适从。

2、不可分神，要集中注意力。听人说话也是一门学问，当顾客说话速度太快、或与事实不符时，药店营业员绝不能心不在焉，更不能流露出不耐烦的表情。一旦让顾客发觉药店营业员并未专心在听自己讲话，那药店营业员也将失去顾客信任，从而导致销售失败。

3、适当发问，帮顾客理出头绪。顾客在说话时，原则上药店营业员要有耐性，不管爱听不爱听都不要打断对方，可是适时地发问，比一味地点头称是、或面无表情地站在一旁更为有效。一个好的听者既不怕承认自己的无知，也不怕向顾客发问，因为她知道这样做不但会帮助顾客理出头绪，而且会使谈话更具体生动。为了鼓励顾客讲话，药店营业员不仅要用目光去鼓励顾客，还应不时地点一下头，以示听懂或赞同。例如：“我明白您的意思”、“您是说……”、“这种药很

不错”，或者简单地喊一声：“是的”、“不错”等等。

4、从倾听中，了解顾客的意见与需求。顾客的内心常有意见、需要、问题、疑难等等，药店营业员就必须要让顾客的意见发表出来，从而了解需要、解决问题、清除疑难。在药店营业员了解到顾客的真正需求之前，就要找出话题，让顾客不停地说下去，这样不但可避免听片断语言而产生误解，而且药店营业员也可以从顾客的谈话内容、声调、表情、身体的动作中观察、揣摩其真正的需求。

5、注意平时的锻炼。听别人讲话也是一门艺术。药店营业员在平时同朋友、家人、服务对象交谈时，随时都可以锻炼听力，掌握倾听技巧，慢慢地就可以使倾听水平有很大的提高，而且也可以从倾听中学到许多有用的知识。

药店工作计划篇二

为加强对店面、店员有效管理，使店长工作正常、有序的履行，避免出现无章可循的状况，特制定此计划。

一、早班:按店规规定穿制服上班，早八点半开门后，安排一人打扫卫生，一人在试衣间涂眼影、唇彩、腮红(时间不超出五分钟)，后轮换。八点四十五分安排早班工作，具体为根据店内圈圈账制定配货清单，交给业务经理，整理样面(橱窗模特、灯模三日一换)。后二人轮流站于店前处迎宾。

为防止因样面空缺或地面不清洁导致扣分发生店员和负责人之间出现扯皮、推诿状况，二人应分清所负责片区。

注意要点:因早班相对客流较少(除节假日外)，将工作重心着重于进销账、圈圈账和导购员作一些短时间的案例交流(但不能影响销售)、短期备货、店堂环境及一些后勤工作。

二、午间交接:下午班店员点进店后，店长和副店长进行现金、

账目的交接，店员进行货品的交接，交接后店长和副店长在工作日记上签字确认。如店长、副店长提前交接完毕，应协助店员点货。常规班中午交接应清点上班所销售货品的库存，另外每周二中午两班清点所有货品的库存。

三、下午班：下午接班后，主要注意四个问题，应于店堂无人时逐次检查。

销售灯光卫生样面

至晚七点整，开始作销售日报、圈圈账、进销存卡。

注意要点：下午班时，由于工作时间较长，顾客流为时断时续，必须注意调节好本人和店员的精神状态。临下班时，同中午交接班一样，必须要四十五分钟内独立完成销售日报、圈圈账、进销存卡。

四、月末盘存：每月最后一天晚七点全体人员盘点。尽全力在一日内完成盘货及对账工作，第二日作好盘存报表交给会计。

五、整店销售：不要把视野局限于个人利益或只思考为老板创造多少利润上。

药店工作计划篇三

1、直接下级：店长助理、驻店药师、营业员。

2、基本职能：负责本门店的计划采购、经营管理，一切日常事务的管理，并承担由此产生的一切直接或间接的工作责任与经济损失。

1、认真贯彻执行《药品管理法》等有关药品管理方针政策，按gsp规范门店工作，对门店药品质量及服务工作负具体责任。

- 2、不断学习、充实自我。定期组织培训，并行之有效。
- 3、贯彻执行总部各项管理制度，不得自行购药，对上级主管部门下达的各项质量指示制订相应的措施，积极完成。
- 4、按门店发展，制定周工作计划与总结，并对长远发展做出规划；
- 5、负责门店排班，日常事务的分工管理，协调各部门的关系并指导相关工作。
- 6、负责协调质检，驻店药师做好药品的质量监督工作。督查效期药品，及时处理门店质量投诉，对门店药品质量负相关责任。
- 7、保证门店财务出入相对平衡，对利润负责。
- 8、负责门店商品计划的核实与传递以及单据、日报表的保管，负责门店办公用品计划的申报与领发。
- 9、负责门店授权范围内的折扣，挂帐管理，相关报表的量化分析。
- 10、上传下达，协调管理层与执行层间的`关系。
- 11、不计较个人得失，能吃苦耐劳，工作认真细致，条理清楚，坚持原则，责任心强，懂市场营销，热情稳重，有主人翁意识。
- 12、处理好周围商家及有关部门的关系。
- 13、打造高效团队，提升团队凝聚力，依靠员工，关心员工，充分调动和发挥员工的工作积极性。
- 14、认真推行文明经商，规范服务，争创各种荣誉称号，提

高门店的社会信誉度。

15、负责门店内配发的设施设备维护、保养、维修。

16、负责计算机、通讯、传输系统设施、设备的维护、保养、维修。

17、负责收集市场信息并及时反馈到直接上级。负责调研方圆1公里之内其他药店基本信息。

18、协助营业员、收银员工作。

19、迅速处理好突发事件，如火灾、停电、盗窃、抢劫等。

药店工作计划篇四

学校有学校工作计划，业务员有业务员工作计划，社区有社区工作计划，你知道这些工作计划该如何写吗?如果你不知道，就来工作计划网看看吧，下面是小编和大家分享的工作计划，想知道更多信息，可以进入工作计划网查询。

一. 提高营业额

印点彩页去附近的自行车停车处等发一下.

二. 店员管理

在人事方面，店长有权利参与营业人员的招聘、录用的初选；有对员工给予奖励和处罚的权利；有权利辞退不符合公司要求或表现恶劣的员工；有权利根据员工表现提出调动、晋升、降级、辞退的意见；有权利对员工的日常工作表现进行检查和评定；有权利对店内的突发事件进行裁决；对店内的货品调配有决定权。

三. 店面日常运行. 1、了解品牌的经营方针，依据品牌的特色和风格执行销售策略。

2、遵守公司各项规定，执行上级指示，完成公司下达任务。

3、负责管理专柜的日常工作，监督考核导购的工作表现，及时反映员工动态，并对导购进行培训。

4、负责盘点、帐簿制作、商品交接的准确无误。

5、负责店铺内货品补齐，商品陈列。

6、协助主管处理与改善专柜运作的问题。

7、协助主管与所在商场的沟通与协调。

8、定时按要求提供周围品牌在商场的公关推广活动。

9、了解周围品牌销售情况，登记并提供每天店内客流量资料。

10、激发导购工作热情，调节货场购物气氛。

作为一个店长，她不能定位为促销员或领班，她的心态就是老板，如何培养这种心态，这跟公司的文化、体制有很大关系，这是管理艺术，士为知己者死，作为一个有责任心的. 店长，对于每天的工作细节，都要留心。店面营运通常分为三个时段。营业前除了开启电器及照明设备，带领店员打扫店面卫生，还要召开晨会，内容主要包括公司政策及当天营业活动的公布与传达；前日营业情况的分析，工作表现的检讨；培训新员工，交流成功售卖技巧；激发工作热情，鼓舞员工士气。

另外，还要点货品，专卖店要清点备用金以及核对前日营业报表，传送公司。在营业过程中店长要注重以下工作：检查营业员仪容仪表，整理工服，佩带工牌；督导收银作业，掌握

销售情况;控制卖场的电器及音箱设备(专卖店);备齐包装纸、包装袋,以便随时使用;维护卖场、库房、试衣间的环境整洁;及时更换橱窗、模特展示,商品陈列;注意形迹可疑人员,防止货物丢失和意外事故的发生;及时主动协助顾客解决消费过程中的问题;收集市场信息,做好销售分析;整理公司公文及通知,做好促销活动的开展前准备和结束后的收尾工作。在营业后要核对帐物,填写好当日营业报表,营业款核对并妥善保存,留好备用金。还要检查电器设备是否关闭。杜绝火灾隐患,专卖店检查门窗是否关好,店内是否还有其他人员。货品方面,店长有权利对公司的配货提出意见和建议,并有权利拒收有质量问题的货品。

四. 售前售后服务..

??咨询处的工作人员由专业的医生护士担任,组成独立的销售服务部门,被称之为;客情部。产品的销售及售前、售后服务都是在客情部完成的。只有对客情由真正深入的认识,策划、公关才会围着客户的脑袋转而不是你自己的脑袋转。客情工作是一个体现细节的地方,只有把握了细节才能把握全部。

药店工作计划篇五

(一)加快品类管理工作。

1、以品类管理为核心,进行品种的清理、淘汰和补充,完善经营品种目录,并通过品类对品种进行细分(××分类,明确每一类的引进要求、陈列要求、销售要求与考核要求)。继续指导、督促柜组的××产品的引进和销售工作,进行品种结构的调整和品规的补充。

2、加快滞销品种的库存消化。目前库存偏大,需要制定促销策略,力争××月基本消化完。

3、继续完善现有品种。××人员继续对现有商品进行的清理与分类，不断完善和补充，商品的购进、铺货、培训工作和制定销售措施，指导柜组经营和采购保障工作。

4、规划重点商品的销售工作，建立激励机制，拉动重点商品上量工作，提高盈利能力。提高各柜组××商品的销售占比。

5、增加精制饮片、土杂品、药酒、中药保健食品等品规的引进，丰富经营品类。

(二) 团购销售。转变思想，变坐商为行商，督促和指导各柜组完成柜组团购销售，加大对企业事单位的联系工作，力争全面完成公司下达的团购销售任务××万元。

(1) 积极利用厂家资源进社区宣传活动，推进社区服务活动；开展会员积分兑换礼品活动，吸引和稳定会员；争取专人负责免费检测活动，增加服务项目和水平。

(2) 策划中秋活动、国庆活动、元旦活动。

(3) 创新活动方式，建议适当加大在××市场促销费用投入，扩大宣传效应。

(4) 重点品种促销活动。××柜要继续加快调整和补充品种，继续实施低价策略，社区活动。继续围绕医保顾客有针对性促销活动(产品的满足度和服务方面)，不断拉回流失的会员。××柜要突出当前减肥、时尚、美颜等时尚产品，优化品种，继续确保增长势头。

(五) 基础管理：

(1) 强化柜组效期商品管理，要从计划开始加强日常管理，减少商品损失。

(3)加强信息系统应用，努力使门店在赠品管理、库存结构管理、销售分析、绩效考核等工作得以较大提高。

(4)坚持价格调查小组，定期反馈市场信息，及时处理以应对市场变化，防止减少利润损失和客流量的减少。

药店工作计划篇六

__年将是__店团结奋进、重创辉煌的一年，为创一流的门店而努力。

通过门店的内部自身培训，加强营业员的团队意识，培养营业员的团队协作精神，提高营业员的专业知识，增强营业员的销售技能，做好药学服务咨询和药品售后服务工作，致力于打造一支专业性强、素质高的营业员队伍，使营业员能突破自我而成长。同时加强新营业员的的思想教育工作，把给新营业员灌输洪福堂的企业文化理念和经营理念的工作提到一个新的高度上来。加强帮助营业员解放思想，改变观念，跳出传统的销售理念与思维模式，开发营业员的潜能，让营业员明白如何去改变顾客的消费习惯。

以班前会为载体鼓励营业员积极探讨提高门店的销售和提成的新的增长点和突破点，让营业员参与到门店的月销售计划的制定中来，让营业员明白本月的销售任务和销售目标以及增长方向，并以此为契机调动营业员的积极性，推进门店的销售和提成以及营业员的个人收入再上一个新台阶。引导营业员把公众利益和公司利益以及自身利益相结合以创造更大的经济利益。

同时配合公司质管部加强__的管理，按时按工作进度及时圆满的完成和跟进__的各项工作。

__年是__店团结奋进、重创辉煌的一年，在公司各级领导的关心与支持下，在公司的企业发展规划的正确引导下，扎实

有效的开展各项工作，为培养出一支卓越的团队而努力!为促进门店及公司的科学、规范、持续、健康的发展而努力!

药店工作计划篇七

1、20__年实现销售总额_万元，同比增加_万元，增长率为_%，任务完成率为_%。实现毛利_万元，同比增加_万元，增长率为_%，综合毛利率_%。

2、各柜组经营情况比较(此处为表格)

销售分析：20__年销售同比增长的柜组有×个，增长额为：_万，其中增长额最大的柜组是_，增长销售_万；_新柜实现销售67.94万。销售同比下降的柜组_个，下降额为：_万元。其中：_下降15.23万，_下降7.48万，_下降6.01万。

毛利额分析：毛利额比去年同期增长10.77%。其中_个柜组毛利额增长，增长额_万；新柜组增加毛利额15.17万。毛利额增长主要是_提升了柜组的经营质量。

3、销售排名前20位品种(此处为表格)

销售额前20位品种带来的总销量为_万，占总销售的_%，实现毛利额_万。

4、毛利额前20位品种(此处为表格)

分析：毛利额前20位品种带来的总销量为_万，实现毛利额_万，占总毛利额_%。

二、主要工作开展情况

(一)品类管理工作

1、组织柜组学习传达公司关于品类管理的相关内容 & 陈列要求。

清理动销率低的品种_个，20__年销售金额_万元，目前库存_万元(零售价)。库存压力较大。

按要求清理现有品种价格带。共计_品种进行价格调整。

清理滞销中药品种，对_中药产品进行了清理下柜和退回。

(二) 团购工作。完成了清凉一夏团购任务_。

(三) 促销活动。先后开展元旦、春节、三八节、美容瘦身季、五一节活动、店庆、端午节等大型活动。开展进社区服务活动，通过免费检测血压血糖微量元素等定期活动，上半年新增有效会员_人;组织完成了上半年会员积分礼品兑换工作。组织活动销售总计_万余元，活动平均客单价达到_元。

(四) 继续加强店员的培训工作。每周的晨会转向以培训为主。重点是经验交流、销售亮点介绍、促销政策培训等;学习金牌店员销售心得，参观_大药房。

药店工作计划篇八

20xx年对于xx院区来讲绝对是不平凡的一年。离开了工作20年的老院区，大家心里都有种说不出的不舍。但是面对新的医院，新的工作环境，新的工作岗位，又倍感欣喜，我为医院的繁荣壮大而自豪[]xx市xx医院药学部是卫生部临床药师培训基地[]xx省的临床药学重点学科，是集药品采购供应、药品质量管理、临床药学服务、个体化诊疗研究、新药和新制剂研发及科研教学于一体的综合性药学专业科室，还有周宏灏院士作为首席药学专家。我们要在主任的带领下，以这样一个好的平台为基石，开展卓有成效的工作，上下努力，建设一流的xx市药学技术服务中心。

由于新院区与老院区儿科药房的并存，我们的人员相对紧张。为了保证新环境下能够有一个更好的运作秩序，作为住院药房的组长，我积极协调，不断改善，尽量缩短磨合期。随着病房的扩大，病人也是以前的几倍，面对工作量的加大，每个人都很辛苦，为了完成班内班外的工作，经常要加班，但大家都毫无怨言，脚踏实地、扎实认真地做好自己的工作。就在大家的共同努力之下，科室从一开始的忙乱，到现在的井井有条，各司其职，已经逐渐走上了正常的轨道。

1、随着住院病人人数的增加，药房人员工作量也随机加大，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，首先做好与临床和病人的沟通，告知其耐心等待，药房人员配合尽快调配药品。

2、通过完善工作流程、实行弹性排班、保障药房工作的正常运作，提高工作效率，有效改变取药排队现象和送药不及时现象，为病人提供方便。

3、做好药品检查工作。每天当班人员进行药品整理。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，库存药品做到电脑数与账本相符，账物相符，无差错事故发生。药品按药理作用和剂型摆放合理、整齐。

1、药品入库后，认真做好药品的查对和验收。

2、药品的效期管理和药品的日常养护。效期做到电脑与人工维护相结合，近效期药品及时报警挂牌提示。同时与门诊药房间相互配合调剂，保证药品供应不断档。

3、加强病区小药柜的管理，每月定期清查，防患于未然。

4、规范抗菌药物管理。根据抗菌药物有关管理制度合理使用和管理抗菌药物，认真审核处方和医嘱，及时发现问题、及

时更正。

5、规范特殊药品管理。对毒麻精神方面药品严格按“五专”管理，麻醉方面药品注射剂实行批号跟踪管理，发药和回收空安瓿时分别登记安瓿批号。

6、做好药房各种表格的登记。冰箱温度记录、室内温湿度记录、麻精药品交接班记录、贵重药品交接班记录。

随着儿科药房人员的回归，我们人手少的局面将有很大的改观，待解决和完成的工作：

1、制定小组的合理分工。具体每一个人负责的`项目要责权明确。

3、建立一个住院药房的品管圈。

4、微机程序上继续与信息科沟通，达到程序为人服务，更加合理有序，简化流程。

5、每周开展业务学习，实行轮流讲课，提升大家的专业技术水平和表达能力。

6、由于零库存管理毕竟是“新鲜”的事物，零库存管理药房对我们提出更高要求，我们必需业务娴熟，在降低药品库存的同时，保证临床药品供应。这就需要继续摸索，临床药品使用有一定规律性，但是每个药的使用规律又不尽相同，这就需要我们平时与临床多加多加沟通联系，评估出一个最合理数量，进行合理的设定下限，根据用量变化经常做出调整。