

2023年药店工作开展计划表 药店工作计划 (大全8篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

药店工作开展计划表篇一

认真贯彻实施《药品管理法》《国务院关于加强食品等产品安全监督管理的特别规定》、《中华人民共和国药品管理法实施条例》、《药品流通监督管理办法》和国家局《关于加强药品零售经营监管有关问题的通知》精神，切实加强药品零售企业的日常监管，严肃查处各种违法违规行为，使全区的药品流通秩序进一步规范，以确保公众的用药安全。

二、检查范围和对象

全区范围内的所有药品零售企业。

三、检查重点内容、方法和处理意见

对全区药品零售企业的人员资质、药品进货、验收、陈列与储存和销售等环节进行专项检查，重点检查处方药凭处方销售执行情况、处方药与非处方药分类摆放、专有标识的规范、处方审核制度的落实、驻店药师配备在职在岗、是否存在违规经营零售药店禁止经营的药品、是否存在挂靠经营、超方式和超范围经营药品情况、是否违规发布药品广告情况等。

此次检查要与分局日常监管工作做到四个结合：一是与分局重点问题企业日常监管相结合；二是与零售药店的gsp跟踪检

查相结合;三是信用检查相结合;四是与以往检查发现的问题企业整改复查相结合。

对检查中发现的问题根据市局《关于开展全市药品零售企业专项检查的通知》文件精神,按下列处理意见进行查处。

1、严禁药品零售企业以任何形式出租或转让柜台。禁止药品供应商以任何形式进驻药品零售企业销售或代销自己的产品。非本药店零售企业的正式销售员,不得在店内销售药品,不得从事药品宣传或推销活动。违反规定的,按《药品管理法》第八十二条查处。

2、药品零售企业必须向合法的药品生产、批发企业购进。检查采购渠道是否合法,有无从“挂靠”、“过票”的个人(或无证的单位)等非法渠道购入药品。如发现从非法渠道进货按《药品管理法》第八十条查处。

3、药品零售企业在采购药品时必须按照规定索要查验、留存供货企业有关证件、资料、销售凭证(销售凭证应当开具标明供货单位名称、药品名称、生产厂商、批号、数量、价格等内容)。如发现未按照规定索要查验、留存供货企业有关证件、资料、销售凭证,按《药品流通监督管理办法》第三十条查处;责令限期改正,给予警告;逾期不改正的,处以五千元以上二万元以下的罚款。

4、药品零售企业必须建立并执行进货检查验收制度,依法对购进药品进行逐批验收、记录,未经验收不得上柜陈列和销售。购销记录必须注明药品的通用名称、剂型、规格、批号、有效期、生产厂商、购(销)货单位、购(销)货数量、购销价格、购(销)货日期。检查药品零售企业是否按照规定对购进的药品逐批验收、记录。上柜陈列及入库储存的药品没有验收记录的、按《药品管理法》第八十五条规定查处:责令改正,给予警告;情节严重的,吊销《药品经营许可证》。

5、药品零售企业必须配备相应的药学技术人员。经营处方药、甲类非处方药的药品零售企业，应当配备执业药师或者其他依法经资格认证的药学技术人员；药学技术人员必须按照省人事厅和省食品药品监督管理局规定每年参加继续教育完成规定学分方可从业；从事医用商品营业员、保管员等16个工种的人员必须持有医药行业特有工种职业技能上岗证书。违反规定的。按照《药品管理法》第七十九条经查处。同时、分局将对目前药品零售企业的药学技术人员和其他从业人员开展一次清理工作，进行重新登记。

6、药品零售企业必须执行处方药与非处方药分类管理制度。检查处方药与非处方药分类管理制度的执行情况，是否按规定销售药品；检查留存的处方是否与销售量一致。违法规定的，按《药品流通监督管理办法》第三十八条第一款查处：责令改正，给予警告；逾期不改或者情节严重的，处以一千元以下罚款。

检查处方是否经过药师审方及签名；登记销售的处方药是否与销售量一致，登记内容是否符合要求，违法规定的，按《药品管理法》第七十九条查处。

7、药品零售企业的药学技术服务人员应当向消费者正确介绍药品性能、用途、禁忌及注意事项等，不得夸大药品疗效，不得将非药品以药品名义向消费者介绍和推荐。药品零售企业经营处方药的，要求至少一名药师在职在岗，要是不在岗时销售处方药，按《药品流通监督管理办法》第三十八条第二款查处：责令限期改正，给以警告；逾期不改正的，处以一千元以下的罚款。药品零售企业销售药品时，应当开具标明药品名称。生产厂商。数量。价格。批号等内容的销售凭证。违反规定的，按照《药品流通监督管理办法》第三十四条查处；责令改正。给予警告；逾期不改正的，处以五百元以下的罚款。

8、药品零售企业经营非药品时，必须设非药品专售区域，将

药品与非药品明显隔离销售，并设有明显的非药品区域标志。非药品销售柜组应标志提醒，非药品类别标签应放置准确。迹清晰。不得将非药品与药品放在一个区域内销售。

9、药品零售企业要严格执行《药品广告审查办法》、《医疗器械广告审查办法》等相关规定，不得擅自悬挂或向消费者发放未经审批或以非药品冒充药品的广告宣传。违反规定的，移送工商行政管理部门处理。

10、在检查过程中，对不符合《药品管理法》、《国务院关于加强食品等产品质量监督管理的特定规定》、《药品管理法实施条例》、《药品经营质量管理规范》、《药品经营许可证管理办法》等有关规定的，一经查实，必须依法予以处理。情节严重的，要依法吊销《药品经营许可证》。

四、工作安排的进度

专项检查从__年7月23日起至10月31日止。分三个阶段开展。

1、准备部署阶段(7月23日—8月27日)：根据市局实施方案，结合本地工作实际和工作重点，制定具体的工作计划。

2、组织实施阶段(7月28日—10月26日)：根据工作计划组织开展检查工作。

3、检查总结阶段(8月27日—10月31日)：对辖区内专项检查工作进行总结，将专项检查的情况、发现的问题及查处的结果进行汇总，并将总结材料上报市局稽查处。

药店工作开展计划表篇二

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。

药店工作开展计划表篇三

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。

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。

(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。

(2) 加强销售分析对经营的指导作用，重点是每月做好销售分析、效益分析和品种分析

(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。

药店工作开展计划表篇四

20xx年对xx药店来说，是有里程碑意义的一年。我们从单体零售药店成功转型医药连锁公司。

一年时间里，我们增开了3家连锁门店。因为刚刚起步，开店速度也是在计划之内，只要我们一直秉承公司的经营管理理念，估计以后的一洲连锁门店会如雨后春笋般在温州这块沃土上遍地开花。而作为一名一洲连锁门店的店长，今年上半年对我来说也是意义重大的半年。

从卖场主管转换到门店店长，我知道我的角色不仅仅是一位管理者，更应该站到一个经营者的立场。守业难，创业更难！

既然公司给了我这样一个平台，我深感责任重大，新店开张，万事开头难，如果前期工作没做好，以后就会更难管理，所以一切事态的发展必须要在掌控之中。店长必须要起到一个承上启下的桥梁作用。上要认真贯彻公司的经营策略，下要正确传达公司的方针决策。为人处世要公平公正，上要对得起领导，下要对得起员工，决不能有私心。因为是店长，必须比员工站一个更高的层面；也因为店长，员工就是你的战友，所以我们要并肩作战。不要刻意去拉开或拉近与员工的距离，多说无益，唯有真诚，才能让人感同身受。员工的信任感才是店长最好的执行力。

我是一个深受中国传统儒家思想影响的80后。我特推崇孔孟之道，修身养性，以仁义治国。其实管理一个公司也是一样的道理。企业的发展，关键在人。一个药店要长期稳定的发展，它必须要有一个好的经济效益为前提，良好的口碑做后盾，实现经营者和消费者的共赢。如何才能达到这个局面，这就需要一个专业的管理者和一个强大的团队。作为一店之长，我深刻地意识到人才对于企业的重要性。如何去发掘人才，如何去培养人才，如何去组建一个团队，这对企业的长远发展才是重中之重。家和万事兴！一个高素质的、凝聚力强的和谐团队，必定会为公司带来长远的经济效益。一个人人才为企业创造的价值必定大于他自身的价值！如果一个人在他的工作岗位上体现不了他的价值，那么必须乘早换离或撤离，决不能有“食之无味，弃之可惜”的态度。那样等于为公司增加负担，也为自己门店埋下隐患。一粒老鼠屎毁了一锅粥，相信这个道理大家都懂。作为店长要善于把握每个人的心态，开发他们的潜能，分工合作，才能互补协调，责任到人，“各人自扫门前雪”，每个人都做好自己的事情就不会有“他家瓦上霜”，为他们营造一个和谐、融洽、友爱、互助的工作环境，让他们喜欢自己的工作，进而得到不断的发展。

氛围有了，每个人的积极性自然也就上去了。快乐地工作，每个人的服务态度自然就好了。要不是总部经常开展培训，让我们三家门店有机会沟通交流，真的不知道我们梧田店的

人其实一直都很低调的。我们只是做好自己该做的事而已，从没想跟其他的店比业绩什么的，诚然不知他们会以我们为榜样，把我们当竞争对手，超越梧田，可能已成为他们的口号了。当然这不是坏事，这只会让我们更加督促自己去做得更好！

面对下半年的工作，我深感责任重大。我们的业绩始终达不到理想的指标。神马都是浮云！唯有绩效才是王道！我想重点主要在以下几个方面下功夫：

一、配合总部对内加大员工的培训力度，加重医学知识的培训，学会联合用药，提高客单价。

二、树立员工爱岗敬业的责任感，对公司高度忠诚，一切以大局为重。全面提升员工的整体素质。

三、树立高度的竞争意识和创新意识。客源竞争是关键，必须建立自己的客户群。任何一种优势都可以打败竞争对手。

四、提高自身的业务水平能力，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的积极性，逐步使梧田店成为一个最优秀的团队。

药店工作开展计划表篇五

1、以药品质量为第一，保障人们安全用药监督gsp的执行，时刻考虑公司的利益耐心热情的做好本职工作任劳任怨。

2、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工起好承上启下的桥梁作用。

3、以身作则做员工的表率。树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理和培训店员专业知识（店长每天利用早会时间培训病症并且结合病症来联合药品学习并且填加销售技巧）。对来店时间较短的营业员每天进行货位考试。

5、培养忠实顾客

（1）把长期用药患者的电话及用药品名及用药结束日期记录下来会员日或店内有活动时打电话通知。

（2）加强店员对顾客亲情化服务，每日在店内进行巡视，对服务不够完善的顾客，在顾客走后，进行及时指导并在每月评选出服务标兵，在店里进行公示提高员工服务热情。

（3）增加疗程用药药品储备，增加必备品种，合理库存并在每天安排2名营业员负责对断档品种进行调拨，避免因门店人为断档而影响销售。

6、加强和各部门的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

药店工作开展计划表篇六

新的一年开始了成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们的药店。面对明年的工作我深感责任重大。要随时保持清醒的.头脑理清明年的工作思路重点要在以下几个方面狠下功夫：

1。以药品质量为第一，保障人们安全用药监督gsp的执行，时刻考虑公司的利益耐心热情的做好本职工作任劳任怨。

2。认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工起好承上启下的桥梁作用。

3. 以身作则做员工的表率。树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理和培训店员专业知识（店长每天利用早会时间培训病症并且结合病症来联合药品学习并且添加销售技巧）。对来店时间较短的营业员每天进行货位考试。

5、培养忠实顾客

（1）把长期用药患者的电话及用药品名及用药结束日期记录下来会员日或店内有活动时打电话通知。

（2）加强店员对顾客亲情化服务，每日在店内进行巡视，对服务不够完善的顾客，在顾客走后，进行及时指导并在每月评选出服务标兵，在店里进行公示提高员工服务热情。

（3）增加疗程用药药品储备，增加必备品种，合理库存并在每天安排2名营业员负责对断档品种进行调拨，避免因门店人为断档而影响销售。

6. 加强和各部门的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

药店工作开展计划表篇七

（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。

（三）培训工作。

（四）促销活动。

（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。

（2）加强销售分析对经营的指导作用，重点是每月做好销售分析、效益分析和品种分析

（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。

药店工作开展计划表篇八

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位品规带来的总销量为_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及相关陈列要求。

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。