

# 药店员工演讲稿 药店店长竞聘演讲稿(汇总10篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

## 药店员工演讲稿篇一

大家好！

我会在课余时间努力的精读医学，不放过任何的瑕疵，努力的让自己成为一名”业余医学专家”这决不是空口凭证，这是我做为店长对自己最简单的要求。

我相信在我的领导下，每个人都会成为社会精英；

\_\_也会蒸蒸日上，走出\_\_，走向世界，冲出亚洲....

让我们大家共同期待那一天的到来吧

## 药店员工演讲稿篇二

诚信在心，将诚信发挥在经商致富中，可以家财万贯，而身为药店，在诚信经营上话题上需要怎么发言呢？下面就由本站小编为你分享药店诚信经营演讲稿，欢迎欣赏。

各位领导、同志们：

一、健全创建组织，明确工作职责

近年来我院始终把诚信药店创建当作提高管理水平，促进医院发展的大事来抓，成立了以一把手院长为组长的创建工作领导小组和药事管理小组，认真制订创建计划和实施方案，明确一名副院长专门负责诚信药店创建和药事管理工作，坚持每月组织一次会办，总结分析创建工作中取得的成绩和存在问题，及时制定相应整改措施，还分别制定了一把手院长、分管院长、药剂科主任、药店药库人员的工作职责，并把各项制度、职责落实到人头，明确到细节，层层签订责任状，实行院科两级考核，推行工作质量月百分考核结分制。把创建成效与相关人员绩效工资挂钩，与年终评优评先挂钩，从组织措施上保证各项工作落到实处，努力巩固我院诚信药店创建成果。

## 二、加大资金投入，硬化基础设施

硬化设施是创建诚信药店的基础。为了满足药品仓储要求，几年来，我院在用房十分紧张的情况下先后挤出\_\_\_多平方米药店、药库用房，使药店药库用房占整个医疗用房的\_\_，同时又投入\_万多元为中西药店和药库添置了空调\_台，冰箱\_台，特殊药品保险柜\_只，所有高、低药架更换一新，还添置了电脑、办公桌椅、操作台等办公用品，安装了防盗报警系统和不锈钢防盗门窗，使药店药库达到分区清晰、分类清楚、货架存放、隔地离墙、整齐清洁，防盗防潮防鼠措施全部到位，改善了办公条件，保证了药品质量。在此同时我们采取了控制药品库存数量，提高药品仓储用房使用率的措施，推行了常规药品零报损的制度，规定常规药品库存量不得超过\_个月，这样既改善了仓储条件，又控制药品的积压，提高了流动资金运行质量，促进卫生经济良性循环，为创建诚信药店夯实物质基础。

## 三、狠抓制度建设，规范药事管理

俗话说：“没有规矩，不成方圆”。为了保证药事管理有关法律、法规和规章制度能够得到全面实施，我们着重抓了以

下几个方面：一是健全制度。我们对照创建标准，根据《药品管理法》和上级要求，及时修订完善“十五项”制度，并把这些制度印发到药事管理小组成员和药剂科工作人员，逐条对照，保证各项工作规范开展。二是规范管理。我们以《药品购进、验收、储存、养护、发放等环节管理制度》为重点，坚持所有药品、药械集中招标和药品供货企业、药品审核制度，推行经品管理失职追究制，努力规范药事管理。三是加大内部检查力度。院部每月一次、科室每周一次，对相关制度执行情况进行全面检查，并量化到人、到工作细节，把制度执行情况检查结果纳入个人月考核积分，列为绩效工资测算系数，保证存在的问题能够及时纠正，我们的口号是“小事不过周，大事不隔月”。四是加大社会监督力度。我们将相关制度及要求对社会公布，并作出公开承诺，接受社会监督，还实行合理化建议奖励制，即凡能改进药事管理水平，提高服务质量的合理建议奖\_\_-\_\_元，近年来，采纳使用了\_项合理化建议，其中印发《合理用药指南》宣传单，《家庭平安药品存放注意事项》宣传单和“慢性长期服药病人用药电话随访、指导”，受到了广大干群的一致好评。

#### 四、强化业务培训，提升服务水平

在培训教育方面，我们一是将药事管理“十五项基本制度”与卫技人员的“基本理论、基本操作、基本技能”合并组成“四基”，同步学习、同步演练、同步考核。二是及时参加药监、卫生行政部门的药事管理法规和专业知识培训，每月组织一次卫生院药剂人员及辖区内村卫生室、厂校卫生室从药人员学习相关法律、法规和药学专业知识。三是加强对全体职工“诚信药店”创建重要性、必要性教育，树立全体员工的质量意识、服务意识、安全意识，营造“诚信药店”创建的氛围。

在提升服务水平方面，我们一是严格处方调配制度，严格“四查十对”，保证每位窗口患者都能熟悉掌握处方药品使用及注意事项。二是建立临床医生、药剂人员联席会议制，

每月组织一次临床医生和药剂人员共同学习相关制度及药学知识，探讨新品种药品的临床使用和疗效评估，总结老药新用的经验及药物不良反应的处理等，及时调整医院用药目录。三是推行“出院病人和慢性病人合理用药电话随访、指导”制度，印发药品使用、存放宣传单，开设合理用药咨询窗口，购置中药煎药机，免费为患者煎药，积极探索实施便民措施，努力提升服务水平。

同志们：

今天，市食品药品监督管理局、文明办、卫生局三部门联合召开全市文明诚信药店表彰大会，树立典型，褒奖先进，推动工作。首先，我代表市政府向获得文明诚信药店称号的先进单位表示热烈的祝贺！并对诚信经营的广大药店工作者表示诚挚的慰问！

药品安全是人民群众最现实

、最关心、最直接的利益问题。加强药品监管，保障公众用药安全，关系到社会稳定和人民幸福，是维护公民基本健康权益的客观需要，是构建和谐社会、实现经济社会全面协调发展的必然要求。近年来，市委、市政府高度重视药品安全工作，在药品监管体制改革、法规体系建设以及药品市场整治方面采取了一系列重要措施，有效地促进了药品市场秩序的持续好转。同时，大力深化医疗卫生体制改革，着眼于提高基本医疗卫生服务水平，进一步加大政府卫生投入，加强社区卫生服务工作，实施惠民医疗工程，改善农村医疗卫生条件，有效满足了人民群众日益增长的健康需求。

诚实守信是中华民族的优良传统，是现代市场经济的基石。诚信经营是医药行业的传统美德，是医药行业的兴业之宝，发展之源。有的行业，失信一分，损失一分，医药行业，失信一分，可能带来终身的危害甚至是致命，医药行业，诚信就是生命。人民群众用药80来自医疗机构，医疗机构在保障

公众用药安全方面发挥着重要作用。因此医疗机构有责任、有义务自觉践行以“八荣八耻”为主要内容的社会主义荣辱观，进一步提高文明诚信意识，弘扬文明诚信精神，促进文明诚信建设，保障人民健康幸福。各级各部门各单位要进一步强化领导，严格落实第一责任人责任，严格执行药品购进验收等制度，加强药品不良反应监测，加大药品储存设施改造，提高临床合理用药水平，坚决杜绝药害事故的发生。

开展创建文明诚信药店活动，是一项得民心、顺民意的“德政工程”，也是一项涉及方方面面的系统工程。希望各级医疗机构高度重视，按照创建活动的要求，切实抓紧抓好抓出成效，进一步树立省会卫生窗口良好形象。同时也希望全市各级各有关部门，要继续关心、支持这项活动，加强配合，齐抓共管，形成合力，加强药品使用环节整治力度；要采取多种形式，及时报道创建活动的有关情况、新成果，积极培育典型，宣传典型，为创建活动营造良好的社会氛围，不断把创建活动推向深入，为构建和谐济南诚信济南做出新的更大贡献！。

最后，春节即将到来，我在此给大家拜一个早年，祝大家身体健康、合家幸福安康！

谢谢大家！

尊敬的各位领导、同事大家好：

现任旧宫店财务副店长一职，首先感谢各位领导提供给我再一次展示自我的机会，经过在公司两年多的工作和学习，我对大中连锁经营的模式有了更加深入的了解，也感悟到了很多，在大中这个大家庭中，领导的帮助，团队的氛围，使我有机会学习并提高自身素质，以及连锁店的综合管理能力。

如果我是一名店长，我认为我的个人优势在于：热爱本职工作，有较强的学习和适应能力，理解能力强，组织能力精，

沟通能力好。当然我也有不足的方面，例如：经验不足，所以我还要多多的向各位同仁学习，但我也具备了店长的基本素质：我爱岗敬业，工作踏踏实实、一丝不苟、不弄虚作假，每次遇到困境和难处我总是自我效验，从不怨天尤人，同时也具备了店长应具备的才能，我有严于律己、诚信为本的优良品质，我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。

为了我所在门店的正常发展，我想公司能做到有法可依，我定会做到有法必依，执法必严，违法必纠，我会在第一时间理解好公司所下达的各项指令，以最快的速度下达到店内各部门，并督促各部门渐渐落实到位且不能形式化，要具体落实到每个人、每个点，让部门连成一条线，门店组成一个网，公司展开一个面，也就是说让点连起来成线，线组起来成网，网叠起来成面。我想也只有面扑开了，公司才能更快的发展，更加的强大。

1、要沟通：经常与我店周边地区并且与店内经营相关的地方政府及相关部门沟通“如：城管、派出所及我店所在的物业部门”，为今后我店在店外搞各种促销活动需要帮助时创造良好的条件。

3、要交流：经常与各部门经理、员工及促销交流，了解店内及店外自己所不知道并且与店内正常销售息息相关的情况，真正做到取他人之长，避己之短。

4、要了解：即任何未曾经历过的事情一定要了解这件事的过程与结果，真正了解了才会把这件事做的更加完美，所以对于工作当中所遇到的任何问题我都要了解这件事的过程与结果，分析利弊才能实施。

5、要总结：总结过往经验，将未曾做好的事情吸取教训，已经成功的事情寻找实施时的不足，把这些经验投入到以后的工作中去。

除上述几点以外我认为以下两点也非常重要。

## 一、店面行政管理

店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理应放在首位。

1. 建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

2. 注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

3. 建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

4. 利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。

5. 以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投诉。

6. 重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

7. 创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

## 药店员工演讲稿篇三

大家好！

我叫孙\_\_，新的一年开始了，又是万象更新的一年，也迎来了我到大药房工作的第三个年头，回望三年的工作，在公司各位领导和各位店长的带领和培养下，使我具备了担任店长的基本条件。

为了让大家更加深入的了解我，在这里做补充说明，我医学高等专科学校，药学专业，20\_\_年来到吉林大药房工作，先后在和顺街连锁店、陕西路连锁店担任营业员并兼任药师工作，在三年的工作中先后代教实习生十余名，并在20\_\_年五月份获得优秀代教师傅称号。

工作经验的不断积累使我具备了以下作为店长的基本条件：

在大药房的3年工作中，我学到了销售技巧、积累了管理经验，提高了服务水平。对待公司的各项制度能够自觉遵守，对于上级交予的任务能够认真按时的完成，几年的磨练，使我思想更加成熟，业务更加熟练，思考和处理问题的方法更加稳妥，对待工作的态度更加严谨和踏实，这更是作为店长的基本素质。

如果我竞聘成功将从以下几方面展开工作：

1、人员管理方面：以身作则，严于律己，宽以待人，时刻起到模范带头作用，要求员工做到的，自己首先做到，公平、公正的处理药店的事务，对待员工一视同仁，一个店的良好经营不是靠一个人的力量就可以运行的，这就要求我们要有良好的团队合作精神，在这当中我会充分的起到一个桥梁和纽带的作用，为大家营造一个和谐的工作氛围。

2、商品管理方面：掌握门店基本情况，和门店店员做好品类

分析，全面掌握总代、首推品种的销售情况，保证该类品种不缺货、不断档，提高销售和毛利，了解周边市场的消费情况，建立以顾客需求为导向的合理产品结构，以此来满足顾客需求。

3、会员管理方面：对于我们的忠实会员建立忠实会员档案，对这些会员做定时回访工作，对有定向品种消费的顾客，在遇有优惠待遇时，要以电话主动通知，对首次进店消费满100元并没有会员卡的顾客要主动为其办理会员卡，并为其说明会员的各种优惠政策，为以后成为大药房的忠实顾客奠定基础。

4、服务管理方面：热情、周到、专业的服务是我们大药房经营的亮点，顾客就是上帝，只有取得了他们的信任，我们才会有生存下去的养料，所以我们就要在服务上更加的完善自己，让顾客觉得我们和他们是零距离的，而这些是需要我们在日常细小的工作中点滴积累的，只有这样我们才能够成为这个行业的长青树，立于不败之地。

5、营销管理方面：根据各门店的地理位置和周边的购买能力不同，针对门店自身情况制定不同的营销计划，一个成功的营销活动模式不仅可以给门店带来固定的客流，更重要的是可以为企业创造利润，这样就要求我们的活动要有对视觉上的冲击性和对购买力具有一定的刺激性，从而使营销活动能够最大限度的促进销售的增长。

6、安全管理方面：抓好四防安全工作，将公司的各项规章制度落实到实处，做到安全事故防患于未然，将安全隐患消灭在萌芽之中。

尊敬的各位领导、各位评委，以上是我对成为一名店长之后的工作想法，如果我竞聘成功，我决不会辜负领导的期望，按照我的自述做好我的本职工作，做一名让领导和店员放心的店长。如果竞聘不成功，那就说明我与店长的能力还有一

定的差距，那么我会回到原工作岗位，安心工作，努力学习，全面提高自己的综合素质，争取早日成为一名让领导放心的合格的店长。

我的演讲到此结束，谢谢大家！

## 药店员工演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！

我叫，现任路连锁店营业员，新的一年开始了，又是万象更新的一年，也迎来了我到大药房工作的第三个年头，回望三年的工作，在公司各位领导和各位店长的带领和培养下，使我具备了担任店长的基本条件。

为了让大家更加深入的了解我，在这里做补充说明，我毕业于湖南省怀化医学高等专科学校，药学专业，来到吉林大药房工作，先后在和顺街连锁店、陕西路连锁店担任营业员并兼任药师工作，在三年的工作中先后代教实习生十余名，并在五月份获得优秀代教师傅称号。

工作经验的不断积累使我具备了以下作为店长的基本条件：

在大药房的3年工作中，我学到了销售技巧、积累了管理经验，提高了服务水平。对待公司的各项制度能够自觉遵守，对于上级交予的任务能够认真按时的完成，几年的磨练，使我思想更加成熟，业务更加熟练，思考和处理问题的方法更加稳妥，对待工作的态度更加严谨和踏实，这更是作为店长的基本素质。

如果我竞聘成功将从以下几方面展开工作：

2. 会员管理方面：对于我们的忠实会员建立忠实会员档案，对这些会员做定时回访工作，对有定向品种消费的顾客，在遇有优惠待遇时，要以电话主动通知，对首次进店消费满100元并没有会员卡的顾客要主动为其办理会员卡，并为其说明会员的各种优惠政策，为以后成为大药房的忠实顾客奠定基础。

3. 商品管理方面：掌握门店基本情况，和门店店员做好品类分析，全面掌握总代、首推品种的销售情况，保证该类品种不缺货、不断档，提高销售和毛利，了解周边市场的消费情况，建立以顾客需求为导向的合理产品结构，以此来满足顾客需求。

4. 服务管理方面：热情、周到、专业的服务是我们大药房经营的亮点，顾客就是上帝，只有取得了他们的信任，我们才会有生存下去的养料，所以我们就要在服务上更加的完善自己，让顾客觉得我们和他们是零距离的，而这些是需要我们在日常细小的工作中点滴积累的，只有这样我们才能够成为这个行业的长青树，立于不败之地。

5. 营销管理方面：根据各门店的地理位置和周边的购买能力不同，针对门店自身情况制定不同的营销计划，一个成功的营销活动模式不仅可以给门店带来固定的客流，更重要的是可以为企业创造利润，这样就要求我们的活动要有对视觉上的冲击性和对购买力具有一定的刺激性，从而使营销活动能够最大限度的促进销售的增长。

6. 安全管理方面：抓好四防安全工作，将公司的各项规章制度落实到实处，做到安全事故防患于未然，将安全隐患消灭在萌芽之中。

尊敬的各位领导、各位评委，以上是我对成为一名店长之后

的工作想法，如果我竞聘成功，我决不会辜负领导的期望，按照我的自述做好我的本职工作，做一名让领导和店员放心的店长。如果竞聘不成功，那就说明我与店长的能力还有一定的差距，那么我会回到原工作岗位，安心工作，努力学习，全面提高自己的综合素质，争取早日成为一名让领导放心的合格的店长。

谢谢大家！

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

大家好！

丰富多彩的2017已经过去，我们又迎来了富有挑战的2017。我又一次走上竞聘的讲台。首先，感谢公司领导为我提供这个展示自我的机会。我是来自b店的，在新的一年里，我要以锻炼为本，学会成长；以修进为本，学会求知；以进德为本，学会做人；以适应为本，学会生存，在业务技能上精益求精，在业绩成效上更进一步。我竞聘的岗位是n店店长一职。

我是2017年加入美锐大药房，在报晓新村学习收银工作，在明店长的细心指导下，和同事们的帮助下，我很快的适应了这份工作，过了一个月的时间，我被调到了平桥北区分店。除收银工作之外，通过魏店长的精心指导，我从那里学会了做报表，对自采产品的进销存流程熟知，向老员工学习销售技巧及业务知识，不断的积累相关经验，以及应急事物的处理。认真完成店长安排的任何事情，贯彻执行公司下达的各项管理制度。在这近两年的时间里，通过店长的用心指导，我迅速掌握收银流程，严格按照公司要求，达到账目清晰有条有理。工作中，店长用它历年来的经验指导着我，使我学到了很多知识，她的严格要求，让我对工作有了更进一步的发展。

下面是我个人对新店周围商圈做以分析□n分店接近平桥最大

的亚兴购物广场，对面是n菜市场入口，人流量较大，平桥区最大的县医院，以及平桥区幼儿园、大别山商场、平桥区一小这些都是人流量比较多的地方，我们要很好的利用好周围的资源，加上美锐的品牌效应，拉拢顾客，提高店内客流量。平桥一部、二部、五部和大别山大药房在周边比较有影响力，因为价格低已经让顾客对他们有了很好的口碑。n分店首先就要打造价格低的形象，深入人心。我认为此次竞聘n店是对我成长路上的一次更高的挑战，如果这次能够顺利竞聘成功，我将从以下几个方面工作做起，尽快进入角色，履行自己的岗位职责。

一、商品齐全。做好每次补货申请，跟踪门店实时销售，及时合理的进行补货备货，每天关注海典机构库存，对产品的结构、月销量进行分析，补货时根据电脑库存和员工手工排查两种方式来减少误报和漏报品种。对于冷备商品的备货要跟踪消费人群，留好顾客的联系方式，合理进行备货。关注医院处方，发现有新药品在市场流通时要及时和业务部联系，为公司做好市场调查，引进更多适合门店销售的产品。

二、价高退差。让顾客知道我们的药品价格最实惠。只要对手和我们药店药品一样的产品，我们要做到比他们的价格更加优惠。

三、加强会员管理，初期要做好会员卡的办理和宣传工作，落实公司要求的给予会员的优惠政策，对每一个办理会员卡的顾客都要告知可享受的优惠以及更加优越的服务待遇，而不是简单办理，要把会员管理工作做到细致，会员对于稳定客流和提高销售起到至关重要的作用，所以我们必须认真做好此项工作，维系老顾客，开发新顾客，为公司争取更多忠实顾客。

四、免费服务要做到实处。我们要坚持每周做一次免费测量血糖，每天在店里免费测量血压，免费供应茶水，免费送货上门服务。

五、人员管理，对于公司的规章制度要坚决按公司要求执行，认真落实好各项行政管理工作。加强员工对专业知识以及服务意识的学习，除公司组织的培训外，对于店内引进的新品也要组织大家对新品的卖点和关联销售进行分享。对于销售过程的销售技巧也相互学习，每个人都有各自不同的销售技巧，学习之后将更加有利于门店销售业绩的提升。

## 药店员工演讲稿篇五

本人自药房实习以来，在领导和同事的关怀下，通过自身的努力和经验的积累，知识不断拓宽，职业素质有了很大提高。在实习期间内，本人把专业课本《药事管理学》、《中医学概论》等课本带在身边，理论联系实际，更好的作用于自己的工作中。把全心全意为人名服务牢记心中，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工作水准，让患者能够用到安全有效、稳定的药品而不断努力。

当患者取药时，我们应以礼貌热心的态度接受患者咨询，了解患者的身体状况，同时向患者详细讲解药物的性味、功效、用途、用法用量、注意事项及副作用，以便患者能够放心使用。在配药过程中，不能依据个人主见随意更改用药剂量，有些要含有重金属，如长期使用会留下后遗症和不良反应，要保证患者用药和身体安全。

在西药房实习期间内，我在领导和几位老师的带领下，从片剂方面开始实习，之后是针剂、精麻药一一实习，刚进去的时候因为不熟悉，会有不知所措之感，时间一长就轻车熟路了，检查药方，估价，取药。审药，发药，每个步骤都能一丝不苟的进行，坚决拒绝出现错误，得到了领导和带教老师的一致好评。

在西药房实习之后，我又来到了中药房，和西药房的感觉一

样，刚开始很生疏，熟悉后就不会了。在中药方实习期间，主要是掌握中药材的性能和鉴别方法，以便于取药的准确性高。常用的鉴别方法有基源鉴别法，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、手摸、鼻闻、品尝和水试、火试)一种药性状鉴别法为例，如何鉴别茎木类中药：包括药用木本植物的茎火仅用其木材部分已极少数草本植物的茎藤。其中，茎累中药药用部位为木本植物茎藤的，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子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，幕布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步，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。

再者就是中药的炮制加工等技术。例如：通过炮制可增强药疗效，改变和缓解药物的性能，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。改变可缓解药物的性能：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上应用会有副作用，有的药物疗效较好，但有太大的毒性和副作用，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；相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止泻的作用。

中医药学具有数千年的历史，使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，对于中华民族的繁衍昌盛做出了巨大贡献，其又是世界医学的重要组成部分，对于世界医学的发展产生了很大影响；迄今仍为人类的医疗保健事业发挥着重要作用，我本人更是

感同身受。

从小体弱多病的我，医院几乎成了我每周必去的地方，感冒发烧事小，又一次竟流鼻血不止，怎么看都不行，最后却是几幅中药给吃好了，从那时起我就特别佩服中药，也想以后再在中药学方面有所建树，实习期间在中药房的时间也比较长，更是觉得中药必西药甚为有趣。

首先是中药的分类比较繁多，很多东西都可入药，例如明代的李时珍编《本草纲目》一书，分类方法始有重大的发展，他采用了根据以前本草的分类方法略加修改，把药物分为水、火、土、石，草。谷、菜、果、木、器、虫、鳞、介。禽、兽、人等十六部外，又把各部的药物按照其生态及性质分为六十类。例如草部分为山草、芳草、毒草、蔓草、水草、石草、苔、杂草等。而且他还往往把亲缘相近或相同科属的植物排在一起，例如草部之四，隰草类中的53种药物中，有21种属于菊科，而且其中10种是排在一起的。这种分类方法有助于药材原植物(或动物)的辨认于采收，对于澄清当时许多药材的混乱情况起来很大作用。现在记载中草药的教科书所采用的分类方法，根据其目的与重点有所不同，主要有以下四种：1按药物功能分类——如解毒药、理气药、活血化瘀药等。2按药用部分分类——如根类、叶类、花类、皮类等。3按有效成分分类——如含生物碱的中草药、含挥发油的中草药等。4按自然属性和亲缘关系分类——先把中草药分成植物药，动物药和矿物药。如麻黄科，木兰科，毛茛科等等。

上述各种分类方法各有优缺点，究竟以采用哪种分类方法比较适宜，主要取决于我们的目的与要求。

总而言之，在药房实习的这段期间，我以认真的工作态度、热情的服务态度，得到了领导和带教老师的一致好评。在以后的工作中，本人会更加努力，遵守职业道德，以更加饱满的热情投入工作当中，为我国的医药事业奉献自己的一份微薄之力。

本人自药房实习以来，在领导和同事的关怀下，通过自身的努力和经验的积累，知识不断拓宽，职业素质有了很大提高。在实习期间内，本人把专业课本《药事管理学》、《中医学概论》等课本带在身边，理论联系实际，更好的作用于自己的工作中。把全心全意为人名服务牢记心中，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工作水准，让患者能够用到安全有效、稳定的药品而不断努力。

当患者取药时，我们应以礼貌热心的态度接受患者咨询，了解患者的身体状况，同时向患者详细讲解药物的性味、功效、用途、用法用量、注意事项及副作用，以便患者能够放心使用。在配药过程中，不能依据个人主见随意更改用药剂量，有些要含有重金属，如长期使用会留下后遗症和不良反应，要保证患者用药和身体安全。

在西药房实习期间内，我在领导和几位老师的带领下，从片剂方面开始实习，之后是针剂、精麻药一一实习，刚进去的时候因为不熟悉，会有不知所措之感，时间一长就轻车熟路了，检查药方，估价，取药。审药，发药，每个步骤都能一丝不苟的进行，坚决拒绝出现错误，得到了领导和带教老师的一致好评。

## 药店员工演讲稿篇六

大家好！

我叫孙xx，新的一年开始了，又是万象更新的一年，也迎来了我到大药房工作的第三个年头，回望三年的工作，在公司各位领导和各位店长的带领和培养下，使我具备了担任店长的基本条件。

为了让大家更加深入的了解我，在这里做补充说明，我医学

高等专科学校，药学专业[]20xx年来到吉林大药房工作，先后在和顺街连锁店、陕西路连锁店担任营业员并兼任药师工作，在三年的工作中先后代教实习生十余名，并在20xx年五月份获得优秀代教师傅称号。

工作经验的不断积累使我具备了以下作为店长的基本条件：

在大药房的3年工作中，我学到了销售技巧、积累了管理经验，提高了服务水平。对待公司的各项制度能够自觉遵守，对于上级交予的任务能够认真按时的完成，几年的磨练，使我思想更加成熟，业务更加熟练，思考和处理问题的方法更加稳妥，对待工作的态度更加严谨和踏实，这更是作为店长的基本素质。

如果我竞聘成功将从以下几方面展开工作：

1、人员管理方面：以身作则，严于律己，宽以待人，时刻起到模范带头作用，要求员工做到的，自己首先做到，公平、公正的处理药店的事务，对待员工一视同仁，一个店的良好经营不是靠一个人的力量就可以运行的，这就要求我们要有良好的团队合作精神，在这当中我会充分的起到一个桥梁和纽带的作用，为大家营造一个和谐的工作氛围。

2、商品管理方面：掌握门店基本情况，和门店店员做好品类分析，全面掌握总代、首推品种的销售情况，保证该类品种不缺货、不断档，提高销售和毛利，了解周边市场的消费情况，建立以顾客需求为导向的合理产品结构，以此来满足顾客需求。

3、会员管理方面：对于我们的忠实会员建立忠实会员档案，对这些会员做定时回访工作，对有定向品种消费的顾客，在遇有优惠待遇时，要以电话主动通知，对首次进店消费满100元并没有会员卡的顾客要主动为其办理会员卡，并为其说明会员的各种优惠政策，为以后成为大药房的忠实顾客奠定基

础。

4、服务管理方面：热情、周到、专业的服务是我们大药房经营的亮点，顾客就是上帝，只有取得了他们的信任，我们才会有生存下去的养料，所以我们就要在服务上更加的完善自己，让顾客觉得我们和他们是零距离的，而这些是需要我们在日常细小的工作中点滴积累的，只有这样我们才能够成为这个行业的长青树，利于不败之地。

5、营销管理方面：根据各门店的地理位置和周边的购买能力不同，针对门店自身情况制定不同的营销计划，一个成功的营销活动模式不仅可以给门店带来固定的客流，更重要的是可以为企业创造利润，这样就要求我们的活动要有对视觉上的冲击性和对购买力具有一定的刺激性，从而使营销活动能够最大限度的促进销售的增长。

6、安全管理方面：抓好四防安全工作，将公司的各项规章制度落实到实处，做到安全事故防患于未然，将安全隐患消灭在萌芽之中。

尊敬的各位领导、各位评委，以上是我对成为一名店长之后的工作想法，如果我竞聘成功，我决不会辜负领导的期望，按照我的自述做好我的本职工作，做一名让领导和店员放心的店长。如果竞聘不成功，那就说明我与店长的能力还有一定的差距，那么我会回到原工作岗位，安心工作，努力学习，全面提高自己的综合素质，争取早日成为一名让领导放心的合格的店长。

我的演讲到此结束，谢谢大家！

## 药店员工演讲稿篇七

大家好！

我会要求我的员工在一定时期内上礼仪课，让他们在原有的基础上更上一曾楼，不但是从素质上，而是多方面的发展，要加强专业知识的培训。还要学习心理学。因为做为一个药店的员工来说。你不但要专业知识精，更重要的是要学会和顾客交流，不但要了解他所需要的。还要满足他所需要的，更重要的是要找到真正适合他的药品，因为我们的服务宗旨是，为了老百姓的利益而服务；我相信在我的领导下，每个人都会成为社会精英；白草堂也会蒸蒸日上，走出河南，走向世界，冲出亚洲。

我会制定一系列的惩罚措施，做到奖赏分明，有错必追，有奖必对。不遗漏任何破绽，不忽略任何奖赏；让大家在有纪律的环境中相互的竞争不断的进步，慢慢的成为一个有纪律的人……最后祝白草堂生意越来越兴隆，每天都有好的收成，还是那句话，白草堂总有一天会走出河南，走出中国，冲出世界。

让我们大家共同期待那一天的到来吧

## 药店员工演讲稿篇八

为加强药店管理.，树立药店良好形象提高员工素质，加强员工管理，营造良好的营业氛围，特制定如下制度望认真遵照执行。

一、树立“质量第一，顾客至上”的 营业观念，严格遵守执行道德行为规范，为顾客提供热情优质的服务。

二、有顾客时，无论手头做任何工作应立即停止，首先接待顾客。销售药品时要态度认真，思想集中，站立服务、面带微笑、语气平和，并要正确介绍药品性能、用法、用量、禁忌和注意事项。合理搭配销售，不得错配销售药品，要做到百问不厌，百拿不烦，出示药品应动作轻缓，药品接触柜面

不得有滑动不能抛扔，闲时要直接递到顾客手中，无论任何理由都不得与顾客争吵。

三、收银时要站立微笑服务，做到唱收唱付，不出差错，下账时要认真细致，做到及时准确无误，顾客离开时要有送声！比如：慢走、你走好等礼貌用语；当班当天的现金、刷卡核对无误后方可交-班交账。短款当时赔付。找钱时要把硬币放在纸币上或放在顾客手中，不能放在柜台上。

四、员工上班时应统一着装，穿戴整齐大方、不浓妆艳抹、不留长指甲、不披头散发；工作服要干净整洁，夏季至少要隔两天洗一次，冬季每周至少洗两次，养成良好的生活习惯，保持较好的个人卫生。

五、应按时上下班，夏季早7时30分上班，晚10时30分下班，冬季早7时40分上班，晚10时下班，不迟到早退，不无辜缺班，不擅自脱离岗位，有事提前请假；上班时不做与工作无关的事、不看与工作无关的书籍、杂志，有顾客时不接打手机，晚上下班时要锁好门窗，关闭好电源水龙头等。

六、店内应每天早晚各做一次卫生，并要做到随脏随打扫，陈列药品的柜架要保持整洁明亮，应按分类将药品摆放整齐，所陈列商品应无积尘，严禁在营业场所乱放杂物，乱吃零食，闲聊天、喧哗嬉闹、打瞌睡、看小说、带耳机听音乐。

七、按时参加开会，学习培训，并要及时做好学习笔记，每天上班时应做好早晚两次温湿度记录，各班做好处方药销售记录及中药装斗复核记录；近效期药品(半年内)应及时催销，不能过期，否则过期的药品要按进价的80%从提成中扣除。

八、营业刷卡用电脑除正常收款刷卡，任何人不得乱动并做他用，不得修改、添加删除任何文件，更不许外人动电脑插光盘□u盘听歌、看电影、玩游戏等，电脑出现故障或停电应立即关闭电源停用，做好手工记录，并告知负责人，不得擅

自处理。

九、员工之间要搞好团结，积极配合。所有员工应互敬互爱，互相帮助，互相勉励，共同进步，和谐相处，不损人利己，不讥讽挖苦，不取笑他人，不以工作之外论长道短。

十、保守店内机密，不得向外人透漏炫耀当天或当月销售额，不得向外人透漏商品进货价以及文件资料电脑资料等其他信息，上班时间不得会见亲友，确有事时间不得过长。

十一、预定每周二、周五报计划进货，其它时间必须把缺货品种按规格产地列出。到货时核对药品数量是否符合，批号是否太近，包装是否完好，单据金额合计是否正确，当天进货及店之间调货随时正确录入电脑，价格偏高的品种作好记号，店与店之间的调货及时做好记录，。

十二、做好积分，赠品的发放及上、下帐登记，做到记录账物相符，做到电脑售价与药品盒售价相符，不符的及时做好调整。做好会员资料信息齐全录入等工作，做好缺货登记，个别不常用高价品种收押金后在进货。

十三、加强员工自身素质修养，不断学习新知识，努力提高业务水平能力;新员工应拜老员工为师，以最大努力快速掌握、熟练业务。应对药店所有品种及新品、高毛利品种做到心中有数;尽量做到进店顾客不空手出店;努力提高营业额及自己的经济收入。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索药店员工管理。

## 药店员工演讲稿篇九

大家上午好!

首先，感谢公司给我这次竞聘的. 机会。对我个人来讲，这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。

我今天的演讲内容很简单，-个人，一个故事，五个意识。

我叫xxxx,大专学历□xx年10月来xx大药房工作，现在是白城文化东路营业员。我的工作学习经历很简单，出生农家寒门，没毕业就在xx大药房世光路连锁店实习并转正，在此期间，我学会了药品的基础知识和营销技巧，并且提高了人际沟通能力和协调能力□xx年8月调到东岭北街店，通过在这里的锻炼和实习，使自己对药店的日常管理能力有了很大提高。为了进一步提高自己的业务水平□xx年1月申请来到外俯白城，在这里亲眼见证了xx大药房发展的的光明前景，更坚定了我继续为xx大药房工作的信念。

### 1、具备高尚的职业道德

高尚的经营道德、良好的个人品质、强烈的责任感是我工作的根本。

### 2、建立了良好的个人信誉

在日常生活和工作中我做到了信守承诺，“言必行，行必果”，从而赢得店员的信任和好评。

### 3、具有积极的实干精神

不计较个人得失，能吃苦耐劳，工作认真细致，条理清楚，积极完成上级交待的工作。

当然，工作中也有不愉快的时候。一天，我正在学习店长考试的资料，我带教的实习生问我两个问题我都没回答上，他说，“这都不会，还带我呢”我当时尴尬极了，从此，我深刻认识到，必须加倍努力学习、提高业务水平，只有业务技能

过硬，别人才会佩服你、认可你。从此，我会主动向他询问一些问题，与他共同学习，这样，我的专业知识得到了快速提高，对我这次通过店长考试，帮助很大。

青，取之于蓝而青于蓝。如果竞聘成功，我会在我们大药房现有的经营管理办法的基础上做好“5个意识”来管理门店。

### 1、时刻有危机意识：

在工作中必须有危机意识，不能有丝毫懈怠。迅速处理好突发事件，如火灾、停电、盗窃、抢抢劫等。

### 2、要有经营者意识：

开门迎客遇到各种各样的麻烦事，店长要从经营者的角度去考虑问题，摈弃本位思想，在自己能力范围内，一力承担，趋利避害。

### 3、要有教练意识：

对店员，授之以“鱼”不如授之以“渔”，教以方法和手段，比如商品陈列的方法、商品组合销售的方法等，并训练其举一反三的能力。有些新员工接待顾客时有恐惧心理，店长应及时帮助他们消除这种恐惧心理。

### 4、要有超前意识：

对药品市场销售信息、竞争对手、对手销售动态保持高度敏感性，及早准备，并将信息反馈至总部，以备参考。

### 5、要有成功意识：

天行健，君子以自强不息！无论这次竞聘结果如何，我对会努力工作，继续前进，最后祝xx大药房财源通四海，生意畅三

春!