

2023年中药工作经验总结 中药员岗位职责 (模板5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

中药工作经验总结 中药员岗位职责篇一

- 1、中药材验收员在qa主管的领导下，负责仓库中药材验收及其它物料和成品质量监督检查方面的工作。
- 2、负责中药材进厂时，现场监督检查其外在质量及初验收工作，并及时按规定抽样，送化验室检验。
- 3、对不合格的中药材，报qa主管审核、签署意见，部门领导批准，通知供应部办理退货手续。
- 4、负责其它物料（除中药材）进厂时，现场监督检查其外在质量及初验收工作，并及时按规定抽样送检。
- 5、对检验不合格的其他物料，报qa主管审核、部门经理批准，通知供应部处理或退货。
- 6、监督检查仓管员是否按gmp要求管理好仓库里的中药材和其它物料。
- 7、负责做好中药材和其它物料的质量监督检查记录。
- 8、负责包装材料进厂时其标示内容审核校对工作。
- 9、负责成品仓库中产品的抽样及质量监督检查工作

10、努力完成上级领导交给的其它工作。

一、目的：规定和明确本公司中药材、中药饮片验收员岗位职责。

三、责任：中药材、中药饮片验收员

四、内容：

1、从事中药材、中药饮片的验收人员必须经过中药专业知识培训、持证上岗，熟悉中药材及中药饮片知识，了解各项质量验收标准的内容。

2、验收员依据有关标准、购货合同及质量保证协议对购入药品进行逐批验收，并作好验收记录。

3、在质量负责人的领导下，负责按法定产品标准和合同规定的质量条款及公司各相关规定逐批号进行验收药品。

4、负责按规定标准进行验收，重点验收标识，外观质量和包装质量，对销货退回，贵重、特殊、效期、进口等药品应加强验收。

5、对验收合格的药品填写药品入库验收记录，药品移入合格品库区。对验收不合格药品应填写拒收报告单，报质量管理组审核确认后通知采购人员，并做好不合格药品的处理工作。

6、负责规范填写验收记录，字迹清楚，内容真实、项目齐全、批号、数量准确，并签字负责，按规定保存备查。

7、任职资格：从事中药材、中药饮片验收工作的，应当具有中药学专业中专以上学历或者具有中药学中级以上专业技术职称；直接收购地产中药材的，验收人员应当具有中药学中级以上专业技术职称。

1. 严格执行本企业制定的《药品验收管理制度》和《药品验收程序》，规范药品验收工作。
2. 按法定标准、购进合同规定的质量条款、入库凭证和药品验收程序，完成购进药品和销后退回药品的验收工作。
 - 2.1 严格按照规定的标准、验收方法和抽样原则进行验收，并在规定的场所和时限内完成。
 - 2.2 药品验收合格后，与保管员办理入库交接手续。
 - 2.3 对验收过程中发现的质量可疑药品或不合格药品，应及时上报质量管理人员复查处理。
 - 2.4 规范、准确填写药品质量验收记录及其他记录。
 - 2.5 验收中发现的质量变化情况应及时反馈给质量管理人员。
 - 2.6 对实施电子监管的药品，按规定对验收合格药品进行药品电子监管码扫码。
 - 2.7 收集质量信息，配合本部门做好药品质量档案工作。

中药工作经验总结 中药员岗位职责篇二

为体现中医办院的宗旨，促进我院中医药事业的发展，针对我院近年来个别科室医疗业务严重西化，专科中医特色欠缺等现象，2016我院完善了发挥中医药特色优势措施制度的建设。医院和各临床科室把xxx发挥中医药特色优势措施xxx纳入年中工作计划，从制度建设上确保了办院方向。且在医院科室综合目标管理考核中重点是评价各科室是否落实了本科工作计划中的xxx发挥中医药特色优势措施xxx□视落实情况与绩效工资挂钩，真正做到奖罚分明。对中医特色不明显的科室，在年终评先评优中实行一票否决，以制度促发展。

今年以来各科室中医药参与治疗率较往年有了明显提高，1-10月份中医处方总数为：，占处方总数%，全院中医方法非药物治疗处方数为：。中医特色不断增强，促进了我院中医事业又好又快发展，办院方向回归正道。

二、巩固基础，加强人才培养，引进中医院人才，不断提升中医服务能力

今年继续抓好中医特色专科康复科、骨伤科的建设，医院全年共投入约100万元购置了经络通治疗仪、多功能艾灸仪、骨折治疗仪等设备，保障重点专科康复科、骨伤科的持续发展，重点专科继续做好对普通病种和优势病种的中医诊疗方案的实施，对有合适的病例实施中医临床路径，并不断优化中医诊疗方案，做好各病种的诊疗疗效分析与总结，两个重点专科各项业务有了较快较好的发展。在巩固和发展康复科、骨伤科同时针对目前人口老年化，中风发病率不断上升的现象，为保障人民群众的生命健康，利用中医中药参与治疗降低中风致残率。我院于下半年着落手筹建脑病科。目前各项工作进展顺利，预计明年可顺利开科，接收住院病人。

四、加强对口支援农村中医工作，积极普及中医中医诊疗技术

2016年，我院对口支援的是xxxxxx镇卫生院建设，到对口支援乡镇卫生院会诊、义诊、坐诊15次，举办腰腿痛的针灸、中医正骨、天灸等中医知识讲座13课时，同时到对口支援乡镇卫生院指导开展正骨、穴位敷贴、中药灌肠等中医诊疗技术8人次，免费接收对口支援基层单位医务人员来我院进修学习7人次。

五、积极开展名老中医师承工作，加大科研管理和投入。

为了做好名老中医学术经验的总结继承和创新，培养高水平的中医临床人才，我院2016年开展了名老中医师承工作。继

承人通过跟师学习和工作，在整理、继承名老中医的学术思想、临床经验和专业技术专长的基础上，发扬创新和推广应用名老中医学术经验，通过继承学习提高中医临床诊疗及技术水平。我院名老中医工作室项目建设周期为3年，建设周期内实行动态考核，扶优汰劣。2016年我院共有2xx市名中医分别与3位学术继承人签定了《师徒教学协议书》。加大科研管理和投入，规范科研管理，不断推进科研工作深入开展。2016年，我院发表中医类学术论文共 篇，目前已获市科技局批准的中医类立项（合往年科研正在研究，未结题的中医立项）共有 项，医院全年投入科技立项的资金达10万多元。

xxx中医院

xxxxx ?? ??

中药工作经验总结 中药员岗位职责篇三

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)、业绩回顾

1、年度总现金回款xxxx万，超额完成公司规定的任务；

2、成功开发了四个新客户；

(二)、业绩分析

a[]上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于xxxx[]但由于xxxx市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了xxxx市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了xx“天元副食”，已近年底了!

b[]新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力

小)；

2、新客户开放面，虽然落实了xx个新客户，但离我本人制定的xx个的目标还差两个，且这xx个客户中有xx个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在xxxx已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于xxxx年xxxx月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

在公司领导和各位同事关心和支持下□xxxx年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调整能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

1□xx市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市

场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2□xx水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护——)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3□xx市场

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个xx年我走访的新客户中，有xxxx多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致xx年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

2□xx□自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3□xx□同xxxx

4□xx城：尚未解决

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等；

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，人员本土化；

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；

3、集中优势资源聚焦样板市场；

4、注重品牌形象的塑造。

坚持不懈，不轻易放下就能一步步走向成功，虽然不明白几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放下对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往期望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自我过硬的专业素养从心地打动客户。

我认为一个好的销售人员就应是个好听众，透过聆听来了解

客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自我的经验来决定客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，就应透过客户的言行举止来决定他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入易居公司的那一刻起，我就一向持续着认真的工作态度和用心向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自我的产品首先务必要先充分的熟悉自我的产品，喜爱自我的产品，持续热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

每个人都有过状态不好的时候，用心、乐观的销售员会将此归结为个人潜力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改善和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放下！

龟兔赛跑的寓言，不断地出此刻现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放下，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而能够早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

一向以来我坚持着做好自我能做好的事，一步一个脚印踏踏实实坚定的向着我的目标前行。

中药工作经验总结 中药员岗位职责篇四

1、严格执行发放药品的“三查三对”制度，耐心向患者交代服药的方法、用量及注意事项，并回答患者咨询。

2、处方按照医生分类，做到准确无误，认真装订处方，按照规定妥善保管。

3、经常检查药品质量及有效期，避免失效，发现接近失效期的药品要及时向主管药师汇报，尽量用完避免浪费，发现变质药品要立即处理。

4、负责对毒、麻、限、剧药品管理，加强保管，做到逐日消耗登记。使用麻醉处方，严格按上级文件规定发药。

5、对不合格处方，拒绝执行，并建议医生更正处方。

6、及时补充药房的药品，保证诊所用药。

7、努力学习药剂知识，不断提高专业水平和业务能力。

8、负责药库的日常工作，按规定作好药品出入库记录，定期盘库，作到帐物相符。

9、根据药房和药库存货情况，负责填写药品的缺货登记本。

10、负责煎药室的日常工作。

11、完成药房主管交办的其它工作。

1、中药学专业，中专以上专业；

2、有中药调剂工作经验者优先，优秀应届毕业生可放宽条件。

中药工作经验总结 中药员岗位职责篇五

有些药材能损害胎儿，影响胎儿生长发育，造成堕胎，致畸作用，所以常作为妊娠禁忌药物。根据药物对胎儿的损害程度不同，一般分为禁用和慎用二类。禁用的大多数是毒性较强，药性猛烈的药物，如巴豆、大戟、商陆、蜈蚣、天南星、麝香等。

慎用的大多数是烈性或有小毒的药物，包括通经祛瘀、行气破滞以及辛热、滑利等药物。如桃仁、红花、乳香、生大黄、川芎、干姜、半夏、益母草、肉桂等。

中药除正名外，还有别名：如金银花又称忍冬花、双花；大黄又称川军、锦纹；在医师处方中，以一名代表两种以上药物的写法称为“并开”如青陈皮（青皮、陈皮）乳没药（乳香、没药）二冬（天冬、麦冬）苍白术（苍术、白术）赤白芍（赤芍、白芍）等。如果在并开药物的右上方注有“各”字表示每位药均按处方量称取，例如青陈皮各6克即青皮6克、陈皮6克，如果在并写药名未注有“各”字，或注有“合”字，表示每味药称取处方量的半量，例如乳没药6克或乳没药合6克，即乳香、没药各称取3克。

中医常有书写别名及并开的习惯：作为调剂人员应掌握并熟记药物别名及并开。

发药是调剂工作中最后一个环节。将调配好的中药交给煎药人员或发给病人。给门诊病人发药时还要将煎法、服法、饮食禁忌等向病人交代清楚，以保证病人用药安全、有效。发药时应注意：1. 核对方姓名和取药号牌后，询问患者开药剂数以便再次核实。2. 详细说明用法用量及用药疗程，药品外包装袋上印制常规煎药方法，对特殊煎煮方法如先煎、后下、另煎、布包煎等需要向患者特别说明和提示。3. 耐心解

释患者有关用药的各种疑问。另外，住院中药调剂室还担负病人煎药工作。住院病人的中成药由病区护士凭医师处方统一领取；中药处方由护士送至调剂室，调配后煎成汤剂，由调剂室专人送到病区或由病区派专人统一领取，汤剂的盛器外应表明病人所在的病区、床号、病人姓名、服用方法、煎剂数目、煎煮日期等，中药处方调剂后划价并通知住院处，病人出院时一起结账。