

# 2023年药店店员工作计划 药店年度工作计划(5篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

## 2023年药店店员工作计划 药店年度工作计划(5篇) 篇一

### 一、进一步加强药房和药库管理

- 1、提高医疗安全认识：严格执行处方调配的“四查十对”和患者用药交代，尽最大可能杜绝差错事故发生。
- 2、认真核发药品卫材，做到账物相符，减少药品损失。
- 3、进一步加强麻、精药品的管理，严格执行麻、精药品的“五专一定”确保采购，保证使用安全。
- 4、认真做好药品的缺货登记和近效期催销，并及时上报，采购药品，保证临床药品供应。
- 5、加强和各科室沟通，征询科室用药计划，满足临床需求。

### 二、加强抗菌药物日常学习

进一步加强卫生部38号文件的日常学习，把抗菌药物各项指标力争控制在范围内：门诊患者抗菌药物处方比例不超过20%，住院患者抗菌药物使用率不超过60%，抗菌药物使用强度力争控制在40ddd以下，进一步落实抗菌药物处方点评制度。

### 三、做好护理垂直管理的辅助日常工作

1、药房实行全天24小时值班，最大限度的保证临床科室用药。

### 四、全面提升科室人员综合素质

1、加强业务日常学习，提高科室人员业务素质。主动参加医院举办的各类日常学习培训，提高服务的能力和水平。鼓励科室人员加强职称、职业资格考试，广泛开展各种日常学习交流，推进全体科室人员业务素质有新的提高。

2、加强礼仪培训，提高科室人员职业素质。了解患者及家属在医护日常工作中的心态表现，培养针对性的服务认识和随机应变的服务能力，多使用敬语、谦语、雅语，增加协作精神，尽量避免医患冲突，及时处理各种矛盾，不断提高医院专业服务水平。

要定期对不足的服务日常工作进行分析，找出存在的共性问题，做到举一反三，杜绝服务差错和事故的发生。参与药品质量的检查和服务纠纷的处理，消除本位思想，学会站在全院的角度日常学习和处理问题。从整体上加强和推进服务日常工作的规范化和标准化。

本着为科室发展和对事业负责的态度，引入新的日常工作机制，实现科室管理的最佳配置，从多方面培养锻炼全体人员，激发全科人员的创新认识和实干精神，增强服务日常工作的主动性和前瞻性。要结合本科室的特点，要围绕科室管理的重点、难点问题，提出切实可行的解决办法和改进措施，并在服务日常工作实践中总结提炼，真正体现向服务要质量、向服务要效率、向服务要效益，圆满完成医院下达药剂科的各项日常工作任务。

# 2023年药店店员工作计划 药店年度工作计划(5篇)

## 篇二

### 1、工作立场和心态：

认同自己的服务职业性质，不良情绪不影响工作，愿意用专业知识为顾客服务，体现自我价值。

### 2、行为举止和仪表：

着装整洁，工牌端正，发型美观得体，仪表大方，举止文明，能使顾客产生信任感。

### 3、专业服务和态度：

热情招呼，微笑待客，熟练使用礼貌用语。咨询回答专业、耐心、细致、准确，使顾客满意。

### 4、销售药品：

向顾客推销和推介药品是店员的主要责任。对常见疾病，营业员要能够指导用药。

### 5、理解处方：

店员要学会辨认处方、分析处方、调配处方，注意配伍禁忌。

### 6：识别药品真伪：

店要学会如何用感官识别来识别药品的真伪。

### 7、负责办理商品进货验收和退换。

### 8、做好药品养护：

掌握药品的本质属性，采取不同的贮藏保管方法对药品进行养护。

## 9、陈列理货

将到货商品上架，按商品陈列要求整理排面，跟踪堆垛商品销售情况，并及时补货。

10、执行公司的促销计划，检查价格签和促销海报到位情况。

11、积极参加各种培训，努力提高自身素质。

## 12、贯彻落实gsp

1、营业前做好柜台、货架、商品及地面等环境卫生，达到干净、整洁、玻璃明亮。

2、准备营业期间所需用品、用具。

3、补充商品，将柜台上不足的商品补齐，并检查柜台上所列之商品是否齐全，有无新货需及时上柜。

4、营业中应随时保持柜台及货架上的展示商品充足和整齐，不得出现展示商品不足和摆放零乱的现象。

5、检查柜台及库存商品数量是否充足，不足的须及时填写“缺货计划”并通知补货，做到所有商品无断货现象。

6、柜台到货须认真清点验收，及时上柜，同时配合配货员将上柜后余下之商品在储存板或货架上归类堆放整齐。

7、随时作好为顾客提供服务的准备，发现顾客有需要导购及服务的暗示时，应立即上前友善、真诚地为其提供各种服务。

7、观察销售环境，注意防止商品被盗。如有可疑情况和突发

事件，沉着冷静，迅速通知其他同事协同处理。

8、努力提高自身业务水平，做到对所负责的每种商品的价格、产地、规格及特性都了如指掌。

9、随时保持商品及环境的卫生。

10、交接班时，应对接班人员告知商品销售已补货和需补货商品情况，做到交接清楚、补货无重复。

11、维护店内设备、设施，爱护公物。

12、营业员必须坚守工作岗位，不得无故串岗、离岗，如有事离岗须向店长及其他员工做好委托。

2017年药店营业员工作计划

## **2023年药店店员工作计划 药店年度工作计划(5篇) 篇三**

对于即将毕业的我来说，从事药房营业员工作是机遇也是挑战。有幸成为公司的一员，在总店实习了一个月。最初的半个月，感觉自己很不适应。多亏了店里店长与师傅的关怀与鼓励，我才能认真学习了公司制度，并且在时间中不断的提高自身专业水平及服务理念，期间主要学习药品的分类，用途及用量等等。作为一名刚刚从事药品行业的实习生，在工作中手前辈的言传身教，积累知识的同时，更是锻炼了工作的耐性，认识到做工作要认真，细心负责，做好每一次营业工作，服务好每一位顾客是及其重要的。

在实习过程中，我认识到自己的学识，能力与经验都非常欠缺，所以在工作中从不敢掉以轻心，一直是坚持不懂就问。药房营业员是个综合性很强的职业，非常锻炼人。每天做清

洁，写计划，与顾客交流、对账。虽然繁琐，但是我乐在其中。感觉自己真正成为了一名医药工作者，位广大患者提供优质服务，我非常自豪。

近半年的实习，虽然收获不少。但是由于刚面临社会，存在的问题也不少。比如经常将同类药的用法，用量弄错，再加上刚从学校出来，在面对顾客的时候还是不能自信的侃侃而谈。有时候对难缠的顾客也无计可施。这些都是需要在以后的工作中不断改进的。当然，我不会让自己有所松懈的，前面的路还长，我会更加努力的工作和学习，不断提高，尽快考取执业药师资格证书，做一名优秀的药房营业人员。为每一位顾客提供更优质的服务。

## 2023年药店店员工作计划 药店年度工作计划(5篇) 篇四

时光流逝，转眼间我在成长中又渡过半年。回首这走过的半年，很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中最大的感受便是要做一名合格的药房工作人员不难，但要做一名优秀的药房工作人员就不那么简单了。我认为：一名好的工作人员不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我作为一名年轻的中药工作人员需要学习的东西还很多很多。

在这一年中我认真参加各种学习和活动。有句成语是：只要功夫深，铁杵磨成针。是的，作为一名药房工作人员，我在工作中无意中会考虑不周显得毛毛糙糙，不甚妥当。当意见、建议来临时，现在的我不再不悦，不再拒绝。而是以更高的要求来要求自己，努力告诫自己：换个角度静心仔细想想如何能的好一些。

在工作中，我认真投入，认真学习。我感到人人都是我的师长，我能学，要学的东西还很多。在空余时间，我会阅读一

些自己订的杂志，去图书馆翻阅、网上查询有关相关资料，去书城自费购买与教育教学有用的各类书籍和音像资料进行观看学习，我深切的感受到学习对自己的帮助确实很大。

今年，我渐渐认识到工作的重要性。也让我从一个不爱读书不爱学习的人选择继续深造，而且我还会一步一步不断增加知识，开阔自己。自从我的工作量加大了，我就学会了自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项工作，力求周全、准确，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。接触新的工作，让我获得了新的收获。时间过得很快，回顾这一年，感触颇深。好像很忙碌，却感到很充实而有意义，有压力的同时也有了工作的动力。

最近因为医院的销售量越来越大，工作量一下增加了很多，但我们还是有顺序有安排的做好每一件事情。同事们在一起开开心心的上班，让我们在工作的时候也制造了很多乐趣。心情好了做事也有劲了。

在这一年里，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐、得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼技能讲提高。经过一年的学习和锻炼，细心学习他人长处，改掉自己的不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自己在技术上有所提高。

严于律己，一年来我始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把工作的重点放在严谨、细致、扎实、脚踏实地上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，尊重领导，团结同事，谦虚谨慎，不断改进工作作风；坚持做到不利于医院事不做。与同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把所有工作圆满完成。

但这还远远不够，尤其在工作人方面上还显得稚嫩。一路走来，步履匆匆，不觉间已到20xx年的尾声。回首一年来的工作和生活，感悟良多。平时忙忙碌碌，没有太多时间和机会坐下来好好总结自己做过的工作，年底了，静下心来总结一年工作中的得失、查找自己的不足，为来年的工作做好安排和计划，一年来，我做了一定的工作，也积累下了工作经验，但距领导和同事们的要求还有不少的差距、在今后的工作中，我将克服不足，以对工作高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责的做好各项工作。多关心同事，团结部门所有成员共同努力工作，不辜负领导和同事们对我的期望。

我将在未来继续多学，多思、多试努力把工作的更好！

## 2023年药店店员工作计划 药店年度工作计划(5篇) 篇五

一. 办理会员积分兑奖制度。每个顾客在本店消费一定金额，办理一张会员卡积分，每半年或者一年进行一次积分兑奖(兑奖积分分数定额及兑奖礼品由公司领导商量决定)

二. 奖励回馈：顾客消费达到一定金额给予小礼品的赠送。广告宣传。公司实行积分兑奖活动以海报形式贴在顾客进门口显眼处，海报注明参加积分兑奖活动的形式及礼品内容。店内收银员在顾客进行付款时，顺便跟顾客交流参加积分兑奖活动的优惠政策。

三. 药品摆放。药品应分区域，分类摆放，这个店长应推荐好的方法，药品最好以搭配形式摆放。(比如感冒药与咳嗽，消炎之类的药品摆放在一起。)

四. 店长业绩。作为店长，每个月都应该给自己定一定的销售任务，带动店内所有员工的销售积极性，若每个月完成了销售任务及超过任务，公司领导应该给予店长一定的奖励。

五. 店长职责。店长应该定期的组织店内员工培训，培训内容包括：

人员产生一定的信赖，会咨询各种疾病用哪种药更有利于自己的身体康复，药店销售人员应该需要提供专业知识的讲解，科学的购物指导。

要的产品，具有亲和力的讲解药品的疗效。

3. 良好的自身素质：团结店员搞好销售，互相学习，锻炼与人沟通的能力，以及学习能力和上进心。

七. 销售人员职责及业绩。店长结合店内销售人员情况为其分配销售区域并规定销售任务，完成以及超额销售任务给予一定的奖励，遇见临近销售人员休假或者倒班，店内其他人员应积极配合帮忙负责此区域的销售。

八. 销售方法：销售药品时候同类药品先以利润高疗效好的推荐，其次再推荐其他，结合顾客症状可以套餐销售，比如购买咳嗽药时候推荐顾客加点消炎药或者其他药疗效更好。（销售人员自己制定更好的销售方法）

九. 每个店长拟定店内管理制度，不应该出现店内员工集聚在一起聊天喝茶，说笑的，空余时间多熟悉一下药品。