

药店营运工作总结 药店工作总结(优秀8篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

药店营运工作总结篇一

xx年是江苏xx药房连锁有限公司具有里程碑意义的一年，国药控股国大药房有限公司收购xx全部自然人股权，以80.11的股权控股江苏xx药房连锁有限公司，使xx成为国大药房的一个控股子公司，为xx的稳定，快速、健康发展提供了良好的契机。一年来，尽管内部矛盾突显，千头万绪，纷繁复杂，外部医药零售市场竞争激烈，形势严峻，我们能够正确面对困难和挑战，今年重新设置了内部组织架构，出台了多项管理制度，更新了微机程序、统一了国大编码，快速开发了多家连锁直营店，成立了自己的配送中心，取得了经营管理的良好业绩。

今年，公司顺利完成了自然人股权转让，并于6月28日成功召开了第二届第一次股东会、董事会、监事会，企业更名为江苏xx药房连锁有限公司，成为国药控股国大药房有限公司的一个控股子公司。这一具有里程碑意义的重大事件为xx长远、稳定、快速、健康发展提供了良好契机。

按照国药控股“批零分离”的要求，上半年xx与江苏公司整体分离，并重新整合了内部组织架构，组建了营运管理部、综合管理部、财务部、采购部、物流部、门店管理部、门店

开发部等。

综合管理部是今年刚组建的部门，是管理服务并重的职能部门，他们在强化内部管理，健全有关规章制度的同时，做好经营的后勤服务工作。

1) 狠抓制度建设：今年来制定“20xx年发展目标规划”、“三年(20xx-20xx年)发展目标规划”“20xx年分配制度及绩效考核办法”，逐步完善内部激励机制，体现“按绩取酬”、“多劳多得”的分配原则。为规范促销费管理，制定了“关于加强厂方终端促销费管理的有关规定”。

2) 细抓行政管理：建立健全了各项基础台账，收发文登记、档案保管、公章使用登记等。对固定资产进行彻底的清查核对、登记造册，并建立了电子文档。及时完成新老门店的装修、改造任务。积极配合门店开发部对新增门店的考察、选址、设计、装修及货柜货架等设备的购置工作，保证新开门店的顺利开业。建立了内容全面的房屋租赁合同电子文档，统一管理房屋租赁合同，配合门店开发部、门店管理部做好门店续租协议等工作。及时完成各类证照变更登记工作，为申报了中华老字号积极收集、整理、申报相关材料，为确保任务按质、按时完成，节假日加班是非常正常的事情。

3) 实抓安全工作：连锁门店众多，分布面广，安全工作丝毫不能松懈。

一是健全了安全制度，出台了“安全生产管理”制度及“安全工作责任制”；

二是配齐配全安全器材，如报警器、灭火器等；

三是开展经常性的安全检查工作；

四是排查安全隐患，发现问题及时解决，从而确保了全年无

重大安全事故。

4) 狠抓质量管理，巩固gsp成果。我们严格按照gsp规程操作，质检人员严格把关，经常督促检查各环节有无质量管理回潮现象，发现问题及时纠正，确保了台账完整规范，手续完备无缺，巩固了gsp成果。

二是根据企业发展需要适时招聘各类技术人员；三是进行了执业药师、从业药师继续教育，员工上岗培训；四配合收购高邮、宝应、邗江连锁店做好人力资源统筹安排。五是正常申报各项社会劳动保险。

今年信息系统进行了三次较大的调整，

一是xx批零兼营程序调整，

二是部分品种独立采购时程序调整，

三是彻底独立后程序调整，三次调整我们信息人员均花费了大量的时间和精力，加班加点，及时完成程序调整，保证了三次调整的顺利进行。

今年新开门店的不断增加，信息人员在不增加的情况下，完成了所有门店的计算机新增、系统安装及维护工作，为门店销售任务的完成提供了保障。同时还为领导及各职能部门及时、准确的提供各类分析数据。

批零分离后，采购部逐步担负起保障各门店货源供应的艰巨任务，并为追求成本最低化作出了艰苦努力。

一是新增自行采购品种1500条(个)；

二是不断更新t类品种，由年初的11xxxx种现已增加到40xxxx个品种；

三是进行比对采购，虽然今年国家进行了四次较大范围的降价的情况下□xx的商品毛利率不但没有降低，而由去年的22.5上升到今年的22.9，百分点。

四是积极与供应厂商沟通，多方寻求供应商的支持，全年争取到返利10xxxx元，其他收入(如进场费、端架费等)11xxxx元，为提高企业经济效益作出了努力。

财务部在财务管理方面做了大量的基础工作。特别是按照国大药房的新要求，在合理调拨使用资金，严格财务把关等方面起到了一定作用。特别是今年新开门店的会计核算，不仅增加手工帐，还要去所属地税务机关申报纳税，工作量大大增加，财务部基本完成任务。大量、复杂的20xx年经营、财务预算报表也按时完成上报。

按照国大药房长远发展战略，开发新门店的任务很重，门店开发部克服困难，放弃许多休息日频繁奔波在扬泰地区、南通、苏州、镇江地区，进行考察、选址，招聘人员、办理证照，举办开业活动。

一是新选址、考察、开业连锁直营店xxxx□

二是整体收购加盟店为直营店2xxxx□特别是高邮、宝应等加盟店由于矛盾突出、遗留问题较多，开发部的人员想方设法，认真细致的逐个做有关人员的思想工作，切实解决实际问题，取得明显效果。

三是吸取社会药店为加盟店，对于志愿在进货，并付给一定加盟管理费的证照齐全的合法社会药店，经变更名称、签订协议后发展为加盟店，对于名不符实的原邗江各乡、镇加盟店1xxxx药店按加盟要求，重新签订了加盟协议，对加盟店加强了监督、管理。

门店管理部针对社会药店越来越多，规模越来越大，市场竞

争更加激烈的严峻形势，认真研究对策、积极拓展市场、提高应变能力、注重细节管理、强化优质服务、提升品牌形象上做出了应有努力，较好的完成了销售和利润任务。

一是层层动员较早地落实销售、利润任务，并分解到各地区门店；

六是与扬州晚报社联合举办了“健康与保健”、“安全月”、“我心中的放心药店”，为主题的第二届“xx杯”有奖征文活动，进一步提升了xx的知名品牌形象；七是强化优质服务，增强企业竞争力，积极开展十多项便民服务项目，全年送药上门200xxxx□电话预约购药316xxxx□代客切片852xxxx□代客煎药1246xxxx□夜间售药1242xxxx()□增强了企业竞争力，取得了市民良好的口碑。

药店营运工作总结篇二

开药店与其他行业门店不一样，它是一项良心工程，但并不意味着良心工程就应当赔本赚吆喝，那么该在什么地方赚取利润又让老百姓相信我们的诚信呢，首先就是客源的培养，那么，如何才能稳定客源呢？对此，我有一点自我的看法，现将我的工作总结及经验呈现如下，仅供大家参考：

1. 留住老客户

(1)我们零售药店能够给老顾客免费办理会员卡，只要他们拿着这张卡到我们的药店买药或其他东西，都能够享受折扣优惠(异常是敏感药品)。这样一来，我们基本上就拥有了一部分固定客源，从而能够有机会逐步树立企业的良好口碑。

(2)我们必须站在顾客的位置上多替他们着想，这些老客户一般都有长期服药史，对药品的价格比较敏感，来到我们那里必须要首先是让他们有效，其次才是谋求利润，给他们一种安全感，不要让他们有受欺骗的感觉，让我们的药店成为

他们的家庭药箱，看似在无利经营，实则赚了信任，赚了口碑，“欲擒故纵”方能获得长远利益。

2. 发展新客户，我们能够经过几种方法来增加新的客户

(1). 如果我们的附近有医院，我们能够拜访名医并与他们达成协议，让他们的一部分处方由我们的药店来调配，因为我们的药价比他们那里肯定实惠得多，经过这个我们能够赢得一些潜在的顾客。

(2). 我们能够搞一些健康宣传，聘请已退休执业医师坐堂，这样一来我们能够为广大的群众进行健康咨询，免费测血压等，针对附近的学生进行健康教育。由此我们能够获得必须的“人气”，在他们有需要的时候，肯定会首先想到我们。

(3). 我们能够在药店里树立一块健康或美容信息牌，不断地更新信息资料，以吸引更多的人来获取健康或美容信息，以此来促进药品和保健品以及中药的销售。

(4). 我们能够经常给客户发一些有吸引力的信息传单，让他们在得到信息的同时对我们更加信任和依靠，必要时在售出药品后对他们进行电话回访，一来了解一些药品的确切疗效，二来对他们进行心理沟通，顾客的信任是我们成功的基石。

3. 多增加一些业务培训，提高药品推销技巧药店营业员专业知识的培训和合理推荐药品技巧的培训是零售药店提高店员素质和专业水平的重要手段。

我们也应当加强这方面的培训，比如：

(1). 我们零售药店能够根据自身的实际情景，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、

更专业，由此增加顾客对我们的信任感。

(2). 我们零售药店能够充分利用生产企业的营销资源，让产品的生产企业协助药店进行店员的定期培训。这个好处我有切身体会，初到药店工作时，在小儿清热宁、婴儿健脾口服液厂家业务员给我介绍这些产品前，我基本上没有推荐过这两种药，也就是在听了他们对这些药的介绍后，我才充分了解了这些药的确切疗效，也就是因为这个我才有了充分的自信向患者推荐这几种药品。此刻市场上同一功效的药品种类繁多，更有相同成分不一样品牌的药品不胜其多，如何从众多的药品中挑选出你要为顾客推荐的药呢，这不单纯是营销技巧的问题，更有业务水平在其中，各生产厂家比我们更了解他们的产品，联合生产企业进行店员专业知识和销售技巧的培训，既增进了与生产企业的联系和沟通，又让我们公司自身获得了利益。而对生产企业来说，能够与零售药店经过培训等手段，得到药店的支持和理解，增进合作并有效传达公司产品信息，也是求之不得的好事。

总之，要想让零售药店在激烈的市场竞争中立于不败之地，并能发展壮大，提高药店的盈利水平，决不仅仅是销售高利润产品所能做到的，还必须有效提高门店店员的基本素质和专业知识水平，并在合理推荐药品的技巧上下工夫，做好销售年终工作总结，锁定稳定的客源，发展新的客源，才能让企业象滚雪球一样越做越大。

药店营运工作总结篇三

刚刚过去的20xx年，是我公司步入快速发展，各项工作扎实推进的关键一年，*药房在公司的正确领导下，经营与管理工作取得了骄人的成绩，产品销售收入一举突破200万元，到达225万元，创下历史新高，比去年增长160%，药店店长年终工作总结。现将20xx年的主要工作总结如下：

20xx年产品总销售收入225万元，是20xx年的2.6倍，这些

成绩的取得，除了我店员工的发奋之外，与公司的正确决策以及公司各部门的用心支持与配合是分不开的。

1、平时注意对员工进行业务素质的提高，用心参加公司组织的各项产品知识培训与促销技巧培训。

2、针对不一样消费者，采取不一样的促销手段，善于抓住顾客消费心理，有针对性地进行产品说。

3、会员卡制度的实施，稳定了一部分顾客群，也提升了药店的知名度。

4、及时统计缺货，用心为顾客代购新特药品，还带给送货上门服务。

1、医保定点药店的申请一向没有办下来，流失了很多客户。

2、会员卡刚开始实施不久，很多细节做的还不够完善，没使会员制度发挥更大的用。比如，会员价商品的推出没有构成长效机制，积分兑换的礼品单一等。

3、员工的专业知识欠缺，尤其是药理与病理方面，不能更好的指导患者用药，直接影响到患者用药的疗效及药品的关联销售。

4、店长自身缺乏掌握本行业最新动态，对外界因素的变化不敏感，不能及时调整经营思路。

1、进一步完善会员制度，及时更新丰富会员价商品与积分兑换礼品，争取做到周周有特价，月月有礼品。

2、为了扩大门店宣传，提升知名度，吸引更多的潜在顾客进店消费，能够有计划的进行社区义诊活动，如免费量血压、测血糖，健康咨询等。另外也可根据不一样季节疾病的高发

率在店内发放各种疾病的防控方法及日常保健小常识的小册子。

3、要保证上架商品种类齐全，数量充足，结构合理，主动为顾客寻医找药，更好地满足不一样顾客的需求。

4、组织员工进行业务素质培训，使员工的专业知识与销售技巧更能适应公司快速发展的需要。

5、透过学习培训使店长持续与时俱进的头脑，充分掌握行业动态与公司经营思路，更好地带领员工做好工作，争取在20xx年，使我店的经营状况稳步提高，创造出更大的效益。

药店营运工作总结篇四

——20xx年工作总结

无论怎样挽留，时光依然匆匆。夏虫的鸣叫仿佛还在昨天，冬日的北风已经打着旋在北京溜达了好几天。每每到年终总结的时候才惊觉一年又要过去，忙自省吾身，所幸还是有所得的。20xx年10月以前我在门诊药房工作，10月以后在临床药学工作，所以我的工作总结分两部分进行。

20xx年2月来到医院以后我一直在门诊药房工作，从一名新人到一个合格的发药药师，我做了很多的努力，也接受了许多同事的帮助。都说调剂乃药师执业之本，这项最基本的工作想做精，其实不容易。扫方容易，接待好病人很难；调配容易，完全无差错很难；发药容易，药学服务很难，等等。门诊药师应该是帮助病人最多的药师，但是如何发挥我们的优势，更好的帮助病人？这是我们所有门诊药房的同事们都在思考的。我们每天都在积极的参与优化我们的工作流程。对自己负责的药柜定期盘点、审查有效期，杜绝每一个可能的隐患；处方审查、处方点评、大处方检查，加强合理用药；落实四查十对、双人核对保证用药安全。

除了调剂工作，我还利用自己的计算机知识帮助完成药品排序工作。每月我都会配合临床药理学室进行门诊抗菌药物处方点评。还带了一名学生。我觉得门诊的工作辛苦而繁杂，同时也有挑战性。

10月份以后，我遵从科室工作安排，到临床药理学室工作，在有门诊这两年的知识积累的基础上我迅速完成转型。已经完全参与到临床药理学室的工作中了。我负责每天骨科一病区、二病区，神经外科，整形外科，血管外科，妇科，干部科等科室的在院病例一类手术切口抗菌药物使用的监测，与这几个病区的住院总医师保持联系。每周三的门诊咨询。这段时间以来我一直在学习血药浓度监测，希望可以尽快独立。并且希望可以努力提高自己的excel能力，并且应用到更多的工作中。

今年我一直积极参加科室业务学习、知识竞赛以及药师病友会、抗菌药物合理使用管理学习会，点滴的积累，不同的视角越来越丰富我们的视野。尤其是药师病友会的成功举办，在给病人用药教育的同时，让我们体会到了新时代的药师是怎样发挥作用的。我衷心希望我们的药师病友会越办越好。10月份我去到苏州参加今年的医院药学大会，收获非常大，看到了在药学服务的每一次进步背后，同行们都付出了怎样的人力、物力。希望通过我们大家不懈的努力，能够在药学服务领域越走越远。

今年我有两篇论文，另一篇刚刚完成，接下来的时间我会仔细阅读更多、更好的论文，提高质量的论文，希望大家不吝赐教。

今年我参加了职称计算机考试和中级职称考试，均顺利通过。在工作中我也发现了自己的很多不足，尤其是在英语上。现在我会花更多的精力在英语能力的提高上，积极参加口语课，扩展自己的词汇量，参加明年的职称英语考试。努力向着无障碍英文文献阅读、英文摘要翻译努力。

我敢说每一项工作我都是认真的，用心的，思考过，努力着。明年我会继续认真努力的工作，保质保量的完成科室交代给我的各项工作。积极参加科室学习、活动，不断提高自己成为合格的药师。努力写出质量更高的论文。提高英语听说以及数据处理的能力。

人的一生总是要遇到很多人，有的是朝夕相处的缘；有的只是擦肩而过的分；会有需要我们帮助的人，也会有给与我们帮助的贵人。只想感恩，有你们真好。

药店营运工作总结篇五

20xx年，我店在社保处的正确领导下，认真贯彻执行医保定点药店法律法规，切实增强对医保定点药店工作的治理，规范其操作行为，致力保障参保人员的合法权益，在有效遏制违规景象等方面带了好头。现将年度执行状况总结如下：

一、在店堂内醒目处悬挂“医疗定点零售药店”标牌和江苏省医疗零售企业一致“绿十字”标识。在店堂内明显地位悬挂一致制造的“医疗保险政策宣传框”，设立了医保意见箱和赞扬箱，公布了医保监督电话。

二、在店堂明显地位悬挂《药品运营答应证》、《营业执照》以及从业人员的执业证实。

三、我店已经过省药监局《药品运营品质治理规范gsp》认证，并按要求建立健全了药质量量治理领导小组，制订了品质治理制度以及各类治理人员、营业人员的继续教育制度和定期瘦弱检查制度，并建立与此相配套的档案材料。

四、致力改善服务态度，进步服务品质，药师(品质担任人)坚持在职在岗，为群众选药、购药提供瘦弱咨询服务，营业人员仪表端庄，热情接待顾客，让他们买到安全、释怀的药品，使医保定点药店成为面向社会的文化窗口。

五、盲目遏制、杜绝“以药换药”、“以物代药”等不正之风，规范医保定点运营行为，全年未发生遵纪守法运营景象。

六、我药店未向任何单位和个人提供发票、运营柜台。销售处方药时凭处方销售，且经本店药师审核后方可调配和销售，同时审核、调配、销售人员均在处方上签字，处方按规定保存备查。

七、严厉执行国家、省、市药品销售价格，参保人员购药时，无论选择何种领取形式，我店均实行同价。

八、尊重和听从市社保治理机构的领导，每次均能准时出席社保组织的学习和召开的会议，并及时将下级精神贯彻传达到每一个员工，保证会议精神的落实。

综上所述□20xx年，我店在市社保处的正确领导监督下，医保定点工作取得一点问题，但距要求还须继续认真做好□20xx年，我店将不辜负下级的宿愿，抓好药质量量，杜绝假冒伪劣药品和不正之风，做好参保人员药品的供应工作，为我市医疗保险事业的瘦弱发展作出更大的贡献。

药店营运工作总结篇六

(药店)本月月任务的92%。丰台路口完成销售81.8%;明光桥完成销售104%;

(万宁)7家有美导的店;本月销售****;

(药店)目前人员无变化，自杨总监培训之后俩店的美导都非常有自信了。

由于刚刚接手万宁、有些事情需要处理，去药店的时间就少了些，我月一和月二分别去了店里、虽然进药店的人不多，但我看到我们的美导依然是在主动的去拉顾客、介绍我们的

产品并积极的做体验，有的做完什么也没买就走了，可是并没有影响她们的情绪；也没有放弃，依然在给下一个做，即使这样我也在鼓励她们，多给会员打电话、利用会员日再创新高。顺便我把上半月的销售做了分析；接下来下半月还要努力才能完成预计目标。

本月主要是把万宁老款睡膜退回公司，由于每家的货不算多、最多的有20来个、也没法让库房去车拉，只好自己先提回家后再送到公司。顺便又查了一下各店断货现象和是否有近期产品，又把每个店的台面和货架整理一遍。另外和几家店的销售人员做沟通，告诉他们一些销售技巧，鼓励她们做销售的兴趣。

- 1、跟进药店销售；
- 2、多做体验提升业绩；
- 3、调动大家的积极性；
- 4、做好最后月冲刺；。

药店营运工作总结篇七

刚刚过去的9月，给我留下了深刻的印像，之所以印像深刻，是因为相较于8月份来说，9月份的任务完成得异常艰难，我们一直在努力，每一天都没有松懈，即便这样，直到9月30号，最后的一刻，我们才把任务拼下来。

我总是喜欢分析一下原因，为什么9月份销售这么吃力呢，我想可能有季节的因素，以我个人的经验，夏季销售，8月份是个高峰，9月份便会回落，因为这时候城市里学生开学交学费，取暖期交供热费，需要用钱，而市郊及乡下的客流因为农忙，也会比平时少很多。在城市乡村客流双双下降的情况下，历年x月份的销售一般都会比8月份少一些。

具体到再分析一下我们店，我想我们店不光面临客流下降的因素，也有另外一个很重要的原因就是处方药销售的下降。近一段时期以来，处方药的到货率持续下降，一个是品种不够，有些处方药进不来货了；一个是数量不足，有些处方药，如“安络化纤丸”等，库房没有太多库存，用这类药的顾客都是长期用，而且用量也很大，有时一下就要买20盒，咱们没有这个货，当时真的很着急，这类顾客往往都有怕断货的顾虑，而我们恰恰在这样的药品上产生了断货，有时是数量不足，不能完全满足顾客，造成顾客的流失，销售减少。最近我发现以前来我们店买处方药的，两过两次看还没进来货，就在不来了，大家都知道我们店是个医院店，处方药对于我们来说很重要，希望公司能够多组织进货，满足我们的需求。

本月我也有几个想法想要提一下：一是我们店的吊旗，，我想要更新一下，内容上可以是健康提示语、会员方面、质量保证方面，或是单纯的企业形像都行。希望公司能帮助设计、制做。

第二是门店作为一个卖场，应该想办法营造一下气氛，如，我们可以放一下纾缓的音乐，为顾客提供一个轻松、愉快的购药环境，对我们药店整体形像的提高也是有好处的。

第三是我们应该加强会员卡的办理，例如我们店，我发现除了从医院出来的买处方药的顾客外，其他像社区内的顾客，有会员卡的，基本上买药就固定到我们这来消费，因为他们知道，使用会员卡可以积分，可以享有更大的优惠。如果能多办一些会员卡，就相当于多了一些忠实顾客，对提升销售是有帮助的。

药店营运工作总结篇八

年月**日，我很荣幸加入**药业有限企业，有幸成为该企业的一名顶岗实习生。回顾这半年来的顶岗实习生活，收获颇多。在此衷心感谢店里店长罗姐和各位前辈，正是正因

有你们的支持，关心和帮忙，才使我较好的完成了自己的本职工作。同时感谢**药业有限企业给了我一个展示和提升自己的机会。透过这段时刻的工作和学习，在思想上，专业技能上都有了较大的提高，现总结如下：

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。有幸成为企业的一员，在总店顶岗实习了一个月。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，我才能认真学习了企业制度，并且在时刻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顶岗实习生，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。

在顶岗实习过程中，我认识到自己的学识，潜质与经验都十分欠缺，因此在工作中从不敢掉以轻心，一向是坚持不懂就问。药房营业员是个综合性很强的职业，十分锻炼人。每一天做清洁，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，位广大患者带给优质服务，我十分自豪。

无计可施。这些都是需要在以后的工作中不断改善的。当然，我不会让自己有所松懈的，前面的路还长，我会更加发奋的工作和学习，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。为每一位顾客带给更优质的服务。