

药店教师节及中秋节活动总结(精选5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

药店教师节及中秋节活动总结篇一

本次活动通过公司各级领导的支持，以及同仁们的齐心协力，取得了佳绩。2009月7号至9号，是激动人心的三天，通过这三天振奋人心的促销活动!我受益匪浅，不但提高了个能素质能力，增强了对各药品的了解，更懂得了以人为本的服务理念。当前促销活动往往不被消费者所关注，消费者参与热情不高，容易导致促销活动效果不佳，其实并不是促销本身不具备吸引力的问题，而是由于当前促销活动太多，太乏乱，部分活动在宣传中没有将促销活动的核心利益表达清楚，宣传执行力度也不够，但我们这三天的活动，克服了以上的缺点，达到了稳定忠实消费群的目的，现场有奖促销更是提高了活动现场购买欲望和吸引人气的重要手段，加强了药店外在形象，扩大了知名度。具体的感受如下：

一、准备工作充分，为促销宣传活动打下了良好的基础。

这次活动采用了宣传单投递、口碑宣传、各家各户高密度甩投，共投宣传单总量约为一万份，投集的重点为集市商业区、中心医院周边、居住门户、湖西烈士陵园周边、步行街等等，并发布促销广告。在药房悬挂活动内容为主的条幅标语，活动现场布路好后，为促使活动进行的有条不紊，吸引更多的人参与，还在药房门口设立义诊检测服务台、咨询台、礼品发放台、抽奖箱等等。更具有轰动效果的是请了东北二人转、杂技团、戏剧等舞台形式的表现效果，密集了人员，掌握好

了活动节奏，维护好现场秩序，引导顾客进店参与活动，发放资料和奖品发放并及时登记签字。这种新型营销模式给消费者带来了一些新意，使单县市民对誉天有了充分的了解，加强了药店的外在形象，扩大了知名度。

二、以人为本的服务理念，赢得了客户的掌声。

本次促销宣传活动的主要对象为：本店周围社区居民，工厂员工，商铺居民。在具体操作中，特价和打折对一些敏感的消费群体影响力是最大的，特别是部分敏感药品价格的特价极易起到事半功倍的作用，与其相对应的派送可以让消费者享受到其消费的价值，达到稳定忠实消费群的目的，现场有奖促销是提高活动现场购买欲望和吸引人气的重要手段，是活动成功的保证。特别是对前佰名顾客送6个鸡蛋和购药抽奖活动，给顾客进门第一印象就是“哇，划算!有东西送!”。对这种以人为本的服务理念，赢得了客户的掌声。这次活动的增长，主要是抓住了顾客对赠品的需求之心，把客单价冲上去才是唯一的出路。什么可以影响客单价呢?赠品，只有赠品才能影响客单价。这样的活动对药房推动性很大，借机宣传并加强了咱们药店的影响力度。

三、以此为契机，让微笑成为我亮丽的名片。

通过这次活动的开展，让我充分理解了：关怀无巨细，服务无止境.对于进店的每一位顾客，第一时间就应该送上最和蔼的微笑，与最温馨的关怀问候语.与顾客交谈，语言文明，语气亲切，自觉使用”服务用语”，”请”字当先，”谢”字不离口.从细节关怀顾客开始，到无止境的服务礼仪.我们誉天店将永把”关怀”铭刻在心.特别在这次活动中，主动加强了与顾客的沟通，明白客户心里想什么，需要什么!使我更能主动介绍和宣传公司的药品药具，主动解答顾客的疑问，让顾客在购药的过程中也能学到更多的药品知识!并且还能在销售中发现自己的不足，特别是对药品的了解上，还有些盲区，以此为契机，促使我在以后的工作中努力学习医疗药品知识，

明白每种药品的用途及注意事项，安心工作，刻苦锻炼，规范自己的服务，提升服务质量，让微笑成为我亮丽的名片。

把弓劲射，与誉天药房同行。鹰的理想是崇高的，翱翔苍穹；鸟的事业是豪迈的，搏击长空。而我生活最大的能源是对美好理想的追求，最能激发我的热情是豪迈的誉天事业。满怀对未来的憧憬和希望，带着对誉天事业的满腔热情，我为迈进了梦寐以求的誉天公司而自豪，为终于有了实践自己的舞台而兴奋不已，我将投身到我所痴爱的这片热土中，将自身的人生价值与誉天的事业紧紧相连，用高亢的声音和瑰丽的光华去谱写一名誉天员工的青春乐章。

药店教师节及中秋节活动总结篇二

9月10日下午，小班的家长前来参加班级开展的亲子迎中秋活动，每个教室人气鼎盛，本来较小的空间显得有些拥挤。由于前期准备做得比较的充分，所以，整个活动在井然有序的安排中进行着，教室中不时传来家长和孩子的欢笑声，浓浓的亲子情荡漾在活动室的每个角落。活动设计了四个环节：

第一环节亲子热身体能游戏，对于年龄稍大的爷爷奶奶和外公外婆来说，没有问题。

第二环节亲子制作灯笼或者花篮，老师根据家长的能力层次选择制作的内容，但年龄大的爷爷和外公就有难度了。

第三环节，观看嫦娥奔月的视屏。

第四环节：分享月饼。活动设计很丰满，看来应该是一份不错的设计方案，但是，活动后老师的交流，却出现了很多的问题。有的说：地上好乱哦！全是边角料、我都忙的忘了看视屏了，呵呵、被孩子弄坏了，奶奶急得叫起来。

对活动的评价是活动很顺利但不算很成功！很关键的一个方

面，那就是活动中细节的处理。我们都会说细节决定成败，事实也确实如此。老师反思的问题都是过程中的细节问题，如：制作习惯、制作时间的控制、制作要求不明确、对家长了解的不够等等，这些问题其实都可以在活动前解决掉的，在活动方案设计时，也应该考虑到的。但是因为老师没有对细节进行更多的思考，甚至没有考虑到，所以才会出现老师说的乱。当然活动有主客观因素的影响，空间小老师之前应该已经考虑到，为什么没有跟进的措施呢？交换活动室就能解决拥挤的问题。我们以前开展活动都是这样做的。

活动后老师能够及时发现问题是好事，但是，要找到原因所在，在以后活动中避免犯同样的错误，这就是我们反思的目的。开展亲子活动老师投入很多的精力，说实话真的很累，所以，我们一定要让家长觉得来参加活动有收获，值得来，老师也会觉得累得值得。这就达到了双赢。我们希望以后小班级部在开展亲子活动时，要多考虑细节，抓住了细节，那么，活动才能有真正意义上的成功。以小班的活动作为切入口，给大班和中班级部在以后开展亲子活动时的一些启示吧。

文档为doc格式

药店教师节及中秋节活动总结篇三

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“2006年发展目标规划”、“三年(2006-2008年)发展目标规划”、“2006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、灭火机等；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。

5)强化人力资源管理。

今年综合管理部在优化人力资源，提高人员素质，绩效考核，员工培训等方面做了许多工作：一是及时考核，发放岗薪工资；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。

药店教师节及中秋节活动总结篇四

药店中秋节活动圆满结束了，为这次活动作一总结，下面是小编为大家带来的活动总结，欢迎大家阅读借鉴。

本次活动通过公司各级领导的支持，以及同仁们的齐心协力，取得了佳绩。中秋这三天的活动，克服了以上的缺点，达到了稳定忠实消费群的目的，现场有奖促销更是提高了活动现场购买欲望和吸引人气的重要手段，加强了药店外在形象，扩大了知名度。具体的感受如下：

一、准备工作充分，为促销宣传活动打下了良好的基础。

这次活动采用了宣传单投递、口碑宣传、各家各户高密度甩投，共投宣传单总量约为一万份，投集的重点为集市商业区、中心医院周边、居住门户、湖西烈士陵园周边、步行街等等，并发布促销广告。在药房悬挂活动内容为主的条幅标语，活动现场布路好后，为促使活动进行的有条不紊，吸引更多的人参与，还在药房门口设立义诊检测服务台、咨询台、礼品发放台、抽奖箱等等。更具有轰动效果的是请了东北二人转、杂技团、戏剧等舞台形式的表现效果，密集了人员，掌握好了活动节奏，维护好现场秩序，引导顾客进店参与活动，发放资料和奖品发放并及时登记签字。这种新型营销模式给消费者带来了一些新意，使单县市民对誉天有了充分的了解，加强了药店的外在形象，扩大了知名度。

二、以人为本的服务理念，赢得了客户的掌声。

本次促销宣传活动的主要对象为：本店周围社区居民，工厂员工，商铺居民。在具体操作中，特价和打折对一些敏感的消费群体影响力是最大的，特别是部分敏感药品价格的特价

极易起到事半功倍的作用，与其相对应的派送可以让消费者享受到其消费的价值，达到稳定忠实消费群的目的，现场有奖促销是提高活动现场购买欲望和吸引人气的重要手段，是活动成功的保证。特别是对前佰名顾客送6个鸡蛋和购药抽奖活动，给顾客进门第一印象就是“哇，划算!有东西送!”。

对这种以人为本的服务理念，赢得了客户的掌声。这次活动的增长，主要是抓住了顾客对赠品的需求之心，把客单价冲上去才是唯一的出路。什么可以影响客单价呢?赠品，只有赠品才能影响客单价。这样的活动对药房推动性很大，借机宣传并加强了咱们药店的影响力度。

三、以此为契机，让微笑成为我亮丽的名片。

通过这次活动的开展，让我充分理解了：关怀无巨细，服务无止境。对于进店的每一位顾客，第一时间就应该送上最和蔼的微笑，与最温馨的关怀问候语。与顾客交谈，语言文明，语气亲切，自觉使用”服务用语”，”请”字当先，”谢”字不离口。从细节关怀顾客开始，到无止境的服务礼仪。我们誉天店将永把”关怀”铭刻在心。特别在这次活动中，主动加强了与顾客的沟通，明白客户心里想什么，需要什么!使我更能主动介绍和宣传公司的药品药具，主动解答顾客的疑问，让顾客在购药的过程中也能学到更多的药品知识!并且还能在销售中发现自己的不足，特别是对药品的了解上，还有些盲区，以此为契机，促使我在以后的工作中努力学习医疗药品知识，明白每种药品的用途及注意事项，安心工作，刻苦锻炼，规范自己的服务，提升服务质量，让微笑成为我亮丽的名片。

把弓劲射，与誉天药房同行。鹰的理想是崇高的，翱翔苍穹;鸟的事业是豪迈的，搏击长空。而我生活最大的能源是对美好理想的追求，最能激发我的热情是豪迈的誉天事业。满怀对未来的憧憬和希望，带着对誉天事业的满腔热情，我为迈进了梦寐以求的誉天公司而自豪，为终于有了实践自己的舞台而兴奋不已，我将投身到我所痴爱的这片热土中，将自身

的人生价值与誉天的事业紧紧相连，用高亢的声音和瑰丽的光华去谱写一名誉天员工的青春乐章。

药店教师节及中秋节活动总结篇五

为庆祝9月10日教师节，进一步弘扬崇高的师德，营造尊师重教的良好社会氛围，激励教师履行教书育人的崇高使命，搭建师生交流的平台，我们组织开展了庆祝教师节系列活动，现总结如下：

一是表彰典型，组织召开教师节表彰会。近年来，评选表彰了一批县级优秀教师、镇级优秀教师、优秀班主任、优秀教育工作者。我们学校的冉校长发表了讲话。冉校长首先向辛勤工作在教育战线的广大教师表示热烈的祝贺和节日的问候。充分肯定了我校取得的成绩和荣誉，以及全体教师的辛勤劳动，并对教师提出了新的要求，即以身作则，做一名全才教师。优秀教师代表岳也做了发言。

2、教师节前夕，学校安排的每个班级都会举办以教师节为主题的黑板报，通过灵活多样的形式和丰富多彩的材料来赞美教师的无私奉献。同时，学生用自己喜欢的方式给老师送上节日的祝福，精致的自制贺卡，温馨的问候，代表着学生温暖而感恩的心。

三是开设展板专栏，广泛宣传我校近年来的新成就、教育教学新成果、优秀教师和教育工作者的先进事迹，宣传优秀教师的风采，倡导尊师重教，营造浓厚的节日氛围。

第四，工会为教师和员工组织了有趣的比赛活动来庆祝教师节。9月10日下午，工会组织全体员工分成四组，开展了投飞镖、定点射击、夹玻璃球、双手投实心球等活动。大家都参加了活动，场面温馨搞笑。学生们不时呼喊鼓掌，整个过程充分体现了全体教职员的精神风貌。

5、所有老师都可以自由参加游园活动——猜谜语等活动。操场周围，到处都是彩灯和灯谜。如果你猜对了，你可以在工会办公室得到一个小奖品。100多个谜语让老师们感受到了浓浓的节日文化氛围。

通过以上活动，全体教职工不仅收获了节日的欢乐，也对教育工作充满了热情和信心。同时，每个学生都深深懂得感受真爱，承担责任，学会感恩。今年的教师节非常有益，因为全社会都大力提倡尊师重教。