

# 药店医疗器械岗位职责 药房工作总结(实用9篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

## 药店医疗器械岗位职责篇一

一眨眼间，半年的时间很快过去了，回顾上半年我店主要做了以下几点工作：

一. 由于去年年底，我店附近新开两家平价大药房：百姓阳光左家庄店和好得快大药房左家庄店。这两家店竞争力最大的就是百姓阳光大药房，它位于我店东侧，骑车仅5分钟的路程就能到达。他的优势是营业面积比较大，价格比较便宜，包括一些日化品种比较多，对我们的影响很大。经过我们对这两家店的多次考察，我店召集部分有经验的员工一起商讨后对我店进行总结，挖掘内部潜力，看到我们自己的优势。我店在这条街开业时间比较早，是最早的首家平价大药房，知名度大，有固定的老顾客。另外，我们的服务态度等方面也得到顾客的认可。让大家认识到了我们的优势和长处，工作中努力发扬，把两家新开门店的影响降到最小。

二. 除了保证销售额稳定以外，我们要完成全年任务，也须提高差价率，差价率的提高主要是靠主推品种的销售，为此，我们做了以下工作：

1. 每月定期打印一次主推商品明细目录，关注主推品种在销售中的动态和新增加的主推商品。
2. 在主推商品价签上做明显的标志，使店员能够在销售中掌

握好种类。

3. 下达主推任务，分配主推占比，用绩效工资来考评主推任务完成情况。

通过以上几点方针使的差价率从08年上半年的24.73%提高到今年的27.73%，提高了三个百分点。

三. 门店的成本对任务的完成同样重要，今年我们人员方面比去年有所减少，工资成本降低，其他开支也进行了有效控制。

四. 开展更加细致的绩效考核，每个店员每月都按照制定好的考核标准进行评分，按照得分的多少分配绩效工资，提高了大家的工作积极性。同时绩效工资的分配也透明了，起到了激励的作用。

以上几点的工作使的我们上半年的利润任务得以完成。

下半年我们要再接再厉，在继续做好以上几项工作的同时，重点加强做好以下两点，保证全年考核任务的完成。

一. 通过关联销售的培训和对店员的考核，努力提高客单价，提高员工的服务水平。员工日常的培训和厂家的专业培训所有员工按时参加，并且和绩效工资挂钩。

二. 做好会员的发展和维护，多办会员卡，把老顾客留住。会员发展的数量也给店员下指标，每天督促完成。

## 药店医疗器械岗位职责篇二

时光荏苒□20xx年立刻就要结束了，回顾这一年的工作历程，不难发现，我们药房在领导和各位同仁的关怀和帮忙下取得了突破性的进展，我们药房工作人员坚持理论结合实际，不断探索与创新，经过自身的努力和工作相关经验的积累，知

识面不断拓宽，业务素质不断提高，本着团结同事，务真求实的理念，认真执行着自我的岗位职责。

回顾一年的工作历程，我们药房在以下方面取得了一些成绩

购药方面：我们做到了有计划、有安排，坚持每周三次进药和领药工作，并做好了周一、周三专科用药准备，确保了药房库存供应。我们根据医生的需求、季节的变化、新药的发展形势逐步对药物的品种、剂型等进行了更换和更新。

药品调配方面：我们加强了业务学习，增强了工作职责心。调配处方时，我们按照调剂原则及有关规定，对每张处方及医嘱单进行了仔细核对，发现不清楚或不合格的处方，我们及时的与医生沟通，避免了一些医疗事故的发生。

药品质量方面：我们每月对药品进行一次效期及质量的检查，保证了临床用药安全，对近期药品，我们提前数月向领导和医生汇报，以防止药品积压浪费，对过期和变质药品，我们及时报告，并按规定进行处理。

特殊药品方面：我们遵循相关法律法规，严格按照“五专”即专人，专柜，专用处方，专用账册，专册登记的管理要求行事。

账物方面：我们严把药品出、入库关，做到了出、入库有记录，有账目，有审核，有明细。每个月进行了两次盘存，做到了账物相符。

服务方面：我们对病人所急需药品，采取了积极上报措施。

安全方面：我们加强了安全意识，对科室存在的安全隐患进行了排查，做好了防火，防盗，确保了药房的安全。

20xx年的工作方向

第一：我们需要继续改善服务态度，提高服务质量，发现问题及时解决纠正，结合工作实际，努力做到让病人满意，让领导满意及自我满意。

第二：我们需要进一步加强业务学习，把业务学习列为重中之重，积极参加院内组织的各项活动，不断提高自我的思想文化素质。

第三：我们还需发挥自身长处，提高工作质量和效率，杜绝差错事故的发生，对所发生药品不良反应的情形按规定及时上报。

### 药店医疗器械岗位职责篇三

自踏入医学殿堂的那一刻起，我便深深的认识到，精医术，懂人文、有理想、有创新是新时期下的医务人员所具备的素质。下面我简单的对这个月的工作作个总结。

作为一名药学专业的人员，我深深的认识到只学习书本上的知识是远远不够的，是不能学以致用的，理论和实践相结合才能把咱们所学的知识带给人们。零售药房的顾客大多是对药品认识较少的非专业人员，所以在对顾客销售药时，要尽可能多的向顾客说明药品的用途和性能，对每一位顾客要负责。从瑞泰店转到中山店，无论在哪家药房我都严格遵守各项规章制度，以老员工为模范，虚心求教，认真工作，大大的扩展了自身的知识面，丰富了思维方法，切实体会到了实习的真正意义。在近两个月来的实习过程中，我已经由第一个月的盲目被动转化了积极主动，找到了方向，找到了一套属于自身的思维方式。我也充分的认识到“遇到问题总找别人的原因等于自杀”的真理。当遇到困难暂时无法解决时，必然会有一个新的想法在你脑中浮现，从而很好的解决眼前的困难。

“师傅领进门，修行在个人”。虽然药房的员工都不是从教

育事业的，但是“三人行，必有我师焉！”他们在药房的销售方式正在我脑中潜移默化，我也“择善而从之，其不善者而改之。”在中山店期间，我认真审视了第一个月的实习情况，改善了学习方法，制定了学习计划，从而达到了意想不到的效果。药品的重要性，那是毋庸置疑的。那货架上满目琳琅的药品，就像一个个汉字，只有掌握得越多越牢，才能写出好的句子，短文。而那联合用药就像成语，只有理解了它真正的含义，才能作出绝伦的篇章。药品也像文武百官，各有各的作用，各尽其职，只有用对了人，才能达到需要的效果。

我也渐渐在向顾客销售一些简单的药品了。销售是最锻炼与人处事、说话的。在接待患者时，由于很多患者购买所需药品时需咨询，所以，向患者介绍药品时，要很熟练，以提高顾客对药房的信任度。

通过近两个月的生活，我已经适应了这里的生活环境。与室友相处融洽，遇到困难时互相帮助，不分彼此。但是在吃的方面不是很习惯，领导说吃素好，我也明白吃素很好。但是咱们正是长身体的时候，正直壮年，需要大量的营养来补充每天所消耗的能量。咱们不像你们，咱们长得瘦，没有资本吃素。希望生活能得到相应的改善。领导也说要知足常乐，但是我觉得知足常乐不好，知足长乐没上进，时代不同了，不可同日而语。

## 药店医疗器械岗位职责篇四

我市药房改革的目的是改革“以药补医”机制，降低群众用药负担，满足基本用药需求。按照“先试点、后推开”的思路和步骤，通过建立信息化管理平台，采取“确定受托方、经营权分离、零库存供应、信息化支撑、第三方结算、可追溯管理”的做法和措施，构建新的基本药物配送流程，有序推进医药分开，重塑基层基本药物供应体系。

为确保药品配送及时到位，保障基本药物的质量与供应，我市成立了药房改革试点协调工作领导小组，制定出台了《基层医疗机构药房改革工作实施方案》。20xx年5月份开始在铺集、营海、洋河、胶莱等卫生院试点。20xx年9月进入全面推行阶段。

（一）确定受托方。由各试点卫生院与有意向的药品经营企业（须是省网中标配送企业），就双方权利、义务、人员管理、工资、违约责任等事项进行协商，在市药房改革工作领导小组的监督下，采取竞争性谈判的方式，全市确定三家省网中标配送企业，划分片区对基层药房配送药品。委托方（卫生院）以公开透明的方式向社会公开招标，按照公开、公平、公正及程序合法、操作规范、手续完备、各方受益的原则，确定药品管理受托方（医药配送企业）并签订药房管理协议。

（二）经营权分离。双方正式交接后，实行药房所有权与经营权分离。药库药房的所有权归医院由卫生院具有相应资质的药房工作人员实时监督；药库药房的使用权归受托方，由药品经营企业派人入驻卫生院药房进行经营；药品经营企业和医院共同享有管理权。卫生院药房人员的人事关系不变，由原来的销售员身份转变为负责临床用药的监管与指导。双方人员的工资由各自承担。

（三）信息化支撑。药品经营企业负责药品的调剂、配送及日常管理，保证卫生院的临床用药供应，并负责辖区内村卫生室药品的供应。投资400余万元，开发了集基本药物、医疗服务、远程会诊、健康档案和新农合管理等信息为一体的镇村卫生一体化管理软件，为村卫生室配置电脑和打印机，开通专用通信线路，做到院室联网、药品统供、即时监管、信息共享的医院信息化平台，与配送企业管理系统进行无缝对接，医院通过药品集中采购平台采购药品，药品配送企业根据采购计划配送药品。配送的每一盒药品，都被赋予了唯一条码，并通过“扫码”的方式进行电子管理，使进入流通领域的基本药物，从入库到销售再到报销，都被置于信息系统

的监管之下。药品电子管理系统设定最大、最小和危急库存值及有效期警戒线，确保及时补充更新药品。

规范进行经营管理，并接受医院的监督。

（五）第三方结算。药品回款实行第三方结算管理。卫生局财管中心作为第三方，通过信息平台核定药品使用情况，各基层医疗卫生机构在每月最后一天汇总当月所有签收单形成结算单，同卫生局财管中心核对无误后，于10个工作日内将当月结算单的基本药物货款上缴至基本药物采购专用账户。卫生局财管中心在确认收到基层医疗卫生机构货款后5个工作日内将基本药物货款上缴至省药品采购中心专用账户，由省网药品集中招标采购管理中心与医药企业进行结算。

（六）可追溯管理。依托互联网技术，实现药品采购、配送、使用各环节的可追溯性管理。政府主管部门可以实时查询省药品集中招标采购价格、药品供货价格、医疗机构药品采购品种和数量等需要监管的资料，并为政策的制定提供依据。市卫生局和卫生院对药品质量和价格定期监督和抽查，建立卫生院和卫生室药品价格与市场平均价格的药价月比较制度。逐步建立稳定的多渠道补偿机制，使卫生院真正摆脱“以药养医”。

基层医疗机构药房改革工作，以“零库存供应、信息化管理、高效率运行”为核心，积极打造药品管理信息化平台，实施药品供应流程再造，初步建立基层医疗机构、药品经营企业和卫生行政主管部门信息的有效对接，药房改革工作取得了显著成效，主要表现在以下几个方面：

（一）降低卫生院运行成本。在医院监管下，医院将药房药品的调剂、配送，药库药品的管理，交由具备一定实力的药品配送公司负责，大大提升了药房、药库的管理水平，实现医院零库存，节省了医院的运行成本，提高了卫生院的经济效益。

（二）缓解卫生院资金短缺，提升医院服务能力。卫生院每年要占用约相当于年度业务收入10%的资金用来储备足够的药品。通过药房经营管理改革，对药品采购供应系统的改造，重新制定药品的供应流程，优化了医院药房库存结构和药品有效期管理，药品损耗大幅降低，药品管理成本下降，药品周转率提高。

（三）发挥各方特长，提升药房管理水平。在这一模式中，卫生院实行零库存管理，甩掉库存积压资金的包袱，通过提高资金增值率获得收益，使卫生院能集中精力提升医疗服务能力。配送企业介入药房的库存管理，企业化的管理模式有利于控制药品采购量，进而有效降低药房的库存和积压的资金。将“药师”从“搬运工”的角色中解脱出来，回到临床药学一线，对患者提供专业的药事服务，从而大大节省了医院人力，提高了药事服务的水平。基层药房人员工作角色也由“销售员”变为“监督员”来规范处方行为，指导合理用药，提高了基层医生的用药水平。对药品使用情况进行实时统计排名，一旦发现有处方、滥开抗生素的情况，管理者可立即进行处理。

同步实时管理，使村卫生室的药品质量得到保证，价格得到统一，广大农民用上了廉价、安全、放心的药，真正从中得到了实惠。实行药房改革后，乡镇卫生院采用信息化管理，通过网上在线审核、实时监控和信息汇总，实现业务管理的数字化、信息化、科学化，提高工作效率和服务水平，能够很好地解决卫生院对下辖村卫生室的管理问题。

（五）有利于规范基层医疗机构的药品应用。政府监管的实现、药品品种及价格信息的了解掌握、相关数据的积累等，使得卫生管理部门能有效收集整理全市的用药信息，为规范基层医疗机构合理用药奠定了基础。

基于信息化的药房改革模式，加强了对基本药物的监管，保障了群众用药安全，建立了药品质量全程可追溯工作机制，

能够准确把握老百姓用药需求，有力地推动了基本药物制度在基层医疗卫生机构的实施。

## 药店医疗器械岗位职责篇五

转眼上半年已过去，回顾这上半年来，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们xx药店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个终端零售店来说，首先是要有一个专业的管理者；三是要有良好的专业知识做后盾；四是要有一套良好的管理制度。成本核算是相当重要的，对药店成本控制，尽量减少成本，获得利润化。最重要的一个是要用心去观察，用心去与顾客交流，留住新客人并发展为回头客，这样的话你就可以做好。具体归纳为以下几点：

1. 以药品质量为第一，保障人们安全用药，监督gsp的执行，时刻考虑公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。
2. 认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。
3. 做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。
4. 通过各种渠道了解同行业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有理放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。
5. 以身作则，做员工的表率。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

6. 周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语(七字真言：请，您好，对不起，谢谢，再见)，使顾客满意的离开本店。

7. 处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。现在，门店的管理都是数据化、科学化管理，与几年前来比对店长的工作要求更加严格，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。

8. 在本年度虽然业绩不错,但是还是存在客户的流失问题.

新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们的药店。面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1. 加强对客户流失量的调查与总结. 寻找出流失原因, 并且改进.

2. 对药店成本控制, 尽量减少成本, 获得利润化.

3. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

4. 对内加强与员工的沟通, 加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

5. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想

想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

6. 加强和各部门的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

## 药店医疗器械岗位职责篇六

为认真贯彻执行云卫发[20xx]1165号文件精神, 保持和发扬中医药特色优势, 进一步加强中医医院中药房建设, 促进中医药事业的发展, 我县中医院“中药房”建设项目进展顺利, 现将开展的工作总结如下:

自项目下达后, 各级领导十分重视, 及时成立了项目管理领导小组, 由中医院医务科具体负责日常管理工作和相关资料的收集和整理, 严格按照项目实施方案的相关要求组织实施, 组织药剂科根据医院现有条件, 针对目前中药房存在的问题进行客观的分析和论证, 拟定项目实施计划。先期对中药库、中药房、煎药房、炮制室按相应标准进行改造。及时选派调剂、炮制人员分批分期到上级医院学习, 确保项目的顺利实施; 积极主动和上级部门联系, 及时上报有关设备购置材料和相关的参数, 不影响项目的进度。

加强县级中医医院中医特色建设, 必须有自己的特色和优势, 而只有充分发挥中医药的优势和作用, 才可能拥有自己的特色。县级中医医院要发展, 走中医兴院是重要途径之一。针对当地的常见病、多发病, 突出中医药特色并逐步形成专科(专病)优势, 形成以中医药服务为特色的医院。才能更好地为人民群众的健康服务。经过中药房标准化建设项目的逐步开展, 对医院的各项工作的开展奠定了坚实的基础。通过项目实施, 中医院在硬件方面加强了投入, 共改造房屋面

积180余平方米。修改和制定中药的采购、验收、储存、炮制、调剂、煎煮等技术、操作规程、质量监测控制等规范。有效地提高了工作效率。中药采购、验收严把质量关，有效地杜绝质量差和不合格的中药在医院使用；中药储存按要求进行分类，把霉变和虫蛀率降到最低，中药霉变率由原来的9%下降到现在的4%，有效地提高了中药的临床疗效；中药调剂原来使用手工称量的原始方法，现在改用电子计量，提高了中药称量的准确性，中药计量准确率由原来的97%达到了现在的99.5%，同时已提高了中药方剂的临床疗效。中药煎煮严格按操作流程进行，每季度进行一次质量检测和煎药机的检修，保障药物的疗效得到充分的发挥。目前共选派2名人员到上级医院学习炮制和调剂。通过一系列的综合、配套建设，院内中药使用率由原来的24.78 %提升到现在的36.47 %。同时带动了其他科室的发展，中医针灸、推拿科就诊患者由原来的平均18人 / 日增加到目前的平均 32人 / 日，全院经济效益和社会效益得到了进一步提高和巩固。

通过近半年的运行分析，项目实施过程中存在以下问题：

### 1、管理不规范

由于项目管理人员少，相关的专业知识不够丰富，缺乏经验，管理过程中存在资料收集和整理不规范的情况，在下一步的工作中要认真负责，按相关要求处理好日常管理工作。

### 2、资料收集、整理不及时

相关科室工作人员思想意识淡薄，在收集、整理资料的过程中不及时，导致项目进度缓慢，不能按计划进行，不同程度地影响了项目的实施，在今后的工作中，要提高认识，及时、准确地提供相关的数据，为项目的顺利实施提供科学依据。

### 3、落实不到位

在项目实施过程中，在具体落实某一件事的过程中，没有按计划进行，最后形成个别情况落实不到位。

针对项目实施过程中存在的问题，我县中医院项目领导小组及时研究，不断提高思想认识，加强项目管理过程中的监管力度，加大宣传力度，采取多途径、多方式加强中医药人员中医药理论和技能的培训，提高服务水平，不断地改善就诊环境，加强县级中医医院中医特色建设，为广大人民群众的健康做出应有的贡献。

## xx县卫生局

开药店与其他行业门店不同，它是一项良心工程，但并不意味着良心工程就应该赔本赚吆喝，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，我有一点自己的看法，现将我的工作总结及经验呈现如下：

### 1、留住老客户

（1）我们零售药店可以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，都可以享受折扣优惠（特别是敏感药品）。这样一来，我们基本上就拥有了一部分固定客源，从而可以有机会逐步树立企业的良好口碑。

（2）我们一定要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，来到我们这里一定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，我们可以通过几种方法来增加新的客户

(1) 如果我们的附近有医院，我们可以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，通过这个我们可以赢得一些潜在的顾客。

(2) 我们可以搞一些健康宣传，聘请已退休执业医师坐堂，这样一来我们可以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。由此我们可以获得一定的“人气”，在他们有需要的时候，肯定会首先想到我们。

(3) 我们可以在药店里树立一块健康或美容信息牌，不断地更新信息内容，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) 我们可以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赖，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。我们也应该加强这方面的培训，比如：

(1) 我们零售药店可以根据自身的实际情况，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) 我们零售药店可以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。这个好处我有亲身体会，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。现在市场上同一功效的药品种类繁多，更有相同成分不同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，能够与零售药店通过培训等手段，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功夫，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。

## 药店医疗器械岗位职责篇七

自踏入医学殿堂的那一刻起，我便深深的认识到，精医术，懂人文、有理想、有创新是新时期下的医务人员所具备的素质。下面我简单的对这个月的工作作个总结。

### 一、在思想方面

作为一名药学专业的人员，我深深的认识到只学习书本上的知识是远远不够的，是不能学以致用，理论和实践相结合才能把我们所学的知识带给人们。零售药房的顾客大多是对药品认识较少的非专业人员，所以在对顾客销售药时，要尽可能多的向顾客说明药品的用途和性能，对每一位顾客要负责。从瑞泰店转到中山店，无论在哪家药房我都严格遵守各项规章制度，以老员工为模范，虚心求教，认真工作，大大

的扩展了自己的知识面，丰富了思维方法，切实体会到了工作的真正意义。在近两个月来的工作过程中，我已经由第一个月的盲目被动转化了积极主动，找到了方向，找到了一套属于自己的思维方式。我也充分的认识到“遇到问题总找别人的原因等于\*”的真理。当遇到困难暂时无法解决时，必然会有一个新的想法在你脑中浮现，从而很好的解决眼前的困难。

## 二、在学习方面

“师傅领进门，修行在个人”。虽然药房的员工都不是从教育事业的，但是“三人行，必有我师焉！”他们在药房的销售方式正在我脑中潜移默化，我也“择善而从之，其不善者而改之。”在中山店期间，我认真审视了第一个月的工作情况，改善了学习方法，制定了学习计划，从而达到了意想不到的效果。药品的重要性，那是毋庸置疑的。那货架上满目琳琅的药品，就像一个个汉字，只有掌握得越多越牢，才能写出好的句子，短文。而那联合用药就像成语，只有理解了它真正的含义，才能作出绝伦的篇章。药品也像文武百官，各有各的作用，各尽其职，只有用对了人，才能达到需要的效果。

## 三、在销售方面

我也渐渐在向顾客销售一些简单的药品了。销售是最锻炼与人处事、说话的。在接待患者时，由于很多患者购买所需药品时需咨询，所以，向患者介绍药品时，要很熟练，以提高顾客对药房的信任度。

## 四、在生活方面

通过近两个月的生活，我已经适应了这里的生活环境。与室友相处融洽，遇到困难时互相帮助，不分彼此。但是在吃的方面不是很习惯，领导说吃素好，我也明白吃素很好。但是

我们正是长身体的时候，正直壮年，需要大量的营养来补充每天所消耗的能量。我们不像你们，我们长得瘦，没有资本吃素。希望生活能得到相应的改善。领导也说要知足常乐，但是我觉得知足常乐不好，知足长乐没上进，时代不同了，不可同日而语。

## 药店医疗器械岗位职责篇八

本人自xxxx年xx月份参加工作至今，已经两年时间。在这两年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，经过自身的不懈努力，我各方面都取得了很大的提高。

记得当初毕业的时候，我刚刚来到北站大药房时，还是个对社会完全不了解的生活。俗话说：“活到老，学到老”，本人一向在各方面严格要求自己，努力地提高自己，不懂就学，是一切提高取得的前提和基础。做好全面工作。我在北站大药房学到很多知识。例如：药品的分类、分处方和非处方、还有药品用法用量、药品的禁忌。怎样懂得给顾客介绍药品了。还有器械是怎样的用法。这样才能介绍给顾客怎样使用。

在今后的工作中，我将继续努力把工作做好。朝着以下几个方向努力：

- 1、学无止境，时代的发展瞬息万变，我将坚持不懈地努力学习各种关于药房知识。并用于指导实践，以更好的适应社会发展的需要。
- 2、熟练的掌握各种器械的装备和使用方法，还有药品的用法用量，我将经过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。
- 3、实践是不断取得提高的基础。并提高自己解决实际问题的本事，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，进取、热情的对待每一位顾客。

4、总之，在这两年里我学到了不少知识使我不断成长。我做的已经是最好的了。我相信在今后的工作中，我还是会继续不断的努力下去。虽然这两年来，我的工作是有瑕疵，可是这是无法避免的，因为谁也不是圣人，出错是在所难免的所以我不会过多的苛求自己。可是我相信，只要我在北站大药房一天，我就会做出自己最大的努力，将我所有的精力和本事用在工作上，相信自己必须能够做好！

## 药店医疗器械岗位职责篇九

培训是一个连续不断的过程，对员工采取集中3个月的标准化连续的课程，在3个月中，在确保培训时间的基础上，让每个人要通过每个模块的考核。药师培训有近36个小模块，店长培训有近45个的小模块，营业员有近23个小模块，学员哪个模块是弱项，找出短板，加强该模块的学习。

### 1、考试考核机制

主要是各个模块一个一个严格考核，考试及格就发结业证书。再就是绝不降低考核标准，严格统一考核。学员没有通过考核的继续留在基地学习，一般结业是3个月，约有10%的人会延长培训时间，在实际培训中，在基地培训时间最长的一名见习店长是9个月。

### 2、员工激励机制

“培训、考核、使用、待遇”相结合的培训激励机制是激发人们内在动力的重要途径。在培训之初，参训员工要提出申请，做出自己的承诺，发出自己的誓言——一流血流汗不流泪，掉皮掉肉不掉队。帮助参训员工建立起“终生学习”的观念，变“要我学”为“我要学”。

从坚定信心抓起——让人人相信没有一个学不好的学员，并把信念变成信心和行动。每期培训开学初，基地要举办演讲

会，主题都是“没有一个学不好的学员”，用自己的亲身经历来说明没有教不好的学生，树立和宣传典型事例。在实际培训过程中，公司没有主动淘汰一个学员，只有4名学员因为自身家庭原因退出学习。

在学习之中，第一，设定目标，调动个人学习的力量。第二，结对帮扶，调动团队合作的力量。第三，特别关注，调动情感的力量。教官和学员同吃同住，不仅关心他们的工作，也关心他们的生活、思想、情感，以全方位的人文关怀激励学员奋发向上。

在考核结束，举行结业典礼，在全公司每月的管理干部大会上隆重表彰，让他自己陈述自己培训历程和取得的成绩，全场近200人为他鼓掌庆贺，分享成功的喜悦，公司董事长亲自颁发证书和鲜花。很多店长在表彰大会上激动得热泪盈眶，欣喜欲狂。

### 3、评比交流机制

学员之间的经验交流必不可少。培训工作不能仅仅局限于教官的集中带教，还要充分发挥学员自身的资源，通过集体活动、野外拓展、早晚会讲评等方式加强他们之间的交流。通过新老学员之间的经验交流，可以达到传帮带的效果，使新进学员尽快熟悉工作；通过学员内部的经验交流，可以使彼此熟悉和了解，增强他们的集体意识和团队意识。

### 4、流程闭环机制

在每一次培训中都引入学习—考核—跟踪—改进的闭环管理机制。其中培训考核包括对学员的考核、教官的考核和培训管理人员的考核。其重点是教官的带教实效、学员的工作实况跟踪、所学知识的运用率、培训是否导致行为改变，通过反馈信息实现培训的改进，通过考核提升培训的效果。

## 5、科学评估机制

必须建立科学的培训评估机制，包括培训资格审查制度、培训基地培育考评制度、日常教学管理制度、教官能力评估制度、培训成果评估制度等，通过评估比较、促进基地之间、教官之间、学员之间良性竞争。

三、只有实训才能培养实用性人才，只有实训才能检验实效

通过1年多的培训实施，门店的经营业绩普遍提升40-300%，顾客满意率达到100%，职工的奖金上升200-400%，员工离职率从原来的8%下降到2%。员工真正学到了技能，找到了个人的信心和成功的定位。培训基地的设立，更好的解决了公司人才储备的问题，解决了经营模式复制的问题，解决了企业的效益提高的问题。