

2023年店铺托管协议书 店铺工作总结(实用6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

店铺托管协议书篇一

我代表江苏松银投资担保有限公司，向大会作20xx年度公司经营情况报告，并请大会审议。

20xx年，是极不平凡的一年，江苏松银投资担保有限公司经受住了历史罕见的重大挑战和考验，在以杨自川同志为核心的董事会的坚强领导下，全体公司员工团结一致、奋力拼搏，战胜各种困难，总体来说，取得了较好成绩。下面对20xx年度工作做如下总结：

1、江苏松银担保投资有限公司成立于20xx年12月，注册资本9900万元，是江苏省信用再担保体系主办机构[]20xx年中国人民银行资信评估机构评为“a-”级，中国工商银行信用等级评为“a+”级，在镇江市政府对企业评级中被评为“二星”级企业。是江苏省工商银行49家重点合作客户之一，公司遵循政府指导、市场运作，优化服务、便利融资，规范运作、防范风险等原则，主要为镇江市中小企业申请流动资金短期银行贷款提供融资担保服务。

2、公司目前已与工商银行、镇江农村商业银行签订合作协议，并与中国银行、江苏银行等多家金融机构建立合作关系，本着稳健的原则20xx年共为76户中小企业提供了融资担保贷款亿元。

3□20xx年是机遇与挑战并存，江苏省为规范担保公司行业的行为，进行了有序的清理整顿，极大的改善了中小企业的融资环境。于此同时，由于国家宏观调控、央行财政政策、货币政策的调整，以及镇江地区银行在钢贸行业信贷风险的过度集中，鉴于控制风险、分散风险的考虑，各大银行纷纷暂停对钢贸行业的授信、放贷，甚至停止了与钢贸企业有关联担保公司的合作。针对宏观调控政策下钢贸行业的严峻形势，公司积极果断调整应对措施，全力保持公司业务平稳发展，开辟了区别于传统业务范畴的新业务，这里包括业务品种创新、产品结构创新，加大关注商业担保、制造业担保、特别是对非钢贸企业的担保业务，通过各大资源平台培养并形成自己的优质客户群，现有的资源平台包括江苏依林木业工业园区、镇江铭基商贸城、镇江惠龙港物流园等。

1、公司的全部资本金均存在协议银行，没有从事短期投资、发放贷款等监管部门规定不得从事的业务。公司严格按照规定计提各项准备金，已按照当年保费收入的50%提取未到期责任准备金，并按不超过当年年末担保责任余额的1%提取担保赔偿准备金。

2、三年来公司累计办理担保业务231笔，对外担保总金额亿元□20xx年公司对外担保金额亿元，目前公司在保责任余额亿元。担保收费为年费率。

3、公司治理情况

(1) 建立健全组织机构，逐步形成董事会领导下的总经理负责制的长效机制，下设业务部、风险部、财务部、办公室等部门。拥有一批会计师、经济师、律师等专业人才，并通过广纳贤能，致力于组建高素质高效率的专业融资担保团队。

(2) 今年公司根据江苏省融资性担保公司多个工作指引，建立并健全公司治理结构，完善议事规则、决策程序和内审制度，保持公司治理的有效性。公司建立了以安全性、流动性、

合法性、收益性为准则，市场化运作的可持续谨慎经营模式，成立了担保项目评审委员会，规范业务操作程序，专门制定了《评审会制度》、《风险金及责任追究制度》、《关于风险责任承担协议》等一系列关于公司业务发展地方化、多元化的治理制度。

(3) 开启了“业务培训，员工自学、互学”的新模式，公司管理人员先后参加了江苏省融资性担保公司高管学习班、镇江市助理信用管理师学习班、上海复旦大学继续教育。公司业务培训班开班以来，已先后筹划了《计算机基础应用及财务核算基础知识》、《关于银票担保业务的品种介绍与业务流程》、《关于流贷担保业务的品种介绍与业务流程》、《风险评估办法的运用》、《关于个贷担保业务的品种介绍与业务流程》等课程，我们正朝着学习型、团队型公司阔步迈进。

总结和回顾三年来与银行合作支持中小企业融资担保工作实践，还明显存在一些问题，主要体现在：

- 1、一些钢贸企业客户经营力度不够，市场推荐企业质量有待提高，贷后管理工作还显薄弱。
- 2、由于银行人员精干，人手少，任务重，银行续贷项目上报审批的时间较长，整体效率还有待提高。
- 3、由于融资担保各个环节的原因，客户融资成本仍相对偏高。
- 4、银行贷款期限和品种单一，不能满足客户多样化需求。

截止到20xx年11月30日，公司实现担保费收入万元，担保赔偿准备金548万元，短期责任准备万元，实现未分配利润318万元。

根据预测xx年授信额度，累计担保余额，估计xx年业务量、

业务收入、利润都将翻一番。

店铺托管协议书篇二

20xx年已经年底了，我通过这段时间努力的工作，也有了许多收获，借此机会对这段时间自己的工作做一下总结，目的在于总结经验，提高自己，把工作做的更好，我自己有信心也有决心把以后的工作做到更好！现将20xx年工作情况总结如下：

作为一名新员工对于汽车销售是没有什么经验可谈的，仅靠对于销售工作和汽车的热情和喜爱，来到了贵公司，而缺乏销售经验和专业知识，为了能够迅速融入到这个行业中来，边学习专业知识，边摸索市场，遇到销售和专业方面的问题，就及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在这里，请允许我向帮助过我的部门经理和同事们说声谢谢。

通过不断的学习专业知识，了解同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

当然，现存的缺点也有很多，比如：

在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作去学习 and 掌握。随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着这个目标一直努力下去。

店铺托管协议书篇三

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为公司的每一名员工，我们深深感到蓬勃发展的热气和拼搏的精神。

我是经营部门的一名普通员工，今年刚进入经营部，并被领导安排在售楼部接触销售方面，与销售公司配合工作。我对相关的知识不是很精通，一切都是从头做起，努力去了解经营销售的相关知识和周边房地产市场的状态。作为经营部中的一员，我也深深觉到自己身肩重任，充分认识到自身专业知识相对比较匮乏的不足之处。作为公司的一员，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。广泛了解整个房地产市场的动态。此外，还要了解公司楼盘的销售状况，遇到的问题和相关客户需求，及时回馈给部门领导，以便快速的解决问题，保证销售工作更顺利的进行。

从接触销售公司的销售过程里，我也体会到了许多心得。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方。

多从客户的角度想问题，这样就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

另外，也对销售部的工作发展情况有一些想法和建议。

项目已进行到现在，对客户应该能十分清晰地说明我们的整体运营情况，现在描述未来的前景固然重要，但最关键的是现在开始我们的措施如何，我们如何来运营项目，才能真正达到客户的信任并成交。

针对目前广告少的状况，希望能及时做一些针对销售的宣传资料，及时出去发放，做到更好的宣传。

我个人认为，相对市里我们的位置不算优越，如果以零售为主，那吸引客户的除外部景观外，重要的是我们的. 产品要有特色，服装物美价廉，小吃独特实惠，使客户来过一次，马上就介绍朋友过来，客户口碑的宣传要比我们投入大量的广告效果好很多。

房地产市场的起伏动荡，在这一年里，我积极配合销售公司的各方面工作，也积极高效的准备项目交房的前期资料的整理和核对。此外在此销售过程中每周的工作例会，都不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

店铺托管协议书篇四

20xx年度资产公司继续遵循教育部^v^积极发展、规范管理、改革创新^v^的发展方针，以大力推进产业规范管理工作为切入点，努力营造校办产业发展的良好环境，促进校办产业的健康发展，不断壮大我校校办产业。

1、完善公司治理结构，推进产业规范管理

经20xx年6月3日校党委会研究决定，成立了合肥工业大学经营性资产管理委员会，由其履行资产公司出资人职能，行使资产公司股东权限。

由经营性资产管理委员会推荐，经20xx年11月10日校党委会研究决定了资产公司新一届董事会、监事会成员组成，完善了资产公司的治理架构。

2、清理对外长期投资，摸清家底、理顺产业管理关系

对资产公司所控股、参股企业清查摸底，建立详细的企业档案，配合财务处清理学校所有的对外长期投资并上报教育部，根据产业规范化建设的要求，采用调账、划转等方式，摸清家底、理顺企业投资管理关系。

3、完成了所控、参股企业股权资产划转工作

20xx年加大了股权资产划转工作的力度，完成了机电公司、京合绿能、华育昌、巨一等一批公司的股权资产划转工作，现基本实现了教育部要求的20xx年底之前完成资产划转70%的任务要求。

4、完成了50%的全资企业改制工作

20xx年完成了金球公司的注销工作，基本完成了出版社、建安公司的改制工作，实现了教育部要求的50%的任务要求。

5、继续进行校名冠名企业的清理工作

根据教育部的要求，继续推进校名冠名企业的清理工作，现除劳服公司还有部分企业正在进行中外，其余均已清除完毕。

1、加强企业目标责任制管理

为加强对学校企业的管理，资产公司分别与电子城物业部、机电公司、复合材料公司、齐美公司、合肥工大共达检测试验等公司签订了经营目标责任制，对企业负责人实施以经营业绩为主要内容的年度考核和任期考核，以保障国有资产的增值保值和效益的最大化。年底都收到了良好的效果。

2、启动了产业楼回收工作

为落实校长办公会收回产业楼的决议，资产公司经过细致的调研，并根据企业的不同情况，制定了详细的回收方案，以较小的成本，于6月30前成功地回收了产业楼主权，避免了国有资产的流失，保障国有资产的增值保值和效益的最大化。

3、妥善处理试剂厂职工安置问题

为配合市政府大建设的要求，试剂厂的门面房被拆迁，这对于长期停产而又有十几人工资要发的试剂厂无疑是雪上加霜。资产公司班子做了大量工作，圆满完成了拆迁任务，并妥善安排了试剂厂职工。

4、电子城土地证、房产证过户

由于教育部对学校资产公司改制要求和新公司法的变动，导致资产公司的固定资产(电子城土地证、房产证)在更名过程当中要缴纳巨额土地税，因此几年来一直未能过户。这一方面存在风险，一方面给房屋出租带来了很^v^烦。资产公司在学校有关部门的配合下，通过多次上门沟通，终于完成了过户工作。

1、制定了资产公司董事会、监事会议事规则、公司会议制度和公章使用规定。

2、制定了资产公司所控股、参股企业董事、监事委派规则。

3、制定了全资(控股)企业管理控制办法。

4、制定了校全资企业改制整体规划。

5、制定了资产公司领导人员廉洁从业的若干规定

6、制定了资产公司安全生产事故突发事件应急预案

7、组织公司人员和企业负责人参加教育部组织的规范化建设、国资管理和高校企业创业板上市培训多次。

1□20xx年学校企业实现产值万元(按学校占有企业股份比例核算)，上交国家税金万元，所有者权益万元，上交学校经费万元，返还学校工资(含公积金)万元，进入学校横向课题到款经费万元，培养研究生124人，获各种奖项22项。

2、与大学生创业服务中心合作，遴选孵化大学生创业项目九项，投资三万五千元。

3、大学园公司孵化的项目中试已完成，现进入最后阶段，准备转让。

4、搭建产学研合作新平台，依托相关学院在邦立公司、机电公司、复合材料公司、广州实力公司、京合绿能公司的基础上形成了新的产学研合作平台。

5、配合高科、巨一两公司做好上市前期的各项准备工作

6、继续配合高科、巨一公司的做好上市前期的准备工作。

1、由于历史遗留问题，导致许多学校企业国资管理中都存在手续、资质和规范管理等方面问题，这些将严重影响今后企业的发展，所以，在以后的工作中，必须下大力气，去补充、完善所需的材料，加强规范管理，保障学校的国有资产不受损害。对那些经营不善，又无发展前景的企业坚决按照教育部的要求实施关闭。

2、对所投资企业如何做到科学管理、风险管控，建立一套行之有效的激励机制，真正做到国有资产的增值保值；充分发挥公司各部门及每个人的工作积极性，加强工作规划，加强制度建设，是我们以后工作中所需解决的一项重要课题。

店铺托管协议书篇五

在房地产行业工作也已经一年了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下，下面是20xx年的工作总结：

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，工作总结方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活。

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，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；一遇挫折就想放弃，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，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这一年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。

店铺托管协议书篇六

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

西药房,又名药房,是售卖西药的商店,相对于中药店、药材铺,后者由中医师或中药师主理,而西药房则由药剂师主理。下面是小编为大家整理的2022店铺药房工作总结,仅供参考希望能够帮助到大家。

2022店铺药房工作总结1

敬爱的领导、主管:

你们好!

感觉时间飞逝,我进入普安连锁药房工作已经4个月了,一路走来,受益非浅!首先,我要感谢公司给了我这次机会,融入了公司这个集体,感受大家庭所带给我不一样的感觉,从中学习不少知识。其次,我要感谢身边的同事,所给予我所有的帮助,没有你们,我不会有如此的成长。

说起这几个月走来,想想,是充实的!刚进来的时候,对这样一个新的环境、新的集体都挺不习惯,但是通过一段时间的熟悉和接触,也很快的融入到了这个大的家庭。在此期间,作为新人的我,要接受不同层次的培训,更要很快的熟悉店面布局和日常工作,其次是要慢慢加强专业知识,我们所销售的不是一般商品,而是特殊的药品,所以,日常工作有很多需要注意的地方。例如,面对顾客要对症下药;店面温湿度和药品摆放的规定等等。

能够走到现在,肯定是要通过一定考核的,所以,还是感谢公司的培训和带教老师的指导以及同事们的帮助。当然,考试并不是目的,目的是让你真正的确定好自己的位置,确定自己的方向,并且要沿着方向不断的向前走。每次培训、每

次学习都应该当成给自己加油，人是需要不断学习、不断历练才会成长的。每条路都不会那么平坦，即使平坦的路走下去也是乏味的，在此期间也遇到了困难，困难面前我们也不服输，大家齐心协力，困难也就迎刃而解了。充分的体现一个团队的力量和我们普安人的士气。

俗话说得好：活到老，学到老！确实要这样，社会在不断发展着，如果我们总是停留在一个点上，停止不前的话，就会落后。我仍在努力学习中，学习产品知识，学习销售技巧，学习与人沟通，点点滴滴都在学习着，也希望身边的朋友给予我支持与帮助，让我在这个大家庭里继续成长，继续努力，实现梦想。

感谢公司和同事伙伴对我的帮助与支持。希望在即将新的一年，让我们共同努力，与公司一起和谐发展，实现自己的梦想，实现公司的梦想。让我们共同努力吧，在心里对自己说：继续努力！加油！

2022店铺药房工作总结2

任务指标完成情况

1、20_年实现销售总额_万元，同比增加_万元，增长率为_%，任务完成率为_%。实现毛利_万元，同比增加_万元，增长率为_%，综合毛利率_%。

2、各柜组经营情况比较(此处为表格)

销售分析：20_年销售同比增长的柜组有×个，增长额为：_万，其中增长额最大的柜组是_，增长销售_万；_新柜实现销售67.94万。销售同比下降的柜组_个，下降额为：_万元。其中：_下降15.23万，_下降7.48万，_下降6.01万。

毛利额分析：毛利额比去年同期增长10.77%。其中_个柜组毛

利额增长，增长额_万;新柜组增加毛利额15.17万。毛利额增长主要是_提升了柜组的经营质量。

3、销售排名前20位品种(此处为表格)

销售额前20位品种带来的总销量为_万，占总销售的_%，实现毛利额_万。

4、毛利额前20位品种(此处为表格)

分析：毛利额前20位品规带来的总销量为_万，实现毛利额_万，占总毛利额_%。

主要工作开展情况

(一) 品类管理工作

1、组织柜组学习传达公司关于品类管理的相关内容及相关要求。

清理动销率低的品种_个，20_年销售金额_万元，目前库存_万元(零售价)。库存压力较大。

按要求清理现有品种价格带。共计_品种进行价格调整。

清理滞销中药品种，对_中药产品进行了清理下柜和退回。

(二) 团购工作。完成了清凉一夏团购任务_。

期活动，上半年新增有效会员_人;组织完成了上半年会员积分礼品兑换工作。组织活动销售总计_万余元，活动平均客单价达到_元。

(四) 继续加强店员的培训工作。每周的晨会转向以培训为主。重点是经验交流、销售亮点介绍、促销政策培训等;学习金牌

店员销售心得，参观_大药房陈列，交流经验；店员培训继续推进，组织了重点品种_、_、_产品培训各一次；强化柜组内训工作。

(五)基础管理：

1、组织全体店员学习和传达了20_年零售经营目标、工作措施和管理要求，进一步统一思想。

2、人员的调整。按照人员优化配置的原则，确保重点柜组的要求，完成店员调整_人次，在人员非常紧张的情况下，通过合理安排，基本满足了经营需要。

3、柜组的调整与改造。完成_、_柜组重装改造和陈列调整。

4、配合公司开展陈列竞赛，_柜组陈列有所改善，但柜组的现场管理整体有所改进，_柜组改变效果明显，陈列管理依然需要继续加强。

工作计划

任务指标

销售_万，毛利任务_万。

主要工作措施

(一)加快品类管理工作。

1、以品类管理为核心，进行品种的清理、淘汰和补充，完善经营品种目录，并通过品类对品种进行细分(_分类，明确每一类的引进要求、陈列要求、销售要求与考核要求)。继续指导、督促柜组的_产品的引进和销售工作，进行品种结构的调整和品规的补充。

2、加快滞销品种的库存消化。目前库存偏大，需要制定促销策略，力争_月基本消化完。

3、继续完善现有品种。_人员继续对现有商品进行的清理与分类，不断完善和补充，商品的购进、铺货、培训工作和制定销售措施，指导柜组经营和采购保障工作。

4、规划重点商品的销售工作，建立激励机制，拉动重点商品上量工作，提高盈利能力。提高各柜组_商品的销售占比。

5、增加精制饮片、土杂品、药酒、中药保健食品等品规的引进，丰富经营品类。

(二)团购销售。转变思想，变坐商为行商，督促和指导各柜组完成柜组团购销售，加大对企业事单位的联系工作，力争全面完成公司下达的团购销售任务_万元。

1-2次，努力开拓视野

(1)积极利用厂家资源进社区宣传活动，推进社区服务活动；开展会员积分兑换礼品活动，吸引和稳定会员；争取专人负责免费检测活动，增加服务项目和水平。

(2)策划中秋活动、国庆活动、元旦活动。

(3)创新活动方式，建议适当加大在_市场促销费用投入，扩大宣传效应。

(4)重点品种促销活动。_柜要继续加快调整和补充品种，继续实施低价策略，社区活动。继续围绕医保顾客有针对性促销活动(产品的满足度和服务方面)，不断拉回流失的会员。_柜要突出当前减肥、时尚、美颜等时尚产品，优化品种，继续确保增长势头。

(五) 基础管理:

(1) 强化柜组效期商品管理，要从计划开始加强日常管理，减少商品损失。

(2) 加强销售分析对经营的指导作用，重点是每月做好销售分析、效益分析和品种分析

(3) 加强信息系统应用，努力使门店在赠品管理、库存结构管理、销售分析、绩效考核等工作得以较大提高。

(4) 坚持价格调查小组，定期反馈市场信息，及时处理以应对市场变化，防止减少利润损失和客流量的减少。

2022店铺药房工作总结3

经过半个月在_药店的实践见习，我们的任务顺利完成。不管是在哪些方面收获颇多，作为一名药学专业的学员，只学习书本知识是远远不够的，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应用到实际中。这段时间发现自我在某些方面存在不足，今后将继续努力学习。

我所在的药店经营的有中药、中成药、西药、非药及一部分器械，现将见习学习情景作一个总结报告。

一，初来咋到，更加严格要求自我

第一天，因为没有过实践的经验，所以安排到店里的时候，看的一切既熟悉又陌生；熟悉的是看到我们学习的药品，最终能够很多接触到了实物，有个好机会在实际销售中更了解它们；陌生的是对于这些药品，只可是在书本中接触到的基本药理作用，销售技巧也是在书本中谈到的前人的经验，所以看的有些眼花缭乱了，一时不明白从何下手。

在此期间，我严格遵守该院的劳动纪律和一切工作管理制度，自觉以医学生规范严格要求约束自我，不畏酷暑，虚心求教，认真工作。每一天负责药品摆放，清洁整理，标签价码对应等工作。顾客在药店购药时，因为感冒会买几种感冒药同时服用；因为胃病会买几种治胃病的药同时服用；因为稍有炎症就会同时服用几种消炎药，这时，我就利用我所学的知识向他们说明感冒药多包含相同的解热镇痛药成分，多药联用有可能会造成重复用药产生药物不良反应，多种抗生素合用有时不但不产生协同作用，并且还会产生药抗，使治疗失败，所以就要提醒他们应当对症下药。异常是老人小孩用药时，要认真耐心询问其症状，确定正确，再给他们介绍适宜的药品，严格其用法用量。

二，加强自身学习，提高专业知识和认识

经过这两个星期的学习，不紧学到了很多书本上没有的知识，并且还丰富我们的阅历和积累经验。可是还是使我们认识到自我的学识，本事和阅历还很欠缺，所以在工作中比呢个掉以轻心，要更加投入，不断努力学习，书本上的知识是远远不够的，并且理论和实践相结合才能更好的让我们了解知识，更好的把知识带到现实中。

在药店里做事要有所顾虑，不能随心所欲，重要的是秉承一种学习，认真的态度。同时工作不仅仅需要熟练的专业知识和技巧，还要高尚的职业素质和道德。在接到中药饮片的药单时，首先要学会审单，中药的十八反十九畏要背好，有毒药品要注意用法用量，还要学会称量，单位换算。

当然，要熟悉药品的分类，如要点大致分有非处方类的有；儿科用药，感冒类，呼吸道类，肠胃类，妇科类。处方类的有；消炎镇痛类，肝胆类，心脑血管类，妇科类，肠胃类，呼吸道类，抗生素，儿科类。其他还有外用类，滋补类，医疗器械。还有非药品区。

当然取药拿药是最简单也是最重要的一门技术了。在拿药的时候，对不一样的年龄，性别和不一样程度的人，药的取拿是不一样的，异常是小孩和孕妇的用药异常细心，谨慎。其次在拿药的时候，要用礼貌的态度去理解患者的咨寻，了解患者的身体情景，同时向患者详细讲解药品的性质，功能，用途和用法及注意事项，同时也要尊重患者的主观意见。对每一位顾客负责。

我对这个销售行业的要求也有了新的认识。药品销售是一种综合性质的行业，除了有良好的专业知识外，还要具备优质的服务态度和售药技巧，这就说明要具备良好的职业素质，顾客一般都有自我喜好的牌子药，一量这个药没有什么大太的疗效减轻不了病状，他们就会改选其它品牌的药物，如电视台广告中经常出现的如感康、白加黑、斯达舒、三精药等等，较多情景下听从药师推荐。这时候就应当向顾客推荐适合的药品，介绍药品的功能主治、用法用量、使用禁忌，当然还有价钱方面的问题，医嘱很重要，这关系到病人的用药安全问题。

三，遇到的一些问题与解决方法

此刻企事业单位都为自我的员工办理了医疗保险卡，在配备了刷卡机的药房或药店里刷药十分的方便，但有时候也会遇到一些麻烦，如停电故障导致刷卡机无法使用、顾客的医保卡消磁不能使用。或者给她们结账时比较慢。这些事情发生后，都必须与顾客说明原因并请其原谅所带来的不便。这个过程中，大部分顾客都表示理解，一些熟识的老顾客会将医保卡放置在药店内，等下次来时再来取，当然这也是该药店信誉保障的一个体现。

有时也会遇到这样的问题，因为药架上的药品品种繁多，在拿药品过程中速度比较慢，这也会导致顾客对自我的意见。对于这一方面，我得提高自我的业务水平，平时多看多练，记住品名及放置位置。还有一个障碍就是，因为药店是多数

是面向县里的人，所以大多数说的本地话，这对与我们的沟通就有必须的障碍，这时要语气平和，有礼貌，遇到不懂的地方认真询问，不能够马虎大意，那时必须要注意力集中，防止听错或漏听。

经过短短两个星期的见习，我对自我的本事有了一个更深的了解。我觉得这是一次十分有意义的实习，不但巩固了药学知识，并且经过这次实习不仅仅锻炼了我的实践本事，还锻炼了我与人接触、与人交往的本事，增强了团队协作本事。

2022店铺药房工作总结4

营业员的岗位看似很简单，但要把工作做好，做细却不简单。我们要在工作中不断的加强自身学习，自我充电，用专业的业务知识为顾客更好的服务，来体现自我价值。

在这半年里，我在领导的耐心指导和每月培训知识下我学到了很多提高了自己的业务水平，也发现了自己的不足。

要当好一名营业员就要熟记药品的品名，药品的摆放位置，用法用量和功能主治。这是要当一名药店营业员的基本功，可我们往往总是大大咧咧的只知其一不知其二，通过经理的耐心指导和长期提问来完成我们的基本功是很不应该的。

作为一名合格的营业员呀护士个人工作总结以微笑服务为主题，认真观察每一位顾客，认真倾听顾客的诉说，察言观色，通过顾客的动作和表情来发现顾客真正的购买动机，不要对只看不买的顾客表现出冷漠和不耐烦的表情。对有购买欲望的顾客要试探性的向顾客推荐，在推荐过程中不要只顾自说自话或看到别的顾客进店分神，要通过推荐一两个品种来观察顾客反应来完成呢个交易。

2022店铺药房工作总结5

时光荏苒，日月如梭，不知不觉间，我们已度过了大学两年

的光景。在即将结束的大二暑假，按照学校要求，我们要进行一次与专业相关的实践活动，并写一篇相应的实践心得。为此，我非常荣幸的来到了__药店，并在这进行了一次为期两周的实践。回顾这二个星期的实践活动，我在店长及店里师傅的指导下严格要求自己，较好的完成了店长给我安排的工作，在此，对店长及各位师傅的谆谆教导表示衷心的感谢，并对__药店能给我锻炼和展示自己的机会表示感谢。

记得我第一天去那里，根本不懂药店的经营运作方式，所幸店长及各位师傅们都非常照顾我，教我怎么做，师傅更是手把手的教我，让我慢慢的对这份工作有了兴趣，也有了自信。虽然只有短短的两个星期，但是通过这两个星期的工作和学习，我知道了我们这个专业将来的重要性，它可能将为许多病患减轻痛苦。所以我们要更认真的对我们的药学进行学习。在这药店工作的两个星期来，我觉得自身在此非常的受益匪浅。

首先，经过这两周的实习工作，我对一些常用药有了一定的了解，知道了它们的适应症及其服用时应注意的事项，这在另一方面也对我们在药理课所学进行了巩固。就拿我们最常用的阿莫西林来说，众所周知阿莫西林是最常用的消炎抗菌药，对常见的细菌都有杀灭作用，可用于多种感染。但除此之外，师傅还告诉我，阿莫西林有多种剂型，如片剂、胶囊、注射剂和干糖剂。而且纤维会影响它的吸收，降低它的药效。所以在卖此药时，我们要提醒患者在服用此药时，不要吃高纤维食品，像胡萝卜、燕麦、芹菜等等。此外，阿莫西林对存放环境也有非常高的要求，它需要遮光、密封，在凉暗干燥处进行保存。尤其对于老年患者，我们要提醒的更多，考虑到老年人可能同时在服用许多其他的药，我们首先要询问他们是否还在服用其他的药，确定他们没有服用与阿莫西林起反应的药物(如丙磺舒)时，才能给他们药。所以说，虽然是在小小的药店工作，它的作用仍是非常大的。它是直接与患者接触的。还有一点就是它让我知道了只学习书本知识是远远不够的，是非常难学以致用用的，理论和实践结合把我们

所学的知识带给人们，并从中获益。

其次，药店的管理是严格的。作为一家药店，严格的管理是必须的，因为药店不同于其他店铺，药店经营的是药材，它是关系到人们身体健康，甚至是生命的，所以容不得半点差池。进货要有正规的渠道；对药品要进行信息化管理，这样可以及时知道要采购的药品；要有资深的老师傅进行严格的验药；对于处方药及非处方药也要进行严格的管理。此外，我还有些建议：一、我觉得还应在药店定期举行内部培训，对于新出的药品，我们可以请生产企协助药店进行培训，药店工作者要熟悉它的适应症和注意事项，以便更好的把它推荐给病患者。二、我们可以把患者反馈回来疗效较好的药品记下来，并对其进行分析，以便更专业的把它推荐给其他患者，总之，在这个市场经济竞争激烈的社会中，要想让零售药店站住脚，不仅仅是销售高利润产品所能做到的，还必须提高店员的基本素质和专业知识水平，并在合理推荐药品的基础上下功夫，这样才能让患者与药店双方都获益。

再者，在为人处世方面也得到了提高，药店是一个对外买药的场所，在所难免的要接触各种各样的病患，遇到脾气不好的，我们要学着忍耐，尤其，对于老年人，他们由于生理上处于衰退期，所以我们要对他们多一份耐心、多一点关心以及多一些爱心。要知道，药品是极其特殊的商品，药品的消费是被动的，患者所掌握的健康知识以及药物知识不足以指导他们进行消费，他们知道的关于药品的知识大部分是从我们这些药学工作者中获得的，因此，我们的讲解真的非常重要，我们耐心的讲解或许就能早日减轻病痛对他们的折磨。其实，我发现，只要你耐心的给他们讲解，就算是脾气不好的患者，他们的心里也是充满感激的。当然在实习过程中，我们也遇到了比较固执的老年患者，他们可能有时并不会听从我们的建议，固执的买他所认为好的药，对于这些患者我们往往需要更大的努力才能说服他们，甚至有时他们最后还是没被说服。但不管怎样，这让我的脾气得到了非常好的锻炼。

在__药店，我不知不觉已融入了这个集体。通过这次的实习，让我对药店工作有了进一步的认识，也让我对药有了更深的了解，明白了药店里的每一位工作者都是非常重要的，他们都是药店组成的核心。可以说__药店是我锻炼自身能力的良好途径，也是我踏入社会的坚实桥梁，更是我发展自我的最佳平台。实习是我们步入社会的提前演练，其中的酸甜苦辣或许只有我们自己知道，但不管是苦是甜，重要的是我们得到了锻炼，并从中收获了。

再次感谢__药店给我提供的这次难得的实习机会。

;