# 最新有关药店新员工述职报告的通知(3篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-06-09

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。有关药店新员工述职报告的通知篇一我是来自即发阳光城的秘...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**有关药店新员工述职报告的通知篇一**

我是来自即发阳光城的秘书。非常兴奋今天能和大家欢聚一堂共同参加

一、20xx年的个人总结

20xx年3月29--------5月5日即发阳光城见习秘书，5月6日------6月29日即发阳光城实习秘书，6月30日至今即发阳光城正式秘书!从3月29日加入公司分到阳光城项目部，或许就注定我一路走来是与感动同行的!

(一) 感动的一年 当初是怀揣着一颗好奇的新进入了房地产行业，端详着那本吸引眼球的小画册走进了鹏翔!踏进阳光城的时候我还是被身边忙碌的身影和一张张热情洋溢的脸深深地吸引住了。接下来是专业技能的培训，正是他们对我无私的付出让我第一次知道了我身上有那么多需要改正的缺点，也是第一次因为自己学习不专心而哭泣。假如说当初进入鹏翔的时候还给自己留了很多选择放弃的余地的话，那么短短的十天已经彻底改变了我这个念头!当我不得不面临抉择的时候我的心是痛的!当时正是我山东大学自学考试最后两门专业科的攻坚阶段，关系着我今年能否顺利毕业!当时所有的人都鼓励我要坚持住，

一定会有办法的!最后马经理为我这个入司仅仅十天的见习人员请了十七天假回去复习考试，并且推迟了我的考核时间，而我清楚地知道公司答应的最长假期是七天!除了感动或许没有更好的词来形容我的心情。其实这只是我生活的一个片段，但正是这些被爱包围的片段让我决定留下来!让我快乐的工作和生活着。

(二) 震撼的一年

别人都说工作的第一年是对这个行业的了解时期，我在鹏翔在阳光城开始了对房地产的了解开始了对销售的了解，可以用震撼两个字来形容。在这之前对销售的了解只能用压力来做最好的诠释语，加入公司才明白销售的诠释词有很多：专业，激情，梦想，快乐，压力与动力的并存，他们让工作和生活变得如此生动和有意义。4月25日我返岗的路上还在想象售楼处经过半个月的整改肯定乱做了一团，业绩和谈客肯定也得受不少影响，到了售楼处面对整洁的环境和大家脸上的笑脸我真的震动了，当看到目标牌上的目标由3000万变成了5000万的时候我简直不敢相信自己的眼睛，仅仅半个月他们送给了我一个传奇，那是来自心灵深处的震撼!从那时起我开始暗暗下决心一定要好好学习，一定要留下来，一定要和大家在一起!6月份，大家共同制定了一个新的目标在九月之前完成今年两个亿的目标，对我这个刚刚进入房地产的人来说这简直就是一个天文数字，凭着对大家的信任，我成了参加承诺的一分子，每个人都知道这是一个绝对的挑战，大家天天都在竭尽全力去接受这个未知的挑战，天天都信心百倍地做自己的工作，天天看着业绩的变化，我的心是兴奋的也被这样的团队深深地震撼着!

(三)成长的一年

秘书的岗位要求责任心极强，稳重并且非常细心，还要具有一双发现问题的眼睛!当初我开始做秘书的时候，只有责任心能有点，其他的特质基本都不具备，当初听到这些要求的时候面对这些优秀的同事，自卑感是很强烈的，还清楚地记得第一天站在沙盘边给马经理讲沙盘腿不停地哆嗦，思路不断卡壳的情景，但当我下定决心和大家在一起的时候也就不再给自己留退路了，直到现在我还清楚地记得我的同事们对我工作的悉心指导，九个月始终能保持这样的心态，他们的专心良苦我是不会忘记的!正是他们的爱和包容让我不断地反思，在反思与关爱中变得平静，一点一点积累着自己的自信，慢慢稳重起来，不再毛躁。也是这九个月的时间慢慢地养成了细心和谨慎这些必备的习惯!通过与大家的交流和对大家工作的观察和分析，我开始学会了立足于秘书的本职工作更多地去思考，去总结!对秘书的工作不断地完善! 今年为公司培训了四个新人，留下一位，其余三位都因种种原因在通关之前离开，师不出徒是一件很严厉的事情也是一件很让人心烦的事情，第一次代训新人没有成功的失落至今仍谨记心间，当初就觉得自己很笨，等心情平静下来就学会了总结，不管他们是留下了还是选择离开都给了我很多学习的机会，让我从他们的成功与失败中慢慢地成长着! 假如工作生活和自己的学习是息息相关的，那么我今年关于学习的私人计划已经顺利完成，在这九个月期间，顺利通过了山东大学法学自学的最后两门专业课的学习，参加并通过了山大的学位论文答辩，参加并通过了学士学位英语的考试，学士学位已经在办理中!

二：计划中的200

不管是成功还是失败，不管是泪水还是汗水，我们都曾为20xx努力过，付出过!翻过20xx的一页写上记忆的字迹，我依然是路上路上的一个行者!所以做好20xx的计划是很重要的!

1、 实现角色的转变，二月转岗做实习主任，三月转正，年红线业绩目标定为20xx万!

2、 全面提升自己的专业，今年接触的专业知识很少，明年这将是我的一个重点计划，销售的专业学习和建筑专业知识的学习齐头并进，每个方面读两本专业的书，能让两者灵活地结合并互为补充。让自己早日成为一个真正的房地产人!

3、 全面提升自己的沟通能力，这是我以前从来没有意识到的一个问题，包括学习和客户和开发商和同事之间的沟通!读一本关于沟通技巧的书!而且把学习专心地贯穿到实际的生活中和工作中!

4、 为公司培训两个新人

5、 出去旅行一次，除了增加自己的阅历之外，就是作为一次考察之旅，去更多感受一下建筑带给我们心灵的震撼!加深对房地产的熟悉和学习!

6、 工作之外的学习，把英语和法律的学习做为天天的必修科，主要是处于温习巩固类型的学习!

三、对公司的建议 加入公司以来，和大家一起见证着公司的成长，也感受到了公司的变革和创新!为了积极响应公司服务创品牌年的号召，我个人认为应该从三方面综合来做，公司内部的人才机制完善和创新，对外包括对客户的服务和对开发商的服务的转变

1、服务创品牌年是需要全体对这一理念熟知并认同的同事们共同努力，人，就成了一个核心，人才流失一直都是房地产行业的趋势，建议公司人力资源部，及时总结对人力资源的经验，建立一整套健全的用人机制，比如前期的招聘适当地借助一些职业测验，让应聘者从感性方面来展现自己的性格，也为基层培训提供一些根据，既可以节省一些培训的成本，又为项目部培训提供一些参考意见，变于培训期能有重点地培训!另外，人力资源不要和项目部脱节，要做好和基层员工的沟通工作，平时多了解一些项目部人员的真实想法，尤其做好有离职想法的员工的思想工作!不要等到员工已经做好理智的充分预备之后才发现问题所在! 建议公司每年给员工一定的假期，既是给员工一些总结自己的机会也是给员工一些和家里人共处的空间!

2、建议公司重视操盘的正规化和程序化，对开发商的服务一直都是我们的一个核心工作，开发商之所以会请专业的营销机构来做销售无非是因为专业和正规!现在的专业的营销机构也越来越多，要想创出品牌就必须是能走在行业前面的精英中的精英!五年中咱门公司做的项目也已经不少，项目种类也很多，建议每个项目做完后，项目全员参与针对平时存在和发现的问题做出总结，形成一套完整的操盘程序，并细化到每一个细节，公司分类存档作为经理学习和沟通的一个桥梁，资源共享，同时也可以成为基层员工汲取经验和学习的一个很好的资源。

3、对客户的服务意识要加强，真正做到一个职业顾问的角色，建议各项目部可以根据自己项目部所在区域的不同，全员参加一些银行贷款政策的学习，为客户提供最准确和最前言的信息，而不是客户比我们关注的更多!建议公司组织关于合同签定的培训，签定合同正规化，真正站在客户的角度为其服务，把合同的条款利弊阐述清楚，而避免现在客户被动签定合同的局面，给客户形成一种“不管怎么签，没有一项是对我有利的”心理，现在很多客户房子都交了还不知道合同的内容究竟是什么，只是凭情理来理解，理由只有一个，销售人员没告诉我，是欺骗行为，单方行为，这样对于后期的工作我们就显的很被动!现在的客户法律意识越来越强，签定合同的正规化就有利于避免客户后期一些问题的解决!

四、小结：

九个月我从知道第一个名词沙盘开始，在大脑这张空白的纸上点燃了对房地产热爱的火苗!我的秘书的本职工作也在不断是实践中得到了一个很好的提升，让我渐渐地由一个房地产的门外汉逐步地向一个真正的房地产人转变!九个月的时间也算是一段很长的时间了，然而他在特定的环境中又变得如此短暂!在此与大家共同分享一句话：认真做事只能把事情做对，专心做事才能把事情做好!伴着20xx年的钟声，给大家送上我最真挚的祝福，祝大家20xx作顺利，万事如意!

**有关药店新员工述职报告的通知篇二**

时光转瞬即逝，紧张充实的20\_\_年已经过去了。在这一年里，我在这里工作、学习，在实践中不断磨练自己的工作能力，使我的业务水平得到很大的提高。这与领导的帮助和大家的支持帮助是密不可分的，在这里我深表感谢!

在本医院药房这个岗位上，每天都要面对着不同的面孔，面带微笑的坐在电脑前机械地重复着简单的操作，不需要很高的技术含量，也不必像其它科室的医生要承担性命之托的巨大压力，这或许也是大家眼中的药房工作吧。其实药房的工作不只是简单的操作电脑和看处方取药，最重要的是要保证准确无误。在任何一家医院，门诊药房是一个窗口单位，工作人员不仅代表着医院的形象，同时肩负着重要的责任。自任职以来，我始终坚持工作质量第一，服务质量第一。

工作方面有了很大的进展，积累了较多的工作经验，提高了自己的业务技能，较好地完成了本职工作。工作中，明确自己的职责，兢兢业业，较好地完成了各项工作与任务指标。在业务方面，自己能严格要求自己，做到严谨认真，尽心尽责。在药品发放中，能严格按照调剂操作规程进行，做到“四查十对”。对患者礼貌、热情、大方，说话和气文明，认真、仔细交代药品用法和有关注意事项，为患者安全、有效、经济地使用药品提供服务;对于病人提出的各种问题，自己都能给予详尽的回答，直到病人满意为止，很好的维护了我院的形象，收到了良好的社会效益。如处方内容有不妥或错误时，能及时与处方医师联系，待其更正后再行调配，保证了病人的用药安全，杜绝了差错事故的发生。严格“毒、麻、限、剧”药品的管理，做到“五专”管理，即：专人、专柜、专用账册、专用处方、专册登记。

配合临床做好药品的供应和管理工作，使药物能安全有效，合理的应用于临床。平时主动将药物信息和动态告知医师和护士，以达到彼此协作，协助医护人员合理地选药和用药，共同为患者服务。对于即将到期的药品，能及时与医师联系，让他们尽快应用，避免了药品的过期失效。对新药品种能及时熟悉和掌握，并介绍到临床科室。同时反馈临床用药信息，充分发挥药师的职能作用。做好药品的保养工作，对自己分管的药柜能定期进行整理摆放，保持了药柜的干净整齐。

定期查看效期药品，发现临近效期的及时上报，以免造成经济损失。认真学习《药品管理法》并理论联系实际运用到工作中去。随着药学科学的迅猛发展，药房工作正从单一向各层次发展，为了适应这新的形势，我不断学习新的专业知识，阅读相关书刊，掌握国内外医药发展的新动向，不断更新自己的知识水平，提高了自己的业务能力。以一个合格药师的身份全身心的投入到药房工作中去。积极配合科主任的工作，认真传达科室会议精神，严格按照科室计划执行，对科里安排的工作都能及时认真的完成，做到上通下达，团结一致。

任职以来，一直以安全有效用药作为自己的职业道德要求，全心全意为患者服务，以礼待人，热情服务，耐心解答问题，为患者提供一些用药的保健知识，让患者能够用到安全、有效、稳定的药品而不断努力着，我虽然取得了一些成绩，但还有许多不足之处，自己一定会认真反思，取长补短。争取更上一层楼，把药房工作做得更好。药房是一个整体，我们每位工作人员齐心协力，上下一心，互相配合，相互帮助，绝对会保质保量的完成我院领导交给的我们各项工作任务。

**有关药店新员工述职报告的通知篇三**

尊敬的各位领导，亲爱的同事们： 大家好!

我是来自即发阳光城的秘书。非常兴奋今天能和大家欢聚一堂共同参加200 年的年终述职大会，也非常感谢公司能提供这样一次机会和这样一个平台，让大家来一起分享我在鹏翔成长的滋味。 200 年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。办完学校所有的改派手续，我打点行装走出了我曾经最熟悉的校园，成为了一名真正的行者。那一刻我是兴奋的，更多是迷茫和彷徨。200 对我来说是非常有纪念意义的一年，因为我有幸加入了鹏翔这个大家庭中，在同事们九个月的爱与关怀中，我体会着成长的快乐和感动，专心收获着这份宝贵的财富。回首凝望来时路上深深浅浅的脚印，我感慨万千。

一、200 年的个人总结 200 年3月29--------5月5日即发阳光城见习秘书，5月6日------6月29日即发阳光城实习秘书，6月30日至今即发阳光城正式秘书!从3月29日加入公司分到阳光城项目部，或许就注定我一路走来是与感动同行的!

(一) 感动的一年 当初是怀揣着一颗好奇的新进入了房地产行业，端详着那本吸引眼球的小画册走进了鹏翔!踏进阳光城的时候我还是被身边忙碌的身影和一张张热情洋溢的脸深深地吸引住了。接下来是专业技能的培训，正是他们对我无私的付出让我第一次知道了我身上有那么多需要改正的缺点，也是第一次因为自己学习不专心而哭泣。假如说当初进入鹏翔的时候还给自己留了很多选择放弃的余地的话，那么短短的十天已经彻底改变了我这个念头!当我不得不面临抉择的时候我的心是痛的!当时正是我山东大学自学考试最后两门专业科的攻坚阶段，关系着我今年能否顺利毕业!当时所有的人都鼓励我要坚持住，一定会有办法的!最后马经理为我这个入司仅仅十天的见习人员请了十七天假回去复习考试，并且推迟了我的考核时间，而我清楚地知道公司答应的最长假期是七天!除了感动或许没有更好的词来形容我的心情。其实这只是我生活的一个片段，但正是这些被爱包围的片段让我决定留下来!让我快乐的工作和生活着

(二) 震撼的一年 别人都说工作的第一年是对这个行业的了解时期，我在鹏翔在阳光城开始了对房地产的了解开始了对销售的了解，可以用震撼两个字来形容。在这之前对销售的了解只能用压力来做最好的诠释语，加入公司才明白销售的诠释词有很多：专业，激情，梦想，快乐，压力与动力的并存，他们让工作和生活变得如此生动和有意义。4月25日我返岗的路上还在想象售楼处经过半个月的整改肯定乱做了一团，业绩和谈客肯定也得受不少影响，到了售楼处面对整洁的环境和大家脸上的笑脸我真的震动了，当看到目标牌上的目标由3000万变成了5000万的时候我简直不敢相信自己的眼睛，仅仅半个月他们送给了我一个传奇，那是来自心灵深处的震撼!从那时起我开始暗暗下决心一定要好好学习，一定要留下来，一定要和大家在一起!6月份，大家共同制定了一个新的目标在九月之前完成今年两个亿的目标，对我这个刚刚进入房地产的人来说这简直就是一个天文数字，凭着对大家的信任，我成了参加承诺的一分子，每个人都知道这是一个绝对的挑战，大家天天都在竭尽全力去接受这个未知的挑战，天天都信心百倍地做自己的工作，天天看着业绩的变化，我的心是兴奋的也被这样的团队深深地震撼着!

(三)成长的一年 秘书的岗位要求责任心极强，稳重并且非常细心，还要具有一双发现问题的眼睛!当初我开始做秘书的时候，只有责任心能有点，其他的特质基本都不具备，当初听到这些要求的时候面对这些优秀的同事，自卑感是很强烈的，还清楚地记得第一天站在沙盘边给马经理讲沙盘腿不停地哆嗦，思路不断卡壳的情景，但当我下定决心和大家在一起的时候也就不再给自己留退路了，直到现在我还清楚地记得我的同事们对我工作的悉心指导，九个月始终能保持这样的心态，他们的专心良苦我是不会忘记的!正是他们的爱和包容让我不断地反思，在反思与关爱中变得平静，一点一点积累着自己的自信，慢慢稳重起来，不再毛躁。也是这九个月的时间慢慢地养成了细心和谨慎这些必备的习惯!通过与大家的交流和对大家工作的观察和分析，我开始学会了立足于秘书的本职工作更多地去思考，去总结!对秘书的工作不断地完善! 今年为公司培训了四个新人，留下一位，其余三位都因种种原因在通关之前离开，师不出徒是一件很严厉的事情也是一件很让人心烦的事情，第一次代训新人没有成功的失落至今仍谨记心间，当初就觉得自己很笨，等心情平静下来就学会了总结，不管他们是留下了还是选择离开都给了我很多学习的机会，让我从他们的成功与失败中慢慢地成长着! 假如工作生活和自己的学习是息息相关的，那么我今年关于学习的私人计划已经顺利完成，在这九个月期间，顺利通过了山东大学法学自学的最后两门专业课的学习，参加并通过了山大的学位论文答辩，参加并通过了学士学位英语的考试，学士学位已经在办理中!

二：计划中的200 不管是成功还是失败，不管是泪水还是汗水，我们都曾为200 努力过，付出过!翻过200 的一页写上记忆的字迹，我依然是路上路上的一个行者!所以做好200 的计划是很重要的!

1、 实现角色的转变，二月转岗做实习主任，三月转正，年红线业绩目标定为20xx万!

2、 全面提升自己的专业，今年接触的专业知识很少，明年这将是我的一个重点计划，销售的专业学习和建筑专业知识的学习齐头并进，每个方面读两本专业的书，能让两者灵活地结合并互为补充。让自己早日成为一个真正的房地产人!

3、 全面提升自己的沟通能力，这是我以前从来没有意识到的一个问题，包括学习和客户和开发商和同事之间的沟通!读一本关于沟通技巧的书!而且把学习专心地贯穿到实际的生活中和工作中!

4、 出去旅行一次，除了增加自己的阅历之外，就是作为一次考察之旅，去更多感受一下建筑带给我们心灵的震撼!加深对房地产的熟悉和学习!

5、 工作之外的学习，把英语和法律的学习做为天天的必修科，主要是处于温习巩固类型的学习!

三、对公司的建议 加入公司以来，和大家一起见证着公司的成长，也感受到了公司的变革和创新!为了积极响应公司服务创品牌年的号召，我个人认为应该从三方面综合来做，公司内部的人才机制完善和创新，对外包括对客户的服务和对开发商的服务的转变

1、服务创品牌年是需要全体对这一理念熟知并认同的同事们共同努力，人，就成了一个核心，人才流失一直都是房地产行业的趋势，建议公司人力资源部，及时总结对人力资源的经验，建立一整套健全的用人机制，比如前期的招聘适当地借助一些职业测验，让应聘者从感性方面来展现自己的性格，也为基层培训提供一些根据，既可以节省一些培训的成本，又为项目部培训提供一些参考意见，变于培训期能有重点地培训!另外，人力资源不要和项目部脱节，要做好和基层员工的沟通工作，平时多了解一些项目部人员的真实想法，尤其做好有离职想法的员工的思想工作!不要等到员工已经做好理智的充分预备之后才发现问题所在! 建议公司每年给员工一定的假期，既是给员工一些总结自己的机会也是给员工一些和家里人共处的空间!

2、建议公司重视操盘的正规化和程序化，对开发商的服务一直都是我们的一个核心工作，开发商之所以会请专业的营销机构来做销售无非是因为专业和正规!现在的专业的营销机构也越来越多，要想创出品牌就必须是能走在行业前面的精英中的精英!五年中咱门公司做的项目也已经不少，项目种类也很多，建议每个项目做完后，项目全员参与针对平时存在和发现的问题做出总结，形成一套完整的操盘程序，并细化到每一个细节，公司分类存档作为经理学习和沟通的一个桥梁，资源共享，同时也可以成为基层员工汲取经验和学习的一个很好的资源。

3、对客户的服务意识要加强，真正做到一个职业顾问的角色，建议各项目部可以根据自己项目部所在区域的不同，全员参加一些银行贷款政策的学习，为客户提供最准确和最前言的信息，而不是客户比我们关注的更多!建议公司组织关于合同签定的培训，签定合同正规化，真正站在客户的角度为其服务，把合同的条款利弊阐述清楚，而避免现在客户被动签定合同的局面，给客户形成一种“不管怎么签，没有一项是对我有利的”心理，现在很多客户房子都交了还不知道合同的内容究竟是什么，只是凭情理来理解，理由只有一个，销售人员没告诉我，是欺骗行为，单方行为，这样对于后期的工作我们就显的很被动!现在的客户法律意识越来越强，签定合同的正规化就有利于避免客户后期一些问题的解决!

四、小结： 九个月我从知道第一个名词沙盘开始，在大脑这张空白的纸上点燃了对房地产热爱的火苗!我的秘书的本职工作也在不断是实践中得到了一个很好的提升，让我渐渐地由一个房地产的门外汉逐步地向一个真正的房地产人转变!九个月的时间也算是一段很长的时间了，然而他在特定的环境中又变得如此短暂!在此与大家共同分享一句话：认真做事只能把事情做对，专心做事才能把事情做好!伴着200 年的钟声，给大家送上我最真挚的祝福，祝大家200 作顺利，万事如意!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找