# 药店的员工工作总结(通用26篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-08-08

*药店的员工工作总结120xx年以来，认真学习《药品管理法》及《处方管理办法》跟抗菌药物的合理应用，并利用业余时间进修学习，不断提高业务水平跟技能，爱岗敬业，同心协力为患者服务，虚心向同行学习专业知识，及时妥善处理工作中出现的临时性问题。药品...*

**药店的员工工作总结1**

20xx年以来，认真学习《药品管理法》及《处方管理办法》跟抗菌药物的合理应用，并利用业余时间进修学习，不断提高业务水平跟技能，爱岗敬业，同心协力为患者服务，虚心向同行学习专业知识，及时妥善处理工作中出现的临时性问题。药品摆放整齐，严格管理毒、麻、限、剧及贵重药品、定期盘存，协助财务部做好药品经济核算工作，发现问题及时查找原因，研究处理并及时解决。摆药室跟药房是一个整体，每个人就像一个零件，全体齐心协力，互相配合，互相帮助，保质保量的完成了上级交给的各项任务。

>现将一年来药房的工作总结如下：

>一、完善工作流程，提高工作效率，方便病人跟医院相关科室。

药房时直接面对病人跟护士的重要窗口，如何方便病人及医院护士，如何提高工作效率，是药房工作的重点。为了更好的完善药房工作 ，提高工作效率，在满足病人跟护士的要求前提下，首先做好跟病人及护理人员的沟通，科室人员将处方快速又准确的调配。

>二、做好药品计划、药品盘点工作。把每一项工作做实、做细、且一丝不苟，为下一步的工作展开打好基础。

按照保证临床一线用药的要求，根据销售情况做好药品的定制计划，按时上报跟定制，满足临床科室药品供应的需求。在这一年里，药房能很好的做到药品的供应。并把到货的药品及时准确的入库。药房每半年盘点一次，做到账务相符。

>三、做好药品的管理跟养护。

每次收到进货药品后，认真做好药品的查对跟验收，做到近效期的药品不收，不入库，不合格的药品不收。严格按照“先进先出，近期先出”的管理原则，做好药品的销售及养护，确保药品的质量，同时努力做好合理用药的工作，完善治疗方案的实施，努力提高，各项业务水平，更好的加强药品的管理，使药品质量得以保障。

>四、规范特殊药品的管理。

结合我院实际，对特殊药品，如精神的药品跟麻药品做到专柜、专人、专帐、专用处方，双人核对的管理原则。对特殊药品更加严格的把关，做到处方、药品、库存的统一，杜绝精神的药品出现差错调配的现象。

>五、加强业务学习，努力提高服务质量。

日常工作中加强药物知识的学习，特别是临床出现的新药物。严格按照《医院处方管理制度》《药房调剂工作制度》《药房调剂职责》的规定调配药品，坚持“四查十对”，严防差错处方的出现。更好准确完善的做好窗口服务，做到耐心、细心、全心全意的为患者服务，在不断的实践中提高自身素质跟业务水平。

>20xx年的工作方向：

在新的一年，药房工作人员，全力配合医院相关科室，继续改善服务态度跟提高服务质量，加强业务学习，增加新知识，更好的为广大患者服务。

**药店的员工工作总结2**

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，是不能学以致用的，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，需心求教，认真工作，大大的扩展自己的知识面，丰富思维方法，切实体会到实习的真正意义。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积极主动，找到方向，找到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。

>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浅移默化，我也“择善而从之，其不善者而改之。”在中山店期间，我认真审视第一个月的实习情况，改善学习方法，制定学习计划，从而达到意想不到的效果。药品的重要性，那是勿庸置疑的。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。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，不可同日而语。

**药店的员工工作总结3**

本人自参加工作，在各药店和各位同仁的关怀帮助下，自身的努力和工作经验的积累，知识拓宽。工作多年来，我的政治和素质都有的。在药店工作期间，学习《药品管理法》、《经营管理制度》、《产品质量法》、《商品质量养护》等法规，参加药品监督、管理局组织开办的岗位培训。以安全用药的职业道德要求。全心全意为服务，以礼待人。热情服务，耐心解答问题，为患者用药的保健知识，在的实践中自身素质和，让患者能够用到安全、稳定的药品而努力。

药品是用于防病治病，康复疗养，以防假药劣药的流通，做合格的药品把关者。当患者购药时，应该礼貌热心的患者的咨询。并患者的身体状况，为患者安全、廉价的药物，向患者详细讲解药物的性味、功效、用途、用法用量及注意和副作用，让患者能够放心的使用。配药过程中随意更改用药剂量，有些药含有重金属，如长期使用将留下后遗症和不良反应，患者用药和生命安全，知识由浅至深，从理论到实践，又实践深化对药理学的理解也总结了药理常识，如下：

一、了中药材的鉴别方法，常用的有基源鉴别法，性状、显微镜和理论鉴别法，有经验鉴别法简便易行（眼看、手模、鼻闻、品尝和水试、火试）以中药性状鉴别方法为例：如何鉴别茎木类中药：包括药用木本植物的茎或仅用其木材，草本植物的茎藤。，茎类中药药用部位为木本植物茎藤的，如川木通、鸡血藤等；药用为本草植物茎藤的，如天仙藤；药茎枝的，如鬼见羽；药用为茎髓部的，如灯山草、通草等。木类中药药用部位木本植物茎层以内各，如苏木、沉香、树脂、挥发油等。鉴别根茎的横断面是区分双叶植物根茎和单子叶植物根茎的双子叶植物根茎外表常有木栓层，维管束环状排列，木部有的放射状纹理有的髓部，如苍术、白术等。单子叶植物根茎外表无木栓层或仅具较薄的栓化组织，通常可见内皮层环纹，皮层及中柱均有维管束小点散布，无髓部，如黄精、玉竹等。，还有皮类中药、叶类中药、花类中药、果实及种子中药、全草类中药、藻菌地衣类中药、树脂类中药和矿物、动物类中药的性状鉴别。

二、践了中药的炮制、加工等技术，例如：炮制可以药疗效，或缓和药物的性能，降低或消除药物的毒性或副作用，或药物作用的部位和趋向，便于调剂和制剂。药物疗效：如炒白芥子、苏子、草决明等被有硬壳的药物，便能煎出成份；羊脂炙淫羊霍可治阳萎的功效；胆法制南星可镇茎作用。可缓和药物的性能：不同的药物各有不同的性能，其寒、热、温、凉的性味偏盛的药物在临床应用上会有副作用。如生甘草清热解毒，蜜炙后有补中益气；生蒲黄活血化瘀，炒炭止血。降低或消除药物的毒性或副作用，药物疗效，但有太大的毒性或副作用，临床上应用不安全，炮制便能降低毒性或副作用，如草乌、川乌、附子用浸、漂、蒸、煮加辅料等方法可降低毒性；商陆、相思子用炮制可降低毒性；柏子仁用于宁心安神是如没通油制霜便会产生滑肠通便致泻的作用。医药学数千年的历史，是长期同疾病作斗争的极为的经验总结，是我国优秀民族文化遗产的组成。我在多年的工作学习中，理论，和创新，学有服务宗旨，诚信守法，干好本职工作，为药业的发展。

**药店的员工工作总结4**

一年来，我热衷于本职工作，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度，在领导的关心栽培和同事们的帮助支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责，各方面表现优异，现将一年来的工作、学习情况简要总结如下：

>一、努力工作，认真完成工作任务。

一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，努力作好本职工作。现在的工作主要有两大块，一是药房的药剂相关工作，能严格遵守药品管理的各项规章制度，积极熟悉并掌握各种药品的功效及构成，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，说话态度和气文明，认真、仔细交代药品用法和有关注意事项，为患者提供安全、有效、经济的优质药品和药学服务。二是从事全科工作。服从中心安排，做好社区居民建立健康档案、慢性病随访、电脑录入的工作。尽最大努力服务好每一位社区居民，使他们真正体验到社区卫生服务中心的关心、细心的服务。同时我还担任团队队长，全面负责管理本团队的各项工作，细化团队人员职责和分工，做好团队内外的组织协调工作，合理利用辖区及团队资源，促进团队工作落实。

>二、认真学习业务知识，始终保持虚心好学的态度对待业务知识的学习。

一年来我认真学习，积极参加各类培训班和各项活动，不断加强自身素质建设，提高自己的综合能力和解决问题的能力。今年我参加了主管药师卫生资格考试，并通过了考核。业务知识的学习使我在工作上迅速成长起来。在以后的工作中，我一定会扬长避短，克服不足、认真学习、发奋工作、积极进取、尽快成长，把工作做的更好，贡献做的最大。

时光如梭！转眼间，我来到xx药房有限公司工作已经10各月的时间了。在这10个月的时间里，自己学习到了很多有关药品销售的知识。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的专业知识和销售技能，现将工作情况总结以及20xx年工作计划汇报如下：

>一、工作汇报

自20xx年3月12日工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。

在投入到新的工作岗位后，我也开始了新的工作——药店销售。这项工作使自己掌握了很多药品专业知识。所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于是新的工作，无论从销售能力，还是从思想上都存在许多的不足，在这些方面我都得到了公司领导、部门领导及本部门的老员工的正确引导和帮助，使我的工作能力提高，方向明确，态度端正。我相信对我的未来发展打下了良好的基础。

>二、工作感想

踏入新的工作岗位后，经过三个月的锻炼，使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

>三、工作目标

20xx年的到来意味着，新的起点，新的开始。

1、提高自己的专业知识，让自己的专业视野变得更加开阔些，向身边的同事学习，多参加公司组织的培训。

2、提高自己的销售技能、销售意识：加强p类品种的销售，对每月下发的p类明细单要认真的查找。对毛利高的品种种类要全，避免有断货的情况发生。填好缺药登记记录，及时调货。每月会员日，提前做好宣传工作尽可能通知到每一位会员。

3、药品计划：补充药品。在每天销售药品的过程中，根据销售规律和市场变化，对品种缺少的或是货架出现数量不足的药品，要尽快补充，做到库有柜有。续补的数量要在考虑货架药品容量的基础上，尽量保证下次报计划前的销量。还要尽可能地将同一品种、不同价格、不同产地的药品同时上柜，把毛利高的品种陈列时突出摆放，以利于顾客选购。

4、微笑服务：微笑是一种抚慰，它可以对他人“一笑值千金”。如果把这种微笑与友善、热诚的目光、训练有素的举止自然地融为一体，那实际上就是一道令他人赞不绝口的“美味佳肴”。所以要全心全意的为顾客服务，以礼待人。热情服务。耐心解答问题。

5、积极的实干精神药店营业员，每天面临着很多难题，很容易出现沮丧的心情，所以保持良好心态至关重要。须知，成功不仅靠过硬的本领、良好的态度或者人脉和机遇，有坚持和不服输的心态，更重要的是随时保持积极的态度对待周围的事物，保持一颗朝气蓬勃的心，遇事不气馁，永远坚信，紧要关头不放弃，绝望就是希望。

6、店容店貌：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，营业员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，使顾客满意的离开本店。

7、团结向上：借一句名言：“团结一致，同心同德，任何强大的敌人，任何困难的环境，都会向我们投降。”三人省力，四人更轻松，众人团结紧，百事能成功。

以上是我20xx年的工作总结及今后的工作目标。

20xx年过去了这一年是充满着机遇与挑战的一年，日常工作中的每一件小事都蕴藏着快乐与幸福，只要我们用快乐的心去体会，用幸福的眼去看待。什么困难和挫折都不会难倒我们的。过去的一年在领导的悉心关怀和指导下，通过我们自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足，需要继续改正！

在新的一年中，我相信药店的生意会越来越好的，这些需要我们良好的服务和优质的药品，我相信美好的明天就在眼前！加油！同时，祝各位领导，各位同事，在新的一年里身体健康，合家欢乐，事业蒸蒸日上，更上一层楼！

**药店的员工工作总结5**

20XX年药剂科在院领导的正确领导和支持下，紧紧围绕医院的工作重点和要求，科室成员以团结协作、求真务实、认真负责的精神状态开展工作，顺利完成了全年的各项工作任务和目标。现将工作情况总结如下：

>一、深入开展为病人提供优质的药学服务工作

全科人员按照医院总体要求，多次召开科室会议，对科室成员广泛宣传和思想动员，使大家能清醒认识到为病人提供优质的药学服务的重要性。组织成员认真学习相关法律、法规和文件，开展职业道德教育，明确岗位职责，加强业务知识培训考核，搞好制度建设，同时完善相关资料，为顺利该项工作打下了坚实的基础。

>二、规范科室管理

认真搞好科室的管理工作。

一是对科室的制度、规范、程序进行了一次梳理，查漏补缺，该完善的完善，制定了一套完整的科室管理文件，使大家有章可循，用制度管人。

二是配合医院搞好绩效工资发放，此项工作是医院顺应事业单位改革以及医院科学发展总体要求而进行的一次打破大锅饭、按劳分配、重质量和效益的改革，我科积极响应，广泛宣传，使每一个成员认识此次改革的重要性，对本科室的绩效工资发放采取公平合理、质量效益优先、逐步改革到位，充分调动大家积极性。

三是主动查找问题，排查矛盾隐患。对科室的成员多做思想工作，先后对成员谈心、思想交流。积极创造一个轻松快乐的工作氛围，减少差错事故的发生。

四是加强思想政治学习，认真学习党的各项方针政策，组织科室成员学习党的科学发展观，写好心得体会。

五是组织成员学习医院下发的文件，传达院务会议精神，认真贯彻执行。

六是搞好与其他科室联系，相互协作，服务好临床科室。

七是做好处方点评工作，按照《处方管理办法》严格审核处方，对大处方、有安全隐患的处方打回修改，并建立了登记本。每月按时对处方进行点评，从而提高了我院的处方质量，强化了医疗安全。宣传教育我科人员树立“全心全意”为人民服务思想，不计付出，不计报酬，树立高尚的医德医风形象，严于律己，杜绝歪风邪气，净化医疗领域空气。

>三、药品质量管理工作

药品质量不仅关系到患者的生命安全，也关系到医院的医疗安全与信誉。我科严把药品购进质量关，一是对供货商的管理，建立供货商信息档案，索要三证，签订供货质量保证协议书;二是药品购进管理，制定了一套从计划、审核、采购到验收的完整相关程序，对购进药品名称、批准文号、生产日期、失效期等基本信息认真审核、记录，有质量问题的一律不予入库，从而保证了购进药品的质量。对药品效期实行动态管理，以先进先出为原则，近效期药品及时报告并通知临床科室，从而保证临床用药安全，减少医院损失;三是积极搜集药品相关信息，时刻关注药品不良反应，做好药品不良反应记录、本年度上报药品不良反应21例。

>四、做好药品招标采购工作

药品全面实行药品网上采购，达到了省药招标采购要求。积极做好药品采购工作，探索适合我院的药品储量，科学储存，合理减少库存，少积压。并按照桂卫药政发【20XX】5号文件的精神做好药品的增补工作，以更好的满足临床和各村卫生室的用药需求。

>五、加强业务培训

加强业务培训，提高从药人员业务素质不仅是提升医疗质量减少差错事故的需要，也是个人发展的一项措施。我科积极搞好“三基”培训测试工作，狠抓从药人员业务素质，督催从药人员参加各种院内外学习培训，鼓励参加职称、执业资格考试，今年我科科员全部通过初级职称等级考试。

>六、规范一次性耗材管理

我科按照要求加强医疗一次性耗材管理，20XX年6月1日正式实行医用耗材及试剂网上集中采购。严格审核供货商资质，索要“三证”，建立档案，按规定办理入库验收、出库等记录，使我院一次性耗材方面逐步达到规范管理。

>七、按要求上报药械械不良反应事件，很好地完成相关的任务要求。

今年我科工作虽然取得了一些成绩，但还存在以下几点不足：

1.是虽然建立了一套完整的工作制度，但是还存在一些不足，需要进一步完善。

2.是从药人员业务素质有待进一步加强。

3.是库房相关设施不够完善，储存条件有待进一步提高。

以上几点不足有待我们在新的一年里继续加强管理，完善制度，使我们的工作健康有序的发展。关于今后工作，我们提出以下设想:

一、是继续加强从药人员业务素质，全面提升从药人员业务素质，注重人才培养。

二、是加强药房建设工作

三、是对绩效工资实行合理分配，注重质量与效益，奖罚分明，充分调动大家积极性，以此搞好科室管理。

总之，我们还需要加强管理，提升自身素质，期待来年工作有进一步提升，力争使各项工作做到尽善尽美，为医院发展贡献自己的力量。

**药店的员工工作总结6**

到这一个月时间里我第一次有了踏入工作岗位的感觉，虽然我还没毕业，但是与中药房的前辈们一起工作逐渐使我融入了这个中药房，我的内心好像已经默认了自己是这里的一份子，有责任对自己在中药房所做的事负责。实习期间我每天6点左右闹钟叫起床，从没有赖床超过15分钟，7点45分上班我每次都是7点30分之前到的，在工作时间大部分时间我都感觉精神很好，空余时间就认药，看医生手写的方子或者看看从家里带来的中药方面的书，甚是充实，比我在学校学习的动力强多了，或许是因为新鲜感吧。

>一、中药房抓药流程

1.划价

病人挂号后拿着有医生签名的处方和已挂号的就诊卡以及医保卡或农保卡到中药房划价，中药房使用的是联众科技的中草药房子系统，打开其中的成草药划价窗口，用就诊卡刷卡后按原处方输入电脑形成发票，如果发现病人拿来的处方字迹太草无法识别，没有医生的签名，其中有些药药房中没有，费用超额等原因需与开方医生联系做出一定修改符合要求后才能抓药。划好价后在原方上写上总金额。

2.付费

病人拿着挂号用的卡和医保卡、农保卡等到挂号室付费。

3.调配

付好费经再次审核后依原方调配。有注明细粉的另取中药细粉（或最细粉）让病人在其他药煎好后倒入搅拌即可，有先煎、后下、包煎、冲服等要求的需另外用小纸包开并在每包上写明先煎、后下等，字迹要清晰可辨。调配好的每包药的重量与理论重量的差距不得大于5%（如理论上每包重100克，则实际每包重量必须在95克到105克之间）。

4.发药

发药时要先核对病人的姓名、年龄等，防止发错药。询问病人以前有吃过没，如果没有吃过或对煎药服药的一些流程不清楚的需交代清楚，尤其是先煎、后下、包煎、细粉等需要特殊处理的必须要让病人完全理解，防止药效的改变。

>二、实用技能

1.包药

这是我最先接触的一项技能，看似容易，但操作起来并不容易，要求美观，牢固，不破损，速度还要快，实际操作过的人都知道不容易，尤其是药量较多时更不易，稍不留神就散开了或哪儿戳破了，然后又得加新纸，运气不好药可能会散到地上，那就麻烦了。我开始包的很不好速度又慢，然后就很紧张，一心想提速，结果越想包的又快又好就越紧张，越紧张手抖得就越厉害，这种状态持续了数十天，长进并不大。后来，我想先放弃提速，先把技术练好，结果实践了几天后终于有了效果，之前药多到一定程度我就怎么都包不起来了，而如今多一点也行了，不过还不是很美观，速度方面更是与药房其他人相差甚远。

2.摊纸

抓药前得先把专用的黄色的包药纸（有大、中、小三个规格，按药量多少选择）从左往右整齐摊好，纸的边缘离台面边缘至少要有几厘米空挡，防止分药时碰歪包药纸，其中最有技巧性的是把一张张纸从一推纸中分出来，开始我分一张纸经常磨蹭很长时间，感觉纸与纸之间像粘着一样，吸附力极强，很难分开，后来我听从中药房老爷爷的指导，终于有了门道，之后就越摊越顺手，感觉真不错。

3.撕包装袋（仅指薄的没有裂口的包装）没来中药房实习的时候，我根本不知道还有这么一手，那些装药的包装袋居然可以左手拉住一角，右手拇指往接合处一戳再一拉撕得真整齐，如果用我以前撕其他包装袋的方法就会弄得那个被撕得包装袋像狗啃过一样，倒药时可能会使中药从旁边漏出造成浪费。

4.往药斗添药

当一些药斗中的药消耗到可能无法满足下一个方子时（尤其是常用药），就需要及时往药斗添药，除了撕包装袋要撕整齐外，有时会把药斗中剩余的陈药先倒出，把新药加入后放张纸或包装袋什么的再将陈药倒在上面，这也是为了保证药的质量。另外，对于有的受潮的药得放到外边晒晒。

5.中药库存取

我实习的练市医院有一个大的中药库（下面简写为中药库）和一个较小的临时存药仓库（下面简写为临时中药库），中药库里有很多大的金属箱子，每个箱子里装有一至多种药，比如地骨皮、五加皮、怀牛膝、川牛膝都各自一个箱子，西枫斗和川石斛共享一个箱子，白鲜皮、椿根皮、海桐皮和北秦皮共享一个箱子。

大的中药库离中药房较远，是在另一栋楼上，所以一般都是隔几天一次从中药库运些药到临时中药库，然后每天下午上班后检查中药房各药的剩余量，记录下不足的就直接到中药房楼下的临时中药库取药，取药时都是遵循先进先出的原则，使药库的药有序流通而不发生存放时间过长影响质量的情况。在将中药库的药加到临时中药库中时，通常把新来的药放里面，之前剩余的药移到外边来，方便中药房拿药时把先进来的先拿出去。

6.部分中药装斗前处理

有些中药从包装袋中取出后不能直接装斗，像山药、茯神、大黄、鸡血藤之类的通常袋子里的都是一大块或一大片的，需要弄碎使之足够小以满足方子中的小剂量要求；像炒莱菔子、紫苏子、火麻仁等都要打碎使药效更好。

7.分药

实习期间，我一直只负责量大的药，像伸筋草、鸡血藤、葛根和一些全草类中药，不过经过一个月的实习对均匀分药有了点感觉了。

8.识方

练市医院中药房收到的方子基本都是医生手写方，大部分医生写的方子上的字十分潦草，而且每个人都按自己的书写习惯写的，很多药又都是用的别名（如续断写成川断、南草，鸡血藤写成血节）或有的字用同音字（如菟丝子写成吐丝子，桂枝写成桂支），还有好多是合写的（如苍白术代表苍术和白术，谷麦芽代表谷芽和麦芽，龙牡代表龙骨和牡蛎，茯苓神代表茯苓和茯神），外行人有时还真看不懂。

>三、中药知识

1.中药饮片识别

在中药房实习到处可见中药饮片，药斗中拆开的，架子上整包的，地上散落的，处于这种环境下，想不认识都难，一个月下来我看到很多地上散落的都能叫出名字来了，相较于当初学中药鉴定学时对中药的熟悉程度强太多了，我想这中药饮片的识别对我以后的工作生活肯定会大有益处。

2.中药基源记忆有了实物对照，记忆植物类中药饮片的原植物就容易多了，我经常看到一种饮片就想它的原植物的科属，由此到实习结束我对于大多数植物药都至少能说出科了，对于一些动物药和矿物药的基源也熟识了不少，有些药的基源不是同属的记起来就有点麻烦，跨科跨属的都有，例如青黛来源横跨爵床科、蓼科和十字花科，珍珠是珍珠贝科动物马氏珍珠贝、蚌科动物三角帆蚌或褶纹冠蚌等双壳类动物受刺激而形成的病理产物，葶苈子为十字花科播娘蒿属播娘蒿和独行菜属独行菜的干燥成熟种子。

附在实习快结束的时候，我在取得允许后从地上和夹缝中捡了近100种洒落的饮片装入保鲜自封袋中带了回来，现在看到它们就能联想到当时实习时的一些事，所以这不仅仅是用来学习的饮片标本，而且还代表着一份美好的回忆。

**药店的员工工作总结7**

20XX年已经进入了倒计时，随着时间的循环20XX年将进入历史的记载，细细回顾20XX年，回首这一年我们药剂科日日夜夜，细细揣摩在这一年中所获得的千般感受，骄傲、自豪、欣慰。骄傲、自豪、欣慰的是在过去的一年里，药剂科各项工作坚持以“八荣八耻”为标尺，认真贯彻执行药政管理的有关法律法规，在院长高度重视和分管院长的直接领导下，在全院临床相关科室和药剂科全体科员的共同拼搏、团结协作，紧紧围绕医院的工作重点和要求，求真务实的精神状态，顺利而圆满完成了院里交给各项工作任务和目标。

现将药剂工作情况总结如下：

>一、政治思想方面

加强理论学习，提高职工的政治思想觉悟。全科人员认真学习贯彻上级及院里各种文件精神并积极落实到位，在日常繁忙的工作中，不拘形式，结合科室的实际情况开展学习和讨论，激励科室人员积极参与推进医院各项改革措施的落实和实施。通过系统的学习教育，提高了科室人员的思想政治觉悟，自觉抵制行业不正之风，以提高窗口服务为己任，以质量第一、病人第一的理念全心全意为病人服务，做好一线窗口药剂科服务工作。

>二、业务管理

完善工作流程，提高工作效率，方便病人。门诊药房是药剂科直接面对病人的重要窗口，树立医院的良好形象是重中之重，如何方便病人、如何提高工作效率，是药房工作的重点。保证住院病人及急诊病人24小时的药品供应，保障医院救死扶伤工作流程的正常运行。通过完善工作流程，合理设置窗口、机动配备人员等，充分调动全体人员的积极性，齐心协力，克服困难，提高工作效率，有效改变了取药排队、取药难等现象，为病人提供方便。

>三、药品采购

严格执行药品网上招标阳光采购，保证临床患者用药供应及时。

做到采购透明、质量透明，临床用药透明，通过医院信息系统将药品供应信息发布通知至临床科室，及时了解各临床科室药品需求动态及掌握药品使用后的信息反馈，确保临床药品的合理性、安全性、患者满意性供应，

>四、储备药品

加强药品储备管理，成立了药品质量监控小组，质控小组成员每月不定期对科内工作流程及各岗位的工作质量进行抽查，并督促科室工作人员认真执行各项管理制度，加强药品质量管理，在购进验收、入库养护等环节的质量管理，每月xx日进行药品储备质量、效期等盘点，召开科质控会议，将检查结果汇总，发现问题及时妥善处理，保障患者用药安全。严格执行国家药监局《医疗机构药品使用质量管理暂行规定》的要求，制定出我院《药品验收质量管理制度》、《药品储备养护质量管理制度》《近效期药品标识管理》等一系列管理措施并相继实施，杜绝医院因药品过期造成重大医疗事故和医院的经济损失。

>五、临床用药管理

在临床用药、药剂科定期下发各种新药说明，征求临床见意，随时了解临床对药剂科供应药品使用情况，对滞销、近期药品及时与临床沟通，以便及时合理应用，减少药品的浪费。对药剂人员定期进行业务培训、学习，不断提高自身理论水平和业务能力，对新进药品及时掌握使用的适应症，以便指导临床使用。广泛开展临床药品不良反应监测，发现问题及时上报，避免药品不良反应的重复发生。

总之，药剂科在20XX年的工作中还存在不足之处，在新一年的工作中努力改进，逐步改善，提高完善服务质量，全心全意为临床服务，困难面前迎难而上，成绩面前骄傲备战，为我院的社会效益、经济效益更好的发展保驾护航，争做排头兵。

**药店的员工工作总结8**

时光如梭！转眼间我来到xx药店工作已经xx年的时间了。在这xx年的时间里，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xxx全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的专业知识和销售技能，现将本人一年来工作情况总结如下：

>一、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，做好承上启下的桥梁作用，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，增强本店的凝聚力。

>二、做好药品管理

保证足够的货源和药品供应，在工作中根据季节的变化用药情况及时调整进药计划，做到药品常用常新，对于顾客急需的店内暂时没有的药品我们帮他从总店订购，方便了他们的及时用药；药品入库后，认真做好进药的查对和验收；认真做好药品的有效期管理和药品的日常养护，每日观察温度、湿度的变化，并做好登记工作；按规定分类储存陈列药品，以利于顾客选购；严格执行国家的药品价格政策，明码标价；销售处方药时凭处方销售，处方按规定保存备查，同时设立非处方药品专柜，贴有明显的区域标识。

>三、做好财务对账工作

根据公司的统一管理及要求，每天进行结账并及时缴存现金及财务报表，盘库结束后及时汇总相关信息送交财务，做到药店帐物相符，本年度财务工作基本做到了结账及时、准确，严格执行药品销售价格，无论选择何种支付方式均实行同价。

>四、努力改善服务态度

提高服务质量，为群众选药、购药提供健康咨询服务，让他们买到安全、放心的药品；营业人员仪表端庄，热情接待顾客，使药店成为面向社会的文明窗口。

>五、尊重和服从社保、药监等管理机构的领导

及时将上级精神贯彻传达到每一个员工，严格遵守《\_药品管理法》和执行医保卡刷卡管理的相关规定，及时完善从业人员的健康证明、教育培训等档案资料，做到依法经营。

>六、保证环境秩序优良，店堂整洁明亮

保证没有与经营无关的物品堆放，没有闲杂人员长时间逗留，没有未经许可的坐堂医生开展诊疗服务。

一年来尽管做了许多工作，但仍存在众多不足之处，一是专业理论知识有所欠缺；二对工作创新力度不足。面对20xx年的工作，我深感责任重大，重点做好以下几个方面工作：一是爱岗敬业，顾全大局，努力提升自己的各项业务素质，严格要求自己，强化服务质量；二是加强团结协作，创造最良好、无间的工作环境，发挥员工最大的工作热情，打造一个最优秀的团队；三是坚持对药品缺断货的追踪，及时调整药品结构并合理控制库存；四是强化现场管理力度，认真落实药店环境、卫生，树立良好形象，努力提升总体业绩。

**药店的员工工作总结9**

我加入工作以来，在药房领导和同事的关心帮助下，通过自己的努力和工作经验的积累，不断拓宽知识面，提高业务水平。这些年来，我的政治和职业素质有了很大的提高。在药店工作期间，他认真学习了《药品管理法》、《经营管理制度》、《产品质量法》、《商品质量维护》等相关法律法规，积极参加了药品监督管理局组织的在职培训。以安全有效的用药作为自身职业道德的要求。全心全意为人民服务，礼貌待人。热情服务，耐心回答问题，为患者提供一定的用药保健知识，在不断的实践中提高患者的素质和专业水平，不断努力使患者使用安全、有效、稳定的药物。

由于药品用于疾病预防和治疗、康复和疗养，为了防止假冒伪劣药品的流通，我们应该成为合格的药品把关人。当病人买药时，我们应该礼貌而热情地理解病人的咨询意见。了解患者的身体状况，为患者提供安全、有效、廉价的药物，并向患者详细讲解药物的性质、味道、功效、用法、剂量、注意事项和副作用，使患者能够放心使用。配药过程中不得随意改变剂量。有些药物含有重金属。如果长期使用，会留下后遗症和不良反应，确保患者用药和生命安全。通过知识的深化，从理论到实践，通过实践，一些常见的药理学知识也总结如下：

>我掌握了中药的鉴别方法

常用的基本来源鉴别方法、特征，显微镜和理论鉴定方法，经验性鉴定方法简单易行（见手模、嗅觉、味觉、水试验和火试验），以中药鉴定方法为例：如何鉴定茎木中药：包括药用木本植物的茎或仅木材部分，以及一些草本植物的茎和藤。其中，茎类中药的药用部位为木本植物的茎、藤，如川木通、鸡血藤等药用植物，如天仙藤药材作茎、枝，如鬼见羽，药材作茎髓，如灯山草、通草、，木本中药的药用部位是木本植物茎组成层内的部分，如苏木精、芦荟、树脂、挥发油等。识别根茎的横截面是区分双子叶植物和单子叶植物根茎的关键。双子叶植物的根状茎表面常有软木层，维管束呈环状排列，木材具有明显的径向纹理，中心有明显的髓，如白术、白术、，单子叶植物的根茎表面没有软木层或只有薄的软木组织，通常有内皮层的环线，皮层和中柱中散在维管束，没有髓，如黄精、玉竹等，有皮类中药、叶类中药、花类中药、果籽类中药、全草类中药、藻苔藓类中药、树脂类中药、，矿物和动物中药。

>中药的加工等技术

例如，加工可以提高药物的功效，改变或缓解药物的性能，降低或消除药物的毒性或副作用，改变或增强药物作用的位置和趋势，便于调整和制备。增强药物疗效：如炒白芥末、紫苏、决明子等硬壳药物，可煎煮有效成分羊毛脂。烤阴阳火能增强阳痿的治疗效果。胆汁法南星能增强茎的镇静作用。改变姑息性药物的性能：不同的药物有不同的性能，冷、热、温、凉、味强的药物在临床应用中会产生副作用。例如，生甘草可以清热解毒。蜂蜜烤后，补中益气，生蒲黄，活血化瘀，炒炭止血。减少或消除药物的毒性或副作用。有些药物疗效好，但毒副作用大，临床应用不安全。如果经过加工，它们可以减少毒性或副作用。例如，乌头，乌头可以通过浸泡、漂白、蒸煮、煮沸和添加辅料来降低毒性。相思籽的加工可以降低毒性。柏树种子是用来镇定人心的。如果不使用它来制作含有油脂的奶油，它将具有滑动肠道、疏通肠道和引起腹泻的作用。中医有几千年的历史。这是人民长期与疾病作斗争的极其丰富的经验总结。它是中国优秀民族文化遗产的重要组成部分。在多年的工作和学习中，我坚持理论联系实际，不断探索创新，学以致用，坚持服务宗旨，坚持诚信守法，做好本职工作，为医药行业的发展做出了贡献。

**药店的员工工作总结10**

充满机遇与挑战的一年已经过去，衷心感谢各位领导一年来对我工作的支持、监督、指导及对我个人的帮助，这一年，药店各方面得以新的发展，各项工作顺利开展和管理水平得到进一步提高，圆满完成全年的销售任务，现将本人一年来工作情况总结如下：

一、是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，做好承上启下的桥梁作用，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，增强本店的凝聚力。

二、是做好药品管理，保证足够的货源和药品供应，在工作中根据季节的变化用药情况及时调整进药计划，做到药品常用常新，对于顾客急需的店内暂时没有的药品我们帮他从总店订购，方便了他们的及时用药；药品入库后，认真做好进药的查对和验收；认真做好药品的有效期管理和药品的日常养护，每日观察温度、湿度的变化，并做好登记工作；按规定分类储存陈列药品，以利于顾客选购；严格执行国家的药品价格政策，明码标价；销售处方药时凭处方销售，处方按规定保存备查，同时设立非处方药品专柜，贴有明显的区域标识。

三、是做好财务对账工作，根据公司的统一管理及要求，每天进行结账并及时缴存现金及财务报表，盘库结束后及时汇总相关信息送交财务，做到药店帐物相符，本年度财务工作基本做到了结账及时、准确，严格执行药品销售价格，无论选择何种支付方式均实行同价。

四、是努力改善服务态度，提高服务质量，为群众选药、购药提供健康咨询服务，让他们买到安全、放心的药品；营业人员仪表端庄，热情接待顾客，使药店成为面向社会的文明窗口。

五、是尊重和服从社保、药监等管理机构的领导，及时将上级精神贯彻传达到每一个员工，严格遵守《\_药品管理法》和执行医保卡刷卡管理的相关规定，及时完善从业人员的健康证明、教育培训等档案资料，做到依法经营。

六、是保证环境秩序优良，店堂整洁明亮，保证没有与经营无关的物品堆放，没有闲杂人员长时间逗留，没有未经许可的坐堂医生开展诊疗服务。

一年来尽管做了许多工作，但仍存在众多不足之处，一是专业理论知识有所欠缺；二对工作创新力度不足。面对20xx年的工作，我深感责任重大，重点做好以下几个方面工作：一是爱岗敬业，顾全大局，努力提升自己的各项业务素质，严格要求自己，强化服务质量；二是加强团结协作，创造最良好、无间的工作环境，发挥员工最大的工作热情，打造一个最优秀的团队；三是坚持对药品缺断货的追踪，及时调整药品结构并合理控制库存；四是强化现场管理力度，认真落实药店环境、卫生，树立良好形象，努力提升总体业绩。

**药店的员工工作总结11**

在20xx年是xx药房连锁有限公司具有里程碑意义的一年，xx药房有限公司收购xx全部xx股权，以xx的股权控股xx药房连锁有限公司，使xx成为xx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xx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。

>一、加盟xx控股xx药房有限公司，完成股权转让

今年，公司顺利完成了自然人股权转让，并于x月x日成功召开了第x届第x次股东会、董事会、监事会，企业更名为xx药房连锁有限公司，成为xx控股xx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。

>二、实现“批零分离”、整合组织架构

按照xx控股“批零分离”的要求，上半年xx与xx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。

>三、强化内部管理，健全规章制度

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、工章使用登记等。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xx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xx、xx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。

>四、完善信息系统，保证经营工作的顺利开展

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。

>五、保障货源供应，追求成本最低化

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x条（个）；二是不断更新t类品种，由年初的x种现已增加到x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x上升到今年的x，上升了百分点。四是积极与供应厂商沟通，多方寻求供商厂商的支持，全年争取到返利x元，其他收入（如进场费、端架费等）x元，为提高企业经济效益作出了努力。

>六、强化财务管理，准确财务核算

财务部在财务管理方面做了大量的基础工作。特别是按照xx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。

>七、门店开发紧锣密鼓、连锁规模迅速扩大

按照xx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xx地区、xx、xx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xxxx。特别是xx、xx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xx百分之百进货，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xx各乡、镇加盟店xx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。

>八、开展多项促销活动，狠抓t类产品销售

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、强化优质报务、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；

二是正确面对挑战，坚持每周召开一次地区经理会议，分析形势、检查进度、研究对策，及时解决门店遇到的新问题；

三是加强品类管理、加大“t”类商品的销售力度，及时实现奖励政策，促进了“t”类产品的销售，其销售比例由上年的xx上升到今年的xx；

四是积极开展多种形式的促销活动，利用黄金周、节假日，及“”绿色销费活动、下社区宣传活动，促进了销售任务的完成；

五是弘扬企业文化，培养知识型员工，对新进员工及厂商联合举办的以营销技巧为主题培训达x人，支持和鼓励参加考试，有效地提升了员工素质；

六是与xx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xxxx，电话预约购药xxxx，代客切片xxxx，代客煎药xxxx，夜间售药xxxx，增强了企业竞争力，取得了市民良好的口碑。

**药店的员工工作总结12**

刚刚过去20xx年，是我公司步入快速发展，各项工作扎实推进关键一年，\*药房在公司正确领导下，经营和管理工作取得了骄人成绩，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年主要工作总结如下：

>一、销售状况

20xx年产品总销售收入225万元，是20xx年倍，这些成绩取得，除了我店员工发奋之外，和公司正确决策以及公司各部门用心支持和配合是分不开。

>二、经营管理方面

1、平时注意对员工进行业务素质提高，用心参加公司组织各项产品知识培训和促销技巧培训。

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

3、会员卡制度实施，稳定了一部分顾客群，也提升了药店知名度。

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。

>三、存在问题

1、医保定点药店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，很多细节做还不够完善，没使会员制度发挥更大用。比如，会员价商品推出没有构成长效机制，积分兑换礼品单一等。

3、员工专业知识欠缺，尤其是药理和病理方面，不能更好指导患者用药，直接影响到患者用药疗效及药品关联销售。

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

>四、对今后工作打算和推荐

1、进一步完善会员制度，及时更新丰富会员价商品和积分兑换礼品，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，吸引更多潜在顾客进店消费，能够有计划进行社区义诊活动，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高发率在店内发放各种疾病防控方法及日常保健小常识小册子。

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需求。

4、组织员工进行业务素质培训，使员工专业知识和销售技巧更能适应公司快速发展需要。

5、通过学习培训使店长持续与时俱进头脑，充分掌握行业动态和公司经营思路，更好地带领员工做好工作，争取在20xx年，使我店经营状况稳步提高，创造出更大效益。

**药店的员工工作总结13**

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，是不能学以致用的，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，需心求教，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。

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浅移默化，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，那是勿庸置疑的。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。

**药店的员工工作总结14**

在药店工作期间，我认真学习《药品管理法》、《经营管理制度》、《产品质量法》、《高品质质量养护》等相关法规。积极参加药品监督、管理局组织开办的岗位培训，以安全有效用药作为自己的职业道德要求。全身心为民热情服务，诚恳为群众耐心解答问题，并未患者提供一些用药保健知识。在不断实践中提高自己的职业道德素质和业务水平，并做到对患者用药安全、有效、稳定，并赢得广大群众的信任。

作为药店一名营销员，一定要做好药品的质量把关问题。验收药品等，尤其是需低温(2---10摄氏)储存的药品，均应放在冰箱内存放，冰箱内温度应保持在2---10摄氏度之间，每天上午10:00、下午3:00各记录一次。须冷藏的药品务必按规定存放。

在销售过程中，除了热情礼貌为患者服务外，并告诉患者平时养生保健这方面的有关事宜。例如：平时多做一些户外活动等，老人、儿童，多晒晒太阳，平时多饮水，从而提高自身免疫力等一系列事宜。

结合患者自身状况，为患者提供安全、有效、合适的药物，并详细向患者告知用法用量、及注意事项和副作用、禁忌等。让患者能够放心地使用。

还有一些有长期服药史的老客户，我们一定要站在顾客的位置上多替他们着想，我们除了在药店耐心诚心的为他们服务外，而在必要时，在售出药品后亦可进行电话回访。一来了解一些药品的确切疗效;而来对他们进行心理沟通，让我们的药店成为他们家的家庭药箱。成为他们身边的保健小助手!顾客的信任就是对我们工作的最大支持，同时确实是为患者朋友提供了许多便利之处!

在工作学习的过程中，我虚心向各位老师、同仁请教。并熟悉了解了中药材的辨别方法、及用途。尤是一些名贵中药材的煎熬等。

工作中对于卫生检查工作，每周对门店环境卫生做一次全面的检查，发现不符合规定要求的，立即整改，并做好《卫生检查记录》。

中国医药学有着千年的历史，是我国民族优秀文化遗产的重要组成部分。中医中药、与国画、戏剧统称为中国三大国粹。由此可见中医中药，药品重要性的鉴证。

通过这几年的工作学习，我坚持理论联系实际，不断探索创新!我深刻感到只有认真踏实、虚心向他人请教并深刻反思所学到的知识，才能更优秀的积极的为工作做出优秀的成绩!

在以后的工作中，我会更加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，以更专业的知识为将来的工作打好坚实的基础，为药业的发展做出巨大的贡献!

同时在这个社会大家庭中贡献出自己的一份力量!今特申请药士职业学位,以求更大的进步和发展!请上级领导给予批准和认可!

**药店的员工工作总结15**

本人于20xx年7月毕业于xxxx大学，从毕业至今一直从事药房工作。几年来，在上级领导的关心和带领下，同事们的帮助支持下，我不断加强业务知识的学习，对工作精益求精，从一个一无所知的小丫头转变成一个专业知识丰富、工作能力突出，能够独挡一面的合格的药剂人员。现将参加工作以来的学习工作情况总结如下：

>一、道德品质方面，真诚待人，努力提高个人的思想道德修养。

思想上积极上进，认真学习党的重要指导思想和“与时俱进”的时代特色。热爱祖国，热爱人民，热爱集体，坚决拥护中国\_的领导和社会主义制度。时刻以党的优良传统，从严要求自己，在工作中爱岗敬业、尊重领导、团结同事，努力配合同事做好各项工作，团结友爱，营造和谐良好的工作氛围。微笑对待病人，能急病人之所急，做到耐心、细心、热心和“三认真”（认真听取病人的陈述、认真向病人解说药品的相关知识，认真回答病人提出的有关问题），热情患者为服务。爱护公共财产，树立环保节能意识，做到人离灯熄，不浪费单位的一水一电。

>二、遵纪守法方面，严于律己，廉洁奉公，树立正确的社会主义荣辱观。

明确自己的工作职责，严格遵守国家的各项法律法规，严格遵守职业纪律和单位的各项规章制度，服从上级领导的安排。积极学习党的“三个代表”重要思想和实践党的群众路线教育活动，树立“以遵纪守法为荣、以违法乱纪为耻”和“全心全意为患者服务”的世界观、人生观和价值观，坚定政治信念，自觉地筑起拒腐防变的思想防线。在工作中做到不私自收费，不收受药品回扣，不私自采购使用医药产品等。认真学习《药品管理法》、《医疗机构药事管理规定》等相关法律法规，用正确的思想和法律知识装备自己的头脑，以法律和规章为准绳，做好药品的各项管理工作，特别是特殊药品的管理，严格执行相关法律法规的各项规定。

>三、工作实绩方面，尽心尽职，踏实工作，努力提高工作效率，完成各项任务。

积极掌握各种药物的功效及构成，牢记各种药品的摆放位置。在药品调配核发中，严格按照调剂操作规程进行，做到“四查十对”，确保药品发放无误。对患者礼貌、热情、大方，说话态度和气文明，认真、仔细交待药品的用法用量和有关禁忌；向患者详细讲解中药饮片的煎煮的方法及有关注意事项，让患者能够放心的使用，为患者提供用药常识和安全、有效、经济的优质药学服务。药品进入药房后，认真做好药品的验收、日常储存养护和特殊药品登记工作。为保证药

品质量，本着药品“先进先出”的原则，做好药品效期管理，对滞销、近效期药品及时与临床科室沟通，以便及时合理应用，减少药品的浪费。每季度协助科室主任做药品的盘点和核算工作，做到帐物相符。同时每月做好处方点评和抗菌药物的监控工作，规范处方书写，避免抗菌药物的滥用，减少不良反应的发生。并被单位评为“20xx年度优秀员工”的称号。

>四、学习方面，善于思考，虚心学习，不断完善自我，丰富自己的专业知识。

根据工作需要，自己在积极接受中药学的新知识，巩固中药学理论知识的基础上，还主动参加药学知识的专业培训，并于20xx年1月药学大专顺利毕业。通过药学大专的学习，对各类药品的作用特点、临床适应症、用法用量、不良反应、药物相互作用、配伍禁忌等方面的专业知识都有很大的提高。不断充实和更新自己的业务技能，了解药学新动向，熟练掌握药学专业知识和基本操作技能，理论联系实际，用专业知识更好地服务于患者。并积极参与单位组织的业务学习和讲课工作，做好合理用药宣传，为减少抗菌素的应用和药物不良反应的发生尽一份心，出一份力。

**药店的员工工作总结16**

本人从学校毕业就来到\_\_药店，自工作以来，在药店各领导和各位同仁的关怀帮助下，通过自身的努力和工作相关经验的积累，知识不断拓宽，业务不断提高。工作半年多来，我的政治和业务素质都有较大的提高。在药店工作期间，认真学习《药品管理法》、《经营管理制度》、《产品质量法》、《商品质量养护》等相关法规，积极参加药品监督、管理局组织开办的岗位培训。以安全有效用药作为自己的职业道德要求。全心全意为人民服务，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，在不断的实践中提高自身素质和业务水平，让患者能够用到安全、有效、稳定的药品而不断努力。

由于药品是用于防病治病，康复疗养，以防假药劣药的流通，做一个合格的药品把关者。当患者购药时，我们应该礼貌热心的接受患者的咨询。并了解患者的身体状况，为患者提供安全、有效、廉价的药物，同时向患者详细讲解药物的性味、功效、用途、用法用量及注意事项和副作用，让患者能够放心的使用。配药过程中不能随意更改用药剂量，有些药含有重金属，如长期使用将留下后遗症和不良反应，保证患者用药和生命安全，通过知识由浅至深，从理论到实践，又通过实践不断深化对药理学的理解也总结了一些药理常识，如下：

一、掌握了中药材的鉴别方法，常用的有基源鉴别法，性状、显微镜和理论鉴别法，有经验鉴别法比较简便易行(眼看、手模、鼻闻、品尝和水试、火试)以中药性状鉴别方法为例：如何鉴别茎木类中药：包括药用木本植物的茎或仅用其木材部分，以及少数草本植物的茎藤。其中，茎类中药药用部位为木本植物茎藤的，如川木通、鸡血藤等;药用为本草植物茎藤的，如天仙藤;药作为茎枝的，如鬼见羽;药用为茎髓部的，如灯山草、通草等。木类中药药用部位木本植物茎形成层以内各部分，如苏木、沉香、树脂、挥发油等。鉴别根茎的横断面是区分双叶植物根茎和单子叶植物根茎的重点。双子叶植物根茎外表常有木栓层，维管束环状排列，木部有明显的放射状纹理中央有明显的髓部，如苍术、白术等。单子叶植物根茎外表无木栓层或仅具较薄的栓化组织，通常可见内皮层环纹，皮层及中柱均有维管束小点散布，无髓部，如黄精、玉竹等。另外，还有皮类中药、叶类中药、花类中药、果实及种子中药、全草类中药、藻菌地衣类中药、树脂类中药和矿物、动物类中药的性状鉴别。

二、践了中药的炮制、加工等技术，例如：通过炮制可以增强药疗效，改变或缓和药物的性能，降低或消除药物的毒性或副作用，改变或增强药物作用的部位和趋向，便于调剂和制剂。增强药物疗效：如炒白芥子、苏子、草决明等被有硬壳的药物，便能煎出有效成份;羊脂炙淫羊霍可增强治阳萎的功效;胆法制南星可增强镇茎作用。改变可缓和药物的性能：不同的药物各有不同的性能，其寒、热、温、凉的性味偏盛的药物在临床应用上会有副作用。如生甘草清热解毒，蜜炙后有补中益气;生蒲黄活血化瘀，炒炭止血。降低或消除药物的毒性或副作用，有的药物疗效较好，但有太大的毒性或副作用，临床上应用不安全，如果通过炮制便能降低毒性或副作用，如草乌、川乌、附子用浸、漂、蒸、煮加辅料等方法可降低毒性;商陆、相思子用炮制可降低毒性;柏子仁用于宁心安神是如没通过去油制霜便会产生滑肠通便致泻的作用。

中国医药学具有数千年的历史，是人民长期同疾病作斗争的极为丰富的经验总结，是我国优秀民族文化遗产的重要组成部分。我在多年的工作学习中，坚持理论联系实际，不断探索和创新，学有所有坚持服务宗旨，诚信守法，干好本职工作，为药业的发展做出贡献。

**药店的员工工作总结17**

本人于\*\*\*\*年\*\*月\*\*日来到\*\*分店上班，于\*\*月\*\*日正式转正。自从我在药店工作以来，在各店长跟各位同事的关怀帮助下，在工作中，不断积累跟拓宽工作经验，这一年来业务水平不断提高。

在药店工作期间，我认真学习《药品管理法》、《经营管理制度》、《产品质量法》、《商品质量养护》等相关法规，积极参加药品监督、管理局组织开办的岗位培训。以安全有效用药作为自己的职业道德要求。全心全意为人民服务，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，在不断的实践中提高自身素质跟业务水平，让患者能够用到安全、有效、稳定的药品而不断努力。

药品是用来防病治病，康复医疗的，作为药店工作人员，销售药品的最后把关者，我努力学习药学知识，礼貌热情地为患者提供相关咨询，并了解患者的身体状况，为患者提供安全、有效、廉价的药物，同时向患者详细讲解药物的性味、功效、用途、用法用量及注意事项跟副作用，让患者能够放心的使用。配药过程中严格按照医生处方调剂，不随意更改用药剂量，有些药含有重金属，如长期使用将留下后遗症跟不良反应，保证患者用药跟生命安全，通过知识由浅至深，从理论到实践，又通过实践不断深化对药理学的理解也总结了一些药理常识，如下：

一、掌握了中药材的鉴别方法，常用的有基源鉴别法，性状、显微镜跟理论鉴别法，有经验鉴别法比较简便易行(眼看、手模、鼻闻、品尝跟水试、火试) 以中药性状鉴别方法为例： 如何鉴别茎木类中药：包括药用木本植物的茎或仅用其木材部分，以及少数草本植物的茎藤。其中，茎类中药药用部位为木本植物茎藤的，如川木通、鸡血藤等;药用为本草植物茎藤的，如天仙藤;药作为茎枝的，如鬼见羽;药用为茎髓部的，如灯山草、通草等。木类中药药用部位木本植物茎形成层以内各部分，如苏木、沉香、树脂、挥发油等。 鉴别根茎的横断面是区分双叶植物根茎跟单子叶植物根茎的重点.双子叶植物根茎外表常有木栓层，维管束环状排列，木部有明显的放射状纹理中央有明显的髓部，如苍术、白术等。单子叶植物根茎外表无木栓层或仅具较薄的栓化组织，通常可见内皮层环纹，皮层及中柱均有维管束小点散布，无髓部，如黄精、玉竹等。另外，还有皮类中药、叶类中药、花类中药、果实及种子中药、全草类中药、藻菌地衣类中药、树脂类中药跟矿物、动物类中药的性状鉴别。

二、践了中药的炮制、加工等技术，例如： 通过炮制可以增强药疗效，改变或缓跟药物的性能，降低或消除药物的毒性或副作用，改变或增强药物作用的部位跟趋向，便于调剂跟制剂。增强药物疗效：如炒白芥子、苏子、草决明等被有硬壳的药物，便能煎出有效成份;羊脂炙淫羊霍可增强治阳萎的功效;胆法制南星可增强镇茎作用。 改变可缓跟药物的性能：不同的药物各有不同的性能，其寒、热、温、凉的性味偏盛的药物在临床应用上会有副作用。如生甘草清热解毒，蜜炙后有补中益气;生蒲黄活血化瘀，炒炭止血。降低或消除药物的毒性或副作用，有的药物疗效较好，但有太大的毒性或副作用，临床上应用不安全，如果通过炮制便能降低毒性或副作用，如草乌、川乌、附子用浸、漂、蒸、煮加辅料等方法可降低毒性;商陆、相思子用炮制可降低毒性;柏子仁用于宁心安神是如没通过去油制霜便会产生滑肠通便致泻的作用。

中国医药学具有数千年的历史，是人民长期同疾病作斗争的极为丰富的经验总结，是我国优秀民族文化遗产的重要组成部分。我在多年的工作学习中，坚持理论联系实际,不断探索跟创新,学有所有坚持服务宗旨，诚信守法，干好本职工作，为中药学的发展做出贡献。

**药店的员工工作总结18**

20xx年度中心工作已接近尾声，药房工作也不例外。作为药房管理人员，对于药房的工作有了更深刻的认识，流程性的工作也更加细致与及时，同时，随着海口市药监局与市卫生局质量互查工作的开展及督导，我中心药房的系统化工作也逐步的改进与完善。

在这一年中，药房认真贯彻执行药政管理的有关法律法规，在上级部门和中心领导的关心和领导下，在有关职能部门和科室的大力支持下，紧紧围绕中心的工作重点和要求，科室员工以团结协作、求真务实的精神状态，顺利完成了各项工作任务和目标。现将20xx年中心药房工作总结如下：

>一、完善工作流程，提高工作效率，方便病人

门诊药房是药剂科直接面对病人的重要窗口，如何方便病人、如何提高工作效率是药房工作的重点。

1、中心药房的药剂人员固定为5人，但随着日门诊量的增加，工作也随之加大，为了完善药房工作，提高工作效率，也为了方便病人，在满足其要求的前提下，首先做好与病人的沟通，告知其耐心的等待，做到“三笑服务”，药房人员配合将方剂尽快调配，充分体现了药房人员的积极性、齐心协力克服困难。

2、做好药品管理和每月检查。药品入库后，认真做好进药的查对和验收，药品的效期管理和药品的日常养护。在工作中根据季节的变化和门诊的用药情况，及时调整进药计划，少量多次进药，做到药品常用常新，同时还能节省大量的进药资金。每天当班人员进行药品整理。

3、做好财务对账工作。根据中心的统一管理及要求，于每天进行结账并及时上交金额及财务报表，每月盘点结束后及时向领导汇报相关信息，做到药房帐物相符。

4、自实施海口市城镇居民医保门诊结算以来，每年共计门诊结算千多人次，数据上传做到了及时准确、登记详细、及时，未出现异常。

>二、自身的廉政建设与遵守纪律的情况

作为科室一名负责人，一年来能够严格要求自己，善于与人共事，团结合作，能主动配合有关部门负责人完成工作，服从领导和组织的安排，有大局意识和全局观念，努力提高医疗服务质量。

总之，在这一年里，虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，希望在今后的工作中不断改进，努力学习政治和业务水平，不断改善服务态度，全心全意为人民服务，祝愿大园社区卫生服务中心的明天更加辉煌。

**药店的员工工作总结19**

20xx年xx月xx日，我很荣幸加入xx药业有限公司，有幸成为该公司的一名实习生。回顾这一年来的实习生活，收获颇多。在此衷心感谢店里店长x姐和各位前辈，正是因为有你们的支持，关心和帮助，才使我较好的完成了自己的本职工作。同时感谢xx药业有限公司给了我一个展示和提升自己的机会。通过这段时间的工作和学习，在思想上，专业技能上都有了较大的提高，现总结如下：

一>、收获与认识

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。有幸成为公司的一员，在总店实习了一年。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，我才能认真学习了公司制度，并且在时间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，服务号每一位顾客是及其重要的。

>二、存在的不足与努力方向

近一年的实习，虽然收获不少。但是由于刚面临社会，存在的问题也不少。比如经常将同类药的用法，用量弄错，再加上刚从学校出来，在面对顾客的时候还是不能自信的侃侃而谈。有时候对难缠的顾客也无计可施。这些都是需要在以后的工作中不断改进的。当然，我不会让自己有所松懈的，前面的路还长，我会更加努力的工作和学习，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。为每一位顾客提供更优质的服务。

**药店的员工工作总结20**

回首20xx年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，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：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、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。

2、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。

3、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。

4、以身作则，做员工的表帅。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。

5、靠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，使顾客满意的离开本店。

6、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，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。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、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

3、对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、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，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**药店的员工工作总结21**

20xx年度7月份从药房变更过来的。自从实行医保刷卡以来，本药房坚持执行国家及县劳动部门的政策规定，严格按照所签订的服务协议去操作。具体如下：

1、本药房配备两名药师，均为中药师。每班均有药师在岗，没有挂名及顶替的现象。

2、确定医保工作分管负责人及专职管理人员，聘任了药品质量负责人。

3、坚持夜间售药，方便参保人员及广大群众购药。

4、凭处方销售处方药及中药饮片，处方均经中药师审核后，方可调配。处方按规定留存备查。

5、根据医保药品目录，备齐备足药品，中药饮片达400多种，符合医保定点药店的要求，满足参保人员的治疗病需求。

6、为了保证药品质量，坚持从合法渠道购进药品，择优购进，从未销售假劣药品，并加强在库药品管理，防止药品变质失效，确保参保人员用药安全有效。

7、严格按照医保管理部门要求，从不利用刷卡、销售滋补品、化妆品及生活用品，从不利用刷卡为参保人员套取现金，从不虚开发票。

8、为了提高透明度，保证参保人员知情权，坚持明码标价，童叟无欺。如有价格变动及时调整，从而使广大参保人员的利益不受损失。

以上是本药房20xx年度医保工作的总结，如有不妥之处请指正。

**药店的员工工作总结22**

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：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、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。

2、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。

3、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。

4、以身作则，做员工的表帅。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。

5、靠周到而细致的服务

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