# 2024年上半年药店总结 药店的半年工作总结(3篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-06-08

*上半年药店总结 药店的半年工作总结一在领导的关心与支持下，在同事的无私帮助下，目前，总体上适应并熟悉药房岗位的各项工作，现将个人工作总结汇报如下：1、严格遵守医院的各项规章制度;按时上下班，从无迟到早退现象。2、积极熟悉并掌握各种药品的功效...*

**上半年药店总结 药店的半年工作总结一**

在领导的关心与支持下，在同事的无私帮助下，目前，总体上适应并熟悉药房岗位的各项工作，现将个人工作总结汇报如下：

1、严格遵守医院的各项规章制度;按时上下班，从无迟到早退现象。

2、积极熟悉并掌握各种药品的功效及构成，牢记各种药品的价格，保证顾客能在zui短的时间买到zui理想的药品。

3、坚持参加药房的各项学习和会议，更好更全面掌握药房各项工作流程，结合药房工作实际，制定出适合自己相关岗位的规章制度;

4.专业素质：药学人员要对病人极端负责，态度诚恳，和蔼热情，关心体贴病人，掌握病人的心理特点，给予细致的身心护理;

5、做好心理护理，时刻做到语言亲切，解释耐心，有针对性地做好病人的思想工作，增强其向疾病做斗争的勇气和信心;

6、保持衣着整齐，仪表端庄，举止稳重，礼貌待人，朴素大方;

7、作风正派，对病人一视同仁，对工作严肃认真。

俗话说：“金无足赤，人无完人”，本人还存在着诸多方面的不足，比如：个人的服务水平还有待相应程度的加强和提升。在此，我感谢领导给予我的关心与支持，本人也一定严格要求自己，加强学习，努力提升业务能力，争取尽快的时间掌握好药房的各项工作。全力提升药房优质的窗口服务形象，为药房更美好的明天贡献自己的一份力量。[\_TAG\_h2]上半年药店总结 药店的半年工作总结二

近年来，我总是脚踏实地、埋头苦干，始终信奉“####”的院训，在院党委领导班子的关心支持下，勤勤恳恳、任劳任怨、尽职尽责地做好本职工作，圆满完成医院和科里交给的各项工作，受到好评。

一、加强党的先进理论知识学习，提高思想道德素质

作为一名共产党员，要想作好本职工作，首先必须在思想上与党组织保持高度的一致。我始终认为，树立崇高的理想，可以培养坚强的意志和高尚的品格，排除一切干扰，战胜一切困难。在工作中，我坚决贯彻执行医院党委和领导班子的各项指示、规定。时刻不放松对党的先进思想知识的学习，始终使自己的思想跟得上时代的发展，始终保持谦虚谨慎、戒骄戒躁的工作作风。

二、团结协作，确保药品质量

药品质量问题重于泰山，是每个医疗机构兴衰荣辱的关健，也是患者zui关心的问题，我时时刻刻把药品质量问题放在第一位，在把握药品购进的货源安全稳定的同时，同样重视药品在贮存中的各个环节，确保了患者用药安全有效，近年来从未发生过差错事故。

三、科研和学习方面

在工作之余，我力争紧跟学科发展动态，不断开拓创新，开发新项目。近年来，积极申报和参与各类科研课题，与年轻党员一起共甘苦，在开展新项目，主动承担责任，鼓励他们学习、工作、上进、创新，从而使科室涌现出了一些青年俊才。

作为一名共产党员，在以后的学习和工作中，我将积极行动起来，自觉加强重要思想的学习，努力掌握科学文化知识，不断提高自身的综合素质和业务能力。我将把过去的成绩作为新的工作起点，以更高的标准严格要求自己，虚心学习他人的长处，使自己的业务水平在工作中不断提高和完善，认真履行岗位职责，踏实工作，爱岗敬业，始终保持着旺盛的精神风貌和饱满的工作热情，争取取得更好的成绩。

**上半年药店总结 药店的半年工作总结三**

从去年11月底到今天，我已经药房门店从事营业员工作整整八个月。

很难讲从办公桌空调房天天敲键盘聊qq看小说到天冷太冷天热太热擦货架擦得汗流挟背被无理的顾客骂到臭头之间倒底有多大的区别。

不可否认，身体和金钱福利方面是疲惫和缺乏的;但相对的，也是我来门店工作主要目的：学到了相当多的知识，曾经在课堂上所没听的、忽略的知识，在这里我取回来了一大半。可以说，为我考执业药师提供了很多现实的经验。

说到经验就不得不说下门店的负责人，也就是店长。从她身上学到很多东西，不光只是知识，还有态度、做人。也不得不说下另外三个同事，做为zui后到来的我，和他们之间相处其实并不愉快。也许是因为和他们相差五六岁的缘故，感觉隔了很大一条沟。

就像我觉得我来门店虽然是因为要考试的原因，但其实我很喜欢卖药这种工作，因为当你成功把你想卖的药品让顾客愉快掏钱是一件非常有成就感和快乐的事情。这份满足感陪伴了我很久，直到门店分班考核的那天。

也就是五月。接下来的五、六、七三个月我可以说我生活在水深火热之中。因为太热的天气，太多的灰尘，夏天的货架可以说是一个恶梦。说实在的我一直认为我负责的货架和其他工作是zui多zui重的。把整个负责的货架擦完至少要四个半小时，前提还是没有停下来卖药给顾客的情况下。而且我的货架是摆在zui靠门的前面，来来跑跑的车辆热气把货架熏得非常脏，脏得你觉得不可能哪天早上不擦。因为不擦就有灰，如果上面领导检查看见就是罚钱。基本上每个早班，我都要擦货架，不说全部擦完，我会主要针对一二层，下面的三层就分时间擦，但仍是感觉很疲惫。说实在的，有时候我真的很怕上早班。我的左手拇指都有真菌感染，有时候非常痒，现在擦了药膏好了些，但仍时不时的发作，非常难受。相对于其他三个同事负责的货架，我可以很大声的说我是zui多的也是zui勤快的，心里默默说声，其实还是zui累的。

再来就是负责的其他gsp检查的工作，每月的收货单(很厚一打)每页都要盖三个章，还要用笔写日期;每天都要写的冰箱和室内温湿度计;半个月写一次的西药重点品种养护(个人觉得这个zui轻松);用三种不同的字迹写培训记录(一个月三篇，就是九篇)，每次写完我都感觉我人格\_\_了一次;抗生素和兴奋类药品的盖章(印泥相当不好用，盖得很痛苦)。我和每个人都同过班，我觉得他们负责的相比我来说真的轻松太多!也许这是店长对我委以的重任，但有时候觉得这的好忙啊!特别是月初的时候。白班擦货架，晚班就做这些工作，有时候如果晚上忙，这些工作也得往后推。我这不是抱怨，如果是抱怨，现在抱怨也未必太晚，人走茶凉了都。只是在回忆，忆当年。

这三个月与同事的相处也是相当痛苦的。因为是分成两个班竞争，多的钱多几十块，少的扣几十块，说白了就是羊毛出在羊身上。但对这些小姑娘来说似乎吸引力很大。因为出了这个政策之后，表面的和平似乎就瓦解，为了一点\_\_上的时间差连言语上的冲突都有了，我当时是才来半年无所谓，他们来了一年多的似乎也为这个斗上了。而且a和我在一班的时候说b和c的坏话，b和我一班的时候和我说a和c的坏话，c和我在一班的时候说a和b的坏话。三个月下来我真的不知道谁的话才是可信的。或许可以更直白点的说，谁的话都是不可信的。我想他们在背后说我的不是肯定也说了相当多。虽然店长总是反复强调他们是相当单纯的，但抱歉我真的一点都没看到。我只看到我被出卖。

a和我在一起说bc的不好我无所谓当听故事，可是当我和b一班的时候a却说起我的不是甚至在店长面前说。我不吭声不反击并不代表我不知道，只是觉得没必要，或许我这种想法太天真。

我因为卖药的满足感和任务的双重驱使下我努力卖药，有时候想也许多说一句顾客就会接受，当然也有可能顾客转身就走;但如果我说都不说，顾客肯定不会买。做任何事都有风险。但我这样做，a却认为我不相信他，认为我太自负，和店长说我不相信别人，以为自己好利害怎样怎样，甚至让店长都有这种错觉，并努力在他们班卖，在我这个班处理门店工作的时候比较多。面对这种状况我很无奈，我不知道怎么解决，做的只有继续努力卖。但我心里仍然感觉很失望。在六月的下旬，心冷到极点，觉得很累，觉得做下去真的很没有意义。这种心情严重影响了我在家看书的效率。我不是怕输，也不是输不起，但不想输在这种事情上。虽然六月我班比他们班稍微了一点点，其实工资也就多发了1.9元，很可笑吧。十月中就要开始考试，我想自己已经不在年轻，要努力要趁早，就向店长交了辞职报告。店长还以为我是和b找了新工作，所以要联手跳槽。天知道我从来都不相信b会辞职，事实上b也确实没有辞职，只是嘴上说说，至少在我走之前他还干得好好的。这也是为什么abc三个人说的话我一个也不相信的原因。我想我将来一定很排斥和这个年龄段的人一起共事，不为别的，只觉得他们没有信用可言。但店长的这种想法还是伤到我了。如果一个领导认为他手下的员工随时可能会跳槽，说明他根本不信任这个员工。

只是事到如今，所有恩怨都已结束，所有甘心的，不甘的，痛苦的，快乐的这段生涯都已结束。把一切闷在心里的话全说出来觉得很痛快，痛苦并快乐着。

我想我以后肯定不会再做门店的营业员。但如果他们喊我，我肯定还会和他们一起吃火锅。

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