# 药店零售工作总结

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-07-28

*药店零售工作总结 时至年终岁尾，各部门纷纷开始对一年的工作进行回顾、分析，并形成总结材料。很多小伙伴习惯于在网上查找“模板”，将往年总结套为“模板”，使得总结材料“千篇一律”。如何才能写好工作总结? >药店零售工作总结(1) 时光如梭!...*

药店零售工作总结

时至年终岁尾，各部门纷纷开始对一年的工作进行回顾、分析，并形成总结材料。很多小伙伴习惯于在网上查找“模板”，将往年总结套为“模板”，使得总结材料“千篇一律”。如何才能写好工作总结?

>药店零售工作总结(1)

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《中华人民共和国药品管理法》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。

>药店零售工作总结(2)

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店工作的支持、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。

>一、任务指标完成情况

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

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x个，增长额为：xx万，其中增长额最大的柜组是xx，增长销售xx万;xx新柜实现销售67.94万。销售同比下降的柜组xx个，下降额为：xx万元。其中：xx下降15.23万，xx下降7.48万，xx下降6.01万。

毛利额分析:毛利额比去年同期增长10.77%。其中xx个柜组毛利额增长，增长额xx万;新柜组增加毛利额15.17万。毛利额增长主要是xx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xx万，占总销售的xx%，实现毛利额xx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xx万，实现毛利额xx万，占总毛利额xx%。

>二、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陈列要求。

2、按公司要求完成品种清理。目前我店经营品种中，共有xx个，占公司总目录的xx%。其中：xx类xx个、xx类xx个、xx类xx个、xx类xx个;

清理动销率低的品种xx个，20\_年销售金额xx万元，目前库存xx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xx品种进行价格调整。

清理滞销中药品种，对xx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xx。

(三)促销活动。先后开展元旦、春节、三八节、美容瘦身季、五一节活动、店庆、端午节等大型活动。开展进社区服务活动，通过免费检测血压血糖微量元素等定期活动，上半年新增有效会员xx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xx万余元，活动平均客单价达到xx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xx大药房陈列，交流经验;店员培训继续推进，组织了重点品种xx、xx、xx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xx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xx、xx柜组重装改造和陈列调整。

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

>20xx年工作计划

>一、任务指标

销售xx万，毛利任务xx万。

>二、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(xx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xx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xx月基本消化完。

3、继续完善现有品种。xx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xx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xx万元。

(三)培训工作。加强重点商品培训力度，特别是xx类商品。凡是重点商品、新品种必须进行培训，采取经验交流、销售亮点介绍、促销政策培训，要让店员掌握产品特性、卖点及促销政策。为重点品种的上量工作打下基础。多形式培训，重实践;分层次培训，重药学;奖惩兑现，重奖励。同时希望公司组织外出参观学习1-2次，努力开拓视野

(四)促销活动。要积极争取更多的促销资源用于重点柜组、新柜组和有增长潜力的柜组。细分营销体系：专业服务营销、会员制营销、价格营销及周末营销、日常营销、新品营销、节日营销、重点品种营销、社区营销等，全方位提升活动质量;

(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xx市场促销费用投入，扩大宣传效应。

(4)重点品种促销活动。xx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。xx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。

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