# 最新药房管理规章制度内容(5篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-10-12

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。药房管理规...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**药房管理规章制度内容篇一**

店员要求：可以没有专业知识，但必须开朗、善于钻研、愿意学习，有上进心，有亲和力。

签合同：要想辞职必须提前三个月写书面的辞职报告，原因是招新人，工作交接。

不能迟到早退。迟到10分钟内扣10元。迟到1小时以内扣20元。迟到1小时以上或不打招呼，擅自休息的按旷工处理。旷工一天罚100元。

病假提前打电话。

事假要提前两天请假。

销售排班：一天8小时班。如果是两班倒，按班次算提成。销售员分别计业绩，分别计算提成。店长等管理岗位，按全店的业绩算提成。

1、 人员考勤，调配，亲自顶班。

2、 每天检查缺货情况。也可分配给店员分别检查缺货情况。尤其是前100种的品牌和前100种的优质品种。

3、 定期检查卫生。

4、 每天必须写一个成功的销售案例。家一起探讨分享。可以写很成功的例子，也可以写个很不成功的例子，比较分析，以找出自身的优缺点。

5、 定期考试。一个月一次。考药物功能知识，用法用量，通俗名称。

6、 亲自办会员卡。详细记录会员信息。每个月可以设几天为本店会员日，持卡会有优惠品种，打折。

7、 定期做活动。活动策划。做为主要负责人，可以找老板商量，找店员讨论。活动所用的促销品、彩页都有亲自做。

8、 助员工提高业务水平。

9、 采购权。

10、 每月月初，要把近效期、6个月之内的药瀑销，处理掉。3个月之内的近效期药品必须下架，谁负责的柜台的损失谁负责。

11、 负责每个季度的销售目标的完成。

12、 一般店长工资是店员1.5倍。提成按所有店员平均提成的1.2倍。但必须是完成销售任务的前提下，家拿到所有提成。

1、每个月的不一样。年初就定好。可以根据以往的销售情况。一般应该增长20%-30%。对应往年每月的销售情况。

2、完成销售任务，就按百分比拿提成。完成任务，按业绩与任务的比例算系数，重新计算提成。

例如：

完成任务100%时，各药品提成可以拿到1000元。则发1000元提成。

完成任务80%时，各药品提成可以拿到1000元。则发1000\*0.8=800元提成。

完成任务120%时，各药品提成可以拿到1000元。则发1000\*1.2=1200元提成。

1、要求员工每天学习店内几个品种的常用名、用法用量、功能主治、适用人群、不良应。每月要考试。可以提前指定本月要考试的药品品类。

2、联系厂家培训人员前来讲课。

3、药店管理规章制度

一、在销售药品过程中要严格遵守有关法律、法规和公司规定的制度，向顾客正确介绍药品的功能、用途、使用方法、禁忌等内容，给予合理用药指导，不得采用虚假和夸的方式误导顾客。

二、药品不得采用有奖销售、附赠药品或礼品等方式进行销售。

三、过期失效、破损、污染、裂片或花斑、泛糖泛油、霉烂变质、风化潮解、虫蛀鼠咬等不合格药品严禁上柜销售。

四、处方药须凭医师处方调配或销售。审方员应对处方内容进行审核，处方审核完毕审方员应在处方上签字。处方调配或销售完毕，调配或销售人员应在处方上签字，并向顾客交代服用方法、用药禁忌和注意事项等内容。处方调配程序一般分审方、计价、调配、复核和给药。

五、处方所列药品不得擅自更改或代用。对有配伍禁忌或超剂量处方审方员应当拒绝调配或销售。如顾客确需，须经原处方医师更改或重新签字后方可调配或销售。

六、销售处方药应收集处方并分月或季装订成册，顾客不愿留存处方，应按要求作好处方药销售记录。收集留存的处方和处方药销售记录保存不得少于两年。

七、药品销售应按规定出具销售凭证。

4、药店管理规章制度

(1)离岗前，检查门窗、电、水火源，确认安全后，方可离开。

(2)易燃、易爆等危险性药品应另设危险品库存放，并按化学危险物品的分类原则进行分类，单分开隔离存放。以氧化剂配方时应用玻璃、瓷质器皿盛装，不能用纸包装。

(3)存放量的中草药应定期摊开，注意防潮，以防发热自燃。

(4)药店和库内严禁明火和吸烟，电气照明的.灯具、开关、线路，不得靠近药架或穿过药品。

(5)化学性能相互抵触或相互产生强烈应的药品，要分开存放。盛放易燃液体的玻璃器皿，应放在药架底部，以免破碎、脱底而起火灾。

(6)药房内的废弃纸盒、纸屑，不要随地乱丢，应集中在金属桶篓内，每日清除。

(7)备有一定防火设备，并经常进行检查，掌握防火常识及防火器材的使用。

**药房管理规章制度内容篇二**

作为一名药学专业的学员，只学习书本知识是远远不够的，是不能学以致用的，理论和实践相结合才能把我们所学的知识带给人们，所以，我深入到基层在药品销售岗位接受锻炼。初到药店工作，老同事向我说明了零售药店与医院药房的不同，医院药房的药师只需凭医师处方发药，而零售药店的顾客大多是对药品认识较少的非专业人员，所以，销售人员在对顾客销售药品时，要尽可能的多向顾客说明药品的用途及性能，对每一个顾客负责，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，现将实习学习情况作一个总结鉴定。

在实习期间，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己，不畏酷暑，认真工作，基本做到了无差错事故，并在上下班之余主动为到医院就诊的患者义务解答关于科室位置就诊步骤等方面的问答，积极维护了药学院的良好形象;并且理论联系实际，不怕出错、虚心请教，同带教老师共同商量处方方面的问题，进行处方分析，大大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;不仅如此，我们更是认真规范操作技术、熟练应用在平常实验课中学到的操作方法和流程，积极同带教老师相配合，尽量完善日常实习工作，给各带教老师留下了深刻的印象，并通过实习笔记的方式记录自己在工作中的点点心得，由于我的主动积极，勤快认真以及良好的医患沟通能力，各科室给予的好评。

药用植物学在中药材鉴定中的应用意义重要。大部分情况我们根本不用理化鉴别的方法，只用植物形态学的鉴别方法就可以鉴定。因为大多植物有其特有的遗传基因，于是能表现出基本稳定的形态特征，这样们我们在中药材鉴定中“努力寻找不同因子”就可以鉴定植物类中药材的真伪。例如：小品种中的石楠藤是蔷薇科的植物，而有时采购来的药材表现出：节膨大、有扁节，这是胡椒科的石南藤的特征，这样就很明确了只要石楠藤中出以上两种特征就可以断定药材掺伪。

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含有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，而且还会产生药抗，使治疗失败，所以就要提醒他们应该对症下药，不能用这种“大撒网”的方式治疗。这时顾客会非常满意的购买任意一种针对性的药品，而且还会认同这种为顾客着想的做法。

“师傅领进门，修行在个人”，虽然无缘与于老师继续学习下去因为实习即将结束，但是于老师已经将学习方法和工作技巧教于我，今后我一定能在实践中成长为一名中药材鉴定能手。

在药店工作还能学习一些课堂外的东西，比如过桥就是黄连，因为黄连根茎的中段细瘦，状如茎杆，形如小桥，所以称为过桥。当然还有针哏就是半夏，砂哏就是银柴胡等等一些中药的别名，这些都是在药店购药的中药处方上学到的知识。

在销售部是最煅练与人处事、说话的，我的工作主要是接待顾客、接听电话记录医院及药店采购单，接收传真。

在药店接待顾客时，顾客购买所需药品时候会由于同种药品产地多，所以，向顾客推荐药品时，我首先要了解药品本身的情况，然后做简单的介绍，以提高顾客对销售人员的信任度。

接听电话时要语气平和有礼貌。遇到不懂的地方认真询问，不可以马虎大意，有时候医院的采购说话并非普通话带有口音，尤其是南方口音，那时一定要注意力集中，防止听错或漏听。

在这里我不知不觉地容入了整个团队。当自己的工作干完时主动帮助他人，同时我也得到了别人的好评和关心。

在销售部实习期间我学会了用办公自动化设备，如传真机、复印机等。学校里学习的office软件在这里也得到使用并有所提高，一个人的工作能力是各方面综合知识表现，当今社会竞争越来越激烈，一个人的知识要全面广泛，但在本专业要精益求精，这样才能适应职场的激烈竞争。

通过实习，我对中西药房的工作有了进一步的认识，进一步了解了药库和制剂室的工作任务，在实习过程中我们以踏实的工作作风，勤奋好学的工作态度，虚心向上的学习精神得到了带教老师的一致好评。

实习是步入社会前的预演，实习中的苦与乐都尝尽后发现自己长大了。今后将步入社会参加工作，从北京中医药大学走出的我将牢记“勤求博采，厚德济生”的校训，肩负起中药学工作者的使命和责任。工作对得起职业，做事对得起国家。

**药房管理规章制度内容篇三**

尊敬的领导:

您好！感谢您百忙之中垂阅我的自荐信，为一位满腔热情的大学生开启一扇希望之门，希望我的到来能给您带来惊喜，给我带来希望!

我叫窦xx，是雅安职业技术学院药学专业的一位即将毕业的学生。我很平凡，但不甘于平庸，我乐观，自信上进心强，爱好广泛，为人和善，能够很好的处理人际关系，并且有很强的责任心和使命感。三年的学习深造使我树立了正确的人生观，价值观和不屈不挠的性格。在校期间，我也特别注重在认真学习好专业课的同时，努力培养素质和提高能力，充分利用课余时间，拓展知识视野，完善知识结构.在竞争日益激烈的今天，我坚信只有多层次，全方位发展，并熟练掌握专业知识的人才，才符合社会发展的需要和用人单位的需求。

我在成都市第二人民医院实习期间，跟随各个科室老师的带领，认真学习，将课本知识与理论实践相结合，现在我对中西药房，制剂室，药检室等科室的工作都有了一定经验，并从中学到了不少知识。

现在，我即将毕业，普通的院校，普通的我却拥有一课不甘于平凡的心.面对新的人生选择和挑战，我充满信心.我要在新的起点，新的层次，以新的姿态，展现新的风貌，书写新的记录，创造新的成绩。

尽管在众多应聘者中，我不一定是最优秀的，但我拥有不懈奋斗的意念，愈战愈强的精神和踏实肯干的作风。如果把您信任和希望给我，让我施展潜能，我一定会尽心尽责，尽我所能，让贵单位满意!

最后，祝贵单位宏图事业蒸蒸日上!

**药房管理规章制度内容篇四**

1、根据本院医疗需要，编制药品购置计划，经科主任审查，报院长批准后执行。

2、购入、调进或退库的药品，由采购人或经手人根据原始单据填写入库单，会同保管人员，共同对药品数量、质量进行验收，合格无误，方可入库存。验收人员须在单据上签字盖章，以示负责。采购人员凭验收签字后的发票，办理财务报销手续。

3、应定期对库存药品进行检查，注意药库室内温度、湿度、通风及光线等，防止虫蛀、鼠咬、发霉、泛油、变色、风化等。药材仓库应定期熏仓。药品应按其性质分类定位存放，标签醒目。库房应保持整洁。每季进行一次清库查点，合理报损，做到帐物相符。

4、毒性药品应严格按有关规定管理。贵重药品应专人专柜加锁保管，严格执行领发手续，及时清点，做到帐物相符。

5、领药时应提前编造领药单，保管员根据库存量填写出库单，并由领药人点数签字，一式三联作出库、记帐、领药凭证。药库不得配发处方。抢救病人急需配发时，应及时补办手续，不得凭处方记帐。

6、凡需加工炮制的药材，由加工炮制人员领出，按要求加工炮制后，重新入库。入库前保管员对数量、质量进行验收，损耗应在规定限度内。

7、药品统计报表应做到正确及时，药品实行数量统计、金额管理。

**药房管理规章制度内容篇五**

在这，我想就我的零售药房工作实践、医药商业企业工作实践，实地采访和多年药房培训演讲经历，以及相关知识的收集积累，对药店的营销战略阐述一下我的看法。纯属一家之言，不到之处，还请专家同仁多多指正。

先请教一下：如果您经常接触的商场、银行、邮电、电信、药房或医院等服务行业，对顾客或横眉冷对、或一问就烦，您会怎么办?为什么会出现这样的情况?现在我们讨论的新时期的药房，极应加强其“优质服务”的核心理念，基于三点：

首先，有利于吸引并留住顾客。美国心理学家马斯洛的需求层次理论分析认为顾客在接受服务的同时，也希望感受到他被人接受并被尊重。新加坡东方大酒店推进“超级服务”计划中遇到这样一件事，一位咖啡厅服务员为了一桌拿着文件商谈的四位客人免受厅内人多声杂的影响，主动询问客房部有无空房供四位客人临时一用，客房部马上提供了。当这四位客人明白这些后，他们感到难以置信，事后他们在感谢信中说道：“……我们除了永远成为您的忠实顾客之外，我们所属的公司以及海外的来宾，将永远为您广为宣传。”

其次，有利于服务员自身认识的提高，端正工作态度。

第三，有利于领导者更好地发挥本店优势，调动店内员工积极性调整服务战略，赢得顾客，获取最大利润。所谓“家和万事兴”嘛。麦当劳的服务可以说是一流的，她除了严格筛选、教育、培训员工外，还有一整套激励措施，如服务级别竞争、礼貌服务竞赛等，既激发员工的服务热情，又担高了他们的工作自豪感、荣誉感。使员工真正做到将顾客的喜悦转化为自己的喜悦，从而成为专业级别的服务人员，这种态度才是“用心服务”的最高境界。

由于过去经济短缺造成了商品供应不足，服务设施长期供不应求，所以形成卖方市场;而大锅饭的恩赐则使那些端着铁饭碗的人们有了充分的就业保障;再者计划经济也使人们在社会经济情况发生变化之时的意识相对滞后，没能够及时调整迎合市场经济的到来!依然“坐享其成”“坐吃山空”，表现的就是“横眉冷对”“一问就烦”了!现在外资企业的进入，已使药店业面临的竞争国际化。无论是客观上的市场经济机制的引入、公司的要求和社会效益，还是主观上的职业的稳定、收入增加、生活改善、业务提高和事业要成功都要求药店必须为顾客提供“优质服务”，并以此作为荣耀!

例如：一位顾客因服用阿莫西林，浑身起了药疹，到药店便嚷：“你们经理呢?”一位店员马上迎上去，礼貌的说：“您好，经理现在不在，您有什么事我可以帮忙吗?”

“看您们卖的破药，让我起了一身痒疙瘩。”顾客面脸怒气。

店员还是面带笑容，“我明白了，您服用了药物以后，身上起了药疹。”店员的语音十分关切，“您别着急，我知道起药疹很难受，我能理解您，这样吧，我先给经理打一个电话，然后咱们再慢慢解决问题，您看行吗?来，您先请里边坐!”“你先打电话吧!”顾客坐了下来，但余怒未消。

店员打完电话，对顾客说：“您放心吧，我们经理正在联系厂家，我们的药都是从正规渠道进货，质量应该没问题，这件事一定给您圆满解决。您把药和小票给我看一下好吗?”此时，顾客的气已经消了不少，把小票和药给了店员。店员认真看过之后，把说明书拿给顾客看，“您看，对青霉素过敏的人用阿莫西林要小心，您可能对这类药比较敏感。”顾客看着说明书，好像明白了。店员进一步补充说：“这是人体对药物的过敏反应，停药后症状自动消失。这样吧，我给您换一盒红霉素，效果不错。”顾客终于点头了。事后，这位店员又专门打电话询问了顾客的恢复情况。

药房优质服务应该是每一位工作人员共同树立以顾客为中心的服务意识和表现出来的行动，随时随地强调出我们服务对消费者的利益，注意工作礼仪、服务技巧，并调动我们真实的情感去关心关爱顾客，以端庄得体大方的服饰和丰富的医药专业知识去创造个人魅力、利用魅力，从而永远留住你的顾客。

推销产品的时候，在顾客认同你之前不要谈及产品，在顾客认同产品之前不要谈及价格!

只要每一位药房工作人员都从“我”开始，能从满足顾客尊重与被爱的需求角度，知道了就去做，做了就坚持做，用真心细心专心爱心为顾客服务，并时时注意工作礼仪、服务技巧和个人魅力的运用，就一定能以优质服务之道，赢得顾客，从而最终取得卓越的市场业绩，并真正能够“笑傲江湖”!

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