# 2024药房年终工作总结900字

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-08-09

*总结，是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料。按内容分，有学习总结、工作总结、思想总结等，按时间分，有年度总结、季度总结、月份总结等。人们常常对已做过的工作进行回顾、分析，并提到理论高度，肯定已取得的...*

总结，是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料。按内容分，有学习总结、工作总结、思想总结等，按时间分，有年度总结、季度总结、月份总结等。人们常常对已做过的工作进行回顾、分析，并提到理论高度，肯定已取得的成绩，指出应汲取的教训，以便今后做得更好。工作总结频道为你准备了《2024药房年终工作总结900字》希望你喜欢！

>【篇一】2024药房年终工作总结900字

　　本人自xxxx年xx月份参加工作至今，已经两年时间。在这两年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了很大的进步。

　　记得当初毕业的时候，我刚刚来到北站大药房时，还是个对社会完全不了解的生活。俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。做好全面工作。我在北站大药房学到很多知识。例如：药品的分类、分处方和非处方、还有药品用法用量、药品的配伍禁忌。怎样懂得给顾客介绍药品了。还有器械是怎样的用法。这样才能介绍给顾客怎样使用。

　　在今后的工作中，我将继续努力把工作做好。朝着以下几个方向努力：

　　1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，我将坚持不懈地努力学习各种关于药房知识。并用于指导实践，以更好的适应社会发展的需要。

　　2、熟练的掌握各种器械的装备和使用方法，还有药品的用法用量，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。

　　3、实践是不断取得进步的基础。并提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一位顾客。

　　4、总之，在这两年里我学到了不少知识使我不断成长。我做的已经是的了。我相信在今后的工作中，我还是会继续不断的努力下去。虽然这两年来，我的工作是有点瑕疵，不过这是无法避免的，因为谁也不是圣人，出错是在所难免的所以我不会过多的苛求自己。不过我相信，只要我在北站大药房一天，我就会做出自己的努力，将自己所有的精力和能力用在工作上，相信自己一定能够做好!

>【篇二】2024药房年终工作总结900字

　　时光荏苒，不知不觉来医院已经快两年了，从陌生到认识，从熟悉到如今融入这个团队中。我深刻感受到了这是一个很有亲和力的团队，非常荣幸能成为这个团队中的一员，遵守医院的各项规章制度。作为一名药剂工作人员，在药房的日常工作中，本人兢兢业业，全心全意的为每个顾客及各科员工服务，努力创造优质窗口服务形象。在院长的关心与支持下，在科主任和同事的无私帮助下，使我在人生当又升了一个台阶，现将个人工作总结汇报如下：

　　一、严守规章制度，以员工的标准要求自己

　　我严格遵守医院的一切工作管理制度，自觉以老员工规范严格要求约束自己，虚心求教，利用时间来熟悉药品的成分功效以及禁忌症，在工作中积极主动帮科主任做一些力所能及的事情，一方面减轻了主任的工作量更重要的是给了自己一个可以锻炼的机会，让自己可以独立的去分析判断解决事情，不仅开阔了视野扩大了知识面也提高了实际操作应变能力。

　　二、如何提高自己的专业知识

　　专业知识才是最真的东西，最过硬的资本，有了它你可以很自信的去销售无论对什么样的顾客，因为你知道你知道的东西他们不知道，只有你才可以给他们答案，很羡慕那些资深的药师，俗话说的好：师傅领进门，修行在个人。我珍惜每一次医院安排的培训，在培训中认真的听讲记笔记回去积极的复习，还有就是多看多听，取其精华去其糟粕，不断的来完善自己，认真学习《药品管理法》及《处方管理办法》和抗菌药物的合理应用，并利用业余时间进修学习，不断提高业务水平和技能让自己的专业知识更上一层楼。

　　三、较大程度发挥本人的药学专业优势，把好药品调配质量关，严把医疗安全关

　　首先抓好药品进入医院的源头，实行药品“三统一”以后，药品严格执行统一采购，实行药品零差价销售，同时严把药品入库验收关，规定了入库药品有效期必须是6个月以上（除抢救药品等其他特殊情况外），以确保购入药品质量。

　　其次，抓好药品养护工作。药品进入医院后，尽管加速药品流转，压缩库存量，但不可避免要存储一定量的药品。因此，做好药品养护工作是保护药品质量的关键。我们制定了药品储存养护制度，不断改善药房、药库的硬件设施，注意室内温度、湿度、需要冷藏的药品如糖尿病一类人工合成生物制剂、生物活菌制剂等都放置在2～8℃下冷藏，湿度控制在45%以内。

　　并按药品的性质分类储存，防止药品霉变、虫蛀、过期。为加强对近效期药品管理，每月检查一次药品有效期，建立近效期药品一览表发放到各科室文任，防止药品过期失效。再次，抓好药品发放调配环节。由药房人员按医嘱或医生处方调配药品，直接负责将药品发给患者或者护士带取给患者使用。这是药品直接用于患者和流出医院的最后环节。

　　这个环节仍要确保药品质量并要指导患者合理安全用药。药品发出前要审查处方，排除配伍禁忌后按处方调配，在药品发出前要经前后台二人核对检查患者姓名、调配药名、规格、数量、药品有效期等，做到“四查十对”。调配人和核对人均须在处方上签名后方可发药。

　　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。相信，院领导会给予更多的关心与支持，本人也一定严格要求自己，加强学习，努力提升业务能力，为医院更美好的明天贡献自己的一份力量。

>【篇三】2024药房年终工作总结900字

　　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。

>【篇四】2024药房年终工作总结900字

　　通过近一年的工作，是我对药店的工作有更深的了解，看似简单的工作，要做好他的确不容易。现在对近段时间的工作总结如下：

　　1、要提升自己的销售必须加强自己的专业水平，这是我们作为营业员的必要条件，如果顾客进店以后找到自己，自己就必须以专业的知识给顾客解决问题。这是最重要的。相对价格的高低，品种的齐全来讲，专业有效的推荐比什么都更能赢得顾客的好评。那么我们该如何来提升呢?那是我们平时积累的经验和熟悉药品的专业度。

　　(1)我们零售药店可以根据自身的实际情况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。

　　(2)我们一定要站在顾客的位置多替他们着想，老客户一般都有长期服药的记录，对药品的价格比较敏感，来到我们这里一定要首先是让他们有效，其次才是谋求利润，给他们一种安全感，不要让他们有受欺骗的感觉，让我们的药店成为他们的家庭药箱，看似在无利经营，实则赚了信任，赚了口碑，\"欲擒故纵\"方能获得长远利益。

　　(3)我们零售药店可以给老顾客免费办理会员卡，只要他们拿着这张卡到我们的药店买药或其他东西，都可以享受折扣优惠(特别是敏感药品)。这样一来，我们基本上就拥有了一部分固定客源，从而可以有机会逐步树立企业的良好口碑。

　　2、客户反映较多的情况

　　对于我们销售型的药房来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

　　(1)质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如发生质量问题接二连三，顾客怨声载道。

　　(2)报价问题：因公司内部价格体系不完整，不同顾客的等级无法体现，老顾客、大顾客体会不到公司的照顾与优惠。等等都是问题。

　　3、思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，强化服务理念，服务思想深入我们每一位心中。

　　4、中药问题存在的很多不完整的也不健全的体系，在每个药房来说中药可谓是一个很重要的不可缺少的一部分。既然重要那么我们就更应该注重，要销售好中药就必须去了解它熟悉它爱护它，我们存在的问题就是没有爱护，注重，导致他的质量上有太大的不合格如：生虫，潮湿，霉变串柜等诸多问题，还有很多名贵药材的生产厂家不健全导致了顾客不信任而造成的销量的直线下降，我们以前的很多名贵药材的老客户现在完全都没有回头的了所以对中药的损失是很大的。其次由于我们的专业知识欠缺和经验的很多不足的地方而让我们的顾客还不满意，所以我们自身问题才是最主要的不足。所以以后我们应该从我们的品牌，质量服务，这些方面来赢得顾客的好评做到让顾客买我们的药感觉到放心，安全。尽量从服务上来提升我们的信誉。

　　成功好比一张梯子，\"机会\"是梯子两侧的长柱，\"能力\"是插在两个长柱之间的横木。只有长柱没有横木，梯子没有用处，一旦你产生了一个简单的坚定的想法,只要你不停地重复它,终会使之成为现实。提练、坚持、重复,这是你成功的法宝;持之以恒,最终会达到临界值。

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