# 药店药品员工工作总结(22篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-08-12

*药店药品员工工作总结1时光荏苒，20\_年已经过去，在这近一年的工作中，药房认真贯彻执行药政管理的有关法律法规，切实保障了人民群众用的药安全性、有效性、经济性、合理性等。在院领导的关心和指导下，在有关部门和科室的大力支持帮助下，紧紧围绕药房的...*

**药店药品员工工作总结1**

时光荏苒，20\_年已经过去，在这近一年的工作中，药房认真贯彻执行药政管理的有关法律法规，切实保障了人民群众用的药安全性、有效性、经济性、合理性等。在院领导的关心和指导下，在有关部门和科室的大力支持帮助下，紧紧围绕药房的工作重点和要求，全科组成人员以团结协作、求真务实的精神状态，顺利完成了各项工作任务和目标。将近一年药房工作总结如下：

>一、完善工作流程，提高工作效率，方便护士、病人。

药房是药剂科直接面对护士、病人的重要窗口，如何方便护士、病人、如何提高工作效率，是药房工作的重点。随着日工作量的增加，为了更好的完善药房工作，提高工作效率，为了更好的方便护士、病人，在满足其要求的前提下，首先做好与护士、病人的沟通，告知其耐心等待，科组人员通力合作将方剂尽快调配完毕。这也充分体现了药房全体人员的积极性，齐心协力，克服困难。

>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，根据月销售情况及临床科室处方调配情况做好药品的订制，每按时提交完毕，满足临床科室药品供应的需求。在这近一年的时间里，药房能很好地做到了药品的供应。药房人员进行药品盘点，为保证盘点数据的准确性，每月药品盘点工作均其安排在临近下班时间。为保证信息系统药品运行数据的准确性，随时核对计算机。严格执行操作规程和处方制度，确保盘点工作进行顺利，库存药品做到电脑数据与账本相符，账物相符，无差错事故发生。且盘点药品做到了心里有数、摆放合理、整齐等。

>三、做好药品管理。

收到计划药品后，认真做好进药的查对和验收，认真查看药品的有效期和认真维护药品的日常养护。在工作中根据季节的变化和临床科室的用药情况及时调整购药计划少量多次进药，做到药品常用常新。紧密配合临床各科室做好各病区处方和领药单的调配工作，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，努力提高自身素质，以期更好的加强管理，使药品质量得以保障，以保障患者用药安全性、合理性、有效性、经济性。

>四、规范特殊药品管理。

对“毒麻精放”的药品应严格按“一双四专交接班”管理。即：专人、专柜、双锁、专账、专用处方、并严格执行交接班制度。本年度药房很好的做到了处方、药品、库存的统一性，未曾出现处方药品的发放、及药品缺失等问题。

>五、加强业务学习，努力提高服务质量。

每季度认真学习药物知识，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》的规定调剂药品，坚持“四查十对”严防发生差错事故，熟练掌握了药房调剂工作制度，药房调剂职责。近一年来做到了全心全意为患者服务，以礼待人，热情服务，耐心解答问题，

在不断的实践中提高自身素质和业务水平。

20xx年的工作方向：继续改善服务态度和提高服务质量，发现问题、出现问题要及时纠正解决，结合工作实际积极改善服务态度。把业务学习列为重中之重。积极参加院组织的业务学习，增加新知识。调剂药品工作要求我们要特别认真、细心、不能在工作中出现任何差错，轻者经济受损，重者就会给病人的身心健康和医院的经济、声誉等造成无法挽回的损失。建立、健全各项规章制度尤为重要，能保证药品质量的管理制度及程序并落到实处，加强规范化操作，发扬长处，提高工作质量和效率，杜绝差错事故的发生。对所发生药品不良反应按规定及时上报。每月做好药品盘点，药房主管并且协助财务部做好药品经济核算工作。存在的不足是专业知识不够扎实，一定要努力改进。

总之，回顾一年来的工作，我们会继续发扬科室好的章程法则，发扬主人翁的思想，刻苦学习，踏实工作，在新的一年里迎接新的起点、新的机遇、新的挑战，我们有信心我们做的会更好。

**药店药品员工工作总结2**

20XX年工作即将结束，回顾一年中，中药房认真贯彻执行有关法律法规，在上级部门的领导支持下，顺利完成了各项工作任务，现将中药房工作总结如下：

>一、我院中药饮片管理现状

我院成立了中药饮片质量管理领导小组，并由院长亲自担任组长，从饮片的购进、保管、煎煮、处方管理等方面进行严格管理，从而保证了中药饮片质量，保证了临床用药安全有效。

>二、加强中药饮片购进管理

在中药饮片的购进中，我们能严格按规定从具有《药品经营许可证》的中药饮片经营企业采购中药饮片。在购进中做到：

①所购中药饮片必须是合法生产企业生产的合法药品；②所购中药饮片应有包装，包装上应有品名、规格、生产企业、生产日期，药品批准文号和生产批号；

③购进中药饮片必须附药监部门的质检报告；④该炮制而未炮制的中药饮片不得购入。⑤不得外购散装饮片，加工包装等行为。

>三、强化中药饮片验收管理

①验收员应按照法定标准和合同规定的质量条款对购进的中药饮片进行逐批验收；

②验收时应同时对中药饮片的包装、标签及有关要求的证明或文件进行逐一检查；

③验收应按照规定的方法进行抽样检查；

④验收应按规定做好验收记录，记载供货单位、数量、到货日期、品名、规格、生产厂商、生产日期、质量状况、验收结论和验收人员等项内容，还应记载药品的批准文号和生产批号；

⑤验收记录应保存至超过药品有效期一年，但不得少于二年；

>四、加强中药饮片储存管理

在库药品的存放条件和科学的养护方法，对药品安全的储存，保证质量稳定起重要作用：

①按照中药饮片储存条件的要求，专斗、分类陈列，易串味药品应单独存放；

②对中药饮片应采取防尘、防潮、防污染以及防虫、防鼠、防鸟等措施；

③对中药饮片定期采取养护措施，按季度对饮片全部巡检一遍。夏防季节，即每年5—9月份，每月要将全部饮片检查一遍；

④中药饮片装斗前进行装斗复核，做到不错斗、串斗，并做好记录；

⑤对中药饮片装斗前进行净选、过筛，定期清理格斗，饮片前写正名、正字，防止混药。

>五、中药饮片煎煮管理

我院煎药室配备有两台多功能自动煎药机，能满足浸泡、二煎、搅拌、先煎、后下等相关要求，建立有相对完善的中药煎药机操作规程和科学合理的中药汤剂煎煮流程，对注明有先煎、后下、另煎、烊化、包煎等特殊要求的中药饮片，均可按要求或医嘱操作，从而保证了中药饮片煎煮质量，确保用药安全有效。

>六、业务收入

中药房20\_年中草药处方721张，总收入万余元，20XX年中草药处方697张，总收入万余元，较去年下降2%。

>七、存在问题

1、我院中药房工作人员数量较少，未能发挥完善的工作效率。

2、我院中草药处方较少，未能建立完善中药饮片处方专项点评工作，也未能顺利展开中药饮片处方点评相关工作。

>八、整改措施

1、我院对中药房工作人员组成进行合理分配调整，保证能顺利完成中药饮片调剂、煎煮等相关工作，确保工作效率，保障病患用药的及时、安全与合理。

2、及时建立完善的中药饮片处方专项点评制度，确保能顺利展开中药饮片处方点评相关工作。

在此次自查行工作中，我们发现工作中仍然存在一些问题和不足，我单位将严格遵守药监部门要求，积极进行业务学习与自查工作，保障病人的用药合理与安全。

**药店药品员工工作总结3**

回首xx—xx年，是播种期望的一年，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XXX全体同仁的共同发奋下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到职责的重大，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，你就能够做好。

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用心性，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群众。

3、透过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，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”到用心的“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，做好每一天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；

其次，用心主动的为顾客服务，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礼貌用语，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，并以用心的态度去解决。

此刻，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，熟练的业务将帮忙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华东店。

应对明年的工作，我深感职责重大。要随时持续清醒的头脑，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，个性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、树立对公司高度忠诚，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、各兄弟公司的团结协作，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。

**药店药品员工工作总结4**

xx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。回顾这半年来的实习生活，收获颇多。在此衷心感谢店里店长罗姐和各位前辈，正是正因有你们的支持，关心和帮忙，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。透过这段时刻的工作和学习，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，在总店实习了一个月。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，并且在时刻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、存在的不足与发奋方向

近半年的实习，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，在应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善的。当然，我不会让自己有所松懈的，前面的路还长，我会更加发奋的工作和学习，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。为每一位顾客带给更优质的服务。

**药店药品员工工作总结5**

20xx年的岁末钟声即将敲响，回首20xx，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，在我们海王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：对于一个终端零售店来说，首先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。药物核算是相当重要的，对药物成本和质量严格监督，尽量控制药物价格最低化，让市民吃得起，保障市民身体健康。最重要的一个是要用心去观察，用心去与顾客交流，留住新客人并发展为回头客，这样的话你就可以做好。具体归纳为以下几点：

1、以药品质量为第一，保障人们安全用药，监督GSP的执行，时刻考虑公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。

2、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。

3、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。

4、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。

5、以身作则，做员工的表率。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。

6、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（七字真言：请，您好，对不起，谢谢，再见），使顾客满意的离开本店。

7、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，门店的管理都是数据化、科学化管理，与几年前来比对店长的工作要求更加严格，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。

8、在本年度虽然业绩不错，但是还是存在客户的流失问题。

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的药店。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、加强对客户流失量的调查与总结。寻找出流失原因，并且改进。

2、对药店成本和质量严格监督，保障市民健康。

3、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理。

4、对内加强与员工的沟通，加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。

5、树立对公司高度忠诚，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。

6、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，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

**药店药品员工工作总结6**

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。

**药店药品员工工作总结7**

本人自参加工作以来一直以“服从领导，扎实工作，认真学习，团结同志”为标准，始终严格要求自己，较好地完成了各项工作、学习任务，并取得了一定的成绩。在领导的指导、关心下，在同事们的帮助支持、密切配合下，我不断加强学习，对工作精益求精，能够较为顺利地完成自己所承担的各项工作，个人的业务工作能力有一定的提高，

现将这一段时间的工作情况总结如下：

1、紧紧围绕工作重点，认真学习和执行相关医药法规，不断加强自身医德修养，始终坚持以全心全意为广大群众服务为宗旨，工作勤勤恳恳，任劳任怨，尽心尽责，对技术精益求精，刻苦钻研业务技术，努力提高业务技术水平，圆满地完成了各项工作任务。

2.自任职以来，始终坚持工作质量第一，服务质量第一。工作中，严格按照《药品管理法》的规定，加强对药品质量的控制把关，严防假、冒、伪、劣药品进入本店。同时，做好毒、麻、剧等特殊药品的管理，确保用药安全有效，防止舞避现象的发生;

积极协助领导指定和完善单位药品管理制度、先后制定了《药品质量管理制度》、《药品保管制度》《药品发放工作制度》等管理制度，使药品管理趋于制度化、规范化，避免了违规操作和差错事故的发生;工作学术方面有了很大的进展，积累了较多的工作经验，提高了自己的业务技能，较好地完成了本职工作。以医药法规为准则，时刻以高标准要求自己，坚决纠正和杜绝医药行业中的不正之风，使本人的政治素质与业务素质达到了药师的水平。

本人自参加工作以来，在各药店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。工作多年来，我的政治和业务素质都有较大的提高。在工作期间，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。

在工作中，我能认真遵守单位的各项规章制度，严以律己，忠于职守，生活中勤俭节朴，宽以待人，能够胜任自己所承担的工作，但我深知自己还存在一些缺点和不足，政治思想学习有待加强，业务知识不够全面，有些工作还不够熟练。在今后的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，加强各方面的学习，积累工作中的经验教训，不断调整自己的思维方式和工作方法，在工作中磨练自己，圆满完成自己承担的各项工作。

**药店药品员工工作总结8**

转眼间20xx年已经过去，像公司领导常说的那样“时间过半，工作也要过半”。经过学习和时间的漂移也该对自我的工作进行一下总结。

营业员的岗位看似很简单，但要把工作做好，做细却不简单。我们要在工作中不断的加强自身学习，自我充电，用专业的业务知识为顾客更好的服务，来体现自我价值。

在这一年里，我在领导的耐心指导和每月培训知识下我学到了很多提高了自我的业务水平，也发现了自我的不足。

要当好一名营业员就要熟记药品的品名，药品的摆放位置，用法用量和功能主治。这是要当一名药店营业员的基本功，可我们往往总是大大咧咧的只知其一不知其二，经过经理的耐心指导和长期提问来完成我们的基本功是很不应当的。

作为一名合格的营业员呀以微笑服务为主题，认真观察每一位顾客，认真倾听顾客的诉说，察言观色，经过顾客的动作和表情来发现顾客的真正的购买动机，不要对只看不买的顾客表现出冷漠和不耐烦的表情。对有购买的顾客要试探性的向顾客推荐，在推荐过程中不要只顾自说自话或看到别的顾客进店分神，要经过推荐一两个品种来观察顾客反应来完成呢个交易。

在这一年里虽能完成任务，但还有许多毛病，期望能在领导的指导和自我的努力下，更好的完成下半年的任务，为我们的20xx年画上一个完美的句号！

**药店药品员工工作总结9**

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。

**药店药品员工工作总结10**

20XX年，在院领导和药剂科双重领导下，圆满超额完成了各项工作和学习任务现总结如下：

1、儿科病房环境差，患儿多，药房全体人员不怕脏不怕累，努力在现有的条件下，配合临床一线，做好药剂调配工作。

2、患儿多，任务重，更要严格操作规程，严格按照药房规章制度操作。在配药过程中，能够正确认真审查处方，能够及时发现处方中的错误之处，防止和杜绝了事故的发生，严格把住了药品发放的最后一关。认真做到了为病人负责，正确无误地配发质量合格的药物。

3、对患者，礼貌、热情、大方，说话和气文明，耐心解释患者的\'问题，使患者清楚无误地了解药品用法和有关注意事项，为患者安全、有效、经济地使用药品提供最佳服务，全年无纠纷，零投诉。

4、平时主动将药物信息和动态告知医师和护士，以达到彼此协作，协助医护人员合理地选药和用药，共同为患者服务。

5、勤奋学习，不断提高业务、汲取药学专业知识，掌握新技术，学习新理论，适应专业，坚持每月两次业务学习，并认真做好笔记，连续几个月业务检查和精神文明检查都取得了优秀。

6、严格做好药品的购销记录，对药品的生产日期，有效期，产地等能够做到仔细登记，对近期失效的药品，也都做好详细记录，严防把过期药品卖给病人，严格把住了质量的最后一关。

7、科室工作忙，地方小，环境差，责任心更要强，尽量把药品摆放整齐，使药品一目了然，每日两次药品消耗查对，做到库存和实物相符。

8、科室内同事之间和睦相处，合理排班，责任到位，杜绝药品借换，保证临床用药安全。

9、新系统转换，科室全体人员积极参加培训，主动加班加点，配合医护人员做好协调工作，很快熟练掌握新的操作规程，并做到得心应手。

20XX年工作计划：

1、新的一年要有新的开始，科室全体人员会再接再厉，做好每项工作。提升科室服务水平，严把业务关，做好窗口工作。

2、进一步加强我院抗菌药物临床应用管理，促进抗菌药物合理使用，提高医疗质量，减轻患者经济负担，预防过度使用、滥用，控制药品费用在整个医疗活动中所占的比例。

3、以提高质量为重心抓好质量和安全，强化科学管理，确保临床用药安全有效，杜绝差错和事故的发生。

4、新病房楼搬迁，儿科药房要转换成内科药房，这是一个质的改变，一是要做好思想准备，二是要从现在起就要熟练掌握内科用药特点，能很快适应新的环境，新的工作。

**药店药品员工工作总结11**

任务指标完成情况

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

2、各柜组经营情况比较（此处为表格）

销售分析：20xx年销售同比增长的柜组有×个，增长额为：××万，其中增长额最大的柜组是××,增长销售××万；××新柜实现销售万。销售同比下降的柜组××个,下降额为：××万元。其中：××下降万，××下降万，××下降万。

毛利额分析:毛利额比去年同期增长。其中××个柜组毛利额增长，增长额××万；新柜组增加毛利额万。毛利额增长主要是××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××万，占总销售的××%，实现毛利额××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××万，实现毛利额××万，占总毛利额××%。

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××个，占公司总目录的××%。其中：××类 ××个、××类×× 个、××类××个、××类×× 个；

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

清理滞销中药品种，对××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××。

（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××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××万余元，活动平均客单价达到××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××大药房陈列，交流经验；店员培训继续推进，组织了重点品种××、××、××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20xx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××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××、××柜组重装改造和陈列调整。

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

工作计划

任务指标

销售××万，毛利任务××万。

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（××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××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××月基本消化完。

3、继续完善现有品种。××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××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××万元。

（三）培训工作。加强重点商品培训力度，特别是××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××市场促销费用投入，扩大宣传效应。

（4）重点品种促销活动。××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。××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量的减少。

**药店药品员工工作总结12**

光阴荏苒，岁月如歌，忙碌而充实，紧张而生动的20xx年已经匆匆而过，20xx年是不平凡的一年，令人难忘的一年。现将我在在20xx年的工作情况总结如下：

在政治思想方面，始终坚持党的方针政策，全心全意为人民服务，坚持改革、发展和进步，积极参加各项政治活动、维护领导、团结同志。

在职业道德方面，本人自觉遵守单位各项规章制度，勤奋工作，不迟到，不早退。热爱自己的工作岗位，端正自己的职业操守，遵守药师的职业道德，全心全意为群众的健康服务。具有良好的职业道德和敬业精神，平时工作中能严格执行卫生行业“九不准”。

在业务学习方面，我积极参加各种学术交流、医药学继续教育活动，同时利用报刊、杂志、书籍以及互联网等，不断充实自己的知识，扩展自己的视野，提高自己的业务素质，获得最新的医药知识以及最新的药学理论知识，从而开阔了视野，扩大了知识面。

在药房工作期间，积极配合医院领导及科室领导的工作，完成上级下达的各项任务。在窗口发药时能认真核对医嘱单，调配和发药时严格执行“四查十对”，且能对医嘱的合理性进行审核，并在发药过程中与病区护士进行及时沟通，从而保证了临床科室的药品供应；在平时工作中主要负责临床病区\*\*\*品和一类精神管理，工作中坚持五专管理和三级管理，在工作中积极查阅文献，结合我院工作实际制定出\*\*\*品管理制度，操作规程，术前术后领用记录和特殊药品定期监督记录等，做到日清日结，帐物相符，规范了临床\*\*\*品的使用操作；在药品咨询窗口，能充分发挥一个药师的职责，对消费者合理安全用药进行指导，并注意收集药品使用信息，进行药品质量跟踪，检测药品不良反应。

一年来，在领导的帮助和同事的支持下，工作虽取得了一些成绩，但还有一定差距。比如工作责任心有待进一步加强，有时会出现工作细节做得不够好，对医院新制度、新政策学习不彻底，不透彻，平时在工作繁忙时会有一些消极的负面情绪，另外由于长期没有从事中药调剂工作，对最新的中医药理论知识更新不及时，不能跟上时代的发展，缺乏治未病的理论体系，不能满足现代人的中药调理需求等。

展望20xx年，在今后的工作中，我会更好地履行职责，努力做好各项工作，克服上述不足，对中西药的联合应用知识进一步加强，在中药临床应用推广上有所突破，在平凡的工作岗位上创造出更加优异的成绩。

**药店药品员工工作总结13**

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，在企业各部门的通力配合下，在我们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。

1、是要有一个专业的管理者；

2、是要有良好的专业知识做后盾；

3、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、认真贯彻企业的经营方针，同时将企业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业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，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，做事情要从企业整体利益出发。

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，为企业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华东店。

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、树立对企业高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为企业着想，为企业全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟企业的团结协作，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。

**药店药品员工工作总结14**

时光荏苒，不知不觉来整形医院已经三年半了，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。本人热爱祖国，拥护中国\_，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、严守公司的规章制度，以员工的标准要求自己

我严格遵守公司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。我珍惜每一次公司安排的培训，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，规定药品采购要从国营医药公司，能承担法律责任的药品批发单位进药。制定了药品采购制度，严禁“无批准文号、无注册商标、无厂牌”的三无药品、伪劣药品，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。为了保证药品质量，使患者合理安全用药，我们改变了过去传统式的窗口发药，现在实行了开放式柜台发药。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。

四、积极参加医院组织的各项活动

医院每月组织的员工生日会，每年组织员工外出旅游，拓展活动，我都积极参加并发挥自己的团队精神配合组织的活动。

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。

**药店药品员工工作总结15**

为了做好药房的工作，提高员工服务质量，全体员工必须遵守以下规章制度：

1、树立顾客至上，服务第一的思想，员工上班时着装要统一、整洁，精神要饱满，服务要热情、周到，挂牌上岗。员工必须遵守卫生制度，各班上班前应做好店堂清洁卫生。

2、全体员工必须遵守药店的一切规章制度做到不迟到，不早退，不无故请假。

早班（夏季）8：00—16：00，（冬季）8：00—15：00，晚班（夏季）16：00—22：00，（冬季）15：00—22：00，不得迟到早退，违者罚款10元；上班时间做私活，罚款20元；无故早退作旷工处理；如有特殊情况请假，应先书面提出申请，经店长批准后方可，否则做旷工一次罚款50元。旷工二次做自动除名。

3、员工每天做好半小时的交接班工作，对当天本班的进货入库情况一定要与对班交代清楚，如果发现问题应该及时反映及时解决。

4、当班员工必须每天检查自己管理货架上的药品存放情况，做到随时整理货架，随时补充货源，如果发现当班员工有货不及时补充，对已销售完的商品不造计划或顾客需要的药品明明有库存却说没有的情况，视情节予当事人处以100元罚款。情节严重者作开除处理，药品上柜一定要做到先进先出，如发现远期批号先售出而柜上还摆放近期批号或者两种批号都有者，追究柜台实物负责人的经济损失。

5、员工有责任做好缺货登记，收款时要唱收唱找，钱货两清，日清日结，并与销货记录核对。

6、货架上的标签任何人不得擅自拿掉或更改，必须通过药店经理核实批准后，才可撤销或更改。

7、对于效期药品（3—6个月内的药品），各班要做到心中有数，有计划，有步骤的促销，尽可能避免和减少损失，如可推销的效期药品不及时进行促销，造成损失由工作人员承担。

8、如发现员工与顾客发生口角，无论什么原因，吵架的一律罚款50元；员工在店堂内吵架，现场各罚款50元，如不服从管理者予以开除。

9、工作人员不得私自接受产品促销，一经发现予以开除；促销礼品一律交收银台统一存放，并如实登记。其他人员不得私自动用，违者罚款10元。

10、如遇到顾客退换货，要认真对待，核实情况后交经理签字及时解决（无论哪个班销售的，小票核实认可后必须及时解决），不得相互推托，否则每人罚款20元；

11、对于表现优秀的员工我们在月评后给予50—100元的奖励。

以上规章制度望全体员工自觉遵守，如严重违反制度予以辞退处理。

**药店药品员工工作总结16**

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。

**药店药品员工工作总结17**

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。

**药店药品员工工作总结18**

非常荣幸我们xx医药连锁经营管理的全体学生于20xx年来到xxx市xxx医药连锁经营有限公司来实习，有幸的成为了该公司的实习生，回顾这二个星期的实习，我们在店长和中药的老师傅支持和帮助下，严格要求自己，按照店长的要求，较好的完成了，自己的本职工作，在此对店长和各位中药老师傅们表示衷心的感谢，感谢xxx医药连锁经营有限公司给了我们一个展示的机会。

通过这段时间的工作和学习，明白了理论和实践相结合的重要性。同时了解了连锁药店的大概部门，有采购部，防损部，营运部，行政部，财务部，信息服务部，人事部。而营运部其下又分为各个连锁分店，而分店主要由店长，营业员和收银员，理货员组成。现将二个星期的实习报告总结如下、

>一、实习的时间和人数的安排

首先在不打乱正常的营运工作的情况下，总部把我们全体三十六位学生分在了十三个店里学习和工作，实习时间从至xx。同时在时间上使用的是二班倒的工作制度，这样既保持了时间的合理分配，也使我们能够慢慢适应工作的环境，同时也让我们更好的有时间和精力去学习，去讨论。

>二、实习阶段的认识和学习

在刚刚开始工作的几天里。尽快的适应了这里的工作环境，慢慢的融入了这个集体里，在店长的关怀下，真的学习了店里的各个工作制度要求和任务，明白了每位工作员的任务和责任以及他们的工作流程，不断提高了自己的专业知识和水平，以丰富了自己的经验。在此期间主要学习了首先是认识药，了解药的分类，用途和拿药。虽然药品的种类非常多，但是药品的摆放时按类别来的，先是注射液，胶囊，片剂，滴丸等的分类，再再次基础上分别按抗生素，心血管，呼吸系统，消化系统，外用，非处方药，计生，医药器材，其他分类。当然取药拿药是最简单也是最重要的一门技术了。

在拿药的时候，对不同的年龄，性别和不同程度的人，药的拿取是不同的，特别是小孩和孕妇的用药要特别小心，谨慎。其次在拿药取药的时候，药用礼貌的的态度去接受患者的咨询，了解患者的身体状况，同时向患者详细讲解药品的性质，功能，用途和用法及注意事项，同时也要尊重患者的主观意见。

不同得药陈列的位置，环境不一样。但是有些药品是不同的。比如有些药品适合在一定的温度下，才能保鲜，这类药品就必须放在温度和湿度调好的冰箱里。还有易挥发的药品不能和其他药品放在一起。最重要的是毛利率高的，利润高的药品须放在货架的黄金位置。最后还必须每天给药品保持清洁。使我们锻炼了耐性，认识到了做任何工作都要认真，负责，细心，处理好每一次的营业，了解在药店中每一个职业与药店之间联系的重要性。

>三、加强自身学习，提高专业知识水平和认识

通过这二个星期的学习，不仅学到了非常多书本上没有的`知识，而且还丰富我们的阅历和积累经验。但是还是使我们认识到自己的学识，能力和阅历还非常欠缺，所以在工作中不能掉以倾心，要更加投入，不断的努力学习，书本上的知识是远远不够的，而且理论和实践的相结合才能更好的让我们了解知识，更好的把知识带到现实中，服务大众。

而且我们在实习过程中，也是上班的一员，要遵循药店的各项制度规章，不能向在学校里一样。在店里做事情要有所顾虑，你能随心所欲，重要的是秉持一种学习，认真的态度。同时工作不仅需要熟练的专业知识和技巧，还要高尚的职业素质和道德。最后明白了连锁药房和医院的药房不同，医院的药房的药师只需要药师处方发药，而我们连锁药房的顾客大多是对药品认识较少的非专业人士，所以在拿药和取药的时候，要小心，慎重，对每一位顾客负责。

>四、存在的问题

由于我们每个人的岗位和工作职责不一样，所以在实习期间会存在一些问题。首先营业员是与人说话和处事的，工作主要是接待顾客，在接待顾客要语气平和，有礼貌。遇到不懂的地方，不能马虎大意，有时候一些顾客买药时说的是非普通话带点口音，一定要注意力集中，不能漏听和防止听错。其次是理货员，要分别不同药物的药理作用和药性。非常好的掌握药物的分类，遇见过期，损坏的药品要统一记下，上报有关负责人。而且注意通道的卫生，脏的话要及时打扫，保持药店清洁的环境。同时每个人都必须集中注意力，小心偷盗，注意刻意的人。

>五、建议

通过这二个星期的实习和工作，使我们大致的了解了xxx医药连锁经营有限公司的一些规章制度和体制。并且在实践中掌握了一些相关知识，是我们更好的记住和运用理论知识。但是我们需要提出几点建议、

一、在一些较大的医药卖场配置保安，防止药品被偷盗现象

二、在发现药品损坏时，要及时换掉及补充。

三、要时时刻刻保持药品的清洁和卫生

四、领导要与店员之间常沟通，了解店员的想法

**药店药品员工工作总结19**

流年似水，光阴如箭，辉煌灿烂的xxxx年弹指间就将过去，转眼又到了年终总结的时候。回首我们营业部一年来走过的历程，有辛酸也有欢笑，有汗水更有收获……一年来，我们在公司各级领导的正确领导和大力支持下，高举中国特色社会主义伟大旗帜，以\_理论和“三个代表”重要思想为指导，全面学习贯彻党的\_精神，结合工作实际，解放思想、更新观念，应对各种困难和不利因素，凭借优异的服务和辛勤的发奋。07年，我们在通信市场竞争异常激烈的不利形势下，紧紧围绕市公司“一通三畅”的方法要求和经营发展目标，用心主动开拓市场，挖掘市场潜力。从年初开始就认真贯彻公司工作会议精神，本着立足于早、抢占市场的经营思路……

在一年里，我在局领导、部门领导及同事们的关心与帮忙下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

1、思想政治表现、品德素质修养及职业道德。能够认真贯彻党的基本路线方针政策，透过报纸、杂志、书籍用心学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的职责感和事业心，用心主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作潜质和具体工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时刻，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

4、工作质量成绩、效益和贡献。，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的发奋，使工作水平有了长足的进步，

总结一年的工作，尽管有了必须的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改善。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，发奋使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为企业的发展做出更大更多的贡献回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我必须认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于党组织和群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的网通营业人员，为全面建设小康社会目标作出自己的贡献。

**药店药品员工工作总结20**

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。

**药店药品员工工作总结21**

转眼间，20xx年已随着时间的年轮渐行渐远，新的一年即将来临。回首这一年的工作历程，有艰辛，有喜悦，有收获也有感慨。20xx年对xx来说，是有里程碑意义的一年。我们从单体零售药店成功转型医药连锁公司。一年时间里，我们增开了x家连锁门店。因为刚刚起步，开店速度也是在计划之内，只要我们一直秉承公司的经营管理理念，估计以后的一洲连锁门店会如雨后春笋般在xx这块沃土上遍地开花。而作为一名xx连锁门店的店长，今年对我来说也是意义重大的一年。现将20xx年的主要工作总结如下：

一、销售情况

20xx年产品总销售收入x万元，是20xx年的x倍，这些成绩的取得，除了我店员工的努力之外，和公司的正确决策以及公司各部门的积极支持和配合是分不开的。

二、经营管理方面

1、平时注意对员工进行业务素质的提高，积极参加公司组织的各项产品知识培训和促销技巧培训。

2、针对不同消费者，采取不同的促销手段，善于抓住顾客消费心理，有针对性地进行产品介绍。

3、会员卡制度的实施，稳定了一部分顾客群，也提升了药店的知名度。

4、及时统计缺货，积极为顾客代购新特药品，还提供送货上门服务。

三、存在问题

1、专业化服务水平较低。

2、忠实顾客培养没有具体措施。

3、库存结构不合理，没有疗程用药药品储备，常用品种缺少。

4、免费送药活动存在欠缺。

四、对今后工作的打算和建议

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、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，更好地满足不同顾客的需求。

**药店药品员工工作总结22**

转眼间20\_\_\_\_年已经过去一半，像公司领导常说的那样“时间过半，工作也要过半”。通过学习和时间的漂移也该对自己的工作进行一下总结。

营业员的岗位看似很简单，但要把工作做好，做细却不简单。我们要在工作中不断的加强自身学习，自我充电，用专业的业务知识为顾客更好的服务，来体现自我价值。

在这半年里，我在领导的耐心指导和每月培训知识下我学到了很多提高了自己的业务水平，也发现了自己的不足。

要当好一名营业员就要熟记药品的品名，药品的摆放位置，用法用量和功能主治。这是要当一名药店营业员的基本功，可我们往往总是大大咧咧的只知其一不知其二，通过经理的耐心指导和长期提问来完成我们的基本功是很不应该的。

作为一名合格的营业员呀以微笑服务为主题，认真观察每一位顾客，认真倾听顾客的诉说，察言观色,通过顾客的动作和表情来发现顾客的真正的购买动机,不要对只看不买的顾客表现出冷漠和不耐烦的表情。对有购买\_\_的顾客要试探性的向顾客推荐,在推荐过程中不要只顾自说自话或看到别的顾客进店分神,要通过推荐一两个品种来观察顾客反应来完成呢个交易。

在这半年里虽能完成任务,但还有许多毛病,希望能在领导的指导和自己的努力下,更好的完成下半年的任务,为我们的20\_\_\_\_年画上一个完美的句号!

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