# 药房月工作总结感悟简短(推荐50篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-08-30

*药房月工作总结感悟简短120XX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...*

**药房月工作总结感悟简短1**

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。

**药房月工作总结感悟简短2**

对科室存在的安全隐患，正常性排查，积极做好“五防”实施。加强防范意识。人人有责，真正营造一个安全稳定，轻松的工作环境。

>药房个人工作总结简短（13）

20xx年，药房在医院领导下，认真贯彻执行药政管理的有关法律法规，落实市、区卫生系统相干文件精神。严格依照《XX区基层医疗卫生单位实施国家基本药物制度管理办法》文件要求，在各科室的大力支持下，顺利完成了各项工作任务和目标。现将上半年来药房工作总结以下：

一、严格落实药品采购程序，确保药品流通顺畅。 首先，为确保满足临床需要，药房根据医院药品需求公道制定药品采购计划，每月按时上报本期采购计划量。其次，严格执行药品进库验收程序，制定落实药品验收制度，认真核对药品的包装、标签、说明书和相干票据，与采购计划进行核对，完善进库验收登记和签字等手续。

二、药品的使用和报销 药房工作职员转变用药观念和习惯，向使用基本药物品种上转变。医院组织每半年进行一次药品盘点。统计和盘点资料及时保存回档。为保证盘点数据的正确性，确保不耽误其他工作，盘点工作尽可能安排在下午或晚上工作时间。力求完善信息系统，确保不影响患者救治。

三、药房管理稳步提升 今年在院领导的大力支持下，药房增加了空调、微机等设备，确保药品寄存的安全性，特别是特殊药品，终点药品，寄存上严格依照存储要求寄存，使用上严格控制剂量、使用人、使用方法、使用时间等具体告知病人。其次在过期药品上进行严加排查，对到期的药品排查出库，在发放药品时尽可能依照药品日期进行发放，避免造成过期药品的出现。

四、加大业务学习 今年，我们加强了业务学习，特别是上级下发的各项文件，进行细致而系统的学习，同时参加院里组织的各项业务技能学习，增进了药品管理工作的整体提升。 以上是20xx年药品工作的一点小结。固然工作取得了一定成绩，但很多工作还存在不足。比如：

1、工作责任心还有待加强，有时候在工作中还存在浮躁、感情用事的现象；

2、与医院各科室的交换配合还存在不足，医务工作是一个相互合作相互调和，共同为患者服务的行业，药房在与各科室的调和沟通上，还需要进一步加强；

3、业务学习方面还存在差距，药房由于工作相对单调，业务学习存在不重视，不深进的现象；以上是药房工作存在的不足，我们会在以后的工作中戒骄戒躁，保持一颗谦虚谨慎的心态，我们将突出以下几方面工作：

一、参加医院组织学习，鼓励科室职员参加卫生的专业资格考试

二、增强工作责任心,药品寄存要整齐并按类放置;发药时，对每张处方及医嘱单仔细查对，对医保用药要严把医保政策关、题目与医生，杜尽过失事故的。

三、严把药品出、进库关，出、进库有记录，有账目，有审核，有明细。

四、服务意识，服务质量，病人满意、满意及满意。在平时工作中对病人所需的药品的采购，只要是的要求都能尽最大的努力往。

>药房个人工作总结简短（14）

本年度已经结束，我在院领导及业务主管部门的指导下，在同事们的帮助下，通过自己的努力，在思想上、业务工作水平上都有了很大的提高，圆满的完成了全年的工作，并取得了一定的成绩。现将一年来的思想、工作情况总结如下：

**药房月工作总结感悟简短3**

看到了自己在学校里学到的理论知识运用到实际工作中的问题。药理学书本上面介绍的是一个大概的药物分类方向，实际应用中，有不同的商家生产不同品名但药用相似的药品，但我觉得万变不离其宗，只有具备扎实的药理学知识，才能够更好的认识这些药品，所以除了弄懂理论知识外更重要的是要在实践中运用这些知识，让这些知识在大脑里面消化变得更加深刻。

我对这个销售行业的要求也有了新的认识。药品销售是一种综合性质的行业，除了有良好的专业知识外，还要具备优质的服务态度和售药技巧，这就说明要具备良好的职业素质，顾客一般都有自己喜好的牌子药，一量这个药没有什么大太的疗效减轻不了病状，他们就会改选其它品牌的药物，如电视台广告中经常出现的如感康、白加黑、斯达舒、三精药等等，较多情况下听从药师推荐。这时候就应该向顾客推荐适合的药品，介绍药品的功能主治、用法用量、使用禁忌，当然还有价钱方面的问题，医嘱很重要，这关系到病人的用药安全问题。服用期间不宜喝茶的药物有①金属盐类药物：铁剂(硫酸亚铁、补血糖剂等);钙剂(乳酸钙等);铝剂(氢氧化铝、胃舒平等);钴剂(VITB12);铋剂(次硝酸铋、次碳酸铋等);银剂等。②维生素和酶制剂：VITB1、胰酶等。③解热镇痛药：阿司匹林、氨基比林等。④抗生素类药：红霉素、林可霉素、链霉素、新霉素、四环霉素、利福平等。⑤ 镇静催眠药：巴比妥类药物。⑥其它：黄连素、利血平、强心苷、异烟肼、呋喃唑酮、甲基苄肼等。所以要有耐心、要有良心、更要用心。

遇到的一些问题。现在企事业单位都为自己的员工办理了医疗保险卡，在配备了刷卡机的药房或药店里刷药十分的方便，但有时候也会遇到一些麻烦，如停电导致刷卡机无法使用、顾客的医保卡消磁不能使用。这些事情发生后，都必须与顾客说明原因并请其原谅所带来的不便。这个过程中，大部分顾客都表示理解，一些熟识的老顾客会将医保卡放置在药店内，等下次来时再来取，当然这也是该药店信誉保障的一个体现，但也会遇到一些问题比较多的顾客想赊账。有时候还会遇到这样的问题，因为柜架上药品品种繁多，在拿的过程中速度比较慢，这也会导致顾客对自己的意见。对于这一方面，我得提高自己的业务水平，平时多看多练，记住品名及放置位置，记住药品的价格就更好了。

对自己今后的就业所面临的问题有了一个深入的了解。中国执业药师协会秘书长说我国至少还需要100万名执业药师。社会对执业药师的需求量还是比较大的，未来考取执业药师就会有良好的就业前景。

**药房月工作总结感悟简短4**

20XX年，药房工作在院委会的领导和亲切关怀下，药房人员团结一致，紧紧围绕医院的工作重点和要求，求真务实的精神状态，较好的完成了医院交给的各项任务。

一、加强理论学习，提高药房工作人员的政治思想觉悟及业务水平：

药房工作人员能认真学习国家政策、时事政治及业务理论知识，紧跟形势。加强理论与实践的联系。在日常工作中，结合药房实际情况开展学习和讨论。每季度药房人员进行业务培训一次(有记录)，学习国家政策及药学理论知识，边学习边整改，发现问题及时解决，通过学习和培训，提高药房人员的政治思想觉悟及业务理论水平。

二、加强和提高药房工作人员的素质，提高工作效率，方便病人：

医院设置药房就一个，既对准住院病人取药，又对准门诊病人取药，工作比较繁忙。如何方便病人?药房根据实际情况，白天安排两人以上人员上班，随叫随到，从未有怨言，及时给病房送药多次，门诊输液病人多次，做到了不耽误病人用药，能及时治疗的目的，方便了病人，得到了病人的好评。从而有效的改变了排队取药、取药难等现象，为病人提供了方便。

三、坚持网上购药，保证临床用药供应：

严格按照国家规定的网上购药政策，保证购进药品的质量，并密切联系临床，及时了解各科室用药需求，并掌握药品使用后的信息反馈，对部分药品的不良反应，做到了及时登记及上报，做到了临床用药的安全性。

四、做好药房的盘点工作及过期失效药品的处理：

严格按照药品管理制度实施。药房药品每半年盘点一次，对近期失效药品造册登记，对过期失效药品登记销毁，及时上报领导及有关科室。过期药品、劣药绝不上架，保证患者用药安全。

五、做好精麻等药品的管理工作及登记：

认真执行精麻药品、终止妊娠药品、生物制品的管理制度。精麻药品专人保管，专柜加锁，专册登记，实行双处方。一年来在精麻药品发放过程中严格把关，从未出现过差错，并且账物相符，在上级多次检查中受到好评。生物制品(指乙肝疫苗、乙肝免疫球蛋白)严格按照县疾控中心的要求去做，实行传递卡取药，登记齐全，符合上级要求。

六、加强安全意识，保证各项工作安全运行：

医疗安全和其它安全关系到医院的每个人。药房不定期进行各项安全知识培训，保证工作安全运行。

药房年终总结四：

20XX年以来，我们药房工作人员认真学习《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，爱岗敬业，同心协力为患者服务，虚心向同行学习专业知识，及时妥善处理工作中出现的临时性问题。药品摆放整齐，严格管理毒、麻、限、剧及贵重药品、定期盘存，协助财务部做好药品经济核算工作，发现问题及时查找原因，研究处理并及时解决。摆药室和药房是一个整体，每个人就像一个零件，全体齐心协力，互相配合，互相帮助，保质保量的完成了上级交给的各项任务。

现将一年来药房的工作总结如下：

一、完善工作流程，提高工作效率，方便病人和医院相关科室。

药房时直接面对病人和护士的重要窗口，如何方便病人及医院护士，如何提高工作效率，是药房工作的重点。为了更好的完善药房工作，提高工作效率，在满足病人和护士的要求前提下，首先做好和病人及护理人员的沟通，科室人员将处方快速又准确的调配。

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，根据销售情况做好药品的定制计划，按时上报和定制，满足临床科室药品供应的需求。在这一年里，药房能很好的做到药品的供应。并把到货的药品及时准确的入库。药房每半年盘点一次，做到账务相符。

三、做好药品的管理和养护。

每次收到进货药品后，认真做好药品的查对和验收，做到近效期的药品不收，不入库，不合格的药品不收。严格按照“先进先出，近期先出”的管理原则，做好药品的销售及养护，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，各项业务水平，更好的加强药品的管理，使药品质量得以保障。

四、规范特殊药品的管理。

结合我院实际，对特殊药品，如精神的药品和麻醉的药品做到专柜、专人、专帐、专用处方，双人核对的管理原则。对特殊药品更加严格的把关，做到处方、药品、库存的统一，杜绝精神的药品出现差错调配的现象。

五、加强业务学习，努力提高服务质量。

日常工作中加强药物知识的学习，特别是临床出现的新药物。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》的规定调配药品，坚持“四查十对”，严防差错处方的出现。更好准确完善的做好窗口服务，做到耐心、细心、全心全意的为患者服务，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：

在新的一年，药房工作人员，全力配合医院相关科室，继续改善服务态度和提高服务质量，加强业务学习，增加新知识，更好的为广大患者服务。

**药房月工作总结感悟简短5**

光阴似箭，日月如梭，在医院药房工作已经将近两个月，我深刻的认识到，作为一名药学服务者应使用药学专业知识向公众提供直接的、有责任的、与药物有关的服务，以期提高药物治疗的安全性，有效性，和经济性，实现改善和提高人类生命质量的目的。在这两个月的时间里本人在医院各位领导、老师、同事的指导、关心和支持下，不断的学习和总结积累了不少经验，个人业务水平也得到了一定的提高。现将本人两个月主要工作总结如下：

一、思想上积极主动学习与响应医院组织的医德医风和廉洁自律宣传教育，从一开始参加岗前培训，到后来观看了艾滋病防治委员会举办的艾滋病防治宣传教育文艺义演晚会，参与了医院组织的文体活动——拔河比赛，自身的服务意识、廉洁意识和主人翁意识得到进一步提高的同时，与同事之间凝聚力也得到增强。

二、工作上我严格遵守医院的劳动纪律和各项工作管理制度，严格要求约束自己，认真工作，虚心求教，利用空余的时间分柜收集与学习药品说明书以达到熟悉外购药品和医院自制品种的分类，及其各自的成分功效、用法用量以及禁忌症还有其陈列的位置的目的，逐步提高了自己的工作效率；熟悉了门诊药房和中心药房的分工与各自的工作流程，掌握了药品管理软件中的药房药品管理和卫材管理中的发放板块的操作使用。现在在药房的工作还处于学习阶段，还要坚持不断的学习药事管理与法规、专业知识和与病友沟通的技巧为日后在工作中始终坚持以病人为中心的服务思想更好的为患者提供更优质的服务打下扎实的基础。

三、生活上坚持俭朴的生活作风，与同事友好和睦相处，相互协助。不管是药品摆放位置还是熟悉药品制剂的种类和药品管理软件的使用都得到了同事们热情的指导和帮助，从而使我很快地就熟悉了药房的工作流程，并很快地就能独立开展工作。

在将近两个月的工作学习中，有进步也有不足。在今后工作中将始终坚持不断的学习专业知识，刻苦钻研新的工作方式，认真、主动、积极做好自己的本职工作，为医院的发展作出自己应有的努力！

药剂科：

**药房月工作总结感悟简短6**

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。我做的已经是最好的了。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，我就会做出自己最大的努力，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!

**药房月工作总结感悟简短7**

我从x月x日开始到xx-x医药上海办事处销售部实习，在各位经理和同事的指导帮助下，我慢慢了解到公司企业文化的博大精深。

经过系统培训后，具备了基本的销售技巧，但还有待在今后的实践中不断地提升自我，从而才能让自己在社会上立足，才能更好地为公司效力。

在x经理的指导下，我们对上海市场做了全面的调研，尤其是虹口、浦东、宝山等区域的社区医院，无论是从它的地理位置、交通路线及医院的进药程序都进行了全面的排摸。

从中逐渐培养了自我独立的工作能力和沟通协调能力。

在调研期间里，我努力过，挫折过，彷徨过，喜悦过，但从来没有退缩过！如：第一次去上海市一钢医院时，向医生索取信息时，我显我从x月x日开始到xx-x医药上海办事处销售部实习，在各位经理和同事的指导帮助下，我慢慢了解到公司企业文化的博大精深。经过系统培训后，具备了基本的销售技巧，但还有待在今后的实践中不断地提升自我，从而才能让自己在社会上立足，才能更好地为公司效力。在x经理的指导下，我们对上海市场做了全面的调研，尤其是虹口、浦东、宝山等区域的社区医院，无论是从它的地理位置、交通路线及医院的进药程序都进行了全面的排摸。

从中逐渐培养了自我独立的工作能力和沟通协调能力。

在调研期间里，我努力过，挫折过，彷徨过，喜悦过，但从来没有退缩过！如：第一次去上海市一钢医院时，向医生索取信息时，我显得有点紧张，也不知如何组织语言顺利地向医生打听到我想要的信息，这一次拜访就这样失败告终了。

情绪难免有点低落，回去后向x经理报告今日的状况，x经理耐心地听我们述说当时的情景，觉得我们跟医生交谈存在着漏洞，并引导且教我一些谈话技巧。当我再次踏进这医院时向医生问取进药程序如何进行时，这次医生向我透露一些情况，说你去找管药的x院长。

得到这信息后我直接去找x院长，可x院长只说你找我们药剂科孙主任登记一下吧！我过去找孙主任，而孙主任只说你要找临床主任打报告，我们要开药事会通过后方能采购。

同时也了解到该院的同类产品是30mg拜心同。我是利用我们产品价格便宜的优势与30mg拜心同对比，一天不到8毛钱的费用，不会过多增加患者的经济负担，效果也是比较好的，加上天气热了用30mg那么大的剂量也是浪费。说着说着，临床严主任开始接话问我们的药多少钱，自己算了一下，说价格便宜是你们的优势，我先和其他医生商量一下，不过我们的药事会是不定期开的，你先留份资料且写下你们药的价格吧，我们考虑一下。

这一次让我感觉到要从医生那获取信息，谈话技巧是很有讲究的。在这段时间里，我体味着享受着工作带来的快乐与激-情，并坚定着有付出终有回报的信念。x月份我们正式分配到青浦，把我这段时间所学到的东西运用到实践中。

为了更好的锻炼自己，颜大哥给我分配5家卫生院。刚开始我充满自信，觉得自己一定能做好。谁知练塘卫生院的医生个个都是那么沉默，我无法跟他们进行有效沟通。不知是什么原因，我一边反省自己到底错在哪里，一边想怎么让医生接受我并记住有我这人存在。正巧过几天就是端午节，我买了礼品在x老师居住的小区门口等待她下班。借此机会，我了解到她们科室内部不和。

找到这个突破口后，下次去跟进，我不再针对跟某个医生聊天，而是整体进攻他们。这一次我们聊得好愉快！

在这一段时间里，我不仅很好地运用所学的专业知识，而且还学到了很多在学校学不到的待人处世之道，阔大了知识面，也丰富了社会实践经历，为我即将踏入社会奠定了很好的基础。

十分感谢盈天医药集团，感谢上海办销售部给我这样一个宝贵的实习机会，让我对社会、对工作、对学习都有了更深一步的理解和认识，为我即将走上工作岗位增添了信心，让我在大学生活中留下了美好的一面。其次，我还感谢各位师傅，感谢给我的指导，谢谢！我也要对各位经理说一声谢谢，感谢你们对我的栽培！我在x个月的时间内在老师的要求下圆满的完成了学校规定的实习工作。我在福建省前进药业股份有限公司实习五个月，福建前进药业股份有限公司是一家以医药经营为主的现代化企业。公司依托福州政治，经济，文化中心的强大地域优势，依靠公司雄厚的实力支持，秉承济民惠民，信待天下的经营理念，以务实，诚信，客户至上宗旨立足和服务于医药市场。

公司立足于福建服务于全国，尽心尽责为福建省的各医疗卫生单位用药做好配送服务工作，公司建立更加完善的配送机制，扩大为广大农村医疗系统服务。公司保持与全国各大医药高校紧密合作关系，有选择性地投资支持具有高新技术专利成果的新特药可开发产品，使之尽快转化为生产力为人类健康服务。

我以能在这样为人民健康着想的公司实习而感到自豪。

**药房月工作总结感悟简短8**

一、完善工作流程，提高工作效率，方便病人和医院相关科室。

药房时直接面对病人和护士的重要窗口，如何方便病人及医院护士，如何提高工作效率，是药房工作的重点。为了更好的完善药房工作，提高工作效率，在满足病人和护士的要求前提下，首先做好和病人及护理人员的沟通，科室人员将处方快速又准确的调配。

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，根据销售情况做好药品的定制计划，按时上报和定制，满足临床科室药品供应的需求。在这一年里，药房能很好的做到药品的供应。并把到货的药品及时准确的入库。药房每半年盘点一次，做到账务相符。

三、做好药品的管理和养护。

每次收到进货药品后，认真做好药品的查对和验收，做到近效期的药品不收，不入库，不合格的药品不收。严格按照“先进先出，近期先出”的管理原则，做好药品的销售及养护，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，各项业务水平，更好的加强药品的管理，使药品质量得以保障。

四、规范特殊药品的管理。

结合我院实际，对特殊药品，如精神药品和\_品做到专柜、专人、专帐、专用处方，双人核对的管理原则。对特殊药品更加严格的把关，做到处方、药品、库存的统一，杜绝精神药品出现差错调配的现象。

五、加强业务学习，努力提高服务质量。

日常工作中加强药物知识的学习，特别是临床出现的新药物。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》的规定调配药品，坚持“四查十对”，严防差错处方的出现。更好准确完善的做好窗口服务，做到耐心、细心、全心全意的为患者服务，在不断的实践中提高自身素质和业务水平。

六、20\*\*年的工作方向：

在新的一年，药房工作人员，全力配合医院相关科室，继续改善服务态度和提高服务质量，加强业务学习，增加新知识，更好的为广大患者服务。

**药房月工作总结感悟简短9**

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。

**药房月工作总结感悟简短10**

回首这两个月，内心不禁感慨万千，打11月进入到这个团体以来，在老板和各位同事的帮助下使我迅速适应了新环境，积极融入到新的工作当中，这个两个月我学会了很多。药品的销售是一门技巧和学问，必须结合自己的专业知识及工作经验才能将它做好。

开药店是一项良心工程，但不意味着良心工程就该赔钱赚吆喝，以下有几点意见既可以赢得客源又能赚到利润：

1.我们可以搞一些健康宣传，聘请已退休执业医师坐堂，这样一来我们可以为广大的群众进行健康咨询，免费测血压等，针对附近的学生进行健康教育。由此我们可以获得一定的“人气”，在他们有需要的时候，肯定会首先想到我们。

2.我们可以经常给客户发一些有吸引力的信息传单，让他们在得到信息的同时对我们更加信任和依赖。

3.多增加一些业务培训，提高药品推销技巧药店营业员专业知识的培训和合理推荐药品技巧的培训是零售药店提高店员素质和专业水平的重要手段。

我们也应该加强这方面的培训，比如：

(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).我们零售药店可以充分利用生产企业的营销资源，让产品的生产企业协助药店进行店员的定期培训。总之，要想让零售药店在激烈的市场竞争中立于不败之地，并能发展壮大，提高药店的盈利水平，决不仅仅是销售高利润产品所能做到的，还必须有效提高门店店员的基本素质和专业知识水平，并在合理推荐药品的技巧上下工夫，做好销售年终工作总结，锁定稳定的客源，发展新的客源，才能让企业象滚雪球一样越做越大。

第一，因为工作初期我对于药品销售经验技巧掌握不足，使得药店销售业绩不能得到很好改善。

而从三月开始经过一个月时间的培训锻炼，我已经初步掌握全店1730余种药品知识，并将知识逐步运用实际工作当中。

第二：由于前段时间药店药品摆放情况不佳，直接影响到药店的整体形象。

经过一周时间的整理、编写严谨、详细的药品摆放规则，已经初步解决了这一问题。

第三：上半年时间我也对于药店各部门之间的工作沟通进行了改进，让各部门职能更加紧密衔接，以避免纠纷引起等问题。

第四：加大营业员之间的相互沟通、相互学习，促进建设一个团结、友善、互帮互助的工作集体。

**药房月工作总结感悟简短11**

药店培训心得体会

我非常有幸参加了公司组织的拓展训练活动。我首先得感谢公司的各位领导，感谢公司领导给与我提升自我能力，锤炼自我意志，建立良好销售心态的机会。在这两次拓展训练中，我付出了汗水，收获了硕果，让我更明白一些东西，也更确信一些东西。我在此将我的一点心得体会总结如下：

1、销售人员要有专业的知识。

当然，这一点并不是每个人都具有，所以不具备的朋友应该努力的学习，培训。当我们有了一定的专业知识时再来销售才可得到客户的认识，才能在销售领域定位。这是一个心、脑、手并用的智力型工作，必须要用我们所具备的大脑去尝试思考。

2、加强学习不断提高自身水平，不断更新，不断超越，不断成长，蓄势待发。

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们做为一个销售人员，如果不懂得随时提升自已，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的，我们能从客户那儿学来丰富的产品，外贸知识那时谈此类客户，我们多了一样至胜的利器。我们也可以从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，百战不殆”，在竟争中，让自已处在一个有利的位置。我们要不断的超越自已，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自已精力焕散。与自已比赛吧，你在不断超越自已的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，轻松达到一个顶峰

3、对工作保持积极进取的心态，别人能做到的，我也能做到，还会做的更好。

这是个信念问题，销售的压力很大，主要就是自身给自己的压力，时间一长，会有疲惫的反映，还有，当业绩领先时，会放松对自身的要求，所以在业务上了轨道之后，我们始终应牢记着“业精于勤荒于嬉”的至理名言。一定不能输给自己，而战胜自己最实际的.是行动。思考、观察、计划、谋略都得用行动来证明它们存在，再好的心理素质也得在实践中检验、锤炼、提高。脑在行动中运转，心在行动中体会，经验在行动中积累。

4、自信、勤奋，善于自我激励

这一点至关重要，对于新入行的业务员，自信、勤奋是非常重要的，俗话说得好，自信、勤奋出天才，销售亦是如此，我们都知道天下没有不费苦工夫得来的硕果，我们也知道付出就一定有回报。所以我们在销售的过程中要不断的免疫自己，相信自己，让自己更加勤奋，用我们的超强的自信心让客户知道自己销售的信誉和产品是如何如何的好。

**药房月工作总结感悟简短12**

时光荏苒，不知不觉在衡生药房工作已经三个月了，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活力很有战斗力的团队，非常荣幸能成为这个团队中的一员。本人热爱这个岗位，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服务，努力创造优质窗口服务形象。

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，保证顾客能在最短的时间买到最理想的药品。

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。

**药房月工作总结感悟简短13**

度本人出勤天数为××天，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，全心全意的为每个患者服务，现将个人工作总结汇报如下：

>一、加强药学理论学习，提高个人政治素质

加强药学基础理论知识学习，不断充实和更新自己的知识，了解和掌握药学界的学术新动向，熟练掌握药学基础理论、基本知识和基本操作技能，利用药学专业知识指导合理用药。同时坚持学习党的路线方针政策，增强工作责任感，做到恪尽职守、廉洁自律、与时俱进，认真负责的履行好本职工作，圆满的完成了各项工作任务。

>二、加强工作的责任感和敏锐感，努力完成各项任务，提高工作效率。

明确自己的工作职责，严格遵守医院的各项规章制度，积极熟悉并掌握各种药品的功效及构成，牢记各种药品的摆放位置。对患者礼貌、热情、大方，说话态度和气文明，认真、仔细交代药品用法和有关注意事项，为患者提供安全、有效、经济的优质药品和药学服务。

>三、工作目标和计划

我感谢领导给予我的关心与支持，今后我一定严格要求自己，加强学习，努力提升业务能力。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。

**药房月工作总结感悟简短14**

时光荏苒，20xx年马上就要结束了，回顾这一年的工作历程，不难发现，我们药房在领导和各位同仁的关怀和帮助下取得了突破性的进展，我们药房工作人员坚持理论结合实际，不断探索与创新，通过自身的努力和工作相关经验的积累，知识面不断拓宽，业务素质不断提高，本着团结同事，务真求实的理念，认真执行着自己的岗位职责。

回顾一年的工作历程，我们药房在以下方面取得了一些成绩：

购药方面：我们做到了有计划、有安排，坚持每周三次进药和领药工作，并做好了周一、周三专科用药准备，确保了药房库存供应。我们根据医生的需求、季节的变化、新药的发展形势逐步对药物的品种、剂型等进行了更换和更新。

药品调配方面：我们加强了业务学习，增强了工作责任心。调配处方时，我们按照调剂原则及有关规定，对每张处方及医嘱单进行了仔细核对，发现不清楚或不合格的处方，我们及时的与医生沟通，避免了一些医疗事故的发生。

药品质量方面：我们每月对药品进行一次效期及质量的检查，保证了临床用药安全，对近期药品，我们提前数月向领导和医生汇报，以防止药品积压浪费，对过期和变质药品，我们及时报告，并按规定进行处理。

特殊药品方面：我们遵循相关法律法规，严格按照“五专”即专人，专柜，专用处方，专用账册，专册登记的管理要求行事。

账物方面：我们严把药品出、入库关，做到了出、入库有记录，有账目，有审核，有明细。每个月进行了两次盘存，做到了账物相符。

服务方面：我们对病人所急需药品，采取了积极上报措施。

安全方面：我们加强了安全意识，对科室存在的安全隐患进行了排查，做好了防火，防盗，确保了药房的安全。

工作方向

第一：我们需要继续改善服务态度，提高服务质量，发现问题及时解决纠正，结合工作实际，努力做到让病人满意，让领导满意及自己满意。

第二：我们需要进一步加强业务学习，把业务学习列为重中之重，积极参加院内组织的各项活动，不断提高自己的思想文化素质。

第三：我们还需发挥自身长处，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的情形按规定及时上报。

现将一年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

1、每个工作日按时上班工作，不迟到，不早退；

2、努力完成公司销售管理办法中的各项要求；

3、严格执行产品的入出库手续；

4、严格遵守公司各项规章制度；

5、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

6、完成领导交办的其他工作

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责作为行为标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照规范职责中的条款要求自己的行为，在日常工作中首先自己要从药品知识入手，在了解知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他同事勤沟通，勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

二、正确对待客户投诉并及时妥善解决

比如日常接待顾客退换药品，尽量做到诚信为本、以理服人、以德服人，用专业知识和销售技巧使顾客信服药效，避免退换药品之类的事情发生。

三、认真学习我公司相关药品知识，坚决做到合理指导顾客用药，组织小组学习药品知识和《药品管理法》、《药品经营质量管理制度》、《产品质量法岗位制度》等相关法规，在大家的共同努力下一次性通过了浙江省药监局的GSP认证。

四、市场前景分析

1、在市场经济的环境里，不论各行各业都避免不了竞争，医药行业也如此，现代药品零售业的竞争主要有四种手段。

（1）、规模竞争

（2）、服务竞争

（3）、价格竞争

（4）、产品竞争

我公司暂时还没有申请到杭州市和浙江省医保，很大程度影响到心脑血管及内分泌药品的销售。但是我们公司最大的优势是高端品种齐全，尤其市场紧缺的生物制品，可以利用本公司的这些优势来带动其他产品的销售。尽量在服务，价格上努力，争取使流动客户变为稳定的客户群。

2、营销模式分析：见机行事说明技巧=化解异议

在药品推荐中，顾客会随时提出各种疑问或是用各种理由来挑剔药品。疑问和挑剔是顾客未购买药品之前对药品的性能、质量、包装、价格、售后服务等方面有不清楚，而需要进一步解释的较深入的问题，或是对药品不信任而产生的某种疑义，也有可能是其它各种各样的异议。为了化解顾客对药品所产生的异议，店员需要见机行事，并掌握一定的说明技巧。

3、首营品种联盟为中小型药品零售企业能够与大企业竞争提供了实力，让中小企业有资本向厂家要更低的供货价格，争夺更多的独家产品。这种竞争趋势将导致市场主导者由商家转为厂家，谁得到厂家的支持就能够得到市场。与药品生产企业达成战略合作协议，将是药品零售业竞争的必然。老百姓大药房、九州大药房、天天好大药房等等已经将杭州地区的药价压到了最低，并且短时间内急剧扩张连锁门店。我公司目标在于高端紧缺药品，对于以上的药店会产生一定程度的竞争，急切需要总公司的大力支持，争取代理到更多更好的品种。

五、工作设想

总结几个月来的工作，存在很多问题和不足之处，在工作方法和技巧上有待于向金经理，及其他同事和同行学习，计划在前半年的工作基础上取长补短，重点做好药品知识，性能，及其用法用量的学习，更好的服务于广大顾客。早日申请加入医保，抓住机遇，尽快申请到药房门诊，更方便合理的方式销售药品，维护好客户，形成稳定客户群，突击挑战更高的销售战绩。

六、对公司管理办法及服务的建议

1、希望领导能购在英特的网站上广泛宣传一下我们英特怡年大药房，为发展以后的电子商务做好准备。

2、对于事情要奖惩严待，多鼓励进步同事。

3、希望公司人事部门要加强员工培训，强化团队精神，平时多组织一些团体活动。

**药房月工作总结感悟简短15**

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。

**药房月工作总结感悟简短16**

一直以来自己对工作的规划就是进到区级或以上的医院，因为自己觉得待遇好，工作稳定，如果弄得好，考到了药师主任的职称以后自己就前途一片光明了。可是今天与药房工作的前辈们聊过之后，感觉自己好像没有认清这条路。把这条路看得太过简单了。从来不知道药房工作的单调或许会磨掉自己学习的积极性，药房工作的烦累或许会消耗自己学习的`精力。所以这条路似乎也变得坎坷起来。

可是生活还是要继续的，工作还是要规划的。这样才能向着自己定的目标前进啊！

前辈们说对于药学专业的学生而言能在大企业工作是很好的出路。可是大企业不是人人都能进去的啊！而且我也是一个比较中庸的人，所以我想，我的目标好像还是应该订立在区级以上的医院吧！但是，既然选定了目标。那么我就应该提前在这一方面做些努力。

第一，学好自己的专业知识是必不可少的。

可是书本上的知识是远远不够的，所以应不断更新自己的知识，掌握更多的药品信急、药效和安全性优劣的评价、用药方法和贮存条件以及相关的临床知识、经验。

第二，学习心理的知识，培养良好心态。

**药房月工作总结感悟简短17**

20xx年度中心工作已接近尾声，药房工作也不例外。作为药房管理人员，对于药房的工作有了更深刻的认识，流程性的工作也更加细致与及时，同时，随着海口市药监局与市卫生局质量互查工作的开展及督导，我中心药房的系统化工作也逐步的改进与完善。

在这一年中，药房认真贯彻执行药政管理的有关法律法规，在上级部门和中心领导的关心和领导下，在有关职能部门和科室的大力支持下，紧紧围绕中心的工作重点和要求，科室员工以团结协作、求真务实的精神状态，顺利完成了各项工作任务和目标。现将20xx年中心药房工作总结如下：

>一、完善工作流程，提高工作效率，方便病人

门诊药房是药剂科直接面对病人的重要窗口，如何方便病人、如何提高工作效率是药房工作的重点。

1、中心药房的药剂人员固定为5人，但随着日门诊量的增加，工作也随之加大，为了完善药房工作，提高工作效率，也为了方便病人，在满足其要求的前提下，首先做好与病人的沟通，告知其耐心的等待，做到“三笑服务”，药房人员配合将方剂尽快调配，充分体现了药房人员的积极性、齐心协力克服困难。

2、做好药品管理和每月检查。药品入库后，认真做好进药的查对和验收，药品的效期管理和药品的日常养护。在工作中根据季节的变化和门诊的用药情况，及时调整进药计划，少量多次进药，做到药品常用常新，同时还能节省大量的进药资金。每天当班人员进行药品整理。

3、做好财务对账工作。根据中心的统一管理及要求，于每天进行结账并及时上交金额及财务报表，每月盘点结束后及时向领导汇报相关信息，做到药房帐物相符。

4、自实施海口市城镇居民医保门诊结算以来，每年共计门诊结算千多人次，数据上传做到了及时准确、登记详细、及时，未出现异常。

>二、自身的廉政建设与遵守纪律的情况

作为科室一名负责人，一年来能够严格要求自己，善于与人共事，团结合作，能主动配合有关部门负责人完成工作，服从领导和组织的安排，有大局意识和全局观念，努力提高医疗服务质量。

总之，在这一年里，虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，希望在今后的工作中不断改进，努力学习政治和业务水平，不断改善服务态度，全心全意为人民服务，祝愿大园社区卫生服务中心的明天更加辉煌。

**药房月工作总结感悟简短18**

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，做为最后到来的我，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最多最重的。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最靠门的前面，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最多的也是最勤快的，心里默默说声，其实还是最累的。

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（个人觉得这个最轻松）；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分裂了一次；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，为了一点交班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，唯一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领先了一点点，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。

**药房月工作总结感悟简短19**

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，十分荣幸能成为这个团队中的一员。本人热爱祖国，拥护.....，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忙下，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我

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我，虚心求教，利用时间来熟悉药品的成分功效以及禁忌症，在工作中进取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我一个能够锻炼的机会，让自我能够独立的去分析确定解决事情，不仅仅开阔了视野扩大了知识面也提高了实际操作应变本事。

二、如何提高自我的专业知识

专业知识才是最真的东西，最过硬的资本，有了它你能够很自信的去销售无论对什么样的顾客，因为你明白你明白的东西他们不明白，仅有你才能够给他们答案，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进取的复习，还有

就是多看多听，取其精华去其糟粕，不断的来完善自我，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我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，能承担法律职责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景外），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，但不可避免要存储必须量的药品。所以，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终环节。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，此刻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、进取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，我都进取参加并发挥自我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，本人也必须严格要求自我，加强学习，努力提升业务本事，为医院更完美的明天贡献自我的一份力量。

**药房月工作总结感悟简短20**

我在药房实习深深体会到当前药房的工作模式正由传统的供应保障型向技术服务型转变。我过去认为的药剂人员凭处方及客户要求照单发药的被动服务，现在正转变为主动服务，即以处方调剂为主逐渐向关心客户延伸，从以药品为中心逐渐向以客户为中心转移。我实习的药房也从过去小窗口转变为柜台式服务又到现在的大窗口，同时在药房大厅窗口前摆了30把座椅让病人坐候取药。药房共分6个发药单元，西药4个，中药2个，每个单元两人。其中2个单元于取药前负责核对处方，查看处方中用药是否合理，药物联用是否有配伍禁忌;另2个单元负责调剂审核，并把药品送到等候取药的客户手中，并给病人直接讲解药品的用法用量、适应证、禁忌证、不良反应及注意事项等，客户有问题可当场给予解答。通过与客户面对面交流，使客户感受到来医院看病的优质服务，从而增强了客户的信任度，避免了差错，提高了客户的依从性，也极大地方便了年老、体弱、残疾等客户，从而有效地提高了群众的满意度。

药房是医院的窗口，搞好药学服务是药剂人员的责任，药房文员除做好调剂工作外，还应积极开展客户用药咨询、处方用药分析等服务。在为客户提供药品之前，要认真审核分析处方是否有药物相互作用、拮抗、增强、禁忌，用药是否与诊断相吻合。我在实习期间，药房还专门派了有高级职称的执业人员负责审方和解答病人疑难问题，也带动了我这类新手提高了专业素质。

我实习期间发现由于人们生活水平日益提高，公众自我保护意识不断增强，非常需要药房文员从专业角度提供帮助，包括服药时间、与饮食的关联、药物不良反应等。我实习的药房不定时地印发一些健康用药小常识分并发给客户，指导病人用药;同时通过药物咨询还可以收集到许多用药信息和药物疗效及工作缺陷，把这些信息积累成资料，定期反馈给临床医务人员，促进合理用药，提高医疗质量，为医院的生存和发展创造更大的空间，从形式上、心里上缩短药学人员与客户之间的距离，营造浓厚的药学人员就在病人身边的形象氛围。

**药房月工作总结感悟简短21**

本人自\_\_-\_\_年\_\_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。

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矗做好全面工作。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矗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。我做的已经是最好的了。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，我就会做出自己最大的努力，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!

一、企业培训

基本情况20\_\_年度，我公司的各级分支机构中，有区域经理、店长、见习店长153名，实际培训153人，培训率为100%，平均每人96天/年;执业药师、药师共有212人，全部参加继续教育和岗位培训;健康咨询师培训达到89人。目前在基地培训储备人员达159人。

公司现有500平方电教化培训中心一间;1个药师培训基地，2个店长培训基地，8个健康咨询师培训基地;培训教官14名。

20\_\_年秋，公司的培训基地被杭州市人事局授予“杭州市大学生见习基地”称号。20\_\_年4月在中百药店联盟大会上被行业推广，一系列的做法得到50余家全国名列前茅的药品零售连锁企业的肯定。四川杏林大药房、贵州芝林大药房等安排了20多名见习店长前来学习交流。

二、主要经验和亮点

(一)创新一种模式：实训基地模式

公司的培训一直是每年的重点内容，以往有请进来学校老师的讲座，有行业协会的会议，有送出去的昂贵的课程，但是只是一味的采用“上面讲、下面听”讲座的形式，呆板、枯燥，提不起学员的兴趣，导致学员学得快、忘得快;还有一些是“听听激动、想想感动，回到岗位，无法行动”。花费了大量的人力物力财力，在实际工作中不能发挥和贯彻执行，影响了培训的信心。

在20\_\_年底，公司领导痛下决心，开展培训改革，把300平米的古墩店作为实验田，改造了电教化的培训中心。陈金良董事长说：“在岸上学游泳，永远不可能成为游泳健将的。”我们摸着石头过河，采取了实训模式，边实验、边研究、边开发。教官既是学习者，又是实践者和研究者。为了更好地落实培训任务，公司以岗位和技能学习相结合，以实际工作作为培训的出发点和落脚点，建立起学考用实践培训机制，即用什么就学什么、考什么。指导思想是培训不是你学了多少时间，会了多少内容，而是在工作你会用多少。

(二)态度技能两手抓

**药房月工作总结感悟简短22**

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。

今后的工作方向：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。

总之，回顾一年来的工作，我将继续发扬主人翁的思想，刻苦学习，踏实工作，在今后的工作中迎接新的起点、新的机遇、新的挑战，我有信心我做的会更好。

>药房个人工作总结简短（12）

20xx年的工作即将结束。回顾一年中，中药房认真惯窃执行药征管理的有关法律法规，在上级部门和院部领导的支持下，紧紧围绕中医院的工作和重点。全体科室人员团结协作，求真务实，顺利完成了各项工作任务和目标，现将20xx年中药房工作总结如下：

**药房月工作总结感悟简短23**

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，在这里我取回来一大半。可以说，为我考执业药师提供很多现实的经验。

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，做为最后到来的我，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最多最重的。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最靠门的前面，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，现在擦药膏好些，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最多的也是最勤快的，心里默默说声，其实还是最累的。

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（个人觉得这个最轻松）；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分裂一次；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。因为出这个政策之后，表面的和平似乎就瓦解，为一点交班上的时间差连言语上的冲突都有，我当时是才来半年无所谓，他们来一年多的似乎也为这个斗上。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，唯一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领先一点点，其实工资也就多发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，就向店长交辞职报告。店长还以为我是和B找新工作，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。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。

**药房月工作总结感悟简短24**

回首在过去的3个月当中，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们全体人员的共同努力下，在新乐成功的又新开了一家新店，并顺利的通过了、、、体系认证。作为一名新店长我深感到责任的重大，

作为一名新的店长，在工作上没有太多的管理工作经验，但是作为一名新的管理者明白这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个有责任心的管理者;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。在工作中：用心去观察，用心去与顾客交流，这样就可以做好。

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。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。

成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们新乐长寿店。面对将来的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清好工作思路，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。

**药房月工作总结感悟简短25**

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。

>药房工作总结简短（4）

1、药店纯销数据(就是销售情况)，最好提供数据对比，就是活动前后销售数据对比，这样才能体系活动带来的效果;

2、赠品消耗数量，计算投入产出比，就是我投入多少钱，产出多少销量，计算费用率;

3、活动现场展示，拍点照片吧，例如药店的陈列情况、活动现场气氛等等。

**药房月工作总结感悟简短26**

门店实习的收获是丰富的。因为是在药房，穿着貌似护士的工作服，白衣天使的使命感便油然而生。很多重要的用药常识，也是去到门店才学习到的，也认识到处方药与非处方药的不同与禁忌以及准确用药的重要性。同时，通过最近最热卖的药物可以得知最近流行的什么病毒，以提高顾客的预防意识，真正做到时时为顾客着想。对于经济条件不大好又常来光顾的老人，我们会努力向其推荐效果好又价格偏低的药物，并且以会员价把价格算到最实惠，赢得好的口碑以吸引更多的回头客。对于要求较多较苛刻的顾客，我认识到极大的耐心和谦逊的态度是极其重要的，这就需要尽最大努力满足其特殊的要求。尽管顾客购买的额度不大，我们的服务态度都不能有所差异，不能因此而降低我们的服务质量。对于病情比较严重的顾客，我们要慎重推荐药物，并建议其到医院或门诊就诊。而对于购买额度大，购买名贵药材的顾客，就尽量向其推荐令其满意的药品，并且给予最大的优惠以留住大的顾客。总之，对待顾客要一视同仁，不能戴着有色眼镜看待不同的客人。

同时，我体会最深的就是，在社会上和在学校可不一样，想打造自己的一片天地就必须要有手段。在学校里似乎都有个度来衡量，像英语等级有没有过“级”，考试有没有被“关”，但在公司里，那根明线没有了，取而代之的是那件事你有没有办成，有没有做好。而且，学也绕着“用”这一轴心，维系起过去之所学，以及尚未但是需要之所学。就中药来说，没有人来考核这味中药的性味功效，但是要看懂一叠叠专业资料，才能在顾客对这味中药有疑问的时候进行解答。“学以致用”，很浅显的道理现在才有些体会。

**药房月工作总结感悟简短27**

随着时间的推移，我在恒生药房工作了三个月，从陌生人到熟人，从熟悉到融入这个团队。我深深地感觉到这是一个充满活力和高效的团队，我很荣幸成为这个团队的一员。我喜欢这个职位。作为一名药房员工，在药房的日常工作中，我努力工作，全心全意为每一位客户服务，努力打造优质的窗口服务形象。

在领导的关心支持和同事们的无私帮助下，目前我已基本适应并熟悉药学工作。现在我总结并报告我的个人工

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