# 药店店长工作总结2024

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-09-12

*回首2024，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，以下是本站分享的药店店长工作总结2024，希望能帮助到大家!　　药店店长工作总结2024　　光阴似箭，日月如俊，一晃20xx年就过去了。首先感谢公司领导给予我这么好的平台、这么好的机会，让...*

回首2024，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，以下是本站分享的药店店长工作总结2024，希望能帮助到大家![\_TAG\_h2]　　药店店长工作总结2024

　　光阴似箭，日月如俊，一晃20xx年就过去了。首先感谢公司领导给予我这么好的平台、这么好的机会，让我锻炼、学习，同时也感谢各位领导和各位同仁对我工作上的支持和帮助，能学到以前没有学到的知识，使我受益匪浅。

　　我于20xx年x月从xxx店调入xx一店，作为xx一店的店长，全面负责xx一店的工作。其中有苦也有乐。对于没有学历，也没有专业技能的我，为了使一店各方面的工作不落后，我要边学边干，同时还要比别人花更多的时间来努力工作，来回报雇主。除了接受公司领导直接培训外，还参加了xx师大的教授的培训，所以，只有拼命工作才是我最好的选择。

　　在这样一个大家庭里，以前没有管理经验，除了给员工灌输公司下达的任务外，最重要的是和员工一起学习，沟通心态等方面的问题。让大家了解我们上班的目的和公司对我们的要求，所以要大家除了能学到一些技能外，更重要的是学习做人的道理。要鼓励员工人人做优秀员工，个个都是最棒的。

　　细节决定事业的成功，所以我们要注重细节，我们在这里上班，主要目的就是做好销售。怎样去做好销售，是我们工作的重点，在销售的过程中，会出现各种各样的问题，而等待我的就是怎样去解决问题。所以我给自己的任务是不怕出现问题，出现了问题要学会怎样去解决问题。

　　在这一年里时间里，今年的销售比去年有所提高，当然也有各方面的原因，比起公司的其它门店，毛利不是很理想。所以有待在经营过程中把握好毛利。一店也是一比较特殊的门店，难得管理的是两个出品，把面临的顾客群体各式各样，人员也比较复杂。

　　俗话说，养兵千日，用兵一时，我们将加倍努力，为门店的销售作出最大的贡献。

**药店店长工作总结2024**

　　伴着元旦的喜庆和春节的到来，20xx年的钟声即将敲响。首先，我预祝各位领导身体健康，工作顺利。回顾20xx年，在公司各位领导的悉心指导及我店各位员工的支持下，我由一名基层员工晋升为xx店长。在这里，我借此机会感谢公司各位领导对我的信任。现在我将一年的工作总结如下。

>　　一、经营状况

　　从20xx年x月x号开业以来，总体来说很不理想，辛苦了一年，但是没给公司盈利，并且还亏损好多钱，这让我们很内疚。

>　　二、经营方面

　　我们xx一共有5个档口，主打韩餐组窗口，凉菜组和小吃组让我们很头疼，多次让领导提出问题，有时我觉得无脸面对领导。每月营业额上下不稳定，但成本还算合理，效果不太理想。韩餐组和凉菜组，成本占55%以上，酒水和其它三个组成本占45%。在五，六，七，八月时，由于xx协会和电视公布假肉卷时，对xx影响很大，肉卷成本上增300%，那时买的多赔得多，我和几位经理的协商下，我们去了附近几家xx学习观摩，在9月下旬对肉卷，人员，菜品做了调整。1：肉卷从以前xx元/斤——到现在x元/斤，肉卷成本下降xx%、2：人员以前，前后xx位员工——现在xx位，人员工资下降了xx%，调整后，充分调动了员工的主观能动性，提高了其积极性和创造性，增加了员工的竞争意识，起到了良好的效果。3：菜品调整的不太明显，(小吃组我加了，烩三鲜，八宝甜饭，蒸碗鸡等，凉菜加了酥肉，剁椒鱼，红烧丸子等)但效果不太理想。

　　为了让更多的人群知道xx，有一家韩式烧烤，我们每周游街发宣传彩页，效果还算可以，x经理走进校园也拉来了很多学生，现在的xx%的消费群体是学生。

>　　三、质量，卫生，服务方面

　　作为xx店长，我严格把关，对每个档口的出品按照标准严格执行。期间，我认真听取了各方面的意见和建议，总结每月出现的问题，并及时改进，确保就餐顾客的饭菜质量。

　　卫生安全方面，严格执行公司的各项规章制度，认真抓好食品卫生安全工作，杜绝了生熟不分的情况。确保水、电、气安全使用，同时，每天收档后自查和主管轮流检查安全卫生，预防各类事故的发生，做到安全忧患意识警钟长鸣。

　　服务方面我们现在做的是最差的，刚开业时人员充足，有前厅去xx学习人员，服务还算好，后来服务人员流动比较大，招不上专业的人员，导致服务下滑，最近我和xx餐厅的前厅主管联系了，让她抽时间过来培训培训。

　　由于我初次接住自助餐，在成本以及一些细节方面做的还不够好，有待进一步的改进，在以后的工作中，我积极的向各店厨师长学习，争取做到让公司效益最大化，共同双赢。在以后的工作中，希望各位领导多提宝贵意见和建议，大家共同进步、共同发展!

　　展望20xx年，在各位领导的指导和广大员工的支持下，我将以身作则，高度严格要求自己，带领员工为我xx提供精美的菜品和优质的服务，尽自己最大的努力，勤勤恳恳、尽职尽责做事，争取营业额再上一个新的台阶。

　　多关心员工生活，多沟通交流，在技术方面多做些培训工作，为公司培养有用的人才。积极的宣传公司文化，提高员工的职业素养，留住员工的心，让员工在公司感觉到家一般的温暖。

　　严格控制菜品成本，做到物料合理化使用，把好进、收、验货关，树立少要货、勤要货、不积压、不浪费的理念。做好每个档口的成本核算，帮助员工树立节约意识。

　　我在xx餐饮部工作了一年多了，有辛酸，有喜悦，我感觉很充实，对我以后的生涯有很大的帮助，在此我想对xx的所有领导说声谢谢。

**药店店长工作总结2024**

　　1、周边市场分析

　　1)每周一次对xx堂大药房、xx药店的竞争敏感品种进行调研，向企业提出商品和价格调整建议，保证商品的竞争优势。

　　2)每月关注附近新开店情况，总结顾客群体变化，掌握顾客用药习惯和消费动向，组织店内人员进行分析，为药店经营提供可参考的依据。

　　3)2024年对周边新药店进行跟踪调研，通过扩大宣传，差异化经营，调整商品结构。

　　2、会员管理

　　1)要求店员每天对每位进店顾客宣传会员卡的优势，鼓励顾客办理会员卡。

　　2)每周利用周例会时间对店员强调会员卡办理的重要性，同时制定办卡任务，对积极办理会员卡的店员进行表扬。

　　2)对会员分类管理，定期销售的顾客发短信，不定期的游离顾客打电话，打电话的内容不局限于活动通知，还要有健康咨询。争当顾客的健康顾问。

　　3)对忠实顾客档案中的个人信息实时更新，从而保证忠实顾客的稳定性。

　　3、毛利率

　　1)每日总结每个营业员的毛利率，分析每日毛利率最低的店员的销售商品的不合理之处，结合店里的品类分析对其进行单独培训，提高毛利率;、

　　2)每旬对全员的品类销售占比进行总结，分析销售薄弱店员的销售品类，店长帮助其学习高毛利的品类进行销售，以提高毛利率。

　　4、客单价、客单量、客品次

　　1)店长利用每日早会带领店员共同学习一品新的品类分析，下班前对当班店员进行考核，对内容掌握没有达到标准者店长陪同一起学习指导此店员掌握为止。

　　2)店长利用每日店内无顾客时间，让店员扮演顾客角色，店长扮演店员角色进行现场联合用药服务模拟演练，然后大家共同分析总结成功的经验，以提高客单价。

　　5、人均创利

　　1)对门店销售数据中各类别商品的销售占比情况进行分析，查找顾客关注品种，针对此列商品的病症进行日常海报宣传，同时借助公司的检测设备进行相关测试，使顾客对于用药疗效或疾病程度有所掌握，提升此类病症的联合用药销售;

　　2)调研周边药店器械品种种类，结合顾客需求开展健康体验活动，设立健康体验专区，加强如远红外医疗器械、血糖仪、血压计、浴足盆、吸氧机、轮椅等产品的引进，设立专门的体验仪器供顾客选择，增加对此类健康品的宣传，促进器械产品的销售;

　　3)加强对于保健品的宣传，利用海报和台卡等形式将促销商品进行包装展示，促进中低价位保健品的销售，使门店创利能力进一步提高;

　　4)带动全员销售积极性，每月评选创利之星，用15%效益工资一部分作为奖励，形成良好的竞争氛围，为门店创造更大的效益。

　　6、人员管理

　　1)店长和药师针对店内人员分别进行公司制度、行业法规、企业制度和营销等方面知识的培训，在日常工作中进行考核，每月店长按时完成工作检查与考核，考核结果与薪酬挂钩，同时奖优罚劣。

　　2)利用每日早会由夜班组长组织店内人员对公司服务手册内容进行学习，交流销售技巧，提高人员服务水平。

　　3)门店药师根据不同季节变化对季节性常见病症及商品知识进行培训，并在每次培训利用实际考核及笔试的形式进行考核，并作为店长每月人员考核的依据;

　　4)临节假日期间，由四防安全组长组织员工对四防安全知识进行培训，提高员工的防范意识。

　　5)组织技术过硬、销售经验丰富的员工对新员工进行产品知识、联合用药、销售技巧、企业文化理念等方面知识的重点培训。并通过日常的实际表现进行综合考核。

　　6)根据季节变化，店长组织药师对应季品种的商品知识、销售技巧、联合用药及养护知识进行培训，并在每次培训后利用。

　　7、商品管理

　　1)培养店员全面推荐药品习惯，加强店员对商品知识的学习，使库存商品不滞销。

　　2)重视每周两次的要货计划提报工作，保证门店商品供应。

　　3)做好每月的商品盘点工作，每周坚持抽点30品常动药品库存，保证商品的帐货相符。

　　4)每天店长组织人员进行一个品种的品类分析，研究该品类的毛利及商品结构情况，提升品类管理的水平。

　　5)店长每周汇总，对未经营的新品、处方品种积极向公司产品管理部反馈，对仓库到货品种及时提报门店要货计划。针对低毛利医院跑方品种跟踪及时，积极补充，充分利用替代品种，保证销售不流失顾客。

　　8、营销管理

　　1)加强特惠日、会员日的口头宣传力度，做到对每名店员活动用语跟踪督促，对于未按要求宣传的店员计入月末考核扣分项，活动品种牢记按疗程销售宣传。

　　2)2024年，xx路连锁店将会员卡升级工作作为日常工作的重点项，要求收银员对每位持卡顾客及时升级换卡并进行电子券宣传，充分利用8月份的会员积分清零活动，大力发展新会员，增加会员销售，宣传双倍积分，定期对会员进行用药回访，稳固会员群体。

　　3)丰富会员日、特惠日店堂内外的美化宣传工作，在活动日当天早8：00点前将室内外悬挂的气球、POP海报，挂条等进行宣传。

　　4)对会员日、特惠日等活动后销售情况总结分析工作，销售指标量化到个人，销售份额分析到个人;通过分析结果有效指导店员后期活动日的销售提升;依据会员日、特惠日顾客消费记录，在活动前1天进行电话回访或短信回访，回访实行个人负责制，每位店员负责回访与自己管理柜台相对应的忠实顾客，询问患者病情并告知其服用品种折扣情况，巩固忠实顾客群体。

　　9、大客户管理

　　1)结合门店日常经营活动，定期的对大客户进行回访。

　　2)日常生活中要常沟通，以亲情化的服务认真的对待大客户，并对客户资料及时的进行维护。

　　10、医保管理

　　1)结合医保目录品种与公司经营品种，定期进行维护，保证医保目录品种及时满足划卡需求。

　　2)针对公司不定期下发的调价通知，每次安排收银员查找调价品种是否为医保目录品种，若为划卡品种，收银员保证在其下班前完成价格修改工作，如完成不了交接给专人负责，店长负责监督、指导，保证此项工作完成落实。

　　11、安全管理

　　1)加强四防安全管理，每日进行四防安全检查，每月月底对四防安全工作进行总结，防止不安全隐患存在，发现问题立即整改，对不能解决的问题立即上报综合管理部，保证经营工作正常进行。

　　2)加强夜售期间的管理，店长每月检查夜售二次，对存在的问题及时指出并予以纠正，保证夜售工作的安全顺利进行，值班人员对每天的夜班工作要有记录，随时检查，保证无事故发生。

　　3)临近节假日期间，加强对员工的四防安全知识培训，提高员工的安全防范意识。

　　4)店长加强对店内资金及每日存销售款的管理，保证全年无重大安全事故发生。

　　12、质量管理

　　1)每月对GSP知识进行学习，并及时对店员进行培训、考核，严格遵循GSP管理，并定期进行自检，纠正不足，不断提高企业程序化管理水平。

　　2)药品销售管理：店长每月组织店员学习一次关于药品质量方面的培训，让店员知道质量的重要性，在门店售出的每一盒药品必须当面检查，保证顾客用药安全。

　　3)门店由当班组长对每次到货的品种进行最小包装验收;在销售付药时，对顾客购买的商品营业人员要进行复核查看;每个月月末盘点时对在店商品进行一次综合性的养护，同时按照公司的要求落实不良反应监测管理工作。

　　13、计划管理

　　1)xx路店一月份将每日利用早会时间与每周例会将个人的销售和毛利情况进行统计，并对个人销售完成不好的进行分析，使其在每日销售的过程中能够弥补当日的不足，提高销售与毛利率。

　　2)xx路店一月份重点分析指标日跟踪、旬分析、月总结的分析工作及相应调整措施是否到位，根据指标的完成情况做好每天销售分析。

　　3)正确提报要货计划，保证经营的持续增长。

　　4)做好不同价位商品提报，满足顾客需求;建立顾客需求及本店断档品种登记，并及时调拨，培养更多的忠实顾客群。

　　14、基础工作

　　1)店长坚持每天用同样卫生标准检查门店，及时整改，实行划分责任制，每个人设立责任区，对卫生不合格者，现场对比差距，马上整改，并以此项工作作为月末效益分配的部分依据，保证为顾客营造一个干净、整洁的购药环境。

　　2)各项记录性工作分组负责、带班长做好督导工作，每周店长对记录性表格进行培训及检查，保证各项记录的时效性。

　　15、制度执行

　　本月通过早例会和旬例会的形式，由店长负责，组织全体店员学习公司新的规章制度和最近下发的网上通知，让所有店员熟知公司的制度和最近的要求规范，将增加制度培训的频次，通过多次灌输强化记忆，同时店长将重视对制度执行、通知落实情况的检查，凡有执行不到位的必须将责任落实到每人，并且在旬例会中分析原因，杜绝再次发生。

　　16、资产管理

　　1)店长派人分管店内的设备设施,每天进行对店内的设备设施进行检查和维护，发生损坏情况及时反应给店长及综合综合管理部，及时进行维修，降低固定资产的损耗。

　　2)建立门店固定资产、低值易耗品台帐，对门店增减损耗的项目及时记录，保证公司财产的合理利用。

　　3)对固定资产的使用都有明确要求，保证资产的有效利用，爱护集体财产，保证固定资产不流失。

　　17、费用控制

　　本店全员重视节约，反对浪费，加强对店内电话接打情况进行监督，节约用水用电，正确提报要货计划，降低调拨费用产生，加强对电话使用的检查，禁止打私人电话，降低门店费用。

　　18、销售款及备用金管理

　　1)店长严格按照企业备用金管理制度每周不定时检查门店备用金使用情况，无截留、挪用、借贷、私藏销货款现象;店长每天上、下午对门店收银员的备用金使用情况及零钱准备情况进行检查。

　　2)销售款必须当日存到指定银行帐户，保证销货款无坐支挪用现象，对不能及时存入的要上报相关部门，并监督收银员将销售款放到保险柜，确保资金的安全。

　　3)要求门店夜售闭店时，必须将销售款存入保险柜或藏于其它地方，个人贵重物品严禁放置店内明显处，加强防盗抢意识，确保资金安全。

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