# 药物分析3年工作总结(实用12篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-06-24

*药物分析3年工作总结1(2) 努力学习药物分析研究方面的知识和技巧, 养成更加严谨的思维方式, 在试验方案设计方面能够考虑到研究的整体性及全面性, 及时学习最新的规范性 的知识法规,同时,在整理撰写申报资料时不断总结经验,注意到书写格式、规...*

**药物分析3年工作总结1**

(2) 努力学习药物分析研究方面的知识和技巧, 养成更加严谨的思维方式, 在试验方案设计方面能够考虑到研究的整体性及全面性, 及时学习最新的规范性 的知识法规,同时,在整理撰写申报资料时不断总结经验,注意到书写格式、规 范性及完整性......

药物分析研究人员工作简历样本\_简历模板 孙一 两年以上工作经历|男|28 岁(1988 年 6 月 11 日) 住所:上海 电话:158\*\*\*(手机) 电子邮件:sunyi@ 最近的工作 公司:XX 有限公司 行业:外包服务 职位:药物分析研究员 最高......

药物分析复习总结.doc\_职业教育\_教育专区。名词解释: 制剂的规格:每一个单位...

最全药物分析知识点归纳总结整理 药物分析是一门利用分析测定手段,发展药物的分析方...

药物分析 课程 总结\_医药卫生\_专业资料。药物分析课程总结 药物分析 绪论药品:...

药物分析 总结 ofrualdinkgwtesc,pbyhm ofrualdin...

本人在几年中系统学习了药学,化学,生物学,有机化学, 物理化学,生物化学,微生物学,药物化学,药剂学,药理学,药物分析学,药 事管理学,临床医学概论等课程。 通过几年的学习,本人具备以下几方面的知识和能力: 1.掌握药剂学,药理学,......

党员相互评议。党支部书记和党支部委员会其他成员带头开展批评，其他党员相互开展批评。党员相互评议，可以安排在支部全体党员个人自评之后，也可以逐个进行，即某一个党员

剧本主要是由台词和舞台指示组成的，是戏剧艺术创作的文本基础，编导与演员演出的依据。与剧本类似的词汇还包括脚本、剧作等等。它是以代言体方式为主，表现故事情节的文学

党支部：是党组织开展工作的基本单元，是党的全部工作和战斗力的基础，是团结群众的核心、教育党员的学校、攻坚克难的堡垒，在社会基层单位中发挥核心作用。从理论形式来说

处理，汉语词语，拼音是chǔ lǐ，意思是处置、安排、加工，快速的解决问题，也泛指低价出售。以下是为大家整理的个体诊所医疗事故防范和处理预案范文(精选3篇),欢

**药物分析3年工作总结2**

在学校教科研中心和中学部教务处的直接\*\*下，在各部门的大力\*\*下，本学期中学数学组全体教师认真学习和贯彻市教委、市教研室数学科教学工作指导意见及学校教育教学工作计划，以新课程标准为指导，以组风建设为主线，以教法探索为重点，以提高队伍素质，提高课堂效率，提高教学质量为目的，围绕教学工作这个中心有创造性地开展了多种形式的教研活动。各年级数学备课组在抓基础知识的落实、信息技术与数学教学的整合、试题研究和学法指导等方面都取得了诸多成果，取得了较为理想的教学成绩。现做以下四个方面的总结。

>一、认真落实教学常规，努力提高课堂效率

1、强化了对教学工作的常规管理

学期初我们及时贯彻落实市教研室数学科组长会议精神，结合我校教科研中心和中学部教导处的教学工作计划，数学科组制定了相应的教研计划，各教师也制定了详细的教学工作计划、教学进度安排表以及培优补差计划、第二课堂活动计划等，期末阶段各年级组又制定了详细的复习计划。在制定计划时，我们力求将各级教育主管部门计划中与自己相关的工作安排结合到各自的计划之中，并拿出了较为详尽的落实措施。

在日常工作中，我们较好的坚持了每周一次的教研活动\*\*，积极\*\*教师学习教育教学理论、研究新课标、探讨教学方法、交流教改信息，及时做好上传下达，评课交流。

2、完善了教学环节的\*\*检查\*\*

坚持以教学为中心，强化管理，进一步规范教学行为，做到了常规与创新的有机结合，逐渐形成了教师严谨、扎实、高效、科学的良好教风及学生严肃、勤奋、求真、善问的良好学风。对五个教学环节的考评主要形式有以下三种：

（1）自检——管理上，努力体现以人为本的思想。要求每位教师对照有关\*\*，定期检查自己所有的职业表现是否规范、得体。

（2）互看——由备课组长牵头，组员间互相看教案、查作业、相互交流，取长补短，加强随机教研。

（3）互听——同组成员之间随时可以推门听课，查学生学\*\*惯、态度、效果等一条龙式的检查。

每月底教研组长与备课组长一起对全体任课教师的教案、作业批改情况、听课记录等各种教学工作簿册进行详细的全面检查，并将检查结果及时在组内\*\*，确保了把常规工作抓严、抓细、抓实，促进了教学管理的良性循环。

3、加强了对集体备课的检查指导

经常督促备课组落实教学进度表及教学计划，集体备课做到了时间、地点、内容、主备课人四落实，各备课组都认真做好集体备课记录。教研组长加强对教学流程中的备课、上课、作业批改、辅导、考试等环节的检查和指导，督促同教材各任课教师按照五个一的要求做好教研工作，即\*\*学目标，\*\*学内容，\*\*学进度，\*\*作业，\*\*测试。各备课组都加强了对试题和考试形式\*\*的研究，每位老师每月都至少出过一套测试题，以此作为提高教师驾驭教材能力、研究考试能力的有效措施。

4、期末复习工作落实到位

在期末复习阶段，我们\*\*召开了期末复习专题研讨会，研究部署了期末复习工作的详细安排，各备课组都制定了切实可行的复习计划。在编制复习学案时，我们充分发挥全教研组的智慧和力量，上一年级和下一年级共同备课，加强了对历届统考题的研究，基本摸清了新课程考试的题型和思路，并有针对性地进行了必要的训练，从而编制出高质量的学案。

5、教学研究做到了“三主”和“三有”

教学研究以集体备课为基础，以作课、听课、评课活动以及出考卷活动为载体，以课题研究、论文、案例撰写为提高。在数学教学研究中努力做到了“三为主”（教学研究以学习理论为主导、大纲教材课程标准为主体、探索教学模式为主线）和“三有”（教学研究对教学实践有指导、对教学质量有促进、对教师有提高），在研究状态下理性的工作，使我组教师养成了教学反思的习惯。

>二、开展形式多样的教研活动，提高教师的教科研水\*

1、积极开展听、评、说课活动

本学期我们较好的落实了教科研中心期初制定的听评课工作计划，根据我组新加盟的教师比较多的特点，我们把老教师的研究课放在新教师的汇报课前面，各年级组都有一名老师\*\*一节公开课，全面展示了各自的教学思想和教学风格。

我组教师在本次研究课活动的整个过程之中思想重视、准备充分，团结协作，取得了较好的课堂教学效果。听课前同备课组老师认真进行集体备课，一起设计教案，互相切磋。听课后认真评课，如教学内容安排否恰当，难点是否突破，重点是否突出、教法是否得当，教学思想、方法的渗透是否符合素质教育的要求、老师的教学基本功是否过硬等方面进行中肯全面的评论、探讨。通过全组人员共同听课、评课，自我反思，相互学习，不断改进，创造了互相促进的人文环境，使全组教师的授课水\*在讲课中提高、在评课中升华。在今个学期开展的全校优质课大比拼中，我科组的张华全老师和潘灶全老师也取得了很好的成绩。

概括我组教师的个人总结，本学期研究课取得的提高课堂教学质量经验有以下几点：

（1）教材处理有高度和深度。在教学内容的设计上，扩充教材容量，由浅入深，层层递进。教学目标把握比较准确，特别是普遍重视了数学的应用价值和文化价值。

（2）大多数老师上课有激情，注重充分调动学生的参与，让学生自己去发现、去探索，力求让学生自己作出结论，这\*\*了新课程的方向，绝大多数老师板书普遍较规范，有板书设计，有供交流的公开课教案。

（3）课堂注重实效，很少有花架子，都能从各班的实际情况出发，找到一种适合本班学生的.教学方法。

（4）初三备课组根据初三上年的经验做法开展第八节课，取得了好好效果。

在教科研过程中融入新课程理念，对提高教师的科研水\*、改进教学方法、深化教育教学\*\*、推进课程\*\*，都起着很大的促进作用。

各备课组还坚持开展说课活动，特别是单元说课主要说单元的教学目标、重点、难点，说教材的前后联系，说突出重点、突破难点的措施，说本单元学生应掌握的解题规律、方法、技巧。

2、加强了对“堂堂练”的练习题的研究

每次的“堂堂练”的练习题都要按新课标和大纲要求\*\*好难度，重点抓学科的基础知识和主干知识，杜绝偏题怪题；试题充分体现新课程精神，体现课程\*\*和考试\*\*的方向，适当增加了一些开放性、过程性、应用性试题深入课堂，及时做好了有关的分析研究，及时为毕业班教师提供了有价值的信息和资料，每一位教师都能主动为毕业班如何提高教学质量献计献策。

3、加强与外界的信息交流

凡是有上级教育行政部门\*\*的教研活动、公开教学和经验交流活动，我们组老师都积极参与。本学期我们参加了市教研室的多次初中数学教师研讨会。

**药物分析3年工作总结3**

四年的校园生涯和社会实践生活我不断地挑战自我，充实自己，为实现人生的价值打下坚实的基矗在校期间，我对知识，对药学专业一丝不苟，在不满足于学好理论课程的同时更注重实验操作能力。

身为学生的我在修好学业的同时也注重于实践：社会兼职，勤工助学等令我积累了一定的经历，暑假社会实践更让我获益良多，在浙江大学紫金港校区药剂室，我学习和掌握了众多药剂学只是；而在浙江大学城市学院——华东药业中药研究室，我更是协助参与了新药的研发工作，熟练的操作及扎实的理论知识还有谨慎的性格，令这里的工作人员及指导老师对我寄予厚望。

担任药学0502班班长及药学第二学生\*支部\*的我，参加了不少校内活动，有着广大的交际圈，同时也时常发动班级\*\*及\*支部成员\*\*过不少活动：带领全部成员参加省卫生厅主办的“遏制艾滋，履行承诺”大型宣传活动的志愿者活动，担任着宣传防艾抗艾知识的任务；参加\*“四免一”\*\*\*\*活动及\*\*“西湖环保之行”等活动。种种表现之下，我\*支部荣获创\*支部二等将及本人获个人工作奖学金，优秀学生\*\*及社会工作一等奖。

总而言之，我具备这热情而又开朗的性格，强大的\'责任心，创新的思想，优秀的协作及\*\*管理能力。

**药物分析3年工作总结4**

20xx年上半年，在药剂科\*\*下，在兄弟科室的配合、\*\*下，临床药学工作得到了逐渐开展，对于促进我院临床合理用药起到了一定的作用，同时配合质控科、医务部参与制订抗菌药物专项整治方案，以加强抗菌药物的应用管理。现将上半年的工作总结如下：

1.制定了临床药学每月工作计划及工作流程，\*\*了5次专项培训，完善、规范了药品不良反应监测报告等环节。

3.继续加强处方点评工作，上半年共点评处方（包括门诊、急诊处方，基本药物处方，门诊、急诊抗菌药物处方，血液制品病历，激素类药品病历以及抗菌药物围手术期预防应用医嘱点评）1648张，所有点评信息均通过内网或《药与临床》等方式向临床进行反馈，督促临床自查整改，通过开展处方病历点评工作，不断提升了临床安全合理用药水\*，门诊处方合理率从60%左右提升到80%左右。

4.配合医务部、感染办、质控科加强抗菌药物临床应用监管。配合质控科、医务部参与制订了抗菌药物专项整治方案，从4月份开始对住院患者的抗菌药物使用情况进行抽查点评，每周五将抗菌药物病历抽查情况报送至质控科。每月对住院患者抗菌药物的使用率、使用强度、Ⅰ类手术切口患者抗菌药物使用率及门诊患者抗菌药物使用率等统计数据进行整理并及时上报质控科。依照抗菌药物专项整治方案的要求，通过配合医务部、质控科进行协同监管，使我院临床抗菌药物使用率、使用强度等指标均有明显的改善，住院患者抗菌药物使用率从70%左右降到55%左右，使用强度也从73DDDs左右降至55DDDs左右。

5.加强药品不良反应信息上报工作，通过邀请药监局专家来我院指导、培训以及药剂科内部\*\*的培训，实现了药品不良反应监测报告由数量向质量转变，上半年共上报药品不良反应101例，上报质量明显提高。

20xx年上半年临床药学工作在取得一定成效的同时，也存在诸多不足：

1.由于人员的限制，处方点评工作不够深入、不够普遍，缺乏针对性和知识性，特别是抗菌药物医嘱点评缺乏专业知识支撑，其它各类专项处方点评也存在技术、知识贫乏等难题。

2.对临床科室药品使用情况管理、督导不够细致，对不合格处方不能及时进行有效干预。

3.临床药学其它一些工作开展不到位、不规范，缺乏科学性、系统性。

20xx年下半年工作计划

1.依照临床药学每月工作计划及工作流程，继续完善、做好日常工作。

2.脚踏实地，开始为迎接三级医院评审工作做准备，结合二甲复审存在的问题，认真整改，从\*\*制定、执行、检查、督导、改进等环节进行全面梳理，为三级医院评审做好基础性工作。

**药物分析3年工作总结5**

xx年临床药学室在医院\*\*的\*\*\*\*及临床各科室的大力\*\*下，通过临床药学工作人员的不懈努力，圆满完成年初制定的各项工作任务。现将主要成绩、不足与明年工作计划向院\*\*做如下汇报。

>一、制定了工作\*\*及年度工作目标

年初制定了《xxxx医院临床药学室各项工作职责与\*\*》并装订成书，同时制定了xxxx年年度工作计划、工作目标，实行月工作小结。使之做到工作\*\*化、运作程序化、职责明确化。

>二、坚持下临床科室\*\*化

>三、开展药品不良反应监测

年初调整了药品不良反应监测工作\*\*小组，制定了xxxx年药品不良反应监测工作目标管理细则。每季度以药讯形式对国家药品不良反应中心药品不良反应信息予以及时\*\*。7月份邀请市药品不良反应监测中心王志\*\*来我院做了药品不良反应监测学术报告讲座，收到了很好的临床效果。全年临床药学室上报国家药品不良反应中心药品不良反应50例，其中严重不良反应4例，新的不良反应7例。使我院药品不良反应监测工作不仅在数量上圆满完成，而且在上报质量上有所提升，获市药监局\*\*好评。同时制定了医院严重药品不良反应处理预案，对发生于我院的严重不良反应及时提出警戒，做出分析。提醒广大医务人员严格掌握适应证，并通告各临床科室，使用低分子右旋糖酐前应做皮试，同时避免同复方丹参等中药注射剂联合使用，使用时加强监护，防止严重不良反应的再次发生。

>四、做好院内大查房记录

xxxx年通过下临床科室，对科室重点、危重、疑难病人不合理用药在院内大查房时进行点评，分析指出用药中存在问题及改进措施。个别争议问题单独与科\*\*、临床医师私下交流、沟通，达到大家意见\*\*，求得相互理解，互相促进，共同发展。全年来书写了内一科、内二科、肿瘤科、普外科、骨外科、针灸科、妇儿科、肛肠科查房记录，并以药讯形式发放至各临床科室。

>五、加强处方点评与不合理用药处罚力度

临床药学室每月抽查住院病历30份及门诊、住院处方各600张，对我院医嘱、处方进行处方点评与不合理用药分析，每月点评一次，均以药讯形式发放至各临床科室。同时制定了《xxxx医院处方点评\*\*》、《xxxx医院关于临床合理用药管理规定》，对不严格规范执行处方的正确书写、配伍禁忌用药、超剂量用药、无适应证用药及抗菌药物的不合理应用现象在院周会上予以\*\*，并予以一定经济处罚，处罚到个人。其旨在确保医疗质量安全，提高临床疗效，促进药物的合理规范使用。

>六、开展专题用药分析

临床药学室针对不同时期，不同科室，临床用药的不规范，对重点突出问题开展了专题、专科用药分析。xxxx年1、2月份开展了《抗感染药物不合理应用实例分析》，xxxx年3月份汇总了《消化系统疾病临床不合理用药实例分析》，xxxx年4月份进行了《抗高血压药物治疗中不合理处方用药分析》，xxxx年5、6月份针对普外科不合理用药进行了《普外科不合理用药分析点评》工作，7月份就临床常见药物配伍禁忌与不合理联用进行了剖析，8月份就消化内科常见不合理用药再次进行了实例分析，9月份对我院慢性心力衰竭药物治疗进行了\*\*与分析，10月份针对甲流做了如何选择中药治流感，11月份就肺心病用药有讲究写了心得体会，12月份针对痛风患者怎样合理选用药物做了分析。以上从临床突出问题、专科用药问题、用药细节问题入手，以处方实例分析形式进行剖析。从药物治疗指南、药效学、药动学、药物相互作用、药物不良反应进行详实的分析，极大地促进和规范了临床合理用药，受到临床医师的好评。

>七、努力打造和营造学术氛围

临床药学室一直注重加强业务素质的培训和提高，虚心向老专家教授学习，刻苦钻研业务，努力打造和营造学术氛围，创建学习型科室。作为主编撰写了28万余字的《临床药理学》教材书，XX年8月份由天津科技翻译出版社出版发行。全年科室在国家级期刊《\*药物警戒》、《\*执业药师》、《\*社区医师》杂志上发表论文8篇，在国家级专业报刊《\*医药报》药学周刊·药师谈药栏目上发表专业文章15篇。

>八、存在的问题与不足

尽管临床药学工作取得了一定的成绩与进步，但仍处于初级阶段，许多项目未能开展运行起来，与全省、全国先进水\*比较存在相当大的差距。具体表现在：(1)、临床药学工作模式仍处于探索、摸索之中，各项工作有待进一步规范化、具体化，临床药师制有待进一步完善。(2)、临床药师知识水\*有限，缺乏临床实践工作经验和能力，对临床合理用药参与程度和水\*还有待进一步提高。(3)、临床药学人才奇缺，医院要加强这方面人才的引进和加大对在职临床药学人员的培训和继续教育工作。(4)、临床药学室资料室、仪器室必备的基本建设有待医院解决。

>九、二0xx年工作计划

(1)、加快临床药学队伍建设

按照\*临床药学岗位配置要求：二级甲等医院至少配备三名以上专职临床药师，三级医院至少配备不少于5人的专职临床药师。而目前我院仅一人参与，与医院等级规模、业务发展极不匹配，这就要求明年医院加强对临床药学人才的引进，增加临床药学本科生1名，硕士研究生1名，进一步充实和加强临床药学队伍建设。

(2)、加强临床药学素质教育

**药物分析3年工作总结6**

(AS/CS) 第四章 药物的含量测定方法与验证 1.氧瓶燃烧法: 本法是将分子中含有卤素或硫等元素的有机药物在充满氧气的密闭燃烧瓶中 进行燃烧, 并将燃烧产物吸收于适当的吸收液中, 再采用适宜的分析方法来检查或测定卤素 或硫等......

药物分析总结 药物分析学是一门研究药品及各种制剂的组成、理化性质、真伪鉴别、纯度检查及其有效成分的含量测定等的一门学科。我们在进行药物分析方面的复习时要注意以下几点，略述一下。在药物分析的基本知识方面的要求：对于药物分析工作......

我将从以下几个方面总结药物 分析技术岗位工作实习这段时间自己体会和心得: 一、努力学习,理论结合实践,不断提高自身工作能力。 在药物分析技术岗位工作的实习过程中,我始终把学习作为获得新知识、 掌握方法、提高能力、解决问题的一条......

**药物分析3年工作总结7**

刚到xxx时，对xxx方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的

帮助下，很快了解到公司的性质及其房 ---市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自

己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。

所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识

和专业技能。

此外，还要广泛了解整个---市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，力争

尽快成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。针对今年一年的销售工作，从四个方面进行总结：

一、xx公司xx项目的成员组成： ---营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验

上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，

销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部

的人员的调整来解决这一问题。由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能

充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

二、营销部的工作协调和责权明确 由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为xx公司的

领导，我有很大的责任。

协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目

标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着

手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。 但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的

权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把

控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序

清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

三、关于会议

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的

会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明

确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对

性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，

这样会更有利于问题的解决。

四、营销部的管理

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来

完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动

上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实

想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。 以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给于指正，

我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。篇二：药品

行业销售员工作总结药品行业销售员工作总结福特首位全球营销总监诺瓦尔.霍金斯曾说过，“销售，一份

仅次于总统的伟大职业！”这足以说明销售的意义。我虽然没有觉得销售的意义如此深远，但

我心中的销售员在公司是个什么角色，

一、我先讲几个故事。我曾在中国航油某省陆地石油公司任职。原先的航油业务在油库安全、油品安全、人员

安全的基础上，主要业务就是为飞机，为地面特种车辆加油。航油的领导、职工基本上都是

技术型出身，他们的职责第一是安全，第二还是安全。后来随着航油集团公司汽柴油成品油

和相关石化产品贸易业务的开展，成立了陆地石油公司，陆地石油公司的一批领导和员工身

怀新的希望和热情站在了陆地公司的岗位上，这对于原先的航油和航油人来说，是一个新领

域、新课题，就像是第二次创业。由于原有航油的国有化管理体制思想和工作方法的根深蒂

固，陆地石油公司成立后，计划经济的理念不能完全抛弃，导致上游油源采购不稳定，成品

油迟迟进不来，油库空空，好容易跑炼厂把上游油源渠道建立起来，油品采购回来了，但是

由于大家没有成品油的销售理念和经验，油品销售不出去，经营状况一直不佳，每月的固定

计划来油后进不了库，油库憋罐，专用线上槽车卸不了油，自备车返空不走，连续两个月，

刚刚建立起来的炼厂关系又中段了，陆地公司经营不善，连续亏损。在这个困惑时期，终于

公司来了一位原先从事营销工作的总部营销部副部长做公司经理。他到任后，内部抓全面安

全管理，积极向总公司申请借贷资金，保证采购及公司运营资金充足；外跑炼厂，重辟上游油源，重视采购计划合理，计划与库存透明、有科学

的预见性；提倡全员营销、制订新的营销激励方案招聘、成立、培训专业销售队伍，营销网

络和渠道全省撒开。加强油库和加油站的收购、租赁和新建工作。终于在新的总经理带领下，

陆地公司慢慢开始了新的气息，并且很快批发零售工作有了起色，销售任务月月超额完成，

油源采购计划顺利进行，安全工作丝毫没有漏洞，公司在总经理到来的第一个年度里便扭亏

为盈，公司的整体工作进入正常化轨道。这就是销售，准确点说，是营销工作的重要性，营

销工作的全面定位。

再有一个例子，\*\*品牌白家电和黑电产业剥离后，白家电事业部下，生产厂家、营销渠

道独立，\*\*品牌白家电依靠强势黑电的渠道、业务的轻松日子终结了，随之而来的是，白家

电的产品质量、领先技术、品牌力度等等缺陷一下子凸显出来。各省级销售部任务月月低迷，

市场工作进展不了，回款比原先下降很大。某省级销售部的业绩更是月月下滑，在全国26

个省级销售部中，名列倒数第一。总部经过全面考察，提升一位能力比较强的地市级办事处

经理，结合多年的业绩和营销方法、经过沙盘演练，360度访谈考察后，正式担任该省级销

售部经理。一位从事销售工作的办事处经理上任销售部经理后，全面更换自己的经营理念，

从财务、市场、计划、售后、销售、行政人事六大方面全面抓起，市场部加强市场推广、促

销活动力度，终端销售培训、奖励力度，对外横向联系王牌电视、与彩电、小家电、空调、

手机等各分公司或销售部市场部联合整合市场资源做促销、推广活动，并首家成功开辟家电

行业以旧换新活动；财务上严格回款制度，现款现货、月对账严防呆账坏 账；销售上加强业务人员考核、月例会各办事处、业务员充分讨论、分析业态状况、细

化到客户分析、工作计划制订与总结；计划上充分分析各区域销售特点，针对性做好备货、

出货计划，产品性能分析，加强物流流通监管，为业务做好后勤服务；售后紧抓提升响应速

度的主线，提升服务水平；销售部经理根据一线市场反馈回来的信息，组织各部门主管分析

讨论，灵活制订各种营销方案。经过销售部全体员工同心同德努力奋斗，该销售部所辖区域

市场逐渐好转，销售回升，回款在全国各销售部中名列前茅，当年末，全国任务完成率排名

全国第二。在各家电公司和省级、地区级销售部，总经理一般都是销售出身的，一直做到负

责整个公司。

在工程项目中，销售是属于项目经理直接负责的，而为了做好一个工程项目，换句话说

为了销售好这个项目，作为项目经理就要从前期项目信息的获得，和甲方人员特别是负责人、

总经理的有效沟通，设计方案交流，投标工作，工程报价协商，签署技术协议、商务合同洽

谈，设备制作进度安排、跟踪，现场安装、调试、试车，回款，售后服务全面熟悉、负责，

基本上实行的是项目经理负责制。在这其中，销售员或者项目经理要对公司产品、技术方案、

对方项目都要有所了解，或者熟悉，商务工作严谨细致、热情得体，双方协议、合同如何签

订的缜密完整，这都是销售人员的工作。你所面对的是业主的总经理，技术部门甚至是设计

院的权威，你是代表公司，与他们做商务洽谈、心理\_、技术交流，所以你要对自己的定

位一定要高。 从以上两个事例，我认为销售的定位已经不再是简单的销售，而是充分发掘、整合、运

用手中的资源，这些资源包括上级、下级、横向、纵向、内部、外部，调动企业全员甚至必

要时调动董事长的力量，统筹好计划物流、财务安全等各方面因素，将各个零散的部门力量

统一调动起来，全面服务于销售，而企业里唯独只有销售岗位能考虑到、做到这么全面，否

则这个销售员不是一个合格优秀的、具备较高综合素质的销售人员，但凡能具备这些统筹能

力的销售人员，就具备了做项目经理，甚至是总经理的基本理念和素质。

二、如果说以上是自己的高位定位，那“千里之行，始于足下”，自己应如何来从小事做

起呢？

我们经常说到学习，那我现在来向大街上买耗子药的学习，看看我们的相同点在哪儿呢？

1、敬业精神。卖耗子药不论春夏秋冬、刮风下雨，坚持徒步、风尘仆仆，渴了，腰间有

水壶、饿了背包里有干粮，雨大了找屋檐避避雨，天黑了，找个破地方睡一觉。业务员同样，

一年四季，有时候过年过节都不能回家与家人朋友团圆，但是勤奋的业务员只要看到自己超

额完成的任务，心中的成就感远远超过自己的辛 苦，业绩就仿佛是自己抚养的孩子，历数业绩，仿佛历数自己孩子清楚、详细、兴奋。

天底下每一个业务员都一样，只要能完成任务或超额完成任务，不惜放弃自己的私人时间。

2、熟练的专业知识。买耗子药的对自己的产品一定很熟悉，并且堪称是这个行当的专家。

那我们呢，我们也一定是这个行当的专家。

3、精细化耕作。卖耗子药不论刮风下雨，基本上没有休息的时候，走街串巷，挨着街道

一条街道一条街道地扫街。我们业务员呢？不论是做哪行销售的业务员，家电、化妆品、农

业、医药、it，还是做工程项目，我们除了一条街一条街地扫，甚至是拿着全国行政地图犹

如作战地图，一片一片过。比如我经历过家电企业的销售会议，各个办事处经理每次回到公

司开会，总是在ppt中打开一个自己区域的行政图，将自己区域的行政情况、经销商情况结

合起来做分析、汇报。在it行业也一样。现在做工程项目，亦然，每个老总或者办公室的墙

上都挂着一副“作战地图”，上面不仅把红旗插在了公司在某地区的成功业绩，而且圈点出竞

争对手的项目情况，还有自己接下来准备攻克的项目，以及潜在的项目情况。这些都是精细

化管理的体现。

医药公司销售员个人述职报告范文 时光飞逝，不经意间，已是20\_年的二月份，我心中充满着感慨，记得20\_年3月20

日刚到公司来的情景，踌躇满志，激情昂扬、、、转眼间，一年过去了，回顾这一年，我收获

的确颇多，现在和大家简单分享下我个人的历程，我从三月二十开始做文案一直到八月一号，

这期间，自我觉得没浪费时间，我学到了很多新知识，产品知识，word,excel,有的是别人了

解不到的。后来当我觉得做文案没有更多知识可学，有些产品即使不参照别人的，自己也能

写个大概的时候，我就向老板提出要做销售，在此感谢老板给了我这个机会。所以从八月一

号到现在我一直在做销售，回顾做销售的这几个月，有曲折坎坷，更有惊喜和收获。一个业

务员要得到同事和公司的肯定那就只有销售业绩，这是铁定的事实。 也许是心中的渴望和愿望激励着我，其实大家也应该深有体会，大家在做自己喜欢做的

事情的时候，学得快做得好，我也深有体会，我一心想做销售，所以教我的同事石洪亮只花

了一个星期左右，我就学会了基本的东西，虽然他现在不在这儿，但我仍然要感激他，我还

想告诉大家的是，别人教给你的东西永远只是基本的，皮毛的，要做得更好，做得最好，必

须自己亲身力行，自己去学习，去进步，去摸索，去体会，有的学到的东西，自己深有体会，

却是用嘴说不出来的，所以勇于探索，勇往直前，才会进步，才会有所收获。做销售这行，

从基本的上传产品，发催款，做滞销，写销售报表，到更深层次的开发新产品，调研市场等

等，里面无不充满着技巧和方法，首先我觉得销售要做得好，至少必须懂得一个国家大多数

人的爱好，生活习性等等，就像美国人喜欢户外运动，所以手电和单车灯好卖，美国人和英

国人要过圣诞节，所以在圣诞前准备各种灯饰品，以及与圣诞节有关的产品，定会有市场，

所以把握市场需求势在必行。还比如说就像我知道的在澳洲站有关太阳能和航模类的产品比

较热销，打折就打那些价格较高的或则较低的有利润的产品，拍卖就拍卖那些客户拿不准价

格的产品等等，只有这样，才能更好的做好销售。上述只是我对销售的愚见，我说的这些并不是要炫耀什么，我是希望大家一定要有一颗

进取心，上进心，永不满足，利用有限的时间和精力，去多学习，多进步，为自己以后的发

展做好充分的准备。做好销售固然重要，但是处理好人与人之间的关系也至关重要，我觉得，

老板与同事之间，同事与同事之间，只有 虚心请教，相互探讨，相互交流，相互学习，这样才能够共同进步，共同发展，为公司

盈利，为自己谋前程。我还想说：做事速度和效率非常重要。我坚信大家每个人对自己在做

的工作都富有经验，深有体会。最后：我真心祝愿各位同事20\_身体健康，工作顺心，心想

事成，祝愿公司生意兴隆，财源滚滚。 药品销售员工20\_年终工作总结 ?时光如天上流星一闪即过，我希望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来\*\*

医药公司一个月了，回顾这段时间的工作，我作如下总结：

一、观念的转变

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时

间的思想斗争。虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品面对的适应人群不一样，消费

群体也不同。不同的公司销售模式也有差别。必须由原来的被动工作转变为现在的主动开发

客户等很多观念。

二、落实岗位职责

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：1、千方百计完成区域销售任务;2、努力完成

销售管理办法中的各项要求;3、负责严格执行产品的各项手续;4、积极广泛收集市场信息并

及时整理上报领导;5、严格遵守公司的各项规章制度;6、对工作具有较高的敬业精神和高度

的主人翁责任感;7、完成领导交办的其它工作。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，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点

一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产

品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区域业务员勤沟

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。在日常的事务工作中，

自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

三、明确任务目标，力求保质保量按时完成 工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安

排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、

要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面在营销的模式上要积极思考并补充完善。

四、目前市场分析

云在昆明只有一个客户在\*\*\*\*作。3月份拿三件货;8月份拿三件货。硫普罗宁注射液在

昆明也只、贵高原地区虽然经济落后。但是市场潜力巨大，从整体上来看贵州市场较云南市

场相比开发的较好。云南市场：头孢克肟咀嚼

五、下月度的区域工作设想

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，做好客户关系。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与

交流技能向结合。

六、今年对自己有以下要求

1、每周要增加2个以上的新客户，还要有3到6个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学

习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立

更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客

户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积

极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务

技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成8到15万元的任务额，为公司创造更多利润。以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同

事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。篇五：药品销售个人工作总结药品销售个人工作总结今年上半年共销售ll：227336盒，比去年同期销售的140085盒增加87251盒，为同期

的倍;其中xx年3-6月份销售190936盒，比去年同期销售的115615盒增加75321盒，

为同期的倍。

xx年1-6月新市场销售116000盒，老市场115736盒。 上半年的主要完成的重点：

1、市场网络建设方面：新开发了广东、广西、云南、湖北、湖南、北京、天津、江苏、安徽、辽宁、河南、山

西、内蒙、浙江、新疆等省，完成了地区经理的招聘、考察工作，达到了网络布点的效果，

为下半年的点面发展奠定了一定的基矗

2、市场控制：

通过公司的大力支持，关闭了太和市场，保证了销售价格的上升，释放了市场开拓费用，

基本上遏制了低价冲货、窜货、为市场的进一步发展提供了保障，也给以前老业务员提供了

一定的信心，市场在稳定发展。

3、费用与货款回收：上半年年公司销售费用除了一次武汉会议、武汉试点会议费用、出差费用外，公司对市

场投入较少，但货款回收基本上实现了60天内9\*\*\*x以上。xx年全年计划销售7\*\*\*x盒，

力争10\*\*\*x盒，需要对市场问题进行必要的分析，对进行更细致的划分，并进行必要的工作

指导和要求。

一、目前市场分析：

目前在全国基本上进行了点的销售网络建设，但因为零售价格过低，\*\*\*x/盒,平均

销售价格在\*\*\*x,共货价格在3—\*\*\*x,相当于19—23扣,部分地区的零售价格在\*\*\*x/盒,因为为新品牌,需要进行大量的开发工作,而折合到单位盒的利润空间过小,

造成了代理商业或业务员不愿意投入而没有进行必要的市场拓展. 经过与业务员的大量沟通,业务员缺乏对公司的信赖,主要原因是公司管理表面简单,实

**药物分析3年工作总结8**

十个月弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。原先颇感忸怩的离开大学的围城生活，此刻已经渐渐变得顺其自然了，这或许应当是一种庆幸，或许更应当是一种叹息，谁能说得清呢

从七月份开始我就到北海阳光药业有限公司参加工作，因为平时在学校学的是药学专业知识，很想有机会到外面做关于本专业的工作，使自我的基础更牢固，技术更全面。在这边我的工作从车间生产到质检部化验。这是一家私营企业，这份工作是我第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每一天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自我的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事职责，凡事得谨慎细心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

大人们都说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的特点，此刻我最终亲身体会到了。以前作为一名学生，主要的工作是学习；此刻即将踏上社会，显然，自我的身份就有所变化，自然重心也随之而改变，此刻我的主要任务应从学习逐步转移到工作上。这十个月，好比是一个过渡期DD从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。回想自我在这期间的工作情景，不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有做到位。其实实习时你会发现有时你会忽略掉很多细节的东西，而这些细节有可能会影响你的形象，甚至影响整个工作的进行。态度必须要进取，不要等着活儿来找你，你要主动去找活儿。刚去公司的两个星期时，你会坐冷板凳，老板不会把重要的事情交给你，此时，就要你主动去找工作做，主动谈谈自我对这个工作的想法，主动去找机会表现自我，让老板重视你。总而言之，不要放弃任何一个表现自我的机会。否则，你可能会永远坐冷板凳。此刻发现了这个不足之处，应当还算是及时吧，因为我明白了何谓工作。在接下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自我能够把那些不该再存在的特点抹掉。

天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了主角，教师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不一样。在这巨大的\'转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法立刻适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自我没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自我的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学教师的关心和支持，每日只是上上课，很简便。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。十个月的工作时间虽然不长，可是我十分珍惜这次工作的机会，在有限的时间里加深对各种生产工艺和质检化验的了解，找出自身的不足。这次工作的收获对我来说有不少，我自我感觉在知识，技能，与人沟通和交流等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。

经过这次实习，在生产和质检方面我感觉自我有了必须的收获。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上本事的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。实习单位也给了我很多机会参与他们的生产和质检使我懂得了很多以前难以解决的问题，将来从事生产和质检工作所要应对的问题，如：前期的生产和后期的质检等等。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有必须的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几月的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自我的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。不仅仅如此，我还在那里学习到了如何协调各部门之间的关系问题以及工作交接问题。由于我是一个还刚要踏出社会的大学生，对于一些职场上应当注意的细节还不是很了解，比如说在我加入生产技术部后，对于经理交待的工作完成情景应当及时向他作一个汇报，让他随时了解我的工作动态，这样他对交代给我工作才会比较放心，并且随时和他坚持联系也能够让他对我的本事有一个认可，我在这次工作中就因为缺少必须的沟通犯了个小错误，可是在经理的指导下

弥补了错误，由此我也了解到了沟通的重要性，并保证以后不会再犯同样的错误。所以有许多突发的琐事需要处理，如何做到面面俱到，除了工作态度以外工作方法也很重要，每一天最好都有一个工作安排，把当天要做的事按重要程度排列出来，最重要的排在最前面，完成一件划掉一件，如果又有突发事件就加在后面，做好记号，这样就不怕做漏掉事情了，不仅仅如此，每一天都应当对当天的工作有个小结，今日我完成了些什么事完成得怎样样，那些地方需要改善如果换种方式做是否会做得更好这些都应当想一想。另外我认为比较重要的一点就是整理好自我的抽屉和资料，凡事有条有序就不会自乱阵脚了。

此次实习，我深深体会到了积累知识的重要性。俗话说：要给学生一碗水，自我就得有一桶水。我对此话深有感触。这次实习，虽有课本作参考，但工作的时候常常涉及生产和质检的问题，确实够我折腾了的。经过这次实习，我真正领会了以前一位老生送给我的一句话：在学校要多看多学，到了社会总有用到的时候。

经过这十个月的实习，我的动手本事提高了不少，最关键的是我的心态更加平和了。我觉得此刻的大学生有个最大的问题就是眼高手低，许多才毕业的大学生总是期望一出社会就能找一个好工作，又舒服又找钱的工作，不愿意去做一些比较辛苦的工作，我觉得这种心态是不正确的，没有谁能够一步登天，你此刻所看到的拥有令人羡慕工作的人也是从基层一步一步脚踏实地的爬上来的，正是由于毕业生就业理念不成熟造成了大学生在单位的流动性大，许多企业都指明不要应届毕业生，只要有工作经验的老手，结果构成了毕业生找不到工作，而企业又招不到人的恶性循环，解决这个问题的根本是在校大学生应当多到企业基层学习，提高自我的动手本事，放平自我的心态，不要怕辛苦，此刻是在为自我积累资本，积累的经验越多，你以后在工作中越能体现自我的价值，眼光应当放长远些，不要只顾眼前一点芝麻而丢掉了西瓜。

十个月的实习，时间也不长，但却有重大的意义。它使我看到了自我的不足，同时看到了自我的长处，并锻炼了自我各方面的本事。这对我今后的学习和工作供给了很大的帮忙，。此次实习增强了我毕业就业的信心和勇气。由此看来，我们在大学里还是学到了不少东西，只是感觉不到而已。所以，我们有就业危机感是应当的，但不能过于自卑和担忧，否则会妨碍自我的学习。此刻，我们能做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质。有些同学可能以为专业课没什么用，其实不然，在实践中是要用到这些理论的。等你实习或工作时，理论优势就体现出来了。为此，学校的理论知识加上自我的实习经验，就更好的为我以后继续工作做好了铺垫！

**药物分析3年工作总结9**

自1980年3月开始在×医院从事药剂专业工作34年来，本人在院科领导的指导关怀下，在同事的帮助支持、密切配合下，认真学习，努力工作，不断提高自己的业务素质和专业服务能力并于1996年通过自修考试取得了湖北中医学院药学专业专科文凭。三十多年来，本人一直从事药学工作，在平凡的工作岗位中，力争做到让患者满意、同事满意、领导满意。回首过去的工作内容，现总结如下：

一、日常工作内容

（1）药品调配发放：收方后，认真审核处方，按照四查十对的原则，审核无误后，方进行调配。

（2）药品的清领和管理：每天按时查看药房药品的使用情况，列出计划领进药品的品种和数量；对药品的有效期限每月检查统计，按照先进先出的原则发放药品；严格按照药品的贮藏管理规范保管药品，确保药品质量符合药典规定，同时也为医院减少不必要的经济损失；严格管理毒、麻、精、放药品，严防差错事故。

（3）每周两次到临床参与临床科室医师查房，参与疑、难、急、危重病人会诊，为医师提供合理用药建议，为医、护、患三方提供一般用药方案及特殊用药方案，严密检测药品不良反应，积极改进治疗措施；每月抽查住院病历，回顾性分析患者用药情况，并对病例中用药的合理性进行分析，特别是针对抗菌药物的使用情况进行评价。

（4）每周组织一次专业学习，探讨工作及专业上的一些问题，及时发现改进，相互学习，相互促进，共同进步。

二、岗位胜任能力：

本人参加工作34年来，从未间断过对本专业新知识的学习，在国内及省级期刊上分别发表专业论文累计6篇，熟悉本专业相关的的法律法规及技术操作规程，掌握了常见病有关的药物治疗学、临床药理学、病理生理学的基本理论知识，对合理用药，特别是抗菌药物的合理应用和药品不良反应等方面有较深的了解；熟悉医院的药事管理和药物治疗学的组织机构工作程序；相关英语水平达B级，能借助工具书翻译药品的使用说明，能协助科主任进行业务技术管理的能力；熟悉掌握药品的供应、制剂配制、质量检验等药剂科的日常工作，具备解决日常工作中疑难问题的能力。自近几年开展临床药学工作以来，每周三上午深入临床科室参与临床医师查房，给临床医师提供合理化的用药方案，自全国抗菌药物专项整治活动以来，我院加深了抗菌药物的临床应用管理，优化了抗菌药物的应用结构，提高了抗菌药物的合理用药水平，有效遏制了细菌耐药的现象。针对抗菌药物临床应用中存在的突出问题，采取标本兼治的措施加以解决；有效落实了抗菌药物分级管理制度，进一步加深了抗菌药物的临床合理应用。

三、承担技术工作：

（1）担任药品调配工作，如存在不合理用药情况拒绝调配；

（2）毒、麻、精、放及贵重药品的管理严格按照相关的法律法规来执行，做到账物相符。

（3）指导下级专业技术人员的日常工作及业务学习，在每周的业务学习例会上，普及国内外相关新知识新技术，提升科室人员整体业务水平。

（4）积极开展并参与本院临床药学工作，每月对门、急诊处方及住院病历进行抽查、分析和评价。每季度对本院病原菌送检率及药敏试验情况进行统计监测并及时向上级领导汇报和向临床科室通报，建立我院抗菌药物使用预警机制，指导临床合理用药，防止抗菌药物的滥用给社会和人民群众的身体健康带来的危害。

（5）开展药品不良反应的监测工作，在日常工作中，主动到临床收集药品使用的信息反馈，积极主动上报药品不良反应，协助临床做好不良反应的处理工作并查找分析原因，确保临床的用药安全。

**药物分析3年工作总结10**

>一、踏实做好本职工作，尽心完成教学职责

在钻石园任蒙氏班班\*\*期间，开班时只有5个小朋友，我通过多次的家长开放活动，幼儿展示活动，到学期结束时全班小朋友增加到21人，我为蒙氏班每为孩子建立了“个人成长档案”，将其在园的表现，活动情况，成长过程都记录在案，每个孩子每周都有一篇观察记录，如实反映了孩子的各项能力的发展，受到家长一致肯定。“六一儿童节”肖雅瑜和赵湘珍到钻石园慰问小朋友，蒙班幼儿还进行了精彩的蒙氏工作展示。

经过一学期的学习，两个班幼儿的数学逻辑思维、数理概念、计算能力等有了明显的提高，在学期末的成绩展示会上，与\*行班幼儿比较优势凸现，得到了家长的一致肯定。

>二、以教研促进自身发展，努力成为“学习型、教研型、反思型”教师

作为学科带头人，我力求使自己成为“教研型”教师，20xx年我园进行了省级课题“幼儿多元智能开发研究”，作为课题组成员，我大量的学习了相关的书籍、资料、积极的参与讨论、学习。20xx年12月，我园的课题通过省、市级专家组的评议顺利开题。

作为教学园长助理，我积极配合教学园长的工作，为教学新思路出谋划策，有目的、有计划的对老师进行工作检查，随堂听课、点评、多次老师们的教研业务，请专家上门讲座，和老师一起交流经验，在园内举行的观摩活动中多次开展了示范观摩，与老师们一起探讨最新教育观点和最好的教育方法。期间我参加了蒙特梭俐教学培训和幼儿奥林匹克数学教学培训，从知识技能和教学方法上给自己进行了充电。

>三、发挥自己特长，展示自我风采

“六一儿童节”我配合舞蹈老师\_，一起\*\*排练幼儿舞蹈《我的梦》获区一等奖，市一等奖。“六一儿童节”两园一起承办了“周周乐”文艺晚会，作为人、节目策划者及表演者，我积极的投入到各项工作之中，“周周乐”晚会获得了圆满的。

11月幼儿园\*\*了“争做幼儿园有心人”的比赛，我通过初赛，复赛，决赛获得一等奖的好成绩。举行了“新春联谊会”，我再次作为主持人、节目策划者、表演者积极的参与配合各项工作，联谊会邀请了市教育局各级\*\*参加，我的工作也得到大家的一致好评。

>四、作好作用，带动青年教师共同进步

幼儿园一直都有“一帮一”的优良传统，今年年我也带了两位“徒弟”，一位是现任蒙班班\*\*的赖冰老师，一位是现任奥数班班\*\*的文梅老师，她们两位老师都很年轻，对待工作认真负责，但作为年轻老师缺乏教学经验，于是我跟她们之间开展了多种互动活动，如“上示范课、观摩活动、随堂听课、跟班跟踪记录、参与班级活动”等，两位老师现在都有了不同程度的进步，赖冰老师在5月参加荷塘区\*\*课获二等奖，文梅老师由于工作突出，20xx年小学期被选为年级组长。现在她们两个班的工作都开展得非常好，家长也给予了一致的肯定和好评。

——校园教学工作总结 (菁选3篇)

**药物分析3年工作总结11**

很荣幸我们\_\_级药学与经营管理的全体学生于20\_\_年来到郑州市\_\_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，回顾这二个月的实习，我们在店长和中药的教师傅支持和帮忙下，严格要求自我，按照店长的要求，较好的完成了，自我的本职工作，在此对店长和各位中药教师傅们表示衷心的感激，感激九州通医药连锁经营有限公司给了我们一个展示的机会。透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。现将二个月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状况下，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。同时在时间上使用的是二班倒的工作制度，这样既持续了时间的合理分配，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。尽快的适应了那里的工作环境，慢慢的融入了这个群众里，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职责以及他们的工作流程，不断提高了自我的专业知识和水平，以丰富了自我的经验。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。虽然药品的种类很多，可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，对不一样的年龄，性别和不一样程度的人，药的拿取是不一样的，个性是小孩和孕妇的用药要个性留意，谨慎。其次在拿药取药的时候，药用礼貌的的态度去理解患者的咨询，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。不一样得药陈列的位置，环境不一样。可是有些药品是不一样的。比如有些药品适合在必须的温度下，才能保鲜，这类药品就务必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齐。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。最终还务必每一天给药品持续清洁。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

透过这二个星期的学习，不仅仅学到了很多书本上没有的知识，并且还丰富我们的阅历和积累经验。可是还是使我们认识到自我的学识，潜力和阅历还很欠缺，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，并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。并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。最终明白了连锁药房和医院的药房不一样，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，要留意，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，必须要注意力集中，不能漏听和防止听错。其次是理货员，要分别不一样药物的药理作用和药性。很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。并且注意通道的卫生，脏的话要及时打扫，持续药店清洁的环境。同时每个人都务必集中注意力，留意偷盗，注意刻意的人。

五、推荐

透过这二个月的实习和工作，使我们大致的了解了\_\_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。可是我们需要提出几点推荐：

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、要时时刻刻持续药品的清洁和卫生。

四、领导要与店员之间常沟通，了解店员的想法。

**药物分析3年工作总结12**

几天来的培训感受颇深，下面谈几点不成熟的看法。

>一、“高速公路理论”解决了我们民办学校的困惑和出路。到朝阳学校几年来的教学总感到我们民办学校要超过公办学校难度很大，怎样超过他们，苦无出路。刘校长说的“高速公路理论”为民办学校的超越找到了出路，我们民办学校和公办学校就像高速公路的两辆车，公办学校的车本来就在前面并且车又好，我们民办学校的车本来就在后面车又不好，要想赶上他们难上加难，怎么办，我们只能从高速公路上下来，改道，用更先进的工具——飞机来超越他们，“整体建构，\*\*教学”的理念，就是我们先进的工具，可用于赶超公办学校。

>二、“考试理论”解决了学生对考试的恐惧感，使学生会考试，敢考试。几年来的教学，由于课堂上我们只是忙于给学生灌输知识，教学活动仍然多是由教师做主，学生仍是被动的接受知识成果，学生学习的主动性、\*\*性、探索性、创造性受到很大程度的限制，学生对中考题、高考题了解很少，很少进行解题训练，所以我们都有这样的体会，一到期中考试或者期末考试以及\*时测验，不论差生还是优生，都有一种莫名的恐惧感，都不愿意考试，通过听了刘校长的培训，如果让学生从初中就开始了解近几年的中考、高考试题，了解出题的理念，教会学生解题的方法，学生从初中就知道高考怎么考，学生解题就像家常便饭，到考试时就能很好的适应，对考试就不会感到恐惧、害怕，老师不考试，学生也会要题做，来证明一下他们的能力，如果这样的话，我们的成绩能上不来吗？我们的中考、高考成绩能上不来吗？我们的成绩如果在全市名列前茅，何愁我们的招生。

>三、“教师语言、学生语言的理论”真正解决了教师课堂教学“满堂灌”的做法。虽然我们过去也反对“满堂灌”，但是总感到课本上的知识非常重要，必须一字不漏的讲给学生听，不然学生不知道这个知识，就会在知识上有遗漏，所以，一堂课下来，教师讲得很多，教师很累，但是学生掌握的很少。通过培训，我们知道了课本上的内容是学生语言，是知识线，应该是要求学生掌握的，教师的语言不应该去照本宣科的念课本，不是教给学生知识，而是教学生学习方法，教学生怎么学，是方法线，教师首先教学生自学预习的工具以此为抓手，教会学生去学，去探讨，去搜集，使学生举一反三，触类旁通，让学生去感悟知识，进而培养学生分析问题，解决问题的能力，把知识转化为能力，授人以渔，真正实现“教是为了不教”，这样节约了大量的时间，真正减轻了学生负担过重问题，把学生的课外时间还给学生，也减轻了教师的负担，

“整体建构、\*\*教学”的理念，教给学生学习方法，培养能力，改自下而上“从知识到能力”的教学方法，变自上而下“从能力点知识”，使学生一通百通，真正实现了学生学习方式的变革，激发了学生的成就感，变被动学习为主动学习，由原来的“要我学”变成了“我要学”，实现了学生由掌握知识向学会方法，内化能力，开阔视野的转化。我决心在今后的教学中认真学习“整体建构、\*\*教学”这一新的理念，切实把这一理念很好的用于今后的教学，恪尽职守，为我校教学成绩更上一个台阶做出自己应有的贡献。

——药学工作自我鉴定 (菁选2篇)

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