# 药店员工的总结

来源：网友投稿 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-09-30

*药店员工的总结(通用8篇)药店员工的总结要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的药店员工的总结样本能让你事半功倍，下面分享【药店员工的总结(通用8篇)】，供你选择借鉴。>药店员工的总结篇1从去年11月底到今天，我已经药房门...*

药店员工的总结(通用8篇)

药店员工的总结要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的药店员工的总结样本能让你事半功倍，下面分享【药店员工的总结(通用8篇)】，供你选择借鉴。

>药店员工的总结篇1

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\_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\_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，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。

>药店员工的总结篇2

重点工作

一、 丰富企业文化生活：积极参加医药零售连锁企业活动，提高员工积极性，增强团队精神;认真组织公司内部活动，挖掘公司内部人才，做到人尽其才。

1. 2月18日“华山论剑”在领导的重视与全体人员的努力下获得大连赛区第二名，韩卫峰、李占飞、古文呐、吴丽霞表现出色获得全场满分并取得最佳表演奖，通过此次活动增加我们企业的荣誉感、凝聚力，在《中国药店》杂志的发表也增加我们企业与外部交流的知名度;

2. 店长竞聘于2月24日举行，竞聘人员21人，主要工作：会前文案、上报材料规范整理、现场布置、会后整理、备案，共选出门店管理部经理、采购员、店长、副店长13人，现能够完成既定销售指标为1家门店：乐购分店。

3. 员工水上人间一日游活动，体现公司领导对员工的关心，此次活动充分调动员工的积极性，也是企业人文关怀的再现。

4. 9月举行的“业务大比拼”：经过笔试、初赛、决赛三队取得好成绩，沃尔玛、乐明、乐星分获一、二、三名。在这次活动进行中公司领导充分重视，掀起全公司各门店学习业务的高潮。进一步提高员工的学习热情，为一般服务向知识服务迈进打下基石。

5. 乐购分店完成公司绩效指标，公司奖励乐购分店全体员工北京旅游1次，充分体现公司领导以人为本的理念和有始有终的激励机制，给员工前进的动力。

6. 企业内刊《万草园》传播企业文化，展现员工风采，成为公司与门店的信息桥梁，也进一步完善公司的企划工作。

二、 人员招聘及储备：引进优秀人才，为公司注入新鲜血液。

1. 内部招聘和外部招聘同时进行：内部招聘主要以“年初竞聘”及员工的日常表现为主要考核标准。

2. 报纸招聘：三批招聘：4月与7月在大连晚报做招聘(一次免费)。共计招聘财务1人，采购1人，药师及营业员20人。

3. 人才市场招聘

我主要负责简历塞选，备案，初试，组织复试。

本年度共有入司员工30人，现已转正员工23人;共有21名促销员23人。招聘前程无忧招聘效果明显。

三、员工培训：实现从一般服务向知识服务转化。

1.新员工入司培训六批24次课程现有员工30人，23人转正。

2.特殊岗位培训9人次(3期)。

3.岗中培训共进行38场，在培训总评表现优秀员工是：吴丽霞、王坤范、刘杜鹃、唐立冬，她们能够积极完成培训内容，总评成绩在前列。

>药店员工的总结篇3

同时感谢\_\_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。

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。

在实习过程中，我认识到自己的学识，能力与经验都非常欠缺，所以在工作中从不敢掉以轻心，一直是坚持不懂就问。药房营业员是个综合性很强的职业，非常锻炼人。每天做清洁，写，与顾客交流，对账。虽然繁琐，但是我乐在其中。感觉自己真正成为了一名医药工作者，位广大患者提供优质服务，我非常自豪。

二、存在的不足与努力方向

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。

>药店员工的总结篇4

很荣幸我们20\_\_医药连锁经营管理的全体学生于20\_\_年来到\_\_\_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\_\_\_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20\_\_、11、24至20\_\_、12、07、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。虽然药品的种类很多，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，不仅学到了很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，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。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。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\_\_\_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。

>药店员工的总结篇5

实习期间，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，利用可利用的时间来熟悉药品的成分功效以及禁忌症还有其陈列的位置，在工作中积极主动帮店长及药师做一些力所能及的事情，一方面减轻了店长及药师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。对此，我总结了这个试用期的工作：

一、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，孔子说的好三人行必有我师焉，所以当其它门店需要人帮忙时我都会积极主动的去帮忙，为的就是从不同的人那里学到自己不懂的不知道的知识，取其精华去其糟粕，不断的来完善自己，让自己的专业知识更上一层楼。

二、对销售技巧的认识

我们每天都希望本店的营业额有个更高更好的飞跃，怎么样才能达到目的地呢，我个人认为专业知识语言技巧真诚微笑这些都决定着营业额。销售人员有了很强的专业知识，再有语言上的表达又是让你无可挑剔然后面带着微笑真诚的关心你的病情，我想任何人都不会拒绝真心关心自己的人，将心比心，人生病的时候是其最软弱的时候，你一句真诚的问候一句真心的嘱咐和叮咛会让他对你有了信任有了依赖，这时你就可以用你所学到的知识去帮助他人为他人服务，解决了顾客的问题同时也达到了自己的需求，岂不快哉!

三、对人际关系的理解

都说大学是进入社会的一个过度期，然而我却认为实习期才真正的是进入社会的一个过度期。大学里的感情其实还是很单纯的，没有那些明争暗斗没有利益上的冲突，而社会就截然不同了，为了一点点的利益原本关系很好的朋友顿然就成了敌人，恶言相向，刚刚从校园出来的自己很是困惑，想不明白为什么会变成这样呢?值得吗?现在的我似乎理解了一些，这就是社会，这就是现实。以前的我们一直沉迷在自己梦幻般的国度里，没有真正的去了解自己生活的这个社会，现在的我从自己的天地里慢慢地走出来了不会再天真的只活在自己的世界里无视其他的存在。对一些自己接受不了改变不了的事情自己只有接受不再抱怨，对那些自己不欣赏不认同的人，在工作上合作生活上疏远，对那些和自己思想相左的人就是任何话语都是无用的。凡事做到自己心中有数就好了，也许是因为自己还很年轻还很幼稚还很天真有时在冲动的情况下还是会做错事情，也许正是这样自己得到了丰富的经验，才懂得如何完美的处理事情，随着时间的流逝自己在慢慢地成长着，也成熟了许多，人生就是这样，只有经历的多懂得的才会，人际关系的处理是一门很难学的课程，也许我学一辈子也不会学明白，要活到老学到老的。总之在恒泰我经历了许多也学到了许多，绝不止以上几点，在这里我就不一一详诉了，有些东西只可意会不可言传的，在有些感情面前这些语言就微乎其微了，我真的很幸运遇到了很多好的人，真的很感谢他们，此时的感谢是如此的渺小，最真诚的祝福给他们，是他们教会了我很多的东西，教我怎么看待问题分析问题解决问题，这些都会成为我实习期最值得回忆的，我想有些事情会一直的影响着我，更会激励我更好的走下去，同时也会让我更坚强的面对人生道路上的荆棘的。

>药店员工的总结篇6

自踏入医学殿堂的那一刻起，我便深刻的认识到，“精医术，懂人文，有梦想，能创新”是新时期下的医生所应具备的素质。校训“健康所系，性命相托”时刻提醒我刻苦学习奋发向上。理论学习中，我克己求严，勤奋认真，顺利完成了必修课程。在良师益友的指导帮忙下，系统掌握了医学知识，为日后进入临床打下了扎实基础。

作为一名药学专业的学员，只学习书本知识是远远不够的，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，所以，我深入到基层在药品销售岗位理解锻炼。初到药店工作，老同事向我说明了零售药店与医院药房的不一样，医院药房的药师只需凭医师处方发药，而零售药店的顾客大多是对药品认识较少的非专业人员，所以，销售人员在对顾客销售药品时，要尽可能的多向顾客说明药品的用途及性能，对每一个顾客负责，我所在的药店经营的有中药、中成药、西药、非药及一部分器械，现将实习学习情景作一个总结报告。

一、严守劳动纪律，以员工的标准要求自我

在实习期间，我严格遵守该院的劳动纪律和一切工作管理制度，自觉以医学生规范严格要求约束自我，不畏酷暑，认真工作，基本做到了无差错事故，并在上下班之余主动为到医院就诊的患者义务解答关于科室位置就诊步骤等方面的问答，进取维护了药学院的良好形象;并且理论联系实际，不怕出错、虚心请教，同带教教师共同商量处方方面的问题，进行处方分析，大大扩展了自我的知识面，丰富了思维方法，切实体会到了实习的真正意义;不仅仅如此，我们更是认真规范操作技术、熟练应用在平常实验课中学到的操作方法和流程，进取同带教教师相配合，尽量完善日常实习工作，给各带教教师留下了深刻的印象，并经过实习笔记的方式记录自我在工作中的点点心得，由于我的主动进取，勤快认真以及良好的医患沟通本事，各科室给予的好评。

二、如何做好药品知识及医学知识的学习

药用植物学在中药材鉴定中的应用意义重要。大部分情景我们根本不用理化鉴别的方法，只用植物形态学的鉴别方法就能够鉴定。因为大多植物有其特有的遗传基因，于是能表现出基本稳定的形态特征，这样们我们在中药材鉴定中“努力寻找不一样因子”就能够鉴定植物类中药材的真伪。例如：小品种中的石楠藤是蔷薇科的植物，而有时采购来的药材表现出：节膨大、有扁节，这是胡椒科的石南藤的特征，这样就很明确了只要石楠藤中出以上两种特征就能够断定药材掺伪。

顾客在药店购药时，因为感冒会买几种感冒药同时服用;因为胃病会买几种治胃病的药同时服用;因为稍有炎症就会同时服用几种消炎药，这时，我就利用我所学的知识向他们说明感冒药多包含相同的解热镇痛药成分，多药联用有可能会造成重复用药产生药物不良反应，多种抗生素合用有时不但不产生协同作用，并且还会产生药抗，使治疗失败，所以就要提醒他们应当对症下药，不能用这种“大撒网”的方式治疗。这时顾客会十分满意的购买任意一种针对性的药品，并且还会认同这种为顾客着想的做法。

“师傅领进门，修行在个人”，虽然无缘与于教师继续学习下去因为实习即将结束，可是于教师已经将学习方法和工作技巧教于我，今后我必须能在实践中成长为一名中药材鉴定能手。

在药店工作还能学习一些课堂外的东西，比如过桥就是黄连，因为黄连根茎的中段细瘦，状如茎杆，形如小桥，所以称为过桥。当然还有针哏就是半夏，砂哏就是银柴胡等等一些中药的别名，这些都是在药店购药的中药处方上学到的知识。

三、如何做好销售服务工作

在销售部是最煅练与人处事、说话的，我的工作主要是接待顾客、接听电话记录医院及药店采购单，接收传真。

在药店接待顾客时，顾客购买所需药品时候会由于同种药品产地多，所以，向顾客推荐药品时，我首先要了解药品本身的情景，然后做简单的介绍，以提高顾客对销售人员的信任度。写年终总结和简历非常相似，不能写成流水账，在内容上必须进行有效的选取和整理，需要一个或几个核心事件来贯穿和体现业绩。

接听电话时要语气平和有礼貌。遇到不懂的地方认真询问，不能够马虎大意，有时候医院的采购说话并非普通话带有口音，尤其是南方口音，那时必须要注意力集中，防止听错或漏听。

在那里我不知不觉地容入了整个团队。当自我的工作干完时主动帮忙他人，同时我也得到了别人的好评和关心。

在销售部实习期间我学会了用办公自动化设备，如传真机、复印机等。学校里学习的office软件在那里也得到使用并有所提高，一个人的工作本事是各方面综合知识表现，当今社会竞争越来越激烈，一个人的知识要全面广泛，但在本专业要精益求精，这样才能适应职场的激烈竞争。

经过实习，我对中西药房的工作有了进一步的认识，进一步了解了药库和制剂室的工作任务，在实习过程中我们以踏实的工作作风，勤奋好学的工作态度，虚心向上的学习精神得到了带教教师的一致好评。

实习是步入社会前的预演，实习中的苦与乐都尝尽后发现自我长大了。今后将步入社会参加工作，从北京中医药大学走出的我将牢记“勤求博采，厚德济生”的校训，肩负起中药学工作者的使命和职责。工作对得起职业，做事对得起国家。

>药店员工的总结篇7

本人自药房实习以来，在领导和同事的关怀下，通过自身的努力和经验的积累，知识不断拓宽，职业素质有了很大提高。在实习期间内，本人把专业课本《药事管理学》、《中医药学概论》等课本带在身边，理论联系实际，更好的作用于自己的工作中。把全心全意为人名服务牢记心中，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工作水准，让患者能够用到安全有效、稳定的药品而不断努力。

当患者取药时，我们应以礼貌热心的态度接受患者咨询，了解患者的身体状况，同时向患者详细讲解药物的性味、功效、用途、用法用量、注意事项及副作用，以便患者能够放心使用。在配药过程中，不能依据个人主见随意更改用药剂量，有些要含有重金属，如长期使用会留下后遗症和不良反应，要保证患者用药和身体安全。

在西药房实习期间内，我在领导和几位老师的带领下，从片剂方面开始实习，之后是针剂、精麻药一一实习，刚进去的时候因为不熟悉，会有不知所措之感，时间一长就轻车熟路了，检查药方，估价，取药。审药，发药，每个步骤都能一丝不苟的进行，坚决拒绝出现错误，得到了领导和带教老师的一致好评。

在西药房实习之后，我又来到了中药房，和西药房的感觉一样，刚开始很生疏，熟悉后就不会了。在中药方实习期间，主要是掌握中药材的性能和鉴别方法，以便于取药的准确性高。常用的鉴别方法有基源鉴别法，性状，显微镜和理论鉴别法，有经验鉴别法比较简便易行(眼看、手摸、鼻闻、品尝和水试、火试)一种药性状鉴别法为例，如何鉴别茎木类中药：包括药用木本植物的茎火仅用其木材部分已极少数草本植物的茎藤。其中，茎累中药药用部位为木本植物茎藤的，如鬼见羽;药用为茎髓部的，如灯山草，通草等。木类中药药用部位木本植物茎形成层以内各部分，如苏木、沉香、树脂、挥发油等。鉴别根茎的横断面是区分双子叶植物根茎和单子叶植物根茎的重点，双子叶植物根茎外表常有木栓层、维管束环状排列，幕布有明显的放射状纹理，中央有明显的髓部，如苍术、白术等。单子叶植物外表无木栓层或仅具较薄的栓化组织，通常可见内皮层环纹，皮层及中柱均有维管束小点散步，无髓部，如黄精、玉竹等。另外还有皮类中药，叶类中药，花类中药，果实及种子中药，全草类中药，澡菌地依类中药，树脂类中药和矿物，动物类中药的性状鉴别。

再者就是中药的炮制加工等技术。例如：通过炮制可增强药疗效，改变和缓解药物的性能，降低或消除药物的毒性或副作用，改变或增强药物作用的部位和趋向，便于调剂和制剂，增强药物疗效。改变可缓解药物的性能：不同的药物各有不同的性能，其寒、热、温、凉的性味偏盛的药物在临床上应用会有副作用，有的药物疗效较好，但有太大的毒性和副作用，临床上应用不安全，如果通过炮制便能降低毒性或副作用，如草乌，川乌，附子用浸、漂、蒸，煮加辅料等方法可降低毒性;商陆，相思子用炮制可降低毒性;相子仁用于宁心安神是如没通过去油制霜便会产生滑肠通便止泻的作用。

中医药学具有数千年的历史，使人民长期同疾病作斗争的极为丰富的经验总结，是我国优秀民族文化遗产的重要组成部分，对于中华民族的繁衍昌盛做出了巨大贡献，其又是世界医学的重要组成部分，对于世界医学的发展产生了很大影响;迄今仍为人类的医疗保健事业发挥着重要作用，我本人更是感同身受。

从小体弱多病的我，医院几乎成了我每周必进的地方，感冒发烧事小，又一次竟流鼻血不止，怎么看都不行，最后却是几幅中药给吃好了，从那时起我就特别佩服中药，也想以后再中药学方面有所建树，实习期间在中药房的时间也比较长，更是觉得中药必西药甚是有趣。

首先是中药的分类比较繁多，很多东西都可入药，例如明代的李时珍编《本草纲目》一书，分类方法始有重大的发展，他采用了根据以前本草的分类方法略加修改，把药物分为水、火、土、石，草。谷、菜、果、木、器、虫、鳞、介。禽、兽、人等十六部外，又把各部的药物按照其生态及性质分为六十类。例如草部分为山草、芳草、毒草、蔓草、水草、石草、苔、杂草等。而且他还往往把亲缘想进或相同科属的植物排在一起，例如草部之四，隰草类中的53种药物中，有21种属于菊科，而且其中10种是排在一起的。这种分类方法有助于药材原植物(或动物)的辨认于采收，对于澄清当时许多药材的混乱情况起来很大作用。现在记载中草药的教科书所采用的分类方法，根据其目的与重点有所不同，主要有以下四种：1安药物功能分类——如解毒药、理气药、活血化瘀药等。按药用部分分类——如根类、叶类、花类、皮类等。3按有效成分分类——如含生物碱的中草药、含挥发油的中草药等。4按自然属性和亲缘关系分类——先把中草药分成植物药，动物药和矿物药。如麻黄科，木兰科，毛良科等等。

上述各种分类方法各有优缺点，究竟以采用哪种分类方法比较适宜，主要取决于我们的目的与要求。

总而言之，在药房实习的这段期间，我以认真的工作态度、热情的服务态度，得到了领导和带教老师的一致好评。在以后的工作中，本人会更加努力，遵守职业道德，以更加饱满的热情投入工作当中，为我国的医药事业奉献自己的一份微薄之力。

本人自药房实习以来，在领导和同事的关怀下，通过自身的努力和经验的积累，知识不断拓宽，职业素质有了很大提高。在实习期间内，本人把专业课本《药事管理学》、《中医药学概论》等课本带在身边，理论联系实际，更好的作用于自己的工作中。把全心全意为人名服务牢记心中，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工作水准，让患者能够用到安全有效、稳定的药品而不断努力。

当患者取药时，我们应以礼貌热心的态度接受患者咨询，了解患者的身体状况，同时向患者详细讲解药物的性味、功效、用途、用法用量、注意事项及副作用，以便患者能够放心使用。在配药过程中，不能依据个人主见随意更改用药剂量，有些要含有重金属，如长期使用会留下后遗症和不良反应，要保证患者用药和身体安全。

在西药房实习期间内，我在领导和几位老师的带领下，从片剂方面开始实习，之后是针剂、精麻药一一实习，刚进去的时候因为不熟悉，会有不知所措之感，时间一长就轻车熟路了，检查药方，估价，取药。审药，发药，每个步骤都能一丝不苟的进行，坚决拒绝出现错误，得到了领导和带教老师的一致好评。

>药店员工的总结篇8

在各位领导的正确指导下，我公司20\_年的工作达到了各项指标，现在就各项工作做一个总结。

一、目前的医药形势：

1、现时药价不断下降、下调，没有多在利润，空间越来越小、客户难以操作。

2、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我公司做深刻的检讨，经常参加各种医药会议，学习一些医药知识，在投标报价时做足各种工课，提高自已的报价水平，来确保顺利完成。

3、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，必竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

二、所负责相关地区的总体情况：

随着中国医药市场的大力整顿逐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格(一品两规)，所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

我公司所负责的地区中标产品的销售情况也不尽人意，真正客户能操作的品种不多，分析主要原因有几点：

1、当地的市场需求决定产品的总体销量。

2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了极积性。

3、公司中标品种不是该客户的销售专长。

由于以上情况，我公司选择了新的销售方式，选择好的产品做全国总代理，及销售各种常用药品。

三、工作计划

我公司作为威海人生所生产的新复方大青叶片的全国总代理，不断开拓新的销售市场。其次，我公司所销售的大黄碳酸氢钠片、碳酸氢钠片、藿香正气水、小柴胡颗粒、复方瓜子金颗粒、速效救心丸、急支糖浆等产品，也不断开拓新的销售领域。

在新的一年里，我公司本着“求实、求真、做大、做强”的理念，确立公司新的发展目标，采用现代营销方式，强化市场导向，力推终端操作，与各家生产企业建立良好的合作关系，与新老客户不断接洽，互惠互利，实现双赢。

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