# 药店营业工作总结简短(汇总41篇)

来源：网友投稿 作者：风华正茂 更新时间：2024-10-07

*药店营业工作总结简短1xxxx年的岁末钟声即将敲响，回首xxxx，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确领导下，在公司各部门通力配合下，在我们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责任的重大，多年来的...*

**药店营业工作总结简短1**

xxxx年的岁末钟声即将敲响，回首xxxx，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确领导下，在公司各部门通力配合下，在我们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责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：作为一个终端零售店来说，首先要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识作为后盾，三是要有一套良好的管理制度;成本核算是最为重要的，对药店的成本控制，尽量减少成本，获得利润最大化，最重要的一个是要用心观察，用心与顾客交流留住新客人并发展成为回头客，这样的话你就可以做好，具体归纳以下几点：

一、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。

二、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的作用。

三、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。

五、以身作则，作为一个店长，要做好员工的表率，不断向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司的整体利益出发，比如公司对这个药品在这个地方的调价幅度要求，不能低于药品的最低市场价格，作为员工就不能因为关系或是因为顾客的砍价就低于这个标准对外销售药品，无视公司的整体利益。

六、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。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，让店长或其他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。要很好的比价采购药品，我们不但在进货方面要货币三家，还要在销售药品上，货比三家，比质量、信誉、比价格。

七、处理好各部门间的合作、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药店。

面对xxxx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。

一、加强学习，不断提高思想业务素质。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

二、求实创新，认真开展药品招商工作。

招商工作是招商部的首要任务工作。20xx年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足;选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

四、加强反思，及时总结工作得失。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结20xx年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

20xx年，对于药品行业来，是一个生死存亡年份，国家的药品政策越来越明朗，监管越来越严厉，在这一年里，看见了无数的同行倒了下去，不得不改做其它行业。而我公司的业务不但没有下滑停止不前，反而还有了较大弧度的上升，深感公司领导决策的正确和公司转换的快速。

虽然20xx年我们已度过了危险的转型期，走在了同行业的前面，不过，在20xx年的销售过程中，已反映出了我们的许多不足之处。首先，市场占有率太低，虽然增长率较高，但基准太低，销售绝对值不大，虽然比当地的一般企业强，但比起当地的大企业来讲，还相差太低。

第一，客户布局不够完善，只有少数市场有货，或者客户的质量太差，不能培养成忠诚大客户，市场空白还比较多，需要进一步的完善。第二，部份销售人员不能较好的推销产品，销售技巧和能力都还有待提高，来年需要不断加强学习和培训。第三，产品的规范和完善，目前的药品市场，虽然还有一些混乱，但其趋势已明确，必须越来正规，例：公司听筒的销售量占了全年销售总额的60%，由此可见公司所出的产品，必须按照药品法规的要求来完善。今年，有好多市场对于欠完善的产品已经不能正常销售了。

为此已造成了较大量的退货，给公司带来了大量的不必要损失。第四，公司产品质量有待提高，例，枇杷膏漏液、袋装封口不到位及产品包装、包材的不及时都是影响销售量上升的因素之一。以上这些，都是需要我们所有员工在来年的工作中需要去完善和提高的。

明年的工作，我们不但要逐步解决在今年工作中发现的问题，更要保证产品质量的情况下降低成本，节约开支，增强产品竞争力，为公司实现利益最大化;力争20xx年销售增长率达到100%。 20xx年，是一个机遇与挑战共存的年代，这一年，将会有更多的药品企业被淘汰，已会有更多的保键品企业因此而成长起来。相信在公司领导的正确带领下，在公司全体员工的共同奋斗下，到明年底，公司一定会有一个质的飞跃。愿公司随着20xx年的到来，飞速前进!

**药店营业工作总结简短2**

本人自参加工作，在各药店和各位同仁的关怀帮助下，自身的努力和工作经验的积累，知识拓宽。工作多年来，我的政治和素质都有的。在药店工作期间，学习《药品管理法》、《经营管理制度》、《产品质量法》、《商品质量养护》等法规，参加药品监督、管理局组织开办的岗位培训。以安全用药的职业道德要求。全心全意为服务，以礼待人。热情服务，耐心解答问题，为患者用药的保健知识，在的实践中自身素质和，让患者能够用到安全、稳定的药品而努力。

药品是用于防病治病，康复疗养，以防假药劣药的流通，做合格的药品把关者。当患者购药时，应该礼貌热心的患者的咨询。并患者的身体状况，为患者安全、廉价的药物，向患者详细讲解药物的性味、功效、用途、用法用量及注意和副作用，让患者能够放心的使用。配药过程中随意更改用药剂量，有些药含有重金属，如长期使用将留下后遗症和不良反应，患者用药和生命安全，知识由浅至深，从理论到实践，又实践深化对药理学的理解也总结了药理常识，如下：

一、了中药材的鉴别方法，常用的有基源鉴别法，性状、显微镜和理论鉴别法，有经验鉴别法简便易行（眼看、手模、鼻闻、品尝和水试、火试）以中药性状鉴别方法为例：如何鉴别茎木类中药：包括药用木本植物的茎或仅用其木材，草本植物的茎藤。，茎类中药药用部位为木本植物茎藤的，如川木通、鸡血藤等；药用为本草植物茎藤的，如天仙藤；药茎枝的，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层以内各，如苏木、沉香、树脂、挥发油等。鉴别根茎的横断面是区分双叶植物根茎和单子叶植物根茎的双子叶植物根茎外表常有木栓层，维管束环状排列，木部有的放射状纹理有的髓部，如苍术、白术等。单子叶植物根茎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布，无髓部，如黄精、玉竹等。，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、藻菌地衣类中药、树脂类中药和矿物、动物类中药的性状鉴别。

二、践了中药的炮制、加工等技术，例如：炮制可以药疗效，或缓和药物的性能，降低或消除药物的毒性或副作用，或药物作用的部位和趋向，便于调剂和制剂。药物疗效：如炒白芥子、苏子、草决明等被有硬壳的药物，便能煎出成份；羊脂炙淫羊霍可治阳萎的功效；胆法制南星可镇茎作用。可缓和药物的性能：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应用上会有副作用。如生甘草清热解毒，蜜炙后有补中益气；生蒲黄活血化瘀，炒炭止血。降低或消除药物的毒性或副作用，药物疗效，但有太大的毒性或副作用，临床上应用不安全，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；柏子仁用于宁心安神是如没通油制霜便会产生滑肠通便致泻的作用。医药学数千年的历史，是长期同疾病作斗争的极为的经验总结，是我国优秀民族文化遗产的组成。我在多年的工作学习中，理论，和创新，学有服务宗旨，诚信守法，干好本职工作，为药业的发展。

**药店营业工作总结简短3**

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。

**药店营业工作总结简短4**

本人自20xx年8月1日-20xx年9月30日在中心医院西药房实习。通过两个月的学习受益匪浅，以下是我对本次实习的自我小结。

在西药房期间遵守药房的规章制度。上班不迟到，不早退，工作认真，和睦与老师、同学相处。现将整个实习情况作如下总结：

>一、掌握了药品的分类与陈列

1、药品的分类

首先是药品与非药品分开，处方药与非处方分开，内服药品与外用药品分开，然后按剂型或用途进行分类，按剂型可分为：片剂、胶囊剂、针剂、散剂、水膏剂、易窜味的药品。按用途分为：抗生素类、呼吸系统类、心脑血管类、消化系统类、易窜味的药品等。

2、药品的陈列

应有药品柜及中药橱、药品上架、摆放整齐有序并有拆零药品专柜和拆零的基本工具，拆零药品的要求是能保留原包装的尽量保留，不能保留的要在标签上写明其品名、规格、生产批号、有效期限，并有药品效期一览表。

对于毒性药品应设专柜、双人、双锁管理。

>二、熟悉了处方的调配原则

进行处方调配要掌握常用药品的名称(化学名、别名、商品名)、药理作用、用途、剂型、规格、剂量、用法，药物不良反应及配伍禁忌等，例如：双黄连注射液与病毒唑注射液、清开灵注射液与川芎嗪注射液不能混合使用。处方按照审方、划价、配方的程序进行处方调配。对于审核不合格的处方药剂人员有权拒绝调配。

>三、期间重点掌握如下：

1、药物的摆放：同类药物放在一起，做到先进先出。

2、看处方：首先看病号，再看年龄，最后看用法用量。

3、拾处方，拾处方要认真、细心，要检查有无药物配伍禁忌。

4、处方的计价收费。

在学校期间一向都想着暑假去药店见习见习，最后到了暑假。

去之前自己不明白改怎样样去做，觉得自己的知识是那么的少，如果别人问到不会自己会都不好意思啊。

这见习给我最大的感触是“很多事情都没有我们想象的那么难，当然也没有我们想象的那么容易。

去到药店的第一天，感觉自己跟店里的人又很大的隔阂，但是他们都好好人的哦!我问他们都会很认真的回答我，因为店里的员工都属于都叔叔和阿姨累的，第一天我自己看药，很少问店里的员工，因为自己害羞。开始自己一向都在看西药，很多西药的名字好难记，看了N多遍都记不了，或者记到了转眼又忘了。对于中药，有些很容易认出来，但是相似的中药我都辨别不出来，看了都忘了(我还发现店里还有很多中草药，而不是地道中药)相，但是相信经过一个月的见习自己会去区别那些中药的，当然也要对西药有必须了解哦。

经过这几天的见习发现自己之前的知识是多么的肤浅，是西药，自己根本就是一无所知。但是此刻对他有了一点点的了解了。继续坚持下去，相信自己对药的了解会更进一步的，此刻说说我在见习期间的生活吧!早上7点就要起床，呜呜，中午回家，晚上吃完晚饭再去就一向到差不多10就回家。去的路上就打电话给死牛，响一下就关他就会打过了了，我发现有些店员对待客人的态度不是很好啊，而且他们经常说粗口，也很八卦。还有就是因为店是私人的，所以店员的专业知识有待提高，很多我问到的他们都不会回答，呵呵不是我自大，确实他们懂得的知识确实不多。不够他们懂得的就必须会很认真的回答我的。

**药店营业工作总结简短5**

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。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!

**药店营业工作总结简短6**

工作小结 度过了忙碌的7月、8月、9月、10月、11月，又悄然进入紧张的12月，我深刻体会到作为一个药剂科人员的责任与义务。希望我能坚持那份认真与谦逊，一路前行。

从后台拿药到前台发药，我每天都在实践相结合才能把我们所学的知识带给需要帮助的人。

践，不断完善自我。开始在前台发药时，有些慢，在等候区的篮子里总是紧张地找不到药。随着练习，我发现找包装特别的容易找到。还有在发注射液等针剂时，我要特别小心，先把糖盐水的小票给给患者，再依次清点核对注射液，最后发完核对一下，再告诉患者即可离开。发药的时候，一定要叫患者名字，严格按照四查十对执行，千万不能发错。遇到用法用量有疑义的，建议患者重新咨询医生。至今为止，我并不觉得医患矛盾已严峻到不可调和的田地，关键是自己如何看待和如何处理。我很期待早日能过上翻班的日子，这样我就能在不同时段上班，在不同时段为患者服务。

在总结完之前的工作，我再次要感谢帮助我、指引我、教导我的各位老师和同仁，我觉得我们药房的每个人无论言谈举止还是工作态度都非常优秀，她们都是我的榜样，我希望融汇每个人的优点，成为另一个优秀的人。最后，我也要感谢我的家人和朋友，他们的渴望就是我努力的方向。

**药店营业工作总结简短7**

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护士个人工作总结以微笑服务为主题，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。对有购买欲望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。

**药店营业工作总结简短8**

转眼间，我来到XX工作已经快三年了。在XX大药房XX店店长和同事们的关心帮助下，我学习到了更多的知识。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能，现将近三年来的工作总结如下。

一、工作回顾

进入XX以后，在药店领导和各位同仁的关怀帮助下，首先，我的政治和业务素质都有较大的提高。刚进入新的工作岗位时，被分在了中药区，虽说本人过去从事西药销售，接触中药知识不多，但是也了解中药的活是又脏又累，可正是这样的分工，使我对中西药知识有了全面的了解，掌握了更多地知识，因此，做起来也比别人得心应手得多，获得了很多这方面的知识和经验。

其次，工作这几年来，使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样，深刻认识到药品是用于防病治病、康复疗养的，做一个合格的药品把关者，是最重要的职责。因此，我时刻不忘自己的责任，热情接待顾客并作详细的解答，同时向患者讲解药物的性能、功效、用途、用法用量及注意事项和副作用，既为患者提供安全、有效、廉价的药物，又让患者能够放心地使用。

在认真做好药品销售及药店领导所分配工作的同时，业余时间本人能够一贯坚持学习《药品管理法》、《药品经营管理制度》、《商品质量养护》等相关法规，认真参加GSP认证、药品养护的有关工作，为药店获得GSP认证、做好药品养护的有关工作，起到了重要的作用。积极参加市人事局组织的信息化素质、知识产权保护与管理实务等公需科目培训考核，提高了自己的综合素质。

二、工作目标

在今后的工作中，我在全面学习的同时，重点学习专业知识，掌握更多的业务技能，进一步深化对药理学的理解，更好地胜任本职工作。在工作作风上，遵守公司的规章制度、团结同事、务真务实、乐观上进，始终保持认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，不折不扣地完成领导交给的任务。最后，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，熟练业务，提高工作效率，积极响应公司加强管理的措施，干好本职工作，为药业的发展做出贡献。

**药店营业工作总结简短9**

我院在日常管理方面，一直本着对患者提供优质的服务为宗旨，方便参保人员和患者就医；平时严格执行诊疗护理常规，认真落实首诊医师责任制度及各项责任制度，强调病历诊断记录完整，对医生开出的处方和病历有专职人员进行整理归档；定期组织医生进行业务和职业道德培训，做到对病人负责从病人角度出发，不滥检查、滥用药，针对病人病情，进行合理检查治疗、合理用药；对就诊人员进行仔细的身份验证，杜绝冒名顶替就诊现象；对药品、诊疗项目和医疗服务设施收费实行明码标价，并对病人提供费用明细清单。严格执行基本医疗保险用药管理规定，严格执行医保用药审批制度。在参保人员住院治疗方面：

一是严格执行诊疗护理常规和技术操作规程，认真落实首诊医师责任制度、三级医师查房制度、交接班制度、疑难危重病历讨论制度、病历书写制度、会诊制度、手术分级管理制度。完善医疗质量管理控制体系。

二是各种单据填写完整、清楚、真实、准确，医嘱及各项检查、收费记录完整、清楚无涂改，并向病人提供住院费用清单，认真执行自愿项目告知制度，做到不强迫。

三是严格按照医疗保险标准，将个人负担费用严格控制在30%以内，超医保范围的费用严格控制在15%内。

同时也关注本院职工的医疗保险情况，按时按量给本院职工缴纳养老、医疗及各种保险，从未发生拖欠情况。

在这一年的工作中，我院取得了优异的成绩，但是也存在不少问题。在今后的工作中，需要严把关，认真总结总结工作经验，不断完善各项制度，认真处理好机制与服务的关系，规范各项流程，努力更多更好地为患者及参保人员服务，力争把我院的医保工作推向一个新的高度，为全市医保工作顺利开展做出贡献

>药店工作总结（11）

20xx年度7月份从药房变更过来的。自从实行医保刷卡以来，本药房坚持执行国家及县劳动部门的政策规定，严格按照所签订的服务协议去操作。具体如下：

一、本药房配备两名药师，均为中药师。每班均有药师在岗，没有挂名及顶替的现象。

二、确定医保工作分管负责人及专职管理人员，聘任了药品质量负责人。

三、坚持夜间售药，方便参保人员及广大群众购药。

四、凭处方销售处方药及中药饮片，处方均经中药师审核后，方可调配。处方按规定留存备查。

五、根据医保药品目录，备齐备足药品，中药饮片达400多种，符合医保定点药店的要求，满足参保人员的治疗病需求。

六、为了保证药品质量，坚持从合法渠道购进药品，择优购进，从未销售假劣药品，并加强在库药品管理，防止药品变质失效，确保参保人员用药安全有效。

七、严格按照医保管理部门要求，从不利用刷卡、销售滋补品、化妆品及生活用品，从不利用刷卡为参保人员套取现金，从不虚开发票。

八、为了提高透明度，保证参保人员知情权，坚持明码标价，童叟无欺。如有价格变动及时调整，从而使广大参保人员的利益不受损失。

以上是本药房20xx年度医保工作的总结，如有不妥之处请指正。

>药店工作总结（12）

我很荣幸加入\*\*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，正是因为有你们的支持，关心与帮助，才使我较好的完成了自己的本职工作。同时感谢\*\*药业有限公司给了我一个展示与提升自己的机会。通过这段时间的工作与学习，在思想上，专业技能上都有了较大的提高，现总结如下：

**药店营业工作总结简短10**

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，在公司各部门的通力配合下，在我们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。充分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。

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。

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。

**药店营业工作总结简短11**

时光荏苒，xx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。

xx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。

**药店营业工作总结简短12**

药店营业员是药房的核心销售人员，直接关系到药店经营状况的好坏。多数药店的经营都是依靠长期客户的支持，而药店营业员就必须拥有相当的医学常识，帮助顾客了解药物的情况，帮助顾客选择药品。

在这一年时间的药店营业员工作当中，我深刻的认识到药店营业员可不是闹着玩的，药店营业员要帮助病人选对药品的同时，又能够实现药店有相当的营业收入，这也是一门销售艺术。

药店营业员的工作似乎很普通，但做的工作量很大，要对全药店每一件药品的摆放都有一个清晰的认识，药店药品很多很复杂，这需要十足的耐心才能办到。

此外，与顾客的沟通方面也是药店营业员工作的重点。我通过这一年时间工作，总结如下：

1，做好各种准备“听”顾客需要。首先是心理准备，要耐心倾听客户的讲话，在倾听过程中思考应该配给的药品，对于出售的药物应该保持十足的清楚认知，保证出售的每件药品不能存在盲知点，确保顾客服用安全。

2，与顾客交流时不能分散注意力。听人说话是一门科学，当客户说话太快，或与事实不符，这时候就需要耐心跟顾客做解释。不得心不在焉，不能向顾客透露出不耐烦的情绪。一旦顾客觉得营业员不专心听顾客的讲话，或者让顾客遭遇冷淡，药店也将失去客户的信任，导致流失这一客户。

3，适当提问，帮助客户理清头绪。客户说话要在耐心倾听的基础上帮助顾客理清思绪，但是也要注意谈话技巧，不能肆意打断顾客。

4，从交流中，了解客户的意见和需要，准确把握顾客需要。

5，注意平时谈话的锻炼。听别人讲话、与人沟通都是一门艺术。药店营业员，在平时与朋友，家人，客户交谈当中可以进行锻炼，慢慢地就可以使自己听力水平有很大提高，谈话水平也可以有所提高，从而更利于工作。

**药店营业工作总结简短13**

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。收获与认识

在这一年里，在领导的指导和各个培训课程下我学到了很多，更加不断的提高了自己的业务水平，发现自身的不足和积极的改正。在时间中不断的提高自身专业水平及服务理念，熟记药品的品名，药品的摆放位置，用法用量和功能主治。在这一年里又一次不断的为自己增加筹码，在老员工的基础上为自己创造新的知识领域，药房营业员是个综合性很强的职业，非常锻炼人。虽然工作繁琐，但是我乐在其中，位广大患者提供优质服务，我非常自豪。作为一名资历老的营业员，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，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.对有购买欲望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作为一名营业员的职责。

**药店营业工作总结简短14**

时光荏苒，日月如梭，不知不觉间，我们已度过了大学两年的光景。在即将结束的大二暑假，按照学校要求，我们要进行一次与专业相关的实践活动，并写一篇相应的实践心得。为此，我非常荣幸的来到了xx药店，并在这进行了一次为期两周的实践。回顾这二个星期的实践活动，我在店长及店里师傅的指导帮助下严格要求自己，较好的完成了店长给我安排的工作，在此，对店长及各位师傅的谆谆教导表示衷心的感谢，并对xx药店能给我锻炼和展示自己的机会表示感谢。

记得我第一天去那里，根本不懂药店的经营运作方式，所幸店长及各位师傅们都非常照顾我，教我怎么做，师傅更是手把手的教我，让我慢慢的对这份工作有了兴趣，也有了自信。虽然只有短短的两个星期，但是通过这两个星期的工作和学习，我知道了我们这个专业将来的重要性，它可能将为许多病患减轻痛苦。所以我们要更认真的对我们的药学进行学习。在这药店工作的两个星期来，我觉得自身在此非常的受益匪浅。

首先，经过这两周的实习工作，我对一些常用药有了一定的了解，知道了它们的适应症及其服用时应注意的事项，这在另一方面也对我们在药理课所学进行了巩固。就拿我们最常用的阿莫西林来说，众所周知阿莫西林是最常用的消炎抗菌药，对常见的细菌都有杀灭作用，可用于多种感染。但除此之外，师傅还告诉我，阿莫西林有多种剂型，如片剂、胶囊、注射剂和干糖剂。而且纤维会影响它的吸收，降低它的药效。所以在卖此药时，我们要提醒患者在服用此药时，不要吃高纤维食品，像胡萝卜、燕麦、芹菜等等。此外，阿莫西林对存放环境也有非常高的要求，它需要遮光、密封，在凉暗干燥处进行保存。尤其对于老年患者，我们要提醒的更多，考虑到老年人可能同时在服用许多其他的药，我们首先要询问他们是否还在服用其他的药，确定他们没有服用与阿莫西林起反应的药物(如丙磺舒)时，才能给他们药。所以说，虽然是在小小的药店工作，它的作用仍是非常大的。它是直接与患者接触的。还有一点就是它让我知道了只学习书本知识是远远不够的，是非常难学以致用的，理论和实践结合把我们所学的知识带给人们，并从中获益。

再次感谢xx药店给我提供的这次难得的实习机会。

**药店营业工作总结简短15**

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，在公司各部门的通力配合下，在我们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。

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^v^让我干^v^到积极的^v^我要干^v^。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。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、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。

**药店营业工作总结简短16**

>一、任务完成分析：

(药店)本月月任务的92%。丰台路口完成销售;明光桥完成销售104%;

(万宁)7家有美导的店;本月销售\*\*\*\*;

>二、会员情况分析：

本月丰台路老会员10人、新会员7人、销售\*\*\*\*;明光桥老会员7人、新会员9人、销售\*\*\*\*;

>三、人员变动情况：

( 药店) 目前人员无变化，自杨总监培训之后俩店的美导都非常有自信了。

(万宁)目前3个专职，分别是;永旺、十里堡、新东安、4个兼职，分别是;宝盛里、双井、银泰、中关村。

>四、本月的主要工作：

由于刚刚接手万宁、有些事情需要处理，去药店的时间就少了些，我月一和月二分别去了店里、虽然进药店的人不多，但我看到我们的美导依然是在主动的去拉顾客、介绍我们的产品并积极的做体验，有的做完什么也没买就走了，可是并没有影响她们的情绪;也没有放弃，依然在给下一个做，即使这样我也在鼓励她们，多给会员打电话、利用会员日再创新高。顺便我把上半月的销售做了分析;接下来下半月还要努力才能完成预计目标。

本月主要是把万宁老款睡膜退回公司，由于每家的货不算多、最多的有20来个、也没法让库房去车拉，只好自己先提回家后再送到公司。顺便又查了一下各店断货现象和是否有近期产品，又把每个店的台面和货架整理一遍。另外和几家店的销售人员做沟通，告诉他们一些销售技巧，鼓励她们做销售的兴趣。

>五、下月计划：

1、跟进药店销售;

2、多做体验提升业绩;

3、调动大家的积极性;

4、做好最后月冲刺;。

**药店营业工作总结简短17**

>一、任务指标完成情况

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

2、各柜组经营情况比较

销售分析：20xx年销售同比增长的柜组有x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xx个，下降额为：xx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xx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x%，实现毛利额xx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x%。

>二、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xx个，占公司总目录的x%。其中：类xx个、类个、类xx个、类个；

清理动销率低的品种xx个，20xx年销售金额xx万元，目前库存xx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xx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xx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xx大药房

**药店营业工作总结简短18**

充满机遇与挑战的一年已经过去，衷心感谢各位领导一年来对我工作的支持、监督、指导及对我个人的帮助，这一年，药店各方面得以新的发展，各项工作顺利开展和管理水平得到进一步提高，圆满完成全年的销售任务，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《^v^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。

**药店营业工作总结简短19**

本人于20xx年xx月xx日来到xx分店上班，于xx月xx日正式转正。自从我在药店工作以来，在各店长和各位同事的关怀帮助下，在工作中，不断积累和拓宽工作经验，这一年来业务水平不断提高。

在药店工作期间，我认真学习《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。

药品是用来防病治病，康复医疗的，作为药店工作人员，销售药品的最后把关者，我努力学习药学知识，礼貌热情地为患者提供相关咨询，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。配药过程中严格按照医生处方调剂，不随意更改用药剂量，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，如下：

一、掌握了中药材的鉴别方法，常用的有基源鉴别法，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、手模、鼻闻、品尝和水试、火试）以中药性状鉴别方法为例：如何鉴别茎木类中药：包括药用木本植物的茎或仅用其木材部分，以及少数草本植物的茎藤。其中，茎类中药药用部位为木本植物茎藤的，如川木通、鸡血藤等；药用为本草植物茎藤的，如天仙藤；药作为茎枝的，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，木部有明显的放射状纹理中央有明显的髓部，如苍术、白术等。单子叶植物根茎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布，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、藻菌地衣类中药、树脂类中药和矿物、动物类中药的性状鉴别。

二、践了中药的炮制、加工等技术，例如：通过炮制可以增强药疗效，改变或缓和药物的性能，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：如炒白芥子、苏子、草决明等被有硬壳的药物，便能煎出有效成份；羊脂炙淫羊霍可增强治阳萎的功效；胆法制南星可增强镇茎作用。改变可缓和药物的性能：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应用上会有副作用。如生甘草清热解毒，蜜炙后有补中益气；生蒲黄活血化瘀，炒炭止血。降低或消除药物的毒性或副作用，有的药物疗效较好，但有太大的毒性或副作用，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；柏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致泻的作用。

中国医药学具有数千年的历史，是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。我在多年的工作学习中，坚持理论联系实际，不断探索和创新，学有所有坚持服务宗旨，诚信守法，干好本职工作，为中药学的发展做出贡献。

**药店营业工作总结简短20**

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!

**药店营业工作总结简短21**

刚刚过去的20xx年，是我公司步入快速发展，各项工作扎实推进的关键一年，\*药房在公司的正确领导下，经营和管理工作取得了骄人的成绩，产品销售收入一举突破200万元，到达225万元，创下历史新高，比去年增长160%，药店店长年终工作总结。现将20xx年的主要工作总结如下：

>一、销售状况

20xx年产品总销售收入225万元，是20xx年的2。6倍，这些成绩的取得，除了我店员工的发奋之外，和公司的正确决策以及公司各部门的用心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，用心参加公司组织的各项产品知识培训和促销技巧培训。

2、针对不一样消费者，采取不一样的促销手段，善于抓住顾客消费心理，有针对性地进行产品说。

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，用心为顾客代购新特药品，还带给送货上门服务。

>三、存在问题

1、医保定点药店的申请一向没有办下来，流失了非常多客户。

2、会员卡刚开始实施不久，非常多细节做的还不够完善，没使会员制度发挥更大的用。比如，会员价商品的推出没有构成长效机制，积分兑换的礼品单一等。

3、员工的专业知识欠缺，尤其是药理和病理方面，不能更好的指导患者用药，直接影响到患者用药的疗效及药品的关联销售。

4、店长自身缺乏掌握本行业最新动态，对外界因素的变化不敏感，不能及时调整经营思路。

>四、对今后工作的打算和推荐

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、为了扩大门店宣传，提升知名度，吸引更多的潜在顾客进店消费，能够有计划的进行社区义诊活动，如免费量血压、测血糖，健康咨询等。另外也可根据不一样季节疾病的高发率在店内发放各种疾病的防控方法及日常保健小常识的小册子。

3、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，更好地满足不一样顾客的需求。

4、组织员工进行业务素质培训，使员工的专业知识和销售技巧更能适应公司快速发展的需要。

5、通过学习培训使店长持续与时俱进的头脑，充分掌握行业动态和公司经营思路，更好地带领员工做好工作，争取在20xx年，使我店的经营状况稳步提高，创造出更大的效益。

**药店营业工作总结简短22**

本人自参加工作以来，在各药店领导和各位同仁的关怀帮忙下，经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。在药店工作期间，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我的职业道德要求。全心全意为人民服务，以礼待人。热情服务，耐心解答问题，为患者供给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，我们应当礼貌热心的理解患者的咨询。并了解患者的身体状况，为患者供给安全、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，有些药包含重金属，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，经过知识由浅至深，从理论到实践，又经过实践不断深化对药理学的理解也总结了一些药理常识，如下：

>一、掌握中药材的鉴别方法

常用的有基源鉴别法，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、手模、鼻闻、品尝和水试、火试）以中药性状鉴别方法为例：如何鉴别茎木类中药：包括药用木本植物的茎或仅用其木材部分，以及少数草本植物的茎藤。其中，茎类中药药用部位为木本植物茎藤的，如川木通、鸡血藤等；药用为本草植物茎藤的，如天仙藤；药作为茎枝的，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构成层以内各部分，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，木部有明显的放射状纹理中央有明显的髓部，如苍术、白术等。单子叶植物根茎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布，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、藻菌地衣类中药、树脂类中药和矿物、动物类中药的性状鉴别。

>二、中药的炮制、加工等技术

例如：经过炮制能够增强药疗效，改变或缓和药物的性能，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：如炒白芥子、苏子、草决明等被有硬壳的药物，便能煎出有效成份；羊脂炙淫羊霍可增强治阳萎的功效；胆法制南星可增强镇茎作用。改变可缓和药物的性能：不一样的药物各有不一样的性能，其寒、热、温、凉的性味偏盛的药物在临床应用上会有副作用。如生甘草清热解毒，蜜炙后有补中益气；生蒲黄活血化瘀，炒炭止血。降低或消除药物的毒性或副作用，有的药物疗效较好，但有太大的毒性或副作用，临床上应用不安全，如果经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；柏子仁用于宁心安神是如没经过去油制霜便会产生滑肠通便致泻的作用。中国医药学具有数千年的历史，是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。我在多年的工作学习中，坚持理论联系实际，不断探索和创新，学有所有坚持服务宗旨，诚信守法，干好本职工作，为药业的发展做出贡献。

**药店营业工作总结简短23**

我很荣幸加入\*\*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，正是由于有你们的支持，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\*\*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。

>二、存在的不足与努力方向

近半年的实习，虽然收获不少。可是由于刚面临社会，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。

**药店营业工作总结简短24**

作为一名司机，一年来我能明确自己的工作职责，遵循职业道德规范。在工作中严格按照各项规章制度，坚持个人利益服从全局利益，增强时间观念，服从领导，做到不迟到，不早退，不误事。在工作中任劳任怨，只要有需要时早晚或节假日都能随叫随到，不计报酬从无怨言；在资料文件的传递工作，做到及时传递无差错，较好地完成了领导和同事所交给的工作和任务。

20xx年已经过去，我在安全驾驶方面和日常工作取得了一定成效，也得到了公司领导和同事们的肯定。但是我也深知与领导的要求相比，还存在一定的差距，在新的一年里，我将会发扬优势，克服不足，努力学习，不断提高自己，进一步增强服务意识，争取公司的发展做出更大的贡献。

有人说选择了司机就选择了辛苦，我今后也必将长期将与这一清苦的职业为伴，但我决不言悔，因为我愿意为我所从事的事业付出满腔热忱、捧出全部真诚，愿意为我挚爱工作奉献一切。

>药店工作总结（9）

20xx年是江苏XX药房连锁有限公司具有里程碑意义的一年，国药控股国大药房有限公司收购XX全部自然人股权，以的股权控股江苏XX药房连锁有限公司，使XX成为国大药房的一个控股子公司，为XX的稳定，快速、健康发展提供了良好的契机。一年来，尽管内部矛盾突显，千头万绪，纷繁复杂，外部医药零售市场竞争激烈，形势严峻，我们能够正确面对困难和挑战，今年重新设置了内部组织架构，出台了多项管理制度，更新了微机程序、统一了国大编码，快速开发了多家连锁直营店，成立了自己的配送中心，取得了经营管理的良好业绩。

**药店营业工作总结简短25**

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”。通过学习和时间的漂移也该对自己的工作进行一下工作总结。

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。对有购买欲望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。

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

**药店营业工作总结简短26**

在院领导的关心支持下，在大家的共同努力下，20xx年西药房顺利完成各项工作任务，业务收入677万元，比20\_增长近100万元。其中门诊费用190余万元，处方64708张，日均177张，医嘱出库487万元，记账出库万元，同时调拨入库676万元。成绩仅代表过去，工作中仍有诸多不足，在20xx新一年的工作中，我们决心扬长避短，做到以下几点：

一、积极参加医院组织的业务学习，结合本科专业特点，抓好专业学习，努力提高业务素质，提升业务水平。

二、进药做到有计划，有安排，坚持每日一进，专人负责，保障临床用药供应。

三、加强工作责任心，做到药品分类定位存放，发药时做到“四查十对”，杜绝差错事故的发生。

四、借一甲评审东风，完善执行药事管理制度，加强毒、麻、精及拆零药品管理，做到工作常态化 。

五、做好药品效期管理，坚持先进先出原则，每月上报近效期药品目录，及时与临床科室沟通，努力减少过期现象发生，减少医院流动资产损失。

六、做为窗口科室，服务态度显得尤为重要，做为沂源县第二人民医院的一份子，我们深知个人形象很大程度上即代表医院整体形象，所以我们必须时刻注意个人形象，廉洁自律，注意工作作风、服务态度，提升服务水平，争取做到病人满意、领导满意及自己满意。

七、提高安全管理意识，药房是医院流动资产集散地，我们要时刻做好科室内安全隐患排查，做好防火、防盗、防电，确保安全无事故。

八、最后，向领导申请增设住院药房。基于目前我院发展现状，西药房在使用面积和结构合理性上显得不协调、不配套，在上午十一点显现门诊取药、新入院病人取药、出院带药与长期医嘱取药瞬间集中现象，做不到分时合理服务，提升不了服务质量，请领导决策。

总之，相较于临床纷繁复杂的诊疗工作，我们药房工作显得单一，但我曾经听过这样一句话：“所谓成功，就是简单的事情重复做，重复的事情用心做！”在此，请领导和同事们相信，对于西药房这样既单一、重复又琐碎、繁重的工作，我们一定会坚持、努力、用心做好！谢谢大家！

**药店营业工作总结简短27**

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、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、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、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、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、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《^v^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、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。

**药店营业工作总结简短28**

转眼间20xx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”。经过学习和时间的漂移也该对自我的工作进行一下工作总结。

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。对有购买欲望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。

在这半年里虽能完成任务，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xx年画上一个完美的句号!

**药店营业工作总结简短29**

20\_\_年\_\_月\_\_日，我很荣幸加入\_\_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\_\_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。

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。

**药店营业工作总结简短30**

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。

>药店工作总结（13）

刚到河南区的第一天，张经理首先讲了安全问题，介绍了实习安排计划，介绍了河南区目前情况。使我对实习有了较为明确的认识及需要注意的问题。之后，张经理给我们进行了一个座谈，首先讲了他刚做销售工作的情况，讲了他刚入工作时的环境条件、待遇，以及他当时的心态和怎样一步步的开发客户和期间遇到的种种困难、问题。自己是如何去克服解决和开展工作的，这样一步步在销售工作中收获的经验和感悟给我们进行了分享。对于刚踏入销售工作首先要有一个积极正确的态度，一股不怕失败的恒劲。另外，要不断的去思考、去总结，经过这样一个过程去提高自己的心智及自身能力。我坚信功夫不负有心人，有付出才会有收获。通过这次谈话可以让我们今后少走一些弯路，同时我意识到自己有很多不足，要在接下来有限的实习时间内认真学习来逐步进行弥补。同张经理的交谈我也收获了许多：首先要确定正确的人生目标方向；要有自控能力以及正确的心态；知识面要广，关注新闻，从而和客户有交谈的内容；诚信平易近人，建立人脉等。

我们首先就是跟着张经理进行老客户的回访。通过对老客户的回访中了解我们产品的销量，及为客户解决产品销售过程中存在的疑问及问题，或者交谈中可以看出老板对公司产品是否认可，对于产品在该区域的销量的信心。通过给他讲我们生泰尔产品在其它规模猪场的成功案例，让他对产品的功效及用量用法加深了解，从而在今后销售中更加主推我们的产品。通过对老客户产品销量的统计，集合其区域的实际养猪规模，分析该客户对我公司产品的销售态度，其是否尽心、用心去销售我们的产品，从中也可看出客户的产品销售理念及对我们的认同度。

例如有一次我们对老客户的回访中，通过了解我们产品的销售情况及该店的客户群，以及观察店内产品结构，可以认识到该店的主要销售产品为治疗性药物，因此对于我们的产品销量很少。另外，该店老板对兽药销售理念跟不上，因此我们的产品与该类客户很难进行更深的合作。张经理就给我们重点谈了一下如何在该地区去寻找一个合适有实力的新代理商，如何去通过收集代理商资料并进型筛选。

对几个老客户的拜访下来，通过张宾山经理的讲解我知道了如何对一个老客户进行回访，以及主要回访目的。了解如何在于老板的交谈中去切入我们的产品和对我们产品的讲解重点在哪里。我感觉到对于一个老客户的回访非常重要，同时为客户解决疑问，更进一步维护好客户关系。如果一个代理客户其主要销售治疗性药物，对我们的中药产品认识不够加之对公司的理念缺乏认同感。有必要在该地区寻找新的更合适的代理商，可以通过对该地区养殖规模及兽药代理商进行考察了解收集资料，挑选更有实力且对我们生泰尔产品及理念认可的合适代理商。学到了不少作为我们业务人员对于老客户方面的一些技巧。

第二方面是对新客户的开发。通过对新客户的拜访，掌握和了解了一些开发新客户的方法和技巧。首先通过店内产品结构及该店顾客养殖规模来了解本店实力及是否是我们的潜在合作客户；如何在短时间内让客户知道我们生泰尔产品的优势和卖点，通过介绍周边附近的合作客户让他对我们的产品有更为直观的认识和认可，有助于之间合作的成功。了解了如何寻找合适的新客户以及如何对一个新客户进行第一次拜访，知道公司产品的卖点及优势，在短时间内通过对产品重点的介绍让客户感兴趣。我觉得在一个地区如何寻找一个有实力的客户及对该客户的第一次有效的拜访，对我们的产品在该区的销售尤为重要。

另外就是对我们产品的终端养殖客户的拜访。只有我们当面与养殖户交流，才能有效的了解养殖户遇到的问题，并结合我们的产品、方案更好的为他们解决问题

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