# 推荐药店双十一活动策划方案怎么写

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-06-11

*推荐药店双十一活动策划方案怎么写一现将两个月的实践报告总结如下：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，。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...*

**推荐药店双十一活动策划方案怎么写一**

现将两个月的实践报告总结如下：

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，。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。

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。

通过这二个月的学习，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。而且我们在实践过程中，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。

通过在职的这些日子，我深感自己的不足，我会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，需心求教。相信自己会在以后的工作中更加得心应手，表现更加出色!不管是在什么地方任职，都会努力!

**推荐药店双十一活动策划方案怎么写二**

尊敬的领导：

您好!

20xx年x月x日我来到x药店，正式成为x药店的店长。

截止到今天，已然过去了x月。在这段时间，和很多优秀的人成为同事，让我受益匪浅，并且我相信在将来也一定会深深的影响我，我诚挚的感谢大家，感谢这个企业中的每一位，因为你们让我成长!由于个人的原因，我不得不向药店提出申请，并希望能与今年x月xx日正式离职。

我非常重视在药店内这段经历，也很荣幸成为一员，特别是处事风范及素质使我倍感钦佩。在这几个月所学到的知识也是我一生宝贵的财富。也祝所有成员在工作和活动中取得更大的成绩及收益!

对于由此为药店造成的不便，我深感抱歉。但同时也希望药店能体恤我的个人实际，对我的申请予以考虑并批准为盼。

此致

敬礼!

辞职人：

20xx年xx月xx日

**推荐药店双十一活动策划方案怎么写三**

实践目的：在实践中增长见识

时间：20xx年\*月\*日—20xx年\*月\*日

地点：药店

炎炎夏日列日当头。正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手与大脑维持自己的生存。同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足与差距所在。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了 序幕。我骑着我的二手脚踏车带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。一开始，对自己能力期望很高，没有月薪一千不干。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的话，我会通知你的”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的 原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自身素质根本没有达到一定的水平，第二个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前失败的教训，摆正好自己的位置，既然是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛刻的工作都干。于是我找到了一家药店。老板 看我人挺老实的，就让我来做售货员。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能搬搬货箱子，卖点儿药，心想自己怎么着也是个大学生啊，心理上有点失落再加上领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实 心理上很不舒服。

但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想一开始就干不下去了，不行，我一定要坚持下去。要在自己的工作环境中让自己的工作变得很轻松，首先得把自己同领导与同事之间的关系搞好。因此我只好暂时避其锋芒。尽快地熟悉自己所在的工作环境。

药店只有一层，面积也不是很大，有顾客来的时候我们只要上前向他们推荐介绍一些顾客想要的药就可以了。但是药店的药有那么多，而我们又不能胡乱的推荐药，所 以想要卖药就要先了解并且记牢每种药的功用与禁忌。而且绝对不能有丝毫的差错，万一出错的话那将是人命关天的大事，所以一开始，老板只让我在一边学习，让 我了解学习一下各种药的功用以及一些药店的流程。学习的工作很辛苦，还要来回药店与家里。所以每天都过得很累，虽然很累，但是过的却很充实。 休息的时候，我也主动找我们的领导与同事虚心地向他们请教与学习，药店领班跟我说：“我知道你是大学生有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事 都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无以至千里。”他为我指出了工作中的很多错误与缺 点，我也一直很虚心地请教。领班还对我说，看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。领班还对我说：”你跟我们的一些同 事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，如果年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？” 确实，听了领导对我所说的金玉良言。我的思想认识有了更深一层的提高，在某种程度上，他给我指明了很好的一个努力方向。

我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参与社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲 非常强烈，想方设法地想多学点东西，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

总结我的这次暑期社会实践活动，虽然是很普通的一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益匪浅的社会实践，这将会对我的以后学习起很大的帮助的。

**推荐药店双十一活动策划方案怎么写四**

我店××药房××县××连锁店，收到×食药监〔200×〕××号文件后，高度重视，认真学习该文件，深刻领会文件精神，根据国家食品药品监督管理局《关于加强药品零售经营监管有关问题的通知》，我店根据×县食品药品监督管理局下发的《关于开展药品零售企业专项检查的通知》的精神，我药店结合通知，对照本药店的实际状况，进行了认真对照检查。本店遵照《药品经营质量管理规范》的规定，从各方面严格遵守，到达规定的要求，现将自查整改报告如下：

因本店经营有处方药、甲类非处方药，质量负责人×××，本店的销售人员持有食品药品监督局颁发的《职业资格证书》，取得了上岗资格。

没有超范围经营，本店所有品种都在合理规定范围内，没有销售属国家严令禁止销售的药品、器械，没有出租或转让柜台，以代销产品，非本店营业人员不得销售或宣传推销药品。

严格遵照国家处方药和非处方药分类管理的有关条例，处方药和非处方药分柜销售，已明确规定医生处方销售的药品，一律凭处方销售，同时设立非处方药品专柜，贴有明显的区域标识。

首先遵照执行《药品广告安全审查办法》等规定，不发布任何未经许可审批的各种药品广告，不销售因严重虚假宣传被食品药品监督部门采取强制措施暂停在辖区内销售的药品，在药品销售中正确介绍药品的.性能、用途、禁忌及注意事项，没有夸大药品疗效，不以非药品以药品向顾客介绍和推荐。

原则上向所属的连锁公司配送，在货源不齐的状况下，向附近取得gsp认证的、有合法经营资格的企业采购，并索要供货企业的相关资质及合法票证备查，同时做好药品的购进验收记录。

在以后的经营工作中，本药店必须将更加严格要求，做好各项工作。

**推荐药店双十一活动策划方案怎么写五**

大学的生活结束了，从那时起，我们才算是真正的成人了，真正地走向了社会。结束了在校时的欢声笑语，结束了上课时的活跃氛围，更加怀念的还是同住了三年的舍友们，我们已经收拾好了所有细软，离开了我们共同的“小家”，迎接我们的是社会的“大家”。11月22日，我们各奔东西了，开始了新生活，写简历、面试，到用人单位接收的通知。从那时起，我才明白做一个学生是多么的幸福，社会是复杂的，工作很不好找。

很幸运，我被北京同仁堂连锁药店有限职责公司录用了，我之所以会选择去那里是因为同仁堂有着340年的历史，是老字号，在全国甚至在全世界有着很高的名誉;同时同仁堂是国有企业，待遇比较好，并且在那里我能够学到很多知识来充实自我。同仁堂连锁药店有限职责公司隶属同仁堂商业公司，而同仁堂商业公司是同仁堂集团底下的十大公司之一，属于商业零售性质。北京同仁堂连锁药店有限职责公司就是这样，主要以药品零售为主，在北京有60多家连锁药店。12月14日我被分到了同仁堂连锁药店有限职责公司刘家窑药店工作，主要是配合出纳完成日常结算工作。

同仁堂刘家窑药店位于刘家窑桥西北角，在南三环边上，紧邻地铁刘家窑站，地理位置很好。药店周边挨着苏宁电器和很多餐馆，处于人流较多的位置。尤其是上下班高峰，来药店买药的人很多，是个提高收入的好时机。来药店的第一天，我还不太熟悉出纳所应做的工作，但经理和出纳都对我很好，很照顾我，教我怎样干。出纳更是手把手地教我，使我对工作有了信心。刚来刘家窑药店的前几天，真是不喜欢工作，甚至有了打退堂鼓的心思，因为是自我不愿意做的事情，并且又应对那么多新人新事，应对着那么多陌生的眼睛，看着外面卖药师傅们的议论纷纷，我真的不知如何是好，很尴尬。但又想想，工作就是这样，不要因为自我不喜欢这份工作或是用自我的情绪来应对工作，这样永远都做不好，我下定决心必须要好好珍惜这份工作，好好学习各种出纳知识，为自我以后的人生铺好道路。

工作的前几天，我慢慢学会了怎样用系统软件，因为所有连锁药店都使同一种系统软件，以便于办理各种业务，如请货、收货、退货、查看调价，查看商品价格和结算，最重要的就是和总部通讯，因为每一天总部都会有新消息告诉各门店，仅有和总部通讯，才能及时了解最新消息，从而做出相应的对策。然后，我又开始学习收银，拿到顾客给的销售小票后要入机，认真核对药品的编号、价格和批号是否正确，这样才能和电脑上相吻合，从而电脑才会认可。同仁堂的药品有字头区分，比如说“1”字头的为成药，“2”字头为饮片，“3”字头和“6”字头为西药，“4”字头为保健食品等一共九个字头，每次自我留存的小票应按字头放好，以便每一天晚上的结账。还有就是刷卡，必须要打好要刷的金额，以免发生金额错误，刷完后要把银行存根和商户存根保留好，每礼拜要上交给公司。学习了这些后，我就开始正式步入出纳的学习了。跟着师傅学后才发现，有时书本上的东西很死，实际上工作的时候并不是这样，而是比较灵活。我也觉得平常在学校的时候学习很好，但等实际工作了，却得不到很好的实践，甚至不知如何下手，多数的知识自我还是不会，甚至还处于初级状态。有时脑子总是处在半知半解的状态，师傅说几遍我也听不懂，得等实际操作

几天后才算明白。有时总是看着师傅做，但等自我真正开始做的时候，就又不明白了。从中我真的体会到了光看是没有用的，仅有自我亲自动手做起来，才算是领会，才算是彻底明白。

实习两个月后，我基本上掌握了出纳的工作，同时对工作的流程和步骤有了进一步的体会和理解，并且工作不是那么费劲了，我配合着师傅每一天做好出纳的日常工作，对出纳的认识也有了进一步的提高。它的步骤基本上是这样的：(1)每一天早晨打盘点表，交给各柜组进行实货的盘点整理销售小票，做日报表查看软件是否有调价、清货通知从收银员那里取得货款后送存银行，登记银行日记账和现金日记账。每一天基本上的工作就是这些，同时出纳还要每星期三去总公司交货款，以转账支票的形式上交。并且报销各种费用，如果自我门店还有什么别的交代事项，出纳还要去公司各部室完成相应的工作。每月的25号为每月大盘，出纳要做盘点表和能源台帐，月初要上报经营数据，10号左右发奖金，由经理开完经理例会后带回给出纳。主要的工作流程就是这些，虽然看上去并不是很累，但每项工作都要认真，一个数字的错误，就会使全盘发生错误，这也体现了作为财会工作者的严谨性。

在工作之余，我有时会去柜组和各位销售药品的师傅去学习药品知识，认认药，了解各种药品的药性。尤其是饮片台，学习怎样去用戥子，学习各种草药的名称和用途，我真觉得药品的知识很深奥，是一门很深的学问。同仁堂的药是很有名的，其中以大蜜丸最为普遍，最有名的当然是安宫牛黄丸，用于清热开窍，豁痰解毒，治疗温热病热陷心包，中风昏迷，小儿惊厥，是同仁堂出品的一种名贵的中成药，很有疗效，甚至在全世界都很有名。要想卖药卖出名堂也是很不容易的，除了具备药师资格外，还要有必须的经验。在饮片方面，要取得中药调剂员资格证后才能上岗，我想有兴趣的话，也能考取调剂员证，多学一些知识。有时药店来货了，我也会帮忙理货，核对药品数量、批号和零售价，这样更进一步加强了我对药品的认识。

在三个月的实习中，我学到了很多东西，同时也学到了很多做人的道理，变得成熟了很多，对于为人处事，怎样去搞好同事之间的关系，我也有了很深刻的感悟。经理和同事们都很喜欢我，我也很喜欢她们，在休息之余和她们聊天，在过年的时候和她们同台演出，我们一块吃饭、唱歌、跳舞，真是高兴极了，我越来越喜欢自我的工作了，我也越来越乐意干，每一天心境都很好，为我加大了不少工作的动力。

时间过得真是很快，3月11日那天我被调到了北京同仁堂连锁药店有限职责公司木樨园药店，成为了一名真正的出纳。木樨园药店是个新开的药店，位于南三环西路，离刘家窑药店很近，面积300平米，是北京市同仁堂所有连锁药店里的药店，并且房租很贵。那块紧邻木樨园服装批发集散地，外地流动人口很大，是个很不错的地价。

开店初期，真是很累，除了验货外，我自我还要去办理各种证照。有税务登记证、组织机构代码、统计证、医疗器械、保健食品、食品流通等等。每一天都在外面跑，自我办公室里的工作却完不成，那时真是很急，但没有办法，着急是没有用的，只能慢慢来。又是应对一个新的环境，新的同事和新的经理，

但这次有所不一样，因为这次是我正式独立上岗。对于这些新的同事，我有所不适应，尤其是和经理，有时意见会不一样一，这是需要相互磨合的。经过一个多月后，我的工作基本上走上了正轨，但仍然会出现不会的问题，我会请教别人，并加以铭记。我对于备用金的管理和自我库存现金的管理很上心，对每笔金额都会记录，并让在场人签字确认。同时在去银行存款时，记好日期和金额，并随时登记银行日记账，使得账目清晰明了。并受到了经理的认可与好评。

在同仁堂工作已经4个多月了，我认识了不少的新鲜事物，认识了很多好朋友，虽然仍处于实习中，但我已经把自我融入在了这个大团体中，我为自我是同仁堂的一员而感到骄傲与自豪。我也在这四个月中懂得了不少道理：要认真踏实地做好自我应做的事情。自我所做的工作是财会工作，这就更要求具备工作的严谨态度。也要具备作为财会人员的基本道德规范和高尚的节操。单位的钱要保管好，并且要有规律的进行清点，对每一笔发生的业务要记账，并且每月月底按时结账。点钱的时候要踏实认真，不能一心二用，更不能有什么侥幸心理。

做事要有始有终。每一天工作很忙，但心不能浮躁，办完一件事后才能去办另一件事，不能手忙脚乱。做完一件事后要有收尾，并及时作好记录。

尊敬师长，团结同事。同事们的普遍年龄都比自我大，他们经验比我多，见识也比我多，自我更应当去尊重他们，并且有问题及时请教，从中自我也能够获得很多经验。

在同仁堂木樨园药店工作中，我也有很多困惑，每一天都会有不一样的问题出现，比如预算外怎样去报销，员工餐费明细表怎样做，支票怎样填;协配的来货票怎样去换票等。遇到这些问题，我会请教别的店有经验的出纳，并且我也会请教我的会计主管，她们都会帮忙我，耐心给我讲解。

同时，在工作时，我也发现了药店存在的很多不足。

销售小票书写不规范。每次销售药品时，都要开小票，小票为一式三联。写小票时必须要注明商品编码、名称、厂家，同时，金额要写正确。但有的员工仍然没有注意这点，不是忘了写厂家就是写错编码，造成电脑出现“未出”情景。

来货时分工应明确。每次来货时，所有员工全都去搬药，把箱子里的药品全部拿出来，然后再核对。我认为，应当确立验收员，把每个人应当做的工作分好，这样才不会出现药品漏数或重数现象，节俭了很多时间。

新开门店办理各事项应由公司办公室出人陪同。对于新开的药店来说，办理各种证照是首要的事情。连锁药店属于分支机构，在\_时都会让你出示上级机构的证照副本，甚至有的还要看原件。公司办公室应配合门店完成各种证件的准备与整理，尤其是在开立对公银行时更应当由办公室出面陪同门店出纳开立银行帐户。但公司办公室做得比较欠缺，既不一样意给原件，又没有人员出面，给各门店造成了极大的障碍，使得各种执照的办理并不是很顺利，耽误了时间，永远处于被动局面。所以，我期望在今后开立新门店时，办公室人员能够为底下门店所着想，钱大家一块挣，为什么不去相互扶持呢

针对这些不足，我会及时去纠正，并且在适当的情景下向领导反映，以便使工作正常进行，方便于大家。

在工作的这几个月中，我确实挺怀念上学的时候，觉得那时真的很无忧无虑，每一天什么都不用想，除了上课，写作业就是和同学在一齐玩。而此刻却不一样了，是为了生活而工作，有的东西想逃避也逃避不了，因为这就是社会。此刻想想，觉得上课所学的东西很有用，没白学。我以往上过会计基础课，做过记账凭证，写过账簿，也做过会计分录，此刻也考了会计从业资格证书。这些对于此刻的工作真的很有用处。在实践中学习真东西，既能使工作顺利进行，又在工作中发现自我的不足，从而提高自我的专业技能。我期望学校应当多增加一些实操课程，加强学生们的动手本事，加大技能培训，以使得学生们在踏上工作岗位时不那么费劲，积累更多的经验，为走向社会打下坚实地基础。还应当加强学生们沟通本事，在工作时，与陌生人打交道的次数会很多，说话的方式，言谈举止的注意都会给人留下深刻的印象，我认为学校应开设语言交流课程，增加学生们的沟通本事。

“炮制虽繁必不敢省人工，品味虽贵必不敢省物力”这句话永远牢记在我心中，我深深地体会到了从这两句话中迸发出来的博大精深!它不仅仅体现是一种精神，更体现的是一种顽强的永不磨灭的生命力!

我的人生道路才刚刚开始，路还很长，需要自我去踏实地走好每一步，我会牢记同仁堂的精神，并时刻提醒自我要好好学习，好好工作，做一个有为青年，做一个对社会、对国家有用的人!

**推荐药店双十一活动策划方案怎么写六**

（一）调查目的与意义

1、调查目的

培训既是提高员工能力的必需，更是解决问题的必需，了解零售药店工作人员各方面培训情况，改善培训制度不足之处，培养优秀员工。营造良好的药店销售环境，提高药店的市场竞争力。

2、调查意义

在市场竞争日益激烈的情况下，一名优秀的专业店员对于药店而言，其价值是无法估量的。培养出优秀的店员，不仅可以提高药店的市场竞争力，还能带动其他店员的工作积极性。

（二）调查对象概况1、调查对象全称上海雷允上诚然药店2、调查对象地址

上海市松江区九亭镇同利路171号3、调查证明人

姓名：万艳；联系电话：13817682524；与调查主题关系：人事部经理，负责安排、记录培训过程。

（三）调查时间

20xx年3月30日20xx年5月30日。

（四）调查方式

本次调查采取现场访谈式调查，访谈对象为：人事部经理:万艳；负责培训的老师：江纪明、范春燕；药店店员：陈向前（执业药师）、李嘉渝（药师）、吴韦飞（营业员）、徐文卫（营业员）访谈对象的选择原则是：

1、向人事部经理了解新员工的入职培训安排；

2、向培训老师了解门店的新进人员培训情况；

3、向药店员工了解员工对于培训的意见；□资料搜集，搜集资料概况：

（1）资料名称：《上海雷允上诚然药店员工培训安排表》，资料来源：上海雷允上诚然药店；

（2）资料名称：《上海雷允上零售药店员工培训手册》，资料来源：上海雷允上加盟总部；

（3）资料名称：《药店服务礼仪培训手册》，资料来源：上海雷允上诚然药店；

（一）调查对象基本情况

“雷允上”创始于雍正三十四年（公元一七三四年），迄今已有近三百年的历史，是本市中药行业闻名遐迩的.“四大户”之一。上海雷允上药品连锁经营有限公司传承“雷允上”百年老店的深厚文化底蕴，凭借现代化管理理念、人才优势，不断探索、创新，取得了骄人业绩。现已成为广大市民信赖的具有中医药专业服务特色的医药零售连锁企业。

上海雷允上诚然药店正是其众多加盟店之一，属于私营企业。近年来与松江区多个社区街道、居委建立了广泛而良好的合作关系，共与20多家街道或居委进行了文明社区健康共建活动，使老百姓真正得到了实惠，企业在实现经济价值的同时也体现也企业回报社会的高度责任感。

其主要的经营范围有：中成药、中药饮片、化学药制剂、抗生素、生化药品、生物制品、医疗器械、医疗保健用品、营养保健品、计生用品、百货、食品等。随着门店的良好发展，门店也在日益壮大，如今现有管理人员4人，负责各项管理及培训事宜；会计2人，负责账目明细；执业药师3人，负责日常卫生的监督管理及处方药的销售；药师4人，负责日常的销售；营业员6人，负责帮助执业药师或药师完成药店日常销售及其他安排的工作。

（二）门店对员工培训的目标

1、通过提升门店店员的职业素养，提高其实际工作技能和理性应对工作的能力，便于对其管理和进行自我管理，这样才能使得新员工尽快融入药店，担起岗位重任，从而提升整个团队的职业形象和组织绩效；通过培训，提升员工职业道德，增强人际关系协调能力；形成药店发展良好的动力。

2、新店员是药店的新生力量,在药店的人才梯队建设和药店的人才储备方面具有重要的作用。新员工从其他工作岗位转入药店,存在着身份转换、环境适应、心理适应、工作适应等诸多问题,为了使新店员尽快胜任工作,承担起工作责任和社会责任,更好的服务于社会

3、满足店员的高层次精神文化需求，来激发员工的干劲和热情，培养员工的自觉性、积极性、创造性，提高药店的销售利润和形象价值。并通过培训沟通上下级的联系，掌握工作进展状况，达成相互理解与支持，共同不断提高工作绩效。

（三）门店员工培训现状1、职前培训

职前培训就是在“入职”之前的培训，由该药店人事部组织新报到的员工进行培训，培训的主要内容包括两部分：一部分是基础教育，另一部分是行为培训。基础教育是指为新员工介绍该门店的情况、规章制度等。行为培训是指让新员工熟悉工作中的操作流程、讲解门店的现状和未来门店的发展目标。以此培训新员工对该药店的归属感，帮助新员工适应新的环境，使员工的综合素质得到提高。

2、安全培训

为了保障员工及顾客的生命安全，该药店还会定时组织员工参加安全知识的培训，让员工提高消防意识，了解各种消防设施的性能，掌握报火警、扑救初起火灾以及自救逃生的知识和技能和灭火器材的使用方法，并且要求员工熟记《药店消防安全管理制度》。

3、销售技能培训

各行各业的销售人员都会有自己的销售技巧，药店工作人员也不例外，尤其是在竞争如此激烈的现在，药店员工的销售技巧就成了提高销量的主要法宝。该药店销售技能的培训为每半年一次，主要由一些有很多年药店工作经验的老师讲解分析，进行不同的模拟演练，来提高员工的销售技能。

4、服务礼仪培训

员工的形象代表药店的形象，是提升药店服务形象的重要环节。作为药店服务行业，做好服务工作是用不变更的话题。服务礼仪的培训经指导老师的讲解后，由员工复习《药店服务礼仪培训手册》，在实践中不断学习和改正。主要由以下几个方面展开：第一、提高服务意识、做好微笑服务；第二、树立“全新全意为顾客服务”的经营理念；第三、不将个人情绪带到工作中，虚心接受批评建议；第四、保持高度的责任心和饱满的工作热情。

（一）做好准备工作

有效培训需要多方积极参与，不仅是需要培训师的精心组织，更要培训学员的积极配合，为了达到良好的培训效果，培训前需要做好以下几方面准备工作：

1、药店管理者积极组织策划；

2、培训师要事先掌握店员的情况，精心准备，因材施教；

3、鼓励店员带着问题参加培训；

4、培训课上，除必要的知识点以外，各方还应就药店的经营状况、发展方向等各方面积极沟通，进行广泛的互动交流。

（二）将培训工作做到实处

在该药店中要树立起对培训重要性的认识，不要总是流于形式，应该转变意识观念，认认真真的开展店员的培训工作。同时也要做好培训的效果评估。延长培训时间，让员工充分理解培训内容，能学以致用。不要虎头蛇尾，要做到培训工作与药店规划的有机结合。使培训工作有助于公司总体目标的实现，做好长远规划，不能只顾眼前的利益。要学会从长计议，强化对人力资源教育培训的投资。

（三）改进培训方法，全面培训店员，

改进培训方法，建立和发展完善的培训教学体系，使培训内容与受训者要求获得的知识、能力和技巧协调一致。多学习国外先进的培训方法，深入进行教学改革，总结探讨出适合企业自身的培训工作新思路，不断提高培训的质量和针对性，使培训内容与受训者要求获得的知识、能力和技巧协调一致，使其成为促进高质量培训的有利手段。

对该药店来说，其核心竞争力的基础就是拥有优秀的店员，店员是一家药店的根本，是药店实现目标利润的保证。店员的素质是药店生存和发展的关键。没有合格的店员，就没有合格的服务行为，令人满意的销售业绩；没有专业化的优秀员工，就不可能有专业化的优秀团队。培训是企业培养优秀员工必不可少的一步。

**推荐药店双十一活动策划方案怎么写七**

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，如停电故障导致刷卡机无法使用、顾客的医保卡消磁不能使用。或者给她们结账时比较慢。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。

有时也会遇到这样的问题，因为药架上的药品品种繁多，在拿药品过程中速度比较慢，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。还有一个障碍就是，因为药店是多数是面向县里的人，所以大多数说的本地话，这对与我们的沟通就有一定的障碍，这时要语气平和，有礼貌，遇到不懂的地方认真询问，不可以马虎大意，那时一定要注意力集中，防止听错或漏听。

通过短短两个星期的见习，我对自己的能力有了一个更深的了解。我觉得这是一次非常有意义的实习，不但巩固了药学知识，而且通过这次实习不仅锻炼了我的实践能力，还锻炼了我与人接触、与人交往的能力，增强了团队协作能力。

四、实习内容

1、a、分清药品的品名，规格，生产厂家，单位名称。b、分清楚处方药和非处方药，还有内服药和外用药以及它们的药性与不良反应。c、说服力，与顾客沟通能力怎样有效的提高自己的工作。在就是礼貌待客方面要做到端正大方主动热情，耐心周到做到顾客至上新信念。我们要把工作看成责任。努力思考如何把工作做的更好。d、与人要和睦相处，注意文明用语，比如谢谢，请之类的，一定要和大家搞好关系。要学会微笑，对顾客，对师傅，对其他店员。还有最重要的就是专业知识，一定不能搞错任何一种药物。如果要是不小心搞错的话，一定要主动承认错误，争取将错误减到最小。

2、认识柜台上的药物品种

大致有rx(处方药)、otc(非处方药)、保健品、特殊管理药品，常购买的药品如感冒药、消炎药、胃药等放在方便拿取显眼的位置，标明价码，熟悉管理区域内商品摆放及分区分类。 3、常见疾病症状及对症下药。

(一)感冒 a、流行性感冒。

对流行性感冒(流感)，除药物治疗外，平常要洗手、多喝水，多锻炼 ， 注意营养， 保证睡眠，保持室内空气清新，严重时带口罩，少在人多的地方聚集。

b、普通感冒分为风寒型、风热型、暑湿型、气虚感冒型及表里双感。

1、风寒型：恶寒生，发热轻，无汗，头痛，肢节酸痛，鼻寒声痛，咳嗽，流清涕等。

2、风热型：表现为身热轻重，微恶风，头胀痛，咳嗽，痰黏黄，咽燥红肿疼痛、鼻塞等，用羚羊感冒片，板蓝根冲剂，银翘解素片，羚翘解毒丸治疗。

3、暑湿型：表现为身热，微恶风，汗少，肢体酸痛或疼痛，头昏胀痛，咳嗽黏痰，口渴，小便短赤等，应用清署祛湿解表药来治疗，最常用的是藿香正气液(丸)。

4、气虚感冒型：表现为发热，恶寒轻重，无汗，咳嗽，咯痰无力等，应用益气解表药进行治疗。 5、表里双感：表现为口苦口干，头痛目眩，壮热增寒，咽喉胀痛，大便便结小便赤涩。应用表双解解表理清药进行治疗。如防风通圣丸。 c、常用感冒药的价格。

感康片(10元/盒)、白加黑片(9、5元/盒)、感冒通片(1、5元/盒)、速效伤风胶囊(4、00/盒)。

(二)胃病

分为饮食停滞型、胃阴亏虚型、脾胃虚寒型，药店有斯达舒、吗丁啉、温胃舒、三角胃泰、三精胃病治、健胃消食片等。

1、饮食停滞型：表现为胃痛，脘腹胀满或吐不消化，大便便结等，应用消食导滞药治疗，如健胃消食片。 2、胃阴亏虚型:表现为胃隐隐作痛，口噪咽干，大便干结等，应用养阴益胃药治疗。

3、脾胃虚寒型:表现为胃隐隐作痛，喜温喜按，空腹痛食痛减，泛吐清水，手足凉，大便溏薄等，应用温中健脾药治疗。

4、肝气犯胃型、：表现为胃胀闷，大便不畅，因情绪的因素而疼痛等，应用舒肝理气药治。 5、寒邪客胃型：表现为不喜欢冷，喜欢暖，喜欢热的东西。

6、肝胃郁热型：表现为口干口苦，泛酸，痛热急迫，应用舒肝泻热和胃药来治疗。 7、淤血停滞型：表现为饭后疼痛，感觉就像针刺的感觉，应用活血化瘀药来治疗。

(三)五官科

常见眼病有红眼、角膜炎、沙眼、近视、中耳炎、鼻炎、咽炎。

春天还有一些外科病容易发生，如红眼病。红眼病的潜伏期一般为24小时左右。病后常有眼部不适和有异物感，眼多流泪，怕光及胀痛，眼结膜明显充血，球结膜发红，布满血丝、眼内分泌物曾多。

(四)赔偿顾客损失有关解决方法

面对顾客的疑问，回避和推脱不能真正解决问题。应该真诚接受顾客的批评，并想办法弥补自己的过失，才有可能使问题顺利解决。

一是退货。对顾客手中存在有的药品，应允许顾客前来退货。现在药品只是被要求下架，并没有最后的确切结论，最终如何处理要视药监部门下一步的通知来定。这是最关键的一步，给顾客退货。

二是道歉。对自身失误，未及时通知顾客前来退货，要及时道歉，请求顾客谅解。通知每一位购药的顾客前来退货，对任何药店来讲，难度都非常大，顾客虽然很生气，但一般情况下是会理解的。

三是补漏。应认真听取顾客对自己的意见和建议，认真做好记录，认真整改。药店可通过让顾客作为药店的监督员，多提宝贵的意见和建议。

有时，顾客并不是那么固执和不善解人意，而是药店的“恶劣”处事方法惹脑了顾客，才会出现顾客不依不饶的情况。所以说，要真诚地对顾客，站在顾客的角度帮助他们解决问题，而不是站在对立面一味推脱责任。

(五)实习阶段的认识与学习

对于即将要毕业的学生来说，从事药店营业员是机遇也是挑战。我有幸成为天和堂连锁药店的一员，在刚刚开始工作的几个月，尽快适应了工作的环境，融入到这个集体中。在店里的店长和师傅们的关怀、支持与帮助下，认真学习了制度，不断提高自己的专业水平，积累经验。这期间主要学习了识药。了解他的分类，用途，用量等等，特别是对于作为一名药学专业的实习生，由初步的认识上升高到更高层次的水平。在此期间，锻炼了耐性，认识到做任何工作到要认真、负责、细心。处理好每一次的营业，了解药店中的每一个职业与药店之间的重要性。

(六)存在的问题和今后努力方向

我实习的是营业员，这个岗位是最锻炼与人处事、说话的，我的工作主要是接待顾客、接待时要语气平和由礼貌。遇到不懂的地方认真询问，不可以马虎大意，有时候购买药品的顾客说话并非普通户带有地方口音，那是一定要注意力集中，防止听错或漏听。在这里我不知不觉的融入了整个团队。通过这次的学习，我对要放工作由了进一步的认识，进一步了解，明白了药店中的每一个岗位营业员、质量员、收银员都是药店的核心之一。

五、实习总结

我通过这段时间的实习，我对自己的能力有了一个更深的了解，看到了自己在学校学到的理论知识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内容，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，更重要的是在实践当中正确运用这些知识，让这些知识在自己的脑子里面消化，让自己变的更加深刻。而且认识了解了药店里面的大部分药品，了解药品的基本性能，作用，用途，收获很大。

实习是不如社会前的预演，实习中的苦于乐都尝尽后发现自己长大了。今后将步入社会参加工作，努力学习考取执业药师的资格证书，为每一位来买药的顾客肩负起药学工作者的使命和责任。

**推荐药店双十一活动策划方案怎么写八**

尊敬的店长：

您好!

在您如此繁忙的时候，给您写这份申请，提出辞职，实属不该，但我清楚地记得自己的理想和抱负，记得对自己的承诺，所以经过慎重的考虑我决定辞去现有的职务，离开贵药店。希望您在百忙之中能够审阅我的申请，并批准。

进药店做营业员已经三个月有余了，在药店的这些时间我学到了很多东西，同事们都很照顾我。不管是在技术上的还是为人处事，都让我受益非浅。药店的整体实力特别好这让我很是钦佩，尤其是市场部员工业务能力特别强，使药店一直处于一个非常良好的运营状态。我很感激药店能给我一个这样的学习和实践的机会!

我的理念是做一切不可能的事，用实力来完成自己的梦想，现在的工作真的让我不能照顾自己，我希望领导准许我换一个工作环境。交接工作可能需要一段时间，但是我希望在20xx年11月初期能完成工作的交接，希望领导能理解.

祝您身体健康，并且希望药店的事业能蓬勃发展。

此致

敬礼!

辞职人：

20xx年xx月xx日

**推荐药店双十一活动策划方案怎么写九**

甲方：

乙方：

甲方将 淮安市清浦区康雅药房 转让给乙方，甲、乙双方本着既平等互利、又符合国家和地方政策法规的原则，就药店转让事宜签订合同如下：

1、甲方将 淮安市清浦区康雅药房 转让给乙方，包括企业证照、设施设备等，总价值为 壹拾万元整 ，店内药品以实际价值另行结算;

2、乙方在合同签订之日先支付给甲方 捌万元整 ，余款 贰万元整 和药品结算的金额，在《药品经营许可证》和《营业执照》变更手续办理完毕后一次性支付给甲方;

2、甲方应保证药店的《营业执照》、《药品经营许可证》、《gsp证书》、《企业代码证》、《税务登记证》等证照齐全并在有效期内，甲方有责任协同乙方办理上述证照的变更手续;

3、甲方药店原有的设施设备应保持原样移交给乙方，药店的gsp管理软件以及相关管理资料应真实、完整地移交给乙方。

4、店内未超出经营范围、有效期在3个月以上的药品按购进价格，经双方确认后进行结算，乙方按实际结算金额付款给甲方。

5、本合同签字之日，甲方应将企业的所有证照和企业公章交付给乙方，在此之前发生的债权债务由甲方负责，与乙方无关。合同签订之日后发生的债权债务由乙方承担。

6、本合同一经签订，甲、乙双方都应严格履行，违约方应承担违约金 贰万元整 。

7、本合同一式三份，甲、乙双方各执一份，报上级备案机关一份。

8、本合同经甲、乙双方签字后生效。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

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