# 2024年药店月度工作总结简短(九篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-08-01

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**药店月度工作总结简短篇一**

下面，我就下一步的具体药店工作讲三个方面的意见：

一是清洁卫生方面。我们店的场地比较宽，而人手又相对有限，各自的药店工作量都比较大，这就要求我们在平时的药店工作中保持一个良好的心态，尽量少一些牢骚，多一些热情，为顾客营造一个舒心的购物环境。清洁卫生是我们天天必须做的，不要抱着我前天才做了的、上头刚来检查过的等这种心态来对待。当然，我们只要做，就要把它做好，不管是绿条子，还是货架网，还是边边角角，都要做到位，不要“大”字一画就了事。还有就是在做清洁的同时，更不能怠慢身边的顾客，当我们发现有顾客进来时，应立即放下手上的活，热情招呼和接待顾客。同时，我们在接待时，要注意自己的`仪态，不要当着顾客的面这里摸摸，那里抓抓，即使有个不舒服，我们也要尽力克服，或者迅速找机会及时处理掉，但动作也不能停留太久。

二是陈列方面。前三排和端头的陈列是不允许存放库存的。一直以来，每次收货都在提醒，不要把刚收的货摆放在后面，一定要去掉外包装，与药品一对一放整齐，在收货的时候我们都应该随时调整排面，看到某种货库存多的，而排面又只有一个的，随手都应该调整过来，不要等到后来才来做，有可能后面没有看到又忘了。提醒一次有可能是因为说得不够具体，提醒二次有可能是因为说得不够透彻，那么提醒三次四次我们就要从自己身上找原因了。

三是药品的标签方面。日常药店工作中发现，我们的价签经常不在药品的正中间。那么，面对这种情况，我们每次在做完清洁以后，要随时注意架签是否移位、或是被摆在了排面的后面，应该随手加以调整。特别是在我们平时不忙的时候，应该随时关注自己及周围货柜的标签问题，要做到药店工作中分工不分家。

四是收货方面。我们每一次大会小会都在讲这个问题，尤其是收到裸瓶而又需要打条码的情况下，大家对这方面都还是有所改善，而对我每次调的货，有的时候调得多的情况下，大家对我都有所包容，这点很感谢大家。但我们平时仍需要注意的就是，收到品名一样，厂家一样，只是规格不一样的药时，要特别注意别放错位。同时，大家都要有个习惯，来了新药的时候要及时参照进货单上的价格并写上标签，这是我们大家必须要做到和完善的。

五是售后方面。下个月就是积分兑换，尤其是收银台这块，可能要多花些精力，多说一些，做好我们售后积分兑换药店工作，以此促进我们销售药店工作的开展，让我们的销量更上一层楼。

无论店面大小都是一个集体，我们既要做到是顾客的“贴心人”、又要做到是同事的“贴心人”。无论是药店工作中还是生活中我们都要互相爱护，互相包容，互相沟通，和睦地相处，这样才可以让整个集体显得更加富有生气，更加温暖，大家药店工作起来也才劲头十足，这样，我们才能做到心往一处想，劲往一处使，使我们的药店工作环境显得更加轻松和温馨。

药品作为一种特殊的商品，它关系到民众的生命健康安全。因此，我们在出售药品的同时，还应该为顾客提供专业的药学服务，以保证顾客用药安全、有效、合理。为了给顾客提供优质的药学服务，我们必须进行全面、系统地学习和掌握，努力提高我们的自身药学服务水平。我们在对待顾客时，要视顾客为自己的亲人，一切站在顾客的角度着想，给顾客一个正确的引导。要始终相信先要有服务，然后才有销售。要始终做到：“干一行，爱一行，爱一行，专一行”。我们的宗旨就是要保证在服务的每一个环节，每一个步骤都能增加顾客享受和体验服务时的价值，只有这样，才能增加我们的回头客，提高我们安康二店的知名度。

最后，我们全体人员要牢固树立“细节决定成败”的经营理念。经济学家认为，差距是从细节开始的，1%的细节可以导致100%的失败。在这里，我们可以假设，我们去一个饭店什么都好，就是看到端菜的服务生衣衫不整、脸手肮脏、服务，那么，你的第一感觉会是什么？你还能在这里继续喝你的小酒，吃你的小菜吗？所以，我们必须树立细节决定成败的经营理念。“天下大事，必作于细，天下难事，必成于精”。天下的难事都是从精准要求做起，天下的大事都是从细小开始，希望我们全体兄弟姐妹把每一件简单的事做好就是不简单；把每一件平凡的事做好就是不平凡。

同事们，我衷心地希望，通过今天的会议，大家一定要积极行动起来，在各自的药店工作岗位上发挥作用，为公司、为我们店的全面协调发展，为提高我们自己的收入而努力奋斗！

**药店月度工作总结简短篇二**

随后，我说：大家作为 店长这个角色，首先要给自己定位为管理者，向管理才能要效益。其 次，店长要明白只有学会门店数据分析、观察员工动态，努力做好工 作总结，并与公司发展保持一致，我相信，药店店长管理才会更加得 心应手，大家点头表示同意。那么，在接下来我将简洁明了的教会店 长们该如何做好不同时间段的工作总结或汇报。

1、 销量完成情况：任务数、实际完成数量、完成比例、与上月（半 月）同期比上升（下降）百分比。

2、 销量完成情况分析，找出上升（下降）的原因。

3、 本月在销售过程中我们采取了哪些措施、取得了哪些成绩。

4、 门店管理过程中， 有哪些好的方法； 员工思想动态如何， （解 发现 决）了哪些问题。

5、 员工培训工作采取了哪些措施、取得了哪些效果。

6、 工作中还有哪些误区、哪些不足。

7、 还有哪些问题门店不能解决需提交公司解决的。

8、 对公司运营中存在的问题提出自己的.意见（合理化建议）a、 公司各个环节中不完善的地方。

b、 公司哪些不合理的现象需改进。

c、 建议。

1、 在销售上将采取哪些措施，将达到什么样的效果。

2、 怎样去培训员工，怎样增加团队凝聚力。

3、 如何实施门店管理工作。

店长在月底员工大会上（公司全体员工）的发言涵盖内容

1、 销售完成情况：完成情况，完成任务的百分比、比上月超额（下 降）百分比，并分析原因。注意：在该项发言中涉及到公司机密，不 要用具体的数字表述，只能用完成的百分比表述。

2、 上月销售工作中我们采取的销售方法取得了明显的成绩值得大家 共同分享。

3、 表扬上月在工作中的好人好事。

4、 工作中的不足（要简要，点到为止，切记尽量不要点名批评） 。

1、 为完成各项工作任务，将采取的措施。

2、 表决心：要充满激情和信心，语气肯定，从而达到鼓舞士气，振 奋人心的效果。

备注：管理人员怎样才能做到总结材料有理有据1、 要在思想上和行动上与公司保持高度一致，要明确任务和职责。

要不断加强工作，加强学习，无论在什么方面都要学、要懂，遇事能 顶上，叫员工信服。

2、 要不断同员工沟通，利用非工作时间了解他们的工作、生活，提 供力所能及的帮助，从而拉近管理者与普通员工关系。

3、 要积极同员工探讨工作方法，认真听取他们的意见，多给表扬和 鼓励，让员工感觉你在重视他，提高他们的工作积极性。

4、 要多将自己的工作经验同员工分享，让他们不断进步。

5、 要及时有针对性的向员工通报工作进展情况，让他们积极地参与 解决，提高员工主人翁意识。

6、 要开好早会、周例会，大胆开展批评与自我批评，总结成绩找到 不足。有必要对每个员工工作进行点评。

7、 要大公无私，以身作则。做到有困难抢先干，有问题不推脱，有 责任敢承担，有好处先考虑员工，在员工中树立领导风范。

8、 要及时做好员工思想工作，抓住了员工思想，各项工作就完成了 一半。让员工感到你在乎她（他） ，让她（他）工作舒畅，让她（他） 感到集体的温暖，这才能一团和气。

9、 要严格执行各项制度，一视同仁。处理问题要方圆适度，切记不 可把矛盾激化。

10、 要养成工作日清日结，每日记工作笔记的好习惯。店长、部门 经理要加强协调、配合，多沟通。

总之，作为药店店长你只要用心学习领会以上内容，你将会在药店管理方面更有一个飞跃。

**药店月度工作总结简短篇三**

回首在过去的3个月当中，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们全体人员的共同努力下，在新乐成功的又新开了一家新店，并顺利的通过了xx体系认证。作为一名新店长我深感到责任的重大，作为一名新的店长，在药店工作上没有太多的管理药店工作经验，但是作为一名新的管理者明白这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个有责任心的管理者；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。在药店工作中：用心去观察，用心去与顾客交流，这样就可以做好。

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、做好员工的思想药店工作，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业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的药店工作更具针对性，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“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药店工作。首先，做好每天的清洁药店工作，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、上下级之间的药店工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的`去看待药店工作中的问题，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，对店长提出了新的药店工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。

成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们新乐长寿店。面对将来的药店工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清好药店工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，特别是抓好基础药店工作的管理；

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、无间的药店工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的药店工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**药店月度工作总结简短篇四**

西药房在院党委的关心、支持下，通过大家共同努力，曾四年连续被评为“先进科室”。成绩仅代表过去，我要以此为起点，奋发图强，谦虚谨慎，戒骄戒躁，不断完善科室管理，努力提高业务能力，不断改进服务意识。在新的一年，我科室决心做到以下七点：

一、积极参加医院组织业务学习和季度考试，抓好本科室每周业务学习，鼓励科室人员参加卫生部门的专业资格考试,提高科室业务水平。

二、购药做到有计划、有安排，药房坚持每周进行三次进药和领药工作，确实作好周一、周三的肾病专科用药准备工作，确保库存供应。要及时掌握新药的发展形势,常向临床医生介绍新药,根据临床的需求,要逐步的对药物的品种、剂型等进行更换及更新。

三、加强工作责任心,药品存放要整齐并按类放置;发药时做到认真负责，对每张处方及医嘱单做到仔细查对，对医保用药要严把医保政策关,发现问题及时与医生联系，杜绝差错事故的发生。

四、严把药品出、入库关，做到出、入库有记录，有账目，有审核，有明细;要做到公私分明，廉洁自律，不拿回扣，不收礼品，不接收各种有关业务员的宴请。

五、药库在药品入库时坚决做到有效期在一年之内的拒收，质量不好的拒收，每季度对药品进行一次效期及质量检查，确保药品效期及质量,保证临床用药的安全;对过期和变质的`药品及时报告,按规定进行处理。坚持每周对二类的保管进行检查工作，确保二类管理的落实。

六、加强服务意识，提高服务质量，做到病人满意、领导满意及自己满意。在平时工作中对病人所需的药品我积极的采购，只要是合理的要求我都能尽最大的努力去完成。

七、加强安全意识，对科室存在的安全隐患要经常性排查，做好防火、防盗、防电，确保安全无事故。 总之，我坚信在院党委的正确领导下，大家齐心协力，尽职尽责，定能把目标管理工作任务完成好，把科室各项工作做得更好。

**药店月度工作总结简短篇五**

6.27到7.26这一个月时间里我第一次有了踏入工作岗位的感觉，虽然我还没毕业，但是与中药房的前辈们一起工作逐渐使我融入了这个中药房，我的内心好像已经默认了自己是这里的一份子，有责任对自己在中药房所做的事负责。实习期间我每天6点左右闹钟叫起床，从没有赖床超过15分钟，7点45分上班我每次都是7点30分之前到的，在工作时间大部分时间我都感觉精神很好，空余时间就认药，看医生手写的方子或者看看从家里带来的中药方面的书，甚是充实，比我在学校学习的动力强多了，或许是因为新鲜感吧。

1.划价

病人挂号后拿着有医生签名的处方和已挂号的就诊卡以及医保卡或农保卡到中药房划价，中药房使用的是联众科技的中草药房子系统，打开其中的成草药划价窗口，用就诊卡刷卡后按原处方输入电脑形成发票，如果发现病人拿来的处方字迹太草无法识别，没有医生的签名，其中有些药药房中没有，费用超额等原因需与开方医生联系做出一定修改符合要求后才能抓药。划好价后在原方上写上总金额。

2.付费

病人拿着挂号用的卡和医保卡、农保卡等到挂号室付费。

3.调配

付好费经再次审核后依原方调配。有注明细粉的另取中药细粉（或最细粉）让病人在其他药煎好后倒入搅拌即可，有先煎、后下、包煎、冲服等要求的需另外用小纸包开并在每包上写明先煎、后下等，字迹要清晰可辨。调配好的每包药的重量与理论重量的差距不得大于5%（如理论上每包重100克，则实际每包重量必须在95克到105克之间）。

4.发药

发药时要先核对病人的姓名、年龄等，防止发错药。询问病人以前有吃过没，如果没有吃过或对煎药服药的一些流程不清楚的需交代清楚，尤其是先煎、后下、包煎、细粉等需要特殊处理的必须要让病人完全理解，防止药效的改变。

1.包药

这是我最先接触的一项技能，看似容易，但操作起来并不容易，要求美观，牢固，不破损，速度还要快，实际操作过的人都知道不容易，尤其是药量较多时更不易，稍不留神就散开了或哪儿戳破了，然后又得加新纸，运气不好药可能会散到地上，那就麻烦了。我开始包的很不好速度又慢，然后就很紧张，一心想提速，结果越想包的又快又好就越紧张，越紧张手抖得就越厉害，这种状态持续了数十天，长进并不大。后来，我想先放弃提速，先把技术练好，结果实践了几天后终于有了效果，之前药多到一定程度我就怎么都包不起来了，而如今多一点也行了，不过还不是很美观，速度方面更是与药房其他人相差甚远。

2.摊纸

抓药前得先把专用的黄色的包药纸（有大、中、小三个规格，按药量多少选择）从左往右整齐摊好，纸的边缘离台面边缘至少要有几厘米空挡，防止分药时碰歪包药纸，其中最有技巧性的是把一张张纸从一推纸中分出来，开始我分一张纸经常磨蹭很长时间，感觉纸与纸之间像粘着一样，吸附力极强，很难分开，后来我听从中药房老爷爷的指导，终于有了门道，之后就越摊越顺手，感觉真不错。

3.撕包装袋（仅指薄的没有裂口的包装）没来中药房实习的时候，我根本不知道还有这么一手，那些装药的包装袋居然可以左手拉住一角，右手拇指往接合处一戳再一拉撕得真整齐，如果用我以前撕其他包装袋的方法就会弄得那个被撕得包装袋像狗啃过一样，倒药时可能会使中药从旁边漏出造成浪费。

4.往药斗添药

当一些药斗中的药消耗到可能无法满足下一个方子时（尤其是常用药），就需要及时往药斗添药，除了撕包装袋要撕整齐外，有时会把药斗中剩余的陈药先倒出，把新药加入后放张纸或包装袋什么的再将陈药倒在上面，这也是为了保证药的质量。另外，对于有的受潮的药得放到外边晒晒。

5.中药库存取

我实习的练市医院有一个大的中药库（下面简写为中药库）和一个较小的临时存药仓库（下面简写为临时中药库），中药库里有很多大的金属箱子，每个箱子里装有一至多种药，比如地骨皮、五加皮、怀牛膝、川牛膝都各自一个箱子，西枫斗和川石斛共享一个箱子，白鲜皮、椿根皮、海桐皮和北秦皮共享一个箱子。

大的中药库离中药房较远，是在另一栋楼上，所以一般都是隔几天一次从中药库运些药到临时中药库，然后每天下午上班后检查中药房各药的剩余量，记录下不足的就直接到中药房楼下的临时中药库取药，取药时都是遵循先进先出的原则，使药库的药有序流通而不发生存放时间过长影响质量的情况。在将中药库的药加到临时中药库中时，通常把新来的药放里面，之前剩余的药移到外边来，方便中药房拿药时把先进来的先拿出去。

6.部分中药装斗前处理

有些中药从包装袋中取出后不能直接装斗，像山药、茯神、大黄、鸡血藤之类的通常袋子里的都是一大块或一大片的，需要弄碎使之足够小以满足方子中的小剂量要求；像炒莱菔子、紫苏子、火麻仁等都要打碎使药效更好。

7.分药

实习期间，我一直只负责量大的药，像伸筋草、鸡血藤、葛根和一些全草类中药，不过经过一个月的实习对均匀分药有了点感觉了。

8.识方

练市医院中药房收到的方子基本都是医生手写方，大部分医生写的方子上的字十分潦草，而且每个人都按自己的书写习惯写的，很多药又都是用的别名（如续断写成川断、南草，鸡血藤写成血节）或有的字用同音字（如菟丝子写成吐丝子，桂枝写成桂支），还有好多是合写的（如苍白术代表苍术和白术，谷麦芽代表谷芽和麦芽，龙牡代表龙骨和牡蛎，茯苓神代表茯苓和茯神），外行人有时还真看不懂。

1.中药饮片识别

在中药房实习到处可见中药饮片，药斗中拆开的，架子上整包的，地上散落的，处于这种环境下，想不认识都难，一个月下来我看到很多地上散落的都能叫出名字来了，相较于当初学中药鉴定学时对中药的熟悉程度强太多了，我想这中药饮片的识别对我以后的工作生活肯定会大有益处。

2.中药基源记忆有了实物对照，记忆植物类中药饮片的\'原植物就容易多了，我经常看到一种饮片就想它的原植物的科属，由此到实习结束我对于大多数植物药都至少能说出科了，对于一些动物药和矿物药的基源也熟识了不少，有些药的基源不是同属的记起来就有点麻烦，跨科跨属的都有，例如青黛来源横跨爵床科、蓼科和十字花科，珍珠是珍珠贝科动物马氏珍珠贝、蚌科动物三角帆蚌或褶纹冠蚌等双壳类动物受刺激而形成的病理产物，葶苈子为十字花科播娘蒿属播娘蒿和独行菜属独行菜的干燥成熟种子。

附在实习快结束的时候，我在取得允许后从地上和夹缝中捡了近100种洒落的饮片装入保鲜自封袋中带了回来，现在看到它们就能联想到当时实习时的一些事，所以这不仅仅是用来学习的饮片标本，而且还代表着一份美好的回忆。

另外，在实习期间，有1次有个本地人拿着一折下的戴叶枝条问我们药房的老爷爷是什么，说是听别人说这种树的叶子煎汤喝有祛风湿的作用，要求鉴定一下是否真有那种作用，结果好像是柘树，我是觉得这虽然没啥毒也应该没啥大用的，不知道那个人回去后有没有去吃。可见在中药房不仅要认识药材饮片，对新鲜植物的认知也是很重要的，毕竟一般非专业的人很容易混淆外观相近的植物，尤其是在还未开花结果时采叶子服用的植物，必须认准了再吃，否则遇到相似但有毒的就有危险了，由此，作为中药房的工作者必须掌握一定的认植物的专业知识，最好对所在医院附近的植物都有所了解，因为来问这种问题的人多是当地人，当然，我只是指我所在的中药房，其他医院的中药房是否会遇到这种情况就不得而知了。

结语

这第一次的实习工作经验让我懂得了作为一位中药岗位工作者，认真努力工作不仅是为了自己升职加薪，更多的是肩负着对无数病人的责任，中药房抓药是中医治病的最后一个环节，方子开对了药也抓准抓好了才能起对作用，而现在的我最需要做的是加强知识积累，因为在实习中我深深地感受到了基础的太过薄弱。

**药店月度工作总结简短篇六**

本人自参加工作以来一直以\"服从领导，扎实工作，认真学习，团结同志\"为标准，始终严格要求自己，较好地完成了各项工作、学习任务，并取得了一定的成绩。在领导的指导、关心下，在同事们的帮助支持、密切配合下，我不断加强学习，对工作精益求精，能够较为顺利地完成自己所承担的各项工作，个人的业务工作能力有一定的提高，

现将这一段时间的工作情况总结如下：

1、紧紧围绕工作重点，认真学习和执行相关医药法规，不断加强自身医德修养，始终坚持以全心全意为广大群众服务为宗旨，工作勤勤恳恳，任劳任怨，尽心尽责，对技术精益求精，刻苦钻研业务技术，努力提高业务技术水平，圆满地完成了各项工作任务。

2.自任职以来，始终坚持工作质量第一，服务质量第一。工作中，严格按照《药品管理法》的规定，加强对药品质量的控制把关，严防假、冒、伪、劣药品进入本店。同时，做好毒、麻、剧等特殊药品的管理，确保用药安全有效，防止舞避现象的发生;

积极协助领导指定和完善单位药品管理制度、先后制定了《药品质量管理制度》、《药品保管制度》《药品发放工作制度》等管理制度，使药品管理趋于制度化、规范化，避免了违规操作和差错事故的发生;工作学术方面有了很大的进展，积累了较多的\'工作经验，提高了自己的业务技能，较好地完成了本职工作。以医药法规为准则，时刻以高标准要求自己，坚决纠正和杜绝医药行业中的不正之风，使本人的政治素质与业务素质达到了药师的水平。

本人自参加工作以来，在各药店领导和各位同仁的关怀帮助下，通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。

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，我们应该礼貌热心的接受患者的咨询。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。配药过程中不能随意更改用药剂量，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。

在工作中，我能认真遵守单位的各项规章制度，严以律己，忠于职守，生活中勤俭节朴，宽以待人，能够胜任自己所承担的工作，但我深知自己还存在一些缺点和不足，政治思想学习有待加强，业务知识不够全面，有些工作还不够熟练。在今后的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，加强各方面的学习，积累工作中的经验教训，不断调整自己的思维方式和工作方法，在工作中磨练自己，圆满完成自己承担的各项工作。

**药店月度工作总结简短篇七**

首先感谢一个月以来大家对我工作上的帮助与支持。作为没有管理经验的我，初次挑起这个担子，深感职责重大，但是在在座各位的共同努力下，我们店在这个月还是取得了可喜的成绩。那么做得好的方面，我们要继续保持和发扬，欠缺的方面我们要逐步加以改进，全面提升我们店的综合素质，增强我们店的综合竞争力。

下面，我就下一步的具体工作讲三个方面的意见：

1、清洁卫生方面。

我们店的场地比较宽，而人手又相对有限，各自的工作量都比较大，这就要求我们在平时的工作中要保持一个良好的心态，尽量少一些牢骚，多一些热情，为顾客营造一个舒心的购物环境。清洁卫生是我们天天必须做的，不要抱着我前天才做了的、上头刚来检查过的等这种心态来对待。当然，我们只要做，就要把它做好，不管是绿条子，还是货架网，还是边边角角，都要做到位，不要“大”字一画就了事。还有就是在做清洁的同时，更不能怠慢身边的顾客，当我们发现有顾客进来时，应立即放下手上的活，热情招呼和接待顾客。同时，我们在接待时，要注意自己的仪态，不要当着顾客的面这里摸摸，那里抓抓，即使有个不舒服，我们也要尽力克服，或者迅速找机会及时处理掉，但动作也不能停留太久。

2、陈列方面。

前三排和端头的陈列是不允许存放库存的。一直以来，每次收货都在提醒，不要把刚收的货摆放在后面，一定要去掉外包装，与药品一对一放整齐，在收货的时候我们都应该随时调整排面，看到某种货库存多的，而排面又只有一个的，随手都应该调整过来，不要等到后来才来做，有可能后面没有看到又忘了。提醒一次有可能是因为说得不够具体，提醒二次有可能是因为说得不够透彻，那么提醒三次四次我们就要从自己身上找原因了。

3、药品的标签方面。

在日常工作中发现，我们的价签经常不是在药品的正中间。那么，面对这种情况，我们每次在做完清洁以后，要随时注意架签是否移位、或是被摆在了排面的后面，应该随手加以调整。特别是在我们平时不忙的时候，应该随时关注自己及周围货柜的标签问题，要做到工作中分工不分家。

4、收货方面。

我们每一次大会小会都在讲这个问题，尤其是收到裸瓶而又需要打条码的情况下，大家对这方面都还是有所改善，而对我每次调的货，有的时候调得多的情况下，大家对我都有所包容，这点很感谢大家。但我们平时仍需要注意的就是，收到品名一样，厂家一样，只是规格不一样的药时，要特别注意别放错位。同时，大家都要有个习惯，来了新药的时候要及时参照进货单上的价格并写上标签，这是我们大家必须要做到和完善的。

5、售后方面。

下个月就是积分兑换，尤其是收银台这块，可能要多花些精力，多说一些，做好我们售后积分兑换工作，以此促进我们销售工作的开展，让我们的销量更上一层楼。

无论店面大小都是一个集体，我们既要做到是顾客的“贴心人”、又要做到是同事的“贴心人”。无论是工作中还是生活中我们都要互相爱护，互相包容，互相沟通，和睦地相处，这样才可以让整个集体显得更加富有生气，更加温暖，大家工作起来也才劲头十足，这样，我们才能做到心往一处想，劲往一处使，使我们的工作环境显得更加轻松和温馨。

药品作为一种特殊的商品，它关系到民众的生命健康安全。因此，我们在出售药品的同时，还应该为顾客提供专业的药学服务，以保证顾客用药安全、有效、合理。为了给顾客提供优质的药学服务，我们必须进行全面、系统地学习和掌握，努力提高我们的自身药学服务水平。我们在对待顾客时，要视顾客为自己的亲人，一切站在顾客的角度着想，给顾客一个正确的引导。要始终相信先要有服务，然后才有销售。要始终做到：“干一行，爱一行，爱一行，专一行”。我们的宗旨就是要保证在服务的每一个环节，每一个步骤都能增加顾客享受和体验服务时的价值，只有这样，才能增加我们的回头客，提高我们安康二店的`知名度。

在最后，我们全体人员要牢固树立“细节决定成败”的经营理念。经济学家认为，差距是从细节开始的，1%的细节可以导致100%的失败。在这里，我们可以假设，我们去一个饭店什么都好，就是看到端菜的服务生衣衫不整、脸手肮脏、服务态度很蛮横，那么，你的第一感觉会是什么？你还能在这里继续喝你的小酒，吃你的小菜吗？所以，我们必须树立细节决定成败的经营理念。“天下大事，必作于细，天下难事，必成于精”。天下的难事都是从精准要求做起，天下的大事都是从细小开始，希望我们全体兄弟姐妹把每一件简单的事做好就是不简单；把每一件平凡的事做好就是不平凡。

同事们，我衷心地希望，通过今天的会议，大家一定要积极行动起来，在各自的工作岗位上发挥作用，为公司、为我们店的全面协调发展，为提高我们自己的收入而努力奋斗！

**药店月度工作总结简短篇八**

自踏入医学殿堂的那一刻起，我便深深的认识到，精医术，懂人文、有理想、有创新是新时期下的医务人员所具备的素质。下面我简单的对这个月的工作作个总结。

作为一名药学专业的人员，我深深的认识到只学习书本上的知识是远远不够的，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。零售药房的顾客大多是对药品认识较少的非专业人员，所以在对顾客销售药时，要尽可能多的向顾客说明药品的用途和性能，对每一位顾客要负责。从瑞泰店转到中山店，无论在哪家药房我都严格遵守各项规章制度，以老员工为模范，需心求教，认真工作，大大的扩展自己的知识面，丰富思维方法，切实体会到实习的真正意义。在近两个月来的实习过程中，我已经由第一个月的盲目被动转化积极主动，找到方向，找到一套属于自己的思维方式。我也充分的认识到“遇到问题总找别人的原因等于自杀”的`真理。当遇到困难暂时无法解决时，必然会有一个新的想法在你脑中浮现，从而很好的解决眼前的困难。

“师傅领进门，修行在个人”。虽然药房的员工都不是从教育事业的，但是“三人行，必有我师焉！”他们在药房的销售方式正在我脑中浅移默化，我也“择善而从之，其不善者而改之。”在中山店期间，我认真审视第一个月的实习情况，改善学习方法，制定学习计划，从而达到意想不到的效果。药品的重要性，那是勿庸置疑的。那货架上满目琳琅的药品，就像一个个汉字，只有掌握得越多越牢，才能写出好的句子，短文。而那联合用药就像成语，只有理解它真正的含义，才能作出绝伦的篇章。药品也像文武百官，各有各的作用，各尽其职，只有用对人，才能达到需要的效果。

我也渐渐在向顾客销售一些简单的药品。销售是最锻炼与人处事、说话的。在接待患者时，由于很多患者购买所需药品时需咨询，所以，向患者介绍药品时，要很熟练，以提高顾客对药房的信任度。

通过近两个月的生活，我已经适应这里的生活环境。与室友相处融洽，遇到困难时互相帮助，不分彼此。但是在吃的方面不是很习惯，领导说吃素好，我也明白吃素很好。但是我们正是长身体的时候，正直壮年，需要大量的营养来补充每天所消耗的能量。我们不像你们，我们长得瘦，没有资本吃素。希望生活能得到相应的改善。领导也说要知足常乐，但是我觉得知足常乐不好，知足长乐没上进，时代不同，不可同日而语。

**药店月度工作总结简短篇九**

(药店)本月月任务的92%。丰台路口完成销售81.8%;明光桥完成销售104%;

(万宁)7家有美导的店;本月销售\*\*\*\*;

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\*\*\*\*;

( 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、

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。

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;。

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