# 零售药店工作总结及对下一年度的工作规划(大全8篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-05-11

*总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家...*

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**零售药店工作总结及对下一年度的工作规划篇一**

然而更多中小型商场抱着能省则省的态度，培训预算每年没有固定的比例。很多酒店为了节省培训经费，除了自己做一些技能业务培训外，一般会直接聘请资深管理人员担任中高层管理人员，在做管理的同时，兼做培训。

20xx年度，我公司的各级分支机构中，有区域经理、店长、见习店长153名，实际培训153人，培训率为100%，平均每人96天/年；执业药师、药师共有212人，全部参加继续教育和岗位培训；健康咨询师培训达到89人。目前在基地培训储备人员达159人。

公司现有500平方电教化培训中心一间；1个药师培训基地，2个店长培训基地，8个健康咨询师培训基地；培训教官14名。

20xx年秋，公司的培训基地被杭州市人事局授予“杭州市大学生见习基地”称号。20xx年4月在中百药店联盟大会上被行业推广，一系列的做法得到50余家全国名列前茅的药品零售连锁企业的肯定。四川杏林大药房、贵州芝林大药房等安排了20多名见习店长前来学习交流。

公司的培训一直是每年的重点内容，以往有请进来学校老师的讲座，有行业协会的会议，有送出去的昂贵的课程，但是只是一味的采用“上面讲、下面听”讲座的形式，呆板、枯燥，提不起学员的兴趣，导致学员学得快、忘得快；还有一些是“听听激动、想想感动，回到岗位，无法行动”。花费了大量的人力物力财力，在实际工作中不能发挥和贯彻执行，影响了培训的信心。

在20xx年底，公司领导痛下决心，开展培训改革，把300平米的古墩店作为实验田，改造了电教化的培训中心。陈金良董事长说：“在岸上学游泳，永远不可能成为游泳健将的。”我们摸着石头过河，采取了实训模式，边实验、边研究、边开发。教官既是学习者，又是实践者和研究者。为了更好地落实培训任务，公司以岗位和技能学习相结合，以实际工作作为培训的出发点和落脚点，建立起学考用实践培训机制，即用什么就学什么、考什么。指导思想是培训不是你学了多少时间，会了多少内容，而是在工作你会用多少。

只有通过培训才能最终使自己成为一名职业化的现代药学工作者。职业化最通俗的理解就是：肯学、肯干、会干。职业化主要包括态度和技能两个方面，“态度决定一切”。公司结合源远流长的医药文化、药学职业道德、企业使命、管理制度，对学员进行思想教育，通过改变—态度来改变行为，强化行为来固定模式。

关联用药、慢性病防治、自我药疗、处方审核、健康教育等专业化的“药学服务”是培训课程的重中之重，药品零售行业区别于其他商业零售的最大特征就是专业化，这就要求所有工作人员尤其是药学技术人员，必须全面掌握新时期的“药学服务”理念。门店一线培训合格的员工必须达到初级药师的考核标准。

药师是主要专业骨干，作为药品流向患者的最终把关者，药师的继续教育和知识更新也就显得尤为重要。在实际招聘来的药师中，有很大一部分来源于生产企业、批发流通企业、外省通过资格认定得到职称的情况，这样他们在零售门店就不了解药品零售行业的基本规则，从审核调配医师处方到店内药品的分类管理，从用药咨询指导到跟踪收集不良反应、gsp认证和实施，gsp与企业经营管理之间的关联，医疗保险政策都有个全新的重新学习重新适应过程，还有很大一部分药师专业知识和技能老化。

店长是门店经营的灵魂人物，更多的需要熟悉天天好大药房一线工作流程，熟知公司的管理方式和运作方式，经营指标、人员管理，团队建设等重要工作。外来的店长对新公司的运作需要有专人引路。

店员特别是刚从学校毕业的学生普遍存在三大问题：一是不熟悉必要的药品专业知识，不能充分了解所推荐的药品，没有信心正确指导顾客购买使用；二是缺乏零售行业的服务理念，店员定位不准，不能吸引顾客；三是对本店陈列储存的药品的位置、价格、作用、产地、规格、疗效等不了解，面对顾客的询问不能做详细专业的解答，不能满足顾客的需求。

针对人员岗位和需要技能的不同，公司分别建立不同的培训基地，选择不同层次的教官，选择不同的课程，分别培训。对于公司历程、企业文化、管理制度等通用的课程，就由培训中心统一安排课程。消除入职前的各种紧张情绪，树立积极地执业心态，进行执业生涯教育，确立在公司中的企业定位。

药店培训是很广泛的，小到营业人员的1个站姿、1句话语、1个补货计划、1张标价签；大到1个药疗方案，1种药品、1张处方、药品监督管理法律法规、医疗保险等相关政策知识等等，培训内容繁多复杂。我们把以上技能和知识按照3种岗位全部分解，做成具体详实的课程，其中理论占20%，现场实训占70%，集体活动占10%。

增强自信，对于销售人员取得成功至关重要。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明、底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品，当然更不会接受。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。

工作人员一定要做到认真负责，迅速合作，这样都能使工作更顺利。服务员不但应能愉快胜任自己的工作，而且也应能发现及了解同事们的困难，并立刻知道在何处以何种方式来协助同事。这种积极参与、合作的精神有助于工作的顺利进行。

从基础抓起——建立一个使每一位学员都能会学、都能学好的基础教学模式。对于一个公司发展而言，基础管理起着决定性作用，夯实基础是一个公司发展最重要的步骤。基础制胜，没有什么绝招奇招。所培训的课程全部是岗位的基本技能和基本知识。我们认为初始培训不是培养解决疑难杂症的问题，而是解决授之以渔的事情。我们所采用的课程不是精英化、理论化的课程，而是像教练教学员学车一样，全部是基础性的课程。

培训要有针对性，与公司实际工作紧密联系，也要了解员工的愿望，结合公司需要。经过客观分析，认真制订每个员工未来发展领域和方向，每个人都建立培训档案，有每个员工的培训计划，他们的设置本身就是很有针对性和目的性的。而且，其培训内容也是针对员工的个人短板，根据企业在发展中遇到的问题来设定的，员工通过学习，最终要达到能够提高个人技能和解决企业实际问题的目的。

培训是一个连续不断的过程，对员工采取集中3个月的标准化连续的课程，在3个月中，在确保培训时间的基础上，让每个人要通过每个模块的考核。药师培训有近36个小模块，店长培训有近45个的小模块，营业员有近23个小模块，学员哪个模块是弱项，找出短板，加强该模块的学习。

桃园三结义对于业务的启示：我们都是一，因道而生，在市场上要找到我们的二，需要一提升自己，用道来感染二。一和二团结一致就能找到三。三点确定一个平面，再承载两个核心。金木水火土全面以后就会有了很大的市场和销量。比如刘备是一，编草席的遇到二，张飞杀猪卖肉的，碰到关羽。生三。三生无数，请了诸葛亮，物色赵云，格局决定大局，则最后吸引更多人才，大局可定。我们业务精英要下决心稳定一个核心客户，潜力巨大客户，在物色一个，然后就会逐步得到无数的好客户。

主要是各个模块一个一个严格考核，考试及格就发结业证书。再就是绝不降低考核标准，严格统一考核。学员没有通过考核的继续留在基地学习，一般结业是3个月，约有10%的人会延长培训时间，在实际培训中，在基地培训时间最长的一名见习店长是9个月。

“培训、考核、使用、待遇”相结合的培训激励机制是激发人们内在动力的重要途径。在培训之初，参训员工要提出申请，做出自己的承诺，发出自己的誓言——流血流汗不流泪，掉皮掉肉不掉队。帮助参训员工建立起“终生学习”的观念，变“要我学”为“我要学”。

从坚定信心抓起—一让人人相信没有一个学不好的学员，并把信念变成信心和行动。每期培训开学初，基地要举办演讲会，主题都是“没有一个学不好的学员”，用自己的亲身经历来说明没有教不好的学生，树立和宣传典型事例。在实际培训过程中，公司没有主动淘汰一个学员，只有4名学员因为自身家庭原因退出学习。

在学习之中，第一，设定目标，调动个人学习的力量。第二，结对帮扶，调动团队合作的力量。第三，特别关注，调动情感的力量。教官和学员同吃同住，不仅关心他们的工作，也关心他们的生活、思想、情感，以全方位的人文关怀激励学员奋发向上。

在考核结束，举行结业典礼，在全公司每月的管理干部大会上隆重表彰，让他自己陈述自己培训历程和取得的成绩，全场近200人为他鼓掌庆贺，分享成功的喜悦，公司董事长亲自颁发证书和鲜花。很多店长在表彰大会上激动得热泪盈眶，欣喜欲狂。

学员之间的经验交流必不可少。培训工作不能仅仅局限于教官的集中带教，还要充分发挥学员自身的资源，通过集体活动、野外拓展、早晚会讲评等方式加强他们之间的交流。通过新老学员之间的经验交流，可以达到传帮带的效果，使新进学员尽快熟悉工作；通过学员内部的经验交流，可以使彼此熟悉和了解，增强他们的集体意识和团队意识。

在每一次培训中都引入学习、考核、跟踪—改进的闭环管理机制。其中培训考核包括对学员的考核、教官的考核和培训管理人员的考核。其重点是教官的带教实效、学员的工作实况跟踪、所学知识的运用率、培训是否导致行为改变，通过反馈信息实现培训的改进，通过考核提升培训的效果。

必须建立科学的培训评估机制，包括培训资格审查制度、培训基地培育考评制度、日常教学管理制度、教官能力评估制度、培训成果评估制度等，通过评估比较、促进基地之间、教官之间、学员之间良性竞争。

**零售药店工作总结及对下一年度的工作规划篇二**

(一)加快品类管理工作。

1、以品类管理为核心，进行品种的清理、淘汰和补充，完善经营品种目录，并通过品类对品种进行细分(xx分类，明确每一类的引进要求、陈列要求、销售要求与考核要求)。继续指导、督促柜组的xx产品的引进和销售工作，进行品种结构的调整和品规的补充。

2、加快滞销品种的库存消化。目前库存偏大，需要制定促销策略，力争xx月基本消化完。

3、继续完善现有品种。xx人员继续对现有商品进行的清理与分类，不断完善和补充，商品的购进、铺货、培训工作和制定销售措施，指导柜组经营和采购保障工作。

4、规划重点商品的销售工作，建立激励机制，拉动重点商品上量工作，提高盈利能力。提高各柜组xx商品的销售占比。

5、增加精制饮片、土杂品、药酒、中药保健食品等品规的引进，丰富经营品类。

(二)团购销售。转变思想，变坐商为行商，督促和指导各柜组完成柜组团购销售，加大对企业事单位的联系工作，力争全面完成公司下达的团购销售任务xx万元。

(1)积极利用厂家资源进社区宣传活动，推进社区服务活动;开展会员积分兑换礼品活动，吸引和稳定会员;争取专人负责免费检测活动，增加服务项目和水平。

(2)策划中秋活动、国庆活动、元旦活动。

(3)创新活动方式，建议适当加大在xx市场促销费用投入，扩大宣传效应。

(4)重点品种促销活动。xx柜要继续加快调整和补充品种，继续实施低价策略，社区活动。继续围绕医保顾客有针对性促销活动(产品的满足度和服务方面)，不断拉回流失的会员。xx柜要突出当前减肥、时尚、美颜等时尚产品，优化品种，继续确保增长势头。

(五)基础管理：

(1)强化柜组效期商品管理，要从计划开始加强日常管理，减少商品损失。

(2)加强销售分析对经营的指导作用，重点是每月做好销售分析、效益分析和品种分析

(3)加强信息系统应用，努力使门店在赠品管理、库存结构管理、销售分析、绩效考核等工作得以较大提高。

(4)坚持价格调查小组，定期反馈市场信息，及时处理以应对市场变化，防止减少利润损失和客流。

**零售药店工作总结及对下一年度的工作规划篇三**

第一，因为工作初期我对于药品销售经验技巧掌握不足，使得药店销售业绩不能得到很好改善。

而从三月开始经过一个月时间的培训锻炼，我已经初步掌握全店1730余种药品知识，并将知识逐步运用实际工作当中。

第二：由于前段时间药店药品摆放情况不佳，直接影响到药店的整体形象。

经过一周时间的整理、编写严谨、详细的药品摆放规则，已经初步解决了这一问题。

第三：上半年时间我也对于药店各部门之间的工作沟通进行了改进，让各部门职能更加紧密衔接，以避免纠纷引起等问题。

第四：加大营业员之间的相互沟通、相互学习，促进建设一个团结、友善、互帮互助的工作集体。

**零售药店工作总结及对下一年度的工作规划篇四**

我用销售方程式来了解顾客的需求=观察+试探+咨询+倾听，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,而是要通过推荐一两个品种来观察顾客反应。

回顾这半年来的工作情况收获颇多，在此感谢店长及各位同事，正是因为有你们的支持、关心和帮助下，才使我较好的完成了自己的本职工作。同时感谢立丰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，同时也锻炼了工作的耐性，认识到做工作要认真，细心负责，做好每一次营业工作，每天清洁货架上药品，与顾客交流，虽然繁琐，但是我乐在其中，为每一位顾客提供更优质的服务，做一名优秀营业人员。

在今后工作中，我在全面学习同时，重点学习专业知识，掌握更多业务技能，在工作作风上遵守公司各项规章制度，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，时刻牢记自己的职务和义务，严格要求自己认真完成店长及领导所落实的任务，最后，我将以崭新精神状态投入到工作中，努力学习，不断提高自己的专业知识，提高工作效率。

**零售药店工作总结及对下一年度的工作规划篇五**

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\*\*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\*\*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。

其次，药店的管理是严格的。作为一家药店，严格的管理是必须的，因为药店不同于其他店铺，药店经营的是药材，它是关系到人们身体健康，甚至是生命的，所以容不得半点差池。进货要有正规的渠道;对药品要进行信息化管理，这样才可以及时知道要采购的药品;要有资深的老师傅进行严格的验药;对于处方药及非处方药也要进行严格的管理。此外，我还有些建议：一、我觉得还应在药店定期举行内部培训，对于新出的药品，我们可以请生产企协助药店进行培训，药店工作者要熟悉它的适应症和注意事项，以便更好的把它推荐给病患者。二、我们可以把患者反馈回来疗效较好的药品记下来，并对其进行总结分析，以便更专业的把它推荐给其他患者，总之，在这个市场经济竞争激烈的社会中，要想让零售药店站住脚，不仅仅是销售高利润产品所能做到的，还必须提高店员的基本素质和专业知识水平，并在合理推荐药品的基础是下功夫，这样才能让患者与药店双方都获益。

再者，在为人处世方面也得到了提高，药店是一个对外买药的场所，在所难免的要接触各种各样的病患，遇到脾气不好的，我们要学着忍耐，尤其，对于老年人，他们由于生理上处于衰退期，所以我们要对他们多一份耐心、多一点关心以及多一些爱心。要知道，药品是极其特殊的商品，药品的消费是被动的，患者所掌握的健康知识以及药物知识不足以指导他们进行消费，他们知道的关于药品的知识大部分是从我们这些药学工作者中获得的，因此，我们的讲解真的非常重要，我们耐心的讲解或许就能早日减轻病痛对他们的折磨。其实，我发现，只要你耐心的给他们讲解，就算是脾气不好的患者，他们的心里也是充满感激的。当然在实习过程中，我们也遇到了比较固执的老年患者，他们可能有时并不会听从我们的建议，固执的买他所认为好的药，对于这些患者我们往往需要更大的努力才能说服他们，甚至有时他们最后还是没被说服。但不管怎样，这让我的脾气得到了非常好的锻炼。

在\*\*药店，我不知不觉已融入了这个集体。通过这次的实习，让我对药店工作有了进一步的认识，也让我对药有了更深的了解，明白了药店里的每一位工作者都是非常重要的，他们都是药店组成的核心。可以说\*\*药店是我锻炼自身能力的良好途径，也是我踏入社会的坚实桥梁，更是我发展自我的最佳平台。实习是我们步入社会的提前演练，其中的酸甜苦辣或许只有我们自己知道，但不管是苦是甜，重要的是我们得到了锻炼，并从中收获了。

再次感谢\*\*药店给我提供的这次难得的实习机会。

**零售药店工作总结及对下一年度的工作规划篇六**

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店工作的支持、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。

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xx%，任务完成率为xx%。实现毛利xx万元，同比增加xx万元，增长率为xx%，综合毛利率xx%。

2、各柜组经营情况比较(此处为表格)

销售分析：20xx年销售同比增长的柜组有x个，增长额为：xx万，其中增长额最大的柜组是xx，增长销售xx万;xx新柜实现销售67.94万。销售同比下降的柜组xx个，下降额为：xx万元。其中：xx下降15.23万，xx下降7.48万，xx下降6.01万。

毛利额分析:毛利额比去年同期增长10.77%。其中xx个柜组毛利额增长，增长额xx万;新柜组增加毛利额15.17万。毛利额增长主要是xx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xx万，占总销售的xx%，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xx万，实现毛利额xx万，占总毛利额xx%。

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。

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xx品种进行价格调整。

清理滞销中药品种，对xx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xx。

(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xx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大药房陈列，交流经验;店员培训继续推进，组织了重点品种xx、xx、xx产品培训各一次;强化柜组内训工作。

(五)基础管理：

1、组织全体店员学习和传达了20xx年零售经营目标、工作措施和管理要求，进一步统一思想。

2、人员的调整。按照人员优化配置的原则，确保重点柜组的要求，完成店员调整xx人次，在人员非常紧张的情况下，通过合理安排，基本满足了经营需要。

3、柜组的调整与改造。完成xx、xx柜组重装改造和陈列调整。

4、配合公司开展陈列竞赛，xx柜组陈列有所改善，但柜组的现场管理整体有所改进，xx柜组改变效果明显，陈列管理依然需要继续加强。

20xx年工作计划

一、任务指标

销售xx万，毛利任务xx万。

二、主要工作措施

(一)加快品类管理工作。

1、以品类管理为核心，进行品种的清理、淘汰和补充，完善经营品种目录，并通过品类对品种进行细分(xx分类，明确每一类的引进要求、陈列要求、销售要求与考核要求)。继续指导、督促柜组的xx产品的引进和销售工作，进行品种结构的调整和品规的补充。

2、加快滞销品种的库存消化。目前库存偏大，需要制定促销策略，力争xx月基本消化完。

3、继续完善现有品种。xx人员继续对现有商品进行的清理与分类，不断完善和补充，商品的购进、铺货、培训工作和制定销售措施，指导柜组经营和采购保障工作。

4、规划重点商品的销售工作，建立激励机制，拉动重点商品上量工作，提高盈利能力。提高各柜组xx商品的销售占比。

5、增加精制饮片、土杂品、药酒、中药保健食品等品规的引进，丰富经营品类。

(二)团购销售。转变思想，变坐商为行商，督促和指导各柜组完成柜组团购销售，加大对企业事单位的联系工作，力争全面完成公司下达的团购销售任务xx万元。

(1)积极利用厂家资源进社区宣传活动，推进社区服务活动;开展会员积分兑换礼品活动，吸引和稳定会员;争取专人负责免费检测活动，增加服务项目和水平。

(2)策划中秋活动、国庆活动、元旦活动。

(3)创新活动方式，建议适当加大在xx市场促销费用投入，扩大宣传效应。

(4)重点品种促销活动。xx柜要继续加快调整和补充品种，继续实施低价策略，社区活动。继续围绕医保顾客有针对性促销活动(产品的满足度和服务方面)，不断拉回流失的会员。xx柜要突出当前减肥、时尚、美颜等时尚产品，优化品种，继续确保增长势头。

(五)基础管理：

(1)强化柜组效期商品管理，要从计划开始加强日常管理，减少商品损失。

(2)加强销售分析对经营的指导作用，重点是每月做好销售分析、效益分析和品种分析

(3)加强信息系统应用，努力使门店在赠品管理、库存结构管理、销售分析、绩效考核等工作得以较大提高。

(4)坚持价格调查小组，定期反馈市场信息，及时处理以应对市场变化，防止减少利润损失和客流。

**零售药店工作总结及对下一年度的工作规划篇七**

第一：由于工作初期我对于药品销售阅历技巧把握缺乏，使得药店销售业绩不能得到很好改善。

而从三月开头经过一个月时间的培训熬炼，我已经初步把握全店1730余种药品学问，并将学问逐步运用实际工作当中。

其次：由于前段时间药店药品摆放状况不佳，直接影响到药店的整体形象。

经过一周时间的`整理、编写严谨、具体的药品摆放规章，已经初步解决了这一问题。

第三：上半年时间我也对于药店各部门之间的工作沟通进展了改良，让各部门职能更加严密连接，以避开纠纷引起等问题。

第四：加大营业员之间的相互沟通、相互学习，促进建立一个团结、友善、互帮互助的工作集体。

**零售药店工作总结及对下一年度的工作规划篇八**

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。

清理动销率低的品种xx个，2024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xx品种进行价格调整。

清理滞销中药品种，对xx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xx。

(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xx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大药房陈列，交流经验;店员培训继续推进，组织了重点品种xx、xx、xx产品培训各一次;强化柜组内训工作。

(五)基础管理：

1、组织全体店员学习和传达了2024年零售经营目标、工作措施和管理要求，进一步统一思想。

2、人员的调整。按照人员优化配置的原则，确保重点柜组的要求，完成店员调整xx人次，在人员非常紧张的情况下，通过合理安排，基本满足了经营需要。

3、柜组的调整与改造。完成xx、xx柜组重装改造和陈列调整。

4、配合公司开展陈列竞赛，xx柜组陈列有所改善，但柜组的现场管理整体有所改进，xx柜组改变效果明显，陈列管理依然需要继续加强。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn