# 2024年药店营业员工作总结(优秀8篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-06-28

*写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。优秀的总结都具备一些什么特点呢？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。药店营业员工作总结篇一本站发布20xx年药店营业员工作总结范文，更...*

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。优秀的总结都具备一些什么特点呢？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。

**药店营业员工作总结篇一**

本站发布20xx年药店营业员工作总结范文，更多20xx年药店营业员工作总结范文相关信息请访问本站工作总结频道。

以下是本站为大家整理的关于20xx年药店营业员工作总结范文的文章，希望大家能够喜欢！

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”。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20xx年画上一个完美的句号!

**药店营业员工作总结篇二**

转眼间，20\_\_年已随着时刻的年轮渐行渐远，新的一年即将来临。回首这一年的工作历程，有艰辛，有喜悦，有收获也有感慨。

20\_\_年对一洲来说，是有里程碑好处的一年。我们从单体零售药店成功转型医药连锁公司。一年时刻里，我们增开了3家连锁门店。正因刚刚起步，开店速度也是在计划之内，只要我们一向秉承公司的经营管理理念，估计以后的一洲连锁门店会如雨后春笋般在温州这块沃土上遍地开花。而作为一名一洲连锁门店的店长，今年对我来说也是好处重大的一年。从卖场主管转换到门店店长，我知道我的主角不仅仅仅是一位管理者，更就应站到一个经营者的立场。守业难，创业更难!既然公司给了我这样一个平台，我深感职责重大，新店开张，万事开头难，如果前期工作没做好，以后就会更难管理，因此一切事态的发展务必要在掌控之中。店长务必要起到一个承上启下的桥梁作用。上要认真贯彻公司的经营策略，下要正确传达公司的方针决策。为人处世要公平公正，上要对得起领导，下要对得起员工，决不能有私心。正因是店长，务必比员工站一个更高的层面;也正因是店长，员工就是你的战友，因此我们要并肩作战。不好刻意去拉开或拉近与员工的距离，多说无益，唯有真诚，才能让人感同身受。员工的信任感才是店长最好的执行力。

我是一个深受中国传统儒家思想影响的80后。我特推崇孔孟之道，修身养性，以仁义治国。其实管理一个公司也是一样的道理。企业的发展，关键在人。一个药店要长期稳定的发展，它务必要有一个好的经济效益为前提，良好的口碑做后盾，实现经营者和消费者的共赢。如何才能到达这个局面，这就需要一个专业的管理者和一个强大的团队。作为一店之长，我深刻地意识到人才对于企业的重要性。如何去发掘人才，如何去培养人才，如何去组建一个团队，这对企业的长远发展才是重中之重。家和万事兴!一个高素质的、凝聚力强的和谐的团队，必定会为公司带来长远的经济效益。一个人才为企业创造的价值必定大于他自身的价值!如果一个人在他的工作岗位上体现不了他的价值，那么务必乘早换离或撤离，决不能有“食之无味，弃之可惜”的态度。那样等于为公司增加负担，也为自己门店埋下隐患。一粒老鼠屎毁了一锅粥，坚信这个道理大家都懂。作为店长要善于把握每个人的心态，开发他们的潜能，分工合作，才能互补协调，职责到人，“各人自扫门前雪”，每个人都做好自己的事情就不会有“他家瓦上霜”，为他们营造一个和谐、融洽、友爱、互助的工作环境，让他们喜爱自己的工作，进而得到不断的发展。

氛围有了，每个人的用心性自然也就上去了。快乐地工作，每个人的服务态度自然就好了。要不是总部经常开展培训，让我们三家门店有机会沟通交流，真的不知道我们梧田店的人其实一向都很低调的。我们只是做好自己该做的事而已，从没想跟其他的店比业绩什么的，诚然不知他们会以我们为榜样，把我们当竞争对手，超越梧田，可能已成为他们的口号了。当然这不是坏事，这只会让我们更加督促自己去做得更好!

应对明年的工作，我深感职责重大。我们已经开业接近一年了，但是业绩始终达不到理想的指标。神马都是浮云!唯有绩效才是王道!我想重点主要在以下几个方面下功夫：

一、配合总部对内加大员工的培训力度，加重医学知识的培训，学会联合用药，提高客单价。

二、树立员工爱岗敬业的职责感，对公司高度忠诚，一切以大局为重。全面提升员工的整体素质。

三、树立高度的竞争意识和创新意识。客源竞争是关键，务必建立自己的客户群。任何一种优势都能够打败竞争对手。

四、提高自身的业务水平潜质，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的用心性，逐步使梧田店成为一个最优秀的团队。

**药店营业员工作总结篇三**

营业员的岗位看似很一般，但要把这份工作做好，却并不简洁还有就是多记药品名，药品摆放位置，药店药许多很杂，。

每一位顾客都是抱着某种需求才走进药店的，所以药店营业员要尽快了解顾客的真正购置动机，才能向他推举最适宜的药品。

通过观看+摸索+询问+倾听=充分了解顾客需求--药店营业员销售方程式

通过认真通过观看顾客的动作和表情来洞察他们的需求，找到顾客购置意愿产生的线索。

1、通过观看动作。顾客是匆忙忙忙，快步走进药店查找一件药品，还是漫不经心地闲逛;是三番五次拿起一件药品端详，还是屡次折回观看。药店营业员留意通过观看顾客的这些举动，就可以从中透视出他们的心理了。

2、通过观看表情。当接过药店营业员递过去的药品时，顾客是否显示出兴趣，面带微笑，还是表现出绝望和懊丧;当药店营业员向其介绍药品时，他是仔细倾听，还是心不在焉，假如两种情形下都是前者的话，说明顾客对药品根本满足，如都是后者的话，说明药品根本不对顾客的胃口。

店员进展通过观看时，切忌以貌取人。衣着简朴的人可能会花大价钱购置珍贵药品;衣着讲究的人可能去买最廉价的感冒药。因此，药店营业员不能凭主观感觉去对待顾客，要敬重顾客的愿望。

通过向顾客推举一、两件药品，观看顾客的反响，就可以了解顾客的愿望了。例如:一位顾客正在认真观看消炎药，假如顾客只是简洁地应酬了一句，那么药店营业员可以采纳下面的方法探测这位顾客:

“这种消炎药很有效。”顾客:“我不知道是不是这一种，医生给我开的药，但已用光了，我又忘掉是哪一种了。”“您好好想一想，然后再告知我，您也可以去问一下我们这的坐堂医师。”“哦，我想起来了，是这一种。”

就这样，药店营业员一句摸索性的话，就达成了一笔交易。顾客所看的闹表为话题，而是采纳一般性的问话，如:“您要买什么?”顾客:“没什么，我先任凭看看。”药店营业员:“假设您需要的话，可以随时叫我。”药店营业员没有得到任何关于顾客购置需要的线索。所以，药店营业员肯定要认真通过观看顾客的举动，再加上适当的询问和推举，就会较快地把握顾客的需要了。

**药店营业员工作总结篇四**

（1）我们零售药店可以给老顾客免费办理会员卡，只要他们拿着这张卡到我们的药店买药或其他东西，都可以享受折扣优惠（特别是敏感药品）。这样一来，我们基本上就拥有了一部分固定客源，从而可以有机会逐步树立企业的良好口碑。

（2）我们一定要站在顾客的位置上多替他们着想，这些老客户一般都有长期服药史，对药品的价格比较敏感，来到我们这里一定要首先是让他们有效，其次才是谋求利润，给他们一种安全感，不要让他们有受欺骗的感觉，让我们的药店成为他们的家庭药箱，看似在无利经营，实则赚了信任，赚了口碑，“欲擒故纵”方能获得长远利益。

2.发展新客户，我们可以通过几种方法来增加新的客户

（1）.如果我们的附近有医院，我们可以拜访名医并与他们达成协议，让他们的一部分处方由我们的药店来调配，因为我们的药价比他们那里肯定实惠得多，通过这个我们可以赢得一些潜在的顾客。

（2）.我们可以搞一些健康宣传，聘请已退休执业医师坐堂，这样一来我们可以为广大的群众进行健康咨询，免费测血压等，针对附近的学生进行健康教育。由此我们可以获得一定的“人气”，在他们有需要的时候，肯定会首先想到我们。

我们可以在药店里树立一块健康或美容信息牌，不断地更新信息内容，以吸引更多的人来获取健康或美容信息，以此来促进药品和保健品以及中药的销售。

我们可以经常给客户发一些有吸引力的信息传单，让他们在得到信息的同时对我们更加信任和依赖，必要时在售出药品后对他们进行电话回访，一来了解一些药品的确切疗效，二来对他们进行心理沟通，顾客的信任是我们成功的基石。

3.多增加一些业务培训

提高药品推销技巧药店营业员专业知识的培训和合理推荐药品技巧的培训是零售药店提高店员素质和专业水平的重要手段。我们也应该加强这方面的培训，比如：

（1）.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。

（2）.我们零售药店可以充分利用生产企业的营销资源，让产品的生产企业协助药店进行店员的定期培训。这个好处我有切身体会，初到药店工作时，在小儿清热宁、婴儿健脾口服液厂家业务员给我介绍这些产品前，我基本上没有推荐过这两种药，也就是在听了他们对这些药的介绍后，我才充分了解了这些药的确切疗效，也就是因为这个我才有了充分的自信向患者推荐这几种药品。现在市场上同一功效的药品种类繁多，更有相同成分不同品牌的药品不胜其多，如何从众多的药品中挑选出你要为顾客推荐的药呢，这不单纯是营销技巧的问题，更有业务水平在其中，各生产厂家比我们更了解他们的产品，联合生产企业进行店员专业知识和销售技巧的培训，既增进了与生产企业的联系和沟通，又让我们公司自身获得了利益。而对生产企业来说，能够与零售药店通过培训等手段，得到药店的支持和理解，增进合作并有效传达公司产品信息，也是求之不得的好事。

总之，要想让零售药店在激烈的市场竞争中立于不败之地，并能发展壮大，提高药店的盈利水平，决不仅仅是销售高利润产品所能做到的，还必须有效提高门店店员的基本素质和专业知识水平，并在合理推荐药品的技巧上下功夫。

**药店营业员工作总结篇五**

回顾20xx年的工作历程，我始终要求自己宽以待人，严于律己，在工作中我要求自己要有专业素养和认真学习，不断进步的精神。工作总结如下：

在思想上，以“为人民服务”宗旨严格要求自己，实践我院“以病人为中心，以医疗服务为核心”的原则，勤勤恳恳，兢兢业业，不断进取。

在工作中，每个月抽取我院的归档处方，共计抽查处方3600多张，做处方点评和分析，提高医生的合理用药的水平。定期进入各病区收集、整理、分析药品不良反应，并对药品不良反应，进行分析评价后，上报国家药品不良反应中心，我院20xx年共计上报不良反应40多例，完成了药监局对我院的下达的任务。20xx年共计抽查病历400余份，并对病历中的合理用药进行分析，特别是抗生素的.使用合理性进行评价，对不合理用药的现象积极和临床医生进行沟通。进入内科病区，进行中药师查房，内科病区以心脑血管病人为主，并对重症病号书写药历，20xx年共计书写药历36份。参与临床重症病人，急诊病人的会诊，协助临床医师提高救治效果。我院实行中药师咨询制度，对医生、护士和患者提出的问题都积极给予答复，若当时不能给予解答，及时记录，事后咨询有关专家或查阅资料尽量给予满意答复并对重点咨询或典型问题应有详细记录。定期编写药讯，20xx年编制药讯4本，对于我院具体药事工作给予通报，并将病历中，处方中不合理用药情况，给予分析评价，提高合理用药水平，并为临床提供最新的药物信息和动态。编制我院的药物目录，为临床医生提供方便。另外还兼职我院的卫生材料库库管。从事这项工作一年，具有的高度的责任心和质量安全意识，对于入库的材料严格把关，对可疑及不符合标准的材料，拒绝入库，每次凭单入库，做好入库记录，每次凭单出库，准确无误的核实出库数量，禁止非正常渠道的入库，出库。每季度进行库存盘存，并及时做好有效期的记录，对于近效期的及时报告，使损失降到最低。

作为一名中药师，我认为自己做的远远不够，在专业上，我要更加认真努力的学习，提高专业素养，在工作中，应该提高沟通协调能力，和临床医生和护士更好的沟通，提高患者的合理用药情况。

**药店营业员工作总结篇六**

回顾xx年的工作历程，我始终要求自己宽以待人，严于律己，在工作中我要求自己要有专业素养和认真学习，不断进步的精神。工作总结如下：

在思想上，以“为人民服务”宗旨严格要求自己，实践我院“以病人为中心，以医疗服务为核心”的原则，勤勤恳恳，兢兢业业，不断进取。

在工作中，每个月抽取我院的归档处方，共计抽查处方3600多张，做处方点评和分析，提高医生的合理用药的水平。定期进入各病区收集、整理、分析药品不良反应，并对药品不良反应，进行分析评价后，上报国家药品不良反应中心，我院xx年共计上报不良反应40多例，完成了药监局对我院的下达的任务。xx年共计抽查病历400余份，并对病历中的合理用药进行分析，特别是抗生素的使用合理性进行评价，对不合理用药的现象积极和临床医生进行沟通。进入内科病区，进行中药师查房，内科病区以心脑血管病人为主，并对重症病号书写药历，xx年共计书写药历36份。参与临床重症病人，急诊病人的会诊，协助临床医师提高救治效果。我院实行中药师咨询制度，对医生、护士和患者提出的问题都积极给予答复，若当时不能给予解答，及时记录，事后咨询有关专家或查阅资料尽量给予满意答复并对重点咨询或典型问题应有详细记录。定期编写药讯，xx年编制药讯4本，对于我院具体药事工作给予通报，并将病历中，处方中不合理用药情况，给予分析评价，提高合理用药水平，并为临床提供最新的药物信息和动态。编制我院的药物目录，为临床医生提供方便。另外还兼职我院的卫生材料库库管。从事这项工作一年，具有的\'高度的责任心和质量安全意识，对于入库的材料严格把关，对可疑及不符合标准的材料，拒绝入库，每次凭单入库，做好入库记录，每次凭单出库，准确无误的核实出库数量，禁止非正常渠道的入库，出库。每季度进行库存盘存，并及时做好有效期的记录，对于近效期的及时报告，使损失降到最低。

作为一名中药师，我认为自己做的远远不够，在专业上，我要更加认真努力的学习，提高专业素养，在工作中，应该提高沟通协调能力，和临床医生和护士更好的沟通，提高患者的合理用药情况。

**药店营业员工作总结篇七**

转瞬间20xx年已经过去一半，像领导常说的那样“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洁，但要把工作做好，做细却不简洁。我们要在工作中不断的加强自身学习，自我充电，用专业的业务学问为顾客更好的服务，来体现自我价值。在这半年里，我在领导的耐性指导和每月培训学问下我学到了许多提高了自己的业务水平，也发觉了自己的不足。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，通过经理的耐性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，仔细视察每一位顾客，仔细倾听顾客的诉说，察言观色，通过顾客的动作和表情来发觉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.顾客要摸索性的向顾客举荐，在举荐过程中不要只顾自说自话或看到别的顾客进店分神，要通过举荐一两个品种来视察顾客反应来完成呢个交易。

在这半年里虽能完成任务，但还有很多毛病，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20xx年画上一个完备的句号！

**药店营业员工作总结篇八**

营业员是药店的\'核心之一，一个药店的好与不好，一大半就是看这个药店的营业员如何，药店大多数是做回头客的生意，而药店营业员又要做到小病做医生大病做参谋，要给病人以安全感等等，药店的营业员可不是闹着玩的要治好病的同时又要赚到钱，这个才是艺术营业员的岗位看似很普通，但要把这份工作做好，却并不简单还有就是多记药品名，药品摆放位置，药店药很多很杂。

在试用中，我学到了不少的有关于药品方面的知识，也从中总结出了一些我认为比较重要的东西，什么重要什么先做，保证工作质量及提高工作效率。说起工作，一般我都会提前10分钟左右到店里，理理情愫，准备这一天的上班。当看到顾客，我都会微笑的说:先生，(或其他)您好!类似的礼貌用语，如对不起﹑每一位顾客都是抱着某种需求才走进药店的，所以药店营业员要尽快了解顾客的真正购买动机，才能向他推荐最合适的药品。

观察+试探+咨询+倾听=充分了解顾客需求，每一位顾客都是抱着某种需求才走进药店的，所以药店营业员要尽快了解顾客的真正购买动机，才能向他推荐最合适的药品。那么，怎样才能了解到顾客的购买需求呢?察颜观色通过仔细观察顾客的动作和表情来洞察他们的需求，找到顾客购买意愿产生的线索。

1、观察动作。顾客是匆匆忙忙，快步走进药店寻找一件药品，还是漫不经心地闲逛;是三番五次拿起一件药品打量，还是多次折回观看。药店营业员注意观察顾客的这些举动，就可以从中透视出他们的心理了。

2、观察表情。当接过药店营业员递过去的药品时，顾客是否显示出兴趣，面带微笑，还是表现出失望和沮丧;当药店营业员向其介绍药品时，他是认真倾听，还是心不在焉，如果两种情形下都是前者的话，说明顾客对药品基本满意，如都是后者的话，说明药品根本不对顾客的胃口。

店员进行观察时，切忌以貌取人。衣着简朴的人可能会花大价钱购买名贵药品;衣着考究的人可能去买最便宜的感冒药。因此，药店营业员不能凭主观感觉去对待顾客，要尊重顾客的愿望。试探推荐通过直接性提问去发现顾客的需求与要求时，往往发现顾客会产生抗拒而不是坦诚相告。所以，提问一定要以有技巧、巧妙、不伤害顾客感情为原则。药店营业员可以提出几个经过精心选择的问题有礼貌地询问顾客，再加上有技巧的介绍药品和对顾客进行赞美，以引导顾客充分表达他们自身的真实想法。在询问时要遵循三个原则：

1、不要单方面的一味询问。缺乏经验的药店营业员常常犯一个错误，就是过多地询问顾客一些不太重要的问题或是接连不断的提问题，使顾客有种被调查的不良感觉，从而对药店营业员产生反感而不肯说实话。

2、询问与药品提示要交替进行。因为药品提示和询问如同自行车上的两个轮子，共同推动着销售工作，药店营业员可以运用这种方式一点一点地往下探寻，就肯定能掌握顾客的真正需求。

3、询问要循序渐进。药店营业员可以从比较简单的问题着手，如请问，您买这种药是给谁用的?或您想买瓶装的还是盒装的?，然后通过顾客的表情和回答来观察判断是否需要再有选择地提一些深入的问题，就象上面的举例一样，逐渐地从一般性讨论缩小到购买核心，问到较敏感的问题时药店营业员可以稍微移开视线并轻松自如地观察顾客的表现与反应。

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