# 药店每月工作总结范文(7篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-03-09

*药店每月工作总结范文1关于讲授法在课堂中的运用的一点点看法讲授、指导、设问、调控是教师课堂教学的主要行为，不管是哪种课堂教学模式，都离不开它们。所以，如何保证这些行为的有效性，也就成了有效教学研究的重要课题。一、从教材说教材作为学生学习的学...*

**药店每月工作总结范文1**

关于讲授法在课堂中的运用的一点点看法

讲授、指导、设问、调控是教师课堂教学的主要行为，不管是哪种课堂教学模式，都离不开它们。所以，如何保证这些行为的有效性，也就成了有效教学研究的重要课题。

一、从教材说

教材作为学生学习的学科知识体系的一个蓝本，不仅汇集着系统的学科知识，而且还蕴藏着许多其它有价值的内容，如学科的思想观点、思维方法以及情感因素。但是，由于教材的编写要受到书面形式等因素的限制，对学生来说，不仅知识本身不好读懂，其所潜藏的内涵更是不易发现。而教师由于闻道在先，术业有专攻，能够比较全面、准确地领会教材编写意图，吃透教材，挖掘教材的深邃内涵。所以，正是借助教师的系统讲授和透辟分析，学生才得以比较深刻准确地掌握教材，从而不仅学到学科的系统知识，而且还领会和掌握了蕴含在学科知识体系中的学科思想观点、思维方法和情感因素。这样，学生的学科能力也就得到了全面提高。

任何真正有效的讲授都必定是溶进了教师自身的学识、修养、情感，流露出教师内心的真、善、美。所以，讲授对教师来说，不仅是知识方法的输出，也是内心世界的展现。它潜移默化地影响着、感染和熏陶着学生的心灵。可以说，它是学生认识人生、认识世界的一面镜子，也是学生精神财富的重要源泉。

二、谈谈讲授法

（一）讲授法的概括

从教的角度来说，任何方法都离不开教师的“讲”，其它各种方法在运用时都必须与讲授相结合，只有这样，其它各种方法才能充分发挥其价值。所以，可以认为，讲授是其它方法的工具，教师只要讲得好，其它各种方法的有效运用才有了前提。从学的角度来看，接受法也是学生学习的一种最基本的方法，其它各种学习方法的掌握大多是建立在接受法的基础上。学生只有学会了“听讲”，才有可能潜移默化地或自觉系统地把教师的教法内化为自己的学法，从而真正地学会学习，掌握各种方法。

（二）讲授法的缺点

在我们的教学中最离不开的就是讲授法，教师运用讲授法，把现成的知识教给学生，往往使人产生一种错觉，似乎学生只要认真听讲就可径直地获得知识。而实际上，学生对任何知识的真正掌握都是建立在新旧知识的有机结合和自己的独立思考上。

比如在我教学中，会从最基础的拼音学起，基础的牢固性决定以后学习的独立性。我往往只考虑自己怎么讲，怎样讲得全面、细致、深刻、透彻，似乎只有这样，学生才能掌握得越多、越好，长此以往，就会使师生产生心理定势，不讲就不放心，总觉得不讲学生就学不到东西，于是乎，注入式、满堂灌便应运而生，并愈演愈烈。而学生呢？也不知不觉地形成了依赖心理，一切问题等待教师来讲解，特别是教师讲得越好，这种期待和依赖心理就越强烈。

（三）讲授的方法

讲授分为几种方法，分别是讲述、讲解、讲读、讲演。

而讲述的方式有叙述和描述两种。前者语言简洁明快，朴实无华；后者语言细腻形象，生动有趣。讲解与讲述不同。讲解不是讲事而是讲理，侧重于发展学生的抽象思维能力，其主要任务是使学生理解课文内容，培养学生分析问题和解决问题的能力。讲读是以讲导读，以读助讲，边讲边读，相辅相成，讲演是指教师用自己的语言对教学内容作较长时间的系统分析、论证，并作结论的一种讲授方式。

三、讲授的针对和改进

当前教学方法存在的最突出的问题是实际教学过程中讲授法的滥用。讲授法在教学方法中占着核心地位和垄断地位，其它教学方法所具有的特点和优势逐渐退化和弱化，讲的风气太盛，讲授几乎成了教学的同义词，讲授法由基本方法变成了唯一方法，这种不恰当地抬高讲授法的地位和盲目地使用讲授法，反倒使讲授法的功能难于有效地发挥，而其不足却表现得愈来愈充分。对学生来说，不仅知识不能到位，不能落实，而且学习能力在萎缩，学习情感在泯灭。所以，当前教学方法改革，首先要求打破讲授法的垄断地位，还讲授法本来的面目。讲授法是一种基本的教学方法，但不是唯一的教学方法，讲授法有其适用的范围以及自身固有的优缺点。

**药店每月工作总结范文2**

20xx年10月,为了迎接15级新同学,帮助他们尽快融入到公共管理学院这个集体中,让他们更好地适应大学生活,也为了丰富同学们的课余生活,由院学生会主办的以”律动青春 魅力公管”为主题的15级迎新晚会于10月20日在学校篮球场成功举办,为新生们提供了展示自我,沟通交流的平台。

为了扬长避短,不断完善，现对此次晚会的全部流程及内容总结如下:

一、 前期准备

（一）宣传与报名

1、前期宣传

本次迎新晚会宣传仍采用文艺部成员走寝的方式，对迎新晚会进行宣传和介绍,鼓励同学们报名参加,在舞台上展示自己的才艺。走寝期间,文艺部副部负责记录大一新生的特长与爱好,方便接下来的节目安排和演员的选拔。但由于走寝当天许多大一新生，尤其是女生不在寝室，致使我们对新生的了解不够全面，宣传工作也未达到较为彻底的程度。以后此类情况应尽量避免，在走寝前就应该通知到位，确保新生们能够透彻地了解到迎新晚会的相关信息。

2、节目报名

报名工作主要由广播站干事负责。其中，因为女生人数众多和报名要求的不同，女生上报的节目数量较多，尤其是歌曲类节目。而且新生对文艺晚会抱有的态度不是很端正，节目质量欠佳，但也不乏高质量的节目。

3、主持人筛选

本次晚会主持人表现非常出色，能够在念错稿时面不改色，从容地改正并继续进行节目主持。不过我们也应该对参演的主持人要求更严格些，让他们更加重视主持工作在迎新晚会现场的重要作用。

这次参加选拔的主持人数量少，但是质量普遍比较高，所以为广播站节省了

许多挑选和选拔的精力，主持人自身也积极背稿，为迎新晚会的出色演出打下了基础。

二、 审查排练

（一）审查节目

本次晚会一共开展了三次节目的正式审查，不仅如此，我们还确保每个节目两天就会由文艺部的副部和干事审查一次，监督和督促节目的进程。每个节目也都有安排副部和干事负责，所以节目的整体进步效果较为明显。但由于文艺部成员工作分配不够细致，且副部和干事还有演员的时间不能统一，每次审查节目的时间不充沛，考虑到关寝时间，不能细致地指导演员表演上的缺失。以后应该争取抽出白天时间来审查节目，指导节目进程，这样效果应该会更好。

1、 一审：

由于干事通知到位，演员也比较积极，所以现场效果还不错。但是由于个别节目的演员未到场，给评委和参演人员都带来了许多不便，有些节目变动频繁，也给审查工作带来困难。希望以后的正式审查时，通知演员都要按时到场，不能因为其他活动而耽误学院同学的集体活动，给别人带来不便。

2、 二审

虽然一些节目排练不到位，但其他节目都已成型，审查现场也商量安排了每个节目的服装问题，与信息部协商了背景音乐及音效的播放问题，所有工作都已安排到位。

3、 三审

此次审查，让大家对迎新晚会的成功举办抱有了坚定的信心，所有演员的表演都非常出色，服装音乐等问题也都得到了解决。

（二） 节目排练

1．开场舞：开场舞的练习，是采用干事先学习再教授其他同学的方式。由于舞蹈本身的选择有问题，偏离了开场舞的特色：劲爆、带动气氛。不仅如此，刚开始练习舞蹈时，演员们没有意识到开场舞的重要性，负责舞蹈的副部和干事没有做好监督和督促作用，导致开场舞进度缓慢，效果不佳。第二次审查后，我们主要针对舞蹈出现的各种问题进行了修改，为后来她们精彩的演出打下了基础。为避免此类情况再次发生，下次迎新晚会开场舞的排练需要注意以下三点，第一要仔细挑选舞蹈，第二要随时监督随时督促，第三要提高演员对开场舞的重视程度。

2. 舞台剧：这次的舞台剧剧本很好，积极向上，不仅有内容也有深度，而且舞

台剧排练次数较多，很好的提高了节目的质量和效果。唯一不足的一点，就是舞台剧人数太多，以后尽量可以把舞台剧的人数缩减到4个左右，可以一人饰多角，避免舞台上出现混乱场面。

3. 体育部小合唱：节目是由大二学长自行排练成型的，大一的干事觉得自己没有发言权，不能指导学长们的表演。为解决此类问题，以后大二的节目都应由同级的文艺部副部负责。

三、后勤工作

1、经费申请

批预算时需要向辅导员老师说明每项物品的用途及它的必需性，预算内容要尽量细化。

2、用品采购

晚会所需的物品主要由宣传部、生活部、广播站共同采购，总体来说完成情况较好。遇到采购的用品不能开具发票、无法报销的情况，费用只能由相关人员来分担。所以今后为了避免或减少此类现象的发生，在采购前就要寻找购买物品可以开具发票的商店，最好在正规的大型超市进行采购。

3、演员服装

这次晚会并没有在服装店租借道具和服装，节目中的服装都是演员自己寻找，或是由文艺部干事帮助借到的。以后如需向外界租借服装，要早做准备，避免意外状况的发生。

四、 晚会演出

此次晚会突发状况很多，而且都难以解决，但文艺部成员反应灵敏，迅速排除困难，晚会还是顺利举行，并达到预期了效果。

1、话筒:

话筒是晚会最重要的道具之一,是晚会顺利进行的基础，话筒的正常传递直接决定着演出的效果。在晚会开始的前五天，话筒方案就已由副部和干事共同讨论完成，但由于有些节目的变动和一些节目演员人数太多，导致话筒方案不能准确的实施，经过了许多次修改，直到演出当天，话筒方案还有变动。今后在遇到此类问题时，要尽量避免话筒方案写得太过复杂，不实用，增加话筒方案的正确性和实用性，并且在方案确定之前要实际试验过，可行后再打印。

2、视频和ppt

由于大活的设备老化，导致投影仪连接线断掉，不能正常地播放ppt和视频，信息部成员的工作效果不能向大家展示。为避免这个问题的再次发生，以后不管什么活动前，都要确定现场的各种设备，如音响、灯光、投影仪，能正常运行，如有问题，要提前解决或通知到相关责任人，提早保修。

3、晚会当天的工作分配

由于副部事前未能细致地安排晚会当天的工作人员和相关责任人，划分每个人员需要负责的工作。导致晚会当天，有些工作没有人做，而有些人身兼多项工作。下次这种活动前，要细分每个人的工作，包括工作的内容、时间、地点、要注意的事项等。如果谁负责的工作出现问题，直接找相关责任人，追究其责任。而且每项工作的负责人要一直待在他的岗位，直到工作完成或者上级指派其他工作，在此之前不准随意离开。

4、善后工作

晚会结束后，学生会大多数部门成员和演员都能留下帮忙。善后工作是主要由文艺部来完成，文艺部成员不到最后都不能离开。而且晚会结束后也发生了一些物品遗失事件，在以后的善后工作中，如果发现任何有价值的物品，都要交给副部代为保管，找到物品的所有者，不能随意丢弃。

5、策划与实际不相符

晚会前一个月，文艺部就已将迎新晚会策划方案写好，但是我们的许多工作并未与策划保持一致，有时策划成为仅仅的书面文件，没有被落实到实际当中，许多的问题和困难都没有根据策划书上的内容解决，只是凭借个人经验和观点解决，太过主观。策划本来就是规划活动进程的最主要的文件，既然已定策划，大体内容就应该按照策划书上正确的内容实施。这样，工作才能做到按部就班、顺利地进行。如果现场有其它变化再采用其它灵活方式解决。

总体来说，此次晚会受到书记、导员和观众们的好评，虽然晚会准备现场有些混乱，但问题都被顺利地解决。晚会汇集了所有演员和学生会各部成员的努力付出和辛勤汗水，这些努力在晚会精彩的演出中展现得淋漓尽致。不仅如此，也让文艺部的干事得到了很好的锻炼，让他们了解到整个晚会的流程和具体工作，相信在以后的活动中，这次晚会的经历能让他们可以顺利地策划、组织、处理相关活动，给予他们丰富的经验和教训。

总结人：广播站实习小记者 樊宇轩

**药店每月工作总结范文3**

范文一：誉天药房促销活动总结

本次活动通过公司各级领导的支持，以及同仁们的齐心协力，取得了佳绩。

月7号至9号，是激动人心的三天，通过这三天振奋人心的促销活动!我受益匪浅，不但提高了个能素质能力，增强了对各药品的了解，更懂得了以人为本的服务理念。

当前促销活动往往不被消费者所关注，消费者参与热情不高，容易导致促销活动效果不佳，其实并不是促销本身不具备吸引力的问题，而是由于当前促销活动太多，太乏乱，部分活动在宣传中没有将促销活动的核心利益表达清楚，

宣传执行力度也不够，但我们这三天的活动，克服了以上的缺点，达到了稳定忠实消费群的目的，现场有奖促销更是提高了活动现场购买欲望和吸引人气的重要手段，加强了药店外在形象，扩大了知名度。

具体的感受如下：

一、准备工作充分，为促销宣传活动打下了良好的基础。

这次活动采用了宣传单投递、口啤宣传、各家各户高密度甩投，共投宣传单总量约为一万份，投集的重点为集市商业区、中心医院周边、居住门户、湖西烈士陵园周边、步行街等等，并发布促销广告。

在药房悬挂活动内容为主的条幅标语，活动现场布臵好后，为促使活动进行的有条不紊，吸引更多的人参与，还在药房门口设立义诊检测服务台、咨询台、礼品发放台、抽奖箱等等。

更具有轰动效果的是请了东北二人转、杂技团、戏剧等舞台形式的表现效果，密集了人员，掌握好了活动节奏，维护好现场秩序，引导顾客进店参与活动，发放资料和奖品发放并及时登记签字。

这种新型营销模式给消费者带来了一些新意，使单县市民对誉天有了充分的了解，加强了药店的外在形象，扩大了知名度。

二、以人为本的的服务理念，赢得了客户的掌声。

本次促销宣传活动的主要对象为：本店周围社区居民，工厂员工，商铺居民。

在具体操作中，特价和打折对一些敏感的消费群体影响力是最大的，特别是部分敏感药品价格的特价极易起到事半功倍的作用，与其相对应的派送可以让消费者享受到其消费的价值，达到稳定忠实消费群的目的，现场有奖促销是提高活动现场购买欲望和吸引人气的重要手段，是活动成功的保证。

特别是对前佰名顾客送6个鸡蛋和购药抽奖活动，给顾客进门第一印象就是“哇，划算!有东西送!”。

对这种以人为本的服务理念，赢得了客户的掌声。

这次活动的增长，主要是抓住了顾客对赠品的需求之心，把客单价冲上去才是唯一的出路。

什么可以影响客单价呢?赠品，只有赠品才能影响客单价。

这样的活动对药房推动性很大，借机宣传并加强了咱们药店的影响力度。

三、以此为契机，让微笑成为我亮丽的名片。

通过这次活动的开展，让我充分理解了：关怀无巨细，服务无止境.对于进店的每一位顾客，第一时间就应该送上最和蔼的微笑，与最温馨的关怀问候语.与顾客交谈，语言文明，语气亲切，自觉使用”服务用语”，

”请”字当先，”谢”字不离口.从细节关怀顾客开始，到无止境的服务礼仪.我们誉天店将永把”关怀”铭刻在心.特别在这次活动中，主动加强了与顾客的沟通，明白客户心里想什么，需要什么!使我更能主动介绍和宣传公司的.药品药具，

主动解答顾客的疑问，让顾客在购药的过程中也能学到更多的药品知识!并且还能在销售中发现自己的不足，特别是对药品的了解上，还有些盲区，以此为契机，促使我在以后的工作中努力学习医疗药品知识，

明白每种药品的用途及注意事项，安心工作，刻苦锻炼，规范自己的服务，提升服务质量，让微笑成为我亮丽的名信片。

把弓劲射，与誉天药房同行。

鹰的理想是崇高的，翱翔苍穹;鸟的事业是豪迈的，搏击长空。

而我生活最大的能源是对美好理想的追求，最能激发我的热情是豪迈的誉天事业。

满怀对未来的憧憬和希望，带着对誉天事业的满腔热情，我为迈进了梦寐以求的誉天公司而自豪，为终于有了实践自己的舞台而兴奋不已，我将投身到我所痴爱的这片热土中，将自身的人生价值与誉天的事业紧紧相连，用高亢的声音和瑰丽的光华去谱写一名誉天员工的青春乐章。

范文二：药房促销活动总结

宣传到位

以店为中心分小区，分时段，分小组发放宣传单

发单界定统一的话术：您好，我们是XX药店，X月X日-X月X日举行十万礼品大放送活动，欢迎您来参加。

界定动作，界定表情，制作活动录音，买赠录音、抽奖录音、养生录音……店外音响播放，拱门、横幅、门口义诊、会员电话、会员短信、电子字幕等。

培训到位

让每个店员对活动方案了如指掌，是关键。

一定要让全体店员演练出来，不只是简单培训和背诵。

注重三个统一：统一使命、统一语言、统一动作。

使命就是明确每天销售指标，客单价、交易次数目标、重点产品目标，然后交代每个店员想尽一切办法让每个顾客拿一份礼品走。

语言就是统一从第二档开始说，为了提升客单价。

比如说第一档买满48元送两包洗衣粉，第二档买88元送不锈钢盆一个。

要求全体员工对顾客说一句话：您好，今天我们做活动，买满88元送不锈钢盆一个!

动作就是要求全体店员在营业时间里全程抬盆，盆内装好既定物品(一张DM单、一包第一档赠品洗衣粉、一个第三档赠品水杯)每一个细节必须到位。

如果是连锁总部统一对店长培训，店长统一对店员培训，总部到门店抽查，总部再活动前一天统一对店长培训检查落实，提出考核奖惩，执行不到位，考核分数不及格的店长甚至就地免职。

药店做促销活动通常是三分策划，七分执行，可见重要的是执行到位。

若药店在执行促销活动的过程中能够把活动真正的执行到位，那促销活动也就成功了。

范文三：药店促销活动总结

药店多半会在节日里举行促销活动，即给顾客带来好处，又给药店带来利润。

纵观成千上万的药店促销活动，发现许多药店不缺少创意，缺少的是执行到位。

一般包括四个执行到位：物料到位、氛围到位、宣传到位、培训到位。

物料到位

物料到位主要包括商品、赠品、宣传品。

首先根据季节、节日、地区、常见疾病和畅销产品，进行数据分析，找出常见疾病对应的畅销产品、重点产品，进行充分备货。

譬如，我们找到了30款秋冬季节重点产品，如果每月要货8次，某次要货时库存有35盒，上月销量为160盒，平时补货公式为，要货量=160/8=20，20\*2=40，40-35=5，5盒就是要货量，要保证库存有两个周期销量，

根据经验可以适当上调，这样确保重点产品有足够库存，便于满库存丰富陈列。

在活动期间，通常建议重点产品保证一个月的销量作为库存，这就是商品到位。

再次根据活动制订的销售目标和买赠档位，测算赠品种类和数量，并准备到位。

最后根据活动宣传所需横幅、DM单、音响、录音、POP、海报、喊话器等做好宣传品准备。

氛围到位

店内店外氛围到位，拉拱门、挂横幅、招牌干净、做主题橱窗、做喷绘写真、厂家门口撑伞摆台义诊宣传、店内音响店外音响播放活动录音、重点产品推介录音、企业文化录音、养生录音、店内悬挂相应活动和产品POP等。

一定要确保卖场营销氛围足够，员工满面堆笑，热情服务;商品丰富丰满陈列、重点产品用POP、爆炸卡、云彩卡提示;比如陈列阶梯状、圆形、心型、做一个空盒中国结，做一个风铃、来些葵花卡……。

这些是氛围到位，让顾客进店感觉很美。

愿意多停留一会儿，增加与店员互动时间。

宣传到位

以店为中心分小区，分时段，分小组发放宣传单

发单界定统一的话术：您好，我们是XX药店，X月X日-X月X日举行十万礼品大放送活动，欢迎您来参加。

界定动作，界定表情，制作活动录音，买赠录音、抽奖录音、养生录音……店外音响播放，拱门、横幅、门口义诊、会员电话、会员短信、电子字幕等。

培训到位

让每个店员对活动方案了如指掌，是关键。

一定要让全体店员演练出来，不只是简单培训和背诵。

注重三个统一：统一使命、统一语言、统一动作。

使命就是明确每天销售指标，客单价、交易次数目标、重点产品目标，然后交代每个店员想尽一切办法让每个顾客拿一份礼品走。

语言就是统一从第二档开始说，为了提升客单价。

比如说第一档买满48元送两包洗衣粉，第二档买88元送不锈钢盆一个。

要求全体员工对顾客说一句话：您好，今天我们做活动，买满88元送不锈钢盆一个!

动作就是要求全体店员在营业时间里全程抬盆，盆内装好既定物品(一张DM单、一包第一档赠品洗衣粉、一个第三档赠品水杯)每一个细节必须到位。

如果是连锁总部统一对店长培训，店长统一对店员培训，总部到门店抽查，总部再活动前一天统一对店长培训检查落实，提出考核奖惩，执行不到位，考核分数不及格的店长甚至就地免职。

药店做促销活动通常是三分策划，七分执行，可见重要的是执行到位。

若药店在执行促销活动的过程中能够把活动真正的执行到位，那促销活动也就成功了。

**药店每月工作总结范文4**

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;。

**药店每月工作总结范文5**

这是一篇关于月工作总结的范文，可以提供大家借鉴！

▲工作阶段

▲重点工作项目

▲建议及个人思想汇总

▲人力资源部工作计划

汇报人：现在

工作阶段

工作部门

工作主旨

工作主要内容和取得成绩

门店管理部

各门店日常的管理工作。

门店每月巡店三次以上，针对考核情况做好相应工作；

做门店GSP工作；

门店日常报表汇总及通知等的下发及监督工作；

规范门店的日常工作，使工作有序进行。

人力资源部

招聘、人才储备、培训、考核、员工活动等，门店管理部部分日常工作

“华山论剑”大连地区第二名；

店长竞聘成为选拔人才的窗口，提高员工积极性；

“业务大比拼”动员全员学习业务知识；

各项工作有计划进行让员工感受到公司的规范化。

门店管理部

人力资源部

日常工作及GSP工作

做GSP软件门店工作；

做GSP硬件门店工作；

做GSP硬件仓库等部分工作；

补充人事部在GSP中的缺项工作。

重点工作项目

一、丰富企业文化生活：积极参加医药零售连锁企业活动，提高员工积极性，增强团队精神；认真组织公司内部活动，挖掘公司内部人才，做到人尽其才。

月18日“华山论剑”在领导的重视与全体人员的努力下获得大连赛区第二名，韩卫峰、李占飞、古文呐、吴丽霞表现出色获得全场满分并取得最佳表演奖，通过此次活动增加我们企业的荣誉感、凝聚力，在《中国药店》杂志的发表也增加我们企业与外部交流的知名度；

2.店长竞聘于2月24日举行，竞聘人员21人，主要工作：会前文案、上报材料规范整理、现场布置、会后整理、备案，共选出门店管理部经理、采购员、店长、副店长13人，现能够完成既定销售指标为1家门店：乐购分店。

3.员工水上人间一日游活动，体现公司领导对员工的关心，此次活动充分调动员工的积极性，也是企业人文关怀的再现。

月举行的“业务大比拼”：经过笔试、初赛、决赛三队取得好成绩，沃尔玛、乐明、乐星分获一、二、三名。在这次活动进行中公司领导充分重视，掀起全公司各门店学习业务的高潮。进一步提高员工的学习热情，为一般服务向知识服务迈进打下基石。

5.乐购分店完成公司绩效指标，公司奖励乐购分店全体员工北京旅游1次，充分体现公司领导以人为本的理念和有始有终的激励机制，给员工前进的动力。

6.企业内刊《万草园》传播企业文化，展现员工风采，成为公司与门店的信息桥梁，也进一步完善公司的企划工作。

二、人员招聘及储备：引进优秀人才，为公司注入新鲜血液。

1.内部招聘和外部招聘同时进行：内部招聘主要以“年初竞聘”及员工的日常表现为主要考核标准。

2.报纸招聘：三批招聘：4月与7月在大连晚报做招聘（一次免费）。共计招聘财务1人，采购1人，药师及营业员20人。

3.人才市场招聘

我主要负责简历塞选，备案，初试，组织复试。

本年度共有入司员工30人，现已转正员工23人；共有21名促销员23人。招聘前程无忧招聘效果明显。

三、员工培训：实现从一般服务向知识服务转化。

1.新员工入司培训六批24次课程现有员工30人，23人转正。

2.特殊岗位培训9人次（3期）。

3.岗中培训共进行38场，在培训总评表现优秀员工是：吴丽霞、王坤范、刘杜鹃、唐立冬，她们能够积极完成培训内容，总评成绩在前列。

4.药监等部门的培训（4批89人）。

培训是企业内涵的体现，曾有人说过：员工本身素质差是员工的责任，但如果进入公司后素质不能提高，这就是管理人员的责任。我同意这个观点，所以也感觉到肩上担子的分量。

20的培训我们是从点滴做起的，无论多忙前一天我一定会同相关人员再次敲定培训时间、地点、培训内容和培训方式，也会做好培训后的各项相关工作，培训后我把培训效果调查汇总及时反馈给讲师，将培训情况与员工意见第一时间解决，虽然繁杂却没有轰轰烈烈的业绩，但令我们欣慰的是我们的员工成长长了，从他们的总结中我看到经历一年的培训他们的业务更加熟练：进行培训的厂家被员工培训时的认真所感动，对培训后该产品的销售也有认可，中美史克大区经理感动的告诉我：百草堂员工的素质很高。简单的话语但是意义深刻。培训贵在坚持，通过每一节课我也从讲师那里学到很多，每个人身上都有闪光点。在这里也感谢领导的信任和兄弟公司给予的支持。

四、员工考核：试用员工转正考核能够公正、公开、公平的完成。

转正员工23人，通过《年度员工综合考评表》测评结果她们是合格员工。

五、创收：为公司发展尽本部门微薄之力

年11月起共缴费700元，价值300元赠品（均由财务负责收款及收货）。

六、同公司上下齐心协力顺利通过GSP认证工作。

建议及个人思想汇总

20\_年对于我来说应该是压力与动力并存，耕耘和收获同现。说耕耘是在一点一滴做一些事情，说收获是在这一年里同领导一起完成了很多未实现想法和建议，这些都是我工作的原动力，也正象20\_年初曾说过的那样我期待在万草堂体现个人价值。当然为了追求完善这一年的压力一直追随左右。

前面有了20\_年工作的总结，现在我就谈谈自己存在哪些不足，作为今后工作的自勉：

1.工作中能够做到做到拿数据讲道理，依事实说话，但到门店次数应增加，走入“一线”才能准确的拿到一手材料。

2.工作投入，但工作方式不很灵活，应加强工作的柔韧度。

考核力度薄弱，新的一年我有信心同领导做好此项工作。

对销售额的提升我有一点个人的看法：

现阶段商品的代金丰富了门店员工的收入，但销售额并无明显的提升，我认为新颖的促销计划、充分的促销准备和良好的促销氛围以及促销跟踪、促销总结是有效的促销手段；另商品代金的发放应和销售任务的完成百分比挂钩，这样一定会对销售额的提升有促进作用（门店销售目标额应做调整）。

“如果人有一种信念，怀着民族的使命感去做事，就会将心底最深处的自尊、自爱、奋斗全部激发出来。”相信在新的一年有领导的支持，加上我这份自信和怀着期望万草堂的明天更辉煌的责任感去做事，我们定会不辱使命。

20工作计划

一、做好员工培训，提高培训质量。

二、加强招聘工作，完成人员储备任务。

三、做到员工考核有方法、有效果、有力度。

四、丰富企业文化，展现企业优势。

五、改进自身不足，提高个人管理水平。

祝愿万草堂的事业蒸蒸日上！

**药店每月工作总结范文6**

20xx年xx月xx日，我很荣幸加入xx药业有限公司，有幸成为该公司的一员。回顾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。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:

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。

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。

在即将到来的下一年里，希望能通过自己的努力，更好的完成自己作为营业员的基本职能，更加广泛的加强自己对药物领域的各项知识技能，更加专业、全面、客观的为顾客带来更为准确的服务，不断提高自身价值。

以上就是虎知道为大家带来的6篇《药店每月工作总结》，希望可以启发您的一些写作思路，更多实用的范文样本、模板格式尽在虎知道。

**药店每月工作总结范文7**

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、有梦想、有创新是新时期下的医务人员所具备的素质。下头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，大大的扩展了自我的知识面，丰富了思维方法，切实体会到了实习的真正意义。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了积极主动，找到了方向，找到了一套属于自我的思维方式。我也充分的认识到“遇到问题总找别人的原因等于x”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，可是“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，我认真审视了第一个月的实习情景，改善了学习方法，制定了学习计划，从而到达了意想不到的效果。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，仅有掌握得越多越牢，才能写出好的句子，短文。而那联合用药就像成语，仅有理解了它真正的含义，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，仅有用对了人，才能到达需要的效果。

我也渐渐在向顾客销售一些简单的药品了。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。

经过近两个月的生活，我已经适应了那里的生活环境。与室友相处融洽，遇到困难时互相帮忙，不分彼此。可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。可是我们正是长身体的时候，正直壮年，需要很多的营养来补充每一天所消耗的能量。我们不像你们，我们长得瘦，没有资本吃素。期望生活能得到相应的改善。领导也说要知足常乐，可是我觉得知足常乐不好，知足长乐没上进，时代不一样了，不可同日而语。

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