# 药店个人年终总结范文(推荐40篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2025-05-16

*药店个人年终总结范文1从毕业至今一直从事药房工作。几年来，在上级领导的关心和带领下，同事们的帮助支持下，我不断加强业务知识的学习，对工作精益求精，努力成为能够独挡一面的合格的药剂人员。现将参加工作以来的学习工作情况总结如下：>一、政治思想方...*

**药店个人年终总结范文1**

从毕业至今一直从事药房工作。几年来，在上级领导的关心和带领下，同事们的帮助支持下，我不断加强业务知识的学习，对工作精益求精，努力成为能够独挡一面的合格的药剂人员。现将参加工作以来的学习工作情况总结如下：

>一、政治思想方面，勤于学习，努力提高自身的政治思想觉悟。

拥护党的方针政策，积极向党组织靠拢。不断提高自我的政治思想觉悟和工作责任感，做到恪尽职守、兢兢业业的履行好本职工作。

>二、道德品质方面，真诚待人，努力提高个人的思想道德修养。

思想上积极上进，认真学习党的重要指导思想和“与时俱进”的时代特色。从严要求自己，在工作中爱岗敬业、尊重领导、团结同事，团结友爱，营造和谐良好的工作氛围。微笑对待病人，做到耐心、细心、热心和“三认真”（认真听取病人的陈述、认真向病人解说药品的相关知识，认真回答病人提出的有关问题），热情患者为服务。

>三、工作实绩方面，尽心尽职，踏实工作，努力提高工作效率，完成各项任务。

严格遵守国家的各项法律法规，严格遵守职业纪律和单位的各项规章制度，服从上级领导的安排。认真学习《药品管理法》、《医疗机构药事管理规定》等相关法律法规，以法律和规章为准绳，做好药品的各项管理工作，特别是特殊药品的管理，严格执行相关法律法规的各项规定。

积极掌握各种药物的功效及构成，牢记各种药品的摆放位置。在药品调配核发中，严格按照调剂操作规程进行，做到“四查十对”，确保药品发放无误。对患者礼貌、热情、大方，说话态度和气文明，认真、仔细交待药品的用法用量和有关禁忌；为患者提供用药常识和安全、有效、经济的优质药学服务。认真做好药品的验收、日常储存养护和特殊药品登记工作。做好药品效期管理，对滞销、近效期药品及时与临床科室沟通，以便及时合理应用，减少药品的浪费。

>四、学习方面，善于思考，虚心学习，不断完善自我，丰富自己的专业知识。

巩固药学理论知识的基础上，还主动参加药学知识的专业培训。对各类药品的作用特点、临床适应症、用法用量、不良反应、药物相互作用、配伍禁忌等方面的专业知识都有很大的提高。不断充实和更新自己的业务技能，熟练掌握药学专业知识和基本操作技能，理论联系实际，用专业知识更好地服务于患者。

在总结成绩的同时，我清醒地认识到，在各方面还存在着许多不尽如人意的地方。在今后的学习和工作中，我将积极行动起来，自觉加强重要思想的学习，努力掌握专业文化知识，不断提高自身的综合素质和业务能力，争取更上一层楼！

**药店个人年终总结范文2**

我从事药店收银工作的时间不是太长，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有必须的差距。但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，经常写药店收银员工作总结，进取的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，为药店的发展作出了自我应有的贡献。现针对自我在工作中遇到的问题谈谈自我的心得和体会，并写了药店收银员工作总结，也算是对自我工作的一个总结吧。下头就是我药店收银员工作总结。

一、作为与现金直接打交道的收银员，我认为必须遵守药店的作业纪律。收银员在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。收银员在进行收银作业时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。收银员不可为自我的亲朋好友结算收款，以免引起不必要的误会和可能产生的收银员利用收银职务的方便，以低于原价的收款登录至收银机，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗\_现象。

二、在收银台上，收银员不可放置任何私人物品。因为收银台上随时都可能有顾客退货的药品，或临时决定不购买的药品，如果有私人物品也放在收银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。收银员不可任意打开收银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。不启用的收银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将药品带出药店。收银员在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意收银台前和视线所见的药店内的情景，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。收银员要熟悉卖场上的药品，尤其是特价药品品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。

三、认真做好药品装袋工作。将结算好的药品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，不要以为该顶工作是最容易可是的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的药品垫底装袋;正方形或长方形的药品装入包装袋的两例，作为支架;瓶装或罐装的药品放在中间，以免受外来压力而破损;易碎品或轻泡的药品放置在袋中的上方;提醒顾客带走所有包装入袋的药品，防止其遗忘商品在收银台上的情景发生。

四、意离开收银台时的工作程序。离开收银台时，要将“暂停收款”牌放在收银台上;用链条将收银通道拦住;将现金全部锁入收银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管。

**药店个人年终总结范文3**

回顾过去的一年，在医院各级领导无微不至的关怀下，在医院各部门的协同努力下，药房克服了各种困难，完成了上级安排的各项任务和计划。

在过去的一年中，药房除了认真贯彻执行医院的各项安排和计划外，还完成以下各项内容的改善：

一、完善工作流程，提高工作效率，方便病人。

药房是医院直接面对病人的重要窗口，如何方便病人、如何提高工作效率，是药房工作的重点。

1、随着日门诊量的增加，药剂人员配备也逐渐紧张，工作也随机加大，为了完善药房工作，提高工作效率，也为了方便病人，在满足其要求的前提下，首先做好与病人的沟通，告知其耐心等待，药房人员配合将方剂尽快调配。

2、通过完善工作流程、机动配备人员、与病人沟通等一系列措施，保障了药房工作的正常运作，提高工作效率，有效改变了取药排队、取药难等现象，为病人提供方便。也充分体现了全体人员的积极性，齐心协力，克服困难。

3、做好每周提药、每月药品检查工作。把每一项工作做实做细，为下一步的工作开展打好基础。每天当班人员进行药品和处方整理。为保证信息系统药品运行数据的准确性，随时核对计算机。严格执行操作规程和处方制度，年度检查工作进行顺利，且检查药品做到了心里有数、摆放合理、整齐。

二、做好药品管理。

药品入库后，认真做好进药的查对和验收，药品的效期管理和药品的日常养护。在工作中根据季节的变化和门诊的用药情况及时调整进药计划少量多次进药，做到药品常用常新，同时还能节省大量的进药资金。

三、做好财务对账工作。

根据医院的统一管理及要求，于每天进行结账并及时上交金额及财务报表。特殊情况接受财务室的统一安排及时结账并上交金额及财务报表。盘库结束后及时汇总相关信息送交财务，做到药房帐物相符，本年度财务工作基本做到了结账及时、准确。

四、规范特殊药品管理。

严格执行交接班制度。本年度院内做到了处方、药品、库存的统一，未出现无处方药品的发放、及药品缺失等问题。

五、加强业务学习，努力提高服务质量。

认真学习药物知识，严格按照《医院处方管理制度》《药房调剂工作制度》《药房调剂职责》的规定调剂药品，坚持清查比对，严防发生差错事故，熟练掌握了药房调剂工作制度，药房调剂职责。一年来做到了全心全意为患者服务，以礼待人，热情服务，耐心解答问题，在不断的实践中提高自身素质和业务水平。

我们在忙碌中顺利完成了各阶段的工作任务，同时感谢医院各科室、各级领导的支持，感谢各项检查的有利开展，综合全年质量互查结果，药房工作还有许多不尽人意之处，但作为药房管理人员的我需要以质量考核为基准上去评价自己的工作，并努力地完善自我。今后我们会在各项不足中弥补自己的缺点，逐渐完善各项工作。

**药店个人年终总结范文4**

中药房20xx年工作总结 20xx年即将过去了，这一年来在院领导和科主任的正确领导下，中药房全体员工紧紧围绕院部的工作重点和要求，认真遵守医院的各项规章制度，遵守医院纪律，杜绝违法违纪行为，认真执行《药品管理办法》以及药政管理的有关法律法规；团结协作，树立全心全意为患者的服务意识和集体荣誉感。使得中药房整体服务质量均有所提升，逐渐赢得了老百姓的好口碑。

20xx年中药房共计完成药品收入xxxxxx元，其中中草药收入xxxxxx元、中成药收入xxxxxx元；共计完成处方量xxxxxx张次，其中中草药xxxxxx剂、中成药xxxxxx张。圆满完成全年各项工作任务和指标。今特将一年来的工作情况总结如下：

一、从基础做好，整理清洁药房药房的整洁是赢得患者好感的第一印象，中药房自搬迁后那种脏、乱、差的现象有了很大的改善，药品排列整齐，药房布局逐渐趋向合理，赢得患者的认可和信赖。

二、加强药房管理，提高药品质量药品的真伪优劣，是我们赢得信任的关键，保证药品质量，做到药品先进先出，近效期药品及时上报（20xx年上报近效期药品xx余种），勤进快消。严格执行中药操作规程，把好药品质量关，杜绝假冒伪劣药品进入药房，扩充中药品种（20xx年中药房扩充品种xx余种），加强中药养护，杜绝漏发、错发药现象。

三、完善工作流程，提高工作效率中药房是直接面对病人的重要窗口，如何方便病人、如何提高工作效率是中药房20xx年的工作重点，随着门诊和住院人次的增加，院部政策的倾斜，工作量也随着增大。为了完善工作流程，提高工作效率，安排专人发放中成药并做好解释工作，并且门诊病人优先配药，这样病人等候取药的时间大大的减少；对于需要注射的患者告知注射完后再来取药，这样可以避免两边等待，又减少了病人的等候时间，提高了工作效率。

四、坚持学习，提高中药房人员整体素质在面对知识日益更新的大环境下，不学习则后退，所以不断学习显得至关重要。20xx年中药房全体人员紧紧围绕医院文化建设活动和二甲评审，在正常的业务学习外，积极参加医院的各项活动并取得了一定的成绩，比如演讲比赛三等奖、红旗科室、科室之星等。并把合理用药宣传做到日常工作中去，提高全民的中药常识，也提高了中药房人员的整体业务素质。

五、严格实物管理，减少库存积压遵守药房药品的实物管理，是每个药剂人员的自觉责任，在日常工作中做好每日日结，药品调拨和倒药查斗工作、做好所进药品的查对和验收工作、做好药品的效期管理和日常养护工作，并且根据季节的变化和病人的用药情况及时调整领药计划，做到药品常用常新、减少药品积压库存。

但是还有很多地方做得不够，离病人的要求相隔很远，也存在着许多困难和不足，现将中药房所面临的困难和不足总结如下：

1、中草药房、中成药房面积不足，略显拥挤；

2、冷冻冰箱已坏，不利于贵重药品和极易生虫药品的贮存；

3、由于药品供应商的原因，有些药品供应不及时，造成断货现象；

4、人才梯队建设严重不足，一直未进新正式人员，都是由临时工顶着，对学科的发展和科室长期的发展和运行不利；

5、个别人员出现消极怠工的现象。

**药店个人年终总结范文5**

在科主任的正确领导与关怀下，在同志们的大力支持与帮助下，经过自己的不懈努力，圆满完成了任期内的各项工作。现总结如下：

>在思想方面

自己能认真贯彻执行党的路线、方针、政策，积极参加院科两级组织的各项政治学习，牢记办院宗旨，时刻与院党委保持一致。认真学习张厅长讲话，并把讲话精神领会贯通，应用到实际工作中去。

>在业务方面

自己能严格要求自己，做到严谨认真，尽心尽责。在药品发放中，能严格按照调剂操作规程进行，做到“四查十对”。对患者礼貌、热情、大方，说话和气文明，认真、仔细交代药品用法和有关注意事项，为患者安全、有效、经济地使用药品提供最佳服务;对于病人提出的各种问题，自己都能给予详尽的回答，直到病人满意为止，很好的维护了我院的形象，收到了良好的社会效益。如处方内容有不妥或错误时，能及时与处方医师联系，待其更正后再行调配，保证了病人的用药安全，杜绝了差错事故的发生。严格“毒、麻、限、剧”药品的管理，做到“五专”管理，即：专人、专柜、专用账册、专用处方、专册登记。

配合临床做好药品的供应和管理工作，使药物能安全有效，合理的应用于临床。平时主动将药物信息和动态告知医师和护士，以达到彼此协作，协助医护人员合理地选药和用药，共同为患者服务。对于即将到期的药品，能及时与医师联系，让他们尽快应用，避免了药品的过期失效。对新药品种能及时熟悉和掌握，并介绍到临床科室。同时反馈临床用药信息，充分发挥药师的职能作用。做好药品的保养工作，对自己分管的药柜能定期进行整理摆放，保持了药柜的干净整齐。定期查看效期药品，发现临近效期的及时上报，以免造成经济损失。认真学习《药品管理法》并理论联系实际运用到工作中去。

随着药学科学的迅猛发展， 药房工作正从单一向各层次发展，为了适应这新的形势，我不断学习新的专业知识，阅读相关书刊，掌握国内外医药发展的新动向，不断更新自己的知识水平，提高了自己的业务能力。做好药房管理工作，实行分柜管理，责任到人，充分调动大家的积极性，主动性，使大家认识到药房工作的重要性、必要性，以一个合格药师的身份全身心的投入到药房工作中去。积极配合科主任的工作，认真传达科室会议精神，严格按照科室计划执行，对科里安排的工作都能及时认真的完成，做到上通下达，团结一致。

任职以来我虽然取得了一些成绩，但还有许多不足之处，自己一定会认真反思，取长补短。争取更上一层楼，把药房工作做得更好。

**药店个人年终总结范文6**

本人于xx年xx月xx日来到xx分店上班，于xx月xx日正式转正。自从我在药店工作以来，在各店长和各位同事的关怀帮忙下，在工作中，不断积累和拓宽工作经验，这一年来业务水平不断提高。

在药店工作期间，我认真学习《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我的职业道德要求。全心全意为人民服务，以礼待人。热情服务，耐心解答问题，为患者供给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。

药品是用来防病治病，康复医疗的，作为药店工作人员，销售药品的最终把关者，我努力学习药学知识，礼貌热情地为患者供给相关咨询，并了解患者的身体状况，为患者供给安全、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。配药过程中严格按照医生处方调剂，不随意更改用药剂量，有些药包含重金属，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，经过知识由浅至深，从理论到实践，又经过实践不断深化对药理学的理解也总结了一些药理常识，如下：

一、掌握了中药材的鉴别方法，常用的有基源鉴别法，性状、显微镜和理论鉴别法，有经验鉴别法比较简便易行(眼看、手模、鼻闻、品尝和水试、火试)以中药性状鉴别方法为例：如何鉴别茎木类中药：包括药用木本植物的茎或仅用其木材部分，以及少数草本植物的茎藤。其中，茎类中药药用部位为木本植物茎藤的，如川木通、鸡血藤等;药用为本草植物茎藤的，如天仙藤;药作为茎枝的，如鬼见羽;药用为茎髓部的，如灯山草、通草等。木类中药药用部位木本植物茎构成层以内各部分，如苏木、沉香、树脂、挥发油等。鉴别根茎的横断面是区分双叶植物根茎和单子叶植物根茎的重点.双子叶植物根茎外表常有木栓层，维管束环状排列，木部有明显的放射状纹理中央有明显的髓部，如苍术、白术等。单子叶植物根茎外表无木栓层或仅具较薄的栓化组织，通常可见内皮层环纹，皮层及中柱均有维管束小点散布，无髓部，如黄精、玉竹等。另外，还有皮类中药、叶类中药、花类中药、果实及种子中药、全草类中药、藻菌地衣类中药、树脂类中药和矿物、动物类中药的性状鉴别。

二、践了中药的炮制、加工等技术，例如：经过炮制能够增强药疗效，改变或缓和药物的性能，降低或消除药物的毒性或副作用，改变或增强药物作用的部位和趋向，便于调剂和制剂。增强药物疗效：如炒白芥子、苏子、草决明等被有硬壳的药物，便能煎出有效成份;羊脂炙淫羊霍可增强治阳萎的功效;胆法制南星可增强镇茎作用。改变可缓和药物的性能：不一样的药物各有不一样的性能，其寒、热、温、凉的性味偏盛的药物在临床应用上会有副作用。如生甘草清热解毒，蜜炙后有补中益气;生蒲黄活血化瘀，炒炭止血。降低或消除药物的毒性或副作用，有的药物疗效较好，但有太大的毒性或副作用，临床上应用不安全，如果经过炮制便能降低毒性或副作用，如草乌、川乌、附子用浸、漂、蒸、煮加辅料等方法可降低毒性;商陆、相思子用炮制可降低毒性;柏子仁用于宁心安神是如没经过去油制霜便会产生滑肠通便致泻的作用。

中国医药学具有数千年的历史，是人民长期同疾病作斗争的极为丰富的经验总结，是我国优秀民族文化遗产的重要组成部分。我在多年的工作学习中，坚持理论联系实际，不断探索和创新，学有所有坚持服务宗旨，诚信守法，干好本职工作，为中药学的发展做出贡献。

**药店个人年终总结范文7**

首先感谢领导对我的信任，将我调到采购部这个如此重要的位置，给我个学习的机会，让我从对采购一无所知道熟悉更多的人与事，接触更多的新鲜事物，学到了一些新知识，增长了更多见识！在X经理的工作指导之下，经过四个月的采购，也积累了一些工作经验，同时也明白，还有很多事要继续学习的，继续往完善的，继续往进步的，在这一年里，我没有做出大张旗鼓的事，但对每一件事我都会专心往想，用头脑往思考，用行动往做事。我天天按采购计划基本完成了所负责的剂型，值此辞旧迎新的时节对一年来的工作做一个总结，更多地便于自己以后的工作中总结今年的经验教训，提升综合素质，找到更好的方式方法往迎接20XX年的到来。

我们主要采购的供货商来自 “XX、XX、XX、XX等”我们所购进药品的质优价廉，关系到采购本钱的高低，直接影响到整体效益的快慢，药品的价格始终抢占商机，起着至关重要的作用，我作为一名经验不足的采购员，经过一段时间的了解，深知做采购的，要了解各药品信息的重要性，为确保采购药品的质量好，价格低廉，今后我要做好每一项工作，要用敏锐的眼光看待事情的变化与发展，主动和个部分沟通！经过这几个月的采购，深知活动方案并不是单单做个计划表和打电话报计划，那么简单的事，公司现在的采购数目是以开票处订的数目为准，个人以为开票处与销售部每个星期要有个总结，把客户所需要的信息反馈给采购部、我们采购职员也要对公司畅销品种有个基本的了解，在采购大量数目的情况下，我们要采取价格策略，与供货贸易务员联系，尽量降低药品的本钱，为了满足我们所需的库存，满足质管部要求，还要总结质量题目的因素，反馈给供货商，并与供货商达到共叫，共同解决质量题目，做到及时退货。今后我们要更注重保质优价廉 ，货比多家，我发现要做好“质优价廉”是作为一个采购员的工作精华，这个过程的操纵与实践，是需要平时的细心积累才得到的经验，改进工作方法，进发布性公告才能更深进地做到“质优价廉”降低本钱。20XX年里我主要从以下方面往做：

1、认真做好采购计划，货比多家，做好内勤工作，多多与各部分的职员沟通，每次计划做好的反馈表与涨价表，做到及时通知开票处与销售部，并分析调查市场价格是否适合客户需求！

2、报计划时要细心、多多了解各品种的信息变更、变更的信息要及时反馈给质管部、开票处、销售部、当有新品种引进时，要授集好信息，及时与销售部、开票处沟通，并快速备货，还要多多了解供货商与厂家在各个时间段的优惠政策等。

3、采购不同品种，要灵活运用不同的方法询价、讲价、仪价以达到降低本钱的终极目的。

4、对已范文之学生压力调查报告知涨价的畅销品种，要尽快的调查原因，根据市场，和部分领导商讨应该涨到什么价，对于销售部反馈如是客户已订品种，销售部要提供大概价格，采购部根据各公司销售的价格来做价格调整。

5、对于业务员提供的新品种，要留意看月销量，畅销品种要经常查看库存是否断货，要保证库存不缺货，如因天气原因或流行病因要结合现实分析，针对不同品种做好备货预备。

6、对于采购了的品种要及时跟踪货是否到库，在第二天早上查看是否进完库，查清楚原因，以免做重复计划。

自从进入采购部以来，让我更明白总本钱的优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性，在这里，感谢领导这几个月来对我的工作指导，今后的我还需领导的支持与培养，请领导放心，我会继续努力学习、努力工作的，昨日的成绩已成过往，现在重要的是在新的一年里好好珍惜时间，珍惜机会发扬优点，改正缺点，改进工作的方式方法，全面进步综合素质，更完美地完成新一年的采购工作。

**药店个人年终总结范文8**

本人于20\_年7月毕业了，从毕业至今一直从事药房工作。几年来，在上级领导的关心和带领下，同事们的帮助支持下，我不断加强业务知识的学习，对工作精益求精，从一个一无所知的小丫头转变成一个专业知识丰富、工作能力突出，能够独挡一面的合格的药剂人员。现将参加工作以来的学习工作情况如下：

一、政治思想方面，勤于学习，努力提高自身的政治思想觉悟

在学习思考中增强思想道德水平、完善知识结构、提升工作能力。用党的方针政策武装自己的头脑，并积极向党组织靠拢。不断提高自我的政治思想觉悟和工作责任感，做到恪尽职守、廉洁自律，兢兢业业的履行好本职工作。

二、道德品质方面，真诚待人，努力提高个人的思想道德修养

思想上积极上进，认真学习党的重要指导思想和“与时俱进”的时代特色。时刻以党的优良传统，从严要求自己，在工作中爱岗敬业、尊重领导、团结同事，努力配合同事做好各项工作，团结友爱，营造和谐良好的工作氛围。微笑对待病人，能急病人之所急，做到耐心、细心、热心和“三认真”(认真听取病人的陈述、认真向病人解说药品的相关知识，认真回答病人提出的有关问题)，热情患者为服务。爱护公共财产，树立环保节能意识，做到人离灯熄，不浪费单位的一水一电。

三、遵纪守法方面，严于律己，廉洁奉公，树立正确的社会主义荣辱观

明确自己的工作职责，严格遵守国家的各项法律法规，严格遵守职业纪律和单位的各项规章制度，服从上级领导的安排。实践党的群众路线教育活动，树立“以遵纪守法为荣、以违法乱纪为耻”和“全心全意为患者服务”的世界观、人生观和价值观，坚定政治信念，自觉地筑起拒腐防变的思想防线。在工作中做到不私自收费，不收受药品回扣，不私自采购使用医药产品等。认真学习《药品管理法》、《医疗机构药事管理规定》等相关法律法规，用正确的思想和法律知识装备自己的头脑，以法律和规章为准绳，做好药品的各项管理工作，特别是特殊药品的管理，严格执行相关法律法规的各项规定。

四、工作实绩方面，尽心尽职，踏实工作，努力提高工作效率，完成各项任务

积极掌握各种药物的功效及构成，牢记各种药品的摆放位置。在药品调配核发中，严格按照调剂操作规程进行，做到“四查十对”，确保药品发放无误。对患者礼貌、热情、大方，说话态度和气文明，认真、仔细交待药品的用法用量和有关禁忌;向患者详细讲解中药饮片的煎煮的方法及有关注意事项，让患者能够放心的使用，为患者提供用药常识和安全、有效、经济的优质药学服务。药品进入药房后，认真做好药品的验收、日常储存养护和特殊药品登记工作。

为保证药品质量，本着药品“先进先出”的原则，做好药品效期管理，对滞销、近效期药品及时与临床科室沟通，以便及时合理应用，减少药品的浪费。每季度协助科室主任做药品的盘点和核算工作，做到帐物相符。同时每月做好处方点评和抗菌药物的监控工作，规范处方书写，避免抗菌药物的滥用，减少不良反应的发生。并被单位评为“20\_年度优秀员工”的称号。

五、学习方面，善于思考，虚心学习，不断完善自我，丰富自己的专业知识

根据工作需要，自己在积极接受中药学的新知识，巩固中药学理论知识的基础上，还主动参加药学知识的专业培训，并于20\_年1月药学大专顺利毕业。通过药学大专的学习，对各类药品的作用特点、临床适应症、用法用量、不良反应、药物相互作用、配伍禁忌等方面的专业知识都有很大的提高。不断充实和更新自己的业务技能，了解药学新动向，熟练掌握药学专业知识和基本操作技能，理论联系实际，用专业知识更好地服务于患者。并积极参与单位组织的业务学习和讲课工作，做好合理用药宣传，为减少抗菌素的应用和药物不良反应的发生尽一份心，出一份力。

在总结成绩的同时，我清醒地认识到，在各方面还存在着许多不尽如人意的地方。在今后的学习和工作中，我将积极行动起来，自觉加强重要思想的学习，努力掌握专业文化知识，不断提高自身的综合素质和业务能力，争取更上一层楼!

**药店个人年终总结范文9**

7月1日-31日，我在西门药店中医馆进行了为期一个月的实践锻炼。虽然仅有短短一个月，可是对药理知识、为人处事和经营管理等方面的认识都有了必须的提高。

药理知识有所丰富。中药是我们国家特有且博大精深的一门学问。对我们这一代来说，接触中药的机会是比较少的，即使在自我生病的时候也是西药主治，所以，对中药进行基本的药理知识学习和药物实体认识是十分必要的。从生活上而言，平常的小痛小病能够自行处理，并且中药的药性比较温和，没有西药那么大的副作用;从思想上而言，有助于中药这项国粹的继承和发扬。经过一个月的实习，我已经能分辨一些常用的药物，如党参、生晒参(西洋参)、麦冬、苍术等，并对其药性和作用有必须的认识;能看懂一部分药方，对一些需要先煎、后下、灌纱布袋的药物都能确定;对于药物的包裹也有必须的技术熟练度。

为人处事有所成熟。中医馆是一个向外开放的窗口，所以在做好撮药这项工作的同时还要和顾客、坐堂专家和同事进行必须的交流。对中医馆而言，顾客群比较大，可是年龄特征比较明显，大部分是老年人。老年人由于生理上处于衰退期，所以必须对他们多一份耐心、多一点关心、多一些爱心。另外，也要区别对待患有某些异常病症的病人，如精神上的疾病，这并不是说对他们抱有歧视的心理，但由于其所患病症的特殊性，往往伴随出现一些突发性事件，我们需要对其多加关注。突发事件其实十分能锻炼一个人的随机应变本事，可是必须把握原则。拿药店来说，就必须坚持顾客第一的原则。比如由于工作人员的估计错误，一位患者拿不到代煎的中药，并且此时正好碰到药店停水，这位患者十分愤怒，一向指责药店不信守诺言，那么此时，我们能够断定职责方是我们，需要弥补顾客的时间和精力，所以我们提出了药煎好后送货上门的对策，并且得到了患者的认同。

管理经验有所积累。在经营管理方面，西门药店给我的感觉是严格要求、顾客第一。作为一家药店，严格的要求是必须的，因为经营的是药材，关系病人的健康，甚至生命，所以不能有丝毫差错。进货，有专门的正规渠道(萧山医药公司);验货，由资深的老药师带领仓库部门人员对每一袋进店的药品进行形、味、色的严格审核;出货，由一套电脑系统控制，每次出货都需要登记，并在每个星期一进行盘仓。在撮药时，经理严格要求营业员间不得相互嬉笑，以免因分心而造成药物种类或剂量的差错。作为一家店，顾客的要求和利益应是第一位的，在工作和解决问题上都必须牢记这一点。比如，一次几位黄岩来的患者到药店抓药，撮完药，一位患者发现自我的药撮多了十付，于是，硬要退，一向坚持自我只要抓十付。但当时，店里刷医保和收银台的工作人员发现该患者药量比较多、数额比较大，都异常跟她确认过。顾客一向坚持是店员的失误，坚持要退，最终经过调解，还是给她们退了，让她们满意的回去。由此，我得到启示：有时候，一点小利是不足挂齿的，像西门药店这样名声响亮的百年老店，信誉和形象才是最重要的。

可是，在实习期间，我觉得药店人员分工不是很明确。刷医保和收银的人员是不固定的，撮药的工作人员会被轮流安排操作，异常是刷医保的人员，很多时候是谁有空就去。所以，我提议各班次应当明确人员分工，落实职责，将刷医保和收银的人员固定下来。这样能够避免因人员流动频繁，交接班时交代不清楚而发生错误;避免代刷医保而产生的职责不清现象;减少员工经常需要帮忙加班刷医保的现象。可是中药师的专业认证还是要同步进行，因为即使是刷医保和收银工作也需要必须的药理知识。

在西门药店实习的一个月，让我看到了万丰“大气经营，精细管理，开放合作，诚信发展”的现代化科学管理理念，让我相信，万丰是我们社会新人锻炼本事的良好途径、踏入社会的坚实桥梁、自我发展的平台。

**药店个人年终总结范文10**

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，现将本人一年来工作情况总结如下：

一是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，做好承上启下的桥梁作用，做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，增强本店的凝聚力。

二是做好药品管理，保证足够的货源和药品供应，在工作中根据季节的变化用药情况及时调整进药计划，做到药品常用常新，对于顾客急需的店内暂时没有的药品我们帮他从总店订购，方便了他们的及时用药；药品入库后，认真做好进药的查对和验收；认真做好药品的有效期管理和药品的日常养护，每日观察温度、湿度的变化，并做好登记工作；按规定分类储存陈列药品，以利于顾客选购；严格执行国家的药品价格政策，明码标价；销售处方药时凭处方销售，处方按规定保存备查，同时设立非处方药品专柜，贴有明显的区域标识。

三是做好财务对账工作，根据公司的统一管理及要求，每天进行结账并及时缴存现金及财务报表，盘库结束后及时汇总相关信息送交财务，做到药店帐物相符，本年度财务工作基本做到了结账及时、准确，严格执行药品销售价格，无论选择何种支付方式均实行同价。

四是努力改善服务态度，提高服务质量，为群众选药、购药提供健康咨询服务，让他们买到安全、放心的药品；营业人员仪表端庄，热情接待顾客，使药店成为面向社会的文明窗口。

五是尊重和服从社保、药监等管理机构的领导，及时将上级精神贯彻传达到每一个员工，严格遵守《\_药品管理法》和执行医保卡刷卡管理的相关规定，及时完善从业人员的健康证明、教育培训等档案资料，做到依法经营。

六是保证环境秩序优良，店堂整洁明亮，保证没有与经营无关的物品堆放，没有闲杂人员长时间逗留，没有未经许可的坐堂医生开展诊疗服务。

一年来尽管做了许多工作，但仍存在众多不足之处，一是专业理论知识有所欠缺；二对工作创新力度不足。面对20xx年的工作，我深感责任重大，重点做好以下几个方面工作：一是爱岗敬业，顾全大局，努力提升自己的各项业务素质，严格要求自己，强化服务质量；二是加强团结协作，创造最良好、无间的工作环境，发挥员工最大的工作热情，打造一个最优秀的团队；三是坚持对药品缺断货的追踪，及时调整药品结构并合理控制库存；四是强化现场管理力度，认真落实药店环境、卫生，树立良好形象，努力提升总体业绩。

**药店个人年终总结范文11**

今年是江苏\_\_药房连锁有限公司具有里程碑意义的一年，国药控股国大药房有限公司收购\_\_全部自然人股权，以的股权控股江苏\_\_药房连锁有限公司，使\_\_成为国大药房的一个控股子公司，为\_\_的稳定，快速、健康发展提供了良好的契机。一年来，尽管内部矛盾突显，千头万绪，纷繁复杂，外部医药零售市场竞争激烈，形势严峻，我们能够正确面对困难和挑战，今年重新设置了内部组织架构，出台了多项管理制度，更新了微机程序、统一了国大编码，快速开发了多家连锁直营店，成立了自己的配送中心，取得了经营管理的良好业绩。

1.加盟国药控股国大药房有限公司，完成股权转让

今年，公司顺利完成了自然人股权转让，并于6月28日成功召开了第二届第一次股东会、董事会、监事会，企业更名为江苏\_\_药房连锁有限公司，成为国药控股国大药房有限公司的一个控股子公司。这一具有里程碑意义的重大事件为\_\_长远、稳定、快速、健康发展提供了良好契机。

2.实现“批零分离”、整合组织架构

按照国药控股“批零分离”的要求，上半年\_\_与江苏公司整体分离，并重新整合了内部组织架构，组建了营运管理部、综合管理部、财务部、采购部、物流部、门店管理部、门店开发部等。

3.强化内部管理，健全规章制度

综合管理部是今年刚组建的部门，是管理服务并重的职能部门，他们在强化内部管理，健全有关规章制度的同时，做好经营的后勤服务工作。

1)狠抓制度建设：今年来制定“20\_年发展目标规划”、“三年(20\_-20\_年)发展目标规划”、“20\_年分配制度及绩效考核办法”，逐步完善内部激励机制，体现“按绩取酬”、“多劳多得”的分配原则。为规范促销费管理，制定了“关于加强厂方终端促销费管理的有关规定”。

2)细抓行政管理：建立健全了各项基础台账，收发文登记、档案保管、工章使用登记等。对固定资产进行彻底的清查核对、登记造册，并建立了电子文档。及时完成新老门店的装修、改造任务。积极配合门店开发部对新增门店的考察、选址、设计、装修及货柜货架等设备的购置工作，保证新开门店的顺利开业。建立了内容全面的电子文档，统一管理房屋租赁合同，配合门店开发部、门店管理部做好门店续租协议等工作。及时完成各类证照变更登记工作，为申报了中华老字号积极收集、整理、申报相关材料，为确保任务按质、按时完成，节假日加班是非常正常的事情。

3)实抓安全工作：连锁门店众多，分布面广，安全工作丝毫不能松懈。一是健全了安全制度，出台了“安全生产管理”制度及“安全工作责任制”;二是配齐配全安全器材，如报警器、灭火机等;三是开展经常性的安全检查工作;四是排查安全隐患，发现问题及时解决，从而确保了全年无重大安全事故。

4)狠抓质量管理，巩固gsp成果。我们严格按照gsp规程操作，质检人员严格把关，经常督促检查各环节有无质量管理回潮现象，发现问题及时纠正，确保了台账完整规范，手续完备无缺，巩固了gsp成果。

5)强化人力资源管理。今年综合管理部在优化人力资源，提高人员素质，绩效考核，员工培训等方面做了许多工作：一是及时考核，发放岗薪工资;二是根据企业发展需要适时招聘各类技术人员;三是进行了执业药师、从业药师继续教育，员工上岗培训;四配合收购高邮、宝应、邗江连锁店做好人力资源统筹安排。五是正常申报各项社会劳动保险。

4.完善信息系统，保证经营工作的顺利开展

今年信息系统进行了三次较大的调整，一是\_\_批零兼营程序调整，二是部分品种独立采购时程序调整，三是彻底独立后程序调整，三次调整我们信息人员均花费了大量的时间和精力，加班加点，及时完成程序调整，保证了三次调整的顺利进行。

今年新开门店的不断增加，信息人员在不增加的情况下，完成了所有门店的计算机新增、系统安装及维护工作，为门店销售任务的完成提供了保障。同时还为领导及各职能部门及时，准确的提供各类分析数据。

5.保障货源供应，追求成本最低化

批零分离后，采购部逐步担负起保障各门店货源供应的艰巨任务，并为追求成本最低化作出了艰苦努力。一是新增自行采购品种1500条(个);二是不断更新t类品种，由年初的11\_\_\_\_种现已增加到40\_\_\_\_个品种;三是进行比对采购，虽然今年国家进行了四次较大范围的降价的情况下，\_\_的商品毛利率不但没有降低，而由去年的上升到今年的，上升了百分点。四是积极与供应厂商沟通，多方寻求供商厂商的支持，全年争取到返利10\_\_\_\_元，其他收入(如进场费、端架费等)11\_\_\_\_元，

为提高企业经济效益作出了努力。

6.强化财务管理，准确财务核算

财务部在财务管理方面做了大量的基础工作。特别是按照国大药房的新要求，在合理调拨使用资金，严格财务把关等方面起到了一定作用。特别是今年新开门店的会计核算，不仅增加手工帐，还要去所属地税务机关申报纳税，工作量大大增加，财务部基本完成任务。大量、复杂的20\_年经营、财务预算报表也按时完成上报。

7.门店开发紧锣密鼓、连锁规模迅速扩大

按照国大药房长远发展战略，开发新门店的任务很重，门店开发部克服困难，放弃许多休息日频繁奔波在扬泰地区、南通、苏州、镇江地区，进行考察、选址，招聘人员、办理证照，举办开业活动。

一是新选址、考察、开业连锁直营店\_\_\_\_。二是整体收购加盟店为直营店2\_\_\_\_。特别是高邮、宝应等加盟店由于矛盾突出、遗留问题较多，开发部的人员想方设法，认真细致的逐个做有关人员的思想工作，切实解决实际问题，取得明显效果。三是吸取社会药店为加盟店，对于志愿在\_\_百分之百进货，并付给一定加盟管理费的证照齐全的合法社会药店，经变更名称、签订协议后发展为加盟店，对于名不符实的原邗江各乡、镇加盟店1\_\_\_\_药店按加盟要求，重新签订了加盟协议，对加盟店加强了监督、管理。

8.开展多项促销活动，狠抓t类产品销售

门店管理部针对社会药店越来越多，规模越来越大，市场竞争更加激烈的严峻形势，认真研究对策、积极拓展市场、提高应变能力、注重细节管理、强化优质报务、提升品牌形象上做出了应有努力，较好的完成了销售和利润任务。

一是层层动员较早地落实销售、利润任务，并分解到各地区门店;二是正确面对挑战，坚持每周召开一次地区经理会议，分析形势、检查进度、研究对策，及时解决门店遇到的新问题;三是加强品类管理、加大“t”类商品的销售力度，及时实现奖励政策，促进了“t”类产品的销售，其销售比例由上年的上升到今年的10;四是积极开展多种形式的促销活动，利用黄金周、节假日，及“”绿色销费活动、下社区宣传活动，促进了销售任务的完成;五是弘扬企业文化，培养知识型员工，对新进员工及厂商联合举办的以营销技巧为主题培训达110\_\_\_\_人，支持和鼓励参加考试，有效地提升了员工素质;六是与扬州晚报社联合举办了“健康与保健”、“安全月”、“我心中的放心药店”，为主题的第二届“\_\_杯”有奖征文活动，进一步提升了\_\_的知名品牌形象;七是强化优质服务，增强企业竞争力，积极开展十多项便民服务项目，全年送药上门200\_\_\_\_，电话预约购药316\_\_\_\_，代客切片852\_\_\_\_，代客煎药1246\_\_\_\_，夜间售药1242\_\_\_\_()，增强了企业竞争力，取得了市民良好的口碑。

**药店个人年终总结范文12**

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。

一、在思想方面。

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进取主动，找到了方向，找到了一套属于自我的思维方式。

二、在学习方面。

“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。

三、在销售方面。

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。

四、在生活方面。

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。

**药店个人年终总结范文13**

通过近一年的工作，是我对药店的工作有更深的了解，看似简单的工作，要做好他的确不容易。现在对近段时间的工作总结如下：

1、要提升自己的销售必须加强自己的专业水平，这是我们作为营业员的必要条件，如果顾客进店以后找到自己，自己就必须以专业的知识给顾客解决问题。这是最重要的。相对价格的高低，品种的齐全来讲，专业有效的推荐比什么都更能赢得顾客的好评。那么我们该如何来提升呢？那是我们平时积累的经验和熟悉药品的专业度。

（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）我们一定要站在顾客的位置多替他们着想，老客户一般都有长期服药的记录，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。

（3）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、客户反映较多的情况

对于我们销售型的药房来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

（1）质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如发生质量问题接二连三，顾客怨声载道。

（2）报价问题：因公司内部价格体系不完整，不同顾客的等级无法体现，老顾客、大顾客体会不到公司的照顾与优惠。等等都是问题。

3、思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，强化服务理念，服务思想深入我们每一位心中。

4、中药问题存在的很多不完整的也不健全的体系，在每个药房来说中药可谓是一个很重要的不可缺少的一部分。既然重要那么我们就更应该注重，要销售好中药就必须去了解它熟悉它爱护它，我们存在的问题就是没有爱护，注重，导致他的质量上有太大的不合格如：生虫，潮湿，霉变串柜等诸多问题，还有很多名贵药材的生产厂家不健全导致了顾客不信任而造成的销量的直线下降，我们以前的很多名贵药材的老客户现在完全都没有回头的了所以对中药的损失是很大的。其次由于我们的专业知识欠缺和经验的很多不足的地方而让我们的顾客还不满意，所以我们自身问题才是最主要的不足。所以以后我们应该从我们的品牌，质量服务，这些方面来赢得顾客的好评做到让顾客买我们的药感觉到放心，安全。尽量从服务上来提升我们的信誉。

成功好比一张梯子，\_机会\_是梯子两侧的长柱，\_能力\_是插在两个长柱之间的横木。只有长柱没有横木，梯子没有用处，一旦你产生了一个简单的坚定的想法，只要你不停地重复它，终会使之成为现实。提练、坚持、重复，这是你成功的法宝；持之以恒，最终会达到临界值。

**药店个人年终总结范文14**

光阴似箭，日月如梭，在医院药房工作已经将近两个月，我深刻的认识到，作为一名药学服务者应使用药学专业知识向公众提供直接的、有责任的、与药物有关的服务，以期提高药物治疗的安全性，有效性，和经济性，实现改善和提高人类生命质量的目的。在这两个月的时间里本人在医院各位领导、老师、同事的指导、关心和支持下，不断的学习和总结积累了不少经验，个人业务水平也得到了一定的提高。现将本人两个月主要工作总结如下：

>一、思想上

积极主动学习与响应医院组织的医德医风和廉洁自律宣传教育，从一开始参加岗前培训，到后来观看了艾滋病防治委员会举办的艾滋病防治宣传教育文艺义演晚会，参与了医院组织的文体活动——拔河比赛，自身的服务意识、廉洁意识和主人翁意识得到进一步提高的同时，与同事之间凝聚力也得到增强。

>二、工作上

我严格遵守医院的劳动纪律和各项工作管理制度，严格要求约束自己，认真工作，虚心求教，利用空余的时间分柜收集与学习药品说明书以达到熟悉外购药品和医院自制品种的分类，及其各自的成分功效、用法用量以及禁忌症还有其陈列的位置的目的，逐步提高了自己的工作效率；熟悉了门诊药房和中心药房的分工与各自的工作流程，掌握了药品管理软件中的药房药品管理和卫材管理中的发放板块的操作使用。现在在药房的工作还处于学习阶段，还要坚持不断的学习药事管理与法规、专业知识和与病友沟通的技巧为日后在工作中始终坚持以病人为中心的服务思想更好的为患者提供更优质的服务打下扎实的基础。

>三、生活上

坚持俭朴的生活作风，与同事友好和睦相处，相互协助。不管是药品摆放位置还是熟悉药品制剂的种类和药品管理软件的使用都得到了同事们热情的指导和帮助，从而使我很快地就熟悉了药房的工作流程，并很快地就能独立开展工作。

在将近两个月的工作学习中，有进步也有不足。在今后工作中将始终坚持不断的学习专业知识，刻苦钻研新的工作方式，认真、主动、积极做好自己的本职工作，为医院的发展作出自己应有的努力！

药剂科：

**药店个人年终总结范文15**

>一、企业培训基础环境

XX年度，我公司的各级分支机构中，有区域司理、店长、见习店长153名，实际培训153人，培训率为100%，均匀每人96天/年；执业药师、药师共有212人，全部参加继承教导和岗位培训；康健咨询师培训达到89人。目前在基地培训贮备人员达159人。

公司现有500平方电教养培训中心一间；1个药师培训基地，2个店长培训基地，8个康健咨询师培训基地；培训教官14名。

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

>二、主要经验和亮点

（一）立异一种模式：实训基地模式

公司的培训不停是每年的重点内容，以往有请进来学校先生的讲座，有行业协会的会议，有送出去的昂贵的课程，然则只是一味的采纳“上面讲、下面听”讲座的形式，枯燥、死板，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、想想冲动，回到岗位，无法行动”。消费了大量的人力物力财力，在实际工作中不能施展和贯彻执行，影响了培训的信心。

在XX年底，公司领导痛下决心，开展培训革新，把300平米的古墩店作为实验田，改造了电教养的培训中心。陈金良董事长说：“在岸上学游泳，永远弗成能成为游泳健将的。”我们摸着石头过河，采取了实训模式，边实验、边研究、边开拓。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，树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若干光阴，会了若干内容，而是在工作你会用若干。

（二）态度技能两手抓

关联用药、慢性病防治、自我药疗、处方审核、康健教导等专业化的“药学办事”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便是专业化，这就要求所有工作人员尤其是药学技巧人员，必须全面控制新时期的“药学办事”理念。门店一线培训合格的员工必须达到低级药师的稽核标准。

（三）主攻三大范畴：药师、店长、和康健咨询师

药师是主要专业主干，作为药品流向患者的最终把关者，药师的继承教导和知识更新也就显得尤为紧张。在实际雇用来的药师中，有很大一部分滥觞于生产企业、批发流通企业、外省通过资格认定获得职称的环境，这样他们在零售门店就不了解药品零售行业的基础规则，从审核调配医师处方到店内药品的分类治理，从用药咨询指导到跟踪收集不良反映、gsp认证和实施，gsp与企业经营治理之间的关联，医疗保险政策都有个全新的重新学习重新适应历程，还有很大一部分药师专业知识和技能老化。

店长是门店经营的魂魄人物，的必要熟悉天天好大药房一线工作流程，熟知公司的治理方法和运作方法，经营指标、人员治理，团队扶植等紧张工作。外来的店长对新公司的运作必要有专人引路。

店员分外是刚从学校卒业的学生广泛存在三大问题：一是不熟悉需要的药品专业知识，不能充分了解所保举的药品，没有信心正确指导顾客购买使用；二是短缺零售行业的办事理念，店员定位不准，不能吸引顾客；三是对本店陈设储存的药品的地位、价格、作用、产地、规格、疗效等不了解，面对顾客的扣问不能做详细专业的解答，不能满足顾客的需求。

针对人员岗位和必要技能的不合，公司分手树立不合的培训基地，选择不合条理的教官，选择不合的课程，分手培训。对付公司过程、企业文化、治理制度等通用的课程，就由培训中心统一支配课程。打消入职前的各类重要情绪，建立积极地执业心态，进行执业生涯教导，确立在公司中的企业定位。

（四）改善四化培训课程：详实化、根基化、针对化、模块化

1、详实化

药店培训是很普遍的，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，1种药品、1张处方、药品监督治理司法律例、医疗保险等相关政策知识等等，培训内容繁多繁杂。我们把以上技能和知识依照3种岗位全部分化，做成具体详实的课程，此中理论占20%，现场实衙魅占70%，集体运动占10%。

2、根基化

从根基抓起——树立一个使每一位学员都能会学、都能学好的根基教授教化模式。对付一个公司成长而言，根基治理起着抉择性作用，夯实根基是一个公司成长最紧张的步骤。根基制胜，没有什么绝招奇招。所培训的课程全部是岗位的基础技能和基础知识。我们觉得初始培训不是培养办理疑难杂症的问题，而是办理授之以渔的事情。我们所采纳的课程不是精英化、理论化的课程，而是像教练教授教化员学车一样，全部是根基性的课程。

3、针对化

培训要有针对性，与公司实际工作慎密联系，也要了解员工的愿望，结合公司必要。颠末客看阐发，认真制订每个员工将来成长范畴和偏向，每个人都树立培训档案，有每个员工的培训计划，他们的设置自己便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，依据企业在成长中遇到的问题来设定的，员工通过学习，最终要达到可以或许进步个人技能和办理企业实际问题的目的。

4、模块化

培训是一个继续的历程，对员工采取集中3个月的标准化继续的课程，在3个月中，在确保培训光阴的根基上，让每个人要通过每个模块的稽核。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，增强该模块的学习。

（五）强化五项机制：考试稽核机制、员工鼓励机制、评比交流机制、流程闭环机制、科学评估机制

1、考试稽核机制

主要是各个模块一个一个严格稽核，考试及格就发毕业证书。再便是毫不低落稽核标准，严格统一稽核。学员没有通过稽核的继承留在基地学习，一般毕业是3个月，约有10%的人会延长培训光阴，在实际培训中，在基地培训光阴最长的一名见习店长是9个月。

2、员工鼓励机制

“培训、稽核、使用、报酬”相结合的培训鼓励机制是激发人们内在动力的紧张道路。在培训之初，参训员工要提出申请，做出本身的许诺，发出本身的誓言——流血流汗不堕泪，失落皮失落肉不失落队。赞助参训员工树立起“毕生学习”的看念，变“要我学”为“我要学”。

从坚决信心抓起—一让各人相信没有一个学欠好的学员，并把信念酿成信心和行动。每期培训开学初，基地要举办演讲会，主题都是“没有一个学欠好的学员”，用本身的亲身阅历来阐明没有教欠好的学生，建立和鼓吹范例事例。在实际培训历程中，公司没有主动镌汰一个学员，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，调动团队互助的力量。第三，分外关注，调动感情的力量。教官和学员同吃同住，不仅关切他们的工作，也关切他们的生活、思想、感情，以全方位的人文关心鼓励学员奋发图强。

在稽核停止，举行毕业典礼，在全公司每月的治理干补垠会上隆重表彰，让他本身陈述本身培训过程和取得的造诣，全场近200人为他拍手庆贺，分享胜利的喜悦，公司董事长亲自揭橥证书和鲜花。许多店长在表彰大会上激动得热泪盈眶，欣喜欲狂。

3、评比交流机制

学员之间的经验交流必弗成少。培训工作不能仅仅局限于教官的集中带教，还要充分施展学员自身的资源，通过集体运动、野外拓展、早晚会讲评等方法增强他们之间的交流。通过新老学员之间的经验交流，可以达到传帮带的后果，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，加强他们的集体意识和团队意识。

4、流程闭环机制

在每一次培训中都引入学习、稽核、跟踪—改进的闭环治理机制。此中培训稽核包括对学员的稽核、教官的稽核和培训治理人员的稽核。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、培训是否导致行为转变，通过反馈信息实现培训的改进，通过稽核晋升培训的后果。

5、科学评估机制

必须树立科学的培训评估机制，包括培训资格检察制度、培训基地培育考评制度、日常教授教化治理制度、教官才能评估制度、培训成果评估制度等，通过评估对照、匆匆进基地之间、教官之间、学员之间良性竞争。

>三、只有实训能力培养实用性人才，只有实训能力查验实效

通过1年多的培训实施，门店的经营业绩广泛晋升40—300%，顾客满意率达到100%，职工的奖金上升200—400%，员工去职率从本来的8%降低到2%。员工真正学到了技能，找到了个人的信心和胜利的定位。培训基地的设立，更好的办理了公司人才贮备的问题，办理了经营模式复制的问题，办理了企业的效益进步的问题。

**药店个人年终总结范文16**

本人从学校毕业就来到XX药店，自工作以来，在药店各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。工作半年多来，我的政治和业务素质都有较大的提高。在药店工作期间，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，如下：

一、掌握了中药材的鉴别方法，常用的有基源鉴别法，性状、显微镜和理论鉴别法，有经验鉴别法比较简便易行(眼看、手模、鼻闻、品尝和水试、火试)以中药性状鉴别方法为例：如何鉴别茎木类中药：包括药用木本植物的茎或仅用其木材部分，以及少数草本植物的茎藤。其中，茎类中药药用部位为木本植物茎藤的，如川木通、鸡血藤等；药用为本草植物茎藤的，如天仙藤；药作为茎枝的，如鬼见羽；药用为茎髓部的，如灯山草、通草等。木类中药药用部位木本植物茎形成层以内各部分，如苏木、沉香、树脂、挥发油等。鉴别根茎的横断面是区分双叶植物根茎和单子叶植物根茎的重点.双子叶植物根茎外表常有木栓层，维管束环状排列，木部有明显的放射状纹理中央有明显的髓部，如苍术、白术等。单子叶植物根茎外表无木栓层或仅具较薄的栓化组织，通常可见内皮层环纹，皮层及中柱均有维管束小点散布，无髓部，如黄精、玉竹等。另外，还有皮类中药、叶类中药、花类中药、果实及种子中药、全草类中药、藻菌地衣类中药、树脂类中药和矿物、动物类中药的性状鉴别。

二、践了中药的炮制、加工等技术，例如：通过炮制可以增强药疗效，改变或缓和药物的性能，降低或消除药物的毒性或副作用，改变或增强药物作用的部位和趋向，便于调剂和制剂。增强药物疗效：如炒白芥子、苏子、草决明等被有硬壳的药物，便能煎出有效成份；羊脂炙淫羊霍可增强治阳萎的功效；胆法制南星可增强镇茎作用。改变可缓和药物的性能：不同的药物各有不同的性能，其寒、热、温、凉的性味偏盛的药物在临床应用上会有副作用。如生甘草清热解毒，蜜炙后有补中益气；生蒲黄活血化瘀，炒炭止血。降低或消除药物的毒性或副作用，有的药物疗效较好，但有太大的毒性或副作用，临床上应用不安全，如果通过炮制便能降低毒性或副作用，如草乌、川乌、附子用浸、漂、蒸、煮加辅料等方法可降低毒性；商陆、相思子用炮制可降低毒性；柏子仁用于宁心安神是如没通过去油制霜便会产生滑肠通便致泻的作用。

中国医药学具有数千年的历史，是人民长期同疾病作斗争的极为丰富的经验总结，是我国优秀民族文化遗产的重要组成部分。我在多年的工作学习中，坚持理论联系实际,不断探索和创新,学有所有坚持服务宗旨，诚信守法，干好本职工作，为药业的发展做出贡献。

**药店个人年终总结范文17**

本年度已经结束，我在院领导及业务主管部门的指导下，在同事们的帮助下，通过自己的努力，在思想上、业务工作水平上都有了很大的提高，圆满的完成了全年的工作，并取得了一定的成绩。现将一年来的思想、工作情况总结如下：

>一、加强政治思想学习，提高自身思想素质。

一年来，我以积极的态度参加“深入学习实践科学发展观”的教育活动；认真学习和领会中央的路线和各项方针政策，并以此指导个人的言行。在学习中，我联系自己的思想工作实际，努力做到围绕主题、把握灵魂、领会精髓。对全面建设小康社会的目标更加充满信心。

>二、努力完成本职工作，扎实提高业务能力。

一年来，我以负责的态度，努力完成个人承担的各项工作，主要做了以下工作：

①、认真制定和落实了本年度中药房工作计划，全面、准确地了解和掌握中药房各方面工作的开展情况，分析中药房存在的问题，总结中药房工作经验，按时、按质、按量完成任务。

②、做好科室人员工作安排，明确个人分工细则，强化处方用药安全及调配制度，严格遵循中药调剂操作流程，加大对中药审方、核对、发药的各个环节审核，落实领药、加药及核对任务，做好中药库的验收和储存工作，统筹安排每月进药数量。

③、积极做好每月的药处方统计和分析，对有损耗的中药饮片经过调查研究，逐步制定出合理的药品耗损率，摸清有溢余药品的规律，建立完善领取、调入、调价、报损、盘点药品等一系列必要的手续和制度，做到帐表、帐物、微机的理论消耗和实际相符。每季度对药品进行盘点，对存在问题进行分析总结。

>三、加强自身廉政建设，自觉遵守劳动纪律。

作为一名科室负责人，一年来能自我严格要求，注重提高工作质量和办事效率，遵守劳动纪律和各项规章制度，按时上下班，在工作中严格要求自己，善于与人共事，团结合作，能主动配合有关部门负责人完成工作，服从领导和组织的安排，有大局意识和全局观念。在这一年里，由于科室人手少，工作量大，在不计较个人干得多，干得少，与同事心往一处想，劲往一处使，只希望把工作圆满完成，努力提高医疗服务质量。

>四、工作中的存在不足与今后的努力方向。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，理论知识水平还比较低。在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，不辜负领导和同事们对我的期望。

**药店个人年终总结范文18**

转眼间20\_\_\_\_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”。经过学习和时间的漂移也该对自我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我的业务水平，也发现了自我的不足。

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，经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当的。

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，经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，要经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，期望能在领导的指导和自我的努力下，更好的完成下半年的任务，为我们的20年画上一个完美的句号!

**药店个人年终总结范文19**

大家好！在刚刚过去的20XX年，是我公司步入快速发展，各项工作扎实推进的关键一年，x药房在公司的正确领导下，经营和管理工作取得了骄人的成绩，产品销售收入一举突破200万元，到达225万元，创下历史新高，比去年增长160%，药店店长年终工作总结。现将20XX年的主要工作总结如下：

>一、销售状况

20XX年产品总销售收入225万元，是20XX年的倍，这些成绩的取得，除了我店员工的发奋之外，和公司的正确决策以及公司各部门的用心支持和配合是分不开的。

>二、经营管理方面

1、平时注意对员工进行业务素质的提高，用心参加公司组织的各项产品知识培训和促销技巧培训。

2、针对不一样消费者，采取不一样的促销手段，善于抓住顾客消费心理，有针对性地进行产品说。

3、会员卡制度的实施，稳定了一部分顾客群，也提升了药店的知名度。

4、及时统计缺货，用心为顾客代购新特药品，还带给送货上门服务。

>三、存在问题

1、医保定点药店的申请一向没有办下来，流失了很多客户。

2、会员卡刚开始实施不久，很多细节做的还不够完善，没使会员制度发挥更大的用。比如，会员价商品的推出没有构成长效机制，积分兑换的礼品单一等。

3、员工的专业知识欠缺，尤其是药理和病理方面，不能更好的指导患者用药，直接影响到患者用药的疗效及药品的关联销售。

4、店长自身缺乏掌握本行业最新动态，对外界因素的变化不敏感，不能及时调整经营思路。

>四、对今后工作的打算和推荐

1、进一步完善会员制度，及时更新丰富会员价商品和积分兑换礼品，争取做到周周有特价，月月有礼品。

2、为了扩大门店宣传，提升知名度，吸引更多的潜在顾客进店消费，能够有计划的进行社区义诊活动，如免费量血压、测血糖，健康咨询等。另外也可根据不一样季节疾病的高发率在店内发放各种疾病的防控方法及日常保健小常识的小册子。

3、要保证上架商品种类齐全，数量充足，结构合理，主动为顾客寻医找药，更好地满足不一样顾客的需求。

4、组织员工进行业务素质培训，使员工的专业知识和销售技巧更能适应公司快速发展的需要。

5、透过学习培训使店长持续与时俱进的头脑，充分掌握行业动态和公司经营思路，更好地带领员工做好工作，争取在20XX年，使我店的经营状况稳步提高，创造出更大的效益。

**药店个人年终总结范文20**

20xx年可以说充满了无限的挑战。我们在这一年里能取得如此优秀成绩，心里感慨万分，这份荣誉的取得离不开店里所有员工的拼搏进取，作为店长的我为你们感到骄傲。在面对成功，更需要总结。现将我今年所做的工作总结如下：

1.以药品质量为第一，保障人们安全用药，监督GSP的执行，时刻考虑公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。

2.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。

3.做好员工的思想工作，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。

4.通过各种渠道了解同行业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有理放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

5.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。

6.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工作。首先，做好每天的清洁工作，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（七字真言：请，您好，对不起，谢谢，再见），使顾客满意的离开本店。

7.处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。现在，门店的管理都是数据化、科学化管理，与几年前来比对店长的工作要求更加严格，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。

8.在本年度虽然业绩不错，但是还是存在客户的流失问题。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们的药店。

20xx年，我的工作重点除了完成日常的管理工作、销售任务等公司指标，自己的重点是夯实基础。虽然有很多是自己的日常工作，但是自己做得不够细致，重点从以下几方面抓起：

1、通过购物篮来提高客单价。

每到一个超市大家都会看到购物车、购物篮，推一个购物车，你会不自觉地多买很多东西，但是仅仅靠双手来拿，你会发现购买的东西很有限。因此我要求我的员工首先要保证购物篮的干净整洁，促销期间手上必须有一个购物篮，方便顾客购买药品，非促销期间，当顾客购买物品超过2件时必须主动递购物篮，说着简单，这是一个长期而且必须坚持的工作。

2、商品品类管理。

每一个药店的请货计划一般都是店长自己做的，比如我，有时候顾及到药品的有效期问题就会单方面的认为该商品是否畅销来决定是否请货，殊不知，缺货不单单影响潜在的销售，也会造成现有商品的滞销和效期，进而影响顾客的满意度，从而严重营销以后的销售工作。健康的商品品类，是精彩销售的开始。

3、员工专业知识培训。

药品就是我们的武器，对武器的不熟悉，直接造成战争的失败。只有对产品的绝对熟悉才会真正的联合用药，才不会出现荐错药、卖错药的情况，最大限度地避免了因销售而带来的顾客投诉，从而提高顾客满意度。过硬的专业知识是一场成功销售的开始。

4、重视顾客服务。

一直在强调顾客是上帝，做销售就是在做服务等等，但是有没有真正的把顾客利益放在第一位只有我们自己心中最清楚，顾客是一切精彩的开始，无论我们的其他工作做的再好，没有顾客消费，一切都是零。因此，必须要重视顾客服务，重视顾客投诉，科学有效的管理好我们的顾客，把更多的顾客转化为我们的重视顾客。守护好我们一切精彩的开始。

总之，20xx年过去了，无论成功还是失败，20xx都要从头来过。零售药店迅猛发展的今天，重要的是做好基础，基础好了，才能走的更远。

**药店个人年终总结范文21**

本人自xxxx年xx月份参加工作至今，已经两年光阴。在这两年中，在领导和同事们的悉心关心和指导下，通过自身的不懈尽力，我各方面都取得了很大的提高。

记合适初卒业的时候，我刚刚来到北站大药房时，照样个对社会完全不了解的生活。俗话说：“活到老，学到老”，本人不停在各方面严格要求本身，尽力地进步本身，不懂就学，是一切提高取得的前提和根基。做好全面工作。我在北站大药房学到许多知识。例如：药品的分类、分处方和非处方、还有药品用法用量、药品的配伍禁忌。怎样懂得给顾客介绍药品了。还有东西是怎样的用法。这样能力介绍给顾客怎样使用。

在往后的工作中，我将继承尽力把工作做好。朝着以下几个偏向尽力：

1、学无止镜，时代的成长变化无穷，我将锲而不舍地尽力学习各类关于药房知识。并用于指导实践，以更好的适应社会成长的必要。

2、纯熟的控制各类东西的装备和使用措施，还有药品的用法用量，我将通过多观、多学、多练来继续的进步本身的各项技能。

3、实践是继续取得提高的根基。并进步本身办理实际问题的才能，并在实践的历程中慢慢降服暴躁情绪，积极、热情的观待每一位顾客。

4、总之，在这两年里我学到了不少知识使我继续发展。我做的已经是最好的了。我相信在往后的工作中，我照样会继承继续的尽力下去。固然这两年来，我的工作是有点瑕疵，不过这是无法避免的，因为谁也不是圣人，失足是在所不免的所以我不会过多的苛求本身。不过我相信，只要我在北站大药房一天，我就会做出本身最大的尽力，将本身所有的精力和才能用在工作上，相信本身必然可以或许做好！

**药店个人年终总结范文22**

时光荏苒，不知不觉在衡生药房工作已经三个月了，从陌生到认识，从熟悉到如今融入这个团队中。我深刻感受到了这是一个很有活力很有战斗力的团队，非常荣幸能成为这个团队中的一员。本人热爱这个岗位，作为一名药剂工作人员，在药房的日常工作中，本人兢兢业业，全心全意的为每个顾客服务，努力创造优质窗口服务形象。

在领导的关心与支持下，在同事的无私帮助下，目前，总体上适应并熟悉药房岗位的各项工作，现将个人工作总结汇报如下：

1、严格遵守医院的各项规章制度；按时上下班，从无迟到早退现象；

2、积极熟悉并掌握各种药品的功效及构成，牢记各种药品的价格，保证顾客能在最短的时间买到最理想的药品；

3、坚持参加药房的各项学习和会议，更好更全面掌握药房各项工作流程，结合药房工作实际，制定出适合自己相关岗位的规章制度；

4、专业素质：药学人员要对病人极端负责，态度诚恳，和蔼热情，关心体贴病人，掌握病人的心理特点，给予细致的身心护理；

5、做好心理护理，时刻做到语言亲切，解释耐心，有针对性地做好病人的思想工作，增强其向疾病做斗争的勇气和信心；

6、保持衣着整齐，仪表端庄，举止稳重，礼貌待人，朴素大方；

7、作风正派，对病人一视同仁，对工作严肃认真。

俗话说：“金无足赤，人无完人”，本人还存在着诸多方面的不足，比如：个人的服务水平还有待相应程度的加强和提升。在此，我感谢领导给予我的关心与支持，本人也一定严格要求自己，加强学习，努力提升业务能力，争取尽快的时间掌握好药房的各项工作。全力提升药房优质的窗口服务形象，为药房更美好的明天贡献自己的一份力量。

**药店个人年终总结范文23**

半年就这过去了，回首过去在院领导的正确引导下，我院正一步一个台阶的稳步向前发展，医疗技术的提高赢得了患者的满意和认同，相应地也给我们带来了良好的社会效益和经济效益。来院已半年余，在院领导的直接领导下，主任们的具体指导下，严格遵守医院规章制度，思想上严格要求自己，在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上艰苦朴素、务真求实，紧紧围绕医院的工作重点和要求，顺利完成了领导安排制定的各项工作任务和目标。现将工作情况总结如下：

>一、医院药房工作是一项细致的工作来不得半点马虎。

做为一名药房工作人员，认真学习和执行有关法规，不断加强自身医德修养，始终坚持以全心全意为患者服务为宗旨，工作勤勤恳恳，任劳任怨，尽心尽责。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、劣药品进入。为维护用药安全有效，积极协助领导指定和完善单位药品管理制度，使单位的药品管理趋于制度化、规范化，避免了差错事故的发生；工作方面有了很大的进展，积累了工作经验，提高了自己的业务技能。以医德为准则，时刻以高标准要求自己，使本人的政治素质与业务素质达到了较高的水平。

工作中，明确自己的职责，兢兢业业，较好地完成了各项工作与任务指标，认真做好以下几个方面：

1、树立了全心全意为患者服务的思想和高尚的`医院道德，对工作认真负责，把好药口质量关，确保病人用药安全有效。

2、卫生劳动纪律安全方面：注重个人卫生衣帽整齐，工作时间肃静，从未大声喧哗，严格遵守劳动纪律，坚守工作岗位，严格遵照领导的要求从未让闲杂人员随意进出药房，下班后锁好门窗检查多次后方可离开维护了安全性。注重保持室内清洁卫生。每天提前到岗做好准备工作。每天都要打扫室内卫生没有一天例外过，拖地，擦拭桌子柜子等等做到了窗明几净。做到药房卫生整洁无污染物、药品摆放合理、陈列整齐，安全规范。虽然取得了成绩也是与领导的支持帮助分不开。

3、认真对待处方的审核、发放工作，严格遵守处方调配制度，贯彻执行四查十对。

（1）查处方：对姓名、性别、科室。

（2）查药品：对品名、规格、剂型、数量。

（3）查配伍禁忌：对药品性状、用法用量

（4）查用药合理性：对临床诊断。制度。

>二、本着

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