# 药店店长年终总结报告

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-02-16

*药店店长年终总结报告5篇店长负责分店的商品进货验收、商品陈列与配置、商品质量、商品引进与滞销商品的淘汰等的管理等工作；写好总结，须从以往的工作实际出发，可养成调查研究之风。总之，写好总结是非常重要的，但也要非常困难的。你是否在找正准备撰写“...*

药店店长年终总结报告5篇

店长负责分店的商品进货验收、商品陈列与配置、商品质量、商品引进与滞销商品的淘汰等的管理等工作；写好总结，须从以往的工作实际出发，可养成调查研究之风。总之，写好总结是非常重要的，但也要非常困难的。你是否在找正准备撰写“药店店长年终总结报告”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

>药店店长年终总结报告篇1

\_\_年时间转瞬已经过去了，虽然我还算是个新员工，但在各位领导的关怀下、在同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。在这里将自己的思想、情况等简要的个人工作总结如以下

一、加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献。

回想在\_\_的这段工作历程，是我人生中很珍惜的一段时间。在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟和业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

我的转变与进步，是领导的培养、同事们的帮助与支持和自身的努力才取得的。我清楚自己在咱们品牌店面的工作时间还不是很长，还有很多方面需要不断的学习，要时刻衡量和要求自己的言行，注意加强政治修养，进一步提高各项认识。我也希望领导和同事们一如既往的给与我指导和帮助，我也将加倍努力，以无比的热情与努力争取更大的进步!

二、工作中，严以律己，不断进取。

日常工作中在上级领导的指导下,负责跟进各个节期的每个活动工作.令活动顺利完成。与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置，根据上级领导给予策划工作,努力完成上级领导的计划内容。从站姿站规,树立良好的服务形象和服务质量做起。同时提高服务增强成员之间的团结与活力，对待各项工作同事均充分发表意见和建议，集思广益，注重发挥集体的聪明才智和整体效能，努力提高服务水平。成为一个富有朝气、充满生机与活力的集体。同时时刻严格要求自己，努力做到，为提高业绩打下坚实的基础，也为自己的人生奠基更高的台阶。

三、缺点与不足。

综合看来我觉得自己还有很多的的缺点和不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。深知自己还缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措。工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏，办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。我一定会在今后的工作中坚持服务与效能相统一原则，在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈，及时纠正问题。

四、明年工作计划

20\_\_年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，做好上级领导给予属下的每个工作安排，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，争取在各方面取得更大的进步，弘扬传统，助人为乐。广大员工发扬顾客至上的精神，给顾客一个舒适的购物环境。相信一定能在\_\_年做出更好的工作成绩。

>药店店长年终总结报告篇2

能作为迪图服装店的店长在这里总结本年的工作，首先感谢老板对我的信任，各位同仁对我的支持。本人5月份被聘为兴隆大家庭迪图服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任，月份被提拔为青冈望奎绥化三店的销售。一年来，本着迪图公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为迪图在青冈的销售奠定了良好的基础。作为店长我深深的感受到：

1、作为有前景的品牌店的店长一定要懂管理、熟业务、责任心强。

2、管理品牌店必须有一套科学的管理制度。

3、店长及店员必须有高涨的工作热情，良好的工作心态，能积极为本店的销售做出应有的贡献。

4、在经营上要本着“发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在青冈的影响力”的理念，让迪图的服装在青冈人心中生根发芽。

我深深的感受到品牌服饰非常适应现在人的需求，只有优雅的环境、高质量的服务、热情的售后才能吸引顾客到我店购物，让他们体会到品牌服饰的质量好、品牌店的员工素质高，和售货员能做到近距离的沟通。无论是进货渠道、还是销售方法以及公司的售后服务，都让我感受到品牌的力量无穷的，迪图的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

对于本年度的经营我做如下总结：

1、销售额完成，较去年同期增长。经常变换店铺的陈列，吸引顾客，在顾客在店前停留的时候，要把握好时机，想办法把顾客请进店里来，保持微笑，让顾客觉得你很亲切，在顾客进店后，注意顾客的一举一动，观察顾客的微表情变化，当顾客用手接触某件服装时，说明对这件服装感兴趣，那就要简单介绍该件服装产品。介绍完后，可以叫顾客试穿，突出产品的卖点，当顾客试穿的时候发现服装适合自己，就要适当地附和着并加些赞美之词。当顾客对产品更加感兴趣的时候，就会考虑购买。另外还依仗兴隆大家庭对我店的宣传以及老板的精心策划、科学管理以及合理宣传。

2、培养员工3名，达到对迪图企业理解、熟练掌握销售技巧的水平，平时让她们多学习理论知识，然后将理论知识转化为实践，结合自己的工作经验，借鉴优秀员工的服务经验。

3、在调动员工积极性方面，我能根据每人的实际情况进行合理的时间调配，家中确实有事的酌情串假，发现情绪不好的及时沟通，消除员工的负面情绪，以利于销售工作的开展。

4、强化员工服务意识，逐步完善会员维护体系。要时刻面带微笑，亲和的对待每一位顾客，建立完善的会员信息，了解会员的需求，经常与会员沟通，介绍会员所喜欢的服装类型，促进销售额的提升。

5、处理好商场关系，遵守商场制度，配合商场工作，树立迪图在商场员工中良好形象。能按要求及时参加兴隆的各项会议，将兴隆的制度较好的执行，在会上认真听讲，做好笔记，及时传达给员工，按时参加发放传单、打扫卫生、军训、培训等各项活动，让周围的店铺感受迪图员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为迪图在他人心目树立形象起到较好的作用。

6、配合好望奎，绥化店销售工作，及时做好服装的号码调配，加大员工的培训力度，让他们知道只有多学习才能适应迪图的经营理念，只有认真对待每一位顾客，才能使自己和店主双双受益。

在努力做好管理与销售的同时，工作中夜存在不足：

1、用于学习销售经验的书籍时间不充足。应该多学习销售技巧类的书籍，多向优秀的同行学习。

2、有时候把微小的负面情绪带到工作中，降低了自己的工作热情。

3、没做到与店员经常沟通，不能及时调动店员的积极性。

成绩只能代表过去，在未来的一年里我会更加努力做好自己的本职工作，使销售额比去年同期增长5个百分点。我要带领全体员工做到以下几点：

1、加强管理，完善制度执行，学习并制定科学合理的管理制度，加强制度的执行力度，做到奖惩分明，使销售业绩稳步提升。

2、加大员工培训力度，每个月的第一周自学服装的面料以及服装的尺寸、价位。每个月的第二周对服饰的陈列、服装的搭配进行培训;每个月的第三周对销售技巧进行培训，每个月的第四周进行月工作总结，对前三周的重点知识进行考试，对于考试优秀的员工进行奖励。

3、做好其他店销售管理工作，分三步进行：一、做好分店的奖励机制：第一，实施月销售额评比制度，对销售额好的分店进行奖励;第二，每个月的测试成绩进行通报，实行奖励;第三，对于销售额月增长百分率较多的分店进行奖励。二、加大分店的管理制度的执行力度：每周不定期对自己的业务范围进行检查指导，做到赏罚分明。

4、继续维护好会员体系，以青冈店为样板，在节假日期间让店员亲自与会员沟通，及时送去迪图的祝福，特别是会员生日;对会员的喜好进行及时记载，使其在服务时能投其所好;让每位员工都熟悉会员的职业、爱好及衣服尺码，使会员感受到店员的用心良苦，让他们体会到迪图的销售理念，爱上迪图服饰。

>药店店长年终总结报告篇3

光阴似箭，日月如俊，一晃20\_\_年就过去了。首先感谢公司领导给予我这么好的平台、这么好的机会，让我锻炼、学习，同时也感谢各位领导和各位同仁对我工作上的支持和帮助，能学到以前没有学到的知识，使我受益匪浅。

我于20\_\_年3月从x四店调入x一店，作为x一店的店长，全面负责一店的工作。其中有苦也有乐。对于没有学历，也没有专业技能的我，为了使一店各方面的工作不落后，我要边学边干，同时还要比别人花更多的时间来努力工作，来回报雇主。除了接受公司领导直接培训外，还参加了华师大的教授的培训，所以，只有拼命工作才是我的选择。

在这样一个大家庭里，以前没有管理经验，除了给员工灌输公司下达的任务外，最重要的是和员工一起学习，沟通心态等方面的问题。让大家了解我们上班的目的和公司对我们的要求，所以要大家除了能学到一些技能外，更重要的是学习做人的道理。要鼓励员工人人做优秀员工，个个都是最棒的。

细节决定事业的成功，所以我们要注重细节，我们在这里上班，主要目的就是做好销售。怎样去做好销售，是我们工作的重点，在销售的过程中，会出现各种各样的问题，而等待我的就是怎样去解决问题。所以我给自己的任务是不怕出现问题，出现了问题要学会怎样去解决问题。

在这一年里时间里，今年的销售比去年有所提高，当然也有各方面的原因，比起公司的其它门店，毛利不是很理想。所以有待在经营过程中把握好毛利。一店也是一比较特殊的门店，难得管理的是两个出品，把面临的顾客群体各式各样，人员也比较复杂。

俗话说，养兵千日，用兵一时，我们将加倍努力，为门店的销售作出的贡献。

>药店店长年终总结报告篇4

在充满机遇、竞争、挑战、艰辛中与某某超市共同度过了我20\_\_。通过上级领导的帮助和指导，加上全体员工的合作与努力，在汗水和智慧的投入中，各方面得以有了新的发展。

盘点20\_\_，有得有失，有关于公司竞争战略上的问题;关于以顾客服务为导向方面的问题;关于企业品牌价值认可的问题;关于顾客忠诚度管理方面的问题;还有居安思危、进军零售开店速度、整合零售营销传播方面的问题，更有岌岌可危的人力资源管理方面的问题，我经历了从无到有、从小到大的过程。可随着经济的发展和形势的变化，零售市场到处生根发芽，面对这种局面，我深知要完成角色转换，必须抓紧学习，从实际出发，加强调查研究，探求解决错综复杂问题的途径。对20\_\_年的工作总结如下：

20\_\_下半年，我店共计实现651万元的销售业绩，日均客流量1647人，日均客单价39.88元，全年中，12月份销售表现突出，占下半年销售份额的29.94%;生鲜鲜肉组从联营转为自营后销售达成，生鲜区销售业绩占门店业绩的40%。

下半年、销售业绩亮点主要体现在以下几个方面

1、10月对生鲜的调整和改造，特别是对生鲜区：散装大米、散糖、蜜饯、蔬菜和水果的调整工作调整完成后;同时百货区的陈列位置调整后让整个超市的视线更开阔，使我店卖场形象得到了极大的提升。对门店销售的增长也产生了重要的影响和推动作用。

2、遵循公司的服务理念惠民、便民、利民制定促销方案突出，围绕民生生活中柴、米、油、盐、酱、醋、茶选择商品。在11月2次超低促销活动中，对销售业绩和人气起到了很重要拉动的作用，其力度和频率都很不错，也取得了一些较好的业绩。

3、12月生鲜鲜肉组从联营转为自营后，在12月地方土货“灌香肠”的季节中对全年影响深远。无论是从销售业绩、客流量都起到了带动和增长。但人流量的实际增长幅度很小，主要是买肉使得客单价有了很的提高;超市外路边小贩的清理使得蔬果组都有了很大的业绩提升。因此本店在区域内的市场占有率并不高，还需经一步加强管理提高服务质量。

本年度，销售缺失的原因主要来源于以下几个方面：

1、开业后，对区域内消费者的消费习惯和消费水平分析力不够没有做出我们的经营亮点，9月社区便利店家益在附近开张竞争对手的频频出击，客流量有所下降，以致至10月份销售有大幅度的下降。

2、9月19中秋节特价力度不大，“中秋节”月饼团购客户不多，近年来月饼市场整体下滑企事业单位的团购行为越来越与经销商厂家靠近。在中秋节月饼销售方面，除集团公司外团购，团购笔数屈指可数。更多的是国家对过礼品节的控制，大企业、大单位则向月饼生产企业直接购买，以降低采购成本。

3、DM活动效果总体较差。前期由于我司DM促销活动方案、促销商品选择上没有突出量，准备工作不到位;供货商支持力度不大;进货渠道狭窄，部分供货商结款账期太长;故而大部分DM商品价格吸引力不够。价格高导致了商品销售效果不明显，供应商不愿超低特价上DM，从而导致DM促销品项、价格受到牵制。有的商品长期连续多档做DM促销，从而使DM失去了人气提升和业绩提升的作用。

>药店店长年终总结报告篇5

20\_年是产品信息部的变革之年，虽然面临着人手不足等许多实际困难，但在公司领导的关怀与部门全体同事的共同努力下，产品信息部在20\_年过半之际，具体工作仍然能够按照年初计划逐步推进，取得了一定进展和突破。与此同时，也存在着很多不足和问题。

现在我就20\_年上半年部门工作情况汇报如下：

一、主要工作成果

20\_年的信息管理工作包括两大部分，其一是\_\_\_\_\_\_系统的开发，其二是在信息系统推进的过程中，实现集团管理水平的提升。这也是部门存在的首要目标。产品信息部始终以提升集团的信息化管理水平和质量为目标，不断促使各部门改进流程、提升管理品质。

1、系统研发

上半年，在公司领导的关怀和兄弟部门的配合下，产品信息部开发完成了\_\_\_\_\_\_系统、修改完善了评估部bbb系统以及报告自动生成系统，并且打通各系统之间的通道，整合之后使之成为了一个完整的房地产综合信息系统。其中，新开发的\_\_\_\_\_\_系统经过了多次会审并通过了最后的验收，现已在评估部运行。目前投入使用的为一期项目，主要作用是提高出具个贷业务报告的速度。根据实测结果，通过系统形成一份简易报告的时间约在1分钟之内，如果信息系统数据库完善后，速度还可进一步提升。全面实施后有望大幅改进执业效率、降低成本。同时，通过系统的录入校验功能，能够一定程度上降低报告出错率，提升报告质量。与此同时，aaa系统根据整合要求修改完毕，评估部已经按照修改后的系统录入楼盘信息。

2、集团管理提质

产品信息部通过部分小工具的开发，帮助执业部门提高了部分工作效率。如信用评级部评级报告初稿自动生成工具、审计部年报审计报告中附注自动生成工具、审计部存贷款函证自动化生成工具等。

其次，以客户信息系统等系统的应用实施为契机，在与各部门不断沟通和协调的过程中，我们欣喜地看到：审计部已更改了《项目执行情况表》，原始信息的积累更加完整和准确;评估部已逐步将信息管理纳入到部门绩效考核范围，成效明显;市场部门的渠道客户信息管理更加规范，在派单的时候与执业部门的沟通更加明确和有效，并在回款以后，能够更注意对执业部门的信息反馈。

再次，协助兄弟部门完成了部分工作，如客户接待，多媒体宣传制作、客户方案协助制定、客户前期洽谈信息技术支持等工作„„在默默无闻的背后，产品信息部已不知不觉对各部门的管理质量提升起到了相应的作用。

二、不足与困难

1、系统实施

信息系统能否顺利实施，是判断信息系统项目成败的关键。目前，产品信息部已开发的几个系统中，客户信息系统、房地产信息系统的实施已逐步规范，但仍有待不断加强力度;而\_\_\_\_\_\_系统、由于近期才开发完成，还有待时间的检验;运达与元盛的内网仍未完成联通，客观上加大了在元盛实施信息系统项目的难度;此外，绩效考核系统还是半成品，没有实际使用;而客户关系管理系统在使用的便捷上以及功能上还不够科学合理。

与系统开发不同，任何系统的实施，都需要公司从上到下的大力支持和配合。我相信在公司领导的全力支持下，产品信息部各个项目的实施将不断落向实处，能为各部门日常工作提供更好的技术支持。

2、部门管理

部门当前总人数为五人，网络管理、软件开发人数为三人，管理机动灵活的同时，也容易对日常性的工作产生惰性，如部门周例会、周总结制度执行一段时间后由于业务繁忙而有所松懈，再如部门培训虽数量不少，但都是在日常工作中顺带进行，没有形成正式的培训记录和文档，等等。

此外，部门的人才建设亟待完善，面临着集团未来越来越多、难度越来越大的信息系统建设与实施工作，仅靠目前的三人难以实现跨越式发展，这需要公司领导统筹规划，尽快提供相应人员支持。

3、沟通协调

虽然“低头做事，抬头看人”是职场的立足之本，但只“低头做事”，不“抬头看人”，是远远不够的。此外，对各部门的信息建设需求的了解与掌握，我们的主动性还有所欠缺。这些都是信息部需要检讨和反思的地方。

三、下半年工作开展部署

1、信息系统的开发与完善

\_\_\_\_\_\_系统下阶段思路：范围上，在二期项目中拟实现评估部公司业务相关报告自动生成，甚至可能考虑其它部门的报告生成;实现方式上，以系统自动出具的评估价格偏差在1%左右为目标。

工程部项目管理系统：待客户关系系统修改完成后尽快上马。目前，该系统的建设思路还有待于与工程各版块继续探讨和完善。

客户关系管理系统二次开发：作为下半年部门重点工作，人员确定后提交整体解决方案。

绩效考核系统：人员到位后提交详细方案，初定下半年完成绩效考核系统修改完善。

2、信息系统的实施推广

不断完善绩效考核系统并全面实施，同时继续大力推进客户信息系统应用，整合完善评估部各系统，进一步降低执业部门工作量;结合绩效考核系统的部署实施，进一步提高信息的准确性、及时性。此外，集团信息安全系统的实施也已刻不容缓。

3、制度建设

集团的信息管理瓶颈只有通过管理手段来进行突破，评估部就是最好的例子。制度实施前后信息管理效果差异明显。随着半年来各部门信息管理工作的不断完善，《集团信息管理制度》的出台已经有了足够的技术和管理基础。

4、部门管理

下半年，部门管理工作几件重要事项：

1、尽快完善人才梯队建设;

2、形成科学的、以激励为导向的部门绩效考核机制;

3、积极落实部门培训计划。

5、集团内部需求摸底

完成集团内部各部门信息系统开发需求，并形成汇总报告，成为部门人才梯队建设、部门年度工作计划的决策依据。

谢谢大家!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！