# 药店员工个人年终总结范文(实用21篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-01-01

*药店员工个人年终总结范文1在\*\*的信任和同志们的大力\*\*下，我于20××年××月正式担任医院主要\*\*职务。一年来，在县委、县人民\*的正确\*\*和医院其他\*\*成员的协助下，本人通过自身努力，积极探索管理理论，不断积累管理经验，全身心投入到医院管...*

**药店员工个人年终总结范文1**

在\*\*的信任和同志们的大力\*\*下，我于20××年××月正式担任医院主要\*\*职务。一年来，在县委、县人民\*的正确\*\*和医院其他\*\*成员的协助下，本人通过自身努力，积极探索管理理论，不断积累管理经验，全身心投入到医院管理工作中。在大家的共同努力下，医院各项工作取得了较好的成绩：医院业务不断扩展，医疗质量不断提高，服务水\*不断增强；行风建设健康发展，医患关系进一步融洽；科技工作稳步推进，科研成果硕果累累；院容院貌焕然一新，就医环境明显改善；精神文明建设富有成效，医院社会形象牢固树立。现将一年来的工作述职如下：

>一、加强\*\*业务学习，提高管理水\*

任职以来我坚决贯彻执行\*的路线、方针、\*\*，积极\*\*职工开展转变\*\*作风加强效能建设活动；一年来先后参加了全国县级医院院长培训、省医院院长培训和县科级\*\*\*\*进一步提高了自己的管理水\*和\*\*能力。同时教育广大医务人员树立正确的世界观、人生观和价值观，引导职工牢固树立全心全意为病人服务的思想，促使了医院\*\*朝着正确方向前进。

>二、加强\*\*队伍建设，完善各项规章\*\*

新\*\*调整后，我首先抓好\*\*队伍建设，经常主动与各位副职谈心交流，相互沟通，\*\*之间能以诚相待，互相信任，互相\*\*，从而维护了\*\*的整体形象。在小问题上做到了敢于承担责任，遇到重大问题，本人做到了注重发扬\*\*，集思广益。进而避免了重大失误，也增强了决策的科学性、准确性。为进一步加强医院管理，我\*\*\*\*对医院原有管理\*\*和目标管理方案进行修改、补充和完善，修订了比较科学、规范的人民医院《管理\*\*》和《目标管理方案》，进一步调动了职工工作的积极性。

>三、强化医院内部管理，加快医院发展步伐

>（一）坚持科技兴医，重视人才培养和科研工作

1、充实中层\*\*\*\*梯队建设。人才梯队建设是医院发展的重要保障。根据我院业务发展和工作需要，经过考察酝酿，新增了9名中层\*\*，充实了中层\*\*队伍，为医院发展增添了后备力量。

2、加强学习培训，提高医护人员业务素质。一方面加强在职职工业务培训学习，督促医务科、护理部、质控科、感控科等职能科室先后\*\*院内业务讲课30多次。另一方面通过“走出去、请进来”方式加快人才培养，走出去：先后选派了16名业务骨干到“三甲”医院进修学习，21人次外出参加学习班、研讨会；\*\*儿科、妇产科、手术室等科室分别到市人民医院、县人民医院和市妇保院等上级医院和兄弟医院参观考察，学习他们的先进管理经验。请进来：继续与“三甲”医院搞好技术协作关系，邀请其专家教授到医院进行技术指导12次。

3、坚持科技兴医，开展新技术新项目。先后投入400多万元购进了微波治疗仪、全自动生化分析仪、病理图文分析系统工作站等医疗设备，为临床诊断和治疗工作提供了保障；同时，通过多方争取，获得省残联赠送价值约8万元的手术显微镜、裂隙灯及手术显微器械，获得省卫生厅赠送价值约20万元的手术床、无影灯、多功能监护仪、除颤仪。鼓励各科室进一步\*\*思想，更新观念，大胆引入新技术开展新项目19项，\*\*\*一项科研项目分别荣获××年度“省医药卫生适宜技术推广奖”二等奖、市科技进步一等奖。

>（二）狠抓医疗护理质量管理，确保医疗安全

认真\*\*和督促医务科、护理部、质控科、感控科、防保科等职能科室定期开展医疗质量大检查活动，对病历、处方的书写，抗生素的使用以及消毒隔离执行情况进行认真检查，综合分析，严格按照医院管理\*\*进行奖罚。同时，充分发挥行政、后勤职能部门的协调、指导、督查等作用，为临床一线业务的正常开展提供了强有力的后勤保障。由于工作措施得力，医疗护理质量稳步上升，一年来无医疗事故和医疗纠纷，患者对医院的信任越来越高。统计到××月底止，门诊量××人次，同比增长，住院××人次，同比增长，手术××例，同比增长，是\*\*来增长最快的一年；业务总收入比上年同期增长，特别是××年×月业务收入创历史新高。

>（三）认真做好新农合工作，为农民朋友提供优质服务

新型农村合作医疗是\*、\*为切实解决“三农”问题，大力加强农村卫生体系建设，提高农民水\*作出的一项重大决策。我认真\*\*做好“新农合”各项工作。新型农村合作医疗工作自20××年××月启动以来，我们全心全意为参合农民朋友提供了优质的医疗服务，缓解了部分农民看病难看病贵的问题，使新农合工作真正体现了“\*得民心、农民得实惠、医院得效益”的惠民\*\*。

>（四）加强基础设施建设，营造良好就医环境

大力开展城乡清洁工程。根据省\*委、\*和\*\*、市\*以及县委、县人民\*关于“开展城乡清洁卫生运动”的指示精神，我们在全院范围内开展了城乡清洁工程，重新确定各科室的清洁责任区，“城乡清洁工程”\*\*小组轮流值日，深入各清洁区巡回督查，发现问题及时反馈有关科室或负责人处理，确保了“城乡清洁工程”取得实效，为群众就医提供了整洁、舒适的诊疗环境。同时，积极参加县文明委开展的文明庭院创建评比活动，投资20多万元，邀请××园林站专家对庭院建设进行科学设计，合理布局，对道路进行硬化，对院内进行绿化、美化，一个“花园式文明庭院”正在建成，就医环境明显改善，得到了病人一致好评。

国债项目建设顺利施工。我经常督促院项目\*\*小组深入施工\*\*现场办公，保证门诊综合楼国债建设项目顺利施工，目前该项目基本竣工，即将投入使用；在\*\*\*\*的大力\*\*下，通过多方联系，争取得到了业务手术楼国债项目，初设方案已通过审批，目前正在进行旧房拆迁、地质勘探等开工前期准备工作，预计年底可正式动工兴建。

>四、加大精神文明建设，树立医院良好社会形象

>（一）举行形式多样文体活动，丰富职工业余文化生活

一年来，认真\*\*职工开展内容丰富、形式多样的文体活动，丰富了职工业余文化生活，陶冶了职工情操，增强了职工的集体荣誉感、凝聚力和战斗力，调动了职工全身心投入工作的积极性。

>（二）积极参与社会公益事业，为弱势群体奉献爱心

1、在做好医疗工作的同时，\*\*职工积极参与社会公益事业活动，特别是今年“5·12”四川汶川发生级大地震之后，\*\*全院职工先后四次捐款共计8万多元。6月中旬我县遭遇了特大洪涝灾害，我们迅速启动了抗洪救灾应急预案，抽调业务骨干组成医疗队坚持每天下乡开展巡回医疗服务，保障了灾区无疫情发生，群众身体健康，生活稳定；同时，我们积极响应县委、县人民\*的\'号召，纷纷慷慨解囊，向灾区群众捐款2万多元。

2、全力做好CBM防盲项目白内障复明手术。今年先后投入了10余万元购买了器械、药品以及床架和床上用品等，为复明手术顺利开展提供了强有力的保障。在手术期间，医护人员互相协作，密切配合，最终成功为××名白内障患者施行了复明手术。此次复明行动我们只收取病人每例××元费用，很大程度上减轻了患者的经济负担，尤其是参合农民，总共只需交400元左右就可以了，费用很低，得到了社会各界广泛赞誉。

通过加强\*\*\*\*精神文明建设，全体职工的思想素质有了更大的提高，积极参加各种文体活动和社会公益活动，树立医院良好社会形象，得到了社会各界好评。医院被评为××年度市卫生系统先进集体、市“五一巾帼标兵岗”，医院\*总支被评为××年度县直机关先进基层\*\*\*，巾帼文明岗顺利通过了市级复审。

>五、整合资源，发挥效能

为了方便管理，整合资源，发挥效能，今年我亲自\*\*调整了几项工作：

一是取消××中心。从××中心两年多来的运转情况来看，管理不当，收入甚少，有时入不敷出。于是，我亲自\*\*召开\*\*会，最后决定将××中心取消。

二是取消××医疗合作。根据医院管理年活动有关要求，终止与××公司联合开展的××医疗合作合同，并与该公司负责人协商最后达成了医院买断机子的协议。

三是合并门诊收费处和住院收费处。为了方便管理，便利排班，同时解决群众双休日办理住院或出院问题。经过了解\*\*，我提出了合并门诊收费处和住院收费处的建议，并得到了全体\*\*成员的同意。住院收费处合并到门诊收费处后，整合了资源，提高了工作效能。

>六、存在的问题及今后的打算

尽管在即将过去的一年里，我的工作取得了一定的成绩，履行了一个院长应尽的职责。但是静下心来思考，自己仍然存在着某些方面的问题和不足：

1、在学习理论方面还不够深入，有待进一步加强；

2、刚接任第\*\*\*工作，经验不足，有待提高；

3、深入科室不够，了解情况不够多，有待加强。

等等，这些都有待于我在今后的工作中加以注意，努力改正，同时希望各位\*\*和同志们继续多多关心\*\*我，我一定克服困难，弥补不足，加强学习，不断提高自己的工作能力和管理水\*，力争为我县卫生事业的发展作出更大的贡献！

**药店员工个人年终总结范文2**

在过去的一年里，在xx司法局、xx镇\*委的正确\*\*下，我按照所在岗位的职责要求，自觉服从\*\*各项安排，开拓创新，扎实工作，圆满完成了各项工作任务。现将一年来的学习、工作情况汇报如下：

一、加强学习，提高素质

要做好新形势下司法行政的各项工作，就必须主动加强学习，不断提高自身素质和工作水\*。

（一）加强\*\*理论学习，提高思想\*\*素质。在日常的工作、生活中，我能以科学发展观为统领，积极主动学\*\*的各项路线方针\*\*，提高自己的思想\*\*素质。

（二）加强业务知识学习，提高工作水\*。根据自己岗位职责和工作性质的要求，我利用空闲时间学习了相关法律法规。通过学习，为自己胜任本职工作，开展法律宣传教育、促进\*\*治理奠定了基础。

二、抓好业务，认真工作

一年来，在司法所的直接\*\*下，我服从安排，认真对待工作，全面完成各项任务。

（一）积极开展人民调解工作。人民调解工作是化解基层矛盾纠纷的“第一道防线”，在基层工作中发挥着重要作用。在日常工作中，我本着“群众利益无小事”的理念，积极参与辖区矛盾纠纷排查调解工作，过去的一年中，共参与处理了xx多起的矛盾纠纷调处，其中达成书面协议的有x起。

（二）努力抓好社区矫正和安置帮教工作。社区矫正和安置帮教是当前基层司法行政工作当中的两项重点内容，这部分人的情绪是否稳定在很大程度上影响着辖区社会的安全稳定。我能根据上级文件的精神和指示，积极做好这两项工作，做到“一人一档”、档案齐全，并定期对其进行\*\*回访，加强教育管理，做好心理辅导，确保社区矫正对象不重不脱不漏，监管对象不再重新\*\*。

（三）提供优质法律服务工作。法律援助是司法行政部门\*\*实施的“希望工程”，是切实维护社会弱势群体合法权益的一种保障\*\*。一年来，我共接待司法所群众来访xx余次，并且参与了司法所承办的3起法律援助案件，得到了辖区群众的理解与\*\*。

（四）做好日常报表上报工作。

三、严于律己，团结友爱

在日常工作生活中，我能自觉遵守机关各项规章\*\*，严格执行请销假\*\*，坚决不做任何\*\*\*\*的事情；工作中能够服从\*\*、尊重同志、顾全大局，不讲客观条件、不消极怠工，有问题能及时与\*\*沟通。本着老老实实做人、踏踏实实做事的原则，不计较个人得失，尊重同志，乐于助人，努力营造\*\*的工作环境。坚决贯彻个人利益服从于集体利益的原则，一切工作能够以大局为重、以全局利益为重，以高度的责任感高标准严要求地完成好本职工作。

回顾一年来，我在思想、学习和工作中取得了一定的进步，但也存在很多不足，比如\*\*理论水\*有待提高，工作能力不足，工作方法有待改进。随着司法工作的深入开展，在以后的工作中，我将按照上级要求，以群众的需求为工作的出发点，真心实意为人民服务，以更加严格的标准，更加夯实的作风要求自己，争取各项工作再上一层楼。

**药店员工个人年终总结范文3**

一年的时间就这样慢慢的走完了，这一年的是我们关键的一年，不仅公司在努力的推陈出新，我们也在不断的改变，希望能进一步的扩展自己的能力。

作为一名新人销售，其实我在很多的地方都算不上上成熟。在一年末的时候，也没能做出多么出色的.成绩。在业绩方面，只能算是\*\*淡淡。但是作为一名员工，我也在积极的跟进公司的发展，一年中我积极的提高自己的销售能力，提升自己的能力。针对自己的客户群，我也一直在维护。虽然没能赶上旺季销售，但是在后面却有了不少的提升。

现在，反观这一年的工作，自己在过去的时候能做的其实还有很多，可惜自己当时没有这样的经验和能力。现在，虽然自己的能力有所上升，但是为了防止下一次再次出现这样的情况，我还是要努力的做好准备，让自己处于完全的准备状态。做好准备，才能抓住机会。现在，我对这一年自己的工作做总结如下：

>一、工作的情况。

自己是在XX月的时候加入公司的，在一开始对公司和产品都没有什么了解。自己的销售渠道和人脉也非常的少。

为了改善自己的情况，我积极的去记忆和了解公司以及产品，对产品做深入的了解。在有空的时候，也会去请教前辈们的销售经历，提高自己的的经验。在对自己的能力做储备的时候，我也在努力的做好自己的工作，去努力的推销，去\*\*，根据情况一步步的改进自己的销售策略，补足自己的客户群。

在工作中，我明白自己现在最缺乏的就是能力，自己过去没有从事过家具的销售，对其中很多的重点都不是很明白，尽管有听同事们说过，但是要在实践中运用，还需要很多的锻炼。

所以在工作中我专注于这这点，找到自己不足的地方不断的改进和尝试，作为新人的我倒是不怕失败，在努力过后，自己得到的提升和经验才是现在最重要的。

>二、个人的学习情况。

在公司的时候，我积极的参加\*\*的培训，做到不懂就问，并趁着机会问出自己不懂的地方。在空闲的时候从书本和网络中学习如何去补足自己的缺点。自己对自己的了解，还是不够，我也经常去听取前辈和同事们对自己的评价，不断的增强自己对自己、对工作的了解。

>三、总结。

一年的工作尽管没有多么的突出，但是自己的成长和准备是非常的充足的，这些在下半年的业绩中也体现了出来，相信在今后的销售中，我能更加做好自己的工作，给公司带来更多的利益！

**药店员工个人年终总结范文4**

开药店与其他行业门店不同，它是一项良心工程，但并不意味着良心工程就应该赔本赚吆喝，那么该在什么地方赚取利润又让老百姓相信我们的诚信呢，首先就是客源的培养，那么，如何才能稳定客源呢?对此，我有一点自己的看法，现将我的工作总结及经验呈现如下：

>1.留住老客户

(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。

(3).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。

(4).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工夫，做好销售年终工作总结，锁定稳定的客源，发展新的客源，才能让企业象滚雪球一样越做越大。

**药店员工个人年终总结范文5**

本周主要对发往外协厂盟创未来的mid em63机型做了跟进、学习了mid试验过程中涉及到的.指标测试和以及生产过程中出现的品质异常进行跟进学习。整个em63生产过程中，没有特别突出的大问题，很多问题都是可以通过双方沟通来得到解决。生产线上出现的主要问题点有：

1.主板显示屏排扣紧，导致显示屏排线难装甚至装不进去，在当时生产的一百多pcs中有20pcs属于不良品，比例挺高；

2.水波纹现象，组装好的300pcs中有60pcs出现次此现象；

3.显示屏内部脏，最开始还发现他们贴tp时没有进到无尘房内贴，这一块来说显得不够重视，没有严格按照工艺指导和生产要求进行，环境没有把控好。

4.组装后的机器发现按键手感不良的现象，仔细观察发现一些按键和尺寸大小刚刚约等于壳上按键孔尺寸，正常标准下，壳按键孔应留有一定的空间。 综合分析生产线上主要存在的问题，发现：

1.之所以难装排线是因为主板排扣已经变形，导致组装达不到合格指标，

2.水波纹现象在mid生产中是很常见的一个现象，主要是由于结构引起，本次现象主要是显示屏排扣处所贴的醋酸布顶到了后壳，组装后进行水印测试时引起水波纹现象；

3.至于显示屏内部脏，是因为贴片的防尘环境太差而导致。

经双方沟通之后，所采取的的改善措施主要：

1、供应商更换排扣；

2、针对水波纹现象，在取消醋酸布后测试发现该现象有明显的改善，所以最后一致决定在不影响功能的情况下，取消醋酸布，并且轻微的根据实际情况调整摆放各物料的位置，使其达到最优化的效果；

3、在无尘室贴tp，降低因没按照工艺指导和我厂生产要求等因素而产生的不良现象的概率。 在巡拉时主要有\*\*员工的作业方式，检查是否存在不良操作，是否存在问题等，主要发现整机水波纹。在稍微调整了作业方式后，已经起了很明显的作用。 我厂检测人员在抽检时主要发现屏内有灰尘，为了把控好质量并提高我们检测人员抽检效率，我们要求外协厂先全检后，我方工作人员再抽检。 总的感受就是，在准备外发之前就应该做好全面的考究，看对方厂条件如何，信誉如何，作业方式是否严格执行，出现异常时能否很好地接受建议以改善等一系列问题。对于手感不良的问题，应该通知供应商重视并在有条件的情况下定时派相应工程师稽查。 实验室验证过程中的指标测试，对产品的生产起着举足轻重的作用，因为一旦发现不正常现象，我们就应提出并跟研发、工程人员进行沟通、讨论，共同解决问题，它主要有涉及对例如漏电流测试、最大开机电流（电池）/（整机）测试、待机电流测试、空电量关机充电电流（电池）/（整机）测试、喇叭功率和耳机功率等，通过学习，既了解每一项的概念，同时懂得了测试方法。

——个人年终工作总结

**药店员工个人年终总结范文6**

本人于20xx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助下，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。

药品是用来防病治病，康复医疗的，作为药店工作人员，销售药品的最后把关者，我努力学习药学知识，礼貌热情地为患者提供相关咨询，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。配药过程中严格按照医生处方调剂，不随意更改用药剂量，有些药含有重金属，如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、实践了中药的炮制、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。

**药店员工个人年终总结范文7**

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，达到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、销售情况

20xx年产品总销售收入225万元，是20xx年的倍，这些成绩的取得，除了我店员工的努力之外，和公司的正确决策以及公司各部门的积极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，积极参加公司组织的各项产品知识培训和促销技巧培训。

2、针对不同消费者，采取不同的促销手段，善于抓住顾客消费心理，有针对性地进行产品介绍。

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，积极为顾客代购新特药品，还提供送货上门服务。

>三、存在问题

1、医保定点药店的申请一直没有办下来，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.推出没有形成长效机制，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建议

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，可以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。另外也可根据不同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，更好地满足不同顾客的需求。

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、通过学习培训使店长保持与时俱进的头脑，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，使我店的经营情况稳步提高，创造出更大的效益。

**药店员工个人年终总结范文8**

20xx年药房在院长\*\*\*\*和分管院长的直接\*\*下，认真贯彻执行药政管理的有关法律法规，在全院临床相关科室和药剂科全体科员的共同拼搏、团结协作，紧紧围绕医院的工作重点和要求，求真务实的精神状态，顺利而圆满完成了院里交给各项工作任务和目标。回首这一年我们药房日日夜夜，现将药房工作情况总结如下：

加强理论学习，提高职工的\*\*思想觉悟。全科人员认真学习贯彻上级及院里各种文件精神并积极落实到位，在日常繁忙的工作中，不拘形式，结合科室的实际情况开展学习和讨论，鼓励科室人员积极参与推进医院各项\*\*措施的落实和实施。通过系统学习教育，提高了科室人员的思想\*\*觉悟，自觉抵制行业不正之风，以提高窗口服务为己任，以质量第一、病人第一的理念全心全意为病人服务，做好一线窗口服务工作。

完善工作流程，提高工作效率，方便病人。药房是药剂科直接面对病人的重要窗口，树立医院的良好形象是重中之重，如何方便病人、如何提高工作效率，是药房工作的重点。保证住院病人及急诊病人24小时的药品供应。通过完善工作流程，合理设置窗口、机动配备人员等，充分调动全体人员的积极性，齐心协力，克服困难，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。加强药品质量\*\*，每月不定期对科内工作流程及各岗位的工作质量进行抽查，并督促科室工作人员认真执行各项管理\*\*，加强药品质量管理，每季度进行药品储备质量、效期等盘点，发现问题及时妥善处理，保障患者用药安全。严格执行国家药监局《医疗机构药品使用质量管理暂行规定》的要求，杜绝医院因药品过期造成重大医疗事故和医院的经济损失。

认真开展处方点评工作，及时了解各临床科室药品需求动态及药品使用后的信息反馈，确保临床药品的合理性、安全性、患者满意性供应，在临床用药、药房定期下发各种新药说明，征求临床见意，随时了解临床对药剂科供应药品使用情况，对滞销、近期药品及时与临床沟通，以便及时合理应用，减少药品的浪费。规范精神药物的管理。对药剂人员定期进行业务培训、学习，不断提高自身理论水\*和业务能力，对新进药品及时掌握使用的适应症，以便指导临床使用。广泛开展临床药品不良反应监测，发现问题及时上报，避免药品不良反应的重复发生。

总之，药房在20xx年的工作中还存在不足之处，在新一年的工作中努力改进，逐步改善，提高完善服务质量，全心全意为临床服务。

**药店员工个人年终总结范文9**

20xx年转瞬已成为历史，起笔间思讨自己这xx个月来所做的工作，心里颇有几分感触。我是20xx年xx月xx日，才有幸加入xx公司，成为销售部的一名员工，在此之前自己从未正式从事过汽车销售工作，对汽车知识也比较模糊。通过这xx年来对销售工作的学习及和公司企业文化的磨合，我深切的感受到了自己有所进步，同时也感觉自身还存在许多问题，工作方法也存在许多薄弱之处。但回望过去，展现未来我觉得20xx收获还是不少的。以下是我的几点总结：

一、20xx年工作总结

1、销售任务完成情况。

（1）20xx年轿车部共销售xx台，我个人销售xx台。

（2）结合总办销售工作安排，每位员工轮流到xx值班，在那边我一共接待xx个有效客户，其中成交的有xx个。

2、销售工作总结、分析。

（1）入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办xx总监和销售部xx经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前xx个月，我都是在xx总监和xx经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中\*\*开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个\*\*言传身教的结果。

（2）职业心态的调整。销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

（3）重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少xx次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

（4）自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

二、20xx的工作开展

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司\*\*思想、\*\*目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层\*\*目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。

第三，意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学\*\*，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

**药店员工个人年终总结范文10**

半年就这过去了，回首过去在院\*\*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\*\*的直接\*\*下，\*\*们的具体指导下，严格遵守医院规章\*\*，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\*\*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\*\*把关，严防假、劣药品进入。为维护用药安全有效，积极协助\*\*指定和完善单位药品管理\*\*，使单位的药品管理趋于\*\*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\*\*素质与业务素质达到了较高的水\*。

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\*\*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\*\*的\*\*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\*\*，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。\*\*。

>二、本着药品安全无小事原则，严把药品质量关。

（一）药品购进

1、制定药品购进计划，并做好记录。

2、为保证用药安全购进药品前严格审核供货单位法定资格和质量信誉。保证药品进货渠道合法，在有资质、销货清单票据证件齐全的医药公司购进药品。

（二）验收管理\*\*执行

1、特殊药品验收：对进出专柜的药品建立专用账册，进出逐笔记录，记录内容包括：日期、凭证号、领用部门、品名、剂型、规格、单位、数量、批号、有效期、生产单位、发药人、复核人和领用人签字，做到帐、物、批号相符。

2、普通药品购入后严格按照规定逐一全部检验，认真核对药品的批准文号、品名、数量、规格及有效期、生产企业等，自药品购进之日起，真实完整记录购进药品。

（三）药品的储存和保养

1、定期盘点：每月底进行药品盘点检查有无损坏药品，近效期药品，过期药品，本着先进先出的原则，近效期药品按照规定逐项填写防止过期药品，过期药品上报后销毁。保证病人的用药安全。

2、我们中西药房因环境制约没有库房每次购入药品数量相对较少。只能根据我们的药房环境布局对药品的储存。按要求分类陈列和摆放

3、门诊药品的调剂工作按规章\*\*要求进行操作，拆零的药品用原装药品容器包装，坚持“四查十对\*\*”杜绝差错事故的发生。

以认真负责的态度，根据本院医师正式处方发药非本院处方不予发药，严格操作，发现处方中存在的差错，能及时与医生联系。认真复核处方，避免差错事故。随着\*\*的发展社会的进步，也熟练掌握微机化管理技术，在一定程度上保证了药品的财务性的需要。对发放到病人手中的.药品，能主动向病人讲解有关用药的常识与注意事项，尤其对用药注意事项作耐心解答，使病人在服药时良好地遵守医嘱。受到好评。积极参加本专业的各项活动，加强医学基础理论知识学习，不断充实和更新自己的知识，了解和掌握新动向，熟练掌握医学基础理论、基本知识和基本操作技能，利用专业知识配合科室。在\*时严格遵守医院的各项规章\*\*，坚持上班不迟到下班不早退。能尊敬\*\*，热爱集体。

在外人眼中，收费的工作相对于其它科室似乎很轻松，它无外乎是整日坐在微机前机械地重复着一收一付的简单操作，似乎既无需很高的技术含量，也不必承担性命之托的巨大压力。然而，工作以来的亲身经历使我深深体会到，“科室工作无小事，于细微处见真功。”

关于收费室的工作，课余汲取相关方面的知识，因为收费室是医院的窗口，言行举止和态度好坏，都会直接影响到医院的整体形象，故在工作中收费做到“唱好唱余”能设身处地为患者着想，尽己所能为患者提供方便。比如医保刷卡需要一项项的详细列出打出有些药品不属于报销范畴等等病号不满细心解释做到态度温和微笑服务。

总之是对于患者，坚持做到了既让他听明白意思，又要注意说话的口气和语调，既要使所收取的各项费用准确无误，又要减少病人额外的麻烦和负担，坚持做到了既要大方得体，又要坚持原则的方针\*\*，让患者满意。透过收费处这小小的窗口，我们\*\*的是整个医院的形象，正是通过我们的工作搭建起了医患之间沟通、交流的一座\*台。挂号是患者就诊时与医院接触的第一个环节，其服务的好坏、效率的高低不仅影响着患者就诊时的心情，也对医院医疗资源的利用，医疗水\*和服务质量的提高，医院声誉的提升等有着至关重要的作用对咨询者认\*动听来者述说或询问，根据需要耐心答复指导，对于个别病人能够耐心说服，全程微笑服务态度温和。

做好日常的财务核算和其他相关信息的核算填报工作，每天下班交帐记帐明细帐目做到清楚，钱款清楚。弄不清楚不下班。

我们的工作是\*凡的、琐碎的、甚至在很多人眼里是低下的，但我们的行为是高尚的、心灵是美好的。我们站好了医院前沿的哨岗，做出了成绩。

注意节约意识，每天下班后都会即时关灯，人走关闭走廊灯具已习惯成自然，看到水管跑冒滴漏的现象能及时关闭。

总之在工作中虽取得了一些成绩，但也可能存在一些不足，比如多多钻研业务知识使得理论与实践更系统的结合起来，使得自身素质有一个质的飞跃。工作中的点点滴滴使我深深感受到，无论你在哪个岗位，从事着怎样的工作，都一样可以贡献出自己的一份力量，工作没有高低贵贱之分只有分工不同，脚踏实地认认真真的完成各项工作，以更高的热情投身到工作中。若工作中不足的地方请\*\*多多批评指出，一定虚心接受，努力改正。

新的一年有新的气象，面对新的任务压力，我也应该以新的面貌、更积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

——个人年终销售工作总结5篇

**药店员工个人年终总结范文11**

201年要过去了，回首一年来，把个人工作做一简单总结，为明年做好工作做好思想准备。

20xx年，经济危机最困难的时期已过去，经济形势正逐步抬头。在集团号召下，在xx的感召下，在我厂\*\*正确指导下，坚定信心，与企业同风雨，共患难，为企业发展做出了个人应做的努力。年初，厂\*\*重新规划了成品验收、转库程序，并加强了生产过程中巡检力度，在这基础上，我本着认真、负责的态度，在同事们的配合和帮助下，仔细把关，不放过一件不合格产品，不为使用单位留下隐患，做到全年无漏检、错检，杜绝批量事故发生，较好的完成了\*\*委托的任务。

随经济危机的发生，更加认清了创新的重要性。创新，是企业的灵魂，是企业发展的核心竞争力，就工作中的实际困难和问题，做了一些改进和创新，其中检测多用模板的研发成功和使用，\*\*提高了检测效率，保证了产品质量，是20xx年工作的一大进步。

20xx年所付出的努力，所取得的成绩，永远只是脚下坚实的第一步，万里长城砌下的第一块砖，要在这基础上，以积极向上的态度，迎接20\_2年对我们的挑战，干好明年的每一项工作!

**药店员工个人年终总结范文12**

白驹过隙，转眼我在xx已经工作快半年了，自到岗，至今快一年了，在这一年里，我体会到了完全不同于学校的生活氛围，这对于刚入职场的我来说，某种意义上来说也是一大挑战。回望这半年来的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接它的到来时，也不忘来回顾和总结上一年来所做的努力。

xx团队自成立到现今已经x年多时间了，我很荣幸能在刚踏入社会时加入这个团队，跟大家一起慢慢成长。自以来，xx的队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水\*得到了很大的提高，团队建设正在逐步走向规范，各部门职能作用也在逐渐明确化。

年度主要工作事项及成果梳理回顾这一年来的工作，我在公司\*\*及各位同事的\*\*与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过一年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作事项总结如下：

1、xx销售台账及整套销售报表，及时更新销售数据，定时上报有关销售报表。

2、销售数据统计，定期制作各期销售报表，如日报、周报、月报等。

3、维护销售台账和日期销控表，定期做本项目佣金结算。

4、行政助理休假时做好案场日常行政事务，如物料、考勤等。以及及时和开发商沟通销售流程方面的工作。

5、就特殊优惠、房源等信息及时跟甲方负责人沟通并确保规定时间内取得结果。

6、负责督促置业顾问认购之后其他后续手续的办理，确保现场销售程序顺利进行。

未达目标的工作分析上述工作事项，在刚接手工作的时候，由于业务不熟练，工作中出现过一些纰漏，给\*\*和其他同事造成了一些不便，对此本人深感惭愧。之后在各位\*\*和同事的帮助指导下，加强自己的业务操作能力，逐渐能\*\*完成工作，到现在已可以做到按照公司的规定严格要求自己，能较好的完成本职工作。但是还是有一些做的不太到位的地方，在这一年期间，我在工作中还有一些不足之处有待改进：

首先，做事还是不够细心，导致工作中犯了一些本不该出现的失误，这一点在之后的工作中我一定会尽量避免。

其次，在与开发商接洽时，要注意沟通方式，尽量做到双赢。

再次，在工作中，要不焦躁，脚踏实地，面对繁杂的工作时，尽量做到有条有理，主次分明。在今后的工作中，我一定注意以上所述的不足之处，完善自己在工作中的缺陷，尽快在自己的岗位上能够游刃有余。

工作改进措施：

针对工作中的不足，根据本职工作的性质，现对自己提出以下改进措施，希望在新的一年里，能在本职工作上有更大的突破，为公司的长远发展尽一份绵薄之力。

1、销售的工作要求细心、有条理，在下一年里，我一定要进一步改进工作方式，遇到工作不急躁，确保从自己手里出的每一个表格都完美无缺。

2、注重自己的工作方式，整合人际关系。在执行现场\*\*的时候，公私分明，责任到人。

3、加强自己在办公自动化方面的操作能力，提高工作效率。

4、进一步改进工作方式，避免重复性工作。

工作感悟近一年的工作经历，已经开始改变当初学生时代的我，生活习惯、思维方式等各方面都有所改变，期间我个人也是收获颇丰，比如工作中，最重要的就是效率二字，在效率的基础上讲求质量。在销售一线，最忌讳的就是拖沓，一个人的工作没有完成，就会导致后续的工作无法进行。

**药店员工个人年终总结范文13**

自xx镇敬老院建立以来，敬老院坚持以人为本，服务老人，强化管理，逐步发展，不断改善院民生活条件，提高五保老人的生活质量，敬老院建设全面发展，得到了社会的充分肯定。

一、镇\_委\*\*\*\*\*敬老院建设

敬老院建立以来，\_政\*\*换一了届又\_届，但每届\*\*都十分重视敬老院建设，把敬老院建设作为\_委、\*一项十分重要的工作来抓。敬老院建成后，为了实现了标准化建设、科学化管理、人性化服务的敬老院，镇上成立了以镇长为组长，民政、武装、财政、计生、团委等部门负责人为成员的敬老院建设小组，对敬老院的建设和管理进行\*\*和管理。现以镇长孙全华为组长，李斌为副组长的敬老院建设小组经常到敬老院视察、调研，实时了解敬老院的情况，解决院里的困难问题。镇\_委\*的\*\*们还经常到敬老院看望老人，嘘寒问暖。夏天看热不热，冬天看冷不冷，棉被厚不厚，帮助敬老院解决建设和生活中遇到的困难。在冬天来临的时候，\*\*们为他们送去煤炭，供他们生火取暖。每每逢年过节，\*\*们还专程为老人们送去礼品，和他们谈心，让他们感受\*的关怀，感受人间的温暖。

二、倡导人文服务，弘扬敬老风尚

敬老院成立开始，牢固树立“全心全意为老人服务的思想”，把“百善孝为先”的\*\*传统美德发扬光大，把自己当做老人的儿女，象孝敬父母、长辈一样对待院里的老人，细心观察老人的需求，贴心为老人服务。

目前院里的老人都是由\*集中供养的农村五保户，总共26人（其中肢残3人、1人瘫痪在床，生活不能自理的老人），其余养员也均是高龄老人。

敬老院工作人员自入院以来，他们放弃了照顾家里老人、孩子的时间，放弃了节假日，全身心的投入到敬老、爱老的事业中。他们坚持以人为本，勤勤恳恳、任劳任怨地为五保老人服务。五保老人的冷暖他们时刻记挂心上，什么时候该添制夏衣冬被，他们提前作好了准备；五保老人有了病痛，请医拿药，忙过不停，对待五保老人胜过自己的亲人。负责特护的服务员，对那些生活不能自理的老人，每天端水、喂饭、洗衣擦身、端屎端尿，经年累月，不怕脏、不怕累。他们并没有特殊的津贴，仅仅是凭自己的责任心、爱心，默默奉献、无怨无悔的工作。

春节期间，我们发现几个老人情绪有些低落。通过细心观察得知，原来老人看见别人都有亲属来探望，自己亲人没来，心里有点儿不是滋味。我们主动与其亲人进行了沟通，在大年初三他们的侄儿突然到来，老人欣喜异常。

敬老院不仅在物资上满足老人的需要，也时刻注重老人的精神需求。在每个老人心中营造浓浓的亲情氛围，让每个老人都能找到家的感觉。有几位老人刚入院的时候，因过不惯院里的生活，心里有抵触情绪，火气特别大，并且假装生活不能自理，每天躺在床上让服务员侍候。我们知道老人的心结，就像对待亲人一样，每天一日三餐喂给他吃，还给他洗脸、洗脚、剪指甲、端屎端尿。在服务员坚持不懈的感召下，老人逐渐找到了家的感觉，不但\*\*\*自食其力了，还在院种植地斩草灭虫，呵护蔬菜。

敬老院里有个“生日角”，院长把每位老人的生日都记了下来，每当有老人过生日时，院长都准备丰富的饭菜，大家就围坐在一起，为老人燃起对美好生活的憧憬。敬老院为了丰富老人的业余文化生活，给老人们买来了电视、二胡以及各种棋牌供老人们娱乐。四、完善规章\*\*，加强院务管理院内制定了管理规章\*\*。成立了院务管理委员会，制定了院长任期责任、工作人员岗位责任、院办经济责任\*\*，卫生、安全\*\*，敬老院里有个“生日角”，院长把每位老人的生日都记了下来，每当有老人过生日时，院长都准备丰富的饭菜，大家就围坐在一起，为老人燃起对美好生活的憧憬。

敬老院为了丰富老人的业余文化生活，给老人们买来了电视、二胡以及各种棋牌供老人们娱乐。

**药店员工个人年终总结范文14**

尊敬的各位\*\*、同事们：

上午好。暮然间，又到岁末了，又到了盘点的时候。20xx年，根据安排，我在市场股主要从事创卫信息报送、动产抵押登记、市场和合同监管报表的填报、以及各种文件的草拟等工作。

下面，我将我20xx年的思想和履职的主要情况向各位\*\*和同事们进行汇报。

20xx，是一个值得纪念的年份，因为是我参加工作整整三十年。三十年，放在悠久的历史长河，可能只是弹指一挥间，但放在我的生命中，就占据我人生的三分之一甚至还多一点，而且是我人生最青春、最美好的岁月！人生能有多少个三十年啊？岁月的磨砺，经验和知识的积淀，让我收获了积极向上的学习和工作态度；收获了乐观、淡定的面对生活。

20xx，是我工作以来收获较多的一年。由于爱\*\*摄影，业余生活不再单调乏味。学习摄影知识、了解各地的人文地理和风土人情，了解单位的工作动态，几乎成了每天的必修课；走街串巷、下山下乡去扑捉那一幕幕精彩和感人的瞬间、去领略和定格那一幅幅优美的风景，成了我休闲的常态。在忙碌中，增长了知识、收获了快乐、丰富了生活。所拍摄的《科技知识下乡来》、《翱翔凌云》等3个作品还被区\*采用。

20xx，我荣幸当选了南充市高坪区第五届\*委员。一年来，我认真开展社情民意调研，积极履行\*委员职责，写出了《关于促进我区服装业发展的建议》、《关于进一步加快发展我区农民合作社发展的建议》等提案3篇，其中，《关于促进我区服装业发展的建议》被选入20xx年高坪区的14件重点\*提案之一。

20xx，我坚守“不愧对工资、不愧对职责”的工作底线，怀着“要干就要尽其所能干好”的工作态度，积极履职，踏实做事，较好的完成了年度职责任务。20xx年，共采写上报了《高坪创卫工作稳步推进》、《高坪启动新一轮食品安全工程》等创卫信息和总结30篇（条），其中，被市局转发信息14条，不仅完成了市局下达的目标任务，创卫信息转发量还位居全市第一；撰写和上报网格监管情况分析4篇、网格监管信息5条；拟写了《高坪区诚信市场创建评比方案》、《关于加快我区第三产业发展的建议》等文件6份；与股室人员一道无差错为企业及时办理动产抵押登记27件，帮助企业成功融资亿元。20xx年，为帮助企业扩大融资渠道，解决经营资金难题，我与同事积极探索出了用企业在售的汽车作浮动抵押登记，来帮助企业成功获得借款的新的融资渠道。20xx年，仅通过这种新的融资渠道，我们就帮助了南充通源汽车销售服务有限公司等5家汽车销售企业成功融资亿元。此外，按质按量按时完成了市场和合同监管报表74份。

20xx，也是比较遗憾的一年。由于主客观原因，\*\*写作创下了近十年来的新低，见报的稿件也仅仅完成任务而以；掌握的业务知识几乎处于停滞甚至减少的状态。

20xx即将走完，面对即将到来的20xx年，我的心愿和目标是干出满意的工作业绩、拍出心仪的影像作品，写出新意的\*\*报道、过出充实的每一天。

最后借此机会，感谢各位\*\*和同事们对我多年来的关心、\*\*和帮助，祝各位\*\*和同事们身体健康、生活幸福！

**药店员工个人年终总结范文15**

时光飞逝。回首这一年的工作，紧张而又\*淡，但就在这一个个紧张\*淡的日子里，我一步一个脚印，踏实稳健地走来。我积极认真地做好本职工作的同时负责完成好班组布置的各项任务。下面我就这一年的工作做一简要的汇报总结。

一、自觉加强理论学习，\*\*纪律性强

加强理论学习，首先是从思想上重视。理论源于实践，又高于实践。在过去的一年中，我主动加强对\*\*理论知识的学习，切实地提高了自己的思想认识，同时注重加强对外界时政的了解，通过学习，提高了自己的\*\*敏锐性和鉴别能力，坚定了立场，坚定了信念，在大是大非问题面前，能够始终保持清醒的头脑。

当然，加强理论学习仍将是今后工作和生活中的一项主要的内容。不断加强学习，以适应社会发展的需要，不断的提高自己的\*\*理论素质，以适应社会经济发展的客观要求。

二、学习刻苦，积极参加各种活动

作为新世纪的大学生人，我很骄傲，当然压力也从来没有离开过。我突然感觉自己好像有好多东西需要学习，所以我不敢放松学习，希望在有限的学习生涯中更多地学到点东西,为将来能更好地为人民服务作准备。

三、自己的缺点和不足

当然，这一年还留给我一些缺点和不足。还需要进一步加强思想\*\*学习，深入领会，并坚持作到身体力行。以更加饱满的学习热情，以更加积极的精神面貌，开展工作学习;还需要进一步加大对思想\*\*理论的学习，不断提高个人的思想理论水\*。不断加强对人生观、世界观、价值观的改造。

其次是工作能力还有待进一步的提高。这也是我的近期目标和努力方向。通过多参加各种学习活动，我想会有明显的改善，这也能增加自己的群众基础，更广泛地投身到工作中，坚定为人民服务的决心。

最后，今后的生活和工作中，我要发挥带头作用，认真努力地完成自己的分内工作，注意生活中的细节继承发扬好习惯，坚决摒弃坏习惯。

本人对照工作、学习实际，认真排查，主要在以下三个方面存在不足：

一、学习缺乏深入性，理论水\*和业务水\*还在低度徘徊。

在学\*\*缺乏理论对实践的有力指导，学习要求不严，学习质量不高。虽然写了一些学习心得体会，但大部分还是在摘抄的层面，真正感悟性、指导性文章还没有，学习缺乏档次，流于形式。

二、思想\*\*程度不够，创新意识不强。

习惯于按\*\*的安排和部署，机械式地开展。思想没有完全与社会发展构成的管理合拍，致工作中手脚不能完全放开，在团结等因素的左右下，在推动工作中，存在着萎缩心理。

三、工作缺乏深入研究和细致，不能进取全面掌握相关工作规定、资料、方法等，工作中时而出现盲目和被动。

存在上述不足，虽然有必须的客观因素，但更主要的还是主观因素影响。深刻剖析产生这些问题的思想根源，概括起来主要是：\*性修养不到位，科学发展观的内涵理解不透彻，业务素质不到家，学习不重视，\*\*和驾驭工作本事还不强、水\*还不高，大刀阔斧地开展工作的\'魄力不足。

**药店员工个人年终总结范文16**

根据公司20xx年度xx地区总家具销售额1亿元，销量总量5万套，现就取得该成绩做个总结：

>一、市场分析

空调市场连续几年的价格战逐步启动了。二、三级市场的低端需求，同时随着城市建设和人民生活水\*的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了一级市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。

20xx年度内销总量达到1950万套，较20\_年度增长。20xx年度预计可达到2500万-3000万套。根据行业数据显示全球市场容量在5500万套-6000万套。\*市场容量约为3800万套，根据区域市场份额容量的划分，深圳空调市场的容量约为40万套左右，5万套的家具销售目标约占市场份额的13%。

目前xx在深圳空调市场的占有率约为左右，但根据行业数据显示近几年一直处于“\*\*”阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及20xx年度的产品线，公司20\_年度家具销售目标完全有可能实现.20xx年\*空调品牌约有400个，到20xx年下降到140个左右，年均淘汰率32%。

到20xx年在xx等一线品牌的“围剿”下，\*空调市场活跃的品牌不足50个，淘汰率达60%。20xx年度lg受到\*\*指责倾销;xx遇到财务问题，市场份额急剧下滑。xx也受到企业、品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑。日资品牌如xx等品牌在20xx年度受到\*人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而xx空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

>二、工作经验

1、根据以上情况在20xx年度计划主抓工作：

家具销售业绩：根据公司下达的年销任务，月家具销售任务。根据市场具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的家具销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的家具销售任务。并在完成任务的基础上，提高家具销售业绩。

主要\*\*是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚\*\*及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在家具销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的家具销售促进活动，强势推进大型终端。

2、k/a、\*\*商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、\*\*商或将拓展的k/a及\*\*商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及\*\*商建立客户档案，了解前期家具销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司20xx年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及\*\*商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在20xx年至20xx年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如“xx空调健康、环保、爱我家”等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

4、终端布置(配合业务条线的渠道拓展)

根据公司的20xx年度的家具销售目标，渠道网点普及还会大量的增加，根据此种情况随时随地积极配合业务部门的工作，积极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设，(根据公司的展台布置六个氛围的要求进行)。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作根据公司的业务部门的需要进行开展。布置标准严格按照公司的\*\*标准。(特殊情况再适时调整)

5、促销活动的策划与执行

促销活动的策划及执行主要在xx年8月家具销售旺季进行，第一严格执行公司的家具销售促进活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的家具销售促进活动，灵活策划一些家具销售促进活动。主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。

——个人年终工作总结

【精】个人年终工作总结

**药店员工个人年终总结范文17**

营业员。又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，。

>营业员以微笑服务为主题

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——药店营业员销售方程式

观察+试探+咨询+倾听=充分了解顾客需求——药店营业员销售方程式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

通过向顾客推荐一、两件药品，观看顾客的反应，就可以了解顾客的愿望了。例如：一位顾客正在仔细观看消炎药，如果顾客只是简单地应酬了一句，那么药店营业员可以采用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，然后再告诉我，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，药店营业员一句试探性的话，就达成了一笔交易。顾客所看的闹表为话题，而是采用一般性的问话，如：“您要买什么？”顾客：“没什么，我先随便看看。”药店营业员：“假如您需要的话，可以随时叫我。”药店营业员没有得到任何关于顾客购买需要的线索。所以，药店营业员一定要仔细观察顾客的举动，再加上适当的询问和推荐，就会较快地把握顾客的需要了。

x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名实习生。回顾这段时间以来的实习生活，收获颇多。在此衷心感谢店里店长罗姐和各位前辈，正是因为有你们的支持，关心和帮助，才使我较好的完成了自己的本职工作。同时感谢xx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，现总结如下：

一、收获与认识

对于即将毕业的我来说，从事药房营业员工作是机遇也是挑战。有幸成为公司的一员，在总店实习了一个月。最初的半个月，感觉自己很不适应。多亏了店里店长与师傅的关怀与鼓励，我才能认真学习了公司制度，并且在时间中不断的提高自身专业水平及服务理念，期间主要学习药品的分类，用途及用量等等。作为一名刚刚从事药品行业的实习生，在工作中手前辈的言传身教，积累知识的同时，更是锻炼了工作的耐性，认识到做工作要认真，细心负责，做好每一次营业工作，服务号每一位顾客是及其重要的。

**药店员工个人年终总结范文18**

生活总是不能老是随人愿。没离开xx之前觉得海阔天空任我行，然后放着所谓白领级的工资无敌轻松的工作不要，毅然决然辞职。然后找工作，慌了一个星期，怕太阳晒怕辛苦一顺路就去了xx。跟最讨厌英文却做外贸一样，最讨厌忽悠却做车险了，还是电话销售!培训了四天，我是优秀学员，得了大红本本。自信满满以为自己无敌了。然后正式进入工作状态。最后一个破蛋出单的是我，第一个月出单最少的是我，这个月到目前为止出单最少最后破蛋的还是我。经理最照顾的是我因为我实在太笨了而且看起来好像挺弱的，她担心我想不开虽然比我小几岁，比我小几岁当经理了!好吧，通过辞职通过新工作，让我感慨良多受益匪浅。

没有文化真的很可怕，没有能力更可怕。我以为我没文化已经很可怕了，进了xx，发现没能力更可怕。主管，经理都是很年轻的小姑娘，有好多都是比我小的，但是做事却雷厉风行，严谨认真，心里常常暗暗叹服。同事的口才更是了得，能把活得好好的能捧上天当美猴王了。文化知识可以补充，很多企业都有培训，都是读过书的人，学习能力都不会太差。但能力并不是每个人都有，所以要多加锻炼。特别是趁年轻，尽量多学习多揣摩，可不能像我现在这样，老大徒伤悲。

口才很重要，说服力更重要做销售的，不单单要对所销售产品熟悉，专业，透彻，说明力更重要。口才只是表面的装饰，说明力才是重点。说服力不够，很难说到客户心坎上，同理性不足，达不到共鸣，当然不能引起客户对你的信任，就更谈不上和你合作，买单。怎么才能有说服力呢?首先要相信自己，说服别人之前必须要说服自己，只有自己肯定了你的话，才有可能让别人相信你的\'话。然后是有针对有重点，有的放矢的去说明你的产品，不能一大通乱七八糟不知所云。客户没有时间听你废话，尽量用简单有效的几句说出你的目的。当和客户发生异议时，要有同理性，顺着客户的心理往下走，才能增加客户的好感度，达到共鸣。最后主动出击，让客户看清利弊，做出选择。当然，很多只能说对的问题，最好都扔给客户自己去回答，这样的话，你在说明客户的过程中，也让引导了客户自己说服自己，事半功倍。

**药店员工个人年终总结范文19**

时光匆匆，紧张而繁忙的一年又过去了。

药剂科20xx年工作在院长\*\*\*\*和主管院长的正确\*\*下，在有关职能部门和全院临床相关科室的大力\*\*下，紧紧围绕全院的工作重点和要求，全科室人员本着安全、经济、有效的原则，共同拼搏，以团结协作、求真务实的工作作风，顺利的完成了各项工作任务。现将20xx年工作总结如下：

>一、经济方面：

1、药品收入11月为止西药销售额利润元；中药销售额，利润，纯利润比去年同期增长元。

2、严格药品入库、出库、销售的对账工作，每月和财务对账，半年一次盘点，帐物相符率超过。

3、重视药品有效期管理，建立效期记录卡，每月底都进行效期药品自查，将近期药品及时调换或报告临床。全年没有破损情况上报财务，给院里减少了损失。

>二、服务方面：

1、完善工作流程，提高工作效率，方便患者。药剂科是直接面对患者的重要窗口，是树立全院良好形象的重中之重。如何方便患者、如何提高工作效率，成为科室工作的重点。合理设置岗位、机动配备人员，全体工作人员齐心协力，克服困难，提高工作效率，保证、方便了\*\*外患者24小时的药品供应。

2、在日常繁忙的`工作中，不拘形式，结合科室的实际情况安排学习和讨论，全科人员认真学习、贯彻执行药政管理的有关法律法规，以提高窗口服务为己任，以质量第一、服务取胜的理念全心全意为中外患者服务。

3、不断加强专业、理论知识的学习，加强俄语学习，并在工作中不断吸取新的知识来提高业务素质。从而，以更加专业、精湛的服务技能赢得中外患者的一致好评。

>三、业务方面：

1、做到采购透明、质量透明、临床用药透明，及时了解各临床科室药品需求动态，确保临床药品的合理性、安全性、患者满意性供应。

2、对滞销、近期药品及时与临床沟通，以便及时合理应用，减少药品的浪费。对新进药品及时掌握使用的适应症，以便指导临床使用。广泛开展临床药品不良反应监测，发现问题及时上报，避免药品不良反应的重复发生。

3、重视药品储备工作，加强药品质量管理，在购进验收、入库等环节的质量管理，严格执行国家药监局《医疗机构药品使用质量管理暂行规定》的要求，保障患者用药安全。

4、加\*生清洁工作，做好防尘工作，保证发出的药品整洁。

>四、其他方面：

1、随着国家药政法规相继颁布，为适应药事管理工作的要求，在认真总结工作经验的基础上，结合相关法规和医院评审标准，对科内各项规章\*\*进行了补充，完善了\*\*，以\*\*管人，以\*\*规范服务。

2、全科人员积极响应院里各项号召，踊跃参加各项文体活动和义务劳动。认真学习院有关会议文件精神，积极参与推进全院各项\*\*措施的落实和实施。

回首这一年我们药剂科日日夜夜，所获得的感受是欣慰，每个人都深切体会到我们疗养院对社会所负的使命，都自觉充实自己，不断向上。总而言之，药剂科在20xx年的工作中也存在不足之处，在新一年的工作中我们努力改进、改善，提高完善服务质量，全心全意为患者服务，困难面前迎难而上，成绩面前骄傲备战，为我院的社会效益、经济效益更好的发展保驾护航，为疗养院的兴旺发达创造出更大的经济效益。

**药店员工个人年终总结范文20**

自踏入医学殿堂的那一刻起，我便深刻的认识到，“精医术，懂人文，有梦想，能创新”是新时期下的医生所应具备的素质。校训“健康所系，性命相托”时刻提醒我刻苦学习奋发向上。理论学习中，我克己求严，勤奋认真，顺利完成了必修课程。在良师益友的指导帮忙下，系统掌握了医学知识，为日后进入临床打下了扎实基础。

作为一名药学专业的学员，只学习书本知识是远远不够的，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，所以，我深入到基层在药品销售岗位理解锻炼。初到药店工作，老同事向我说明了零售药店与医院药房的不一样，医院药房的药师只需凭医师处方发药，而零售药店的顾客大多是对药品认识较少的非专业人员，所以，销售人员在对顾客销售药品时，要尽可能的多向顾客说明药品的用途及性能，对每一个顾客负责，我所在的药店经营的有中药、中成药、西药、非药及一部分器械，现将实习学习情景作一个总结报告。

一、严守劳动纪律，以员工的标准要求自我

在实习期间，我严格遵守该院的劳动纪律和一切工作管理制度，自觉以医学生规范严格要求约束自我，不畏酷暑，认真工作，基本做到了无差错事故，并在上下班之余主动为到医院就诊的患者义务解答关于科室位置就诊步骤等方面的问答，进取维护了药学院的良好形象;并且理论联系实际，不怕出错、虚心请教，同带教教师共同商量处方方面的问题，进行处方分析，大大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;不仅仅如此，我们更是认真规范操作技术、熟练应用在平常实验课中学到的操作方法和流程，进取同带教教师相配合，尽量完善日常实习工作，给各带教教师留下了深刻的印象，并经过实习笔记的方式记录自我在工作中的点点心得，由于我的主动进取，勤快认真以及良好的医患沟通本事，各科室给予的好评。

二、如何做好药品知识及医学知识的学习

药用植物学在中药材鉴定中的应用意义重要。大部分情景我们根本不用理化鉴别的方法，只用植物形态学的鉴别方法就能够鉴定。因为大多植物有其特有的遗传基因，于是能表现出基本稳定的形态特征，这样们我们在中药材鉴定中“努力寻找不一样因子”就能够鉴定植物类中药材的真伪。例如：小品种中的石楠藤是蔷薇科的植物，而有时采购来的药材表现出：节膨大、有扁节，这是胡椒科的石南藤的特征，这样就很明确了只要石楠藤中出以上两种特征就能够断定药材掺伪。

顾客在药店购药时，因为感冒会买几种感冒药同时服用;因为胃病会买几种治胃病的药同时服用;因为稍有炎症就会同时服用几种消炎药，这时，我就利用我所学的知识向他们说明感冒药多包含相同的解热镇痛药成分，多药联用有可能会造成重复用药产生药物不良反应，多种抗生素合用有时不但不产生协同作用，并且还会产生药抗，使治疗失败，所以就要提醒他们应当对症下药，不能用这种“大撒网”的方式治疗。这时顾客会十分满意的购买任意一种针对性的药品，并且还会认同这种为顾客着想的做法。

“师傅领进门，修行在个人”，虽然无缘与于教师继续学习下去因为实习即将结束，可是于教师已经将学习方法和工作技巧教于我，今后我必须能在实践中成长为一名中药材鉴定能手。

在药店工作还能学习一些课堂外的东西，比如过桥就是黄连，因为黄连根茎的中段细瘦，状如茎杆，形如小桥，所以称为过桥。当然还有针哏就是半夏，砂哏就是银柴胡等等一些中药的别名，这些都是在药店购药的中药处方上学到的知识。

三、如何做好销售服务工作

在销售部是最煅练与人处事、说话的，我的工作主要是接待顾客、接听电话记录医院及药店采购单，接收传真。

在药店接待顾客时，顾客购买所需药品时候会由于同种药品产地多，所以，向顾客推荐药品时，我首先要了解药品本身的情景，然后做简单的介绍，以提高顾客对销售人员的信任度。写年终总结和简历非常相似，不能写成流水账，在内容上必须进行有效的选取和整理，需要一个或几个核心事件来贯穿和体现业绩。

接听电话时要语气平和有礼貌。遇到不懂的地方认真询问，不能够马虎大意，有时候医院的采购说话并非普通话带有口音，尤其是南方口音，那时必须要注意力集中，防止听错或漏听。

在那里我不知不觉地容入了整个团队。当自我的工作干完时主动帮忙他人，同时我也得到了别人的好评和关心。

在销售部实习期间我学会了用办公自动化设备，如传真机、复印机等。学校里学习的office软件在那里也得到使用并有所提高，一个人的工作本事是各方面综合知识表现，当今社会竞争越来越激烈，一个人的知识要全面广泛，但在本专业要精益求精，这样才能适应职场的激烈竞争。

经过实习，我对中西药房的工作有了进一步的认识，进一步了解了药库和制剂室的工作任务，在实习过程中我们以踏实的工作作风，勤奋好学的工作态度，虚心向上的学习精神得到了带教教师的一致好评。

**药店员工个人年终总结范文21**

眼间又到了年终岁尾，这一年就要在很充实忙碌的工作中过去了。在这一年里，我收获了很多也积累了不少的工作经验。同时在两位\*\*和各位主管的帮助与\*\*下，我很好的完成了本职工作。作为一名办公室文员，我深知自己的岗位职责与工作内容，认真地完成\*\*安排的每一项任务，也在不断的提升自己的综合能力，力求做到更好。现把这一年来的工作情况总结如下：

一、认真仔细的工作态度

文员日常的工作内容比较琐碎，需要踏踏实实的去做每件任务，仔细谨慎的去完成且不能疏忽大意，否则会产生不必要的麻烦，甚至造成严重后果。记得有次回公司送支票，由于自己的疏忽竟然把给送货商的支票送到了公司，后来产生了很多不必要的麻烦才还了回去。从这件事上我吸取了教训，让我在以后的工作中更要仔细地完成每一项任务。只有认真仔细的工作态度才能更好的完成\*\*安排的工作任务。

二、尽心尽责做好人事工作

认真做好本职工作和临时性工作，使各项档案管理日趋正规化、规范化。同时做好后勤保障服务工作，让\*\*和主管们避免后顾之忧，在经理的直接\*\*下，主动主动的做好两部门日常内务工作。

1、耐心细致地做好日常工作：负责来电的接听，做好来电咨询工作，重要事项认真记录并传达给相关区域主管，不遗漏、延误;负责来访客户的接待工作，保持优良的礼节礼貌;负责\*\*办公室以及会议室的卫生清洁及桌椅摆放，并保持整洁干净;负责各种文件

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！