# 药店企业好人好事范文推荐10篇

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-03-09

*药店企业好人好事范文 第一篇药店先进班组工作总结20\_年度我们药店在公司的直接领导下，在药店领导与全体员工的共同努力下，顺利完成了各项工作和任务，我们班组积极推动创优争先进活动，做了大量具体的工作，取得了一定的成绩，现将有关工作汇报如下：提...*

**药店企业好人好事范文 第一篇**

药店先进班组工作总结

20\_年度我们药店在公司的直接领导下，在药店领导与全体员工的共同努力下，顺利完成了各项工作和任务，我们班组积极推动创优争先进活动，做了大量具体的工作，取得了一定的成绩，现将有关工作汇报如下：

提高销售业绩。较早地动员中成药、西药、保健品、中草药各小组落实销售任务。利用黄金周、节假日积极开展多种形式的促销活动，如抽奖，赠送节庆贺礼等。在药店搬家之初，药店联合欧姆龙、强生、鱼跃、冰王、东阿阿胶等品牌厂家，开展免费为顾客测血压、测血糖、体验产品、买赠等促销活动，吸引新老顾客到新门店购药。在冬至这一天，药店携手山东东阿阿胶公司，开展“中华儿女孝心行动——冬至养生节”活动。作为东阿厂家，除了宣传品牌，更重要的是做好售后服务。厂家经理及业务员现场讲解阿胶服用方法和功能主治，现场熬制阿胶膏。现在这个时候正是养生滋补的的季节，药食两用、治病滋补皆宜的阿胶选择这个时候搞活动更能推动产品的销量。这些活动强调供零双方的合作共赢，更希望能通过持续性的营销活动把双方的品牌根植于顾客内心，使更多的店外顾客能够进店指牌购买，提高药店的销售业绩。在每周日召开一次全员会议，分析形势、检查进度、研究对策，及时解决销售中遇到的各种问题。

狠抓质量管理，巩固GSP成果。我们严格按照GSP规程操作，强化内部管理，健全有关规章制度，同时质检人员严格把关，保证销售

票据、药品检验报告书完备无缺，经常督促检查各环节，发现问题及时纠正，确保了药品质量，构筑起让消费者放心、称心、舒心的良好购药环境。

强化优质服务。在药店为顾客提供休息桌椅；提供服药开水和用具；提供中药饮片煎药；免费医师咨询服务、用药指导、健康咨询；同时为顾客订购药品；装订了意见簿等，受到了百姓的好评和赞誉。在药店设置服务宣传栏，为顾客提供“购药须知”“服务承诺”“ 经营守则”等信息。我们把顾客监督作为完善自我、树立良好形象和企业发展的推动力。在经营中得到顾客的信赖与支持，而且，顾客进店率和销售量都名列前茅，企业的经济效益和社会效益实现了双丰收

提升业务水平。我们在每周日的早会组织员工学习相关法律法规、业务常识和药品知识，使员工的服务水平、技能和主动性、自觉性得到了很大提高，能热情服务顾客、专业服务顾客。在平时由店内的执业医师为班组成员举提供药品知识培训辅导，通过不断的努力学习专业知识，充分挖掘职工的潜能，实现知识和技能共享，全面提高全体员工的综合素质，精益求精的为广大消费者服务。

实抓安全工作。一是健全了安全制度，制定了了“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，如灭火器等；三是做好安全培训工作，提高员工安全意识；四是开展经常性的安全检查工作；五是排查安全隐患，发现问题及时解决，从而确保了全年无重大安全事故。

发扬团结协作精神。药店领导熟悉药店一线工作流程，店员熟知必要的药品专业知识，执业医师专业指导患者合理使用处方药，为完成共同的目标，班组成员团结一致，互相合作，正确指导顾客购买药品，以良好的服务态度满足顾客的需求。如在业余时间组织一些小游戏和拓展训练，提高员工沟通合作能力；组织联欢节目，设置多种奖品调动员工积极性，展示员工风采；组织药店各小组相互监督检查，如卫生、药品陈列等，相互提出合理化建议，萃取其他小组的长处，做到能者为师、互帮互学、共同提高。班组织在团结、和谐的氛围下，凝聚力和战斗力都得到了显著的加强。

在今后的工作中我们会不断提高应变能力、注重细节管理、强化优质报务、提升药店形象、创一流向更高的标准而努力，更好的满足广大消费者的需求，保证顾客用药安全有效，较好的完成公司布置的各项工作任务。

**药店企业好人好事范文 第二篇**

20xx年，我们保康店全体员工攻坚克难、团结奋进，在致力于为客户提供细心周到服务的基础上，创新管理方法，突出执行力建设，实现了员工素质和营业收入的同步提升，全年我们致力于强化员工执行力，将为民药房企业文化落实到实处。“千里之堤，溃于蚁穴”，今年以来，我们团队严格落实公司领导各项工作要求，提高执行力，员工之间互相监督，形成了严谨中求细致的工作作风，改变了原来心浮气躁、浅尝辄止的陋习，力求将小事作细，把细节做精，经过全年努力，进一步将客户维护工作做到实处，并成功拓展大批新客户，是的我们保康店的客户资源得到进一步充实和丰富，为我店20xx年营业销售工作奠定了坚实基础。

>一、落实细节管理，树立品牌团队

我店在严格落实公司各项制度要求前提下，提高员工执行力，从细节出发力求将我店打造成为民药房品牌团队。

一是强化履职力建设，充分调动店员主观能动性和责任心，想尽一切颁发把本职工作做好，敢于对自己的行为承担责任；

二是注重细节，要求员工从细节处为客户着想，做到来有迎声，问有答声，走有谢声，全面提升了团队服务质量，通过开展一系列为民服务活动，显著提升了我店客户美誉度。

三是诚信为人，敢于担当，诚信是立身处世的准则，是人格魅力的体现，同时也是团队品行优劣的道德标准，我店力求诚信待客，将履约力建设放在诚信首位，药品调拨及时，多次得到客户赞扬；四是强化培训，构建学习团队，我店注重通过培训考试等方式提升员工学习能力、思维能力、创新能力，通过积极参加各类培训课程，是的全体员工逐步成为岗位能手。

>二、细化分工协作，提升团队凝聚力

我店将公司各项轮班倒休制度落到实处，在保证员工休息的前提下，提升上岗人员工作效率。

一是做好营销任务分解，我们通过分工协作，将公司下达的营销目标通过科学和可操作性分解，采取派单制的放放，下发目标明确刀刃，避免了工作中的盲目性和随意性，有效提高了执行力效果，调动了员工工作积极性。

二是加强沟通，凝聚发展合力。我店从团队整体出发，凝聚团结发展氛围，通过晨会夕会形式，加强员工之间沟通协调，将矛盾化解在萌芽，同时也对店长了解和掌握店员工作心态提供了有效途径。

三是集体决策，提升员工士气。只有关心员工，员工才会关心客户，客户才能够保持对我店的忠诚度，我店将关心员工作为执行力建设的重要环节，“气实则斗，气夺则走”，良好的精神状态可以将提振团队士气，我店强化重大事项集体决策，让员工真正融入店中，以店为家，康宁店全年呈现向上、进去、拼搏、乐观的精神面貌。

>三、开展多项促销活动，狠抓产品销售

针对本社区周边药店越来越多，规模越来越大，市场竞争更加激烈的严峻形势，我店认真研究对策、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。

一是年初落实销售任务，并分解到各人；

二是正确面对挑战，坚持每周召开一次销售形式分析会，总结分析进度、研究对策，及时解决员工遇到的新问题；

三是加强品类管理、加大高利润类商品的销售力度，加强与公司相关部门沟通，及时实现针对员工的奖励政策，促进产品的销售；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；五是强化优质服务，增强竞争力，积极开展便民服务项目，全年送药上门102次，电话预约购药65次，取得了良好的口碑。

**药店企业好人好事范文 第三篇**

首先感谢一个月以来大家对我工作上的帮助与支持。作为没有管理经验的我，初次挑起这个担子，深感职责重大，但是在在座各位的共同努力下，我们店在这个月还是取得了可喜的成绩。那么做得好的方面，我们要继续保持和发扬，欠缺的方面我们要逐步加以改进，全面提升我们店的综合素质，增强我们店的综合竞争力。

下面，我就下一步的具体工作讲三个方面的意见：

>一、店面的日常工作有待进一步加强

1、清洁卫生方面。

2、陈列方面。

前三排和端头的陈列是不允许存放库存的。一直以来，每次收货都在提醒，不要把刚收的货摆放在后面，一定要去掉外包装，与药品一对一放整齐，在收货的时候我们都应该随时调整排面，看到某种货库存多的，而排面又只有一个的，随手都应该调整过来，不要等到后来才来做，有可能后面没有看到又忘了。提醒一次有可能是因为说得不够具体，提醒二次有可能是因为说得不够透彻，那么提醒三次四次我们就要从自己身上找原因了。

3、药品的标签方面。

在日常工作中发现，我们的价签经常不是在药品的正中间。那么，面对这种情况，我们每次在做完清洁以后，要随时注意架签是否移位、或是被摆在了排面的后面，应该随手加以调整。特别是在我们平时不忙的时候，应该随时关注自己及周围货柜的标签问题，要做到工作中分工不分家。

4、收货方面。

我们每一次大会小会都在讲这个问题，尤其是收到裸瓶而又需要打条码的情况下，大家对这方面都还是有所改善，而对我每次调的货，有的时候调得多的情况下，大家对我都有所包容，这点很感谢大家。但我们平时仍需要注意的就是，收到品名一样，厂家一样，只是规格不一样的药时，要特别注意别放错位。同时，大家都要有个习惯，来了新药的时候要及时参照进货单上的价格并写上标签，这是我们大家必须要做到和完善的。

5、售后方面。

下个月就是积分兑换，尤其是收银台这块，可能要多花些精力，多说一些，做好我们售后积分兑换工作，以此促进我们销售工作的开展，让我们的销量更上一层楼。

>二、精神面貌有待进一步提高

无论店面大小都是一个集体，我们既要做到是顾客的“贴心人”、又要做到是同事的“贴心人”。无论是工作中还是生活中我们都要互相爱护，互相包容，互相沟通，和睦地相处，这样才可以让整个集体显得更加富有生气，更加温暖，大家工作起来也才劲头十足，这样，我们才能做到心往一处想，劲往一处使，使我们的工作环境显得更加轻松和温馨。

>三、规范服务有待进一步深化

药品作为一种特殊的商品，它关系到民众的生命健康安全。因此，我们在出售药品的同时，还应该为顾客提供专业的药学服务，以保证顾客用药安全、有效、合理。为了给顾客提供优质的药学服务，我们必须进行全面、系统地学习和掌握，努力提高我们的自身药学服务水平。我们在对待顾客时，要视顾客为自己的亲人，一切站在顾客的角度着想，给顾客一个正确的引导。要始终相信先要有服务，然后才有销售。要始终做到：“干一行，爱一行，爱一行，专一行”。我们的宗旨就是要保证在服务的每一个环节，每一个步骤都能增加顾客享受和体验服务时的价值，只有这样，才能增加我们的回头客，提高我们安康二店的知名度。

在最后，我们全体人员要牢固树立“细节决定成败”的经营理念。经济学家认为，差距是从细节开始的，1%的细节可以导致100%的失败。在这里，我们可以假设，我们去一个饭店什么都好，就是看到端菜的服务生衣衫不整、脸手肮脏、服务态度很蛮横，那么，你的第一感觉会是什么？你还能在这里继续喝你的小酒，吃你的小菜吗？所以，我们必须树立细节决定成败的经营理念。“天下大事，必作于细，天下难事，必成于精”。天下的难事都是从精准要求做起，天下的大事都是从细小开始，希望我们全体兄弟姐妹把每一件简单的事做好就是不简单；把每一件平凡的事做好就是不平凡。

同事们，我衷心地希望，通过今天的会议，大家一定要积极行动起来，在各自的工作岗位上发挥作用，为公司、为我们店的全面协调发展，为提高我们自己的收入而努力奋斗！

**药店企业好人好事范文 第四篇**

抓机遇迎挑战

开创环境监测事业新局面

—市环境监测站先进事迹材料

市环境监测站成立于年10月，全供事业单位，副县级规格，系国家监测系统二级监测站。1999年取得了省技术监督计量认证合格证书、省环保产品检验机构资质，为省环境教育基地、省环保局标准化建设达标单位、市级卫生单位、市级精神文明建设先进单位，市先进基层工会组织。

一、环境监测站的地理背景

市位于省东北部，有着承东启西、连接南北的独特的地理位置。境内有河流97条，多为中小河流，分属于黄河、海河两大水系。主要出省境的河流有3条，有3个国控监测断面。

市位于油田开发腹地，是随着油田的开发而兴建的一座石油化工城市。境内矿产资源主要有石油、天然气、盐、煤等，其中石油储量10亿吨，天然气储量3000亿立方米，且油气品质优良，综合利用价值高。是中国东部地区一个重要的石油、天然气生产基地。是省确定的重点石油化工和精细化工基地，基本形成了以石化工业和精细化工为主导的工业体系。

二、以提高人员业务素质及自动监测监控平台为抓手，提高 1

全站能力建设

近年来，我站市环保局的正确领导下，在省环境监测中心站的业务指导下，按照全省环境监测工作会议精神和我站工作重点，以环境监测和污染物减排监测为重点，以强化内部管理和人员培训为手段，认真履行环境监测职能。

以质量管理三年专项行动为契机，以大比武为抓手，濮阳市环境监测站制定了非常严谨的计划以及严格的考核标准，在经费非常紧张的情况下，投资50万元购置原子荧光光度计、可见分光度计、电子天平、电脑等提高硬件建设水平，组织人员培训，我站克服监测任务重、监测人员少的矛盾，人员边学习边工作，做到比武、工作两不误。

今年我站参加由省人力资源和社会保障厅、省总工会和省环保厅共同举办的河南省第一届环境监测技术大比武，选拔优秀选手参加此次比赛，通过比武，强化了全市环境监测人员的业务素质，营造了我站环境监测人员学技术、钻业务、强素质的良好氛围。

环境自动监测监控系统是环境监督管理工作的现代化手段，是我省环保工作的一大亮点。市河流出境断面多，水质自动监测站点多、分布广、战线长，5个省控水质自动站，新建4个市控县界水质自动监测站，一个饮用水源地自动监测站，其中最长的位于县水质自动监测站距市区130多公里。为做好水质自动监测站稳定运行的工作，我站把自动监控系

统的建设任务进行了分解，责任到人，分别签订目标责任书，任务限期完成。这些自动监测站大多分布在偏远地区，交通条件差，我站自动监测室的同志们为保证工作时间，长期牺牲节假日，自觉加班加点，早出晚归，“五加

**药店企业好人好事范文 第五篇**

“巾帼文明岗”先进事迹

公司成立于20\_年，为下属单位，现有员工300名，内设经理、副经理、内勤各1名，清扫队长5名，清扫小组74个，有专职清扫人员375名。主要负责长治市区东起，西至、北起、南至，主要大街12条，次要街道14条，164条小巷，276余万平方米的道路清扫保洁任务。

近年来，该公司在市、区两级党委和政府的正确领导下，坚持以\_理论、“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，以“清洁城市、造福人民”为服务宗旨，以推进城区环卫“制度化、规范化、精细化、长效化”管理为目标，团结务实，严格管理，使辖区内的环境卫生质量有了显著提高，为我市荣获魅力城市、国家卫生城市作出了积极贡献，该公司连续6年被处里评为“先进集体”。

一、以人为本，狠抓队伍建设。为打造一支能够吃苦耐劳、任劳任怨、敢拼善战的高素质环卫专业队伍，该公司致力于强化思想政治工作，从新职工到公司工作伊始，公司经理就给职工上好第一堂政治课，要求职工树立正确的世界观、人生观、价值观，要有敢吃苦、乐于奉献的精神，让职工从心底里热爱环卫工作，并通过组织经常性学习，同时，不断加强公司职工组织纪律、优质服务、文明作业、安全生产的教育，充分发挥了职工群体力量，增强了职工自我保护意识，增强了队伍的战斗力和凝聚力。

二、完善制度，严格内部管理。为提升服务质量、增强服务本领，该公司建立了一套行之有效的内部管理制度，严格执行请销假制度。杜绝了职工迟到早退，有效遏制了抱团、漏扫、不保、偷懒、推诿扯皮等不良现象；坚持“七净五无”清扫作业标准，按照“首扫要过关，大扫要到位，保洁要全面”的基本要点，强调“纵向到头，横向到边”的清扫要领，严格清扫保洁日常管理；认真落实“日督查、周总结、半月一通报、一月一评比、一季一考核、年终大排名”制度，在很大程度上激发了职工的工作积极性，该公司涌现出了一大批优秀职工。成为全处乃至全市行业的模范。

三、扎实工作，争创行业一流。针对清扫时间和上班高峰的矛盾冲突，该公司采取了有力措施，在主要大街实行了轮班制，灵活调整下午开扫时间，在上班高峰期前完成第二次大扫，同时要求管理人员加大监管力度，有效缓解了矛盾。针对辖区重要路段保洁时间较长的实际，该公司经理带头轮流值班，同清扫人员共同奋战在一线至每晚十点。特别是在全国造林绿化现场会活动中，经理带领管理人员组织了清扫保洁卫生质量观摩评比活动，并进行全处经验交流，营造了一个 “比、学、赶、超”的良好氛围，在“清洁家园、百日竞赛活动”中树立了解放西街等卫生样板街,有力提升了环卫整体环境卫生质量，成为全市环卫行业的一面旗帜。

在推进城区环卫“四化”管理进程中，该公司将开拓进取、奋力拼搏，继续发挥在城市创建中的主战场和主力军作用，继续发扬团结苦干、乐于奉献的环卫精神，努力践行“清洁城市、造福人民”的宗旨，为向全国一流洁净城市迈进，创建中部生态名城最适宜人居城市而努力奋斗。

**药店企业好人好事范文 第六篇**

先进事迹

我是湖北汽车工业学院电气与信息工程学院T923-5班的一名学生，自入团以来积极参加团组织的各类活动。进入大学以后，我时刻铭记自己是一个光荣的共青团员，处处严格地要求自己。

在学习方面，我一直勤奋学习向自己目标奋斗，建立起了正确的人生观和世界观，端正了学习和生活的态度，明确了自己人生发展的目标，坚定信念，激励自己向高素质人才靠拢，并坚持不懈地为之努力奋斗。作为大一的新生很多同学都觉得对大学的某些课程不是很适应，学习起来有困难，但我从不这么认为，我觉得越是有困难越要去勤奋学习，我始终坚持一句格言“不放弃努力本是我的任务，在现有的基础上争取再争取更是我的职责”。在上学期的期末考试中，我的各门功课都比较优秀，无一门不及格，总的课程平均绩点排在班级前几名，得到老师和同学们的好评，并且获得了湖北汽车工业学院三等人民奖学金。

在思想方面，首先，端正思想，提高思想觉悟水平，树立起作为共青团员应该起到带头和模范作用； 其次，积极参与学校组织的各项团员活动，在活动中学习理论，在活动中实践理论，这样做到学以致用，争取为团的事业贡献自己的微薄之力；我个人有良好道德修养，并有坚定的政治方向，积极要求进步，多次向党组织提出申请希望加入中国\_。

在生活方面，我积极与室友、同班同学及兄弟班级的同学搞好关系，由于平易近人待人友好，所以一直以来与人相处甚是融洽。我深刻意识到搞好同学、朋友之间的关系非常重要，所以无论在班里，还是在整个学院，我都结交了许多朋友，与朋友沟通。其次，我崇尚质朴的生活，并养成良好的生活习惯和正派的作风，我在不影响学习的情况下做过兼职和家教，经常参加一些社会实践活动，不但锻炼了自己，也减轻了家里的负担。

在工作方面，我积极参加了学校所举行的各种活动比如学科方面的竞赛，学校举办的新生杯乒乓球比赛，运动会，救灾捐款活动等。我是学校科技电脑社的一员，在社团里表现比较活跃，结交了很多朋友，既锻炼自己的组织交际能力，还深刻地感受到团队合作的精神及凝聚力。在班级里我虽然没有担任班干部，但我一直配合班级班委的一切工作，尽量为班级做出自己贡献。

电院T923-5班胡益

20\_年4月18日

**药店企业好人好事范文 第七篇**

xx区有大小近三百家药店，绝大多数是一些个体经营药店，领导性的品牌还不多见。显而易见，消费者进私人药店图的是低价和便利，选择品牌连锁更看重的是质量，信誉及专业。

应当说，在当前整体动荡的经融危机背景下，此刻的零售药店市场面临一个难得的机遇，医药分家政策的出台，为药品市场供给了一个快速发展的机遇，如何抓住这个机遇调整经营策略呢在宜昌市场部实习近一个星期，我跟市场专员们跑过终端，做过促销，也在街边摆摊点卖过产品。拿安琪近期努力在市场上维护的零售价格统一切入开来谈，之所以产生目前这种混乱的价格局面，原因是多年累积也是多方面造成的。但仔细分析，不难发现其根源所在——寻求短期的利益回报。

个体药店进货渠道丰富，受经销商制约有限，只要有利润哪怕一瓶zn一瓶ca赚两三个点也卖。而连锁药店相对受其各自医药公司监控力度大些，但在应对遍地开花的个体店时，价格的调整也是参差不齐。业务员过来要求统一调价，当面改了；业务员一走，价格立刻又被还原。

我认为，安琪作为大厂，必须在零售市场起到掌控大局的作用。对个体店，要更彻底的杜绝串货源头，加强各级经销商货品流向的监管，并为批零价格的统一创造一个良性的市场环境。

让个体经营者能看到调价带来的长期稳定的利润回报；而对品牌连锁店，除了继续给予优惠统一的政策，还要在提高安琪高水平，专业化服务上多做努力。消费者的购买因素无非是质量，疗效及用药指导和价格等，可是消费者对药品普遍不了解。所以，现场的推荐和答疑更加重要。如何让药店营业员具备专业的咨询讲解本事呢？

首先我们安琪市场人员就应当专业，熟悉所有安琪几十种产品每一种的针对人群，产品卖点，与同类产品的差别等。然后，是与营业员的沟通。经过这两天与终端的接触，我发现很多营业员不大愿意理会我们这些厂家的市场人员，而我们当遭到别人的冷面孔时候也往往把嘴巴闭上了。很多跑过四五次，甚至更多次的店，业务员不明白药店营业员姓谁名谁，对方当然也不明白你了。不明白你自然对销售你的产品会大大的打个折扣。

销售产品首先应当销售自我。不是你认识谁，而是谁认识你。销售产品之前，要先销售自已这个品牌，客户认同你，也会购买你的产品。该如何让客户认同你的个人品牌呢个人品牌的销售，就是和客户从生活谈起，当遭到抵触的时候，不要再和他谈产品，要谈他一切感兴趣的事，让他理解你并和你交朋友。

做不做其实没关系，最重要的是交了你这个朋友。在宜昌市场部实习的一个星期，我对如何维护终端市场有了一个初步的了解。但目前对所有的产品了解度也不算高，对具体到与终端的谈判细节也存在一些不明确的地方。上头的观点很多是出于一个安琪的旁观者的眼睛，难免有些井底之蛙。感激那些带我出去跑终端，搞促销做活动，摆摊点的同事。他们让我学到了很多东西，生活中也给予了很大的帮忙。安琪产品不难卖，市场其实不难维护，丛丛容容应对，扎扎实实做好每个细节。我为能成为一个安琪人而骄傲。

**药店企业好人好事范文 第八篇**

20xx年x月x日，我很荣幸加入x药业有限公司，有幸成为该公司的一名实习生。回顾这半年来的实习生活，收获颇多。在此衷心感激店里店长罗姐和各位前辈，正是因为有你们的支持，关心和帮忙，才使我较好的完成了自我的本职工作。同时感激x药业有限公司给了我一个展示和提升自我的机会。经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，感觉自我很不适应。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。

>二、存在的不足与努力方向

近半年的实习，虽然收获不少。可是由于刚面临社会，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，在应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善的。当然，我不会让自我有所松懈的，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。为每一位顾客供给更优质的服务。

**药店企业好人好事范文 第九篇**

洪灾面前显忠诚

在抗击“”这场历史罕见的特大洪水战斗中，作为公安系统抗洪前线中的一员，我与战友们勇战洪魔，忠诚履行了公安干警的神圣职责。现在，洪水已经退去，但公安系统全体参战干警的英勇形象仍历历在目。

7月28日5时20分，我从烟白线水害现场回来不久，突然接到公安处指挥中心电话：沈吉线413公里294米铁路桥被洪水浸没，中断行车。来不及洗掉身上的泥浆，我立即带领民警赶赴沈吉线水害现场。到了现场，只见桥下波浪翻滚，浑浊腥臭的洪水裹着倒树、杂物肆无忌惮地倾泻而下，水位在不断上涨。先期到达的常志强处长带领干警与吉林工务段的干部职工，正竭尽全力清除杂物、疏通水路。我们立即加入了清淤队伍。由于水势太猛、流量太大，清淤始终不见成效。不到5分钟工夫，水位就暴涨了半米，洪水迅速漫过桥面，深至膝盖。危急时刻，我们迅速作出了撤离的决定。我们刚刚离开大桥不到两分钟，就听身后“轰”的一声巨响，整座大桥不见了。

就在大家惊魂未定之时，我们得知三股洪水集中爆发，口前站被淹没，70余名旅客和职工被洪水围困，生死未卜。我和公安局政治部主任闫军，处长常志强等同志当即决定：灾情紧急，口前救人！

此时，洪水迅速上涨，已经齐腰深了。我们向救援部队借来一只冲锋舟，推着它在洪水中深一脚浅一脚地向口前站艰难行进。石块、树枝、垃圾等杂物随着不断上涨的洪水顺流而下，我们的双腿被划出一道道血痕。平时10几分钟的路程，我们足足走了1个多小时。

口前站的场景令我震惊：货车被卷走，油罐车在洪水中翻滚，平房仅露出屋脊，高大的机车仅顶部露出水面。洪水打着漩儿滚滚而下。这种情况，进站救人，十分危险。

紧急关头，路局王局长赶到了。面对汹涌的洪水，王局长没有任何迟疑，他第一个登上冲锋舟，强行冲入肆虐的洪水。我们跟在王局长身后，乘坐冲锋舟向运转楼进发！

一个又一个浪头卷着泥沙迎面打来，冲锋舟犹如风暴中的两片树叶在水中摇来荡去，随时都有倾覆的危险。更加可怕的是，洪水中杂物多，螺旋桨一旦被卡住，冲锋舟便会因失去动力而被急流打翻、冲走。但看到王局长镇定自若、果敢坚毅的表情，我们有了主心骨。危急时刻王局长和我们在一起，这是最有号召力的命令，这是最有凝聚力的旗帜。我们心中只有一个信念：就算把命搭上，也要把被困旅客和职工营救出来！

经过与洪水反复搏斗，冲锋舟终于抵达运转楼。王局长第一个沿绳索攀上运转二楼窗户，他跨坐在窗台上，把旅客一个一个托举出来。我和同志们稳住船身，排成“人梯”，在被困人员抓住绳索往下滑时，我们紧紧扶住他们的双脚，让被困旅客和职工踩着我们的头顶和肩膀往下走„„就这样，在历经5个往返、与洪水搏斗近两个小时后，终于将被困的72人全部转移到了安全地域。

一场场救援行动在持续。大连至图们的K7373次列车受阻停留在大黑山站，公安局朱阳光局长指示：务必千方百计探寻路线，尽快进入大黑山站，把被困的926名旅客转移出来。

我心急如焚，立即带领民警向大黑山方向挺进。在途经一处被洪水冲垮了半面的险桥时，我们反复踏查，研究汽车过桥路线。后来得知，这条救援通道是闫军主任、史玉生副处长、孙启贵支队长，半小时前在大雾笼罩、山洪漫路的情况下，冒着生命危险深入险地，反复试验打通的。

为保证旅客安全转移，在公安局指挥中心的统一调度下，通化、吉林两个公安处的领导带领民警逐辆客车、逐名旅客进行登记，引导旅客有序登乘。旅客安全撤离后，被困列车内的10吨行包货件成了一个大难题。货件多，人员少。此时，连续奋战一昼夜的民警也已筋疲力尽。我一边给大家加油鼓劲，一边带领大家咬紧牙关，用手抬、用肩扛，硬是把257件行李货件转运到三百米外的卡车上。当行李货件全部安全抢运出大黑山站时，大家已经累得瘫坐在地上„„

从洪水来袭到线路开通，全处干警在抢险一线整整坚守了12个昼夜。说不苦、不累，那是假话，但路局、公安局领导英勇无畏、舍生忘死的壮举始终感动着我们、激励着我们。

在坚守的12个昼夜里，全体公安干警不畏艰险、冲锋在前，哪里灾情最重，我们就奔向哪里，哪里情况最险，我们就坚守在哪里。在营救被困旅客时，我的右脚掌被钉子扎透，鲜血浸透了胶鞋；在维护抢修现场秩序时又不慎跌到河里，右腿多处划伤。54岁的口前所所长李凤鸣熬得双眼通红，须发篷乱，领导和同志们劝他休息，他喊出了“线路不开通，我绝不剃须理发”的誓言；口前所的民警和协警虽然知道自家被洪水淹没，损失惨重，却没有一人请假；一些老民警患有严重的心脏病、高血压，但谁也没有离开过岗位半步；机关增援警力每天战斗在野外，维护抢修现场秩序，风餐露宿，前半夜闷热潮湿、蚊虫叮咬，后半夜冷雨淅沥、凉风瑟瑟，但他们没有一句怨言。全体干警用实际行动诠释了铁道卫士的责任与忠诚！

**药店企业好人好事范文 第十篇**

\*\*\*，女，生于 1983 年，四川省旅行社导游。怀着对 旅游事业的满腔热情和对导游工作的热爱，于 20\_ 年开始，在\*\*博鳌亚洲论坛从事会议接待及景区营销工作。20\_ 年的那场大地震后，贺文君感觉到 有太多的事情需要我们回去帮助，家乡的父老乡亲们需要我，便毅然辞去已有的舒适工作，回到 \*\*，投入到抗震救灾中。

一、真诚热爱旅游事业

现任副总经理、同时也是工作在一线的专职导游员的 \*\*\*, 在多年的工作实践中、深刻的感受到： 在很多人看来导游工作就是一份很普通的服务工作，既没有多大的技术难度，也不需要高深的学问，她不这样认为，她说导游必须是“博学”家，要有“学无止境”的学习精神，才能带好团，才能不被游客问倒。导游要积极向上，奋发进取，学无止境。“ 壁立千仞无欲则刚，海纳百川有容乃大 ”，要 做到一名称职导游，在游客面前所担负的责任 , 所具备的能力与形象 , 要赢得客人的信任和理解 , 就要树立全心全意为客人服务的信念 , 更要不断加强学习, 不断充实自己 , 才能做到叫称职导游.优秀的导游员应针对不同的游客 , 采取不同的方法 , 最大程度的激发游客的旅游情趣。一次一个点名要 \*\* 带的\*\*团从\*\*出发，途中 文 君绘声绘色的给大家讲了\*\*报恩寺的故事，她巧妙的利用技巧 , 设悬念 , 抖包袱 , 充分利用大家对报恩寺的好奇心理 , 一点点引导客人深入...

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！