# 药店药师转正申请工作总结(合集11篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2025-04-15

*药店药师转正申请工作总结1一、主要指标利润：20xx年利润计划XX万元，比20xx年增加XX万元。营业收入：20xx年营业收入计划XX万元，比20xx年增加XX万元。毛利率：20xx年计划毛利率为X%，增长XX个百分点。工资总额及人员：20...*

**药店药师转正申请工作总结1**

一、主要指标

利润：20xx年利润计划XX万元，比20xx年增加XX万元。

营业收入：20xx年营业收入计划XX万元，比20xx年增加XX万元。

毛利率：20xx年计划毛利率为X%，增长XX个百分点。

工资总额及人员：20xx年计划工资总额为XX万元，人员总数为X人。

二、指导思想

20xx年xx店在专业化服务及品类分析方面还存在不足。20xx年将继续以亲情化、专业化服务为主，提高整体服务水\*；以丰富品种满足顾客需求为主要目标，扩大市场占有率；以免费送药宣传、丰富的营销活动为\*\*，抢占市场份额；通过品类分析、联合用药提升非药品销售，全面完成20xx年各项经营指标。

三、重点工作

周边市场环境分析

20xx年主要客流来源于XX小区和XX的居民。XX为新小区主要居住人群为年轻人且较为富裕，但现入住率较低，XX为老社区主要居住人群为退休\*\*，大部分顾客手中都持有医保卡。主要竞争对手为xx，竞争对手的优势为xx

提升措施：

1、对竞争对手的价格进行调研，将价格相差较大的品种上传至商品部进行调价或请厂家进行市场维护。

2、对店内商品进行维护，丰富品种结构从而满足不同顾客的不同需求。

3、对店内人员的服务技巧及业务知识进行培训，提升店员的服务水\*和业务能力，培养忠实顾客，吸引新顾客。

毛利率分析

存在问题：

1、保健品的专业知识不足，导致联合用药时成功率较低，保健品的销售占比较低；

2、在销售过程中存在过度拦截的情况，虽然暂时提升了毛利率，但影响了门店的品牌形象，从而影响顾客的信任度，进而影响门店整体毛利率。

提升措施：

1、每周\*\*一次保健品专项培训，同时通过日常学习各品类商品知识时穿\*\*保健品知识的方法，加强店员对保健品的认知能力，从而学以致用，使店员在销售过程中能为顾客提供更好的服务，同时提升联合用药成功率。

2、提升服务技巧，在日常销售过程中多站在顾客的角度为顾客着想，对顾客点购的品种不过分拦截，认同顾客的观点从而得到顾客的信任，再用联合用药\*衡毛利率。

3、对非\*\*品种进行细致的分析，在日常销售过程中使利润最大化；同时对品牌品种进行单独分析。

培训与考核管理

存在问题：

1、培训针对性不强，多以集中培训为主，没有做到因人施教，使部分新员工跟不上培训思路；

2、培训后考核不及时，特别是对考核成绩不理想人员的辅导与跟踪不及时。

3、因店内新员工较多所以对新员工的指导不到位。

提升措施：

1、建立系统的培训方案及有针对性的培训内容，做到因人施教。根据XX连锁店人员情况确定门店培训重点：如两—三年工作经验的店员，培训重点为心脑血管、保健品和联合用药。

2、培训后定时跟踪考核，在店内形成你超我赶的良好学习风气，对考核成绩较好的人员要及时对其表扬并为其制定下一步的学习目标；对考核成绩不理想的人员要与其交流寻找原因，对其不理解的地方重点讲解，使其尽快掌握学习要领。根据其业务能力及学习内容不同确定其考核跟踪方案。如两年以上的人员每两个月进行一次笔试考核，\*时通过客单价及毛利率的跟踪监测，考核其学习及掌握情况。

服务管理

专业化服务管理

存在问题：因店内新人较多所以专业化服务中主要的不足为业务知识、服务技巧两个方面。

提升措施：

1、由浅入深，从常用药的病症知识、商品知识到联合用药、品类分析有计划的进行培训，每两周一个病症知识及相关用药学习，提升店员的业务能力。

2、培训后注重考核，考核后注意跟踪评价，同时结合日常销售指标分析其学习效果。

3、对学习效果不明显的人员指定专人负责指导，实行老带新、一帮一的学习方法。

4、每周由老员工讲解在售药中总结的服务技巧，使新员工正确掌握顾客心理，合理推荐药品，提升门店整体服务水\*。

亲情化服务管理

存在问题：

1、服务意识较差。主要表现在顾客进店时如果店员手中有基础工作未完成，虽然能主动打招呼但不能立即放下手中的工作接待顾客；其次在顾客等待取药或等待代划卡时不能主动为顾客拿凳子让其休息。

2、与顾客沟通的技巧整体有待于提高。

提升措施：

1、20xx年XX店将以加强业务知识培训为主，以心理教育为辅，店长负责每周与每位店员谈一次话，加强员工的责任心，使其从心理上重视我们的工作，培养工作耐心，提升顾客对我们的满意度。督促营业员严格按照服务流程售药，防止任何服务事故的发生。

2、在日常工作中把顾客当作自己的亲人，应顾客之所应，急顾客之所急，积极为顾客调拨其所需药品；看见顾客立即放下手中的工作以顾客为主；为身体不好的顾客提供一把椅子；为口渴的顾客提供一杯水，很可能他就会成为你的忠实顾客。

3、来药店的顾客多为特殊群体（大多数是病人或病人家属），所以在日常与顾客沟通时应注意技巧，要学会换位思考，掌握顾客心理，尽量不要正面反驳顾客的话，让顾客体会到被尊重同时还能感到你是在为他考虑。

商品管理

库存管理

20xx年XX连锁店现库存金额为XX万元，库存品种数为XX品，库存周转率为\*次，断货品种数为\*。

存在问题：

1、库存金额较大，库存周转率较低。

2、因门店开业时库存金额较大，与门店销售不成比例，导致部分商品积压，近效期商品较多。

提升措施：

1、针对门店情况对库存品种进行分析，对部分6个月不动销及库存量较大的品种\*\*调拨，精简库存。

2、每月对库存商品进行分析，对近效期1。5年同时销量较小的商品\*\*调拨或促销，减少近效期的产生。

商品结构调整

存在问题：

1、保健品库存占比与销售占比不相符。

2、心脑血管类库存占比与销售占比不相符。

提升措施：

1、提升保健品销售意识，同时补充保健品库存。

2、加强保健品、心脑血管知识的培训和学习。每周\*\*一次对保健品及心脑血管知识的培训，并总结每一个品种所针对的疾病，同时整理成材料，在店内反复加强学习，使每个人都熟练掌握。

3、每周对库存品种分析，通过分析对不动销品和库存量较大的品种，同时对其卖点进行学习，从而减少问题品种的产生。

4、对常动销品库存占比进行分析，对顾客需求单门店无货的品种积极调拨，同时提报要货计划；对顾客需求但公司未经营品种，及时反馈给公司建议引进；对顾客需求但公司无法引进品种及时寻找替代品种减少顾客流失。

品类管理

存在问题：

1、培训后考核不及时；

2、培训后销售数据变动分析不及时。

提升措施：

1、店长加强责任心，提升对品类分析的重视程度；

2、在每一类的品类分析后及时与店员沟通。根据周边市场环境确定推荐主次。对门店经营品种进行分析，择优提报，逐渐将不占优势的品种淘汰。

3、培训后定时考核，同时分析培训后每位店员的销售情况，留档备查，1—2个月后继续对销售情况再次跟踪，对销售不符合推荐次序的人员沟通，寻找原因，使其尽快提升。

非药品销售

存在问题：

1、店员联合用药主动性不强，无强烈的推荐意识；

2、非药品销售的联合用药主要停留在保健品上，对器械无联合用药意识。

3、在联合用药时对品种的优势掌握不全面，可信度较低，成功率较低。

提升措施：

1、每天早会中分配保健品的销售任务，提升店员的联合用药意识，使其积极主动推荐。

2、每周针对非药品知识\*\*专题培训，同时制定考核机制，保证培训效果。

3、每天早会采用讨论式的方法，通过对个人不成功案例的分析，以及对成功案例的总结，吸取经验，提升非药品销售能力。

质量管理

存在问题：

1、对长期不动销品种的养护不及时；

2、GSP表格填写不及时。

提升措施：

1、严控来货和调拨时的商品验收。每月细致核查商品一次，发现问题及时处理。加强商品效期管理和促销调拨，避免经济损失和质量事故出现。

2、督促店员养成边售药边检查的好习惯，从外观质量、效期、包装数量、性状上把最后一道关。

3、指派专人加强对GSP相关\*\*进行指导学习和GSP表格的规范填写，每月至少\*\*一次相关方面的培训，加强人员对质量管理的重视。

计划管理

存在问题：

1、没有将指标按照门店销售情况分解到每一天；

2、针对分析出的不足整改落实不到位。

提升措施：

1、将20xx年的销售指标按照门店周边的环境及店内实际销售情况摊到每个月，再将每月的销售计划分摊到每一天。

2、将每一天的销售根据店内人员情况分摊到每一位营业员身上，使店员责任心更强，目标性更强，从而带动销售。

3、对每一天的门店指标完成情况及个人指标完成情况在早会上\*\*，再将销售情况按每一班为一组分析，使店内形成赶、超、帮的工作氛围。

基础工作

存在问题：

1、柜台卫生打扫不及时，店内存在卫生死角。

2、常用表格填写不规范。

提升措施：

1、设立一名卫生\*\*人员，保证每周两次柜台清理工作的完成。

2、每天早会结束后店长带领店员对店内的卫生进行全面检查，及时发现卫生死角，及时清理。

3、利用中午交接时间对常用表格的填写进行培训，保证全店人员都能正确的填写，方便日后管理及备用\*\*执行

存在问题：店员执行力较差，店长监管力度不足。

提升措施：店长带头\*\*全店人员学习门店\*\*，日\*\*，定期考核。对新\*\*新通知传达全店人员并签字确认，每周定期\*\*考核，使全店员工紧跟公司指导思想指向。不折不扣落实公司各项\*\*，加\*\*\*执行情况的考核和奖惩措施跟踪，全面提升门店执行力，提高管理水\*。

在离别的车站，她\*\*车，我没有像以往那样的目送那班车到消失，而是头也不回的走向家的方向。

资产管理

存在问题：20xx年XX店对固定资产能够做到账目清晰、变动有据，但爱护较差。

提升措施：20xx年由店长负责，按照公司要求建立固定资产帐目，并根据变动情况做好记录，妥善保管公司资产。加强全员爱护公物意识，落实到人，保证全年固定资产无损坏、丢失。

费用\*\*

存在问题：

1、有接打私人电话的情况；

2、有在小票上乱画的行为。

提升措施：

1、水费。保证正确合理用水，随手关闭水龙头，不允许店内人员洗私人用品。\*\*人：

2、电费。在保证室内光线充足的基础上及时关闭不需要的电灯。休息室要做到人走灯灭不点长明灯。\*\*人：

3、电话费。坚决杜绝用店内电话拨打私人电话。公事拨打电话时要简单扼要，尽量不要长篇大论。\*\*人：

4、办公费。节约使用办公用品，不在销售小票上乱写乱画、加强价格签管理减少丢失等等，所用店内的低值易耗品要建立进出记录。\*\*人：

5、车费。认真提报计划保证库存合理能够满足顾客需求，断档品种提前在方便的门店调拨从而减少调拨费用。\*\*人：

销售款及备用金管理

存在问题：20xx年主要不足为不能随时将前台的百元大钞放入保险柜，危机意识不强。

提升措施：

1、对店员进行安全意识培训，督促店员养成随时将大钞放入保险柜的良好习惯。

2、店长每天对收银台进行清点，保证专款专用。

3、督促店员及时将销售款存入指定帐户，在存销售款时要保证2人或2人以上。以确保钱款安全存入指定帐户。

**药店药师转正申请工作总结2**

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，有理想，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助下，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，我深入基层在医院药房接受锻炼。初到药房工作，老同事向我说明了零售药店与医院药房的不同，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，我所在的药房经营的有中成药、西药、非药品及一部分医疗器械，现将实习学习情况作一个总结报告。

>一、严守劳动纪律，以员工的标准要求自己

在实习期间，我严格遵守该院的劳动纪律和一切工作管理\*\*，自觉以学生规范严格要求约束自己，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，积极维护了医院的良好形象;并且理论联系实际，不怕出错、虚心请教，同带教老师共同商量处方方面的问题，进行处方分析，\*\*扩展了自己的知识面，丰富了思维方法，切实体会到了实习的真正意义;不仅如此，我们更是认真规范操作技术、熟练应用在\*常实验课中学到的操作方法和流程，积极同带教老师相配合，尽量完善日常实习工作，给各带教老师留下了深刻的印象，并通过实习笔记的方式记录自己在工作中的点点心得，由于我的主动积极，勤快认真以及良好的\'医患沟通能力，各科室给予的好评。

在医院药房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，这些都是在医生开具的中药处方上学到的知识。

>二、如何做好药品销售服务工作

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、打印住院药房领药单并发药，然后由带教老师核对后再发给住院部护士。在药房接待患者时，由于很多患者购买所需药品时候不认识想咨询，所以，向患者介绍药品时，我首先要了解药品本身的基本情况，然后做简单的介绍，以提高顾客对医院药房的信任度。

接听电话时要语气\*和有礼貌。遇到不懂的地方认真询问，不可以马虎大意，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，那时一定要\*\*\*集中，防止听错或漏听。

在这里我不知不觉地容入了整个团队。当自己的工作干完时主动帮助他人，同时我也得到了别人的好评和关心。

在药剂科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软件在这里也得到使用并有所提高，一个人的工作能力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。

通过实习，我对中西药房及药剂科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老师的一致好评。

**药店药师转正申请工作总结3**

今年的暑假挺短的，还不到一个月，但我还是不想放过这个难得的假期，想找点事来做做，毕竟上大学了，很快就要步入社会了，找点事做来增加社会阅历，拓宽知识面也是好的。反正在家闲着也是闲着，我还真舍不得浪费青春这大好时光!

到家后，先是和亲朋好友寒暄了多天，然后就剩下十多天了。问题来了，谁愿意雇用一个就上十几天班的员工呢我开始找了几家酒店想当服务员的，都被老板给委婉拒绝了。一天和我姐闲聊，我姐说夏天了，药店还挺忙的，在加上还要带小孩，还真有点忙可是来，姐姐问我愿不愿意去她药店帮帮忙。我想了想，这么短的时间，想找个工作也干不了多久，况且也没什么地方愿意用我，再之后找又有点浪费时间;虽然我学的是计算机专业，与医药方面毫无关系，但我想多明白一点知识也是挺好的啊，并且健康与我们每个人的生活都是息息相关的。于是我答应了姐姐去药店帮忙。

南方的夏天真是异常的热，狂热啊!都三十好几度呢!幸好药店里有空调，可天天顶着火辣的太阳，骑着脚踏车去药店也是一件很痛苦的事。可是\*\*的环境正激起了我的斗志，我要克服环境的不足，虽然很热，容易变困，但我仍要打起精神来，好好干，不能有半点马虎和偷懒。

由于我是非售药人员，不能给随便卖药，我在药店就是帮忙打扫，做一些清洁之类的活儿，还有就是收盈等等。活并不是很重。一开始，我还真有点不想干了，觉的学不到什么，还不如在家看看电视呢，可姐姐对我很热情，我想那就过几天再说了。我们在社会要适应自我自下而上的环境，我不想一开始就干不下去了，我必须要坚持下去。要在自我的工作的环境中让自我的工作做得很简便，首先得尽快地熟悉自我所在的工作环境。

药店仅有一层，面积也不是很大。早上去，我先要扫地，得每个角落都扫干净了。有顾客来的时候我要上前很礼貌的说“请您坐下稍等一会儿，我姐姐很快就来了。”然后我就去喊我姐姐过来(姐姐挺忙的，常常不在)。在等我姐姐来的这段时间，我会随意的和顾客聊几句，使他不会感觉等太久了。没人来的时候，我就擦柜台玻璃，别小看这活，还真是挺累人的。擦完柜台，闲着没事的时候，我就会看看药品的说明，了解并且记着每种药的功用和禁忌，增长知识嘛。有时候也会和姐姐聊聊天，问她一些疾病的原因和治疗方法。姐姐有时也和我说说我工作中的错误和缺点，我也很虚心地听她说，她说看一个人怎样样并不仅仅是看他\*\*、文凭怎样样，关键是看此人做事是否勤快踏实。我承认我是懒了点有点。姐姐还对我说：“你跟我们不一样，你是受过高等教育的，应当多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自我，年轻人不要怕吃苦，年轻的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗”确实，听了我的姐姐对我所说的金玉良言，我的确让思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，姐姐给我指明了很好的一个努力方向。

还有一次，和姐姐聊天，姐姐\*\*\*\*的说：“一个人在他的学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼本事，尤其在大学学习时候，选用寒暑期时间参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后姐姐给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲十分强烈，想方设法地想多学点东西，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。姐姐的`话让我很受感触。

在药店真是学了许多东西，至少能应对经常发生的感冒，明白什么样的症状吃什么药比较好，而不是不管三七二十一，一旦感冒了，拿到一个感冒药就吃，常常不能对症下药，浪费钱。我还明白了拉肚子的轻重程度，该吃什么药;跌打碰伤该怎样办都是与日常生活相关的重要知识。

这次的社会实践工作让我感触良多并学到了许多书本以外的知识。不仅仅使我认识到了与人沟通的重要性，锻炼并提高了自我的交流本事，同时还对医学知识有了一个感性的认识，体会到了医生的价值，还真有点后悔当初没选医科呢!说着玩的，我明白，我学的专业计算机在社会中也有着很重要的作用。我由衷的为自我的》收获感到高兴，也清楚地意识到身上所肩负的重任。

在药房里让我感触最深的要数每一天匆匆的过客们。药店在我眼中就是仅有病人才光顾的地方，能免则免之。所以药店特殊的定义给予顾客的是特殊的表情。他们大多面带焦虑，或面带病容。总之，形形\*\*的面孔每一天不断地变换着，药店仿佛是人生的大看台，上演着各种喜怒哀乐的剧情!虽然每一天早九到晚五的工作时间很漫长，甚至有时站到腿一阵一阵的酸痛可是听到有的顾客不经意间对我态度的赞扬，一切的不忍都烟消云散，这让我感到很欣慰并且我懂得将工作中出现避免不了困难努力去克服。同时让我更加有信心做好实践工作，更好的服务于大众更好的服务于社会!

这次的实践工作让我有机会接触到社会，并服务于社会，不仅仅锻炼了我的意志和》克服困难的本事，同时也让我在实践中积累了一些经验，这是在学校以及在书本上是学不到的!然而现今普通高校的大学生，这种步入社会进行社会实践的机会少之甚少。我认为，我们当今社会的大学生应多参加社会实践工作，更好的锻炼自我并充实自我，经过自我在实践工作中的努力来实现自我的人生价值!其实，社会实践活动是顺应时代发展需要，贴合青年学生成长的活动，意义重大且影响深刻。现今社会需要的是集知识、专业技能和工作实践经验于一身的高素质人才，作为高校大学生的我们更要勇于参加社会实践更好的锻炼自我!

所以，在药店实践的经验让我懂得了在残酷的现实竞争中，坚持一种\*和的心态是如此难能可贵。而这些将是我在踏入社会后需永远铭记的，耐心，宽容，关心，职责，友善。我想，这应当是我今年的假期收获最丰硕的!同时更让我懂得什么是尊重劳动!虽然是不要任何报酬的实践但我从心里明白钱的来之不易和珍贵。所以经历打工和想象打工是不一样的。我也最终明白，这世界上有很多金玉良言的道理我们都看似明白、理解，其实还差得远，仅有真正经历过了，这心坎上才有一道印记。回顾在药店实践的这十几天虽然没有惊心动魄的情景，却也是曲折迂回，给了我人生不少的启发和动力，我深刻的体会到一个很简单的道理，那就是梅花香自苦寒来，宝剑锋从磨砺出!同时我也最终领悟到要在就业形势如此严峻的大城市里取得一席之地，谈何容易

此时的我虽然已经离开了药店，可是这十几天的经历将陪伴我的大学生活，受用一生，我想，这对我以后的工作生活都会有很大的帮忙!

**药店药师转正申请工作总结4**

时间如梭，转眼间又跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不\*凡的考验和磨砺。使我在公司找到了自己新的定位方向和生活目标，同时也激发我以新的姿态，去迎接新生活!

>一、面对现实，接受挑战

xx年6月我到xx公司接任仓库管理员一职，要面临工作极大挑战。由于当时仓管员急辞职，中间间断了一个月的时间，那时xx公司不仅是账目混乱，而且有大量的不良库存，部分物品还有短缺，我的心一下子就变的沉重起来，怎么办?如何来理顺这个烂摊子?我没有灰心，决心凭借以往的的管理经验来尽快理顺这个烂摊子，首先整理帐目，其次对所有物品进行大盘点，对所有货物进行分类有序摆放，通过这些努力后，整个恒生物业公司仓库进入良性循环。

>二、理清头绪，细化管理

每日库存报表都由我一人负责!所以在公司一直都很忙碌。我决定从以下几个方面进行管理：从新设计制定xx公司管理规范，严把出库、入库和在库三个方面管理，参考《仓储管理人员工作级效考核表》进行量化管理，每天抽盘，每周小盘点，每月配合财务大盘点，作到账目清晰，账实相符。经手货款无一差错，体现了一名财务人员的严谨和细致，近段时间来，账实相符基本达到100%，实现无库损!与公司同事紧密配合，做到库存的结构合理。紧盯各物品流动,认认真真做好每月的月报表.每月准时向财务部发库存月报表。并结合自身岗位，先后做出《进销存明细帐》，固定资产表格,物品物资表格,物资申购汇总表格等，有力的配合了财务!对在库物品进行分类管理，对工程类办公类清洁类固定资产类等主要品项实施重点管理，在做申购汇总表时减小在库物品的再申购，努力降低其库存量，对小品项等实行简单\*\*，改方案实施做到了重点与一般的结合，降低了库存，加速了库存周转率。

>三、进行信息化

随着公司业务的连年增长，工程部需求物资够大,日发货收货量也进一步扩大，在xx公司\*\*的重视下，实现了对仓库的实时管理。我每天只要把出入库情况及库存报表输入电脑，可以准时看到库存明细!该举措\*\*方便公司\*\*和员工的查询，加强与各部门之间的信息交流，整个xx年不良库存下降基本至零!

>四、坚持学习，与公司共成长

在仓库的这段期间我更加明白了公司\*\*给我讲的仓库管理的计划和\*\*，最让我难忘的是黄总、卢总亲自到仓库指导工作，提醒我保持学习，说公司在快速发展的同时，个人会有更大的舞台，与公司一起共成长!工作之余，我学习会计、营销、管理、电脑等知识，在工作中充实和完善自己!回首过去两年来的工作管理经历，我成熟许多，也成长许多，一直致力利于仓库管理的合理化，整合进销存。也深知一个团队的重要性，只有与工程，财务等紧密配合才能更好的发挥仓库管理员的职能!我在公司各位\*\*和同事的关心下，愉快的度过了两年难忘的时光!

**药店药师转正申请工作总结5**

回首\*\*年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们xxx全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩，药店店长年终工作总结。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。 用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、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。

2、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。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，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。

4、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。

5、靠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”，年终工作总结《药店店长年终工作总结》。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，使顾客满意的离开本店。

6、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，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。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华东店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1.加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;

2.对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;

3.树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4.加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**药店药师转正申请工作总结6**

我很荣幸加入\*\*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；在此衷心感谢店里店长罗姐和各位前辈，正是因为有你们的\*\*，关心和帮助。让我较好的完成了自己的本职工作，同时感谢\*\*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\*\*，并且在时间中不断的提高自身专业水\*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。但是由于刚面临社会，存在的问题也不少；例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。

**药店药师转正申请工作总结7**

首先在药房其间我遵守药房的各项规章制度。做到上班不迟到，不早退，热爱自己的工作，关心病人，和同事相处得很好，他们也教会我很多知识。

其次我在西药房学习的知识：

一、学会了药物的摆放：同类药物放在一起，做到先进先出。

二、学会了看处方：首先看病号，再看年龄，最后看用法用量。

三、学会了拾处方，拾处方要认真、细心，要检查有没有药物配伍禁忌。

四、学会了处方的计价收费。

经过本次三个多月的实习，使我们增长很多知识。我运用在学校老师教我的知识加上实际鉴习学会很多药学上的知识进行融会贯通！为走进社会，为人们作出贡献打牢了基础。

**药店药师转正申请工作总结8**

一、主要指标

（一）利润

20xx年利润计划xxx万元，比20xx年预计xx万元增加xx万元，增长xx%。

（二）营业收入

20xx年营业收入计划xxx万元，比20xx年预计xx万元增加xx万元，增长xx%。

（三）工资总额、人数

20xx年计划工资总额为xx万元，较20xx年预计的xx万元增加xx%；20xx年人员总数为xx人；人均创利水\*由20xx年预计的xx万元增长为20xx年的xxx万元。

（四）人均营业收入、坪效

20xx年人均营业收入为xxxx万元，较20xx年预计的xxx万元增加xxx%；20xx年营业面积xxx\*方米，坪效由20xx年预计的xx万元增长至20xx年的xxx万元。

（五）会员发展目标

20xx年会员销售xx万元，较20xx年预计的xxx万元增加xxx%；会员销售占比xx%，较20xx年预计的xx%增加xx%；发展会员xx人，较20xx年预计的xx人增加xx%；活跃会员xx人，较20xx年预计的xx人增加xx%；睡眠会员xx人，较20xx年预计的xx人减少xx%。

二、指导思想

20xx年xx连锁店将以顾客需求为经营核心，以公司\*\*为保障，以程序化、规范化、科学化管理为基础，强化店内人员素质提升、知识水\*、销售能力、责任意识等管理为重点，细化门店的各项工作管理。以适时调整商品结构，正确提报要货计划，跟进断档品种管理，满足消费者需求为目标；以丰富多彩促销活动，细化品类分析，增强市场竞争意识，全力挖掘增效空间。同时，充分利用每月会员日、慢性病特惠日，让利销售的活动契机，确立市场竞争力，有效抢占市场销售份额，确保20xx年销售指标和利润指标的完成。

三、重点工作

20xx年工作中存在不足：

1、专业化服务水\*较低。

2、忠实顾客培养没有具体措施。

3、库存结构不合理，没有疗程用药药品储备，常用品种缺少。

4、免费送药活动存在欠缺。

提升措施：

1、培训店员专业知识（店长每天利用早会时间培训病症并且结合病症来联合药品学习，并且填加销售技巧）。对来店时间较短的营业员每天进行货位考试。

2、培养忠实顾客的实施：

（1）把长期用药患者的电话及用药品名及用药结束日期记录下来，会员日或店内有活动时打电话通知。

（2）加强店员对顾客亲情化服务，店长每日在店内进行巡视，对服务不够完善的顾客在顾客走后进行及时指导，并在每月评选出服务标兵，在店里进行公示，提高员工服务热情。

（3）增加疗程用药药品储备，增加必备品种，合理库存，并在每\*\*排2名营业员负责对断档品种进行调拨，避免因门店人为断档而影响销售。

（4）每周利用周三中午交\*\*时间带领店员对周边的小区、商铺、学校等发放免费送药卡片，并在卡片上标明营业员海典码，根据其回收率在每月评选出一名优秀人员给予一定奖励。

（一）周边市场分析

1、竞争对手优劣势分析

（1）优势：xx店周边主要竞争对手有三家。经过调研，竞争对手主要优势如下：

1）xx大药房：xx大药房位于xx交汇处，现有人员7人，经营品种3000多种，为市医保定点药店，日均销售6000元，xx大药房主要优势如下：

①位置优势：xx大药房位于麦当劳快餐对面，在路口处，路过的顾客较为明显的能够看到，地处xx商圈核心区域，每日流动客流较多。

②开架式经营：门店采用开架式经营，由于药店地处xx商圈，年轻顾客较多，开架式销售模式对年青人来讲较为新鲜、随意，刺激年青人的购买欲。

③人员推荐药品特点：xx大药房在向顾客推荐药品时以推荐名优厂家的品种为主，例如儿童AD，店员主推山东达因伊可新，买六味地黄丸，店员主推同仁堂厂家的，品牌品种的首推让顾客较为信赖。

④门店常年开设免费检测钙铁锌等微量元素的活动；器械类如浴足盆、血糖仪等都可免费试用，深得老年顾客喜爱。

2）xx大药房：

①品牌优势：xx大药房为百年老店，在百姓心中有一定的口碑，店内中草药、细贵品种齐全，配备中医坐堂大夫，前来看病抓方的顾客很多，并且能够代煎中药。

3）xx大药房：

①促销优势：xx大药房为新增竞争对手。xx大药房自20xx年8月开业以来大型买赠促销活动不断，礼品诱人，例如：大米、豆油、自行车、白面。

②价格优势：xx大药房无论在品牌品种还是其他品种上价格都较低，中草药及精致饮片的品种也低于周边药房价格。

③地理位置优越，位于xx交汇，xx药店对面。地处红旗街商圈核心区域。

（2）劣势：

1）xx大药房

①门店无夜售，不方便顾客夜间购药，且门口为台阶式，冬季下雪门店路滑，对顾客进店买药造成不便，特别是老年人。

②店内人员是从社会上直接招聘，人员专业水\*较低；店内人员服务缺标准化流程，随意性较大。

③店内无中药饮片。

2）xx大药房

①xx大药房西药品种较少，且价钱较高，如前列舒通胶囊，大药房为57。5元，同仁堂为59元，造成顾客退货现象。

②由于店内面积较小，中草药储备量满足不了日常销售，到货不及时，经常造成缺货现象的出现，导致顾客流失到本店。

③抓方时间较长，顾客抓方需排队3个小时左右，要是煎药的话要到隔日在取，对一些外地顾客造成相当大的不便。

3）xx大药房

①专业知识差。xx大药房现有营业员4人，饮片营业员1人，经过暗访调研，其营业员专业知识水品较低。

②品种不全。xx大药房xx店销售品种以饮片及广告药品为主。其普药、临床开方品种较少。

（3）提升措施：

1）20xx年，xx针xx及xx地理位置优越的特点，门店每月结合开展的促销活动，每月至少发放1000张送药卡片，主要针对周边商铺及xx都等进行发放，增强门店影响力。

2）20xx年xx加强对竞争对手广告品的调研，及时反馈公司，补充广告品种。

3）针对竞争对手应加强店内营业员专业知识培训，利用每天中午交\*\*时间学习病症，并在第二天进行考核，每周学习2—3种病症，以达到门店营业员知识的补充，从而提高门店知名度。

4）每月对三家竞争对手进行调研，了解他们商品推荐价位，加强xx小区店品类分析，在同等创利情况下策重大品牌品种的推荐，增强顾客认可度。

5）结合顾客需求，制定促销活动计划，培养忠实顾客，提高门店销售。

6）对xx中草药断货品种进行及时的提报和到周边思想，急顾客之所急。

**药店药师转正申请工作总结9**

在医保中心各位\*\*的英明\*\*下，转瞬间一个年度的工作完结了，现将一年的工作总结汇报，请下级\*\*给与指正。

渑池县医药总公司同仁大药房是我县规模较大的一家医药超市，次要运营：中药、西药、中成药、中药饮片、化学药制剂、抗生素、生化药品、生物制品等运营种类达5000余种，店内宽敞明亮，药品干净整洁，运营种类齐全，分类明确，能够满足绝大多数参保人员须要。

在日常运营过程中，咱们严厉恪守《\*\*\*\*\*\*\*药品治理法》、《渑池县城镇职工基本医疗保险暂行办法》、《渑池县城镇职工基本医疗保险定点零售药店治理暂行办法》以及相干的法律法规，严厉依照国家、省规定的药品价格\*\*。店内严把品质关，规范进货渠道，进货验货记录完善，无过期药品，在历次的药质量量检查、抽查过程中没有发现一例假劣产品，在社会上享有良好的口碑。在药品价格方面，货进源头，直接与厂家合作进货的优势使本店的药品绝大多数低于市场价格，对于办理有本店会员卡的参保人员，在原有价格的基础上可再次享用的优惠。

店内建立有健全的医保机构，由本店总经理直接\*\*担任医保工作，设立有两人专职担任的医保治理机构，并对其进行定期的业务、服务技能培训，保证零碎正常运行，及时上传、下载数据，并在服务过程中倡导“四心”“四声”服务，为参保人员营建一个良好的购药环境。同时在刷卡过程中严禁用医保基金购买领取范围以外的药品，杜绝在刷卡过程中刷卡金额和现金购药价格不分歧等不良状况。

自本店成为定点药店后，在医保中心的正确\*\*下，一直从严要求本人，完全听从医保中心的\*\*，以“所有为了顾客，做顾客的瘦弱使者”为运营宗旨，在刷卡服务过程中尽全力满足顾客须要。从20xx年6月至20xx年5月，我店的刷卡人数为：54152人，总费用为：元，\*均每人费用为：元，其中非处方药品费用为：元，处方药品费用为：元。

咱们知道咱们的工作做得还不不够，在今后的工作中咱们将在医保中心正确\*\*下，齐心协力，文化服务，严厉按章相干法律、法规工作，维护国家利益和广大参保人员的利益，把医疗保险工作做得更好，为我县医疗保险工作再上一个新台阶做出应有的贡献。

**药店药师转正申请工作总结10**

我于20xx年x月x日成为xx药房的试用员工，现2个月的试用期结束，在这2个月的时间里，\*\*和同事们的耐心指导和帮助，让我很快的融入到国大这个大家庭中。

初到门店，觉得药店营业员的工作看是简单，但要把工作做好，却不简单。首先，我要熟悉药店的工作流程，学习药品知识。每天营业前的准备，就有几项工作要检查好，门店的收银系统、医保系统及POS机系统的检查，备用金的检查和准备，药品陈列检查，营业用品等检查都要做好，准备工作做好才能够保证营业的顺利安全进行。工作中我严格要求自己，认真及时做好\*\*主旨的每项任务，虚心向同事请教学习，积极参加公司的.培训，做好培训笔记。

其次，就是药学知识、公司优势品种及销售技巧的学习。好的药学知识，才能够更好的为顾客服务，才能将销售额提高。扎实的药学知识可以让顾客更加相信我们介绍的产品，也能够让我们来顾客的队伍壮大。

最后，作为一名合格的营业员，要有好的服务态度和好的销售技巧。我会礼貌热心的接待顾客，接受顾客的咨询，了解患者身体状况，为患者提供安全有效、价格合理的药物。

在这2个月的试用期里，公司\*\*和药店同事给了我很大帮助，让我学会了很多业务知识，提高了自己的业务水\*，但同时，我也发现自身的不足，在以后的工作中，我将加强药品知识销售技巧的学习，用自己的药学知识服务顾客，用公司的的行为准则“终生学习、不断创新、持续改进”来约束并且提高自己。

**药店药师转正申请工作总结11**

尊敬的药店\*\*：

您好!我是药店的新进收银员，于20xx年11月28日成为药店的试用员工，到今天已有一个半月，试用期已满，在这段时间里，我工作认真努力，根据药店规章\*\*，现申请转为正式员工。

来到药店的这段时间，我通过学习掌握了收银的整个工作流程，在期间严格要求自己，认真完成药店主管交代的任务，主动为其分忧，不懂得问题积极向老员工请教，不断充实自己，希望能今早独当一面，为药店创造更大的利益。

当然，我还有很多不足的地方，处理各种问题还存在一定的难度，我相信自己一定会克服的，同时，还要与同事\*\*相处，进一步增强工作能力，这段试用时间看到药店的变化和发展方向，我觉得我的选择是正确的，也更加希望以后能以正式员工的身份在药店工作，实现自己的\'奋斗目标，体现自己的人生价值和药店一起成长

在此，我提出转正申请，恳请各位\*\*给我继续锻炼自己实现自己价值的机会，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好自己的本职工作，为药店创造价值，同药店一起成长。

申请人：

xx年xx月xx日

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！