# 乡镇药店库房工作总结(热门58篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2025-05-09

*乡镇药店库房工作总结1医药代表年终总结。一篇非常有用的医药代表工作总结······医药代表年终总结。新旧交替的这一段，是一年的尾声、还是新一年的序曲?是结束，还是开始? 这不重要。重要的是：旧的一年，我经历了那么多，失去过、遗憾过;收获过、...*

**乡镇药店库房工作总结1**

医药代表年终总结。

一篇非常有用的医药代表工作总结

······医药代表年终总结。

新旧交替的这一段，是一年的尾声、还是新一年的序曲?是结束，还是开始? 这不重要。重要的是：旧的一年，我经历了那么多，失去过、遗憾过;收获过、充实过……而对于新的一年，我的心中仍然有梦。梦若在，希望就在。

今年离我们已去，在过去的一年里我个人的工作做的并不是很好，可能是我还不够努力。也没有太多的经验，但我掌握出一点小小的技巧。

在坐的各位应该都比我有经验，希望你们也都不要保留了。利用今天的机会大家都畅所欲言吧。其实做我们医药代表这行并不是说需要很多销售经验，但只要掌握了一些技巧我想离我们成功上量的难度并不是很大，不过也是与我们所在区域环境不一样的，但这些技巧是都应该是我们每个人可以的。

做销售首先就是做人很重要，不过在做产品的时候我们首先应该对我们所的产品做为深入的了解，在就是我们所说的技巧，我们必须做到五勤，五快，至于五勤了就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤。

脑勤了就是我们要多想问题想想今天该去做什么，明天该去做什么?比如我们每天在睡觉之前想想我明天上午要到那里去，该去做什么，下午该到什么地方，该做什么?还有今天我有什么事情没有办完，需不要要给客户打个电话，但在给客户打电话我们一般应该在八点之前打过去，不要太晚了影响别人的休息。其实给打电话也并不代表我们的事情就可以办好了，医生也是人啊，他们并不是那么可怕的，那怕你一句小小的问候也许他心理会感觉很好。

第二腿勤了就是我们想到了要去做什么，只要去做不管你成功与否，但自己做了心理也就塌实了，在有没有事情要去做的时候或者在自己比较空的时候多到医院去转转，其实和他们聊天也是很有乐趣的呀，其实不一定是有事情了就去找他们，没事了就不管了这样是不行的，说白了有事没事我们都应该去关心下他们。之所以这样做也就是多多少少也会感动他们的，让他们觉得你是个勤劳的人。

第三眼勤，就是要多观察周围的事情，了解他们的一些需要做的事情，比如到办公室看见他们很忙，办公桌上又很乱看看他们科室能有什么我们是举手之劳的事情。不防大家都把他放在心理下次去了就可以做做。我举个例子，像我在做业务的时候到一家医院里是很热的夏天我以前每次去都会给他们带一个西瓜什么的水果之类的后来时间长了，他们说小陶你下次来不要这么客气了，但我在看见他们吃西瓜的时候啊就要到处找刀，以前我每次也就只知道吃，反正我拿来了你们弄好了我就吃点，我想我每次都买西瓜为什么不给他们带把刀去了，

后来我去就帮他们带去，其实也不是很贵的东西，但他给我带了什么?从此以后我就成了他们那里的常客了，也不用每次买吃的了，自己到还有的吃。一举两得啊。虽然只是小事情但对他们来说却是件大事啊!，第四嘴勤就是想到了看到了，就要说最后就要做，人吗总喜欢听好听的话，你多说几句也没什么，但他心理感觉舒服啊，在这里我又要罗嗦了，比如我们经常到外地去了，就买买当地的特产带回去给重要的客户，那至于怎么说我想我不说大家也都知道了。

记的我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，哪怕一瓶饮料我都要带去的，因为那采购啊很喜欢这些小东西了，我基本上是一个星期去一次，但每次了那个主任在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但最后还是收上了。医药代表年终总结。

前几天我又去，想来想去不知道买什么东西了，听一个朋友说\*\*有一家买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了两箱过去，那主任也在我就进去了他看见我又拿东西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我接过来说主任这是我一点的心意我到\*\*去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去尝尝，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打电话，或者你给我打电话来。

这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和他沟通了，上次从\*\*回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作!在就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱也许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有百分之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。

最后五快了，想了就要去做，成功了我们再接再厉，失败了并不可怕，我记得我看了一个成功人士的一句话;坚强，用心的力量来为自己打气;人的一生不可能是一帆风顺的，所以打从你有自我意识的那一刻开始，你就要有一个明确的认识，那就是人的一辈子必定有风有浪，绝对不可能日日是好日，年年是好年，所以当我们在遇到挫折时，不要觉得惊讶和沮丧，反而应该试为当然，然后冷静的看待它解决它。

虽然在过去的一年里我工作上没有取得很大成功，但这就是我总结了出一些技巧，也是我在领导的带领下所学习到的。

在新的一年里，我想利用我目前所掌握的一点技巧，希望在各位领导支持下，和各位同任的帮助下，我给自己指定了一个计划，在完成目前我们主大产品\*\*的销量同时来开发出一些新的产品，目前我做的医院有可弗的有可由的我会保持一定的销量，尽量的再提高点销量，在所属于我所做的医院里没有开发出来的，我会尽量尽快的开发，在就是新品种的开发，具体的计划我会像我的直属上司领导汇报的。

本文由：提供

**乡镇药店库房工作总结2**

药店员工工作总结范文

【范文一：药店员工工作总结范文】

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。

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。

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。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。

【范文二：药店员工工作总结范文】

转眼间20XX年已经过去，通过学习和时间的漂移也该对自己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己的业务水平，也发现了自己的不足。

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，通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该的。

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，通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。对有购买欲望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，要通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，希望能在领导的指导和自己的努力下，更好的完成下半年的任务，为我们的20XX年画上一个完美的句号！

【范文三：药店员工工作总结范文】

转眼间，我来到XX工作已经快三年了。在XX大药房XX店店长和同事们的关心帮助下，我学习到了更多的知识。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能，现将近三年来的工作总结如下。

一、工作回顾

进入XX以后，在药店领导和各位同仁的关怀帮助下，首先，我的政治和业务素质都有较大的提高。刚进入新的工作岗位时，被分在了中药区，虽说本人过去从事西药销售，接触中药知识不多，但是也了解中药的活是又脏又累，可正是这样的分工，使我对中西药知识有了全面的了解，掌握了更多地知识，因此，做起来也比别人得心应手得多，获得了很多这方面的知识和经验。

其次，工作这几年来，使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样，深刻认识到药品是用于防病治病、康复疗养的，做一个合格的药品把关者，是最重要的职责。因此，我时刻不忘自己的责任，热情接待顾客并作详细的解答，同时向患者讲解药物的性能、功效、用途、用法用量及注意事项和副作用，既为患者提供安全、有效、廉价的药物，又让患者能够放心地使用。

在认真做好药品销售及药店领导所分配工作的同时，业余时间本人能够一贯坚持学习《药品管理法》、《药品经营管理制度》、《商品质量养护》等相关法规，认真参加GSP认证、药品养护的有关工作，为药店获得GSP认证、做好药品养护的有关工作，起到了重要的作用。积极参加市人事局组织的信息化素质、知识产权保护与管理实务等公需科目培训考核，提高了自己的综合素质。

二、工作目标

在今后的工作中，我在全面学习的同时，重点学习专业知识，掌握更多的业务技能，进一步深化对药理学的理解，更好地胜任本职工作。在工作作风上，遵守公司的规章制度、团结同事、务真务实、乐观上进，始终保持认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，不折不扣地完成领导交给的任务。最后，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，熟练业务，提高工作效率，积极响应公司加强管理的措施，干好本职工作，为药业的发展做出贡献。

**乡镇药店库房工作总结3**

本人于20xx年8月入职##公司，任仓库主管一职。在过去的4个月工作中，我逐渐熟悉了公司概况，产品特点及仓库管理工作流程。在这农历新年即将到来之际，我写下工作小结，总结过去并展望20xx年，力争在20xx年做得更好。

一、保证仓库各项工作流程的顺利开展

在领导的关心和指导下，我们仓库全体人员做好如下工作：

1.产品入库会把好验收关，对产品的数量、质量、包装进行验收，如发现本次入库产品不符，仓库人员会迅速反映给产，采取相应措施。

2.产品出库会把好复核关，对于出库产品，仓库必须严格按照公司规章制度凭证发货，对客户要所发货逐项复核，做到数量准确，质量定好，标志清楚，并向送货员(司机)移清交货，以免造成客户收到货物不相符的问题出现。

3.根据当地市场的情况，合理化利用备货计划、进出库计划、编制客户畅销产品的储存计划，保证客户第一时间里拿到货物，有个满意的服务发货工作。

4.按照安全、方便、节约的原则，合理利用仓容、库房，货物有必要的道路和产品适当的墙距、垛距、分层。产品出库按照先进库的先出，有效期在前的先出的原则办理。

5.对于客户的退货产品回仓，以对应的采购退货单为收据收货，仓库核对货单无误后开具标准的退货单，注明原采购单号，并经办事处主管审核生效后返回总部调换或退货，保持客户能在第一时间里收到新的产品。

6.仓库会根据产品性质和仓储条件，对储存的产品安排适宜的场所，合理堆码，妥善苫垫，易碎品轻拿轻放。注意操作安全，保证产品在仓库全年无事故，对客户提供一流的服务。

二、发货和努力提高自身的管理

1.协调好客户定货所发货的时间控制，与柳市仓库协调好所发货物的周期。

2.仓库严格管理火种、火源、电源、水源。安全工作实行分区管理，分级负责的制度，明确各级安全负责人对所在区域的仓库安全，严格执行各项安全规章制度，掌握各种安全知识和技能。

3.加强对产品的进出库验收及清洁，安全工作，确保准确无误，加深对公司所生产产品的了解，对客户所咨询的问题所提必答。

4.往后加大对仓库每周、月的清洁力度，保持库容整洁，美观、防潮。

5.努力提高自身的管理业务水平及加深对产品各型号的认识，争取做到成为优秀的管理队伍成员之一。

6.提点小建议：

①是否可以少量订购两种托盘，一种\*的，一种就是现在用的，

②公司生产比较量大的产品时，是否可以不把所有的领料单都打出来，象113B的，可以打出一张在上面写1\*15这样，然后单据整理也方便。

以上是我的个人总结，如有不足之处请领导指正，我会尽全力在新的一年中为公司添一份力，同时也实现我在公司的价值.

回首过去，是为了更好地面向未来。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结：

一、回首20xx

1、 我们正生活在服务经济时代。服务已渗透到生活中的诸多细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我们的工作也应该更 完善以为生产服务为中心，来为生产提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事,是我们秉承的理念，尽我们的全力去满足每一个生产细节的要求,给我们 一个机会还公司一份满意!我们会一如既往，无微不至地做的更多更好不足之处：没有跟各部门保持良好的沟通关系

2、能严格执行公司仓库管理制度，防止收发料差错出现。入库及时记帐，手续检验不合要求不准入库;出库时手续不全不发货，特殊情况须经有关领导签批。做到以公司利益为重，爱护公司财产，不监守自盗。

不足之处：对供应商物料进仓数量严格把关了，却对生产部门领料没有把好关;争取20xx年改进这一现状。

3、合理安排材料在仓库内的存放次序。按物料种类、规格分区堆码，不得混和乱堆，保持库区的整洁。能真正掌握原料的进、出、存的工作流程，同时也真正做到了物尽其用，人尽其才的作用。

不足之处：仓库规划不够合理，20xx年将重新进行规划。

4、积极配合财务部和采购部。负责定期对仓库产品盘点清仓，做到ERP帐、实物、台帐三者相符。积极配合财务部门做好仓库库存的盘点、盘亏/盘盈的处理及调帐工作，保证库存报表的上交时间和数据的准确性,真实性。

不足之处：盘点速度较慢，提供物料数据速度有待提高。

每天的工作中都有很多问题发生，我们有必要做到要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。

二、展望20xx

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20xx年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶，特在此列出如下的仓库20xx年工作计划和工作目标：

1、加强费用成本方面的管理。

⑴规范库存材料的核算管理，严格控制材料库存的合理储备，减少资金占用。建立材料领用制度。

⑵在原来的基础上细划物料成本的管理，加强对各部门物料使用管理，实实在在核算各部门所使用物料消耗,真实反映出各部门生产成本。为各部门物料使用管理提供参考依据。

⑶认真执行低成本高效益的管理方法，进一步对各部门成本控制基础工作的配合,合理使用各项物料,严格对物料消耗合理性进行审核，杜绝乱使用浪费等现象。

2、加强控制基础工作。

⑴本人从事化工行业也有20xx年时间，但未真正了解成本核算工作，但我坚信只要大家共同努力，肯定可以把公司成本降到最低点，给公司创造更大的效益。

⑵按规定时间对各部门物料进行盘点，及时核算出各部门所使用物料情况。积极配合各部门查找分析原因。杜绝后续再出现浪费现象。

**乡镇药店库房工作总结4**

>一、思想政治表现、品德修养及职业道德方面

一年来，本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。

>二、工作能力和具体业务方面

我的工作岗位是销售内勤和仓管。主要负责统计公司线缆的发运数、上货数。

另外就是将每天发货的数量报给客户，核对客户收货情况与数量，整理现款现货的客户开出收据，统计每天入库和出库的数量。

我本着“把工作做的更好”的目标，工作上发扬开拓创新精神，扎扎实实干好本职工作，圆满地完成了一年的各项任务：

1、统计情况：

能及时做到电话跟踪客户收货情况与数量核对，做到发运数与收货数统计准确。

2、收货情况：

原材料厂家报的收货数量，跟我接收的数量要核对准确。如有多或是少的情况，要及时汇报给采购部。

3、仓管报表：

做好每天出库、入库的台账数据，就能做到周报表和月报表的数量基本准确。

>三、存在的不足

总结一年的来的工作，虽然取得了一定的成绩，自身也有了很大的进步，但是还存在着以下不足。

一是有时工作的质量和标准与领导的要求还有一定差距。

一方面，由于个人能力素质不够高，成品仓库和原材料仓库收发数有时统计存在一定的差错;

另一方面，就是有的时候工作量多，时间比较紧，工作效率不高。

二是有时工作敏感性还不是很强，对领导交办的事不够敏感，有时工作没有提前完成，上报情况不够及时。

>四、20xx年工作计划

下一年我将进一步发扬优点，改进不足，拓展思路，求真务实，全力做好本职工作。打算从以下几个方面开展工作：

一是加强工作统筹，根据公司领导的年度工作要求，对下一年工作进行具体谋划，明确内容、时限和需要达到的目标，加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有机地结合起，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

二是加强工作培养。

始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

**乡镇药店库房工作总结5**

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》、《高品质质量养护》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。全身心为民热情服务，诚恳为群众耐心解答问题，并未患者提供一些用药保健知识。在不断实践中提高自己的职业道德素质和业务水平，并做到对患者用药安全、有效、稳定，并赢得广大群众的信任。

作为药店一名营销员，一定要做好药品的质量把关问题。验收药品等，尤其是需低温（2---10摄氏）储存的药品，均应放在冰箱内存放，冰箱内温度应保持在2---10摄氏度之间，每天上午10:00、下午3:00各记录一次。须冷藏的药品务必按规定存放。

在销售过程中，除了热情礼貌为患者服务外，并告诉患者平时养生保健这方面的有关事宜。例如：平时多做一些户外活动等，老人、儿童，多晒晒太阳，平时多饮水，从而提高自身免疫力等一系列事宜。

结合患者自身状况，为患者提供安全、有效、合适的药物，并详细向患者告知用法用量、及注意事项和副作用、禁忌等。让患者能够放心地使用。

还有一些有长期服药史的老客户，我们一定要站在顾客的位置上多替他们着想，我们除了在药店耐心诚心的为他们服务外，而在必要时，在售出药品后亦可进行电话回访。一来了解一些药品的确切疗效；而来对他们进行心理沟通，让我们的药店成为他们家的家庭药箱。成为他们身边的保健小助手！顾客的信任就是对我们工作的最大支持，同时确实是为患者朋友提供了许多便利之处！

在工作学习的过程中，我虚心向各位老师、同仁请教。并熟悉了解了中药材的辨别方法、及用途。尤是一些名贵中药材的煎熬等。

工作中对于卫生检查工作，每周对门店环境卫生做一次全面的检查，发现不符合规定要求的，立即整改，并做好《卫生检查记录》。

中国医药学有着千年的历史，是我国民族优秀文化遗产的重要组成部分。中医中药、与国画、戏剧统称为中国三大国粹。由此可见中医中药，药品重要性的鉴证。

通过这几年的工作学习，我坚持理论联系实际，不断探索创新！我深刻感到只有认真踏实、虚心向他人请教并深刻反思所学到的知识，才能更优秀的积极的为工作做出优秀的成绩！

在以后的工作中，我会更加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，以更专业的知识为将来的工作打好坚实的基础，为药业的发展做出巨大的贡献！

同时在这个社会大家庭中贡献出自己的一份力量！今特申请药士职业学位,以求更大的进步和发展！请上级领导给予批准和认可！

**乡镇药店库房工作总结6**

我叫xx，是来自专业技术学校的一名学生，在中考落幕的那一次，我选择了药剂专业，至少到现在为止，我并没有后悔当初的选择，因为我坚定当初的抉择并没有错，我的人生可以有挫折，有风雨，但绝不会缺少梦想。

刚步入职中时，心中更多的是失落，但在学校的那些日子，我接受的更多的是鼓励的眼神，听到的更多的是激励的语言：因为我相信是金子在哪里都会发光闪耀。原本还是幼稚，内敛的我在经过时间的打磨后，内心变得更加坚强，勇敢。xx年的暑假，我们迎来了属于自己的社会实践，在学校的组织的招聘会上，和其他同学不同的是我选择了一家与我们所学专业相符合的药业公司。一个重来都没有独自踏出社会的小兵，在那年的暑假，独自背上行李，展开了她的求职生涯。

xx药业有限公司，是一家以快批为主的药品物流公司，它的出现，无疑是医药物流届杀出的一匹黑马，公司的宗旨是以诚信、物美价廉为优势迅速抢占市场，它的出现，也为初步踏出社会的我们，找到了适合的实习去向。

刚到公司的那天，同学几个都一起被安排到仓库进行实习，我们的岗位是提货员，虽然技术含量并不高，但绝对是个细心的活，还有就是提高效率，在仓库的几个月里，经过师傅的调教，我们很快就掌握了提货的要领：药品名称，规格，产地，批号，效期一定要看清，再则就是勤快。25号那天是我们集体领工资的时候，大家最关心的就是回馈，虽然只有几百块的工资，但当拿到人生第一桶金的时候，更多的是喜悦，兴奋，因为这是社会对自己的一种认可，是自己成长的标志。

既来之，则安之，原本只是想在仓库安安稳稳，细心的做好自己工作的我，在一次偶然的机遇下，和其他同事一样，我们被安排到开票室学习，成长为实习开票员，刚开始我们的主要任务是学习开票，学习经验，或许是幸运之神的眷顾，我很幸运的被安排在一名有资深经验的开票员赵姐的旁边做助手，那些天，我学习了药品的通用名，常用名，学习了各项开票的技巧，虽然难免会出错，然而成长的过程需要错误，很快，我便认识到了自己的错误，并且深深记住，闲暇时光善于积累，在师父的教导下，学会了开票员的讲话语气，速度，慢慢地，开始接手一些小客户，培养自己的耐心，和决心。

师傅教导我们，一个成熟的开票员必须掌握几点，一个是有严谨的工作态度，细心，是少不了的，其次是必须掌握几个硬件：开票速度，药品熟悉程度。对于刚走出学校的我，性格极具内敛，因此两个月前领导对我的评价是速度已经可以，但讲话太小声，为了克服，这个缺点，在每一次的报货中，学会了如何调节。两个月后，领导对我评价是，声音提高了100倍数，呵呵这或许已经夸张了，但内心还是很惊喜，应为这是我的成长。

现在，我已经可以独自接手市场，得到了客户对我的信任。回头想往昔，一年实习生涯，短暂，又充实，快乐，也有无奈。但努力付出总是会有回报的，这是必然的因果关系。

xx年的这天，我们看似要结束这一年的旅程。但心里更加明白，这永远只是个开始，奋斗的开始，梦想永远都不会停止，追逐的脚步，也永远不会停止。

**乡镇药店库房工作总结7**

时间过的真快，转眼20xx年就要过去，我们即将迎来新的一年。回想这一年的工作来，在公司领导的正确指挥和同事们的并肩努力下，我们仓库管理员的各项工作始终围绕着库存货物安全、库存数据准确、作业标准规范化、热情服务高质量的目标开展工作。现将20xx年的不足和缺陷总结出来，以望在今后的工作中加以提高和改善。

第一：出入库管理，见单作业，凭什么能够收发，凭什么进行收发，单据，认真核实，细心清点，当面交接，当面签章;认真按严密的程序办事。

第二：订购管理，仓管担当部份物控职能，理解安全库存，周转库存，存量，采购批量，严密跟进每一款物品的进销存，及时提请欠料申购;一方面要保证能持续供应产线，一方面保证能降低库存，一方面要兼顾采购周期及采购成本，找平衡，统计每款物料的各月领用规律，理解采购的经济批量与周期，综合分析好，连续关注。

第三：先进先出管理，是仓库管理的三大原则之一，不执行先进先出易造成超期库存，易产生物品变质，易产生工程变更的报废风险。执行先进先出的办法有色标法，双区库品移位法，重力法，最严密批次记录台账追索法等。

在过去的工作中，在公司领导和同事的帮忙下，经过自己的努力，顺利完成了岗位规定的工作，也使客户对自己有了较高地评价。但仅仅限制于目前工作岗位，对公司其他业务和流程几乎一片空白，公司系统也没有较深入地了解和认识，对物流专业知识也有很大的不足。

为了适应新形势、谋划新发展，我决心在今后的工作中，发扬成绩、克服不足、加强学习、努力工作，为新的一年做好准备工作，决心做好以下几方面：

1、力争在提高自身专业素质上取得新突破，经过制定学习计划，做到与时俱进，当然不仅仅要学习书上的东西，并且要学习做人的道理，处世的方法，不断增强服务客户的本事，增强与客户沟通的本事，增强解决客户问题的本事，使自己成为一个综合素质比较好的员工。加强思想认识，做到学以致用。

2、加强物流管理、供应链管理知识方面的学习，并在工作中不断应用这些知识，做到理论实际相结合，不断发现工作的问题，使自己和公司能够共同提高。五、确立目标，不折扣行动，大胆思考，细心求证，力求做得更好。

在新的一年里我将努力学习、总结经验、克服不足、再接再厉、一如既往的做好我的本职工作，努力使我在仓库管理员的位置上有更大的起色，与同事劲往一处使、心往一处想，不计较得失，只期望把工作圆满完成，决不辜负领导对我的信任和期待。这份仓库管理员的职业是我人生很大的财富，我真心地感激那些曾指导和帮忙过我的领导和同事们。

**乡镇药店库房工作总结8**

自今年10月份进入收购期间以来，开始在储运（异地库）负责仓库管理工作。在此期间，我努力适应新的工作环境和工作岗位，虚心学习，埋头工作，履行职责，较好地完成了各项工作任务，下面将任职来的工作情况汇报如下：

一、自觉加强学习，努力适应工作。我是初次接触仓库管理工作和对账工作，为了尽快适应新的工作岗位和工作环境，我自觉加强学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法，在领导和同事的帮助指导下，我逐渐摸清了工作中的基本情况，把握住了工作重点和难点。经过一段时间的努力，现已基本胜任本职。

二、建立完善的仓库账目，保证库存数目和进货、发货数目清晰准确。从10月份以来，逐步针对顺达。新天。南鑫。永友建立起手工保管账册和电子账册。基于这项工作的完成，同时由于仓库的账目日益完善清晰也逐渐开始更好的支持储运内勤的工作。

三、坚持定期整理仓库。认真细致的做好毛籽。光籽。短绒的入库出库工作，根据原料别类进行归类摆放，消除了仓库凌乱不堪的状况。在改善仓库环境的同时也为后续库存统计工作奠定了基础。保持干净整齐的库容库貌成为仓库管理的一个长期基础工作。

四、认真做好每月的对账工作。经过半年的接触，对这项工作的流程已经较为熟悉，能够严格按照公司的制度规定完成每月的对账工作，保证各项数据准确无误，与财务部门储运做好对接手续。

五、存在的不足

1、由于刚接手工作不到一年，很多地方了解不够深入细致，需要继续努力。

2、原料种类繁多，对原料品种宏观上把握比较容易，微观掌握较为复杂。

3、在进货量和发货量都较大的情况下，仓库容易暂时性出现空间不足、货物比较拥挤现象。20xx周中刚年5月30日

**乡镇药店库房工作总结9**

在平时的工作中要不断的学习、不断的积累，能够以正确的态度对待领导交给的各项工作任务，热爱本职工作，有效率利用工作时间认真完成好仓库的管理工作，爱岗敬业。

争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。在物品的统计方面做到准确统计，及时做好出库、入库的记录工作，按时完成各项报表，定期向领导进行汇报总结。注意仓库中各种物品的摆放，仓库要整洁有序，账面数字清晰准确。不断加强仓库的管理工作，特别是仓库的防火工作，一定要放在工作的首位，每天都要认真的检查做到万无一失。

一年来，本人能够敬业爱岗，很好的完成了本职工作，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，由于自己工作中存在的性格急躁，不善讲究工作方式等问题也要端正态度、努力克服。

第二，在账目方面，有时会因为出库的任务比较紧急，就没能做到及时的进行出库、入库记录，这一方面一定要提高认识，因为只有做好了每天的出库、入库的台账数据，才能让月报表中的数量基本准确无误。

20xx年的工作即将开始，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我相信在领导和同事的帮助与支持下，在新的一年里一定能把工作做得更好，名副其实地成为一名优秀的仓库管员。

在今后的工作中，认真提高业务工作水平，为单位发展贡献自己的力量。加强学习，拓宽知识面。发扬优点，改进不足，拓展思路，求真务实，对工作、对事业高度负责的精神，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导和同志们对我的期望。

**乡镇药店库房工作总结10**

20xx年的岁末钟声即将敲响，回首20xx，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，在我们海王药店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。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：对于一个终端零售店来说，首先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。药物核算是相当重要的，对药物成本跟质量严格监督，尽量控制药物价格最低化，让市民吃得起，保障市民身体健康。最重要的一个是要用心去观察，用心去与顾客交流，留住新客人并发展为回头客，这样的话你就可以做好。具体归纳为以下几点：

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，充分调动跟发挥员工的积极性，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，做员工的表率。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跟创作性，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跟礼貌的文明用语(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。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.加强对客户流失量的调查与总结.寻找出流失原因，并且改进;

2.对药店成本跟质量严格监督，保障市民健康;

3.加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;

4.对内加强与员工的沟通，加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;

5.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。

6.加强跟各部门的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不跟谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**乡镇药店库房工作总结11**

一、取得的成绩。

20xx年度，我院医药人员共有17名，其中中医药人员11名，按计划应培训20人，实际培训20人，培训率为100%，全年参加培训学习280人天，平均每人14天/年；经过一年努力，达到了计划要求。

二、具体做法和体会。

（一）完善中医药人员培训工作组织领导体系，保证工作顺利开展。

20xx年，我院确定了由医务科对中医药培训工作进行指导和监督检查，从组织上保证了中医药人员培训工作的顺利进行。

（二）统一思想、提高认识。

我院中医工作领导小组通过各种会议反复强调中医药人员培训工作的重要性，使大家充分认识到提高中医药人员的业务素质，振兴中医、发展中医，保障广大人民群众的身体健康，是我院20xx年医疗服务工作的重点，也是以后医疗服务工作的重点，在思想和认识上保证了培训工作的顺利开展。

（三）采取多形式、多渠道的培训学习方式进行业务培训，提高了中医药人员综合素质。

举办培训班和学术讲座。本年度我院举办了xx次中医药人员集中培训，通过学习使大家了解了现代中医理论及技术的发展，掌握了用西医诊疗手段配合中医辩证施治进行诊疗活动，使我院中医药人员的理论知识和业务水平得到了提高。

（四）落实各种措施，保障中医药培训工作得到落实。

1、为促进我院中医药人员自觉学习、钻研业务，不断提高专业技术水平，对全院医务人员培训和考试，把考核成绩与岗位绩效挂钩，进一步促进了相关人员将压力变为动力，取得了理论水平和实践技能都有所提高的实效。

2、20xx年我院加强了对中医从业人员职业资格的管理，要求各医务人员通过自学，取得本科学历。

三、存在的问题和努力方向

20xx年我院中医药人员培训工作取得了一定成绩，但还存在许多问题，主要表现在：

1、工作时间与学习培训时间冲突的矛盾。通过一年的中医药人员培训工作，我们发现存在的最大问题是工作与学习冲突，常出现因单位排班上的问题没有参加学习培训。

2、部分医务人员对培训工作重视不够。参加培训学习不认真，学习流于形式，并有缺席现象；有些人员不愿意学习，不愿了解当前医学科学和中医药学术发展的趋势和中医的发展方向，对现代中医药新知识疏于学习，这些问题都有待解决。

3、20xx年是我院将在20xx年中医药人员培训工作的基础上继续发扬成绩，总结成功经验，并针对存在问题，进一步加强广大中医药人员对培训工作的重视，合理安排好工作时间和学习培训时间，积极参加培训学习，并积极培养青年中医药技术骨干和中级职称以上中医药人员，使我院中医药人员培训工作顺利开展，从而提高我院中医药人员业务素质和综合素质，推动我县中医药事业的发展。

**乡镇药店库房工作总结12**

2月9日，^v^办公厅公布《关于进一步改革完善药品生产流通使用政策的若干意见》，要求医药代表只能从事学术推广、技术咨询等活动，不得承担药品销售任务，其失信行为记入个人信用记录。此前有统计显示，中国医药代表人群总数大概有300万。意见的出台，则意味着，过去“看脸”、“看公关”的手段或将失效，这300万医药代表面临失业或转行。

300万医药代表要失业了!听起来，这是个挺解恨的消息。“背双肩包”的多啦爱梦般的医药代表，似乎马上就要从走科串室的大小医院间消失于无形了。

药代消失，药价降温——这是公众最善良而朴素的愿景。不过，理想丰满，现实往往骨感。规范药代固然是反腐利器，对于虚高的药价来说，似乎未必是解颐良方。有个问题需要厘清：药代这个行当，究竟是药价火热的“藤蔓”还是“瓜果”?用药代们的话说，他们，也许只是医患关系死结的“代罪羔羊”。

这个说法未必矫情。第一，这个行当是很有时代特色、中国特色的。上世纪药企勃兴的时候，企业小、散、乱、多，尤其是同质化产品众多，药企肉搏激烈，医药代表“带金销售”是生存使然。换句话说，他们不过是行业推销员罢了，既不是天上掉下来的，也不是坐享其成的。第二，如果以药养医机制不能彻底转身，那么，300万药代就算都人间蒸发，“看病贵”依然无解。底价包销、全国总代、层层转包的传统模式，并非没有换个花样返场的可能。眼下，很多人寄望“两票制”能一劳永逸。不过，事实果真如此吗?福建省医保办处长张煊华就表示，医药代表在“两票制”下无法过票^v^，于是要求生产企业高价出票，用自己创办的广告公司、会议公司等提供的\'虚假会议、广告发票从生产企业^v^。你有张良计、我有过墙梯，换汤不换药的“妙计”多了去了。再说，数年之前，一些医药代表早就被药企改革成为“医学联络员”。甚至不妨大胆联想一下，他们还可以换岗成为售前、售中、售后客服，彼时，监管部门又如何拿药代的禁令来管新职位的乱象呢?这些年，所谓“无红包医院”的此地无银，恐怕值得药代监管思路审慎镜鉴。

客观而言，药代是个合理存在。结果呢，却在诡异的利益土壤上，开出了妖异的花朵。，中国化学制药工业协会起草《医药代表行为准则(讨论稿)》，将医药代表的主要职责定位为倡导科学推广，辅助合理用药。20\*\*年版《^v^职业分类大典》录入医药代表这一职业，将其定义为“代表药品生产企业，从事药品信息传递、沟通、反馈的专业人员”。遗憾的是，现实归谬了这些美好初衷。一言蔽之，药代职业无可原罪，利益分配机制才是罪魁祸首。

整顿药品流通秩序、规范药代职业行为，恐怕不能仅仅将药代定义为“只能讲药、不能卖药”的行业伙伴。300万药代的转型，也许终究都算不上止沸“看病贵”扬起的那一泼汤。

**乡镇药店库房工作总结13**

20\_\_年药房在院长高度重视和分管院长的直接领导下，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，提高职工的政治思想觉悟。

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改革措施的落实和实施。通过系统学习教育，提高了科室人员的思想政治觉悟，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。

加强药品质量监控，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制度，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/药品的管理。对药剂人员定期进行业务培训、学习，不断提高自身理论水平和业务能力，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20\_\_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。

**乡镇药店库房工作总结14**

今年以来，在医院领导的正确指导下，在同事们的关心和帮助下，经过自己的不断努力与学习，能顺利开展各项工作，思想政治素质和工作业务能力都有了明显的提高，为今后的工作和学习打下了良好的基础。现将工作情况总结如下：

一、政治思想方面

不断加强自身世界观、人生观和价值观的改造，提高自身的政治理论水平和工作能力。认真学习深刻领会上级工作会议精神，在实际工作中认真加以贯彻。坚决抵制违法违纪行为和行业不正之风，树立全心全意为患者服务意识和集体荣誉感。

在科室领导的带动下，这一年我积极加强政治理论的学习，认真学习医院各项规章制度，各项应知应会及医院下发的各种文件精神，并通过持之以恒的理论学习提高自己的政治敏锐性和政治鉴别力，树立科学的世界观、人生观和价值观，提高自己的政治素质、业务能力和道德水平。

二、工作业务方面

我积极主动，认真负责。记得初到医院时，我被分配到药剂科做药品质量管理方面的工作。刚开始我毫无头绪，但通过不断的学习，请教，总结和积累，现已能较好的完成领导安排的各项任务。

门诊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，保障医院救死扶伤工作流程的正常运行。调剂药品工作要求我们要特别认真、细心，不能在工作中出现任何差错，轻则经济受损，重者就会给病人的身心健康和医院的经济、声誉等造成无法挽回的损失。故我认真学习《药品管理法》及《处方管理办法》和抗菌药物的合理应用，并利用业余时间进修学习，不断提高业务水平和技能，爱岗敬业，同心协力为患者服务，虚心向同行学习专业知识，及时妥善处理工作中出现的临时性问题。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，切实保障了人民群众用的药安全性、有效性、经济性、合理性等，以质量第一、病人第一的理念全心全意为病人服务，做好一线窗口药剂科服务工作。其次，我还利用休息时间到药房学习调剂知识，提高自己的业务水平，同时也认真学习药学方面的知识，并通过了药师职称考试，为今后的工作打下坚实的基础，更为今后能成为一名合格的临床药师打下坚实基础。

三、今后工作打算

今后，我一定认真克服缺点，发扬优点，刻苦学习、勤奋工作，在学习中思考，在思考中改进，不断提升自身综合素质及应对新情况、新问题的临场处置能力，提高完善服务质量，全心全意为临床服务，困难面前迎难而上。

**乡镇药店库房工作总结15**

20xx年，我店在社保中心的正确领导下，认真贯彻执行医保定点药店法律法规，切实加强对医保定点药店工作的管理，规范其操作行为，努力保障参保人员的合法权益，在有效遏制违规现象等方面带了好头。现将年度执行情况总结如下：

一、在店堂内醒目处悬挂“医疗定点零售药店”标牌。

二、在店堂显著位置悬挂《药品经营许可证》、《营业执照》以及从业人员的执业证明。

三、我店已通过省药监局《药品经营质量管理规范GSP》认证，并按要求建立健全了药品质量管理领导小组，制定了质量管理制度以及各类管理人员、营业人员的继续教育制度和定期健康检查制度，并建立与此相配套的档案资料。

四、努力改善服务态度，提高服务质量，药师（质量负责人）坚持在职在岗，为群众选药、购药提供健康咨询服务，营业人员仪表端庄，热情接待顾客，让他们买到安全、放心的药品，使医保定点药店成为面向社会的文明窗口。

五、自觉遏制、杜绝“以药换药”、“以物代药”等不正之风，规范医保定点经营行为，全年未发生违纪违法经营现象。

六、我药店未向任何单位和个人提供经营柜台。销售处方药时凭处方销售，且经本店药师审核后方可调配和销售，同时审核、调配、销售人员均在处方上签字，处方按规定保存备查。

七、严格执行国家、省、市药品销售价格，参保人员购药时，无论选择何种支付方式，我店均实行同价。

八、尊重和服从市社保管理机构的领导，每次均能准时出席社保组织的学习和召开的会议，并及时将上级精神贯彻传达到每一个员工，保证会议精神的落实。

综上所述，20xx年，我店在市社保处的正确领导监督下，医保定点工作取得一点成绩，但距要求还须继续认真做好。20xx年，我店将不辜负上级的希望，抓好药品质量，杜绝假冒伪劣药品和不正之风，做好参保人员药品的供应工作，为我县医疗保险事业的健康发展作出更大的贡献。

**乡镇药店库房工作总结16**

转瞬间20\_\_年就要过去了，即将迎接新的一年，回首这一年来的工作，有硕果累累的喜悦，也有遇到困难挫折时的惆怅，在领导的指导、关心下，在同事们的帮助支持、密切配合下，不断加强学习，对工作精益求精，能够较为顺利地完成自己所承担的各项工作，业务工作能力有了很大的提高，也有更好的心态去面对挫折。现将这一段时间的住院药房个人总结汇报如下：

一、工作方面

在这一年里，自觉加强学习，加强同事交流，不断理清工作思路，总结工作方法。一方面，我在实践中掌握方法积累经验，以工作任务为牵引，依托工作岗位提高，通过观察和实践锻炼完成任务。另一方面，不断丰富知识掌握技巧，在领导和同事的帮助下，不断进步，更好的完成工作，对工作精益求精，不断完善。“没有，只有更好。”对工作有更深入的了解和掌握。

二、思想方面

一年来，我始终严于律己，始终树立正确的世界观，人生观，价值观。并用这些指导自己的的学习，工作和生活实践。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

三、生活方面

在住院药房的二年多，我和同事们建立的深厚的友谊和感情，就像一个大家庭一样。在工作中，我们遇到了难题，大家就一起商量讨论，交流改进。工作之余，还一起参加体育活动，不仅锻炼了身体，也很好的促进的感情。更重要的是为以后的努力工作打好了坚固的基础。

**乡镇药店库房工作总结17**

不知不觉加入到xxxx这个大家庭已经一年了，时间说短不短，说长不长。但这段时间给我的感觉却是十分亲切，亲切的领导，亲切的同事，也十分的温馨，温馨的工作环境，温馨的工作气氛。过去的近一年的时间里发生的点点滴滴，更是让我时常回味，时常想念。在xxxx的这段时间，不仅仅认识了这么多好同事，更多的是学到了很多东西，以前对房地产一无所知的我，此刻也能多少了解一些，也能协助销售人员签定购房合同，这对我来说是很大的收获。在新的一年即将到来的完美时刻，我把自己这一年来的工作做了一个总结，有值得骄傲的工作成绩，也有不足的工作缺点，也期望透过总结，对自己有一个正确的认识，也请领导，同事对我的工作进行监督。

作为一名财务工作人员，一名出纳，我十分清楚自己的岗位职责，也是严格在照此执行。

1、严格执行库存现金限额，把超过部分按时存入银行。审核现金收支凭证，每日按凭证逐笔登入现金日记帐。

2、严格保证现金的安全，防止收付差错。对收入和付出的现金及支票都由我和主任双重复核，以确保准确无误。

3、坚持每日盘点库存现金，做到日清日结。这样一来，问题便不会留到隔日，及时发现，及时改正。严格遵守银行结算纪律，对拿去银行的票据做到填写无误，印鉴清晰。

4、严格审核银行结算凭证，处理银行往来业务。对业务单位交来的支票，在收到支票时，认真审核该支票的金额，日期，印鉴，然后正确填写银行进帐单。坚持做到每日序手工登记“银行存款日记帐”。

5、随时掌握银行存款余额，不签发空头支票。保管好现金，收据，保险柜密码，印鉴，支票等。妥善保管好收付款凭证，月末准确填写好凭证交接单，及时传递到集团公司分管财务手里。对于这快日常工作，自己经手以来，没有出过任何差错，我想这一点就应是值得骄傲的。

6、每月编制工资报表，到月底及时汇总各部门当月考勤状况，询问李总当月工资是否有变化，然后根据其编制工资报表，编制完毕先交由金主任审核，审核无误后，交由李总签字确认。最后是在工资的发放过程中，做到认真仔细，不出差错，在这点上，我有过一点失误，虽然及时纠正了，但也是我值得提高警惕和需要改正的地方。

7、我手里还有一块就是和房地产业务有必须关系的工作，就是去集团公司给媒体及相关业务单位请款。李总刚交给我这份工作的时候，我并没有把它和业务联系在一齐，只是广宣部的同事将单据及请款单填好签好字后，我便盲目的就拿到集团公司，一旦分管会计问到我相关问题，我便是一问三不知，只好又回来问广宣部的同事，这样既浪费了时间，又给人留下不好的印象。经过主任和广宣部同事的指导，我逐渐对房地产广宣方面有了了解，之后再去请款，也顺利了很多，也节约了很多时间。而且，我将请款这项工作用细致的表格健全，做到有据可查，也便于年终统计。

当然，一年的工作要用文字写完，肯定是不太完善，个性是做出纳，本身就是做一些日常性的事务，而且涉及到一些保密制度，所以我就总结到那里，以后工作上有有待提高的地方，请领导和同事多指导，争取在新的一年里，把工作做得更细，更完善，不出癖漏。

**乡镇药店库房工作总结18**

弹指一挥间，加入XX厂已整整一个月了。这段时间将是我生命中又一笔重要的财富，感谢各位领导、同事的指导和帮助，使我更快的适应工作，教会我很多知识和经验。

本人本月的工作分两个阶段，前半月在全厂范围内了解生产流程和熟悉产品，后半月协助成品仓整理和盘点，特别是数据的整理工作，现将本人在成品仓的工作情况总结如下，盼各位指正。

在成品仓发现的一些问题工作思路主要工作

>一、发现的问题

通过现场管理，本人认为成品仓主要存在以下问题影响数据准确：

1、现场缺乏条理散把锁近万把、客户退货两卡板、半成品零件10多袋和成品一起堆放，不仅占用了有限的场地，也不利于数据整理；

2、产品入仓之前，个别产品单据和实物不一致；

3、单据输入错误，主要有甲产品数输到乙产品里、收入当付出输入、付出当收入输入、漏单等；

4、产品没有统一命名规则前工序单据上同一产品有几个不同的名字，仓管员很容易当成两种产品（特别是无标产品）。如：136AC胶有时写成136胶AC，仓管员就很容易错当成两个产品。

5、数据输入截止点不同，现成品仓按公司文件要求下午5点后的单据入在当天的报表，5点后的入在第二天的报表里；如其他部门不明白截止点为下午5点的话，数据必然不统一；

6、虽然截止点相同，但因为质检员没有检完，就没有入仓和输入电脑数；

7、原有目录表有大量重复的目录，也就是说同一产品有两处或两处以上不同的目录，数据输入时可能出现同一种产品的数据被分录到两处，造成不准；如：目录表里有136胶ＡＣ和136胶AC有个目录，前工序的单据里又同时有136胶ＡＣ和136胶AC各10件的话，，仓管员就很容易把136胶ＡＣ和136胶AC两项里各输入10件。

8、搬运工对产品“归位”时出现的差错，如甲产品放到乙处，乙产品放到丙处，同一产品放两处等；

9、发错货，发多发少和发错；（此现象较少）

10、老员工少，对产品和操作流程熟悉的员工不多；

>二、我的工作思路：

仓库工作主要分三大块，进、出、存

进：按单收货，严格核对单据和实物，不一致不收货。按单在规定的时间段内输入收入数据。确保“进”不出问题。

出：按单发货，无单坚决不发货，严格核对核对单据和实物一致，不一致不发货。按单在规定的时间段内输入发出数据。确保“出”不出问题。

存：分门别类码放，同一产品放同一处，做好整理和清洁工作

做好物料“存卡”工作，进出情况记录清楚每天下班前对当天有进或出的产品进行盘点，确保实物数与电脑报表数据一致（重点）持之以恒，长抓不懈。

把成功的经验形成制度文件，保证在有仓管员变动时也能保持。

>三、我的主要工作：

针对以上原因，本人有针对性地作了一些改善，主要为：1、对成品仓做大致的分区，如：无标产品区、大象产品区、小

博士旧款产品等；组织大家把同一产品尽可能的放在同一处；2、通过与质检部、计划部、生产部等部门沟通，把所有客户退货及近万把“散把锁”，按情况作返工和折解处理；3、对所有成品统一命名，“五级命法”，如：小博士138－22C黑折配4颗木牙镙丝，

第五级：特殊要求：配4颗镙丝第四级：钥匙：折、

第三级：颜色：黑

第二级：型号：138－22

第一级：品牌：小博士此命名规则需要装配、业务等部门统一和配合。

4、要求成品仓收发人员严格核对货物与单据记录是否一致，有疑问时必须弄清楚后才能签单收货，本人负责抽查；

5、对原有目录逐个筛选，删除一百多个重复的目录，即同一个产品有两个名字的情况。禁止仓管员随意增加和更改目录；基本上杜绝了因目录重复而影响数据准确的问题。

6、招集业务、财务和成品仓相关人员开会，重新明确结算截止点时间为每天下午5点。下午5点后的相关数据自动录入到第二天，依此类推；（因单据交接问题，此项工作还须一段时间磨合）。

7、要求仓管员，在单据输入完毕后复核一次，尽可能的减少输单误差，本人负责抽查；

8、向大家解释用“存卡”的好处，指导大家如何使用“存卡”，并进行监督；

9、安排不熟悉产品的搬运工以装车、拉货等出力的工作为主，产品“归位”工作让熟悉产品的老员工操作，要求所有产品出入必须在“存卡”上记录；

10、每天带领仓管员对当天有收入和发出的产品进行盘点，然后与电脑数核对是否一致，发现问题立即查找原因（没有进和出的产品不盘点）。

冰冻三尺非一日之寒，虽经过成品仓全体员工的共同努力和其他部门的顶力配全，成品仓的现场情况及数据准确性大大好转，但离公司要求的指标仍有距离。

尽管如此，但我坚信办法总比困难多，在公司领导的英明领导下，在各个部门的通力配合下，有明确的目标和正确的方法，排除干扰，持之以恒地把各项事情落到实处，就一定能做到数据完全准确。

**乡镇药店库房工作总结19**

转眼间，20xx年已随着时间的年轮渐行渐远，新的一年即将来临。回首这一年的工作历程，有艰辛，有喜悦，有收获也有感慨。

20xx年对一洲来说，是有里程碑意义的一年。我们从单体零售药店成功转型医药连锁公司。一年时间里，我们增开了3家连锁门店。因为刚刚起步，开店速度也是在计划之内，只要我们一直秉承公司的经营管理理念，估计以后的一洲连锁门店会如雨后春笋般在温州这块沃土上遍地开花。而作为一名一洲连锁门店的店长，今年对我来说也是意义重大的一年。从卖场主管转换到门店店长，我知道我的角色不仅仅是一位管理者，更应该站到一个经营者的立场。守业难，创业更难!既然公司给了我这样一个平台，我深感责任重大，新店开张，万事开头难，如果前期工作没做好，以后就会更难管理，所以一切事态的发展必须要在掌控之中。店长必须要起到一个承上启下的桥梁作用。上要认真贯彻公司的经营策略，下要正确传达公司的方针决策。为人处世要公平公正，上要对得起领导，下要对得起员工，决不能有私心。因为是店长，必须比员工站一个更高的层面;也因为是店长，员工就是你的战友，所以我们要并肩作战。不要刻意去拉开或拉近与员工的距离，多说无益，唯有真诚，才能让人感同身受。员工的信任感才是店长最好的执行力。

我是一个深受中国传统儒家思想影响的80后。我特推崇孔孟之道，修身养性，以仁义治国。其实管理一个公司也是一样的道理。企业的发展，关键在人。一个药店要长期稳定的发展，它必须要有一个好的经济效益为前提，良好的口碑做后盾，实现经营者跟消费者的共赢。如何才能达到这个局面，这就需要一个专业的管理者跟一个强大的团队。作为一店之长，我深刻地意识到人才对于企业的重要性。如何去发掘人才，如何去培养人才，如何去组建一个团队，这对企业的长远发展才是重中之重。家跟万事兴!一个高素质的、凝聚力强的跟谐的团队，必定会为公司带来长远的经济效益。一个人才为企业创造的价值必定大于他自身的价值!如果一个人在他的工作岗位上体现不了他的价值，那么必须乘早换离或撤离，决不能有“食之无味，弃之可惜”的态度。那样等于为公司增加负担，也为自己门店埋下隐患。一粒老鼠屎毁了一锅粥，相信这个道理大家都懂。作为店长要善于把握每个人的心态，开发他们的潜能，分工合作，才能互补协调，责任到人，“各人自扫门前雪”，每个人都做好自己的事情就不会有“他家瓦上霜”，为他们营造一个跟谐、融洽、友爱、互助的工作环境，让他们喜欢自己的工作，进而得到不断的发展。

氛围有了，每个人的积极性自然也就上去了。快乐地工作，每个人的服务态度自然就好了。要不是总部经常开展培训，让我们三家门店有机会沟通交流，真的不知道我们梧田店的人其实一直都很低调的。我们只是做好自己该做的事而已，从没想跟其他的店比业绩什么的，诚然不知他们会以我们为榜样，把我们当竞争对手，超越梧田，可能已成为他们的口号了。当然这不是坏事，这只会让我们更加督促自己去做得更好!

面对明年的工作，我深感责任重大。我们已经开业接近一年了，可是业绩始终达不到理想的指标。神马都是浮云!唯有绩效才是王道!我想重点主要在以下几个方面下功夫：

一、配合总部对内加大员工的培训力度，加重医学知识的培训，学会联合用药，提高客单价。

二、树立员工爱岗敬业的责任感 ，对公司高度忠诚，一切以大局为重。 全面提升员工的整体素质。

三、树立高度的竞争意识跟创新意识。客源竞争是关键，必须建立自己的客户群。任何一种优势都可以打败竞争对手。

四、提高自身的业务水平能力，去掉不跟谐的音符，发挥员工最大的积极性，逐步使梧田店成为一个最优秀的团队。

**乡镇药店库房工作总结20**

药店员工工作总结()在药店工作期间，我认真学习《药品管理法》、《经营管理》、《产品质量法》、《高品质质量养护》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。全身心为民热情服务，诚恳为群众耐心解答问题，并未患者提供一些用药保健知识。在不断实践中提高自己的职业道德素质和业务水平，并做到对患者用药安全、有效、稳定，并赢得广大群众的信任。

作为药店一名营销员，一定要做好药品的质量把关问题。验收药品等，尤其是需低温（2---10摄氏）储存的药品，均应放在冰箱内存放，冰箱内温度应保持在2---10摄氏度之间，每天上午10:00、下午3:00各记录一次。须冷藏的药品务必按规定存放。在销售过程中，除了热情礼貌为患者服务外，并告诉患者平时养生保健这方面的有关事宜。例如：平时多做一些户外活动等，老人、儿童，多晒晒太阳，平时多饮水，从而提高自身免疫力等一系列事宜。

结合患者自身状况，为患者提供安全、有效、合适的药物，并详细向患者告知用法用量、及注意事项和副作用、禁忌等。让患者能够放心地使用。

还有一些有长期服药史的老客户，我们一定要站在顾客的位置上多替他们着想，我们除了在药店耐心诚心的为他们服务外，而在必要时，在售出药品后亦可进行电话回访。一来了解一些药品的确切疗效；而来对他们进行心理沟通，让我们的药店成为他们家的家庭药箱。成为他们身边的保健小助手！顾客的信任就是对我们工作的最大支持，同时确实是为患者朋友提供了许多便利之处！

在工作学习的过程中，我虚心向各位老师、同仁请教。并熟悉了解了中药材的辨别方法、及用途。尤是一些名贵中药材的煎熬等。

工作中对于卫生检查工作，每周对门店环境卫生做一次全面的检查，发现不符合规定要求的，立即整改，并做好《卫生检查记录》。

中国医药学有着千年的历史，是我国优秀文化遗产的重要组成部分。中医中药、与国画、戏剧统称为中国三大国粹。由此可见中医中药，药品重要性的鉴证。

通过这几年的工作学习，我坚持理论联系实际，不断探索创新！我深刻感到只有认真踏实、虚心向他人请教并深刻反思所学到的知识，才能更优秀的积极的为工作做出优秀的成绩！

在以后的工作中，我会更加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，以更专业的知识为将来的工作打好坚实的基础，为药业的发展做出巨大的贡献！

同时在这个社会大家庭中贡献出自己的一份力量！今特申请药士职业学位,以求更大的进步和发展！请上级领导给予批准和认可！

工作总结

在xx年的今天，我进入了\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*医药有限公司工作，从当时的一名毕业生转变成如今公司的一员。特别感激在这一年里，公司领导对我的栽培与教育，让我以最快的速度适应了这里的工作与生活。与同事们相处十分融洽，自己在工作中虚心学习。如今我已是一个门店的主任，在感到压力的同时，也有股动力在支持着我前进。在工作中，感受着公司的企业文化，寻找销售的乐趣。因为生活与工作中不缺乏激情，所以我每天都过得很充实。

在门店的工作中，我认真学习，不断摸索，用实践去丰富自己的理论知识，用“打破沙锅问到底”的精神去探究用药的疗效，积极地去熟悉门店里每个药品的用途、用量及用法等。认真地对待进店的每个顾客，耐心地给他们讲解用药的基本常识。平时能虚心地向资深的店长、同事们取经，巩固自己的理论知识。身为一名药店的营业员，除了坚守在自己的岗位上，服从门店主任的工作安排，还能不计较个人得失，能急顾客之所急，想顾客之所想。并不断致力学习与提高自己的专业水平和实际的工作能力，将所学的知识发挥到实际的工作中去。

这一年里，随着公司的人事调动，从小的门店到大的门店轮岗学习中，让我除了有接触更多锻炼的机会外，也学习了许多新药，拓展了自己的知识面。此外，随机应变的能力也有所加强。期间，同事们的细心教导，让我在处理一些工作问题上，更加地得心应手。身处于医药的零售行业，作为员工，秉承公司“保证用药安全，诚信奉献社群”的宗旨。要做好保证安全地用药这一宗旨，药品质量管理和销售服务的各个环节都必须严格抓好，首先，公司在把好药品质量关上已经做了不少的工作，集团公司专门设有药品的检测机构，经过半个世纪的努力，如今我们公司的药品在本地享有“白玉无瑕，有口皆碑”的美誉。其次就是要抓好 我们员工的专业素质和道德品质的质量关了。在未来的工作中，我要不断加强自己的专业知识的学习，提高服务质量。

回顾这一年，我发现自己还有许多需要不断地改进和完善的地方。这主要表现在以下两方面：

第一，由于工作经验不足，对于一些复杂的疾病，没有很好地把握最主要的矛盾，导致自己在辨证施治后的治疗效果不佳。

第二，医学方面知识的不足，对自己在用药及用量上的影响甚大。

**乡镇药店库房工作总结21**

因为工作的需要，去年四月，组织通过民意测评等方式，将我从\_\_\_卫生院调入\_\_县人民医院担任党委委员，副院长。按照组织分工，我负责输血、院感、社区医疗、基层指导、客户服务、健康体检和传染病区工作，协助大内科工作，负责合理治疗，“降消项目”，同时联系内科支部。

下面，我将就自己在县医院工作、学习一年来的具体情况向各位领导，各位同志作以汇报，请指正。

一年来，本人能认真学习马列主义、^v^思想和^v^理论，贯彻^v^和^v^四中全会精神，在思想上按党员标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、医学业务知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上艰苦朴素、务真求实，较好地完成了领导和各级部门安排的各项工作。以实际行动践行“三个代表”重要思想，为医院的发展尽心尽力，努力工作。主要情况汇报如下:

一、在德的方面：

在思想上，认真学习^v^理论、领会党的^v^和^v^四中全会精神，利用电视、电脑、报纸、杂志等媒体关注国内国际形势，继续深入学习、贯彻落实“三个代表”重要思想，保持^v^员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强，在大是大非问题上一致。学习党的基本知识和有关政治思想文件、书籍，深刻领会胡的讲话精神，并把它作为思想的纲领，行动的指南;积极参加党委组织的各种政治学习及教育活动;积极向广大员工宣传党的方针政策;时刻牢记为人民服务的宗旨，明白自己所肩负的责任;积极参与医院建设，在工作中要起到模范带头作用，做广大职工的表率，同时，认真学习相关业务知识，不断提高自己的理论水平和综合素质。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，坚持依法行医，认真负责分管工作，大力支持一把手的工作，促进医院两个文明建设的顺利开展。

二、在能的方面：

熟悉和掌握国家的卫生事业政策、卫生法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行;较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务;专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能;能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力;工作经验较丰富，知识面较宽。

根据分管工作和协管工作的职责、范围和上级主管部门的要求，一年来，本人先后通过检查，及时发现和纠正了有关问题，促进了医院医疗秩序的正常进行。对依法执业，依法行医，依法行政较好地协调了有关各方面的关系。

三、在勤的方面：

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上;工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失;工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨;无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，坚持每周参加科室的交接班，协调有关工作，督促有关工作落实情况。

四、在廉政建设方面

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，坚持廉洁从医，廉洁行政，把廉洁自律落实到实际工作中，坚持不定期向班子成员汇报思想，不拉小团体，不搞小动作，时刻牢记党员的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。

自己深知，自己事业的每一个进步与发展，都离不开上级党委的正确领导，离不开院党政班子整体功能的有效发挥，更离不开全院中层干部和广大职工群众的理解、信任、爱护与支持，否则，纵有天大的本事也将一事无成。做为单位的领导班子成员，我只不过是在自己的工作岗位上，履行组织和全院职工群众赋予自己的职责，尽了自己应尽的义务。

今后我还要加强学习，提高自身素质，先知先觉才能先行，不知不觉永远不行。要以永远的忧患意识，自我生存意识，拓荒精神，追求医院永远的活力。因为市场唯一不变的法则就是永远在变，唯有审时度势，抓住机遇，变在市场前面，才能创造市场。还是要干当前，想长远，未雨绸缪，早做打算，把冲天的奋斗豪情与严谨的科学态度相结合，创业不息，自强不息。把生存发展的压力，变成改善和提高服务的动力，强化服务理念，强化服务意识，强化服务行动。坚持质量是生命，医德是本钱，信誉是效益的观念，没有优质服务就没有工作量。

在今后的工作中，我决心从几个方面努力：

第一、进一步加强理论学习，注重党性锻炼和修养，不断提高自身素质。一是要正确处理好工作与学习的矛盾，增强学习的主动性和系统性。二是要密切联系思想和工作实际，把学习同改造世界观、增强党性观念结合起来。三是要把学习同调查研究结合起来，不断提高解决实际问题的能力和水平，通过学习锻炼，全面提高作为医院领导干部的综合素质，进一步增强驾驭复杂局面，科学组织运筹的本领，力求通过自己的组织和管理，使自己分管的工作谋求更大的突破和发展。

第二、强化开拓创新意识，抓住主要矛盾，找准工作的突破口。要始终围绕医院战略目标和决策，把握当前工作的主要矛盾和重点，集中精力抓大事，一抓到底，抓出成效。

第三、求真务实，转变作风，狠抓落实。一是要强化责任意识，要以对医院、对职工高度负责的态度，全身心的投入工作，以身作则，为人表率。凡是要求职工做到的，自己必须首先做到;要求别人不做的，自己带头不做。努力营造一个谋事干事、奋发向上的工作氛围。二是要树立科学的发展观和正确的政绩观。始终围绕医院的中心工作，充分发挥主观能动性和创造性，发扬崇尚实干、少说空话，求真务实的工作作风，不断开创工作的新局面。三是不断加强和改进思想政治工作，密切联系群众，注意工作方法，尊重和关心和依靠他们，调动他们的积极性，为企业发展献计出力。四是勤政廉洁，奉公守法。树立正确的世界观、人生观和价值观，提高自身拒腐防变的能力，严格遵守廉洁自律的各项制度和规定，在医院和社会中树立良好的党员干部形象。

各位领导，各位同志，我将把这次述职评议作为对我个人支持、监督和帮助的一次极好机会，进一步总结经验，发扬成绩，克服不足，以更加饱满的工作热情，团结全体干部职工，开拓进取，克难奋进，为推进\_\_卫生事业的改革与发展做出新的贡献。

**乡镇药店库房工作总结22**

（一）抓学习，不断提高自身素质。

1、加强思想政治学习及专业知识学，提高政治素质。主要学习公司相关精神，物资管理、计算机操作、工商管理等知识，以求不断提高自身素。

（二）强化工作职能，搞好成品管理。

1、我主要负责砂状、铝法、粒状成品管理，在工作中能够严格要求自己，保证入库、出库、领料的数据准确。

2、当班期间，认真协调入库及准确及时入库。

3、物资发放，能认真执行物资发放规定，敢于坚持原则不徇私情，保证成品发货的准确性。

4、报表制作，四点班除了提高发货效率外，还要认真收集数据，合理编制，以自己最大潜力为领导们带给极尽可能准确的数据。

5、做好仓库管理工作，尽可能将库内打并整洁，及时除理烂袋，根据状况整理库房，并用心向5s管理靠近。

三、存在问题及明年工作计划

应对领导及同事的期许，我满怀信心，相信在成品组在师玉平主任的领导和同志的帮忙的下，我必须能把工作做得更好，名副其实地成为一名永不落伍的成品保管员。

此刻的成品管理还存在一下问题：

1、劳务队管理还需进一步加强，其人员的不确定性，工作模式的粗放化，为成品质量及发货效率都带来了极为滞后的不利因素。

2、市场信息收集不够详细。比如硅法发货，在无法控制其不合格品产生的状况下，应带给必须的客户要求信息，以便合理存放。

3、相关部门对质量意识还不够强，甚至有妥协的味道。不合格品怎能熟视无睹，还没有一套合理的相关制度，仅限于简单的不合格申请，万万不能。

4、外购料管理力度不够。到此刻为止，还没有一套理解的品质指标，什么指标该接收，什么指标不该接收，做不到一目了然，为使用及退库带来了必须的隐患，也期望不要为外购料加上太多的朦胧意味。

期望以上问题能够引起相关注意，困难是绊脚石，更是前进的基石，在努力发扬优点的同时，更就应学会改善不足，知耻而后勇，相信在大家的共同努力下，成品管理必须会再崭新姿。

**乡镇药店库房工作总结23**

回顾20xx年对乡村医生的中医药知识培训工作，我们秋渠卫生院持之以恒贯彻落实建设学习型医院、培育学习型医生的精神，充分发挥中医药适宜技术在基层治疗常见病多发病的优势和作用，努力扩大农村中医药服务的覆盖面牢固树立“培训是医院的长效投入，是发展的最大后劲，是医生的最大福利”。一年来，我院圆满完成了20xx年中医药知识培训工作任务。现将培训工作总结如下：

一、培训工作情况

20xx年共举行培训50课时，参训23人。培训课程主要集中为以下几类：一是^v^、国家中医药管理局印发的乡村医生中医药知识与技能基本要求（国中医药发[20xx]15号）；二是河南省^v^编印的《中医药适宜技术手册》和各市辑印推广的适宜中医药技术项目；三是周口市卫生局下发的《周口市乡村卫生人员自种自采中草药临床应用指南》。

二、培训工作分析

（一）取得的成绩：

1、20xx年度的培训工作与220xx年度相比，从培训项目数、举办培训课程次数、接受训练的人次等方面，取得了一定的增长。2、建立制度性培训体系。以往，培训工作缺乏系统性制度，培训管理幅度和力度很弱，培训意识差，培训工作开展十分困难。今年

质量管理部投入大量精力，在总结了以往培训经验的基础上，优化培训管理流程，完善教育培训制度。重点加强了培训需求分析和培训项目审批流程，在多次征求意见后，全面提培训工作的制度化管理。

3、不断改进培训方式，积极探索新的培训模式。

（二）存在的问题和不足

1、培训形式缺乏创新。只是一味的采用“上面讲、下面听”的形式，呆板、枯燥，提不起学员的兴趣，导致学员注意力不集中，影响了培训效果。

2、原则性不强。不能严格执行培训纪律和有关规定，对违反者睁一只眼闭一只眼，不能按章办事，这是导致培训纪律松懈、秩序较乱的主要原因。

3、内部讲师授课技巧普遍不高，有待提高，制作课件水平不足，自主研发课程能力有所欠缺，所以，以上需要改善，进一步规范内部讲师管理，提升内部讲师授课水平，推行内部讲师认证，真正打造一支合格称职的内训师队伍。

三、改进措施

1、作好培训基础工作</p

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！