# 药店上半年工作总结店长精选(6篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-07-02

*药店上半年工作总结店长一一、严格落实药品采购程序，确保药品流通顺畅。首先，为确保满足临床需要，药房根据医院药品需求合理制定药品采购计划，每月按时上报本期采购计划量。其次，严格执行药品入库验收程序，制定落实药品验收制度，认真核查药品的包装、标...*

**药店上半年工作总结店长一**

一、严格落实药品采购程序，确保药品流通顺畅。首先，为确保满足临床需要，药房根据医院药品需求合理制定药品采购计划，每月按时上报本期采购计划量。其次，严格执行药品入库验收程序，制定落实药品验收制度，认真核查药品的包装、标签、说明书以及相关票据，与采购计划进行核对，完善入库验收登记和签字等手续。

二、药品的使用和报销

药房工作人员转变用药观念和习惯，向使用基本药物品种上转变。医院20xx年1至5月共采购国家基本药物：66904.21元，贵州省增补基本药物：23329.21元，总计采购基本药物：90233.42元。医院有条不紊的开展国家基本药物制度，并取得阶段性成果。

三、药房管理稳步提升在院领导的大力支持下，特别是特殊药品，存放上严格按照存储要求存放，使用上严格控制剂量、使用人、使用方法、使用时间等详细告知病人。其次在过期药品上进行严加排查，对到期的药品排查出库，在发放药品时尽量按照药品日期进行发放，避免造成过期药品的出现。

四、加大业务学习

加强了业务学习，特别是上级下发的各项文件，进行细致而系统

的学习，同时参加院里组织的各项业务技能学习，促进了药品管理工作的整体提升。

以上是20xx年上半年药品工作的一点小结。虽然工作取得了一定成绩，但很多工作还存在不足。比如：1、与医院各科室的交流配合还存在不足，医务工作是一个相互合作相互协调，共同为患者服务的行业，药房在与各科室的协调沟通上，还需要进一步加强；2、业务学习方面还存在差距，药房由于工作相对单调，业务学习存在不重视，不深入的现象；以上是药房工作存在的不足，我们会在以后的工作中戒骄戒躁，保持一颗谦虚谨慎的心态，我们将突出以下几方面工作：

1、参加医院组织学习，鼓励科室人员参加卫生的专业资格考试。

2、增强工作责任心，药品存放要整齐并按类放臵；发药时，对每张处方及医嘱单仔细查对，对医保用药要严把医保政策关、问题与医生，杜绝差错事故的。

3、严把药品出、入库关，出、入库有记录，有账目，有审核，有明细。

4、服务意识，服务质量，病人满意、满意及满意。在平时工作中对病人所需的药品的采购，只要是的要求都能尽最大的努力去。

**药店上半年工作总结店长二**

20xx年，药房各项工作坚持以“病人为中心”，下面终年工作总结如下；

一、加强理论学习。今年我科加强了业务学习，特别是上级下发的各种学习，通过系统的学习。提高科室人员的思想觉悟，增强了法律意识，做到自觉遵纪守法，自觉抵制行业不正之风，以质量一地、病人第一的理念，全心全意为病人服务，做好一线窗口的药房服务工作。

二、完善工作流程，提高工作效率。药房的工作重点是保证病人及时的药品供应，通过完善工作流程，充分调动可是人员的积极性，齐心协力，提高工作效率，有效改变了一到下班病人就无法取药的困难，做到病人不走完，我科不下班，为病人提供方便。在业务上，认真完成各种药品订购及项目药品预案的制度。对每一批药品在入库前，核实数量、外包装、标签及相关的票据。完善入库验收登记和签字手续。做到药品当天到，当天入发药电脑系统和药监局系统网络。合理测算药品的需求量，每天按照药品、生物制品管理的要求，做到记录两次室内温度记录和冷链温度记录。每天下班后进行药品盘点。做到日清月结，进行领药，并对拆零药品及时记录。

三、严格落实药品的采购程序，确保药品及时供应。

严格按照《药品管理法》、《药品流通监督管理办法》、《药品运营质量规范》，等有关规定采购药品全部向取得执照的企业进货，购进药品依法签订合同，同时注明质量条款，保证临床患者用药安全及供应及时，即及时了解临床科室药品需求动态及掌握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。

四、药品的储存、使用、盘点、核算工作。加强药品贮存管理，为了进一步加强药品质量管理，在购进验收，在库养护等环节的质量管理，至少每月月底进行一次药品储存质量、效期等盘点。为了不耽误其它工作，盘点工作尽量安排在邻近下班及下班后，为保证保证药品数据的准确性。协助财务做好药品的经济核查工作。科室每个人要熟记《药品的基本知识》，严于律己，确保不发生责任事故。在发放药品时尽量按照药品效期，先进先出的原则进行发药，避免造成过期药品的出现，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，从而有效保证了我中心药品质量，保证了患者的用药安全。

还存在许多不是之处，以后的工作中查找原因，做到更好的为病人服务，使病人满意，领导放心，自己安心是我科的目标。

**药店上半年工作总结店长三**

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。

20xx年xx店在专业化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，提高整体服务水平；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、丰富的营销活动为手段，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。

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干部，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。

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，提升店员的服务水平和业务能力，培养忠实顾客，吸引新顾客。

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。

1、每周组织一次保健品专项培训，同时通过日常各品类商品知识时穿插进保健品知识的方法，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，再用联合用药平衡毛利率。

3、对非敏感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。

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。

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，平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。

：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。

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平。

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。

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。

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\*。

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。

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组织调拨，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组织调拨或促销，减少近效期的产生。

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。

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。每周组织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。

**药店上半年工作总结店长四**

转眼间，20xx年x月已随着时间的年轮渐行渐远，新的一月即将来临。回首这一月的工作历程，有艰辛，有喜悦，有收获也有感慨。

20xx年x月对\*\*来说，是有里程碑意义的一月。我们从单体零售药店成功转型医药连锁公司。一月时间里，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\*\*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，实现经营者和消费者的共赢。如何才能达到这个局面，这就需要一个专业的管理者和一个强大的团队。

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。家和万事兴!一个高素质的、凝聚力强的和谐的团队，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”，为他们营造一个和谐、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和创新意识。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，去掉不和谐的音符，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。

**药店上半年工作总结店长五**

本人自xxxx年xx月份参加工作至今，已经半年时间。在这半年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了很大的进步。

记得当初毕业的时候，我刚刚来到北站大药房时，还是个对社会完全不了解的生活。俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。

做好全面工作。我在北站大药房学到很多知识。例如：药品的分类、分处方和非处方、还有药品用法用量、药品的配伍禁忌。怎样懂得给顾客介绍药品了。还有器械是怎样的用法。这样才能介绍给顾客怎样使用。

在今后的工作中，我将继续努力把工作做好。朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，我将坚持不懈地努力学习各种关于药房知识。并用于指导实践，以更好的适应社会发展的需要。

2、熟练的掌握各种器械的装备和使用方法，还有药品的用法用量，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。

3、实践是不断取得进步的基础。并提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一位顾客。

4、总之，在这半年里我学到了不少知识使我不断成长。我做的已经是最好的了。我相信在今后的工作中，我还是会继续不断的努力下去。

虽然这半年来，我的工作是有点瑕疵，不过这是无法避免的，因为谁也不是圣人，出错是在所难免的所以我不会过多的苛求自己。不过我相信，只要我在北站大药房一天，我就会做出自己最大的努力，将自己所有的精力和能力用在工作上，相信自己一定能够做好!

**药店上半年工作总结店长六**

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xx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;三是要有良好的专业知识做后盾;四是要有一套良好的管理制度。成本核算是相当重要的,对药店成本控制,尽量减少成本,获得利润最大化.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。

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。

6.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”。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(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. 对药店成本控制,尽量减少成本,获得利润最大化.

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.加强和各部门的团结协作，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。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找