

# 党建药房工作总结汇报 药房工作总结(精选5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 党建药房工作总结汇报篇一

时光荏苒，20xx年立刻就要结束了，回顾这一年的工作历程，不难发现，我们药房在领导和各位同仁的关怀和帮忙下取得了突破性的进展，我们药房工作人员坚持理论结合实际，不断探索与创新，经过自身的努力和工作相关经验的积累，知识面不断拓宽，业务素质不断提高，本着团结同事，务真求实的理念，认真执行着自我的岗位职责。

回顾一年的工作历程，我们药房在以下方面取得了一些成绩

**购药方面：**我们做到了有计划、有安排，坚持每周三次进药和领药工作，并做好了周一、周三专科用药准备，确保了药房库存供应。我们根据医生的需求、季节的变化、新药的发展形势逐步对药物的品种、剂型等进行了更换和更新。

**药品调配方面：**我们加强了业务学习，增强了工作职责心。调配处方时，我们按照调剂原则及有关规定，对每张处方及医嘱单进行了仔细核对，发现不清楚或不合格的处方，我们及时的与医生沟通，避免了一些医疗事故的发生。

**药品质量方面：**我们每月对药品进行一次效期及质量的检查，保证了临床用药安全，对近期药品，我们提前数月向领导和

医生汇报，以防止药品积压浪费，对过期和变质药品，我们及时报告，并按规定进行处理。

特殊药品方面：我们遵循相关法律法规，严格按照“五专”即专人，专柜，专用处方，专用账册，专册登记的管理要求行事。

账物方面：我们严把药品出、入库关，做到了出、入库有记录，有账目，有审核，有明细。每个月进行了两次盘存，做到了账物相符。

服务方面：我们对病人所急需药品，采取了积极上报措施。

安全方面：我们加强了安全意识，对科室存在的安全隐患进行了排查，做好了防火，防盗，确保了药房的安全。

## 20xx年的工作方向

第一：我们需要继续改善服务态度，提高服务质量，发现问题及时解决纠正，结合工作实际，努力做到让病人满意，让领导满意及自我满意。

第二：我们需要进一步加强业务学习，把业务学习列为重中之重，积极参加院内组织的各项活动，不断提高自我的思想文化素质。

第三：我们还需发挥自身长处，提高工作质量和效率，杜绝差错事故的发生，对所发生药品不良反应的情形按规定及时上报。

## 党建药房工作总结汇报篇二

我市药房改革的目的是改革“以药补医”机制，降低群众用药负担，满足基本用药需求。按照“先试点、后推开”的思

路和步骤，通过建立信息化管理平台，采取“确定受托方、经营权分离、零库存供应、信息化支撑、第三方结算、可追溯管理”的做法和措施，构建新的基本药物配送流程，有序推进医药分开，重塑基层基本药物供应体系。

为确保药品配送及时到位，保障基本药物的质量与供应，我市成立了药房改革试点协调工作领导小组，制定出台了《基层医疗机构药房改革工作实施方案》□□20xx年5月份开始铺集、营海、洋河、胶莱等卫生院试点□20xx年9月进入全面推行阶段。

（一）确定受托方。由各试点卫生院与有意向的药品经营企业（须是省网中标配送企业），就双方权利、义务、人员管理、工资、违约责任等事项进行协商，在市药房改革工作领导小组的监督下，采取竞争性谈判的方式，全市确定三家省网中标配送企业，划分片区对基层药房配送药品。委托方（卫生院）以公开透明的方式向社会公开招标，按照公开、公平、公正及程序合法、操作规范、手续完备、各方受益的原则，确定药品管理受托方（医药配送企业）并签订药房管理协议。

（二）经营权分离。双方正式交接后，实行药房所有权与经营权分离。药库药房的所有权归医院由卫生院具有相应资质的药房工作人员实时监督；药库药房的使用权归受托方，由药品经营企业派人入驻卫生院药房进行经营；药品经营企业和医院共同享有管理权。卫生院药房人员的人事关系不变，由原来的销售员身份转变为负责临床用药的监管与指导。双方人员的工资由各自承担。

（三）信息化支撑。药品经营企业负责药品的调剂、配送及日常管理，保证卫生院的临床用药供应，并负责辖区内村卫生室药品的供应。投资400余万元，开发了集基本药物、医疗服务、远程会诊、健康档案和新农合管理等信息为一体的镇村卫生一体化管理软件，为村卫生室配置电脑和打印机，开通专用通信线路，做到院室联网、药品统供、即时监管、信

息共享的医院信息化平台，与配送企业管理系统进行无缝对接，医院通过药品集中采购平台采购药品，药品配送企业根据采购计划配送药品。配送的每一盒药品，都被赋予了唯一条码，并通过“扫码”的方式进行电子管理，使进入流通领域的基本药物，从入库到销售再到报销，都被置于信息系统的监管之下。药品电子管理系统设定最大、最小和危急库存值及有效期警戒线，确保及时补充更新药品。

规范进行经营管理，并接受医院的监督。

（五）第三方结算。药品回款实行第三方结算管理。卫生局财管中心作为第三方，通过信息平台核定药品使用情况，各基层医疗卫生机构在每月最后一天汇总当月所有签收单形成结算单，同卫生局财管中心核对无误后，于10个工作日内将当月结算单的基本药物货款上缴至基本药物采购专用账户。卫生局财管中心在确认收到基层医疗卫生机构货款后5个工作日内将基本药物货款上缴至省药品采购中心专用账户，由省网药品集中招标采购管理中心与医药企业进行结算。

（六）可追溯管理。依托互联网技术，实现药品采购、配送、使用各环节的可追溯性管理。政府主管部门可以实时查询省药品集中招标采购价格、药品供货价格、医疗机构药品采购品种和数量等需要监管的资料，并为政策的制定提供依据。市卫生局和卫生院对药品质量和价格定期监督和抽查，建立卫生院和卫生室药品价格与市场平均价格的药价月比较制度。逐步建立稳定的多渠道补偿机制，使卫生院真正摆脱“以药养医”。

基层医疗机构药房改革工作，以“零库存供应、信息化管理、高效率运行”为核心，积极打造药品管理信息化平台，实施药品供应流程再造，初步建立基层医疗机构、药品经营企业和卫生行政主管部门信息的有效对接，药房改革工作取得了显著成效，主要表现在以下几个方面：

（一）降低卫生院运行成本。在医院监管下，医院将药房药品的调剂、配送，药库药品的管理，交由具备一定实力的药品配送公司负责，大大提升了药房、药库的管理水平，实现医院零库存，节省了医院的运行成本，提高了卫生院的经济效益。

（二）缓解卫生院资金短缺，提升医院服务能力。卫生院每年要占用约相当于年度业务收入10%的资金用来储备足够的药品。通过药房经营管理改革，对药品采购供应系统的改造，重新制定药品的供应流程，优化了医院药房库存结构和药品有效期管理，药品损耗大幅降低，药品管理成本下降，药品周转率提高。

（三）发挥各方特长，提升药房管理水平。在这一模式中，卫生院实行零库存管理，甩掉库存积压资金的包袱，通过提高资金增值率获得收益，使卫生院能集中精力提升医疗服务能力。配送企业介入药房的库存管理，企业化的管理模式有利于控制药品采购量，进而有效降低药房的库存和积压的资金。将“药师”从“搬运工”的角色中解脱出来，回到临床药学一线，对患者提供专业的药事服务，从而大大节省了医院人力，提高了药事服务的水平。基层药房人员工作角色也由“销售员”变为“监督员”来规范处方行为，指导合理用药，提高了基层医生的用药水平。对药品使用情况进行实时统计排名，一旦发现有大处方、滥开抗生素的情况，管理者可立即进行处理。

同步实时管理，使村卫生室的药品质量得到保证，价格得到统一，广大农民用上了廉价、安全、放心的药，真正从中得到了实惠。实行药房改革后，乡镇卫生院采用信息化管理，通过网上在线审核、实时监控和信息汇总，实现业务管理的数字化、信息化、科学化，提高工作效率和服务水平，能够很好地解决卫生院对下辖村卫生室的管理问题。

（五）有利于规范基层医疗机构的药品应用。政府监管的实

现、药品品种及价格信息的了解掌握、相关数据的积累等，使得卫生管理部门能有效收集整理全市的用药信息，为规范基层医疗机构合理用药奠定了基础。

基于信息化的药房改革模式，加强了对基本药物的监管，保障了群众用药安全，建立了药品质量全程可追溯工作机制，能够准确把握老百姓用药需求，有力地推动了基本药物制度在基层医疗卫生机构的实施。

## 党建药房工作总结汇报篇三

时光如梭！转眼间，我来到xx药房有限公司工作已经10各月的时间了。在这10个月的时间里，自己学习到了很多有关药品销售的知识。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的专业知识和销售技能，现将工作情况总结以及xx年工作计划汇报如下：

自xx年3月12日工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。

在投入到新的工作岗位后，我也开始了新的工作——药店销售。这项工作使自己掌握了很多药品专业知识。所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于是新的工作，无论从销售能力，还是从思想上都存在许多的不足，在这些方面我都得到了公司领导、部门领导及本部门的老员工的正确引导和帮助，使我的工作能力的提高，方向明确，态度端正。我相信对我的未来发展打下了良好的基础。

踏入新的工作岗位后，经过三个月的锻炼，使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

xx年的到来意味着，新的起点，新的开始。

- 1、提高自己的专业知识，让自己的专业视野变得更加开阔些，向身边的同事学习，多参加公司组织的培训。
- 2、提高自己的销售技能、销售意识：加强p类品种的销售，对每月下发的p类明细单要认真的查找。对毛利高的品种种类要全，避免有断货的情况发生。填好缺货登记记录，及时调货。每月会员日，提前做好宣传工作尽可能通知到每一位会员。
- 3、药品计划：补充药品。在每天销售药品的过程中，根据销售规律和市场变化，对品种缺少的或是货架出现数量不足的

药品，要尽快补充，做到库有柜有。续补的数量要在考虑货架药品容量的基础上，尽量保证下次报计划前的销量。还要尽可能地将同一品种、不同价格、不同产地的药品同时上柜，把毛利高的品种陈列时突出摆放，以利于顾客选购。

4、微笑服务：微笑是一种抚慰，它可以对他人“一笑值千金”。如果把这种微笑与友善、热诚的目光、训练有素的举止自然地融为一体，那实际上就是一道令他人赞不绝口的“美味佳肴”。所以要全心全意的为顾客服务，以礼待人。热情服务。耐心解答问题。

5、积极的实干精神药店营业员，每天面临着很多难题，很容易出现沮丧的心情，所以保持良好心态至关重要。须知，成功不仅靠过硬的本领、良好的态度或者人脉和机遇，有坚持和不服输的心态，更重要的是随时保持积极的态度对待周围的事物，保持一颗朝气蓬勃的心，遇事不气馁，永远坚信，紧要关头不放弃，绝望就是希望。

6、店容店貌：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，营业员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。

7、团结向上：借一句名言：“团结一致，同心同德，任何强大的敌人，任何困难的环境，都会向我们投降。”三人省力，四人更轻松，众人团结紧，百事能成功。

以上是我xx年的工作总结及今后的工作目标。

xx年过去了这一年是充满着机遇与挑战的一年，日常工作中的每一件小事都蕴藏着快乐与幸福，只要我们用快乐的心去体会，用幸福的眼去看待。什么困难和挫折都不会难倒我们



的。过去的一年在领导的悉心关怀和指导下，通过我们自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足，需要继续改正！

在新的一年里，我相信药店的生意会越来越好的，这些需要我们良好的服务和优质的药品，我相信美好的明天就在眼前！加油！同时，祝各位领导，各位同事，在新的一年里身体健康，合家欢乐，事业蒸蒸日上，更上一层楼！

## 党建药房工作总结汇报篇四

自踏入医学殿堂的那一刻起，我便深深的认识到，精医术，懂人文、有理想、有创新是新时期下的医务人员所具备的素质。下面我简单的对这个月的工作作个总结。

作为一名药学专业的人员，我深深的认识到只学习书本上的知识是远远不够的，是不能学以致用，理论和实践相结合才能把咱们所学的知识带给人们。零售药房的顾客大多是对药品认识较少的非专业人员，所以在对顾客销售药时，要尽可能多的向顾客说明药品的用途和性能，对每一位顾客要负责。从瑞泰店转到中山店，无论在哪家药房我都严格遵守各项规章制度，以老员工为模范，虚心求教，认真工作，大大的扩展了自身的知识面，丰富了思维方法，切实体会到了实习的真正意义。在近两个月来的实习过程中，我已经由第一个月的盲目被动转化了积极主动，找到了方向，找到了一套属于自身的思维方式。我也充分的认识到“遇到问题总找别人的原因等于自杀”的真理。当遇到困难暂时无法解决时，必然会有一个新的想法在你脑中浮现，从而很好的解决眼前的困难。

“师傅领进门，修行在个人”。虽然药房的员工都不是从教育事业的，但是“三人行，必有我师焉！”他们在药房的销售方式正在我脑中潜移默化，我也“择善而从之，其不善者而改之。”在中山店期间，我认真审视了第一个月的实习情

况，改善了学习方法，制定了学习计划，从而达到了意想不到的效果。药品的重要性，那是毋庸置疑的。那货架上满目琳琅的药品，就像一个个汉字，只有掌握得越多越牢，才能写出好的句子，短文。而那联合用药就像成语，只有理解了它真正的含义，才能作出绝伦的篇章。药品也像文武百官，各有各的作用，各尽其职，只有用对了人，才能达到需要的效果。

我也渐渐在向顾客销售一些简单的药品了。销售是最锻炼与人处事、说话的。在接待患者时，由于很多患者购买所需药品时需咨询，所以，向患者介绍药品时，要很熟练，以提高顾客对药房的信任度。

通过近两个月的生活，我已经适应了这里的生活环境。与室友相处融洽，遇到困难时互相帮助，不分彼此。但是在吃的方面不是很习惯，领导说吃素好，我也明白吃素很好。但是咱们正是长身体的时候，正直壮年，需要大量的营养来补充每天所消耗的能量。咱们不像你们，咱们长得瘦，没有资本吃素。希望生活能得到相应的改善。领导也说要知足常乐，但是我觉得知足常乐不好，知足长乐没上进，时代不同了，不可同日而语。

## 党建药房工作总结汇报篇五

自踏入医学殿堂的那一刻起，我便深深的认识到，精医术，懂人文、有梦想、有创新是新时期下的医务人员所具备的素质。下面我简单的对这个月的工作作个总结。

作为一名药学专业的人员，我深深的认识到只学习书本上的知识是远远不够的，是不能学以致用，理论和实践相结合才能把我们所学的知识带给人们。零售药房的顾客大多是对药品认识较少的非专业人员，所以在对顾客销售药时，要尽可能多的向顾客说明药品的用途和性能，对每一位顾客要负责。从瑞泰店转到中山店，无论在哪家药房我都严格遵守各

项规章制度，以老员工为模范，虚心求教，认真工作，大大的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。在近两个月来的实习过程中，我已经由第一个月的盲目被动转化了积极主动，找到了方向，找到了一套属于自己的思维方式。我也充分的认识到“遇到问题总找别人的原因等于0”的真理。当遇到困难暂时无法解决时，必然会有一个新的想法在你脑中浮现，从而很好的解决眼前的困难。

“师傅领进门，修行在个人”。虽然药房的员工都不是从教育事业的，可是“三人行，必有我师焉！”他们在药房的销售方式正在我脑中潜移默化，我也“择善而从之，其不善者而改之。”在中山店期间，我认真审视了第一个月的实习情景，改善了学习方法，制定了学习计划，从而到达了意想不到的效果。药品的重要性，那是毋庸置疑的。那货架上满目琳琅的药品，就像一个个汉字，仅有掌握得越多越牢，才能写出好的句子，短文。而那联合用药就像成语，仅有理解了它真正的含义，才能作出绝伦的篇章。药品也像文武百官，各有各的作用，各尽其职，仅有用对了人，才能到达需要的效果。

我也渐渐在向顾客销售一些简单的药品了。销售是最锻炼与人处事、说话的。在接待患者时，由于很多患者购买所需药品时需咨询，所以，向患者介绍药品时，要很熟练，以提高顾客对药房的信任度。

经过近两个月的生活，我已经适应了那里的生活环境。与室友相处融洽，遇到困难时互相帮忙，不分彼此。可是在吃的方面不是很习惯，领导说吃素好，我也明白吃素很好。可是我们正是长身体的时候，正直壮年，需要很多的营养来补充每一天所消耗的能量。我们不像你们，我们长得瘦，没有资本吃素。期望生活能得到相应的改善。领导也说要知足常乐，可是我觉得知足常乐不好，知足长乐没上进，时代不一样了，不可同日而语。