

药房工作计划 医院药房年度工作计划

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。计划书有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

药房工作计划 医院药房年度工作计划篇一

- 1、提高医疗安全意识：严格执行处方调配的“四查十对”和患者用药交代，尽最大可能杜绝差错事故发生。
- 2、认真核发药品卫材，做到账物相符，减少药品损失。
- 3、进一步加强麻、精药品的管理，严格执行麻、精药品的“五专一定”确保采购，保证使用安全。
- 4、认真做好药品的缺货登记和近效期催销，并及时上报，采购药品，保证临床药品供应。
- 5、加强和各科室沟通，征询科室用药计划，满足临床需求。

进一步加强卫生部38号文件的学习，把抗菌药物各项指标力争控制在范围内：门诊患者抗菌药物处方比例不超过20%，住院患者抗菌药物使用率不超过60%，抗菌药物使用强度力争控制在40ddd以下，进一步落实抗菌药物处方点评制度。

- 1、药房实行全天24小时值班，最大限度的保证临床科室用药。

- 1、加强业务学习，提高科室人员业务素质。积极参加医院举办的各类学习培训，提高服务的能力和水平。鼓励科室人员加强职称、职业资格考试，广泛开展各种学习交流，推进全体科室人员业务素质有新的提高。

2、加强礼仪培训，提高科室人员职业素质。了解患者及家属在医护工作中的心态表现，培养针对性的服务意识和随机应变的服务能力，多使用敬语、谦语、雅语，增加协作精神，尽量避免医患冲突，及时处理各种矛盾，不断提高医院专业服务水平。

要定期对不足的服务工作进行分析，找出存在的共性问题，做到举一反三，杜绝服务差错和事故的发生。参与药品质量的检查和服务纠纷的处理，消除本位思想，学会站在全院的角度学习和处理问题。从整体上加强和推进服务工作的规范化和标准化。

本着为科室发展和对事业负责的态度，引入新的工作机制，实现科室管理的最佳配置，从多方面培养锻炼全体人员，激发全科人员的创新意识和实干精神，增强服务工作的主动性和前瞻性。要结合本科室的特点，要围绕科室管理的重点、难点问题，提出切实可行的解决办法和改进措施，并在服务工作实践中总结提炼，真正体现向服务要质量、向服务要效率、向服务要效益，圆满完成医院下达药剂科的各项工作任务。

药房工作计划 医院药房年度工作计划篇二

1、提高医疗安全认识：严格执行处方调配的“四查十对”和患者用药交代，尽最大可能杜绝差错事故发生。

2、认真核发药品卫材，做到账物相符，减少药品损失。

3、进一步加强麻、精药品的管理，严格执行麻、精药品的“五专一定”确保采购，保证使用安全。

4、认真做好药品的缺货登记和近效期催销，并及时上报，采购药品，保证临床药品供应。

5、加强和各科室沟通，征询科室用药计划，满足临床需求。

进一步加强卫生部38号文件的学习，将抗菌药物各项指标力争控制在范围内：门诊患者抗菌药物处方比例不超过20%，住院患者抗菌药物使用率不超过60%，抗菌药物使用强度力争控制在40ddd以下，进一步落实抗菌药物处方点评制度。

1、药房实行全天24小时值班，最大限度的保证临床科室用药。

1、加强业务学习，提高科室人员业务素质。主动参加医院举办的各类学习培训，提高服务的能力和水平。鼓励科室人员加强职称、职业资格考试，广泛开展各种学习交流，推进全体科室人员业务素质有新的提高。

2、加强礼仪培训，提高科室人员职业素质。了解患者及家属在医护工作之中的心态表现，培养针对性的服务认识和随机应变的服务能力，多使用敬语、谦语、雅语，增加协作精神，尽量避免医患冲突，及时处理各种矛盾，不断提高医院专业服务水平。

要定期对不足的服务工作进行分析，找出存在的共性问题，做到举一反三，杜绝服务差错和事故的发生。参与药品质量的检查和服务纠纷的处理，消除本位思想，学会站在全院的角度学习和处理问题。从整体上加强和推进服务工作的规范化和标准化。

本着为科室发展和对事业负责的态度，引入新的工作机制，实现科室管理的最佳配置，从多方面培养锻炼全体人员，激发全科人员的创新认识和实干精神，增强服务工作的主动性和前瞻性。要结合本科室的特点，要围绕科室管理的重点、难点问题，提出切实可行的解决办法和改进措施，并在服务工作实践之中总结提炼，真正体现向服务要质量、向服务要效率、向服务要效益，圆满完成医院下达药剂科的各项工作任务。

药房工作计划 医院药房年度工作计划篇三

要想增加经营业绩，药店就必须深入分析出“营业额”的确切来源，解决一个“我们的钱从哪里赚来”的问题。通过分析营业额的构成，我们就可以进一步分析增加营业额的途径了。

提高顾客的购买率，同时要尽量让顾客在药店中购买价格高的药品。而要做到这些，就必需提高消费者对药店的期望。在现在这个社会里，顾客对于一个药店的期望，不再是廉价的药品，而是优质的服务。所以药店在提升业绩时要牢牢抓住“服务”这个中心。

1. 乐于为人服务

生意兴隆的秘诀是优质的药品质量与优良的服务相辅相成！药品零售是在店员与顾客之间进行的，而这双方都是人。人是感情动物，具有敏锐的感受性。因此在进行销售时，一定要洞悉顾客的心理，打动顾客的心弦，这才算是进行了“服务”！

药店的服务内容，大致可分为销售前服务、销售中服务和销售后服务三个阶段，也可称为售前服务、卖场服务和售后服务。搞好这三种服务就是能全方位为顾客服务，店里生意自然会兴隆。

所谓售前服务是指开始营业前的准备工作，包括店内的销售工作、药品的标价、补货、药品陈列等项内容，以及指导店员有关药品知识或接待顾客的方法等。为了要让顾客感到满意，营业前的准备工作是必不可少的。做好这些工作对于促进营销大有裨益，正所谓“磨刀不误砍柴工”！

卖场服务是指顾客在进入药店后，到离开药店之间店方所提供的服务。这类服务包罗甚广，从向顾客问好到药品介绍都

是。卖场服务是顾客感受最直接、最真切的服务，店方尤其要注意搞好。

售后服务则指在药品销售出去之后，店方为顾客所提供的追加服务。这类服务包括处理赔货、送货上门等。售后服务如果做得到家。客人们会因为得到这些“额外的”服务而欣喜万分。

药店经营者一定要牢记：

要从售前服务、卖场服务和售后服务三个方面全面地为顾客服务！

2. 备齐软硬件设施

服务体系也可以从另一个角度分为硬服务和软服务。

并不能使你在竞争中占优势。药店经营者必须懂得，要在硬服务到位的情况下花大力气改善药店的软服务！软服务不但可以弥补硬件设施上的不足，而且对增加业绩有实际的效益。

软服务即无形服务。它一般可以分为两类：“心情服务”和“信息服务”所谓“心情服务”是指人与人之间彼此关心，也就是店方让顾客心动的方法。这些服务很难通过训练手册，指示，命令来做到，而是靠店员本身能真心为顾客着想来实现。

人类越进步，人的活力的频率就提高，人与人之间的心灵就越疏远，人也就越渴望得到真情。店方若能大力加强心情服务，在茫茫人海之中给顾客一份真情，那顾客一定会对它更为贴近的。“信息服务”是指店方适时地为顾客传达或报导一些相关信息。具体地说，它可以绘制一些广告牌，辟出一些宣传栏，介绍药品特征、性能、使用方法等。在接待客人的过程中，店员也要学会给客人提供相关的信息。在加强软

硬服务的过程中，店方一定要注意销售的目的是为了为了使顾客感到便利、安心、满足，只要秉持这种想法，相信顾客也会很坦然地听店员的解说，接受店方的服务的。

药店经营者必须牢记：一定要千方百计从硬件和软件两方面加强服务，以增加营业额，但绝对不要试图去左右顾客的购买意思！

3. 抓住顾客的品味

药品零售领域存在两种不同的取向，一种称为“个人导向”，一种称为“顾客导向”。

所谓“个人导向”指药店以自身的损益、利害、喜好作为思考的重点，并以此作为行事的基础方式。几乎所有的药店都在不知不觉之中受到个人导向的影响。但也有许多药店经营高手能做到完全不沾染“个人导向”的观念，一切行事均以顾客为主，经常考虑到顾客的价值与立场，如果是顾客所希望的，一定诚心诚意地实行。这种行为方式我们称之为人“顾客导向”。

目前药店的一个普遍性的缺陷就是大多数药店只重视个人导向。顾客的眼睛是雪亮的，他们知道哪个药店真正把顾客的意向了解得一清二楚，所以只有重视顾客导向的药店才会获得顾客的青睐，其业绩才会如“芝麻开花__节节高”！药店经营者一定要牢记：在过去的药店，所谓的“个人导向”尚能生存，但在今日的药店只有持“顾客导向”才能安身立命！

上面是从加强服务的方面谈如何增加营业额的问题，下面重点谈一谈在具体的行销过程中，如何强化销售，增加营业额。

药房工作计划 医院药房年度工作计划篇四

我认真遵守医院的规章制度，遵守院规院纪，不迟到，不早

退。认真执行《药品管理法》及《处方管理办法》，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。

一、加强理论学习，不断提高业务水平和技能。

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，学习基本药物制度，并利用业余时间学习，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。全心全意为病人服务，做好一线窗口药学服务工作。

二、完善工作流程，提高工作效率。

药品摆放整齐，严格管理毒、麻、限、剧及贵重药品、定期盘存，协助财务部做好药品经济核算工作，发现问题及时查找原因，研究处理并及时解决。

每天的工作是负责药品发放的请领、发放、处方登记和保管。

三、做好每季度末药品盘点，协助财务部做好药品经济核算工作。

每季度末组织全体人员进行药品盘点，为保证盘点数据的准确性，盘点工作尽量安排在临近下班时间及班后。为保证信息系统药品运行数据的准确性，三番四次地与信息中心、财务部、软件公司等沟通，力求完善信息系统，协助财务部做好药品经济核算工作。

一、进一步加强业务学习，把业务学习列为重中之重。利用自己业余时间认真学习，努力准备卫生的专业资格考试。

二、工作责任心，药品存放要整齐并按类放置；发药时，对每张处方及医嘱单仔细核对，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。

三、做好药品盘点，协助财务部做好药品经济核算工作。每季度对药品一次效期及质量检查，药品效期及质量，临床用药的安全；对过期和变质的药品报告，按规定。

四、安全意识，对科室的安全隐患要经常性地排查，防火、防盗、防电，安全无事故。

五、继续改善服务态度和提高了服务质量，发现问题及时解决纠正，结合工作实际积极改善服务态度。

六、存在的不足是专业知识不够扎实，一定努力改进。

药房工作计划 医院药房年度工作计划篇五

在即将到来的新的一年，我们药剂科根据医院发展的总体目标，以改革创新的思想，求真务实的精神，脚踏实地的作风，做好我科的各项任务，为提高药品质量，提高科室创新发展，也为我院创造更大的经济效益和社会效益，在去年工作基础上设定新的切实可行的工作目标，以下是我科20xx年工作计划。

1. 落实并执行国家基本药物政策，确保临床优先，合理使用基本药物目录内的品种，降低患者的经济费用，赢得良好的社会效益。

2. 严格执行药品采购制度，确保临床用药需求，并密切联系临床及时了解各科室药品需求动向及掌握药品使用后的信息反馈。

(1) 对供货商的管理，建立、完善供货商资质档案，要求三证齐备并签订药品购销合同及供货质量保证协议书，药品购销员资质备案。

(2) 药品购进管理，执行从计划、审核、采购并验收的完整

程序，对购进药品名称、批准文号、生产批号、有效期等基本信息认真审核记录，有质量问题的一律不予入库，并设立不合格药品退货记录本，从而保证购进药品的质量，对药品效期实行动态管理，建立效期药品警示牌，对效期6个月内将失效的药品及时预警并通报临床各相关科室，给予先期使用，避免不必要的浪费，从而减少医院经济上的损失。

(3) 加强药房药品的贮存管理，及时做好温、湿度记录，严格按照药品贮存要求放置条件适宜的环境中，并认真做好药品在库养护工作。

4、完善工作流程，提高工作效益，方便病人，提高服务质量，避免患者投诉的发生，严格执行调配审核制度，杜绝差错事故的发生。

5、进一步加强毒麻的管理，严格执行“五专”管理，确保药品使用安全。

6、进一步加强药品不良反应监测工作，主动搜集临床药品不良反应发生情况，并及时上报，为临床用药提供参考。

7、认真完成抗菌药物专项整治活动相关资料，及时上报，为明年六月份的专项检查做准备。

8、加强业务学习，鼓励科室人员加强职称资格考试，从而提高自身理论和实际工作能力。

药房工作计划 医院药房年度工作计划篇六

一. 销售业绩分析:

(1). __年与__年对比;

年份 成药销售 毛利 器械 毛利 保健品 毛利

(2). __年完成情况:

__年元月—11月销售额1670807.22 。完成全年的80%。

在上面的两年间对比 和__年完成情况来看，__年的销售情况并不理想。

二. 存在的问题:

1. 因奥运会期间含有兴奋剂的药品不能销售，所以影响了一部分的销售额。

2. 以前患者从医院看完病拿着处方去我们店买药，可现在去医院挂号的同时发一张卡，医生开药时直接就打到卡里，患者根本就不知道医生开的是什么药。所以，之前跑方的药卖的特别好，虽然毛利不高但是有客观的销售额。可现在一个月也买不了几盒了。

3. 顾客经常反映药品价格贵，有的顾客就到别的药店去买了。还有缺货断货的情况。

三. 准备改进的措施: .

1. 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。

2. 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。

3. 药品销售技巧：

当顾客走进药店，首先要根据对症买药的原则，往往要对营业员提出有关药品的种种疑问，这就要求营业员具备一定的医药知识，对顾客热情作出对症释疑。只有当顾客的疑虑全部消除以后，明白药物特性和药效，以及有关剂量和服用方法后，顾客方会由购药欲望，转向为购药行为。顾客购药的心愿是药到病除，而营业员也希望做到这一点，说明药效确实好，这样就能留住一定的顾客群。

四. 下一年度的工作计划：

1. 提高销售意识：

加强d类品种的销售，对每月下发的d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，及时与采购部联系。

每月会员日，提前做好宣传工作尽可能通知到每一位会员。

2. 人员管理：

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. 店容店貌：

4 .gsp复查:

认真填写gsp复查的相关资料，药品陈列做到药品和非药品分开。整理好药品购进验收记录、库存药品养护记录、陈列药品的按月检查记录及近效期药品的催销记录。

以上是我对振兴分店__年的工作计划，请领导看我们的实际行动。