

药店营业员个人工作总结(15 篇)

药店营业员个人工作总结 1

在 20 某某年的今天，我进入了某某医药工作，从当时的一名毕业生转变成如今公司的一员。特别感谢在这一年里，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根本常识。平时能虚心地向资深的店长、同事们取经，稳固自己的理论知识。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时机外，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“保证用药平安，诚信奉献社群”的宗旨。要做好保证平安地用药这一宗旨，药品质量管理和销售效劳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，提高效劳质量。

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

第一，由于工作经验缺乏，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，医学方面知识的缺乏，对自己在用药及用量上的影响甚大。

总之，作为一名药学工作者，必须得严格要求自己，以务实的精神去工作，对待患者要耐心、细心，保持足够的工作热情，孜孜不倦地专研于医药知识，提高用药的疗效。同时要提高自己的认知感，身处于医药的零售行业，还要注重加强营销策略的学习，提高工作效益。在销售药品的同时，注重提高效劳质量，让公司的品牌形象更加地深入人心，切实地去效劳群众。

药店营业员个人工作总结 2

转眼间 20 某某年已经过去一半，像公司领导常说的那样“时间过半，工作也要过半”。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效劳，来表达自我价值。

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，也发现了自己的缺乏。

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根本功，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根本功是很不应该的。

作为一名合格的营业员呀以微笑效劳为主题，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置动机，不要对只看不买的顾客表现出冷漠和不耐烦的表情。对有购置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响来完成呢个交易。

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 20 某某年画上一个完美的句号！

药店营业员个人工作总结 3

1. 留住老客户

〔1〕 我们零售药店可以给老顾客免费办理会员卡，只要他们拿着这张卡到我们的药店买药或其他东西，都可以享受折扣优惠〔特别是敏感药品〕。这样一来，我们根本上就拥有了一局部固定客源，从而可以有时机逐步树立企业的良好口碑。

〔2〕 我们一定要站在顾客的位置上多替他们着想，这些老客户一般都有长期服药史，对药品的价格比拟敏感，来到我们这里一定要首先是让他们有效，其次才是谋求利润，给他们一种平安感，不要让他们有受欺骗的感觉，让我们的药店成为他们的家庭药箱，看似在无利经营，实那么赚了信任，赚了口碑，“欲擒故纵”方能获得长远利益。

2. 开展新客户，我们可以通过几种方法来增加新的客户

〔1〕 .如果我们的附近有医院，我们可以拜访名医并与他们达成协议，让他们的一局部处方由我们的药店来调配，因为我们的药价比他们那里肯定实惠得多，通过这个我们可以赢得一些潜在的顾客。

〔2〕 .我们可以搞一些健康宣传，聘请已退休执业医师坐堂，这样一来我们可以为广阔的群众进行健康咨询，免费测血压等，针对附近的学生进行健康教育。由此我们可以获得一定的“人气”，在他们有需要的时候，肯定会首先想到我们。

我们可以在药店里树立一块健康或美容信息牌，不断地更新信息内容，以吸引更多的人来获取健康或美容信息，以此来促进药品和保健品以及中药的销售。

我们可以经常给客户发一些有吸引力的信息传单，让他们在得到信息的同时对我们更加信任和依赖，必要时在售出药品后对他们进行电话回访，一来了解一些药品确实切疗效，二来对他们进行心理沟通，顾客的信任是我们成功的基石。

3. 多增加一些业务培训

提高药品推销技巧 药店营业员专业知识的培训和合理推荐药品技巧的培训

是零售药店提高店员素质和专业水平的重要手段。我们也应该加强这方面的培训，比方：

〔1〕.我们零售药店可以根据自身的实际情况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反响回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。

〔2〕.我们零售药店可以充分利用生产企业的营销资源，让产品的生产企业协助药店进行店员的定期培训。这个好处我有切身体会，初到药店工作时，在小儿清热宁、婴儿健脾口服液厂家业务员给我介绍这些产品前，我根本上没有推荐过这两种药，也就是在听了他们对这些药的介绍后，我才充分了解了这些药确实切疗效，也就是因为这个我才有了充分的自信向患者推荐这几种药品。现在市场上同一成效的药品种类繁多，更有相同成分不同品牌的药品不胜其多，如何从众多的药品中挑选出你要为顾客推荐的药呢，这不单纯是营销技巧的问题，更有业务水平在其中，各生产厂家比我们更了解他们的产品，联合生产企业进行店员专业知识和销售技巧的培训，既增进了与生产企业的联系和沟通，又让我们公司自身获得了利益。而对生产企业来说，能够与零售药店通过培训等手段，得到药店的支持和理解，增进合作并有效传达公司产品信息，也是求之不得的好事。

总之，要想让零售药店在剧烈的市场竞争中立于不败之地，并能开展壮大，提高药店的盈利水平，决不仅仅是销售高利润产品所能做到的，还必须有效提高门店店员的根本素质和专业水平，并在合理推荐药品的技巧上下工夫。

药店营业员个人工作总结 4

转眼间，我来到大药房工作已经快三年了。在大药房店长和同事们的关心帮助下，我学习到了更多的知识。现总结如下：

一、工作回忆

进入大药房以后，在药店领导和各位同仁的关心帮助下：

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、成效、用途、用法用量及考前须知和副作用，既为患者提供平安、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、务实求真、乐观上进，始终保持认真的工作态度 and 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，为药业的开展做出奉献。

药店营业员个人工作总结 5

今年 5 月份进入新公司，在公司总部领导和门店同事们的协助下，能够使我迅速地适应新的环境，积极融入新的工作，顺利地完成公司所安排的各项工作任务。时光荏苒，岁末钟声即将敲响，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。现在我将在思想、工作情况向公司领导作简要汇报。

一、尽快适应新环境，融入新工作

到新的企业对于我来说是一次难得的时机，尽快熟悉公司的各项规章制度，适应地域性的差异，积极融入新的角色，是做好本职工作的前提。工作中，我细心向领导和其他同事请教，多向其他人学习，用心观察、用心揣摩。想问题、办事情时刻从质量管理人员的角度出发，使自己尽快适应新的环境，尽快开展新的工作，通过学习，业务知识的积累、销售技能、业务能力等方面都有了一定程度的提高。

二、努力学习，注重实践，不断提高销售工作能力

作为一名药店工作人员，特别是药师，时刻提醒自己的工作职责，以平安用药为第一，辅以耐心周全的效劳及疗效，这对于在药店工作多年的我来说根本不成问题，但是进入新公司以后，一切多改变了，插入一个例子来说明：今年不像往年住公司，每天上下班都要来往与同一条路线，时间长了，有这么一辆车，有这么一个售票员，只要我一上车，无须半句话，只要交钱，到目的地下车，整车的人售票员均知道哪个人到哪个地下车，一清二楚，我特别喜欢做这辆车，原因是下车不用自己喊，售票员声音响亮，听她喊“有下”像在唱歌，非常有平安感和舒服，我时常在想，我的工作如果也能像她一样这么优秀多好啊，我们的药店销售情况就是这样，只要顾客进门站在你前面，不需要说一个字，你就要知道他什么情况买什么药（当然这是老顾客或第一次曾配过药的），刚开始我真的很难适应这种工作状态，一个两个顾客还行，问题是所有的顾客都是这种情况，最初真疑心这种风气是谁发起的，但现在经过我努力学习，不断的掌握方法，切实做到了用记忆武装了头脑，进一步掌握了一项技能，提高了自身能力，推动了工作。

三、以药品质量为第一，保障人们的用药平安，尽心尽力履行职责

刚进入公司我就发现门店药品陈列比拟混乱，部份药品并没按标示存放，这在药品管理法上极其不符，并在销售中也带来一定的不便，而且各标志不明显，甚至有些已脱落，我利用工作之余将各种药品作了分类存放，并制定了一项奏效的管理方法，这样店堂安然有序，更节约了工作时间提高了工作效率。

接下来的日子，按照领导安排我负责药品质量管理工作，在各项工作中我

都本着认真负责的态度把好各项药品质量关，受到了门店领导的赏识，同事们的认同。为了使自己尽快熟悉工作，业余时间抓紧查看资料外，还熟悉自己的工作职责，并虚心的向公司领导，同事请教，尽快使自己对公司的情况有一个比拟全面，系统的认识和了解，使我能顺利地开展工作，我日常质量管理工作的情况大致包括如下：

1、按照公司的验收制度及法规的各项规定做好对药品的验收，防止不合格药品的购入。

2、定期监督指导养护人员对药品及设施设备进行系统的保养工作，定期报送效期，保质期药品的催销表，确保药品的平安性。

3、尽快按标准完成公司各档案资料，药品台帐的填写。

4、日常在经营过程中收集各种药品质量信息、质量意见及建议，并做好分析上报工作。

5、每季度按照公司质量管理制度表进行自查，考核并根据实际情况正常运行。

6、定期负责对门店人员开展系统的培训、指导、监督，涉及到药品质量问题，事事监督。

经过一段时间的努力我的工作得到了大局部同事的理解和支持。在六个月的质量管理工作中我没有出现一次错误，处处以药品的质量为重点，时时将公司的利益放在心中。

四、需要改良的问题及对新年工作的展望

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但今年家中发生了很多事情，不该将私人问题带到工作中，思想还不够成熟，自身素质还需提高，而且刚进入公司对新的工作还不够熟悉，工作能力还需要有待进一步提高。20某某年即将过去，对于这些问题，我希望自己尽快改善和解决，在20某某年以全心的面貌更好的工作，使自己更好地做好本职，效劳公司。

针对以上存在的缺乏和问题，在新的一年里我打算做好以下几点来弥补工作中的缺乏：

1、尽量将私人问题处理好，切勿带到工作中来，改善思想状态，带动自身

素质的提升。

2、继续深入学习公司的各项规章制度和业务，运用公司的各项制度结合实际确保有力的运行。

3、以药品质量为第一，保障人们平安用药，时刻考虑公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨，一定努力翻开一个工作新局面。

药店营业员个人工作总结 6

转眼间，我来到某某工作已经快_年了。在某某大药房某某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 20 某某年来的工作总结如下。

一、工作回忆

进入某某以后，在药店领导和各位同仁的关心帮助下，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、成效、用途、用法用量及考前须知和副作用，既为患者提供平安、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，为药业的开展做出奉献。

本人自参加工作以来，在各药店领导和各位同仁的关心帮助下，通过自身的努力和工作相关经验的积累，知识不断拓宽，业务不断提高。工作多年来，我的政治和业务素质都有较大的提高。在药店工作期间，认真学习《药品管理法》、《经营管理制度》、《产品质量法》、《商品质量养护》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。以平安有效用药作为自己的职业道德要求。全心全意为人民效劳，以礼待人。热情效劳，耐心解答问题，为患者提供一些用药的保健知识，在不断的实践中提高自身素质和业务水平，让患者能够用到平安、有效、稳定的药品而不断努力。由于药品是用于防病治病，康复疗养，以防假药劣药的流通，做一个合格的药品把关者。当患者购药时，我们应该礼貌热心的接受患者的咨询。并了解患者的身体状况，为患者提供平安、有效、廉价的药物，同时向患者详细讲解药物的性味、成效、用途、用法用量及考前须知和副作用，让患者能够放心的使用。配药过程中不能随意更改用药剂量，有些药含有重金属，如长期使用将留下后遗症和不良反响，保证患者用药和生命平安，通过知识由浅至深，从理论到实践，又通过实践不断深化对药理学的理解也总结了一些药理常识，如下：

一、掌握了中药材的鉴别方法

常用的有基源鉴别法，性状、显微镜和理论鉴别法，有经验鉴别法比拟简便易行(眼看、手摸、鼻闻、品尝和水试、火试)以中药性状鉴别方法为例：如何鉴别茎木类中药：包括药用木本植物的茎或仅用其木材局部，以及少数草本植物的茎藤。其中，茎类中药药用部位为木本植物茎藤的，如川木通、鸡血藤等；药用为本草植物茎藤的，如某某_药作为茎枝的，如某某_药用为茎髓部的，如灯山草、通草等。木类中药药用部位木本植物茎形成层以内各局部，如苏

植物根茎的重点. 双子叶植物根茎外表常有木栓层，维管束环状排列，木部有明显的放射状纹理中央有明显的髓部，如苍术、白术等。单子叶植物根茎外表无木栓层或仅具较薄的栓化组织，通常可见内皮层环纹，皮层及中柱均有维管束小点散布，无髓部，如黄精、玉竹等。另外，还有皮类中药、叶类中药、花类中药、果实及种子中药、全草类中药、藻菌地衣类中药、树脂类中药和矿物、动物类中药的性状鉴别。

二、践了中药的炮制、加工等技术

例如：通过炮制可以增强药疗效，改变或缓和药物的性能，降低或消除药物的毒性或副作用，改变或增强药物作用的部位和趋向，便于调剂和制剂。增强药物疗效：如炒白芥子、苏子、草决明等有硬壳的药物，便能煎出有效成份；羊脂炙淫羊藿可增强治阳萎的成效；胆法制南星可增强镇茎作用。改变可缓和药物的性能：不同的药物各有不同的性能，其寒、热、温、凉的性味偏盛的药物在临床应用上会有副作用。如生甘草清热解毒，蜜炙后有补中益气；生蒲黄活血化瘀，炒炭止血。降低或消除药物的毒性或副作用，有的药物疗效较好，但有太大的毒性或副作用，临床上应用不平安，如果通过炮制便能降低毒性或副作用，如草乌、川乌、附子用浸、漂、蒸、煮加辅料等方法可降低毒性；商陆、相思子用炮制可降低毒性；柏子仁用于宁心安神是如没通过去油制霜便会产生滑肠通便致泻的作用。中国医药学具有数千年的历史，是人民长期同疾病作斗争的极为丰富的经验总结，是我国优秀民族文化遗产的重要组成部分。我在多年的工作学习中，坚持理论联系实际，不断探索和创新，学有所有坚持效劳宗旨，诚信守法，干好本职工作，为药业的开展做出奉献。

药店营业员个人工作总结 7

转眼间，我来到某某工作已经快三年了。在大药房某某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、工作回忆

进入某某以后，在药店领导和各位同仁的关心帮助下，首先，我的政治和

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、成效、用途、用法用量及考前须知和副作用，既为患者提供平安、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、务实求真、乐观上进，始终保持认真的工作态度 and 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，为药业的开展做出奉献。

药店营业员个人工作总结 8

本人自参加工作以来，在各药店领导和各位同仁的关心帮助下，通过自身的努力和工作相关经验的积累，知识不断拓宽，业务不断提高。工作多年来，我的政治和业务素质都有较大的提高。在药店工作期间，认真学习《药品管理法》、《经营管理制度》、《产品质量法》、《商品质量养护》等相关法规，积极参

德要求。

全心全意为人民效劳，以礼待人。热情效劳，耐心解答问题，为患者提供一些用药的保健知识，在不断的实践中提高自身素质和业务水平，让患者能够用到平安、有效、稳定的药品而不断努力。由于药品是用于防病治病，康复疗养，以防假药劣药的流通，做一个合格的药品把关者。当患者购药时，我们应该礼貌热心的接受患者的咨询。并了解患者的身体状况，为患者提供平安、有效、廉价的药物，同时向患者详细讲解药物的性味、成效、用途、用法用量及考前须知和副作用，让患者能够放心的使用。配药过程中不能随意更改用药剂量，有些药含有重金属，如长期使用将留下后遗症和不良反响，保证患者用药和生命平安，通过知识由浅至深，从理论到实践，又通过实践不断深化对药理学的理解也总结了一些药理常识，如下：

一、掌握了中药材的鉴别方法。

常用的有基源鉴别法，性状、显微镜和理论鉴别法，有经验鉴别法比拟简便易行〔眼看、手摸、鼻闻、品尝和水试、火试〕以中药性状鉴别方法为例：如何鉴别茎木类中药：包括药用木本植物的茎或仅用其木材局部，以及少数草本植物的茎藤。其中，茎类中药药用部位为木本植物茎藤的，如川木通、鸡血藤等；药用为本草植物茎藤的，

如天仙藤；药作为茎枝的，如鬼见羽；药用为茎髓部的，如灯山草、通草等。木类中药药用部位木本植物茎形成层以内各局部，如苏木、沉香、树脂、挥发油等。鉴别根茎的横断面是区分双叶植物根茎和单子叶植物根茎的重点。双子叶植物根茎外表常有木栓层，维管束环状排列，木部有明显的放射状纹理中央有明显的髓部，如苍术、白术等。单子叶植物根茎外表无木栓层或仅具较薄的栓化组织，通常可见内皮层环纹，皮层及中柱均有维管束小点散布，无髓部，如黄精、玉竹等。另外，还有皮类中药、叶类中药、花类中药、果实及种子中药、全草类中药、藻菌地衣类中药、树脂类中药和矿物、动物类中药的性状鉴别。

二、践了中药的炮制、加工等技术。

通过炮制可以增强药疗效，改变或缓和药物的性能，降低或消除药物的毒性或副作用，改变或增强药物作用的部位和趋向，便于调剂和制剂。增强药物疗效：如炒白芥子、苏子、草决明等有硬壳的药物，便能煎出有效成份；羊脂炙淫羊藿可增强治阳萎的成效；胆法制南星可增强镇痉作用。改变可缓和药物的性能：不同的药物各有不同的性能，其寒、热、温、凉的性味偏盛的药物在临床应用上会有副作用。如生甘草清热解毒，蜜炙后有补中益气；生蒲黄活血化瘀，炒炭止血。降低或消除药物的毒性或副作用，有的药物疗效较好，但有太大的毒性或副作用，临床上应用不安全，如果通过炮制便能降低毒性或副作用，如草乌、川乌、附子用浸、漂、蒸、煮加辅料等方法可降低毒性；商陆、相思子用炮制可降低毒性；柏子仁用于宁心安神是如没通过去油制霜便会产生滑肠通便致泻的作用。中国医药学具有数千年的历史，是

人民长期同疾病作斗争的极为丰富的经验总结，是我国优秀民族文化遗产的重要组成部分。我在多年的工作学习中，坚持理论联系实际，不断探索和创新，学有所有坚持效劳宗旨，诚信守法，干好本职工作，为药业的开展做出奉献。

好了，这篇药店营业员个人年终总结的精彩内容就给大家介绍到这里了。

药店营业员个人工作总结 9

转眼间 20 某某年已经过去一半，像领导常说的那样“时间过半，工作也要过半”。通过学习和时间的漂移也该对自己的工作进行一下工作总结。

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效劳，来表达自我价值。

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，也发现了自己的缺乏。

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根本功，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根本功是很不应该的。

作为一名合格的营业员呀以微笑效劳为主题，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置动机，不要对只看不买的顾客表现出冷漠和不耐烦的表情。对有购置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响来完成呢个交易。

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 20 某某年画上一个完美的句号！

药店营业员个人工作总结 10

药店与其他行业门店不同，它是一项良心工程，但并不意味着良心工程就应该赔本赚吆喝，那么该在什么地方赚取利润又让老百姓相信我们的诚信呢，首先就是客源的培养，那么，如何才能稳定客源呢？对此，我有一点自己的看法，现将我的工作总结及经验呈现如下：

一、留住老客户

〔1〕我们零售药店可以给老顾客免费办理会员卡，只要他们拿着这张卡到我们的药店买药或其他东西，都可以享受折扣优惠〔特别是敏感药品〕。这样一来，我们根本上就拥有了一局部固定客源，从而可以有时机逐步树立企业的良好口碑。

〔2〕我们一定要站在顾客的位置上多替他们着想，这些老客户一般都有长期服药史，对药品的价格比拟敏感，来到我们这里一定要首先是让他们有效，其次才是谋求利润，给他们一种平安感，不要让他们有受欺骗的感觉，让我们的药店成为他们的家庭药箱，看似在无利经营，实那么赚了信任，赚了口碑，“欲擒故纵”方能获得长远利益。

二、开展新客户，我们可以通过几种方法来增加新的客户

〔1〕如果我们的附近有医院，我们可以拜访名医并与他们达成协议，让他们的一局部处方由我们的药店来调配，因为我们的药价比他们那里肯定实惠得多，通过这个我们可以赢得一些潜在的顾客。

〔2〕我们可以搞一些健康宣传，聘请已退休执业医师坐堂，这样一来我们

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/428052117013006122>