# 任职工作总结中药(10篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-01-11

*任职工作总结中药120xx年的工作即将结束。回顾一年中，中药房认真惯窃执行药征管理的有关法律法规，在上级部门和院部领导的支持下，紧紧围绕中医院的工作和重点。全体科室人员团结协作，求真务实，顺利完成了各项工作任务和目标，现将中药房工作总结如下...*

**任职工作总结中药1**

20xx年的工作即将结束。回顾一年中，中药房认真惯窃执行药征管理的有关法律法规，在上级部门和院部领导的支持下，紧紧围绕中医院的工作和重点。全体科室人员团结协作，求真务实，顺利完成了各项工作任务和目标，现将中药房工作总结如下：

门诊药房是直接面对病人的重要窗口，如何方便病人，如何和高工作效率，是中药房的工作重点。首先做好与病人的沟通，告知病人中药药味多。调剂复杂需耐心等待。同时为了照顾儿科用药，专门抽出调剂一人负责发放儿科单一品种的中成药并审核处方。这样保障了药房工作的正常运行，提高了工作效率，也充分体现了全体人员齐心协力，克服困难的积极性。

每天提药后，认真做好药品的审对和验收。每天当班人员进行药品整理和处方核算，严格执行操作规程和处方制度。确保中药房温湿度正常，防止中药发霉，变色，虫蛀，泛油等。保证中药材的质量，提高临床疗效。每月进行一次药品大检查对近期药品进行登记排查。并采取有效实施。防止过期失效，造成浪费。

去年年底中药房在院部的关心和支持下，进行搬迁，搬进了一所宽敞明亮的大药房，增添了新的设备，达到规范化药房的标准。今年9月份，医院顺利的通过了二甲评审。中药房的设施和硬件建设以及业务，服务，职称等各方面几乎全部达标。在这之前的十多个日日夜夜里，中药房全部工作人员任劳任怨，加班加点迎接检查工作的到来，为“二甲”评审工作增添了一砖一瓦。

中药房去年年终总收入180万元，今年年终收入达到220万元，收入的增长，充分证明了中医药发展的前景是辉煌的。

**任职工作总结中药2**

xxx年的岁末钟声即将敲响，回首xxx，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。

**任职工作总结中药3**

1、每个工作日按时上班工作，不迟到，不早退；

2、努力完成公司销售管理办法中的各项要求；

3、严格执行产品的入出库手续；

4、严格遵守公司各项规章制度；

5、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

6、完成领导交办的其他工作

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责作为行为标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照规范职责中的条款要求自己的行为，在日常工作中首先自己要从药品知识入手，在了解知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他同事勤沟通，勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

比如日常接待顾客退换药品，尽量做到诚信为本、以理服人、以德服人，用专业知识和销售技巧使顾客信服药效，避免退换药品之类的事情发生。

三、认真学习我公司相关药品知识

坚决做到合理指导顾客用药，组织小组学习药品知识和《药品管理法》、《药品经营质量管理制度》、《产品质量法岗位制度》等相关法规，在大家的共同努力下一次通过了浙江省药监局的gsp认证。

在市场经济的环境里，不论各行各业都避免不了竞争，医药行业也如此，现代药品零售业的竞争主要有四种手段。

（1）、规模竞争

（2）、服务竞争

（3）、价格竞争

（4）、产品竞争

我公司暂时还没有申请到杭州市和浙江省医保，很大程度影响到心脑血管及内分泌药品的销售。但是我们公司最大的优势是高端品种齐全，尤其市场紧缺的生物制品，可以利用本公司的这些优势来带动其他产品的销售。尽量在服务，价格上努力，争取使流动客户变为稳定的客户群。

2、营销模式分析：见机行事+说明技巧=化解异议

在药品推荐中，顾客会随时提出各种疑问或是用各种理由来挑剔药品。疑问和挑剔是顾客未购买药品之前对药品的性能、质量、包装、价格、售后服务等方面有不清楚，而需要进一步解释的较深入的问题，或是对药品不信任而产生的某种疑义，也有可能是其它各种各样的异议。为了化解顾客对药品所产生的异议，店员需要见机行事，并掌握一定的说明技巧。（我总结了简单的几点附1）

3、首营品种联盟为中小型药品零售企业能够与大企业竞争提供了实力，让中小企业有资本向厂家要更低的供货价格，争夺的独家产品。这种竞争趋势将导致市场主导者由商家转为厂家，谁得到厂家的支持就能够得到市场。与药品生产企业达成战略合作协议，将是药品零售业竞争的必然。老百姓大药房、九州大药房、天天好大药房等等已经将杭州地区的药价压到了最低，并且短时间内急剧扩张连锁门店。我公司目标在于高端紧缺药品，对于以上的药店会产生一定程度的竞争，急切需要总公司的大力支持，争取代理到更好的品种。

总结几个月来的工作，存在很多问题和不足之处，在工作方法和技巧上有待于向金经理，及其他同事和同行学习，计划在前半年的工作基础上取长补短，重点做好药品知识，性能，及其用法用量的学习，更好的服务于广大顾客。早日申请加入医保，抓住机遇，尽快申请到药房门诊，更方便合理的方式销售药品，维护好客户，形成稳定客户群，突击挑战更高的销售战绩。

**任职工作总结中药4**

自1980年3月开始在x医院从事药剂专业工作34年来，本人在院科领导的指导关怀下，在同事的帮助支持、密切配合下，认真学习，努力工作，不断提高自己的业务素质和专业服务能力并于1996年通过自修考试取得了湖北中医学院药学专业专科文凭。三十多年来，本人一直从事药学工作，在平凡的工作岗位中，力争做到让患者满意、同事满意、领导满意。回首过去的工作内容，现总结如下：

（1）药品调配发放：收方后，认真审核处方，按照四查十对的原则，审核无误后，方进行调配。

（2）药品的清领和管理：每天按时查看药房药品的使用情况，列出计划领进药品的品种和数量；对药品的有效期限每月检查统计，按照先进先出的原则发放药品；严格按照药品的贮藏管理规范保管药品，确保药品质量符合药典规定，同时也为医院减少不必要的经济损失；严格管理毒、麻、精、放药品，严防差错事故。

（3）每周两次到临床参与临床科室医师查房，参与疑、难、急、危重病人会诊，为医师提供合理用药建议，为医、护、患三方提供一般用药方案及特殊用药方案，严密检测药品不良反应，积极改进治疗措施；每月抽查住院病历，回顾性分析患者用药情况，并对病例中用药的合理性进行分析，特别是针对抗菌药物的使用情况进行评价。

（4）每周组织一次专业学习，探讨工作及专业上的一些问题，及时发现改进，相互学习，相互促进，共同进步。

本人参加工作34年来，从未间断过对本专业新知识的学习，在国内及省级期刊上分别发表专业论文累计6篇，熟悉本专业相关的的法律法规及技术操作规程，掌握了常见病有关的药物治疗学、临床药理学、病理生理学的基本理论知识，对合理用药，特别是抗菌药物的合理应用和药品不良反应等方面有较深的了解；熟悉医院的药事管理和药物治疗学的组织机构工作程序；相关英语水平达B级，能借助工具书翻译药品的使用说明，能协助科主任进行业务技术管理的能力；熟悉掌握药品的供应、制剂配制、质量检验等药剂科的日常工作，具备解决日常工作中疑难问题的能力。自近几年开展临床药学工作以来，每周三上午深入临床科室参与临床医师查房，给临床医师提供合理化的用药方案，自20xx年全国抗菌药物专项整治活动以来，我院加深了抗菌药物的临床应用管理，优化了抗菌药物的应用结构，提高了抗菌药物的合理用药水平，有效遏制了细菌耐药的现象。针对抗菌药物临床应用中存在的突出问题，采取标本兼治的措施加以解决；有效落实了抗菌药物分级管理制度，进一步加深了抗菌药物的临床合理应用。

（1）担任药品调配工作，如存在不合理用药情况拒绝调配；

（2）毒、麻、精、放及贵重药品的管理严格按照相关的法律法规来执行，做到账物相符。

（3）指导下级专业技术人员的日常工作及业务学习，在每周的业务学习例会上，普及国内外相关新知识新技术，提升科室人员整体业务水平。

（4）积极开展并参与本院临床药学工作，每月对门、急诊处方及住院病历进行抽查、分析和评价。每季度对本院病原菌送检率及药敏试验情况进行统计监测并及时向上级领导汇报和向临床科室通知。

（5）开展药品不良反应的监测工作，在日常工作中，主动到临床收集药品使用的信息反馈，积极主动上报药品不良反应，协助临床做好不良反应的处理工作并查找分析原因，确保临床的用药安全。

**任职工作总结中药5**

在刚刚进入药房的这几天。慢慢适应了那里的工作环境，慢慢的融入了这个群众里，在店长的关怀下，认真的学习了店里的各个工作制度要求和任务，明白了每位工作员的任务和职责以及他们的工作流程，不断提高了自己的专业知识和水平，以丰富了自己的经验。

在拿药的时候，对不一样的年龄，性别和不一样程度的人，药的拿取是不一样的，特别是小孩和孕妇的用药要个性留意，谨慎。其次在拿药取药的时候，药用礼貌的的态度去理解患者的咨询，了解患者的身体状况，同时向患者详细讲解药品的性质，功能，用途和用法及注意事项，同时也要尊重患者的主观意见。不一样得药陈列的位置，环境不一样。但是有些药品是不一样的\'。比如有些药品适合在必须的温度下，才能保鲜，这类药品就务必放在温度和湿度调好的冰箱里。还有易挥发的药品不能和其他药品放在一起。最后还务必每一天给药品持续清洁。使我们锻炼了耐性，认识到了做任何工作都要认真负责。

在药房不仅仅学到了很多书本上没有的知识，而且还丰富我们的阅历和积累经验。但是还是使我们认识到自己的学识，潜力和阅历还很欠缺，所以在工作中不能掉以倾心，要更加投入，不断的努力学习，书本上的知识是远远不够的，而且理论和实践的相结合才能更好的让我们了解知识，更好的把知识带到现实中，服务人民。

总的来说，在药房的这段日子，我学到了很多学校学不到的东西，上方是个人整理的药房实习小结，并时刻提醒自己要好好学习，好好工作。

**任职工作总结中药6**

现将一年来从事销售工作的心得和感受总结：

。

1、每个工作日按时上班工作，不迟到，不早退；

2、努力完成公司销售管理办法中的各项要求；

3、严格执行产品的入出库手续；

4、严格遵守公司各项规章制度；

5、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

6、完成领导交办的其他工作

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责作为行为标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照规范职责中的条款要求自己的行为，在日常工作中首先自己要从药品知识入手，在了解知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他同事勤沟通，勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

比如日常接待顾客退换药品，尽量做到诚信为本、以理服人、以德服人，用专业知识和销售技巧使顾客信服药效，避免退换药品之类的事情发生。

认真学习我公司相关药品知识，坚决做到合理指导顾客用药，组织小组学习药品知识和《药品管理法》、《药品经营质量管理制度》、《产品质量法岗位制度》等相关法规，在大家的共同努力下一次性通过了浙江省药监局的gsp认证。

1、在市场经济的环境里，不论各行各业都避免不了竞争，医药行业也如此，现代药品零售业的竞争主要有四种手段。

（1）、规模竞争

（2）、服务竞争

（3）、价格竞争

（4）、产品竞争

1、我公司暂时还没有申请到杭州市和浙江省医保，很大程度影响到心脑血管及内分泌药品的销售。但是我们公司最大的优势是高端品种齐全，尤其市场紧缺的生物制品，可以利用本公司的这些优势来带动其他产品的销售。尽量在服务，价格上努力，争取使流动客户变为稳定的客户群。

2、营销模式分析：见机行事说明技巧=化解异议

在药品推荐中，顾客会随时提出各种疑问或是用各种理由来挑剔药品。疑问和挑剔是顾客未购买药品之前对药品的性能、质量、包装、价格、售后服务等方面有不清楚，而需要进一步解释较深入的问题，或是对药品不信任而产生的某种疑义，也有可能是其它各种各样的异议。为了化解顾客对药品所产生的异议，店员需要见机行事，并掌握一定的说明技巧。

3、首营品种联盟为中小型药品零售企业能够与大企业竞争提供了实力，让中小企业有资本向厂家要更低的供货价格，争夺的独家产品。这种竞争趋势将导致市场主导者由商家转为厂家，谁得到厂家的支持就能够得到市场。与药品生产企业达成战略合作协议，将是药品零售业竞争的必然。老百姓大药房、九州大药房、天天好大药房等等已经将杭州地区的药价压到了最低，并且短时间内急剧扩张连锁门店。我公司目标在于高端紧缺药品，对于以上的药店会产生一定程度的竞争，急切需要总公司的大力支持，争取代理到更好的品种。

总结几个月来的工作，存在很多的问题和不足之处，在工作方法和技巧上有待于向金经理，及其他同事和同行学习，计划在前半年的工作基础上取长补短，重点做好药品知识，性能，及其用法用量的学习，更好的服务于广大顾客。早日申请加入医保，抓住机遇，尽快申请到药房门诊，更方便合理的方式销售药品，维护好客户，形成稳定的客户群，突击挑战更高的销售战绩。

**任职工作总结中药7**

20xx年的工作即将结束。回顾一年中，中药房认真惯窃执行药征管理的有关法律法规，在上级部门和院部领导的支持下，紧紧围绕中医院的工作和重点。全体科室人员团结协作，求真务实，顺利完成了各项工作任务和目标，现将1012年中药房工作总结如下：

门诊药房是直接面对病人的重要窗口，如何方便病人，如何和高工作效率，是中药房的`工作重点。首先做好与病人的沟通，告知病人中药药味多。调剂复杂需耐心等待。同时为了照顾儿科用药，专门抽出调剂一人负责发放儿科单一品种的中成药并审核处方。这样保障了药房工作的正常运行，提高了工作效率，也充分体现了全体人员齐心协力，克服困难的积极性。

每天提药后，认真做好药品的审对和验收。每天当班人员进行药品整理和处方核算，严格执行操作规程和处方制度。确保中药房温湿度正常，防止中药发霉，变色，虫蛀，泛油等。保证中药材的质量，提高临床疗效。每月进行一次药品大检查对近期药品进行登记排查。并采取有效实施。防止过期失效，造成浪费。

去年年底中药房在院部的关心和支持下，进行搬迁，搬进了一所宽敞明亮的大药房，增添了新的设备，达到规范化药房的标准。今年9月份，医院顺利的通过了二甲评审。中药房的设施和硬件建设以及业务，服务，职称等各方面几乎全部达标。在这之前的十多个日日夜夜里，中药房全部工作人员任劳任怨，加班加点迎接检查工作的到来，为“二甲”评审工作增添了一砖一瓦。

中药房去年年终总收入180万元，今年年终收入达到220万元，收入的增长，充分证明了中医药发展的前景是辉煌的。

**任职工作总结中药8**

20xx年，转眼即逝。在过去的一年里，虽然说工作中存在许多不足，但是收获也不少。回首过去的一年，感慨万千。现将一年来工作的心得和感受总结如下：

本人恪尽职守，切实落实岗位职责，认真履行本职工作。每个工作日按时上下班，不迟到，不早退;努力完成公司销售管理办法中的各项要求;严格遵守公司各项规章制度;对工作具有极高的敬业精神和高度的主人翁责任感，基本完成了各项工作任务。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准。我在从事药品销售工作以来，始终以岗位职责作为行为标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照规范职责中的条款要求自己。在日常工作中，我首先从掌握药品知识入手，不断提高自身的业务素质。在接待顾客的同时细心揣摩顾客的心理，不同类型的顾客以不同的销售方式接待;其次是自己经常同其他同事多沟通，勤交流，分析销售情况、存在问题以及应对方案，以求共同提高。

今年公司在药店装饰、沟通技能、销售技巧等方面着重培训了我们。所以我们更加注重药品的摆放、分类和装饰。严格药品与非药品，处方药与非处方药的摆放。随时注意货架上的药品数量和卫生状况，及时补充货架上畅销的药品并写好售完药品的计划，积极配合店堂经理的工作。尽量让常用药品和畅销药品不出现缺货断货情况。让货架上的药品无灰尘，不凌乱。让顾客走进药店的感觉是药品干净整洁，店堂宽敞明亮，服务热情周到。尽显我们老百姓大药房以“一切为了老百姓，为了老百姓的一切”的服务宗旨。让老百姓真正得到了最直接的实惠，最真诚的服务。

真诚、热情、微笑的服务。我们接待顾客时一定要真诚、热情、微笑服务。正确的说话，说正确的话，该说的就说，不该说的就不说。这是我们工作中应该做到的。譬如，一句“你好”“请稍等”“对不起”等看起来一句很平常的礼貌用语，一定要真诚的运用到工作中来，一定会收到意想不到的效果。

正确对待客户反馈的意见和建议，并及时妥善解决。比如日常接待顾客退换药品，尽量做到以人为本、诚信为本、以理服人、以德服人，用专业知识和销售技巧使顾客信服药效，尽量避免退换药品之类的事情发生。

我们公司的优势是品种齐全，价格合理，服务热忱，工作人员业务能力强。所以利用本公司的优势在竞争激烈的药品零售市场里站稳了脚跟。我们以发放会员卡的方式使流动客户变为稳定的客户群。并且巩固了原来的老会员，老顾客。同时也限度的发展和争取了新顾客。

在药品销售过程中，顾客会随时提出各种疑问或是用各种理由来挑剔药品。疑问和挑剔是顾客购买药品之前对药品的性能、质量、价格、售后服务等方面不了解，或是对药品不信任而产生的某种疑或，也有可能是其它各种各样的异议。为了化解顾客对药品所产生的异议，就需要我们见机行事，运用我们的专业知识和一定的推销技巧为顾客排除顾虑，让他们放心消费，满意消费。顾客带着顾虑来，带着满意和微笑离开。这是我们永不停歇追求的目标。当然在实际工作中也存在许多不足。譬如：

对新到保健品类的功能主治，用药禁忌等掌握得不够牢固，抗生素类药的配伍禁忌，药理作用等方面有待进一步加强学习，努力提高自己，才能更好的为顾客服务，为公司赢取一定的经济利益。

在药店里面工作，必须熟悉《药品经营质量管理规范》、《药品管理法》等的相关类容。在日常工作中，只注意到了药品的销售和殿堂陈列等，而忽略了《药品经营质量管理规范》、《药品管理法》等的相关类容的学习。所以以后一定要认真学习《药品管理法》、《药品经营质量管理规范》等相关法规，力求做到更好，进一步提高自己。

今年本店增加了中药的销售，在以前的工作中是没有的，在中药销售方面，虽然我们的工作只是划价和调配，但是，在实际工作中，我们会遇见许多意想不到的工作难度。譬如：来店里购中药的顾客拿着外面来的处方，而处方上的有些中药写着别名而我们不知道，就只有放弃顾客的消费。等于就让公司损失了一定的经济利益。中药的别名很多，在以后的工作中一定加强学习。再就是中药处方一定要学会审方，因为中药有十八反、十九畏，这是我们必须牢记的。处方中如果有相反的药或者是相畏的药，患者服用后后果是很严重的。

当然，工作中的不足还有很多，需要我们自己努力学习和公司领导的指导帮助来慢慢弥补，尽力做到更好。

**任职工作总结中药9**

始终坚持工作质量第一，服务质量第一。工作中，严格按照《药品管理法》的规定，以下是“药师工作述职报告”，希望能够帮助的到您！

药师工作述职报告(一)

尊敬的\*\*领导：

今天，我能够晋升副主任药师。首先，真诚的感谢领导和同志们给予这样一个机会来展现自己。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

多年以来我一直坚持“披荆斩棘、兢兢业业”的工作精神。今天，我能信心十足晋升副主任药师，决不是意气用事，也不是心存侥幸，而是自己珍惜这次机会，渴望成功、追求进步的真实体现，是努力学习提升自我，努力奋斗为\*\*\*新天地贡献自己力量的实际行动。

多年以来，我一直坚持一丝不苟的工作态度，坚持尽心竭力完成任务的工作原则。不论是以前的卫教工作还是现在担任的主管药师工作，我总把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干。这些年来我参与了\*\*\*\*(举例)工作。工作的历练，组织的培养，领导和同事的支持和帮助，使我形成了极强的责任意识，也从历练中得道独厚，成功完成了\*\*\*。

多年来我经常对\*\*下级人员进行“责任心、道德心、进取心、亲和心、事业心”的教育，提高他们的专业技术水平及整体素质，本人做到每项工作有计划，分工细化，配和亲密化。确保\*\*\*用安全药、放心药。

综上所述，本人从思想政治、任职年限、专业技术、管理能力等方面，完全具备晋升副主任药师的资格，评职后，我将会从平时的工作态度及工作质量开始。俗话说的好，态度决定一切。没有好的工作态度，就没有好的工作质量。在工作中，严格要求自己，认真做好本职工作，做好主任药师得力助手，当好社会服务员，为\*\*\*\*事业贡献力量。找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。要善于和敢于承担责任，推动工作。注重当好“副手”，协助主任药师发挥好决策参谋、调查研究、综合协调、督查督办“四大职能”，用全新的经营理念，简化办事程序，提升医院层次，着力打造安全药、放心药品牌，真正让领导放心、上下级放心、全体人民放心。

药师工作述职报告(二)

刘xx，男，\*\*年\*月出生，\*\*年8月参加工作，中专文化，\_正式党员，现任xx县计划生育服务站主管中药师。

个人自\*\*年1月被聘任为主管中药师以来，紧紧围绕计划生育工作重点。认真学习和执行《\_人口与计划生育法》、《计划生育技术管理条例》、《医疗事故处理条例》以及有关医药法规，不断加强自身医德修养，始终坚持以全心全意为广大育龄群众服务为宗旨，工作勤勤恳恳，任劳任怨，尽心尽责，对技术精益求精，刻苦钻研业务技术，努力提高业务技术水平，圆满地完成了各项工作任务。

自任职以来，始终坚持工作质量第一，服务质量第一。工作中，严格按照《药品管理法》的规定，加强对药品质量的控制把关，严防假、冒、伪、劣药品进入临床。同时，做好毒、麻、剧等特殊药品的管理，确保临床用药安全有效，防止舞避现象的发生;积极协助领导指定和完善单位药品管理制度、先后指定了《药品质量管理制度》、《药品保管制度》、《药品发放工作制度》等管理制度，使单位的药品管理趋于制度化、规范化，避免了违规操作和差错事故的发生;工作学术方面有了很大的进展，积累了较多的工作经验，提高了自己的业务技能，较好地完成了本职工作。以医药法规为准则，时刻以高标准要求自己，坚决纠正和杜绝医药行业中的不正之风。使本人的政治素质与业务素质达到了主管药师的水平。

工作中，明确自己的职责，兢兢业业，较好地完成了各项工作与任务指标。认真做好缺药登记、效期登记，认真对待处方的审核、化价、调配、发放工作，严格遵守处方调配制度，认真按照“三查七对”处方审查制度，严格操作，发现处方中存在的配伍禁忌、剂量、规格等方面的差错，能及时与医生联系，准确调配，认真复核，近五年来，发放药品张处方，未出现任何差错事故，为群众提供了快捷、准确、优良的药学服务。

**任职工作总结中药10**

20xx年我在中药房的工作中，认真学习和贯彻执行国家的各项药事法律法规，严格遵守各种规章制度，理论联系实际，遵守医院劳动纪律，上班不迟到、不早退、不无故脱岗。做到了出满勤，干满点，团结科室同志。全心全意为临床服务，为患者服务。

在中药房工作以来，我的业务素质都有较大的提高。在工作期间，积极参加岗位培训，以礼待人。热情服务，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，让患者能够用到安全、有效、稳定的药品而不断努力。

中药房是直接面对病人和护士的重要窗口，严格做到“四查十对”，再次，由于中成药和中药饮片在同一个窗口，为了更高效有序的服务，专人负责窗口审方和发药，专人负责称取中药饮片，既保障了药房工作的`正常运行，提高了工作效率，又避免差错事故，也充分体现了全体人员齐心协力，克服困难的积极性。

把每一项工作做实、做细、且一丝不苟，为下一步的工作展开打好基础。

每季度认真学习药物知识，严格按照《医院处方管理制度》《药房调剂工作制度》《药房调剂职责》的规定调剂药品，坚持“四查十对”严防发生差错事故，熟练掌握了药房调剂工作制度，药房调剂职责。近一年来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。

今后的工作方向：继续改善服务态度和提高服务质量，发现问题、出现问题要及时纠正解决，结合工作实际积极改善服务态度。

总之，回顾一年来的工作，我将继续发扬主人翁的思想，刻苦学习，踏实工作，在今后的工作中迎接新的起点、新的机遇、新的挑战，我有信心我做的会更好。

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