

药店哨点监测工作总结31篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/158717.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

药店哨点监测工作总结1

前期主要是产品知识的学习，进入x月以来，主要工作是进入产品渠道的拓展，走了大量的诊所，去了一些医院，药房，其次也参加了公司关于产品知识的培训和**，及市场部关于各种渠道的讨论和总结，还有更多的学习产品知识，谈判技巧，执行力的重要性等等。

诊所及药房拜访了十多家，有大的连锁机构，也有小的单体店。总体而言，顾客消费力强，但对药品不太感兴趣，目前只经营自有的产品，在拜访过程中，也了解到之前就有一些比如像安利一类的公司就找过这些连锁店，但大多并不接受，分析原因主要是对方经营的是美容类产品，对药品不了解，对药品的销售没有经验，所以后期需要完善产品资料，增加拜访次数，让对方更多的去了解公司的产品，了解养生。同时也有对公司产品有兴趣的公司。所以后期要制定一些对于各种渠道的促销方案，激励**。每个店有每个店的具体情况，因为这种适合高端药品的销售，所以后期会继续跟进这方面的拓展。

拜访了工惠大药房的采购，工惠大药房在昆明有三家店，主要经营广告药品和药品，价位主要在100到400的产品，顾客主要是中端人群，产品进店基本没有什么费用，不需要上促销员，也容易谈进去，但对方认为我们的价格高，没有广告**，即使进店也难以销售，所以建议我们有适当的广告及好的销售方案时再考虑，就目前而言，暂不考虑。也拜访了小西门康源大药房，此店基本一半是药品，一半是是保健品，大多是广告产品，药店管理人员也认为公司产品价格高，一般人难以消费，同时无广告**，不建议产品进店，所以目前公司产品，不太适合走药店的渠道。走药店渠道要增加产品的知名度，及制定良好的销售方案后可考虑。

拜访了xx医院的院长，对方认为我们产品价格高，一般人群难以接受，不过可考虑以租赁科室的方式来合作，具体是在医院租赁科室，借助医院的优势及公司产品的告，来拉动销售，租金大约在4000元左右，没有其他费用，但目前公司还没有产品方面的广告，所以暂不考虑这种方式。

拜访了xxxx医疗保健用品有限公司，对方在xxx街家乐福一楼有专卖店，主要经营药品及医疗器械，位置好人流量大，产品价格100-400元比较适中，与其公司老总商谈，对方认为可以合作，但因其专卖店生意好，对进店的产品都有销售保底要求及一些费用，后期将在市场部会议上商讨其可行性。

拜访了一些高档健身会所，比如跑健身俱乐部，里面设有药品专柜，所以后期会继续跟进。

总之九月更多的是实质性的产品渠道拓展，同时更多的了解公司，巩固了产品知识，因为觉得做

营销要涉及很多方面，也学习了一些谈判技巧方面的知识，看了一些书比如戴尔·卡耐基的《演讲的突破》以及《执行如何完成任务》，感觉专业知识和营销知识还很缺乏，十月份将继续努力学习与历练，提升自己!

药店哨点监测工作总结2

近期，我省乃至国内多地新增新冠肺炎确诊病例，疫情防控形势依然严峻，余杭区市场_主动作为，多措并举，抓实抓细，科学精准做好药店常态化疫情防控工作，筑牢防疫前哨预警线。

数字赋能，提升监测敏感度。为了进一步提高零售药店疫情防控“哨点”监测敏感度和靶向性，加强对“十大类”症状患者的追踪管控，余杭区市场_运用“互联网+”思维，与卫健、镇街等部门积极联动，组建余杭区零售药店钉钉组织架构，开发十大类症状购药人员信息直报系统。基于这一系统，纳入全区疫情“哨点”监测网的396家零售药店每日将相关信息上报区疫情防控指挥部，由属地镇街对相关人员进行摸排核查，实现疫情线索“监测-登记-报告-核查-处置反馈”闭环护网，形成疫情防控合力。系统上线以来，截至4月11日共闭环处理药店来源疫情线索累计10841人次，其中运转筛查发热症状人员191人次，强化防控“堡垒”。

实时沟通，提升宣传普及度。为了强化防控宣传，余杭区市场_建立全区零售药店工作钉钉联络群，迭代完善《余杭区零售药店防疫措施要求清单》，及时发布疫情防控最新政策动态，在线讲解答疑；科所联动定期联络辖区零售药店，开展疫情防控服务指导，制作张贴宣传物料，抽查考核药店从业人员防疫要求知悉度。近期共召开2次余杭区零售药店工作例会，发布疫情防控信息206条，服务药店228家次，积极督促、指导药店强化主体责任落实，充分发挥药店在疫情防控中的“哨点”作用。

高频检查，提升措施完善度。为了持续保持高压态势，余杭区市场_对区域内零售药店相关防疫工作落实情况开展了全覆盖监管，着重检查各门店测温验码、佩戴口罩、场所消毒、消杀通风记录、购药实名登记上报及从业人员核酸检测等防控措施落实情况。2月7日以来，共出动执法人员2400余人次，检查零售药店1408家次。检查过程中，责令7家疫情防控措施落实不力的药房停业3天进行整顿，行政约谈相关药店负责人做好整改，要求相关药房在疫情期间严格落实疫情防控指挥部相关规定严格做好疫情防控工作。此外，结合疫情防控面临的新特点和对防控措施的新要求，组织辖区零售药店1016名从业人员定期进行核酸检测，目前已完成8轮检测，全部为阴性，并督促其及时接种第三针新冠疫苗。下一步，余杭区市场_将继续加大对全区药店疫情防控工作的检查力度，对疫情防控措施落实不到位的药店从严从重从快处理，筑牢织密零售药店的疫情防控防线。

药店哨点监测工作总结3

根据市局工作要求和区新型冠状病毒感染的肺炎疫情处置工作**小组安排，我们全力做好新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控物资保障工作，现将工作情况总结汇报如下：

>(一)强化**保障，突出*建引领作用

应急保障组由副区长某任组长，区应急局**某任副组长。成员单位由区应急局、财政局、工业和信息化局、商务局、市场*、卫生健康局、生态环境分局等负责同志组成，及时召开疫情防控部署会议，明确任务分工。成立*市、区“打赢新冠肺炎防控阻击战”应急保障组临时委员会，整合力量、全员上岗、履职尽责，将防控工作落实在行动中、岗位上。**开展“防控疫情宣誓”活动，进一步激发*员**迎难而上、舍身忘我的工作斗志，提振打赢疫情防控阻

击战的决心和信心。

>(二)建立健全保障机制，确保运行科学高效

每天汇报物资供应、储备和计划采购等保障情况，接收各方面防护用品、生活用品及物资等需求情况，及时调整采购计划，按照所属行业下达达到各部门进行采购。先后建立《物资发放审批流程》《物资使用管理**》《应急采购管理办法》等**流程及微信工作群，建立健全物资储备、保管、发放工作规程和台账，确保各类物资依规高效保障到位。

药店哨点监测工作总结4

20xx年已经过去了，我将借用这次机会给个人过去一年的工作来做个总结，和新的一年计划。首先我非常感谢几位*对我们工作的**与帮助，我想借各位同任热烈的掌声来表示对**感谢！谢谢大家！

新旧交替的这一段，是一年的尾声、还是新一年的序曲？是结束，还是开始？这不重要。重要的是：旧的一年，我经历了那么多，失去过、遗憾过；收获过、充实过。而对于新的一年，我的心中仍然有梦。

我举个例子，像我在做业务的时候到一家医院里是很热的夏天我以前每次去都会给他们带一个西瓜什么的水果之类的后来时间长了，他们说小陶你下次来不要这么客气了，但我在看见他们吃西瓜的时候啊就要到处找刀，以前我每次也就只知道吃，反正我拿来了你们弄好了我就吃点，我想我每次都买西瓜为什么不给他们带把刀去了，后来我就帮他们带去，其实也不是很贵的东西，但他给我带了什么？从此以后我就成了他们那里的常客了，也不用每次买吃的了，自己到还有的吃。一举两得啊，虽然只是小事情但对他们来说却是件大事啊！，第四嘴勤就是想到了看到了，就要说最后就要做，人吗总喜欢听好听的话，你多说几句也没什么，但他心理感觉舒服啊，在这里我又要罗嗦了，比如我们经常到外地去了，就买买当地的特产带回去给重要的客户，那至于怎么说我想我不说大家也都知道的。

记的我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，哪怕一瓶饮料我都要带去的，因为那采购啊很喜欢这些小东西了，我基本上是一个星期去一次，但每次了那个**在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但最后还是收**。前几天我又去，想来想去不知道买什么东西了，听一个朋友说宁波有一家买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了两箱过去，那**也在我就进去了他看见我又拿东西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我接过来**这是我一点的心意我到台州去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去赏赏，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打电话，或者你给我打电话来。

这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和沟通了，上次从萧山回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作！在就是手勤，*时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱也许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有百分之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。

最后了五快了也就是前面的五勤了，想了就要去做，成功了我們再接再厉，失败了并不可怕，我记得我看了一个成功人士的一句话；坚强，用心的力量来为自己打气；人的一生不可能是****的，所以打从你有自我意识的那一刻开始，你就要有一个明确的认识，那就是人的一辈子必定有风有浪，绝对不可能日日是好日，年年是好年，所以当我们在遇到挫折时，不要觉得惊讶和沮丧，反而应该试为当然，然后冷静的看待它解决它。

虽然在过去的一年里我工作上没有取得很大成功，，但这就是我总结了出一些技巧，也是我在**的带领下所学习到的。在新的一年里，我想利用我目前所掌握的一点技巧，希望在各位****下，和各位同任的帮助下，我给自己指定了一个计划，在完成目前我们主大产品的销量同时来开发出一些新的产品，目前我做的医院有可弗的有可有的我会保持一定的销量，尽量的再提高点销量，在所属于我所做的医院里没有开发出来的，我会尽量尽快的开发，在就是新品种的开发，具体的计划我会像我的直属上司**汇报的。

希望在新的一年里**的**下让我们更上一层楼，为了个人，为了公司我们一起努力吧，各位奋战在医药一线的同任朋友们，不要为了目前所面临的困难所感到茫然失措，相信自己的努力，创造出辉煌的明天，今天小才露尖角，明天定是荷花香气飞满塘！

一年的工作已经结束了，在即将迎来的一年中，我们会继续不断的努力的，这是一直无法拒绝的问题，这是一直以来我们在年终时候的总结。每一年都有自己的进步，每一年都会有自己的成长！相信大家到来年中一定会取得最圆满的成功。

在公司各部门通力配合下，在我们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责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：作为一个终端零售店来说，首先要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识作为后盾，三是要有一套良好的管理**；成本核算是最为重要的，对药店的成本**，尽量减少成本，获得利润最大化，最重要的一个是要用心观察，用心与顾客交流留住新客人并发展成为回头客，这样的话你就可以做好，具体归纳以下几点：

一、以药品质量为第一，保障人们安全用药，**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。

二、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的作用。

三、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。20xx药品销售

四、通过各种渠道比如报纸、网络、药品**，还有新颁布的各种药品的**、法律法规，了解同行业和药品的信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有理放矢，使我们的工作的更具有针对性，比如我们作为药品的销售者与此同时也是药品的消费者，我们*时也要生病，也需要对症下药，我们的购药心理，就能反映出部分购物者的心理，从而避免因此而带来的不必要的损失；

五、以身作则，作为一个店长，要做好员工的表率，不断向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司的整体利益出发，比如公司对这个药品在这个地方的调价幅度要求，不能低于药品的最低市场价格，作为员工就不能因为关系或是因为顾客的砍价就低于这个标准对外销售药品，无视公司的整体利益。

六、靠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**”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。

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。

我们零售药店可以根据自身的实际情况，定期**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，把一些顾客反馈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。要很好的比价采购药品，我们不但在进货方面要货比三家，还要在销售药品上，货比三家，比质量、信誉、比价格。

七、处理好各部门间的合作、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，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理**的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能**过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们药店。面对20xx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、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。

2、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不**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。

药店哨点监测工作总结5

进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，两个月来自我有了提升，但同时也知道还

有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就向各位**，同仁汇报自己的工作及想法。

一：关于对公司产品和销售方面的认识

但主要是会销产品及保健营养品，以前做了三年多的保健食品销售。很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒副作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，解到目前我公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”养生保健的重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。所有以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

二：产品渠道拓展后的总结

医院，跑了很多渠道。商超，养生会所，礼品公司，药店等，以前的公司只涉及了药品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一个半月的拓展，开阔了眼界，解了的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告**，没有**的情况下，产品在药店很难产生销售，所以暂时不考虑再拓展药店。

因为大多医院只能开处方药，有****上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，少走弯路”。

三：对公司企业文化的认识

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工沟通太少，希望获得的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

四：自身在工作上的优点及不足

因为之前从事了三年保健食品会议营销，也在德维**物工程有限公司做过保健营养品专卖店店长和区域销售经理，所在公司十分注重培训，自己也十分注重学习，所以有一定保健食品销售方面的积累。在德维康上班半年没有迟到，早退，矿工过，严格遵守公司的规章**，注意同事之间的关系，不议论公司及同事的是非，维护公司的形象，特别是遵守公司财务上的**，不贪一分不属于自己的东西。所关注的是自己能力上的提高，有合适的*台发挥自己的长处，但同时自己也有很多不足

- 1.认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会的看一些关于天麻，石斛的书籍。
- 2.营销和管理方面的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。
- 3.提高自身业务水*，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

培养经常总结的习惯，每天总结，没周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及效绩，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

五：一些建议

- 1.因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的产品资料。

2.各部门的沟通，***与员工的沟通一些，这样才能的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

20xx年，对于药品行业来，是一个生死存亡年份，国家的药品**越来越明朗，监管越来越严厉，在这一年里，看见了无数的同行倒了下去，不得不改做其它行业。而我公司的业务不但没有下滑停止不前，反而还有了较大弧度的上升，深感公司**决策的正确和公司转换的快速。

虽然20xx年我们已度过了危险的转型期，走在了同行业的前面，不过，在20xx年的销售过程中，已反映出了我们的许多不足之处。首先，市场占有率太低，虽然增长率较高，但基准太低，销售绝对值不大，虽然比当地的一般企业强，但比起当地的大企业来讲，还相差太低。

第一，客户布局不够完善，只有少数市场有货，或者客户的质量太差，不能培养成忠诚大客户，市场空白还比较多，需要进一步的完善。第二，部份销售人员不能较好的推销产品，销售技巧和能力都还有待提高，来年需要不断加强学习和培训。第三，产品的规范和完善，目前的药品市场，虽然还有一些混乱，但其趋势已明确，必须越来越正规，例：公司听筒的销售量占了全年销售总额的60%，由此可见公司所出的产品，必须按照药品法规的要求来完善。今年，有好多市场对于欠完善的产品已经不能正常销售了。

为此已造成了较大的退货，给公司带来了大量的不必要损失。第四，公司产品质量有待提高，例，枇杷膏漏液、袋装封口不到位及产品包装、包材的不及时都是影响销售量上升的因素之一。以上这些，都是需要我们所有员工在来年的工作中需要去完善和提高的。

明年的工作，我们不但要逐步解决在今年工作中发现的问题，更要保证产品质量的情况下降低成本，节约开支，增强产品竞争力，为公司实现利益最大化;力争20xx年销售增长率达到100%。20xx年，是一个机遇与挑战共存的年代，这一年，将会有更多的药品企业被淘汰，已会有更多的保健品企业因此而成长起来。相信在公司**的正确带领下，在公司全体员工的共同奋斗下，到明年底，公司一定会有一个质的飞跃。愿公司随着20xx年的到来，飞速前进!

药店哨点监测工作总结6

今年我县药械不良反应监测工作，在市食品药品*、市卫生局的正确**和帮助下，不断加大措施、健全**、完善**、强化督导，促进了监测工作的顺利开展，取得了一定成绩，为做好药品不良反应监测工作，做出了积极努力。我们的具体计划做法是：

一、提高认识，加强**，充分发挥行政管理部门的**协调作用。

今年3月份召开全市药品器械不良反应监测工作专题会议之后，我们通过认真学习会议精神，不断提高了对做好ADR和MDR监测工作重要意义的认识，并从中找出了过去工作中存在的主要问题和差距。

为积极推动全县药品器械不良反应监测工作的健康、快速发展，县食品药品*与县卫生局不断加强工作上的相互沟通和协调，做到相互**、想到配合，并一起研究制定措施，深入贯彻落实全市药品不良反应监测工作会议精神，真正发挥行政主管部门的**协调作用，积极提高号召力，切实加大督导力，形成上下有合力，从而使我县ADR和MDR监测工作有了新的、较大的起步。

二、健全**，完善**，为做好药械不良反应监测工作打下坚实基础。

我们根据市局和市ADR和MDR监测中心的工作部署和**要求，为确保全县药品器械不良反应监测工作的健康顺利开展，通过不断加强**建设、**建设和设施投入，促进了全县监测工作正常运转。在具体工作中，坚持做到“四个确保”：

一是加快监测网络建设，确保各级重视，层层有人抓。同时要求在各村级医疗机构也建立监测点。县药品器械不良反应监测中心人员分别由县食品药品*、县卫生局负责同志及有关人员组成，各监测站、点也分别配备了一名负责同志和业务人员具体抓药品不良反应监测工作，县、乡、村三级监测网络初步形成，并将不断得到完善。

二是不断健全**，确保药品器械不良反应监测工作运转有序。县卫生局做好药品器械不良反应监测工作，纳入了对所辖各个医疗机构年终工作目标考核的主要内容，县食品药品*也把该项工作列入了自己的工作管理考核目标重点抓，共同促进了全县药品器械不良反应监测工作走上**化、规范化、科学化的发展轨道。

三是改善办公条件，确保药品器械不良反应监测报告报送准确及时。在日常工作中，对用于监测工作的车辆，办公室优先派车，保证工作人员对新的或严重的药品不良反应情况进行及时**、核实，及时上报，保证对一般药品不良反应情况按时上报。

四是加强教育培训，确保药品器械不良反应监测工作大力开展。针对我县开展药品器械不良反应监测工作时间短、经验不足、认识有差距等实际现状，我们采取**召开会议、专家授课等形式，加强了对各个监测站、点的教育培训，通过这些有效措施，不断提高了他们的认识，丰富了专业知识，增强了对做好监测工作的使命感和责任心。

在充分肯定我县药品器械不良反应监测工作成绩的同时，我们也充分看到了这方面工作还存在着许多问题和不足。一是少数医疗机构对开展药品不良反应监测工作存有偏见，有的把发生药品不良反应现象与使用假劣药品混为一谈，怕影响本单位声誉，造成**现象时有发生。二是有的单位认识上存有差距，对开展药品不良反应监测工作的意义重视程度不够，主动性、积极性不高，造成漏报、迟报现象时有发生。三是部分监测站、点上报的监测报告水*不高，填写报告欠规范，专业素质亟待提高。四是县局对药品不良反应监测工作宣传力度不够，督导水*不高，致使监测网络运行还不顺畅，工作上还存在一定的被动局面。以上问题需要我们认真加以对待，并努力加以克服。

三、加大措施，狠抓落实，不断开创药品器械不良反应监测工作新局面。

做好药品器械不良反应监测工作，对于提高和改善药品质量、指导临床合理用药意义深远，事关人民群众身体健康和生命安全。因此，我们要保持高度的使命感、责任感，并不断采取得

力措施，真抓实干，努力做好药品器械不良反应监测工作。下一步要充分做好以下两个方面工作：

一要加强宣传，开展多种形式的教育培训活动。充分利用有关会议、印发宣传单等形式，对各医疗机构、药品经营企业进行宣传，不断提高他们对做好药品器械不良反应监测工作重要意义的认识。同时，要积极鼓励医疗机构、药品经营企业聘请专家就有关方面知识进行培训，努力提高药品器械不良反应的发现率和上报率，杜绝漏报和**现象，提高报告质量水*。

二要进一步抓好**建设和落实工作。有关职能部门和单位要通过行政管理**，加强对药品器械不良反应监测工作**的落实，真正将这项工作纳入工作目标管理责任制中，不断提高工作的积极性、主动性。

以上是我们药品器械不良反应监测工作中所采取的几点做法，虽然取得了一定成绩，但存在的问题还十分突出，我们计划要以这次市局督导检查为契机，认真搞好自查自纠活动，进一步完善措施，狠抓落实，努力提高全县药品不良反应监测水*，为保障广大人民群众身体健康、促进医药经济发展，做出我们积极的贡献。

药店哨点监测工作总结7

药械不良反响监测工作总结与方案

今年我县药械不良反响监测工作，在市食品药品监督管理局、市卫生局的正确领导和帮助下，不断加大措施、健全组织、完善制度、强化督导，促进了监测工作的顺利开展，取得了一定成绩，为做好药品不良反响监测工作，做出了积极努力。我们的具体方案做法是：

一、提高认识，加强领导，充分发挥行政管理部门的组织协调作用。

今年3月份召开全市药品器械不良反响监测工作专题会议之后，我们通过认真学习会议精神，不断提高了对做好ADR和MDR监测工作重要意义的认识，并从中找出了过去工作中存在的主要问题和差距。

为积极推动全县药品器械不良反响监测工作的安康、快速开展，县食品药品监督管理局与县卫生局不断加强工作上的相互沟通和协调，做到相互支持、想到配合，并一起研究制定措施，深入贯彻落实全市药品不良反响监测工作会议精神，真正发挥行政主管部门的组织协调作用，积极提高号召力，切实加大督导力，形成上下有合力，从而使我县ADR和MDR监测工作有了新的、较大的起步。

二、健全组织，完善制度，为做好药械不良反响监测工作打下坚实根底。

我们根据市局和市ADR和MDR监测中心的工作部署和领导要求，为确保全县药品器械不良反响监测工作的安康顺利

开展，通过不断加强组织建立、制度建立和设施投入，促进了全县监测工作正常运转。在具体工作中，坚持做到“四个确保”：

一是加快监测网络建立，确保各级重视，层层有人抓。同时要求在各村级医疗机构也建立监测点。县药品器械不良反应监测中心人员分别由县食品药品监督管理局、县卫生局负责同志及有关人员组成，各监测站、点也分别配备了一名负责同志和业务人员具体抓药品不良反应监测工作，县、乡、村三级监测网络初步形成，并将不断得到完善。

二是不断健全制度，确保药品器械不良反应监测工作运转有序。县卫生局做好药品器械不良反应监测工作，纳入了对所辖各个医疗机构年终工作目标考核的主要内容，县食品药品监督管理局也把该项工作列入了自己的工作管理考核目标重点抓，共同促进了全县药品器械不良反应监测工作走上制度化、标准化、科学化的开展轨道。

三是改善办公条件，确保药品器械不良反应监测报告报送准确及时。在日常工作中，对用于监测工作的车辆，办公室优先派车，保证工作人员对新的或严重的药品不良反应情况进展及时调

查、核实，及时上报，保证对一般药品不良反应情况按时上报。

四是加强教育培训，确保药品器械不良反应监测工作大力开展。针对我县开展药品器械不良反应监测工作时间短、经历缺乏、认识有差距等实际现状，我们采取组织召开会议、专家授课等形式，加强了对各个监测站、点的教育培训，通过这些有效措施，不断提高了他们的认识，丰富了专业知识，增强了对做好监测工作的使命感和责任心。

在充分肯定我县药品器械不良反应监测工作成绩的同时，我们也充分看到了这方面工作还存在着许多问题和缺乏。一是少数医疗机构对开展药品不良反应监测工作存有偏见，有的把发生药品不良反应现象与使用假劣药品混为一谈，怕影响本单位声誉，造成瞒报现象时有发生。二是有的单位认识上存有差距，对开展药品不良反应监测工作的目的意义重视程度不够，主动性、积极性不高，造成漏报、迟报现象时有发生。三是局部监测站、点上报的监测报告水平不高，填写报告欠标准，专业素质亟待提高。四是县局对药品不良反应监测工作宣传力度不够，督导水平不高，致使监测网络运行还不顺畅，工作上还存在一定的被动局面。以上问题需要我认真加以对待，并努力加以克制。

三、加大措施，狠抓落实，不断开创药品器械不良反应监测工作新局面。

做好药品器械不良反应监测工作，对于提高和改善药品质量、指导临床合理用药意义深远，事关人民群众身体安康和生命

平安。因此，我们要保持高度的使命感、责任感，并不断采取得力措施，真抓实干，努力做好药品器械不良反应监测工作。下步要充分做好以下两个方面工作：

一要加强宣传，开展多种形式的教育培训活动。充分利用有关会议、印发宣传单等形式，对各医疗机构、药品经营企业进展宣传，不断提高他们对做好药品器械不良反应监测工作重要意义的认识。同时，要积极鼓励医疗机构、药品经营企业聘请专家就有关方面知识进展培训，努力提高药品器械不良反应的发现率和上报率，杜绝漏报和瞒报现象，提高报告质量水平。

二要进一步抓好制度建立和落实工作。有关职能部门和单位要通过行政管理手段，加强对药品器械不良反应监测工作制度的落实，真正将这项工作纳入工作目标管理责任制中，不断提高工作的积极性、主动性。

以上是我们在药品器械不良反应监测工作中所采取的几点做法，虽然取得了一定成绩，但存在的问题还十分突出，我们方案要以这次市局督导检查为契机，认真搞好自查自纠活动，进一步完善措施，狠抓落实，努力提高全县药品不良反应监测水平，为保障广大人民群众身体安康、促进医药经济开展，做出我们积极的奉献。

药店哨点监测工作总结8

繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为企业的每一名员工，我们深深感到企业之蓬勃发展的热气，同事们之拼搏的精神。了解到公司的性质及其医药市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉得自己身肩重任。自己的一言一行也同时**了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个医药市场的动态，走在市场的前沿。经过这一年时间的，且努力做好自己的本职工作。

20 × × 年2月三精明水医药经销有限公司与本公司合作一年之久，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对本厂塑瓶和软袋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等**的铺垫制造出火爆场面。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。20 × × 一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

今年聚丙烯瓶总共完成0瓶，比去年同期的，软袋总共完成袋以下是今年主要完成的重点：

1、市场网络建设方面

新开发了***省，吉林省，辽宁省、等省各周边城市的，达到了效果，为明年的发展奠定了一定的基础。

2、市场**

通过公司的大力**，关闭了**市场，保证了销售价格的上升，**了市场开拓费用，基本上遏制了低价冲货、窜货、为市场的进一步发展提供了保障，市场在稳定发展。

3、费用与货款回收

今年公司销售费用除了一次武汉会议、武汉试点会议费用、出差费用外，公司对市场投入较少，但货款回收基本上实现了60天内9xxxx以上。

一、目前市场分析：

目前在全国基本上进行了点的销售网络建设，但因为零售价格过低，盒,*均销售价格在,共货价格在3—,相当于19—23扣,部分地区的零售价格在盒,因为为新品牌,需要进行大量的开发工作,而折合到单位盒的利润空间过小,造成了**商业或业务员不愿意投入而没有进行必要的市场拓展。

经过与业务员的大量沟通,业务员缺乏对公司的信赖,主要原因是公司管理表面简单,实际复杂,加上地区经理的感情及不合适的沟通措辞其他相关因素,造成了心理上的压力,害怕投入后市场进行新的划分、或市场的失控,造成冲货、窜货的发生,不愿意进行市场投入,将变为情感的销售,实际上,因为低利润的原因,这样的情况将可能持续到每个市场的润利润在10000以后才有所改变。如果**性的进行市场的划分,因为公司没有进行必要的投入、更没有工资、费用的**，加上产品的单一、目前利润很少，并没有让业务员形成对公司的依赖、销售**对公司也没有无忠实度，势必造成市场竞争的混乱，相互的恶性竞争，不仅不能拓展市场，更可能会使市场畏缩。

二、营销**的分析：

所有经营活动必须有一个**的营销模式，而不是所谓的放任自流，凭借**商的主观能动性去把握和操作市场，因为产品价格定位、产品用途的定位、同类产品的竞争分析等综合因素的考虑，更不可能期望于业务员替换单盒利润空间大的某个产品，事实上也是如此，与我来公司的前提出的以Otc、以农村市场为目标市场的市场销售定位为主、以会议营销实现网络的组建和管理，迅速提高市场的占有率。而依据业务员的自觉性来任其发展，公司只能听凭市场的自然发展，失去主动性。

三、公司的**方面分析：

到目前为止，公司对市场**工作基本上为0，而所有新产品进行市场开拓期，没有哪个企业没有进行市场的适当投入，因为目前医药市场的相对透明，市场开拓费用的逐步增加，销售**在考虑风险的同时，更在考虑资金投入的收益和产出比例，如果在相同投入、而产出比例悬殊过大，**对其的忠实度也过底。而比较成功的企业无疑在新产品进入市场前期进行必要的**与投入。

四、管理方面分析：

新业务员及绝大部分业务员对公司管理存在较大的怀疑，几乎所有人的感觉是企业没有实力、没有中外合资企业的基本管理流程，甚至彼此感觉缺乏信任、没有安全感。

企业发展的三大要素之一是人力资本的充分发挥、**行为的绝对**、企业文化对员工的吸引及绝对的凝聚力。

管理的绝对公*和公正、信息反馈的处理速度和能力的机制的健全。而目前公司在管理问题上基本还是凭借主观的臆断而处理问题。根据以上实际情况，为了保证企业的健康发展、充分发挥各智能部门的能动性、提高销售**对企业的依赖性和忠实度，对xx年下半年工作做出如下计划和安排：

一、市场拓展和网络建设：

目前市场基本上实现了布点的完成工作，通过近半年的彼此磨合与考察，对目前所有人员的资性程度应该得到认可，为了绝对回避风险，企业应该确定其管理的主要地位，然后适当进行必要的诱导和**，进行市场的拓展和网络建设工作，具体要求如下：建议：公司必须进行市场的投入，对上海实行单独的操作模式，实行。

总的来讲，可表现为以下四大方面。

一、加强学习，不断提高思想业务素质。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司**了医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

药店哨点监测工作总结9

近期，针对春节、元宵假期人员流动频繁、聚集性活动增多的情况，我省药监部门持续强化疫情防控工作力度，持续开展省市(县)两级联动检查，多措并举筑牢药店节日疫情防控“***”。

零售药店是疫情监测的“哨点”。省药监局要求药店对进店人员落实扫码测温等疫情防控措施，对购买“四类”药品人员实行**登记。近段时间，该局就落实上述措施再次派督查组对市县零售药店进行明察暗访，同时部署各市县市场监管、药监部门每天专人专项值班，每日专项报送药店疫情防控信息。

市县****也纷纷行动。各市县通过责令整改、停业整顿、社会**、公布投诉举报电话等举措，倒逼企业自觉落实疫情防控主体责任。

药店疫情防控工作总结(菁选3篇)扩展阅读

药店疫情防控工作总结(菁选3篇)(扩展1)

——药店疫情防控工作方案3篇

药店哨点监测工作总结10

20xx已经到来，回首20xx，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级**正确带领下，在公司各部门通力配合下，在我们销售三部全体同仁的共同努力下，取得了还算可喜的成绩，今年1.98亿的任务完成了1.83亿相对于去年的1.47亿同比增长了三千六百万。销售任务指标达成率92.3%，回款达成率91%，毛利达成率90%；综合指标考核达成率91.13%基本达到公司考核要求。

作为一名组长我深感责任重大，且与有荣焉。几年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：作为一个终端销售与商业开票员来说，首先要有一个良好的心里素质；其次是要具备专业的职业技能知识作为后盾，再次是要有一套良好的管理**，成本核算是最为重要的，终端客户和商业客户的销售**，尽量的减少成本，如何获得利润的最大化？最重要的一个是要用心观察，用心与顾客交流，留住老客户并发展新客户，尽可能的做到最好，具体归纳为以下几点：

第一，终端客户及商业客户的疏通

(1) 富有吸引力的销售证策：

1. 永远站在客户的立场来谈论一切，
2. 充分阐述并仔细计算出给他带来不同寻常的利益，
3. 沟通现在和未来的远大目标。

(2) 良好的朋友、伙伴关系

1. 充分尊重对方，以诚动人，以心征服对方
2. 良好的沟通技巧和经常交流来维持密切关系，
3. 正确应用利益驱动原则，处理好与公司及个人的关系。
4. 了解不同客户的需求

(3) 较强的自我开发市场能力

1. 详细介绍所辖片区（区域）销售力量，促销**和活动
2. 概要介绍公司对全国市场促销和开发的策略
3. 详细了解公司优势产品，主治及应用推广情况，详细了解其他产品。做到心中有产品，产品在心中。

第二，做好员工的思想工作，团结好部门员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一个员工的优点所在并发挥其特长，做到量才适用，增强部门的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

虽然在日常工作中，有很多的困难，很多的波折，其中据我们开票员反映：因为医疗**等种种原因，一些乡镇诊所不敢大量进货导致销量下滑。同时，有顾客反映价高，赠品发放不到位，但是通过兄弟部门的帮助，所有的问题都得到了妥善的解决。我们众志成城，团结一心，视困难为“纸老虎”，战略上蔑视它战术上重视它。

第三，靠周到而细致的服务去吸引客户，发挥所有员工的主动性和创造性，使员工从被动的“**”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，带领员工在以下几个方面做好本职工作。首先，调整好自己的心态，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，为顾客营造一个舒畅的心情，其次积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者的需求，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，使顾客满意的报完计划。

第四，加强学习，不断提高思想业务素质

1. 学海无涯，学无止境，只有不断充电，才能维持业务发挥，所以一直以来我们都积极学习，一年来公司**了医药知识理论及各类学习授课，我们都认真参加，通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向，随着社会的发展，知识的更新，也催促着我们不断学习，通过这些学习活动，不断的充实了自己，丰富了自己的知识，为自己更好的工作实践作好了预备。

2. 任劳任怨，完成公司交给的任务。工作内容是很烦琐，烦杂的，其中包括客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，以及客户日常的琐事，如查货，传真资料，市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要为顾客认真的完成，对于公司交待下来的每一项任务，比如OTC的一些促销品种，生物制品大免小免进效期品种，医疗器械部的所有品种，还有三九，汪氏...等几大厂家的部分活动品种，我们都以最大的热情把它完成好，。基本上要能做到任劳任怨，优质高效。

总之，今年的总体工作有所提高，其他工作也有待于精益求精。当然，中间少不了我们**事前事后的忙碌，更少不了我们业务员每天起早摸黑在外奔波劳累，不知流了多少汗，受了多少委屈，但他（她）们还是无怨无悔。一分耕耘一分收获，我们懂得感恩，在以后的工作中更加兢兢业业圆满完成公司交给的任务。

最后祝：xx全体同仁在新的一年里身体健康，工作顺利！并祝xx医药公司业绩蒸蒸日上，再创辉煌！

药店哨点监测工作总结11

时间飞快，不停的脚步还在寻找奋斗的港湾，至高的信念还在寻找市场的开端，20xx年悄悄溜走，没留下惊人的成绩，没创出欣慰的战果，时间虽去，带走了工作的疲惫，带走了工作的沧桑，带去了工作的压力，留下的是历经沧桑的自己！

20xx年，业绩非常一般的我，只能面对现实，只能按照一般的工作方式，没有突破新的方法，只能在镇上的药店和少的可怜诊所卫生站转转的操作模式，不能下到真正的终端去，找不到真正需要的市场，找不到真正的客户，导致自己的业绩提升不上，业绩少的可怜，不堪入目，无地自容。看着市场激烈竞争和市场的千变万化，自己有时措手不及，有时束手无策，有时郁闷心烦，看着各厂家更新方法和随机应变，发现自己有很多很多的不足。x月份，x个医药公司调货情况不佳啊总的算起来是一万多啊，x医药公司串货有x千多，x医药公司和xx医药公司销售不多，主要是没有好好跟进终端，主要心思放到xx一片天，x月后期**交接，带来工作新活力和新希望，新的曙光，新的旅程！

在这里的操作模式是自己下去，没有跟着医药公司的车下去，虽然可借着他们的优势，但是没有充足的时间和送货员与客户的关系不熟，难订货，跟车下去费用高，效率低，成果小，收获少！x一片天主要是药房，而对我的药，药房难消，药房卖药多配药少的趋势让自己难以置信，不容置疑的效果，对于处方药来说药房不是生命，卫生站和诊所才是我们的最大的市场和注入市场的活力，才是我销售的最大市场。x医药公司主要做卫生站，卫生院和诊所这一块，x的发展模式正是我们发展的有力对象，符合我们的发展，在x我的冲剂买的很好（xx等），每个月能销售五六百盒，客户要货量也大。x市场竞争激烈，对于这块市场难以置信，xx和xx医药公司同类品种多，医药公司多，客户的忠诚度低，开票员和业务员做了工作，销售成长速度依然不快，主要是没有好好跟进客户和自己下去终端少。

x月份，新的**过来带来新的操作方法，效果很大，收获很多，市场起效快，发生翻天覆地的变化，从一万多市场做到三万多，翻了一番。主要是自己下去拉单和拜访客户，一个镇就可以x千的销量，在xx作试点的效果大，x一片天是我们重点医药公司，这个月就做了将近两万的销量。看着**敏捷思维和敏锐观察市场动力注入市场新活力，赢取新的战果！

现在很农村合作医疗，一村一站或一村多站的定点卫生站，是我们最新最好最大的客户群体，抓住重点不放，抓住新市场不放，促进销售量增长。发现新的市场的同时还有改进了那种陈旧的拉单方法，拉单技术，经过公司的栽培我快速成长起来，方法灵活起来，每天销量大增，有时自己也不可想象的销量，出乎意料的感到欣慰惊喜的销量。

x月既是欣喜的又是郁闷的。错误开了一场失败的会议，让我大失所望，痛彻心扉。和仁和一起开，虽然品种不多但是都是广告品种，订货量高，开会的客户大部分都是药店，会前没有拜访客户，没有做好宣传啊。所以没有开成功！！

20xx年依然是轻轻走了，留下的我依然在辛勤的工作，依然在努力，在奋斗，在拼搏。20xx年是我艰辛的岁月，我要把x的每个乡镇都跑透，好好把x市场做强做大，自己有了摩托车了把每个角落的客户都得开发，不放过一线的机会和市场，有了目标才会发展，有了动力才会进步！

永远不能忘记x的一致**：今天我是带着美好的憧憬“为开发x走进来”，明天我要带着成功的喜悦；“为创造业绩走出去！”努力，努力，再努力！！x的兄弟姐妹，你我的努力是我们共同的快乐，在**精心指点下，打开属于我们的粤西，做强我们粤西的市场，为你我的理想奋斗吧！！

药店哨点监测工作总结12

新冠肺炎疫情发生以来，医院严格落实国家、省、市、卫健委的工作部署，快速响应，在医院党委的领导下，在全院干部职工的共同努力下，坚定信心，团结一致，科学防治，有序开展疫情的防控工作，现取得了阶段性的成效。

本次疫情充分认识了院感防控工作的严峻性和复杂性，医院院感科积极承担起医院疫情防控的重担，克服工作人员不足困难，按照省卫健委的工作部署和要求，积极投身到疫情防控阻击战中。立即成立了新冠肺炎疫情防控工作领导小组，制定了新冠肺炎防控实施方案，围绕医疗工作、疫情防控、院感控制、后勤保障、宣传保障和督导检查成立了工作小组。明确了每个小组的职责，并责任到人。

为进一步做好新型冠状病毒医院感染防控与预防工作，降低发生新型冠状病毒医院感染的风险，规范医务人员的行为，根据新型冠状病毒的流行特点，结合实际情况制定了临夏市医院疫情防控工作制度和 workflows。

1、制定了新型冠状病毒院感防控措施、院感防控手册、防控流程、制度。将现有的应急物资进行整理备用，即刻向医务科申请急需防护物资。根据疫情防控的需要，医院通过各种渠道全力采购，调配所需应急物资。另一方面对全院防护用品进行统一管理，建立领用台站，确保科学防护，有效利用，避免浪费。同时，积极争取上级主管部门的支持和社会各界的捐赠，确保防护物质供应。

2、院感科人员及时到发热门诊现场查看、补充防护用品、保证一线人员防护用品数量并设专人保管，住院部各楼层、门诊各诊室发放新型冠状病毒感染的肺炎防控方案及消毒喷壶并指导消毒液配制方法。在全院范围内配置了一次性口罩、帽子、医用垃圾桶。针对各科特点分批分次的学习国家卫生健康委办公厅《关于印发新型冠状病毒感染的肺炎防控方案》、消毒灭菌隔离及医疗废物规范处置、对全院医务人员进行多次培训穿脱隔离衣流程，尤其对一线医护人员、发热门诊梯队更换人员、进行了现场一对一的培训和指导，同时进行了模拟演练和现场考核，夯实了大家对流程的规范操作。

3、严格督导检查，全面排查感染隐患。医院督导组，在院长的带领下不定期的到各科室进行督导检查，特别是重点岗位的工作人员的自我防护、履职情况、劳动纪律、信息报送等事项进行检查，发现问题及时解决，促进了防护工作的落实。

4、同舟共济，精心做好外援医疗救治工作。医院根据省卫健委的安排先后派出主动请缨的4名医务人员支援湖北省武汉市中心医院，临夏市医院及时组建援鄂医疗预备队，签下援鄂医疗自愿书，待命出征。

5、强化学习，防控知识全覆盖。院感科依据岗位类别不同制定相应的培训内容，对防控工作相关业务知识，业务技能，个人防护等知识进行全方位、分层次的培训，先后组织集中培训28次，现场培训56次、应急演练39次、分批分次进行理论考试4次、正确穿脱防护服现场考试56次，至今为止共计培训183余次，约2832人次。

6、强化院感督查，严防院内感染。医院以发热门诊为中心，以预检分诊，导诊为屏障，经过院领导带领下督查及时调整门诊就诊流程及患者就诊通道，要求入院人员包括工作人员一律进行出示身份证、工作证、陪员证等措施，规范了人员和车辆进院的流程，降低来院病人、家属以及医务人员感染的风险，实现医患零感染新冠肺炎的目标。

有待加强的问题：

- 1、加强落实预检分诊制度，进一步提高预约挂号率。
- 2、继续强化院感疫情防控知识培训。
- 3、进一步规范布局流程。
- 4、加强门急诊患者就诊管理及普通病区住院患者、陪员管理。
- 5、继续加强院感监测及院内消杀工作。

药店哨点监测工作总结13

>一、防控措施及标准

- 1、科学佩戴口罩。进入公共场所严格实行“戴口罩+测体温+扫道信大数银行程卡(行程码)”措施;
- 2、严格实行防疫消杀、通风措施。对经常接触的公共设施(如扶手、门把手等)增加清洁消毒频次;
- 3、加强员工健康管理。员工每日进行体温测量、记录和健康状况监测，工作期间必须全程佩戴口罩上岗，并做好手卫生;
- 4、严格执行管控药品**登记。购买“退热、止咳、抗病毒”(以下称“管控药品”)类药品，购药人必须进行“沃填报”**登记，不予登记的不得销售“管控药品”，各药品零售门店工作人员必须认真核对购药人身份证原件，并回

拨确认所登记手机号，坚决杜绝错报、漏报、**或不予核查等现象，确保登记信息真实准确；

5、加强风险人员**。发现发热、咳嗽等疑似症状人员，及时引导患者到发热门诊就诊，并第一时间向辖区指挥部或疾控机构报告。

>二、操作流程

戴口罩+测体温+扫通信大数据行程卡(行程码)异常人员登记报告辖区指挥部或疾控机构将人员转入定点医疗机构。

药店哨点监测工作总结14

近期，针对春节、元宵假期人员流动频繁、聚集性活动增多的情况，我省药监部门持续强化疫情防控工作力度，持续开展省市(县)两级联动检查，多措并举筑牢药店节日疫情防控“防火墙”。

零售药店是疫情监测的“哨点”。省药监局要求药店对进店人员落实扫码测温等疫情防控措施，对购买“四类”药品人员实行实名登记。近段时间，该局就落实上述措施再次派督查组对市县零售药店进行明察暗访，同时部署各市县市场监管、药监部门每天专人专项值班，每日专项报送药店疫情防控信息。

市县有关部门也纷纷行动。各市县通过责令整改、停业整顿、社会曝光、公布投诉举报热线等举措，倒逼企业自觉落实疫情防控主体责任。

药店哨点监测工作总结15

从入行到现在已经快一年了，下面介绍下这段时间的所得经验供大家分享：

1月份：事在人为

有老**带了半天就开始自己去“扫街”了，经过了大半个月的跌摸爬滚，胆子大了，脸皮也厚了，但是心也开始急了。已经有2个同学成功跟公司签了协议，可以作为员工留在公司工作了，而自己呢，似乎还没有引起经理的一丝注意。就在那时候，正好遇**公司开一个产品发布会，我被指派了两个任务：

1、会前协助经理助理购买会议用品；

2、会时负责宴席酒水的供应，却没有机会面对客户。但我并没有抱怨，每件事都跟到了点子上，没有出任何的差错。会后第二天，经理把我单独叫进了办公室，让我去体检并愿意与我签协议，原因是他认为我是有一个有责任心的人。

成绩：成功“卖身”给公司

2月份：万事开头难

成为员工后，被分到了公司的总部所在地——佛山，负责100家终端和4家医药公司。之前负责这个市场的人由于做得太差了，已经离职了。那么等待着我的是什么呢？以下是我的SWOT分析（把自己当作产品了，呵呵）：

S（优势）：无经验说明我是一张白纸，没做起来的市场也可以看作是有个空白的市场。由开始，因此存在着无限的可能。

W（劣势）：无工作经验，专业是药学，无市场营销知识。

O（机会）：新来的主管是公司去年的销售冠军，有着丰富的实战经验，我将在他那学习到最有用的销售知识；股市跌到了谷底，说明它有机会反弹了，且区域位于公司总部，只要做得好就会有发展。

T（威胁）：这个区域的市场供货渠道乱，价格不稳定，为终端工作带来更大的困难。

成绩：开始计算任务指标的第一个月，铺货店数比前人半年铺的还多，但只是因为他们懒，并非我有多厉害。

3月份：干一行爱一行

经过了一个多月的铺货，大部分的药店都已经开始经营我们的产品了，只剩下极少数的"顽固分子"依然雷打不动，而这些药店正是当地较大型且生意较哈破的店。为了把货铺进去，我只有更加频繁的拜访，不断地向他们陈述我们产品的优势。"皇天不负有心人"，终于在后来的一次拜访中发现其中一个"顽固分子"开始经营我们的品种了。回到家我把这个好消息告诉我主管，当时我主管说了一句话："你会成功的，因为你已经把工作和情感连在了一起。"

成绩：铺货工作基本完成了，铺货率为全公司前三。由下月开始进行上量工作。

4月份：有了自信就成功了一半

拿到了三月份的奖金了，是一笔不小的钱啊，第一个月就能拿到这么多奖金，对自己越来越有信心了。

开始要纯销了，之前的**月销量才200多，我铺货阶段的销量也才700多，指标却要1200，要怎么才能完成指标呢？

由于我们的产品在当地来说是该领域的No. 1，但好卖的产品通常都没有什么利润可赚，加上我们没有什么促销活动，首推率是达不到的了。只能在其它方面寻求突破，于是我有了以下的想法：1、我们的产品有两个规格，我们做的是大的规格，而小的规格是消费者主动购买的产品，于是我便让店员每次都先把大的包装拿给消费者，增加购买率；2、我们的产品是西药，价格便宜，能与其它中成药联合使用。于是我便做其它中成药促销员的工作，送点小礼品什么的，让她们在介绍自己的品种时搭配我们的产品联合用药。

成绩：主打产品销量急速上升，达到指标任务的150%以上，全公司该产品销量排名第二。其它产品的销量也有了不同程度的上升。

5月份：失败，一个新的起点

在上个月的销量增长的刺激下，正当我在满怀信心打算再创高峰时，突然发现我的目标门店里的货都塞得满满的。原来，虽然当时的我根本不懂得什么叫压货，但却不自觉地月底时使用了压货的技能，却没能很好地销出去，以至现在终端这么多货。没办法，只有老老实实继续做店员的工作，店员教育，做陈列。但同时也对自己上个月的压货做了个人总结：压货对短期的销量冲刺有一定的帮助，但却会影响到后面的销售。

成绩：由于受到上月存货的影响，本月销量只有800左右，完成指标的60%而已。但两个月的*均销量还是有所上升，因此也知道了适当的利用压货可以增加销量的技巧。

6月份：去做，而不是去讨论

由于6月份的销量统计还没出来，经理按4、5月份的销量制定第三季度的任务指标，再加上工作细分，我开始做重点产出，目标药店由原来的100家减少到60家。我的指标却无可避免的大幅度增长，达到以前的166.6%—200%。但是，积累了之前的经验，再加上终端的存货基本已经销出去了，我却有信心完成。

就在其他人都在抱怨指标太高，无法完成时，我根据我的60家药店的大小分别给它们下达了它们绝对有可能完成的任务，然后再根据月底的完成情况，把没完成任务的药店量转交给超额完成任务的药店，最后再适当的压了点货，就这样，指标完成了。

成绩：全公司能完成任务的三人里的一个，在别人讨论指标是否太高的时候，我选择了去做，所以，我有了不同于别人的成绩。

7月份：OTC三要素，缺一不可

在完成了上个月的任務后，我的终端不可避免的有一部分存货，幸好我从6月份已经开始注意到OTC三要素（客情、陈列、店员教育）的同等重要性，在每个方面都尽量做足功夫，我的存货也在短期内销出。然后，还是按上个月的方法，把指标分解到每个药店上，于是，我再一次的完成了任务。而上个月同样能完成任务的两位同事，却由于没有计划地压货，获得了和我6月份相似的成绩。

成绩：首次成为公司月销售冠军，而且是全公司连续两月完成任务的人。而且，公司的一个一直销不动的新产品我也创下了一个销售新高。

8月份：适应一切的变化，使自己变得更强

在知道我成为上月销售冠军的喜讯的同时，也传来了一个坏消息，我的主管由于家庭的原因辞职了。我在我主管身上学习到了很多，而且也是他一直在鼓励着我，他离职了，是否会影响到我的表现呢？

后来自己想了想，能教我的，他都已经教了，剩下的，也都该由我自己去领悟了。而且，只有离开了他的光芒，我的光芒才能显露出来。那么这个月开始，就是我发挥的时候了。

成绩：主打产品基本保住了第一，但其它产品由于费用兑付不及时等原因销量普遍下滑。

9月份：Noexcuse，执行力是关键

新一季度的任务指标又下来了，而且这次的还明显不合理，按上季度的销量来分，做得好的做多点，差的做少点，但奖金却和完成率挂钩。我的指标再次上升。经理却还放出话来，由于主打产品离年度任务还差挺远的，现在可以有促销活动，但所有人的任务都要100%完成，就算压货也得完成。没办法，还得干。既然经理都把话说死了，那就没有任何借口了，只有去执行咯。反正我也已经有了压货的经验，这点儿量我还是有办法的。

成绩：成功完成了本月任务，同时也为逐步确定了年度销售冠军的位置。

10月份：想得比别人更多更远

由于上个月主打产品货都压得很死了，所以这个月把重点转为终端建设和其他产品的销售。

由于我负责的地区销量做得好，公司愿意拨出一笔钱给我做卖场的陈列。于是，我抓住了这个机会。让公司对我感到满意，期间我运用了GROW思考模式：

G（目的）：公司要求为两个指定产品做好端架陈列，为公司增加品牌知名度。

R（现在有什么）：主打产品由于我一直工作做得不差，已经陈列得非常好，其他产品由于有OTC产品但还没有OTC标志，以及保健品没有上促销员等原因，一直陈列得不太好。

O（有什么选择）：

- 1、可以按照公司的要求，买一个端架，专门陈列指定的两个产品。但对我的销量没什么帮助，而且一个端架有四层，只做两个产品太浪费了。
- 2、利用这笔费用同时做好原先陈列得不好的产品，但由于有OTC和保健品，内服药和外用药，无法陈列在同一个端架上，不过可以分开陈列，每个产品占一层端架，只是对建立品牌的效果没集中陈列那么大，但对各产品的销量增长都有帮助。

W（要做什么）：经过思考，认为第二个选择能获得效果，并尽量争取更多的利益。

最后，我除了按照第二个选择，一共做了5个产品，每个产品都争取到的位置外，还我们的主打产品争取到了一个堆头陈列。

成绩：主打产品销量下滑，但达到公司要求的最低完成标准。其他产品普遍少量增长。陈列和堆头虽然与公司原意不同，但却获得众**的一致好评。

11月份：做销售，没有不可能做到的事

又接到了一个新的任务：由于我们的某一个新产品在某连锁销量一直不理想，面临着退场的尴尬。这个连锁在广州，以*价卖场为主，因为我的卖场都做得不错，经理要求我做出一个样板店来，避免退场。我这只有一家门店。之前

由于他们的配送一直不稳定，老是无原因断货，我一直没有把它当作重点来做。这家连锁是出了名的不合作，广州同事做不好的原因也无非就是因为费用分配不合理，要么全给了采购，货都压在门店买不出去，要么全给了店员，却因为老是断货而影响了销量。

既然接到了任务，那我也没有任何借口，我把费用合理地安排了一下，以2:3的比例分给了采购和店员，既保证了我的药品不断货，又让店员有了帮我推荐的动力。然后我再额外申请了促销活动（经理既然让我做样板店来避免退场，自然也要答应），这样，三管齐下的情况下，我这家难缠的店也被我摆*了。

成绩：该卖场该产品的销量增加了100%，连带着其它产品的销量也有所增加。总体成绩还没做最后的统计。

总结：

入行的第一年，以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好主管和好经理下面学习，主管很无私地把他懂的都教我，而经理也很信任我，有很多事情都愿意放手让我去干。所以也取得了较为可喜的成绩：如果没什么意外将会是公司年度销售冠军。

展望：接下来将以带新人为主了，因为又有一批我们的师弟进来公司实习了，他们也将是接下来的培养对象。另外16年我的岗位也将发生调整，将调回广州专门负责*价大卖场，我将向重点客户管理的方向努力了！

药店哨点监测工作总结16

当前疫情防控形势严峻，县市场_高度重视、快速响应，严格落实省市局及全县疫情防控要求，扎实做好零售药店疫情防控工作，充分发挥零售药店防疫“哨兵”作用。

一是约谈指导绷紧“一根弦”。该局紧急召集全县零售药店疫情防控工作会议，全县5大本地连锁公司、2家外地连锁及城区单体药店参加会议。会上组织观看了浙江卫视暗访视频，通报了杭州市市场_对海王星辰连锁有限公司的处置情况，并对前期检查中发现的问题进行通报。根据《进一步加强疫情防控药品医疗器械监管工作的通知》等相关文件精神，再次重申零售药店疫情防控工作要求，要求药店必须严格对照《致全市各零售药店告知书》规定，认真自查整改。

二是每日通报形成“一股劲”。通过微信工作群、电话通知、上门检查等多种方式，宣贯、重申当前零售药店疫情防控要求。同时，加大巡查力度和检查频次，各基层所每日对辖区药店疫情防控情况进行检查，汇总上报检查情况，科室每日通过微信群以点名方式通报检查发现的问题。截至目前共通报8期，后续各基层所将通过“回头看”检查，确保整改到位。

三是明察暗访织密“一张网”。在各基层所每日常规检查的基础上，由业务科室组织，抽调各所执法人员，交叉暗访零售药店，在夜间以陌生消费者身份到药店购买药品，体验式排查药店疫情防控措施落实情况。目前，已开展3期夜间体验式暗访，暗访18家零售药店，总体情况较好，但存在部分单位测温亮码有所松懈情况，已进行集中约谈提醒。

药店哨点监测工作总结17

为了保证师生的健康，牢固树立“健康第一，安全至上”的思想，在预防全校师生新型冠状病毒感染的肺炎传染病的发生，维护教育教学秩序稳定方面，学校做了大量的工作，采取了得力措施。为了打好这场抗击疫情的攻坚战，我校**亲自挂帅，积极部署疫情防控方案。在广大师生们齐心协力，万众一心的努力下，学校疫情防控工作目前没有感染人员，使我校防控新型冠状病毒感染的肺炎传染性疾病工作取得阶段性胜利。

>1.提高认识，制定切实可行的工作目标。

当前，新型冠状病毒感染的肺炎疫情仍在蔓延，吉林省已启动重大突发公共卫生事件I级响应。学校**非常重视新型冠状病毒感染的肺炎防控工作，通过办公群**教师认真学**级文件精神，贯彻落实上级的决策部署，按照****、全员参与、积极应对、联防联控、**科学处置的总体要求，按照预防为主，防治结合;**防控，科学应对;分级负责，属地管理的原则，充分准备，严阵以待，认真做好各项防控工作，程度地减少新型冠状病毒感染的肺炎流行对师生健康和学校安全稳定造成的危害，维护社会稳定。

>2.精心**，建立健全****机构。

成立了防控新型冠状病毒感染的肺炎工作**小组，由校长负总责，按照xx市新型冠状病毒感染的肺炎疫情联防联控工作**小组《关于加强新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作的通告》和教育局《新型冠状病毒感染的肺炎防控工作方案》等相关文件要求，把学校疫情防控工作作为当前最重要工作来抓，将新型冠状病毒感染的肺炎防控工作落实到学校具体部门、落实到每个班级，认真开展学校防病防疫工作的筛查活动。

>3.合理安排，采取有效的防控工作措施。

1)、制定方案，精心准备。

认真学**级有关文件精神，制订应对新型冠状病毒感染的肺炎疫情的工作方案并认真落实。

2)、加强宣传，及时预防。

积极开展多种形式的健康宣教，普及新型冠状病毒感染的肺炎防治知识，倡导环境卫生、科学洗手等卫生行为，提高广大学生、教职员对疫情防控的正确认识和自我防护能力。学校定期对教室、图书馆(阅览室)、教研室、宿舍等学生和教职员学习、工作、生活场所卫生进行消毒，注意通风，保持空气流通。

3)、建立**，完善措施。

开学后，每日对在校学生和教职员开展晨检，仔细询问是否有发热、咳嗽、咽痛等症状。一旦发现异常症状的学生或教职员，要立即按有关规定，上报、隔离。要求其进行进一步诊治，其间不得返校参加正常教学等活动。指定专人每日负责学生和教职员因病缺勤登记和随访工作。一旦出现学生、教职员病缺勤，应及时了解缺勤原因，发现异常现象要在第一时间(2小时内)报告当地疾病预防**机构和教育行政部门。

4)、畅通渠道，上报及时。

一是建立“零报告”**。

建立健全校内****和人员、学校与家长、学校与教育行政部门“零报告”联系机制，完善信息收集报送渠道，保证信息畅通。

二是实行24小时值班**。

加强校内值班，实行24小时值班**。建立与教育部门、*门信息联动机制，发现疫情及时上报并收集本地区新型冠状病毒感染的肺炎发生信息，及时准确地进行预警。

>4.开学后，搞好消毒、卫生工作，营造学生健康成长的环境。

1)、各班除召开“预防新型冠状病毒感染的肺炎”专题班会外，还经常利用晨会、午会等时间，发动学生从了解病状、预防措施到宣传。

2)、学校教职员一旦有感冒发热立即报告学校，并由校长了解状况，根据病情决定是否上报上级部门。

3)、家长一旦发现孩子发烧，第一时间通知学校，先送医院(不要任其返校或要求学校送医院而造成不必要的学生间互动)

4)、每日对学生个人卫生进行检查。

5)、每周进行门把手、楼梯扶手、桌面等物体表面用消毒剂进行擦拭消毒;

6)、进行清扫或消毒时，工作人员应戴手套，清洗结束后要立即洗手。

7)、养成良好的个人卫生习惯和饮食习惯，饭前便后洗手、勤洗澡。

8)、告戒家长尽量少带孩子去拥挤的公共场所，特别是尽量避免与其他有发热、出疹性疾病的儿童接触，减少被感染的机会。*时要多注意观察孩子身体状况的变化，一旦发现孩子有发热、出疹等表现，应尽早带孩子到医院就诊，并积极配合医生的治疗。

9)、每天进行零报告**。学校有专人负责每天向教育局体卫办报告学校的情况,做到信息畅通。

10)、积极开展体育活动，加强体育锻炼，保证一天的一小时锻炼时间，从而增强体质，提高机体抵抗力。

11)、全校班级分别举行了以“防止肺炎”的主题班会，内容丰富，深入浅出，形式多样，收效显著。目前乃至今后一段时间，防控新型冠状病毒感染的肺炎的任务还十分艰巨，我们将在上级的正确**下，创造条件，千方百计做好防控工作，为全面防控疫情作出贡献!

>5.存在问题

口罩和消毒液等必备物资目前采购困难。

>6.下阶段工作

1)、继续做好师生疫情防控宣传教育工作，进一步引起全体学生及家长的****。

2)、上级****应该加强对社会进行知识宣传，提高群众防控意识。

面对新型冠状病毒感染的肺炎蔓延的严峻形势，加强对新型冠状病毒感染的肺炎的防控，是学校应尽的义务，确保全校师生**度过流行疾病蔓延的严峻时期，是学校的责任。我校认识到位，部署及时，措施得力，新型冠状病毒感染的肺炎防控工作有条不紊。

下一步，我校将进一步加大工作力度，将新型冠状病毒感染的肺炎防控工作逐步引向深入，为创建****校园作出应有的贡献

药店哨点监测工作总结18

一、目前的医药形势

1现时药价不断下降、下调，没有多在利润，空间越来越小、客户难以操作。

2即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：某某元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来。

也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货*台更有利于产品的销售和推广。

3、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足工课，提高自己的报价水*，来确保顺利完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，必竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

二、所负责相关省份的总体情况

随着*医药市场的大力整顿逐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步**，许多限制性药品销售的**落实到位，报价__元，___报价__元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大。

据了解，在某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的**是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格，所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

省内，我所负责的__地区中标产品的销售情况也不尽人意，真正客户能操作的品种不多，分析主要原因有几点

- 1、当地的市场需求决定产品的总体销量。
- 2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了积极性。
- 3、公司中标品种不是该客户的销售专长。
- 4、货物发出去好几天，但没能及时到达医药**的手里。让客户急不可耐，这种情况应避免。
- 5、现在**商年底结帐，顾不上新新货，而且年底不想压库底。
- 6、**商需求减少，大部分找到适合的产品，已有好的渠道。
- 7、有需求的**商不能及时找到，**商对产品更加谨慎。

我觉得在明年，应该有针对性的到当地医药公司进行详细走访，了解客户的需求，制订计划，分品种给某些有销售专长的客户操作，不能像今年一样，配送公司点了一大堆，但真正能做的品种没几个，而且这样也不会导致不同配送商之间争产品的冲突。

药店哨点监测工作总结19

>一、**高试重视，落实责任

- 1、为有效预防和**新型冠状病毒感染的肺炎疫情，科学、规范地做好卫生应急处理工作，我校结合本单位实际情况，成立我校新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作**小组，并将我校传染病防控工作责任落实到相关部门。
- 2、xx校长作为学校预防**新型冠状病毒感染的肺炎工作的第一责任人，****学校卫生工作，**思想。定期进行预防**工作的研讨,把学校疾病预防**工作作为当前学校重中之中工作。
- 3、学校建立各项工作责任制,完善考核**,明确各人工作职责表,建立疫情“日报告”“零报告”**,保证学校预防疾病**工作的顺利开展，截止目前，我校尚未发现感染病毒携带者。
- 4、严格**进校人员，除值班人员外，其他人员一律不得入校。要求全体教职工积极做好防护工作，非必要不外出，减少出门，聚会等人员聚集活动。要求全体师生员工理性认知、科学防控疫情、不恐慌、不信谣、不传谣，不跟风，不炒作，不在朋友圈等随意转发消息或发布不实**。

>二、做好宣传动员,落实疫情防控措施

- 1、我校发放《关于防控新型冠状病毒感染的肺炎疫情致家长的一封信》，指导家长及学生在家做好疫情防控。各班**寒假期间通过微博、微信公众号、家长群、学生群等网络渠道尽快发放假期生活提示，开展健康教育，向学生和家长宣传普及疫情防治知识和防控要求，引导学生和家长居家或外出时做好防控。狠抓防控新型冠状病毒感染的肺炎疫情重点环节，假期不开展大型师生聚集性活动，切实落实学校传染病防控各项要求，做到早发现、早报告、早治疗。
- 2、做好疫情防控物资的储备,我们购买了84消毒液，体温测试仪器、消毒泡腾片、口罩等防控物资。要求教师工作人员上班期间需规范带好口罩，做好自我防护。

>三、推进校园环境整治

春季学期开学前，学校全方位改善学校环境卫生条件，推进教室、宿舍、食堂、运动场馆、图书馆、厕所等重点区

域和场所环境卫生改善行动，做到日常通风换气，保持教室内空气流通，为广大师生创造卫生、整洁、健康、文明的校园环境。

>四、强化师生健康教育

春季学期开学后，各地各校要严格落实学校传染病防控措施，做好学生晨午检、因病缺勤病因追查与登记等工作，通过多种形式开展新型冠状病毒感染的肺炎等传染病防控宣传教育，帮助广大师生提高防范意识、了解防治知识，引导师生养成良好卫生习惯和健康生活方式。五、做好假期值班值守。当前，春节临近，学校正值寒假，人员流动大。冬春季又是呼吸道传染病的高发期。学校强化责任意识，严格落实24小时值班和**带班**，确保信息联络畅通，学校主要**和职能部门主要负责人24小时保持通讯畅通。

>六、做好开学学生入学防控工作

- 1.原则上不予学生提前返校。如有提前返校学生，各学院应及时向校附属医院报告，进行体温监测。开学报到期间，校附属医院、保卫处**人员在南北区大门口进行入校学生体温监测。
- 2.所有学生做好居家体温监测，体温异常者，及时就诊，向学工处申请延迟返校。
- 3.开学报到期间，保卫处，学校**安排车辆将体温异常的师生转送至指定隔离场所。
- 4.学校每**排医务人员前往隔离场所对隔离学生进行体温监测及相关检查和治疗，必要时转诊到定点医疗机构。
- 5.一旦发现疑似病人，第一时间隔离观察，并立即转诊至定点医疗机构，并报告**小组办公室。

>七、加强确诊病例学生的休学、复学管理 对确诊病例，要严格执行休学、复学管理**，并密切跟踪其治疗情况。

按照相关规定，根据传染病定点医疗机构开具的疾病证明和校附属医院签署的同意休学的意见，为确诊病例办理休学手续。根据传染病定点医疗机构开具的复学诊断证明，为符合复学条件的学生办理复学手续。要开展全校师生，尤其是确诊病例学生及其家长，隔离观察学生及其家长的心理疏导工作，及时消除其恐慌心理。以上就是我校做好新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作汇报材料。

药店哨点监测工作总结20

今年以来，我县药品不良反应监测工作，在市食品药品*、市卫生局的正确**和帮助下，不断加大措施、健全**、完善**、强化督导，促进了监测工作的顺利开展，取得了一定成绩，为做好药品不良反应监测工作，做出了积极努力。我们的具体做法是：

>一、提高认识，加强**，充分发挥行政管理部门的**协调作用。

我县开展药品不良反应监测工作起步较晚，监测中心成立时间较短，20xx年才真正将a

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由ECMS帝国之家开发