

## 药店店长年终工作总结 (通用7篇)

### 篇1：药店店长年终工作总结

转眼间，XX年已随着时间的年轮渐行渐远，新的一年即将来临。回首这一年的工作历程，有艰辛，有喜悦，有收获也有感慨。XX年对一洲来说，是有里程碑意义的一年。

我们从单体零售药店成功转型医药连锁公司。一年时间里，我们增开了3家连锁门店。因为刚刚起步，开店速度也是在计划之内，只要我们一直秉承公司的经营管理理念，估计以后的一洲连锁门店会如雨后春笋般在温州这块沃土上遍地开花。而作为一名一洲连锁门店的店长，今年对我来说也是意义重大的一年。从卖场主管转换到门店店长，我知道我的角色不仅仅是一位管理者，更应该站到一个经营者的立场。

守业难，创业更难!既然公司给了我这样一个平台，我深感责任重大，新店开张，万事开头难，如果前期工作没做好，以后就会更难管理，所以一切事态的发展必须要在掌控之中。店长必须要起到一个承上启下的桥梁作用。上要认真贯彻公司的经营策略，下要正确传达公司的方针决策。为人处世要公平公正，上要对得起领导，下要对得起员工，决不能有私心。因为是店长，必须比员工站一个更高的层面;也因为店长，员工就是你的战友，所以我们要并肩作战。不要刻意去拉开或拉近与员工的距离，多说无益，唯有真诚，才能让人感同身受。员工的信任感才是店长最好的执行力。

我是一个深受中国传统儒家思想影响的80后。我特推崇孔孟之道，修身养性，以仁义治国。其实管理一个公司也是一样的道理。企业的发展，关键在人。一个药店要长期稳定的发展，它必须要有一个好的经济效益为前提，良好的口碑做后盾，实现经营者和消费者的共赢。如何才能达到这个局面，这就需要专业的管理者和一个强大的团队。作为一店之长，我深刻地意识到人才对于企业的重要性。如何去发掘人才，如何去培养人才，如何去组建一个团队，这对企业的长远发展才是重中之重。

家和万事兴!一个高素质的、凝聚力强的和谐的团队，必定会为公司带来长远的经济效益。一个人才为企业创造的价值必定大于他自身的价值!如果一个人在他的工作岗位上体现不了他的价值，那么必须乘早换离或撤离，决不能有“食之无味，弃之可惜”的态度。那样等于为公司增加负担，也为自己门店埋下隐患。一粒老鼠屎毁了一锅粥，相信这个道理大家都懂。作为店长要善于把握每个人的心态，开发他们的潜能，分工合作，才能互补协调，责任到人，“各人自扫门前雪”，每个人都做好自己的事情就不会有“他家瓦上霜”，为他们营造一个和谐、融洽、友爱、互助的工作环境，让他们喜欢自己的工作，进而得到不断的发展。氛围有了，每个人的积极性自然也就上去了。快乐地工作，每个人的服务态度自然就好了。要不是总部经常开展培训，让我们三家门店有机会沟通交流，真的不知道我们xx店的人其实一直都很低调的。我们只是做好自己该做的事而已，从没想跟其他的店比业绩什么的，诚然不知他们会以我们为榜样，把我们当竞争对手，超越xx，可能已成为他们的口号了。当然这不是坏事，这只会让我们更加督促自己去做得更好!面对明年的工作，我深感责任重大。

我们已经开业接近一年了，可是业绩始终达不到理想的指标。神马都是浮云!唯有绩效才是王道!我想重点主要在以下几个方面下功夫：

一、配合总部对内加大员工的培训力度，加重医学知识的培训，学会联合用药，提高客单价。

二、树立员工爱岗敬业的责任感，对公司高度忠诚，一切以大局为重。全面提升员工的整体素质工作总结。

三、树立高度的竞争意识和创新意识。客源竞争是关键，必须建立自己的客户群任何一种优势都可以打败竞争对手。四、提高自身的业务水平能力，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的积极性，逐步使XX店成为一个最优秀的团队。

## 篇2：药店店长年终工作总结

回首20xx年，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：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、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。

2、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、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。

4、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。

5、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，使顾客满意的离开本店。

6、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，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，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，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们药店。

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.加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;
- 2.对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;

3.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。

4.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。

### 篇3：药店店长年终工作总结

开药店和其他行业的店不一样。是良心工程，但不代表良心工程要赔钱赚吆喝。那么我们应该在哪里盈利，让老百姓相信我们的诚信呢？首先是客户的培养。那么，如何才能稳定客户呢？对此，我有自己的看法。现将我的工作总结和体会陈述如下，仅供参考：

#### 1.留住老客户

(1)我们的零售药店可以给老顾客免费办一张会员卡。只要他们拿着这张卡去我们药店买药或者其他东西，就可以享受优惠(尤其是敏感药)。这样，我们基本上就有了一部分固定客户，这样我们就有机会逐步建立起企业的良好信誉。

(2)一定要站在客户的立场上，多为客户着想。这些老客户一般都有较长的服药史，对药价比较敏感。他们来找我们，首先要让他们有效果，其次是求利，给他们安全感。不要让他们有被骗的感觉，让我们的药店成为他们的家庭药箱。看似是无利可图的经营，实则是赚了信任，赚了口碑，“欲擒故纵”。

#### 2.要发展新客户，可以通过几种方式增加新客户。

(1).如果我们附近有医院，我们可以拜访名医，并与他们达成协议，让他们的一些处方由我们的药房调配，因为我们的药价肯定比他们的实惠得多。通过这个，我们可以赢得一些潜在客户。

(2).可以做一些健康宣传，聘请退休的执业医师坐在教室里，为群众进行健康咨询，免费量血压等。并对附近的学生进行健康教育。由此可以获得一定的知名度，当他们需要的时候，肯定会首先想到我们。

(3).我们可以在药店设立健康或美容信息板，不断更新信息内容，吸引更多的人获取健康或美容信息，从而促进药品和保健品、中药的销售。

(4).我们可以经常给客户发一些有吸引力的信息传单，让他们在获取信息的时候更加信任和依赖我们。如果有必要，我们会在卖完药后给他们打电话回访，了解一些药物的确切疗效，并和他们进行心理沟通。客户的信任是我们成功的基石。

我们还应该加强这方面的培训，例如：

2.对内加大对员工的培训，全面提高员工的整体素质；

3.树立对公司的高度忠诚，热爱本职工作，顾全大局，为公司着想，为公司整体提高经济效益做出贡献。

4.加强与各部门和兄弟公司的团结合作，创造最佳的无缝工作环境，摆脱不和谐的音符，充分发挥员工的工作热情，逐步成为最佳团队。

回首20xx年，是播种希望、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合作下，在我们和平药房白岩路店全体同仁的共同努力下，取得了相当大的成绩。作为一名店长，我感到责任重大。多年的工作经验让我明白了这个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，第一，要有一个职业经理人；第二，要有良好的专业知识做后盾；第三是要有好的管理制度。用心观察，用心和客户沟通，你就能做好。

可以总结如下：

1.认真执行公司的管理方针，同时正确及时地将公司的管理策略传达给每一位员工，起到承上启下的桥梁作用。

2.做好员工的思想工作，团结店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每个员工的优点，发挥他/她的特长，做到量力而行。增强商场的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3.通过各种渠道了解同行的信息，了解客户的购物心理，知己知彼，有的放矢，使我们的工作更有针对性，避免不必要的损失。

4.以身作则，做一个帅气的员工。不断给员工灌输企业文化，教育他们要有大局意识，从公司整体利益出发做事。

5.以周到细致的服务吸引顾客。充分发挥全体员工的主动性和创造性，让员

工从被动的“让我做”变成主动的“我要做”。为了给客户创造良好的购物环境，为公司创造更多的销售业绩，带领员工在以下几个方面做好本职工作。首先，做好日常清洁工作，为顾客创造舒适的购物环境；其次，积极为客户服务，尽量满足他们的需求；要不断强化服务意识，让顾客带着发自内心的微笑和礼貌文明的语言离开店铺。

6.处理好部门之间的合作，上下级之间的合作，少一些抱怨，多一些热情。客观看待工作中的问题，用积极的态度去解决。

现在门店的管理逐渐走向数字化、科学化，管理手段的提升对门店管理者提出了新的工作要求。熟练的业务会帮助我们实现各项经营指标。新的一年已经开始，成绩只能代表过去。我会以更加精湛和熟练的业务来管理我们的和平药房白岩路店。面对明年的工作，我感到责任重大。我们要随时保持清醒的头脑，梳理好明年的工作思路，重点做好以下几个方面的工作：

- 1.加强日常管理，特别是基础工作的管理；
- 2.对内加大对员工的培训，全面提高员工的整体素质；
- 3.树立对公司的高度忠诚，热爱本职工作，顾全大局，为公司着想，为公司整体提高经济效益做出贡献。
- 4.加强与各部门的团结合作，创造最佳无缝的工作环境，摆脱不和谐的音符，充分发挥员工的工作热情，逐步成为最佳团队。

## 篇4：药店店长年终工作总结

刚刚过去的20\*\*年，是我公司步入快速进展，各项工作扎实推动的关键一年，\*\*药房在公司的正确领导下，经营和管理工作取得了骄人的成果，产品销售收入一举突破200万元，达到225万元，创下历史新高，比去年增长160%，药店店长年终工作总结。现将20\*\*年的主要工作总结如下：

### 一、销售状况

20\*\*年产品总销售收入225万元，是20\*\*年的2.6倍，这些成果的取得，除了我店员工的努力之外，和公司的正确决策以及公司各部门的积极支持和协作是分不开的。

### 二、经营管理方面

- 1、平常留意对员工进行业务素养的提高，积极参与公司组织的各项产品知识培训和促销技巧培训。
- 2、针对不同消费者，采用不同的促销手段，擅长抓住顾客消费心理，有针对

性地介绍产品。

- 3、会员卡制度的实施，稳定了一部分顾客群，也提升了药店的知名度。
- 4、实时统计缺货，积极为顾客代购新特药品，还提供送货上门服务。

### 三、存在问题

- 1、医保定点药店的申请一贯没有办下来，流失了许多客户。
- 2、会员卡刚开始实施不久，许多环节做的还不够完善，没使会员制度发挥更大的用。比如，会员价商品的推出没有形成长效机制，积分兑换的礼品单一等。
- 3、员工的专业知识欠缺，尤其是药理和病理方面，不能更好的指导患者用药，径直影响到患者用药的疗效及药品的关联销售。
- 4、店长自身缺乏掌控本行业最新动态，对外界因素的改变不敏感，不能实时调整经营思路。

### 四、对今后工作的打算和建议

- 1、进一步完善会员制度，实时更新丰富会员价商品和积分兑换礼品，争取做到周周有特价，月月有礼品。
- 2、为了扩大门店宣扬，提升知名度，吸引更多的潜在顾客进店消费，可以有计划的进行社区义诊活动，如免费量血压、测血糖，健康询问等。另外也可依据不同季节疾病的高发率在店内发放各种疾病的防控方法及日常保健小常识的小册子。
- 3、要保证上架商品种类齐全，数量充分，结构合理，主动为顾客寻医找药，更好地满意不同顾客的需求。
- 4、组织员工进行业务素养培训，使员工的专业知识和销售技巧更能适应公司快速进展的需要。
- 5、通过学习培训使店长保持与时俱进的头脑，充分掌控行业动态和公司经营思路，更好地带领员工做好工作，争取在20\*\*年，使我店的经营状况稳步提高，制造出更大的效益。

## 篇5：药店店长年终工作总结

&lt;pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">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。

&lt;pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">

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，做员工的表率。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，做好每日的清洁工作，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（七字真言：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、对药店成本和质量严格监督，保障市民健康；



&lt;pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;"&gt;3、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

&lt;pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;"&gt;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；

&lt;pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;"&gt;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。

&lt;pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;"&gt;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。

## 篇6：药店店长年终工作总结

同事们：

首先感谢一个月以来大家对我工作上的帮助与支持。作为没有管理经验的我，初次挑起这个担子，深感职责重大，但是在座各位的共同努力下，我们店在这个月还是取得了可喜的成绩。那么做得好的方面，我们要继续保持和发扬，欠缺的方面我们要逐步加以改进，全面提升我们店的综合素质，增强我们店的综合竞争力。

下面，我就下一步的具体工作讲三个方面的意见：

### 一、店面的日常工作有待进一步加强

一是清洁卫生方面。我们店的场地比较宽，而人手又相对有限，各自的工作量都比较大，这就要求我们在平时的工作中保持一个良好的心态，尽量少一些牢骚，多一些热情，为顾客营造一个舒心的购物环境。清洁卫生是我们天天必须做的，不要抱着我前天才做了的、上头刚来检查过的等这种心态来对待。当然，我们只要做，就要把它做好，不管是绿条子，还是货架网，还是边边角角，都要做到位，不要“大”字一画就了事。还有就是在做清洁的同时，更不能怠慢身边的顾客，当我们发现有顾客进来时，应立即放下手上的活，热情招呼 and 接待顾客。同时，我们在接待时，要注意自己的仪态，不要当着顾客的面这里摸摸，那里抓抓，即使有个不舒服，我们也要尽力克服，或者迅速找机会及时处理掉，但动作也不能停留太久。

二是陈列方面。前三排和端头的陈列是不允许存放库存的。一直以来，每次收货都在提醒，不要把刚收的货摆放在后面，一定要去掉外包装，与药品一对一放整齐，在收货的时候我们都应该随时调整排面，看到某种货库存多的，而排面又只有一个的，随手都应该调整过来，不要等到后来才来做，有可能后面没有看到又忘了。提醒一次有可能是因为说得不够具体，提醒二次有可能是因为说得不够透彻，那么提醒三次四次我们就要从自己身上找原因了。

三是药品的标签方面。日常工作中发现，我们的价签经常不在药品的正中间。那么，面对这种情况，我们每次在做完清洁以后，要随时注意架签是否移位、或是被摆在了排面的后面，应该随手加以调整。特别是在我们平时不忙的时候，应该随时关注自己及周围货柜的标签问题，要做到工作中分工不分家。

四是收货方面。我们每一次大会小会都在讲这个问题，尤其是收到裸瓶而又需要打条码的情况下，大家对这方面都还是有所改善，而对我每次调的货，有的时候调得多的情况下，大家对我都有所包容，这点很感谢大家。但我们平时仍需要注意的就是，收到品名一样，厂家一样，只是规格不一样的药时，要特别注意别放错位。同时，大家都要有个习惯，来了新药的时候要及时参照进货单上的价格并写上标签，这是我们大家必须要做到和完善的。

五是售后方面。下个月就是积分兑换，尤其是收银台这块，可能要多花些精力，多说一些，做好我们售后积分兑换工作，以此促进我们销售工作的开展，让我们的销量更上一层楼。

## 二、精神面貌有待进一步提高

无论店面大小都是一个集体，我们既要做到是顾客的“贴心人”、又要做到是同事的“贴心人”。无论是工作中还是生活中我们都要互相爱护，互相包容，互相沟通，和睦地相处，这样才可以让整个集体显得更加富有生气，更加温暖，大家工作起来也才劲头十足，这样，我们才能做到心往一处想，劲往一处使，使我们的工作环境显得更加轻松和温馨。

## 三、规范服务有待进一步深化

药品作为一种特殊的商品，它关系到民众的生命健康安全。因此，我们在出售药品的同时，还应该为顾客提供专业的药学服务，以保证顾客用药安全、有效、合理。为了给顾客提供优质的药学服务，我们必须进行全面、系统地学习和掌握，努力提高我们的自身药学服务水平。我们在对待顾客时，要视顾客为自己的亲人，一切站在顾客的角度着想，给顾客一个正确的引导。要始终相信先要有服务，然后才有销售。要始终做到：“干一行，爱一行，爱一行，专一行”。我们的宗旨就是要保证在服务的每一个环节，每一个步骤都能增加顾客享受和体验服务时的价值，只有这样，才能增加我们的回头客，提高我们安康二店的知名度。

最后，我们全体人员要牢固树立“细节决定成败”的经营理念。经济学家认为，差距是从细节开始的，1%的细节可以导致100%的失败。在这里，我们可以假设，我们去一个饭店什么都好，就是看到端菜的服务生衣衫不整、脸手肮脏，那么，你的第一感觉会是什么？你还在这里继续喝你的小酒，吃你的小菜吗？所以，我们必须树立细节决定成败的经营理念。“天下大事，必作于细，天下难事，必成于精”。天下的难事都是从精准要求做起，天下的大事都是从细小开始，希望我们全体兄弟姐妹把每一件简单的事做好就是不简单；把每一件平凡的事做好就是不平凡。

同事们，我衷心地希望，通过今天的会议，大家一定要积极行动起来，在各

自的工作岗位上发挥作用，为公司、为我们店的全面协调发展，为提高我们自己的收入而努力奋斗！

谢谢大家！

## 篇7：药店店长年终工作总结

### 1、高尚的职业道德

优秀的店长必须具有高尚的经营道德、良好的个人品质、强烈的责任感。严格遵守药店经营规范与各项规章制度，随时把自己置于店员监督之下，以身作则，只有这样才能具有凝聚力与号召力。

### 2、良好的个人信誉

店长讲话不能随心所欲，要得体，有分寸，信守诚诺。俗话说“言必行，行必果”。只有这样才能对周围的店员产生影响力，从而赢得店员的信任与好评。

### 3、积极的实干精神

在日常经营管理中，店长要按照客观规律办事，用自己的专业知识与经验来搞好经营管理。当药店遇到困难时，店长更应发挥作用，带领店员努力闯关，使药店尽快走出困境。

### 4、较高的业务技能

俗话说，“打铁先得自身硬”。药店店长必须努力学习、提高业务水平，只有业务技能过硬，店员才能佩服你、认可你。店长还应尊重知识、尊重人才，对表现好的店员，要注意发扬其优点，而不能心胸狭隘，嫉妒与压抑人才。

### 5、时刻有危机意识：

即时时刻刻有坐在火山口上的感觉。药店行业竞争的空前激烈，企业发展的好坏，都直接影响到个人的生存与发展。如何利用有限的资源去寻求药店最大的生存与发展空间，成为店长苦苦思索的难题，因而在工作中必须有危机意识，不能有丝毫懈怠。

6、要有经营者意识：开门迎客遇到各种各样的麻烦事，店长要从经营者的角度去考虑问题，摈弃本位思想，在自己能力范围内，一力承担，趋利避害。

### 7、要有教练意识：

对店员，授之以“鱼”不如授之以“渔”，教以方法与手段，比如商品陈列的方法、商品组合销售的方法等，并训练其举一反三的能力。有些新员工接待顾客时有恐惧心理

, 店长应及时帮助他们消除这种恐惧心理。

#### 8、要有超前意识：

对药品市场销售信息、竞争对手、对手销售动态保持高度敏感性，及早准备，并将信息反馈至总部，以备参考。

#### 9、要有成功意识：

店长乃一店之主，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与机遇，更重要的是有坚持与不服输的心态，即要坚持不懈，不轻言放弃。

要成为优秀的药店店长，必须经过长期的专业训练，要精通医学、心理学、营销学、表演学、口才学、人际沟通以及咨询管理等。不但双手敏捷，四肢勤快，而且思考灵活。使用双手的是劳工;使用双手与脑袋的是舵手;使用双手、大脑、心灵的是艺术家;只有使用双手、大脑、心灵再加上双脚的，才是真正优秀的药店店长。