

《药店店员手册》

图书基本信息

书名：《药店店员手册》

13位ISBN编号：9787117125598

10位ISBN编号：7117125594

出版时间：2010-7

出版社：陈玉文 人民卫生出版社 (2010-07出版)

作者：陈玉文

页数：933

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《药店店员手册》

内容概要

《药店店员手册》主要介绍了药店店员所应具备的基础知识、基本技能及法律法规知识，并用案例、小链接等生动的形式向店员展示提高工作技巧的经验。《药店店员手册》内容分为职业素养、完美沟通、药店店员促销策略与实战、中药学和药学基础知识、药物应用实用知识、疾病初步诊断及用药知识、药品相关法律知识等。书中所列药物为2009、2010年版国家基本药物目录中的药物。《药店店员手册》实用性强，内容全面，可作为药店店员工作手册，也可以作为店员培训之用，同时还可以作为药学高等职业技术教育教材使用。《药店店员手册》对提高我国药店店员工作水平具有一定的参考价值。

《药店店员手册》

书籍目录

第一章 药店店员的职业素养第一节 药店店员从业的基本条件一、药店店员是一个怎样的职业？二、药店店员应具备怎样的素质？三、药店店员从业的基本条件是什么？第二节 店员的职业道德一、什么是职业道德？二、药店店员应该具备怎样的职业道德？第三节 店员的基本职责一、什么是职责？二、药店店员的基本职责包括哪些内容？第四节 店员的角色定位一、什么是角色定位？二、店员应该如何正确定位自己的角色？第五节 店员的服务原则与服务规范一、药店店员的服务原则是什么？二、药店店员服务应遵守怎样的服务规范？第六节 接待顾客的基本能力和原则一、接待顾客需要具备什么样的基本能力？二、怎样练就接待顾客的基本功？三、接待顾客的原则是什么？第七节 店员的仪表和礼仪一、什么是仪表？二、店员的仪容标准是什么？三、怎样才是得体的仪态？四、店员的礼仪你注意了吗？第二章 药店店员的沟通能力与技巧第一节 沟通的原理与原则一、什么是沟通？二、沟通的原则有哪些？三、基本的沟通技巧有哪些？四、沟通时可以考虑哪些策略？五、沟通过程中存在的误区有哪些？第二节 与顾客沟通的能力与技巧一、店员与顾客沟通的基本原则是什么？二、店员接待顾客的基本能力有哪些？三、接待顾客的基本步骤是怎样的？四、不同类型顾客的接待方法有哪些？五、不同目的顾客的接待方法有哪些？六、接待老年顾客的注意事项有哪些？七、接待女性顾客的注意事项有哪些？八、如何应对“滚刀肉”型顾客？第三节 与同事沟通的能力与技巧一、怎样与同事建立良好关系？二、与同事沟通的原则有哪些？三、冲突后怎样修补同事关系？第四节 与店长沟通的能力与技巧……第三章 药店店员促销策略与实战第四章 用药基础知识第五章 疾病初步诊断及用药(中成药)第六章 疾病初步诊断及用药(化学药品和生物制品)第七章 常用药品和生物制品第八章 药品相关法律知识参考文献附录

《药店店员手册》

编辑推荐

《药店店员手册》由人民卫生出版社出版。

《药店店员手册》

精彩短评

- 1、东西真的不错！对于药店的从业人员来说，很实用，尤其是刚接触这一行的人。就是有点小贵！
- 2、不管药店新手和老手都实用！很好很全面的一本书！
- 3、不错，本来在书店看上的，不过亚马逊总让人觉得省钱又省心。这书比较实用
- 4、很适合药店营业员 简单易懂 无论是销售还是专业知识上面都非常全面的讲解到 开心
- 5、很好，内容很详细，如果能再加一些中药材知识，多写几个用药方案就更好
- 6、总体还是可以的，就是书的内容还不全面，要是有些疾病能附上图案那就更好了
- 7、是从业人员必备手册，从业人员和管理者都应血的手册
- 8、书不错，就是没想到是九百多页的啊。印刷很好，内容也很丰富。我觉得这本书不应该叫手册，而是该叫作工具书，因为你想到想不到的东西它都列出来了——就是列出来了。非药理学、临床医学之类专业毕业的想看完这本书应该稍有吃力，因为有一部分是药师或者临床医师的专业内容；另外还讲了接待、话术、宣传、渲染等，药店也可以买了当培训的参考资料，如果企业懒得自己出书的话。网页上的描述不够详细，书里其实讲的基础更多一些，可以补足药理学、诊断学和临床用药的细节，我想要是我当店员的时候把这本书看完，我就牛大发了，呵呵~
- 9、这本书的运输包装很简单，收到货后封皮都破了，懒得退！

《药店店员手册》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com