

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2013〕280号

签发人：袁永红

关于印发《重庆桐君阁股份有限公司 医生资源管理办法》的通知

各公司：

为加强中药特色经营，提高市场竞争能力，稳定并加强医生队伍建设，加快医生引进，统一医生管理，在征求各零售公司意见的基础上，经公司研究，特制定《重庆桐君阁股份有限公司医生资源管理办法》，请各公司结合本司实际情况参照执行。

特此通知！

附件：重庆桐君阁股份有限公司医生资源管理办法

重庆桐君阁股份有限公司

2013年5月30日

重庆桐君阁股份有限公司办公室 2013年5月30日印发

拟稿：肖霞

校核：肖霞

桐君阁股份有限公司医生资源管理办法

为加强中药特色经营，提高市场竞争能力，稳定并加强医生队伍建设，加快医生引进，统一医生管理，现结合我司实际情况，特制定桐君阁医生资源管理办法，请各公司结合本司实际情况参照执行。

一、管理机构

(一) 领导小组

组长：钟浩

副组长：田平

组员：卢勇、何曲、罗晓燕、周燕、罗琳、肖霞

顾问：曾宪策

主要职责：统一领导股份公司医生资源管理工作。主要负责制定医生资源相关管理办法，督促各公司贯彻实施，统一大型医馆规划，抓好医生队伍建设。

(二) 管理部门

中药部负责医生资源的日常管理。

主要职责：督促各单位建立医生档案，指导协调医生引进，检查落实医生待遇、医生服务、医生宣传的相关工作，督促医生资源管理办法的实施，做好各单位医生管理中的协调工作。

(三) 专门机构及人员

桐君阁连锁公司、西部医药商城、四川太极大药房、天诚连锁公司应设专门机构及人员负责医生资源的管理。其余各零售公司应设有相关部门及兼职人员负责医生资源的管理工作。

主要职责：贯彻落实医生资源管理办法，建立本公司医生档案，制订本公司医生待遇实施细则，落实各项医生服务工作，做好医生宣传并负责医生的引进工作。

二、医生档案

(一) 医生新进

各公司对新进医生要严格审查执业资格，确定坐诊药店及坐诊时间，并建立医生档案。对新进医生经各单位第一负责人签字后上报股份公司中药部备案。

（二）医生流失

各公司要维护好医生关系，避免由于医生流失给公司带来的损失。对于医生流失要分析原因，同时上报股份公司中药部备案。

（三）处方统计

各公司每月要对坐诊医生处方收入做好统计，每年要对为公司做出突出贡献的医生给予奖励。主要是根据处方销售金额分别组织到国外、国内旅游或安排到武陵山国家森林公园、长寿湖休假。具体办法另订。

三、医生待遇

各公司根据自身赢利水平结合当地同行业情况，本着维护公司利益的原则，合理制定标准。

（一）诊费

各公司根据医生职称结合当地诊费情况制定诊费标准，原则上按下列标准执行：

初级职称 3~5 元

中级职称 5~7 元

副高级（包括区县级名老中医）：10~15 元

正高级（包括市级名老中医）：15~20 元

重庆与四川对医生诊费要求不同，请参照当地卫生局诊费标准执行。

（二）中药饮片、贵细中药材处方提成

原则上按处方金额的 10-15% 执行。

（三）车费及误餐费

各公司根据当地情况每半天按 10-50 元发放。

（四）新进医生保底补贴标准

新进医生可考虑在前 3~6 个月给予适当保底补贴，原则上根据职称高低给予 100-300 元/天保底补贴，若收取的诊费及处方提成超过保底补贴，可按实际收入计发。

（五）医生义诊

医生义诊费用标准：

时间	中级职称	副高及正高级职称
半天	100-200 元	300-500 元
全天	200-400 元	500-800 元

医生义诊误餐由使用单位统一安排。

（六）节日费及生日费

重大节日或医生生日，各单位根据实际情况可以发放节日费或生日费，其金额原则上控制在 100-300 元/人

（七）其他费用

- 1、每两年可安排医生参加本单位职工健康体检。
- 2、医生生病 3 天以上，原则上应安排探访慰问，其慰问礼品在 100-200 元。

四、医生服务

（一）设置中医诊室

- 1、营业面积较大、有条件的门店原则上应设置两个以上医生专用诊室，供医生坐诊使用。
- 2、营业面积较小、无条件的门店可以在宽敞位置设置一个或两个相对独立的隔断，供医生坐诊使用。

（二）医生配套设施

- 1、配备专用靠背椅子，并配有相应的垫子，以适应夏季或冬季使用。
- 2、印有药房标识的工作服，夏季、冬季各一套。
- 3、为医生配备烧水壶和一次性专用杯子，供医生饮水使用。
- 4、配备脉枕、听诊器各一个，用于医生诊断。
- 5、门店应配置血压计 1-2 个，以便医生看病所需。
- 7、每月向医生发放毛巾一条、肥皂一块。
- 8、冬季应配置取暖器，供医生使用。
- 9、统一制作挂号牌和诊费标识牌。
- 10、统一制作医馆或名医坐堂标识。

（三）挂号服务

各公司原则上要为医生做好挂号服务，挂号费应当天返还。年龄大的医生还应该根据病人多少安排专人抄写处方，做

好医生服务。

（四）上下班接送

各公司原则上应安排专车接送医生上下班，对年龄超过80岁的老中医必须安排专车接送，以保证交通安全。医生安排接送后不再给车费补贴。

（五）冷僻中药配备

各门店应根据医生特殊的用药习惯，配备好相应的冷僻中药饮片，以满足配方需要。有条件的药店应做好中药现场加工服务，以满足顾客加工需求。

（六）坐诊时间安排

坐诊时间要以医生要求为原则，尽量合理安排，争取最大限度在公司内部各门店安排坐诊。

五、医生宣传

1、医生介绍

各药店对每个坐诊医生要作好宣传介绍，可用整幅广告牌或小展板，由各公司统一制作。医生简介内容要由领导负责审核，要求简介中包含有医生6寸彩色照片，简历情况，治病专长，擅长病症等。坐诊时间要能灵活贴取。

2、医生推荐

药店营业员应熟悉每个坐诊医生的治病专长和擅长病症，能给病人推荐合适的医生就诊。

3、宣传资料

要高度重视坐诊医生的宣传工作，可利用义诊和大型促销活动宣传医生，也可以利用药店橱窗或促销宣传资料，宣传医生，有条件的公司还可以利用报纸、杂志等媒体进行医生宣传，提高医生知名度。

六、医生要求

1、宣传要求

各公司的医生介绍和宣传资料要由第一负责人负责审核，不得有夸大宣传和虚假宣传。

2、用药要求

坐诊医生所开处方中出现严重超量、违反“十八反十九畏”、“妊娠禁忌”、“用药禁忌”等情况，审方人员应和医生取得联系，并请医生在处方上签上双名方可配方。毒性药品应采

用专用处方开取。

3、多点坐诊要求

对在我司以外其它多个单位坐诊的医生，公司应对其坐诊时间提出相应要求。

4、处方要求

各公司应抓好处方管理，尽量避免处方流失。要杜绝本店医生把处方介绍到其它药房配方的行为。

七、医生引进

1、专人负责医生引进

各公司要设专人负责医生引进工作，要了解当地医生资源情况，有计划邀请引进。同时也可以通过以下途径引进医生，如：中医学会、中医药大学校友会、熟人引荐、公开招聘等。

2、培养自己的医生队伍

对公司内部有中医师资质的员工要安排他们到门市坐诊兼职，以培养自己稳定的坐诊医生。

3、对引进医生进行奖励

对公司员工推荐或介绍医生到我司药店坐诊，经审核录用、并且在我司工作半年以上，应对推荐或介绍的人员进行奖励。具体奖励标准：

中级及以下职称中医师：1000元/人

副高级及以上职称中医师：2000-3000元/人

引进医生的奖励于医生坐诊半年后支付一半，坐诊一年后付清。由各公司自行支付。

八、其它

1、由于各公司自身条件和当地周边情况不同，对办法的实施要结合实际情况参照执行。

2、各公司在执行过程中如遇到问题请及时上报股份公司中药部，以便修订完善。

3、股份公司将统一规划大型中医馆，以储备零售医生资源，具体办法另订。

4、本办法由中药部负责解释。

5、本办法从发文之日起执行。