

河南张仲景大药房股份有限公司



郑州医药健康职业学院



高等职业教育企业年报
(2025年度)

二零二五年十二月

目录

1. 企业概况	1
2. 参与办学	1
2.1 合作宗旨	1
2.2 产教融合	2
3. 企业资源	4
3.1 企业文化	4
3.2 人才制度	5
4. 参与教学	8
4.1 参与教学与科研	8
4.2 实践教学开设情况	9
5. 助推企业发展	11
6. 问题与展望	11
6.1 存在问题	11
6.2 措施及展望	12

1. 企业概况

河南张仲景大药房股份有限公司是一家以中医药为核心特色的股份制连锁医药企业，主营业务涵盖中药饮片、中成药、化学药制剂、医疗器械、健康养生产品等全品类医药健康服务，同时布局医药电商、中医馆、慢病管理等多元业务板块。公司现有连锁门店超 800 家，覆盖河南全省 18 个地市及周边省份，员工总数逾 1.2 万人，其中执业药师、中药师等专业技术人才占比达 42%，连续多年入选“中国连锁药店百强”“中国中医药连锁企业 TOP10”，先后荣获“国家级放心药店”“河南省医药行业领军企业”等多项荣誉。

公司坚持“党建引领企业发展，传承仲景精神服务民生”的核心导向，深耕中医药文化传承与公益事业，常年开展“仲景健康公益行”“中药炮制技艺进校园”“扶贫助农中药材采购”等活动，累计服务群众超 500 万人次，在践行企业社会责任、助推地方医药健康产业发展中发挥了龙头示范作用。

2. 参与办学

2.1 合作宗旨

秉持“以产促教、以教兴产、产教融合、共育英才”的核心理念，聚焦中医药产业高质量发展需求，以郑州医药健康职业学院药学院的专业优势为基础，以张仲景大药房的产业资源为依托，围绕“岗位对接、标准对接、技术对接”的合作原则，构建“订单培养、实践育人、双向赋能”的人才培养模式，

旨在培育具备“扎实专业技能、深厚行业素养、朴实工作作风”的中医药高素质技术技能人才，既满足企业对实用型人才的迫切需求，也为地方医药健康产业发展提供坚实人才支撑。

2.2 产教融合

学校自 2023 年与公司正式签约建立实习基地，校企双方逐步构建起全方位、深层次的产教融合体系。2024 年，学校 2022 级药学专业学生在张仲景大药房实习。2025 年签订“仲景后备店长班”协议，拟招录 30 名学生，探索“校企联合培养、实习就业直通”的培养闭环。同时，深化双师型队伍建设，企业选派资深执业药师、门店店长担任带教老师，把企业生产经营的实践规程手把手教给学生，促进学生尽快熟悉专业实践技能，并在实际工作岗位上加以锻炼。未来，校企合作将围绕企业的发展，特别是医药电商的普及，共同培育“医药电商”（暂用名）微专业，共同研发课程、编制教材、培养师资、建立实践教学基地，并聚焦医药电商合规运营等课题开展合作，推动产业技术与教学内容同频更新。



图1 药学院院长带队看望张仲景大药房实习学生



图2 药学院老师与张仲景大药房实习学生亲切交流

3. 企业资源

3.1 企业文化

自 2004 年 8 月于郑州市管城回族区创立以来，张仲景大药房始终以“承医圣精神，创百年名店”为核心战略指引与文化根基，深度传承“仲景”品牌承载的中医药文化底蕴，依托仲景宛西制药的坚实产业后盾，将医圣张仲景的仁心济世思想与现代医药零售服务理念相融合，构建起“诚信为基、专业为本、传承为魂、责任为要”的文化体系。

21 载深耕不辍，企业将这一核心理念转化为扎实的经营实践，立足中原大地，以“服务民生健康”为初心，逐步构建起覆盖河南省 17 个地市、济源示范区及所有县域的核心服务网络，同时延伸至海南三亚、黑龙江漠河，形成“立足中原，辐射南北”的战略布局，截至目前已打造 2700 余家直营连锁门店、150 家张仲景国医馆（含 52 家中医门诊部、98 家中医诊所）及 10 家仲景生活馆的多元业态矩阵，让中医药文化与专业健康服务触达更广阔的地域，践行“让更多人享受优质医药健康服务”的文化承诺。这份对文化理念的深度践行，不仅赢得了行业与社会的广泛认可，更成为企业坚守责任担当的生动体现——始终坚守诚信经营底线，在抗疫保供等关键时期主动扛起社会责任，先后斩获“中国特色连锁药店”“全国诚信示范药店”“抗疫保供优秀药品零售企业”等国家级荣誉，以及“河南省文明单位”“河南省百强诚信经营示范单位”“河南省社会责任企业年度企业”

等省级表彰，同时获评“郑州市总部企业”“郑州市医疗保障工作先进单位”等市级认可，旗下张仲景国医馆更凭借对中医药传承创新的深耕，荣获“复兴杯全国十佳中医馆”“全国十大名品中医馆”等殊荣，成为企业文化在专业领域的鲜活注脚。文化驱动下的稳健发展，让企业在行业中持续保持引领地位，2025年7月，凭借扎实的经营实力与深厚的行业影响力，跻身中国医药商业协会发布的2024年中国药品零售企业销售总额排行榜十强，且连续十一年入围中国药品零售百强榜20强。

未来，企业将继续以文化为根基，深化“百年名店”建设，在传承中医药文化、保障民生健康的道路上稳步前行，为医药健康产业高质量发展注入持久动力。

3.2 人才制度

围绕“承医圣精神，创百年名店”的战略目标，张仲景大药房构建了覆盖全职业生命周期的人才制度体系，以完善的培养、选拔、赋能机制保障管理人才与专业人才的供给与成长，为企业持续发展筑牢人才根基。

在管理人才梯队建设方面，公司搭建了多层次发展通道，形成从基层到中高层的清晰晋升路径。针对储备店长岗位，重点吸纳药学类相关专业应届毕业生，更注重应聘者对行业的热爱与长期发展意愿，通过门店轮岗学习药品知识、运营流程及服务技巧，再经现任店长带教实操、参与管理工作，逐步成长为后备店长、店长乃至区域经理。所有店长晋升均需参与后备

店长培训，管培生入职即可报名，储备店长入职三个月、普通员工入职半年也可参与，培训内容涵盖店长交接管理、门店运营、商品管理、风险管理等核心模块。为适配快速发展需求，公司还推出后备干部计划，以“培养年轻化高质量储备人才”为核心，选拔任职店长2年以上或总部入职一年以上、兼具实践业绩与领导潜力的员工，通过部门推荐、绩效评估、能力测评等多渠道筛选，每年7月启动选拔，经二次筛选、最终面试后，于11月开展为期两年的系统培训，每期培养60-70人，课程涵盖企业文化、胜任力提升、执行力、目标管理、财务管理、沟通礼仪等多元内容，持续为公司输送管理骨干。

顺应医药零售行业向健康服务转型的趋势，公司前瞻性建立“七师”专业人才培养制度，打破传统销售模式，构建以顾客健康需求为中心的服务生态。执业药师需具备药学类或中药学类专业背景，通过考前培训、继续再教育及月度专业培训，承担药品质量管理、处方审核调配、用药指导等职责；公共营养师依托企业认证，为顾客提供膳食营养指导与个性化方案；健康管理师经专项培训与慢病管理业务实训，负责慢病管理、健康评估及生活方式干预；美容师、心理咨询师通过与专业机构合作培训，分别提供皮肤健康咨询、中医美容服务及心理健康筛查、心理疏导等服务；中药调剂师以中药学相关专业为基础，通过中药鉴别技能竞赛提升饮片识别与调配能力；贴药师需具备药学或护理学专业背景，经贴敷技术实操培训与常见病症方

案学习，由公司内部评定后上岗，提供中药贴敷服务与用药指导。

在人才供给与产业需求精准对接方面，公司深化校企合作制度建设。与郑州医药健康职业学院联合开设“仲景订单班”，通过共同招生、共定培养方案的模式，实现“招生即招工、入学即入职”的定制化人才培养；同时面向各类医药类大专院校，重点建设实习就业基地，通过组织学生参观企业文化展厅、参与周末门店实践等方式，提前培育学生的实践能力与企业认同感，为行业输送适配人才。

为全方位支撑员工成长，公司建立了多元赋能制度。搭建仲景学堂在线学习平台，开设“每日一学”栏目，按药师、营业员、收银员等不同岗位设计差异化学习路径与考核标准，以碎片化学习解决员工集中培训难题；构建阶梯式专项培训体系，为执业药师提供考前培训、继续再教育、慢病专员培训等，为管理人员配套后备店长、后备干部等针对性课程，实现专业知识与管理技能同步提升。推行全员导师制，管培生由总监以上高管担任导师，获得高视角业务洞察、职业发展指导及内部资源对接，加速成长；普通新员工由店长或老员工一对一辅导，快速熟悉岗位流程、掌握服务技巧、融入企业文化，实现新老员工共赢。实行公平公开的竞聘制度，总部所有岗位及区域经理以上管理人员岗位空缺时，通过内部发布公告、明确任职要求与选拔流程，鼓励符合条件的员工报名竞聘，打破论资排辈

壁垒。引入人才测评工具，针对管培生、后备干部等核心人才，从认知能力、个性特质、职业动机等维度进行综合评估，结合绩效表现与能力观察形成全面评价体系，为人才选拔、个性化培养方案设计及团队优化配置提供客观依据，助力员工实现精准职业发展。

4. 参与教学

4.1 参与教学与科研

张仲景大药房多次参与指导药学院专业和双师型教师队伍建设，特别是专业人才培养方案制订、课程教学及专业技能培养方面结合公司生产经营实际，提出了许多中肯建议，极大促进了相关专业及课程的教学改革。在我院教师的教科研课题研究方面如武毅楠老师的医药类人才培养项目中，给予了悉心指导和帮助。

围绕我院申报设立医药电商微专业，校企双方实现深度协同。课程共建方面，计划联合开发《医药电商运营实务》《医药电商合规管理》《直播带货技巧（医药类）》《线上客户服务规范》4门核心课程，教学内容融入公司电商平台的真实案例、合规要求等，确保课程实用性；师资方面将聘请企业电商运营主管、主播担任兼职教师，同时学校专业教师也将利用机会，到公司学习电商运营相关实操能力。未来将企业电商运营平台建成微专业实训基地，为学生提供真实岗位实践机会。



图3 药学院老师赴公司电商部门调研学习

4.2 实践教学开设情况

时间	学习内容	学习目标
第 1 月	药店合规性管理：GSP 规范解读、药品经营许可要求、执业药师职责、药品不良反应上报流程	掌握药店运营的核心合规要求，能识别常见合规风险点，严格按照规范开展基础工作
第 2 月	药品摆放实操：药品分类原则（处方药与非处方药、剂型分类、功效分类）、陈列规范（效期管理、温湿度控制、易混淆药品区分）、货架维护技巧	熟练完成各类药品的规范摆放，能根据效期管理要求调整陈列顺序，确保药品陈列安全、有序、易取
第 3 月	药品管理实务：药品入库验收流	掌握药品全流程管理技能，

	程、储存养护要求（温湿度记录、防虫防潮措施）、效期预警管理、近效期药品处理、药品出库 复核	能精准完成入库验收、储存养护、效期排查等工作，降低药品损耗
第 4 月	药店营销策略：会员管理体系（会员注册、积分兑换、精准营销）、社群运营技巧（健康知识分享、促销活动推送）、线下促销方案执行（满减、折扣、组合套餐）	具备基础的药店营销能力，能协助开展会员维护、社群运营及促销活动，提升门店客流量与销售额
第 5 月	医药电商实操：线上订单接收与处理、药品打包发货规范、直播带货基础（产品讲解、合规宣传）、线上客户咨询回复技巧	熟练操作医药电商平台核心功能，能合规开展线上产品推广与客户服务，对接企业电商业务需求
第 6 月	综合实训：门店运营全流程实操（从药品入库、陈列、销售到售后咨询）、突发情况处理（药品投诉、应急补货）	整合前期所学技能，能独立完成门店基础运营工作，具备应对常见突发情况的处理能力
第 7 月	顶岗实习：轮岗实践（处方审核辅助、药品销售、电商运营、会员服务）、岗位任务攻坚	适应企业真实工作节奏，熟练掌握目标岗位核心技能，具备独立上岗能力，为正式就业奠定基础

5. 助推企业发展

校企合作以来，我院到企业实习学生，勤学苦练、吃苦耐劳、积极进取，深受企业欢迎。学生扎根岗位、虚心学习，能快速适应药品销售、药店管理等职业岗位需求，在工作中不推诿、不浮躁，主动承担具体事务，如药品陈列整理、会员信息维护等基础工作，有效缓解了企业门店扩张带来的人才缺口压力。同时，学生的稳定就业意愿强，减少了企业人才招聘与培养的重复投入，降低了人力成本。在门店运营中，学生将专业知识与务实作风相结合，既保证了药品销售的合规性，又以真诚服务赢得了顾客认可，助力门店提升客户满意度与复购率，为企业持续扩张、巩固本地医药市场龙头地位提供了坚实的人才保障。

6. 问题与展望

6.1 存在问题

现代医药产业发展迅速，新技术新手段不断涌现，同时拓展了医药电商、中医养生馆等新业务板块，现有人才培养方案、教学实训内容的更新未能及时反映产业企业发展；

校企合作机制仍需进一步完善，在专业技能人才培养标准优化、双师队伍建设、教科研项目合作深化等专项沟通频次不足，合作的精准度与高效性有待提升；

企业参与人才培养的深度有待加强，如企业导师进校园授课、参与课程开发、教学评价等缺乏有效机制。

6.2 措施及展望

健全校企定期沟通机制，每年定期联合开展人才需求调研，根据企业业务发展及时修订人才培养方案与实训内容，确保教学与岗位需求同频共振；

深化企业实践参与，扩大双师培养规模，鼓励企业专家深度参与课程开发、教材编写、技能考核等教学环节；同时，制定教师进企业实践的长效机制，安排专业教师参与一线运营、项目研发等工作，提升双师队伍专业素养；优化订单班培养模式，增设中医馆运营、医药电商进阶等特色方向，引入企业真实项目作为专业实训项目，提升学生专业技能培养的岗位适配性。

未来，校企双方将持续深化产教融合，围绕中医药养生产品研发、慢病管理服务、智慧药店运营等新兴方向，共建实训平台与科研团队，实现“教学、实践、研发”三位一体；升级合作模式，推动订单班向“定制化培养”转型，根据企业不同岗位需求制定个性化培养方案。通过校企协同、同频共振，培育更多既懂专业、又接地气，兼具扎实技能与朴实作风的中医药高技能人才，助力企业发展，服务河南医药健康产业。