# 药店实习篇人总结5篇范文

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-08-23

*总结在一个时期、一个年度、一个阶段对学习和工作生活等情况加以回顾和分析的一种书面材料,它可以提升我们发现问题的能力,我想我们需要写一份总结了吧。下面是小编给大家带来的药店实习个人总结5篇，希望大家喜欢!药店实习个人总结1一、实习地点：药店二...*

总结在一个时期、一个年度、一个阶段对学习和工作生活等情况加以回顾和分析的一种书面材料,它可以提升我们发现问题的能力,我想我们需要写一份总结了吧。下面是小编给大家带来的药店实习个人总结5篇，希望大家喜欢!

**药店实习个人总结1**

一、实习地点：

药店

二、实习时间：

三、指导教师：

四、实习目的与意义

(1)经过进入实习企业进行综合性的实习，将所学的基础理论和基本技能运用于实践之中;

(2)了解生药品行业的实际工作情景，经营规则以及发展前景;

(3)提高沟通及人际关系处理本事;

(4)丰富专业知识，找到不足之处及时弥补，增强自我适应社会本事。

(5)在实践过程中，检验自我在态度、知识、本事、技能，不断地完善自我并积累经验。

五、具体实习资料

(1)运用所学知识，认识药品以及分类;

(2)熟记店内柜台中的药品的产地、剂型、规格、用法用量、禁忌和注意事项;

(3)熟悉常用药物的位置和价格，方便出售;

(4)了解常见的疾病，方便顾客更快的对症买药;

(5)了解店内各个职位的日常工作，亲自学习体验，并自我总结。

六、实习的收获

下头是我在药店实习对常用感冒药的一些认识。感冒药有近百种，但能够根据其成份及所针对感冒症状分为四种。

(1)含解热镇痛成份的感冒药：如对乙酰氨基酚、双氯芬酸钠、氨基比林，其中尤以对乙酰氨基酚最为常用，这种成份专门对付感冒时的发热、疼痛症状。

(2)含减轻鼻腔充血成份的感冒药：盐酸伪、盐酸;原先很多使用的盐酸苯丙醇已被禁用，这种成份主要用来减轻感冒时鼻塞、流涕、喷嚏等症状。

(3)镇咳感冒药：氢溴酸右美沙芬、盐酸二氧异丙嗪等;感冒引起的咳嗽频繁者使用复方甘草合剂、咳必清;咳嗽痰多，痰液粘稠，则可加用必嗽平;这类成份中常常涉及到植物药成份。

(4)含抗组成份的感冒药：扑尔敏、盐酸苯。用于减少过敏、症状。另外，在临床治疗中根据需要还常常选用抗病毒治疗和(或)抗菌治疗。所以在市场上所见的形形色色的感冒药，实际上总可能包含抗生素和抗病毒的成分。

我在工作中总结的几种常用感冒药的功效

999感冒灵

在采用解热镇痛，抗过敏等西药的基础上，加入具有抗病毒、消炎作用的中药合理配伍而成，具有抗病毒，防治流感的功能。

板蓝根颗粒

作用：清热解毒。用于病毒性感冒、咽喉肿痛等症状。

泰诺

作用：解热镇痛，消除鼻部充血、镇痛和抗过敏作用。

白加黑

作用：消除鼻塞、流涕、眼鼻搔痒流泪等感冒前期症状。

感冒清热颗粒

作用：用于风寒感冒，头痛发热，恶寒身痛，鼻流清涕，咳嗽咽干。维C银翘片

作用：缓解普通感冒或流行性感冒引起的发热、头痛、咽痛、咳嗽、口干等症状。

日夜百服宁

作用：用于发热、头痛、鼻塞、流涕等症状

在这些常用感冒药当中，很多包含相同的成份，应尽量避免合用，以免造成成份含量增加引起不良反应。选择感冒药，要针对感冒导致的具体症状对症用药，这样才能尽快痊愈。

七、实习总结

我很荣幸能来到横店街永生公药店实习，刚开始工作的时候，心里常常忐忑不安，生怕自我会做错事给药店和顾客带来麻烦。在店长和店员的帮忙和指导下，我遵守店里的规章制度，严格要求自我，按照要求完成了各项实习任务，做好自我的本职工作，每一天勤学多问，把一些重要的问题记在笔记本上，晚上回家上网查阅，我看到自我你一点一点的提高和听到别人对我的肯定，心里十分开心，也受到了很大的鼓舞，增强了自信心。

在此我衷心的感激她们的帮忙，感激永生公药店给了我一个锻炼自我的机会。经过这段时间的工作和学习，我认识了许多药品，学会了一些销售方法，提高了人际交往本事，学会语言的灵活变通，总而言之，这次实习让我受益匪浅，让我感受到了理论与现实结合的重要性，引发了我对将来工作岗位的思考。实习是对一个应届大学毕业生来说十分重要的经历，实习是我们接触社会的一个平台，最真实感受社会的一个窗口。它使我更深刻的了解社会，更便捷的融入社会。

经过这次的实习，我发现了自我的许多问题和不足，比如自身的经验不足，解决问题的本事严重不够，所学专业知识还很肤浅，专业知识在实际应用中的匮乏等等，这让我明白我所要学习的还有太多，仅有熟悉自我并不多完善自我才能在当今竞争激烈的社会中拥有一席之地。在今后的学习和工作中，我会继续努力学习更多的知识，然后回馈社会。

**药店实习个人总结2**

在西药房期间遵守药房的规章制度。上班不迟到，不早退，工作认真，和睦与老师、同学相处。现将整个实习情况作如下总结：

一、掌握了药品的分类与陈列

1、药品的分类

首先是药品与非药品分开，处方药与非处方分开，内服药品与外用药品分开，然后按剂型或用途进行分类，按剂型可分为：片剂、胶囊剂、针剂、散剂、水膏剂、易窜味的药品。按用途分为：抗生素类、呼吸系统类、心脑血管类、消化系统类、易窜味的药品等。

2、药品的陈列

应有药品柜及中药橱、药品上架、摆放整齐有序并有拆零药品专柜和拆零的基本工具，拆零药品的要求是能保留原包装的尽量保留，不能保留的要在标签上写明其品名、规格、生产批号、有效期限，并有药品效期一览表。

对于毒性药品应设专柜、双人、双锁管理。

二、熟悉了处方的调配原则

进行处方调配要掌握常用药品的名称(化学名、别名、商品名)、药理作用、用途、剂型、规格、剂量、用法，药物不良反应及配伍禁忌等，例如：双黄连注射液与病毒唑注射液、清开灵注射液与川芎嗪注射液不能混合使用。处方按照审方、划价、配方的程序进行处方调配。对于审核不合格的处方药剂人员有权拒绝调配。

三、期间重点掌握如下

1、药物的摆放：同类药物放在一起，做到先进先出。

2、看处方：首先看病号，再看年龄，最后看用法用量。

3、拾处方，拾处方要认真、细心，要检查有无药物配伍禁忌。

4、处方的计价收费。

**药店实习个人总结3**

三个月的药房实习工作结束了，收获颇丰。

实习生就只有我和中药班的一个男生，可见这次见习机会是多么的难得，因此我格外珍惜这次得来不易的机会。

初到药房，有些期待有些紧张，期待是因为以前都没有到过药房所以很想看看传说中的药方长啥样;紧张时怕自己做不好，没有学到中药不知道那些药长什么样，有什么功效，怕自己会做不好会挨骂。在这两种心情的夹击下我跟着师兄师姐走进了中药房……进了药房才知道一切并没有自己想象中的可怕，药房里的老师跟师姐都很和蔼，老师给我们的第一个要求就是打开药箱认药，第二个要求就是加药，当然第二个要求是建立在第一个要求之上的，如果我们连药都没认识很可能会加错药，那导致的后果也许会很严重。

加药其实也有很大学问的，比如说药柜很有规律，所有的药在每个柜的位置都相同，比较贵的药放在公共柜，普通而且常用的药就放在调剂师自己的柜;在药库里，每种药的位置都是固定的以便于调剂师找药加药;加药不能加得太满，否则药会容易混合。还有就是很多种药都长得很像，要是我们不注意很容易会加错药，这样在调剂师称药时就会称错，直接导致药方的药没捡对达不到治疗效果可能事小，要是因此引起病人的什么问题或是导致死亡那事情就大了。所以加药要认真认药，做到看标签加药。

作为制药专业的学生，我的课程没设有《中药学》，无形之中就使我对中药的接触少了许多，借这次的机会弥补了专业没有开设中药课程的遗憾。在药房里，我除了帮加药之外还利用加药的同时认识了很多种药，虽然各种药的药效没有很深的认识但是先认识药再了解药效也是一种学习的途径。在药房三个月，我能轻松的辨别出很多种常用药，如：生地、熟地、黄精、紫菀、石斛、党参、太子参、元胡、柴胡、附子、女贞子……还有很多很多，这里就不一一例举了。除了对药的认识，我还学会了称药、分药，也知道在药房工作是件辛苦的事，无论是称药还是核药都需要绝对的耐心与细心，因此，在药房工作的老师们无疑都是值得尊敬的，因为他们用自己的辛劳换取病人的安康。

综合来说，在药房实习的这三个月无论是在学识上还是在精神上我都有了提高。

**药店实习个人总结4**

这次实习的地方是宜昌城区，那里有大小近三百家药店，绝大多数是一些个体经营药店，领导性的品牌还不多见。显而易见，消费者进私人药店图的是低价和便利，选择品牌连锁更看重的是质量，信誉及专业。

应该说，在当前整体动荡的经融危机背景下，现在的零售药店市场面临一个难得的机遇，医药分家政策的出台，为药品市场提供了一个快速发展的机遇，如何抓住这个机遇调整经营策略呢?

在宜昌市场部实习近一个星期，我跟市场专员们跑过终端，做过促销，也在街边摆摊点卖过产品。拿安琪近期努力在市场上维护的零售价格统一切入开来谈，之所以产生目前这种混乱的价格局面，原因是多年累积也是多方面造成的。但仔细分析，不难发现其根源所在--寻求短期的利益回报。个体药店进货渠道丰富，受经销商制约有限，只要有利润哪怕一瓶zn一瓶ca赚两三个点也卖。而连锁药店相对受其各自医药公司监控力度大些，但在面对遍地开花的个体店时，价格的调整也是参差不齐。业务员过来要求统一调价，当面改了;业务员一走，价格马上又被还原。

我认为，安琪作为大厂，必须在零售市场起到掌控大局的作用。对个体店，要更彻底的杜绝串货源头，加强各级经销商货品流向的监管，并为批零价格的统一创造一个良性的市场环境。让个体经营者能看到调价带来的长期稳定的利润回报;而对品牌连锁店，除了继续给予优惠统一的政策，还要在提高安琪高水平，专业化服务上多做努力。消费者的购买因素无非是质量，疗效及用药指导和价格等，但是消费者对药品普遍不了解。所以，现场的推荐和答疑更加重要。

如何让药店营业员具备专业的咨询讲解能力呢?首先我们安琪市场人员就应该专业，熟悉所有安琪几十种产品每一种的针对人群，产品卖点，与同类产品的差别等。然后，是与营业员的沟通。通过这两天与终端的接触，我发现很多营业员不大愿意理会我们这些厂家的市场人员，而我们当遭到别人的冷面孔时候也往往把嘴巴闭上了。很多跑过四五次，甚至更多次的店，业务员不知道药店营业员姓谁名谁，对方当然也不知道你了。不知道你自然对销售你的产品会大大的打个折扣。销售产品首先应该销售自己。不是你认识谁，而是谁认识你。销售产品之前，要先销售自已这个品牌，客户认同你，也会购买你的产品。该如何让客户认同你的个人品牌呢?个人品牌的销售，就是和客户从生活谈起，当遭到抵触的时候，不要再和他谈产品，要谈他一切感兴趣的事，让他接受你并和你交朋友。做不做其实没关系，最重要的是交了你这个朋友。

在宜昌市场部实习的一个星期，我对如何维护终端市场有了一个初步的了解。但目前对所有的产品了解度也不算高，对具体到与终端的谈判细节也存在一些不明确的地方。上面的观点很多是出于一个安琪的旁观者的眼睛，难免有些井底之蛙。

感激那些带我出去跑终端，搞促销做活动，摆摊点的同事。他们让我学到了很多东西，生活中也给予了很大的帮助。安琪产品不难卖，市场其实不难维护，丛丛容容面对，扎扎实实做好每个细节。我为能成为一个安琪人而骄傲。

**药店实习个人总结5**

一、实习单位简介

1、实习单位：\_\_药店连锁店\_\_分店

2、实习岗位：实习营业员、保管员、制单员、养护员、营业员兼收银员、值班经理

二、实习概况

1、来到\_\_先在\_\_分店做了一个月的实习营业员，职责是每一天负责药品摆放，清洁整理，标签价码对应等工作，向顾客正确推介otc药品，及时介绍药品的功能主治、用法用量、使用禁忌等相关知识，保证用药安全。中药配方坚决执行处方调配制度;西成药凭处方销售处方用药，二者按处方复核制度双签名，保证无差错事故。另外负责相关柜台药品质量与养护，以及服务投诉的前期处理工作。商品信息和在柜药品短缺情景上要报经店长，对职责区内的药品数量帐实是否相符负经济职责。

2、一个月之后被调到仓储部做一名药品保管员，职责是每一天根据办公室打印的各店配送单，给各店进行配货、复核及装车，负责管辖区药品的上货、查对、摆放。每一天库房新到的货物需要建立卡片账，发货时要严格核对品名、规格、厂家、批号、数量及效期，药品在货架上要摆放整齐，方向一致，绝对禁止出现液体倒置等现象。之后又在仓储部转做制单员，职责是每一天依据各店的领货表来打印各店配送单，负责配送单的盖章、校对、整理以及货物的查数、各店的信息反馈。打印配送单要格式相同，不一样类的药品要分开打印，主要分为中药保健类、西药外用类、生物制品类、医疗器械类、中药饮片类及其他类，对各连锁店的配货件数要详细统计并打印，一式三份，对各店的配货问题反馈要详细记录，并追查职责人。之后在仓储部被转为药品养护员，并考取了药品养护验收员证，主要对各库区的温湿度进行有规律的记录，做好库房内防鼠、防晒、防潮、防风等工作，并定期做药品养护记录。

3、在仓储部实习了近半年，经过本人申请以及公司的考核，准许调入\_\_路分店做营业员兼收银员。之后又在本店转做值班经理，负责贯彻执行规范服务，处理解决门店纠纷。保证门店财务出入相对平衡，对其利润负责。负责门店商品计划的核实与传递，以及单据、日报表的保管。对门店商品到货质量验收和对所有商品质量负责。对门店顾客用药、荐药咨询负责，指导顾客合理用药，保证安全有效服用药品。

三、实习感想

经过近一年的实习，我对自我的本事有了一个更深的了解。

看到了自我在学校里学到的理论知识运用到实际工作中的问题。药理学书本上头介绍的是一个大概的药物分类方向，实际应用中，有不一样的商家生产不一样品名但药用相似的药品，但我觉得万变不离其宗，仅有具备扎实的药理学知识，才能够更好的认识这些药品，所以除了弄懂理论知识外更重要的是要在实践中运用这些知识，让这些知识在大脑里面消化变得更加深刻。

**haha药店实习个人总结**

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！