# 药店实习工作总结5篇范文

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2025-03-19

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究,做出有指导性结论的书面材料,它可以促使我们思考,快快来写一份总结吧。总结一般是怎么写的呢?下面是小编给大家带来的药店实习工作总结5篇，希望大家喜欢!药店实习工作总结1自踏入殿堂的那一刻起，我便深刻的认识...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究,做出有指导性结论的书面材料,它可以促使我们思考,快快来写一份总结吧。总结一般是怎么写的呢?下面是小编给大家带来的药店实习工作总结5篇，希望大家喜欢!

**药店实习工作总结1**

自踏入殿堂的那一刻起，我便深刻的认识到，“精医术，懂人文，有理想，能创新”是新时期下的医生所应具备的素质。校训“所系，性命相托”时刻提醒我刻苦学习奋发向上。理论学习中，我克己求严，勤奋认真，顺利完成了必修课程。在良师益友的指导帮忙下，系统掌握了医学知识，为日后进入临床打下了扎实基础。

作为一名药学专业的学员，只学习书本知识是远远不够的，是不能学以致用的，理论和实践相结合才能把我们所学的知识带给人们，所以，我深入到基层在药品销售岗位理解锻炼。初到药店工作，老同事向我说明了零售药店与医院药房的不同，医院药房的药师只需凭医师处方发药，而零售药店的顾客大多是对药品认识较少的非专业人员，所以，销售人员在对顾客销售药品时，要尽可能的多向顾客说明药品的用途及性能，对每一个顾客负责，我所在的药店经营的有中药、中成药、西药、非药及一部分器械，现将实习学习状况作一个。

一、严守劳动纪律，以员工的标准要求自己

在实习期间，我严格遵守该院的劳动纪律和一切工作管理制度，自觉以医学生规范严格要求约束自己，不畏酷暑，认真工作，基本做到了无差错事故，并在上下班之余主动为到医院就诊的患者义务解答关于科室位置就诊步骤等方面的问答，用心维护了药学院的良好形象;并且理论联系实际，不怕出错、虚心请教，同带教老师共同商量处方方面的问题，进行处方分析，大大扩展了自己的知识面，丰富了，切实体会到了实习的真正好处;不仅仅如此，我们更是认真规范操作技术、熟练应用在平常实验课中学到的操作方法和流程，用心同带教老师相配合，尽量完善日常实习工作，给各带教老师留下了深刻的印象，并透过实习笔记的方式记录自己在工作中的点点心得，由于我的主动用心，勤快认真以及良好的医患沟通潜力，各科室给予的好评。

二、如何做好药品知识及医学知识的学习

药用学在鉴定中的应用好处重要。大部分状况我们根本不用理化鉴别的方法，只用植物形态学的鉴别方法就能够鉴定。因为大多植物有其特有的遗传基因，于是能表现出基本稳定的形态特征，这样们我们在中药材鉴定中“努力寻找不同因子”就能够鉴定植物类中药材的真伪。例如：小品种中的石楠藤是蔷薇科的植物，而有时采购来的药材表现出：节膨大、有扁节，这是胡椒科的石南藤的特征，这样就很明确了只要石楠藤中出以上两种特征就能够断定药材掺伪。

顾客在药店购药时，因为会买几种感冒药同时服用;因为胃病会买几种治胃病的药同时服用;因为稍有炎症就会同时服用几种消炎药，这时，我就利用我所学的知识向他们说明感冒药多内含相同的解热镇痛药成分，多药联用有可能会造成重复用药产生药物不良反应，多种抗生素合用有时不但不产生协同作用，而且还会产生药抗，使治疗失败，所以就要提醒他们就应对症下药，不能用这种“大撒网”的方式治疗。这时顾客会十分满意的购买任意一种针对性的药品，而且还会认同这种为顾客着想的做法。

“师傅领进门，修行在个人”，虽然无缘与于老师继续学习下去因为实习即将结束，但是于老师已经将和工作技巧教于我，今后我必须能在实践中成长为一名中药材鉴定能手。

在药店工作还能学习一些课堂外的东西，比如过桥就是黄连，因为黄连根茎的中段细瘦，状如茎杆，形如小桥，所以称为过桥。当然还有针哏就是半夏，砂哏就是银柴胡等等一些中药的别名，这些都是在药店购药的中药处方上学到的知识。

三、如何做好销售服务工作

在销售部是最煅练与人处事、说话的，我的工作主要是接待顾客、接听电话记录医院及药店采购单，接收传真。

在药店接待顾客时，顾客购买所需药品时候会由于同种药品产地多，所以，向顾客推荐药品时，我首先要了解药品本身的状况，然后做简单的介绍，以提高顾客对销售人员的信任度。

接听电话时要语气平和有礼貌。遇到不懂的地方认真询问，不能够马虎大意，有时候医院的采购说话并非普通话带有口音，尤其是南方口音，那时必须要注意力集中，防止听错或漏听。

在那里我不知不觉地容入了整个团队。当自己的工作干完时主动帮忙他人，同时我也得到了别人的好评和关心。

在销售部实习期间我学会了用办公自动化设备，如传真机、复印机等。学校里学习的office软件在那里也得到使用并有所提高，一个人的工作潜力是各方面综合知识表现，当今社会竞争越来越激烈，一个人的知识要全面广泛，但在本专业要精益求精，这样才能适应的激烈竞争。

透过实习，我对中西药房的工作有了进一步的认识，进一步了解了药库和制剂室的工作任务，在实习过程中我们以踏实的工作作风，勤奋好学的工作态度，虚心向上的学习精神得到了带教老师的一致好评。

实习是步入社会前的预演，实习中的苦与乐都尝尽后发现自己长大了。今后将步入社会参加工作，从北京药大学走出的我将牢记“勤求博采，厚德济生”的校训，肩负起中药学工作者的使命和职责。工作对得起职业，做事对得起国家。

**药店实习工作总结2**

我所在的药店是我镇一家私人药店。在当地属于规模较大的药店，该药店一直坚持以“立志为民，健康众生”的服务宗旨，在高效率的运行体制下，开展高质量，高水平的医药零售及服务工作。我们药店主要的业务就是药品的销售，消费者可以主宰自己的消费导向，自由选择，加上药师、营业员的介绍和答疑，大大增进了用药的安全性。

刚去药店先学习辨别药物的具体位置，药品的分类和具体摆放的位置，并且能说一段自己的话语让顾客去购买并且满意，一开始还紧张甚至不知道该怎么说怎么去做，找不到药品还经常拿错药品，在别人的帮助下我渐渐熟悉了各类药品也知道了怎样去帮别人介绍药品。

在药房的学习和亲身体验，让我对中药和西药有了更好的掌握。中药的种类包括解表药，清热药，化痰止咳平喘药，祛风湿药，活血化药，行瘀气药，消食药，补虚药等等。还有中药煎药注意事项：由于中药的质地、性质往往有显着差异，因此，煎煮方法或煎煮实践常不相同，有先煎、后下、包煎等。煎药要注重火候，火候的控制要根据药物的性质和质地，如气味芬芳的中药，适宜用武火急煎，煮沸数分钟后，改用文火略煮即可;煎中药要先用大火煮沸，后转文火煮。中药是能够完全治愈疾病的良药，坚持长期服用中药，可以治疗多种慢性疾病，从而得到健康良好的身体。

西药是现在药品的主力，在推荐药品时要确保推荐药品的准确无误、例如高血压患者在服用降压药品时应先问顾客平时用药，有些药品是对顾客没有作用的，在购买消炎类药品时应先问顾客是否对红霉素过敏，以免拿错药，对顾客造成不良反应。为了确保药品的质量，药品一经销售，不得退换。这就要养成认真负责的工作态度。西药的多种应用，如西咪替丁用于消化道溃疡，但在皮肤的应用中也很常见，主要应用了西咪替丁的不良反应之一：对内分泌和皮肤的影响，它具有抗雄性激素的作用，可抑制皮肤分泌来治疗皮肤科部分皮炎患者，利用药物不良反应而达到治疗目的。在这里不仅是学习了销售的技巧，更多的是中药的特性与对不用药物的深入了解，进一步的了解了药品。

**药店实习工作总结3**

在实习工作期间，我能热情招呼，微笑待客，礼貌谢别。咨询回答专业、耐心、细致，使顾客满意。做事认认真真，从不马虎。

在销售的过程中，顾客购买药品往往是出于某种需求，没有无病乱吃药的人

那么我在推介药品时就要找出能配合顾客购买需求的药品说明来，但是说明的内容有时会因药品有多种特性的缘故而繁杂，这就需要我在药品特征中把最影响顾客购买决定的那一点，用最简单、最有效的语言表达出来，使之让顾客能快速的清除明白。

形象、具体地表现药品。如果一心一意追求简短，有时会过于抽象，让顾客感到茫然不知所措。因此，我会用生动、具体的言词表现药品，顾客会比较容易接受。我不会使用过多的专业术语。以免顾客听不明白而导致销售中断。专业的术语虽然可以给顾客留下深刻的印象，觉得这位药店营业员真专业，但它也封锁了顾客对该产品或服务的理解，反而阻碍了顾客的购买欲望。所以，我在推介药品时

考虑到顾客的专业知识结构，能理解顾客是不能与接受过专业知识训练的自己相比的。我还利用空闲时间，将自己销售的药品多加研究，每种药品至少要总结出三五种销售要点，然后，再视顾客的喜好、需求，选择其中一个要点具体地加以应用，长此以往，我的服务水平就会有很大的提高。

我的实习工作圆满结束，在此感谢药店的师傅和老师们。今后我一定更加用心地学习更多的药学知识，造福更多的人。

在西药房里的几个月里使我学会了很多东西，增加好多医学上的知识。

现在我来说说我在西药房实习的情况吧!首先在药房其间我遵守药房的各项规章制度。做到上班不迟到，不早退，热爱自己的工作，关心病人,和同事相处得很好，他们也教会我很多知识。

其次我在西药房学习的知识：

一、学会了药物的摆放：同类药物放在一起，做到先进先出。

二、学会了看处方：首先看病号，再看年龄，最后看用法用量。

三、学会了拾处方，拾处方要认真、细心，要检查有没有药物配伍禁忌。

四、学会了处方的计价收费。

最后是我在西药方实习的感想：在这三个月真的学会了很多知识，老师有时会考一下我们，使我们增长很多知识，我运用在学校老师教我的知识加上实际鉴习学会很多药学上的知识!

**药店实习工作总结4**

一年一度的暑假又开始了，而在这一个暑假里，我要开始我的第一次社会实践。

因为我家这边大型药店比较少，试了几家又比较难进，所以我就选择了在我家附近的一家中型药店。

我和老板商量了一下，表明了我是为了积累社会经验才来找工作的，不在乎工资的问题的目的。所以老板很快就答应了。第二天，我就开始了我的社会实践。

药店只有一层，面积也不是很大。有顾客来的时候我们只要上前向他推荐介绍一些顾客想要的药就可以了。但是药店的药有那么多，而我们又不能胡乱的推荐药，所以想要卖药就要先了解并且记牢每种要的功用和禁忌，而且绝对不能有丝毫的差错，万一出错的话那将是人命关天的大事，所以一开始，老板只让我在一边学习，让我了解学习一下各种药的功用以及一些药店的流程。学习的工作很辛苦，还要来回药店和家里，所以每天都过的很累，虽然很累，但是过的却很充实。后来慢慢的熟悉了各种药品，就帮着顾客介绍。当然也有时候，顾客会对你的介绍不屑一顾，有时，也会遇到一些胡搅蛮缠的顾客，会因看上一个商品问了又问，心里十二分的不耐烦，脸上还要露着笑容，嘴上还要向他们介绍着，解释着，而最终却又没买，有时，也会遇到年老的顾客，说上一大通，他们也不解其意，只是呆呆的望着你，呆呆的站在那里。但不管怎样，我们这一代人对长辈应是毕恭毕敬，对小朋友应是热情友好。“顾客是上帝”是服务行业的宗旨。

打工的这段时间，我还从那里了解到一些这个药店的有关知识。这里的药材，务求齐全，即使一些偏僻不常用的药，也要准备一点，避免不能按方配齐，使顾客失望。而且这个药店除了一般药品以外，还卖一些保健品。由于一些保健品的治疗对象有所交叉，所以很多时候，二个保健品的销售人员为了业绩，难免有些冲突，会发生强客的事。所以在很大程度上，药店的规章制度还是有所缺陷。另外，我还遇到了很多家庭比较困难的顾客。他们大多是农民，衣比较破旧，掏出来的钱都是些很零碎的钱。看的出来他们是为了买药存了很久。相比较另外一些来买所谓的减肥药，化妆品的顾客，一出手就是几百。深深感觉到社会的不公。也影响我在以后的生活中节约用钱，不要买一些浪费的奢侈品。

休息的时候，我也主动找我们的领导和同事虚心地向他们请教和学习，他为我指出了工作中的很多错误和缺点，领班还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗?一些员工也很热情，纷纷和我交流，是我了解到他们学习生活中的事情，是我从中借鉴，取长补短，给了我很大的帮助。

确实，很多时候在学校里我们接触的人很少，思想上也只是很单纯的只要学习。在这次社会实践中，的确让我的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践，它让我我提前进入了社会，了解了社会，对这个社会提前有了认识这将会对我的以后学习起很大的帮助的。

**药店实习工作总结5**

经过这几个月的实习我已经能分辨一些常用的药物，如党参、生晒参(西洋参)、麦冬、苍术等，并对其药性和作用有一定的认识;能看懂一部分药方，对一些需要先煎、后下、灌纱布袋的药物都能判断;对于药物的包裹也有一定的技术熟练度。

为人处事有所成熟。中医馆就是一个向外开放的窗口，所以在做好撮药这项工作的同时还要和顾客、坐堂专家和同事进行一定的交流。对中医馆而言，顾客群比较大，但就是年龄特征比较明显，大部分就是老年人。老年人由于生理上处于衰退期，所以必须对他们多一份耐心、多一点关心、多一些爱心。另外，也要区别对待患有某些特别病症的病人，如精神上的疾病，这并不就是说对他们抱有歧视的心理，但由于其所患病症的特殊性，往往伴随出现一些突发性事件，我们需要对其多加关注。突发事件其实非常能锻炼一个人的随机应变能力，但就是必须把握原则。拿药房来说，就必须坚持顾客第一的原则。比如由于工作人员的估计错误，一位患者拿不到代煎的中药，而且此时正好碰到药房停水，这位患者非常愤怒，一直指责药房不信守诺言，那么此时，我们可以断定责任方就是我们，需要弥补顾客的时间和精力，所以我们提出了药煎好后送货上门的对策，并且得到了患者的认同。

管理经验有所积累。在经营管理方面，西门药房给我的感觉就是严格要求、顾客第一。作为一家药房，严格的要求就是必须的，因为经营的就是药材，关系病人的健康，甚至生命，所以不能有丝毫差错。进货，有专门的正规渠道;验货，由资深的老药师带领仓库部门人员对每一袋进店的药品进行形、味、色的严格审核;出货，由一套电脑系统控制，每次出货都需要登记，并在每个星期一进行盘仓。在撮药时，经理严格要求营业员间不得相互嬉笑，以免因分心而造成药物种类或剂量的差错。作为一家店，顾客的要求和利益应就是第一位的，在工作和解决问题上都必须牢记这一点。比如，一次几位黄岩来的患者到药房抓药，撮完药，一位患者发现自己的药撮多了十付，于就是，硬要退，一直坚持自己只要抓十付。但当时，店里刷医保和收银台的工作人员发现该患者药量比较多、数额比较大，都特别跟她确认过。顾客一直坚持就是店员的失误，坚持要退，最后经过调解，还就是给她们退了，让她们满意的回去。由此，我得到启示：有时候，一点小利就是不足挂齿的。

但就是，在实习期间，我觉得药房人员分工不就是很明确。刷医保和收银的人员就是不固定的，撮药的工作人员会被轮流安排操作，特别就是刷医保的人员，很多时候就是谁有空就去。因此，我建议各班次应该明确人员分工，落实责任，将刷医保和收银的人员固定下来。这样可以避免因人员流动频繁，交接班时交代不清楚而发生错误;避免代刷医保而产生的责任不清现象;减少员工经常需要帮忙加班刷医保的现象。但就是中药师的专业认证还就是要同步进行，因为即使就是刷医保和收银工作也需要一定的药理知识。

在药房实习的日子里，让我看到了“大气经营，精细管理，开放合作，诚信发展”的现代化科学管理理念，让我相信，万丰就是我们社会新人锻炼能力的良好途径、踏入社会的坚实桥梁、自我发展的最佳平台。

**haha药店实习工作总结**

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！