# 大药房实习工作总结(精选18篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2025-04-03

*大药房实习工作总结1光阴似剑，时光如梭，我们满怀喜悦迎接新的一年。在以前的工作过程中经历了许多事情，从工作过程中也总结了许多经验和教训。作为一名收银员，我总结了以下资料：一、作为一名营业员要有良好的工作姿态，良好的待客态度，热情接待顾客，要...*

**大药房实习工作总结1**

光阴似剑，时光如梭，我们满怀喜悦迎接新的一年。在以前的工作过程中经历了许多事情，从工作过程中也总结了许多经验和教训。

作为一名收银员，我总结了以下资料：

一、作为一名营业员要有良好的工作姿态，良好的待客态度，热情接待顾客，要了解顾客的购物需求，为顾客营造一个温馨的购物环境。

二、对待顾客要用礼貌用语，说话语气要尊敬、亲切，不要对顾客大声说话，要注意自己仪容、仪表，动作要大方，举止礼貌，作为一名合格的收银员，要随时注意价格的变动，熟悉卖场的各种商品，特别是特价商品信息，在收银过程中要做到唱收、唱付、唱找，以免引来不必要的麻烦。扫价时商品价格要与电脑相符，如不相符时，随时通知商管和店助调价，在收银过程中不要漏收、少收、多收。当然也有许多不足之处，有时自己境不好的时候，对顾客语气稍重一点，有时也顶撞顾客，可是我会尽量注意自己在工作中坚持良好的心态。

总之，我十分感激领导对我的支持和帮忙，给我一个工作的机会。我相信，在我以后的工作中，我会越来越努力，让我们共同努力把\_\_越办越好。

**大药房实习工作总结2**

实习只是一个过程，而我们在实习中会学到多少，明白多少，对我们的帮忙有多大，这仅有自我明白。在学校的安排下。我到\*\*\*\*药店进行工作实习，药店对于我们平民来说一点都不会陌生，因为我们要是有着小病小痛都会去买点要吃吃，实在不行才会上医院，而我在实习的这段时间里，对药品更加的了解，对药师的工作流程也更加的了解，也让自我对以后的工作充满了信心。

刚来到药店实习，前辈没有交给我困难的工作，只是让我在旁边帮忙，打打下手之类的。而我在旁边认真的学习前辈是如何工作的，要是遇到不懂的就虚心的向前辈们请教，然后认真的思考，从中吸取经验。

药师的工作就是依据病人的情景，选择一款最适合、最有帮忙的药，让他们早日健康。在前辈的指导下，我开始了正式的工作，开始的时候，我只会对伤风感冒的小病症开药拿药，虽然这些工作都很简单，可是我做起来还是相当的仔细，应为万千世界无奇不有，如果随便给病人拿药，要是病人吃了过敏，那就得不尝试了。所以在工作中，我都是认认真真，没有打一丝马虎。经过长期的工作实习，我积累了必须的工作经验，并且养成了良好的工作素质，此刻我也和其她前辈一样开始了正式的工作。

经过这次的实习我学到了很多，明白了很多，在实习工作中，我将课堂上学到的理论知识与工作相结合，让我更加的了解工作，对自我的专业也更加的了解，在实习工作中也培养了我的动手本事，社会交际本事，增加积累了我的工作经验。这些都是课堂上学不到的，在工作中我也很开心，因为我能够用自我的双手来帮忙这些人，这应当就是助人为乐吧!

社会不断的发展，人们的素质不断的降低，每个人都是那么的自私自利，所有的年轻人都只会想着自我，没有想过自我的长辈，他们有病痛，都是去诊所或者医馆，不敢乱花一分钱，最终是魏了谁，可是有着多少年轻人是为自我的长辈着想的，我想真的很少，经过这次的实习，我深深的体会到亲情的可贵，有的时候就只是一瞬间的事情，就会阴阳两隔，到时候就算是后悔，也只是徒增伤感，毕竟这个世界可没有后悔要卖。

**大药房实习工作总结3**

光阴似箭，岁月如梭，转眼间我在常德市第一中医院实习已经九个月在这九个月里，我把在学校的理论知识与实践相结合，在实习老师的指导下，认真的学，认真的记，认真的思，较好的完成了，实习任务，现将实习情况总结如下：

根据实习老师的安排，我先后在中药房、西药房、煎药室、中心药房实习。通过这九个月的实习我明白了活到老，学到老及的道理；不管做什么事都要认真、细心，对病人要温柔、使用礼貌用语、语调平和、举止大方、不卑不亢、热情、尊重、不歧视、少用专业术语，充分体现一切为了人们的药学服务理念；一些常用中药煎药方法；明白了理论与实践相结合的重要性；认识到自己的学识和阅历还很欠缺，所以在实践的过程中要认真对待。

通过这次实习我使我从理论高度上升到实践高度，为我以后的工作打下了坚实的基础，我还感受到从一个学生转变到一个职业人的过程，还学到了许多书本上学不到的知识，最真实的是人际关系，体会到：多看书，到了社会上总有用处的重要性。我严格以学生的身份约束自己，做好实习生应尽的义务。我卸下了学生的身份，以一个职场人的身份去面临踏入社会前的第一次实习。实践检验了我的理论知识，也丰富了我的专业技能。

通过实习，我发现我i在很多方面还存在很大的差距：一是知识面不广、理论知识掌握得不透彻，还不能很好地适应岗位的需要；二是实践能力、操作能力还不够，办事效率不高等，这些问题我将在以后的实际工作中加以改进和完善。

我每天都会看专门打印住院药房处方的电脑上有没有要点的处方，如果有就以最快的速度点完，然后帮师兄、师姐们的忙。他们不仅是我的师兄、师姐，也是我工作的榜样，娱乐上的好玩伴、为人处世方面的老师。我已融入中药房这个大集体中，和师兄、师姐们建立了良好的友谊，不管是生活还是工作上的不懂之处只要我问他们，他们都会耐心地教我。我还真有点舍不得离开他们。我发现虽然每天都拿着处方点药，但有时难免会出现错误，当出现错误时我都会及时改正，改正后下次吸取教训，也是实习过程中的经验。

总的来说，实习的目的就是把书本上的理论知识与实践相结合，在错误中吸取教训，不要掉以轻心，要不断努力，有责任心，细心，干一行，爱一行，服务大众。

**大药房实习工作总结4**

狂热啊!都三十好几度呢!幸好药店里有空调，南方的夏天真是异常的热。可天天顶着火辣的太阳，骑着脚踏车去药店也是一件很痛苦的事。可是恶劣的环境正激起了斗志，要克服环境的不足，虽然很热，容易变困，但我仍要打起精神来，好好干，不能有半点马虎和偷懒。

不能给随便卖药，由于我非售药人员。药店就是帮忙打扫，做一些清洁之类的活儿，还有就是收盈等等。活并不是很重。一开始，还真有点不想干了觉的学不到什么，还不如在家看看电视呢，可姐姐对我很热情，想那就过几天再说了社会要适应自我自下而上的环境，不想一开始就干不下去了必须要坚持下去。要在自我的工作的环境中让自我的工作做得很简便，首先得尽快地熟悉自我所在工作环境。

面积也不是很大。早上去，药店仅有一层。先要扫地，得每个角落都扫干净了有顾客来的时候我要上前很礼貌的说“请您坐下稍等一会儿，姐姐很快就来了然后我就去喊我姐姐过来(姐姐挺忙的常常不在等我姐姐来的这段时间，会随意的和顾客聊几句，使他不会感觉等太久了没人来的时候，就擦柜台玻璃，别小看这活，还真是挺累人的擦完柜台，闲着没事的时候，就会看看药品的说明，解并且记着每种药的功用和禁忌，增长知识嘛。有时候也会和姐姐聊聊天，问她一些疾病的原因和治疗方法。姐姐有时也和我说说我工作中的错误和缺点，也很虚心地听她说，说看一个人怎样样并不仅仅是看他学历、文凭怎样样，关键是看此人做事是否勤快踏实。承认我懒了点有点。姐姐还对我说：跟我不一样，受过高等教育的应当多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自我，年轻人不要怕吃苦，年轻的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗确实，听了姐姐对我所说的金玉良言，确让思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，姐姐给我指明了很好的一个努力方向。

和姐姐聊天，还有一次。姐姐语重心长的说：一个人在学生时代最重要的学习东西，增长见识，锻炼本事，尤其在大学学习时候，选用寒暑期时间参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的赚钱的机会，然后姐姐给我说了读书时的事，说他读书的时候，也是求知欲十分强烈，想方设法地想多学点东西，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的就为了增长见识”姐姐的话让我很受感触。

至少能应对经常发生的感冒，药店真是学了许多东西。明白什么样的症状吃什么药比较好，而不是不管三七二十一，一旦感冒了拿到一个感冒药就吃，常常不能对症下药，浪费钱。还明白了拉肚子的轻重程度，该吃什么药;跌打碰伤该怎样办…都是与日常生活相关的重要知识。

锻炼并提高了自我的交流本事，这次的社会实践工作让我感触良多并学到许多书本以外的知识。不仅仅使我认识到与人沟通的重要性。同时还对医学知识有了一个感性的认识，体会到医生的价值，还真有点后悔当初没选医科呢!说着玩的明白，学的专业计算机在社会中也有着很重要的作用。由衷的为自我的收获感到高兴，也清楚地意识到身上所肩负的重任。

能免则免之。所以药店特殊的定义给予顾客的特殊的表情。大多面带焦虑，药房里让我感触最深的要数每一天匆匆的过客们药店在眼中就是仅有病人才光顾的地方。或面带病容。总之，形形色色的面孔每一天不断地变换着，药店仿佛是人生的大看台，上演着各种喜怒哀乐的剧情!虽然每一天早九到晚五的工作时间很漫长，甚至有时站到腿一阵一阵的酸痛可是听到有的顾客不经意间对我态度的赞扬，一切的不忍都烟消云散，这让我感到很欣慰并且我懂得将工作中出现避免不了困难努力去克服。同时让我更加有信心做好实践工作，更好的服务于大众更好的服务于社会!

这次的实践工作让我有机会接触到社会。不仅仅锻炼了意志和克服困难的本事，同时也让我实践中积累了一些经验，这是学校以及在书本上是学不到!然而现今普通高校的大学生，这种步入社会进行社会实践的机会少之甚少。认为，当今社会的大学生应多参加社会实践工作，更好的锻炼自我并充实自我，经过自我在实践工作中的努力来实现自我的人生价值!其实，社会实践活动是顺应时代发展需要，贴合青年学生成长的活动，意义重大且影响深刻。现今社会需要的集知识、专业技能和工作实践经验于一身的高素质人才，作为高校大学生的更要勇于参加社会实践更好的锻炼自我!

药店实践的经验让我懂得了残酷的现实竞争中，所以。坚持一种平和的心态是如此难能可贵。而这些将是踏入社会后需永远铭记的耐心，宽容，关心，职责，友善。想，这应当是今年的假期收获最丰硕的!同时更让我懂得什么是尊重劳动!虽然是不要任何报酬的实践但我从心里明白钱的来之不易和珍贵。所以经历打工和想象打工是不一样的也最终明白，这世界上有很多金玉良言的道理我都看似明白、理解，其实还差得远，仅有真正经历过了这心坎上才有一道印记。回顾在药店实践的这十几天虽然没有惊心动魄的情景，却也是曲折迂回，给了人生不少的启发和动力，深刻的体会到一个很简单的道理，那就是梅花香自苦寒来，宝剑锋从磨砺出!同时我也最终领悟到要在就业形势如此严峻的大城市里取得一席之地，谈何容易

可是这十几天的经历将陪伴我大学生活，此时的虽然已经离开了药店。受用一生，想，这对我以后的工作生活都会有很大的帮忙!

**大药房实习工作总结5**

非常荣幸我们xx医药连锁经营管理的全体学生于20xx年来到xxx市xxx医药连锁经营有限公司来实习，有幸的成为了该公司的实习生，回顾这二个星期的实习，我们在店长和中药的老师傅支持和帮助下，严格要求自己，按照店长的要求，较好的完成了，自己的本职工作，在此对店长和各位中药老师傅们表示衷心的感谢，感谢xxx医药连锁经营有限公司给了我们一个展示的机会。

通过这段时间的工作和学习，明白了理论和实践相结合的重要性。同时了解了连锁药店的大概部门，有采购部，防损部，营运部，行政部，财务部，信息服务部，人事部。而营运部其下又分为各个连锁分店，而分店主要由店长，营业员和收银员，理货员组成。现将二个星期的实习报告总结如下：

>一、实习的时间和人数的安排

首先在不打乱正常的营运工作的情况下，总部把我们全体三十六位学生分在了十三个店里学习和工作，实习时间从至xx。同时在时间上使用的是二班倒的工作制度，这样既保持了时间的合理分配，也使我们能够慢慢适应工作的环境，同时也让我们更好的有时间和精力去学习，去讨论。

>二、实习阶段的认识和学习

在刚刚开始工作的几天里。尽快的适应了这里的工作环境，慢慢的融入了这个集体里，在店长的关怀下，真的学习了店里的各个工作制度要求和任务，明白了每位工作员的任务和责任以及他们的工作流程，不断提高了自己的专业知识和水平，以丰富了自己的经验。在此期间主要学习了首先是认识药，了解药的分类，用途和拿药。虽然药品的种类非常多，但是药品的摆放时按类别来的，先是注射液，胶囊，片剂，滴丸等的分类，再再次基础上分别按抗生素，心血管，呼吸系统，消化系统，外用，非处方药，计生，医药器材，其他分类。当然取药拿药是最简单也是最重要的一门技术了。

在拿药的时候，对不同的年龄，性别和不同程度的人，药的拿取是不同的，特别是小孩和孕妇的用药要特别小心，谨慎。其次在拿药取药的时候，药用礼貌的的态度去接受患者的咨询，了解患者的身体状况，同时向患者详细讲解药品的性质，功能，用途和用法及注意事项，同时也要尊重患者的主观意见。

不同得药陈列的位置，环境不一样。但是有些药品是不同的。比如有些药品适合在一定的温度下，才能保鲜，这类药品就必须放在温度和湿度调好的冰箱里。还有易挥发的药品不能和其他药品放在一起。最重要的是毛利率高的，利润高的药品须放在货架的黄金位置。最后还必须每天给药品保持清洁。使我们锻炼了耐性，认识到了做任何工作都要认真，负责，细心，处理好每一次的营业，了解在药店中每一个职业与药店之间联系的重要性。

>三、加强自身学习，提高专业知识水平和认识

通过这二个星期的学习，不仅学到了非常多书本上没有的知识，而且还丰富我们的阅历和积累经验。但是还是使我们认识到自己的学识，能力和阅历还非常欠缺，所以在工作中不能掉以倾心，要更加投入，不断的努力学习，书本上的知识是远远不够的，而且理论和实践的相结合才能更好的让我们了解知识，更好的把知识带到现实中，服务大众。

而且我们在实习过程中，也是上班的一员，要遵循药店的各项制度规章，不能向在学校里一样。在店里做事情要有所顾虑，你能随心所欲，重要的是秉持一种学习，认真的态度。同时工作不仅需要熟练的专业知识和技巧，还要高尚的职业素质和道德。最后明白了连锁药房和医院的药房不同，医院的药房的药师只需要药师处方发药，而我们连锁药房的顾客大多是对药品认识较少的非专业人士，所以在拿药和取药的时候，要小心，慎重，对每一位顾客负责。

>四、存在的问题

由于我们每个人的岗位和工作职责不一样，所以在实习期间会存在一些问题。首先营业员是与人说话和处事的，工作主要是接待顾客，在接待顾客要语气平和，有礼貌。遇到不懂的地方，不能马虎大意，有时候一些顾客买药时说的是非普通话带点口音，一定要注意力集中，不能漏听和防止听错。其次是理货员，要分别不同药物的药理作用和药性。非常好的掌握药物的分类，遇见过期，损坏的药品要统一记下，上报有关负责人。而且注意通道的卫生，脏的话要及时打扫，保持药店清洁的环境。同时每个人都必须集中注意力，小心偷盗，注意刻意的人。

>五、建议

通过这二个星期的实习和工作，使我们大致的了解了xxx医药连锁经营有限公司的一些规章制度和体制。并且在实践中掌握了一些相关知识，是我们更好的记住和运用理论知识。但是我们需要提出几点建议：

一、在一些较大的医药卖场配置保安，防止药品被偷盗现象。

二、在发现药品损坏时，要及时换掉及补充。

三、要时时刻刻保持药品的清洁和卫生。

四、领导要与店员之间常沟通，了解店员的想法。

**大药房实习工作总结6**

自踏入医学殿堂的那一刻起，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\_健康所系，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助下，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，我深入基层在医院药房接受锻炼。初到药房工作，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，我所在的药房经营的有中成药、西药、非药品及一部分医疗器械，现将实习学习情况作一个总结报告。

>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，积极维护了医院的良好形象；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，丰富了思维方法，切实体会到了实习的真正意义；不仅如此，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，积极同带教老师相配合，尽量完善日常实习工作，给各带教老师留下了深刻的印象，并通过实习笔记的方式记录自己在工作中的点点心得，由于我的主动积极，勤快认真以及良好的医患沟通能力，各科室给予的好评。

在医院药房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，这些都是在医生开具的中药处方上学到的知识。

>三、如何做好药品销售服务工作

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、打印住院药房领药单并发药，然后由带教老师核对后再发给住院部护士。在药房接待患者时，由于很多患者购买所需药品时候不认识想咨询，所以，向患者介绍药品时，我首先要了解药品本身的基本情况，然后做简单的介绍，以提高顾客对医院药房的信任度。

接听电话时要语气平和有礼貌。遇到不懂的地方认真询问，不可以马虎大意，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，那时一定要注意力集中，防止听错或漏听。

在这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助他人，同时我也得到了别人的好评和关心。

在药剂科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软件在这里也得到使用并有所提高，一个人的工作能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，这样才能适应职场的激烈竞争。

通过实习，我对中西药房及药剂科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。

**大药房实习工作总结7**

一、实习目的

1、有一定的谈价议价的能力。

2、能够熟悉药品的摆放。

3、知晓一些常用药的的通用名称、商品名，功能主治，禁忌等等。

4、能准确为顾客的症状进行用药配伍。

5、锻炼自己说话的水平，学会与人沟通。

6、锻炼自己处理问题、分析问题的能力。

二、实习时间与单位

这半年我的工作单位共有两个，分别是烟台--医药城、--大药房。前者是我在学校参加招聘而去的单位，在那里我呆了两个月;后者是我自己在家乡找到的工作，从10月份开始一直到现在12月底。虽说烟台--医药城比--大药房规模大很多，但是我还是比较喜欢后者，原因很多，可能是在烟台那里一个人生活工作很辛苦吧，每天早出晚归，每天的坚持与努力，可是宿舍，工作，生活，学习，还是都不尽人意。我觉得自己很辛苦，坚持也一定要有意义，那么多的心酸、无奈和忍气吞声，如果换不来什么，那也没必要继续，于是就回家了，在家休息了2个星期就找到了现在的工作，什么是满足，可能就是开心、平淡的过每一天吧，就像我现在这样。

三、实习地点与岗位通

--药房是成立于20--年，面积约76平方米，仓库也有20多平方，是大型药店。经营范围有抗生素、西药、非处方药、保健品类、中成药等等。本店经营面积大经营品种多。店内从事药品质量管理、检测检验、调配处方的工作人员，以及从事药品营业、保管、养护、销售工作的人员，都经过专业培训。每年对经营的人员体检一次，并建立了健康档案。该店位于--市立医院对面，针对广大医院患者售药，历史悠久服务态度热情，店员有很好的亲和力和信誉度。店有较多的老客户，所以客流量大。

我是在十月中旬来到--大药房的，因为我哥哥在医院工作，与该店的经理关系不错，于是同事们对我也很照顾，有不懂的地方大家都会照顾。我的工作就是药店导购员，和收银员，现在工作的久了，在大家倒班的时候也会替换一下，基本上我对这些工作不挑剔，哪里需要我我就去哪里，根据领导的安排来定。

四、实习内容和过程

我的工作是药店营业员、收银员。因此我的工作主要是，销售药品和收票，开单子，忙的时候还要帮忙调货。我的实习内容主要有：

1、对所在单位和所从事的行业的认识。要在药店工作就要知道企业的沿革，所在行业的特点及发展前景，比如通泰大药房经营情况很好，每天的客流量不少，其优势是良好的地理位置，还有历史悠久，口碑好。

2、能力的锻炼。有一定的谈价议价的能力，锻炼自己说话的水平，学会与人沟通，巩固所学知识，提高自己实际动手能力，培养解决问题的能力，善于开发自己思维，对于一些常用的设备要会使用、会维修。

3、对药品的了解。能够熟悉药品的摆放，知晓一些常用药的的通用名称、商品名、价格、药理作用、功能主治、适应症、用法用量、禁忌等等。能准确为顾客的症状进行用药配伍这点很重要。

4、常见病症的了解。感冒发烧、气管支气管炎、胃炎、胃溃疡、便秘腹泻、昆虫咬伤、鼻炎、咽炎、痔疮、关节炎、风湿、腰腿疼痛等等，这都是常见的病症，在药店里经常会有人来买相关的药品，因此针对这些病症，相关的常用药品也应该知道，类似药品中要推阿种药品，为什么，这些都该牢记。

刚上班的时候我很享受每次来货时，点数还有往货架上摆货的过程，那样我能很快的熟悉药品的摆放位置，并且给自己找药。后来，在我习惯了这种工作以后，我就喜欢上销售的过程，当患者取药时，我热心接受询问，了解其症状，同时向患者详细讲解药物的功效、用途、用法用量、注意事项及副作用，以便他们能够放心使用。在配药过程中，不能依据个人主见随意更改用药剂量，要保证患者用药和身体安全。我觉得看着他们信任自己，购买自己推荐的药品，这也是一种精神上的收获，是的满足。

五、实习体会和收获

通过实习我能熟练的使用和了解仓库的一些设备，也能够准确的知道药品的货位，在顾客需要的时候能自己给其配药，对药品的性能，不良反应和类似药品的差别也有所了解。更重要的是我现在很能讲话，沟通能力不错，能处理一些突发事件，在销售的过程中也能出一些点子，做一些策划，为药店的业绩贡献自己的一份力量。

另外，我也发现一些问题，有些常见的药品是需要处方的，但是患者买药时没有处方，药品一样被卖出去了，然后店里人员事后补处方。我一直觉得这种行为是极度不负责任的，可能把这种药卖出去其实也不会出什么问题，但凡事都有万一，药品毕竟是与人相关的物品，我们都不该冒这个险。

其次，每过一段时间，药店都需要检查药品是否过期，并作出记录，这个过程中，若发现药品有过期的现象应该清理干净，而不是放到货架上继续销售还有，顾客一般都有自己常用的药物，一但这种药物减轻不了病状，他们就会改选其它品牌的药物，像是广告中常出现的药物：感康、白加黑等等，可是这些药品也不一定真的对症。这时候就应该向顾客推荐适合的药品，而不是放任不管。说到底医嘱很重要，药品销售是一种综合性质的行业，除了有良好的专业知识外，还要具备优质的服务态度和售药技巧，这就说明要具备良好的职业素质，这关系到病人的用药安全问题。所以大家都要有耐心、要有良心、更要用心。

然后，就要说说健康咨询服务的问题了，很多人在购药时还是相信医生的话，但是有些小病是没必要去医院看医生的，这时候有的人喜欢询问药店营业人员，而有的人则更愿意问一些专业人士，这就证明了药店坐堂医生和药师的重要性。有执业药师、坐堂医生提供健康指导是一些药店经营的一大特色。市民在购买药品或健康类产品的同时，希望得到专业人士的从旁指导让其买的放心。因此，药店内是否有药师提供健康指导，也是影响人们选择药店的一大因素。这与大家关注的营业额是息息相关的。

六、总结

一直以来认为学校让同学们去实习是多此一举，可现在我却认为，顶岗实习的意义真的很重大。他不是想象中的那么简单，或者说做做样子就可以，他是为了让同学们把知识和实践二合一，从而提高和锻炼我们自身的实践技能的一个很好的途径。

在单位里，不会有老师帮助你解决困难，不会有同学和你心心相映无话不谈，不再是刻板的书本，而是真刀真枪的面对顾客，面对同事，面对领导，一切都不在简单，我们只能通过自己的摸索来处理问题、解决问题，一切只能靠自己。所以，种.种经历我们只能把其作为是考验，然后努力克服，最后征服它。这个过程难道不是更为可贵吗?能体会到这其中的酸与甜，才是最重要的吧。

通过实习，一方面，我锻炼了自己的能力，在实践中成长;另一方面，我也为社会做出了自己的贡献;更重要的是我交了很多朋友，认识到生活的不容易。

尽管在实习过程中，我也表现出了经验不足，处理问题不够成熟、书本知识与实际结合不够紧密等问题，但我相信，我会不断充实、鼓励自己让自己更加努力的去掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。

实习还没有结束，它给我带来的巨大影响也将继续下去，它使我们走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。尽管实习比较辛苦，但是却为我以后人生的道路做好了铺垫，我知道一切都是不容易的。我也终于明白，乏味中总会有希望，苦涩中总会有甘甜。

我希望大家能像我一样珍惜这离校前仅剩的半年实习，我想如果我们认真做了一定会有很大的收获。我也希望在明年毕业时，自己能对此次实习无愧于心!

**大药房实习工作总结8**

作为一名中药学专业的学生，我深知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，我决定到药店实习一段时间来锻炼自己。初踏社会的时候，我的心情是激动而紧张的。激动的是我终于可以长大了，可以开始我真正的人生；紧张的是不知自己是否能适应这个社会，战胜新的环境。我在我家附近选择了一个药店，我跟药店经理商量了一下，我跟药店经理说我不在乎工资的多少，我是为了积累经验来找实习的。药店经理想了想便答应了。所以在第二天，我就开始了我的药店实习生活。

一开始,药店经理只是让我在一旁跟药店的一位老师学习，让我了解学习药店的流程以及一些常用中药和一些非常用中药。虽然每天的学习工作很辛苦、很累，但是每天都可以从中学到知识，过的很充实。渐渐的熟悉了各种药材，同时也了解到各种药材的功效和禁忌。例如：大黄的功效为清热泻火，止血解毒；此药孕妇慎用。芒硝有清热泻火，泻下软坚的功效；但是孕妇要禁用此药，且不宜与三棱同用。甘遂的功效是泻水逐饮，消肿散结；此药反甘草，体弱者及孕妇忌用。夏枯草清肝火，散郁结；但是脾胃虚弱的人要慎用。青黛有清热解毒，定惊的功效，但胃寒者要慎用。白蔹反乌头，其功效为清热解毒，消痈散结，生肌止痛。丹参的功效是活血调经，祛瘀止痛，凉血消痈，除烦安神；此药不宜与藜芦同用。益母草有活血调经，利水消肿的功效；但此药孕妇要禁用，血虚无瘀的人要慎用。人参有大补元气，复脉固脱，补脾益肺，生津，安神；但此药反藜芦，畏五灵脂。胡黄连其功效为退虚热，除疳热，清湿热；脾胃虚寒的人要慎用此药。雄黄具有攻毒杀虫、内服逐水退肿的功效；此药供内服时要慎用，切不可久用，孕妇一定要禁用此药。川牛膝对于孕妇要禁用；其功效为祛风利湿，通经活血。三棱对于孕妇也要禁用；功效为破血行气，消积止痛。肉豆蔻能涩肠止泻，温中行气；但湿热泻痢者要忌用等等。

在实习的这段时间，我还学会着能分辨一些常用且易混淆的中药。例如：

①淮牛膝与川牛膝，均为苋科植物。川牛膝饮片外表灰黑色而粗糙，质坚，不易折断，断面带纤维性，淡黄白色至黄棕色，气香味甜。而怀牛膝外皮黄白或土黄色，有细浅纵纹和稀细的侧根。质柔软，易折断，气微有香味，味带甜。

②黄芪与苦参：黄芪显粉性，皮部黄白色，木部淡黄色，有放射状纹理及裂隙，气微香，味甜，嚼之残渣少。苦参切片断面淡黄色，木质部呈放射状排列，质地坚硬，不易折断，气微，味极苦。

③白术与苍术：白术为不规则团块状，表面灰黄色或灰棕色，质坚硬，不易折断，断面不平坦，黄白色至淡棕色，气清香，味甘微辛。苍术呈不规则的连珠状，质坚实，不易折断，断面黄白色或灰白色，散有多数橙黄色或棕红色油点，习称“朱砂点”，气特异，味微甘、辛、苦。

④北五加皮与地骨皮：其共同点是根皮均呈卷筒状，栓皮易剥离，外表粗糙，具有扭曲状纵裂纹，内部平滑，有细纵纹，质松脆易折断。其不同点是北五加皮有浓厚的特殊香气，味苦而有刺激性；而地骨皮微臭，味微甘。

⑤青风藤与海风藤：青风藤呈细长圆柱形，髓部色灰白，断面不平坦，气微，味微苦。海风藤呈长圆柱形而扁，髓部灰褐色，断面纤维状，气清香，味辛。

⑥黄精与玉竹：黄精呈不规则扁圆柱形，上端膨大，状如鸡头，味微甜，性粘，质地硬,不易折断。玉竹呈弯曲扁圆形，味甜，质硬而脆。

⑦生地与玄参：生地呈不规则的团块状或长圆形，表面灰黑色或棕灰色，体重，质较软，不易折断，断面灰黑色或棕黑色，有光泽，具粘性，无臭，味微甜。玄参呈类圆柱形，表面灰黄色或灰褐色，有不规则纵沟，质坚实，不易折断，断面黑色，微有光泽，气特异似焦糖，味甘，微苦。

⑧木通与川木通：木通呈圆柱形，常稍扭曲，表面灰棕色至灰褐色，体轻，质坚实，不易折断，皮部较厚，黄棕色，木部黄白色，射线呈放射状排列，中心具小型的髓，气微，味微苦而涩；川木通呈长圆柱形，表面黄棕色，有纵棱线，节膨大。质坚硬，不易折断，断面黄白色或黄棕色，放射纹明显，无臭、味淡。

⑨杏仁与桃仁：杏仁呈偏心脏形，顶端尖，基部钝圆，左右不对称，味苦。桃仁呈长卵形，顶端尖，中部膨大，基部钝圆而偏斜，味微苦。⑩桑寄生与槲寄生：桑寄生茎枝呈圆柱形，表面红褐色或灰褐色，具细纵纹，嫩枝有的可见棕褐色茸毛，质坚硬，断面不整洁，皮部红棕色，木部色较浅。无臭、味涩。槲寄生茎枝呈圆柱形，表面黄绿色、金黄色或黄棕色，有纵皱纹，节膨大，节上有分枝或枝痕。体轻、质脆、易折断，断面不平坦，皮部黄色，木部色较浅，射线放射状，无臭，味微苦，嚼之有粘性。等等。通过两个多星期的学习，我慢慢的可以按处方抓一些药了。

在药店实习的这段时间，我发现我的指导老师总是给抓药的顾客一些建议。有些顾客点点头听取老师提出的意见。有些顾客不听取意见，那就算了，可是有些顾客不仅不听取意见，还破口大骂，说我们多管闲事，什么难听话都说。每当这时我就在想，我们提的建议都是对他们好的建议，他们为什么总是这样呢？但是这些蛮横的顾客再来抓药的时候总是向老师们道歉，因为他们的无礼而道歉。在实习的这段时间，我还了解到一些关于药店的有关知识。药店里准备的药材，要务求齐全，即使一些偏僻不常用的药，也要准备一些，避免不能按方抓药、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。同时在实习的这段期间，我还遇到了很多家庭比较困难的顾客。他们掏出来的钱都是些面值比较小的钱，很少有百元大钞，看的出来他们是为了买药存了很久的。相比之下，一些前来买所谓的减肥药或化妆品的顾客，一出手就是几百元。每当我看见这些出手阔绰的顾客，我就想到那些家庭比较困难的顾客，心里深深的感觉到社会的不公平。同时这也影响我在以后的生活中要节约用钱，不要买一些没用的奢侈品。

在休息或空闲的时候，我主动找我的指导老师和同事虚心地向他们学习，他们为我指出了工作中的很多错误和缺点，指导老师还对我说，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。说我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，年轻人就得吃苦才能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？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。在药店实习的这段期间，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。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。同时我在工作中，把全心全意为人民服务始终牢记心中，以礼待人，热情服务，耐心解答顾客提出的问题，为他们提供一些对他们有益的建议。即使顾客提出的问题我无法解答，我也会将我的指导老师请来为他们解答；并且我在不断的实践中提高自身素质和工作水准，让顾客能够用到安全有效、稳定的药品而不断努力。

通过两个月的实习，我发现自己成熟了许多，不再是个懵懂无知的普通学生了。特别是在知识积累方面，我觉得我的知识要比以前要丰富许多，同时深刻体会到了实践对于学习的重要性。在这时人际交往方面，也有了很大的改善，不再像以前那样胆怯、冲动，冷漠，也懂得人际关系对于工作的发展是特别重要的。作为一名中药学专业的学生，深知药品对于人类的重要性，所以我在药店实习的这段期间内，是很认真、很谨慎、不敢有半点马虎，以安全有效作为自己的职业道德。同时我对自己的能力有了一个更深的了解，看到了自己在学校里学到的理论知识运用到实际工作中的问题；对这个行业的要求也有了新的认识；同时也对自己今后的就业所面临的问题有了一个深入的了解。

在实习期间，我发现社会需要更多的具有高素质的复合型人才，中药行业也不例外，所以在今后的工作中我会要求自己在除了掌握丰富的专业知识外，还应具有较强的动手操作能力，拥有较强的交往能力，更好地与团队进行协作。所以，我会在今后的学习工作中更加努力。

**大药房实习工作总结9**

自踏入医学殿堂的那一刻起，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。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助下，系统掌握了医学知识，为日后进入临床打下了扎实基础。

作为一名药学员，我深知药学专业是一个实践性强，动手能力要求高的专业。本专业是培养具有化学、生物医学、药学的基本理论知识与实验技能，从事药物及其制剂的设计、制备和分析检验、新药开发及药品注册、合理用药、药品营销等工作的实用型药学人才。该专业涉及内容广泛、理论性强、需要掌握的内容较多，所以学生负担较重，学习时间较紧张，学习效果不够理想。因此，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。如果淡化学科意识，从增强岗位能力着眼和着手，强化教学的实用性，可大大减轻学生的学习负担。所以通过调查，统计近几届药学专业毕业生的就业渠道，主要从事药品营销和医院药房工作。于是，虽然只是大一学员，我们仍接受学校建议，在短暂的大一暑假中，我积极参加了社会实践活动，深入到基层在药品销售岗位接受锻炼。从见习中我增长了不少社会见识，提高了自身的社会实践能力，为日后的工作打下了良好的基础。

现在向大家诉说下我的情况吧。

第一天

上午就不停的装药，把锡纸包装的药片装到药房特定的袋编号的药瓶里，这样给病人主要的时候就能做到快和准。我们的工作就是用剪刀在锡纸上画一道口子，然后对准瓶口用笔头或者药勺把药片敲进瓶子里，看似简单的工作把我们累坏了，一上午下来握药勺的手指上起了水泡，还弄穿了，很疼。

下午熟悉了注射剂的位置，也帮忙拿了一些药，因为是第一次，难免也会出点小差错的。药房的老师都很好，很耐心的告诉我们什么要在什么地方。

第二天接下来也是在装药，拿药。药房的工作也就这些啦，看起来简单，要做好可就不容易的了。注射剂的位置比昨天熟悉了，有些名字听起来很熟，但就是找不到它在那里；有一些名很陌生，但是拿到了看一下化学名才知道也是学过的，只是医院都习惯用商品名，简单，教科书上都是一长串正儿八经的化学名，这就是理论和实践的差距。理论要付诸实践才能得到深华，要坚持实践的科学发展观。

第三天

今天站了一天，腰酸背痛。前两天因为我们对药的位置都不熟，老师比较少让我们拿药，今天奇怪了，老师都把车推进来，放下单子就让我们慢慢捡。找啊找啊找，记住了的药手到擒来，没记住的药找啊找啊都找不到，有时它就在你面前你都看不到。实在找不到的就等老师过来问，真佩服他们把一种药在哪个角落都记得清清楚楚的。

第四天

今天犯了一些错误，很自责。拿注射剂的时候有一盒没放稳，掉在地上了，换好没有摔坏，但这是一个很坏的习惯，下次一定小心放稳妥才好，很多冰箱里的药都是很贵的生物制品，摔坏了就不好了。还有一个很不好意思的失误，老师叫我去拿两支胸腺五肽，我没拿过这个药，以为一包就是一支，就拿了两包——10支！老师拿着多的药叫我放回去，我脸都红了。

第五天已经习惯了，跟前几天一样。上午加口服药，下午拿针剂。

第六天，第七天，第八天……

回顾在中心药房的实践阶段，学了不少东西。了解了药房的基本运作流程，记住了很多药的商品名和对应的位置、功能主治。没来的时候以为药房应该比较清闲的，事实上相反，深入了才对这份职业有了更全面的认识。感谢中心药房的各位老师耐心指教！

在见习期间，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，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，积极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，丰富了思维方法，切实体会到了实习的真正意义；不仅如此，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，积极同带教老师相配合，尽量完善日常实习工作，给各带教老师留下了深刻的印象，并通过实习笔记的方式记录自己在工作中的点点心得，由于我的主动积极，勤快认真以及良好的医患沟通能力，各科室给予的好评。

在药房见习还能学习一些课堂外的东西，了解某一药物有多少个商品名。通过实践不仅可加深我们对商品名的印象，也养成记药品通用名的习惯。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，酚磺已胺就是止血敏，吡拉西坦就是脑康复等等，这些都是在药房学到的知识

我的同学有到药店见习。她向我诉说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，她所在的药店经营的有中药、中成药、西药、非药及一部分器械。

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。

总的来说，我度过了一个愉快而充实的暑假，并在社会实践活动中学习到了许多课本以外的知识和经验。希望在以后的日子里，同学们在更多的社会实践活动中不断成长，不断发展！

**大药房实习工作总结10**

时间过的真快，又一阶段的实习工作即将结束，翻开工作日志，回忆这段逝去的时光，是忙碌充实、紧张而又愉快的。这段期间，在领导、同事和朋友的细心关怀和指导下，经过自我的不懈努力，我的工作技能有了明显的提高与发挥。现就这段时期的工作情景总结如下：

经过前一阶段的学习，一些基本的医药知识都已熟悉，明晰了售药的技巧和注意事项，对于顾客的提问基本能够给予合理的解答，因而这一阶段的工作相对来说简单了很多。目前已不再需要花很多的时间去学习医药知识，而更加注重于药店的经营，思考如何能够更好的实行管理，如何去提高营业额等等。在基层的锻炼中，我也看到了很多营业员的优秀品质，他们的吃苦耐劳、不畏严寒、热情礼貌深深的感染了我，他们是华联的支柱，他们的一言一行都代表着华联，没有他们就没有今日的华联。从他们那我学到了很多，懂得了很多。因为他们，我爱上了这份工作，有了工作的热情。每一天我都本着爱岗敬业的精神，踏踏实实、认认真真的做好自我的本职工作，按时完成领导交代的工作任务。

在工作中，我发现“问病荐药”的做法很容易得到顾客的认可，这让我联想到了在营销中也一样，我们不管销售什么产品，首先都要想办法明白顾客的真实需求。要了解顾客的需求，就能够采用问答方式，当然，前提是要问的诚恳，这样才会得到想要的答案。了解了顾客的需求，才能够从顾客的角度出发，让顾客感受。

**大药房实习工作总结11**

三个月的药房实习结束了，收获颇丰。

大一的见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，因为才大一，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，在药房见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。

**大药房实习工作总结12**

xx药店位于刘家窑桥西北角，在南三环边上，紧邻地铁刘家窑站，地理位置很好。药店周边挨着苏宁电器和很多餐馆，处于人流较多的位置。尤其是上下班高峰，来药店买药的人很多，是个提高收入的好时机。来药店的第一天，我还不太熟悉出纳所应做的工作，但经理和出纳都对我很好，很照顾我，教我怎样干。出纳更是手把手地教我，使我对工作有了信心。刚来刘家窑药店的前几天，真是不喜欢工作，甚至有了打退堂鼓的心思，因为是自我不愿意做的事情，并且又应对那么多新人新事，应对着那么多陌生的眼睛，看着外面卖药师傅们的议论纷纷，我真的不知如何是好，很尴尬。但又想想，工作就是这样，不要因为自我不喜欢这份工作或是用自我的情绪来应对工作，这样永远都做不好，我下定决心必须要好好珍惜这份工作，好好学习各种出纳知识，为自我以后的人生铺好道路。

工作的前几天，我慢慢学会了怎样用系统软件，因为所有连锁药店都使同一种系统软件，以便于办理各种业务，如请货、收货、退货、查看调价，查看商品价格和结算，最重要的就是和总部通讯，因为每一天总部都会有新消息告诉各门店，仅有和总部通讯，才能及时了解最新消息，从而做出相应的对策。然后，我又开始学习收银，拿到顾客给的销售小票后要入机，认真核对药品的编号、价格和批号是否正确，这样才能和电脑上相吻合，从而电脑才会认可。同仁堂的药品有字头区分，比如说“1”字头的为成药，“2”字头为饮片，“3”字头和“6”字头为西药，“4”字头为保健食品等一共九个字头，每次自我留存的小票应按字头放好，以便每一天晚上的结账。还有就是刷卡，必须要打好要刷的金额，以免发生金额错误，刷完后要把银行存根和商户存根保留好，每礼拜要上交给公司。学习了这些后，我就开始正式步入出纳的学习了。跟着师傅学后才发现，有时书本上的东西很死，实际上工作的时候并不是这样，而是比较灵活。我也觉得平常在学校的时候学习很好，但等实际工作了，却得不到很好的实践，甚至不知如何下手，多数的知识自我还是不会，甚至还处于初级状态。有时脑子总是处在半知半解的状态，师傅说几遍我也听不懂，得等实际操作几天后才算明白。有时总是看着师傅做，但等自我真正开始做的时候，就又不明白了。从中我真的体会到了光看是没有用的，仅有自我亲自动手做起来，才算是领会，才算是彻底明白。

在工作之余，我有时会去柜组和各位销售药品的师傅去学习药品知识，认认药，了解各种药品的药性。尤其是饮片台，学习怎样去用戥子，学习各种草药的名称和用途，我真觉得药品的知识很深奥，是一门很深的学问。同仁堂的药是很有名的，其中以大蜜丸最为普遍，最有名的当然是安宫牛黄丸，用于清热开窍，豁痰解毒，治疗温热病热陷心包，中风昏迷，小儿惊厥，是同仁堂出品的一种名贵的中成药，很有疗效，甚至在全世界都很有名。要想卖药卖出名堂也是很不容易的，除了具备药师资格外，还要有必须的经验。在饮片方面，要取得中药调剂员资格证后才能上岗，我想有兴趣的话，也能考取调剂员证，多学一些知识。有时药店来货了，我也会帮忙理货，核对药品数量、批号和零售价，这样更进一步加强了我对药品的认识。

在三个月的实习中，我学到了很多东西，同时也学到了很多做人的道理，变得成熟了很多，对于为人处事，怎样去搞好同事之间的关系，我也有了很深刻的感悟。经理和同事们都很喜欢我，我也很喜欢她们，在休息之余和她们聊天，在过年的时候和她们同台演出，我们一块吃饭、唱歌、跳舞，真是高兴极了，我越来越喜欢自我的工作了，我也越来越乐意干，每一天心境都很好，为我加大了不少工作的动力。

**大药房实习工作总结13**

我很荣幸加入\*\*药业有限公司，有幸成为该公司的一名实习生。回顾这半年来的实习生活，收获颇多。在此衷心感谢店里店长罗姐和各位前辈，正是因为有你们的支持，关心和帮助，才使我较好的完成了自己的本职工作。同时感谢\*\*药业有限公司给了我一个展示和提升自己的机会。通过这段时间的工作和学习，在思想上，专业技能上都有了较大的提高，现总结如下：

>一、收获与认识

对于即将毕业的我来说，从事药房营业员工作是机遇也是挑战。有幸成为公司的一员，在总店实习了一个月。最初的半个月，感觉自己很不适应。多亏了店里店长与师傅的关怀与鼓励，我才能认真学习了公司制度，并且在时间中不断的提高自身专业水平及服务理念，期间主要学习药品的分类，用途及用量等等。

在实习过程中，我认识到自己的学识，能力与经验都非常欠缺，所以在工作中从不敢掉以轻心，一直是坚持不懂就问。药房营业员是个综合性很强的职业，非常锻炼人。

>二、存在的不足与努力方向

近半年的实习，虽然收获不少。但是由于刚面临社会，存在的问题也不少。比如经常将同类药的用法，用量弄错，再加上刚从学校出来，在面对顾客的时候还是不能自信的侃侃而谈。有时候对难缠的顾客也无计可施。这些都是需要在以后的工作中不断改进的。当然，我不会让自己有所松懈的，前面的路还长，我会更加努力的工作和学习，不断提高，尽快考取执业药师资格证书，做一名优秀的药房营业人员。为每一位顾客提供更优质的服务。

**大药房实习工作总结14**

自踏入医学殿堂的那一刻起，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。这个要求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。在老师的帮助下，我系统掌握了医学知识，但是，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。根据学校的安排，我深入到药品接受锻炼。我所在的药店----xx药房主要经营中成药、西药，现将实习学习情况作一个总结报告。

>一、严守劳动纪律，以员工的标准要求自己

在实习期间，我严格遵守该店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；理论联系实际，不怕出错、虚心请教，努力扩展了自己的知识面，丰富了思维方法，切实体会到了实习的真正意义；不仅如此，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，积极同带教老师相配合，尽量完善日常实习工作。

>二、做好药品知识及医学知识的学习

药用植物学在中药材鉴定中的应用意义重要。大部分情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可以鉴定。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，我们在中药材鉴定中“努力寻找不同因子”就可以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可以断定药材掺伪。

“师傅领进门，修行在个人”，虽然无缘继续在老师的带领下学习下去，但是老师已经将学习方法和工作技巧教于我，今后我一定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、做好销售服务工作

销售是最煅练与人处事、说话的，我的工作主要是接待顾客、向顾客介绍药品。

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情况，然后做简单的介绍，以提高顾客对销售人员的信任度。

通过实习，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同行们的一致好评。

**大药房实习工作总结15**

20XX年X月X日，我很荣幸加入XX药业有限公司，有幸成为该公司的一名实习生。回顾这半年来的实习生活，收获颇多。在此衷心感激店里店长罗姐和各位前辈，正是因为有你们的支持，关心和帮忙，才使我较好的完成了自我的本职工作。同时感激鲁南药业有限公司给了我一个展示和提升自我的机会。经过这段时间的工作和学习，在思想上，专业技能上都有了较大的提高，现总结如下：

>一、收获与认识

对于即将毕业的我来说，从事药房营业员工作是机遇也是挑战。有幸成为公司的一员，在总店实习了一个月。最初的半个月，感觉自我很不适应。多亏了店里店长与师傅的关怀与鼓励，我才能认真学习了公司制度，并且在时间中不断的提高自身专业水平及服务理念，期间主要学习药品的分类，用途及用量等等。作为一名刚刚从事药品行业的实习生，在工作中手前辈的言传身教，积累知识的同时，更是锻炼了工作的耐性，认识到做工作要认真，细心负责，做好每一次营业工作，服务好每一位顾客是极其重要的。

>二、存在的不足与努力方向

近半年的实习，虽然收获不少。可是由于刚进入社会，存在的问题也不少。比如经常将同类药的用法，用量弄错，再加上刚从学校出来，在应对顾客的时候还是不能自信的侃侃而谈。有时候对难缠的顾客也无计可施。这些都是需要在以后的工作中不断改善的。当然，我不会让自我有所松懈的，前面的路还长，我会更加努力的工作和学习，不断提高，尽快考取执业药师资格证书，做一名优秀的药房营业人员。为每一位顾客供给更优质的服务。

**大药房实习工作总结16**

很荣幸我们20XX药剂5班的一部分学生于20XX年来到柳州市桂中大药房连锁有限责任公司来实习，有幸的成为了该公司的实习生，回顾这几个月的实习，我们在店长和各位师傅支持和帮助下，严格要求自己，按照店长的要求，较好的完成了，自己的本职工作，在此对店长和师傅们表示衷心的感谢，感谢柳州市桂中大药房连锁有限公司给了我们一个展示的机会。通过这段时间的工作和学习，明白了理论和实践相结合的重要性。

在刚刚开始工作的几天里。尽快的适应了这里的工作环境，慢慢的融入了这个集体里，在店长的关怀下，认真的学习了店里的各个工作制度要求和任务，明白了每位工作员的任务和责任以及他们的工作流程，不断提高了自己的专业知识和水平。以丰富了自己的经验。在此期间主要学习了首先是认识药，了解药的分类，用途和拿药。虽然药品的种类很多，但是药品的摆放时按类别来的，先是注射液，胶囊，片剂，滴丸等的分类，再再次基础上分别按抗生素，心血管，呼吸系统，消化系统，外用，非处方药，计生，医药器材，其他分类。当然取药拿药是最简单也是最重要的一门技术了；在拿药的时候，对不同的年龄，性别和不同程度的人，药的拿取是不同的，特别是小孩和孕妇的用药要特别小心，谨慎；其次在拿药取药的时候，药用礼貌的的态度去接受患者的咨询，了解患者的身体状况，同时向患者详细讲解药品的性质，功能，用途和用法及注意事项，同时也要尊重患者的主观意见。不同得药陈列的位置，环境不一样。但是有些药品是不同的。比如有些药品适合在一定的温度下，才能保鲜，这类药品就必须放在温度和湿度调好的冰箱里。还有易挥发的药品不能和其他药品放在一起。最后还必须每天给药品保持清洁。使我们锻炼了耐性，认识到了做任何工作都要认真，负责，细心，处理好每一次的营业，了解在药店中每一个职业与药店之间联系的重要性。

通过这几个月的学习，不仅学到了很多书本上没有的知识，而且还丰富我们的阅历和积累经验；但是还是使我们认识到自己的学识，能力和阅历还很欠缺，所以在工作中不能掉以倾心，要更加投入，不断的努力学习，书本上的知识是远远不够的，而且理论和实践的相结合才能更好的让我们了解知识，更好的把知识带到现实中，服务大众。而且我们在实习过程中，也是上班的一员，要遵循药店的各项制度规章，不能向在学校里一样。在店里做事情要有所顾虑，你能随心所欲，重要的是秉持一种学习，认真的态度。同时工作不仅需要熟练的.专业知识和技巧，还要高尚的职业素质和道德。最后明白了连锁药房和医院的药房不同，医院的药房的药师只需要药师处方发药，而我们连锁药房的顾客大多是对药品认识较少的非专业人士，所以在拿药和取药的时候，要小心，慎重，对每一位顾客负责。

人生道路才刚刚开始，需要自己去踏实地走好每一步，并时刻提醒自己要好好学习，好好工作，做一个有为青年，做一个对社会、对国家有用的人！

**大药房实习工作总结17**

为期十天的暑假实习活动圆满地结束了，这次在医院的实习活动带给我很多收获。我的专业知识、操作技能、相互协作能力都有了一定的提高。这次实习活动我们去了医院的许多地方，这也使我有了的实际接触机会。我们去了中药房、制剂室、中药煎药室等地方，通过在这几个地方的锻炼，我的专业知识、实际操作技能、相互协作能力都有了一定的提高。这对我的帮助是很大的。

在中药房工作，这里的工作量是很大的，每天都有许多病人来这里取药，所以这里需要调配的药方也很多，每天要有好几十张药方需要调配，所以在这里工作需要有，丰富的理论知识，娴熟的动手操作能力。首先，在拿到方子的时候要验方，检查方子有没有问题，确认没有问题后方可进行调剂。这样拥有中药调剂学的理论知识就很重要，我们可以运用中药调剂学的知识来对方子进行检查;而且由于在中药中同一种药物的别名有许多，如：九孔子又名路路通;牵牛子又名黑丑、白丑、二丑等。其次，在抓药时又要会熟练地使用药戥进行称量。药戥不同于我们平时见到的小贩卖菜时用的杆秤。药戥又分前毫和后毫，在使用时用右手提住后毫可以称量50克以内的重量，用右手提住前毫可以称量50克至250克之间的重量。在使用时还要先在定盘星上定位，便于称量时进行校准。验方和称药都是中药调剂学中必不可少的内容，如果没有坚实的理论基础，那么真正的实践也是没有的。在调剂完药物之后还要进行复检，这是将药方上的药物名称同药物进行一一对应，检查是否有错误。这一点是最关键的，它要求调剂人员要有较强的认药能力做基础，还要有较强的敬业精神，如果没有较强的敬业精神的话，那么这样做就是把危险带给患者，是不可取的。

**大药房实习工作总结18**

很荣幸我于20xx年来到乐亭县复民康药店来实习，有幸成为该公司的一名实习生，回顾这几个月来的实习，我在店里的店长和师傅们的支持与帮助下，严格要求自己，按照师傅的要求，较好地完成了自己的本职工作；在此对店长和师傅们表示衷心的感谢，通过这段时间的工作与学习，在专业技能上、思想上都有了较大的改变，现将这几个月以来的工作情况总结如下：

>一、实习阶段的认识与学习

对于即将要毕业的学生来说，从事药店营业员是机遇也是挑战。我有幸成为乐亭县复民康药店的一员，在刚刚开始工作的这几个月，尽快适应了工作的环境，融入到这个集体中。在店里的店长和师傅们的关怀、支持与帮助下，认真学习了制度，不断提高自己的专业水平，积累经验。这期间主要学习了识药，了解他的分类，用途，用量等等，特别是对于作为一名药学专业的实习生，由初步的认识上升到更高层次的水平。在此期间，锻炼了耐性，认识到做任何工作都要认真、负责、细心，处理好每一次的营业，了解药店中的每一个职业与药店之间联系的重要性。

>二、加强自身学习，提高专业知识水平

通过近几个月的实习，使我认识到自己的学识、能力和阅历还很欠缺，所以在工作和学习中不能掉以轻心，要更加投入，不断学习，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，在我初到药房实习时，师傅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。

>三、存在的问题和今后努力方向

我实习的是营业员，这个岗位是最煅练与人处事、说话的，我的工作主要是接待顾客、接待时要语气平和有礼貌。遇到不懂的地方认真询问，不可以马虎大意，有时候购买药品的顾客说话并非普通话带有口音，尤其是南方口音，那时一定要注意力集中，防止听错或漏听。

在这里我不知不觉地容入了整个团队。通过这次的实习，我对药房工作有了进一步的认识，进一步了解，明白了药店中的每一个岗位营业员、质量员、收银员都是药店的核心之一。

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！