# 药剂实习生的个人总结怎么写

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-01-26

*药剂实习生的个人总结怎么写【精选5篇】实习总结是一个重要的记录方式，它可以记录和传递自己在实践中的学习进程及相关经验，并让他人从中汲取经验教训，磨平一些切入角度的尖锐边缘。以下是小编整理的药剂实习生的个人总结，欢迎大家借鉴与参考!药剂实习生...*

药剂实习生的个人总结怎么写【精选5篇】

实习总结是一个重要的记录方式，它可以记录和传递自己在实践中的学习进程及相关经验，并让他人从中汲取经验教训，磨平一些切入角度的尖锐边缘。以下是小编整理的药剂实习生的个人总结，欢迎大家借鉴与参考!

**药剂实习生的个人总结怎么写篇1**

为加强我们综合能力的培养，使得我们既要掌握专业的基本理论和基本知识，又具有对于所学知识的运用能力以及独立工作的能力，为我们在毕业后的工作和谋职打下良好的基础。医药产业需要新型营销人才，需要具有创新意识、专业知识和富有团队作业能力的医药市场营销新人。

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接受锻炼。药品是一种特殊的商品，它直接关系到人们的生命与健康，而作为一名医药工作者，我深知自己责任的重要性。初到药店工作，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。

从今年开始，现在国家食品药品监督管理局规定在药品的外包装上必须标有药品的通用名，这就给我们的工作带来了新的要求。有的顾客来购买感冒药，为了增加药品的效果，经常会把两种药品同时服用，殊不知有些药品中所含成分是相同的，如果同时服用，不仅不会增加疗效还会造成重复用药，产生严重的不良反应，对身体造成很大危害。例如：治疗感冒引起的鼻塞、头痛、咽喉痛、发热的药品“复方氨酚烷胺”为该药的通用名，是国家药典所规定的统一名称，但由于生产厂家、剂型、规格、生产工艺的不同，以及为了参与激烈的市场竞争，各商家便纷纷打出了各自的商品名如“快克”“感康”“好医生轻克”“泰克”“太福”等，这就是生产厂家出于对药品的宣传而特别使用的名称。但他们都属于同一种药物。对于顾客来说并不十分了解，遇到这种情况，我就会对他们一一解释，并说明药品的用法用量，不良反应，禁忌症以及注意事项，同时也会叮嘱顾客服用前仔细阅读说明书，以免出现不良的后果。

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。

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。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。

总的来说实习中我严格遵守实习期间的各项规定，学习态度认真、熟悉了市场营销各类业务的基本职责及工作程序，市场营销的工作流程有了全面了解，加深对专业理论知识的理解，提高专业操作技能，提升总体专业素质。能够运用市场调研的基本原理，练习市场调研的基本方法与技巧，预测市场需求信息。并能亲自操作市场调研问卷的设计，创新市场调研方法，统计调查结果、预测市场需求信息。发现了自己专业知识筐架中的一些缺失之处，对自己的优缺点有了更深入的了解，明确了将来的发展方向。

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。我要感谢在我实习的时候带我的老师，药师，店长，店员等对我的关心和包容，在我犯错的时候，严厉的`纠正我；在我学习的时候，耐心的教导我。他们教会了我很多东西，对自己的工作负责，做事要有条理，严于律己，遵守纪律等，谢谢他们，是他们让我看到有个医药工作者应该有的工作态度。

**药剂实习生的个人总结怎么写篇2**

20\_\_年x月x日到20\_\_年x月x日期间的八周时间内，我在\_\_公司的经营部实习。作为一名实习生，在为期二个月的实习时间内，我学到了很多的知识。从一个还没有离开过校园，对社会还没有什么映像，完全对上班什么概念都没有的学生角色慢慢转变成一个渐渐的懂得一点点的入世道理，知道如何办公、如何更好的做好上司交代事情的初级菜鸟员工。八周的时间说长不长，说短不短。但是要是认真的学习，还是可以学到很多东西的。在这八周内，虽然经过公司的一些历练，我的个人的技能有很大的提高，但是还是有很多的不足之处。在历练的过程中我走了很多的弯路，同时我也犯了很多的错误。但是过程如何，其结果都是好的，错的越多表明做的越多。有犯错的机会表明有做事的机会，不做事永远无法前进。时间匆匆而过，八周的实习时间过去了，我对我两个月的实习情况有如下的总结：

一、找准定位，了解工作内容

我所在的部门是经营部，我主要负责的项目是投标阶段的相关工作。由于部门人员比较少，事情比较多。所以，除了我主要负责的项目以外，我还从事算量以及核对之类的事情。在这样的情况下，找到自己的定位很重要，不能什么都去学，要分清楚主次。一个人的精力有限，不可能什么都学好，所有主要学什么，带着学什么要找准。我根据自己的情况和以及在这些方面所做过的经验来看，我初步给自己的定位是从事投标工作。因为投标方面的事情，不难但是很需要花心思去做。繁琐又麻烦而且有一定的难度，且在投标包含的事情很多，可以学到很多的知识，涉及面广，学好这些可以更好的了解这个行业。

二、先想怎么做，然后再去做

作为一名学生，老师说了一件事情，会告诉我们先做什么再做什么最后做什么，我要做的就是按照老师说的步骤去完成。而作为一个职员，公司要求的是给你一件事情，让你自己去想先怎么做然后怎么做最后应该做什么。

刚刚结束考试和实训，还没有做好上班的准备，就来公司实习了。刚刚实习的时候很不习惯，不知道要做什么，不知道如何学习知识。对于做事情完全没有方向的，思维不知道怎么去运作。不过值得庆幸的是，刚刚来公司就可以做一些在学校完全没有想过可以做的事情。在公司的这段时间内，我参与了一个项目的投标整个过程。这是一个博物馆的装修项目。我在这个项目中主要是做资信标和装饰工程量的计算。开始的时候完全没有思路，想都没想怎么做就去做标书了。结果就是漏了很多的东西。虽然最后是把标书做出来了，但是过程很曲折。

经过这次的投标事情，我得出一个结论，无论以后做什么事情，不要着急去做，而是要想想好怎么做，如何做才能很好的完成这件事情。这样才能减少做错事情的概率。在后来的实习过程中也慢慢的体验到，先想好怎么做才会把事情做好。反之，如果自己不先想好怎么做一件事情是永远做不好事情的。

在实习的几个月内，进度最大的应该是对办公软件的运用。想要做一个优秀的员工，更好的做好工作，办公软件的运用是必不可少的。虽然在学校也学过运用这些办公软件，但是在学校所运用的比较少，也比较简单。我实习的工作内容和CAD、文档、表格这三个软件有着密不可分的关系。没有实习前，自我感觉挺好的，CAD中级我也考出来了，计算机一级考试我还是以优秀通过的。但是实习的时候才发现自己这三个软件玩的很烂。

作为一名合格的办公室职员，使用好文档、表格等办公软件都是其需要掌握的最基本的办公技能。在自己一次又一次的错误操作后，终于现在有一点点的了解办公软件的使用了。学好文档和表格的运用，可以大大加快工作速度。就像我的上司说的，要是不想加班，就加快工作速度，至于如何加班速度就在于你自己如何运用你现有的资源。的确如此，在两个月的实习中，我的办公软件用的比以前好很多，真的加快了工作效率。

就拿文档来说，的确是这样，谁都会用文档这个办公软件。打开文档，输入你要的文字，这么容易的事情。说起来是很容易，但是做出来的效果呢，不同的人出来的效果不同。而如何让看文档的人看的舒服是我们做文档的人的技能。这就要求我们对常用的操作可以熟练的操作。还有，不要小看快捷键。开始的时候，不太会用快捷键，经常在这些复制粘贴上面浪费了很多的时间。还有格式设置之类的东西。就拿一份投标文件来说，内容一样的情况下，做的好看与做的不好看差别就很大，也许就因为排版好看，我们就中标了。所以学好这些办公软件是十分重要的。

三、合理的安排时间，分轻重缓急

其实上学和实习本质上是没有区别的，都是为了学到知识。所以实习的目的就是学会如何去学习知识。这就要培养能力。而培养能力就需要去接触项目。而项目多的时候就需要学会如何安排自己的时间，分清楚什么重要什么次要。

公司可能同时在做三四个项目，所以合理的安排时间是很重要的。尤其是在同一段时间内几个项目都需要进行的情况下，分清楚轻重缓急显得更加重要。急着结束的项目先去做，然后再去做其他的项目，这样就不会耽误项目。同时这也是培养自己判断能力的好机会。

公司的事情很多，计划的事情永远赶不上变化的事情。所以很多时候突然出现一件很急的事情，在遇到这样的情况下，要很快的调整好心疼，立马把思维调整到这个项目上去。尽自己最大的能力把这件事完成。但是你当时在做的时候做到哪里了要做记录，有时候突然出现的事情太多，不做记录会忘记之前已经做好的时候，这样会出现很多的无用功。

四、定期总结，学会学习

每天睡觉前问自己一遍，今天我做了什么。要是回答不上来，就表明今天一天都在发呆，什么都没有学到，就要好好反省。要是想起做过什么，就想想细节，想想这样做的利和弊。每天都这样问问自己，在不断的反思过程中，就可以发现很多的问题，可以优化很多的工作。

学习就是一个积累的过程，不可能一下子就学会很多，只有一点一点的积累才是学习，这才是有用的，要是看一眼就会，这不叫知识。学习是枯燥且乏味的，如何在学习中发现快乐就需要去学会学习，而我正在学习的路上。

通过这两个月的实践学习，我学到了许多在校园内无法学到的知识，实习过程中我也领悟到了很多的东西，而这些东西将对我以后的职业生涯有很大的启迪作用。实习时间虽然短暂，但是学的东西却很多。不说很专业的知识，至少学会了很多为人处世的知识。社会不是学校，没有老师会逼着你学习，这里你想学知识需要求人，需要放下姿态。这就需要自己去调整自己的心态。

这段时间的实习加深了我对社会各阶层人的认识，也对社会人有了一点的认识，拉近了我与社会的距离，也让自己在实习中开拓了视野，增长了社会能力。这让我进一步明确了作为当代大学生的求职之路与未来的成长道路。社会是学习和受教育的大课堂，这个课堂是我们每个人都要上的，还不能缺课逃课，一旦缺课逃课就会跟不上社会，这样就会被别人淘汰。在社会这片广阔的天地里，我们可以学到很多的知识，而这同时又是一个大的展示舞台，我们可以在这个舞台上展示我们从这个课堂上学到的知识，用自己的方式将其表现出来。

**药剂实习生的个人总结怎么写篇3**

在实习工作中，我主要做到了以下三点：一是严守劳动纪律，以员工的标准要求自己;二是做好了药品知识及医学知识的学习;三是做好了销售服务工作。

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----麦克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

顾客在药店购药时，因为感冒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含有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，所以就要提醒他们应该对症下药，不能用这种“大撒网”的方式治疗。这时顾客会非常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。

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，我深深地知道肩负起中药学工作者的使命和责任。工作对得起职业，做事对得起国家。

**药剂实习生的个人总结怎么写篇4**

20\_\_年x月x日\_\_学院药学开始了本学期的毕业实习，上午9：30我们5名同学来到了\_\_第一人民医院开始我们为期半年的实习。

我认为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学好。初到医院工作，老师向我说明了医院药房经营的有中药、中成药、西药、非药及一部分器械，让我们对医院的实习任务有了大概的了解和认识。

实习的第一天我们来到了中药调剂室，张老师将我们交给任主任后，我的实习正式开始了。对着满室的中药让我想起了古代的药房，抽拉式的药箱，称药的戥子，熟悉的药材名，甚至不时的捣药声，一切都向我展示着中草药的神秘，我想我喜欢这个地方。

中药房很小，成药和草药被一条走道隔在两边。通常草药的调配要花费更长的时间，而且不面向患者。划价，收费集中在前房。实习在记草药名和位置的要求下开始。从老师抓一副药而我称出一味药的无奈到单独完成一张处方的从容，我得到了太多东西。没有人体会到取错药的尴尬，而我有，车前子要布包另煎，而我头次取药却与别的饮片混到一起，一次很大的麻烦。我想告诉人们其实调剂不是简单的取药，从划价，缴费，到称取，核对，发药，这是一个系统，一个流程，交到患者手中的每付药是整个中药调剂室所有人共同劳动的结果。

在这工作的两周，我开始明白了团队协作的优势和必要，学会与人配合，学会条理分明不慌不忙工作的态度，牢记并严格执行流程的各个环节。也是在这，我受到了教育，开始关注细节，想干好并达到熟练必须发现细节，刻意练习，从拿戥子的手势，姿态开始，到撑开药袋并将药倒入时两手的配合，都需要认真用心去学。学会观察，细心从容，这就是我学到的。

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，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。

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，从九江学院走出的我将牢记“勤求博采，厚德济生”的校训，肩负起中药学工作者的使命和责任。工作对得起职业，做事对得起国家。

作为一个医学院的学生，在医院实习半年的实习是学生实践性教学环节中非常重要的一个组成部分。通过实习不仅可以使学生将所学基础理论知识和专业知识与生产实际结合起来，而且更重要的是社会实习使大学生认识自我、完善自我与认识社会、服务社会之间的关系是密不可分的，也是相辅相成的。树木要成材，不是在温室，而是在肥沃的土壤上吸收天地日月精华，经受风霜雨雪考验。大学生要成才，不应只是在大学这座象牙塔里“风声，雨声，读书声，声声入耳”，而应在社会这个广阔天地里自我历练，作到“家事，国事，天下事，事事关心”，真正在认识自我、完善自我、认识社会、服务社会的社会实践中成长为社会英才。

此外，作为一名药学专业的学生，在参观学习中，我深刻感觉到理论知识和具体的生产实践之间还是有很大的差距。这就要求我们在将来的学习生活中要更加注意将书本内容和实际应用结合起来，为以后的就业做好真正的准备。

**药剂实习生的个人总结怎么写篇5**

云南英茂药业有限公司是云南英茂集团股份有限公司下属子公司，成立于1993年10月，当时注册资金300万元，成立之初主要从事药品的批发，零售和采购供应。但由于缺乏企业的战略规划，管理水平不高和分销通路工作存在失误，英茂药业公司错过了98年，99年介入制药领域的关键时期，没有发展壮大，反而亏损连连，经历了许多曲折和坎坷。\_\_年7月英茂药业公司重新进行战略调整以后，6000万元增资扩股到6准备立足于自产otc药品市场，计划用三至五年时间，建成符合国家标准的生物产业链体系，构建集科科工贸三位一体的战略发展格局。

本人以\_\_年5月至8月期间，进入英茂药业公司实习，对该公司的otc分销通路管理的现状产生浓厚兴趣，进行了较广泛深入的调研，通过与企业有关领导，销售部门，企业部门和财务部门的沟通，了解了整个分销通路建设过程中的通路发展规划，经营现状，业务流程，通路成员和销售人员的基本情况，并深入到云南，湖南，湖北，广西，广东等地，与企业销售第一线的销售人员和经销商进行接触，在调研过程中发现企业的分销通路建设过程中的成绩是突出的：

1、分销通路的长度和宽度在大部分区域较为合理。英茂药业公司根据企业现阶段生产的药品为普通品种，价值低，中间环节不能过多，分销通路费用不能太高，同时企业销售人员短缺的实际情况，结合各区域市场经销商分销通路特点，初步三级分销通路模式，较好地解决了产品快速流向市场，广泛覆盖市场的问题；并通过寻找不超过三家的省级经销商，弥补了分销通路之间的盲区，保持分销通路的稳定，减少冲突，最大限度地在稳定分销通路的同时完成较广泛的市场覆盖。

2、分销通路的市场覆盖面得到较大提高。英茂药业公司通过对省级区域经销商的选择，较为合理地建设分销通路的长度和宽度，使英茂药业的产品分销通路从原先仅局限于云南省到达了西南，华南的十几个省份，并且市场覆盖面在各个省级区域都有很大程度的提高，产品知名度和忠诚度在逐步提高当中。

3、分销通路布局较为合理。英茂药业公司根据产品特点，将省级分销通路建设发展规划暂时限定在长江以南区域，集中精力做好这些省级市场，以达到锻炼销售队伍，积累经验和对现有市场深耕细作的目的。

4、分销通路网流走势较为合理。英茂药业公司在分销通路建设的过程中，没有松懈对管理的要求，制定了一系列相应的合同审核，经销商信用额度评估，发货审批，货款风险控制，退换货等制度和流程规范，为分销通路的正常管理奠定了较好的基础。

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！