# 药店实习自我鉴定

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2023-12-28

*药店实习自我鉴定（精选16篇）药店实习自我鉴定 篇1 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...*

药店实习自我鉴定（精选16篇）

药店实习自我鉴定 篇1

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!

药店实习自我鉴定 篇2

很荣幸我们XX级药学与经营管理的全体学生于20xx年来到郑州市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，回顾这二个月的实习，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，感谢九州通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。现将二个月的实习报告 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20xx..至20xx..。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。

药店实习报告(三)

在药店实践的经验让我懂得了在残酷的现实竞争中，保持一种平和的心态是如此难能可贵。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，给了我人生不少的启发和动力，我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

以下是的我实践总结及体会

对于一个大学生生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气严寒，寒风呼啸，我踏上了社会实践的道路。想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。于是我便带着希望与渴望，开始了我找工作的历程。艰辛的找寻并没有使我如愿以偿，很多地方的招聘都是有工作经验的优先，

经过几次面试的失败，我总结了自己失败的原因。之后我来到了家家福药店，向老板说明自己的来意，并承诺一定好好表现，最终经过一系列面试，我获得了一次锻炼机会。

第一次站在柜台前，望着琳琅满目的商品，望着眼前的人们，听着这杂乱的脚步声，我心乱如麻，眼前的人们牵引着我的目光，看着他们远去的背影，心里又少了几分紧张。刚开始，面对顾客，不知要说什么才好，只是被动地把顾客提到的药品拿到他们手中，然后在一一把它们放回。日子一天天的过着，，我也一天天的磨练着自己。面对顾客，我能轻松自如的向他们介绍商品的种类，用途等等，见到熟识的顾客，也能主动的热情的打招呼，聊家常。

在一个似大似小的空间，有着我的快乐与欢笑，也有着我的烦恼与忧愁。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。

打工期间，我还从那里了解到一些有关家家福的知识。家家福的药材，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。有的药如附片之类，有特殊的烹制方法，则店伙计必定反复交代，特别说明。家家福还在药方上每一味药下面都注明价码，不论是名贵的参茸燕窝，还是几块钱的甘草都是如此，真正做到言不二价，童叟无欺。

实践一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，我在实践中得到许多的感悟。

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起， 每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

俗话说: 在家千日好,出门半 招 难! 意思就是说:在家里的时候,有自已的父母照顾，关心,呵护!那肯定就是日子过得无忧无虑了,但是,只要你去到外面工作的时候,不管你遇到什么困难,挫折都是靠自已一个人去解决,在这段时间,我学会了自强自立。

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高!

药店实习自我鉴定 篇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。

药店实习自我鉴定 篇4

带着好奇和期盼的心境，我开展了在人民同泰药店为期一个月的实习，了解了一个药店的管理流程，药品的销售和处方药和非处方的区别。现将此次实践活动的有关情景报告如下。

一、主要体会：

药房服务规范遵守四查十对:查处方，对科别，姓名，年龄;查药品，对药名，规格，数量，标签;查配伍禁忌，对药品性状，用法和剂量;查用药品合理性，对临床诊断，要进行药品销售得先熟悉药品的摆放，开始时，我就在药房的药柜前看和记药品的名字和位置，药房里的药品有很多的种类，要记的话很不容易，可是还好，药品的摆放是有按类别来的，先是注射液，胶囊，片剂，滴丸等的分类，再在这些的基础上分别按抗生素类，心血管，呼吸系统，消化系统，其他，外用，非处方药，食品，百货，计划生育，医疗器械来分。

其中注射液在医院的使用比较广泛。按类别来记就较简易了。为更熟悉药品的摆放，我还搬运过药品，即去仓库取药。在药品中，葡萄糖和生理盐水较常用，别的心血管类的，消化系统方面的，呼吸系统的药品也都较常用。市场对药品的需求是有增无减，异常是常用心血管类的，消化系统方面的，呼吸系统类的药品。日常药品的使用主要是感冒药和咽喉肿痛药及一些清凉降\_，感冒药有999感冒颗粒，复方盐酸伪\_缓释胶囊，小儿止咳糖浆，小儿氨酚烷\_颗粒，小儿咳嗽灵颗粒，枇杷止咳颗粒，同时还有一些退烧药如柴胡注射液，安乃近注射液等。降\_主要有西瓜爽润喉片，金银花颗粒等，咽喉肿痛药有头孢氨苄胶囊等.同时还向店长及执业药师请教了一下关于GSP方面的知识，也许这个词对很多人来说很陌生，对于一些药学专业人员的话是必须要明白的。GSP是英文GoodSupplyingPractice缩写，直译为良好的药品供应规范，在我国称为《药品经营质量管理规范》。它是指在药品流经过程中，针对计划采购、购进验收、储存、销售及售后服务等环节而制定的保证药品贴合质量标准的一项管理制度。其核心是经过严格的管理制度来约束企业的行为，对药品经营全过程进行质量控制，保证向用户供给优质的药品。

同时我也向药店的财会人员学习了关于会计方面的知识，了解账目怎样记录，如何核算，同时也看到了专业人员的速度和效率，会计应当培养对数字的敏感度，更要细心，仔细，一个小数点，也许就酿成一个无法弥补的损失。会计核算是会计最基本的职能之一，经过记帐、算帐和报帐，及时供给正确、有用的会计信息，客观的反映经营成果，为公司领导的决策供给可靠的依据，既是会计人员劳动价值的体现，也进而成为企业效益间接的创造者。如何做好会计核算是会计人员最基本的工作，也是对会计人员最基本的要求，会计核算不做好，谈何进行会计监督与参与管理。以信息化(ERP)为手段，结合财务软件的使用，加强审核与对会计人员的考核监督，来规范我们的核算，提高核算的效率，降低核算的成本，从而间接的为企业创造效益。

通常说医者父母心，在药店实习期间通常能感受到每个员工所给予病人的温暖。病人的生理上已有痛苦，医护人员在心灵上给了病人必须的安慰，必须程度上也减轻了病人苦痛了。同时卖药通常讲究的是良心，在拿药的时候发现，对不一样年龄，性别，和不一样程度的病人，药的拿取都是不一样的，异常是孕妇和小孩的用药要十分的细心，谨慎，相对于孕妇，能不开药就尽量不开药。

二、几点思考：

在这次实践中，让更深一层的了解了社会，了解了关于药品以及一个药店运行流程的知识。实习期间，看了一些资料，概括说我国的药品市场存在这些问题：制售假劣药品的行为屡禁不止;无证经营和超范围经营长期存在;药品虚假广告铺天盖地;药品购销不规范，商业\_严重，回扣风行;零售药店和生产企业管理不规范;此外，一些企业在取得GMP、GSP认证后，为节俭成本、迅速获利而想尽各种办法。类似降低生产条件、不严格执行管理规范等无法直接依据规范或规章进行处罚的行为时有发生。对于这些存在的问题，也有对策，比如说经过多种形式强化企业的信用观念和信用意识，建立完善的药品市场信用相关的法律法规体系，加强政府监管，完善药品流通方式，但最主要的还是培养高素质的人才，为药品机构输入新的，有生机的血液，高素质的人才不仅仅在技术和本事上突出，心灵上也是善良的完美的有同情心的，本着善良的心和同情心，药品市场上的药品是良心药，百姓治病吃药开心，制药人才，机构要员等看见别人开心，自我也就开心了。

同时这次实习对我来说不仅仅有专业知识方面的收获，更多的是对于社会的认识和与人的交流本事。首先，对于服务行业来说对人热情这是必须的，热情不仅仅让我们对工作充满热情和耐心，同时也让顾客感觉到你这种心境和状态，也就自然而然的使他们心境愉悦，以后喜欢在你店里买东西。其次，要真诚，这不仅仅要对顾客更要对同事，记得刚到那里的时候我微笑着和店里的成员打招呼，之后我们玩成一片，他们也都很喜欢我。也都愿意告诉我一些我不懂的知识。经常有一些细微的东西，我们不在意，但往往这些有可能是最重要的。通常说细节决定成败，没错，在生活中，不论哪一个方面，我们更应当注意细节。然后，要会沟通和善于与人沟通。这是一个人踏入社会应当具有的素质，沟通是一种重要的技巧和本事，时时都要巧妙运用，认识一个人首先要记住对方的名字。了解一个人，则要深入沟通。这些要靠自我主动去做，主动去和别人沟通。再次，要有条理，做什么事情都要有条理，这样才不至于让自我在紧张的时刻手忙脚乱。讲究条理通常能让事倍功半，按次序把要做的工作排序，这样能够大大提高自我的工作效率。养成讲究条理的好习惯，能让我们受益匪浅。最终，要勤快，学会主动出击。记得我刚到店里实习的时候经常是一些扫地拖

地的事情抢着干，做一些杂工的活，之后我才懂，这样是必要的，这样你有更多的机会接触各个层次的人，大家也会教你一些不一样的知识。能为自我赢得更多的机会。同时要勤问、勤学、勤做，这样会有意想不到的收获。

三、问题和意见：

社会实践给我们这些身处象牙塔的学生供给了广泛接触基层、了解基层的机会。学到了书本上所学不到的知识。“艰辛知人生，实践长才干”。经过开展丰富多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自我的位置，发现了自我的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形之中使我对自我有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。社会实践使同学们找到了理论与实践的结合点。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽略实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很梦想。经过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高，还能够学到一些额外的知识。作为一名大学生。我深深地体会到实践的重要性，并期望以后多参加实践，在实践中体验生活，亲身的接触社会、了解社会，才能使自我得到锻炼，才能使自我所学的理论知识得以运用到实践，才能使自我成为有用于社会的学生。社会实践使我的各方面本事都得到了提高，也使我增强了吃苦耐劳的精神。这次在药店的实习，我觉得我增长了各方面的知识，可也了解到有一些问题的存在，主要的是有些人对一些药品的不熟悉，而要一味的听他们的，而不听从专业人员的指导，对于这个问题，我觉得要

大家身体力行的去了解这方面的知识，同时一些食品药品监督部门也应当做好这方面的宣传教育工作。总体来说，这次社会实践使我各方面的本事都提高了，更好的适应了这个社会，期望以后有更多的时间去身体力行的参加这类型的社会实践活动。

四、实习收获：

经过实习我能熟练的使用和了解仓库的一些设备，也能够准确的明白药品的货位，在顾客需要的时候能自我给其配药，对药品的性能，不良反应和类似药品的差别也有所了解。更重要的是我此刻很能讲话，沟通本事不错，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我的一份力量。

另外，我也发现一些问题，有些常见的药品是需要处方的，可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。我一向觉得这种行为是极度不负职责的，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当清理干净，而不是放到货架上继续销售!还有，顾客一般都有自我常用的药物，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，可是这些药品也不必须真的对症。这时候就应当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，可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、坐堂医生供给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，期望得到专业人士的从旁指导让其买的放心。所以，药店内是否有药师供给健康指导，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。

药店实习自我鉴定 篇5

很荣幸我们\_\_级药学与经营管理的全体学生于20\_\_年来到郑州市\_\_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，回顾这二个月的实习，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，感谢九州通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。现将二个月的实习报告 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20\_\_.\_\_.\_\_至20\_\_.\_\_.\_\_。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。

药店实习报告(三)

在药店实践的经验让我懂得了在残酷的现实竞争中，保持一种平和的心态是如此难能可贵。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，给了我人生不少的启发和动力，我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

以下是的我实践总结及体会

对于一个大学生生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气严寒，寒风呼啸，我踏上了社会实践的道路。想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。于是我便带着希望与渴望，开始了我找工作的历程。艰辛的找寻并没有使我如愿以偿，很多地方的招聘都是有工作经验的优先，

经过几次面试的失败，我总结了自己失败的原因。之后我来到了家家福药店，向老板说明自己的来意，并承诺一定好好表现，最终经过一系列面试，我获得了一次锻炼机会。

第一次站在柜台前，望着琳琅满目的商品，望着眼前的人们，听着这杂乱的脚步声，我心乱如麻，眼前的人们牵引着我的目光，看着他们远去的背影，心里又少了几分紧张。刚开始，面对顾客，不知要说什么才好，只是被动地把顾客提到的药品拿到他们手中，然后在一一把它们放回。日子一天天的过着，，我也一天天的磨练着自己。面对顾客，我能轻松自如的向他们介绍商品的种类，用途等等，见到熟识的顾客，也能主动的热情的打招呼，聊家常。

在一个似大似小的空间，有着我的快乐与欢笑，也有着我的烦恼与忧愁。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。

打工期间，我还从那里了解到一些有关家家福的知识。家家福的药材，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。有的药如附片之类，有特殊的烹制方法，则店伙计必定反复交代，特别说明。家家福还在药方上每一味药下面都注明价码，不论是名贵的参茸燕窝，还是几块钱的甘草都是如此，真正做到言不二价，童叟无欺。

实践一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，我在实践中得到许多的感悟。

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起， 每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

俗话说: 在家千日好,出门半 招 难! 意思就是说:在家里的时候,有自已的父母照顾，关心,呵护!那肯定就是日子过得无忧无虑了,但是,只要你去到外面工作的时候,不管你遇到什么困难,挫折都是靠自已一个人去解决,在这段时间,我学会了自强自立。

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高!

药店实习自我鉴定 篇6

经过半个月在\_\_药店的实践见习，我们的任务顺利完成。不管是在哪些方面收获颇多，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应用到实际中。这段时间发现自我在某些方面存在不足，今后将继续努力学习。

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，现将见习学习情景作一个鉴定报告。

一，初来咋到，更加严格要求自我

第一天，因为没有过实践的经验，所以安排到店里的时候，看的一切既熟悉又陌生;熟悉的是看到我们学习的药品，最终能够很多接触到了实物，有个好机会在实际销售中更了解它们;陌生的是对于这些药品，只可是在书本中接触到的基本药理作用，销售技巧也是在书本中谈到的前人的经验，所以看的有些眼花缭乱了，一时不明白从何下手。

在此期间，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我，不畏酷暑，虚心求教，认真工作。每一天负责药品摆放，清洁整理，标签价码对应等工作。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包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，并且还会产生药抗，使治疗失败，所以就要提醒他们应当对症下药。异常是老人小孩用药时，要认真耐心询问其症状，确定正确，再给他们介绍适宜的药品，严格其用法用量。

二，加强制自身学习，提高专业知识水平和认识

经过这两个星期的学习，不紧学到了很多书本上没有的知识，并且还丰富我们的阅历和积累经验。可是还是使我们认识到自我的学识，本事和阅历还很欠缺，所以在工作中比呢个掉以轻心，要更加投入，不断努力学习，书本上的知识是远远不够的，并且理论和实践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。

在药店里做事要有所顾虑，不能随心所欲，重要的是秉承一种学习，认真的态度。同时工作不仅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。在接到中药饮片的药单时，首先要学会审单，中药的十八反十九喂要背好，有毒药品要注意用法用量，还要学会称量，单位换算。

当然，要熟悉药品的分类，如要点大致分有非处方类的有;儿科用药，感冒类，呼吸道类，肠胃类，妇科类。处方类的有;消炎镇痛类，肝胆类，心脑血管类，妇科类，肠胃类，呼吸道类，抗生素，儿科类。其他还有外用类，滋补类，医疗器械。还有非药品区。

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，对不一样的年龄，性别和不一样程度的人，药的取拿是不一样的，异常是小孩和孕妇的用药异常细心，谨慎。其次在拿药的时候，要用礼貌的态度去理解患者的咨寻，了解患者的身体情景，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。对每一位顾客负责。

我对这个销售行业的要求也有了新的认识。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，顾客一般都有自我喜好的牌子药，一量这个药没有什么大太的疗效减轻不了病状，他们就会改选其它品牌的药物，如电视台广告中经常出现的如感康、白加黑、斯达舒、三精药等等，较多情景下听从药师推荐。这时候就应当向顾客推荐适合的药品，介绍药品的功能主治、用法用量、使用禁忌，当然还有价钱方面的问题，医嘱很重要，这关系到病人的用药安全问题。

三，遇到的一些问题与解决方法

此刻企事业单位都为自我的员工办理了医疗保险卡，在配备了刷卡机的药房或药店里刷药十分的方便，但有时候也会遇到一些麻烦，如停电故障导致刷卡机无法使用、顾客的医保卡消磁不能使用。或者给她们结账时比较慢。这些事情发生后，都必须与顾客说明原因并请其原谅所带来的不便。这个过程中，大部分顾客都表示理解，一些熟识的老顾客会将医保卡放置在药店内，等下次来时再来取，当然这也是该药店信誉保障的一个体现。

有时也会遇到这样的问题，因为药架上的药品品种繁多，在拿药品过程中速度比较慢，这也会导致顾客对自我的意见。对于这一方面，我得提高自我的业务水平，平时多看多练，记住品名及放置位置。还有一个障碍就是，因为药店是多数是面向县里的人，所以大多数说的本地话，这对与我们的沟通就有必须的障碍，这时要语气平和，有礼貌，遇到不懂的地方认真询问，不能够马虎大意，那时必须要注意力集中，防止听错或漏听。

经过短短两个星期的见习，我对自我的本事有了一个更深的了解。我觉得这是一次十分有意义的实习，不但巩固了药学知识，并且经过这次实习不仅仅锻炼了我的实践本事，还锻炼了我与人接触、与人交往的本事，增强了团队协作本事。

药店实习自我鉴定 篇7

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学会很多药学上的知识！

药店实习自我鉴定 篇8

这一周刚开始我们便按照实习轮转表的安排各就各位，以更用心的心态迎接新一轮的工作。在刚刚结束的第二周里，我们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我，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\_\_X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\_\_\_\_X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，大大扩展了自我的知识面，丰富了思维方法，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我在工作中的点点心得，得到众多老师的交口称赞。

透过这一周的实习，我们对\_\_\_\_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，为接下来的进一步实习打下了更加坚实的基础。

我们坚信在剩下的14天里我们会再接再厉，以更加饱满的热情和更加踏实的态度对待此次实习，决不辜负药学院各领导老师对我们的教导和期望。

药店实习自我鉴定 篇9

大学的生活结束了，从那时起，我们才算是真正的成人了，真正地走向了社会。结束了在校时的欢声笑语，结束了上课时的活跃氛围，更加怀念的还是同住了三年的舍友们，我们已经收拾好了所有细软，离开了我们共同的“小家”，迎接我们的是社会的“大家”。11月22日，我们各奔东西了，开始了新生活，写简历、面试，到用人单位接收的通知。从那时起，我才明白做一个学生是多么的幸福，社会是复杂的，工作很不好找。

很幸运，我被北京同仁堂连锁药店有限职责公司录用了，我之所以会选择去那里是因为同仁堂有着340年的历史，是老字号，在全国甚至在全世界有着很高的名誉;同时同仁堂是国有企业，待遇比较好，并且在那里我能够学到很多知识来充实自我。同仁堂连锁药店有限职责公司隶属同仁堂商业公司，而同仁堂商业公司是同仁堂集团底下的十大公司之一，属于商业零售性质。北京同仁堂连锁药店有限职责公司就是这样，主要以药品零售为主，在北京有60多家连锁药店。12月14日我被分到了同仁堂连锁药店有限职责公司刘家窑药店工作，主要是配合出纳完成日常结算工作。

同仁堂刘家窑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。

实习两个月后，我基本上掌握了出纳的工作，同时对工作的流程和步骤有了进一步的体会和理解，并且工作不是那么费劲了，我配合着师傅每一天做好出纳的日常工作，对出纳的认识也有了进一步的提高。它的步骤基本上是这样的：(1)每一天早晨打盘点表，交给各柜组进行实货的盘点整理销售小票，做日报表查看软件是否有调价、清货通知从收银员那里取得货款后送存银行，登记银行日记账和现金日记账。每一天基本上的工作就是这些，同时出纳还要每星期三去总公司交货款，以转账支票的形式上交。并且报销各种费用，如果自我门店还有什么别的交代事项，出纳还要去公司各部室完成相应的工作。每月的25号为每月大盘，出纳要做盘点表和能源台帐，月初要上报经营数据，10号左右发奖金，由经理开完经理例会后带回给出纳。主要的工作流程就是这些，虽然看上去并不是很累，但每项工作都要认真，一个数字的错误，就会使全盘发生错误，这也体现了作为财会工作者的严谨性。

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。

时间过得真是很快，3月11日那天我被调到了北京同仁堂连锁药店有限职责公司木樨园药店，成为了一名真正的出纳。木樨园药店是个新开的药店，位于南三环西路，离刘家窑药店很近，面积300平米，是北京市同仁堂所有连锁药店里的药店，并且房租很贵。那块紧邻木樨园服装批发集散地，外地流动人口很大，是个很不错的地价。

开店初期，真是很累，除了验货外，我自我还要去办理各种证照。有税务登记证、组织机构代码、统计证、医疗器械、保健食品、食品流通等等。每一天都在外面跑，自我办公室里的工作却完不成，那时真是很急，但没有办法，着急是没有用的，只能慢慢来。又是应对一个新的环境，新的同事和新的经理，

但这次有所不一样，因为这次是我正式独立上岗。对于这些新的同事，我有所不适应，尤其是和经理，有时意见会不一样一，这是需要相互磨合的。经过一个多月后，我的工作基本上走上了正轨，但仍然会出现不会的问题，我会请教别人，并加以铭记。我对于备用金的管理和自我库存现金的管理很上心，对每笔金额都会记录，并让在场人签字确认。同时在去银行存款时，记好日期和金额，并随时登记银行日记账，使得账目清晰明了。并受到了经理的认可与好评。

在同仁堂工作已经4个多月了，我认识了不少的新鲜事物，认识了很多好朋友，虽然仍处于实习中，但我已经把自我融入在了这个大团体中，我为自我是同仁堂的一员而感到骄傲与自豪。我也在这四个月中懂得了不少道理：要认真踏实地做好自我应做的事情。自我所做的工作是财会工作，这就更要求具备工作的严谨态度。也要具备作为财会人员的基本道德规范和高尚的节操。单位的钱要保管好，并且要有规律的进行清点，对每一笔发生的业务要记账，并且每月月底按时结账。点钱的时候要踏实认真，不能一心二用，更不能有什么侥幸心理。

做事要有始有终。每一天工作很忙，但心不能浮躁，办完一件事后才能去办另一件事，不能手忙脚乱。做完一件事后要有收尾，并及时作好记录。

尊敬师长，团结同事。同事们的普遍年龄都比自我大，他们经验比我多，见识也比我多，自我更应当去尊重他们，并且有问题及时请教，从中自我也能够获得很多经验。

在同仁堂木樨园药店工作中，我也有很多困惑，每一天都会有不一样的问题出现，比如预算外怎样去报销，员工餐费明细表怎样做，支票怎样填;协配的来货票怎样去换票等。遇到这些问题，我会请教别的店有经验的出纳，并且我也会请教我的会计主管，她们都会帮忙我，耐心给我讲解。

同时，在工作时，我也发现了药店存在的很多不足。

销售小票书写不规范。每次销售药品时，都要开小票，小票为一式三联。写小票时必须要注明商品编码、名称、厂家，同时，金额要写正确。但有的员工仍然没有注意这点，不是忘了写厂家就是写错编码，造成电脑出现“未出”情景。

来货时分工应明确。每次来货时，所有员工全都去搬药，把箱子里的药品全部拿出来，然后再核对。我认为，应当确立验收员，把每个人应当做的工作分好，这样才不会出现药品漏数或重数现象，节俭了很多时间。

新开门店办理各事项应由公司办公室出人陪同。对于新开的药店来说，办理各种证照是首要的事情。连锁药店属于分支机构，在\_时都会让你出示上级机构的证照副本，甚至有的还要看原件。公司办公室应配合门店完成各种证件的准备与整理，尤其是在开立对公银行时更应当由办公室出面陪同门店出纳开立银行帐户。但公司办公室做得比较欠缺，既不一样意给原件，又没有人员出面，给各门店造成了极大的障碍，使得各种执照的办理并不是很顺利，耽误了时间，永远处于被动局面。所以，我期望在今后开立新门店时，办公室人员能够为底下门店所着想，钱大家一块挣，为什么不去相互扶持呢

针对这些不足，我会及时去纠正，并且在适当的情景下向领导反映，以便使工作正常进行，方便于大家。

在工作的这几个月中，我确实挺怀念上学的时候，觉得那时真的很无忧无虑，每一天什么都不用想，除了上课，写作业就是和同学在一齐玩。而此刻却不一样了，是为了生活而工作，有的东西想逃避也逃避不了，因为这就是社会。此刻想想，觉得上课所学的东西很有用，没白学。我以往上过会计基础课，做过记账凭证，写过账簿，也做过会计分录，此刻也考了会计从业资格证书。这些对于此刻的工作真的很有用处。在实践中学习真东西，既能使工作顺利进行，又在工作中发现自我的不足，从而提高自我的专业技能。我期望学校应当多增加一些实操课程，加强学生们的动手本事，加大技能培训，以使得学生们在踏上工作岗位时不那么费劲，积累更多的经验，为走向社会打下坚实地基础。还应当加强学生们沟通本事，在工作时，与陌生人打交道的次数会很多，说话的方式，言谈举止的注意都会给人留下深刻的印象，我认为学校应开设语言交流课程，增加学生们的沟通本事。

“炮制虽繁必不敢省人工，品味虽贵必不敢省物力”这句话永远牢记在我心中，我深深地体会到了从这两句话中迸发出来的博大精深!它不仅仅体现是一种精神，更体现的是一种顽强的永不磨灭的生命力!

我的人生道路才刚刚开始，路还很长，需要自我去踏实地走好每一步，我会牢记同仁堂的精神，并时刻提醒自我要好好学习，好好工作，做一个有为青年，做一个对社会、对国家有用的人!

药店实习自我鉴定 篇10

\_\_区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。

应当说，在当前整体动荡的经融危机背景下，此刻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，为药品市场供给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，但在应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，价格立刻又被还原。

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，可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本事呢

首先我们安琪市场人员就应当专业，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。经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，业务员不明白药店营业员姓谁名谁，对方当然也不明白你了。不明白你自然对销售你的产品会大大的打个折扣。

销售产品首先应当销售自我。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，让他理解你并和你交朋友。

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。上头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忙。安琪产品不难卖，市场其实不难维护，丛丛容容应对，扎扎实实做好每个细节。我为能成为一个安琪人而骄傲。

药店实习自我鉴定 篇11

在学校期间一向都想着暑假去药店见习见习，最后到了暑假。

去之前自我不明白改怎样样去做，觉得自我的知识是那么的少，如果别人问到不会自我会都不好意思啊。

这见习给我最大的感触是“很多事情都没有我们想象的那么难，当然也没有我们想象的那么容易。

去到药店的第一天，感觉自我跟店里的人又很大的隔阂，但是他们都好好人的哦!我问他们都会很认真的回答我，因为店里的员工都属于都叔叔和阿姨累的，第一天我自我看药，很少问店里的员工，因为自我害羞。开始自我一向都在看西药，很多西药的名字好难记，看了N多遍都记不了，或者记到了转眼又忘了。对于中药，有些很容易认出来，但是相似的中药我都辨别不出来，看了都忘了(我还发现店里还有很多中草药，而不是地道中药)相，但是相信经过一个月的见习自我会去区别那些中药的，当然也要对西药有必须了解哦。

经过这几天的见习发现自我之前的知识是多么的肤浅，个性是西药，自我根本就是一无所知。但是此刻对他有了一点点的了解了。继续坚持下去，相信自我对药的了解会更进一步的，

此刻说说我在见习期间的生活吧!早上7点就要起床，呜呜，中午回家，晚上吃完晚饭再去就一向到差不多10就回家。去的路上就打电话给死牛，响一下就关他就会打过了了，我发现有些店员对待客人的态度不是很好啊，而且他们经常说粗口，也很八卦。还有就是因为店是私人的，所以店员的专业知识有待提高，很多我问到的他们都不会回答，呵呵不是我自大，确实他们懂得的知识确实不多。不够他们懂得的就必须会很认真的回答我的。

药店实习自我鉴定 篇12

今年的暑假挺短的，还不到一个月，但我还是不想放过这个难得的假期，想找点事来做做，毕竟上大学了，很快就要步入社会了，找点事做来增加社会阅历，拓宽知识面也是好的。反正在家闲着也是闲着，我还真舍不得浪费青春这大好时光!

到家后，先是和亲朋好友寒暄了多天，然后就剩下十多天了。问题来了，谁愿意雇用一个就上十几天班的员工呢我开始找了几家酒店想当服务员的，都被老板给委婉拒绝了。一天和我姐闲聊，我姐说夏天了，药店还挺忙的，在加上还要带小孩，还真有点忙可是来，姐姐问我愿不愿意去她药店帮帮忙。我想了想，这么短的时间，想找个工作也干不了多久，况且也没什么地方愿意用我，再之后找又有点浪费时间;虽然我学的是计算机专业，与医药方面毫无关系，但我想多明白一点知识也是挺好的啊，并且健康与我们每个人的生活都是息息相关的。于是我答应了姐姐去药店帮忙。

南方的夏天真是异常的热，狂热啊!都三十好几度呢!幸好药店里有空调，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我的斗志，我要克服环境的不足，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。

由于我是非售药人员，不能给随便卖药，我在药店就是帮忙打扫，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，我还真有点不想干了，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，我想那就过几天再说了。我们在社会要适应自我自下而上的环境，我不想一开始就干不下去了，我必须要坚持下去。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的工作环境。

药店仅有一层，面积也不是很大。早上去，我先要扫地，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，我姐姐很快就来了。”然后我就去喊我姐姐过来(姐姐挺忙的，常常不在)。在等我姐姐来的这段时间，我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，我就擦柜台玻璃，别小看这活，还真是挺累人的。擦完柜台，闲着没事的时候，我就会看看药品的说明，了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，我也很虚心地听她说，她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。我承认我是懒了点有点。姐姐还对我说：“你跟我们不一样，你是受过高等教育的，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，听了我的姐姐对我所说的金玉良言，我的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。

还有一次，和姐姐聊天，姐姐语重心长的说：“一个人在他的学生时代最重要的是学习东西，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，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后姐姐给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，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。

在药店真是学了许多东西，至少能应对经常发生的感冒，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。我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。

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

在药房里让我感触最深的要数每一天匆匆的过客们。药店在我眼中就是仅有病人才光顾的地方，能免则免之。所以药店特殊的定义给予顾客的是特殊的表情。他们大多面带焦虑，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，并服务于社会，不仅仅锻炼了我的意志和》克服困难的本事，同时也让我在实践中积累了一些经验，这是在学校以及在书本上是学不到的!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。我认为，我们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。现今社会需要的是集知识、专业技能和工作实践经验于一身的高素质人才，作为高校大学生的我们更要勇于参加社会实践更好的锻炼自我!

所以，在药店实践的经验让我懂得了在残酷的现实竞争中，坚持一种平和的心态是如此难能可贵。而这些将是我在踏入社会后需永远铭记的，耐心，宽容，关心，职责，友善。我想，这应当是我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。我也最终明白，这世界上有很多金玉良言的道理我们都看似明白、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，给了我人生不少的启发和动力，我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

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

药店实习自我鉴定 篇13

一向以来认为学校让同学们去实习是多此一举，可此刻我却认为，顶岗实习的意义真的很重大。他不是想象中的那么简单，或者说做做样貌就能够，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，不会有教师帮忙你解决困难，不会有同学和你心心相映无话不谈，不再是刻板的书本，而是真刀真枪的应对顾客，应对同事，应对领导，一切都不在简单，我们只能经过自我的摸索来处理问题、解决问题，一切只能靠自我。所以，种.种经历我们只能把其作为是考验，然后努力克服，最终征服它。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。经过实习，一方面，我锻炼了自我的本事，在实践中成长;另一方面，我也为社会做出了自我的贡献;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、鼓励自我让自我更加努力的去掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自我的知识，锻炼自我的本事，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。

实习期已经结束，它给我带来的巨大影响也将继续下去，它使我们走出学校，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，在实践中检验自我。尽管实习比较辛苦，可是却为我以后人生的道路做好了铺垫，我明白一切都是不容易的。我也最终明白，乏味中总会有期望，苦涩中总会有甘甜。

我期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，必须会有很大的收获。我也期望在七月毕业时，自我能对此次实习无愧于心!

药店实习自我鉴定 篇14

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，通过自己的不懈努力，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况总结如下：

通过前一阶段的学习，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。目前已不再需要花大量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，没有他们就没有今天的华联。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。每天我都本着爱岗敬业的精神，踏踏实实、认认真真的做好自己的本职工作，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，首先都要想办法知道顾客的真实需求。要了解顾客的需求，就可以采用问答方式，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，才可以从顾客的角度出发，让顾客感受...

药店实习自我鉴定 篇15

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。

药店实习自我鉴定 篇16

三个月的药房见习活动结束了，收获颇丰。

大一的见习生就仅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，所以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;紧张时怕自我做不好，因为才大一，没有学到中药不明白那些药长什么样，有什么功效，怕自我会做不好会挨骂。在这两种心境的夹击下我跟着师兄师姐走进了中药房……进了药房才明白一切并没有自我想象中的可怕，药房里的教师跟师姐都很和蔼，教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，普通并且常用的药就放在调剂师自我的柜;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，要是所以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可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，我能简便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，那里就不一一例举了。除了对药的认识，我还学会了称药、分药，也明白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，所以，在药房工作的教师们无疑都是值得尊敬的，因为他们用自我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。

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！