# 在药店的实践总结和体会(十四篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-07-28

*总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需...*

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**在药店的实践总结和体会篇一**

虽然今天还没有正式销药但是我很开心，因为我记住了药品的分类。总之，明天继续努力。

今天我很早就来到药店了，药师一看到我就问我昨天的药品分类是否记牢了，我跟他说我已经清楚地记住了，并一字不差的说给他听，听后药师很是满意地对我说了一句：不错啊！继续努力！药师说我今天的任务主要是跟着他学习怎么接待顾客、询问顾客所需、介绍顾客所需药品等之类的事情。一天下来，真的觉得学习到了很多东西。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。药理学书本上面介绍的是一个大概的药物分类方向，实际应用中，有不同的商家生产不同品名但药用相似的药品，但我觉得万变不离其宗，只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

今天早上来到药店我先是打扫一下卫生，再把货架上的药品整理一下。药师来了跟我说从今天开始我可以慢慢尝试着跟顾客介绍一下他们所需要的药品。我心里既紧张又开心，紧张的是今天自己真正一个人要学会如何面对顾客介绍他们所需要的药品怕出错，开心的是我终于可以将课堂上学习到的知识运用到实践中去。中午的时候有个老奶奶想来买一些清热的凉茶，刚好她需要的那个牌子没有货了，这是我就介绍另一种给她，但是老奶奶却不要就只要她说的那种凉茶。还没有等我把话说完老奶奶就走了，这时药师走过来对我说，没有关系老人家是这样的了，他们一般只会买自己了解并一直用的牌子，所以我们不要太勉强他们，越是说他们会觉得我们实在忽悠她。原来真正实践起来还是有很多与课堂上不同的，但是我会继续努力的。

今天我们需要盘点所有的药品，虽然很累很多，但是看到最后自己能坚持着把所有的货物盘点好真的是挺有成就感的。今天最大的收获就是，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，顾客一般都有自己喜好的牌子药，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，较多情况下听从药师推荐。这时候就应该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。所以我更要努力学习，不仅是为了丰富自己的知识，更重要的是保障病人的权益。

今天是我在药店实习的第五天，我也感觉自己对药品的认识和记忆越来越多了。最起码有顾客需要买什么药我会很快知道在那里找并清楚的向他们介绍药品的产地、规格、剂型、用法用量和禁忌症等等事项。其实很多顾客来买药时，我们不能真的只是为了提成去介绍又贵又没有什么效果的药给他们。当然我也知道做销售就是要靠业绩，但是我觉得我们还是不能违背自己的良心，因为如果我们接待的顾客并不是很有钱，而我们又只看好的药去推销，他们不仅很困难更不可能不买药，因为他们需要这些药品去治疗自己的病痛。所以我真的觉得我们无论干哪一行业的都一定要遵守一定的原则。

今天药师让我去做收银，我一开始还很犹豫因为我从来没有做过收银,也许陈药师是看出了我的担心，所以拍了拍我的肩膀说：不要着急慢慢来就好。我一开始先是将钱柜整理一遍，清点里面有多少钱在做好记录。虽然今天是我第一次做收银但是一天下来还是感觉挺好的。从中我也明白到一点就是在我们做事情时也许会有人来催但是一定不能心慌，总之慢慢来按程序走是不会出错的。遇到的一些问题。现在企事业单位都为自己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，如停电导致刷卡机无法使用、顾客的医保卡消磁不能使用。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，但也会遇到一些问题比较多的顾客想赊账。有时候还会遇到这样的问题，因为柜架上药品品种繁多，在拿的过程中速度比较慢，这也会导致顾客对自己的意见。对于这一方面，我得提高自己的业务水平，平时多看多练，记住品名及放置位置，记住药品的价格就更好了。

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，在经理的关怀下，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。当向患者详细讲解药品的性质，功能，用途和用法及注意事项的同时也要尊重患者的主观意见。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。

**在药店的实践总结和体会篇二**

经过半个月在xx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总结报告。

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。

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。

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。

**在药店的实践总结和体会篇三**

时光飞逝，眨眼间，我们又迎来了大学人生的第三个暑假，坦白说真的感觉自己还没有脱去“新生”的外衣，又得准备着披上步入社会的“铠甲”，让人措手不及。

暑假伊始我就要投入到另一种生活当中去了，说是辛劳却也充实，说是疲惫却也会觉得那是一种享受，是啊，付出劳动后并有所得，心里总是会感到些许欣慰吧!不再多言，且说这个暑假我是如何度过的吧!

今年暑假也真的放的够长，整整两个月的时间，不光你想要做什么工作时间也都绰绰有余的。放假回家后，我把这个消息告诉了爸爸和妈妈，他们非常支持我，希望我尽快找到好工作尽快融入到社会中去，而且还亲自帮我打听，终于，在我们的共同努力下，放假后的第七天就找到了一份令我们都非常满意的工作，那就是在离我家非常近的大型超市里面的药店打工，当时是我妈的同学在那个药店，恰好我也和老板商量了一下，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，而且我在学校的专业也正是与药有关的，而且还是中药，所以老板很快就答应了。第二天，我就开始了我的社会实践。

药店的位置还是挺醒目的，虽然面积不是很大，但是相当的正规，每位药品销售人员都穿着白绿色的工服，头后面都盘了一个发髻，总是面带微笑的为每一位顾客服务，桌子旁边摆着一个醒目的牌子，上面写着“可刷医保卡”，可以说是“麻雀虽小，五脏俱全”呀。

第一天上班，心中不免会有些许紧张，站在柜台前，看着王阿姨在那里给顾客取药，介绍，最后卖掉是那么的耐心和细心，心想这就是所谓的“冰冻三尺非一日之寒”呀，确实熟能生巧，任何事情都是从不会到会的，需要的只是时间和毅力，这一天才是一个开始，虽然这一天基本上是从站立中度过的，但是我看到了，我学到了，我感受到了，这也算是很大的进步吧!

第二天上班，我起得非常早，吃过早点后就骑车去了药店，我以为我是第一位到的，谁料想王阿姨更早，看她在整理药品，我急忙上前跟他打招呼，接着换上了我的工作服，开始第二天的战斗。今天不知道怎么的药店的人特别多，王阿姨说因为我的到来给他心理上减少了许多的压力，我只是笑着说“哪有”，阿姨那边人特别多，一位老太太看那边人多，就拉着我的手让我帮他拿药，我顿时既欣喜又担心，害怕给人家拿错药，因为要一旦拿错，如果产生什么后果都必须自己负责的，但是老奶奶这么信任我，我不能让他失望呀!于是我就凭着我在学校里学的理论知识加上这两天从王阿姨升上学到的知识，给老奶奶取了药，刚好阿姨那边也不是很忙了，于是他过来帮我仔细看了一下，对我说你取得非常对，在他说这话之前，我的心里非常的没底，说完之后，我才安心地放下心中的石头。那位老奶奶也鼓励我让我好好干，一下子，我觉得帮到了别人心里特别高兴，我微笑着目送老奶奶出去了，心想在学校的三年没有白上，关键时候还是很有用的呢!

这一天我，阿姨为了锻炼我共让我取了五次药，只有一次有一点小问题，其他的\'都好着呢，他还夸我学得快呢，被人表扬的滋味真好!

第三天上班，和往常一样早早的去上班，阿姨说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,我必须在一边学习和了解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，因为我有一位好师傅，他会毫无保留的把他所知道的倾囊相授。

第四天上班，还是在继续熟悉和了解各种药品，看着超市的形形色色的顾客，对于第一天来时的新鲜感和好奇已经基本消失了，但是最起码的热情还是有的，还有脸上永远不变的微笑，因为“顾客是上帝”是服务行业的宗旨。就这几天，我从中学到了好多有关中药的知识，因为我本身就是学习这个专业的，这里的药材，如麻雀般五脏虽小，应有尽有，即使一些偏僻不常用的药，也会准备一点，避免不能按方配齐，让顾客失望。有的药如附片之类，由于其有剧毒必须用特殊的炮制方法，所以我们一般会特别地反复交代，最值得一提的是：我们药店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，还是几分钱的甘草都是如此，真正做到言不二价，童叟无欺。我觉得一个药店如果真的一直能这样做下去，那还担心会没有上帝的眷顾吗!真的只有亲身经历才能体味出这种坚持的不易。

有时，休息的时候，我也会主动找我的阿姨和其他同事姐姐虚心地向他们请教和学习，他们为我指出了工作中的很多错误和缺点，同时，也赞扬了我许多东西，领导还对我说，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。你一定要好好学习在这段时间内。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，年轻就要活出样，年轻人不要怕吃苦，年轻人就要挑大梁，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，使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。

此后的几天，还是和前几天一样照常上班，这样的几天过去后因为家里出了点事于是我就中止了这次的暑期实践活动，虽然很不舍很不愿意但是必须这样做，最后一天的时候，阿姨和好多我的朋友都一一和我告别，虽然只有短短的几天但是彼此心中都非常的不舍，我就这样走了，我告诉他们我还会来看他们每个人的!

短短的实习期已经结束，静下心来回想这次实习的感受是很深的,收获也是丰硕的。通过这次的实习，我由第一天的拘谨，对什么事情都充满着好奇，转而逐渐适应了这样的生活，做事情按部就班，循序渐进。这次的实习，让我懂得了许多，知道了许多，大学文凭其实只是一块敲门砖，进入工作单位后，大家都是从头开始，凡事都要自己去摸索，没有人会手把手教你。所以，我们有必要培养主动学习能力和创新能力，必须努力提高自身的综合素质，适应时代的需要。虽说大学文凭只是一块敲门砖，但是个人的综合素质却仍是你就业时的重要筹码。首先是学习成绩，用人单位认为成绩的好坏从一定程度上说明了你学习能力的强弱，所以，学习成绩是他们非常看重的一点。因此，我们首先要学好自己的专业知识。其次，他们看重的就是就是我们的社会实践能力。这一点就要看我们平时的实际动手及操作能力。经过这段时间的实习，我主要有以下几点感想：

第一，要勤劳，任劳任怨;

第二，要有坚持不懈的精神;

第三，要虚心学习，不耻下问;

第四，要确立明确的目标，并端正自己的态度。

第五，要尊重每一位和你共事的员工，这同时也是对自己的一种尊重。

总体来说，这次实习不仅仅是锻炼了我在售药方面的一些技能，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是在就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作，可现在我们都知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。所以我现在要建立起先就业再择业的就业观，应尽快学会在社会上独立，敢于参与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。总的来说，作为一个快要毕业的大学生，无论是在今后的工作或是生活中，实习都将成为我人生中一笔重要的财富与资本。

**在药店的实践总结和体会篇四**

经过半个月在龙州方略益民药店的实践见习，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。这段时间发现自己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，现将见习学习情况作一个总结报告。

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，终于可以大量接触到了实物，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，只不过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，一时不知道从何下手。

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己，不畏酷暑，虚心求教，认真工作。每天负责药品摆放，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。特别是老人小孩用药时，要认真耐心询问其症状，判断正确，再给他们介绍合适的药品，严格其用法用量。

通过这两个星期的学习，不紧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，而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，对不同的年龄，性别和不同程度的人，药的取拿是不同的，特别是小孩和孕妇的用药特别小心，谨慎。其次在拿药的时候，要用礼貌的态度去接受患者的咨寻，了解患者的身体情况，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。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，顾客一般都有自己喜好的牌子药，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，较多情况下听从药师推荐。这时候就应该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。

现在企事业单位都为自己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己的意见。对于这一方面，我得提高自己的业务水平，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一定的障碍，这时要语气平和，有礼貌，遇到不懂的地方认真询问，不可以马虎大意，那时一定要注意力集中，防止听错或漏听。

通过短短两个星期的见习，我对自己的能力有了一个更深的了解。我觉得这是一次非常有意义的实习，不但巩固了药学知识，而且通过这次实习不仅锻炼了我的实践能力，还锻炼了我与人接触、与人交往的能力，增强了团队协作能力。

**在药店的实践总结和体会篇五**

在学校期间一直都想着暑假去药店实习实习，终于到了暑假。

去之前自己不知道改怎么样去做，觉得自己的知识是那么的少，如果别人问到不会自己会都不好意思啊。

这实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，感觉自己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，第一天我自己看药，很少问店里的员工，因为自己害羞。开始自己一直都在看西药，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，看了都忘了想，不过相信经过一个月的实习自己会去区别那些中药的，当然也要对西药有一定了解哦。

经过这几天的实习发现自己之前的知识是多么的肤浅，特别是西药，自己根本就是一无所知。不过现在对他有了一点点的了解了。继续坚持下去，相信自己对药的了解会更进一步的，

现在说说我在实习期间的生活吧！早上7点就要起床，呜呜，中午回家，晚上吃完晚饭再去就一直到差不多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。不够他们懂得的就一定会很认真的回答我的。

**在药店的实践总结和体会篇六**

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最佳良药，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，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

作为一名药学专业的学生，只学习书本是远远不够的，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，我利用寒假去药店实践并接受锻炼。在药店实习时我学到了很多，比如顾客购药时，感冒会买几种感冒药同时服用，胃病会买几种治胃病的\'药同时服用：稍有炎症就会同时服用几种消炎，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。再就是在语言举止上表现的应口齿清晰，语速均匀，动作熟练，微笑服务等，让顾客感受到我的服务热情。

在药房我学到了很多很多，使我受益匪浅。而我也知道要学习的还有，学无止尽尤其在药学的中药方面自己本身就是学中药专业的，而且中药的种类成千上万其性能又千变万化所以我要学习的还有。

在实践同时，我每天都认真的进行自我检讨，改掉了许多之前的坏毛病，培养了自己良好的生活习惯，比如说提高了自己的应变能力，遇事能够独立思考，办事不再拖拖拉拉;与此同时，我没有忘记虚心向老员工请教学习，从他们身上我学到的不仅仅是如何做到一个合格的药品销售员，更重要的事学习到了热心奉献、一丝不苟的工作作风和不骄不躁，积极乐观的良好心态，为我以后的工作生活打下坚实的基础。

经过寒假的实践学习，我进步了很多，也成熟了很多，但是我深知自己人生道路才刚刚开始，路还很长，需要自己去踏实地走好每一步，我会牢记我们的校训和正信的精神，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!

**在药店的实践总结和体会篇七**

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，但是年龄特征比较明显，大部分是老年人。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是严格要求、顾客第一。作为一家药房，严格的要求是必须的，因为经营的是药材，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。顾客一直坚持是店员的失误，坚持要退，最后经过调解，还是给她们退了，让她们满意的回去。由此，我得到启示：有时候，一点小利是不足挂齿的。

但是，在实习期间，我觉得药房人员分工不是很明确。刷医保和收银的人员是不固定的，撮药的工作人员会被轮流安排操作，特别是刷医保的人员，很多时候

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。但是中药师的专业认证还是要同步进行，因为即使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。

**在药店的实践总结和体会篇八**

很荣幸我们09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。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，再此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，要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。不同的药陈列的位置，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。想想这么多天的忙碌才知道药学工作的不易，我觉得药学工作不仅需要熟练的技 巧，而且同样需要优秀的职业素质。药学人员要对病人极端负责，态度诚恳， 和蔼热情，关心体贴病人，掌握病人的心理特点，给予细致的身心护理；严格执行各项规 章制度，坚守岗位，按章办事，操作正规，有条不紊，执行医嘱和从事一切操作要思想集 中，技术熟练，做到准确、安全、及时，精益求精；要有敏锐的观察力，善于发现病情变 化，遇有病情突变，既要沉着冷静，机智灵活，又要在抢救中敏捷、准确、果断；做好心 理护理，要求语言亲切，解释耐心，要有针对性地做了病人的思想工作，增强其向疾病做 斗争的勇气和信心；保持衣着整齐，仪表端庄，举止稳重，礼貌待人，朴素大方；作风正 派，对病人一视同仁。

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。专业知识才是最真的东西，最过硬的资本，有了它你可以很自信的去销售。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。

对人际关系的理解。都说大学是进入社会的一个过度期，然而我却认为实习期才真正的是进入社会的一个过度期。大学里的感情其实还是很单纯的，没有那些明争暗斗没有利益上的冲突，而社会就截然不同了，为了一点点的利益原本关系很好的朋友顿然就成了敌人，恶言相向，刚刚从校园出来的自己很是困惑，想不明白为什么会变成这样呢？值得吗？现在的我似乎理解了一些，这就是社会，这就是现实。以前的我们一直沉迷在自己梦幻般的国度里，没有真正的去了解自己生活的这个社会，现在的我从自己的天地里慢慢地走出来了不会再天真的只活在自己的世界里无视其他的存在。对一些自己接受不了改变不了的事情自己只有接受不再抱怨，对那些自己不欣赏不认同的人，在工作上合作生活上疏远，对那些和自己思想相左的人就是任何话语都是无用的。凡事做到自己心中有数就好了，也许是因为自己还很年轻还很幼稚还很天真有时在冲动的情况下还是会做错事情，也许正是这样自己得到了丰富的经验，才懂得如何完美的处理事情，随着时间的流逝自己在慢慢地成长着，也成熟了许多，人生就是这样，只有经历的多懂得的才会更多，人际关系的处理是一门很难学的课程，也许我学一辈子也不会学明白，要活到老学到老的。总之在恒泰我经历了许多也学到了许多，绝不止以上几点，在这里我就不一一详述了，有些东西只可意会不可言传的，在有些感情面前这些语言就微乎其微了，我真的很幸运遇到了很多好的人，真的很感谢他们，此时的感谢是如此的渺小，最真诚的祝福给他们，是他们教会了我很多的东西，教我怎么看待问题分析问题解决问题，这些都会成为我实习期最值得回忆的，我想有些事情会一直的影响着我，更会激励我更好的走下去，同时也会让我更坚强的面对人生道路上更多的荆棘的。

对销售技巧的认识。我们每天都希望本店的营业额有个更高更好的飞跃，怎么样才能达到目的地呢，我个人认为专业知识+语言技巧+真诚微笑这些都决定着营业额。销售人员有了很强的专业知识，再有语言上的表达又是让你无可挑剔然后面带着微笑真诚的关心你的病情，我想任何人都不会拒绝真心关心自己的人，将心比心，人生病的时候是其最软弱的时候，你一句真诚的问候一句真心的嘱咐和叮咛会让他对你有了信任有了依赖，这时你就可以用你所学到的知识去帮助他人为他人服务，解决了顾客的问题同时也达到了自己的需要。

**在药店的实践总结和体会篇九**

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xx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:

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。xx。xx至20xx。xx。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。

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。

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。

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。很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。

通过这二个月的实习和工作，使我们大致的了解了xx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。

**在药店的实践总结和体会篇十**

过医学院的教育洗礼，我深刻认识到“精医术，懂人文，重医德，树医风”是新时期下的医生所应具备的素质。因此在学习医学理论知识上我克己求严，勤奋认真，奋发向上，圆满完成了大学的必修课程，系统地掌握了医学基本知识，为日后走上工作岗位打下了扎实基础。

作为一名医药人员，只学习课本知识，做不到学以致用是远远达不到一个医生的标准的。理论与实践相结合才能造福社会。因此我进入基层在药品销售岗位接受锻炼。零售药店和医院的药房不同，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，现将实习学习情况作一个简单的总结报告。

实习期间，我严格遵守该院的工作管理制度，自觉以规章制度严格要求约束自觉，不畏酷暑，认真工作，基本做到了无差错工作，并再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知识，积极维护药学院的形象，()并能切实做到理论联系实际，不怕出错，虚心请教，进行处方分析，大大扩张了自己的知识面，丰富了思维方法，切实体会到了实习的`真正意义。

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。

在药店实习还学到了很多课堂之外的药学知识，比如过桥的就是黄连，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。

通过实习我对中西药房的工作有了进一步的认识，进一步了解药库和制剂室的工作任务，在实习过程中我以踏实工作的作风，勤奋好学的工作态度，虚心向上的学习精神得到了带队老师的一致好评。

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。

**在药店的实践总结和体会篇十一**

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。

**在药店的实践总结和体会篇十二**

荣幸我们医药连锁经营管理的全体学生来到xxx市xxx医药连锁经营有限公司来实习，我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。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，努力地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，以丰富了自己的见解和经验。

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，但是药品的摆放不是无规律的，是按类别来的，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，这样子记忆药的摆放位置就轻松了一点。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表面的清洁。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、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。很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。

四、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。

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、要时时刻刻保持药品的清洁和卫生。

二、在发现药品损坏时，要及时换掉及补充。

三、领导要与店员之间常沟通，了解店员的想法。

四、在一些较大的医药卖场配置保安，防止药品被偷盗现象。

**在药店的实践总结和体会篇十三**

xx药店。

20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日。

xx。

1、通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况，经营规则以及发展前景。

3、提高沟通及人际关系处理能力。

4、丰富专业知识，找到不足之处及时弥补，增强自己适应社会能力。

5、在实践过程中，检验自己在态度、知识、能力、技能，不断地完善自我并积累经验。

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。

下面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，但可以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：

盐酸伪麻黄碱、盐酸麻黄碱；原先大量使用的盐酸苯丙醇胺已被禁用，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、含抗组胺成份的感冒药：

扑尔敏、盐酸苯海拉明。用于减少过敏、变态症状。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。因此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，生怕自己会做错事给药店和顾客带来麻烦。在店长和店员的帮助和指导下，我遵守店里的规章制度，严格要求自己，按照要求完成了各项实习任务，做好自己的本职工作，每天勤学多问，把一些重要的问题记在笔记本上，晚上回家上网查阅，我看到自己你一点一点的进步和听到别人对我的肯定，心里非常开心，也受到了很大的鼓舞，增强了自信心。

在此我衷心的感谢她们的帮助，感谢永生公药店给了我一个锻炼自己的机会。通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，提高了人际交往能力，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非常重要的经历，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。

通过这次的实习，我发现了自己的许多问题和不足，比如自身的经验不足，解决问题的能力严重不够，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，只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。

**在药店的实践总结和体会篇十四**

1、认识药品并掌握其销售方法

2、实践与锻炼与人接触、与人交往本事

1、认识柜架上的药物品种

本药店有rx(处方药)、otc(非处方药)、保健品、特殊管理药品。常被购买的药品如感冒药、消炎药、胃药等放在方便拿取显眼的位置，标明价码，熟悉管理区域内商品摆放及分区分类。

2、了解常见疾病症状及对症下药

1.1流行性感冒

1.2普通感冒分为风寒型、风热型、暑湿型、气虚感冒型及表里双感

1.3常用感冒药的价格感康片(10元/盒)、白加黑片(9.5元/盒)、感冒通片(1.5元/盒)、维c银翘片(3.5元/盒)、速效伤风胶囊(4元/盒)、板蓝根冲剂(7.50元/袋)、日夜百服咛(12元/盒)和泰诺(10.5元/盒)。

2.2胃病胃病分为饮食停滞型、胃阴亏虚型、脾胃虚寒型、寒邪客胃型、肝气犯胃型、肝胃郁热型、瘀血停滞型。

药品有斯达舒、吗丁啉、丽珠得乐、三九胃泰、健胃消食片、温胃舒、三精胃必治等等。

2.3五官科常见的眼病有红眼、角膜炎、沙眼、近视、中耳炎、鼻炎、咽炎

3、对一些常见疾病进行了深入的了解春天是个完美的季节，到外一片和谐的气象，可是温暖的春天也是细菌、病毒生长繁殖的季节。

比如说感冒、胃病、红眼病。

3.1感冒感冒一年四季皆可发病，但多发季节当属春天，其发病特点及临床表现亦各不相同当然治疗也就不一样了。

3.1.1对流行性感冒(流感)用m2离子通道阻滞剂，如金刚烷胺、金刚乙胺(甲型);

神经氨酸酶抑制剂，如奥司他韦、扎那米韦(甲、乙型)治疗。除药物治疗外，平常要多洗手，多喝水，多锻炼，注意营养，保证睡眠，坚持室内空气清新，严重时带口罩，少在人多的地方聚集。

3.1.2对普通感冒(伤风)根据发病特点给药。

3.1.2.1风寒型:表现为恶寒生，发热轻，无汗，头痛，肢节酸痛，鼻塞声重，咳嗽，流清涕等，应用辛温解表药治疗，中药如麻黄、细辛、防风;

西药如通宣理肺片、九味羌活、参苏理肺丸、风寒表实感冒冲剂、风寒表虚感冒冲剂、柴麻解表丸、桂枝合剂、柴胡饮冲剂。多休息和饮水，食用易消化的食物，

3.1.2.2风热型:表现为身热较重，微恶风，头胀痛，咳嗽，痰黏黄，咽噪红肿疼痛，鼻塞等，应用辛凉解表药来治疗，中药如薄荷、菊花、桑叶;

西药如羚羊感冒片、银翘解素片、羚翘解毒丸、板蓝根冲剂。

3.1.2.3暑湿型:表现为身热，微恶风、汗少、肢体酸痛或疼痛，头昏胀痛，咳嗽黏痰，浊涕，口渴，小便短赤等，应用清暑祛湿解表药来治疗，最常用的是藿香正气液(丸)。

3.1.2.4气虚感冒型:表现为发热，恶寒较重，无汗，咳嗽，咯痰无力等，应用益气解表药进行治疗。

3.1.2.5表里双感:表现为口苦口干，头痛目眩，壮热增寒，咽喉肿痛，大便便结小便赤涩。

应用表里双解解表理清药进行治疗。如防风通圣丸。

3.2胃病

3.2.1饮食停滞型:表现为胃痛，脘腹胀满或吐不消化，大便便结等，应用消食导滞药治疗，如健胃消食片。

3.2.2胃阴亏虚型:表现为胃隐隐作痛，口噪咽干，大便干结等，应用养阴益胃药治疗。

3.2.3脾胃虚寒型:表现为胃隐隐作痛，喜温喜按，空腹痛食痛减，泛吐清水，手足凉，大便溏薄等，应用温中健脾药治疗。

3.2.4寒邪客胃型:表现为胃病暴作，恶寒喜暖，脘腹得温而疼痛减轻，喜欢饮热饮等，应用散寒止痛药治之。

3.2.5肝气犯胃型:表现为胃脘胀闷，大便不畅，因情绪因素而疼痛等，应用舒肝理气药治之。

3.2、6肝胃郁热型:表现为胃脘灼痛，痛热急迫，泛酸，口干口苦等，应用舒肝泻热和胃药治之。

3.2、7瘀血停滞型:表现为胃脘疼痛，痛有固定的位置，按之有针刺感，食后更痛等，应用活血化瘀药治之。

3.3红眼病。

春天还有一些外科病容易发生，如红眼病。红眼病的潜伏期一般为24小时左右。病后常有眼部不适和有异物感，眼多流泪，怕光及胀痛，眼结膜明显充血，球结膜发红，布满血丝、眼内分泌物增多。若为病毒感染所致，又可见眼睑高度水肿、脸结膜上有很多滤泡、患眼侧耳前淋巴结肿大，有压痛，严重的有结膜下出血、角膜发炎、视力模糊。本病在治疗上须分清是细菌，还是病毒所致，若是细菌感染者，用抗生素或磺胺眼药水滴眼;属病毒者，可用盐酸吗琳双胍、疱疹净眼药水滴眼，每小时一次。本病之所以造成暴发流行，主要是接触传染所致。所以，要养成讲卫生、爱清洁、勤洗手的良好习惯，切忌用手揉眼。

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。

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。服用期间不宜喝茶的药物有

①金属盐类药物:铁剂(硫酸亚铁、补血糖剂等);钙剂(乳酸钙等);铝剂(氢氧化铝、胃舒平等);钴剂(vitb12);铋剂(次硝酸铋、次碳酸铋等);银剂等。

②维生素和酶制剂:vitb1、胰酶等。

③解热镇痛药:阿司匹林、氨基比林等。

④抗生素类药:红霉素、林可霉素、链霉素、新霉素、四环霉素、利福平等。

⑤镇静催眠药:巴比妥类药物。

⑥其它:黄连素、利血平、强心苷、异烟肼、呋喃唑酮、甲基苄肼等。所以要有耐心、要有良心、更要用心。

对自己今后的就业所面临的问题有了一个深入的了解。中国执业药师协会秘书长说我国至少还需要100万名执业药师。社会对执业药师的需求量还是比较大的，未来考取执业药师就会有良好的就业前景。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找