# 药店实习工作总结范文

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-07-04

*总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。下面是小编给大家带来的药店实习总结，欢迎大家阅读参考!药店实习工作总结1这次实习的地方是宜昌城区，那里有大小近三百家药店，...*

总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。下面是小编给大家带来的药店实习总结，欢迎大家阅读参考!

**药店实习工作总结1**

这次实习的地方是宜昌城区，那里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。

应该说，在当前整体动荡的经融危机背景下，现在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，为药品市场提供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，但在面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，价格马上又被还原。

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，但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能力呢?首先我们安琪市场人员就应该专业，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。通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，业务员不知道药店营业员姓谁名谁，对方当然也不知道你了。不知道你自然对销售你的产品会大大的打个折扣。销售产品首先应该销售自己。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，让他接受你并和你交朋友。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。上面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助。安琪产品不难卖，市场其实不难维护，丛丛容容面对，扎扎实实做好每个细节。我为能成为一个安琪人而骄傲。

**药店实习工作总结2**

本人在两周的时间内在学科老师的要求下圆满的完成了学校规定的实习工作。我是在\_\_\_\_有限公司财务部实习的，实习时间是一个月。\_\_有限公司是一家以医药经营为龙头，供、销一条龙的现代化企业。公司依托重庆政治，经济，文化中心的强大地域优势，依靠公司雄厚的实力支持，秉承济民惠民，信待天下的经营理念，以务实，诚信，客户至上的宗旨立足和服务于重庆医药市场。

我在这家公司的财务部主要的实习内容包括出纳工作和会计工作，其中有记账凭证的制作，记账凭证的钉制，银行电汇单的填写，对银行对账单的记录，结算当日金额等等。

记账凭证是由会计人员对审核无误的原始凭证或汇总原始凭证，按其经济业务的内容加以归类整理，作为登记账簿依据的会计凭证。记账凭证按其反映的经济业务内容或者按其反映的内容是否与货币资金有关可分为收款凭证，付款凭证和转账凭证。会计人员填制记账凭证要严格按照规定的格式和内容进行，除必须做到记录真实，内容完整，填制及时，书写清楚之外，还必须符合下列要求：摘要栏是对经济业务内容的简要说明，要求文字说明要简炼，概括，以满足登记账簿的要求，应当根据经济业务的内容，按照会计制度的规定，确定应借应贷的科目。科目使用必须正确，不得任意改变，简化会计科目的名称，有关的二级或明细科目要填写齐全，记账凭证中，应借，应贷的`账户必须保持清晰的对应关系，一张记账凭证填制完毕，应按所使用的记账方法，加计合计数，以检查对应账户的平衡关系，记账凭证必须连续编号，以便考查且避免凭证散失，每张记账凭证都要注明附件张数，以便于日后查对。这家公司用的财务软件是用友财务软件，所以日常凭证的制作都是用电脑完成的，具体操作方法：

1、记账凭证的摘要栏是对经济业务的简要说明，又是登记账簿的重要依据，必须针对不同性质的经济业务的特点，考虑到登记账簿的需要，正确填写，不可漏填或错填。

2、必须按照会计制度统一规定的会计科目，根据经济业务的性质，编制会计分录，填入借方科目和贷方科目栏，二级或明细科目是指一级科目所属的二级或明细科目，不需要进行明细核算的一级科目，也可以不填二级或明细科目栏。

3、金额栏登记的金额应和借方科目或贷方科目相对应或与一级科目，二级或明细科目分别对应。

4、过账符号栏，是在根据该记账凭证登记有关账簿以后，在该栏注明所记账簿的页数或划√，表示已经登记入账，避免重记，漏记，在没有登账之前，该栏没有记录。虽然实习时间不长但我从中学到的东西却非常多我会继续努力为了更大的进步

经过这次实习，我觉得以前作为一名学生，主要的工作是学习;现在即将踏上社会，显然，自己的身份就有所变化，自然重心也随之而改变，现在我的主要任务应从学习逐步转移到工作上。这6个月，好比是一个过渡期——从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。回想自己在这期间的工作情况，不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有做到位。现在发现了这个不足之处，应该还算是及时吧，因为我明白了何谓工作。在接下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自己能够把那些不该再存在的“特点”抹掉。感谢老师们在这段时间里对我的指导和教诲，我从中受益非浅。

**药店实习工作总结3**

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。

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!

**药店实习工作总结4**

时间过得真快，一转眼，我在\_\_\_就工作一年多了。回想这一年多的种种，天天的工作，跟同事们的和睦相处，公司开展有益的活动等等。有好多好多的感想想说，可是一时还真不知从何说起，就把我感慨最深的一些说说吧。

通过这一年多的工作，我学到了不少的有关于药品方面的知识，也从中总结出了一些我认为比较重要的东西，什么重要什么先做，保证工作质量及提高工作效率。说起工作，一般我都会提前10分钟左右到店里，理理情愫，预备这一天的上班。当看到顾客，我都会微笑的说：“先生，(或其他)您好!”类似的礼貌用语，如“对不起”﹑“不好意思”﹑“您请稍等一会”﹑“谢谢”等，我会较合理的应用在不同的场合中。

在工作中努力做到“三声”﹑“四心”﹑“五服务”，以“顾客是上帝”为准则保证客户的满足度。我是一名收银员，收银员是每个店不可缺少的﹑不可忽视的窗口。作为收银员，我们在工作过程中应注重，加强规范和电脑学习，严格按照工作流程，遵守规章制度。作为我个人来说，我觉得基本上做得很好了。当然，还是有些不足的地方，这还要自己在今后的工作当中不断学习﹑不断进龋在这同时，还要改正发生过的错误，从中吸取教训，不要在同一个地方因同一原因发生错误，从而能更好的更得心应手的工作。

我热爱现在这项工作，因为这是我工作以来，一份我觉得时间较稳定，治理较合理的工作，与同事之间感情不错。总的来说，我做得挺愉快的。有时候也难免情愫波动，这都是受极个别人的影响。别人做少，甚至不做，有时候觉得很不公平，但是有些不是我份内的事，我为什么就要去做呢?想想，多做一些反而更充实，多做一些，把我们的工作氛围创造得更好，不是能做得更开心。在我们店里，店长是个通情达理又不缺严谨，责任心强的人。

工作之时，不仅要在店里帮顾客介绍药品及处理顾客意见，解决意见;还要处理我们每一个员工发生的事情，教育批评我们。虽然有时讲话很冲动，但我能理解她，这都是为了能更好的为广大群众的服务。她具有极强的上进心，闲暇之余，还跟我们前台的学习电脑。我们中裕药超的员工由开业时的30多个人，到现在只剩下23名了。这期间断断续续走了10来个人吧，有的是被调走，有的是自己另有发展，有的是不适应公司的要求。员工是一个企业赖以生存和发展的基石，我们大都是从中专毕业出来的，文化素质水平基本差不多，但因个人性格不同，家庭教育不同，难免个别心理素质较低。这就需要我们互相帮助﹑沟通﹑引导，及公司能进行更合理的，更有针对性的培训和教育。

在今后的日子里，我会在日常的工作中﹑生活中﹑学习中更加努力完善自己。同时，也希望公司能够更健步如飞的发展壮大。

**药店实习工作总结5**

今年寒假，短短一年的实习生活就要结束了，回顾这段时间的点点滴滴，虽然说不上激情澎湃，但是毕竟我们为此付出了诸多的心血，心里难免有着激动。现在要离开带领我们踏入医药行列的老师们，心中的确有万分的不舍，但天下无不散之筵席，此次的分别是为了下次更好的相聚。

刚进入医院未免有很多的不适应，理论和实际的集合对我们来说还是那么的陌生，在学校学习的东西被一点点的抽取，知道这时才知道在学校学习的东西是多么的稀少。

一年时间，先后在特色药房、西药房、中药房、病区……轮转。从刚开始的一无所知，通过不断的学习，丰富了自己的知识，提高了与人沟通能力。每一天都有收获，每一天都有进步。

在特色药房的这段时间里，工作不是很忙，所以，留有非常多的时间在学习和锻炼上，也为了下一站的轮转也打下了基础，可以从容的面对接下来的实习。

中药房是个很忙的地方，每天都要接收上百张方子。有时候忙的连喝水的时间都没有。不过，这样的工作却是忙并快乐着。

病区药房和西药房一样，忙的不可开交。随着现代人更多的服用西药，药架上的药品更是种类繁多。在那里我学会了药物的摆放、学会了看处方，对于基本的常见病的用药，也有所懂得。可以自己对症下药治疗。

短短一年的时间与老师建立了良好的感情，让我离开真有点依依不舍的感觉。走进应当医院各角落，少了一份陌生，多了一份亲切;少了一份孤单，多了一份安慰;少了一份担心，多了一份真诚!在这里，我不仅真正学到了知识，还明白了一些道理：踏踏实实做人，认认真真工作!

也感谢各位代教老师在工作忙碌之时，还要带领实习生，教导我们正确的方向;也很高兴与其他实习生，在紧凑的实习生活中不但互相学习，并且还成为了好朋友。虽然实习时间短暂，但这段时间却给了我无比大的收获，除实务工作上的学习外，人际关系的拓展、职场文化的百态、还有一些活动的参与都让我获益良多，这样充实的生活，我想会是我人生中一段难忘的时光。

在实习之后，我再回去阅读课本，我发现自己比以前还没实习时更能体会书上所要表达的意思，我想这就是实习最大的功用吧!让我们了解理论与实务的差别，也让我们从实务中学习如何去连接理论。

微笑服务是很重要的。无论哪一个职业。更何况疾病缠身的病人，他们不仅需要减轻病痛，还需要安慰，如果每天都能看到笑容可掬的脸孔，我相信病人会毫不犹豫选择住在这里。因此我也规定自己不把情绪带到工作中，每天保持阳光灿烂的笑容，让病人感到温暖!

感谢带教老师的细心教育，耐心指导，感谢所有老师的关心爱护。

style=\"color:#FF0000\">药店实习总结

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