# 药物研发实习工作总结(热门13篇)

来源：网友投稿 作者：紫竹清香 更新时间：2024-09-12

*药物研发实习工作总结1转眼之间，两个月的实习期即将结束，回忆这两个月的实习作业，感受很深，收获颇丰。这两个月，在领导和搭档们的悉心关心和指导下，经过自己本身的不懈尽力，自己学到了人生可贵的作业经验和社会才智。自己将从以下几个方面总结药学岗位...*

**药物研发实习工作总结1**

转眼之间，两个月的实习期即将结束，回忆这两个月的实习作业，感受很深，收获颇丰。这两个月，在领导和搭档们的悉心关心和指导下，经过自己本身的不懈尽力，自己学到了人生可贵的作业经验和社会才智。自己将从以下几个方面总结药学岗位作业实习这段时间自己领会和心得：

>一、尽力学习，理论结合实践，不断进步本身作业才干。

在药学岗位作业的实习过程中，自己始终把学习作为取得新常识、掌握办法、进步才干、处理问题的一条重要途径和办法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动作业。思想上积极进取，积极的把自己现有的常识用于社会实践中，在实践中也才干查验常识的有用性。在这两个月的实习作业中给自己最大的感受便是：自己们在校园学到了很多的理论常识，但很少用于社会实践中，这样理论和实践就大大的脱节了，以至于在今后的学习和生活中找不到方向，无法学以致用。一起，在作业中不断的学习也是补偿自己的不足的有用方式。信息时代，瞬息万变，社会在改变，人也在改变，所以你一天不学习，你就会掉队。经过这两个月的实习，并结合药学岗位作业的实际状况，认真学习的药学岗位作业各项政策制度、管理制度和作业条例，使作业中的困难有了最有力地处理武器。经过这些作业条例的学习使自己进一步加深了对各项作业的了解，可以求真务实的展开各项作业。

>二、围绕作业，突出要点，不遗余力履行职责。

在药学岗位作业中自己都本着认真担任的情绪去对待每项作业。尽管开始由于经验不足和知道不行，觉得在药学岗位作业中找不到作业做，不能得到训练的意图，但自己敏捷从本身出发寻觅原因，和搭档沟通，知道到自己的不足，以至于敏捷的改变自己的人物和作业定位。为使自己尽快了解作业，进入人物，自己一方面抓紧时间检查相关材料，了解自己的作业职责，另一方面自己虚心向领导、搭档请教使自己对药学岗位作业的状况有了一个比较体系、全面的认知和了解。依据药学岗位作业的实际状况，结合本身的优势，把握作业的要点和难点，不遗余力完结药学岗位作业的任务。两个月的实习作业，自己常常得到了搭档的好评和领导的赞赏。

>三、改变人物，以极大的热心投入到作业中。

从大校园门跨入到药学岗位作业岗位，一开始自己难以习惯人物的改变，不能发现问题，从而处理问题，认为没有多少作业可以做，自己就有一点绝望，开始的热心有点消退，彻底找不到方向。但自己仍是尽量坚持当初的那份热心，想干有用的事的情绪，不断的做好一些杂事，一起也勇于帮忙搭档做好各项作业，渐渐的就找到了自己的人物，明白自己该干什么，这便是一个热心的问题，只需自己坚持极大的热心，相信自己一定会得到认可，没有不会做，没有做不好，只要你愿不愿意做。改变自己的人物，从一位学生到一位作业人员的改变，不仅仅是人物的改变，更是思想观念的改变。

>四、发扬团队精神，在完结本职作业的一起协同其他搭档。

在作业间能得到领导的充沛信任，并在按时完结上级分配给自己的各项作业的一起，还能积极主动地帮忙其他搭档处理一些内务作业。个人的才干只要融入团队，才干完成最大的价值。实习期的作业，让自己充沛知道到团队精神的重要性。

团队的精髓是共同进步。没有共同进步，相互合作，团队如同一盘散沙。相互合作，团队就会齐心协力，成为一个强有力的集体。很多人常常把团队和作业集体混为一谈，其实两者之间存在本质上的差异。优秀的作业集体与团队相同，具有可以一起分享信息、观点和构思，共同决议计划以协助每个成员可以更好地作业，一起强化个人作业标准的特点。但作业集体主要是把作业目标分化到个人，其本质上是重视个人目标和职责，作业集体目标仅仅个人目标的简略总和，作业集体的成员不会为超出自己责任范围的成果担任，也不会尝试那种因为多名成员共同作业而带来的增值效应。

>五、存在的问题。

几个月来，自己尽管尽力做了一些作业，但间隔领导的要求还有不小差距，如理论水平、作业才干上还有待进一步进步，对药学岗位作业岗位还不行了解等等，这些问题，自己决计实习陈述在今后的作业和学习中尽力加以改进和处理，使自己更好地做好本职作业。

**药物研发实习工作总结2**

于去年x月份开始，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，但是毕竟为此付出了诸多的心血，对大学四年所学进行自我检验，心里难免有着激动。现在要离开实习期间的带教老师们，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。第一次步入临床的经历会让我们铭记一生。在此，我就对这一年来的工作和学习做一个小小的总结，希望从中发现一些优点和缺点，为我们以后的学习和工作增加经验。

要说学校理论的学习室自我的壮大，那么临床的实习是对理论学习阶段的巩固与加强，也是对临床药师工作、职责重新认识的升华，同时也是我们就业岗前的最佳训练。尽管这段时间很短，但对我们每个人都很重要。我们加倍珍惜这段时间，珍惜每一天的锻炼和自我提高的机会，珍惜与老师们这段难得的师徒之情。

刚进入病房，总有一种茫然的感觉，对于临床的工作处于比较陌生的状态，也对于自己在这样的新环境中能够做的事还是没有一种成型的概念。庆幸的是，老师们总能耐心的教导我们，介绍一些规章制度、相关职责等，带教老师们的丰富经验，让我们可以较快地适应医院的实习。能够尽快地适应医院环境，为在医院实习和工作打下了良好的基础，这应该算的上是实习阶段的一个收获：学会适应，学会在新的环境中成长和生存。

参与临床查房，接触最多的是病人，了解甚深的是各种疾病，掌握相关的用药方案。实习的最大及最终目的是能够帮助医生合理用药。所以在带教老师的教导下，以及自己积极主动地思考各类问题，对于不懂的问题虚心的向带教老师或其它老师请教，做好知识笔记。遇到老师没空解答时，我们会在工作之余查找书籍，或向老师及更多的人请教，以更好的加强理论知识与临床的结合。按照学校和医院的要求我们积极主动地完成了病历的书写，教学查房，病例讨论，这些培养了我们书写、组织、表达等各方面的能力。

在这段短暂的实习时间里，我们的收获很多很多，如果用简单的词汇来概括就显得言语的苍白无力，至少不能很准确和清晰的表达我们受益匪浅。实习期间的收获将为我们今后工作和学习打下良好的基础。总之在感谢中大医院培养我们点点滴滴收获时，我们将以更积极主动的工作态度，更扎实牢固的操作技能，更丰富深厚的理论知识，走上各自的工作岗位，提高临床工作能力，对卫生事业尽心尽责！

总之，毕业实习使我获得了人生第一笔宝贵的工作经验，虽然在步入社会后，还有很多东西要学习，很多教训要吸收，但我想我已经做好了足够的准备，无论是心态上还是技能上。现代社会的竞争是残酷的，但只要努力地付出，我的职业生涯就必定会开出希望的花，结出成功的果实--我相信。

**药物研发实习工作总结3**

实习地点：

福建省龙岩市金太阳医药有限公司

总结报告：

为期6个月的实习结束了，我在这六个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。

首先介绍一下我的实习单位：龙岩金太阳医药有限公司董事长罗敦权，现有员工44人，各类专业技术人员19人，占47。5%，其中：药学技术人员13人，占32。5%，其他人员均持有上岗资格证。专职从事质量管理2人，质量验收员2人，药品养护员2人。经营场地及辅助办公用房总面积652。2平方米，仓储面积2221平方米。 20\_\_年7月公司通过药品批发、药品零售连锁“GSP”认证合格公司。公司的服务宗旨：“诚信为本，顾客至上，信誉第一”；公司的经营方针：“信息为导向，微利为目的，让利于顾客，服务于社会”；对顾客承诺：“保证药品质量，价格合理”。

高速发展的医药产业需要新型的复合型人才，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。在医药公司实习实践经历，使我对营销职业的兴趣和技能方面获益匪浅。我从坎坷曲折中一步步走过，脱离了幼稚、浮躁和不切实际，心理上更加成熟、坚定，专业功底更加扎实。现将实习工作总结如下：

实习中工作表现：

掌握了营销技能实际操作能力，同时使计算机应用水平、社交能力有了很大程度的提高；实习过程中，我积极肯干，虚心好学、工作认真负责，主动参与公司市场调查、产品销售、行政管理、生产运作管理等工作。实习中端正态度，脚踏实地，从基层开始工作，认真了解公司产品，性能特色，公司概况，公司文化。以最快的速度容入公司，完成从一个大学生到一名公司员工的转变。表现出了较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，受到实习单位的好评。并提出了许多合理化建议，做了许多实际工作，为公司的效益和发展做出了贡献。

实习可以分为三个阶段。

第一阶段该公司领导安排我在仓库里，做些入库出库和药品日常护理，同时让我公司经销的产品有个详细的了解。库管师傅对我很照顾，一直细心指导我。当产品入库时，他教我如何验收，查看产品资料，质检单，外观包装有无损毁并核对数量，最后填好入库单。当产品出库时，他教我要按出厂日期先后发货，以免造成过期余留，并认真核对品名和数量，绝对不能搞错，尤其是类似产品，极容易搞混淆。最后填好出库单。在日常护理时，要注意保持仓库清洁，每天做好温度和湿度记录，对需要冷藏的药品，要特别注意检查冷藏柜的状态，等等。另外，公司全面信息化，一切记录都要录入电脑，以便公司相关部门和领导随时查询。我还结合课本知识对仓库药品的分类分批管理提出了一些合理化意见，得到了领导的赏识。在此阶段为期一个月，使我亲身体会了药品的分类管理，并认识了许多药品和功效，进一步巩固了课本知识。

第二阶段该公司领导安排我在公司的销售部门工作。对于我这个毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难。所以刚开始那两天无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过对这一阶段的工作使我知道了医药的药品求购，药品供应，药品销售等流通过程。四个月的学习观察和对老同事的分析我总结了一下：专业医药销售，要在销售过程中充分体现专业的学术形象，有目的、有步骤地巧妙应用技巧，不仅使医师药师和营业员明白和理解，更重要的是使他们能接受和同意你的观点和产品，最终达到销售目的。

在整个药品销售链条中医师和药师发挥着关键的作用。药品为医生带来有效的治疗，就是医生需要获得的最大利益。作为一名医药销售人员，首先要明确自己的工作定义，即医药专业销售的定义。其次要明确自己的拜访对象在医药专业销售过程中扮演的角色，最后要明确自己扮演的角色。此外牢记：没有天生的推销专家，只有经由正确训练的专业推销人才。“皇天不负有心人”通过努力我在第二个月里就做成了两挡生意。成功说服了两家医药零售商进购我公司药品。为了这成功的两档生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这四个月的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。虽然在销售部门实习只有四个月，但相信这对我今后工作尤其在销售方面有了一个很好的开始！在销售方面，我提出了下面营销中的沟通盲点：

1、概念模糊。

一些药企销售人员拿着宣传资料与客户沟通时经常出现“概念”障碍。究其原因，是公司忽视了对销售人员的培训，尽管这些销售人员很精明，沟通能力也很强，但不能对产品概念进行准确把握。自己头脑里都概念模糊，怎么能够说服别人呢？还有一些销售人员与客户沟通时总是强调产品的功效以及给客户带来的利益，客户会不停地点头，此时一些销售人员就会认为客户已经明白了自己的真实意图和对产品的概念性了解，其实多数客户是被繁琐的资料和销售人员长时间的表述搞到头晕了。出现此种“沟通盲点”说明药企只是准确定位了产品而忽视了对客户的准确定位。要推行“一分钟说清产品”的理念，促使客户对产品产生兴趣，进而使产品概念清晰化。

2、必须有情感营销意识。

在医药行业的营销之旅中，经历了“功效”“品牌”两个“时代”。如今，社会整体环境发生了巨大变化，医药产业飞速发展，又一个新的时代正在悄然走来——“情感营销”。也就是业务员不仅要与医师药师店员沟通，还要与消费者交流。

情感化服务的心态：对于公司营销人员在与消费者沟通过程中最重要的是掌握好公司最终目的与消费者追求目的的最佳结合点。营销人员应该将自己定位成消费者的知心朋友，营销人员对于消费者要充满爱心，帮助消费者解决消费疑虑等消费心理的问题。然后再通过观察患者的不同消费心理运用销售技巧达到最理想的销售自的。

情感化沟通内容：包括运用情感效果将产品的机理、疗效、疗程、注意禁忌以及公司对患者优惠等因素传达给消费者。运用情感沟通的\'内容有拉家常、问寒暖、寻病情、谈病例等。

接下来的第三阶段我被安排做医药市场调查，经过一个月的资料收集与分析工作，写了一篇市场调查在医药市场营销中的应用的论文！

一个新兴的医药公司能够成功与否不仅是取决于它的产品是否好坏，更重要的是看它经过详细，周密，准确的一系列市场调研以后制定出来的产品定位和营销方向，是否能以最快最好的方式方法准确的切入市场。

在我的调研论文中主要对下面几个方面做了深入的分析：各种产品的市场需求，公司应该怎么来决定是否该花大价钱购买某个品种？如何评价公司外部环境；产品概念，当公司终于有了一个不错的产品后，然后需要做的就是营销了。我应该怎么和别人“说”这个产品？经过细致的市场调查后得出一整套完善的方法来帮助确立这样的产品概念；市场细分和目标市场选择，这个产品的销售应该在哪些城市？应该覆盖多少家医院和药店？覆盖什么级别的医院？应该去抓哪些科室的医生？我从消费者心理和行为的层面来描述目标客户，从而进行有效的市场细分；产品上市后的跟踪；医药产品广告研究等。

实习收获：

主要有四个方面。一是通过直接参与公司的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了大学教学的实践任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。提高了基本技能：具有团队合作能力、表达沟通能力、观察能力、认知能力。素质得到了提高；主要表现在能吃苦耐劳，工作积极主动，能够独立工作、独立思考，勤奋诚实，具备团队协作精神，身体健康、精力充沛，可适应高强度工作。三是在实习单位受到认可并促成就业。

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、熟悉了医药公司各类业务的基本职责及工作程序，对医药公司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。

另外特别感谢大学里教育过我的所有老师，班主任及学校领导，没有你们的指导，也就不会有我的大学。

**药物研发实习工作总结4**

转眼间我的实习之路的第三周就要过去了，回顾这一周所做的事情，所学的东西，以及思考的问题，可以用一句话来总结：磨刀不误砍柴工，j药学专业实习总结。的确，前期准备很重要，必须要把基础打牢，趁着有机会就学习，不光学习产品理论知识，最主要的还是学习怎样做人做事。

一、药房查药

二、细节决定成败

俗话说“细节决定成败”，在工作的工程中，说这样一句话并不为过，因为细节发挥着举足轻重的作用。彭师傅的一个细节让我受益匪浅，就是他注意到了客户没有吃早饭这件小事情，于是他出去给客户买了早饭，客户拿到早饭后蛮感动的，接下来就是与彭师傅深入的交流了，实习总结《j药学专业实习总结》。虽然这份早饭可能不会值很多的钱，但是这是从细节上着手，从情感上与客户进行交流沟通。我在思考，彭师傅可真有耐心，而且也很细心，能够发现客户的需求，情感上的需求，这一点是我需要在日后的工作中不断加强和学习的东西。人与人相处就是将心比心，以心换心，只要你用心、真诚的与客户交流，注意细节，我坚信对自己的工作肯定会有很大的帮助。

三、勤思考，会总结

在工作学习中，我深刻的意识到先做事后做人，牢记住这句话对我日后的工作有很大的帮助。此外，能主动去多学多问，这是想要进步的最佳途径，自己要主动去与领导、师傅多沟通，才能在工作中遇到困难，他们可以及时的帮我出谋划策，让我少走弯路。人贵在思考，不能盲目的走路，要记得停下来思考，判断自己接下来的方向是否正确，方法是否完美。

四、特殊的礼物

本周四是三月八号，也就是“女人节”，本来并没有把这个节日放在心上的，因为我长这么大从来没有过过这个节日。但是邱经理真的很用心，还记得给我们刚来的新人过节，而且我们每一个女士都收到了领导送的礼物。说实话，真的蛮感动的，感动之余增添了很大的动力，把这份特殊的礼物看作是领导对我的鼓励，接下来我会在学习工作中更加努力，尽快融入这个集体，不辜负领导对我的期望。

五、学习产品理论知识

这周我很认真的重新温习与学习了产品知识，特别是上周总结要加强的部分，通过幻灯片、产品单页、产品手册等资源，在记忆的同时，也在总结归纳。我清楚的意识到，要会把产品知识灵活运用，产品在不同科室的卖点要抓住，这是产品进入科室的切入点，也是优势所在，契合客户与病人的需求。

六、查漏补缺

一周下来，有些东西还是需要继续学习与加强。首先，产品知识需要继续细致的学习，要真正的“吃透”它，做到能够总结归纳；其次，产品幻灯的讲解，这个需要在熟悉幻灯内容的基础上，锻炼自己的语言组织能力与演讲能力；最后，实战的演练，这个虽然暂时没有接触到，但是可以通过模拟拜访、角色演练来培养和加强这方面的能力。在接下来的时间里，上面提到的三点将是我的工作重心。

动力十足，整装待发，对的，趁着年轻，要鼓足干劲，努力学习，积累经验。俗话说“不知者无惧”，用在我们身上就是“年轻者无惧”，期待自己在接下来的工作中能有很好的表现，也坚信只要用心做人，努力做事，就会有所收获的。

**药物研发实习工作总结5**

  在为期几个月的实习里，像一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，和上班族一样上班，天天8：某某某某年某某月某某日)在某某集团集体宿舍门口等候公司专线车接送我们上下班，实习过程中我遵守公司的各项制度，做到了不睡岗，托岗，闯岗，不缺勤，没发生过重大事故，虚心向有经验的同事学习，认真的完成领导下达的工作任务，并把在大学里所学的专业知识运用到工作当中，下班休息之余扩充自己的专业知识，使自己在工作中更有竞争力，在实习过程中我顺利的通过了司级，车间级，班级的层层考核，获得了独立上岗操作的资格。

**药物研发实习工作总结6**

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，我们在店长和的老师傅支持和帮忙下，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。透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状况下，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，这样既持续了时间的合理分配，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。尽快的适应了那里的工作环境，慢慢的融入了这个群众里，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职责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。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，，系统，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，个性是小孩和孕妇的要个性留意，谨慎。其次在拿药取药的时候，药用礼貌的的态度去理解患者的咨询，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，同时也要尊重患者的主观。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必须的温度下，才能保鲜，这类药品就务必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齐。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。最后还务必每一天给药品持续清洁。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

透过这二个星期的学习，不仅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，潜力和阅历还很欠缺，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，要留意，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，必须要注意力集中，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，持续药店清洁的环境。同时每个人都务必集中注意力，留意偷盗，注意刻意的人。

>五、推荐

透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推荐:

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、要时时刻刻持续药品的清洁和卫生

四、领导要与店员之间常沟通，了解店员的想法。

**药物研发实习工作总结7**

>一、做好院内大查房记录：

20xx年通过下临床科室，对科室重点、危重、疑难病人不合理用药在院内大查房时进行点评，分析指出用药中存在问题及改进措施。个别争议问题单独与科主任、临床医师私下交流、沟通，达到大家意见统一，求得相互理解，互相促进，共同发展。全年来书写了内一科、内二科、肿瘤科、普外科、骨外科、针灸科、妇儿科、肛肠科查房记录，并以药讯形式发放至各临床科室。

>二、加强处方点评与不合理用药处罚力度：

方各600张，对我院医嘱、处方进行处方点评与不合理用药分析，每月点评一次，均以药讯形式发放至各临床科室。同时制定了《xx区人民医院处方点评制度》、《xx区人民医院关于临床合理用药管理规定》，对不严格规范执行处方的正确书写、配伍禁忌用药、超剂量用药、无适应证用药及抗菌药物的不合理应用现象在院周会上予以通报，并予以一定经济处罚，处罚到个人。其旨在确保医疗质量安全，提高临床疗效，促进药物的合理规范使用。

>三、开展专题用药分析：

临床药学室针对不同时期，不同科室，临床用药的不规范，对重点突出问题开展了专题、专科用药分析。20xx年1、2月份开展了《抗感染药物不合理应用实例分析》，20xx年3月份汇总了《消化系统疾病临床不合理用药实例分析》，20xx年4月份进行了《抗高血压药物治疗中不合理处方用药分析》，20xx年5、6月份针对普外科不合理用药进行了《普外科不合理用药分析点评》工作，7月份就临床常见药物配伍禁忌与不合理联用进行了剖析，8月份就消化内科常见不合理用药再次进行了实例分析，9月份对我院慢性心力衰竭药物治疗进行了调查与分析，10月份针对甲流做了如何选择中药治流感，11月份就肺心病用药有讲究写了心得体会，12月份针对痛风患者怎样合理选用药物做了分析。以上从临床突出问题、专科用药问题、用药细节问题入手，以处方实例分析形式进行剖析。从药物治疗指南、药效学、药动学、药物相互作用、药物不良反应进行详实的分析，极大地促进和规范了临床合理用药，受到临床医师的好评。

>四、努力打造和营造学术氛围：

临床药学室一直注重加强业务素质的培训和提高，虚心向老专家教授学习，刻苦钻研业务，努力打造和营造学术氛围，创建学习型科室。作为主编撰写了28万余字的《临床药理学》教材书，09年8月份由天津科技翻译出版社出版发行。全年科室在国家级期刊《中国药物警戒》、《中国执业药师》、《中国社区医师》杂志上发表论文8篇，在国家级专业报刊《中国医药报》药学周刊·药师谈药栏目上发表专业文章15篇。

>五、存在的问题与不足：

尽管临床药学工作取得了一定的成绩与进步，但仍处于初级阶段，许多项目未能开展运行起来，与全省、全国先进水平比较存在相当大的差距。具体表现在：

（1）、临床药学工作模式仍处于探索、摸索之中，各项工作有待进一步规范化、具体化，临床药师制有待进一步完善。

（2）、临床药师知识水平有限，缺乏临床实践工作经验和能力，对临床合理用药参与程度和水平还有待进一步提高。

（3）、临床药学人才奇缺，医院要加强这方面人才的引进和加大对在职临床药学人员的培训和继续教育工作。

（4）、临床药学室资料室、仪器室必备的基本建设有待医院解决。

**药物研发实习工作总结8**

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教师傅支持和帮忙下，严格要求自我，按照店长的要求，较好的完成了，自我的本职工作，在此对店长和各位中药教师傅们表示衷心的感激，感激九州通医药连锁经营有限公司给了我们一个展示的机会。透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状况下，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，这样既持续了时间的合理分配，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。尽快的适应了那里的工作环境，慢慢的融入了这个群众里，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职责以及他们的工作流程，不断提高了自我的专业知识和水平，以丰富了自我的经验。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，可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，对不一样的年龄，性别和不一样程度的人，药的拿取是不一样的，个性是小孩和孕妇的用药要个性留意，谨慎。其次在拿药取药的时候，药用礼貌的的态度去理解患者的咨询，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。不一样得药陈列的位置，环境不一样。可是有些药品是不一样的。比如有些药品适合在必须的温度下，才能保鲜，这类药品就务必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齐。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。最终还务必每一天给药品持续清洁。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

透过这二个星期的学习，不仅仅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，潜力和阅历还很欠缺，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，并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。并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。最终明白了连锁药房和医院的药房不一样，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，要留意，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，必须要注意力集中，不能漏听和防止听错。其次是理货员，要分别不一样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。并且注意通道的卫生，脏的话要及时打扫，持续药店清洁的环境。同时每个人都务必集中注意力，留意偷盗，注意刻意的人。

五、推荐

透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。可是我们需要提出几点推荐：

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、要时时刻刻持续药品的清洁和卫生

四、领导要与店员之间常沟通，了解店员的想法。

**药物研发实习工作总结9**

十个月弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。原先颇感忸怩的离开大学的围城生活，现在已经渐渐变得顺其自然了，这或许应该是一种庆幸，或许更应该是一种叹息，谁能说得清呢？

从七月份开始我就到北海阳光药业有限公司参加工作，因为平时在学校学的是药学专业知识，很想有机会到外面做关于本专业的工作，使自己的基础更牢固，技术更全面。在这边我的工作从车间生产到质检部化验。这是一家私营企业，这份工作是我第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

大人们都说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的特点，现在我终于亲身体会到了。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。这十个月，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。其实实习时你会发现有时你会忽略掉很多细节的东西，而这些细节有可能会影响你的形象，甚至影响整个工作的进行。态度一定要积极，不要等着活儿来找你，你要主动去找活儿。刚去公司的两个星期时，你会坐冷板凳，老板不会把重要的事情交给你，此时，就要你主动去找工作做，主动谈谈自己对这个工作的想法，主动去找机会表现自己，让老板重视你。总而言之，不要放弃任何一个表现自己的机会。否则，你可能会永远坐冷板凳。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。

天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。 从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。十个月的工作时间虽然不长，但是我非常珍惜这次工作的机会，在有限的时间里加深对各种生产工艺和质检化验的了解，找出自身的不足。这次工作的收获对我来说有不少，我自己感觉在知识，技能，与人沟通和交流等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。

通过这次实习，在生产和质检方面我感觉自己有了一定的收获。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。实习单位也给了我很多机会参与他们的生产和质检使我懂得了很多以前难以解决的问题，将来从事生产和质检工作所要面对的问题，如：前期的生产和后期的质检等等。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几月的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

不仅如此，我还在这里学习到了如何协调各部门之间的关系问题以及工作交接问题。由于我是一个还刚要踏出社会的大学生，对于一些职场上应该注意的细节还不是很了解，比如说在我加入生产技术部后，对于经理交待的工作完成情况应该及时向他作一个汇报，让他随时了解我的工作动态，这样他对交代给我工作才会比较放心，并且随时和他保持联系也可以让他对我的能力有一个认可，我在这次工作中就因为缺少一定的沟通犯了个小错误，不过在经理的指导下弥补了错误，由此我也了解到了沟通的重要性，并保证以后不会再犯同样的错误。因此有许多突发的琐事需要处理，如何做到面面俱到，除了工作态度以外工作方法也很重要，每天最好都有一个工作安排，把当天要做的事按重要程度排列出来，最重要的排在最前面，完成一件划掉一件，如果又有突发事件就加在后面，做好记号，这样就不怕做漏掉事情了，不仅如此，每天都应该对当天的工作有个小结，今天我完成了些什么事完成得怎么样，那些地方需要改进如果换种方式做是否会做得更好这些都应该想一想。另外我认为比较重要的一点就是整理好自己的抽屉和资料，凡事有条有序就不会自乱。

**药物研发实习工作总结10**

随着社会的快速发展，用人单位对大学生的要求越来越高，对于即将毕业的药学专业在校生而言，为了能更好的适应严峻的就业形势，毕业后能够尽快的融入到社会，同时能够为自己步入社会打下坚实的基础，毕业实习是必不可少的阶段。毕业实习能够使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在药学专业课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，使我认识到将所学的知识具体应用到工作中去，为以后进一步走向社会打下坚实的基础，只有在实习期间尽快调整好自己的学习方式，适应社会，才能被这个社会所接纳，进而生存发展。

刚进入实习单位的时候我有些担心，在大学学习药学专业知识与实习岗位所需的知识有些脱节，但在经历了几天的适应过程之后，我慢慢调整观念，正确认识了实习单位和个人的岗位以及发展方向。我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的角度，锐意进取，在成才的道路上不断攀登，有朝一日，那些成才的机遇就会纷至沓来，促使我们成为药学专业公认的人才。我坚信“实践是检验真理的唯一标准”，只有把从书本上学到的药学专业理论知识应用于实践中，才能真正掌握这门知识。因此，我作为一名药学专业的学生，有幸参加了为期近三个月的毕业实习。

>一、实习目的及任务

经过了大学四年药学专业的理论进修，使我们药学专业的基础知识有了根本掌握。我们即将离开大学校园，作为大学毕业生，心中想得更多的是如何去做好自己专业发展、如何更好的去完成以后工作中每一个任务。本次实习的目的及任务要求：

实习目的

①为了将自己所学药学专业知识运用在社会实践中，在实践中巩固自己的理论知识，将学习的理论知识运用于实践当中，反过来检验书本上理论的正确性，锻炼自己的动手能力，培养实际工作能力和分析能力，以达到学以致用的目的。通过药学的专业实习，深化已经学过的理论知识，提高综合运用所学过的知识，并且培养自己发现问题、解决问题的能力

②通过药学专业岗位实习，更广泛的直接接触社会，了解社会需要，加深对社会的认识，增强自身对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的观念与业务距离。为以后进一步走向社会打下坚实的基础;

③通过实习，了解药学专业岗位工作流程，从而确立自己在最擅长的工作岗位。为自己未来的职业生涯规划起到关键的指导作用。通过实习过程，获得更多与自己专业相关的知识，扩宽知识面，增加社会阅历。接触更多的人，在实践中锻炼胆量，提升自己的沟通能力和其他社交能力。培养更好的职业道德，树立好正确的职业道德观。

实习任务要求

①在药学岗位实习期间，严格遵守实习单位的规章制度，服从毕业实习专业指导老师的安排，做好实习笔记，注重理论与实践相结合，善于发现问题

②在实习过程，有严格的时间观念，不迟到不早退，虚心向有经验的同事请教，积极主动完成实习单位分配的任务，与单位同事和谐相处;

③每天都认真总结当天的实习工作所遇到的问题和收获体会，做好工作反思，并按照学校毕业实习要求及时撰写毕业实习日记。

>二、实习单位及岗位简介

实习单位简介

浙江系统工程有限公司成立于\_\_\_\_\_\_\_\_年，是一家专注于\_\_\_\_产品和\_\_\_\_\_\_产品研究、开发、生产及销售的高科技企业，总部及研发基地设立于\_\_\_\_\_\_\_\_科技创业园，并在全国各地设有分支机构。公司技术和研发实力雄厚，是国家863项目的参与者，并被政府认定为“高新技术企业”。

浙江系统工程有限公司自成立以来，始终坚持以人才为本、诚信立业的经营原则，荟萃业界精英，将国外先进的信息技术、管理方法及企业经验与国内企业的具体实际相结合，为企业提供全方位的解决方案，帮助企业提高管理水平和生产能力，使企业在激烈的市场竞争中始终保持竞争力，实现企业快速、稳定地发展。

公司人才结构合理，拥有多名博士作为主要的技术骨干，具有硕士、学士高中级技术职称的员工达800多人。为了开发出真正适合企业需求的\_\_\_\_\_\_\_\_产品，企业特聘请药学专业专家(中科院院士)作为咨询顾问，紧密跟踪药学行业发展特点，不断优化。

实习岗位简介(概况)

A.参与药学岗位的日常工作，参与组织制定单位药学岗位发展规划和年度工作计划(包括年度经费使用计划，仪器设备申购计划等)，并协助同事组织实施和检查执行情况。

B.协助主管领导科学管理，贯彻、实施有关规章制度。确定自己在药学专业岗位的工作职责与任务，定期进修和业务相关的知识，不断提高业务水平和工作能力。

C.在工作过程，跟同事一起通过与客户的洽谈，现场勘察，尽可能多地了解客户从事的职业、喜好、业主要求的使用功能和追求的风格等。努力提高客户建立良好关系能力，给客户量身打造设计方案。

>三、实习内容(过程)

举行计算科学与技术专业岗位上岗培训。

我很荣幸进入浙江系统工程有限公司开展毕业实习。为了更好地适应从学生到一个具备完善职业技能的工作人员，实习单位主管领导首先给我们分发药学专业岗位从业相关知识材料进行一些基础知识的自主学习，并安排专门的老同事对岗位所涉及的相关知识进行专项培训。

适应药学专业岗位工作。

为期两个多月的毕业实习是我人生的一个重要转折点。校园与职场、学习与工作、学生与员工之间存在着思想观念、做人处事等各方面的巨大差异。从象牙塔走向社会，在这个转换的过程中，人的观点、行为方式、心理等方面都要做适当的调整和适应。我在药学专业岗位慢慢的熟悉工作环境和工作同事后，逐渐进入工作状态，每天按照分配的任务按时按量的完成。在逐渐适应岗位工作的过程中，我理解了工作的艰辛与独立自主生活的不易。在工作和同事相处过程中，即使是一件很平常的琐碎小事也不能有丝毫的大意，也让我明白一个道理：细节决定成败。

学习岗位所需的知识。

在实习过程中，我深深体会到“活到老，学到老”的深刻内涵。在药学专业岗位上实习，要不断学习与自己业务相关的知识。在课堂上，老师传授给我们药学专业的理论知识，教给我们专业技能。但是，这些都来自课本，源于前人的研究总结。在课堂上听老师讲授的有太多是抽象的东西，没有经过实践，不易理解把握。有句名言“大学老师给予我们的仅是一棵鱼竿，如何钓到鱼是我们必须思考的问题。”的确，在知识经济迅猛腾飞的今天，在终身教育时代已经来临的时代，一个人要想在走出象牙塔、跨入社会后有所作为，那么现在就得学会求知，自觉主动去求知，敢于去探索钻研，特别是需要与时俱进的药学专业。因循守旧，得过且过，不思进取，胸无大志，注定要在转眼间被时代淘汰。反之，与时俱进，自主探索，自觉学习，不断创新，才是成功必由之路。为了能够融入到职场、融入到社会，我们必须不断学习，多进行社会实践活动，敢于去艰苦的地方磨炼自己，挑战自己，造就自己。

在实习过程，实习单位安排的了技术指导杜老师，杜老师傅是个和蔼亲切的人，他先带领我们熟悉工作环境和药学专业岗位的相关业务，之后他亲切的和我们交谈关于本部门的工作性质，目前的主要工作任务、本部门的主要工作同事以及我们的未来的工作安排，同时带领我们认识本部门的工作人员，并让我们虚心地向这些辛勤地在药学专业工作岗位上的前辈学习，在遇到不懂得问题后要积极请教前辈。

>四、实习心得体会

人生角色的转变

如果大学比作象牙塔，那么社会就竞技场，而毕业实习便是大学生从象牙塔走进竞技场的预热阶段，通过这次毕业实习让我认识到了真正的职场，带给我很多难得的社会经验。通过这次毕业实习提供的社会实践锻炼大舞台，上演学生向职场人士的转换的舞台剧，在这场舞台剧中我学会了如何转变角色、如何为人处事，而我学到的这些经验，相信会让我终生受益，并使我在大学毕业后更好更快的融进新的社会环境做好了强有力铺垫。

虚心请教，不断学习。

毕业实习结束之后，一颗浮躁的心慢慢归于平静，但不缺乏激情。刚从学校步入社会的我有一颗不安静的心，而慢慢地适应药学专业岗位工作后，我最大的体会就是个人的发展和能力的进步不仅需要高超的技能，更需要对工作的忠诚和以工作为中心的职业精神，即做事能沉得下心。这主要体现在日常工作的许多小事上，从细节处入手。在就业竞争激烈的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，更应该加强自己的业务技能水平，这样我们以后才能在工作中得心应手。知识更新太快，靠大学里药学专业学习一点知识肯定是不行的。我们要在以后的工作中要勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己要虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。没有自学能力的人迟早要被社会所淘汰!

摆着心态，快乐工作

这次实习我也领悟到学生和职场员工的区别。工作说不辛苦那是假的，参加工作后让我进一步领悟到生活中的本质东西，即你要成功，你想得到你所希望的状态，首先你必须付出十二分的努力，正所谓：台上一分钟台下十年功。实习以后，我们才真正体会父母挣钱的来之不易。工作是艰辛，但工作的态度一定要快乐。我最欣赏把撒哈拉沙漠变成人们心中绿洲的三毛，也最欣赏她一句话：即使不成功，也不至于成为空白。成功女神并不垂青所有的人，但所有参与、尝试过的人，即使没有成功，他们的世界也不是一份平淡，不是一片空白。实习的工作是忙碌的，也是充实的。生活的空间，须借清理挪减而留出，心灵的空间，则经思考领悟而扩展。当我转身面向阳光时，我发现自己不再陷身在阴影里。我开始学着从看似机械重复的实习工作中寻找快乐，我快乐实习工作着，游刃有余。

每个人都有自己的人生，而一些人的人生因为有了大学、实习、工作而更精彩。作为一名即将毕业的大学生，他们已经走完了学生时代，乃至人生最美的时光。而现在，留给他们的是人生最难忘的考验——实习。李宏伟表示“实习让我感受到了理想与现实一次次的碰撞，让我找准自己的人生方向。我不知道这样说对不对，一个人在踏入职场生涯的前期，最要看懂的不是工作待遇如何，也不是自己的获利收益，而是自己喜欢什么。”

>五、实习总结

栀子花开，毕业季，一个载满收获又挥洒着悲伤的季节。通过这次两个多月毕业实习生涯，收获了经验，体悟了人生，感慨颇多。先总结如下：

打好基础是关键

许多实习生表示，离开了大学的围城生活，初入社会的感觉让他们有些措手不及。“理论说起来谁都会，但真正到了实际操作的时候，做起来并非想象中那么简单。”无论哪个方向的学生均表示，进入实习岗位才发现自己在药学专业技能方面还有诸多不足之处，后悔当初没有认真打好基础。以前就是不懂就问，问完就忘，老师同学们还是会很热心的帮助你，但到了实习岗位竞争太过激烈，有时候，你可能只是一个人在战斗。所以打好药学专业基础知识是关键。

实习中积累经验

这次实习中，最重要的是积累了实际工作的经验，实习经验是对于四年专业学习的系统回顾和升华。其实，在社会这个大家庭里，学校学到的那点理论知识，只是社会需要的一部分，作为大学生，要想在最短的时间内收获更多，学到更多，那么就要不断地虚心向前辈学习。学校与职场、学习与工作、学生与员工之间存在着巨大的差异。所以在这些角色的转化过程中，大学生们的观点、行为方式、心里等方面都要做适当的调整。

专业知识掌握的不够全面。

尽管在学校认真学习了专业知识，但是当前所掌握的知识面不够广，尚不能轻松胜任药学专业岗位工作，因此，尽管在不久的将来走上工作岗位，但我应该将所从事的工作看作是新的学习的开始，只是在实践中学习，才会掌握更多专业知识和技能。

专业实践阅历远不够丰富。

由于专业实习时间较少，因此很难将所学知识运用与实践中去，通过实践所获取的阅历更是很短缺。所以，今后我们在工作岗位上，一定要抓住机会，多向从事药学专业岗位的前辈学习，同时要转换学习方法和态度，改变以往过于依赖老师的被动吸收学习方式，应主动积极向他人学习和请教，同时加强自学能力和驾驭解决难题的本领。

总之，我会好好体会这次药学专业岗位实习给我带来的成果，我相信这对我今后的工作中是极其有帮助的。人生的路还很漫长，事业路上的坎坷谁都不能预测，但是我们却要牢记优胜劣汰这条亘古不变的原则，在这个处处充满挑战的社会我们只能让自己不断加强。确定好自己的人生目标，扎扎实实的工作，把自己融入社会，让自己适应社会的发展需求。这次毕业实习的时间虽然不是很长，但我得到了很好的实践机会，同时更为自己以后的工作和学习作了很好的铺垫。

**药物研发实习工作总结11**

  在为期几个月的实习里，像一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，和上班族一样上班，天天8：xxxx年xx月xx日)在xxx集团集体宿舍门口等候公司专线车接送我们上下班，实习过程中我遵守公司的各项制度，做到了不睡岗，托岗，闯岗，不缺勤，没发生过重大事故，虚心向有经验的同事学习，认真的完成领导下达的工作任务，并把在大学里所学的专业知识运用到工作当中，下班休息之余扩充自己的专业知识，使自己在工作中更有竞争力，在实习过程中我顺利的通过了司级，车间级，班级的层层考核，获得了独立上岗操作的资格。

**药物研发实习工作总结12**

20xx年x月x日到20xx年x月x日期间的八周时间内，我在XX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。

**药物研发实习工作总结13**

十个月弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。原先颇感忸怩的离开大学的围城生活，此刻已经渐渐变得顺其自然了，这或许应当是一种庆幸，或许更应当是一种叹息，谁能说得清呢

从七月份开始我就到北海阳光药业有限公司参加工作，因为平时在学校学的是药学专业知识，很想有机会到外面做关于本专业的工作，使自我的基础更牢固，技术更全面。在这边我的工作从车间生产到质检部化验。这是一家私营企业，这份工作是我第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每一天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自我的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事职责，凡事得谨慎细心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

大人们都说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的特点，此刻我最终亲身体会到了。以前作为一名学生，主要的工作是学习；此刻即将踏上社会，显然，自我的身份就有所变化，自然重心也随之而改变，此刻我的主要任务应从学习逐步转移到工作上。这十个月，好比是一个过渡期DD从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。回想自我在这期间的工作情景，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。其实实习时你会发现有时你会忽略掉很多细节的东西，而这些细节有可能会影响你的形象，甚至影响整个工作的进行。态度必须要进取，不要等着活儿来找你，你要主动去找活儿。刚去公司的两个星期时，你会坐冷板凳，老板不会把重要的事情交给你，此时，就要你主动去找工作做，主动谈谈自我对这个工作的想法，主动去找机会表现自我，让老板重视你。总而言之，不要放弃任何一个表现自我的机会。否则，你可能会永远坐冷板凳。此刻发现了这个不足之处，应当还算是及时吧，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，我相信自我能够把那些不该再存在的特点抹掉。

天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了主角，教师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不一样。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法立刻适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自我没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自我的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学教师的关心和支持，每日只是上上课，很简便。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。十个月的工作时间虽然不长，可是我十分珍惜这次工作的机会，在有限的时间里加深对各种生产工艺和质检化验的了解，找出自身的不足。这次工作的收获对我来说有不少，我自我感觉在知识，技能，与人沟通和交流等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。

经过这次实习，在生产和质检方面我感觉自我有了必须的收获。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上本事的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。实习单位也给了我很多机会参与他们的生产和质检使我懂得了很多以前难以解决的问题，将来从事生产和质检工作所要应对的问题，如：前期的生产和后期的质检等等。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有必须的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几月的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自我的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。不仅仅如此，我还在那里学习到了如何协调各部门之间的关系问题以及工作交接问题。由于我是一个还刚要踏出社会的大学生，对于一些职场上应当注意的细节还不是很了解，比如说在我加入生产技术部后，对于经理交待的工作完成情景应当及时向他作一个汇报，让他随时了解我的工作动态，这样他对交代给我工作才会比较放心，并且随时和他坚持联系也能够让他对我的本事有一个认可，我在这次工作中就因为缺少必须的沟通犯了个小错误，可是在经理的指导下

弥补了错误，由此我也了解到了沟通的重要性，并保证以后不会再犯同样的错误。所以有许多突发的琐事需要处理，如何做到面面俱到，除了工作态度以外工作方法也很重要，每一天最好都有一个工作安排，把当天要做的事按重要程度排列出来，最重要的排在最前面，完成一件划掉一件，如果又有突发事件就加在后面，做好记号，这样就不怕做漏掉事情了，不仅仅如此，每一天都应当对当天的工作有个小结，今日我完成了些什么事完成得怎样样，那些地方需要改善如果换种方式做是否会做得更好这些都应当想一想。另外我认为比较重要的一点就是整理好自我的抽屉和资料，凡事有条有序就不会自乱阵脚了。

此次实习，我深深体会到了积累知识的重要性。俗话说：要给学生一碗水，自我就得有一桶水。我对此话深有感触。这次实习，虽有课本作参考，但工作的时候常常涉及生产和质检的问题，确实够我折腾了的。经过这次实习，我真正领会了以前一位老生送给我的一句话：在学校要多看多学，到了社会总有用到的时候。

经过这十个月的实习，我的动手本事提高了不少，最关键的是我的心态更加平和了。我觉得此刻的大学生有个最大的问题就是眼高手低，许多才毕业的大学生总是期望一出社会就能找一个好工作，又舒服又找钱的工作，不愿意去做一些比较辛苦的工作，我觉得这种心态是不正确的，没有谁能够一步登天，你此刻所看到的拥有令人羡慕工作的人也是从基层一步一步脚踏实地的爬上来的，正是由于毕业生就业理念不成熟造成了大学生在单位的流动性大，许多企业都指明不要应届毕业生，只要有工作经验的老手，结果构成了毕业生找不到工作，而企业又招不到人的恶性循环，解决这个问题的根本是在校大学生应当多到企业基层学习，提高自我的动手本事，放平自我的心态，不要怕辛苦，此刻是在为自我积累资本，积累的经验越多，你以后在工作中越能体现自我的价值，眼光应当放长远些，不要只顾眼前一点芝麻而丢掉了西瓜。

十个月的实习，时间也不长，但却有重大的意义。它使我看到了自我的不足，同时看到了自我的长处，并锻炼了自我各方面的本事。这对我今后的学习和工作供给了很大的帮忙，。此次实习增强了我毕业就业的信心和勇气。由此看来，我们在大学里还是学到了不少东西，只是感觉不到而已。所以，我们有就业危机感是应当的，但不能过于自卑和担忧，否则会妨碍自我的学习。此刻，我们能做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质。有些同学可能以为专业课没什么用，其实不然，在实践中是要用到这些理论的。等你实习或工作时，理论优势就体现出来了。为此，学校的理论知识加上自我的实习经验，就更好的为我以后继续工作做好了铺垫！

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