# 2024年药店实习生自我鉴定字(八篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-07-11

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。药店实习生自我鉴定字篇一1.实习单...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**药店实习生自我鉴定字篇一**

1.实习单位：\_\_\_药店连锁店\_\_分店

2.实习岗位：实习营业员.保管员.制单员.养护员.营业员兼收银员.值班经理

二、实习概况

1.来到\_\_\_先在\_\_分店做了一个月的实习营业员，职责是每一天负责药品摆放，清洁整理，标签价码对应等工作，向顾客正确推介otc药品，及时介绍药品的功能主治、用法用量、使用禁忌等相关知识，保证用药安全。中药配方坚决执行处方调配制度;西成药凭处方销售处方用药，二者按处方复核制度双签名，保证无差错事故。另外负责相关柜台药品质量与养护，以及服务投诉的前期处理工作。商品信息和在柜药品短缺情景上要报经店长，对职责区内的药品数量帐实是否相符负经济职责。

2.一个月之后被调到仓储部做一名药品保管员，职责是每一天根据办公室打印的各店配送单，给各店进行配货、复核及装车，负责管辖区药品的上货、查对、摆放。每一天库房新到的货物需要建立卡片账，发货时要严格核对品名、规格、厂家、批号、数量及效期，药品在货架上要摆放整齐，方向一致，绝对禁止出现液体倒置等现象。之后又在仓储部转做制单员，职责是每一天依据各店的领货表来打印各店配送单，负责配送单的盖章、校对、整理以及货物的查数、各店的信息反馈。打印配送单要格式相同，不一样类的药品要分开打印，主要分为中药保健类、西药外用类、生物制品类、医疗器械类、中药饮片类及其他类，对各连锁店的配货件数要详细统计并打印，一式三份，对各店的配货问题反馈要详细记录，并追查职责人。之后在仓储部被转为药品养护员，并考取了药品养护验收员证，主要对各库区的温湿度进行有规律的记录，做好库房内防鼠、防晒、防潮、防风等工作，并定期做药品养护记录。

3.在仓储部实习了近半年，经过本人申请以及公司的考核，准许调入\_\_路分店做营业员兼收银员。之后又在本店转做值班经理，负责贯彻执行规范服务，处理解决门店纠纷。保证门店财务出入相对平衡，对其利润负责。负责门店商品计划的核实与传递，以及单据、日报表的保管。对门店商品到货质量验收和对所有商品质量负责。对门店顾客用药、荐药咨询负责，指导顾客合理用药，保证安全有效服用药品。

三、实习感想

经过近一年的实习，我对自我的本事有了一个更深的了解。

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。

**药店实习生自我鉴定字篇二**

一、实习地点：

药店

二、实习时间：

三、指导教师：

四、实习目的与意义

(1)经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景，经营规则以及发展前景;

(3)提高沟通及人际关系处理本事;

(4)丰富专业知识，找到不足之处及时弥补，增强自我适应社会本事。

(5)在实践过程中，检验自我在态度、知识、本事、技能，不断地完善自我并积累经验。

五、具体实习资料

(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，并自我鉴定。

六、实习的收获

下头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，但能够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\_、盐酸\_;原先很多使用的盐酸苯丙醇\_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\_成份的感冒药：扑尔敏、盐酸苯\_。用于减少过敏、\_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。所以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。

我在工作中鉴定的几种常用感冒药的功效

999感冒灵

在采用解热镇痛，抗过敏等西药的基础上，加入具有抗病毒、消炎作用的中药合理配伍而成，具有抗病毒，防治流感的功能。

板蓝根颗粒

作用：清热解毒。用于病毒性感冒、咽喉肿痛等症状。

泰诺

作用：解热镇痛，消除鼻部充血、镇痛和抗过敏作用。

白加黑

作用：消除鼻塞、流涕、眼鼻搔痒流泪等感冒前期症状。

感冒清热颗粒

作用：用于风寒感冒，头痛发热，恶寒身痛，鼻流清涕，咳嗽咽干。维c银翘片

作用：缓解普通感冒或流行性感冒引起的发热、头痛、咽痛、咳嗽、口干等症状。

日夜百服宁

作用：用于发热、头痛、鼻塞、流涕等症状

在这些常用感冒药当中，很多包含相同的成份，应尽量避免合用，以免造成成份含量增加引起不良反应。选择感冒药，要针对感冒导致的具体症状对症用药，这样才能尽快痊愈。

七、实习鉴定

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，生怕自我会做错事给药店和顾客带来麻烦。在店长和店员的帮忙和指导下，我遵守店里的规章制度，严格要求自我，按照要求完成了各项实习任务，做好自我的本职工作，每一天勤学多问，把一些重要的问题记在笔记本上，晚上回家上网查阅，我看到自我你一点一点的提高和听到别人对我的肯定，心里十分开心，也受到了很大的鼓舞，增强了自信心。

在此我衷心的感激她们的帮忙，感激永生公药店给了我一个锻炼自我的机会。经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，提高了人际交往本事，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十分重要的经历，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。

经过这次的实习，我发现了自我的许多问题和不足，比如自身的经验不足，解决问题的本事严重不够，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，仅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。

**药店实习生自我鉴定字篇三**

本人自20\_\_年8月1日-20\_\_年9月30日在中心医院西药房实习。经过两个月的学习受益匪浅，以下是我对本次实习的自我鉴定。

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，和睦与教师、同学相处。现将整个实习情景作如下鉴定：

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：同类药物放在一齐，做到先进先出。

2、看处方：首先看病号，再看年龄，最终看用法用量。

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。

**药店实习生自我鉴定字篇四**

很荣幸我们-x医药连锁经营管理的全体学生于2-x年来到-x市-x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，在此对店长和各位中药老师傅们表示衷心的感谢，感谢-x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-x至-。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。

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，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。

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-x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

**药店实习生自我鉴定字篇五**

刚刚才出来实习，对于外面的世界很憧。经过学校的参加学校的招聘会，我来到\_\_药店实习。

由于我是药学专业，学校的要求就是我们选择的实习公司必须要与医药有所关联，于是我选择到药房做药品销售。回顾这半年来的实习生活，收获颇多。经过这段时间的工作和学习，在思想上，专业技能上都有了较大的提高，现鉴定如下：

一、收获与认识

在店里店长与师傅的关怀与鼓励下，我认真学习了公司制度，并且在时间中不断的提高自身专业水平及服务理念，期间主要学习药品的分类，用途及用量等等。药房营业员是个综合性很强的职业，十分锻炼人。每一天做清洁，写计划，与顾客交流，对账。虽然繁琐，可是我乐在其中。感觉自我真正成为了一名医药工作者，位广大患者供给优质服务，我十分自豪。

二、如何提高自我的专业知识。

专业知识才是最真的东西，最过硬的资本，有了它你能够很自信的去销售无论对什么样的顾客，因为你明白你明白的东西他们不明白，仅有你才能够给他们答案，很羡慕那些资深的药师，俗话说的好：师傅领进门，修行在个人。

三、对销售技巧的认识。

我们每一天都期望本店的营业额有个更高更好的飞跃，怎样样才能到达目的地呢，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我的人，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靠，这时你就能够用你所学到的知识去帮忙他人为他人服务，解决了顾客的问题同时也到达了自我的需求。

四、对人际关系的理解。

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，而社会就截然不一样了，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，刚刚从学校出来的自我很是困惑，想不明白为什么会变成这样呢?值得吗?此刻的我似乎理解了一些，这就是社会，这就是现实。对一些自我理解不了改变不了的事情自我仅有理解不再抱怨，对那些自我不欣赏不认同的人，在工作上合作生活上疏远，对那些和自我思想相左的人就是任何话语都是无用的。凡事做到自我心中有数就好了。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。

五、存在的不足与努力方向近半年的实习，虽然收获不少。可是由于刚面临社会，存在的问题也不少。比如经常将同类药的用法，用量弄错，再加上刚从学校出来，在应对顾客的时候还是不能自信的侃侃而谈。

有时候对难缠的顾客也无计可施。但这并不是阻碍，我会持之以恒，欲穷千里目，得更上一层楼嘛!

**药店实习生自我鉴定字篇六**

很荣幸我们\_\_医药连锁经营管理的全体学生于20\_\_年来到\_\_\_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，回顾这二个星期的实习，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\_\_\_医药连锁经营有限公司给了我们一个展示的机会。经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鉴定如下：

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景下，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，这样既坚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。尽快的适应了那里的工作环境，慢慢的融入了这个团体里，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，异常是小孩和孕妇的用药要异常细心，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。最终还必须每一天给药品坚持清洁。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

经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，本事和阅历还很欠缺，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，要细心，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，坚持药店清洁的环境。同时每个人都必须集中注意力，细心偷盗，注意刻意的人。

五、提议

经过这二个星期的实习和工作，使我们大致的了解了\_\_\_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提议：

1.在一些较大的医药卖场配置保安，防止药品被偷盗现象。

2.在发现药品损坏时，要及时换掉及补充。

3.要时时刻刻坚持药品的清洁和卫生

4.领导要与店员之间常沟通，了解店员的想法。

**药店实习生自我鉴定字篇七**

一、严守公司的规章制度，以员工的标准要求自我。

实习期间，我严格遵守公司的一切工作管理制度，自觉以老员工规范严格要求约束自我，虚心求教，利用可利用的时间来熟悉药品的成分功效以及禁忌症还有其陈列的位置，在工作中进取主动帮店长及药师做一些力所能及的事情，一方面减轻了店长及药师的工作量更重要的是给了自我一个能够锻炼的机会，让自我能够独立的去分析确定解决事情，不仅仅开阔了视野扩大了知识面也提高了实际操作应变本事。

二、如何提高自我的专业知识。

专业知识才是最真的东西，最过硬的资本，有了它你能够很自信的去销售无论对什么样的顾客，因为你明白你明白的东西他们不明白，仅有你才能够给他们答案，很羡慕那些资深的药师，俗话说的好：师傅领进门，修行在个人。我珍惜每一次公司安排的培训，在培训中认真的听讲记笔记回去进取的复习，还有就是多看多听，孔子说的好三人行必有我师焉，所以当其它门店需要人帮忙时我都会进取主动的去帮忙，为的就是从不一样的人那里学到更多自我不懂的不明白的知识，取其精华去其糟粕，不断的来完善自我，让自我的专业知识更上一层楼。

三、对销售技巧的认识。

我们每一天都期望本店的营业额有个更高更好的飞跃，怎样样才能到达目的地呢，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我的人，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靠，这时你就能够用你所学到的知识去帮忙他人为他人服务，解决了顾客的问题同时也到达了自我的需求，岂不快哉!

四、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，而社会就截然不一样了，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，刚刚从学校出来的自我很是困惑，想不明白为什么会变成这样呢值得吗此刻的我似乎理解了一些，这就是社会，这就是现实。

以前的我们一向沉迷在自我梦幻般的国度里，没有真正的去了解自我生活的这个社会，此刻的我从自我的天地里慢慢地走出来了不会再天真的只活在自我的世界里无视其他的存在。对一些自我理解不了改变不了的事情自我仅有理解不再抱怨，对那些自我不欣赏不认同的人，在工作上合作生活上疏远，对那些和自我思想相左的人就是任何话语都是无用的。

凡事做到自我心中有数就好了，也许是因为自我还很年轻还很幼稚还很天真有时在冲动的情景下还是会做错事情，也许正是这样自我得到了丰富的经验，才懂得如何完美的处理事情，随着时间的流逝自我在慢慢地成长着，也成熟了许多，人生就是这样，仅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，在那里我就不一一详诉了，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，真的很感激他们，此时的感激是如此的渺小，最真诚的祝福给他们，是他们教会了我很多的东西，教我怎样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，我想有些事情会一向的影响着我，更会激励我更好的走下去，同时也会让我更坚强的应对人生道路上更多的荆棘的。

**药店实习生自我鉴定字篇八**

狂热啊!都三十好几度呢!幸好药店里有空调，南方的夏天真是异常的热。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斗志，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。

不能给随便卖药，由于我非售药人员。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，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，想那就过几天再说了社会要适应自我自下而上的环境，不想一开始就干不下去了必须要坚持下去。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工作环境。

面积也不是很大。早上去，药店仅有一层。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，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等我姐姐来的这段时间，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，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，就会看看药品的说明，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，也很虚心地听她说，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。承认我懒了点有点。姐姐还对我说：跟我不一样，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，听了姐姐对我所说的金玉良言，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。

和姐姐聊天，还有一次。姐姐语重心长的说：一个人在学生时代最重要的学习东西，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，等你毕业了有的赚钱的机会，然后姐姐给我说了读书时的事，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。

至少能应对经常发生的感冒，药店真是学了许多东西。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。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。

锻炼并提高了自我的交流本事，这次的社会实践工作让我感触良多并学到许多书本以外的知识。不仅仅使我认识到与人沟通的重要性。同时还对医学知识有了一个感性的认识，体会到医生的价值，还真有点后悔当初没选医科呢!说着玩的明白，学的专业计算机在社会中也有着很重要的作用。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。

能免则免之。所以药店特殊的定义给予顾客的特殊的表情。大多面带焦虑，药房里让我感触最深的要数每一天匆匆的过客们药店在眼中就是仅有病人才光顾的地方。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!

并服务于社会，这次的实践工作让我有机会接触到社会。不仅仅锻炼了意志和克服困难的本事，同时也让我实践中积累了一些经验，这是学校以及在书本上是学不到!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。认为，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，作为高校大学生的更要勇于参加社会实践更好的锻炼自我!

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

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

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