

# 在医药公司的实习报告汇总8篇

随着社会不断地进步，报告的使用成为日常生活的常态，不同种类的报告具有不同的用途。我们应当如何写报告呢？以下是小编帮大家整理的在医药公司的实习报告8篇，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 在医药公司的实习报告 篇1

我在2个月的时间内在老师的要求下圆满的完成了学校规定的实习工作。我在杭州泰济贸易有限公司实习，该公司于XX年成立于浙江省杭州市，是一家专业提供高品质医疗技术、产品推广和服务的高新技术企业。公司以打造专业组织，吸纳优质社会资源，推动医学技术进步回馈社会作为经营理念。致力于医疗技术和产品服务领域，为医疗技术进步服务，为社会提供高新医疗技术和产品服务的廉价供应。致力于引进国际先进的企业经营管理理念，营造制度化、专业化、规范化的内部运营环境。为公司发展提供良好内在体制和机制，吸引优秀人才前来创业发展，共创辉煌。公司先后与众多国内外知名医疗器械公司取得合作，以优质的产品和服务共同服务于各级大中型医院。我以能在这样为人民健康着想的公司实习而感到自豪。

作为一个医药代表，平时的工作内容即为维护与医生（即客户）的客情关系，通过各种方式加强双方的认知度，增加销售数量。以最好的状态与医生交流，使对方接受你的人，进而接受你产品。说起来容易做起来难，在真正接触这个行业后我才发现我的生存能力是多么的匮乏。

初到，在前辈的带领下，我开始慢慢接触这熟悉有陌生的行业。

医药代表的工作，就是开发与上量，下面简单介绍一下工作的基本内容：

## 1. 开发医院

由于医院进药把关严格，药品不像其他普通商品可以自由进入医院，进而被医生处方，最后获得销量。所以，做医药销售首先一步就是要让你的药品进入医院，使医生可以使用你的药品。开发就是为了把你的药送到医院去。要打通的关节有科室主任、药剂主任和管进药的院长等一些相关人员。简单地说就是拿到科室主任的提单，再由药剂科主任和院长签字，最后会在医院自行召开的药事会议上将你的药品购中，允许此药品进入医院进行处方销售。

## 2. 销售上量

如果已经开发成功了，也就是说药品成功进入医院的药品目录。接下来你的主要工作是上量，院长药剂主任就不大重要了，不得罪就行了，你工作重点是有你产品处方权的医生。当然，根据药品种类和使用的不同，一般我们把医生分为门诊医生和住院部医生。门诊医生就是长期在门诊里看病的医生，处方都会由他们开出。而有些药品必须在医院住院时使用，这时你必须联络住院部的医生，使其愿意给你用药，。但是这并非绝对的，要视实际情况而定，只要对销量起促进作用我们都可以争取。让更多的医生更多的处方你的产品才是重点。每天就和那些医生交流沟通，让医生认可你和认可你的品种。

这些只是工作中固定的格式，对于任何一样工作，他都有所谓的工作体制，这里的工作体制就是用固定的格式印刷出来规范及定义一个行业及

岗位的不变的方式与定义。然而我们做的销售，而不是文秘。任何规则都不可以在销售行业上来规范我们的行为，只要在不违法的前提下达到销售目的的方式，我们都要学习与借鉴。

销售是一件复杂的事,尤其在医药业。身为医药代表,一定会面对各种各样的压力。在此,我总结了在医药销售中的一些技巧:

## 一、销售技巧

临床代表需要掌握系统的专业销售技巧(pss)。专业销售技巧的学习不是通过自身经验而得到的,那样你会走很多弯路。虽然我们学习的都是课本上的一些理论呢知识,但是我在平时学习的药品知识和管理知识无形中加强我的竞争力。使我对一些较专业的东西接受的会更快。

## 二、沟通技巧

医药临床代表不需要口若悬河、滔滔不绝。因为能说不等于会说,会说不等于说对话。良好的沟通者总是能先通过倾听了解他人的想法,而后给出自己的建议。这就需要一个销售人员有强大的听觉和快速旋转的cpu(就是大脑),在了解对方的所想后迅速给出迎合对方想法的回应,这就是说对话。

## 三、公关技巧

一说到临床代表的公关技巧,我们就想到了吃饭、开会等。如果我们把这些技巧当作公关技巧就会进入一个陷阱,其实这些方法是建立在合适的时机、合适的方式上。而真正的公关技巧就是临床代表必须知道在什么

时机、用什么方式才能达到拉近关系、建立信任的目标，而且，这些行为必须是合理的。

## 四、客情关系管理技巧

现在社会环境普遍浮躁，客户忠诚度极低。作为临床代表，必须具备将无形的客情关系转化为有形的工作行为的能力。比如，提高拜访频率，建立客户档案，锁定vip客户，这样能够迅速提高客户信任。而延长每次的拜访时间，增加谈话内容，开始进行家访，从原来沟通20分钟变成了沟通1小时，这些能够提高客户的亲密度，拉近关系等。

### 二、说完开场，我在说一下开场之后我们如何洞察对方想法进而掌握主动权

当医生顾左右而言它时，用探询的技巧，会帮助你走出困境，柳暗花明，发现机会。因为如果你明白某人行动的真实含义，你就可以了解这个人对事物的态度和做事的动机，最重要的就是可以知道他（她）的基本需要，这是非常重要的。因为个人的基本需要直接决定其行为。而现在你最重要的就是用交流控制其行为！

在此，说一下探询的重要性：

#### 1. 使医生有兴趣与你交谈

探询的技巧首先是要使医生感兴趣，愿意与医药代表交谈，无论医生的兴趣是物质还是学术。如果没有把医生的兴趣激起，那么医生就不会与医药代表进行交谈；如果不交谈，医药代表就没有办法取得更多的信息；如果没有信息，医药代表就不能知道医生的需求，也就不能实现销售上升。所以首先要考虑怎么样激发医生的兴趣。需要注意的是激起医生的兴趣，不仅仅是在开场白，而是在每一次发问的过程中都要尽可能地让医生感兴趣，你的每一次回答与提问都要有目的的进行，让医生愿意和你交谈。

## 2. 取得有关产品使用、治疗及相关竞争产品的重要

信息只有通过医药代表与医生的对话才能真正了解产品的使用、治疗及相关竞争产品的一些重要信息。这对你的用处十分重要，比如你的竞争品种请那些医生搞学术会议啊，你了解到这些信息后要迅速行动，弥补不足，防止客户丢失。现代社会的竞争很大程度上在于你对信息的了解程度，医药代表了解到的信息越多，那么成功的机率就越大。

## 3. 决定医生对你、对公司、对产品及他（她）自己需求的看法

通过探询也可以了解到医生对你、对你的公司、对你的产品还有他自己需求的看法，这一点非常重要。如果医药代表在拜访的过程中只注意自己的目的，自己如何达成销售，而忽略了医生对你和对你产品的看法，就不能实现真正的销售。

# 三、实习收获与体会

## 一、放开过去，自信对待

放开学生时代的幼稚和无知，放开自己的心态，不管别人怎么看待你的工作，记住，我有我的工作方式和生活方式；放开自己的胸怀，这样你才可以融入这个世界。抱着一颗理智的、自信的、向上进取的心投入你的工作中，成功不会远离你。

## 二、努力学习，积极上进

我们走出校园，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，在实践中检验自己。

### 三、勤奋创新，端正心态

勤奋，努力做好手头工作是我们必须直面的问题，这也是每件事所必须的，特别是对于我们的医药销售行业更是不可或缺的基本素质！门诊拜访、家访、病房拜访；每天就是门诊到住院部再到医生家里，无论是白天的拜访还是晚上的夜访，都需要你有勤奋的心态来支撑你！

端正心态则是我们作为一名实习者最需要的，社会的诱为甚麽部分同学成了面霸的最主要因素。

通过实习，我也认识到自己的不足和缺陷：

#### 1. 缺乏工作经验

因为自己缺乏工作经验，很多具体问题而不能分清主次，一些问题没能及时发觉。我想通过实习的进行以及自身不断的努力，我一定会积累起经验。

#### 2. 工作时未能认真

在工作时不能马虎，严谨认真是需时刻记住。因为我的一些工作上的失误造成了其他人在工作上的困扰。通过实习老师的指导我明白了对待任何事都要认真再认真。实习是当代大学生面对社会、面对生活的个经历，它对我们以后的社会观、思想观、价值观等有着深远的影响。在实习过程中我也曾想过退缩、想过放弃，但每当我想起家中父母做的活比我们更苦更累，我的心就不由的阵痛。父母为了我能上大学在家里辛勤操劳了大半辈子都没有喊过苦，我怎么可以为了一点点的小困难而退缩呢？

实习，是大学生重要的一课，付出了便有收获。我很幸运地参加了在杭州泰济贸易有限公司药业实习，通过2个月来和公司各个老师的指导，让我对于医药营销这一行业的认识迈进了一步，同时，在工作交流的过程中，我也体会到了一个团队的力量。总之，这次实习，让我获取了经验，认识了不足，体验了医药这个神圣行业，也感受，思考了许多医药改革的问题。在以后的路上，我会珍惜这些经验，让自己做得更好。

## **在医药公司的实习报告 篇2**

专 业：生物技术及应用

学 号：xx

姓 名：xx

指导教师：xx

**实习单位：**

马应龙药业集团股份有限公司

**实习时间：**

20xx年11月1日—20xx年12月31日

**实习目的：**

1、检验和考察我们对所学专业知识和技能的理解和掌握程度，锻炼我们综合运用所学专业知识和技能，分析解决工作中实际问题的能力。

2、进一步培养了我们调查、分析、研究企业工作中的实际问题的能力，培养其在研究中搜集、归纳、整理资料的能力和理论联系实际，实事求是的工作作风及踏实认真、吃苦耐劳、用于创新的工作精神。

3、通过实际工作中与他人的广泛接触，进一步锻炼我们的表达能力和交际能力，培养了我们的团队意识。

4、进一步熟悉企业工作的主要内容和职责要求，做好就业的心理准备和知识储备。

5、更好的学习GMP相关规程，了解药品从原料药一直到打包入库到销售的一系列步骤。

6、熟悉当前关于自己专业的就业形势，以一个学生的身份进入就业单位，为自己以后的职业做一个更好的规划，看自己适合什么样的岗位，适合什么样的工作。

### **实习岗位：**

栓剂包装车间

### **实习内容：**

1、早上六点半起床到车间之后把开始的准备工作做好，包括把未包装的盒子、指套、说明书搬出来，按规定的摆放方法摆放好。检查包装盒是否完整，“三期”（产品批号、生产日期、有效期）打印是否正确清楚。

2、七点左右洁净区开始出药，检查药的钢印（有效期和产品批号），检查药的数量，每六粒一板，多一粒少一粒都符合规定，属于不合格品要送回到洁净区里面，包装过程中发现任何药品不符合规

定都要清理出来，包括药的完整没有瘪药、空壳药、脏药、数量不符合规定药、无三期的药、不是当日当期的药、日期与包装盒不符合的药等，检查无误的药我们按药、指套、说明书的顺序把要放进包装盒子里，药品和说明书指套的摆放都有顺序和正反。

3、包好的药按10盒每捆，10捆每件由装箱的工人搬走打包。

4、保证所有用品的整洁有序，保持工位的整洁，包装药品的时候要轻拿轻放，避免拿东西的时候砸坏药，减少损失。

5、进出车间必须按规定的着装，

不得不穿工服进入生产车间，工服必须保持干净整洁，不允许不佩戴帽子进入包装车间。

6、一天的工作结束之后要把剩下的说明书指套的数量整理出来并记录下来，工位、地面要做好清洁，不要的箱子要拆掉平铺叠放好，装包装盒的塑料箱子收放好，保证箱子外面有标签的要撕掉标签，箱子内部干净无杂物，一箱一盖，贴编号的一侧朝外。

7、检查所有地方的电器，水龙头，桌椅无误之后方可以离开。

实习总结：转眼两个月的实习结束了，从开始进入马应龙药业的那一天起就标志着我马上就要从学校进入社会，身份即将从学生转换成社会上的工作者，虽然以前做过不少兼职，但是总有一个学生的帽子在保护着我们这些涉世未深的小青年，不管犯什么错误，主管领导等人对我们都是宽容与理解，学生嘛，年纪还小，还没正式步入社会，什么都不知道，犯错

误很正常，现在把错误犯完了已经就不会再犯这样的错误了，这样可以让我们在平时的工作学习中还可以轻松应付。

从那天人事部主管进入我们学校给我们宣传马应龙的时候，我就感觉我的大学生活突然之间结束了，以后就不能再像以前一样这么自由了，每天都会有很严格的时间安排，更多的是一份责任，一份担当。

初进马应龙，当我从进入厂区的那一刻起就觉得马应龙与别的企业不一样，以前到过药厂参观过，某药厂进去就是一股刺鼻的化学品味道，里面全然没有绿色，树木都由于常年受化学品侵蚀都枯萎了，巨大的反应釜，还有很多废弃的发酵罐之类的到处放着，全然不像是一个企业，倒像是一个黑作坊，但是马应龙里面看不出来是一个工厂，倒像是一个干干净净，整整齐齐的花园，到处充斥着各种颜色的花草，完善的基础设施，有规矩有条理，厂区的道路宽敞干净，车队的车停得整整齐齐，并且完全看不到污秽，公司员工之间相处融洽，公司目标明确，所做的所有事都是围绕着四个宗旨：“为员工创造机会，为股东创造财富，为社会创造效益，为百姓创造健康”，始终践行着“龙马精神，健康人生”。

第一天进去就是办一些实习的手续，饭卡出入证等证件要齐全，由于外面物价过于离谱，公司都会给员工福利，在公司内部有平价的员工食堂，正餐都会有免费的水果供应，有免费的热水澡堂，这些体贴员工的做法在其他地方很少看到，也让我们学生进入社会的这个缓冲期比较平稳，不至于大起大落。前两天是关于安全和公司的一些宣传，讲了马应龙的创业史，

还有他一直践行的人生观，哲学观，世界观，价值观。从一个小医馆到后来的集中生产再到主板上市，在制药企业里面有着巨大的前景和说服力，公司主打产品：“马应龙麝香痔疮膏”“马应龙麝香痔疮栓”“八宝眼膏”“

八宝眼霜”等等，其中以痔疮膏和痔疮栓为最主要的产品，由于市场上没有或者是有但是效果没有马应龙的好，所有马应龙凭着这两个产品就在世界上领先其他国家的技术，市场占有率高于其他相同相似的产品。

分配车间之后，我和其他几位同学到了六车间，也就是栓剂车间，主要产品就是“马应龙麝香痔疮膏”，进去之后分管安全的领导首先给我们示范了灭火器的用法还有如何在逃生通道逃生，班长再带我们进入车间里面，里面的工人都在忙碌着，传送带传出来的药被拦下来然后按顺序放进包装盒子里面，出来的成品药要求很高，不能有脏药，瘪药，不符合规格的药，空壳药，没有“三期”的药，药品生产日期和批号与包装盒不一样的药都不能包装，需要踢捡出来然后交予班长送还洁净区，刚开始我们很不习惯，虽然有师傅带着教，但是拿笔杆子的我们面对着这一些盒子我们还真是手足无措，不知道怎么把速度提起来，后来我选择是看着师傅包，后来选择模仿，后来证明我的方法是正确的，不仅速度快，而且错误还少，产量提起来了，时间还绰绰有余，从那天开始就正式开始了我的实习，我上中班，下午两点过去，一直到晚上七点半左右下班，刚开始的几天什么都不知道，不知道工服穿着有哪些要求，不知道包装盒应该怎么放，不知道包装好之后应该怎么捆，多少成一捆，每天工作完之后应该做哪些事才可以下班，我们车间的班长是一个30多一点的的女性，对我们实习生很照顾，有什么东西不知道地方的或者不知道该怎么办的时候，班长总会马上过来帮助我们，让我们更快的适应这里的环境，身边一起的正式职工也对我们很好，由于跟我们年纪差不多大，她们就像照顾自己弟弟一样的照顾我们，让我们感觉很好。

期间我们还去参观了洁净区，由于药品生产很严格，我们穿上了防护服，只能有一双眼睛露在外面，其余的都是封得严严实实的，参观洁净区的时候，技术员给我们说，严格的生产才会出合格的产品，操作的每一步都会有详细的记录，大到机械设备的使用维护运行状态，小到一块抹布拖把的摆放，洗洁精的用量用法都会严格的记录下来，洁净区是生产最严格的地方。

实习很快就结束了，短短的两个月让我受益匪浅，公司领导的关怀，没有特殊对待，每个员工都有同样的机会，公司严格的管理制度，领导对员工的关怀体贴都让我们舍不得这块地方。不久的将来我们马上就要面临到处投简历，跑招聘会，就业择业，到时候竞争会更激烈，现实会更残酷，只有通过自己的努力才会收获世界上最值钱的东西，获得最丰富的经验，未来的路还很长，我们都要好好走下去，来吧！年轻人们，我们一定要努力奋斗活出自己精彩的人生！

### **在医药公司的实习报告 篇3**

#### **一、实习目的**

- 1、 有一定的谈价议价的能力。
- 2、 能够熟悉药品的摆放。
- 3、 知晓一些常用药的通用名称、商品名，功能主治，禁忌等等。
- 4、 能准确为顾客的症状进行用药配伍。
- 5、 锻炼自己说话的水平，学会与人沟通。

6、

锻炼自己处理问题、分析问题的能力。

## 二、实习简要介绍：

实习地点：广州市xx生物保健品有限公司

实习时间：20xx年11月1日至20xx年2月1日

主要工作：客户服务

公司简介：

广州市xx生物保健品有限公司组建于20xx年，一家具有GMP认证标准的大型生产基地。同时在全国设立有多个销售分公司和办事处，并与海外顶级生物药学权威机构，如哈佛大学，普林斯顿生物科学研究院研究构建立了广泛的合作，将国际前沿保健产品及技术应用于国内，成功打造了多个营养食品，保健品知名产品，在国内营养健康产业异军突起，享有盛誉。

## 三、实习具体内容

### 1. 药品分类与陈列

#### (1) 药品的分类

按剂型分类可分为片剂、胶囊剂、针剂、散剂、栓剂等，按用途分为：抗生素类、呼吸系统类、心脑血管类、消化系统类、维生素类等。

#### (2) 药品的陈列

首先将药品和非药品分开，处方药和非处方药分开，内服药和外用药分开，易串味药品和一般药品分开，特殊药品要按国家有关规定存放。其次药品上架摆放应整齐有序，按照药品的用途、剂型将药品一一上架，拆零药品要求能保留原包装，不能保留的要在标签上注明其品名、规格、生产批号、有效期限，并有药品有效期一览表。

## 2. 熟悉处方调配原则

### (1) 审方

处方必须由执业药工或药工以上的技术职称人员审核。审核内容包括：病人姓名、性别、主要病症、药品名称、规格、剂量。审方应该注意：处方的内容不得擅自更改或代用；对配伍禁忌或超剂量的处方应拒绝调配、销售，必须经处方医师更改或重新签字后可调配；审方员应在处方上签字以示负责，然后方可交于调配人员调配。

### (2) 调配处方

调配人员在接到处方时应详细阅读处方内容，尤其对药品数量、规格、用量、服用方法做到心中有数。最后将调配好的药品统一交给执业药工或药工核对发药。

### (3) 复核发药

发药是调配的最终环节，也是让药品真正发挥疗效的重要一环。因此不但要求将医师处方中的药品无误的交于患者，而且要保证发出的药品质量合格。

## 四、实习收获及体会

### (一) 实习收获

#### 1. 丰富了理论知识

在将近一年的实习生活中，我虚心向指导老师学习，耐心请教各种医药知识，做到不懂就问，使我对医药知识有了进一步的了解，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。利用这

个机会，了解各种疾病的诊疗和常用药物的使用，丰富了临床医学知识，掌握了一些常用药品的药理作用、临床应用、剂量、服用方法及不良反应等。

## 2. 增强了工作责任心

在药房实习，每天接触的都是各种药品，每天都是审方、化价、配方、发药，工作单调无味，所以必须树立崇高的敬业精神，必须以服务患者为己任，任劳任怨，踏踏实实工作。同时，又必须做到对患者负责，不能因麻痹大意而配错药品，形成无谓的医疗事故。所以在配方过程中，必须做到细心、细心再细心，查对查对再查对，形成科学严谨的工作态度，培养认真细心的工作作风

## (二) 实习体会

面对新的学习环境，如何处理好与带教老师和其他工作人员的关系，特别是面对各种各样的患者，如何处理好医患关系，也是摆在面前的一个首要问题。在实习中，首先放下“架子”，甘当小学生，遇到问题，虚心请教，做到不懂就问。其次要做到“三快一勤”，“三快”就是在药剂调配中做到眼快、手快、腿快，积极工作，乐于吃苦。“一勤”就是做到早上班、晚下班，积极做好药房的卫生工作。门诊药房是医院对外的社会窗口，必须做到热情服务，特别是针对一些体弱患者，提出的有关药物的功效等问题，要不厌其烦的讲清楚，讲明白，直到患者满意为止。

## 五、实习存在的问题及改进措施

### (一) 存在的问题

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/018061071142006133>