

在药店的实习报告

在药店的实习报告（精选 14 篇）

在日常生活和工作中，报告与我们愈发关系密切，我们在写报告的时候要避免篇幅过长。为了让您不再为写报告头疼，以下是小编整理的在药店的实习报告，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

在药店的实习报告 篇 1

一年一度的暑假又开始了，而在这一个暑假里，我要开始我的第一次社会实践。

因为我家这边大型药店比较少，试了几家又比较难进，所以我就选择了在我家附近的一家中型药店。

我和老板商量了一下，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。所以老板很快就答应了。第二天，我就开始了我的社会实践。

药店只有一层，面积也不是很大。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药的功用和禁忌，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，老板只让我在一边学习，让我了解学习一下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。后来慢慢的熟悉了各种药品，就帮着顾客介绍。当然也有时候，顾客会对你的介绍不屑一顾，有时，也会遇到一些胡搅蛮缠的顾客，会因看上一个商品问了又问，心里十二分的不耐烦，脸上还要露着笑容，嘴上还要向他们介绍着，解释着，而最终却又没买，有时，也会遇到年老的顾客，说上一大通，他们也不解其意，只是呆呆的望着你，呆呆的站在那里。但不管怎样，我们这一代人对长辈应是毕恭毕敬，对小朋友应是热情友好。“顾客是上帝”是服务行业的宗旨。

打工的这段时间，我还从那里了解到一些这个药店的有关知识。

这里的药材，务求齐全，即使一些偏僻不常用的药，也要准备一点，避免不能按方配齐，使顾客失望。而且这个药店除了一般药品以外，还卖一些保健品。由于一些保健品的治疗对象有所交叉，所以很多时候，二个保健品的销售人员为了业绩，难免有些冲突，会发生强客的事。所以在很大程度上，药店的规章制度还是有所缺陷。另外，我还遇到了很多家庭比较困难的顾客。他们大多是农民，衣比较破旧，掏出来的钱都是些很零碎的钱。看的出来他们是为了买药存了很久。相比较另外一些来买所谓的减肥药，化妆品的顾客，一出手就是几百。深深感觉到社会的不公。也影响我在以后的生活中节约用钱，不要买一些浪费的奢侈品。

休息的时候，我也主动找我们的领导和同事虚心地向他们请教和学习，他为我指出了工作中的很多错误和缺点，领班还对我说，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，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，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，是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。

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践，它让我提前进入了社会，了解了社会，对这个社会提前有了认识这将会对我的以后学习起很大的帮助的。

在药店的实习报告 篇2

一、实践目的：

- 1、勤工俭学。
- 2、丰富假期生活。
- 3、锻炼自己与人交往的能力。

4、增加社会经验实践经历及收获。

二、实践内容

1、了解必要知识和制度，完成相关培训任务。

2、根据店内规章和要求完成基本导购服务工作。

三、实践结果

在药店实践的经验让我懂得了在残酷的现实竞争中，保持一种平和的心态是如此难能可贵。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，给了我人生不少的启发和动力，我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！

四、实践总结或体会

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气严寒，寒风呼啸，我毅然踏上了社会实践的道路。想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。于是我便带着希望与渴望，开始了我找工作的历程。艰辛的找寻并没有使我如愿以偿，很多地方的招聘都是有工作经验的优先，

经过几次面试的失败，我总结了自己失败的原因。之后我来到了万德福药店，向主管说明自己的来意，并承诺一定好好表现，最终经过一系列面试，我获得了锻炼机会。

第站在柜台前，望着琳琅满目的商品，望着眼前的人们，听着这杂乱的脚步声，我心乱如麻，眼前的人们牵引着我的目光，看着他们远去的背影，心里又少了几分紧张。刚开始，面对顾客，不知要说什么才好，只是被动地把顾客提到的药品拿到他们手中，然后在一一把它们放回。日子一天天的过着，我也一天天的磨练着自己。面对顾客，我能轻松自如的向他们介绍商品的种类，用途等等，见到熟识的顾客，也能主动的热情的打招呼，聊家常。

在一个似大似小的空间，有着我的快乐与欢笑，也有着我的烦恼与忧愁。有时，也会遇到一些胡搅蛮缠的顾客，会因看上一个商品问了又问，心里十二分的不耐烦，脸上还要露着笑容，嘴上还要向他们

介绍着，解释着，而最终却又没买，有时，也会遇到年老的顾客，说上一大通，他们也不解其意，只是呆呆的望着你，呆呆的站在那里。但不管怎样，我们这一代人对长辈应是毕恭毕敬，对小朋友应是热情友好。“顾客是上帝”是服务行业的宗旨。

打工期间，我还从那里了解到一些有关万德福的知识。万德福的药材，务求齐全，即使一些偏僻不常用的药，也要准备一点，避免不能按方配齐，使顾客失望。有的药如附片之类，有特殊的烹制方法，则店伙计必定反复交代，特别说明。万德福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，还是几块钱的甘草都是如此，真正做到言不二价，童叟无欺。

实践一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，我在实践中得到许多的感悟。

1、人际关系的处理

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

2、自强自立

俗话说 在家千日好,出门半招难 意思就是说:在家里的时候,有自己的父母照顾,关心,呵护!那肯定就是日子过得无忧无虑了,但是,只要你去到外面工作的时候,不管你遇到什么困难,挫折都是靠自己一个人

去解决,在这段时间,我学会了自强自立。

3、认识来源于实践

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发 展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高！

在药店的实习报告 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、实习时间与单位

这半年我的工作单位共有两个，分别是 xx 医药城、xx 药房。前者是我在学校参加招聘而去的单位，在那里我呆了两个月；后者是我自己在家乡找到的工作，从 xx 月份开始一直到 xx 月底。

三、实习地点与岗位

xx 大药房。是成立于 20xx 年，面积约 xx 平方米，仓库也有 xx 多平方，是大型药店。

我是在 xx 月中旬来到 xx 大药房的。我的工作就是药店导购员，和收银员，现在工作的久了，在大家倒班的时候也会替换一下，基本上我对这些工作不挑剔，哪里需要我我就去哪里，根据领导的安排来定。

四、实习内容和过程

我的工作 是药店营业员、收银员。因此我的工作主要是，销售药品和收票，开单子，忙的时候还要帮忙调货。我的实习内容主要有：

- 1、对所在单位和所从事的行业的认识。要在药店工作就要知道企业的沿革，所在行业的特点及发展前景，比如 xx 大药房经营情况很好，

每天的客流量不少，其优势是良好的地理位置，还有历史悠久，口碑好。

2、能力的锻炼。有一定的谈价议价的能力，锻炼自己说话的水平，学会与人沟通，巩固所学知识，提高自己实际动手的能力，培养解决问题的能力，善于开发自己的思维，对于一些常用的设备要会使用、会维修。

3、对药品的了解。能够熟悉药品的摆放，知晓一些常用药的通用名称、商品名、价格、药理作用、功能主治、适应症、用法用量、禁忌等等。能准确为顾客的症状进行用药配伍这点很重要。

4、常见病症的了解。感冒发烧、气管支气管炎、胃炎、胃溃疡、便秘腹泻、昆虫咬伤、鼻炎、咽炎、痔疮、关节炎、风湿、腰腿疼痛等等，这都是常见的病症，在药店里经常会有人来买相关的药品，因此针对这些病症，相关的常用药品也应该知道，类似药品中要推哪种药品，为什么，这些都该牢记。

五、实习体会和收获

通过实习我能熟练的使用和了解仓库的一些设备，也能够准确的知道药品的货位，在顾客需要的时候能自己给其配药，对药品的性能，不良反应和类似药品的差别也有所了解。

另外，我也发现一些问题，有些常见的药品是需要处方的，但是患者买药时没有处方，药品一样被卖出去了，然后店里人员事后补处方。我一直觉得这种行为是极度不负责任的，可能把这种药卖出去其实也不会出什么问题，但凡事都有万一，药品毕竟是与人类相关的物品，我们都不该冒这个险。

其次，每过一段时间，药店都需要检查药品是否过期，并作出记录，这个过程中，若发现药品有过期的现象应该清理干净，而不是放到货架上继续销售！

然后，就要说说健康咨询服务的问题了，很多人在购药时还是相信医生的话，但是有些小病是没必要去医院看医生的，这时候有的人喜欢询问药店营业人员，而有的人则更愿意问一些专业人士，这就证明了药店坐堂医生和药师的重要性。有执业药师、坐堂医生提供健康

指导是一些药店经营的一大特色。市民在购买药品或健康类产品的同时，希望得到专业人士的从旁指导让其买的放心。因此，药店内是否有药师提供健康指导，也是影响人们选择药店的一大因素。这与大家关注的营业额是息息相关的。

在药店的实习报告 篇 4

一、实习目的

尝试自力更生的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着暑假有这样的一个机会和充足的时间，好好大干一场。

二、实习时间

20xx 年 xx 月 xx 日—20xx 年 xx 月 xx 日

三、实习地点：xx 大药房

四、实习内容及感悟

由于现在一般的私人企业都很少招短期工，尤其是学生，所以几经周折才找到一家药店，而我在药店的工作是做收银员。

这个药店是一家比较大的药店，收钱是要两个工作人员互相交班的，营业员有十个左右。

收钱并不是简简单单的收钱，这个看似简单的工作，对于对钱不怎么敏感的我来说并非像说的那样简单。

在那里工作的时候，我每天去了要打扫卫生，并且还要保持我所管辖的范围卫生清洁，还要把进货用完的纸箱整理好，剩下的工作就是收钱了。除了交现金，买药者还有另外一种缴费方式就是刷卡，刷卡操作简单，可是有的年纪大的老奶奶和老爷爷，卡里钱数不清楚，所以你要在刷卡前后和他们说清楚，避免到时他们说你多刷了。

在我工作的那段时间，多少也出现过错误的，呵呵，如果到了下班结账时，钱对不上，可要自己掏腰包的，我还补了几次呢！也许以前不在乎那点钱，但是自己辛苦赚的就心疼了……

除了收钱，我还学会了一些关于药的知识，一些基本常识我都学会了。

在 xx 天的实习中，我学到了很多的东西，同时也学到了很多做人的

道理，变得成熟了很多，对于为人处事，怎样去搞好同事之间的关系，我也有了很深刻的感悟。

在药店的实习报告 篇 5

一、实习单位简介

1、实习单位：xx 药店连锁店 xx 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 xx 先在 xx 分店做了一个月的实习营业员，职责是每天负责药品摆放，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，及服务投诉的前期处理工作。商品信息和在柜药品短缺情况上要报经店长，对责任区内的药品数量帐实是否相符负经济责任。

2、一个月之后被调到仓储部做一名药品保管员，职责是每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，不同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，并追查责任人。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 xx 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

通过近一年的实习，我对自己的能力有了一个更深的了解。

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。

在药店的实习报告 篇 6

作为一名中药学专业的学生，我深知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，所以，我决定到药店实习一段时间来锻炼自己。

初踏社会的时候，我的心情是激动而紧张的。激动的是我终于可以长大了，可以开始我真正的人生；紧张的是不知自己是否能适应这个社会，战胜新的环境。

一开始，药店经理只是让我在一旁跟药店的一位老师学习，让我了解学习药店的流程以及一些常用中药和一些非常用中药。虽然每天的学习工作很辛苦、很累，但是每天都可以从中学到知识，过的很充实。渐渐的熟悉了各种药材，同时也了解到各种药材的功效和禁忌。例如：大黄的功效为清热泻火，止血解毒；此药孕妇慎用。芒硝有清热泻火，泻下软坚的功效；但是孕妇要禁用此药，且不宜与三棱同用等等。

在实习的这段时间，我还学会能分辨一些常用且易混淆的中药。例如：

糙，质坚，不易折断，断面带纤维性，淡黄白色至黄棕色，气香味甜。而怀牛膝外皮黄白或土黄色，有细浅纵纹和稀细的侧根。质柔软，易折断，气微有香味，味带甜。

②黄芪与苦参：黄芪显粉性，皮部黄白色，木部淡黄色，有放射状纹理及裂隙，气微香，味甜，嚼之残渣少。苦参切片断面淡黄色，木质部呈放射状排列，质地坚硬，不易折断，气微，味极苦。

③白术与苍术：白术为不规则团块状，表面灰黄色或灰棕色，质坚硬，不易折断，断面不平坦，黄白色至淡棕色，气清香，味甘微辛。苍术呈不规则的连珠状，质坚实，不易折断，断面黄白色或灰白色，散有多数橙黄色或棕红色油点，习称“朱砂点”，气特异，味微甘、辛、苦。

在实习的这段时间，我还了解到一些关于药店的有关知识。药店里准备的药材，要务求齐全，即使一些偏僻不常用的药，也要准备一些，避免不能按方抓药、配齐，使顾客失望。

在休息或空闲的时候，我主动找我的指导老师和同事，虚心的向他们学习，他们为我指出了工作中的很多错误和缺点，指导老师还对我说，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。说我应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己。

通过两个月的实习，我发现自己成熟了许多，不再是个懵懂无知的普通学生了。特别是在知识积累方面，我觉得我的知识要比以前丰富许多，同时深刻体会到了实践对于学习的重要性。

作为一名中药学专业的学生，深知药品对于人类的重要性，所以我在药店实习的这段期间内，是很认真、很谨慎、不敢有半点马虎，以安全有效作为自己的职业道德。同时我对自己的能力有了一个更深的了解。

在实习期间，我发现社会需要更多的具有高素质的复合型人才，中药行业也不例外，所以在以后的工作中我会要求自己除了掌握丰富的专业知识外，还应具有较强的动手操作能力，拥有较强的交往能力，

篇 7

今天是我第一次到药店实习，心情既紧张又兴奋，紧张是因为我第一次进入药店学习如何销售药品，兴奋是因为我终于有机会可以将课堂学习到的知识运用到实践中去。由于我是第一次销售药品，所以经理特意安排了药师指导我，药师说今天主要是交我记住药品一共分为以下几类：解热镇痛抗炎药、消化系统药、抗感染药、呼吸系统药、循环系统用药等，药师说只有先把这些分类记清记牢了才能更好的知道患者所需。接着药师还简单地跟我介绍了药店的开始时间和一些事迹等等。

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。

20xx 年 12 月 4 号

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，我跟他说明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

20xx 年 12 月 5 号

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

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。

年 12 月 6 号

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。

20xx 年 12 月 7 号

今天是我在药店实习的第五天，我也感觉自己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。

20xx 年 12 月 10 号

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准备记录。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。

年 12 月 11 号

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。

在药店的实习报告 篇 8

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

不同了

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己，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，在工作中积极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己一个可以锻炼的机会，让自己可以独立的去分析判断解决事情，不仅开阔了视野扩大了知识面也提高了实际操作应变能力。

二、如何提高自己的专业知识。

专业知识才是最真的东西，最过硬的资本，有了它你可以很自信的去销售无论对什么样的顾客，因为你知道你知道的东西他们不知道，只有你才可以给他们答案，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积极的复习，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积极主动的去帮忙，为的就是从不同的人那里学到自己不懂的不知道的知识，取其精华去其糟粕，不断的来完善自己，让自己的专业知识更上一层楼。

三、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微笑真诚的关心你的病情，我想任何人都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

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/817201114012006151>