药店实习心得(15 篇)

药店实习心得 1

开药店与其他行业门店不同，它是一项良心工程，但并不意味着良心工程就应该赔本赚吆喝，那么该在什么地方赚取利润又让老百姓相信我们的诚信呢，首先就是客源的培养，那么，如何才能稳定客源呢?对此，我有一点自己的看法，现将我的工作总结及经验呈现如下，仅供大家参考：

1.留住老客户

(1)我们零售药店可以给老顾客免费办理会员卡，只要他们拿着这张卡到我们的药店买药或其他东西，都可以享受折扣优惠(特别是敏感药品)。这样一来，我们基本上就拥有了一部分固定客源，从而可以有机会逐步树立企业的良好口碑。

(2)我们一定要站在顾客的位置上多替他们着想，这些老客户一般都有长期服药史，对药品的价格比较敏感，来到我们这里一定要首先是让他们有效，其次才是谋求利润，给他们一种安全感，不要让他们有受欺骗的感觉，让我们的药店成为他们的家庭药箱，看似在无利经营，实则赚了信任，赚了口碑，“欲擒故纵”方能获得长远利益。

2.发展新客户，我们可以通过几种方法来增加新的客户

(1).如果我们的附近有医院，我们可以拜访名医并与他们达成协议，让他们的一部分处方由我们的药店来调配，因为我们的药价比他们那里肯定实惠得多，通过这个我们可以赢得一些潜在的顾客。

(2).我们可以搞一些健康宣传，聘请已退休执业医师坐堂，这样一来我们可以为广大的群众进行健康咨询，免费测血压等，针对附近的学生进行健康教育。由此我们可以获得一定的“人气”，在他们有需要的时候，肯定会首先想到我们。

(3).我们可以在药店里树立一块健康或美容信息牌，不断地更新信息内容，以吸引更多的人来获取健康或美容信息，以此来促进药品和保健品以及中药的销售。

(4).我们可以经常给客户发一些有吸引力的信息传单，让他们在得到信息的同时对我们更加信任和依赖，必要时在售出药品后对他们进行电话回访，一来了解一些药品的确切疗效，二来对他们进行心理沟通，顾客的信任是我们成功的基石。

3.多增加一些业务培训，提高药品推销技巧药店营业员专业知识的培训和合理推荐药品技巧的培训是零售药店提高店员素质和专业水平的重要手段。我们也应该加强这方面的培训，比如：

(1).我们零售药店可以根据自身的实际情况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把

一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。

(2).我们零售药店可以充分利用生产企业的营销资源，让产品的生产企业协助药店进行店员的定期培训。这个好处我有切身体会，初到药店工作时，在小儿清热宁、婴儿健脾口服液厂家业务员给我介绍这些产品前，我基本上没有推荐过这两种药，也就是在听了他们对这些药的介绍后，我才充分了解了这些药的确切疗效，也就是因为这个我才有了充分的自信向患者推荐这几种药品。现在市场上同一功效的药品种类繁多，更有相同成分不同品牌的药品不胜其多，如何从众多的药品中挑选出你要为顾客推荐的药呢，这不单纯是营销技巧的问题，更有业务水平在其中，各生产厂家比我们更了解他们的产品，联合生产企业进行店员专业知识和销售技巧的培训，既增进了与生产企业的联系和沟通，又让我们公司自身获得了利益。而对生产企业来说，能够与零售药店通过培训等手段，得到药店的支持和理解，增进合作并有效传达公司产品信息，也是求之不得的好事。

总之，要想让零售药店在激烈的市场竞争中立于不败之地，并能发展壮大，提高药店的盈利水平，决不仅仅是销售高利润产品所能做到的，还必须有效提高门店店员的基本素质和专业知识水平，并在合理推荐药品的技巧上下工夫，做好销售年终工作总

结，锁定稳定的客源，发展新的客源，才能让企业象滚雪球一样越做越大。

药店实习心得 2

通过这段时间的实习，我对各个药房的工作有了进一步的认识，进一步了解了药库和制剂室的工作任务，在实习过程中我以踏实的工作作风，勤奋好学的工作态度，虚心向上的学习.....

个月实习的时间转眼过去了，记得一开始我按照实习轮转的安排各就各位，是以积极的心态准备迎接每一轮的工作。在刚刚结束的实习期里，我们严格遵守该院的劳动纪律和一切工作管理制度，严格要求约束自己，不畏酷暑，认真工作，基本做到了无差错事故，积极维护了医院的良好形象;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，得到众多老师的交口称赞。

通过这段时间的实习，我对各个药房的工作有了进一步的认识，进一步了解了药库和制剂室的工作任务，在实习过程中我以

踏实的工作作风，勤奋好学的工作态度，虚心向上的学习精神得到了带教老师的一致好评，为今后的工作打下了更加坚实的基矗

我坚信在以后学习的日子里我会再接再厉，以更加饱满的热情和更加踏实的态度对待每次工作，决不辜负医院各领导老师对我的教导和期望。

虽然公司刚成立很久，但是很多规章制度都不够健全，最主要的是公司的一系列资料都还没有出来，因此有些工作都无法按计划进行，所以市场部的人都应学会怎么推销自己。

一个企业要想在市场竞争中立于不败之地，就必须创造多方面的优势。那就是：价格优势、服务优势。

同时，我体会最深的就是，在社会上和在学校可不一样，想打造自己的一片天地就必须要有手段。在学校里似乎都有个度来衡量，像英语等级有没有过“级”，考试有没有被“关”，但在公司里，那根明线没有了，取而代之的是那件事你有没有办成，有没有做好。而且，学也绕着“用”这一轴心，维系起过去之所学，以及尚未但是需要之所学。就中药来说，没有人来考核这味中药的性味功效，但是要看懂一叠叠专业资料，才能在顾客对这味中药有疑问的时候进行解答。“学以致用”，很浅显的道理现在才有些体会。

技术上的不足可以通过书本的学习解决，但是工作中的人际关系的把握，没有教科书的白纸黑字能教我们，我想，更多地来自亲身体验和积累。

通过这次实习我是学会了不少东西尤其是为人处事方面更是破有感受呀，开始我进入这个公司的时候是个什么都不懂的孩子，但是仅仅过了一个月在各位前辈的指导下我变了，从一个认为社会是个大家庭的思想中彻底解脱出来了，他们说在社会和学校完全不同的。当时我还不明白现在我终于明白他们和我说的话的意思了。真的是应了那句老话呀。“画猫画虎难画骨，知人知面不知心”呀?有的人表面对你好其实他是想利用你，因为她抓住了你是一个新步入社会的新人这一个至命的弱点从而达到自己的目的。而有的人似乎处处难为你但其实那是对你的要求严格。这次实习达到了毕业实习的预期目的。在学校与社会这个承前启后的实习环节，同学们对自己、对工作有了更具体的认识和客观的评价。原则上以就业实习为主，同时与毕业论文选题相结合。本届实习的单位覆盖面很广，企业总体水平也比较高。

1。工作能力。在实习过程中，我努力做到积极肯干，虚心好学、工作认真负责，主动参与企业市场调查、产品销售、行政管理、财务管理、生产运作管理、人力资源管理等工作，同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈情况表明，我们同时也具有较强的适应能力，具备了一定的组织能

力和沟通能力，普遍受到实习单位的好评。单位交给我们的大多数工作我们都能胜任。在实习的时候我们提出了许多合理化建议，做了许多实际工作，为企业的效益和发展做出了贡献。

3。实习收获。主要有四个方面。一是通过直接参与企业的运作过程，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，圆满地完成了学校的实习任务。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。三是我们在实习单位受到认可并促成就业。四是为毕业论文积累了素材和资料。

药店实习心得 3

很荣幸我们 09 药剂 5 班的一部分学生于 20__年来到柳州市桂中大药房连锁有限责任公司来实习，有幸的成为了该公司的实习生，回顾这几个月的实习，我们在店长和各位师傅支持和帮助下，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，在此对店长和师傅们表示衷心的感谢，感谢柳州市桂中大药房连锁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。

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，认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。

通过这几个月的学习，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。

人生道路才刚刚开始。需要自己去踏实地走好每一步，并时刻提醒自己要好好学习，好好工作，做一个有为青年，做一个对社会、对国家有用的人！

药店实习心得 4

实习是对一个来说非常重要的经历，实习时我们接触社会的一个平台，最真实的感受社会的一个窗口。这次在.....药业有限责任公司为期的实习生活让我学到了很多东西，对我而言有着十分重要的意义。我更深刻的了解社会，更便捷的融入社会，它不仅使我在理论上对制药技术这个领域有了全新的认识，而且在实践能力上也得到了提高，真正做到了学以致用，让我学到了许多书本上学不到的东西，有效的锻炼了自己，长了见识，开拓了视野，实习是我们把学校学到的知识应用在实际中的一次尝试，是我们迈向社会的第一步，通过这次实习，我发现了不少问

题，自己的缺点、不足，早该摒弃的陋习，逐渐被自己所认知，自己所学知识肤浅，专业知识在实际运用中的匮乏让我明白我需要学习的太多，使我认识到必须让自己了解更多才能在当今竞争激烈的社会中拥有一席之地。

我作为一名毕业实习的中药专业学员，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，我深入到基层在药厂岗位接受锻炼。.

在实习期间，我严格遵守该院的劳动纪律和一切工作管理制度，要求约束自己，不畏酷暑，认真工作，基本做到了无差错事故，不怕出错、虚心请教，同带教老师共同商量生产方面的问题，进行生产分析，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操作能力，各科室给予的好评

在这里我不知不觉地容入了整个团队。当自己的工作干完时主动帮助他人，同时我也得到了别人的好评和关心;师傅领进门，

修行在个人”，虽然无缘与老师继续学习下去因为实习即将结束，但是老师已经将学习方法和工作技巧

教于我，今后我一定能在实践中成长为一名优秀的监控操作能手，将所学知识与技巧发挥于以后的工作当中。

在生产部和质监科实习期间我学会了用办公自动化设备和生产设备，如操作沸腾干燥器、双效浓缩器、打印机、制粒机等。学校里学习的中药专业知识在这里也得到了一定的运用，一个人的工作能力是各方面综合知识表现，当今社会竞争越来越激烈，一个人的知识要全面广泛，但在本专业要精益求精，这样才能适应职场的激烈竞争

通过实习，我对药业生产的工作有了进一步的认识，进一步了解了药品生产和管理的工作任务，在实习过程中我们以踏实的工作作风，勤奋好学的工作态度，虚心向上的学习精神得到了带教老师的一致好评。

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。今后将步入社会参加工作，从好医生药业实习完毕走出的我将牢记“做好人、制好药”的厂训，肩负起中药学工作者的使命和责任。工作对得起职业，做事对得起国家。

药店实习心得 5

我在药房实习深深体会到当前药房的工作模式正由传统的供应保障型向技术服务型转变。我过去认为的药剂人员凭处方及客户要求照单发药的被动服务，现在正转变为主动服务，即以处方调剂为主逐渐向关心客户延伸，从以药品为中心逐渐向以客户为中心转移。我实习的药房也从过去小窗口转变为柜台式服务又到现在的大窗口，同时在药房大厅窗口前摆了 30 把座椅让病人坐候取药。药房共分6 个发药单元，西药4 个，中药2 个，每个单元两人。其中 2 个单元于取药前负责核对处方，查看处方中用药是否合理，药物联用是否有配伍禁忌;另 2 个单元负责调剂审核，并把药品送到等候取药的客户手中，并给病人直接讲解药品的用法用量、适应证、禁忌证、不良反应及注意事项等，客户有问题可当场给予解答。通过与客户面对面交流，使客户感受到来医院看病的优质服务，从而增强了客户的信任度，避免了差错，提高了客户的依从性，也极大地方便了年老、体弱、残疾等客户，从而有效地提高了群众的满意度。

药房是医院的窗口，搞好药学服务是药剂人员的责任，药房文员除做好调剂工作外，还应积极开展客户用药咨询、处方用药分析等服务。在为客户提供药品之前，要认真审核分析处方是否有药物相互作用、拮抗、增强、禁忌，用药是否与诊断相吻合。我在实习期间，药房还专门派了有高级职称的执业人员负责审方和解答病人疑难问题，也带动了我这类新手提高了专业素质。

我实习期间发现由于人们生活水平日益提高，公众自我保护意识不断增强，非常需要药房文员从专业角度提供帮助，包括服药时间、与饮食的关联、药物不良反应等。我实习的药房不定时地印发一些健康用药小常识分并发给客户，指导病人用药;同时通过药物咨询还可以收集到许多用药信息和药物疗效及工作缺陷，把这些信息积累成资料，定期反馈给临床医务人员，促进合理用药，提高医疗质量，为医院的生存和发展创造更大的空间，从形式上、心里上缩短药学人员与客户之间的距离，营造浓厚的药学人员就在病人身边的形象氛围。

药学服务质量与病人的生命和健康息息相关，提高药学服务质量保证医疗安全，是社会对药房文员的要求，也是药房文员自身价值的体现，更是我们药学工作者的出发点和立足点。工作期间一定要注意调整好心态，保持清醒、轻松头脑。药房窗口服务工作属于服务行业，服务行业自然讲究服务态度，对客户服务热情周到，这是对我们工作最基本的要求。

药店实习心得 6

在刚刚进入药房的这几天。慢慢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，认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。

在药房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，服务人民。

总的来说，在药房的这段日子，我学到了很多学校学不到的东西，上面是个人整理的药房实习小结，并时刻提醒自己要好好学习，好好工作。

药店实习心得 7

一、实习单位简介

1、实习单位：x 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x 先在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，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。

药店实习心得 8

在实习期间，我学到了很多实用的知识，我对自己的鉴定如下。

在实习工作期间，我能热情招呼，微笑待客，礼貌谢别。咨询回答专业、耐心、细致，使顾客满意。做事认认真真，从不马虎。

在销售的过程中，顾客购买药品往往是出于某种需求，没有无病乱吃药的人

那么我在推介药品时就要找出能配合顾客购买需求的药品说明来，但是说明的内容有时会因药品有多种特性的缘故而繁杂，这就需要我在药品特征中把最影响顾客购买决定的那一点，用最简单、最有效的语言表达出来，使之让顾客能快速的清除明白。

形象、具体地表现药品。如果一心一意追求简短，有时会过于抽象，让顾客感到茫然不知所措。因此，我会用生动、具体的言词表现药品，顾客会比较容易接受。 我不会使用过多的专业术语。以免顾客听不明白而导致销售中断。 专业的术语虽然可以给顾客留下深刻的印象，觉得这位药店营业员真专业，但它也封锁了顾客对该产品或服务的理解，反而阻碍了顾客的购买欲望。所以，我在推介药品时

考虑到顾客的专业知识结构，能理解顾客是不能与接受过专业知识训练的自己相比的。我还利用空闲时间，将自己销售的药品多加研究，每种药品至少要总结出三五种销售要点，然后，再视顾客的喜好、需求，选择其中一个要点具体地加以应用，长此以往，我的服务水平就会有很大的提高。

我的实习工作圆满结束，在此感谢药店的师傅和老师们。今后我一定更加用心地学习更多的药学知识，造福更多的人。

一、实习目的与任务

1、通过本次实习，是我能较系统地将药学专业的理论知识与实践技能结合起来，对药品在医院的流通和使用等实际工作有一个全面的认识。为我以后的工作和学习奠定初步的知识。

2、熟悉处方格式、内容及正确的书写方法，了解各种处方的保存制度。

3、能熟悉了解工作程序完成审方，划分、配方、发药等工作。

4、熟悉毒、麻药品的种类及管理办法。

5、了解调剂过程中的差错及处理办法。

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/836141234021010135