

药学生暑期实践报告 中药学暑期社会实践报告(实用5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

药学生暑期实践报告篇一

专业：中药学

实践单位□xxx街道社区卫生服务中心

实践是大学生活的第二课堂，是知识常新和发展的源泉，是检验真理的试金石，也是大学生锻炼成长的有效途径。一个人的知识和能力只有在实践中才能发挥作用，才能得到丰富、完善和发展。大学生成长，就要勤于实践，将所学的理论知识与实践相结合一起，在实践中继续学习，不断总结，逐步完善，有所创新，并在实践中提高自己由知识、能力、智慧等因素融合成的综合素质和能力，为自己事业的成功打下良好的基础。作为药学系的一名学生来说，本着“厚德、博学、求实、奋进”的药学系精神，更应参加社会实践并从实践中对这门自己即将从事的专业获得一个感性认识，为今后专业课的学习打下坚实的基础。并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我们对自己的未来有一个正确的定位，增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。

所以响应学院号召，作为中药专业的学生，我带上学院的推荐信走进了家乡的社区卫生服务中心（在当地属于规模较大的综合医院）过一个有意义的暑假，为大一生活划上一个圆

满的句号，为大二新生活做一个完美的开头。并充分把大一所学的中药知识运用到这次的实践中来，通过中药房老师的悉心指导和自我努力找出不足不断的巩固和提高。我相信在这最后一个暑期生活中我会收获许多。

对于我这个一直在学校呆着毫无社会经验的学生来说，面对陌生的社会环境我还没有准备好，陌生的人和事物给我很大的挑战。非常幸运，在我所到的科室，遇到的老师都给予我最真切的帮助，宽容我的过失，甚至不仅帮我改正，更给予鼓励。我放下了敏感，把自己当作团队的一员，真切地感受到相互配合完成工作的快乐。

社会实践第一天我来到中药房，扑鼻而来的药香味，抽拉式的药箱，称药的戥子，熟悉的药材名，甚至不时的捣药声，一切都向我展示着中药的神秘，我想我喜欢这个地方。中药房被分为两个部分，面向取药窗口的是一大排的抽拉式药箱和靠在墙边的中成药，在一排药箱的后面是个小仓库放着从药库领回的未开封的中药饮片。开始前几天老师叫我先熟悉药物的具体摆放位置，一开始还很紧张甚至不知道从何下手，慢慢的我摸索出了自己的一套方法。我在有空的时候用纸将药材的名字按顺序抄下，再多多转转药箱，刻意的去记记药的位置，甚至于想到一个联想的办法，比如从下面开始将药箱编号，将编号和药材的名字进行联想几天下来就对药材的位置有了大概的印象。然后再过了几天，进入了另外一个阶段，由于我们学了中药学课程，所以我对药材的药性比较了解，老师开始教我用药性的方法来归类，然后不知不觉地，下次在处方上再见到这味药的时候就自然想起了上次的联想记忆，回忆起了药的位置又复习了药性。

熟悉了位置后，老师正式开始教我抓药。由于大一时我们偏向学习理论知识，所以我对如何使用戥子等等实践方面完全是一窍不通。在这里我要感谢药房的老师，她们不愿其烦的从最基本的拿戥子的手势，姿态，学看戥子上的刻度开始教我，到撑开药袋并将药倒入时两手的配合，一步步的我从

老师抓一副药而我只能称出一味药的无奈到单独完成一张处方的从容，我得到了太多东西。在学习的过程中我也有犯错，比如看错处方剂量，成药写错用量，把先煎的药和其他饮片合在一起……这些错误在关乎到病人健康，那是多么大的麻烦啊，幸好我有几个很负责任很细心的老师，她们帮我检查出了这些错误并从中教导我。我开始明白了团队协作的优势和必要，学会与人配合，学会条理分明不慌不忙工作的态度，牢记并严格执行流程的各个环节。也是在这，我受到了教育，开始关注细节，想干好并达到熟练必须发现细节，刻意练习，需要认真用心去学。学会观察，细心从容。

每天去药房有两样是我必带去的：我的专业课本和一本笔记本。在空闲时间拉开药箱对照着课本辨认饮片达到事半功倍的效果，笔记本用来记录平时老师教的鉴定小窍门比如过桥就是黄连，因为黄连根茎的中段细瘦，状如茎杆，形如小桥，所以称为过桥。当然还有针眼就是半夏，砂眼就是银柴胡等等一些中药的'别名，注意事项，心得体会。

在药房的学习和亲身体会，让我对中药有了更好的掌握。中药的种类包括解表药，清热药，化痰止咳平喘药，祛风湿药，化湿药，利水渗湿药，温里药，活血化瘀药等等。还有中药煎药注意事项：由于中药的质地、性质往往有显著差异，因此，煎煮方法或煎煮实践常不相同，有先煎、后下、包煎等。煎药要注重火候，火候的控制要根据药物的性质和质地，如气味芬芳的中药，适宜用武火急煎，煮沸数分钟后，改用文火略煮即可；煎中药要先用大火煮沸，后转文火煮。中药是能够完全治愈疾病的最佳良药，坚持长期服用中药，可以治疗多种慢性疾病，从而得到健康良好的身体。通过实践我也知道要学习的还有更多更多，学无止境尤其在药学的中药方面，而自己本身就是学中药专业的，而且中药的种类成千上万其性能又千变万化所以我要努力学习不断吸取养分。

这一个多月的实践使我深深地明白了大学生认识自我、完善自我与认识社会、服务社会之间的关系是密不可分的，也是

相辅相成的。树木要成材，不是在温室，而是在肥沃的土壤上吸收天地日月精华，经受风霜雨雪考验。大学生要成才，不应只是在大学这座象牙塔里“风声，雨声，读书声，声声入耳”，而应在社会这个广阔天地里自我历练，作到“家事，国事，天下事，事事关心”，真正在认识自我、完善自我、认识社会、服务社会的社会实践中成长为社会英才。我得到了我想要的结果，今后如果步入社会真正开始工作时，我想我会记起这个暑假，它让我第一次如此真实的面对我将来从事的职业，享受这个职业带给我的快乐并且爱上他。我会尽我所能去学习更多的专业知识去报答和回馈这个社会，让更多的人因为我的帮助而更加地健康快乐。这才是学药学的根本，让我们为学药学救世济人而骄傲自豪。

实践结束了，尽管心里有千万的不舍还是要离开。虽然我离开了，但我却带走了非常珍贵的东西。要有一颗博爱的心、“微笑服务”的态度和十足的自信心。用一颗博爱之心，一种换位思考的思维去想象病人的疼与痛，矛盾与徘徊，将病人的疼痛看作自己的疼痛看作自己的疼痛，用心去体会病人的茫然与不知所措，只要你及时伸出一双温暖的手，病人就能感受来自你手心的力量，也许他们就会获取一份战胜病魔的决心与信心，疾病不攻自破，那该是医学界灿烂的风景。

其次，擅于与病人沟通。其中，微笑是一把出奇制胜的尚方宝剑。在这里，我看到的是笑容可掬的脸孔，让我有种轻松与温馨舒适的感觉，如果我是一位病人，我会毫不犹豫地选择住在这里，因此，我也要求自己不把情绪带到工作中，每天保持阳光灿烂的笑容，让病人每天都能感受温暖，无论是寒冬还是炎炎酷暑，微笑总是一道美不胜收的风景。“微笑服务”既有利于自身的愉悦，又能减轻病人的的恐惧与病痛，这等一箭双雕的好事何乐而不为呢？再次，在病人面前要永葆一份不泯灭的自信，假如病人看到你一张自信而稳重的脸庞，他们的恐惧也就减少了一半。因此，自信心是一颗无形的定心丸，无论是医务员本身，抑或是病人，都是必不可少的东西。病人的肯定是我们最大的成就；病人的称赞是我们

最大的光荣；病人的疼惜是我们最暖的宽慰；病人的微笑是我们最好的回馈。

药学生暑期实践报告篇二

系部名称：药学系 专业：药学专业

2011级 药学（2）班 薛琳 2011515050

实践单位：吐鲁番地区托克逊县达康药店

实践时间：2012年2月1日至2012年2月15日 共15天

实践内容：药品导购与药店服务

实践目的：通过实习了解药品超市的基本操作过程，掌握药品导购服务技巧提高服务水平，锻炼自己的社会实践能力。

实践报告正文

随着生活方式的更新和社会交往的活跃，药品行业蒸蒸日上，药品的种类也日益繁多。在人们生病时，需要药物的治疗，药店对于大多数人来说，则是一个方便的选择。但是，药物种类繁多对于不同体质的人来说，选择合适的药物对于患者的早日康复格外重要。今年寒假，我在托克逊县城实践了半个月时间，获得了经验，更增长了见识，使我对药店导购工作有了更深的了解。

处以及老板的风趣幽默，还有顾客对自己付出服务的肯定与赞赏和自己既充实又有滋有味的实习生活过程。其实，实习的日子不是很长，当初的我还不知道药品导购到底是干什么工作的？不知道原来感冒也是分种类的，风热感冒，伤风感冒，对于不同的患病症状，区分感冒的不同种类，用以不同

的药物进行治疗，才不至于吃了药还不见效。师傅在工作上的教导，是那么的叫人印象深刻。在这里，自己对药品超市和药品导购方面有了比较深刻的认识。药物的种类繁多，总体的可分为处方药和非处方药。处方药是置于柜台内，通过持有医生的处方才能购买的药物，常见的为那种可令人产生依赖性的，如吗啡类镇痛药及某些催眠安定药，心血管疾病药和本身具有毒性须听医嘱的药物。非处方类药物无需医生处方即可购买，一般置于药品超市自选货架上。由于药品超市大，药物种类多，则将这些药物分别以其不同治疗功效而归类，划分区域。止咳平喘类、抗感冒类、维生素类、胃肠道类...每一类药物也有好多种药品，我们药品导购则是在患者进入药品超市时，询问患者所需要的药物，然后由各类药品分区负责人带领患者去相应药品去选择适当药物，同时以其病情进行相应的推荐，这就要求导购员做到对药物成分和其服用后反映及其疗效有深刻的了解，这也有利于我们充分掌握基本的用药知识。

初期，店长会对所有的员工进行药品基本知识的培训，才会上岗，还会对服务人员进行定期的考核和认定。在药店实习最刻骨铭心的是药店员工竭尽全力为客人提供“温馨细微”的服务，使患者温暖至心。都说服务是经营企业的形象之本，是企业的竞争之道，那么达康药店的服务魅力有表现在哪呢？那就是一张诚挚动心的笑脸，一声声悦耳动听的话语，一次次全身心投入的服务而凝结出一个个回味无穷的优质服务。在那里实习的半个月时间学到的东西可不少，感触也颇多，若要为患者或患者家属提供优质的服务，就是要充分读懂患者的心，充分理解患者的需求，以最低的价格推荐最有疗效的药物，帮助患者省钱，让患者买的放心，认识到我们药店才是真正为百姓着想的好药店。所以，要在当下满足患者的多方面要求的同时，把服务的质量提高。

在药店实习的这半个月，在工作岗位上勤勤恳恳付出的不光有汗水，还有智慧和技巧，更多的是自我超越。因此，自己变的成熟了，少了一份脆弱，多了份坚强，忘了如何去依靠，

想的是如何去学习让自己独立自强。没有了父亲和母亲的关怀，没有了老师和同学的指点，自己的一切事物都得要自己亲自去解决，增强了自己的自信心，从这次实习中我深深的体会到没有自己办不成的事，只有自己不去做，认认真真的学习，勤勤恳恳的做事，这就是生活，是真正的生活！

通过实训、实习，我对药品的专业知识有了很大的提高了，尤其是服务意识、语言交流与表达能力、处理与患者关系能力、团队协作能力等方面具有明显的提高，为自己以后走上社会做了个好的开始。社会上由课本上学不到的东西，那就是社会经验，为人处世的经验，想想自己四年之后就要真正的走向社会，参加工作，也许自己的这次实习就是自己新的开始，也就意味着自己的成熟，我会在以后的工作和学习中，不怕困难，勇于克服，在实践中锻炼自己的能力，努力提高自己，实现自己的理想。

结束语：通过这次社会的实践，我学会了自立，懂得了团队在工作中的作用，也对药学专业方面的工作有所了解，对常见疾病的治疗和所用药物又所认识，为以后的工作和学习提供了宝贵的经验和教训，我会依次为起点，以后更加勤奋学习，锻炼自己的各方面的能力，努力提高自己的综合实力！

我所在的药店是我镇一家私人药店。在当地属于规模较大的药店，该药店一直坚持以立志为民，健康众生的服务宗旨，在高效率的运行体制下，开展高质量，高水平的医药零售及服务工作。我们药店主要的业务就是药品的销售，消费者可以主宰自己的消费导向，自由选择，加上药师、营业员的介绍和答疑，大大增进了用药的安全性。

刚去药店先学习辨别药物的具体位置，药品的分类和具体摆放的位置，并且能说一段自己的话语让顾客去购买并且满意，一开始还紧张甚至不知道该怎么说怎么去做，找不到药品还经常拿错药品，在别人的帮助下我渐渐熟悉了各类药品也知道了怎样去帮别人介绍药品。

作为一名药学专业的学生，只学习书本是远远不够的，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，我利用寒假去药店实践并接受锻炼。在药店实习时我学到了很多，比如顾客购药时，感冒会买几种感冒药同时服用，胃病会买几种治胃病的药同时服用：稍有炎症就会同时服用几种消炎，在药店接待顾客时，顾客购买所需药品时候会由于同种药品产地多，所以，向顾客推荐药品时，我首先要了解药品本身的情况，然后做简单的介绍，以提高顾客对销售人员的信任度。再就是在语言举止上表现的应口齿清晰，语速均匀，动作熟练，微笑服务等，让顾客感受到我的服务热情。

在药房我学到了很多很多，使我受益匪浅。而我也知道要学习的还有更多更多，学无止境尤其在药学的中药方面自己本身就是学中药专业的，而且中药的种类成千上万其性能又千变万化所以我要学习的还有更多更多。

在实践同时，我每天都认真的进行自我检讨，改掉了许多之前的坏毛病，培养了自己良好的生活习惯，比如说提高了自己的应变能力，遇事能够独立思考，办事不再拖拖拉拉；与此同时，我没有忘记虚心向老员工请教学习，从他们身上我学到的不仅仅是如何做到一个合格的药品销售员，更重要的事学习到了热心奉献、一丝不苟的工作作风和不骄不躁，积极乐观的良好心态，为我以后的工作生活打下坚实的基础。

刻提醒自己好好学习，好好工作，做一个有为青年，做一个对社会、对国家有用的人！

扩展阅读：

社会实践是一个富有非常广泛而深刻涵义的概念。大学生社会实践活动是引导学生走出校门、接触社会、了解国情，使理论与实践相结合、知识分子与工农群众相结合的良好形式；是大学生投身改革开放，向群众学习，培养锻炼才干的重要

渠道;是提高思想觉悟、增强大学生服务社会意识,促进大学生健康成长的有效途径。通过社会实践活动有助于大学生更新观念,树立正确的世界观、人生观、价值观。

我认为,大学生社会实践活动的积极意义主要有以下几点:

(1)有利于大学生了解国情、了解社会,增强社会责任感和使命感。现代大学生,大多是在书本知识中成长起来的,对我国的国情、民情知之甚少,而社会的复杂程度,远不是读几本书,听几次讲座,看几条新闻就能了解的,社会实践活动则为他们打开一扇窗口。(2)有利于大学生正确认识自己,对自身成长产生紧迫感。通过广泛的社会实践活动,能让学生看到自己 and 市场需求之间的差距,看到自身知识和能力上存在的不足,比较客观地去重新认识、评价自我,逐渐摆正个人与社会、个人与人民群众的位置。

(3)有利于大学生对理论知识的转化和拓展,增强运用知识解决实际问题的能力。大学生以课堂学习为主要接受方式,这对大学生来说非常重要,但这些理论知识并不代表大学生的实际技能,往往难以直接运用于现实生活之中。社会实践使大学生接近社会和自然,获得大量的感性认识和许多有价值的新知识,同时使他们能够把自己所学的理论知识与接触的实际现象进行对照、比较,把抽象的理论知识逐渐转化为认识和解决实际问题的能力。

(4)有利于增强大学生适应社会、服务社会的能力。社会实践活动使大学生广泛地接触社会,了解社会,不断地参与社会实践活动,在实践中不断动手、动脑、动嘴,直接和社会各阶层、各部门的人员打交道,培养和锻炼实际的工作能力,并且在工作中发现不足,及时改进和提高,使之更新知识结构,获取新的知识信息,以适应社会的需要。

(5)有利于发展大学生的组织协调能力和创新意识。社会实践活动没有课堂教学太多的束缚和校园生活的限制,学生们的

积极性被充分调动起来，兴趣高涨，思维也空前的活跃起来，往往会产生一些创造性火花，在实践中勇于开拓、敢于创新。

(6)有利于提高大学生个人素养，完善个性品质。社会实践活动现场是考验大学生修养品性的好环境。在那些平凡而伟大的人民群众面前，大学生养成的娇、骄二气会得到克服；在实践的困难和危险面前，要求大学生们具有一定的牺牲精神和坚强的品质。

我所在的药店是我镇一家私人药店。在当地属于规模较大的药店，该药店一直坚持以“立志为民，健康众生”的服务宗旨，在高效率的运行体制下，开展高质量，高水平的医药零售及服务工作。我们药店主要的业务就是药品的销售，消费者可以主宰自己的消费导向，自由选择，加上药师、营业员的介绍和答疑，大大增进了用药的安全性。

作为一名药学专业的学生，只学习书本是远远不够的，是不能学以致用，理论和实践相结合才能把我们所学的知识带给人们，所以，我利用寒假去药店实践并接受锻炼。在药店实习时我学到了很多，比如顾客购药时，感冒会买几种感冒药同时服用，胃病会买几种治胃病的药同时服用：稍有炎症就会同时服用几种消炎，在药店接待顾客时，顾客购买所需药品时候会由于同种药品产地多，所以，向顾客推荐药品时，我首先要了解药品本身的情况，然后做简单的介绍，以提高顾客对销售人员的信任度。再就是在语言举止上表现的应口齿清晰，语速均匀，动作熟练，微笑服务等，让顾客感受到我的服务热情。在药房我学到了很多很多，使我受益匪浅。而我也知道要学习的还有更多更多，学无止境尤其在药学的中药方面自己本身就是学中药专业的，而且中药的种类成千上万其性能又千变万化所以我要学习的还有更多更多。

在实践同时，我每天都认真的进行自我检讨，改掉了许多之前的坏毛病，培养了自己良好的生活习惯，比如说提高了自己的应变能力，遇事能够独立思考，办事不再拖拖拉拉；与此

同时，我没有忘记虚心向老员工请教学习，从他们身上我学到的不仅仅是如何做到一个合格的药品销售员，更重要的事学习到了热心奉献、一丝不苟的工作作风和不骄不躁，积极乐观的良好心态，为我以后的工作生活打下坚实的基础。

经过寒假的实践学习，我进步了很多，也成熟了很多，但是我深知自己人生道路才刚刚开始，路还很长，需要自己去踏实地走好每一步，我会牢记我们的校训和正信的精神，并时刻提醒自己要好好学学习，好好工作，做一个有为青年，做一个对社会、对国家有用的人！篇二：暑期社会实践报告(药店)

暑期社会实践

报告

2012年大学生暑期社会实践报告

时光飞逝，眨眼间，我们又迎来了大学人生的第三个暑假，坦白说真的感觉自己还没有脱去“新生”的外衣，又得准备着披上步入社会的“铠甲”，让人措手不及。

暑假伊始我就要投入到另一种生活当中去了，说是辛劳却也充实，说是疲惫却也会觉得那是一种享受，是啊，付出劳动后并有所得，心里总是会感到些许欣慰吧！不再多言，且说这个暑假我是如何度过的吧！

今年暑假也真的放的够长，整整两个月的时间，不光你想要做什么工作时间也都绰绰有余的。放假回家后，我把这个消息告诉了爸爸和妈妈，他们非常支持我，希望我尽快找到好工作尽快融入到社会中去，而且还亲自帮我打听，终于，在我们的共同努力下，放假后的第七天就找到了一份令我们都非常满意的工作，那就是在离我家非常近的大型超市里面的药店打工，当时是我妈的'同学在那个药店，恰好我也和老板商量了一下，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，而且我在学校的专业也正是与药有关的，而且还是中药，所以老板很快就答应了。第二天，我就开始了我的社会实践。

是面带微笑的为每一位顾客服务，桌子旁边摆着一个醒目的牌子，上面写着“可刷医保卡”，可以说是“麻雀虽小，五脏俱全”呀。

第一天上班，心中不免会有些许紧张，站在柜台前，看着王阿姨在那里给顾客取药，介绍，最后卖掉是那么的耐心和细心，心想这就是所谓的“冰冻三尺非一日之寒”呀，确实熟能生巧，任何事情都是从不会到会的，需要的只是时间和毅力，这一天才是一个开始，虽然这一天基本上是从站立中度过的，但是我看到了，我学到了，我感受到了，这也算是很大的进步吧！

第二天上班，我起得非常早，吃过早点后就骑车去了药店，我以为我是第一位到的，谁料想王阿姨更早，看她在整理药品，我急忙上前跟他打招呼，接着换上了我的工作服，开始第二天的战斗。今天不知道怎么的药店的人特别多，王阿姨说因为我的到来给他心理上减少了许多压力，我只是笑着说“哪有”，阿姨那边人特别多，一位老太太看那边人多，就拉着我的手让我帮他拿药，我顿时既欣喜又担心，害怕给人家拿错药，因为要一旦拿错，如果产生什么后果都必须自己负责的，但是老奶奶这么信任我，我不能让他失望呀！于是我就凭着我在学校里学的理论知识加上这两天从王阿姨升上学到的知识，给老奶奶取了药，刚好阿姨那边也不是很忙了，于是他过来帮我仔细看了一下，对我说你取得非常对，在他说这话之前，我的心里非常的没底，说完之后，我才安心地放下心中的石头。那位老奶奶也鼓励我让我好好干，一下子，我觉得帮到了别人心里特别高兴，我微笑着目送老奶奶出去了，心想在学校的三年没有白上，关键时候还是很有用的呢！

这一天我，阿姨为了锻炼我共让我取了五次药，只有一次有

一点小问题，其他的都好着呢，他还夸我学得快呢，被人表扬的滋味真好！

天来时的新鲜感和好奇已经基本消失了，但是最起码的热情还是有的，还有脸上永远不变的笑容，因为“顾客是上帝”是服务行业的宗旨。就这几天，我从中学到了好多有关中药的知识，因为我本身就是学习这个专业的，这里的药材，如麻雀般五脏虽小，应有尽有，即使一些偏僻不常用的药，也会准备一点，避免不能按方配齐，让顾客失望。有的药如附片之类，由于其有毒必须用特殊的炮制方法，所以我们一般会特别地反复交代，最值得一提的是：我们药店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，还是几分钱的甘草都是如此，真正做到言不二价，童叟无欺。我觉得一个药店如果真的一直能这样做下去，那还担心会没有上帝的眷顾吗！真的只有亲身经历才能体味出这种坚持的不易。

有时，休息的时候，我也会主动找我的阿姨和其他同事姐姐虚心地向他们请教和学习，他们为我指出了工作中的很多错误和缺点，同时，也赞扬了我许多东西，领导还对我说，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。你一定要好好学习在这段时间内。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，年轻就要活出样，年轻人不要怕吃苦，年轻人就要挑大梁，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，使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。

此后的几天，还是和前几天一样照常上班，这样的几天过去后因为家里出了点事于是我就中止了这次的暑期实践活动，

虽然很不舍很不愿意但是必须这样做，最后一天的时候，阿姨和好多我的朋友都一一和我告别，虽然只有短短的几天但是彼此心中都非常的不舍，我就这样走了，我告诉他们我还会来看他们每个人的！

药学专业大学生寒假药店社会实践报告

我所在的药店是我镇一家私人药店。在当地属于规模较大的药店，该药店一直坚持以“立志为民，健康众生”的服务宗旨，在高效率的运行体制下，开展高质量，高水平的医药零售及服务工作。我们药店主要的业务就是药品的销售，消费者可以主宰自己的消费导向，自由选择，加上药师、营业员的介绍和答疑，大大增进了用药的安全性。

刚去药店先学习辨别药物的具体位置，药品的分类和具体摆放的位置，并且能说一段自己的话语让顾客去购买并且满意，一开始还紧张甚至不知道该怎么说怎么去，找不到药品还经常拿错药品，在别人的帮助下我渐渐熟悉了各类药品也知道了怎样去帮别人介绍药品。作为一名药学专业的学生，只学习书本是远远不够的，是不能学以致用，理论和实践相结合才能把我们所学的知识带给人们，所以，我利用寒假去药店实践并接受锻炼。在药店实习时我学到了很多，比如顾客购药时，感冒会买几种感冒药同时服用，胃病会买几种治胃病的药同时服用：稍有炎症就会同时服用几种消炎，在药店接待顾客时，顾客购买所需药品时候会由于同种药品产地多，所以，向顾客推荐药品时，我首先要了解药品本身的情况，然后做简单的介绍，以提高顾客对销售人员的信任度。再就是在语言举止上表现的应口齿清晰，语速均匀，动作熟练，微笑服务等，让顾客感受到我的服务热情。在药房我学到了很多很多，使我受益匪浅。而我也知道要学习的还有更多更多，学无止境尤其在药学的中药方面自己本身就是学中药专业的，而且中药的种类成千上万其性能又千变万化所以我要学习的还有更多更多。

在实践同时，我每天都认真的进行自我检讨，改掉了许多之前的坏毛病，培养了自己良好的生活习惯，比如说提高了自己的应变能力，遇事能够独立思考，办事不再拖拖拉拉；与此同时，我没有忘记虚心向老员工请教学习，从他们身上我学到的不仅仅是如何做到一个合格的药品销售员，更重要的事学习到了热心奉献、一丝不苟的工作作风和不骄不躁，积极乐观的良好心态，为我以后的工作生活打下坚实的基础。

药学生暑期实践报告篇三

从20xx年x月1日到20xx年x月20日，我在xx医院进行了为期x个月的药学实习，分别在西药库房、住院药房、中药房、门诊药房、制剂室工作学习，和各位老师一起工作，真实地感受到关心和帮助，受益无穷。

xx医院是一所综合性医院，非营利性医疗机构、农村合作医疗定点单位，建筑面积1500平方，中、高级技术人员10名，医、护、医技人员占人数80%。临床设有内科、外科、妇科、儿科、皮肤科、肛肠科、胃肠科、中医科等临床科室，医技科室设有放射科、检验科、心电图室、激光治疗室、配有心电监护仪、多功能监护仪、全自动血球仪、全自动尿液分析仪、综合麻醉呼吸机、半自动生化分析仪、妇科炎症治疗仪等先进设备。

自踏入医学殿堂的那一刻起，我便深刻的认识到，“精医术，懂人文，有理想，能创新”是新时期下的药学工作者所应具备的素质。作为一名药学学生，只学习书本知识是远远不够的，加强学习，提高自身业务水平对病人进行用药指导，需要我们及时掌握大量的和最新的药学情报信息资源。回想实习的这段时间，一开始我尽快调整状态适应医院工作，积极参加院内活动，熟悉温馨的医院环境与职场文化，不仅是病人，也同院内工作人员建立了良好的关系，这都是在课本中学习不到的宝贵知识，但却是初入社会的我们不可缺的经验

与成长。实习生活使我成熟、进步了许多。

1、西药库房实习情况

20xx年2月1日我迈进了实习生涯中的第一个科室——西药库。初到科室，第一次给同事备药、打电子处方、接听电话，许多个第一次使我渐渐熟悉了工作环境。

2月份正值心脑血管、呼吸道等内科疾病高发季节，住院的病人较多，我有机会熟悉医院的常用药物及用法用量，对于不明白的地方虚心向老师请教，平时自己摸索实践，短时间内熟悉了西药库的工作，掌握了工作程序、方向，提高了工作能力，形成了清晰的工作思路，为顺利开展工作，熟练圆满地完成本职工作打下了坚实的基础。

2、住院药房实习情况

实习了一个月之后，我到了第二个实习科室——住院药房。接触新的知识，开始的时候手忙脚乱，在住院药房实习将近两周的时候，通过老师耐心的教导和自己的努力，能按照简单处方抓药。在住院药房要注意与同事间的配合，要粗中有细，质量结合。每天上班后，统计缺药情况，领药，摆药，打处方，调配药品成了我的主要工作，完成老师交予我的工作，一边看处方一边对照课本，达到课本知识与临床实践结合的效果，对学习的提高有很大的帮助。

3、中药房实习情况

接下来我来到中药房进行实习，对着满室的中药让我想起了古代的药房，抽拉式的药箱，称药的戥子，熟悉的药材名，甚至不时的捣药声，一切都向我展示着草药的神秘，我想我喜欢这个地方。中药房很小，成药和草药被一条走道隔在两边。通常草药的调配要花费更长的时间，而且不面向患者。实际上调剂不是简单的取药，从划价、缴费到称取、核对、

发药，是一个系统，一个流程，交到患者手中的每付药是整个中药调剂室所有人共同劳动的成果，使我深刻体会到团队协作的优势和必要，学会与人配合，学会条理分明不慌不忙工作的态度，牢记并严格执行流程的各个环节。也是在这，我开始关注细节，想干好并达到熟练必须发现细节，刻意练习，从拿戥子的手势，姿态开始，到撑开药袋并将药倒入时两手的配合，都需要认真用心去学。学会观察，细心从容，这就是我学到的。

4、门诊药房实习情况

西药是现在药品的主力，同时意味着门诊处的工作格外繁忙辛苦。取药是体力活，这是我工作一周后最强烈的感受。门诊前台留有五人负责划价，后台被隔开，老师取药后通过窗口送出，责任分明又降低了取错的机会。六百多种药，分布在四面墙的药架上，每一张处方意味着爬高俯低，在四面墙间来回奔走，不停的奔走三到四个小时，每次结束工作结束后很累。从一开始我就定了计划，先将药品编号，然后尽可能收集药品说明书，学过的药理，药化太难，很不易记牢，而说明书收集完整后既可以帮助记忆，便于查阅，几乎等同字典。

5、制剂室实习情况

在制剂室没有太多的动手机会，但老师给我们讲了很多，很有收获。第一次听说全静脉营养液这种以给予营养支持，帮助术后恢复为主的药品，这与我记忆中药品的定义矛盾了许多，很受教育；第一次看到实验室级别的配药室；第一次亲手配制了医用制剂等等，而对卫生的特别要求给我留下了很深的印象：每天来到办公室，先拖地，再用酒精擦洗办公桌，进门要戴鞋套，总感觉象呆在实验室。最大的收获是和老师聊全静脉营养液的知识，而且实地观察了洁净室的布局。在这儿开阔了眼界，接触到许多过去毫无概念或者只在书本上存在的事物，这就是收获。亲手操作，实地体验，知识在每

一个细小的环节中。

数月的实习生活已告一段落，回顾这些日子，有苦有乐，更多的是收获。我从零开始了新的学习，包括医院规章制度、工作流程、方法、接人待物的方法，特别是医院老师的兢兢业业、任劳任怨的敬业精神让我动容。

实习带给我的一切还是那样的让我觉得真实，最真实的是人际关系，科室里面，药师和护士的关系，药师和药师之间的关系，药师和病人及家属的关系，下级药师和上级药师的关系。总而言之，在理论学习后的实践我才刚刚起步，经验还需要很大程度的积累，技能还需要很大程度的加强。这些就是我第一次实习过程中对自己学习成果的总结，对学做一名合格药师的体会，也含有一些对医药学事业的瞻望。我想，这样充实的生活，将会是我人生中最难忘的时光。

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，自己就得有一桶水。我对此话深有感触。这次实习，虽有课本作参考，但工作的時候常常涉及生产和质检的问题，确实够我折腾了的。通过这次实习，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時候。

x个月的实习结束了，在这实习生活中我学会了很多，但还有很多的不足，总结如下：

- 1、对所学的知识不够扎实，不能运用到临床。
- 2、自信心差，对自己学的知识不敢确认。

实习是步入社会前的预演，允许犯错而且给你足够的机会改正；但真正踏入社会后，没人会宽恕你，犯错的代价往往是失去工作。再次感谢每一位老师的宽容，感谢大家给予的经验和鼓励，我会将学到一切带到日后的工作中去，用勤劳和

智慧在社会上立足。

药学生暑期实践报告篇四

这个暑假，本人主动响应我校开展的高校生暑期“三下乡”社会实践及“三民”专项实践活动的通知，在新疆生产建设兵团其次师二十九团五连进行了为期一周的以“访民情、惠民生、聚民心”为主旨的社会实践活动。在这次的社会实践活动中我感受到了古人所说的“逝者如斯夫，不舍昼夜”。如今，短暂又难忘的实践旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，但这其中开展的活动却让我记忆犹新。

初来五连我就被它清爽的空气、热忱的民风所深深吸引，为能有机会在这个地方实践而感到庆幸。那天，我陪伴连队的干部去探望孤寡老人张爷爷。张爷爷现在已经86岁了，可以想象像他这样的高龄老人一个人生活有多么的困难，有多么的艰难。看着张爷爷居住的老旧房子，我觉得他真的挺可怜的。我想为他做点什么，但是，我又不知道我能够做些什么，我只能在这里和他聊闲聊，说说话，为他的生活增加一点色调。我听一起前往的连队干部说，团里每个季度都会组织干部探望这些孤寡老人。的确，他们最须要的就是身边人的关爱。我由衷的希望，随着社会经济的发展，我们能够为这些孤寡老人做更多更多的东西，使他们都能够过上华蜜的生活！在每天下午的爱好培训活动中，我主动协作连队文娱队的叔叔阿姨们，和他们一起练习广场舞。因为文娱队中的叔叔阿姨们都年纪稍大，所以，我们的舞蹈老师教我们的动作都比较简洁。尽管这样，在地里劳作了一天的叔叔阿姨们跳起来还是动作不到位。但是，他们每一个人都非常仔细的练习。在这样的状况下，我义不容辞的担当起帮助叔叔阿姨们规范动作的任务。每到休息时间，我就会穿梭于各个小组，耐性的给他们讲解每个动作的要领，帮助他们找准音乐节拍。最终，功夫不负有心人，在我们大家一起同心协力的努力下，我所在的连队在团里组织的文化月广场舞竞赛中获得了三等奖。叔叔阿姨们激烈无比，他们的付出最终有了回报，我也

为他们感到兴奋，也为自己能为他们贡献一份力气而快乐。但是，在不断地了解中，我也有为连队职工忧心的地方。其中最重要的一点就是，我发觉职工们对于单位发放的报纸等宣扬资料根本不看，这对于广阔职工来说是很吃亏的。国家对生产建设兵团的建设是高度重视的，所以赐予职工们很多实惠政策，而单位发放的这些宣扬资料就是向广阔职工们解读这些国家政策的。兵团想要迸发活力不断发展，就要求职工们利用国家的实惠政策主动开展作物生产，不管是国家下达的重要文件，还是国家赐予兵团的技术支援，都须要职工们刚好的了解。像现在这样，大家都不重视这些宣扬资料，就会导致职工们对兵团建设政策的实质内涵不了解，对国家赐予的新技术新思想不能接受，长远来讲，这不仅仅是职工们自己吃亏，更是会影响到连队乃至整个团的发展。所以，基层干部必需加强宣扬力度，而我就以挨家挨户走访的形式向他们详细说明宣扬资料的重要性，这就算是我为连队发展贡献的一份力气吧。

回首这一个星期，我的内心充溢着激烈，也有着无限的感慨。这次的社会实践是一个起先，也是一个起点，这个起点促使我逐步走向社会，渐渐走向成熟。由于我一贯生活在校内中，时刻有老师、家长和同学的关爱，生活可以说用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦。但这次在兵团基层实践时，艰苦的生活环境考验着我：露天的男女混用公共旱厕散发着一阵阵令人作呕的恶臭，漫天飘舞、攻击人于无形的蚊子在我身上留下数不尽的红包。但是我接受了考验坚持了下来，并且通过这次实践，我比较全面地了解了新疆生产建设兵团，真真实切地体会到建设和谐社会我们每个人都义不容辞，同时还结识了许多很好的长辈，他们让我更深刻地了解了社会，同时拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。而作为一名还未走出校内的高校生，我也发觉了自己的不足，这也可以说是高校生共有的缺点：眼高手低。刚起先总觉得自己似乎什么都懂，什么都会，但当真正到了基层，走上岗位才发觉，原来自己是那么的无知不堪一击。这一个星期的实践，让我深刻意识到，亲自做一做真的很重

要，这一问题也促使我在以后的学习中不断弥补和提高。

当然，在这次社会实践过后，我最想记录下来的就是我的感想。首先，让我感受最深的一点就是人际交往方面，大家都知道社会上人际交往特别困难，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和特性，这一切都须要我们有阅历去处理。连队的工作就须要我们能够合作、一样，去包涵全部人，同时还要不断学习别人优秀的地方。这就须要我们去调整自己的心态，在一个自己最佳的状态下，去完成工作，吸取阅历。在交际中，既然我们不能变更一些东西，那我们就学着适应它，假如还不行，那就变更一下适应它的方法。我在这次社会实践最重要的就是让自己在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。

其次就是自信，在社会中肯定要有自信，但这个自信不是麻木的自夸，而是对自己的实力做出确定。当我在多次接触职工的过程中，我明白了自信的重要性。你可以毫无阻碍和人沟通就是你自信的表现，当你没有足够的自信念时，别人根本不会仔细听你说的话，更谈不上信任你。你有没有社会工作阅历没有关系，重要的是你表现出来的实力不比别人差，同时你的自信有时也会感染其他的工作伙伴。有了这么多的收获，我更加深刻的理解了学校组织我们到基层学习熬炼，服务社会的目的所在。在基层，我们不仅仅是学习熬炼，更施展了自己的才华，实现了自己的人生价值，我情愿有机会再到基层来。

药学生暑期实践报告篇五

进入安大的第一个暑期已接近尾声，带着些高兴与留恋追忆着本期的社会实践。追忆工作的过程，历历在目。最先是带着激情与期盼在四处挑找工作，经过一系列的联系与奔波最终到了美菱集团，为其做销售员。

转了几路车，最终到了南屏五星店。最先去时首先和店里的

其他员工打交道，一个我称娄姐，一个我叫杨姐。经过一会的攀谈后，我跟她们起先了解和熟识业务。当杨姐讲的很投入，我听的很仔细。就在这位销售管理人员走过来，让我帮他一台冰箱运到地下室。我帮他拖着冰箱从电梯弄到地下室的过程中，身上弄的很脏。黑色的衬衫尘土很明显，东一片西一片。而且差点被夹在门里了。当时情景，回忆起来也是感觉有点苦和累的。之后，进入店内又了解了一会了业务。到了十二点钟左右，到家乐福对面的小吃摊去吃了点面。很难吃又很贵。在校内一份面条三元，那里却六元，没吃饱又进入店内去工作。

下午时分在那看有关美菱公司发展和业务介绍的书，边看边对着机子熟识其性能。晚上由于长虹在搞活动，经理支配我去长虹那发美菱的内部购买券。由于许多人是买彩电的而且我也是一家人来的顾客就发一张，所以发了两个多小时还没发完。到了夜晚九点半左右，娄姐走过来接过那些券。然后让我抓紧回校，再不回就赶不上末班车了。我最终在紧走慢跑下赶上了公车回到了学校。洗洗澡就躺下了，第一天感觉身心都有些累。

之后的'上班，每天九点点就从新迎到南屏去上班。为顾客讲解一些简洁的业务，并且在遇到讲的不具体时候请她们帮着讲解。闲暇之时就再次对着相关介绍书籍了解业务，不懂时就向她们请教。遇到一些保守顾客时耐着性子为其答疑。经过那些又苦又累而且消费很高还吃不饱的日子，了解到了作为工薪阶层的辛酸。同时在美菱工作的那些时刻，真正融入了社会，进入了市场这些平常在书本上出现的名词。把市场营销和促销这些企业管理的学问运用到了我的工作中。把为公司服务和为顾客服务的工作理念作用于实践。对待每一位客户无论其衣着怎样都真诚接待和欢迎，仔细为其讲解机子性能和答疑。自己内心是非常的喜悦，因为在工作中真正的增加了我的学问，提高了我的沟通沟通水平，熬炼了我的实力。

回想起来，我很兴奋能进美菱工作。在工作中尽管有许多困难艰辛，但它们都是以后生活和工作或多或少都会遇到的问题。现在出现，为以后踏入社会和工作积累了很多珍贵阅历，留下了一笔珍贵财宝。在克服这些困难艰辛时，提升了自己，升华了自己。“参与社会实践是在校高校生必不可少的一门课程”这句话在我心中有了更深一步的体会。在市场经济下，只有踏入社会，踏入工作进行肯定的熬炼，才能为以后的学习和成长做出主动地贡献。把理论和实践联系起来，在实践中丰富学问，升华自己。终归“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”！