

在药店的实践报告(实用10篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

在药店的实践报告篇一

专业班级：

姓 名：__刘娟__

独立完成与诚信声明

本人郑重声明：所提交的社会实践报告，是本人在相关教师的指导下，独立撰写完成的。没有剽窃、抄袭等侵权行为。除已经标注为引用的内容外，本实践报告中不包含其他个人或集体已经发表或撰写过的研究成果。对本文做出重要贡献的个人和集体，均已在文中作了明确的说明并表示了谢意，本人承担因违反本声明所带来的相关责任和后果。

特此声明。

签名：

日期：

关于药店服务社会实践报告

系部名称：管理工程系 专业：会计学

时间：2015年7月20日----2015年8月20日共30天

一年一度的暑假又开始了，在这个假期我开始了我的第一次社会实践。由于一般企业很少招短期工，尤其是学生，而且我又是为了积累社会经验、丰富假期生活，所以就选择了我家附近的一家药店（济春园）开始了我为期一个月的社会实践。

这个药店规模并不是很大，所以我的工作也比较琐碎。在那里工作的时候，我每天去了要打扫卫生并保持卫生清洁，让来看病买药的人更舒服一些，印象好一点，偶尔我还要把进货用完的纸箱以及药盒整理好。这些工作相对来说简单一点，平时在家也做家务因此都难不倒我。最让我头疼的是，帮那些买药的客人按药方称中药的重量，操作并不难但刚开始接触的时候，我手忙脚乱的特容易出错。比如，客人多的时候有时会不记得写客人的名字，有时又忘写药品的名称，日期有时也会忘了，然后总出错总挨骂，心里特别难受，特别委屈。但又不能顶嘴，毕竟自己什么也不会，而且是自己工作的错误就必须承担。

甚至怀疑是不是我弄错了，故意提高价格谋取暴利，真是让人欲哭无泪呀！老板也会安慰我说：做生意就这样，不要太计较了慢慢习惯就好了。然后我就自己找平衡点调节情绪，当然也学到了不少的知识。

一个月过的很快，我的暑期实践也结束了。从刚开始的什么都不会、什么都不懂、什么都做不好，到现在的可以独立面对一些人一些事。我有点舍不得离开，回想一下这次实践活动我真收获不小呢！

在工作结束后，我做了一些总结：

一 要善于学习：时代在进步，生活在发展，面对未来我们还有许多不知道不了解的事物，因此在这个阶段我们一定要自我加强，要善于学习，以备将来更好的去应对一些问题，不论是人际方面，还是工作、能力方面我们一定要做到善于学

习。

二 要善于沟通：俗话说“林子大了，什么鸟都有！”世界之大无奇不有，在这个多元化的社会。我们更是会遇到各种各样、形形色色的人，不管他人是什么样的态度语气，我们一定要和善的去与人沟通，面对不同的人我们要用不同的方式、不同的言语去达到最佳的沟通。

三 要端正自己的态度：不论做什么工作、干什么事，态度是最重要的，即使面对我们不熟悉的事情，但只要态度对了，在接下来的过程中慢慢掌握，就是可以的。因此，要端正自己的态度，凡事要多亲力亲为才可以把事情做得更好。

一定要坚持不懈的去做好每一件事。

五 要勤快：不管做什么事，在哪里做事，一定要勤快！任何老板都不愿意去任用一個懶惰的员工。因此，即使你不是特別出眾的人才，但你也要勤快，让别人認可、認同你！

六 要多运动保持健康：这一个月的药店实践中，我碰到了许多生病的人，看着他们憔悴的面庞和痛苦、难受的表情，心里很不是滋味。人家说：身体才是本錢。身体不好生病了带来的麻烦很多，因此一定要多运动保持身体健康。

七 这次经历让我体会到了挣钱的辛苦，体会到了家人的不容易，想想我们大学四年什么都没学到，岂不是对不起家人辛苦赚来的血汗钱嘛。所以我一定要好好努力，不浪费这辛苦的劳动成果。

这次社会实践让我心里也更加成熟了。在药店面对的形形色色的客人、重复着工作，让从未涉世的我还是有些不适应。打工和在家完全不是一样的，家人宠我们爱我们疼我们，偶尔我们会和家人争吵但毕竟是家人，他们还是敞开心怀时刻宽容我们。但出门在外，我们需要学会忍耐，需要学会承受，

需要学会坚持，更需要学会适应。

在残酷的现实竞争中，保持一种平和的心态是很难能可贵的。而这些将是在踏入社会后需要永远铭记的：耐心、宽容、关心、责任、友善，同时更让我懂得尊重劳动。也许没有别人那样优秀、没有别人那样认真、努力，但这次实践经历让我成长了不少，只有经历过才能明白这一个月给了我人生不少的启发与动力。因此我特别感谢学校组织的这次实践活动。

社会实践真的十分必要，只有经过社会实践才能获得书本上得不到的经验，在这个社会中经验是必不可少的。另外了解到当代大学生与以往的大学生相比较，求学经历、生活条件、所处社会大环境都比较优越，也没有经历过必要的挫折教育，因此，意志往往比较脆弱，克服困难的能力也比较差，常常是对社会的要求较高，对自我的要求较低。大学生的责任意识日益成为社会关注的热点问题，责任意识和诚信意识成为不少地方采用人才的两个新标准。

大学生参与社会实践是促进大学生素质教育，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类社会实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其他同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业专业知识，为了打工影响专业知识的学习，结果是得不偿失的。大学生应该积极参与实践，使实践与认识相结合。另外参加各种活动，培养自身的社会责任感，这也是一种贯穿于日常生活当中的社会实践形式，以小见大，是进行社会实践活动的一种长效机制。

我真的发觉这一个月对我的推进作用很大，虽然我能力还是其他

方面欠缺的东西还很多，但我会努力完善自己的。

刘娟

2015年8月25日

在药店的实践报告篇二

从社会实践的类型看，主要有以下几种：

1. 开展便民服务。各小分队利用当地的圩日在市场上设立家电维修、单车修理、理发等便民服务点，尽己所能，不怕脏、不怕累，以优质的服务赢得当地群众的称赞和好评，同时也努力实践着青年志愿者的精神。
2. 开展文化辅导活动或者是法律宣传与咨询活动。暑期不仅中小学放假，而且正是夏收农忙时节，中小学生在无人管理的状态之中，大学生们将这些学生集中起来，对他们进行文化辅导。
3. 开展社会调查活动。对镇、村产业现状进行了调查，来分析农村产业结构的调整，并写出几分调查报告。
4. 开展义务劳动，帮助缺少劳动力的军烈属、五保户收割庄稼。下乡期间，正值夏收时节，许多军烈属和五保户因家里缺少劳力，庄稼熟在地里而无人收割，同学们积极帮助这类家庭，为他们解决燃眉之急。
5. 文艺下乡。组成文艺大篷车到村镇各社会实践基地进行巡回演出，丰富农民群众的精神文化生活。

6. 开展大学生勤工俭学活动。开展各种各样的勤工助学活动，一方面了解社会，另一方面也解决了自身的生活需要。

7. 环境保护。积极参与“保护母亲河”行动，进行生态环境调查，宣传倡导环保观念，治理环境污染，装扮母亲河。

8. 考察

实践。加强对党史、革命史的学习和教育，牢固树立跟党走的信心和决心。

总之，社会实践的内容是丰富的，形式是多样的，暑期社会实践有几个特点：（1）社会热点问题调查；（2）结合专业进行社会实践。

【范例】

暑假将至，为引导我校学生在暑期社会实践活动中受教育、长才干、做贡献，过一个充实而有意义的假期，结合上级有关文件精神，兹决定在全校开展“实践炼青春青春促和谐”为主题的暑假社会实践活动。方案如下：

一、活动主题：实践炼青春青春促和谐

二、活动内容

（一）开展实践调研活动——写一份调查报告

在暑假期间同学们应尽可能地关注社会，深入社会，切实针对家乡开展深入调查，并根据家乡实际需要，进行献计献策、实践实习等活动，把学校学到的知识与实践结合起来，从我做起，从小事做起，为社会进步、共建和谐社会献计献策。

（调研主题可参考下面附文）

（二）开展“传递微笑服务社会”志愿者活动

图书馆、广场公园等地开展形式多样的志愿者活动。期初各团支部可将假期志愿活动总结上交团委。

（三）开展“读好书”活动

青年学生要充分利用假期读好书，抒写读书感想，陶冶情操。开学初教育局将举办“暑假读好书”征文大赛，希望同学们在假期多做准备。

说明：开学初各团支部将暑期社会实践成果材料统一上交团委办公室，团委将对个人与支部进行评比表彰。

社会调研参考主题：

- 1、弱势群体的法律保护问题调查研究。
- 2、农村依法流转土地承包经营权问题调查研究。
- 3、民营企业中业主和雇员关系问题的`案例研究。
- 4、社会安全感现状和原因调查分析。
- 5、就业方式和就业观念变化的调查研究。
- 6、新型社区管理和体制的典型调查。
- 7、建立新型农村合作医疗制度的典型调查。
- 8、当代职高生价值取向和心理素质的调查分析。
- 9、网络发展及其对青少年影响的调查

在药店的实践报告篇三

很荣幸我们医药连锁经营管理的全体学生于20__年来

到_____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_____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总结如下：

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。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轻心，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_____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

在药店的实践报告篇四

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。

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！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

在药店的实践报告篇五

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。

药店的位置还是挺醒目的，虽然面积不是很大，但是相当的正规，每位药品销售人员都穿着白绿色的工服，头后面都盘了一个发髻，总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！

第三天上班，和往常一样早早的去上班，阿姨说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，我必须在一边学习和了解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，因为我有一位好师傅，他会毫无保留的把他所知道的倾囊相授。

第四天上班，还是在继续熟悉和了解各种药品，看着超市的形形色色的顾客，对于第一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，由于其有剧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！

短短的实习期已经结束，静下心来回想这次实习的感受是很深的，收获也是丰硕的。通过这次的实习，我由第一天的拘谨，对什么事情都充满着好奇，转而逐渐适应了这样的生活，做事情按部就班，循序渐进。这次的实习，让我懂得了许多，知道了许多，大学文凭其实只是一块敲门砖，进入工作单位后，大家都是从头开始，凡事都要自己去摸索，没有人会手把手教你。所以，我们有必要培养主动学习能力和创新能力，必须努力提高自身的综合素质，适应时代的需要。虽说大学文凭只是一块敲门砖，但是个人的综合素质却仍是你就业时的重要筹码。首先是学习成绩，用人单位认为成绩的好坏从一定程度上说明了你学习能力的强弱，所以，学习成绩是他们非常看重的一点。因此，我们首先要学好自己的专业知识。其次，他们看重的就是就是我们的社会实践能力。这一点就要看我们平时的实际动手及操作能力。经过这段时间的实习，我主要有以下几点感想：

第一，要勤劳，任劳任怨；

第二，要有坚持不懈的精神；

第三，要虚心学习，不耻下问；

第四，要确立明确的目标，并端正自己的态度。

第五，要尊重每一位和你共事的员工，这同时也是对自己的一种尊重。

总体来说，这次实习不仅仅是锻炼了我在售药方面的一些技能，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作，可现在我们都知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。所以我现在要建立起先就业再择业的就业观，应尽快学会在社会上独立，敢于参与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。总的来说，作为一个快要毕业的大学生，无论是在今后的工作或是生活中，实习都将成为我人生中一笔重要的财富与资本。

专业班级：

姓名：__刘娟__

独立完成与诚信声明

本人郑重声明：所提交的社会实践报告，是本人在相关教师的指导下，独立撰写完成的。没有剽窃、抄袭等侵权行为。除已经标注为引用的内容外，本实践报告中不包含其他个人或集体已经发表或撰写过的研究成果。对本文做出重要贡献的个人和集体，均已在文中作了明确的说明并表示了谢意，本人承担因违反本声明所带来的相关责任和后果。

特此声明。

签名：

日期：

关于药店服务社会实践报告

系部名称：管理工程系 专业：会计学

时间：2015年7月20日----2015年8月20日共30天

一年一度的暑假又开始了，在这个假期我开始了我的第一次社会实践。由于一般企业很少招短期工，尤其是学生，而且我又是为了积累社会经验、丰富假期生活，所以就选择了我家附近的一家药店（济春园）开始了我为期一个月的社会实践。

这个药店规模并不是很大，所以我的工作也比较琐碎。在那里工作的时候，我每天去了要打扫卫生并保持卫生清洁，让来看病买药的人更舒服一些，印象好一点，偶尔我还要把进货用完的纸箱以及药盒整理好。这些工作相对来说简单一点，平时在家也做家务因此都难不倒我。最让我头疼的是，帮那些买药的客人按药方称中药的重量，操作并不难但刚开始接触的时候，我手忙脚乱的特容易出错。比如，客人多的时候有时会不记得写客人的名字，有时又忘写药品的名称，日期有时也会忘了，然后总出错总挨骂，心里特别难受，特别委屈。但又不能顶嘴，毕竟自己什么也不会，而且是自己工作的错误就必须承担。

甚至怀疑是不是我弄错了，故意提高价格谋取暴利，真是让人欲哭无泪呀！老板也会安慰我说：做生意就这样，不要太计较了慢慢习惯就好了。然后我就自己找平衡点调节情绪，当然也学到了不少的知识。

一个月过的很快，我的暑期实践也结束了。从刚开始的什么都不会、什么都不懂、什么都做不好，到现在的可以独立面对一些人一些事。我有点舍不得离开，回想一下这次实践活动我真收获不小呢！

在工作结束后，我做了一些总结：

一 要善于学习：时代在进步，生活在发展，面对未来我们还有许多不知道不了解的事物，因此在这个阶段我们一定要自我加强，要善于学习，以备将来更好的去应对一些问题，不论是人际方面，还是工作、能力方面我们一定要做到善于学习。

二 要善于沟通：俗话说“林子大了，什么鸟都有！”世界之大无奇不有，在这个多元化的社会。我们更是会遇到各种各样、形形色色的人，不管他人是什么样的态度语气，我们一定要和善的去与人沟通，面对不同的人我们要用不同的方式、不同的言语去达到最佳的沟通。

三 要端正自己的态度：不论做什么工作、干什么事，态度是最重要的，即使面对我们不熟悉的事情，但只要态度对了，在接下来的过程中慢慢掌握，就是可以的。因此，要端正自己的态度，凡事要多亲力亲为才可以把事情做得更好。

定要坚持不懈的去做好每一件事。

五 要勤快：不管做什么事，在哪里做事，一定要勤快！任何老板都不愿意去任用一個懶惰的员工。因此，即使你不是特别出众的人才，但你也要勤快，让别人认可、认同你！

六 要多运动保持健康：这一个月的药店实践中，我碰到了许多生病的人，看着他们憔悴的面庞和痛苦、难受的表情，心里很不是滋味。人家说：身体才是本钱。身体不好生病了带来的麻烦很多，因此一定要多运动保持身体健康。

七 这次经历让我体会到了挣钱的辛苦，体会到了家人的不容易，想想我们大学四年什么都没学到，岂不是对不起家人辛苦赚来的血汗钱嘛。所以我一定要好好努力，不浪费这辛苦的劳动成果。

这次社会实践让我心里也更加成熟了。在药店面对的形形色色的客人、重复着工作，让从未涉世的我还是有些不适应。打工和在家完全不是一样的，家人宠我们爱我们疼我们，偶尔我们会和家人争吵但毕竟是家人，他们还是敞开胸怀时刻宽容我们。但出门在外，我们需要学会忍耐，需要学会承受，需要学会坚持，更需要学会适应。

在残酷的现实竞争中，保持一种平和的心态是很难能可贵的。而这些将是在踏入社会后需要永远铭记的：耐心、宽容、关心、责任、友善，同时更让我懂得尊重劳动。也许没有别人那样优秀、没有别人那样认真、努力，但这次实践经历让我成长了不少，只有经历过才能明白这一个月给了我人生不少的启发与动力。因此我特别感谢学校组织的这次实践活动。

社会实践真的十分必要，只有经过社会实践才能获得书本上得不到的经验，在这个社会中经验是必不可少的。另外了解到当代大学生与以往的大学生相比较，求学经历、生活条件、所处社会大环境都比较优越，也没有经历过必要的挫折教育，因此，意志往往比较脆弱，克服困难的能力也比较差，常常是对社会的要求较高，对自我的要求较低。大学生的责任意识日益成为社会关注的热点问题，责任意识和诚信意识成为不少地方采用人才的两个新标准。

大学生参与社会实践是促进大学生素质教育，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类社会实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其他同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业专业知识，为了

打工影响专业知识的学习，结果是得不偿失的。大学生应该积极参与实践，使实践与认识相结合。另外参加各种活动，培养自身的社会责任感，这也是一种贯穿于日常生活当中的社会实践形式，以小见大，是进行社会实践活动的一种长效机制。

我真的发觉这一个月对我的推进作用很大，虽然我能力还是其他

方面欠缺的东西还很多，但我会努力完善自己的。

刘娟

2015年8月25日

在药店的实践报告篇六

药学专业实习是药学专业本科生完成教育计划所规定培养目标的重要环节，既是课堂教学内容的延伸与拓展，也是学生就业的纽带和走出校门、走向社会的重要桥梁。药学生的药店实践报告怎么写呢？下面是本站小编整理的药学生的药店实践报告资料，欢迎阅读。

实践单位：青羊区健康人大药房

实践时间□201x年07月20日 至 201x 年08月21日 共 31天

一、实践的目的和意义

两个月的暑假说长不长，说短不短，虽然在家里的吃、喝、玩、乐的日子确实非常吸引，但我却毅然选择了社会实践的道路，一来是应付学校的布置的暑假作业，二来，我也想体验一下这有趣的经历，希望能借此机会学到一些其他的技能，以便

以后能更快的适应这个社会。

二、实践的内容和过程

一年一度的暑假又要开始了，而在这个暑假，我要开始我的第一次社会实践。因为我家这边大型公司比较少，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要的功用和禁忌，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。

打工期间，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。

四、实践的认识

1. 一定不能和领班产生任何言语冲突。社会与学校真的有很大区别，学校里我们从未不敢宣布我的看法，教师有时出错了我们也都会挑出来。可是在社会中，上级虽然也会经常犯错，但我们不能再像在学校里那样，直接在众人面前挑出他的错误，而是要在合适的时候与他讲，否则会遭到上级的不解，甚至偏见。

2. 必须要对自己工作的药店的工作流程有一定的了解，如果不了解其中的流程，会对自己的工作造成很大的困难，例如

客人需要买药，你就要懂得如何去前台拿药，等等。

3. 每个药店重视的企业文明都不样，我们既然要到这里工作，就应当去了解这些文化，这不仅对自己的工作有很大的帮助，而且还可以扩宽自己的知识面，而这些学问正是我们从书本中难以得到的。

4. 初步的掌握了一些药店行业方面的学问，拓展了个人的学问面，加强了个人在应对药店内人际交往方面的能力。这点给我的最大领会是在与人的交换上。

5. 在任务中由于上级员工的失误而造成的任务中的失误等缘由而产生的冲突，千万不要直接冒犯。

6. 在任务和生活中充分表达我的诙谐感，这样会让伙伴们很自然的承受你。

7. 明白守时的重要性。工作和上学是两种完全不同的概念，上学是不迟到很多时候是因为惧怕老师的责怪，而当你走上了工作岗位，这里更多的是由于自己内心的一种责任。这种责任是我学会克服自己的惰性，准时走上自己的岗位。这对我以后的学习生活也是一种鞭策，时刻牢记自己的责任，并努力加强自己的时间观念。

这次我真实的体会到了合作的重要性。虽然我工作的只是小小的一家农庄，但是从点单到制作到递送到结帐这一环环的工作都是有分工的，只有这样才能使整家店的工作效率都大大的提高。以前虽然在书上看见过很多的团队合作的例子，但这一次是深刻的体会到了，正所谓“众人拾柴火焰高”，“团结就是力量”。在以后的学习和工作中，一定要牢记这一点，将自己融入到集体中，和大家一起携手走向辉煌。

五、实践完的心得体会

这次打工的经历也让我的心理更加趋于成熟。在药店里每天面对形形色色的客人，重复着单调的工作。让从未涉世的我还是有那么一点点不适应的，但是坚持就是胜利。打工毕竟和在家是完全不同的概念，我们学会需要忍耐，需要学会承受，需要学会坚持。真的是不干不晓得，原来当服务员真的很累。而且在社会上，没有人再会对等的对待你，关于初来乍到的老手来说，老手会觉得你碍手碍脚，主管会觉得你什么都不懂很费事，而一个人在那打工更是饱受孤单的味道。因此，社会实践真的是十分必要，只有经过社会实践，才能获得书本上得不到的经验，在这个社会中，经验是比不可小的。另外，我了解到当代大学生与以往的大学生相比较，求学经历、生活条件、所处社会大环境都相对优越，也没有经过必要的挫折教育，因此，意志往往比较脆弱，克服困难的能力也较差，常常是对社会的要求较高，对自我的要求较低。大学生的责任意识日益成为社会关注的热点问题，责任意识和诚信意识成为不少地方采用人才的两个新标准。大学生参与社会实践是促进大学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢？所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建，为了打工影响甚至放弃了专业知识的学习，结果是得不偿失的。大学生应该积极参与实践，使实践与认识相结合。大学生可以通过调查研究了解实际情况，结合所学为政府部门提供决策参考是一件十分有意义的事情，既提高能力又服务社会，这是一种双赢的选择；将专业知识与社会需求紧密结合起来，利用专长服务社会，回

报社会。另外，参加各种公益活动，培养自身的社会责任感，这也是一种贯穿于日常生活当中的社会实践形式，以小见大，以细微之处见长，是进行社会实践活动的一种长效机制。

我真的发觉这一个月对我的推进作用很大，这些在学校都是学不到的。当然，我进修的工夫尚短，之后都要不断的进修上去才行，我会努力的。

今年寒假，我通过一位在药店工作的阿姨联系了惠好医药连锁有限公司福州福光南路分店的负责人魏宏辉，并征得他的同意在该药店进行为期十天的社会实践。希望通过此次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，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

惠好医药集团是20xx年成立，以敏锐的市场反应能力和灵活多变的商业运作方式，在短时间内通过了一连串的社会轰动效应，快速地树立起了“平价而专业”的惠好品牌。惠好医药集团现在是致力于中国健康产业发展的大型综合性集团公司，集药品与医疗器械的零售、物流、科研及生产为一体，下辖福建惠好药业有限公司、福建惠好四海医药连锁有限责任公司等六家子公司。而惠好医药连锁有限公司福州福光南路分店是隶属于福建惠好四海医药连锁有限责任公司的一家占地二百多平米的药店。第一天到药店，先跟店里的工作人员认识了一下。然后是熟悉环境，了解药品的分区和摆放位置。药品主要分为四个区域：非处方药区，处方药区，非药品区和中草药区。非处方药，即otc是指病人在没有医生处方，没有药师指导下，可以自行到药店药房购买，并且可以自行服用的安全范围广，有效，见效快，副作用比较少，适用于比较轻的症状的一类药物；处方药，即rx是为了保证用药安全，由国家卫生行政部门规定或审定的，需凭医师或其它有处方权的医疗专业人员开写处方出售，并在医师、药师或其它医疗专业人员监督或指导下方可使用的药品；非药品区，

主要包括医疗器械，保健食品，化妆品，日用品，食品等，是药店里出售的除批准文号为国药准字以外的商品；中草药区，类似古代的药房，摆放各色中药材，根据顾客需要和店内药师指导抓取。该区配有切片器，粉碎机等中药材加工机器。店内药品除分成四个大区外，还根据药品的性质功效分成多个小区，如感冒药区，咳嗽药，消炎药，外用药，妇科药等等。第一天基本是在记这些药品分区和药品摆放位置，只有记住这些才能最基本的做到将顾客领到指定位置。而关于药品导购，我则一脸无措，对于顾客的询问实在说不出个所以然来，只好求助其他营业员。看着营业员们熟练地询问顾客症状和介绍药品，我这个正牌大学的药学生汗颜了，对于这样一个行业，经验才是王道吧。不懂就要学，不会就什么也做不了，于是去问药店的阿姨也就是老板娘我可以做些什么。阿姨说“药不同于其它商品，你可以多看，多想，了解一下营业员们是怎么工作的。”然后介绍了一位有经验的营业员来带我。

四服务：微笑服务，站立服务，主动服务，灵活服务。

其次，是一个称为care的促销技巧□c□吸引注意(capture attention)□向顾客展示货品/介绍小册子，让顾客触摸货品，让顾客作配搭□a□提高兴趣 (arouse interest)□简略介绍货品的特性，优点及好处和列举其他顾客购买的例子□r□加强欲望(reinforce desire)□强调货品如何配合顾客独特需要，强调货品的畅销程度，强调牌子著名或因畅销而随时售完□e□确定行动(ensure action)□主动询问顾客要哪种货品，主动介绍其他配衬产品。

原来除了根据顾客描述症状做选择外，还另有一些学问。药店，既是药也是店。它作为店的特殊性是因为它的特殊商品——药。所以它不能随便卖，需要专业的导购员，需要有执业药师作指导。但更主要的，它是一家店，是店就要盈利。原来药店里的一部分品牌药(必须有)，因国家限价，基本没

有利润，若光卖这部分药，药店难以经营下去。那么怎么办？就要我们一线的员工用自己的专业知识搭配销售，力争不赔钱！可以：1、品牌+非品牌+保健品；2、品牌+高毛利润药；3、西药+中成药+维生素。既提高了客单量，也提高了利润和用药效果。比如：有一个顾客点名要“葵花牌护肝片”。可以推荐他搭配使用vc咀嚼片(哈药集团总厂)和b族维生素含片。理由：vc参与机体内抗体及胶原形成，能够提高人体免疫力，可用于各种急慢性传染疾病，它能提高保肝护肝药的疗效，所以，你需要同时搭配服用vc咀嚼片。但vc你不能长期服用(乙肝病人要长期用)，一瓶就够了。b族维生素含片(麦金利)，俗称肝脏保护神，这是一个纯天然的保健食品，能够维持神经系统的正常功能；可以帮助酒精的代谢。消化系统差着、经常吸烟、饮酒、熬夜和精神压力大者、长期服用药物的人群都要经常服用。

另外，有些顾客通过广告或其他途径认定了某一种品牌药，经验丰富的营业员也是可以进行合理的引导和搭配，从而使药店盈利。如非要“感康”的顾客：先问：给谁买的？症状？多长时间了？用过啥药？以前感冒用啥药？疗效如何？家里还有啥药没？有没有消炎药？若长期感冒(放到最后推荐药品时问)再问一问家里有没有治疗鼻炎、肺炎的药。总之，问要灵活，要问彻底，问的明明白白的，问的越详细越好，顾客会言多必失！这才是我们要抓的关键东西。然后抓住这个线索给予引导：你这是典型的风热感冒并伴有上呼吸道感染，感康不是太对你的症状，另外感康中没有消炎成分，你必须得用专门治疗风热感冒的药物，再配一些抗菌消炎的药，这样才能好的更快更彻底，不再复发。你家都有啥消炎药？你家那几种消炎药都不好使，不对症！你拿2盒风热感冒颗粒，再加1盒罗红霉素，最好再搭配2盒众生丸，然后再拉回一点：你吃三天就可以了，不用买太多。

营业员要做好帮顾客解决病痛，为企业创造利润，专业知识是制胜的法宝，还要做到心中时刻装着顾客，心中时刻装着

效益，心中时刻装着处方。每一类病症，每一个营业员心中必须装着3个以上处方。每一类病症用药，每一个营业员心中必须有5种用药排名，哪个药是首推的，哪个药是次之的，心中必须有底。中西结合，联合用药，客单价时刻在心中。十天的时间，要学会灵活应用以上各种技巧，根本不可能。但是我可以从一类药入手，先学会卖最简单的药，再学会卖难一点的。我选择入手的药物是止咳药。有一整个货架都是这个药，成人用的，儿童用的，枇杷止咳，百部止咳，川贝止咳，葵花牌的，三九牌的· · · · ·哪一种才是最适合顾客的?对症给药：咳嗽带痰的，要先化痰后止咳，吐痰白粘或黄粘的外感风热型咳嗽，可用川贝止咳露。基本是根据药品的功能主治来，还需要一些经验和技巧。同一种功能主治的也有由不同产家生产的，哪一种好，哪一种利润高就要由营业员来拿捏了。药店里卖的最多的其实是感冒药。我也学习了卖感冒药。感冒药分两大类：风热感冒和风寒感冒。风热感冒症状表现为发热重，头胀痛，有汗，咽喉红肿疼痛，咳嗽，鼻塞黄涕，应以辛凉解表为主。风寒感冒症状表现为恶寒重，发热轻，无汗，头痛身痛，鼻塞流清涕，咳嗽吐白痰，应以辛温解表为主。有分别治疗风热感冒和风寒感冒的药，主要是帮顾客区分。感冒药区有一味药叫小柴胡颗粒，记得生药课上学过柴胡具有疏散退热的作用，用于寒热往来，感冒发热等症状。有一个顾客是感冒引起的发烧头痛，咳嗽咽痛，我就给他介绍了这个药。后来阿姨很肯定我的做法，依顾客介绍的症状，用这个药刚刚好。很高兴，我终于学有所用了。

药店营业员需要掌握医药知识，推销技巧，服务规范等各方面知识，并且都要驾轻就熟。从理论到实际，从大学到社会其实还有很长的路要走。今后仍要好好学习理论知识，更要注重理论联系实际，不要看轻任何一件可以实践的小事。最后感谢惠好医药连锁店所有的工作人员对我的帮助和照顾！

作为一名药学专业的学员，只学习书本知识是远远不够的，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，我深入到药房岗位接受锻炼。

我深知药学专业是一个实践性强，动手能力要求高的专业。本专业是培养具有化学、生物医学、药学的基本理论知识与实验技能，从事药物及其制剂的设计、制备和分析检验、新药开发及药品注册、合理用药、药品营销等工作的实用型药学人才。该专业涉及内容广泛、理论性强、需要掌握的内容较多，所以学生负担较重，学习时间较紧张，学习效果不够理想。因此，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。如果淡化化学科意识，从增强岗位能力着眼和着手，强化教学的实用性，可大大减轻学生的学习负担。所以通过调查，统计近几届药学专业毕业生的就业渠道，主要从事药品营销和医院药房工作。于是，虽然只是大二学员，我们仍接受学校建议，在短暂的大二暑假中，我积极参加了社会实践活动，深入到基层在药品销售岗位接受锻炼。从见习中我增长了不少社会见识，提高了自身的社会实践能力，为日后的工作打下了良好的基础。

现在向大家诉说下我的情况吧。

就是用剪刀在锡纸上画一道口子，然后对准瓶口用笔头或者药勺把药片敲进瓶子里，看似简单的工作把我们累坏了，一上午下来握药勺的手指上起了水泡，还弄穿了，很疼。下午熟悉了注射剂的位置，也帮忙拿了一些药，因为是第一次，难免也会出点小差错的。药房的老师都很好，很耐心的告诉我们什么要在什么地方。

第三天今天站了一天，腰酸背痛。前两天因为我们对药的位置都不熟，老师比较少让我们拿药，今天奇怪了，老师都把车推进来，放下单子就让我们慢慢捡。找啊找啊找，记住了的药手到擒来，没记住的药找啊找啊都找不到，有时它就在你面前你都看不到。实在找不到的就等老师过来问，真佩服他们把一种药在哪个角落都记得清清楚楚的。

第四天今天犯了一些错误，很自责。拿注射剂的时候有一盒没放稳，掉在地上了，幸好没有摔坏，但这是一个很坏的习惯，下次一定小心放稳妥才好，很多冰箱里的药都是很贵的生物制品，摔坏了就不好了。还有一个很不好意思的失误，老师叫我去拿两支胸腺五肽，我没拿过这个药，以为一包就是一支，就拿了两包——10支！老师拿着多的药叫我放回去，我脸都红了。

第五天已经习惯了，跟前几天一样。上午加口服药，下午拿针剂。第六天，第七天，，，，回顾在中医院的实践阶段，学了不少东西。了解了药房的基本运作流程，记住了很多药的商品名和对应的位置、功能主治。没来的时候以为药房应该比较清闲的，事实上相反，深入了才对这份职业有了更全面的认识。感谢药房的各位老师耐心指教！

在药房见习还能学习一些课堂外的东西，了解某一药物有多少个商品名。通过实践不仅可加深我们对商品名的印象，也养成记药品通用名的习惯。通过见习，我对中西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，在见习过程中我秉承踏实的工作作风，勤奋好学的工作态度，虚心向上的学习精神。

见习是步入社会前的预演，见习中的苦与乐都尝尽后发现自己长大了。

在药店的实践报告篇七

专业班级：

姓名：___刘娟___

独立完成与诚信声明

本人郑重声明：所提交的社会实践报告，是本人在相关教师的指导下，独立撰写完成的。没有剽窃、抄袭等侵权行为。除已经标注为引用的内容外，本实践报告中不包含其他个人或集体已经发表或撰写过的研究成果。对本文做出重要贡献的个人和集体，均已在文中作了明确的说明并表示了谢意，本人承担因违反本声明所带来的相关责任和后果。

特此声明。

签名：

日期：

关于药店服务社会实践报告

系部名称：管理工程系 专业：会计学

时间：2015年7月20日----2015年8月20日共30天

一年一度的暑假又开始了，在这个假期我开始了我的第一次社会实践。由于一般企业很少招短期工，尤其是学生，而且我又是为了积累社会经验、丰富假期生活，所以就选择了我家附近的一家药店（济春园）开始了我为期一个月的社会实践。

这个药店规模并不是很大，所以我的工作也比较琐碎。在那里工作的时候，我每天去了要打扫卫生并保持卫生清洁，让来看病买药的人更舒服一些，印象好一点，偶尔我还要把进货用完的纸箱以及药盒整理好。这些工作相对来说简单一点，平时在家也做家务因此都难不倒我。最让我头疼的是，帮那些买药的客人按药方称中药的重量，操作并不难但刚开始接触的时候，我手忙脚乱的特容易出错。比如，客人多的时候有时会不记得写客人的名字，有时又忘写药品的名称，日期有时也会忘了，然后总出错总挨骂，心里特别难受，特别委

屈。但又不能顶嘴，毕竟自己什么也不会，而且是自己工作的错误就必须承担。

甚至怀疑是不是我弄错了，故意提高价格谋取暴利，真是让人欲哭无泪呀！老板也会安慰我说：做生意就这样，不要太计较了慢慢习惯就好了。然后我就自己找平衡点调节情绪，当然也学到了不少的知识。

一个月过的很快，我的暑期实践也结束了。从刚开始的什么都不会、什么都不懂、什么都做不好，到现在的可以独立面对一些人一些事。我有点舍不得离开，回想一下这次实践活动我真收获不小呢！

在工作结束后，我做了一些总结：

一 要善于学习：时代在进步，生活在发展，面对未来我们还有许多不知道不了解的事物，因此在这个阶段我们一定要自我加强，要善于学习，以备将来更好的去应对一些问题，不论是人际方面，还是工作、能力方面我们一定要做到善于学习。

二 要善于沟通：俗话说“林子大了，什么鸟都有！”世界之大无奇不有，在这个多元化的社会。我们更是会遇到各种各样、形形色色的人，不管他人是什么样的态度语气，我们一定要和善的去与人沟通，面对不同的人我们要用不同的方式、不同的言语去达到最佳的沟通。

三 要端正自己的态度：不论做什么工作、干什么事，态度是最重要的，即使面对我们不熟悉的事情，但只要态度对了，在接下来的过程中慢慢掌握，就是可以的。因此，要端正自己的态度，凡事要多亲力亲为才可以把事情做得更好。

一定要坚持不懈的去做好每一件事。

五 要勤快：不管做什么事，在哪里做事，一定要勤快！任何老板都不愿意去任用一个懒惰的员工。因此，即使你不是特别出众的人才，但你也要勤快，让别人认可、认同你！

六 要多运动保持健康：这一个月药店实践中，我碰到了许多生病的人，看着他们憔悴的面庞和痛苦、难受的表情，心里很不是滋味。人家说：身体才是本钱。身体不好生病了带来的麻烦很多，因此一定要多运动保持身体健康。

七 这次经历让我体会到了挣钱的辛苦，体会到了家人的不容易，想想我们大学四年什么都没学到，岂不是对不起家人辛苦赚来的血汗钱嘛。所以我一定要好好努力，不浪费这辛苦的劳动成果。

这次社会实践让我心里也更加成熟了。在药店面对的形形色色的客人、重复着工作，让从未涉世的我还是有些不适应。打工和在家完全不是一样的，家人宠我们爱我们疼我们，偶尔我们会和家人争吵但毕竟是家人，他们还是敞开胸怀时刻宽容我们。但出门在外，我们需要学会忍耐，需要学会承受，需要学会坚持，更需要学会适应。

在残酷的现实竞争中，保持一种平和的心态是很难能可贵的。而这些将是在踏入社会后需要永远铭记的：耐心、宽容、关心、责任、友善，同时更让我懂得尊重劳动。也许没有别人那样优秀、没有别人那样认真、努力，但这次实践经历让我成长了不少，只有经历过才能明白这一个月给了我人生不少的启发与动力。因此我特别感谢学校组织的这次实践活动。

社会实践真的十分必要，只有经过社会实践才能获得书本上得不到的经验，在这个社会中经验是必不可少的。另外了解到当代大学生与以往的大学生相比较，求学经历、生活条件、所处社会大环境都比较优越，也没有经历过必要的挫折教育，因此，意志往往比较脆弱，克服困难的能力也比较差，常常是对社会的要求较高，对自我的要求较低。大学生的责任意

识日益成为社会关注的热点问题，责任意识和诚信意识成为不少地方采用人才的两个新标准。

大学生参与社会实践是促进大学生素质教育，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类社会实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其他同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业专业知识，为了打工影响专业知识的学习，结果是得不偿失的。大学生应该积极参与实践，使实践与认识相结合。另外参加各种活动，培养自身的社会责任感，这也是一种贯穿于日常生活当中的社会实践形式，以小见大，是进行社会实践活动的一种长效机制。

我真的发觉这一个月对我的推进作用很大，虽然我能力还是其他

方面欠缺的东西还很多，但我会努力完善自己的。

刘娟

2015年8月25日

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。

药店的位置还是挺醒目的，虽然面积不是很大，但是相当的正规，每位药品销售人员都穿着白绿色的工服，头后面都盘了一个发髻，总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，关键时刻还是很有用的呢！

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！

第三天上班，和往常一样早早的去上班，阿姨说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，我必须在一边学习和了解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，因为我有一位好师傅，他会毫无保留的把他所知道的倾囊相授。

第四天上班，还是在继续熟悉和了解各种药品，看着超市的形形色色的顾客，对于第一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，由于其有剧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！

短短的实习期已经结束，静下心来回想这次实习的感受是很深的，收获也是丰硕的。通过这次的实习，我由第一天的拘谨，

对什么事情都充满着好奇，转而逐渐适应了这样的生活，做事情按部就班，循序渐进。这次的实习，让我懂得了许多，知道了许多，大学文凭其实只是一块敲门砖，进入工作单位后，大家都是从头开始，凡事都要自己去摸索，没有人会手把手教你。所以，我们有必要培养主动学习能力和创新能力，必须努力提高自身的综合素质，适应时代的需要。虽说大学文凭只是一块敲门砖，但是个人的综合素质却仍是你就业时的重要筹码。首先是学习成绩，用人单位认为成绩的好坏从一定程度上说明了你学习能力的强弱，所以，学习成绩是他们非常看重的一点。因此，我们首先要学好自己的专业知识。其次，他们看重的就是就是我们的社会实践能力。这一点就要看我们平时的实际动手及操作能力。经过这段时间的实习，我主要有以下几点感想：

第一，要勤劳，任劳任怨；

第二，要有坚持不懈的精神；

第三，要虚心学习，不耻下问；

第四，要确立明确的目标，并端正自己的态度。

第五，要尊重每一位和你共事的员工，这同时也是对自己的一种尊重。

总体来说，这次实习不仅仅是锻炼了我在售药方面的一些技能，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是在就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作，可现在我们都知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。所以我现在要建立起先就业再择业的就业观，应尽快学会在社会上独立，敢于参与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。总的来说，作为一个快要毕业的大学生，无论是在今后的工作

或是生活中，实习都将成为我人生中一笔重要的财富与资本。

在药店的实践报告篇八

我在实践的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。也许是实践日子短的关系，对有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。但时通过实践，加深了我对专业基本知识的理解，丰富了我的实际管理知识，使我对日常药店工作有了一定的感性和理性认识。认识到既要注重管理理论知识的学习，更重要的是要把实践与理论两者紧密相结合。

现将两个月的实践报告总结如下：

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，。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。

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。

通过这二个月的学习，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。而且我们在实践过程中，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。

通过在职的这些日子，我深感自己的不足，我会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，需心求教。相信自己会在以后的工作中更加得心应手，表现更加出色!不管是在什么地方任职，都会努力!

在药店的实践报告篇九

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，早日步入社会，体验工作的艰辛与乐趣，了解社会知识。

20xx年7月13日——20xx年8月20日

玉溪福林堂药店

我的社会实践调查报告是在暑假中拉开序幕的，刚过暑假的我们还沉浸在可以吃喝玩乐的悠闲中，父母又早已踏上了挣钱的路，由于家在农村，父母挣钱不容易，每天早起晚归，除了田间劳作，还要找点额外的工作以维持生计，供我们上学，于是我想利用假期，借这次实践活动的机会，找个工作做。

20xx年7月9日，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，一听我说没有经验就跟我说：“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的话我们回同志你的。”经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因，主要是因为自己没有很好的定位，没有找准自己的位置。

第二天，总结失败的教训，白正自己的位置，我来到了玉溪福林堂药店，向主管说明自己的来意，并承诺一定好好表现，主观和、见我恳求热切，就将我留了下来，并同志我第二天可以来上班了。

第二天，带着简单的行李去上班。一开始，主管把我叫到一个女孩的跟前，要我跟着她学。看着她不停的拿着商品看来看去，我也拿着商品看，见到有顾客来，她就拿着商品竭力的推销，而我只是站在旁边，试着说“好，很好”之类的话，满以为这样可以卖掉，可顾客却不屑一顾，走了。我站在那

里，望着女孩，她并没觉得委屈，依旧看着商品，依旧推销着。也许在人生旅途中，会遇到许多的失败或挫折，只要用一颗平常心来对待，生活就没了压力。当我环视别的员工时，也是在认真负责的推销着商品。

第一次站在柜台前，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，思想汇报专题脸上还要露着笑容，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福林堂的知识。福林堂的药材，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。福林堂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。福林堂成名的秘诀，就在于它一直认真按照门联所写的两条中药加工的传统标准去做，坚持百年不懈。福林堂的饮片，从选料开始就非常认真，宁可出较高的价钱进上等好货，决不贱价买次货；加工时讲究工艺，注重质量，所以看样很好，极少灰碎，药性足。店伙计大都经验丰富，熟

谙中药药理讲究的“寒、热、温、凉”四气和“辛、甘、酸、苦、咸”五味，能根据药物的形色、气味、味道来辨别真伪优劣。他们按方抓药时多半都是一抓即合分量，极少有添减的时候，但仍然要用小戥子称一称，操作认真，决不马虎。多年以来，福林堂配制的成药逐渐形成了自己的特殊风格，很得病家喜爱，盛名历久不衰。

在药店的实践报告篇十

药店实践报告总结应该包括以下方面：

1. 实践背景和目的：介绍实践药店的基本情况，包括药店的规模、地理位置、主要经营产品等。同时阐述实践的目的和意义，例如了解药品销售流程、学习药品知识等。
2. 实践内容和方法：详细描述实践的具体内容和方法，例如参与药品销售、药品知识培训、药品库存管理等。
3. 实践过程：详细描述实践过程中的具体经历，包括遇到的问题、解决方案以及获得的经验等。
4. 实践结果：总结实践的结果，包括实践过程中发现的问题、实践成果等。
5. 实践总结和反思：总结实践过程中的收获和不足，提出改进意见和建议，同时展望未来的发展前景。

在撰写实践报告总结时，需要注意语言简洁明了、条理清晰，重点突出，同时结合实际情况，真实反映实践过程和结果。