

# 最新药店实习报告(通用5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

## 药店实习报告篇一

1、实习单位□xxx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

1、来到xxx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，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。

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。

## 药店实习报告篇二

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

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，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。

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。

### 药店实习报告篇三

- 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。

这半年我的工作单位共有两个，分别是烟台xx医药城和xx大药房。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10月份开始一直到现在12月底。虽说烟台xx医药城比xx大药房规模大很多，但是我还是比较喜欢后者，原因很多，可能是在烟台那里一个人生活工作很辛苦吧，每天早出晚归，每天的坚持与努力，可是宿舍，工作，生活，学习，还是都不尽人意。我觉得自

己很辛苦，坚持也一定要有意义，那么多的心酸、无奈和忍气吞声，如果换不来什么，那也没必要继续，于是就回家了，在家休息了2个星期就找到了现在的工作，什么是满足，可能就是开心、平淡的过每一天吧，就像我现在这样。

xx药房是成立于20xx年，面积约76平方米，仓库也有20多平方，是大型药店。经营范围有抗生素、西药、非处方药、保健品类、中成药等等。本店经营面积大经营品种多。店内从事药品质量管理、检测检验、调配处方的工作人员，以及从事药品营业、保管、养护、销售工作的人员，都经过专业培训。每年对经营的人员体检一次，并建立了健康档案。该店位于xx市立医院对面，针对广大医院患者售药，历史悠久服务态度热情，店员有很好的亲和力和信誉度。店有较多的老客户，所以客流量大。

我是在十月中旬来到xx大药房的，因为我哥哥在医院工作，与该店的经理关系不错，于是同事们对我也很照顾，有不懂的地方大家都会照顾。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。

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，比如通泰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，提高自己实际动手能力，培养解决问题的能力，善于开发自己思维，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，类似药品中要推阿种药品，为什么，这些都该牢记。

刚上班的时候我很享受每次来货时，点数还有往货架上摆货的过程，那样我能很快的熟悉药品的摆放位置，并且给自己找药。后来，在我习惯了这种工作以后，我就喜欢上销售的过程，当患者取药时，我热心接受询问，了解其症状，同时向患者详细讲解药物的功效、用途、用法用量、注意事项及副作用，以便他们能够放心使用。在配药过程中，不能依据个人主见随意更改用药剂量，要保证患者用药和身体安全。我觉得看着他们信任自己，购买自己推荐的药品，这也是一种精神上的收获，是的满足。

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。更重要的是我现在很能讲话，沟通能力不错，能处理一些突发事件，在销售的过程中也能出一些点子，做一些策划，为药店的业绩贡献自己的一份力量。

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还有，顾客一般都有自己常用的药物，一旦这种药物减轻不了病状，他们就会改选其它品牌的药物，像是广告中常出现的药物：感康、白加黑等等，可是这些药品也不一定真的对症。这时候就应该向顾客推荐适合的药品，而不是放任不管。说到底医嘱很重要，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，这关系到病人的用药安全问题。所以大家都要有耐心、要有良心、更要用心。

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。

一直以来认为学校让同学们去实习是多此一举，可现在我却认为，顶岗实习的意义真的很重大。他不是想象中的那么简单，或者说做做样子就可以，他是为了让同学们把知识和实践二合一，从而提高和锻炼我们自身的实践技能的一个很好的途径。

在单位里，不会有老师帮助你解决困难，不会有同学和你心心相映无话不谈，不再是刻板的书本，而是真刀真枪的面对顾客，面对同事，面对领导，一切都不在简单，我们只能通

过自己的摸索来处理问题、解决问题，一切只能靠自己。所以，种种经历我们只能把其作为是考验，然后努力克服，最后征服它。这个过程难道不是更为可贵吗？能体会到这其中的酸与甜，才是最重要的吧。

通过实习，一方面，我锻炼了自己的能力，在实践中成长；另一方面，我也为社会做出了自己的贡献；更重要的是我交了很多朋友，认识到生活的不容易。

尽管在实习过程中，我也表现出了经验不足，处理问题不够成熟、书本知识与实际结合不够紧密等问题，但我相信，我会不断充实、鼓励自己让自己更加努力的去掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。

实习还没有结束，它给我带来的巨大影响也将继续下去，它使我们走出校园，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。尽管实习比较辛苦，但是却为我以后人生的道路做好了铺垫，我知道一切都是不容易的。我也终于明白，乏味中总会有希望，苦涩中总会有甘甜。

我希望大家能像我一样珍惜这离校前仅剩的半年实习，我想如果我们认真做了一定会有很大的收获。我也希望在明年毕业时，自己能对此次实习无愧于心！

## 药店实习报告篇四

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，如停电故障导致刷卡机无法使用、顾客的医保卡消磁不能使用。或者给她们结账时比较慢。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。

有时也会遇到这样的问题，因为药架上的药品品种繁多，在拿药品过程中速度比较慢，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。还有一个障碍就是，因为药店是多数是面向县里的人，所以大多数说的本地话，这对与我们的沟通就有一定的障碍，这时要语气平和，有礼貌，遇到不懂的地方认真询问，不可以马虎大意，那时一定要注意力集中，防止听错或漏听。

通过短短两个星期的见习，我对自己的能力有了一个更深的了解。我觉得这是一次非常有意义的实习，不但巩固了药学知识，而且通过这次实习不仅锻炼了我的实践能力，还锻炼了我与人接触、与人交往的能力，增强了团队协作能力。

#### 四、实习内容

1[a]分清药品的品名，规格，生产厂家，单位名称[b]分清清楚处方药和非处方药，还有内服药和外用药以及它们的药性与不良反应[c]说服力，与顾客沟通能力怎样有效的提高自己的工作。在就是礼貌待客方面要做到端正大方主动热情，耐心周到做到顾客至上新信念。我们要把工作看成责任。努力思考如何把工作做的更好[d]与人要和睦相处，注意文明用语，比如谢谢，请之类的，一定要和大家搞好关系。要学会微笑，对顾客，对师傅，对其他店员。还有最重要的就是专业知识，一定不能搞错任何一种药物。如果要是一不小心搞错的话，一定要主动承认错误，争取将错误减到最小。

#### 2、认识柜台上的药物品种

大致有rx(处方药)[otc(非处方药)、保健品、特殊管理药品，

常购买的药品如感冒药、消炎药、胃药等放在方便拿取显眼的位置，标明价码，熟悉管理区域内商品摆放及分区分类。

### 3、常见疾病症状及对症下药。

#### (一)感冒 a□流行性感冒。

对流行性感冒(流感)，除药物治疗外，平常要洗手、多喝水，多锻炼，注意营养，保证睡眠，保持室内空气清新，严重时戴口罩，少在人多的地方聚集。

b□普通感冒分为风寒型、风热型、暑湿型、气虚感冒型及表里双感。

1、风寒型：恶寒生，发热轻，无汗，头痛，肢节酸痛，鼻塞声痛，咳嗽，流清涕等。

2、风热型：表现为身热轻重，微恶风，头胀痛，咳嗽，痰黏黄，咽燥红肿疼痛、鼻塞等，用羚羊感冒片，板蓝根冲剂，银翘解素片，羚翘解毒丸治疗。

3、暑湿型：表现为身热，微恶风，汗少，肢体酸痛或疼痛，头昏胀痛，咳嗽黏痰，口渴，小便短赤等，应用清暑祛湿解表药来治疗，最常用的是藿香正气液(丸)。

4、气虚感冒型：表现为发热，恶寒轻重，无汗，咳嗽，咯痰无力等，应用益气解表药进行治疗。 5、表里双感：表现为口苦口干，头痛目眩，壮热增寒，咽喉胀痛，大便便结小便赤涩。应用表双解解表理清药进行治疗。如防风通圣丸□ c□常用感冒药的价格。

感康片(10元/盒)、白加黑片(9、5元/盒)、感冒通片(1、5元/盒)、速效伤风胶囊(4、00/盒)。

#### (二)胃病

分为饮食停滞型、胃阴亏虚型、脾胃虚寒型，药店有斯达舒、吗丁啉、温胃舒、三角胃泰、三精胃病治、健胃消食片等。

1、饮食停滞型：表现为胃痛，脘腹胀满或吐不消化，大便便秘等，应用消食导滞药治疗，如健胃消食片。 2、胃阴亏虚型：表现为胃隐隐作痛，口燥咽干，大便干结等，应用养阴益胃药治疗。

3、脾胃虚寒型：表现为胃隐隐作痛，喜温喜按，空腹痛食痛减，泛吐清水，手足凉，大便溏薄等，应用温中健脾药治疗。

4、肝气犯胃型、：表现为胃胀闷，大便不畅，因情绪的因素而疼痛等，应用舒肝理气药治。 5、寒邪客胃型：表现为不喜欢冷，喜欢暖，喜欢热的东西。

6、肝胃郁热型：表现为口干口苦，泛酸，痛热急迫，应用舒肝泻热和胃药来治疗。 7、淤血停滞型：表现为饭后疼痛，感觉就像针刺的感觉，应用活血化瘀药来治疗。

### (三) 五官科

常见眼病有红眼、角膜炎、沙眼、近视、中耳炎、鼻炎、咽炎。

春天还有一些外科病容易发生，如红眼病。红眼病的潜伏期一般为24小时左右。病后常有眼部不适和有异物感，眼多流泪，怕光及胀痛，眼结膜明显充血，球结膜发红，布满血丝、眼内分泌物增多。

### (四) 赔偿顾客损失有关解决方法

面对顾客的疑问，回避和推脱不能真正解决问题。应该真诚接受顾客的批评，并想办法弥补自己的过失，才有可能使问题顺利解决。

一是退货。对顾客手中存在有的药品，应允许顾客前来退货。现在药品只是被要求下架，并没有最后的确切结论，最终如何处理要视药监部门下一步的通知来定。这是最关键的一步，给顾客退货。

二是道歉。对自身失误，未及时通知顾客前来退货，要及时道歉，请求顾客谅解。通知每一位购药的顾客前来退货，对任何药店来讲，难度都非常大，顾客虽然很生气，但一般情况下是会理解的。

三是补漏。应认真听取顾客对自己的意见和建议，认真做好记录，认真整改。药店可通过让顾客作为药店的监督员，多提宝贵的意见和建议。

有时，顾客并不是那么固执和不善解人意，而是药店的“恶劣”处事方法惹恼了顾客，才会出现顾客不依不饶的情况。所以说，要真诚地对顾客，站在顾客的角度帮助他们解决问题，而不是站在对立面一味推脱责任。

## (五) 实习阶段的认识与学习

对于即将要毕业的学生来说，从事药店营业员是机遇也是挑战。我有幸成为天和堂连锁药店的一员，在刚刚开始工作的几个月，尽快适应了工作的环境，融入到这个集体中。在店里的店长和师傅们的关怀、支持与帮助下，认真学习了制度，不断提高自己的专业水平，积累经验。这期间主要学习了识药。了解他的分类，用途，用量等等，特别是对于作为一名药学专业的实习生，由初步的认识上升高到更高层次的水平。在此期间，锻炼了耐性，认识到做任何工作到要认真、负责、细心。处理好每一次的营业，了解药店中的每一个职业与药店之间的重要性。

## (六) 存在的问题和今后努力方向

我实习的是营业员，这个岗位是最锻炼与人处事、说话的，我的工作主要是接待顾客、接待时要语气平和由礼貌。遇到不懂的地方认真询问，不可以马虎大意，有时候购买药品的顾客说话并非普通户带有地方口音，那是一定要注意力集中，防止听错或漏听。在这里我不知不觉的融入了整个团队。通过这次的学习，我对要放工作由了进一步的认识，进一步了解，明白了药店中的每一个岗位营业员、质量员、收银员都是药店的核一。

## 五、实习总结

我通过这段时间的实习，我对自己的能力有了一个更深的了解，看到了自己在学校学到的理论知识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内容，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，更重要的是在实践当中正确运用这些知识，让这些知识在自己的脑子里面消化，让自己变的更加深刻。而且认识了解了药店里面的大部分药品，了解药品的基本性能，作用，用途，收获很大。

实习是不如社会前的预演，实习中的苦于乐都尝尽后发现自己长大了。今后将步入社会参加工作，努力学习考取执业药师的资格证书，为每一位来买药的顾客肩负起药学工作者的使命和责任。

## 药店实习报告篇五

带着好奇和期盼的心情，我开展了在人民同泰药店为期一个月的实习，了解了一个药店的管理流程，药品的销售和处方药和非处方的区别。现将此次实践活动的有关情况报告如下。

### 一、主要体会：

药房服务规范遵守四查十对：查处方，对科别，姓名，年龄；查药

品,对药名,规格,数量,标签;查配伍禁忌,对药品性状,用法和剂量;查用药品合理性,对临床诊断,要进行药品销售得先熟悉药品的摆放,开始时,我就在药房的药柜前看和记药品的名字和位置,药房里的药品有很多的种类,要记的话很不容易,不过还好,药品的摆放是有按类别来的,先是注射液,胶囊,片剂,滴丸等的分类,再在这些的基础上分别按抗生素类,心血管,呼吸系统,消化系统,其他,外用,非处方药,食品,百货,计划生育,医疗器械来分。

其中注射液在医院的使用比较广泛。按类别来记就较简易了。为更熟悉药品的摆放,我还搬运过药品,即去仓库取药。在药品中,葡萄糖和生理盐水较常用,别的心血管类的,消化系统方面的,呼吸系统的药品也都较常用。市场对药品的需求是有增无减,特别是常用心血管类的,消化系统方面的,呼吸系统类的药品。日常药品的使用主要是感冒药和咽喉肿痛药及一些清凉降\*,感冒药有999感冒颗粒,复方盐酸伪\*缓释胶囊,小儿止咳糖浆,小儿氨酚烷\*颗粒,小儿咳嗽灵颗粒,枇杷止咳颗粒,同时还有一些退烧药如柴胡注射液,安乃近注射液等。降\*主要有西瓜爽润喉片,金银花颗粒等,咽喉肿痛药有头孢氨苄胶囊等.同时还向店长及执业药师请教了一下关于gsp方面的知识,也许这个词对很多人来说很陌生,对于一些药学专业人员的话是必须要知道的[]gsp是英

文goodsupplyingpractice缩写,直译为良好的药品供应规范,在我国称为《药品经营质量管理规范》。它是指在药品流通过程中,针对计划采购、购进验收、储存、销售及售后服务等环节而制定的保证药品符合质量标准的一项管理制度。其核心是通过严格的管理制度来约束企业的行为,对药品经营全过程进行质量控制,保证向用户提供优质的药品。

同时我也向药店的财会人员学习了关于会计方面的知识,了解账目怎样记录,如何核算,同时也看到了专业人员的速度和效率,会计应该培养对数字的敏感度,更要小心,仔细,一个小数点,也许就酿成一个无法弥补的损失。会计核算

会计最基本的职能之一，通过记帐、算帐和报帐，及时提供正确、有用的会计信息，客观的反映经营成果，为公司领导的决策提供可靠的依据，既是会计人员劳动价值的体现，也进而成为企业效益间接的创造者。如何做好会计核算的是会计人员最基本的工作，也是对会计人员最基本的要求，会计核算不做好，谈何进行会计监督与参与管理。以信息化(erp)为手段，结合财务软件的使用，加强审核与对会计人员的考核监督，来规范我们的核算，提高核算的效率，降低核算的成本，从而间接的为企业创造效益。

通常说医者父母心，在药店实习期间通常能感受到每个员工所给予病人的温暖。病人的生理上已有痛苦，医护人员在心灵上给了病人一定的安慰，一定程度上也减轻了病人苦痛了。同时卖药通常讲究的是良心，在拿药的时候发现，对不同年龄，性别，和不同程度的病人，药的拿取都是不同的，特别是孕妇和小孩的用药要十分的小心，谨慎，相对于孕妇，能不开药就尽量不开药。

## 二、几点思考：

在这次实践中，让更深一层的了解了社会，了解了关于药品以及一个药店运行流程的知识。实习期间，看了一些资料，概括说我国的药品市场存在这些问题：制售假劣药品的行为屡禁不止；无证经营和超范围经营长期存在；药品虚假广告铺天盖地；药品购销不规范，商业\*严重，回扣风行；零售药店和生产企业管理不规范；此外，一些企业在取得gmp□gsp认证后，为节约成本、迅速获利而想尽各种办法。类似降低生产条件、不严格执行管理规范等无法直接依据规范或规章进行处罚的行为时有发生。对于这些存在的问题，也有对策，比如说通过多种形式强化企业的信用观念和信用意识，建立完善的药品市场信用相关的法律法规体系，加强政府监管，完善药品流通方式，但最主要的还是培养高素质的人才，为药品机构输入新的，有生机的血液，高素质的人才不仅在技术和能力上突出，心灵上也是善良的美好的有同情心的，本着善良的

心和同情心，药品市场上的药品是良心药，百姓治病吃药开心，制药人才，机构要员等看见别人开心，自己也就开心了。

同时这次实习对我来说不仅仅有专业知识方面的收获，更多的是对于社会的认识与人的交流能力。首先，对于服务行业来说对人热情这是必须的，热情不仅让我们对工作充满热情和耐心，同时也让顾客感觉到你这种心情和状态，也就自然而然的使他们心情愉悦，以后喜欢在你店里买东西。其次，要真诚，这不仅要对顾客更要对同事，记得刚到那里的时候我微笑着和店里的成员打招呼，后来我们玩成一片，他们也都很喜欢我。也都愿意告诉我一些我不懂的知识。经常有一些细微的东西，我们不在意，但往往这些有可能是最重要的。通常说细节决定成败，没错，在生活中，不论哪一个方面，我们更应该注意细节。然后，要会沟通和善于与人沟通。这是一个人踏入社会应该具有的素质，沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用，认识一个人首先要记住对方的名字。了解一个人，则要深入沟通。这些要靠自己主动去做，主动去和别人沟通。再次，要有条理，做什么事情都要有条理，这样才不至于让自己在紧张的时刻手忙脚乱。讲究条理通常能让事半功倍，按次序把要做的工作排序，这样可以大大提高自己的工作效率。养成讲究条理的好习惯，能让我们受益匪浅。最后，要勤快，学会主动出击。记得我刚到店里实习的时候经常是一些扫地拖地的事情抢着干，做一些杂工的活，后来我才懂，这样是必要的，这样你有更多的机会接触各个层次的人，大家也会教你一些不同的知识。能为自己赢得更多的机会。同时要勤问、勤学、勤做，这样会有意想不到的收获。

### 三、问题和意见：

社会实践给我们这些身处象牙塔的学生提供了广泛接触基层、了解基层的机会。学到了书本上所学不到的知识。“艰辛知人生，实践长才干”。通过开展丰富多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，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。这在无形之中使我对自已有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。社会实践使同学们找到了理论与实践的结合点。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽略实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。通过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高，还可以学到一些额外的知识。作为一名大学生。我深深地体会到实践的重要性，并希望以后多参加实践，在实践中体验生活，亲身的接触社会、了解社会，才能使自己得到锻炼，才能使自己所学的理论知识得以运用到实践，才能使自己成为有益于社会的学生。社会实践使我的各方面能力都得到了提高，也使我增强了吃苦耐劳的精神。这次在药店的实习，我觉得我增长了各方面的知识，可也了解到有一些问题的存在，主要的是有些人对一些药品的不熟悉，而要一味的听他们的，而不听从专业人员的指导，对于这个问题，我觉得要大家身体力行的去了解这方面的知识，同时一些食品药品监督部门也应该做好这方面的宣传教育工作。总体来说，这次社会实践使我各方面的能力都提高了，更好的适应了这个社会，希望以后有更多的时间去身体力行的参加这类型的社会实践活动。

#### 四、实习收获：

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。更重要的是我现在很能讲话，沟通能力不错，能处理一些突发事件，在销售的过程中也能出一些点子，做一些策划，为药店的业绩贡献自己的一份力量。

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！还有，顾客一般都有自己常用的药物，一旦这种药物减轻不了病状，他们就会改选其它品牌的药物，像是广告中常出现的药物：感康、白加黑等等，可是这些药品也不一定真的对症。这时候就应该向顾客推荐适合的药品，而不是放任不管。说到底医嘱很重要，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，这关系到病人的用药安全问题。所以大家都要有耐心、要有良心、更要用心。

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。

## 五、总结：

一直以来认为学校让同学们去实习是多此一举，可现在我却认为，顶岗实习的意义真的很重大。他不是想象中的那么简单，或者说做做样子就可以，他是为了让同学们把知识和实践二合一，从而提高和锻炼我们自身的实践技能的一个很好的途径。在单位里，不会有老师帮助你解决困难，不会有同学和你心心相映无话不谈，不再是刻板的书本，而是真刀真枪的面对顾客，面对同事，面对领导，一切都不在简单，我们只能通过自己的摸索来处理问题、解决问题，一切只能靠

自己。所以，种种经历我们只能把其作为是考验，然后努力克服，最后征服它。这个过程难道不是更为可贵吗？能体会到这其中的酸与甜，才是最重要的吧。通过实习，一方面，我锻炼了自己的能力，在实践中成长；另一方面，我也为社会做出了自己的贡献；更重要的是我交了很多朋友，认识到生活的不容易。尽管在实习过程中，我也表现出了经验不足，处理问题不够成熟、书本知识与实际结合不够紧密等问题，但我相信，我会不断充实、鼓励自己让自己更加努力的去掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。

实习期已经结束，它给我带来的巨大影响也将继续下去，它使我们走出校园，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。尽管实习比较辛苦，但是却为我以后人生的道路做好了铺垫，我知道一切都是不容易的。我也终于明白，乏味中总会有希望，苦涩中总会有甘甜。

我希望大家能像我一样珍惜这离校前仅剩的半年实习，我想如果我们认真做了，一定会有很大的收获。我也希望在七月毕业时，自己能对此次实习无愧于心！