

# 2023年药店自我鉴定(模板6篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 药店自我鉴定篇一

xx年xx月xx号至xx年xx月xx号是我们实习阶段，这是我第一次实习那么久，收获也的一次。9号是一个难忘的日子，我与xx早上六点钟就开始赶到大学城南区搭地铁，一路上又兴奋又有点紧张，毕竟自我没有想到能到xx药业股份公司这样好的实习机会。大概八点钟就到公司，八点十五分开始上班，接下来的40天里，我们都是这样上班的，虽然辛苦，但也过得挺开心挺充实的。

我们被安排在广州市城办的销售部，公司大概分为两个大部门——食品部和药品部，各个部门又分为市场部和销售部，食品部和药品部又有pk组，他们主要负责商超那一块。我们负责海珠区的药店，这样离学校也比较近一点，比较方便。我们几乎每一天到公司的第一件事就是要先开早会，会议上主管传达了公司最近的活动和活动对各业务员的要求，然后各业务员汇报昨日的工作、遇到的问题和当天的工作打算。开完会之后，大家直奔自我负责的药店，我们也跟着业务员去各个药店看看情景。公司不让我们实习生自我跑业务，公司的业务员几乎分布广州的各个区域和小巷，每个业务员负责的区域和路线基本都固定了，并不缺我们帮他跑业务，何况我们能自我去跑业务的话，公司要帮我们办一些证件，也不容易，所以我们只能跟着业务员去跑，看他们是怎样做的，帮一下他们。自我不能去亲身体会，这一点觉得挺遗憾的。

一样作风。记得影响很深的是有一位新加入的业务员，她在

没多久就能与很多客户很熟，并让他们不用收摊位费的情景下，让她把公司的产品摆在显眼的位置，她只需要给一些小恩小惠给客户，就能为公司省去了不少的摊位费。白云山药业的作风是给一些好处给药店，不像xx那样经常搞药品促销。中山的中智药业要业务员自我配送药品给药店。还有一些不知名品牌的药企，他们的产品批给药店比较便宜，药店的很多利润都是来自于这些药品，而名企药业的利润都很薄。

单单拿物料就不容易拿了，一个人又负责一百多家药店，哪有那么容易啊，拿着物料搭车，又多不方便就有多不方便，总之一句话就是辛苦了。相比较之下，才明白大学生活还是很简便的了，起码都有一点自我的时间做自己喜欢的事，真是活在福中不知福了。

?他说那些药的药效都差不多，只是名字不一样而已，一般的感冒配给病人的就是一种抗感冒的药加上消炎药就行了，听他那么一说，好像又对，既然药店是营利性的，而同类药的药效又差不多的话，他们介绍给病人哪种药就没有关系了，介绍贵药或者便宜药那就是不用多说的拉。这真的会功效相同吗?我就不明白了。药店不管是什么药业公司的药，只需要能赚钱就能够理解在药店卖，并没有去调查清楚那药业公司是否合法。药业公司又同种药以不一样的商品名出现，生产出很多，并且以新药注册，病人吃出问题的话，究竟是药店负责还是药业公司负责呢?药品市场的不规范，真是让人心寒啊。但最终又是谁的过错呢!

## 药店自我鉴定篇二

时间过得真快，一转眼，我就在药店工作一年多了。回想这一年多的种种，天天的工作，跟同事们的和睦相处，公司开展有益的活动等等。有好多好多的感想想说，可是一时还真不知从何说起，就把我感慨最深的一些说说吧。

经过这一年多的工作，我学到了不少的有关于药品方面的知

识，也从中鉴定出了一些我认为比较重要的东西，什么重要什么先做，保证工作质量及提高工作效率。说起工作，一般我都会提前10分钟左右到店里，理理情愫，预备这一天的上班。当看到顾客，我都会微笑的说：“先生，（或其他）您好！”类似的礼貌用语，如“对不起”、“不好意思”、“您请稍等一会”、“多谢”等，我会较合理的应用在不一样的场合中。

在工作中努力做到“三声”、“四心”、“五服务”，以“顾客是上帝”为准则保证客户的满足度。我是一名收银员，收银员是每个店不可缺少的、不可忽视的窗口。作为收银员，我们在工作过程中应注重，加强规范和电脑学习，严格按照工作流程，遵守规章制度。作为我个人来说，我觉得基本上做得很好了。当然，还是有些不足的地方，这还要自我在今后的工作当中不断学习、不断进龋在这同时，还要改正发生过的错误，从中吸取教训，不要在同一个地方因同一原因发生错误，从而能更好的更得心应手的工作。

我热爱此刻这项工作，因为这是我工作以来，一份我觉得时间较稳定，治理较合理的工作，与同事之间感情不错。总的来说，我做得挺愉快的。有时候也难免情愫波动，这都是受极个别别人的影响。别人做少，甚至不做，有时候觉得很不公平，可是有些不是我份内的事，我为什么就要去做呢？想想，多吃一些反而更充实，多吃一些，把我们的工作氛围创造得更好，不是能做得更开心。在我们店里，店长是个通情达理又不缺严谨，职责心强的人。

工作之时，不仅仅要在店里帮顾客介绍药品及处理顾客意见，解决意见；还要处理我们每一个员工发生的事情，教育批评我们。虽然有时讲话很冲动，但我能理解她，这都是为了能更好的为广大群众的服务。她具有极强的上进心，闲暇之余，还跟我们前台的学习电脑。我们中裕药超的员工由开业时的30多个人，到此刻只剩下23名了。这期间断断续续走了10来个人吧，有的是被调走，有的是自我另有发展，有的是不

适应公司的要求。员工是一个企业赖以生存和发展的基石，我们大都是从中专毕业出来的，文化素质水平基本差不多，但因个人性格不一样，家庭教育不一样，难免个别心理素质较低。这就需要我们互相帮忙、沟通、引导，及公司能进行更合理的，更有针对性的培训和教育。

在今后的日子里，我会在日常的工作中、生活中、学习中更加努力完善自我。同时，也期望公司能够更健步如飞的发展壮大。

### 药店自我鉴定篇三

在西药房里的几个月里使我学会了很多东西，增加好多医学上的知识。

现在我来说说我在西药房实习的情况吧！首先在药房其间我遵守药房的各项规章制度。做到上班不迟到，不早退，热爱自己的工作，关心病人，和同事相处得很好，他们也教会我很多知识。

其次我在西药房学习的知识：

一、学会了药物的摆放：同类药物放在一起，做到先进先出。

二、学会了看处方：首先看病号，再看年龄，最后看用法用量。

三、学会了拾处方，拾处方要认真、细心，要检查有没有药物配伍禁忌。

四、学会了处方的计价收费。

最后是我在西药房实习的感想：在这三个月真的学会了很多知识，老师有时会考一下我们，使我们增长很多知识，我运

用在学校老师教我的知识加上实际见习学会很多药学上的知识！

## 药店自我鉴定篇四

本文目录

1. 药店自我鉴定
2. 药店实习生自我鉴定
3. 药店营业员自我鉴定
4. 药店实习自我鉴定

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。

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。

## 药店自我鉴定（2） | 返回目录

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

## 药店自我鉴定（3） | 返回目录

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

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。

## 药店自我鉴定（4） | 返回目录

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”是新时期下的医生所应具备的素质。校训“健康所系，性命相托”时刻提醒我刻苦学习奋发向上。理论学习中，我克己求严，勤奋认真，顺利完成了必修课程。在良师益友的指导帮助下，系统掌握了医学知识，为日后进入临床打下了扎实基础。

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，我深入到基层在药品销售岗位接受锻炼。初到药店工作，老同事向我说明了零售药店与医院药房的不同，医院药房的药师只需凭医师处方发药，而零售药店的顾客大多是对药品认识较少的非专业人员，所以，销售人员在对顾客销售药品时，要尽可能的多向顾客说明药品的用途及性能，对每一个顾客负责，我所在的药店经营的有中药、中成药、西药、非药及一部分器械，现将实习学习情况作一个总结报告。

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，自觉以医学生规范严格要求约束自己，不畏酷暑，认真

工作，基本做到了无差错事故，并在上下班之余主动为到医院就诊的患者义务解答关于科室位置就诊步骤等方面的问答，积极维护了药学院的良好形象；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医患沟通能力，各科室给予的好评。

药用植物学在中药材鉴定中的应用意义重大。大部分情况我们根本不用理化鉴别的方法，只用植物形态学的鉴别方法就可以鉴定。因为大多植物有其特有的遗传基因，于是能表现出基本稳定的形态特征，这样我们在中药材鉴定中“努力寻找不同因子”就可以鉴定植物类中药材的真伪。例如：小品种中的石楠藤是蔷薇科的植物，而有时采购来的药材表现出：节膨大、有扁节，这是胡椒科的石南藤的特征，这样就明确了只要石楠藤中出以上两种特征就可以断定药材掺伪。

顾客在药店购药时，因为感冒会买几种感冒药同时服用；因为胃病会买几种治胃病的药同时服用；因为稍有炎症就会同时服用几种消炎药，这时，我就利用我所学的知识向他们说明感冒药多含有相同的解热镇痛药成分，多药联用有可能会造成重复用药产生药物不良反应，多种抗生素合用有时不但不产生协同作用，而且还会产生药抗，使治疗失败，所以就要提醒他们应该对症下药，不能用这种“大撒网”的方式治疗。这时顾客会非常满意的购买任意一种针对性的药品，而且还会认同这种为顾客着想的做法。

“师傅领进门，修行在个人”，虽然无缘与于老师继续学习下去因为实习即将结束，但是于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中药材鉴定

能手。

## 药店自我鉴定篇五

短时间的实习生活结束了，实习使我获得了许多知识，懂得了许多道理，这些知识和道理，将会伴随我走过以后的路。让我在面对困难的时候不再畏惧，勇于克服。

实习期间，我主动要求到各部门了解学习，努力从多方面开拓自己的眼界。从而增强了自身的素质和能力。

通过学习书面材料和与药店人员的交流，我比较全面地了解了药店的主要职能和重点工作，还协助完成了一些我力所能及的行政事务工作。这种积极主动的工作态度获得了各科室人员的一致好评。

我个人谦虚谨慎，勤奋好学。注重理论和实践相结合，将所学的课堂知识能有效地运用于实际工作中，认真听取老员工的指导，对于别人提出的工作建议，可以虚心听取。表现出较强的求知欲，并能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，灵活运用自己的知识解决工作中遇到的实际困难。

工作中踏实肯干，吃苦耐劳。有创造性、建设性地独立开展工作的思维；具有一定的开拓和创新精神，接受新事物较快，涉猎面较宽，在工程计算领域不断地探索，有自己的思路和设想。能够做到服从指挥，认真敬业，工作责任心强，工作效率高，执行公司指令坚决。在时间紧迫的情况下，加时加班、保质保量完成工作任务。

生活上待人诚恳，作风朴实。严格遵守单位的各项规章制度，实习期间，未曾出现过无故缺勤，迟到早退现象，并能与单位同事和睦相处，交流融洽，善于取长补短，虚心好学，注重团队合作。



实习生活虽然结束了，但是面对以后的工作，我将会更加努力拼搏，为自己的未来打拼出一片精彩!只有不断开拓进取，才能在不断变化发展的社会洪流中“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”才能不被社会遗弃。

## 药店自我鉴定篇六

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。

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已相比的。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的。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。

这次的社会实践工作让我感触良多并学到了许多书本以外的知识。不仅使我认识到了与人沟通的重要性，锻炼并提高了

自己的交流能力，同时还对医学知识有了一个感性的认识，体会到了医生的价值，还真有点后悔当初没选医科呢！说着玩的，我知道，我学的专业计算机在社会中也有着很重要的作用。我由衷的为自己的收获感到高兴，也清楚地意识到身上所肩负的重任。

在药房里让我感触最深的要数每天匆匆的过客们。药店在我眼中就是只有病人才光顾的地方，能免则免之。因此药店特殊的定义给予顾客的是特殊的表情。他们大多面带焦虑，或面带病容。总之，形形色色的面孔每天不断地变换着，药店仿佛是人生的大看台，上演着各种喜怒哀乐的剧情！虽然每天早九到晚五的工作时间很漫长，甚至有时站到腿一阵一阵的酸痛但是听到有的顾客不经意间对我态度的赞扬，一切的不忍都烟消云散，这让我感到很欣慰并且我懂得将工作中出现避免不了困难努力去克服。同时让我更加有信心做好实践工作，更好的服务于大众更好的服务于社会！

这次的实践工作让我有机会接触到社会，并服务于社会，不仅锻炼了我的意志和克服困难的能力，同时也让我在实践中积累了一些经验，这是在学校以及在书本上是学不到的！然而现今普通高校的大学生，这种步入社会进行社会实践的机会少之甚少。我认为，我们当今社会的大学生应多参加社会实践工作，更好的锻炼自己并充实自己，通过自己在实践工作中的努力来实现自己的人生价值！其实，社会实践活动是顺应时代发展需要，符合青年学生成长的活动，意义重大且影响深刻。现今社会需要的是集知识、专业技能和工作实践经验于一身的高素质人才，作为高校大学生的我们更要勇于参加社会实践更好的锻炼自己！

此时的我虽然已经离开了药店，但是这十几天的经历将陪伴我的大学生活，受用一生，我想，这对我以后的工作生活都会有很大的帮助！