

药房自我鉴定高清(优秀5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

药房自我鉴定高清篇一

年的学生生活就要结束了，几年的财会专业知识学习和丰富的课余社会实践经历，培养了我对财会职业的兴趣，也使我在专业技能方面打下了坚实的基础。同时，学生生活的学习和实践，让我从一个少不更事的学生，接触了社会，脱离了幼稚、浮躁和不切实际，心理上更加成熟、坚定，为走上工作岗位做好了心理准备。

在思想素质上，我吃苦耐劳，工作积极主动，能够立工作、立思考，勤奋诚实，具备团队协作精神，身体健康、精力充沛，可适应高强度工作。

在校期间，我在房地产公司营销岗位进行了近一年的见习工作磨练，培养了我良好的工作作风和团队意识，比如多角度了解和掌握会计技术的前沿应用，全方位协助团队开发新产品，埋头苦干的求实精神以及主要配合的'协作观念等。相信在今后的工作中，我会紧密配合公司金融需要，任劳任怨的工作，成为一名称职的财会能手。

药房自我鉴定高清篇二

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，但它也了顾客对该产品或服务的理解，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提高。

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

药房自我鉴定高清篇三

要教育和培养每一个药学人员热爱药学工作，献身药学事业，树立牢固的专业思想；要有崇高的道德品质、高尚的情操和良好的医德修养：

真诚坦率，精神饱满，谦虚谨慎，认真负责；要高度的组织性、纪律性和集体主义精神，团结协作。

药学人员要对病人极端负责，态度诚恳，和蔼热情，关心体贴病人，掌握病人的心理特点，给予细致的身心护理；严格

执行各项规章制度，坚守岗位，按章办事，操作正规，有条不紊，执行医嘱和从事一切操作要思想集中，技术熟练，做到准确、安全、及时，精益求精；要有敏锐的观察力，既要沉着冷静，机智灵活。

药学人员要具有实事求是、勇于探索的精神，要认真掌握本学科基本理论，药学是一门应用学科，必须注意在实践中积累丰富的临床经验，要掌握熟练的技术和过硬的本领；要刻苦钻研业务；要善于总结经验，不断探索，开展研究，勇于创新，努力提高业务技术水平；拓宽自己的知识面，更好地为病人的身心健康服务。在新的环境里，我也会百分之百的努力！我会加油，我也会对所有人说：

加油！不光要总结，更要实践，用自己的切身行动证明一切！

药房自我鉴定高清篇四

初到药店工作，老同事就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，而零售药店的顾客多是对药品认识较少的非专业人员，所以，药店的药师在对顾客介绍药品时，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、西药及医疗器械，现将过去一年的工作情况做一个总结。

在工作期间，我严格遵守药店的规章制度，勤勤恳恳，认真工作，基本做到了无差错事故；同时虚心请教，与共事的老同志交流处方等多方面的问题，进行处方分析，扩展了自己的知识面，丰富了思维方法，切实体会到了工作中的真正意义；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，尽量完善日常工作。我主动积极、勤快认真的态度以及良好的沟通能力给来店购买药品的顾客留下了深刻的印象。

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的成分，多药联用有可能会造成重复用药，产生药物不良应；多种抗生素合用有时不但不能产生协同作用，还会产生拮抗作用，使治疗失败，所以就要提醒他们应该对症下药，不能用这种“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，而且还会认同我这种为顾客着想的做法。

在药店工作以来，我积极地在实践中成长，理论联系实际，争取让自己的专业水准和服务水平更上一层楼。老话说的好，“师傅领进门，修行在个人”，虽然我接受过4年学的药专业知识的学习，但是我想，只有在实践中积极探索，学以致用，才能真正地成为一名合格的药师为广的顾客服务。

药房自我鉴定高清篇五

在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。

- 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。

最后是我在西药方实习的`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练习学会很多药学上的知识！