

# 最新药店实习日记(大全5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？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。

## 药店实习日记篇一

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，我深入到基层在药品销售岗位理解锻炼。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，现将实习学习状况作一个总结报告。

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，用心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好处。

不仅仅如此，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，用心同带教老师相配合，尽量完善日常实习工作，给各带教老师留下了深刻的印象，

并透过实习笔记的方式记录自己在工作中的点点心得，由于我的主动用心，勤快认真以及良好的医患沟通潜力，各科室给予的`好评。

药用植物学在中药材鉴定中的应用好处重要。大部分状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能够鉴定。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，这样们我们在中药材鉴定中“努力寻找不同因子”就能够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，这样就很明确了只要石楠藤中出以上两种特征就能够断定药材掺伪。

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内含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，所以就要提醒他们就对症下药，不能用这种“大撒网”的方式治疗。这时顾客会十分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，今后我必须能在实践中成长为一名中药材鉴定能手。

在药店工作还能学习一些课堂外的东西，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，这些都是在药店购药的中药处方上学到的知识。

在销售部是最锻炼与人处事、说话的，我的工作主要是接待

顾客、接听电话记录医院及药店采购单，接收传真。

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状况，然后做简单的介绍，以提高顾客对销售人员的信任度。

接听电话时要语气平和有礼貌。遇到不懂的地方认真询问，不能够马虎大意，有时候医院的采购说话并非普通话带有口音，尤其是南方口音，那时必须要注意力集中，防止听错或漏听。

在那里我不知不觉地容入了整个团队。当自己的工作干完时主动帮忙他人，同时我也得到了别人的好评和关心。

在销售部实习期间我学会了用办公自动化设备，如传真机、复印机等。学校里学习的office软件在那里也得到使用并有所提高，一个人的工作潜力是各方面综合知识表现，当今社会竞争越来越激烈，一个人的知识要全面广泛，但在本专业要精益求精，这样才能适应职场的激烈竞争。

透过实习，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，在实习过程中我们以踏实的工作作风，勤奋好学的工作态度，虚心向上的学习精神得到了带教老师的一致好评。

实习是步入社会前的预演，实习中的苦与乐都尝尽后发现自己长大了。今后将步入社会参加工作，从北京中医药大学走出的我将牢记“勤求博采，厚德济生”的校训，肩负起中药学工作者的使命和职责。工作对得起职业，做事对得起国家。

## 药店实习日记篇二

在学校期间一直都想暑假去药店见习见习，终于到了暑假。

去之前自己不知道改怎么样去做，觉得自己的知识就是那么的少，如果别人问到不会自己会都不好意思啊。

这见习给我最大的感触就是“很多事情都没有我们想象的那么难，当然也没有我们想象的那么容易。

去到药店的第一天，感觉自己跟店里的人又很大的隔阂，但就是他们都好好人的哦！我问他们都会很认真的回答我，因为店里的员工都属于都叔叔和阿姨累的，第一天我自己看药，很少问店里的员工，因为自己害羞。开始自己一直都在看西药，很多西药的名字好难记，看了n多遍都记不了，或者记到了转眼又忘了。对于中药，有些很容易认出来，此时但就是相似的中药我都辨别不出来，看了都忘了（我还发现店里还有很多中草药，而不就是地道中药）相，不过相信经过一个月的见习自己会去区别那些中药的，当然也要对西药有一定了解哦。

现在说说我在见习期间的的生活吧！早上点就要起床，呜呜，中午回家，晚上吃完晚饭再去就一直差差不多1就回家。去的路上就打电话给死牛，响一下就关他就会打过了了，我发现有些店员对待客人的态度不就是很好啊，而且他们经常说粗口，也很八卦。还有就就是因为店就是私人的，所以店员的专业知识有待提高，很多我问到的他们都不会回答，呵呵不就是我自大，确实他们懂得的知识确实不多。不够他们懂得的就一定会很认真的回答我的。

## 药店实习日记篇三

### 第一篇

今天是我第一次到药店实习，心情既紧张又兴奋，紧张是因为我第一次进入药店学习如何销售药品，兴奋是因为我终于有机会可以将课堂学习到的知识运用到实践中去。由于我是

第一次销售药品，所以店长特意安排了陈药师指导我，陈药师说今天主要是交我记住药品一共分为以下几类：解热镇痛抗炎药、消化系统药、抗感染药、呼吸系统药、循环系统用药等，陈药师说只有先把这些分类记清记牢了才能更好的知道患者所需。接着陈药师还简单地跟我介绍了药店的开始时间和一些事迹等等。

### 第三篇

### 第四篇

今天早上来到药店我先是打扫一下卫生，再把货架上的药品整理一下。陈药师来了跟我说从今天开始我可以慢慢尝试着跟顾客介绍一下他们所需要的药品。我心里既紧张又开心，紧张的是今天自己真正一个人要学会如何面对顾客介绍他们所需要的药品怕出错，开心的是我终于可以将课堂上学习到的知识运用到实践中去。中午的时候有个老奶奶想来买一些清热的凉茶，刚好她需要的那个牌子没有货了，这是我就介绍另一种给她，但是老奶奶却不要就只要她说的那种凉茶。还没有等我把话说完老奶奶就走了，这时陈药师走过来对我说，没有关系老人家是这样的了，他们一般只会买自己了解并一直用的牌子，所以我们不要太勉强他们，越是说他们会觉得我们实在忽悠她。原来真正实践起来还是有很多与课堂上不同的，但是我会继续努力的。

### 第五篇

## 药店实习日记篇四

7月1日—31日，我在西门药店中医馆进行了为期一个月的实践锻炼；虽然只有短短一个月，但是对药理知识、为人处事和经营管理等方面的认识都有了一定的提高。

药理知识有所丰富。中药是我们国家特有且博大精深的一门学问。对我们这一代来说，接触中药的机会是比较少的，即使在自己生病的时候也是西药主治，因此，对中药进行基本的药理知识学习和药物实体认识是非常必要的；从生活上而言，平常的小痛小病可以自行处理，而且中药的药性比较温和，没有西药那么大的副作用；从思想上而言，有助于中药这项国粹的继承和发扬。经过一个月的实习，我已经能分辨一些常用的药物，如党参、生晒参（西洋参）、麦冬、苍术等，并对其药性和作用有一定的认识；能看懂一部分药方，对一些需要先煎、后下、灌纱布袋的药物都能判断；对于药物的包裹也有一定的技术熟练度。

为人处事有所成熟。中医馆是一个向外开放的窗口，所以在做好撮药这项工作的同时还要和顾客、坐堂专家和同事进行一定的交流。对中医馆而言，顾客群比较大，但是年龄特征比较明显，大部分是老年人。老年人由于生理上处于衰退期，所以必须对他们多一份耐心、多一点关心、多一些爱心。另外，也要区别对待患有某些特别病症的病人，如精神上的疾病，这并不是说对他们抱有歧视的心理，但由于其所患病症的特殊性，往往伴随出现一些突发性事件，我们需要对其多加关注。突发事件其实非常能锻炼一个人的随机应变能力，但是必须把握原则；拿药店来说，就必须坚持顾客第一的原则。比如由于工作人员的估计错误，一位患者拿不到代煎的中药，而且此时正好碰到药店停水，这位患者非常愤怒，一直指责药店不信守诺言，那么此时，我们可以断定责任方是我们，需要弥补顾客的时间和精力，所以我们提出了药煎好后送货上门的对策，并且得到了患者的认同。

管理经验有所积累。在经营管理方面，西门药店给我的感觉是严格要求、顾客第一。作为一家药店，严格的要求是必须的，因为经营的是药材，关系病人的健康，甚至生命，所以不能有丝毫差错。进货，有专门的正规渠道（萧山医药公司）；验货，由资深的老药师带领仓库部门人员对每一袋进店的药品进行形、味、色的严格审核；出货，由一套电脑系

统控制，每次出货都需要登记，并在每个星期一进行盘仓。在撮药时，经理严格要求营业员间不得相互嬉笑，以免因分心而造成药物种类或剂量的差错。作为一家店，顾客的要求和利益应是第一位的，在工作和解决问题上都必须牢记这一点。比如，一次几位黄岩来的患者到药店抓药，撮完药，一位患者发现自己的药撮多了十付，于是，硬要退，一直坚持自己只要抓十付。但当时，店里刷医保和收银台的工作人员发现该患者药量比较多、数额比较大，都特别跟她确认过。顾客一直坚持是店员的失误，坚持要退，最后经过调解，还是给她们退了，让她们满意的回去。由此，我得到启示：有时候，一点小利是不足挂齿的，像西门药店这样名声响亮的百年老店，信誉和形象才是最重要的。

但是，在实习期间，我觉得药店人员分工不是很明确。刷医保和收银的人员是不固定的，撮药的工作人员会被轮流安排操作，特别是刷医保的人员，很多时候是谁有空就去。因此，我建议各班次应该明确人员分工，落实责任，将刷医保和收银的人员固定下来。这样可以避免因人员流动频繁，交接班时交代不清楚而发生错误；避免代刷医保而产生的责任不清现象；减少员工经常需要帮忙加班刷医保的现象。但是中药师的专业认证还是要同步进行，因为即使是刷医保和收银工作也需要一定的药理知识。

在西门药店实习的一个月，让我看到了万丰“大气经营，精细管理，开放合作，诚信发展”的现代化科学管理理念，让我相信，万丰是我们社会新人锻炼能力的良好途径、踏入社会的坚实桥梁、自我发展的最佳平台。

## 药店实习日记篇五

### 第一篇

很荣幸我能来到百姓缘药店来实习，有幸的成为了该公司的

实习生，回顾这段时间的实习，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，感谢百姓缘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。现将二个月的实习报告总结如下：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。

## 第二篇

今天是我第一次到药店实习，心情既紧张又兴奋，紧张是因为我第一次进入药店学习如何销售药品，兴奋是因为我终于有机会可以将课堂学习到的知识运用到实践中去。由于我是第一次销售药品，所以店长特意安排了陈药师指导我，陈药师说今天主要是交我记住药品一共分为以下几类：解热镇痛抗炎药、消化系统药、抗感染药、呼吸系统药、循环系统用药等，陈药师说只有先把这些分类记清记牢了才能更好的知道患者所需。接着陈药师还简单地跟我介绍了药店的开始时间和一些事迹等等。

## 第三篇

## 第四篇

今天早上来到药店我先是打扫一下卫生，再把货架上的药品整理一下。陈药师来了跟我说从今天开始我可以慢慢尝试着跟顾客介绍一下他们所需要的药品。我心里既紧张又开心，紧张的是今天自己真正一个人要学会如何面对顾客介绍他们所需要的药品怕出错，开心的是我终于可以将课堂上学习到



的知识运用到实践中去。中午的时候有个老奶奶想来买一些清热的凉茶，刚好她需要的那个牌子没有货了，这是我就介绍另一种给她，但是老奶奶却不要就只要她说的那种凉茶。还没有等我把话说完老奶奶就走了，这时陈药师走过来对我说，没有关系老人家是这样的了，他们一般只会买自己了解并一直用的牌子，所以我们不要太勉强他们，越是说他们会觉得我们实在忽悠她。原来真正实践起来还是有很多与课堂上不同的，但是我会继续努力的。

## 第五篇

今天我们需要盘点所有的药品，虽然很累很多但是看到最后自己能坚持着把所有的货物盘点好真的是蛮有成就感的。今天最大的收获就是，我们人生中需要面对很多事情并不是我们想象中那么好的，既然有时候我们没有办法去改变就不妨学着去接受它。还有就是面对的事情又多又烦时一定要让自己的心静下来，不要着急慢慢来来。因为只有这样才能把我们的事情做好。、我对这个销售行业的要求也有了新的认识。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，顾客一般都有自己喜好的牌子药，一量这个药没有什么大太的疗效减轻不了病状，他们就会改选其它品牌的药物，如电视台广告中经常出现的如感康、白加黑、斯达舒、三精药等等，较多情况下听从药师推荐。这时候就应该向顾客推荐适合的药品，介绍药品的功能主治、用法用量、使用禁忌，当然还有价钱方面的问题，医嘱很重要，这关系到病人的用药安全问题。

## 第六篇

今天是我在药店实习的第五天，我也感觉自己对药品的认识和记忆越来越多了。最起码有顾客需要买什么药我会很快知道在那里找并清楚的向他们介绍药品的产地、规格、剂型、用法用量和禁忌症等等事项。其实很多顾客来买药时，我们

不能真的只是为了提成去介绍又贵又没有什么效果的药给他们。当然我也知道做销售就是要靠业绩，但是我觉得我们还是不能违背自己的良心，因为如果我们接待的顾客并不是很有钱，而我们又只看好的药去推销，他们不仅很困难更不可能不买药，因为他们需要这些药品去治疗自己的病痛。所以我真的觉得我们无论干哪一行业的都一定要遵守一定的原则。

、我对这个销售行业的要求也有了新的认识。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，顾客一般都有自己喜好的牌子药，一量这个药没有什么大太的疗效减轻不了病状，他们就会改选其它品牌的药物，如电视台广告中经常出现的如感康、白加黑、斯达舒、三精药等等，较多情况下听从药师推荐。这时候就应该向顾客推荐适合的药品，介绍药品的功能主治、用法用量、使用禁忌，当然还有价钱方面的问题，医嘱很重要，这关系到病人的用药安全问题。