

# 2023年在药店中自我鉴定(优质7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。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。

## 在药店中自我鉴定篇一

三个月的药房见习活动结束了，收获颇丰。

一的见习生就仅有我和中药班的一个男生，可见这次见习机会是多么的难得，所以我格外珍惜这次得来不易的机会。

初到药房，有些期待有些紧张，期待是因为以前都没有到过药房所以很想看看传说中的药方长啥样；紧张时怕自我做不好，因为才一，没有学到中药不明白那些药长什么样，有什么功效，怕自我会做不好会挨骂。在这两种心境的夹击下我跟着师兄师姐走进了中药房……进了药房才明白一切并没有自我想象中的可怕，药房里的教师跟师姐都很和蔼，教师给我们的第一个要求就是打开药箱认药，第二个要求就是加药，当然第二个要求是建立在第一个要求之上的，如果我们连药都没认识很可能会加错药，那导致的后果也许会很严重。

加药其实也有很学问的，比如说药柜很有规律，所有的药在每个柜的位置都相同，比较贵的药放在公共柜，普通并且常用的药就放在调剂师自我的柜；在药库里，每种药的位置都侍定的以便于调剂师找药加药；加药不能加得太满，否则药会容易混合。还有就是很多种药都长得很像，要是我们不注意很容易会加错药，这样在调剂师称药时就会称错，直接导致药方的药没捡对达不到治疗效果可能事小，要是所以引起病人的什么问题或是导致死亡那事情就了。所以加药要认真认药，

做到看标签加药。

作为制药专业的学生，我的课程没设有《中药学》，无形之中就使我对中药的接触少了许多，借这次的机会弥补了专业没有开设中药课程的遗憾。在药房里，我除了加药之外还利用加药的同时认识了很多种药，虽然各种药的药效没有很深的认识可是先认识药再了解药效也是一种学习的途径。在药房三个月，我能简便的辨别出很多种常用药，如：生地、熟地、黄精、紫菀、石斛、党参、太子参、元胡、柴胡、附子、女贞子……还有很多很多，那里就不一一例举了。除了对药的认识，我还学会了称药、分药，也明白在药房工作是件辛苦的事，无论是称药还是核药都需要绝对的耐心与细心，所以，在药房工作的教师们无疑都是值得尊敬的，因为他们用自我的辛劳换取病人的安康。

综合来说，在药房见习的这三个月无论是在学识上还是在精神上我都有了提高。

## 在药店中自我鉴定篇二

我从事药店收银工作的.时间不是太长，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有必须的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，进取的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，为药店的发展作出了自我应有的贡献。现针对自我在工作中遇到的问题谈谈自我的心得和体会，也算是对自我工作的一个鉴定吧。

收银员在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。收银员在进行收银作业时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。收银员不可为自我的亲朋好友结算收款，以免引起不必要的误会和可能产生的收银员利用收银职务的方便，以低于原价的收款登录至收银机，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗”现象。在收银

台上，收银员不可放置任何私人物品。因为收银台上随时都可能有顾客退货的药品，或临时决定不购买的药品，如果有私人物品也放在收银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。收银员不可任意打开收银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。不启用的收银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将药品带出药店。收银员在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意收银台前和视线所见的药店内的情景，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。收银员要熟悉卖场上的药品，尤其是特价药品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。

将结算好的药品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，不要以为该项工作是最容易可是的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的药品垫底装袋；正方形或长方形的药品装入包装袋的两例，作为支架；瓶装或罐装的药品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的药品放置在袋中的上方；提醒顾客带走所有包装入袋的药品，防止其遗忘商品在收银台上的情景发生。

离开收银台时，要将“暂停收款”牌放在收银台上；用链条将收银通道拦住；将现金全部锁入收银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管；将离开收银台的原因和回来的时间告知临近的收银员；离开收银机前，如还有顾客等候结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后采的顾客到其他的收银台结账；并为等候的顾客结账后方可离开。

上头就是我在实际工作中的一点想法，请各位领导和同事批评指正。

### **在药店中自我鉴定篇三**

转眼间xx年已经过去一半，像公司领导常说的那样“时间过半，工作也要过半”。经过学习和时间的漂移也该对自我的

工作进行一下工作鉴定。

营业员的岗位看似很简单，但要把工作做好，做细却不简单。我们要在工作中不断的加强自身学习，自我充电，用专业的业务知识为顾客更好的服务，来体现自我价值。

在这半年里，我在领导的耐心指导和每月培训知识下我学到了很多提高了自我的业务水平，也发现了自我的不足。

要当好一名营业员就要熟记药品的品名，药品的摆放位置，用法用量和功能主治。这是要当一名药店营业员的基本功，可我们往往总是大大咧咧的只知其一不知其二，经过经理的耐心指导和长期提问来完成我们的基本功是很不应当的。

作为一名合格的营业员呀以微笑服务为主题，认真观察每一位顾客，认真倾听顾客的诉说，察言观色，经过顾客的动作和表情来发现顾客的真正的购买动机，不要对只看不买的顾客表现出冷漠和不耐烦的表情。对有购买欲望的顾客要试探性的向顾客推荐，在推荐过程中不要只顾自说自话或看到别的顾客进店分神，要经过推荐一两个品种来观察顾客反应来完成呢个交易。

在这半年里虽能完成任务，但还有许多毛病，期望能在领导的指导和自我的努力下，更好的完成下半年的任务，为我们的\_\_年画上一个完美的句号！

## 在药店中自我鉴定篇四

实习只是一个过程，而我们在实习中会学到多少，明白多少，对我们的忙有多，这仅有自我明白。在学校的安排下。我到\_\_\_\_药店进行工作实习，药店对于我们平民来说一点都不会陌生，因为我们要是有着小病小痛都会去买点要吃吃，实在不行才会上医院，而我在实习的这段时间里，对药品更加的了解，对药师的工作流程也更加的了解，也让自我对以后

的工作充满了信心。

刚来到药店实习，前辈没有交给我困难的工作，只是让我在旁边忙，打打下手之类的。而我在旁边认真的学习前辈是如何工作的，要是遇到不懂的就虚心的向前辈们请教，然后认真的思考，从中吸取经验。药师的工作就是依据病人的情景，选择一款最适合、最有忙的药，让他们早日健康。

在前辈的指导下，我开始了正式的工作，开始的时候，我只会对伤风感冒的小病症开药拿药，虽然这些工作都很简单，可是我做起来还是相当的仔细，应为万千世界无奇不有，如果随便给病人拿药，要是病人吃了过敏，那就得不尝试了。所以在工作中，我都是认认真真，没有打一丝马虎。经过长期的工作实习，我积累了必须的工作经验，并且养成了良好的工作素质，此刻我也和其他前辈一样开始了正式的工作。

经过这次的实习我学到了很多，明白了很多，在实习工作中，我将课堂上学到的理论知识与工作相结合，让我更加的了解工作，对自我的专业也更加的了解，在实习工作中也培养了我的动手本事，社会交际本事，增加积累了我的工作经验。这些都是课堂上学不到的，在工作中我也很开心，因为我能够用自我的双手来忙这些人，这应当就是助人为乐吧！

社会不断的发展，人们的素质不断的`降低，每个人都是那么的自私自利，所有的年轻人都只会想着自我，没有想过自我的长辈，他们有病痛，都是去诊所或者医馆，不敢乱花一分钱，最终是魏了谁，可是有着多少年轻人是为自我的长辈着想的，我想真的很少，经过这次的实习，我深深的体会到亲情的可贵，有的时候就只是一瞬间的事情，就会阴阳两隔，到时候就算是后悔，也只是徒增伤感，毕竟这个世界可没有后悔要卖。

## 在药店中自我鉴定篇五

一向以来认为学校让同学们去实习是多此一举，可此刻我却认为，顶岗实习的意义真的很重大。他不是想象中的那么简单，或者说做做样貌就能够，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，不会有教师帮忙你解决困难，不会有同学和你心心相映无话不谈，不再是刻板书本，而是真刀真枪的应对顾客，应对同事，应对领导，一切都不在简单，我们只能经过自我的摸索来处理问题、解决问题，一切只能靠自我。所以，种种经历我们只能把其作为是考验，然后努力克服，最终征服它。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。经过实习，一方面，我锻炼了自我的本事，在实践中成长；另一方面，我也为社会做出了自我的贡献；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、鼓励自我让自我更加努力的去掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自我的知识，锻炼自我的本事，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，它使我们走出学校，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，在实践中检验自我。尽管实习比较辛苦，可是却为我以后人生的道路做好了铺垫，我明白一切都是不容易的。我也最终明白，乏味中总会有期望，苦涩中总会有甘甜。

我期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，必须会有很大的收获。我也期望在七月毕业时，自我能对此次实习无愧于心！

## 在药店中自我鉴定篇六

光阴似剑，时光如梭，我们满怀喜悦迎接新的一年。在以前的工作过程中经历了许多事情，从工作过程中也鉴定了许多经验和教训。

作为一名收银员，我鉴定了以下资料：

一、作为一名营业员要有良好的工作姿态，良好的待客态度，热情接待顾客，要了解顾客的购物需求，为顾客营造一个温馨的购物环境。

二、对待顾客要用礼貌用语，说话语气要尊敬、亲切，不要对顾客大声说话，要注意自我的仪容、仪表，动作要大方，举止礼貌，作为一名合格的收银员，要随时注意价格的变动，熟悉卖场的各种商品，异常是特价商品信息，在收银过程中要做到唱收、唱付、唱找，以免引来不必要的麻烦。扫价时商品价格要与电脑相符，如不相符时，随时通知商管和店助调价，在收银过程中不要漏收、少收、多收。当然也有许多不足之处，有时自我心境不好的时候，对顾客语气稍重一点，有时也顶撞顾客，可是我会尽量注意自我在工作中坚持良好的心态。

总之，我十分感激领导对我的支持和帮忙，给我一个工作的机会。我相信，在我以后的工作中，我会越来越努力，让我们共同努力。

## 在药店中自我鉴定篇七

营业员是药店的核心之一，一个药店的好与不好，一大半就是看这个药店的营业员如何，药店大多数是做回头客的生意，而药店营业员又要做到小病做医生大病做参谋，要给病人以安全感..等等，药店的营业员可不是闹着玩的.要治好病的同时又要赚到钱，这个才是艺术营业员的岗位看似很普通，但

要把这份工作做好，却并不简单还有就是多记药品名，药品摆放位置，药店药很多很杂，。营业员以微笑服务为主题。

每一位顾客都是抱着某种需求才走进药店的，所以药店营业员要尽快了解顾客的真正购买动机，才能向他推荐最适宜的药品。

每一位顾客都是抱着某种需求才走进药店的，所以药店营业员要尽快了解顾客的真正购买动机，才能向他推荐最适宜的药品。那么，怎样才能了解到顾客的购买需求呢?察颜观色经过仔细观察顾客的动作和表情来洞察他们的需求，找到顾客购买意愿产生的线索。

1、观察动作。顾客是匆匆忙忙，快步走进药店寻找一件药品，还是漫不经心地闲逛;是三番五次拿起一件药品打量，还是多次折回观看。药店营业员注意观察顾客的这些举动，就能够从中透视出他们的心理了。

2、观察表情。当接过药店营业员递过去的药品时，顾客是否显示出兴趣，面带微笑，还是表现出失望和沮丧;当药店营业员向其介绍药品时，他是认真倾听，还是心不在焉，如果两种情形下都是前者的话，说明顾客对药品基本满意，如都是后者的话，说明药品根本不对顾客的胃口。店员进行观察时，切忌以貌取人。衣着简朴的人可能会花大价钱购买名贵药品;衣着考究的人可能去买最便宜的感冒药。所以，药店营业员不能凭主观感觉去对待顾客，要尊重顾客的愿望。