

2023年药店实习填实习报告(优秀14篇)

编写整改报告时，要针对问题进行分析、整理和归纳，找出解决问题的方法和途径。通过阅读这些报告范文，我们可以学习到一些写作技巧和方法，以及学科领域的专业知识。

药店实习填实习报告篇一

实习地点:xxxx县中医院

从20xx年6月5日至20xx年5月5日实习时间12个月，在xxxx县中医院实习，分别在住院药房、门诊西药房、门诊中药房、制剂室和药检室进行为期一年的实习。实习的过程就是我成长的过程。

随着我医药事业的日臻完善和人们对自身健康状况要求的不断提高，药品更是发挥着不可替代的作用，社会对药学人员高度重视和严格要求，我们作为未来社会的药学专业人员，为了顺应社会的要求，提高自身的素质，培养自身的操作能力，根据学校的要求，我选择了xxxx县中医院进行为期一年的实习。在这次实习期间我希望能够熟悉医院药房常用的药物，了解药房内部操作，配药程序，贵重药品、麻药品和精神的药品的管理，还有一些医院管理等。实习期间是我们这些即将跨出学校的学生学以致用最佳时期，希望能通过实习学到一些书本上学不到的知识，积累实践经验。

1、住院药房

住院药房是我此次实习的第一站。实习的第一天走进住院药房，首先映入眼帘的便是一排排药架和穿梭在药架之间忙碌的老师。第一天实习，心里很没底，感到既新鲜又紧张，新鲜的是能够接触到很多在学校看不到的东西，紧张的是万一做不好工作而受到批评，但几位老师既亲切又和蔼，并很热

心的为我介绍这里的工作制度和流程，让我那股紧张劲顿时减少了大半，心里暖暖的，我就有了信心一定要学好。

住院药房的主要职责是为本院住院部各科室病人提供静脉输入的西药(包括水针剂和粉针剂)和口服药及部分外用药。药品的摆放按不同剂型、作用分门别类，井然有序。药房最前面的架子上放的都是一些最常用的针剂，如维生素c注射液、维生素b6注射液、氨基比林、门冬钾美注射液、地塞*松注射液、生理盐水、654-2、氯化钾注射液等和抗生素类的注射剂如头孢类、阿莫西林、阿昔洛韦、更昔洛韦、赖氨匹林等；第二排药架上摆放的治疗心脑血管疾病的药品如卡托普利、美托洛尔、硝苯地平、辛伐他汀、尼莫地平、硝酸异山梨脂等；第三排药架上摆放的是治疗消化道系统疾病的药品，如多潘立酮片(吗丁啉)、多酶片、奥美拉唑、雷尼替丁等；第四排药架上摆放的是解热镇痛类药品如阿司匹林、复方氨酚烷胺片(感康)、吲哚美辛片等；还有一些药品如抗过敏的药如氯雷他定、甲巯咪唑和常用的马来酸氯苯那敏(扑尔敏)和外用药品如眼药水；两侧的药架上放的是抗肿瘤的药品，如氟尿嘧啶、环磷酰胺、依托泊苷和手术室常用药如局麻药普鲁卡因、利多卡因，显影剂碘化油、碘海醇、碘普罗胺。二类精神的药品锁在前面的铁柜子里，一类精神的药品如哌替啶、布桂嗪、芬太尼都要锁在保险柜里，由专人保管。

住院药房的分工明确，不同的工作由不同的工作人员完成。医院采用联网系统，首先，住院部各科室医生查房后下医嘱后，由护士将科室病人所需用药的名称、数量的统领单输入电脑，待住院药房的药师接受后将统领单打印出来，再由负责调剂药品的药师根据统领单发药，最后由药房送药的护士核对无误后送往各个科室。

为了补充药品的消耗，每周二、周五药房的负责人都会进行药品出库。一般药房会按规定在出库的前一天先清点药房内药品的数量，以便掌握药品的消耗量，便于及时供给，满足配方需求，然后把需要领用的药品的数量、剂型输入电脑，

再将出库统领单传给药库，药品出库员根据传过来的信息打印统领清单，然后根据清单发药。发药时应严格查对药品的剂型、数量和有效期。药库将药品发放完毕后，再由领药人按药单核对，无误后签名备查。

通过住院药房两个月的实习，我熟悉了不同类别药品的使用范围，通过按统领单向各科室发药的过程中，我对常见科别病人所用药品及其适用范围有了大致了；大致掌握了一般药品的储存原则：疫苗、蛋白、刺激因子等药品应恒温保存；硝普钠、维生素k4、培福沙星注射剂等应避光保存；并对精神的药品的管理有了更进一步的了解。虽然实践工作中难免产生失误，但改正后便是自己实习中宝贵的经验和教训。

2、门诊西药房

结束了住院药房的实习后，在药剂科主任的安排下，我来到了门诊西药房。门诊西药房的调剂工作，是药剂科直接为病人和临床服务的窗口，调剂工作的质量反应了药剂科的形象，也反应了医院医疗服务的质量的另一个侧面。

西药是现在药品的主力，同时意味着门诊处的工作会格外繁忙。门诊西药房的调剂工作面是面对流动的病人，工作作业量大，活动高峰时间明显。药品关乎病人的身体健康和生命安全，稍有不慎便会酿成严重的不良后果。所以，调剂工作人员必须严格执行操作规程、处方管理制度，认真审查和核对，确保发出药品的准确、无误。发出药品应注明患者姓名、用法、用量，并交代注意事项。对方所列药品，不得擅自更改或者代改，对有配伍禁忌、超剂量处方，调剂人员应拒绝调配，必要时经处方医师更改或重新签字，方可调配。为保证药品质量，药品一经发出，不得退换。

门诊西药房实行窗口发药结合法，即每个发药窗口配有两名调剂人员，一人门诊西药房实行窗口发药结合法，即每个发药窗口配有两名调剂人员，一人负责收方、审查处方和核对

发药，另一人负责配方。此方法配方效率高，差错少，能更好的把工作做好。

药店实习填实习报告篇二

很荣幸我们xx级药学与经营管理的全体学生于20xx年来到郑州市医药连锁经营有限公司来实习，有幸的成为了该公司的实习生，回顾这二个月的实习，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，感谢九州通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：

一、实习的时间和人数的安排

首先在不打乱正常的营运工作的情况下，总部把我们全体三十六位学生分在了十三个店里学习和工作，实习时间从20xx□□至20xx□□□□同时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。

二、实习阶段的认识和学习

在刚刚开始工作的几天里。尽快的适应了这里的工作环境，慢慢的融入了这个集体里，在店长的关怀下，真的学习了店里的各个工作制度要求和任务，明白了每位工作员的任务和责任以及他们的工作流程，不断提高了自己的专业知识和水平，以丰富了自己的经验。在此期间主要学习了首先是认识药，了解药的分类，用途和拿药。虽然药品的种类很多，但

是药品的摆放时按类别来的，先是注射液，胶囊，片剂，滴丸等的分类，再再次基础上分别按抗生素，心血管，呼吸系统，消化系统，外用，非处方药，计生，医药器材，其他分类。当然取药拿药是最简单也是最重要的一门技术了。在拿药的时候，对不同的年龄，性别和不同程度的人，药的拿取是不同的，特别是小孩和孕妇的用药要特别小心，谨慎。其次在拿药取药的时候，药用礼貌的态度去接受患者的咨询，了解患者的身体状况，同时向患者详细讲解药品的性质，功能，用途和用法及注意事项，同时也要尊重患者的主观意见。不同得药陈列的位置，环境不一样。但是有些药品是不同的。比如有些药品适合在一定的温度下，才能保鲜，这类药品就必须放在温度和湿度调好的冰箱里。还有易挥发的药品不能和其他药品放在一起。最重要的是毛利率高的，利润高的药品须放在货架的黄金位置。最后还必须每天给药品保持清洁。使我们锻炼了耐性，认识到了做任何工作都要认真，负责，细心，处理好每一次的营业，了解在药店中每一个职业与药店之间联系的重要性。

三、加强自身学习，提高专业知识和认识

通过这二个星期的学习，不仅学到了很多书本上没有的知识，而且还丰富我们的阅历和积累经验。但是还是使我们认识到自己的学识，能力和阅历还很欠缺，所以在工作中不能掉以轻心，要更加投入，不断的努力学习，书本上的知识是远远不够的，而且理论和实践的相结合才能更好的让我们了解知识，更好的把知识带到现实中，服务大众。而且我们在实习过程中，也是上班的一员，要遵循药店的各项制度规章，不能向在学校里一样。在店里做事情要有所顾虑，你能随心所欲，重要的是秉持一种学习，认真的态度。同时工作不仅需要熟练的专业知识和技巧，还要高尚的职业素质和道德。最后明白了连锁药房和医院的药房不同，医院的药房的药师只需要药师处方发药，而我们连锁药房的顾客大多是对药品认识较少的非专业人士，所以在拿药和取药的时候，要小心，慎重，对每一位顾客负责。

四、存在的问题

由于我们每个人的岗位和工作职责不一样，所以在实习期间会存在一些问题。首先营业员是与人说话和处事的，工作主要是接待顾客，在接待顾客要语气平和，有礼貌。遇到不懂的地方，不能马虎大意，有时候一些顾客买药时说的是非普通话带点口音，一定要注意力集中，不能漏听和防止听错。其次是理货员，要分别不同药物的药理作用和药性。很好的掌握药物的分类，遇见过期，损坏的药品要统一记下，上报有关负责人。而且注意通道的卫生，脏的话要及时打扫，保持药店清洁的环境。同时每个人都必须集中注意力，小心偷盗，注意刻意的人。

五、建议

通过这二个月的实习和工作，使我们大致的了解了医药连锁经营有限公司的一些规章制度和体制。并且在实践中掌握了一些相关知识，是我们更好的记住和运用理论知识。但是我们需要提出几点建议：

- 一、在一些较大的医药卖场配置保安，防止药品被偷盗现象。
- 二、在发现药品损坏时，要及时换掉及补充。
- 三、要时时刻刻保持药品的清洁和卫生
- 四、领导要与店员之间常沟通，了解店员的想法。

药店实习填实习报告篇三

一、严守公司的规章制度，以员工的标准要求自己。实习期间，我严格遵守公司的一切工作管理制度，自觉以老员工规范严格要求约束自己，虚心求教，利用可利用的时间来熟悉药品的成分功效以及禁忌症还有其陈列的位置，在工作中积

极主动帮店长及药师做一些力所能及的事情，一方面减轻了店长及药师的工作量更重要的是给了自己一个可以锻炼的机会，让自己可以独立的去分析判断解决事情，不仅开阔了视野扩大了知识面也提高了实际操作应变能力。

二、如何提高自己的专业知识。专业知识才是最真的东西，最过硬的资本，有了它你可以很自信的去销售无论对什么样的顾客，因为你知道你知道的东西他们不知道，只有你才可以给他们答案，很羡慕那些资深的药师，俗话说的好：师傅领进门，修行在个人。我珍惜每一次公司安排的培训，在培训中认真的听讲记笔记回去积极的复习，还有就是多看多听，孔子说的好三人行必有我师焉，所以当其它门店需要人帮忙时我都会积极主动的去帮忙，为的就是从不同的人那里学到自己不懂的不知道的知识，取其精华去其糟粕，不断的来完善自己，让自己的专业知识更上一层楼。

三、对销售技巧的认识。我们每天都希望本店的营业额有个更高更好的飞跃，怎么样才能达到目的地呢，我个人认为专业知识+语言技巧+真诚微笑这些都决定着营业额。销售人员有了很强的专业知识，再有语言上的表达又是让你无可挑剔然后面带微笑真诚的关心你的病情，我想任何人都不会拒绝真心关心自己的人，将心比心，人生病的时候是其最软弱的时候，你一句真诚的问候一句真心的嘱咐和叮咛会让他对你有了信任有了依赖，这时你就可以用你所学到的知识去帮助他人，为他人服务，解决了顾客的问题同时也达到了自己的需求，岂不快哉！

四、对人际关系的理解。都说大学是进入社会的一个过度期，然而我却认为实习期才真正的是进入社会的一个过度期。大学里的感情其实还是很单纯的，没有那些明争暗斗没有利益上的冲突，而社会就截然不同了，为了一点点的利益原本关系很好的朋友顿然就成了敌人，恶言相向，刚刚从校园出来的自己很是困惑，想不明白为什么会变成这样呢？值得吗？现在的我似乎理解了一些，这就是社会，这就是现实。以前的

我们一直沉迷在自己梦幻般的国度里，没有真正的去了解自己生活的这个社会，现在的我从自己的天地里慢慢地走了出来不会再天真的只活在自己的世界里无视其他的存在。对一些自己接受不了改变不了的事情自己只有接受不再抱怨，对那些自己不欣赏不认同的人，在工作上合作生活上疏远，对那些和自己思想相左的人就是任何话语都是无用的。凡事做到自己心中有数就好了，也许是因为自己还很年轻还很幼稚还很天真有时在冲动的情况下还是会做错事情，也许正是这样自己得到了丰富的经验，才懂得如何完美的处理事情，随着时间的流逝自己在慢慢地成长着，也成熟了许多，人生就是这样，只有经历的多懂得的才会，人际关系的处理是一门很难学的课程，也许我学一辈子也不会学明白，要活到老学到老的。总之在恒泰我经历了许多也学到了许多，绝不止以上几点，在这里我就不一一详诉了，有些东西只可意会不可言传的，在有些感情面前这些语言就微乎其微了，我真的很幸运遇到了很多好的人，真的很感谢他们，此时的感谢是如此的渺小，最真诚的祝福给他们，是他们教会了我很多东西，教我怎么看待问题分析问题解决问题，这些都会成为我实习期最值得回忆的，我想有些事情会一直的影响着我，更会激励我更好的走下去，同时也会让我更坚强的面对人生道路上的荆棘的。

药店实习填实习报告篇四

20xx年6月——20xx年5月

xxxx县中医院

从20xx年6月5日至20xx年5月5日实习时间12个月，在xxxx县中医院实习，分别在住院药房、门诊西药房、门诊中药房、制剂室和药检室进行为期一年的实习。实习的过程就是我成长的过程。

随着我医药事业的日臻完善和人们对自身健康状况要求的不

断提高，药品更是发挥着不可替代的作用，社会对药学人员高度重视和严格要求，我们作为未来社会的药学专业人员，为了顺应社会的要求，提高自身的素质，培养自身的操作能力，根据学校的要求，我选择了xxxx县中医院进行为期一年的实习。在这次实习期间我希望能够熟悉医院药房常用的药物，了解药房内部操作，配药程序，贵重药品、麻药品和精神的药品的管理，还有一些医院管理等。实习期间是我们这些即将跨出学校的学生学以致用用的最佳时期，希望能通过实习学到一些书本上学不到的知识，积累实践经验。

住院药房是我此次实习的第一站。实习的第一天走进住院药房，首先映入眼帘的便是一排排药架和穿梭在药架之间忙碌的老师。第一天实习，心里很没底，感到既新鲜又紧张，新鲜的是能够接触到很多在学校看不到的东西，紧张的是万一做不好工作而受到批评，但几位老师既亲切又和蔼，并很热心的为我介绍这里的工作制度和流程，让我那股紧张劲顿时减少了大半，心里暖暖的，我就有了信心一定要学好。

住院药房的主要职责是为本院住院部各科室病人提供静脉输入的西药（包括水针剂和粉针剂）和口服药及部分外用药。药品的摆放按不同剂型、作用分门别类，井然有序。药房最前面的架子上放的都是一些最常用的针剂，如维生素c注射液、维生素b6注射液、氨基比林、门冬钾美注射液、地塞*松注射液、生理盐水、654—2、氯化钾注射液等和抗生素类的注射剂如头孢类、阿莫西林、阿昔洛韦、更昔洛韦、赖氨匹林等；第二排药架上摆放的治疗心脑血管疾病的药品如卡托普利、美托洛尔、硝苯地平、辛伐他汀、尼莫地平、硝酸异山梨脂等；第三排药架上摆放的是治疗消化道系统疾病的药品，如多潘立酮片（吗丁啉）、多酶片、奥美拉唑、雷尼替丁等；第四排药架上摆放的是解热镇痛类药品如阿司匹林、复方氨酚烷胺片（感康）、吲哚美辛片等；还有一些药品如抗过敏的药如氯雷他定、甲巯咪唑和常用的马来酸氯苯那敏（扑尔敏）和外用药品如眼药水；两侧的药架上放的是抗肿瘤的药

品，如氟尿嘧啶、环磷酰胺、依托泊苷和手术室常用药如局麻药普鲁卡因、利多卡因，显影剂碘化油、碘海醇、碘普罗胺。二类精神的药品锁在前面的铁柜子里，一类精神的药品如哌替啶、布桂嗪、芬太尼都要锁在保险柜里，由专人保管。

住院药房的分工明确，不同的工作由不同的工作人员完成。医院采用联网系统，首先，住院部各科室医生查房后下医嘱后，由护士将科室病人所需用药的名称、数量的统领单输入电脑，待住院药房的药师接受后将统领单打印出来，再由负责调剂药品的药师根据统领单发药，最后由药房送药的护士核对无误后送往各个科室。

为了补充药品的消耗，每周二、周五药房的负责人都会进行药品出库。一般药房会按规定在出库的前一天先清点药房内药品的数量，以便掌握药品的消耗量，便于及时供给，满足配方需求，然后把需要领用的药品的数量、剂型输入电脑，再将出库统领单传给药库，药品出库员根据传过来的信息打印统领清单，然后根据清单发药。发药时应严格查对药品的剂型、数量和有效期。药库将药品发放完毕后，再由领药人按药单核对，无误后签名备查。

通过住院药房两个月的实习，我熟悉了不同类别药品的使用范围，通过按统领单向各科室发药的过程中，我对常见科别病人所用药品及其适用范围有了大致了；大致掌握了一般药品的储存原则：疫苗、蛋白、刺激因子等药品应恒温保存；硝普钠、维生素k4、培福沙星注射剂等应避光保存；并对精神的药品的管理有了更进一步的了解。虽然实践工作中难免产生失误，但改正后便是自己实习中宝贵的经验和教训。

结束了住院药房的实习后，在药剂科主任的安排下，我来到了门诊西药房。门诊西药房的调剂工作，是药剂科直接为病人和临床服务的窗口，调剂工作的质量反应了药剂科的形象，也反应了医院医疗服务的质量的另一个侧面。

西药是现在药品的主力，同时意味着门诊处的工作会格外繁忙。门诊西药房的调剂工作面是面对流动的病人，工作作业量大，活动高峰时间明显。药品关乎病人的身体健康和生命安全，稍有不慎便会酿成严重的不良后果。所以，调剂工作人员必须严格执行操作规程、处方管理制度，认真审查和核对，确保发出药品的准确、无误。发出药品应注明患者姓名、用法、用量，并交代注意事项。对方所列药品，不得擅自更改或者代改，对有配伍禁忌、超剂量处方，调剂人员应拒绝调配，必要时经处方医师更改或重新签字，方可调配。为保证药品质量，药品一经发出，不得退换。

门诊西药房实行窗口发药结合法，即每个发药窗口配有两名调剂人员，一人门诊西药房实行窗口发药结合法，即每个发药窗口配有两名调剂人员，一人负责收方、审查处方和核对发药，另一人负责配方。此方法配方效率高，差错少，能更好的把工作做好。

药店实习填实习报告篇五

在学校期间一直都想暑假去药店实习实习，终于到了暑假。

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

这实习给我最大的感触是“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，但是相似的中药我都辨别不出来，看了都忘了想，不过相信经过一个月

的实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。

现在说说我在实习期间的生活吧！早上7点就要起床，呜呜，中午回家，晚上吃完晚饭再去就一直待到差不多10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是很好啊，而且他们经常说粗口，也很八卦。还有就是因为店是私人的，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。

药店实习填实习报告篇六

很荣幸我们xx药剂5班的一部分学生于来到xx市桂中大药房连锁药店来实习，有幸的成为了该药店的实习生，回顾这几个月的实习，我们在店长和各位师傅支持和帮助下，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，在此对店长和师傅们表示衷心的感谢，感谢xx市桂中大药房连锁有限药店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。

在刚刚开始工作的几天里。尽快的适应了这里的工作环境，慢慢的融入了这个集体里，在店长的关怀下，认真的学习了店里的各个工作制度要求和任务，明白了每位工作员的任务和责任以及他们的工作流程，不断提高了自己的专业知识和水平，以丰富了自己的经验。在这段时间主要学习了首先是认识药，了解药的分类，用途和拿药。虽然药品的种类很多，但是药品的摆放时按类别来的，先是注射液，胶囊，片剂，滴丸等的分类，再再次基础上分别按抗生素，心血管，呼吸系统，消化系统，外用，非处方药，计生，医药器材，其他分类。

当然取药拿药是最简单也是最重要的一门技术了。在拿药的

时候，对于不同的年龄，性别和不同程度的人，药的拿取是不同的，特别是小孩和孕妇的用药要特别小心，谨慎。其次在拿药取药的时候，药用礼貌的态度去接受患者的咨询，了解患者的身体状况，同时向患者详细讲解药品的性质，功能，用途和用法及注意事项，同时也要尊重患者的主观意见。不同得药陈列的位置，环境不一样。但是有些药品是不同的。比如有些药品适合在一定的温度下，才能保鲜，这类药品就必须放在温度和湿度调好的冰箱里。还有易挥发的药品不能和其他药品放在一起。最后还必须每天给药品保持清洁。使我们锻炼了耐性，认识到了做任何工作都要认真，负责，细心，处理好每一次的营业，了解在药店中每一个职业与药店之间联系的重要性。

通过了这几个月的学习，不仅学到了很多书本上没有的知识，而且还丰富我们的阅历和积累经验。但是还是使我们认识到自己的学识，能力和阅历还很欠缺，所以在工作中不能掉以轻心，要更加投入，不断的努力学习，书本上的知识是远远不够的，而且理论和实践的相结合才能更好的让我们了解知识，更好的把知识带到现实中，服务大众。而且我们在实习过程中，也是上班的一员，要遵循药店的各项制度规章，不能向在学校里一样。在店里做事情要有所顾虑，你能随心所欲，重要的是秉持一种学习，认真的态度。同时工作不仅需要熟练的专业知识和技巧，还要高尚的职业素质和道德。最后明白了连锁药房和医院的药房不同，医院的药房的药师只需要药师处方发药，而我们连锁药房的顾客大多是对药品认识较少的非专业人士，所以在拿药和取药的时候，要小心，慎重，对每一位顾客负责。

人生道路才刚刚开始。需要自己去踏实地走好每一步，并时刻提醒自己要好好学习，好好工作，做一个有为青年，做一个对社会、对国家有用的人！

药店实习填实习报告篇七

- 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xx医药城□xx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xx月份开始一直到xx月底。

xx大药房。是成立于20xx年，面积约xx平方米，仓库也有xx多平方，是大型药店。

我是在xx月中旬来到xx大药房的。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xx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，提高自己实际动手的能力，培养解决问题的能力，善于开发自己的思维，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，类似药品中要推哪种药品，为什么，这些都该牢记。

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。

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！

药店实习实习报告篇八

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，早日步入社会，体验工作的艰辛与乐趣，了解更多社会知识。

玉溪福林堂药店

我的社会实践调查报告是在暑假中拉开序幕的，刚过暑假的我们还沉浸在能够吃喝玩乐的悠闲中，父母又早已踏上了挣钱的路，因为家在农村，父母挣钱不容易，每天早起晚归，除了田间劳作，还要找点额外的工作以维持生计，供我们上学，于是我想利用假期，借这次实践活动的机会，找个工作做。

20xx年7月9日，我便带着希望与渴望，开始了我找工作的历程。艰辛的找寻并没有使我如愿以偿，很多地方的招聘都是有工作经验的优先，一听我说没有经验就跟我说：“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的话我们回同志你的。”经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因，主要是因为自己没有很好的定位，没有找准自己的位置。

第二天，总结失败的教训，白正自己的位置，我来到了玉溪福林堂药店，向主管说明自己的来意，并承诺一定好好表现，主观和、见我恳求热切，就将我留了下来，并同志我第二天能够来上班了。

第二天，带着简单的行李去上班。一开始，主管把我叫到一个女孩的跟前，要我跟着她学。看着她不停的拿着商品看来看去，我也拿着商品看，见到有顾客来，她就拿着商品竭力的推销，而我仅仅站在旁边，试着说“好，很好”之类的话，满以为这样能够卖掉，可顾客却不屑一顾，走了。我站在那里，望着女孩，她并没觉得委屈，依旧看着商品，依旧推销着。也许在人生旅途中，会遇到很多的失败或挫折，只要用一颗平常心来对待，生活就没了压力。当我环视别的员工时，

也是在认真负责的推销着商品。

第一次站在柜台前，望着琳琅满目的商品，望着眼前的人们，听着这杂乱的脚步声，我心乱如麻，眼前的人们牵引着我的目光，看着他们远去的背影，心里又少了几分紧张。刚开始，面对顾客，不知要说什么才好，仅仅被动地把顾客提到的药品拿到他们手中，然后在一一把它们放回。日子一天天的过着，我也一天天的磨练着自己。面对顾客，我能轻松自如的向他们介绍商品的种类，用途等等，见到熟识的顾客，也能主动的热情的打招呼，聊家常。

在一个似大似小的空间，有着我的快乐与欢笑，也有着我的烦恼与忧愁。有时，也会遇到一些胡搅蛮缠的'顾客，会因看上一个商品问了又问，心里十二分的不耐烦，脸上还要露着笑容，嘴上还要向他们介绍着，解释着，而最终却又没买，有时，也会遇到年老的顾客，说上一大通，他们也不解其意，仅仅呆呆的望着你，呆呆的站在那里。但不管怎样，我们这个代人对长辈应是毕恭毕敬，对小朋友应是热情友好。“顾客是上帝”是服务行业的宗旨。

打工期间，我还从那里了解到一些相关福林堂的知识。福林堂的药材，务求齐全，即使一些偏僻不常用的药，也要准备一点，避免不能按方配齐，使顾客失望。有的药如附片之类，有特殊的烹制方法，则店伙计必定反复交代，特别说明。福林堂还在药方上每一味药下面都注明价码，不论是名贵的参茸燕窝，还是几分钱的甘草都是如此，真正做到言不二价，童叟无欺。福林堂成名的秘诀，就在于它一直认真按照门联所写的两条中药加工的传统标准去做，坚持百年不懈。福林堂的饮片，从选料开始就非常认真，宁可出较高的价钱进上等好货，决不贱价买次货；加工时讲究工艺，注重质量，所以看样很好，极少灰碎，药性足。店伙计大都经验丰富，熟谙中药药理讲究的“寒、热、温、凉”四气和“辛、甘、酸、苦、成”五味，能根据药物的形色、气味、味道来辨别真伪优劣。他们按方抓药时多半都是一抓即合分量，极少有添减

的时候，但仍然要用小戥子称一称，操作认真，决不马虎。多年以来，福林堂配制的成药逐渐形成了自己的特殊风格，很得病家喜爱，盛名历久不衰。

总的来说，在药店大工是绝对有收获的，我提前进入了社会，力偶了解了社会，对这个社会提前有了理解，我以后在社会上就能够少走弯路。着就是我这个假期的收获。

药店实习填实习报告篇九

相识药品并驾驭其销售方法，实践及熬炼与人接触、与人交往的实力。

1、相识柜台上的药物品种.

大致有rx[]处方药[]otc[]非处方药)、保健品、特别管理药品。常被购买的药品如感冒药、消炎药、胃药等放在便利拿取惹眼的位置，标明价码，熟识管理区域内商品摆放及分区分类。

2、常见疾病症状及对症下药

(一) 感冒

a[]流行性感冒

b[]一般感冒分为风寒型、风热型、暑湿型、搜集整理气虚感冒型及表里双感

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)、维c银翘片(3.5元/盒)、速效伤风胶囊(4.00元/盒)、板蓝根冲剂(7.50元/袋)、日夜百服宁

(12.80元/盒)和泰诺(10.5元/盒)。

(二) 胃病

胃病分为饮食停滞型、胃阴亏虚型、脾胃虚寒型、寒邪客胃型、肝气犯胃型、肝胃郁热型、瘀血停滞型。药品有斯达舒、吗丁啉、丽珠得乐、三九胃泰、健胃消食片、温胃舒、三精胃必治等等。

(三) 五官科

常见的眼病有红眼、角膜炎、沙眼、近视、中耳炎、鼻炎、咽炎。

相识了药店里面的大部分药品，了解药品的基本性能，收获颇丰。

药店实习填实习报告篇十

药店

20xx

xxx

(2)了解生药品行业的实际工作情景，经营规则以及发展前景；

(3)提高沟通及人际关系处理本事；

(4)丰富专业知识，找到不足之处及时弥补，增强自我适应社会本事。

(5)在实践中，检验自我在态度、知识、本事、技能，不

断地完善自我并积累经验。

(1) 运用所学知识，认识药品以及分类；

(2) 熟记店内柜台中的药品的产地、剂型、规格、用法用量、禁忌和注意事项；

(3) 熟悉常用药物的位置和价格，方便出售；

(4) 了解常见的疾病，方便顾客更快的对症买药；

(5) 了解店内各个职位的日常工作，亲自学习体验，并自我总结。

下头是我在药店实习对常用感冒药的一些认识。感冒药有近百种，但能够根据其成份及所针对感冒症状分为四种。

(1) 含解热镇痛成份的感冒药：如对乙酰氨基酚、双氯芬酸钠、氨基比林，其中尤以对乙酰氨基酚最为常用，这种成份专门对付感冒时的发热、疼痛症状。

(2) 含减轻鼻腔充血成份的感冒药：盐酸伪麻黄碱、盐酸羟甲唑啉；原先很多使用的盐酸苯丙醇胺已被禁用，这种成份主要用来减轻感冒时鼻塞、流涕、喷嚏等症状。

(3) 镇咳感冒药：氢溴酸右美沙芬、盐酸二氧异丙嗪等；感冒引起的咳嗽频繁者使用复方甘草合剂、咳必清；咳嗽痰多，痰液粘稠，则可加用必嗽平；这类成份中常常涉及到植物药成份。

(4) 含抗组胺成份的感冒药：扑尔敏、盐酸苯海拉明用于减少过敏症状。另外，在临床治疗中根据需要还常常选用抗病毒治疗和(或)抗菌治疗。所以在市场上所见的形形色色的感冒药，实际上总可能包含抗生素和抗病毒的成分。

我在工作中总结的几种常用感冒药的功效

999感冒灵

在采用解热镇痛，抗过敏等西药的基础上，加入具有抗病毒、消炎作用的中药合理配伍而成，具有抗病毒，防治流感的功能。

板蓝根颗粒

作用：清热解毒。用于病毒性感冒、咽喉肿痛等症状。

泰诺

作用：解热镇痛，消除鼻部充血、镇痛和抗过敏作用。

白加黑

作用：消除鼻塞、流涕、眼鼻搔痒流泪等感冒前期症状。

感冒清热颗粒

作用：用于风寒感冒，头痛发热，恶寒身痛，鼻流清涕，咳嗽咽干。维c银翘片

作用：缓解普通感冒或流行性感引起的发热、头痛、咽痛、咳嗽、口干等症状。

日夜百服宁

作用：用于发热、头痛、鼻塞、流涕等症状

在这些常用感冒药当中，很多包含相同的成份，应尽量避免合用，以免造成成份含量增加引起不良反应。选择感冒药，要针对感冒导致的具体症状对症用药，这样才能尽快痊愈。

我很荣幸能来到横店街永生公药店实习，刚开始工作的时候，心里常常忐忑不安，生怕自我会做错事给药店和顾客带来麻烦。在店长和店员的帮忙和指导下，我遵守店里的规章制度，严格要求自我，按照要求完成了各项实习任务，做好自我的本职工作，每一天勤学多问，把一些重要的问题记在笔记本上，晚上回家上网查阅，我看到自我你一点一点的提高和听到别人对我的肯定，心里十分开心，也受到了很大的鼓舞，增强了自信心。

在此我衷心的感谢她们的帮忙，感激永生公药店给了我一个锻炼自我的机会。经过这段时间的工作和学习，我认识了许多药品，学会了一些销售方法，提高了人际交往本事，学会语言的灵活变通，总而言之，这次实习让我受益匪浅，让我感受到了理论与现实结合的重要性，引发了我对将来工作岗位的思考。实习是对一个应届大学毕业生来说十分重要的经历，实习是我们接触社会的一个平台，最真实感受社会的一个窗口。它使我更深刻的了解社会，更便捷的融入社会。

经过这次的实习，我发现了自我的许多问题和不足，比如自身的经验不足，解决问题的本事严重不够，所学专业知识还很肤浅，专业知识在实际应用中的匮乏等等，这让我明白我所要学习的还有太多，仅有熟悉自我并不多完善自我才能在当今竞争激烈的社会中拥有一席之地。在今后的学习和工作中，我会继续努力学习更多的知识，然后回馈社会。

药店实习填实习报告篇十一

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。

药店实习填实习报告篇十二

我所在的药店是我镇一家私人药店。在当地属于规模较大的药店，该药店一直坚持以“立志为民，健康众生”的服务宗旨，在高效率的运行体制下，开展高质量，高水平的医药零售及服务工作。我们药店主要的业务就是药品的销售，消费者可以主宰自己的消费导向，自由选择，加上药师、营业员的介绍和答疑，大大增进了用药的安全性。

刚去药店先学习辨别药物的具体位置，药品的分类和具体摆放的位置，并且能说一段自己的话语让顾客去购买并且满意，一开始还紧张甚至不知道该怎么说怎么去做，找不到药品还经常拿错药品，在别人的帮助下我渐渐熟悉了各类药品也知道了怎样去帮别人介绍药品。

在药房的学习和亲身体会，让我对中药和西药有了更好的掌握。中药的种类包括解表药，清热药，化痰止咳平喘药，祛风湿药，活血化药，行瘀气药，消食药，补虚药等等。还有中药煎药注意事项：由于中药的质地、性质往往有显著差异，因此，煎煮方法或煎煮实践常不相同，有先煎、后下、包煎等。煎药要注重火候，火候的控制要根据药物的性质和质地，如气味芬芳的中药，适宜用武火急煎，煮沸数分钟后，改用文火略煮即可；煎中药要先用大火煮沸，后转文火煮。中药是能够完全治愈疾病的最佳良药，坚持长期服用中药，可以治疗多种慢性疾病，从而得到健康良好的身体。西药是现在药品的主力，在推荐药品时要确保推荐药品的准确无误、例

如高血压患者在服用降压药品时应先问顾客平时用药，有些药品是对顾客没有作用的，在购买消炎类药品时应先问顾客是否对红霉素过敏，以免拿错药，对顾客造成不良反应。为了确保药品的质量，药品一经销售，不得退换。这就要养成认真负责的工作态度。西药的多种应用，如西咪替丁用于消化道溃疡，但在皮肤的应用中也非常常见，主要应用了西咪替丁的不良反应之一：对内分泌和皮肤的影响，它具有抗雄性激素的作用，可抑制皮肤分泌来治疗皮肤科部分皮炎患者，利用药物不良反应而达到治疗目的。在这里不仅是学习了销售的技巧，更多的是中药的特性与对不用药物的深入了解，进一步的了解了药品。

作为一名药学专业的学生，只学习书本是远远不够的，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，我利用寒假去药店实践并接受锻炼。在药店实习时我学到了非常多，比如顾客购药时，感冒会买几种感冒药同时服用，胃病会买几种治胃病的药同时服用：稍有炎症就会同时服用几种消炎，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情况，然后做简单的介绍，以提高顾客对销售人员的信任度。再就是在语言举止上表现的应口齿清晰，语速均匀，动作熟练，微笑服务等，让顾客感受到我的服务热情。

在药房我学到了非常多非常多，使我受益匪浅。而我也知道要学习的还有更多更多，学无止境尤其在药学的中药方面自己本身就是学中药专业的，而且中药的种类成千上万其性能又千变万化所以我要学习的还有更多更多。

在实践同时，我每天都认真的进行自我检讨，改掉了许多之前的坏毛病，培养了自己良好的生活习惯，比如说提高了自己的应变能力，遇事能够独立思考，办事不再拖拖拉拉；与此同时，我没有忘记虚心向老员工请教学习，从他们身上我学到的不仅仅是如何做到一个合格的药品销售员，更重要的

事学习到了热心奉献、一丝不苟的工作作风和不骄不躁，积极乐观的良好心态，为我以后的工作生活打下坚实的基础。

经过寒假的实践学习，我进步了非常多，也成熟了非常多，但是我深知自己人生道路才刚刚开始，路还非常长，需要自己去踏实地走好每一步，我会牢记我们的校训和正信的精神，并时刻提醒自己要好好学学习，好好工作，做一个有为青年，做一个对社会、对国家有用的'人！

药店实习填实习报告篇十三

药店工作里的学问也是很大的，同学们不妨去实习体验一把！下面是本站小编为大家收集整理药店暑期实习报告范文，大家先参考一下吧！

药店暑期实习报告(一)

在刚进入单位的这几天，我较快的适应了这里的工作环境，慢慢的融入了这个集体里，在老师的关怀下，认真的学习了各个工作制度要求和任务，明白了每位工作员的任务和责任以及他们的工作流程，不断提高了自己的专业知识和水平，以丰富了自己的经验。在此期间主要学习了首先是认识药，了解药的分类，用途和拿药。虽然药品的种类很多，但是药品的摆放时按类别来的，先是注射液，胶囊，片剂，滴丸等的分类，再再次基础上分别按抗生素，心血管，呼吸系统，消化系统，外用，非处方药，计生，医药器材，其他分类。

当然取药拿药是最简单也是最重要的一门技术了。在拿药的时候，对不同的年龄，性别和不同程度的人，药的拿取是不同的，特别是小孩和孕妇的用药要特别小心，谨慎。其次在拿药取药的时候，药用礼貌的的态度去接受患者的咨询，了解患者的身体状况，同时向患者详细讲解药品的性质，功能，用途和用法及注意事项，同时也要尊重患者的主观意见。不

同得药陈列的位置，环境不一样。但是有些药品是不同的。比如有些药品适合在一定的温度下，才能保鲜，这类药品就必须放在温度和湿度调好的冰箱里。还有易挥发的药品不能和其他药品放在一起。最后还必须每天给药品保持清洁。使我们锻炼了耐性，认识到了做任何工作都要认真，负责，细心，处理好每一次的营业，了解在药店中每一个职业与药店之间联系的重要性。

在这里实习，不仅学到了很多书本上没有的知识，而且还丰富我们的阅历和积累经验。但是还是使我们认识到自己的学识，能力和阅历还很欠缺，所以在工作中不能掉以轻心，要更加投入，不断的努力学习，书本上的知识是远远不够的，而且理论和实践的相结合才能更好的让我们了解知识，更好的把知识带到现实中，服务大众。而且我们在实习过程中，也是上班的一员，要遵循药店的各项制度规章，不能向在学校里一样。在店里做事情要有所顾虑，你能随心所欲，重要的是秉持一种学习，认真的态度。同时工作不仅需要熟练的专业知识和技巧，还要高尚的职业素质和道德。

药店暑期实习报告(二)

很荣幸我们20xx医药连锁经营管理的全体学生于20xx年来到xxx市xxx医药连锁经营有限公司来实习，有幸的成为了该公司的实习生，回顾这二个星期的实习，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xxx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。现将二个星期的实习报告总结如下：

一：实习的时间和人数的安排

首先在不打乱正常的营运工作的情况下，总部把我们全体三十六位学生分在了十三个店里学习和工作，。同时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。

二：实习阶段的认识和学习

在刚刚开始工作的几天里。尽快的适应了这里的工作环境，慢慢的融入了这个集体里，在店长的关怀下，真的学习了店里的各个工作制度要求和任务，明白了每位工作员的任务和责任以及他们的工作流程，不断提高了自己的专业知识和水平，以丰富了自己的经验。在此期间主要学习了首先是认识药，了解药的分类，用途和拿药。虽然药品的种类很多，但是药品的摆放时按类别来的，先是注射液，胶囊，片剂，滴丸等的分类，再再次基础上分别按抗生素，心血管，呼吸系统，消化系统，外用，非处方药，计生，医药器材，其他分类。当然取药拿药是最简单也是最重要的一门技术了。在拿药的时候，对不同的年龄，性别和不同程度的人，药的拿取是不同的，特别是小孩和孕妇的用药要特别小心，谨慎。

其次在拿药取药的时候，药用礼貌的的态度去接受患者的咨询，了解患者的身体状况，同时向患者详细讲解药品的性质，功能，用途和用法及注意事项，同时也要尊重患者的主观意见。不同得药陈列的位置，环境不一样。但是有些药品是不同的。比如有些药品适合在一定的温度下，才能保鲜，这类药品就必须放在温度和湿度调好的冰箱里。还有易挥发的药品不能和其他药品放在一起。最重要的是毛利率高的，利润高的药品须放在货架的黄金位置。

最后还必须每天给药品保持清洁。使我们锻炼了耐性，认识到了做任何工作都要认真，负责，细心，处理好每一次的营

业，了解在药店中每一个职业与药店之间联系的重要性。

三：加强自身学习，提高专业知识和认识

通过这二个星期的学习，不仅学到了很多书本上没有的知识，而且还丰富我们的阅历和积累经验。但是还是使我们认识到自己的学识，能力和阅历还很欠缺，所以在工作中不能掉以轻心，要更加投入，不断的努力学习，书本上的知识是远远不够的，而且理论和实践的相结合才能更好的让我们了解知识，更好的把知识带到现实中，服务大众。而且我们在实习过程中，也是上班的一员，要遵循药店的各项制度规章，不能向在学校里一样。在店里做事情要有所顾虑，你能随心所欲，重要的是秉持一种学习，认真的态度。同时工作不仅需要熟练的专业知识和技巧，还要高尚的职业素质和道德。最后明白了连锁药房和医院的药房不同，医院的药房的药师只需要药师处方发药，而我们连锁药房的顾客大多是对药品认识较少的非专业人士，所以在拿药和取药的时候，要小心，慎重，对每一位顾客负责。

四：存在的问题

由于我们每个人的岗位和工作职责不一样，所以在实习期间会存在一些问题。首先营业员是与人说话和处事的，工作主要是接待顾客，在接待顾客要语气平和，有礼貌。遇到不懂的地方，不能马虎大意，有时候一些顾客买药时说的是非普通话带点口音，一定要注意力集中，不能漏听和防止听错。其次是理货员，要分别不同药物的药理作用和药性。很好的掌握药物的分类，遇见过期，损坏的药品要统一记下，上报有关负责人。而且注意通道的卫生，脏的话要及时打扫，保持药店清洁的环境。同时每个人都必须集中注意力，小心偷盗，注意刻意的人。

五：建议

通过这二个星期的实习和工作，使我们大致的了解了xxx医药连锁经营有限公司的一些规章制度和体制。并且在实践中掌握了一些相关知识，是我们更好的记住和运用理论知识。但是我们需要提出几点建议：

一：在一些较大的医药卖场配置保安，防止药品被偷盗现象。

二：在发现药品损坏时，要及时换掉及补充。

三：要时时刻刻保持药品的清洁和卫生

四：领导要与店员之间常沟通，了解店员的想法

药店暑期实习报告(三)

十个月的实习时间，对于刚踏入社会的我来说，不长，但也不算短。在这段期间内，我感觉自己成熟了许多，不再是个无知的少年了。特别是知识积累方面，比以前要丰富许多，更深刻体会到了实践对于学习的重要性。在这时人际交往方面，也有了很大的改善，不再像以前那样胆怯、冲动，冷漠，也懂得人际关系对于工作的发展是特别重要的。本人作为一名药剂专业的学生，深知药品对于人类的重要性，在医院药房实习的这段期间内，更是认真、谨慎、不敢有半点马虎，以安全有效作为自己的职业道德。

本人自药房实习以来，在领导和同事的关怀下，通过自身的努力和经验的积累，知识不断拓宽，职业素质有了很大提高。在实习期间内，本人把专业课本《药事管理学》、《中医学概论》等课本带在身边，理论联系实际，更好的作用于自己的工作中。把全心全意为人名服务牢记心中，以礼待人，热情服务，耐心解答问题，为患者提供一些用药的保健知识，在不断的实践中提高自身素质和工作水准，让患者能够用到安全有效、稳定的药品而不断努力。

当患者取药时，我们应以礼貌热心的态度接受患者咨询，了解患者的身体状况，同时向患者详细讲解药物的性味、功效、用途、用法用量、注意事项及副作用，以便患者能够放心使用。在配药过程中，不能依据个人主见随意更改用药剂量，有些要含有重金属，如长期使用会留下后遗症和不良反应，要保证患者用药和身体安全。

在西药房实习期间内，我在领导和几位老师的带领下，从片剂方面开始实习，之后是针剂、精麻药一一实习，刚进去的时候因为不熟悉，会有不知所措之感，时间一长就轻车熟路了，检查药方，估价，取药。审药，发药，每个步骤都能一丝不苟的进行，坚决拒绝出现错误，得到了领导和带教老师的一致好评。

在西药房实习之后，我又来到了中药方，和西药房的感觉一样，刚开始很生疏，熟悉后就不会了。在中药方实习期间，主要是掌握中药材的性能和鉴别方法，以便于取药的准确性高。常用的鉴别方法有基源鉴别法，性状，显微镜和理论鉴别法，有经验鉴别法比较简便易行(眼看、手摸、鼻闻、品尝和水试、火试)一种药性状鉴别法为例，如何鉴别茎木类中药：包括药用木本植物的茎火仅用其木材部分已极少数草本植物的茎藤。其中，茎累中药药用部位为木本植物茎藤的，如鬼见羽；药用为茎髓部的，如灯山草，通草等。

药店实习填实习报告篇十四

在刚刚开始工作的几天里。尽快的适应了这里的工作环境，慢慢的`融入了这个集体里，在店长的关怀下，真的学习了店里的各个工作制度要求和任务，明白了每位工作员的任务和责任以及他们的工作流程。在此期间主要学习了首先是认识药，了解药的分类，用途和拿药。虽然药品的种类很多，但是药品的摆放时按类别来的，先是注射液，胶囊，片剂，滴丸等的分类，再此基础上分别按抗生素，心血管，呼吸系统，

消化系统，外用，非处方药，计生，医药器材，其他分类。当然取药拿药是最简单也是最重要的一门技术了。在拿药的时候，对不同的年龄，性别的人，药的拿取是不同的，特别是小孩和孕妇的用药要特别小心，谨慎。其次在拿药取药的时候，要用礼貌的态度去接受患者的咨询，了解患者的身体状况，同时向患者详细讲解药品的性质，功能，用途和用法及注意事项，同时也要尊重患者的主观意见。不同的药陈列的位置，环境不一样。但是有些药品是不同的。比如有些药品适合在一定的温度下，才能保鲜，这类药品就必须放在温度和湿度调好的冰箱里。还有易挥发的药品不能和其他药品放在一起。最重要的是毛利率高的，利润高的药品须放在货架的黄金位置。

最后还必须每天给药品保持清洁。使我们锻炼了耐性，认识到了做任何工作都要认真，负责，细心，处理好每一次的营业，了解在药店中每一个职业与药店之间联系的重要性。想想这么多天的忙碌才知道药学工作的不易，我觉得药学工作不仅需要熟练的技巧，而且同样需要优秀的职业素质。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，善于发现病情变化，遇有病情突变，既要沉着冷静，机智灵活，又要在抢救中敏捷、准确、果断；做好心理护理，要求语言亲切，解释耐心，要有针对性地做了病人的思想工作，增强其向疾病做斗争的勇气和信心；保持衣着整齐，仪表端庄，举止稳重，礼貌待人，朴素大方；作风正派，对病人一视同仁。

通过这二个星期的学习，不仅学到了很多书本上没有的知识，而且还丰富我们的阅历和积累经验。专业知识才是最真的东西，最过硬的资本，有了它你可以很自信的去销售。但是还是使我们认识到自己的学识，能力和阅历还很欠缺，所以在工作中不能掉以轻心，要更加投入，不断的努力学习，书本

上的知识是远远不够的，而且理论和实践的相结合才能更好的让我们了解知识，更好的把知识带到现实中，服务大众。而且我们在实习过程中，也是上班的一员，要遵循药店的各项制度规章，不能向在学校里一样。在店里做事情要有所顾虑，你能随心所欲，重要的是秉持一种学习，认真的态度。同时工作不仅需要熟练的专业知识和技巧，还要高尚的职业素质和道德。最后明白了连锁药房和医院的药房不同，医院的药房的药师只需要药师处方发药，而我们连锁药房的顾客大多是对药品认识较少的非专业人士，所以在拿药和取药的时候，要小心，慎重，对每一位顾客负责。

对人际关系的理解。都说大学是进入社会的一个过度期，然而我却认为实习期才真正的是进入社会的一个过度期。大学里的感情其实还是很单纯的，没有那些明争暗斗没有利益上的冲突，而社会就截然不同了，为了一点点的利益原本关系很好的朋友顿然就成了敌人，恶言相向，刚刚从校园出来的自己很是困惑，想不明白为什么会变成这样呢？值得吗？现在的我似乎理解了一些，这就是社会，这就是现实。以前的我们一直沉迷在自己梦幻般的国度里，没有真正的去了解自己生活的这个社会，现在的我从自己的天地里慢慢地走了出来不会再天真的只活在自己的世界里无视其他的存在。对一些自己接受不了改变不了的事情自己只有接受不再抱怨，对那些自己不欣赏不认同的人，在工作上合作生活上疏远，对那些和自己思想相左的人就是任何话语都是无用的。凡事做到自己心中有数就好了，也许是因为自己还很年轻还很幼稚还很天真有时在冲动的情况下还是会做错事情，也许正是这样自己得到了丰富的经验，才懂得如何完美的处理事情，随着时间的流逝自己在慢慢地成长着，也成熟了许多，人生就是这样，只有经历的多懂得的才会更多，人际关系的处理是一门很难学的课程，也许我学一辈子也不会学明白，要活到老学到老的。总之在恒泰我经历了许多也学到了许多，绝不止以上几点，在这里我就不一一详述了，有些东西只可意会不可言传的，在有些感情面前这些语言就微乎其微了，我真的很幸运遇到了很多好的人，真的很感谢他们，此时的感谢

是如此的渺小，最真诚的祝福给他们，是他们教会了我很多东西，教我怎么看待问题分析问题解决问题，这些都会成为我实习期最值得回忆的，我想有些事情会一直的影响着我，更会激励我更好的走下去，同时也会让我更坚强的面对人生道路上更多的荆棘的。

对销售技巧的认识。我们每天都希望本店的营业额有个更高更好的飞跃，怎么样才能达到目的地呢，我个人认为专业知识+语言技巧+真诚微笑这些都决定着营业额。销售人员有了很强的专业知识，再有语言上的表达又是让你无可挑剔然后面带着微笑真诚的关心你的病情，我想任何人都不会拒绝真心关心自己的人，将心比心，人生病的时候是其最软弱的时候，你一句真诚的问候一句真心的嘱咐和叮咛会让他对你有了信任有了依赖，这时你就可以用你所学到的知识去帮助他人，为他人服务，解决了顾客的问题同时也达到了自己的需要。