# 最新药店实践个人总结概要 药店实践个人总结(汇总15篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-04-19

*总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。药店实践个人总结概要篇一时间过得真是很快，3月11日那天我被调到了x药店有...*

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**药店实践个人总结概要篇一**

时间过得真是很快，3月11日那天我被调到了x药店有限职责公司木樨园药店，成为了一名真正的出纳。木樨园药店是个新开的药店，位于南三环西路，离刘家窑药店很近，面积300平米，是北京市同仁堂所有连锁药店里最大的药店，而且房租很贵。那块紧邻木樨园服装批发集散地，外地流动人口很大，是个很不错的地价。

开店初期，真是很累，除了验货外，我自己还要去办理证照。有税务登记证、组织机构代码、统计证、医疗器械、保健食品、食品流通等等。每一天都在外面跑，自己办公室里的工作却完不成，那时真是很急，但没有办法，着急是没有用的，只能慢慢来。又是应对一个新的环境，新的同事和新的经理，但这次有所不同，因为这次是我正式独立上岗。对于这些新的同事，我有所不适应，尤其是和经理，有时意见会不同一，这是需要相互磨合的。经过一个多月后，我的工作基本上走上了正轨，但仍然会出现不会的问题，我会请教别人，并加以铭记。我对于备用金的管理和自己库存现金的管理很上心，对每笔金额都会记录，并让在场人签字确认。同时在去银行存款时，记好日期和金额，并随时登记银行日记账，使得账目清晰明了。并受到了经理的认可与好评。

在同仁堂工作已经4个多月了，我认识了不少的新鲜事物，认识了很多好朋友，虽然仍处于实习中，但我已经把自己融入在了这个大群众中，我为自己是同仁堂的一员而感到骄傲与自豪。我也在这四个月中懂得了不少道理：要认真踏实地做好自己应做的事情。自己所做的工作是财会工作，这就更要求具备工作的严谨态度。也要具备作为财会人员的基本道德规范和高尚的节操。单位的钱要保管好，并且要有规律的进行清点，对每一笔发生的业务要记账，并且每月月底按时结账。点钱的时候要踏实认真，不能一心二用，更不能有什么侥幸心理。

做事要有始有终。每一天工作很忙，但心不能浮躁，办完一件事后才能去办另一件事，不能手忙脚乱。做完一件事后要有收尾，并及时作好记录。

尊敬师长，团结同事。同事们的普遍年龄都比自己大，他们经验比我多，见识也比我多，自己更就应去尊重他们，并且有问题及时请教，从中自己也能够获得很多经验。

在同仁堂木樨园药店工作中，我也有很多困惑，每一天都会有不同的问题出现，比如预算外怎样去报销，员工餐费明细表怎样做，支票怎样填;协配的来货票怎样去换票等。遇到这些问题，我会请教别的店有经验的出纳，并且我也会请教我的会计主管，她们都会帮忙我，耐心给我讲解。

同时，在工作时，我也发现了药店存在的很多不足。

销售小票书写不规范。每次销售药品时，都要开小票，小票为一式三联。写小票时务必要注明商品编码、名称、厂家，同时，金额要写正确。但有的员工仍然没有注意这点，不是忘了写厂家就是写错编码，造成电脑出现“未出”状况。

来货时分工应明确。每次来货时，所有员工全都去搬药，把箱子里的药品全部拿出来，然后再核对。我认为，就应确立验收员，把每个人就应做的工作分好，这样才不会出现药品漏数或重数现象，节约了很多时间。

针对这些不足，我会及时去纠正，并且在适当的状况下向领导反映，以便使工作正常进行，方便于大家。

在工作的这几个月中，我确实挺怀念上学的时候，觉得那时真的很无忧无虑，每一天什么都不用想，除了上课，写作业就是和同学在一齐玩。而此刻却不同了，是为了生活而工作，有的东西想逃避也逃避不了，因为这就是社会。此刻想想，觉得上课所学的东西很有用，没白学。我以前上过会计基础课，做过记账凭证，写过账簿，也做过会计分录，此刻也考了会计从业资格证书。这些对于此刻的工作真的很有用处。在实践中学习真东西，既能使工作顺利进行，又在工作中发现自己的不足，从而提高自己的专业技能。我期望学校就应多增加一些实操课程，加强学生们的动手潜力，加大技能培训，以使得学生们在踏上工作岗位时不那么费劲，积累更多的经验，为走向社会打下坚实地基础。还就应加强学生们沟通潜力，在工作时，与陌生人打交道的次数会很多，说话的方式，言谈举止的注意都会给人留下深刻的印象，我认为学校应开设语言交流课程，增加学生们的沟通潜力。

“炮制虽繁必不敢省人工，品味虽贵必不敢省物力”这句话永远牢记在我心中，我深深地体会到了从这两句话中迸发出来的博大精深!它不仅仅体现是一种精神，更体现的是一种顽强的永不磨灭的生命力!

我的人生道路才刚刚开始，路还很长，需要自己去踏实地走好每一步，我会牢记同仁堂的精神，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!

**药店实践个人总结概要篇二**

时间过的真快，又一阶段的实习工作即将结束，翻开工作日志，回忆这段逝去的时光，是忙碌充实、紧张而又愉快的。这段期间，在领导、同事和朋友的细心关怀和指导下，通过自己的不懈努力，我的工作技能有了明显的提高与发挥。现就这段时期的工作情况总结如下：

20\_\_年来到柳州市桂中大药房连锁有限责任公司来实习，有幸的成为了该公司的实习生，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，感谢柳州市桂中大药房连锁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。

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。

通过这几个月的学习，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倾心，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。

这次实习结束了，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!

**药店实践个人总结概要篇三**

感觉时间飞逝，我进入普安连锁药房工作已经4个月了，一路走来，受益匪浅。首先，我要感谢公司给了我这次机会，融入了公司这个集体，感受大家庭所带给我不一样的感觉，从中学习不少知识。其次，我要感谢身边的同事，所给予我所有的帮助，没有你们，我不会有如此的成长。

说起这几个月走来，想想，是充实的。刚进来的时候，对这样一个新的环境、新的集体都挺不习惯，但是通过一段时间的熟悉和接触，也很快的融入到了这个大的家庭;在此期间，作为新人的我，要接受不同层次的培训，更要很快的熟悉店面布局和日常工作，其次是要慢慢加强专业知识，我们所销售的不是一般商品，而是特殊的药品。所以，日常工作有很多需要注意的地方。例如，面对顾客要对症下药;店面温湿度和药品摆放的规定等等。

能够走到现在，肯定是要通过一定考核的。所以，还是感谢公司的培训和带教老师的指导以及同事们的帮助。当然，考试并不是目的.，目的是让你真正的确定好自己的位置，确定自己的方向，并且要沿着方向不断的向前走。每次培训、每次学习都应该当成给自己加油，人是需要不断学习、不断历练才会成长的。每条路都不会那么平坦，即使平坦的路走下去也是乏味的，在此期间也遇到了困难，困难面前我们也不服输，大家齐心协力，困难也就迎刃而解了。充分的体现一个团队的力量和我们普安人的士气。

俗话说得好：活到老，学到老。确实要这样，社会在不断发展着，如果我们总是停留在一个点上，停止不前的话，就会落后。我仍在努力学习中，学习产品知识，学习销售技巧，学习与人沟通，点点滴滴都在学习着，也希望身边的朋友给予我支持与帮助，让我在这个大家庭里继续成长，继续努力，实现梦想。

感谢公司和同事伙伴对我的帮助与支持。希望在即将新的一年，让我们共同努力，与公司一起和谐发展，实现自己的梦想，实现公司的梦想。让我们共同努力吧，在心里对自己说：继续努力!加油!

**药店实践个人总结概要篇四**

1、勤工俭学。

2、丰富假期生活。

3、锻炼自己与人交往的能力。

4、增加社会经验实践经历及收获。

二、实践内容

1、了解必要知识和制度，完成相关培训任务。

2、根据店内规章和要求完成基本导购服务工作。

在药店实践的经验让我懂得了在残酷的现实竞争中，保持一种平和的心态是如此难能可贵。回顾在药店实践的这十几天虽然没有惊心动魄的情景，却也是曲折迂回，给了我人生不少的启发和动力，我深刻的体会到一个很简单的道理， 那就是梅花香自苦寒来， 宝剑锋从磨砺出！

对于一个大学生生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气严寒，寒风呼啸，我毅然踏上了社会实践的道路。想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。于是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。

经过几次面试的失败，我总结了自己失败的原因。之后我来到了万德福药店，向主管说明自己的来意，并承诺一定好好表现，最终经过一系列面试，我获得了一次锻炼机会。

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，只是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，只是呆呆的望着你，呆呆的站在那里。但不管怎样，我们这一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有关万德福的知识。万德福的药材，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。万德福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，还是几块钱的甘草都是如此，真正做到言不二价，童叟无欺。

实践一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，我在实践中得到许多的感悟。

1

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起， 每一个人都有自己的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

俗话说:\"在家千日好,出门半\"招\"难!\"意思就是说:在家里的时候,有自已的父母照顾，关心,呵护!那肯定就是日子过得无忧无虑了,但是,只要你去到外面工作的时候,不管你遇到什么困难,挫折都是靠自已一个人去解决,在这段时间,我学会了自强自立。

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高!

**药店实践个人总结概要篇五**

随着社会的发展和进步，人们对健康和医疗的需求越来越高，药店作为医疗保障体系的重要组成部分，也面临着更大的挑战和发展机遇。在这样的背景下，我作为一名药店实践者，深感责任重大，同时也从中获得了宝贵的经验和成长。

我所在的药店位于市区中心，交通便利，客流量大。药店以经营中成药为主，涵盖了各类保健品、中药材、医疗器械等多个品种。我们的服务对象主要是中老年人、慢性病患者、健康保健者，以及一些轻症的感染者。

药店的工作内容涵盖了药品的采购、销售、库存管理等多个方面。药品的采购需要我们对各种药品的质量、价格、厂家等进行详细的了解和比较，以确保购入高质量、低价格的药品。销售过程中，我们需要热情、周到地为顾客服务，了解顾客的需求，推荐适合他们的药品。库存管理则是一项重要的工作，我们需要及时对药品的出入库进行记录，定期进行库存盘点，确保药品的库存量和及时供应。

在实践中，我主要负责药品的采购和销售工作。通过与供应商的沟通，我了解了药品的供应链情况，学会了如何与供应商建立长期合作关系，以及如何通过谈判达成最佳的采购价格。在销售过程中，我学会了如何洞察顾客的需求，推荐适合他们的药品，并记录药品的销售情况，为库存管理提供了重要的参考。

药店实践给我带来了很多收获。首先，我了解了药品行业的现状和发展趋势，学会了如何选择高质量、低价格的药品，如何为顾客提供优质的服务。其次，我提高了自己的沟通能力和解决问题的能力，学会了如何与同事和供应商建立良好的合作关系，如何处理各种问题。最后，药店实践也让我更加深入地了解了健康和医疗的重要性，明白了药品对于医疗保障体系的重要性。

总之，药店实践让我更加明确了自己的职业方向和目标，也让我更加深入地了解了药品行业的现状和发展趋势。我将继续努力提高自己的专业素养和服务水平，为顾客提供更好的服务，为药品行业的健康发展贡献自己的力量。同时，我也希望药店能够不断改进服务质量，提高药品的品质和可及性，更好地满足人民群众的健康需求。药店实践是一个充满挑战和机遇的领域，我将继续在其中发挥自己的优势，为社会的健康事业做出贡献。

**药店实践个人总结概要篇六**

经过半个月在x药店的实践见习，我们的任务顺利完成。不管是在哪些方面收获颇多，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应用到实际中。这段时间发现自我在某些方面存在不足，今后将继续努力学习。

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，现将见习学习情景作一个总结。

第一天，因为没有过实践的经验，所以安排到店里的时候，看的一切既熟悉又陌生;熟悉的是看到我们学习的药品，最终能够很多接触到了实物，有个好机会在实际销售中更了解它们;陌生的是对于这些药品，只可是在书本中接触到的基本药理作用，销售技巧也是在书本中谈到的前人的经验，所以看的有些眼花缭乱了，一时不明白从何下手。

在此期间，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我，不畏酷暑，虚心求教，认真工作。每一天负责药品摆放，清洁整理，标签价码对应等工作。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包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，并且还会产生药抗，使治疗失败，所以就要提醒他们应当对症下药。异常是老人小孩用药时，要认真耐心询问其症状，确定正确，再给他们介绍适宜的药品，严格其用法用量。

经过这两个星期的学习，不紧学到了很多书本上没有的知识，并且还丰富我们的阅历和积累经验。可是还是使我们认识到自我的学识，本事和阅历还很欠缺，所以在工作中比呢个掉以轻心，要更加投入，不断努力学习，书本上的知识是远远不够的，并且理论和实践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。

在药店里做事要有所顾虑，不能随心所欲，重要的是秉承一种学习，认真的态度。同时工作不仅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。在接到中药饮片的药单时，首先要学会审单，中药的十八反十九喂要背好，有毒药品要注意用法用量，还要学会称量，单位换算。

当然，要熟悉药品的分类，如要点大致分有非处方类的有;儿科用药，感冒类，呼吸道类，肠胃类，妇科类。处方类的有;消炎镇痛类，肝胆类，心脑血管类，妇科类，肠胃类，呼吸道类，抗生素，儿科类。其他还有外用类，滋补类，医疗器械。还有非药品区。

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，对不一样的年龄，性别和不一样程度的人，药的取拿是不一样的，异常是小孩和孕妇的用药异常细心，谨慎。其次在拿药的时候，要用礼貌的态度去理解患者的咨寻，了解患者的身体情景，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。对每一位顾客负责。

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，顾客一般都有自我喜好的牌子药，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，较多情景下听从药师推荐。这时候就应当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。

此刻企事业单位都为自我的员工办理了医疗保险卡，在配备了刷卡机的药房或药店里刷药十分的方便，但有时候也会遇到一些麻烦，如停电故障导致刷卡机无法使用、顾客的医保卡消磁不能使用。或者给她们结账时比较慢。这些事情发生后，都必须与顾客说明原因并请其原谅所带来的不便。这个过程中，大部分顾客都表示理解，一些熟识的老顾客会将医保卡放置在药店内，等下次来时再来取，当然这也是该药店信誉保障的一个体现。

在南三环边上，紧邻地铁刘家窑站，地理位置很好。药店周边挨着苏宁电器和很多餐馆，处于人流较多的位置。尤其是上下班高峰，来药店买药的人很多，是个提高收入的好时机。来药店的第一天，我还不太熟悉出纳所应做的工作，但经理和出纳都对我很好，很照顾我，教我怎样干。出纳更是手把手地教我，使我对工作有了信心。刚来刘家窑药店的前几天，真是不喜欢工作，甚至有了打退堂鼓的心思，因为是自己不愿意做的事情，而且又应对那么多新人新事，应对着那么多陌生的眼睛，看着外面卖药师傅们的议论纷纷，我真的不知如何是好，很尴尬。但又想想，工作就是这样，不要因为自己不喜欢这份工作或是用自己的情绪来应对工作，这样永远都做不好，我下定决心必须要好好珍惜这份工作，好好学习各种出纳知识，为自己以后的人生铺好道路。

工作的前几天，我慢慢学会了怎样用系统软件，因为所有连锁药店都使同一种系统软件，以便于办理业务，如请货、收货、退货、查看调价，查看商品价格和结算，最重要的就是和总部通讯，因为每一天总部都会有新消息告诉各门店，只有和总部通讯，才能及时了解最新消息，从而做出相应的对策。然后，我又开始学习收银，拿到顾客给的销售小票后要入机，认真核对药品的编号、价格和批号是否正确，这样才能和电脑上相吻合，从而电脑才会认可。同仁堂的药品有字头区分，比如说“1”字头的为成药，“2”字头为饮片，“3”字头和“6”字头为西药，“4”字头为保健食品等一共九个字头，每次自己留存的小票应按字头放好，以便每一天晚上的结账。还有就是刷卡，必须要打好要刷的金额，以免发生金额错误，刷完后要把银行存根和商户存根保留好，每礼拜要上交给公司。学习了这些后，我就开始正式步入出纳的学习了。跟着师傅学后才发现，有时书本上的东西很死，实际上工作的时候并不是这样，而是比较灵活。我也觉得平常在学校的时候学习很好，但等实际工作了，却得不到很好的实践，甚至不知如何下手，多数的知识自己还是不会，甚至还处于初级状态。有时脑子总是处在半知半解的状态，师傅说几遍我也听不懂，得等实际操作。

几天后才算明白。有时总是看着师傅做，但等自己真正开始做的时候，就又不明白了。从中我真的体会到了光看是没有用的，只有自己亲自动手做起来，才算是领会，才算是彻底明白。

实习两个月后，我基本上掌握了出纳的工作，同时对工作的流程和步骤有了进一步的体会和理解，并且工作不是那么费劲了，我配合着师傅每一天做好出纳的日常工作，对出纳的认识也有了进一步的提高。它的步骤基本上是这样的：

每一天早晨打盘点表，交给各柜组进行实货的盘点整理销售小票，做日报表查看软件是否有调价、清货通知从收银员那里取得货款后送存银行，登记银行日记账和现金日记账。

每一天基本上的工作就是这些，同时出纳还要每星期三去总公司交货款，以转账支票的形式上交。并且报销各种费用，如果自己门店还有什么别的交代事项，出纳还要去公司各部室完成相应的工作。每月的25号为每月大盘，出纳要做盘点表和能源台帐，月初要上报经营数据，10号左右发奖金，由经理开完经理例会后带回给出纳。主要的工作流程就是这些，虽然看上去并不是很累，但每项工作都要认真，一个数字的错误，就会使全盘发生错误，这也体现了作为财会工作者的严谨性。

在工作之余，我有时会去柜组和各位销售药品的师傅去学习药品知识，认认药，了解各种药品的药性。尤其是饮片台，学习怎样去用戥子，学习各种草药的名称和用途，我真觉得药品的知识很深奥，是一门很深的学问。同仁堂的药是很有名的，其中以大蜜丸最为普遍，最有名的当然是安宫牛黄丸，用于清热开窍，豁痰解毒，治疗温热病热陷心包，中风昏迷，小儿惊厥，是同仁堂出品的一种名贵的中成药，很有疗效，甚至在全世界都很有名。要想卖药卖出名堂也是很不容易的，除了具备药师资格外，还要有必须的经验。在饮片方面，要取得中药调剂员资格证后才能上岗，我想有兴趣的话，也能考取调剂员证，多学一些知识。有时药店来货了，我也会帮忙理货，核对药品数量、批号和零售价，这样更进一步加强了我对药品的认识。

在三个月的实习中，我学到了很多东西，同时也学到了很多做人的道理，变得成熟了很多，对于为人处事，怎样去搞好同事之间的关系，我也有了很深刻的感悟。经理和同事们都很喜欢我，我也很喜欢她们，在休息之余和她们聊天，在过年的时候和她们同台演出，我们一块吃饭、唱歌、跳舞，真是高兴极了，我越来越喜欢自己的工作了，我也越来越乐意干，每一天情绪都很好，为我加大了不少工作的动力。

**药店实践个人总结概要篇七**

作为一名在药店实践的大学生，我深感荣幸能够在这么好的条件下进行实践学习。药店是城市经济和文化的缩影，不仅拥有丰富的物资，而且是传承医药文化的重要场所。在这篇总结中，我将分享我在药店实践期间的所见所闻，以及我的感想和收获。

一、实践背景和目的

这次实践是在一家历史悠久、信誉良好的药品店进行的。药店的店主是一位年过五十的老人，他在药店行业有着丰富经验。我作为一名大学生，希望通过实践提高自己的专业素养，为将来就业做好准备。

二、实践内容

1.了解药品和医药管理的基础知识

在药店的实践期间，我首先接触到了药品和医药管理的基础知识。通过学习和与店员的交流，我对药品的种类、用途、用量等有了更深入的了解。例如，我了解到不同的药品对储存条件有不同的要求，而药品的不良反应与其使用的剂量密切相关。

2.学习药品销售技巧

在药店，我不仅学习了药品知识，还学习了药品销售的技巧。店员们向我展示了如何通过与客户沟通，了解他们的需求，推荐适合的产品。我也通过观察他们与客户的互动，学习到了如何更好地服务客户。

3.参与药品的日常维护和清洁

药店的清洁和药品的日常维护也是我工作的一部分。我参与了药品的整理、清洁和储存，了解了如何保证药品的质量和安全。

三、实践结果和总结

1.提高了专业素养

通过这次实践，我不仅提高了药品知识，还提高了我的专业素养。我明白了理论与实践相结合的重要性，以及如何更好地服务客户。

2.增强了团队合作能力

在药店，我与店员们一起工作，这增强了我的团队合作能力。与他们建立了良好的沟通和协作关系，我们一起解决了一些棘手的问题，这也让我明白了团队合作的重要性。

3.认识到了药品行业的挑战和前景

通过实践，我意识到了药品行业的复杂性和挑战性。药品的质量、安全、价格等因素都影响着药品行业的发展。同时，我也看到了医药科技的不断进步，如新药研发、精准医疗等，让我对未来充满期待。

四、展望未来

通过这次药店实践，我对药品行业有了更深入的了解。在未来的学习和工作中，我将继续努力，提高自己的专业素养，为成为一名优秀的医药工作者做好准备。同时，我也将积极探索医药科技的新领域，以适应行业的发展。

总结，这次药店实践让我收获颇丰，不仅提高了我的专业素养，还增强了我的团队合作能力。我更加深刻地认识到药品行业的挑战和前景，对未来充满信心。我将继续努力，为成为一名优秀的医药工作者而努力。

**药店实践个人总结概要篇八**

一、严守公司的规章制度，以员工的标准要求自我。

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我，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我一个能够锻炼的机会，让自我能够独立的去分析确定解决事情，不仅仅开阔了视野扩大了知识面也提高了实际操作应变本事。

专业知识才是最真的东西，最过硬的资本，有了它你能够很自信的去销售无论对什么样的顾客，因为你明白你明白的东西他们不明白，仅有你才能够给他们答案，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进取的复习，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主动的去帮忙，为的就是从不一样的人那里学到更多自我不懂的不明白的知识，取其精华去其糟粕，不断的来完善自我，让自我的专业知识更上一层楼。

我们每一天都期望本店的营业额有个更高更好的飞跃，怎样样才能到达目的地呢，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我的人，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靠，这时你就能够用你所学到的知识去帮忙他人为他人服务，解决了顾客的问题同时也到达了自我的需求，岂不快哉!

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，而社会就截然不一样了，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，刚刚从学校出来的自我很是困惑，想不明白为什么会变成这样呢值得吗此刻的我似乎理解了一些，这就是社会，这就是现实。

以前的我们一向沉迷在自我梦幻般的国度里，没有真正的去了解自我生活的这个社会，此刻的我从自我的天地里慢慢地走出来了不会再天真的只活在自我的世界里无视其他的存在。对一些自我理解不了改变不了的事情自我仅有理解不再抱怨，对那些自我不欣赏不认同的人，在工作上合作生活上疏远，对那些和自我思想相左的人就是任何话语都是无用的。

凡事做到自我心中有数就好了，也许是因为自我还很年轻还很幼稚还很天真有时在冲动的情景下还是会做错事情，也许正是这样自我得到了丰富的经验，才懂得如何完美的处理事情，随着时间的流逝自我在慢慢地成长着，也成熟了许多，人生就是这样，仅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，在那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，真的很感激他们，此时的感激是如此的渺小，最真诚的祝福给他们，是他们教会了我很多的东西，教我怎样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，我想有些事情会一向的影响着我，更会激励我更好的`走下去，同时也会让我更坚强的应对人生道路上更多的荆棘的。

**药店实践个人总结概要篇九**

自20xx年3月12日工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。

在投入到新的工作岗位后，我也开始了新的工作――药店销售。这项工作使自己掌握了很多药品专业知识。所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于是新的工作，无论从销售能力，还是从思想上都存在许多的不足，在这些方面我都得到了公司领导、部门领导及本部门的老员工的正确引导和帮助，使我的工作能力提高，方向明确，态度端正。我相信对我的未来发展打下了良好的基础。工作感想踏入新的工作岗位后，经过三个月的锻炼，使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

工作目标20xx年的到来意味着，新的起点，新的开始。

5，积极的实干精神

药店营业员，每天面临着很多难题，很容易出现沮丧的心情，所以保持良好心态至关重要。须知，成功不仅靠过硬的本领、良好的态度或者人脉和机遇，有坚持和不服输的心态，更重要的是随时保持积极的态度对待周围的事物，保持一颗朝气蓬勃的心，遇事不气馁，永远坚信，紧要关头不放弃，绝望就是希望。

7，团结向上。借伟大领袖的一句名言：“团结一致，同心同德，任何强大的敌人，任何困难的环境，都会向我们投降。”三人省力，四人更轻松，众人团结紧，百事能成功。以上是我20xx年的工作总结及今后的工作目标。

20xx年过去了这一年是充满着机遇与挑战的一年，日常工作中的每一件小事都蕴藏着快乐与幸福，只要我们用快乐的心去体会，用幸福的眼去看待。什么困难和挫折都不会难倒我们的。过去的一年在领导的悉心关怀和指导下，通过我们自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足，需要继续改正！

**药店实践个人总结概要篇十**

作为一名在药店实践的大学生，我深感药店工作的辛劳和收获。在这篇总结中，我将描述我在药店实践的经历，阐述我从中获得的经验和教训，并分享我对药店工作的看法。

一、实践经历

1.实习药店环境

药店的环境干净整洁，药品摆放整齐。店内的药品类型多样，包括非处方药、处方药和医疗器械等。药店员工友好热情，工作认真负责。

2.实习工作内容

我在药店的实习工作内容包括药品销售、处方药审核和药品库存管理。在药品销售过程中，我学会了如何与顾客沟通，了解他们的需求，推荐适合他们的药品。在处方药审核过程中，我学会了如何核对顾客的处方，确保药品的剂量和用法正确。在药品库存管理方面，我学会了如何整理和清点药品库存，保证药品的充足供应。

3.实习工作挑战

实习期间，我面临了一些挑战。例如，有些药品的名称和包装相似，容易混淆。此外，药店工作需要时刻保持警惕，因为错误的药物使用可能会导致严重的后果。

二、经验教训

1.沟通技巧

在实习期间，我学会了如何与顾客进行有效的沟通。我了解到，了解顾客的需求并准确地传达给他们是至关重要的。这需要我具备良好的表达能力和倾听技巧。

2.专业知识

药店工作需要我们具备丰富的药品知识和相关法规知识。我意识到，作为一名优秀的药品销售员，需要不断学习和更新自己的知识库。

3.团队协作

药店的实习让我深刻体会到团队协作的重要性。与同事的密切合作是保证药店日常运营的基础。我们共同完成了许多任务，如药品库存管理、销售数据分析等。

三、对药店工作的看法

1.顾客服务

药店工作最吸引我的地方在于能够直接接触到顾客。我深知每一次与顾客的交流都是一次机会，可以了解他们的需求，提供优质的服务。

2.挑战与成长

药店实习期间，我遇到了许多挑战，如工作压力、人际关系等。这些挑战促使我不断成长，让我学会了更好地应对突发情况，提高了解决问题的能力。

3.未来规划

通过这次药店实习，我对药店工作有了更深入的了解。我计划将来在药品销售领域继续发展，提升自己的专业技能，成为一名优秀的药品销售顾问。同时，我也希望能有机会参与药品研发和推广工作，为改善人们的生活质量贡献自己的力量。

四、总结

这次药店实习的经历让我收获颇丰。我不仅提高了自己的沟通技巧、专业知识，还学会了如何团队协作。同时，药店工作也锻炼了我的抗压能力，让我更好地应对工作中的挑战。我深刻认识到，药店工作既是一项服务性工作，也是一项专业性工作。在未来的职业生涯中，我将继续努力，不断提升自己的能力，为顾客提供更好的服务。

**药店实践个人总结概要篇十一**

对于一名药学专业的大学生来说，药房实践是非常重要的一环。在这篇文章中，我将分享我在药房实践的经历，阐述我的收获和感悟，并展望未来的学习和工作。

药房实践的时间通常为期一年，地点为市中心的药房。在这个药房里，我参与了药品的配制、销售以及药品知识的宣传和培训。此外，我还协助药剂师处理顾客的投诉和意见。在这一年的实践期间，我不仅积累了丰富的实践经验，也深刻地认识到了药学专业的重要性和挑战性。

在药房实践期间，我主要的工作任务包括药品的配制、销售以及药品知识的宣传和培训。通过这些工作，我不仅提高了自己的专业技能，也锻炼了与人沟通的能力。此外，我还参与了处理顾客投诉和意见的工作，这使我学会了如何处理复杂的人际关系。

我在药房实践期间遇到了一些困难和挑战，比如在繁忙的配药过程中，我时常会出现错误。然而，通过不断反思和调整，我逐渐找到了适合自己的方法，有效地提高了自己的工作效率。这些经验教训让我明白，面对困难时，坚持不懈和灵活思考是成功的关键。

我深感药房实践对我个人成长和职业发展有着深远的影响。我不仅提高了自己的专业技能，如药品配制和销售技巧，还锻炼了解决问题的能力。此外，我还学会了如何与顾客有效沟通，从而增强了自己的社会能力。通过实践，我意识到自己的潜力和学习能力，也让我更加自信地面对未来的学习和工作。

总结我的药房实践经验，我深刻认识到药学专业的重要性和挑战性。在未来的学习和工作中，我将继续努力提高自己的专业技能，并培养解决问题的能力。此外，我将继续锻炼自己的社会能力，以便更好地适应社会的发展和需求。

展望未来，我将以药房实践的经历为基础，继续提升自己的专业能力。我将积极参加相关的培训和讲座，以更好地适应药学的快速发展。同时，我将努力提高自己的药品知识水平，以更好地为患者服务。此外，我将努力提高自己的沟通能力和解决问题的能力，以便更好地适应复杂的社会环境。

总之，药房实践对我来说是一次宝贵的经历。它不仅提高了我的专业技能，也锻炼了我的社会能力。通过药房实践，我认识到了药学专业的重要性和挑战性，并更加珍惜学习的机会。展望未来，我将以药房实践为基石，努力提升自己的专业能力，为药学的发展和患者的健康贡献自己的力量。

**药店实践个人总结概要篇十二**

以下是一份药店实践个人总结300字的样本，可根据自身实践情况进行修改和使用：

我在药店实践中的主要任务是协助店长管理药店，包括药品的摆放、销售和库存管理。在这段时间里，我学会了如何辨别药品的保质期、如何正确回答顾客的疑问等基本知识。

通过实践，我深刻认识到药店管理的重要性。药店作为一个销售药品的场所，必须保证药品的质量和安全，并且要提供优质的服务。

在实践中，我也发现了自身的一些不足。例如，有时候我无法准确回答顾客的问题，有时我无法有效管理药品的摆放和销售。但是，通过店长和其他同事的帮助，我不断改进自己的工作方法，提高了自己的能力。

通过这次实践，我不仅学到了如何管理药店的知识和技能，还学到了如何与他人协作、如何沟通和解决问题的方法。我相信这些知识和技能将在我的未来职业生涯中非常有用。

**药店实践个人总结概要篇十三**

在本文中，我将分享我在药店实践的个人总结。在这次实习中，我不仅获得了实践经验，还对药品行业有了更深入的了解。

我于2024年在某药店进行了为期三个月的实习，担任药品销售员。药店位于城市中心区域，规模适中，以销售中药和西药为主。我的实习期从2024年7月开始，至2024年9月结束。

在实习期间，我参与了药品销售、库存管理、药学咨询等多项工作。在药品销售方面，我学习了如何辨别药品的质量和有效期，如何根据药品的功能和药效推荐给顾客适合的产品，并成功处理了一些药品价格谈判的情况。在库存管理方面，我了解到了药品的进销存管理，学会了如何盘点和整理库存药品。在药学咨询方面，我通过回答顾客的问题，提高了对药品的了解和沟通能力。

在实习期间，我遇到了一些困难和挑战。例如，有些药品名称相似，容易混淆，需要我不断学习和积累专业知识。此外，我还需要提高自己的表达能力，以便更好地向顾客介绍药品和治疗效果。

通过这次实习，我深刻体会到了药品销售的艰辛和药品行业的竞争。药品销售不仅需要掌握药品的性能和价格，还需要了解顾客的需求和心理，以便更好地推销药品。同时，我也意识到了药品行业的规范和标准，如药品的储存和养护、药品销售的售后服务等。

通过这次实习，我获得了宝贵的实践经验，并深刻认识到了自己的不足。例如，我需要提高自己对药品的性能、药效和价格的了解，以便更好地服务顾客。同时，我也意识到自己的表达能力还有待提高，以便更好地向顾客介绍药品和治疗效果。

最后，我对药店实践的个人总结是：药品销售需要丰富的专业知识和深厚的实践经验，而实践经验可以通过不断学习和积累来提高。在未来的工作中，我将继续努力学习，提高自己的专业素养，以便更好地服务顾客，促进药品行业的健康发展。

文章为本网站原创作品，不得擅自转载！

**药店实践个人总结概要篇十四**

在这次药店实践过程中，我有了许多收获和感悟。以下是我对这次实践的个人总结：

1.沟通技巧：在药店工作，需要与顾客进行大量的沟通。我学会了如何有效地询问顾客的需求，如何详细地向他们介绍药品，以及如何听取他们的反馈。

2.药品知识：我对药品的种类、用途、剂量等有了更深入的理解。这使我能够更好地为顾客提供咨询，并确保他们得到正确的药品。

3.服务意识：我学会了如何以顾客为中心，提供优质的服务。这不仅包括解答顾客的问题，还包括为他们提供舒适的购物环境。

4.团队合作：在药店工作，团队合作是非常重要的。我学会了如何与同事有效地沟通和协作，以提供更好的服务。

通过这次实践，我对药店的工作有了更深入的了解，也发现了自己的不足之处。在未来的工作中，我将继续努力，提高自己的专业素质和服务水平。

**药店实践个人总结概要篇十五**

对于一个大学生生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气严寒，寒风呼啸，我毅然踏上了社会实践的道路。想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。于是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。

经过几次面试的失败，我总结了自己失败的原因。之后我来到了万德福药店，向主管说明自己的来意，并承诺一定好好表现，最终经过一系列面试，我获得了一次锻炼机会。

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，只是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，只是呆呆的望着你，呆呆的站在那里。但不管怎样，我们这一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有关万德福的知识。万德福的药材，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。万德福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，还是几块钱的甘草都是如此，真正做到言不二价，童叟无欺。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn