# 最新药店社会实践报告(精选8篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-05-14

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。药店社会实践报告篇一时间:20xx年x月x日-20xx年x月...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**药店社会实践报告篇一**

时间:20xx年x月x日-20xx年x月x日

地点：药店

炎炎夏日列日当头。正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存.同时，也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，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。我骑着我的二手脚踏车带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。一开始，对自己能力期望很高，没有月薪一千不干。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的话，我会通知你的”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自身素质根本没有达到一定的水平，第二个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前失败的教训，摆正好自己的位置，既然是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛刻的工作都干。于是我找到了一家药店。老板看我人挺老实的，就让我来做售货员。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。范文写作刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能搬搬货箱子，卖点儿药,心想自己怎么着也是个大学生啊,心理上有点失落再加上领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。

但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想一开始就干不下去了，不行，我一定要坚持下去。要在自己的工作环境中让自己的工作变得很轻松，首先得把自己同领导和同事之间的关系搞好。因此我只好暂时避其锋芒。尽快地熟悉自己所在的工作环境。

药店只有一层,面积也不是很大,有顾客来的时候我们只要上前向他们推荐介绍一些顾客想要的药就可以了.但是药店的药有那么多,而我们又不能胡乱的推荐药,所以想要卖药就要先了解并且记牢每种药的功用和禁忌.而且绝对不能有丝毫的差错,万一出错的话那将是人命关天的大事,所以一开始,老板只让我在一边学习，让我了解学习一下各种药的功用以及一些药店的流程.学习的工作很辛苦,还要来回药店和家里.所以每天都过得很累,虽然很累,但是过的却很充实.休息的时候，我也主动找我们的领导和同事虚心地向他们请教和学习，药店领班跟我说：“我知道你是大学生有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海;不积跬步无以至千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺点，我也一直很虚心地请教.领班还对我说，看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。领班还对我说：”你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，如果年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗?”确实，听了领导对我所说的金玉良言。我的思想认识有了更深一层的提高，在某种程度上，他给我指明了很好的一个努力方向。

我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参与社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东西，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

总结我的这次暑期社会实践活动，虽然是很普通的一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益匪浅的社会实践,这将会对我的以后学习起很大的帮助的。

**药店社会实践报告篇二**

时间：20xx年x月x日—20xx年x月x日

地点：药店

炎炎夏日列日当头。正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手与大脑维持自己的生存。同时，也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，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足与差距所在。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。我骑着我的二手脚踏车带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。一开始，对自己能力期望很高，没有月薪一千不干。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的话，我会通知你的”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自身素质根本没有达到一定的水平，第二个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前失败的教训，摆正好自己的位置，既然是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛刻的工作都干。于是我找到了一家药店。老板看我人挺老实的，就让我来做售货员。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能搬搬货箱子，卖点儿药，心想自己怎么着也是个大学生啊，心理上有点失落再加上领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。

但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想一开始就干不下去了，不行，我一定要坚持下去。要在自己的工作环境中让自己的工作变得很轻松，首先得把自己同领导与同事之间的关系搞好。因此我只好暂时避其锋芒。尽快地熟悉自己所在的工作环境。

药店只有一层，面积也不是很大，有顾客来的时候我们只要上前向他们推荐介绍一些顾客想要的药就可以了。但是药店的药有那么多，而我们又不能胡乱的推荐药，所以想要卖药就要先了解并且记牢每种药的功用与禁忌。而且绝对不能有丝毫的差错，万一出错的话那将是人命关天的大事，所以一开始，老板只让我在一边学习，让我了解学习一下各种药的功用以及一些药店的流程。学习的工作很辛苦，还要来回药店与家里。所以每天都过得很累，虽然很累，但是过的却很充实。休息的时候，我也主动找我们的领导与同事虚心地向他们请教与学习，药店领班跟我说：“我知道你是大学生有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无以至千里。”他为我指出了工作中的很多错误与缺点，我也一直很虚心地请教。领班还对我说，看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。领班还对我说：”你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，如果年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？”确实，听了领导对我所说的金玉良言。我的思想认识有了更深一层的提高，在某种程度上，他给我指明了很好的一个努力方向。

我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参与社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东西，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

总结我的这次暑期社会实践活动，虽然是很普通的一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益匪浅的社会实践，这将会对我的以后学习起很大的帮助的。

**药店社会实践报告篇三**

我在实践的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。也许是实践日子短的`关系，对有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。但时通过实践，加深了我对专业基本知识的理解，丰富了我的实际管理知识，使我对日常药店工作有了一定的感性和理性认识。认识到既要注重管理理论知识的学习，更重要的是要把实践与理论两者紧密相结合。

现将两个月的实践报告总结如下：

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，实践时间从20xx。xx。xx至20xx。xx。xx。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。

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。

通过这二个月的学习，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。而且我们在实践过程中，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。

通过在职的这些日子，我深感自己的不足，我会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，需心求教。相信自己会在以后的工作中更加得心应手，表现更加出色！不管是在什么地方任职，都会努力！

**药店社会实践报告篇四**

20xx年的秋天，我进入了梦想已久的.大学，而20xx年的夏天我迎来了第一次挑战自己的机会——社会实践。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。我穿着运动鞋，带着我的粉色毡帽，骑着我的二手脚踏车带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。一开始，对自己的专业期望很高，没有月薪一千不干。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，另个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，仅仅是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛作都干。不经意间看到一家离家不是很远的药房正在招聘，于是我鼓气勇气走进了这家药房。老板看我是女孩子，长的也怪文静的，就让我来做营业员。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能卖卖药算算帐收收钱的小活，想想心里就不甘。再加上刚刚出来工作，对很多事情看不惯，工作的时候总是板着一张脸，总是带着一副不满的情绪上班，使自己上班的时候对顾客总是爱理不理的，带着情绪化上班。致使老板对我的工作有了一定的看法。在一次的拿药过程中，拿错了药，结果第二天一个女顾客拿着药过来对着我说你是怎么拿的药，听到这话自己心里很不舒服（心想自己在家在学校那受过这样的气）随即顶了一句：“拿药的时候你不也看着吗，你能怨我啊”。听到这话女顾客的脸都变的通红，准备和我大吵的，老板看到这种情形，就立即过来给人家道歉说：“是自己的失误才耽误了您宝贵的时间，请您原谅。”在说这话的同时迎着笑脸，拿着女顾客应该拿的药双手递到她手上。致使女顾客才没有发彪。看到这种情形，我真不理解老板为什么这样的低三下四的给她说话。在送走了女顾客之后老板把我喊到他的办公室，倒了杯水，示意我坐下，说;“小钟呀，我知道你不喜欢这里的工作，但你选择了这份工作就要好好的干，即使是你感觉枯燥无味，也要努力把她干好，只要用心你会慢慢发觉这个工作也是比较有意思的，不仅能体验到工作中的乐趣，也能学到不少和你专业无关的知识，使你在以后的生活中有很大的帮助。因为人总是会生病的，多学一点关于医药方面的知识还是有好处的。而你从一开始就不喜欢这份工作，不仅你学不到知识，还会感觉到很累很累，就今天的事情来说，顾客就是上帝，不管谁对谁错，我们都不能这样对待顾客。毕竟顾客相信你让你去拿药，你就应该对这件事认真负责。你自己好好的想想，希望今天的谈话对你有所帮助。”心慢慢的平静下来，想想自己总是带着情绪上班才导致这次拿错药的事情发生。老板说的很对，即使不喜欢这份工作也要认真对待已经选择的工作，这样才能从社会中学到知识。

从那件事情发生之后，我转变了工作态度，总是迎着笑脸面对任何一位顾客。慢慢的和一些老顾客熟悉了，他们也会给我讲一些药理方面的知识，生活中的土方法，比如说，一、起初感冒：葱白（连须）生姜片五钱、水一碗煎开、加适量的红塘乘热一次服下（葱姜不需服下），并马上睡觉，出汗即愈。二、头痛（各种头痛均可）：生白罗卜汁，每次滴鼻孔两滴（两鼻孔都滴）一日两次，连用四到五天可除根，不能吃花椒和胡椒。三、头晕（头晕眼花）：鸭蛋一个，赤豆二十粒，搅匀蒸熟，早晨空服，每日一次，连用七天有特效。不能喝酒和吃辣。四、失眠多梦：睡觉前用半盆热水洗脸，加一两醋双脚浸泡二十分钟，吃生葱白一到两根。五、干咳（感冒和其他原因引起的均可）：生黑芝麻三钱，冰糖适量，并捣碎开水冲早晨空服，三天痊愈少吃鱼类。还有长期喝中药最好安排在饭后服用，不同类型的中药汤剂，服用的时间是不同的。一般来说，肝、肾、肠道疾患，宜饭前服药;眩晕、咽喉疾患宜饭后服药、泻下药、滋补药、驱虫药宜空腹服;安神类药宜睡前服用。这些都是根据病情的不同和药物作用的特点，对服药时间做出的大致要求。但在实际用药时，医生会根据就诊者的身体变化随症调整用药，用药的方子不会局限于某一类药。在加上患者长期服药，“是药三分毒”，难免会对胃黏膜造成损伤，所以建议需要长期喝中药汤剂的人，应该在饭后30—60分钟内服药，以减轻药物对胃黏膜的直接刺激。等等一些生活小常识。

在这短短的一个月的生活实践中我学会了很多东西，也明白了很多道理。，同样是暑期的打工选择，对于医药方面的职位，实习意义多于打工意义，但是对于教育专业的专业知识却没有任何用武之地，或许一些托教工作能使自己对教育专业的理解与认识更加深入。

1，假期实践应该着重对自己的锻炼而不是让药店老板对自己大学生的身份有更多的关注和“照顾”这样更能培养自己的独立意识与社会意识。

2，为将来更好的进入社会，我总结了几点打工时候应该注意的问题，1要善于与别人沟通，2要有自信，3要克服自己胆怯的心态，4在工作中不断地丰富知识。

大学是一个教育、培养的圣地，而社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会是一个需要不断磨练的过程，也是一个不断升华的过程，实践活动是学生接触社会，了解社会，运用所学知识实践的最好途径与方式。亲身实践，而不是闭门造车，认识社会，了解社会，为步入社会打下了良好的基础。

**药店社会实践报告篇五**

一个月的寒假非常短暂，虽然在家的吃、喝、玩、乐的日子的确非常吸引，但我却毅然选择了社会实践的道路，一来是应付学校的布置的寒假作业，二来，我也想体验一下这有趣的经历，希望能借此机会学到一些其他的技能，以便以后能更快的适应这个社会。

一年一度的暑假又要开始了，而在这个暑假，我要开始我的第一次社会实践。

因为我家这边大型公司比较少，试了几家又比较难进，所以我就选择了在我家附近的一家中型药店。

我和老板商量了一下，表明了我是为了积累社会经验才来找工作的，不在乎工资的问题的目的。所以老板很快就答应了。第二天，我就开始了我的社会实践。

要的功用和禁忌，而且绝对不能有丝毫的差错，万一出错的话那将是人命关天的大事，所以一开始,老板只让我在一边学习，让我了解学习一下各种药的功用以及一些药店的流程。学习的工作很辛苦，还要来回药店和家里，所以每天都过的很累，虽然很累，但是过的却很充实。后来慢慢的熟悉了各种药品，就帮着顾客介绍。当然也有时候，顾客会对你的介绍不屑一顾，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这个药店的有关知识。这里的药材，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。而且这个药店除了一般药品以外，还卖一些保健品。由于一些保健品的治疗对象有所交叉，所以很多时候，二个保健品的销售人员为了业绩，难免有些冲突，会发生强客的事。所以在很大程度上，药店的规章制度还是有所缺陷。另外，我还遇到了很多家庭比较困难的顾客。他们大多是农民，衣比较破旧，掏来的钱都是些很零碎的钱。看的出来他们是为了买药存了很久。相比较另外一些来买所谓的减肥药，化妆品的顾客，一出手就是几百。深深感觉到社会的不公。也影响我在以后的生活中节约用钱，不要买一些浪费的奢侈品。

休息的时候，我也主动找我们的领导和同事虚心地向他们请教和学习，他为我指出了工作中的很多错误和缺点，领班还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？一些员工也很热情，纷纷和我交流，是我了解到他们学习生活中的事情，是我从中借鉴，取长补短，给了我很大的帮助。

确实，很多时候在学校里我们接触的人很少，思想上也只是很单纯的只要学习。在这次社会实践中，的确让我的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。

1.一定不能和领班产生任何言语冲突。社会与学校真的有很大区别，学校里我们从未不敢宣布我的看法，教师有时出错了我们也都会挑出来。可是在社会中，上级虽然也会经常犯错，但我们不能再像在学校里那样，直接在众人面前挑出他的错误，而是要在合适的时候与他讲，否则会遭到上级的不解，甚至偏见。

2.必须要对自己工作的药店的工作流程有一定的了解，如果不了解其中的流程，会对自己的工作造成很大的困难，例如客人需要买药，你就要懂得如何去前台拿药，等等.

以扩宽自己的见识面，而这些学问正是我们从书本中难以得到的。

4.初步的掌握了一些药店行业方面的学问，拓展了个人的学问面，加强了个人在应对药店内人际交往方面的能力。这点给我的最大领会是在与人的交换上。

5.在任务中由于上级员工的失误而造成的任务中的失误等缘由而产生的冲突，千万不要直接冒犯.

6.在任务和生活中充分表达我的诙谐感，这样会让伙伴们很自然的承受你。

7.明白守时的重要性。工作和上学是两种完全不同的概念，上学是不迟到很多时候是因为惧怕老师的责怪，而当你走上了工作岗位，这里更多的是由于自己内心的一种责任。这种责任是我学会客服自己的惰性，准时走上自己的岗位。这对我以后的学习生活也是一种鞭策，时刻牢记自己的责任，并努力加强自己的时间观念。

这次我真实的体会到了合作的重要性。虽然我工作的只是小小的一家农庄，但是从点单到制作到递送到结帐这一环环的工作都是有分工的，只有这样才能使整家店的工作效率都大大的提高。以前虽然在书上看见过很多的团队合作的例子，但这一次是深刻的体会到了，正所谓“众人拾柴火焰高”，“团结就是力量”。在以后的学习和工作中，一定会要牢记这一点，将自己融入到集体中，和大家一起携手走向辉煌。

这次打工的经历也让我的心理更加趋于成熟。在药店里每天面对形形色色的客人，重复着单调的工作。让从未涉世的我还是有那么一点点不适应的，但是坚持就是胜利。打工毕竟和在家是完全不同的概念，我们学会需要忍耐，需要学会承受，需要学会坚持。真的是不干不晓得，原来当服务员真的很累。而且在社会上，没有人再会对等的对待你，关于初来乍到的老手来说，老手会觉得你碍手碍脚，主管会觉得你什么都不懂很费事，而一个人在那打工更是饱受孤单的味道。因此，社会实践真的是十分必要，只有经过社会实践，才能获得书本上得不到的经验，在这个社会中，经验是比不可小的。另外，我了解到当代大学生与以往的大学生相比较，求学经历、生活条件、所处社会大环境都相对优越，也没有经过必要的挫折教育，因此，意志往往比较脆弱，克服困难的能力也较差，常常是对社会的要求较高，对自我的要求较低。大学生的责任意识日益成为社会关注的热点问题，责任意识和诚信意识成为不少地方采用人才的两个新标准。大学生参与社会实践是促进大学生素质教育,加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢？所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建，为了打工影响甚至放弃了专业知识的学习，结果是得不偿失的。大学生应该积极参与实践，使实践与认识相结合。大学生可以通过调查研究了解实际情况，结合所学为政府部门提供决策参考是一件十分有意义的事情，既提高能力又服务社会，这是一种双赢的选择；将专业知识与社会需求紧密结合起来，利用专长服务社会，回报社会。另外，参加各种公益活动，培养自身的社会责任感，这也是一种贯穿于日常生活当中的社会实践形式，以小见大，以细微之处见长，是进行社会实践活动的一种长效机制。

我真的发觉这一个月对我的推进作用很大，这些在学校都是学不到的。当然，我进修的工夫尚短，之后都要不断的进修上去才行，我会努力的。

**药店社会实践报告篇六**

带着好奇和期盼的心情，我开展了在人民同泰药店为期一个月的实习，了解了一个药店的管理流程，药品的销售和处方药和非处方的区别。现将此次实践活动的有关情况报告如下。

药房服务规范遵守四查十对：查处方，对科别，姓名，年龄；查药品，对药名，规格，数量，标签；查配伍禁忌，对药品性状，用法和剂量；查用药品合理性，对临床诊断，要进行药品销售得先熟悉药品的摆放，开始时，我就在药房的药柜前看和记药品的名字和位置，药房里的药品有很多的种类，要记的话很不容易，不过还好，药品的摆放是有按类别来的，先是注射液，胶囊，片剂，滴丸等的分类，再在这些的基础上分别按抗生素类，心血管，呼吸系统，消化系统，其他，外用，非处方药，食品，百货，计划生育，医疗器械来分。其中注射液在医院的使用比较广泛。按类别来记就较简易了。

为更熟悉药品的摆放，我还搬运过药品，即去仓库取药。在药品中，葡萄糖和生理盐水较常用，别的心血管类的，消化系统方面的，呼吸系统的药品也都较常用。市场对药品的需求是有增无减，特别是常用心血管类的，消化系统方面的，呼吸系统类的药品。日常药品的使用主要是感冒药和咽喉肿痛药及一些清凉降火药，感冒药有999感冒颗粒，复方盐酸伪麻黄碱缓释胶囊，小儿止咳糖浆，小儿氨酚烷胺颗粒，小儿咳嗽灵颗粒，枇杷止咳颗粒，同时还有一些退烧药如柴胡注射液，安乃近注射液等。降火药主要有西瓜爽润喉片，金银花颗粒等，咽喉肿痛药有头孢氨苄胶囊等、同时还向店长及执业药师请教了一下关于gsp方面的知识，也许这个词对很多人来说很陌生，对于一些药学专业人员的话是必须要知道的。gsp是英文goodsupplyingpractice缩写，直译为良好的药品供应规范，在我国称为《药品经营质量管理规范》。它是指在药品流通过程中，针对计划采购、购进验收、储存、销售及售后服务等环节而制定的保证药品符合质量标准的一项管理制度。

其核心是通过严格的管理制度来约束企业的行为，对药品经营全过程进行质量控制，保证向用户提供优质的药品。同时我也向药店的财会人员学习了关于会计方面的知识，了解账目怎样记录，如何核算，同时也看到了专业人员的速度和效率，会计应该培养对数字的敏感度，更要小心，仔细，一个小数点，也许就酿成一个无法弥补的损失。会计核算是会计最基本的职能之一，通过记帐、算帐和报帐，及时提供正确、有用的会计信息，客观的反映经营成果，为公司领导的决策提供可靠的依据，既是会计人员劳动价值的体现，也进而成为企业效益间接的创造者。如何做好会计核算是会计人员最基本的工作，也是对会计人员最基本的要求，会计核算不做好，谈何进行会计监督与参与管理。以信息化（erp）为手段，结合财务软件的使用，加强审核与对会计人员的考核监督，来规范我们的核算，提高核算的效率，降低核算的成本，从而间接的为企业创造效益。通常说医者父母心，在药店实习期间通常能感受到每个员工所给予病人的温暖。病人的生理上已有痛苦，医护人员在心灵上给了病人一定的安慰，一定程度上也减轻了病人苦痛了。同时卖药通常讲究的是良心，在拿药的时候发现，对不同年龄，性别，和不同程度的病人，药的拿取都是不同的，特别是孕妇和小孩的用药要十分的小心，谨慎，相对于孕妇，能不开药就尽量不开药。

在这次实践中，让更深一层的了解了社会，了解了关于药品以及一个药店运行流程的知识。实习期间，看了一些资料，概括说我国的药品市场存在这些问题：制售假劣药品的行为屡禁不止；无证经营和超范围经营长期存在；药品虚假广告铺天盖地；药品购销不规范，商业贿赂严重，回扣风行；零售药店和生产企业管理不规范；此外，一些企业在取得gmp、gsp认证后，为节约成本、迅速获利而想尽各种办法。类似降低生产条件、不严格执行管理规范等无法直接依据规范或规章进行处罚的行为时有发生。对于这些存在的问题，也有对策，比如说通过多种形式强化企业的信用观念和信用意识，建立完善的药品市场信用相关的法律法规体系，加强政府监管，完善药品流通方式，但最主要的还是培养高素质的人才，为药品机构输入新的，有生机的血液，高素质的人才不仅在技术和能力上突出，心灵上也是善良的美好的有同情心的，本着善良的心和同情心，药品市场上的药品是良心药，百姓治病吃药开心，制药人才，机构要员等看见别人开心，自己也就开心了。

同时这次实习对我来说不仅仅有专业知识方面的收获，更多的是对于社会的认识和与人的交流能力。首先，对于服务行业来说对人热情这是必须的，热情不仅让我们对工作充满热情和耐心，同时也让顾客感觉到你这种心情和状态，也就自然而然的使他们心情愉悦，以后喜欢在你店里买东西。其次，要真诚，这不仅要对顾客更要对同事，记得刚到那里的时候我微笑着和店里的成员打招呼，后来我们玩成一片，他们也都很喜欢我。也都愿意告诉我一些我不懂的知识。经常有一些细微的东西，我们不在意，但往往这些有可能是最重要的。通常说细节决定成败，没错，在生活中，不论哪一个方面，我们更应该注意细节。然后，要会沟通和善于与人沟通。这是一个人踏入社会应该具有的素质，沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用，认识一个人首先要记住对方的名字。了解一个人，则要深入沟通。这些要靠自己主动去做，主动去和别人沟通。再次，要有条理，做什么事情都要有条理，这样才不至于让自己在紧张的时刻手忙脚乱。讲究条理通常能让事倍功半，按次序把要做的工作排序，这样可以大大提高自己的工作效率。养成讲究条理的好习惯，能让我们受益匪浅。最后，要勤快，学会主动出击。记得我刚到店里实习的时候经常是一些扫地拖地的事情抢着干，做一些杂工的活，后来我才懂，这样是必要的，这样你有更多的机会接触各个层次的人，大家也会教你一些不同的知识。能为自己赢得更多的机会。同时要勤问、勤学、勤做，这样会有意想不到的收获。

社会实践给我们这些身处象牙塔的学生提供了广泛接触基层、了解基层的机会。学到了书本上所学不到的知识。艰辛知人生，实践长才干。通过开展丰富多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形之中使我对自己有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。社会实践使同学们找到了理论与实践的最佳结合点。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽略实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。通过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高，还可以学到一些额外的知识。

作为一名大学生。我深深地体会到实践的重要性，并希望以后多参加实践，在实践中体验生活，亲身的接触社会、了解社会，才能使自己得到锻炼，才能使自己所学的理论知识得以运用到实践，才能使自己成为有用于社会的学生。社会实践使我的各方面能力都得到了提高，也使我增强了吃苦耐劳的精神。这次在药店的实习，我觉得我增长了各方面的知识，可也了解到有一些问题的存在，主要的是有些人对一些药品的不熟悉，而要一味的听他们的，而不听从专业人员的指导，对于这个问题，我觉得要大家身体力行的去了解这方面的知识，同时一些食品药品监督部门也应该做好这方面的宣传教育工作。总体来说，这次社会实践使我各方面的能力都提高了，更好的适应了这个社会，希望以后有更多的时间去身体力行的参加这类型的社会实践活动。

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。更重要的是我现在很能讲话，沟通能力不错，能处理一些突发事件，在销售的过程中也能出一些点子，做一些策划，为药店的业绩贡献自己的一份力量。

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！还有，顾客一般都有自己常用的药物，一但这种药物减轻不了病状，他们就会改选其它品牌的药物，像是广告中常出现的药物：感康、白加黑等等，可是这些药品也不一定真的对症。这时候就应该向顾客推荐适合的药品，而不是放任不管。说到底医嘱很重要，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，这关系到病人的用药安全问题。所以大家都要有耐心、要有良心、更要用心。

然后，就要说说健康咨询服务的问题了，很多人在购药时还是相信医生的话，但是有些小病是没必要去医院看医生的，这时候有的人喜欢询问药店营业人员，而有的人则更愿意问一些专业人士，这就证明了药店坐堂医生和药师的重要性。有执业药师、坐堂医生提供健康指导是一些药店经营的一大特色。市民在购买药品或健康类产品的同时，希望得到专业人士的从旁指导让其买的放心。因此，药店内是否有药师提供健康指导，也是影响人们选择药店的一大因素。这与大家关注的营业额是息息相关的。

一直以来认为学校让同学们去实习是多此一举，可现在我却认为，顶岗实习的意义真的很重大。他不是想象中的那么简单，或者说做做样子就可以，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，不会有老师帮助你解决困难，不会有同学和你心心相映无话不谈，不再是刻板的书本，而是真刀真枪的面对顾客，面对同事，面对领导，一切都不在简单，我们只能通过自己的摸索来处理问题、解决问题，一切只能靠自己。所以，种种经历我们只能把其作为是考验，然后努力克服，最后征服它。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。通过实习，一方面，我锻炼了自己的能力，在实践中成长；另一方面，我也为社会做出了自己的贡献；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、鼓励自己让自己更加努力的去掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，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，它使我们走出校园，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，在实践中检验自己。尽管实习比较辛苦，但是却为我以后人生的道路做好了铺垫，我知道一切都是不容易的。我也终于明白，乏味中总会有希望，苦涩中总会有甘甜。

我希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，一定会有很大的收获。我也希望在七月毕业时，自己能对此次实习无愧于心！

**药店社会实践报告篇七**

时间：20\*\*年\*月\*日—20\*\*年\*月\*日

地点：药店

炎炎夏日列日当头。正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手与大脑维持自己的生存。同时，也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，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足与差距所在。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。我骑着我的二手脚踏车带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。一开始，对自己能力期望很高，没有月薪一千不干。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的话，我会通知你的”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自身素质根本没有达到一定的水平，第二个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前失败的教训，摆正好自己的位置，既然是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛刻的工作都干。于是我找到了一家药店。老板看我人挺老实的，就让我来做售货员。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能搬搬货箱子，卖点儿药，心想自己怎么着也是个大学生啊，心理上有点失落再加上领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。

但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想一开始就干不下去了，不行，我一定要坚持下去。要在自己的工作环境中让自己的工作变得很轻松，首先得把自己同领导与同事之间的关系搞好。因此我只好暂时避其锋芒。尽快地熟悉自己所在的工作环境。

药店只有一层，面积也不是很大，有顾客来的时候我们只要上前向他们推荐介绍一些顾客想要的药就可以了。但是药店的药有那么多，而我们又不能胡乱的推荐药，所以想要卖药就要先了解并且记牢每种药的功用与禁忌。而且绝对不能有丝毫的差错，万一出错的话那将是人命关天的大事，所以一开始，老板只让我在一边学习，让我了解学习一下各种药的功用以及一些药店的流程。学习的工作很辛苦，还要来回药店与家里。所以每天都过得很累，虽然很累，但是过的却很充实。休息的时候，我也主动找我们的领导与同事虚心地向他们请教与学习，药店领班跟我说：“我知道你是大学生有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无以至千里。”他为我指出了工作中的很多错误与缺点，我也一直很虚心地请教。领班还对我说，看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。领班还对我说：”你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，如果年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？”确实，听了领导对我所说的金玉良言。我的思想认识有了更深一层的提高，在某种程度上，他给我指明了很好的一个努力方向。

我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参与社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东西，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

总结我的这次暑期社会实践活动，虽然是很普通的一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益匪浅的社会实践，这将会对我的以后学习起很大的帮助的。

**药店社会实践报告篇八**

在实践中增长见识。

20xx年xx月xx日――20xx年xx月xx日。

药店。

炎炎夏日列日当头。正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存。同时，也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，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了 序幕。我骑着我的二手脚踏车带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。一开始，对自己能力期望很高，没有月薪一千不干。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的话，我会通知你的”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的 原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自身素质根本没有达到一定的水平，第二个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前失败的教训，摆正好自己的位置，既然是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛刻的工作都干。于是我找到了一家药店。老板 看我人挺老实的，就让我来做售货员。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能搬搬货箱子，卖点儿药，心想自己怎么着也是个大学生啊，心理上有点失落再加上领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实 心理上很不舒服。

但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想一开始就干不下去了，不行，我一定要坚持下去。要在自己的工作环境中让自己的工作变得很轻松，首先得把自己同领导和同事之间的关系搞好。因此我只好暂时避其锋芒。尽快地熟悉自己所在的工作环境。

药店只有一层，面积也不是很大，有顾客来的时候我们只要上前向他们推荐介绍一些顾客想要的药就可以了。但是药店的药有那么多，而我们又不能胡乱的推荐药，所 以想要卖药就要先了解并且记牢每种药的功用和禁忌。而且绝对不能有丝毫的差错，万一出错的话那将是人命关天的大事，所以一开始，老板只让我在一边学习，让 我了解学习一下各种药的功用以及一些药店的流程。学习的工作很辛苦，还要来回药店和家里。所以每天都过得很累，虽然很累，但是过的却很充实。 休息的时候，我也主动找我们的领导和同事虚心地向他们请教和学习，药店领班跟我说：“我知道你是大学生有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事 都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无以至千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺 点，我也一直很虚心地请教。领班还对我说，看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。领班还对我说：”你跟我们的一些同 事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，如果年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？” 确实，听了领导对我所说的金玉良言。我的思想认识有了更深一层的提高，在某种程度上，他给我指明了很好的一个努力方向。

我 的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参与社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲 非常强烈，想方设法地想多学点东西，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

总结我的这次暑期社会实践活动，虽然是很普通的一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益匪浅的社会实践，这将会对我的以后学习起很大的帮助的。

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