# 2024年药店实践心得体会(模板11篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-07-18

*体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。药店实践心得体会篇一姓名：班级：学号：实践地点：...*

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

**药店实践心得体会篇一**

姓名：班级：学号：

实践地点：实践时间：20xx年2月15日—20xx年2月25日

一、实践目的：

一年一度的寒假又要开始了，而在这个寒假，我要开始社会实践。为了体会在社会中的工作生活，体验打工的苦与乐，为将来融入社会打下基础与作好心理准备；同时培养与提高综合素质能力，理论联系实际，学以致用，用所学的科学方法和理论去指导实践，积极进取，我满怀信心地踏上了社会实践之路。

二、实践内容：

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。

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。

三、实践结果：

虽然药店的工作与我的专业不太相关，但是经过寒假的实践学习，我进步了很多，也成熟了很多，但是我深知自己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，我会牢记我们的校训和正信的精神，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。

四、实践认识：

这次寒假实习我学会了工作与学习的差距，知道因该把握什么，便于以后在工作中应用和学习。学会了该如何与人相处，要有自己的特点，更要有自己值得人尊敬的闪光点。工作是工作，要有严格的纪律性，又搞的职业要求最工作要有持久的热情，善于学习和不耻下问。结识更多良师益友，对以后有很大帮助。

五、实践体会和心得：

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。

**药店实践心得体会篇二**

第一段：引言（背景介绍）

兽药店是为了满足养殖行业对兽药的需求而设立的专业药店。在大城市和农村地区，兽药店扮演着重要的角色，为养殖户提供兽药和兽药配方服务。近期，我有幸实习于一家兽药店，通过这段实践经验，我深刻感受到了兽药店的重要性，以及其中的挑战和机遇。

第二段：兽药管理的重要性

兽药管理是兽药店工作的核心内容之一。兽药的使用必须符合相关的法规和监管要求，否则可能会对动物、环境和人类健康造成威胁。在实践中，我学习到了兽药的分类、储存和使用方法，以及销售前的核查和登记程序。兽药管理的严格要求需要我们具备细心和耐心的品质，同时也要保持敏感的触觉，能够及时发现和解决潜在的问题，确保兽药的合规性和安全性。

第三段：和养殖户的沟通与服务

作为兽药店的一员，我们不仅仅是兽药销售人员，更是兽药专家和养殖顾问。实践中，我学会了如何与各类养殖户进行有效的沟通和交流，解答他们关于兽药的问题，并提供合适的药物方案。养殖户的需求千差万别，因此我们需要了解不同养殖条件下的兽药使用要求，并根据具体情况提供个性化的建议。通过与养殖户的良好互动和长期合作，我逐渐增强了自己的专业知识和服务能力。

第四段：市场变化与兽药店的机遇

随着农业产业的快速发展和环境保护的要求不断提高，兽药行业也面临着新的机遇和挑战。新兴的农业技术、环境友好型兽药和疫苗等产品的出现，不仅提高了动物健康水平，还改善了养殖条件和产品质量。作为兽药店的一员，我们需要紧跟时代的步伐，不断学习新知识，提高自身的专业素质，力求为养殖户提供最新、最有效的药物和建议。同时，市场竞争也在加剧，兽药店需要加强品牌建设和差异化服务，积极应对市场变化。

第五段：结语与个人收获

通过这段实践经历，我不仅学到了兽药的知识和管理技能，还深刻认识到兽药店带给养殖户的重要性和责任感。在与养殖户的每一次交流中，我都能感受到他们对我们的信任和依赖。同时，我也体会到了市场竞争的激烈和兽药行业发展的机遇。作为一名兽药店从业者，我将继续努力提高自身素质，为养殖户提供更优质的服务和建议，为兽药店的发展做出自己的贡献。

总结：

兽药店实践经验让我对兽药管理的重要性有了更深刻的认识，也让我明白了与养殖户的良好沟通和专业服务的重要性。同时，实践经验也让我看到了兽药店面临的市场变化和机遇，这些都激发了我进一步学习和提高自己的动力。我相信，在不断学习和探索的道路上，我将能够为兽药店的发展作出更大的贡献。

**药店实践心得体会篇三**

药店实践心得体会要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的药店实践心得体会样本能让你事半功倍，下面分享【药店实践心得体会优秀7篇】，供你选择借鉴。

今年的暑假挺短的，还不到一个月，但我还是不想放过这个难得的假期，想找点事来做做,毕竟上大学了，很快就要步入社会了，找点事做来增加社会阅历，拓宽知识面也是好的。反正在家闲着也是闲着，我还真舍不得浪费青春这大好时光!

到家后，先是和亲朋好友寒暄了多天，然后就剩下十多天了。问题来了，谁愿意雇用一个就上十几天班的员工呢?我开始找了几家酒店想当服务员的，都被老板给委婉拒绝了。一天和我姐闲聊，我姐说夏天了，药店还挺忙的，在加上还要带小孩，还真有点忙不过来，姐姐问我愿不愿意去她药店帮帮忙。我想了想，这么短的时间，想找个工作也干不了多久，况且也没什么地方愿意用我，再接着找又有点浪费时间;虽然我学的是计算机专业，与医药方面毫无关系，但我想多知道一点知识也是挺好的啊，而且健康与我们每个人的生活都是息息相关的。于是我答应了姐姐去药店帮忙。

南方的夏天真是特别的热，狂热啊!都三十好几度呢!幸好药店里有空调，可天天顶着火辣的太阳，骑着脚踏车去药店也是一件很痛苦的事。但是恶劣的环境正激起了我的斗志，我要克服环境的不足，虽然很热，容易变困，但我仍要打起精神来，好好干，不能有半点马虎和偷懒。

由于我是非售药人员，不能给随便卖药，我在药店就是帮忙打扫，做一些清洁之类的活儿，还有就是收盈等等。活并不是很重。一开始，我还真有点不想干了，觉的学不到什么，还不如在家看看电视呢，可姐姐对我很热情，我想那就过几天再说了。我们在社会要适应自己自下而上的环境，我不想一开始就干不下去了，我一定要坚持下去。要在自己的工作的环境中让自己的工作做得很轻松，首先得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。早上去，我先要扫地，得每个角落都扫干净了。有顾客来的时候我要上前很礼貌的说“请您坐下稍等一会儿，我姐姐很快就来了。”然后我就去喊我姐姐过来(姐姐挺忙的，常常不在)。在等我姐姐来的这段时间，我会随意的和顾客聊几句，使他不会感觉等太久了。没人来的时候，我就擦柜台玻璃，别小看这活，还真是挺累人的。擦完柜台，闲着没事的时候，我就会看看药品的说明，了解并且记着每种药的功用和禁忌，增长知识嘛。有时候也会和姐姐聊聊天，问她一些疾病的原因和治疗方法。姐姐有时也和我说说我工作中的错误和缺点，我也很虚心地听她说，她说看一个人怎么样并不仅仅是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。我承认我是懒了点有点。姐姐还对我说：“你跟我们不一样，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，年轻的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗?” 确实，听了我的姐姐对我所说的金玉良言，我的确让思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，姐姐给我指明了很好的一个努力方向。

还有一次，和姐姐聊天，姐姐语重心长的说：“一个人在他的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，选用寒暑期时间参于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，然后姐姐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”。 姐姐的话让我很受感触。

在药店真是学了许多东西，至少能应对经常发生的感冒，知道什么样的症状吃什么药比较好，而不是不管三七二十一，一旦感冒了，拿到一个感冒药就吃，常常不能对症下药，浪费钱。我还知道了拉肚子的轻重程度，该吃什么药;跌打碰伤该怎么办……都是与日常生活相关的重要知识。

这次的社会实践工作让我感触良多并学到了许多书本以外的知识。不仅使我认识到了与人沟通的重要性，锻炼并提高了自己的交流能力，同时还对医学知识有了一个感性的认识，体会到了医生的价值，还真有点后悔当初没选医科呢!说着玩的，我知道，我学的专业计算机在社会中也有着很重要的作用。我由衷的为自己的收获感到高兴，也清楚地意识到身上所肩负的重任。

在药房里让我感触最深的要数每天匆匆的过客们。药店在我眼中就是只有病人才光顾的地方，能免则免之。因此药店特殊的定义给予顾客的是特殊的表情。他们大多面带焦虑，或面带病容。总之，形形色色的面孔每天不断地变换着，药店仿佛是人生的大看台，上演着各种喜怒哀乐的剧情!虽然每天早九到晚五的工作时间很漫长，甚至有时站到腿一阵一阵的酸痛但是听到有的顾客不经意间对我态度的赞扬，一切的不忍都烟消云散，这让我感到很欣慰并且我懂得将工作中出现避免不了困难努力去克服。同时让我更加有信心做好实践工作，更好的服务于大众更好的服务于社会!

这次的实践工作让我有机会接触到社会，并服务于社会，不仅锻炼了我的意志和克服困难的能力，同时也让我在实践中积累了一些经验，这是在学校以及在书本上是学不到的!然而现今普通高校的大学生，这种步入社会进行社会实践的机会少之甚少。我认为，我们当今社会的大学生应多参加社会实践工作，更好的锻炼自己并充实自己，通过自己在实践工作中的努力来实现自己的人生价值!其实，社会实践活动是顺应时代发展需要，符合青年学生成长的活动，意义重大且影响深刻。现今社会需要的是集知识、专业技能和工作实践经验于一身的高素质人才，作为高校大学生的我们更要勇于参加社会实践更好的锻炼自己!

此时的我虽然已经离开了药店，但是这十几天的经历将陪伴我的大学生活，受用一生，我想，这对我以后的工作生活都会有很大的帮助!

在实习期间，我学到了很多实用的知识，我对自己的鉴定如下。

在实习工作期间，我能热情招呼，微笑待客，礼貌谢别。咨询回答专业、耐心、细致，使顾客满意。做事认认真真，从不马虎。

在销售的过程中，顾客购买药品往往是出于某种需求，没有无病乱吃药的人

那么我在推介药品时就要找出能配合顾客购买需求的药品说明来，但是说明的内容有时会因药品有多种特性的缘故而繁杂，这就需要我在药品特征中把最影响顾客购买决定的那一点，用最简单、最有效的语言表达出来，使之让顾客能快速的清除明白。

考虑到顾客的专业知识结构，能理解顾客是不能与接受过专业知识训练的自己相比的。我还利用空闲时间，将自己销售的药品多加研究，每种药品至少要总结出三五种销售要点，然后，再视顾客的喜好、需求，选择其中一个要点具体地加以应用，长此以往，我的服务水平就会有很大的提高。

我的实习工作圆满结束，在此感谢药店的师傅和老师们。今后我一定更加用心地学习更多的药学知识，造福更多的人。

一、实习目的与任务

1、通过本次实习，是我能较系统地将药学专业的理论知识与实践技能结合起来，对药品在医院的流通和使用等实际工作有一个全面的认识。为我以后的工作和学习奠定初步的知识。

2、熟悉处方格式、内容及正确的书写方法，了解各种处方的保存制度。

3、能熟悉了解工作程序完成审方，划分、配方、发药等工作。

4、熟悉毒、麻药品的种类及管理办法。

5、了解调剂过程中的差错及处理办法。

6、掌握常用药品的名称(化学名、拉丁名、别名及商品名)、药理作用、用途、剂型、规格、剂量、用法、不良反应，药物的相互作用及配伍禁忌等。

二、实习过程及内容(时间、内容)

我从2024年7月14日至2024年12月14日，作为中山大学附属第一医院的一名药学实习生，我积极参加医院举办的有关讲座和实际操作等活动，认真努力的学习有关药学知识和学习作为一名合格药师的职责和任务。经过了5个月的实习生活，内心真是感慨万端，回想实习的这段时间()，我从一开始怀着欣喜又有点紧张的心情到医院实习，一直到参加院内活动，熟悉温馨的医院环境与职场文化，并调适自己主动去接触人群，同其他学校的实习生和老师们建立了良好的关系，这都是我们即将步入社会的一次历练与成长。5个月的实习生活，使我成熟、进步了许多，现将我在中大附一院实习成果的总结如下：

第一个科室外科药房

通过学校对我们实习生的推荐，2024年7月14日我迈进了实习生涯中的第一个科室——外科药房。初到科室，老师简单介绍了一下药房的情况性质和有关药物的摆放规律，然后拿到医嘱让我们推着小车到所在架位上择药，刚开始不熟悉，且有点粗心，常常拿错药(如同一药品不同规格，同一药品不同商品名，同一药品不同剂型等常弄错)，错了老师都会指出并叫我们要注意，后来渐渐的熟悉了这个环境，熟悉了工作情况，差错也减少，有空时还可以看一些药品说明书掌握一般常用的药品的基本知识。

第二个科室中药房

一走进中药房就充满中药味，由于刚到什么都不懂，老师简单介绍下中药房的工作流程，及有关药品的摆放规律，然后分配到跟一个中药师，老师接到处方单就叫我按着处方单上的药品名和规格，在相应的编号位置捡药，分发到托盘里，然后再装袋写上患者的姓名及老师的工号，拿到前台发药的老师进行核对。

在中药房工作也是挺忙的，有时处方打印机没停过，处方单积累到长长，忙得不可开交，中药房操作看似简单其实是需要丰富的中药理论知识，娴熟灵活的动手能力，药师在拿到处方时需要验方，检查处方是否合理用药、有无配伍禁忌、确认无误后才可调剂发药，而且要熟记药品的别名、药品的性质、为了提高效率还要记住规格及位置，在中药房的实习使我对中药领域有了前所未有的了解，能感受到中医文化的博大精深，精巧聪慧。药房的老师也是很资深的老师,它不仅教会了我中医方面的很多知识,而且教会了我人生的很多道理,这是将要踏入社会的我最需要汲取的营养。

第三个科室内科药房

由于刚上医院的药房的升级改造，在内科实习时头两个星期在旧的药房后

两个星期在新的药房，新药房比旧的大很多，而且还装了气动物流系统，少量的发药和退药可以装进一个橄榄形的泵通过气动物流系统直接快速的送到所需的病房，非常方便，但对于每天大批量的药房发药，这个系统还是帮不上忙的，在我的药房主要工作是捡药，拿着处方单到所在架子上捡起所需的药品再给老师核对，核对完另一个老师又核对装箱，再经送药的大叔送去所在科室，中午时也要帮忙拆包药机的药，其余就用空余时间，在此期间我主要熟悉了一些常用药物，熟悉了常用药物的用法用量及药理性质等情况，遇到不懂的还经常请教老师，还可以跟其他学校的实习生吹水聊天，增进彼此的了解。

第四个科室静配中心

静配中心无菌操作对环境的要求比较高，我们进去要换鞋子及带帽子跟口罩，刚到静配中心什么都不懂还觉得很神秘的感觉，老师向我们讲解了静配中心的运转情况及相关规则，还向我们介绍了静配中心的洁净度的要求及空气、气压、温度等情况。处方从各个科室发过来，有药师负责处方的审核，看看有没配伍禁忌，溶媒有没选对，用量合不合理，没通过审核的打回科室核实。出来的各个处方另外集中汇总成一张单，老师就叫我去在架子上捡相应的药，然后交给老师在溶媒上贴上处方单并选出药物分框装好交给另外一个药师核对，再统一推进配方室进行配置，配置完再拿出，老师再核对盖章最后统一分发到不同科室的小箱由专人送去科室，整个流程下来要不同老师核对四次，非常的严格，但听说有时也有出错。在工作空余我都会拿一些药品说明书来看了解有关药物的药理性质、注意事项等。还跟其他学校的实习生和其他医院的实习人员交流，了解一些其他学校以及医院的情况。

第五个科室西药房

西药房也叫门诊药房，门诊药房是非常忙的，来拿药的病人每次都排得长长的队，几乎每天都有病人插队而爆发口角冲突，我们都是忙的不可开交。由于刚赶上药房的升级改造，我们也很有幸能了解上刚装上的自动发药的工作原理及流程，我也可了解最前沿的药师是怎么工作的，例如，按照处方抓药、面对病人怎样下医嘱、怎样管理药品、怎样应对药房突发情况等。也学会了医院药房对于特殊药品的特殊管理办法.门诊老师都和蔼可亲，非常乐意与人交谈,将医院相关制度按条给我们讲解,使我们获益匪浅,总而言之,在门诊药房的一个月,使我对药师这个职业有了更深入的认识,也使我对药师有了改观,心中萌生了无限的憧憬。

三、实习心得与体会

5个月的实习生涯已告一段落，回顾这些日子的情形，有我们拿着处方在捡药的身影，有跟老师交流传授知识与经验的情形，有跟其他学校的实习生说笑聊天的快乐情景，有跟老师在篮球场上飞洒青春的热情，有在老师的运动会上观摩老师们挥洒青春的激情。实习虽然结束了，但带给我的一切还是让我觉那么的真实，能让我真实体验人际关系，如药师和护士的关系，药师和药师之间的关系，药师和病人及家属的关系，下级药师和上级药师的关系。这些对于刚步入社会的我们来说是一笔宝贵财产。“纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行”在短暂的实习过程中,我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中知识的匮乏，如所学的知识不够完善不够扎实不能很好的用在实践上。信心不过，对所学知识不太敢肯定。缺少药品的临床知识跟经验。

总而言之，实践才刚刚起步，经验还需要很大程度的慢慢积累，技能还需要很大程度的加强。这些就是我第一次实习过程中对自己学习成果的总结，对学做一名合格药师的体会，也含有一些对医药学事业的瞻望。我想，这样充实的实习生活，将会成为我人生中最难忘的时光。

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带给人们，所以，我深入基层在医院药房接受锻炼。初到药房工作，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，我所在的药房经营的有中成药、西药、非药品及一部分医疗器械，现将实习学习情况作一个总结报告。

严守劳动纪律，以员工的标准要求自己

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，自觉以学生规范严格要求约束自己，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，积极维护了医院的良好形象;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意义;不仅如此，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，积极同带教老师相配合，尽量完善日常实习工作，给各带教老师留下了深刻的印象，并通过实习笔记的方式记录自己在工作中的点点心得，由于我的主动积极，勤快认真以及良好的医患沟通能力，各科室给予的好评。

《此处可以加上药事管理与法规部分内容和综合知识与技能部分内容》

师傅领进门，修行在个人，虽然无缘与于老师继续学习转自：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，今后我一定能在实践中成长为一名优秀的药学工作者。

在医院药房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。当然还有针哏就是半夏，砂哏就是银柴胡等等一些中药的别名，这些都是在医生开具的中药处方上学到的知识。

如何做好药品销售服务工作

在销售部是最煅练与人处事、说话的，我的工作主要是接待顾客、打印住院药房领药单并发药，然后由带教老师核对后再发给住院部护士。在药房接待患者时，由于很多患者购买所需药品时候不认识想咨询，所以，向患者介绍药品时，我首先要了解药品本身的基本情况，然后做简单的介绍，以提高顾客对医院药房的信任度。

接听电话时要语气平和有礼貌。遇到不懂的地方认真询问，不可以马虎大意，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，那时一定要注意力集中，防止听错或漏听。

在这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助他人，同时我也得到了别人的好评和关心。

在药剂科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软件在这里也得到使用并有所提高，一个人的工作能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。

通过实习，我对中西药房及药剂科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，肩负起药学工作者的使命和责任。工作对得起职业，做事对得起国家。

去年去了医院见习了，所以这次放假去药店学习十来天。

我先熟悉了一下药店的环境，虽然这是一家不大的药店，但药品的种类还是挺齐全的。由于我还是一名大二的学生，专业知识甚少，还没有资格出售药品，所以在药店里我只做一些简单地工作。经过两三天的摸索，药柜上的药品我已经差不多都认识了，对每种摇所对应的疗效也有了一些了解。药品大致分为r\_(非处方药)otc(处方药)保健品、特殊管理药品。

而常被购买的药品，如感冒药、消炎药、胃药等则放在方便拿取且显眼的位置上，所有药品都是标明价码，按区域内商品摆放及分区分类。随着时间的推移，我对药店的流程已经滚瓜烂熟了。每当店里的销售员忙不过来时，我也可以上前向顾客推荐介绍一些顾客想要的药。每次我都是很小心翼翼的，深怕出一丝纰漏，每当我拿不准主意的时候，我都会问问店长，以确保万无一失。虽然每天回到家全身都像散架似的，很累很累，但是我的勤奋得到了店里各位阿姨的赞赏和老板的肯定，我的心里是充实又快乐的。

慢慢地，在药房里，让我感触最深的便要数每天匆匆的过客们。他们大多面带焦虑，或面带病容。总之，形形色色的面孔每天不断地变换着，药店仿佛是人生的大看台，上演着各种喜怒哀乐的剧情。虽然每天早九到晚五的工作，时间很漫长，甚至有时站到腿一阵一阵的酸痛，但是只要听到顾客不经意间对我态度的赞扬，一切的隐忍都烟消云散。在药店真是学了许多东西，至少能应对经常发生的感冒，知道什么样的症状吃什么药比较好，而不是不管三七二十一，一旦感冒了，拿到一个感冒药就吃，常常不能对症下药，浪费钱。我还知道了拉肚子的轻重程度，该吃什么药跌打碰伤该怎么办。都是与日常生活相关的重要知识。

一个月的社会实践很快就过去了，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。而这些将是我在踏入社会后需永远铭记的，耐心，宽容，关心，责任，友善。同时更让我懂得什么是尊重劳动!虽然是不要任何报酬的实践，但我从心里明白钱的来之不易和珍贵，所以经历打工和想象打工是不一样的。这一个月的经历让我受益匪浅，对我以后的人生都将是一笔不小的财富。

门店实习的收获是丰富的。因为是在药房，穿着貌似护士的工作服，白衣天使的使命感便油然而生。很多重要的用药常识，也是去到门店才学习到的，也认识到处方药与非处方药的不同与禁忌以及准确用药的重要性。同时，通过最近最热卖的药物可以得知最近流行的什么病毒，以提高顾客的预防意识，真正做到时时为顾客着想。对于经济条件不大好又常来光顾的老人，我们会努力向其推荐效果好又价格偏低的药物，并且以会员价把价格算到最实惠，赢得好的口碑以吸引更多的回头客。

对于要求较多较苛刻的顾客，我认识到极大的耐心和谦逊的态度是极其重要的，这就需要尽最大努力满足其特殊的要求。尽管顾客购买的额度不大，我们的服务态度都不能有所差异，不能因此而降低我们的服务质量。对于病情比较严重的顾客，我们要慎重推荐药物，并建议其到医院或门诊就诊。而对于购买额度大，购买名贵药材的顾客，就尽量向其推荐令其满意的药品，并且给予最大的优惠以留住大的顾客。总之，对待顾客要一视同仁，不能戴着有色眼镜看待不同的客人。

同时，我体会最深的就是，在社会上和在学校可不一样，想打造自己的一片天地就必须要有手段。在学校里似乎都有个度来衡量，像英语等级有没有过“级”，考试有没有被“关”，但在公司里，那根明线没有了，取而代之的是那件事你有没有办成，有没有做好。而且，学也绕着“用”这一轴心，维系起过去之所学，以及尚未但是需要之所学。就中药来说，没有人来考核这味中药的性味功效，但是要看懂一叠叠专业资料，才能在顾客对这味中药有疑问的时候进行解答。“学以致用”，很浅显的道理现在才有些体会。

很荣幸我们\_\_\_\_级药学与经营管理的全体学生于20\_年来到郑州市九州通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20\_.03.20至20\_.06.09。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，提高专业知识水平和认识

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。

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九州通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

时间过得真快,一转眼,我在聚善堂就工作一年多了。回想这一年多的种.种,每天的工作,跟同事们的和睦相处,公司开展有益的活动等等。有好多好多的感想想说,可是一时还真不知从何说起，就把我感触最深的一些说说吧。 通过这一年多的工作,我学到了不少的有关于药品方面的知识,也从中总结出了一些我认为比较重要的东西,什么重要什么先做,保证工作质量及提高工作效率。说起工作,一般我都会提前10分钟左右到店里,理理情愫,准备这一天的上班。当看到顾客,我都会微笑的说:“先生,(或其他)您好!”类似的礼貌用语,如“对不起”﹑“不好意思”﹑“您请稍等一会”﹑“谢谢”等,我会较合理的应用在不同的场合中。

在工作中努力做到“三声”﹑“四心”﹑“五服务”,以“顾客是上帝”为准则保证客户的满意度。 我是一名收银员,收银员是每个店不可缺少的﹑不可忽视的窗口。作为收银员,我们在工作过程中应注意,加强规范和电脑学习，严格按照工作流程,遵守规章制度。作为我个人来说,我觉得基本上做得很好了。当然,还是有些不足的地方,这还要自己在今后的工作当中不断学习﹑不断进取。在这同时,还要改正发生过的错误,从中吸取教训,不要在同一个地方因同一原因发生错误,从而能更好的更得心应手的工作。 我热爱现在这项工作,因为这是我工作以来,一份我觉得时间较稳定,管理较合理的工作,与同事之间感情不错。总的来说,我做得挺愉快的。有时候也难免情愫波动,这都是受极个别人的影响。

别人做少,甚至不做,有时候觉得很 不公平,但是有些不是我份内的事,我为什么就要去做呢?想想,多做一些反而更充实,多做一些,把我们的工作氛围创造得更好,不是能做得更开心。 在我们店里,店长是个通情达理又不缺严谨,责任心强的人。工作之时,不仅要在店里帮顾客介绍药品及处理顾客意见,解决意见;还要处理我们每一个员工发生的事情,教育批评我们。

虽然有时讲话很冲动,但我能理解她,这都是为了能更好的为广大群众的服务。她具有极强的上进心,闲暇之余,还跟我们前台的学习电脑。 我们中裕药超的员工由开业时的30多个人,到现在只剩下23名了。这期间断断续续走了10来个人吧,有的是被调走,有的是自己另有发展,有的是不适应公司的要求。员工是一个企业赖以生存和发展的基石,我们大都是从中专毕业出来的,文化素质水平基本差不多,但因个人性格不同,家庭教育不同,难免个别心理素质较低。这就需要我们互相帮助﹑沟通﹑引导,及公司能进行更合理的,更有针对性的培训和教育。 在今后的日子里,我会在日常的工作中﹑生活中﹑学习中更加努力完善自己。同时,也希望公司能够更健步如飞的发展壮大。

本人自药房实习以来，在领导和同事的关怀下，透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》、《中医药学概论》等课本带在身边，理论联系实际，更好的作用于自我的工作中。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，为患者带给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理解患者咨询，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，有些要内含重金属，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，时光一长就轻车熟路了，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，我又来到了中药房，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。木类中药药用部位木本植物茎构成层以内各部分，如苏木、沉香、树脂、挥发油等。鉴别根茎的横断面是区分双子叶植物根茎和单子叶植物根茎的重点，双子叶植物根茎外表常有木栓层、维管束环状排列，幕布有明显的放射状纹理，中央有明显的髓部，如苍术、白术等。单子叶植物外表无木栓层或仅具较薄的栓化组织，通常可见内皮层环纹，皮层及中柱均有维管束小点散步，无髓部，如黄精、玉竹等。另外还有皮类中药，叶类中药，花类中药，果实及种子中药，全草类中药，澡菌地依类中药，树脂类中药和矿物，动物类中药的性状鉴别。

再者就是中药的炮制加工等技术。例如：透过炮制可增强药疗效，改变和缓解药物的性能，降低或消除药物的毒性或副作用，改变或增强药物作用的部位和趋向，便于调剂和制剂，增强药物疗效。改变可缓解药物的性能：不一样的药物各有不一样的性能，其寒、热、温、凉的性味偏盛的药物在临床上应用会有副作用，有的药物疗效较好，但有太大的毒性和副作用，临床上应用不安全，如果透过炮制便能降低毒性或副作用，如草乌，川乌，附子用浸、漂、蒸，煮加辅料等方法可降低毒性;商陆，相思子用炮制可降低毒性;相子仁用于宁心安神是如没透过去油制霜便会产生滑肠通便止泻的作用。

中医药学具有数千年的历史，使人民长期同疾病作斗争的极为丰富的经验总结，是我国优秀民族文化遗产的重要组成部分，对于中华民族的繁衍昌盛做出了巨大贡献，，其又是世界医学的重要组成部分，对于世界医学的发展产生了很大影响;迄今仍为人类的医疗保健事业发挥着重要作用，我本人更是感同身受。

从小体弱多病的我，医院几乎成了我每周必进的地方，感冒发烧事小，又一次竟流鼻血不止，怎样看都不行，最后却是几幅中药给吃好了，从那时起我就个性佩服中药，也想以后再中药学方面有所建树，实习期间在中药房的时光也比较长，更是觉得中药必西药甚是搞笑。

首先是中药的分类比较繁多，很多东西都可入药，例如明代的李时珍编《本草纲目》一书，分类方法始有重大的发展，他采用了根据以前本草的分类方法略加修改，把药物分为水、火、土、石，草。谷、菜、果、木、器、虫、鳞、介。禽、兽、人等十六部外，又把各部的药物按照其生态及性质分为六十类。例如草部分为山草、芳草、毒草、蔓草、水草、石草、苔、杂草等。而且他还往往把亲缘想进或相同科属的植物排在一齐，例如草部之四，隰草类中的53种药物中，有21种属于菊科，而且其中10种是排在一齐的。这种分类方法有助于药材原植物(或动物)的辨认于采收，对于澄清当时许多药材的混乱状况起来很大作用。此刻记载中草药的教科书所采用的分类方法，根据其目的与重点有所不一样，主要有以下四种：1安药物功能分类——如解毒药、理气药、活血化瘀药等。按药用部分分类——如根类、叶类、花类、皮类等。3按有效成分分类——如含生物碱的中草药、含挥发油的中草药等。4按自然属性和亲缘关系分类——先把中草药分成植物药，动物药和矿物药。如麻黄科，木兰科，毛良科等等。

上述各种分类方法各有优缺点，究竟以采用哪种分类方法比较适宜，主要取决于我们的目的与要求。

总而言之，在药房实习的这段期间，我以认真的工作态度、热情的服务态度，得到了领导和带教老师的一致好评。在以后的工作中，本人会更加努力，遵守职业道德，以更加饱满的热情投入工作当中，为我国的医药事业奉献自我的一份微薄之力。

本人自药房实习以来，在领导和同事的关怀下，透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》、《中医药学概论》等课本带在身边，理论联系实际，更好的作用于自我的工作中。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，为患者带给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理解患者咨询，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，有些要内含重金属，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，时光一长就轻车熟路了，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。

**药店实践心得体会篇四**

兽药店是农村地区的重要基础设施，为养殖户提供了兽药和养殖技术咨询服务。作为一名大学生，我有幸参与了一次兽药店的实践活动，深入了解了兽药行业的特点和兽药店的运营模式。在这次实践中，我学到了很多知识，也对兽药店的实际销售环境有了更深的了解。以下是我对这次实践的心得体会。

首先，在兽药店的实践中，我明白了兽药店的服务宗旨，即以人为本，关注动物的健康和人类的利益。兽药不仅是为了治疗动物的疾病，更是为了保护人类的健康和食品安全。在兽药店，我们要用更加专业的知识和态度为顾客提供合理的兽药选择和使用建议，帮助他们解决养殖过程中的各种问题。在与顾客的交流中，我发现他们对于兽药的使用存在一定的误区和不良习惯，因此，作为一名新手，我要努力加强自己的专业知识，为顾客提供准确的咨询和建议。

其次，在兽药店实践中，我对兽药的销售和使用环境有了更深的了解。兽药的销售需要满足相关法律法规的要求，确保兽药的质量安全和合理使用。同时，由于农村地区的医疗资源相对较少，兽药店在一定程度上也承担了一部分兽医诊疗的功能。因此，兽药店的经营者需要具备一定的兽医知识和技术能力，能够提供基本的兽医服务。在兽药店实践中，我通过观察和学习，了解了兽药店的运营管理方式，掌握了兽药销售的基本流程和规范操作。

第三，兽药店实践使我更加熟悉了兽药产品和市场需求。在实践中，我发现不同养殖户的需求存在一定的差异，对于不同用途的动物，如猪、鸡、牛等，使用的兽药也有所不同。因此，兽药店的经营者需要经常关注市场需求的变化，及时调整产品组合，提供更加适用的产品。同时，我也认识到兽药市场存在一些问题，如假冒伪劣产品的流通和使用，需要加强监管，确保市场的秩序和兽药的质量安全。

第四，兽药店实践提高了我的团队合作和沟通能力。在实践中，我与同学们一起参观了兽药店，共同研讨了销售策略和客户服务，学习了团队合作的重要性，了解了不同成员在团队中的角色和责任。同时，在与顾客的交流中，我也学会了如何更好地倾听和表达，提高了我的沟通能力。这些能力的提升将对我未来的工作和生活都有积极的影响。

最后，兽药店实践让我深刻认识到养殖业的重要性和挑战。养殖业是我国农村经济的重要组成部分，关系着农民的收入和生活品质。然而，由于缺乏专业知识和技术支持，养殖业存在一些问题，如疫病防控不到位、养殖环境污染等。因此，我认识到提升养殖业的科学管理水平和技术水平对于农村经济的发展具有重要意义，也为我今后从事相关工作提供了动力和方向。

通过这次兽药店实践，我深入了解了兽药行业的特点和兽药店的运营模式，加强了专业知识的学习，并提高了沟通和团队合作能力。这次实践让我更加明确了自己的职业方向和目标，我将不断努力学习和进步，为兽药行业的发展和农村经济的繁荣做出自己的贡献。

**药店实践心得体会篇五**

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、营业员的先容和答疑，大大增进了用药的安全性。

刚往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往购买并且满足，一开始还紧张甚至不知道该怎么说怎么往做，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往帮别人先容药品。在药房的学习和亲身体验，让我对中药和西药有了更好的把握。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。还有中药煎药留意事项：由于中药的质地、性质往往有明显差异，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，如气味芳香的中药，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正确无误、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很常见，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进了解，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，是不能学以致用的，理论和实践相结合才能把我们所学的`知识带给人们，所以，我利用冷假往药店实践并接受锻炼。在药店实习时我学到了很多，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，然后做简单的先容，以进步顾客对销售职员的信任度。再就是在语言举止上表现的应口齿清楚，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。

在药房我学到了很多很多，使我受益匪浅。而我也知道要学习的还有更多更多，学无止尽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，我天天都认真的进行自我检讨，改掉了很多之前的坏毛病，培养了自己良好的生活习惯，比如说进步了自己的应变能力，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。

药店社会实践报告8

很荣幸我们09医药连锁经营管理的全体学生于xx年来到xxx市xxx医药连锁经营有限公司来实践，有幸的成为了该公司的实践生，回顾这二个星期的实践，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xx。1。10至xx1。24。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。

由于我们每个人的岗位和工作职责不一样，所以在实践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。

通过这二个星期的实践和工作，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

**药店实践心得体会篇六**

很荣幸我们医药连锁经营管理的全体学生于来到\_\_x市\_\_x医药连锁经营有限公司来实践，有幸的成为了该公司的实践生，回顾这二个星期的实践，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\_\_x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。

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。

由于我们每个人的岗位和工作职责不一样，所以在实践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。

通过这二个星期的实践和工作，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

**药店实践心得体会篇七**

第一段：引言（100字）

药店是一个提供医药服务的重要场所，每天都有众多的人们前来购买药品和咨询药物相关问题。在我进入药店实践的这段时间里，我深刻体会到了药店的重要性和自身的成长。本文将重点阐述我在药店的实践中所获得的心得体会。

第二段：学习经验（250字）

药店实践不仅仅是提供药物销售服务，更重要的是给予顾客正确的建议和健康知识。在与顾客的交流中，我学到了很多新知识。我了解到不同类别的药物适用于不同的健康问题，以及药物的注意事项和副作用。我学会了如何根据病症和病史来推荐合适的药物，并告知顾客正确的用药方法和剂量。我也帮助顾客了解一些常见疾病的预防和治疗方法，让他们能够更好地保持健康。

第三段：沟通技巧（250字）

在与顾客之间进行有效的沟通是提供良好服务的关键。在药店实践中，我学会了如何与顾客进行有效的交流。我能够倾听顾客的需求和问题，并给予正确的回答和解决方案。我了解到要使用简单易懂的语言来解释复杂的医学知识，避免使用过多的专业术语，以免给顾客带来困扰。同时，我也学会了与其他员工进行良好的协作，共同解决问题，确保顾客得到满意的服务。

第四段：应对挑战（300字）

在药店实践中，我也遇到了一些挑战。其中最大的挑战之一是处理顾客的急需和紧迫情况。有时候，顾客可能因为健康问题而焦虑和急迫，他们希望能够快速得到帮助。在这种情况下，作为药店员工，我需要保持冷静和专业，并尽力满足顾客的需求。我也学会了如何高效地处理顾客的问题，尽量减少等待时间，确保顾客的满意度。

最后一段：总结（300字）

药店实践是我个人成长的宝贵经历。通过与顾客的交流和学习，我不仅仅获得了医药知识，还提高了自己的沟通和解决问题的能力。在未来的学习和工作中，我将继续发扬在药店实践中所学到的经验和技巧，为人们提供更好的医药服务。同时，我也希望能够继续进一步提升自己的专业素养和知识水平，为现代医药行业的发展贡献自己的力量。

**药店实践心得体会篇八**

按照总公司的部署和安排，xx中店于xx月x日―x日举行了药品促销活动，在总公司的正确领导和全体店员的共同努力下，本次促销活动取得了较好的`成绩，并一定程度了扩大了xx药店在社会的良好信誉。现将本次促销活动总结如下：

1、组织店员学习领会总公司安排的这次活动精神，在每月固定时间的促销活动工作的基础上，分析工作中存在的漏洞，强调了本次活动的重要性，把dm单分到每一位职工手中，划片发放。并要求所有店员提前安排好时间，活动期间全天上班。

2、根据活动要求，组织店员清点库存，分别对促销产品、赠品准备货源，提早对特价药品，常用药品，本季节药品，洗化，家电等进行备货。

3、专门组织职工讨论怎样促销药品，分析可能出现的问题。如果特价的商品，冲量品销售太多，怎样销售才能保证毛利。

4、营造良好服务环境。组织店员对店内店外环境整理卫生，做到整洁卫生，药品摆放整齐。对特价药品做了x宣传海报。针对x多个特价药品全部做了店外宣传海报，张贴在药店外8个橱窗。同时为突出特价药品，引起顾客的注意，专门做了x多个爆炸贴放在该药品陈列位上。为突出活动效果，在门店前搭起彩虹门，摆放了花篮，安排了音响，对本次活动起到了很大作用。

x月x日销售x万，x月x日销售x万，x月x日销售x万。

1、从x月x日―x月x日都是阴雨雾天，活动之初我们预想效果比平时能增加营业额x%左右就算成功。因为天气等原因我们感到信心不足，没想到我们提前做的各项准备工作起到了很大作用。

2、活动前短信宣传、全市医保一卡通在x月x日全市联网刷卡、xx年底前清卡、丰厚的赠品等因素带动了销售量。

3、xx单发放时间短，有些仓促，覆盖面不够广；由于担心预期活动效果，龙大花生油备货不充分，出现短缺。

4、下一步工作要积极吸取本次活动经验与不足，积极发展新会员，在活动促销中发短信才能起作用。

本次活动得到了总公司领导的全力支持和帮助，常经理第一时间为我们店提供赠品，荣海峰经理一周吃住在郯城，随时帮助解决遇到的问题！这次活动取得了成绩全店职工都非常兴奋，都有一种释放的感觉―-心血没白费，没白加班，以后会更加努力提高营业额，积极完成公司任务。

**药店实践心得体会篇九**

药店上班工作心得体会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》、《中医药学概论》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，我又来到了中药房，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。木类中药药用部位木本植物茎形成层以内各部分，如苏木、沉香、树脂、挥发油等。鉴别根茎的横断面是区分双子叶植物根茎和单子叶植物根茎的重点，双子叶植物根茎外表常有木栓层、维管束环状排列，幕布有明显的放射状纹理，中央有明显的髓部，如苍术、白术等。单子叶植物外表无木栓层或仅具较薄的栓化组织，通常可见内皮层环纹，皮层及中柱均有维管束小点散步，无髓部，如黄精、玉竹等。另外还有皮类中药，叶类中药，花类中药，果实及种子中药，全草类中药，澡菌地依类中药，树脂类中药和矿物，动物类中药的性状鉴别。

再者就是中药的炮制加工等技术。例如：通过炮制可增强药疗效，改变和缓解药物的性能，降低或消除药物的毒性或副作用，改变或增强药物作用的.部位和趋向，便于调剂和制剂，增强药物疗效。改变转自可缓解药物的性能：不同的药物各有不同的性能，其寒、热、温、凉的性味偏盛的药物在临床上应用会有副作用，有的药物疗效较好，但有太大的毒性和副作用，临床上应用不安全，如果通过炮制便能降低毒性或副作用，如草乌，川乌，附子用浸、漂、蒸，煮加辅料等方法可降低毒性;商陆，相思子用炮制可降低毒性;相子仁用于宁心安神是如没通过去油制霜便会产生滑肠通便止泻的作用。

中医药学具有数千年的历史，使人民长期同疾病作斗争的极为丰富的经验总结，是我国优秀民族文化遗产的重要组成部分，对于中华民族的繁衍昌盛做出了巨大贡献，，其又是世界医学的重要组成部分，对于世界医学的发展产生了很大影响;迄今仍为人类的医疗保健事业发挥着重要作用，我本人更是感同身受。

从小体弱多病的我，医院几乎成了我每周必进的地方，感冒发烧事小，又一次竟流鼻血不止，怎么看都不行，最后却是几幅中药给吃好了，从那时起我就特别佩服中药，也想以后再中药学方面有所建树，实习期间在中药房的时间也比较长，更是觉得中药必西药甚是有趣。

首先是中药的分类比较繁多，很多东西都可入药，例如明代的李时珍编《本草纲目》一书，分类方法始有重大的发展，他采用了根据以前本草的分类方法略加修改，把药物分为水、火、土、石，草。谷、菜、果、木、器、虫、鳞、介。禽、兽、人等十六部外，又把各部的药物按照其生态及性质分为六十类。例如草部分为山草、芳草、毒草、蔓草、水草、石草、苔、杂草等。而且他还往往把亲缘想进或相同科属的植物排在一起，例如草部之四，隰草类中的53种药物中，有21种属于菊科，而且其中10种是排在一起的。这种分类方法有助于药材原植物(或动物)的辨认于采收，对于澄清当时许多药材的混乱情况起来很大作用。现在记载中草药的教科书所采用的分类方法，根据其目的与重点有所不同，主要有以下四种：1安药物功能分类——如解毒药、理气药、活血化瘀药等。按药用部分分类——如根类、叶类、花类、皮类等。3按有效成分分类——如含生物碱的中草药、含挥发油的中草药等。4按自然属性和亲缘关系分类——先把中草药分成植物药，动物药和矿物药。如麻黄科，木兰科，毛良科等等。

上述各种分类方法各有优缺点，究竟以采用哪种分类方法比较适宜，主要取决于我们的目的与要求。

总而言之，在药房实习的这段期间，我以认真的工作态度、热情的服务态度，得到了领导和带教老师的一致好评。在以后的工作中，本人会更加努力，遵守职业道德，以更加饱满的热情投入工作当中，为我国的医药事业奉献自己的一份微薄之力。

**药店实践心得体会篇十**

暑期药店实践让我受益匪浅，不仅让我亲身体验了真实的药店工作环境和业务操作，还使我对药店创业有了更加深入的了解。通过这个实践机会，我不仅学到了专业知识和技能，还培养了团队合作和解决实际问题的能力。实践中也遇到了一些困难和挑战，但我通过努力克服了困难，从中汲取了宝贵的经验和教训。本文将从实践前的准备，实践中的收获，实践中遇到的困难，如何克服困难以及对未来的展望五个方面来叙述我的心得体会。

实践前的准备是非常重要的，我在暑假之前对药店相关的知识进行了系统的学习和理解。通过阅读药店管理的书籍和相关课程的学习，我了解了药店的经营管理策略和技巧。我也学习了药店的销售技巧和服务方式，包括如何与顾客进行沟通和解答疑问，如何对药品进行咨询和推销等。此外，我还通过实践前的询问和观察，了解了药店的常见药品和常见病症，并且掌握了一些常见的药品的使用方法和副作用。这些准备工作为我在药店实践中的表现提供了有力的支持。

实践中的收获主要体现在两个方面，一是专业知识和技能的提升，二是实际工作中的体验和成就感。在药店实践中，我通过实际操作学习了如何使用药店的常见软件和器械，比如药品管理系统和测血糖仪等。我还学习了如何对药品进行核对和储存，如何根据顾客的需要提供合适的药物和健康建议等。通过与顾客的沟通和交流，我提高了自己的沟通能力和表达能力。在实践中，我也感受到了顾客的信任和对我的赞赏，这给予了我很大的满足感和成就感。

实践中我也遇到了一些困难和挑战。首先，我发现药店工作的节奏非常快，尤其是在高峰期的时候，顾客络绎不绝，工作压力非常大。为了更好地应对这一挑战，我积极与同事进行沟通和合作，分担工作，提高工作效率。其次，有时候顾客会提出一些复杂的问题和疑问，需要我对药品的使用方法和副作用进行详细解释。为了解决这一困难，我积极请教经验丰富的同事，查阅相关资料，不断提高自己的专业知识和解答问题的能力。

面对困难和挑战，我采取了一系列的措施来克服。首先，我加强了自己的学习和实践，不断提高自己的专业知识和技能。我参加了药店举办的培训活动和讲座，了解了药店行业的最新动态和趋势。其次，我积极与同事和上级进行交流和学习，向他们请教经验和技巧。通过观察和模仿他们的工作方式和思维方式，我不断提高自己的工作效率和解决问题的能力。第三，我积极调整自己的心态，将困难和挑战视为成长的机会和学习的动力。我坚信只有克服了困难，才能更好地提升自己和对顾客提供更好的服务。

通过这次暑期药店实践，我对药店创业有了更加深入的了解，也更加坚定了我将来从事药店行业的信心。我深刻理解了药店行业的挑战和机遇，并在实践中锻炼了自己的各方面能力。我相信，在未来的工作中，我将能够充分利用我在药店实践中学到的知识和经验，为顾客提供更好的服务和帮助。我还将不断学习和提高自己的专业能力，为药店的发展做出贡献。我相信，在这个充满机遇和挑战的行业中，只要我保持对药店事业的热情和执着，努力学习和实践，一定能够实现自己的人生价值和梦想。

**药店实践心得体会篇十一**

很荣幸我们医药连锁经营管理的全体学生于来到xxx市xxx医药连锁经营有限公司来实践，有幸的成为了该公司的实践生，回顾这二个星期的实践，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。

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。

由于我们每个人的岗位和工作职责不一样，所以在实践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。

通过这二个星期的实践和工作，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

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