# 2024年药店实践心得体会(精选9篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-07-18

*心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。药店实践心得体会篇一第一段：引言（100字）社会药店是现代社会中不可或缺的一部分...*

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

**药店实践心得体会篇一**

第一段：引言（100字）

社会药店是现代社会中不可或缺的一部分，它为人们的健康提供了便利的服务。在社会药店实践中，我有幸亲身体验了这个行业的点点滴滴，并积累了一些宝贵的经验和体会。在本文中，我将分享我在社会药店实践中的所见、所闻和所感，以期能为更多人带来有益的启示。

第二段：了解社会药店（300字）

在实践中，我首先了解了社会药店的基本情况。社会药店是一个以非处方药为主要销售对象的药店，它们的服务范围包括药品的销售、药品的咨询和健康管理等。与传统的药店相比，社会药店在产品质量、服务项目和管理水平上都有着更高的标准和要求。我了解到，社会药店的员工需要经过专业的培训和考核，才能胜任这份工作。这让我深刻感受到社会药店所追求的专业化、高效化和人性化服务理念。

第三段：与顾客的互动（400字）

在社会药店的实践中，我与许多顾客进行了互动。通过倾听他们的需求和关注，我深刻体会到了顾客对于药店的期望和信赖。顾客来药店购买药品不仅是为了满足自己的健康需求，更是为了获得专业的建议和安心感。因此，作为一名药店的员工，我认识到自己的责任和使命，需要用专业的知识和真诚的态度来为顾客提供优质的服务。同时，通过与顾客的互动，我也学会了更好地倾听和理解他们的意见和建议，以便不断提升药店的服务质量。

第四段：团队合作的重要性（200字）

在社会药店实践中，我还深刻感受到团队合作的重要性。社会药店是一个充满活力和挑战的工作环境，在面对繁忙的顾客和复杂的药品咨询时，个人的能力是有限的。只有通过团队合作，才能更好地解决问题、提高工作效率。我与同事之间的合作默契让我感到温暖和安心，大家互相支持、鼓励和帮助，在共同的目标下形成强大的合力。这让我更加明白，团队合作不仅能够提高工作效率，还可以促进团队成员之间的交流和成长。

第五段：助人为乐的责任感（200字）

最后，社会药店实践还使我进一步坚定了助人为乐的责任感。作为一名药店的员工，我与顾客的互动让我看到了他们在健康问题上的困惑和焦虑。在这个过程中，我不仅要通过提供专业的建议和服务来帮助他们解决问题，还要用温暖的态度和耐心的语言来给予他们信任和支持。这种责任感让我明白，一个人的价值不仅仅取决于个人的成绩和成就，更在于对他人的关心和帮助。通过社会药店实践，我逐渐成长为一个更懂得关心他人、乐于助人的人。

结尾（100字）

通过社会药店的实践，我对社会药店有了更深入的了解，并积累了许多宝贵的经验和体会。我深深体会到了社会药店的专业化、高效化和人性化服务理念。我也更加明白了与顾客的互动、团队合作和助人为乐的责任感对于一个药店员工的重要性。我相信，只有通过不断地实践和学习，我才能更好地为顾客和社会做出贡献。

**药店实践心得体会篇二**

本人自xx—xx年xx月份参加工作至今，已经两年时间。在这两年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了很大的进步。记得当初毕业的时候，我刚刚来到北站大药房时，还是个对社会完全不了解的生活。

记得当初毕业的时候，我刚刚来到北站大药房时，还是个对社会完全不了解的生活。俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，不懂就学，是一切进步取得的前提和基矗做好全面工作。我在北站大药房学到很多知识。例如：药品的分类、分处方和非处方、还有药品用法用量、药品的配伍禁忌。怎样懂得给顾客介绍药品了。还有器械是怎样的用法。这样才能介绍给顾客怎样使用。

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，我将坚持不懈地努力学习各种关于药房知识。并用于指导实践，以更好的适应社会发展的需要。

2、熟练的掌握各种器械的装备和使用方法，还有药品的用法用量，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。

3、实践是不断取得进步的基矗并提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一位顾客。

4、总之，在这两年里我学到了不少知识使我不断成长。我做的已经是最好的了。我相信在今后的工作中，我还是会继续不断的努力下去。虽然这两年来，我的工作是有点瑕疵，不过这是无法避免的，因为谁也不是圣人，出错是在所难免的所以我不会过多的苛求自己。不过我相信，只要我在北站大药房一天，我就会做出自己最大的努力，将自己所有的精力和能力用在工作上，相信自己一定能够做好！

**药店实践心得体会篇三**

在炎炎的烈日下，我们迎来了一年一度的暑假。每一年的暑假都是令我们兴奋而又期待的时候，以前我们总是早早就计划着暑假该去哪里玩，而现在我已经是一个大学生了，将近两个月的暑假不能只顾着玩，要好好利用。于是我决定找一份与自己专业相关的工作，一来可以增加社会经验，拓宽知识面；二来可以锻炼自己与人的交际能力。

暑假回到家之后，和爸妈商量了一下，选择了一家离家比较近的小型药店。在去药店之前，心里很忐忑，毕竟自己的专业知识很少，害怕会被拒绝。见到药店老板后，我向老板表明了我来这工作主要是为了积累经验，工资多少不重要。老板很爽快的答应了，安排我第二天来上班。

第二天我早早就来到了店里，开始了我的社会实践。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rx（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。

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。

一目的

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。

二时间

xx年7月13日——xx年8月20日

三地点

…………药店

四内容

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可以吃喝玩乐的悠闲中，父母又早已踏上了挣钱的路，由于家在农村，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。

xx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，并同志我第二天可以来上班了。

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，而我只是站在旁边，试着说“好，很好”之类的话，满以为这样可以卖掉，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，会遇到许多的失败或挫折，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。

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认识，我以后在社会上就可以少走弯路。着就是我这个假期的收获。

社会实践报告范文

现在的中学生应不应该多做家务呢?

环境好起来了许多家长和中学生都因此而困扰，其实，我认为中学生应该多做家务。

培养孩子的自理，自立能力的首要选择。

做家务既是体力劳动又是脑力劳动。其实，在做家务的过程中我们学会了如何整理物品，如何把家务干的又快又好。在这个过程中，我们不难发现，做家务就像是学习，重要的是掌握好的学习方法。拥有了好的学习方法，做家务也就很轻松了，同时也达到了事半功倍的效果。

在美国，有许多打零工的“少爷”们。比如美国孩子—-17岁的史蒂文。他是父母的独生子，父亲开了六七家文具连锁店，母亲温妮是一家商业银行的业务巡视员，按中国人的眼光，他简直是一个“少爷”。可是他却利用假期来到奎恩镇帮助毕力夫妇修理破旧的庄园。史蒂文到小镇来，是温妮开着自家的“雪拂莱”轿车送来的。温妮说：“需要他干些什么说清楚，他一定会完成的很出色。”果然，史蒂文就住在那栋乱糟糟的房子里，每天就吃面包，喝热牛奶，每周回家一次改善生活。三周后，他把需要修理的地方拆除的干干净净，里里外外没积存下一点拆下来的东西。他也理所应当的得到了800美元。他的妈妈温妮说：“史蒂文上个假期去我们银行总部打工搞清洁。每天要扫四十多个厕所，同事们对我说，史蒂文打扫的厕所比以往任何一个清洁工打扫得都干净。”说着\*\*\*露出了自豪的神情。

由此可见，我们要的不仅仅是学习成绩还有自理，自立的能力。一味地追求学习成绩，只会让许多孩子变成“高分低能”的人。在这个千变万化，科技发达的社会，我想肯定不会需要“高分低能”的人。亲爱的中学生们，请看看父母日渐发白的头吧!让我们多心疼心疼父母吧!

**药店实践心得体会篇四**

药店实践报告是为了帮助学生更好地了解和熟悉药店运营管理的一种方式。通过实地参观和实践，学生可以更直观地了解药店的日常工作流程和业务操作，提高自己在这个领域的专业知识和技能。在这次的药店实践中，我深刻感受到了药店在保障人民健康的伟大使命，也领悟到了作为一名药师所应具备的素质和责任。以下是我对这次实践报告所获得的心得体会。

在这次实践中，我了解到药店的工作流程十分繁琐且细致。在朝九晚五的工作时间内，药店不仅需要协调好药品的进货和促销，还必须及时处理客户的咨询和药物配送。如果没有一套完善的管理系统和高效的团队配合，药店就难以发展和壮大。在实践中，我看到了药店的工作人员们忙碌的身姿，以及他们默默坚守在药店里为人民的健康服务。这种敬业精神和辛勤努力是我所敬佩的，也使我对药店的运营管理产生了更深层次的认识。

同时，我也了解到了药店药品管理的重要性。在药店中，我们不能仅仅看到成药的摆放和销售，还需要了解到药店对药品的储存、配制以及有效期管理等方面的要求。实践中，我参观了一个药店的药库，里面整齐摆放着各类药品，并且配备了专业的保管设备。这让我明白，药店对药品的储存和管理至关重要，只有严格按照国家规定的法律法规进行操作，才能保证药品的质量和安全，为患者提供高品质的专业服务。

实践过程中，我还了解到了药师的专业素质和责任。作为一名药师，除了掌握药品的相互作用和副作用之外，还需要具备良好的沟通能力和服务意识。在药店中，我见到了一位经验丰富的药师，他耐心地为每一位顾客解答问题，并提出合理的治疗方案。他对每一个环节都极其细致，没有丝毫马虎。这让我认识到了作为一名药师，责任和专业知识是不能缺少的，只有不断学习和提高自己的水平，才能更好地为患者提供服务。

此外，我在实践中还体会到了现代药店的创新和发展。在一个药店里，我看到了有关健康管理和保健品的科普活动。这些活动不仅能够吸引顾客的注意力，还能提高他们对健康的关注度，使他们更加注重平时的预防和保健。这种商业手法和医疗结合的模式，使得药店不再是单纯的卖药点，而成为了人们更健康的引导者。我认为，随着社会的发展和人们对健康的重视，药店的发展前景将会更加广阔。

最后，在这次实践中，我还明白了作为一名药师，专业知识和良好的服务是不可或缺的。在药店，我看到了药师们和顾客之间的良好互动，他们耐心地解答问题，并提供专业的建议和诊断。这种良好的服务态度和专业知识，让我深感医药行业是一个需要真心对待他人的职业，只有真诚、耐心和责任，才能真正服务好每一位客户。

总而言之，药店实践报告让我深刻认识到了药店的运营管理，学到了药师的专业素质和责任，了解了药品管理和现代药店的发展。这次实践让我对医药行业有了更深层次的了解和认识，也为我的未来职业发展指明了方向。我将以此次实践为契机，不断提升自己的专业素质和服务意识，为人们的健康事业贡献自己的力量。

**药店实践心得体会篇五**

社会药店是一个为社区提供医药服务的特殊实践机构，通过实践心得体会，我深刻地体验到了社会药店在整个社会医疗体系中所起的重要作用。在社会药店实践中，我不仅提高了自己的专业技能，还深刻感受到了与患者之间的紧密联系，以及对社会公益的责任心。

第二段：与患者之间的交流

在社会药店实践中，我与患者之间的交流十分频繁。每天，有许多患者来到店里咨询药品使用、剂量设置以及疾病防治等问题。通过与患者的沟通，我不仅能切实了解他们的需求，还能帮助他们正确使用药物，有效预防疾病。在与患者的交流中，我不仅要对他们健康问题耐心倾听，还要给予他们积极的心理支持，这使我深感自己的工作不仅仅是提供医疗服务，更是为患者带来了温暖和关怀。

第三段：专业技能的提升

社会药店实践是一个锻炼专业技能的机会。在实践中，我不仅需要根据患者的症状给出合理的药物推荐，还要根据处方合理选择剂量和用法，确保患者的用药安全。同时，我还需要对药品进行分类整理、保证药品的质量安全。通过这些实际操作，我提高了自己的判断能力和沟通能力，更加熟悉了各种常见疾病的治疗方法和用药规范，这对我今后的医疗工作有着重要的意义。

第四段：社会责任的担当

作为一家社会药店的工作人员，我深感自己肩负着重要的社会责任。社会药店不仅要提供医药服务，还要宣传健康知识，预防疾病的发生，提高居民对药物的正确使用率。因此，我时刻保持着对自身责任的思考，努力为患者提供最优质的服务。在社会药店实践中，我参与了一些公益活动，如健康讲座、义诊等，通过这些方式，我帮助了许多有困难的患者，积极推动着社区的健康事业。

第五段：反思与展望

社会药店实践让我有机会反思自己的不足，并对未来有更明确的规划。通过与患者的交流，我发现自己的沟通能力和表达能力还有待提高，这将是我今后需要加强的方面。与此同时，我也对社会药店的未来充满信心。我相信，在整个医疗体系中，社会药店的地位将越来越重要，我也会继续努力，为社会药店的发展贡献自己的力量。

结尾：

通过社会药店实践，我不仅提高了专业技能，还深感到自己的工作对患者和社区的重要意义。社会药店不仅仅是一家提供医药服务的机构，更是一座连接患者与医疗资源的桥梁。只有不断提升自己的专业能力，扩大对患者的贡献，提高社会药店的整体服务水平，我们才能更好地履行社会责任，真正为社会医疗事业做出贡献。

**药店实践心得体会篇六**

坚持了几天，我的努力得到了大家的认可，渐渐地也得到了大家的帮助。我想，我们之间既是竞争对手又是合作伙伴，既是不同品牌的代表又是同一家店的店员，只有互帮互助才能使彼此生意兴隆，全店的销售业绩也能更高。

最重要的一点，就是我认识到自己性格上的一大缺点：易于自卑。刚到店里的前三天都是零销量，看着周围没什么文化的同事都精明能干，我很自卑，甚至怀疑多年来为教育付出的时间，经历，金钱是否值得。然而朋友的一席话让我茅塞顿开。我分析了失败的原因有以下三点：首先，销售不是我的强项，我也未经过专业培训，更没太多实际经验，而且社会阅历少，和各类人交流过程中把握不好对方心理。其次，我和那些在社会上打拼的人的差距也许就在于此：他们早经历了我今天才遇到的挫折和困难，相比之下，我还是不成熟。而且社会角色不同，生活压力不同，对自己的要求也不同。这份工作对于他们来说也许是一家人生活的保障，也许是还贷的需求，也许是子女教育的来源，而对我来说却是对社会的初探，当然我没有那样大的动力。再次，我对产品不熟悉，无真机演示等这些客观因素都直接导致销量低。分析了原因之后，我便下定决心尽自己最大努力去弥补差距。第二天我从公司配了主推机型的演示机，利用午休时间去周围大型手机卖场学习，以顾客身份亲身体验，到同品牌柜台前“取经”。晚上回到家，我便上网查找本品牌企业概况以及营销技巧。平时在卖场虚心向同事请教，取长补短。而且时刻进行积极心理暗示，及时调整心态不急不躁。在短短两天里，我觉得自己像变了个人似的，自信多了，推销起来也如鱼得水一般。在接下来的几天里，我不断积累经验，销量稳步上升，甚至超过其他品牌。我这时意识到，要永远坚定地相信自己，因为我还是有很多优点的，比如态度端正，做事认真负责。

有一天，一个法国人来到店里，那些平日里能说会道的店员都顿时成了哑巴。我则大大方方地用英语和他交谈，在我的帮助下他选购了一款称心的手机。在周围人羡慕的目光中我感到很自豪，他们能做的事我也能学着做好，而我能做的他们却做不到，至少短时间内学不会。我想这就足以回答我之前的疑惑了：多年来的教育，尤其大学教育，教给我的是学习的能力，教我学会辩证地思维，而且最重要的是为我开辟了一条完善自我的道路。

十几天的实践很快结束了，虽然挣了不到一千块钱，却挣到了用一千块钱买不到的经验和生活。

药店社会实践心得体会4

**药店实践心得体会篇七**

第一段：引言（约200字）

药店实践是作为药学专业学生的一次重要实践活动，通过实践了解和熟悉药店的运作模式和工作流程。在药房的实践过程中，我深入参观了药房的各个区域，了解了他们的工作内容和职责。在这个实践过程中，我对药店的工作环境、工作内容和药师的角色有了更为深入的了解。

第二段：药店工作环境和药师角色（约300字）

在药店的实践过程中，我认识到药店作为医疗行业的一员，对于病患的治疗和疾病防治起着重要的作用。药店的工作环境十分干净整洁，仪器设备齐全，符合药学专业的要求。药师在药店中既是销售者，也是临床的一份子。他们不仅要了解药品的质量、性能，还要了解药品的适应症、禁忌症以及潜在的风险。药师需要与患者沟通，了解患者的用药史和身体情况，准确地为患者提供合适的药物。

第三段：药房的工作内容（约300字）

在药店的实践过程中，我了解到药房的工作内容主要包括接待顾客、开药、储存药品和排列医嘱等。在接待顾客方面，药师需要友善地对待顾客，为他们提供学术咨询和欢迎服务。开药需要药师根据医生的医嘱准确销售药品，并协助患者正确使用药物。药品的储存和排列需要药师将药品储存在适宜的环境中，保证药品的质量和安全。

第四段：药师的职业道德和责任（约300字）

药师作为医疗行业中的重要一员，他们应该具备高度的职业道德和责任感。药师需要保证工作中的绝对保密性，确保患者的隐私不被泄露。同时，药师应具备良好的沟通能力，能够与患者进行充分的交流，仔细了解患者的病情和用药史，在合适的时候提供指导和建议。另外，药师还要不断学习，及时更新医学知识，提升自身的专业能力。

第五段：个人收获和展望（约300字）

通过药店的实践过程，我获得了宝贵的实践经验和专业知识。我明白了药师所承担的重要责任，也更加了解到药店的运行模式和工作流程。通过实践，我不仅对药店的职业道德和责任有了更深刻的理解，还培养了自己的专业素养和沟通能力。未来，我将继续学习和提升自己，成为一名称职的药店工作者，为病患提供更好的药学服务。

总结（约100字）

通过药店实践报告，我对药店的工作内容和药师的角色有了更深入的了解。药店实践过程中，我明白了药师的职业道德和责任，也获得了实践经验和专业知识。通过实践，我更加坚定了自己成为一名优秀药师的决心。

**药店实践心得体会篇八**

时光飞逝，不知不觉的就走完了大一的路程，又是一个长期的暑假，在这个暑假之前，我已经早早地为自己做好了安排。因为有两个月的假期，我计划放假之后，用一个月的时间去找一份工作，体验一下生活，锻炼锻炼自己的能力。剩下的一个月帮妈妈收拾收拾家里。干干农活。然而这次的暑假却让我屡屡碰壁。以前没有体验过的，这次全部经历了。我第一次感到了生活的压力和社会激烈的竞争。但也是在这个暑假中让我明白了好多好多学校里无法学到的东西。

以前的我总是很天真，总以为时就这么大，竟然有找不到工作之理，听起来就觉得滑稽可笑。我还以为只要自己踏实肯干就会有回报等等一些天真的想法。就因为这个暑假自己亲身经历的一些事情让我改变了很多看法和观点。也更多的了解了这个五彩缤纷而又错综复杂的社会。

实践是每个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，在实践中巩固知识。然而倘若我们都等到快毕业的时候才去锻炼自己，那恐怕真是要“毕业就失业”了。假期生活实践活动便给我们提供了一个提前认识社会的平台，它让我们更广泛的拓展自己的知识，开阔视野。

我是一名医学院校的学生，众所周知，专业知识积累到一定程度与厚度才能更好的＇在实践中巩固，尤其是医学专业知识。

这个暑假，我试着找一个与所学专业挂钩的临时工作，于是我去一家大药店应聘。这家药店的经理听说我是医学生还比较满意，但是他们根本不雇佣短期工。就这样，我的这个想法破灭了。

第二次，我去了一家手机专营店。我把我的情况向经理叙述了一遍，经理向我询问对各种品牌手机的了解情况，我说“这些，我觉得各品牌手机的性能之类的都应该类似吧！”然而，这位经理却委婉的说“我们这手机种类挺多的，估计你学会了我们的合同也到期了。”就这样，我再一次被拒之门外。

回到家里，我真的不知道是个什么感觉，有失落，有沮丧，有对用人单位不愿意给大学生实践机会的不解，有对自己能力不够的抱怨，总之很复杂，我也不知道是带着什么心情回家的。

**药店实践心得体会篇九**

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。

二、时间：20xx年7月13日——20xx年9月20日

三、地点：xxx药店

四、内容

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可以吃喝玩乐的悠闲中，父母又早已踏上了挣钱的路，由于家在农村，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xxx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，并同意我第二天可以来上班了。

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，而我只是站在旁边，试着说“好，很好”之类的话，满以为这样可以卖掉，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，会遇到许多的失败或挫折，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，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xxx的知识。xxx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。xxx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。xxx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。xxx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，xxx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认识，我以后在社会上就可以少走弯路。着就是我这个假期的收获。

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