# 药店社会实践报告(通用15篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-05-14

*在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。药店社会实践报告篇一时间：20xx年\*月\*日—20xx年\*月...*

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**药店社会实践报告篇一**

时间：20xx年\*月\*日—20xx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二**

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，我也想体验一下这好玩的经历，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头了，而在这个暑假，我要开头我的第一次社会实践。

由于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四周的一家中型药店。我和老板商量了一下，表明白我是为了积累社会阅历才来找工作的，不在乎工资的问题的目的。所以老板很快就答应了。第二天，我就开头了我的社会实践。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推举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举药，所以想要卖药就要先了解并且记牢每种要的功用和禁忌，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，所以一开头，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，所以每日都过的很累，虽然很累，但是过的却很充实。后来渐渐的熟悉了各种药品，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，对小伴侣应是热忱友好。“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，也要打算一点，避开不能按方配齐，使顾客绝望。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。他们大多是农夫，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，莫非到老了再吃苦吗？一些员工也很热忱，纷纷和我沟通，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，的确让我的思想熟悉有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明白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分，学校里我们从未不敢公布我的看法，老师有时出错了我们也都会挑出来。可是在社会中，上级虽然也会常常犯错，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、必必要对自己工作的药店的工作流程有一定的了解，假如不了解其中的流程，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。

3、每个药店重视的企业文明都不样，我们既然要到这里工作，就应当去了解这些文化，这不仅对自己的工作有很大的帮助，而且还可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、初步的把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由于惧怕老师的责怪，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。以前虽然在书上观察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”，“团结就是力气”。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。在药店里每日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阅历，在这个社会中，阅历是比不行小的。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纳人才的两个新标准。大学生参加社会实践是促进大学生素养教育，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，培育创新精神、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，不断提高综合素养和运用知识的技能。从大学生活的开头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，有助于熬炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素养的提高有不行抵触的重要性。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。大学生应该乐观参加实践，使实践与熟悉相结合。大学生可以通过调查讨论了解实际情况，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，培育自身的社会责任感，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动作用很大，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三**

20xx年\*月\*日-20xx年\*月\*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。

**药店社会实践报告篇四**

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五**

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。

**药店社会实践报告篇六**

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”。

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七**

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，。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八**

今年暑假，我有幸在一家药店进行我的社会实践。刚开始，我兴致高昂，满怀信心，但是现实和实际终究是有差别的。因为我对医药方面并不了解，一段时间下来，我感到力不从心，甚至一度想要放弃。但是，我抱着只要努力，铁杵也能磨成针的信念，坚持了下去。终于，皇天不负苦心人，在我坚持不懈的努力之下，我的能力得到了各方面的肯定。同时，我也学到了不少药理知识，我觉得收获良多，受益匪浅。

医药、实践、坚持、耐心、

虽然今年的暑假不是很长，似乎每天都有聚不完的同学聚会，做不完的家务活，但我依然不想放弃这个难得的假期，希望想找点事来做做。毕竟我已经不是当初那个不谙世事的黄毛小丫头，上了大学，时光匆匆，很快就又要步入社会了，我心里想着，这样一来可以增加社会阅历，拓宽知识面，提高自身的修养素质；二来可以锻炼与人接触、与人交往的能力。

因为我家这边大型公司比较少，试了几家又比较难进，所以我就看中了在我家附近的一家小型药店。虽然乍看之下，我的专业和医药方面似乎关系不大，但是我想所谓“技多不压身”，而且健康与我们每个人都是息息相关的，于是我欣然前往。

经过激烈的谈判，在我明确地表明了我只是为了积累社会经验，并不在乎工资的问题后，老板也就勉强答应了。第二天，我便满怀期待地开始了我的社会实践生活。

由于我是非专业医药人员，刚开始大家都不是很信任我，因此我在药店就是帮忙打扫，做一些清洁之类的活儿，并不能参与销售。虽然活很轻松，但是我总有一股“壮志难酬”的不满，说真的，起初我还真有点不想干了，总觉的学不到什么，还不如在家吹吹空调看看电视呢！但是我转念一想，我们在社会要学会适应环境，并不是一味的要求环境适应我们，如果我就这样半途而废，那我之前和老板拼死拼活的“口舌大战”就全功尽弃了，所以我一定要坚持下去！让自己得到大家的肯定！

虽然药店只有一层，面积不是很大，可是药品却相当齐全。店里现有店长一名，销售员一名，收银员一名。经过两三天的摸索，药柜上的药物品种我已经认识的差不多了。大致有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。同时，我也尽自己最大的努力去了解并且记牢每种药的功用和禁忌，丝毫不敢有一丝差错，因为这可是人命关天的事情啊！

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。当然，有时候，有的顾客会对我的介绍不屑一顾，这是我的心里就像打翻了五味瓶，特别不是滋味，但同时，这也激起了我的斗志！我会更加努力的向店里的长辈们虚心讨教，竭尽全力去了解每种药的功用和禁忌。回到家，看到平常被我当做宝贝似地从不离手的电脑，早已落满斑斑灰迹，我的心里有种骄傲油然而生。

还有的时候，我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，虽然心里十二分的不耐烦，恨不得当头就给他一棒，甚至心里还想着干脆拿根大绣花针把客人的嘴巴给缝起来。然而，作为一名合格的销售人员，我的脸上还是要露着笑容，嘴上还要不停地礼貌地向他们介绍着，解释着。有时，也会遇到年老的顾客，苦口婆心的介绍了一大通，他们也不解其意，只是呆呆的望着你，呆呆的站在那里。

我深谙做为一个服务行业，顾客就是上帝的道理。良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量，这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

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。药店在我眼中是只有病人才光顾的地方，能免则免之。因此我对于药店特殊的`定义让我给予顾客的是特殊的表情，我再也不会对客人面露不耐之色。

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！

这十几天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。

我也终于明白，这世界上有很多金玉良言，我们都看似都明白、理解，其实还差得远喱！只有真正经历过了，这心坎上才有一道印记。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！

**药店社会实践报告篇九**

时光飞逝，眨眼间，我们又迎来了大学人生的第三个暑假，坦白说真的感觉自己还没有脱去“新生”的外衣，又得准备着披上步入社会的“铠甲”，让人措手不及。

暑假伊始我就要投入到另一种生活当中去了，说是辛劳却也充实，说是疲惫却也会觉得那是一种享受，是啊，付出劳动后并有所得，心里总是会感到些许欣慰吧！不再多言，且说这个暑假我是如何度过的吧！

今年暑假也真的放的够长，整整两个月的时间，不光你想要做什么工作时间也都绰绰有余的。放假回家后，我把这个消息告诉了爸爸和妈妈，他们非常支持我，希望我尽快找到好工作尽快融入到社会中去，而且还亲自帮我打听，终于，在我们的共同努力下，放假后的第七天就找到了一份令我们都非常满意的工作，那就是在离我家非常近的大型超市里面的药店打工，当时是我妈的同学在那个药店，恰好我也和老板商量了一下，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，而且我在学校的专业也正是与药有关的，而且还是中药，所以老板很快就答应了。第二天，我就开始了我的社会实践。

药店的位置还是挺醒目的，虽然面积不是很大，但是相当的正规，每位药品销售人员都穿着白绿色的工服，头后面都盘了一个发髻，总是面带微笑的为每一位顾客服务，桌子旁边摆着一个醒目的牌子，上面写着“可刷医保卡”，可以说是“麻雀虽小，五脏俱全”呀。

第一天上班，心中不免会有些许紧张，站在柜台前，看着王阿姨在那里给顾客取药，介绍，最后卖掉是那么的耐心和细心，心想这就是所谓的“冰冻三尺非一日之寒”呀，确实熟能生巧，任何事情都是从不会到会的，需要的只是时间和毅力，这一天才是一个开始，虽然这一天基本上是从站立中度过的，但是我看到了，我学到了，我感受到了，这也算是很大的进步吧！

第二天上班，我起得非常早，吃过早点后就骑车去了药店，我以为我是第一位到的，谁料想王阿姨更早，看她在整理药品，我急忙上前跟他打招呼，接着换上了我的工作服，开始第二天的战斗。今天不知道怎么的药店的人特别多，王阿姨说因为我的到来给他心理上减少了许多的压力，我只是笑着说“哪有”，阿姨那边人特别多，一位老太太看那边人多，就拉着我的手让我帮他拿药，我顿时既欣喜又担心，害怕给人家拿错药，因为要一旦拿错，如果产生什么后果都必须自己负责的，但是老奶奶这么信任我，我不能让他失望呀！于是我就凭着我在学校里学的理论知识加上这两天从王阿姨升上学到的知识，给老奶奶取了药，刚好阿姨那边也不是很忙了，于是他过来帮我仔细看了一下，对我说你取得非常对，在他说这话之前，我的心里非常的没底，说完之后，我才安心地放下心中的石头。那位老奶奶也鼓励我让我好好干，一下子，我觉得帮到了别人心里特别高兴，我微笑着目送老奶奶出去了，心想在学校的三年没有白上，关键时候还是很有用的呢！

这一天我，阿姨为了锻炼我共让我取了五次药，只有一次有一点小问题，其他的都好着呢，他还夸我学得快呢，被人表扬的滋味真好！

第三天上班，和往常一样早早的去上班，阿姨说有顾客来的时候我们只要上前向他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,我必须在一边学习和了解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，因为我有一位好师傅，他会毫无保留的把他所知道的倾囊相授。

第四天上班，还是在继续熟悉和了解各种药品，看着超市的形形色色的顾客，对于第一天来时的新鲜感和好奇已经基本消失了，但是最起码的热情还是有的，还有脸上永远不变的微笑，因为“顾客是上帝”是服务行业的宗旨。就这几天，我从中学到了好多有关中药的知识，因为我本身就是学习这个专业的，这里的药材，如麻雀般五脏虽小，应有尽有，即使一些偏僻不常用的药，也会准备一点，避免不能按方配齐，让顾客失望。有的药如附片之类，由于其有剧毒必须用特殊的炮制方法，所以我们一般会特别地反复交代，最值得一提的是：我们药店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。我觉得一个药店如果真的一直能这样做下去，那还担心会没有上帝的眷顾吗！真的只有亲身经历才能体味出这种坚持的不易。

有时，休息的时候，我也会主动找我的阿姨和其他同事姐姐虚心地向他们请教和学习，他们为我指出了工作中的很多错误和缺点，同时，也赞扬了我许多东西，领导还对我说，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。你一定要好好学习在这段时间内。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，年轻就要活出样，年轻人不要怕吃苦，年轻人就要挑大梁，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，使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。

此后的几天，还是和前几天一样照常上班，这样的几天过去后因为家里出了点事于是我就中止了这次的暑期实践活动，虽然很不舍很不愿意但是必须这样做，最后一天的时候，阿姨和好多我的朋友都一一和我告别，虽然只有短短的几天但是彼此心中都非常的不舍，我就这样走了，我告诉他们我还会来看他们每个人的!

短短的实习期已经结束，静下心来回想这次实习的感受是很深的,收获也是丰硕的。通过这次的实习，我由第一天的拘谨，对什么事情都充满着好奇，转而逐渐适应了这样的生活，做事情按部就班，循序渐进。这次的实习，让我懂得了许多，知道了许多，大学文凭其实只是一块敲门砖，进入工作单位后，大家都是从头开始，凡事都要自己去摸索，没有人会手把手教你。所以，我们有必要培养主动学习能力和创新能力，必须努力提高自身的综合素质，适应时代的需要。虽说大学文凭只是一块敲门砖，但是个人的综合素质却仍是你就业时的重要筹码。首先是学习成绩，用人单位认为成绩的好坏从一定程度上说明了你学习能力的强弱，所以，学习成绩是他们非常看重的一点。因此，我们首先要学好自己的专业知识。其次，他们看重的就是就是我们的社会实践能力。这一点就要看我们平时的实际动手及操作能力。经过这段时间的实习，我主要有以下几点感想：

第一，要勤劳，任劳任怨；

第二，要有坚持不懈的精神；

第三，要虚心学习，不耻下问；

第四，要确立明确的目标，并端正自己的态度。

第五，要尊重每一位和你共事的员工，这同时也是对自己的一种尊重。

总体来说，这次实习不仅仅是锻炼了我在售药方面的一些技能，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是在就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作，可现在我们都知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。所以我现在要建立起先就业再择业的就业观，应尽快学会在社会上独立，敢于参与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。总的来说，作为一个快要毕业的大学生，无论是在今后的工作或是生活中，实习都将成为我人生中一笔重要的财富与资本。

专业班级:

姓 名:\_\_\_刘娟\_\_\_\_

独立完成与诚信声明

本人郑重声明：所提交的社会实践报告，是本人在相关教师的指导下，独立撰写完成的。没有剽窃、抄袭等侵权行为。除已经标注为引用的内容外，本实践报告中不包含其他个人或集体已经发表或撰写过的研究成果。对本文做出重要贡献的个人和集体，均已在文中作了明确的说明并表示了谢意，本人承担因违反本声明所带来的相关责任和后果。

特此声明。

签名：

日期：

关于药店服务社会实践报告

系部名称：管理工程系 专业：会计学

时间：2024年7月20日----2024年8月20日共30天

一年一度的暑假又开始了，在这个假期我开始了我的第一次社会实践。由于一般企业很少招短期工，尤其是学生，而且我又是为了积累社会经验、丰富假期生活，所以就选择了我家附近的一家药店（济春园）开始了我为期一个月的社会实践。

这个药店规模并不是很大，所以我的工作也比较琐碎。在那里工作的时候，我每天去了要打扫卫生并保持卫生清洁，让来看病买药的人更舒服一些，印象好一点，偶尔我还要把进货用完的纸箱以及药盒整理好。这些工作相对来说简单一点，平时在家也做家务因此都难不倒我。最让我头疼的是，帮那些买药的客人按药方称中药的重量，操作并不难但刚开始接触的时候，我手忙脚乱的特容易出错。比如，客人多的时候有时会不记得写客人的名字，有时又忘写药品的名称，日期有时也会忘了，然后总出错总挨骂，心里特别难受，特别委屈。但又不能顶嘴，毕竟自己什么也不会，而且是自己工作的错误就必须承担。

甚至怀疑是不是我弄错了，故意提高价格谋取暴利，真是让人欲哭无泪呀！老板也会安慰我说：做生意就这样，不要太计较了慢慢习惯就好了。然后我就自己找平衡点调节情绪，当然也学到了不少的知识。

一个月过的很快，我的暑期实践也结束了。从刚开始的什么都不会、什么都不懂、什么都做不好，到现在的可以独立面对一些人一些事。我有点舍不得离开，回想一下这次实践活动我真收获不小呢！

在工作结束后，我做了一些总结：

一 要善于学习：时代在进步，生活在发展，面对未来我们还有许多不知道不了解的事物，因此在这个阶段我们一定要自我加强，要善于学习，以备将来更好的去应对一些问题，不论是人际方面，还是工作、能力方面我们一定要做到善于学习。

二 要善于沟通：俗话说“林子大了，什么鸟都有！”世界之大无奇不有，在这个多元化的社会。我们更是会遇到各种各样、形形色色的人，不管他人是什么样的态度语气，我们一定要和善的去与人沟通，面对不同的人我们要用不同的.方式、不同的言语去达到最佳的沟通。

三 要端正自己的态度：不论做什么工作、干什么事，态度是最重要的，即使面对我们不熟悉的事情，但只要态度对了，在接下来的过程中慢慢掌握，就是可以的。因此，要端正自己的态度，凡事要多亲力亲为才可以把事情做得更好。

定要坚持不懈的去做好每一件事。

五 要勤快：不管做什么事，在哪里做事，一定要勤快!任何老板都不愿意去任用一个懒惰的员工。因此，即使你不是特别出众的人才，但你也要勤快，让别人认可、认同你！

六 要多运动保持健康：这一个月的药店实践中，我碰到了许多生病的人，看着他们憔悴的面庞和痛苦、难受的表情，心里很不是滋味。人家说：身体才是本钱。身体不好生病了带来的麻烦很多，因此一定要多运动保持身体健康。

七 这次经历让我体会到了挣钱的辛苦，体会到了家人的不容易，想想我们大学四年什么都没学到，岂不是对不起家人辛苦赚来的血汗钱嘛。所以我一定要好好努力，不浪费这辛苦的劳动成果。

这次社会实践让我心里也更加成熟了。在药店面对的形形色色的客人、重复着工作，让从未涉世的我还是有些不适应。打工和在家完全不是一样的，家人宠我们爱我们疼我们，偶尔我们会和家人争吵但毕竟是家人，他们还是敞开胸怀时刻宽容我们。但出门在外，我们需要学会忍耐，需要学会承受，需要学会坚持，更需要学会适应。

在残酷的现实竞争中，保持一种平和的心态是很难能可贵的。而这些将是在踏入社会后需要永远铭记的：耐心、宽容、关心、责任、友善，同时更让我懂得尊重劳动。也许没有别人那样优秀、没有别人那样认真、努力，但这次实践经历让我成长了不少，只有经历过才能明白这一个月给了我人生不少的启发与动力。因此我特别感谢学校组织的这次实践活动。

社会实践真的十分必要，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必不可少的。另外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、所处社会大环境都比较优越，也没有经历过必要的挫折教育，因此，意志往往比较脆弱，克服困难的能力也比较差，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，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，所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类社会实践活动，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，看起来要比其他同学更成熟、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专业知识，为了打工影响专业知识的学习，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。另外参加各种活动，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，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，虽然我能力还是其他

方面欠缺的东西还很多，但我会努力完善自己的.

刘娟

2024年8月25日

**药店社会实践报告篇十**

很荣幸我们医药连锁经营管理的全体学生来到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，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。

通过这两个星期的实践和工作，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：

**药店社会实践报告篇十一**

系部名称：

制药工程学院

专业：

药品质量检测技术

年级：

大一年级

实践单位：

九芝堂药店

实践时间：

20xx年1月1日—20xx年2月1日

20xx年1月1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，摆正自己的位置，我来到了宁乡九芝堂药店，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，并对我说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九芝堂的知识。九芝堂的药材，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。九芝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。九芝堂成名的秘诀，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。九芝堂的饮片，从选料开始就非常认真，考试吧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。

在这短短的一个多月里，我收获了很多。首先让我懂得了作为一个服务业的员工，首先要有为他人服务的意识，不能用自己的小性子办事，不管做什么事都要顾全大局。另外，不管做什么都要取得别人的信任，那么首先得尊重别人，因为别人的信任是成功的开端。最后，在这个社会上形形色色的人都有，也许很多人的所作所为并不是我们所接受的，在与这些人接触的时候，我们并不能因为不喜欢或是什么就对他们态度不行，而是要用不同的方式来面对他们，因为他们也是我们的顾客，我们有责任让他们满意，只要我们做好了，不管他是什么性格的人，都会看到我们的努力，看到我们的诚意。

总的来说，在药店打工是绝对有收获的，我提前进入了社会，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。这就是我这个假期的收获。

**药店社会实践报告篇十二**

专业班级:

姓 名:\_\_\_刘娟\_\_\_\_

独立完成与诚信声明

本人郑重声明：所提交的社会实践报告，是本人在相关教师的指导下，独立撰写完成的。没有剽窃、抄袭等侵权行为。除已经标注为引用的内容外，本实践报告中不包含其他个人或集体已经发表或撰写过的研究成果。对本文做出重要贡献的个人和集体，均已在文中作了明确的说明并表示了谢意，本人承担因违反本声明所带来的相关责任和后果。

特此声明。

签名：

日期：

关于药店服务社会实践报告

系部名称：管理工程系 专业：会计学

时间：2024年7月20日----2024年8月20日共30天

一年一度的暑假又开始了，在这个假期我开始了我的第一次社会实践。由于一般企业很少招短期工，尤其是学生，而且我又是为了积累社会经验、丰富假期生活，所以就选择了我家附近的一家药店（济春园）开始了我为期一个月的社会实践。

这个药店规模并不是很大，所以我的工作也比较琐碎。在那里工作的时候，我每天去了要打扫卫生并保持卫生清洁，让来看病买药的人更舒服一些，印象好一点，偶尔我还要把进货用完的纸箱以及药盒整理好。这些工作相对来说简单一点，平时在家也做家务因此都难不倒我。最让我头疼的是，帮那些买药的客人按药方称中药的重量，操作并不难但刚开始接触的时候，我手忙脚乱的特容易出错。比如，客人多的时候有时会不记得写客人的名字，有时又忘写药品的名称，日期有时也会忘了，然后总出错总挨骂，心里特别难受，特别委屈。但又不能顶嘴，毕竟自己什么也不会，而且是自己工作的错误就必须承担。

甚至怀疑是不是我弄错了，故意提高价格谋取暴利，真是让人欲哭无泪呀！老板也会安慰我说：做生意就这样，不要太计较了慢慢习惯就好了。然后我就自己找平衡点调节情绪，当然也学到了不少的知识。

一个月过的很快，我的暑期实践也结束了。从刚开始的什么都不会、什么都不懂、什么都做不好，到现在的可以独立面对一些人一些事。我有点舍不得离开，回想一下这次实践活动我真收获不小呢！

在工作结束后，我做了一些总结：

一 要善于学习：时代在进步，生活在发展，面对未来我们还有许多不知道不了解的事物，因此在这个阶段我们一定要自我加强，要善于学习，以备将来更好的去应对一些问题，不论是人际方面，还是工作、能力方面我们一定要做到善于学习。

二 要善于沟通：俗话说“林子大了，什么鸟都有！”世界之大无奇不有，在这个多元化的社会。我们更是会遇到各种各样、形形色色的人，不管他人是什么样的态度语气，我们一定要和善的去与人沟通，面对不同的人我们要用不同的方式、不同的言语去达到最佳的沟通。

三 要端正自己的态度：不论做什么工作、干什么事，态度是最重要的，即使面对我们不熟悉的事情，但只要态度对了，在接下来的过程中慢慢掌握，就是可以的。因此，要端正自己的态度，凡事要多亲力亲为才可以把事情做得更好。

定要坚持不懈的去做好每一件事。

五 要勤快：不管做什么事，在哪里做事，一定要勤快!任何老板都不愿意去任用一个懒惰的员工。因此，即使你不是特别出众的人才，但你也要勤快，让别人认可、认同你！

六 要多运动保持健康：这一个月的药店实践中，我碰到了许多生病的人，看着他们憔悴的面庞和痛苦、难受的表情，心里很不是滋味。人家说：身体才是本钱。身体不好生病了带来的麻烦很多，因此一定要多运动保持身体健康。

七 这次经历让我体会到了挣钱的辛苦，体会到了家人的不容易，想想我们大学四年什么都没学到，岂不是对不起家人辛苦赚来的血汗钱嘛。所以我一定要好好努力，不浪费这辛苦的劳动成果。

这次社会实践让我心里也更加成熟了。在药店面对的形形色色的客人、重复着工作，让从未涉世的我还是有些不适应。打工和在家完全不是一样的，家人宠我们爱我们疼我们，偶尔我们会和家人争吵但毕竟是家人，他们还是敞开胸怀时刻宽容我们。但出门在外，我们需要学会忍耐，需要学会承受，需要学会坚持，更需要学会适应。

在残酷的现实竞争中，保持一种平和的心态是很难能可贵的。而这些将是在踏入社会后需要永远铭记的：耐心、宽容、关心、责任、友善，同时更让我懂得尊重劳动。也许没有别人那样优秀、没有别人那样认真、努力，但这次实践经历让我成长了不少，只有经历过才能明白这一个月给了我人生不少的启发与动力。因此我特别感谢学校组织的这次实践活动。

社会实践真的十分必要，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必不可少的。另外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、所处社会大环境都比较优越，也没有经历过必要的挫折教育，因此，意志往往比较脆弱，克服困难的能力也比较差，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，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，所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类社会实践活动，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，看起来要比其他同学更成熟、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专业知识，为了打工影响专业知识的学习，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。另外参加各种活动，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，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，虽然我能力还是其他

方面欠缺的东西还很多，但我会努力完善自己的.

刘娟

2024年8月25日

时光飞逝，眨眼间，我们又迎来了大学人生的第三个暑假，坦白说真的感觉自己还没有脱去“新生”的外衣，又得准备着披上步入社会的“铠甲”，让人措手不及。

暑假伊始我就要投入到另一种生活当中去了，说是辛劳却也充实，说是疲惫却也会觉得那是一种享受，是啊，付出劳动后并有所得，心里总是会感到些许欣慰吧！不再多言，且说这个暑假我是如何度过的吧！

今年暑假也真的放的够长，整整两个月的时间，不光你想要做什么工作时间也都绰绰有余的。放假回家后，我把这个消息告诉了爸爸和妈妈，他们非常支持我，希望我尽快找到好工作尽快融入到社会中去，而且还亲自帮我打听，终于，在我们的共同努力下，放假后的第七天就找到了一份令我们都非常满意的工作，那就是在离我家非常近的大型超市里面的药店打工，当时是我妈的同学在那个药店，恰好我也和老板商量了一下，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，而且我在学校的专业也正是与药有关的，而且还是中药，所以老板很快就答应了。第二天，我就开始了我的社会实践。

药店的位置还是挺醒目的，虽然面积不是很大，但是相当的正规，每位药品销售人员都穿着白绿色的工服，头后面都盘了一个发髻，总是面带微笑的为每一位顾客服务，桌子旁边摆着一个醒目的牌子，上面写着“可刷医保卡”，可以说是“麻雀虽小，五脏俱全”呀。

第一天上班，心中不免会有些许紧张，站在柜台前，看着王阿姨在那里给顾客取药，介绍，最后卖掉是那么的耐心和细心，心想这就是所谓的“冰冻三尺非一日之寒”呀，确实熟能生巧，任何事情都是从不会到会的，需要的只是时间和毅力，这一天才是一个开始，虽然这一天基本上是从站立中度过的，但是我看到了，我学到了，我感受到了，这也算是很大的进步吧！

第二天上班，我起得非常早，吃过早点后就骑车去了药店，我以为我是第一位到的，谁料想王阿姨更早，看她在整理药品，我急忙上前跟他打招呼，接着换上了我的工作服，开始第二天的战斗。今天不知道怎么的药店的人特别多，王阿姨说因为我的到来给他心理上减少了许多的压力，我只是笑着说“哪有”，阿姨那边人特别多，一位老太太看那边人多，就拉着我的手让我帮他拿药，我顿时既欣喜又担心，害怕给人家拿错药，因为要一旦拿错，如果产生什么后果都必须自己负责的，但是老奶奶这么信任我，我不能让他失望呀！于是我就凭着我在学校里学的理论知识加上这两天从王阿姨升上学到的知识，给老奶奶取了药，刚好阿姨那边也不是很忙了，于是他过来帮我仔细看了一下，对我说你取得非常对，在他说这话之前，我的心里非常的没底，说完之后，我才安心地放下心中的石头。那位老奶奶也鼓励我让我好好干，一下子，我觉得帮到了别人心里特别高兴，我微笑着目送老奶奶出去了，心想在学校的三年没有白上，关键时候还是很有用的呢！

这一天我，阿姨为了锻炼我共让我取了五次药，只有一次有一点小问题，其他的都好着呢，他还夸我学得快呢，被人表扬的滋味真好！

第三天上班，和往常一样早早的去上班，阿姨说有顾客来的时候我们只要上前向他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,我必须在一边学习和了解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，因为我有一位好师傅，他会毫无保留的把他所知道的倾囊相授。

第四天上班，还是在继续熟悉和了解各种药品，看着超市的形形色色的顾客，对于第一天来时的新鲜感和好奇已经基本消失了，但是最起码的热情还是有的，还有脸上永远不变的微笑，因为“顾客是上帝”是服务行业的宗旨。就这几天，我从中学到了好多有关中药的知识，因为我本身就是学习这个专业的，这里的药材，如麻雀般五脏虽小，应有尽有，即使一些偏僻不常用的药，也会准备一点，避免不能按方配齐，让顾客失望。有的药如附片之类，由于其有剧毒必须用特殊的炮制方法，所以我们一般会特别地反复交代，最值得一提的是：我们药店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。我觉得一个药店如果真的一直能这样做下去，那还担心会没有上帝的眷顾吗！真的只有亲身经历才能体味出这种坚持的不易。

有时，休息的时候，我也会主动找我的阿姨和其他同事姐姐虚心地向他们请教和学习，他们为我指出了工作中的很多错误和缺点，同时，也赞扬了我许多东西，领导还对我说，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。你一定要好好学习在这段时间内。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，年轻就要活出样，年轻人不要怕吃苦，年轻人就要挑大梁，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，使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。

此后的几天，还是和前几天一样照常上班，这样的几天过去后因为家里出了点事于是我就中止了这次的暑期实践活动，虽然很不舍很不愿意但是必须这样做，最后一天的时候，阿姨和好多我的朋友都一一和我告别，虽然只有短短的几天但是彼此心中都非常的不舍，我就这样走了，我告诉他们我还会来看他们每个人的!

短短的实习期已经结束，静下心来回想这次实习的感受是很深的,收获也是丰硕的。通过这次的实习，我由第一天的拘谨，对什么事情都充满着好奇，转而逐渐适应了这样的生活，做事情按部就班，循序渐进。这次的实习，让我懂得了许多，知道了许多，大学文凭其实只是一块敲门砖，进入工作单位后，大家都是从头开始，凡事都要自己去摸索，没有人会手把手教你。所以，我们有必要培养主动学习能力和创新能力，必须努力提高自身的综合素质，适应时代的需要。虽说大学文凭只是一块敲门砖，但是个人的综合素质却仍是你就业时的重要筹码。首先是学习成绩，用人单位认为成绩的好坏从一定程度上说明了你学习能力的强弱，所以，学习成绩是他们非常看重的一点。因此，我们首先要学好自己的专业知识。其次，他们看重的就是就是我们的社会实践能力。这一点就要看我们平时的实际动手及操作能力。经过这段时间的实习，我主要有以下几点感想：

第一，要勤劳，任劳任怨；

第二，要有坚持不懈的精神；

第三，要虚心学习，不耻下问；

第四，要确立明确的目标，并端正自己的态度。

第五，要尊重每一位和你共事的员工，这同时也是对自己的一种尊重。

总体来说，这次实习不仅仅是锻炼了我在售药方面的一些技能，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是在就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作，可现在我们都知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。所以我现在要建立起先就业再择业的就业观，应尽快学会在社会上独立，敢于参与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。总的来说，作为一个快要毕业的大学生，无论是在今后的工作或是生活中，实习都将成为我人生中一笔重要的财富与资本。

**药店社会实践报告篇十三**

首先总结实习的动机与概况。

作为一名连锁药店公司的财务人员，而且是全国排行第三的实力派连锁药店，去了解基层运作是很有必要的。我实习的地点是新开张不久的龙津西店。第一天上的是早班，早上8点之前就得到达，这天店长不在，就跟着店员们一起打理店里的一些简单事务。实习第二天，店长驻店，安排我上行政班，也就上下午跟了两个班的人一起上班，相对轻松的一天。对比发现，两个班的同事都很积极努力，不甘落后。班长熊平很认真负责，起到到头榜样的作用。实习第三天也就是最后一天的门店实习，因为熊平与小方休假，我继续上早班，所以工作量最大的也就是第三天。

其次总结实习所得。

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。

最后也是最重要的，总结实习的主要目的。

这次实习主要目的是了解收银的工作，以方便知悉财务部门统计门店营业收入的具体。门店的营业收入主要就是销售药物的所得，主要就是通过收银机读取药品条码，由系统记忆，到交班时再结账得出当天的营业额。店员将当天取得的收入款项存进银行，并且将银行存款回执单与收银机汇总单核对，无误后，将累计十天的汇总票据交与财务部。平时店内商品调拨与店店之间的商品调拨也要在系统中做好记录，以确保账实相对。

实习发现，影响门店营业额的因素很明显，首先就是门店的地理位置，如果位于人流密集的区域，门店的营业情况明显是好的，这就相应地需要增加店员的人数。若在人流量相对少的地段就要注意削减劳动成本，削减店员开支，同时不断地提高店员的\'积极性，让不利条件转化为有利的动力。其次，收银处的零钱较少，导致顾客因为无法兑零现金二产生不满情绪，并且因此失去很多的取得销售的机会。建议在缺乏零钱的情况下，鼓励大额购买量的顾客多使用银联。再次，无法使用医保卡也是影响营业额的一大因素，很多顾客就此多次提出不满，并且不少甚至产生消极抵触的情绪。这也让店员的积极性多次受挫。所以，提高店员的工作素质，服务意识，以及待人态度是尤为重要的。最后，潜在顾客有很大的发展空间。比如店内的冷气还有悦耳的音乐往往会吸引一些并非有强烈购买欲望的人进来，这个时候，我们就要相应地用良好服务态度去对待，尽管其不购买商品，也对该店留下了好的印象。而保健品及滋补品之类的，可以相应地向此类顾客去推销，或者向其解释一些用药常识，保健小贴士等等，让其感觉有购买的需要。

文档为doc格式

**药店社会实践报告篇十四**

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，。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十五**

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。

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！

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