

大班数学教案加法 大班教学反思(精选6篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

实习生工作总结篇一

时光飞逝，一转眼，我在***医院检验科一年的实习即将结束，回顾自己在实习阶段所经历的点点滴滴，心里面百感交集。原本迷茫与无知，现如今满载而归，第一次被人唤作医生时的欣喜，第一次学会操作仪器以及独立进行各种检验工作时的快乐，还有实习医院领导老师们无私的关心及教导仍历历在目，至今仍让我为之感动。现在，我即将要离开这个第一次工作的地方，心里有许许多多的不舍，但是，离开是为了能够在更多的地方更好的发挥自己的社会价值，我相信这第一次的实习经历会让我铭记一生。

实习是一件很具意义的事情，在实习中能够学到书本上没有的知识，增加社会实践能力，我们必须在实践中来检验自己所学的知识，尽管有时候会认为，书本上的知识根本用不上，但是，具备了知识也就等于具备了学习的能力，所以，我想实习的目的不是为了毕业证，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献，然而走出大学这个象牙塔步入社会，必然会有很大的落差，特别是医学这一相对而言特殊的行业，理论与实践的差距实在是太大。因此，能够以以这一年的实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学

习的目的性更明确，得到的效果也必然更好。

实习是对理论学习阶段的巩固与加强，也是对检验技能操作的培养和锻炼，同时也是就业岗前的训练。尽管这段时间不是很长，但对每个人都很重要。刚进入检验科，总有一种茫然的感觉，对于检验工作处于比较陌生的状态，也对如何适应这样的新环境感到迷茫。庆幸的是，检验科的带教老师们耐心的讲解，让我很快地熟悉了工作流程，老师们传授的经验，也让我对于检验这一专业有了更加深入的认识，我了解到许许多多在学校无法学到的更加具体的检验知识。

检验是一门需要十分的认真和仔细的专业，尽管在未进入医院之前也有所了解，但是真正进入科室后，感触又更深了。相对于医院其它科室而言，检验科不是一个大科室，但它有着不可或缺的作用，检验科工作人员就像是临床医生的眼睛，责任重大，我们所得到的每一个结果都与病人能否得到及时的治疗息息相关。在实习的过程中，我谨记着“认真”、“仔细”四字，对于每一个经手的标本都做到了按照规定流程细致处理，不出差错。因为我知道，这不仅是为将来养成良好的工作习惯奠定基础，更是对病人的负责。因为有了这一年的检验科实习经验，我们才更全面而深刻的了解了认真仔细对于检验这份工作的重要性。

在这段短暂的实习时间里，我获益匪浅，实习期间的收获将为我们今后工作和学习打下良好的基础。无法用言语简单准确和清晰的地概括我此刻的感受，有感激，也有不舍，感谢***医院领导以及检验科的老师们对我的关心和教导，我将以更积极主动的工作态度，更扎实牢固的操作技能，更丰富深厚的理论知识，走上将来的工作岗位！

实习生工作总结篇二

截止目前为止，不知不觉，我们几个实习生的实习生活已经过了大半了。因为每天都忙着队里和实习学校的事情，现在

的每一天感觉过得特别的快，真心体会到了小沈阳“眼一睁，一闭，一天过去了”的节奏。

孔子曰“吾日三省吾身”，他告诉我们人必须学会总结和反思我们的生活。以下便是我对这三个多月的实习工作、生活的总结。

工作方面

作为我们鹿泉四个学校的带队队长，我每天的工作就注定会更多。在人员安全管理上，我积极配合我们的驻县老师的管理，每天晚上我都会询问各个学校的小组长人员是否齐全，让后将汇报情况真实、定点汇报给赵老师；在人员的请假方面，我严格按照学校的请假制度环节规定各个实习生，坚决严禁私自外出长达二十四个小时以上；在顶岗办分配的‘任务上，我会以最快的时间有效地通知各个实习学校的组长，并且保质保量完成顶岗办的任务；在与各个实习点的组长的沟通上，我有时会在一些聊天工具上和他們聊聊天、唠唠嗑，了解他们的日常生活，建立良好感情；当然，还有一个很重要的便是这几个月我的手机基本上都是随时随地带在身边的，以防错过了任何有关队里的重要的信息。

作为鹿泉四个学校的编辑部的组长，我们编辑部一共由五个人组成。在编辑部里面，对于每个人员的分工都是以平等为基础的，每次负责办月刊，都有人员专门负责收集月刊的各个板块的材料，也有专门的人员进行审核，还有专门的人员进行最后的排版。在和与他们的共同努力之下，我们完成了我们鹿井队的初刊，虽然，其中也存在着一些瑕疵，但总体上说，还是很成功的，为之后的月刊的出炉，做了很好的一个带头作用。

编辑部的工作里面还有一个很重要的便是负责宣传这块，我们有我们鹿井队的专属博客，每个星期我们都会专门负责的人员去更新博客里的博文和照片。

在编辑部的工作，让我最难忘的便是，每个月负责给师大顶岗办投稿，投稿的对象有最新动态、优秀博文、团委活动等稿子。每次的投稿我都是认真对待，严格按照要求投稿，进行审稿和打包分类，还要随时关注顶岗办首页的更新，以便记录已经发表了稿子，最后期末在进行集体或者个体的加分。

生活方面

在这方面最要体现在和实习学校和我们几个实习生的交流上。

在实习之初，在生活上，我们一旦有什么生活上的难题我都会跟学校的领导商量解决的，有时也会有一些小的意见分歧，但总体上，还是很和谐的。学校的领导对我们关心备至，我们当然也会把最好的实习状态展现出来；在实习学校的办公室里，我也是和各个老师们打好关系，办公室的清洁我会积极打扫，有时其他老师有事，我也会热心帮忙。

在和本宿舍的几个实习生，我们平时也是和谐相处的，有事大家一起商量。集体积极完成团日活动和参加各种课余活动。“相聚即是缘”，我倍加珍惜与他们的友谊。

总的来说，经过了这段实习生活，我发现，我真的收获了好多、好多。学会了怎么去管理好学生和处理一些工作上的事情，也学会了怎么去和身边的各种性格的人和谐相处在一些，自己的处事能力和忍耐能力都有所提高。你要问我具体学到了什么，那我真还是一言难尽！

实习生工作总结篇三

20__年__月__日上午，我怀着激动、兴奋、又有点不安的心境来到了我的实习第一站。

护士长热情的接待了我们，研究到我们是刚来医院，所以详

细的介绍了科室的环境、产科的常见病、实习方法等，我很感动和感激。不知不觉已在产科实习了近4周，这段时间我工作认真，遵纪守法，尊敬师长，团结同学，严格要求自我，做到不迟到、不早退，对待病人和蔼可亲，态度良好，我渐渐从一个在校学生的主角向实习护士主角过渡，总体上成长了不少。

在产科实习的4周内，我基本上完成了实习任务，有许多收获。

第一，熟悉了医院与科室的环境、临床护士的工作流程与主要任务、病人的出入院流程与护理等基础资料。

第二，在教师的指导下，我基本掌握了产科一些常见病的特点和护理，如早产、胎膜早破、妊娠高血压综合征、产后出血、妊娠合并糖尿病等，掌握了产科常用药硫酸镁和催产素的使用方法、不良反应及观察要点。

第三，亲身观察并参与了孕妇分娩期和产褥期的护理，见习并参与了孕妇的助产过程，感受三个产程的特点以及孕妇的生理心理变化，重点学习产后2小时护理资料、产后护理要点等。

第四，实习了入院健康宣教、胎心音听诊、电子胎心监护、摸宫缩、会阴擦洗、会阴湿热敷、腹部四部触诊、母乳喂养指导等护理操作，见习待产妇的肛门检查、绘制产程图、科学接生、分娩镇痛、阴道切开、阴道助产、新生儿处理及预防接种、新生儿沐浴等。

经过不断的临床观察和学习，加深了我对书本知识的理解和记忆，比如什么是宫缩及其特点、怎样摸宫缩等。同样我也努力将自我在书本中所学知识用于实际。我明白临床工作并不简单，异常需要善于观察、灵活和经验的积累，我刚来实习，所以要从一点一滴做起，努力多观察、多操作，多积累经验。

我感觉实习是一种简单又复杂的生活，既要学会做事也要学会做人。做事即充实理论与操作；做人，处理好自我和同伴、带教教师、护士长、医生及病人和家属的关系，异常是建立良好护患关系是很重要，在产科，比较容易与产妇及家属建立良好护患关系，经过与他们的沟通，既可帮忙他们解决一些疑问，也可让自我在工作中获得满足感。学会与病人沟通是实习的一个重要资料。

实习生工作总结篇四

读万卷书不如行万里路。暑假开始后，我就来到了位于开发区的普瑞特机械厂里工作了一个月。机械厂不是很大，但是麻雀虽小，却五脏俱全，厂里面有各种加工零件的机器。上班的第一天，我被分配到的第一份工作就是在冲压车间工作，由于没有技术，像机床，铲车之类的我就不能用了，所以车间主任分配给我的工作就是分类材料。我抬头望了望车间，车床的轰鸣声不绝于耳，原来钢板就是在这里被一个个不同大小的机床截成不同的形状，再运到不同的车间进行深加工，最终成为一辆车的。回头看了看我即将工作的地方，各式各样的铁质工具，或摆在架子上，或堆在箱子里，有些还挂在墙上。我不禁蒙了，这么多东西，我一个都叫不上名字，该怎么分类？在旁边阿姨的指导下，我才知道，原来每个材料都有自己的图号，就好似每个人都有名字一样。我的工作就是把刚从仓库送来的各种不同规格的材料放在指定的位置。说来这个工作也不困难，但因为对材料图号的不熟悉及分放位置的不确定，运来的一箱材料我着实花了三个小时才摆好。摆好材料也差不多到了下班时间，因为不断的弯腰低头，回到宿舍有一种骨头要散架的感觉。

冲压是汽车制造所有工序的第一步，成卷的钢板首先要在切割机上切割成不同规格的小板，然后由冲床进行初始的切割，在进行简单的冲孔，切边后，就会进入真正的冲压成形工序。冲压成形由冲床和模具实现，模具的作用非常大，模具的质量直接决定这工件的质量。每一个工序大多都是先经过冲压

成形，然后再经过冲压，切边，翻边等等工序最后才会成为所需要的工件。刚开始工作特别容易感到累，车间主任对我非常关心，总是把最轻的活交给我做。我也主动会去干一些重活，像切片的时候我也会在一旁帮忙，希望多体验一些不一样的工作。

后来的几天时间我又被调去不同的车间尝试不同的工作，在焊装车间我负责给即将焊接的钢材上红漆；在涂装车间由于粉尘比较大，所以我的工作是将喷好漆的车头推到空旷处晾晒；而在仓库的工作，我本以为会是最轻松的，其实不然，由于进库出库的货物非常多，而且每种型号的材料需求不同，为此我经常是忙的焦头烂额。

作为一个很少有社会实践经验的大学生，到机械工厂里工作确实非常的辛苦，在厂里都是一些粗重的活，而且正赶上农用车生产的旺季，每天的工作量都非常的大。但是想想那些同龄的工人不是都做的好好的，我知道千万不能再把自己当一个孩子来看待了，毕竟已经20多岁了。在后来的工作中，我认识到要做好工作不但要认真，而且要有责任心，一个人在工作岗位上的那份热情，不管这份工作是高贵还是贫贱，都应该用一颗认真的心去对待。在实践的过程中，我认真、负责地做好每一件自己该做的事，对自己产生的疑问，都得到了一个满意的答案。原本以为自己已经学会了一些基础的知识就够用了，可到了真正实践的时候才知道原来自己要学的东西还有很多，以后自己要走的路还很长，不能只安于现状，一定要勇往直前。我也认识到和同龄甚至比我们还小的老工人进行交流的重要性。他们多是在初中毕业后就出来打工了，我虽然受过高等教育，但在社会实践经历上我远远不如他们。十几年的学习时间让我忽视了实践。只学不实践，那么所学的就等于零，而实践也可为以后找工作打基础，理论应该与实践相结合。相信参加过实践的人都可以深刻的体会到这些道理。通过几天的工作我积累了社会经验，使我在社会中接触各类人群时有了更灵活的应对手段，使我学会了去与人接触认识，并且与人交流，使我在此过程中，充分地克服了自

己害羞畏缩的心理，使我在与陌生人的接触中多了一份自信，添了一份自如。

到普瑞特机械厂的实践工作虽然和专业不对口，但是我相信这对于我之后的学习还是很有帮助的。通过几天的观察和了解，我发现公司在生产经营实践中逐步形成了自己的企业文化。从管理学角度来看，企业文化是企业的灵魂，是一种对行为的约束方式，是推动企业发展的不竭动力。强烈的企业文化是全体员工对企业信仰所共享的价值系统。一个好的企业，不论是建立之初员工的开创精神，还是发展过程中体现出的团结进取，这些都是不可多得的宝贵精神财富。普瑞特机械厂公司遵循“质量第一，用户至上”的原则，抓住机遇，吸纳人才，懂得产品质量要过硬、营销要靠信誉这一原则，但公司管理者还没有把这些收集起来，形成统一的价值观念和思想体系，并外化为规章制度和企业精神，将之灌输到每一位职工的头脑中，体现在公司运转的方方面面。普瑞特机械厂先前没有意识到建设发展企业精神文化的重要性，并引起足够的重视，没有专门人员搞本公司企业文化的研究和开发。但另人欣喜的是普瑞特机械厂的观念和理念正在更新和发展，目前人力资源科由总经理助理直接管辖，负责本公司的职工管理、人员调动、提拔及人才流动等工作，也正准备引进企业形象识别系统，作好公司形象宣传。现在公司也拥有了较强的产品开发能力，专门设立了汽车技术研发中心，拥有各类工程技术人员40余人，也逐渐整合出一套从产品设计，工艺制造到销售，维修，服务等一整个流程现代企业管理体系。

在我看来机械厂自1970年成立以来经过了改革开放的三十年，由小变大，由弱变强，走过了一条不平凡的路。但由于管理及经营不善，企业领导没有与时俱进的管理观念，没有把握住科技是第一生产力，没有创新，在成立三十年之际就已经破产倒闭。现在的机械厂要避免走老路就要应该建立一套技术改革和创新机制体系，加大科技投资比例，加强同科研机构的联系和协作，利用科研机构的优势结合自身的需要建立

良好的合作关系;员工是企业的根本,应该增加投入,鼓励员工深造,在招收人员的时候也要注意任人唯贤,要建立一套符合企业自身特点的工作机制。企业不但要适应市场需求的变化,也要顺应国家管理思维和调控方式的转变,大力提高自己的市场与技术应变能力。如此,才能在今后的市场竞争中立于不败之地。

暑假社会实践活动已经结束了,蓦然回首,虽然没有经过长时间的锻炼,但给我带来的影响却远没有结束。它使我走出校园,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。这几天的社会实践虽然比较辛苦,也不知道这是庆幸还是依恋,但回想起来才发觉,原来乏味中充满着希望,苦涩中流露出甘甜。

这次社会实践是有趣的、丰富的、快乐的。我亲身经历了从一块钢板到一辆汽车的伟大转变,我想这是没有去过的同学所难以体会到的。完成生产计划的满足感、学习新技能的欣喜、帮助他人的快乐、被别人帮助的快乐等等。这次实践经历所带给我的是一次能力的全面提升,我也认识到自己的很多不足,长期的学习使我远离了社会实践,动手能力特别弱,对压力的承受能力也不足。也许有了这次的体验,会使我在以后的日子里更加坦然地面对生活中所遇到的每一难关。

实习生工作总结篇五

时间一晃而过,转眼间我在公司工作已将近三个月。在这段时间里领导和同事们给予了我足够的宽容、支持和帮助,让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟,在对领导和同事们肃然起敬的同时,也为我有机会成为xxxxxx的一份子而惊喜万分。虽然在学校学习过有关招标投标的课程,但是通过工作才发现招标代理工作的了解还仅限表面,因此我还需要深入学习并了解自己所从事的工作。在工作的时间里,在领导和同事们的悉心指导下,各方面均有了一定的进步,同

时也有很多感想，现将我这两个多月所做所思向领导汇报如下。

在这两个多月里，我先是学习了与招标有关的法律法规，制作标书，熟悉并参与了招标过程，我先后参加了XXXXXXXXXX□由于刚参加工作并且此前对招标代理不是太熟悉，刚开始工作时有点找不着头绪，因此这里所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。不懂就学，是一切进步取得的前提和基础，实践是进步的最佳动力，虽然在实践中错误不断，但是这样反而是我印象深刻。在同事们的帮助下，我学会了很多。在平时出去办事的过程中锻炼了我的品性，慢慢的融入社会，我自身还有很多不足，比如有点马虎，平日里有些胆怯不好言辞，但是我一定在工作中锻炼自己。

1、提高自己的学习能力，学无止境，如今是一个信息时代，社会的发展瞬息万变，我将坚持不懈地努力学习招标代理业务知识，提高自己的工作能力。

2、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服马虎，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

3、加强思想建设，严格要求自己，多向身边的同事学习，不断提高自我。

总结人：

20xx年1月6日

实习生工作总结篇六

本人于20xx年7月10日来到东莞长发光电科技有限公司开始了为期20天的暑期认识实习。最终由于该企业设备的维修以及车间的装修，本次实习被提前至7月29日结束返校。虽然仅有

短短的20天时间，可是在这段时间里，在企业导师、员工师傅的耐心指导和自我的虚心学习下，对于一些平常的理论知识最终有了必须的感性认识，这对我们以后的学习和工作有很大的帮忙。下头是我此次实习总的心得体会，期望给师弟师妹们一些启发。

1. 上学与上班的区别

上学的时候，自由支配的时间很充裕，能够适时偷懒、放松、外出等；上班的时候，每一天都有要完成的任务，同时有一种职责抗在肩上，即使没任务也要到点才能下班。上学的时候能够很有个性，但上班就务必要融入企业、融入社会的文化氛围中，否则很快就会被淘汰。上学的时候很自信，觉得自我将来能干一番事业；上班了，才觉得自我需要学习的东西太多了。在学校，直来直往，犯点错误只会受点教训；出来社会，犯错会比错误本身要承受更大的职责，所以务必少说话，多办事。上了班才明白什么叫做现实，上了班才明白什么叫做生活的艰辛。所以总结下来，个人觉得能作为一名大学生是幸福的，我们需要好好地珍惜大学生生活，让大学生涯充实无憾。

2. 适应

从学校走到社会，环境、人群、职责都一下子发生了变化。对于大学生来说确实要做到尽快转换主角，去适应急速的工作时间和节奏，不然很有可能会影响你在工作上的状态。

3. 多做事，少说话

我们到企业工作以后，要明白自我能否胜任这份工作，关键是看你自我对待工作的态度，态度认真了，工作就不会乏味，学习和工作也就事半功倍。我觉得作为一名社会工作者，需要怀有多听、多看、多想、多做、多请教、少说话这一“五多一少的”态度。工作如此，为人处事也是如此。

实习生工作总结篇七

新的环境，新的生活，从住进单身宿舍的那天起，以后的生活注定不同凡响。远离家乡一千多公里来到这里，生活方面发生了很大变化。这里的夏天是那么的热，就是下了雨也像是蒸笼一样；都说这里的冬天不比西北冷，可渡过的第一个冬天却是那么的冷；这里的饮食习惯让我不知道从何吃起，入乡随俗后我学会了炒菜做饭；这里的方言很好听，但要用心才能听的懂，不过这只有个过程，随着工作和生活的不断深入，领导们的关心，同事们的鼓励，新的生活方式开始了。

二、工作学习方面

在学习中不断提高自己的理论知识，在工作中认真细心，不断学习，努力提高自己的作业水平。工作中，有领导和同事们熟悉的身影，学习中，有领导和同事们的耐心指导，在不断的实践中，我学到了很多书本上没有的现场知识，使我对以前所学过的理论知识有了更深刻的认识，真正做到了理论联系实际，实际结合理论，这使我受益匪浅。尤其是使自己所学理论知识得到了进一步的巩固和提高。

工作很辛苦，有时很烦躁，周期性的检修项目很容易对工作失去信心，然而这正是觉悟所在，我们本是初生牛犊，工作经历是和白纸，工作能力更不值一提，所以工作要不厌其烦，认真仔细，虚心求教，不可懈怠。休息的时候多看作业指导书及相关动车资料，作业的时候多份细心，所谓理论结合实践，多学多进步。

动车运营无小事，在250公里时速下，任何工作中的细节都将会影响其安全运行，简单的从清洁工作做起，如牵引/辅助变流器、主变压器的除灰；再就是注油的工作，如牵引电机加油，齿轮箱注油，自动车钩、半自动车钩的注油润滑，空压机的注油；车顶受电弓状态检查及碳滑板的更换；车内司机室操作台制动实验及相关设备测试；车辆运行数据tcms数据的下载及

数据分析故障等。服务于旅客的设施，如卫生间故障处理；车内照明设施；旋转座椅故障；pis系统(旅客信息系统)；空调系统等，这些都工作都会影响到动车的安全运行，工作中不但要有过应的动手能力更要有扎实的理论知识，要学的东西还有很多，不但要懂更要精。通过将近一年的见习我成功的完成了理论知识与现场实际的初步结合，但在各项业务水平中与各位老同志的差距还是显而易见的。

实习生工作总结篇八

(1)我们零售药店能够给老顾客免费办理会员卡，只要他们拿着这张卡到我们的药店买药或其他东西，都能够享受折扣优惠(个性是敏感药品)。这样一来，我们基本上就拥有了一部分固定客源，从而能够有机会逐步树立企业的良好口碑。

(2)我们必须站在顾客的位置上多替他们着想，这些老客户一般都有长期服药史，对药品的价格比较敏感，来到我们那里必须要首先是让他们有效，其次才是谋求利润，给他们一种安全感，不要让他们有受欺骗的感觉，让我们的药店成为他们的家庭药箱，看似在无利经营，实则赚了信任，赚了口碑，“欲擒故纵”方能获得长远利益。

2、发展新客户，我们能够透过几种方法来增加新的客户

(1)、如果我们的附近有医院，我们能够拜访名医并与他们达成协议，让他们的一部分处方由我们的药店来调配，因为我们的药价比他们那里肯定实惠得多，透过这个我们能够赢得一些潜在的顾客。

(2)、我们能够搞一些健康宣传，聘请已退休执业医师坐堂，这样一来我们能够为广大的群众进行健康咨询，免费测血压等，针对附近的学生进行健康教育。由此我们能够获得必须的“人气”，在他们有需要的时候，肯定会首先想到我们。

(3)、我们能够在药店里树立一块健康或美容信息牌，不断地更新信息资料，以吸引更多的人来获取健康或美容信息，以此来促进药品和保健品以及中药的销售。

(4)、我们能够经常给客户发一些有吸引力的信息传单，让他们在得到信息的同时对我们更加信任和依靠，必要时在售出药品后对他们进行电话回访，一来了解一些药品的确切疗效，二来对他们进行心理沟通，顾客信任是我们成功的基石。

(1)、我们零售药店能够根据自身的实际状况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。

(2)、我们零售药店能够充分利用生产企业的营销资源，让产品的生产企业协助药店进行店员的定期培训。这个好处我有亲身体会，初到药店工作时，在小儿清热宁、婴儿健脾口服液厂家业务员给我介绍这些产品前，我基本上没有推荐过这两种药，也就是在听了他们对这些药的介绍后，我才充分了解了这些药的确切疗效，也就是因为这个我才有了充分的自信向患者推荐这几种药品。此刻市场上同一功效的药品种类繁多，更有相同成分不一样品牌的药品不胜其多，如何从众多的药品中挑选出你要为顾客推荐的药呢，这不单纯是营销技巧的问题，更有业务水平在其中，各生产厂家比我们更了解他们的产品，联合生产企业进行店员专业知识和销售技巧的培训，既增进了与生产企业的联系和沟通，又让我们公司自身获得了利益。而对生产企业来说，能够与零售药店透过培训等手段，得到药店的支持和理解，增进合作并有效传达公司产品信息，也是求之不得的好事。

总之，要想让零售药店在激烈的市场竞争中立于不败之地，并能发展壮大，提高药店的盈利水平，决不仅仅只是销售高利润产品所能做到的，还务必有效提高门店店员的基本素质

和专业知识水平，并在合理推荐药品的技巧上下功夫，做好销售年终工作总结，锁定稳定的客源，发展新的客源，才能让企业象滚雪球一样越做越大。