

2023年水果店实践内容及心得体会简介 药店营业员心得体会(实用5篇)

我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

水果店实践内容及心得体会简介 药店营业员心得体会篇一

(1) 我们零售药店可以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，都可以享受折扣优惠（特别是敏感药品）这样一来，我们基本上就拥有了一部分固定客源，从而可以有机会逐步树立企业的良好口碑。

(2) 我们一定要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，来到我们这里一定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。

(1) 如果我们的附近有医院，我们可以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，通过这个我们可以赢得一些潜在的顾客。

(2) 我们可以搞一些健康宣传，聘请已退休执业医师坐堂，这样一来我们可以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。由此我们可以获得一定的

“人气”，在他们有需要的时候，肯定会首先想到我们。

(3) 我们可以在药店里树立一块健康或美容信息牌，不断地更新信息内容，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) 我们可以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赖，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，顾客的信任是我们成功的基石。

(1) 我们零售药店可以根据自身的实际情况，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) 我们零售药店可以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。

现在市场上同一功效的药品种类繁多，更有相同成分不同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，能够与零售药店通过培训等手段，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，决不仅仅是销售高利润产品所能做到的，还必须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工夫，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。

水果店实践内容及心得体会简介 药店营业员心得体会 会篇二

全国有多少家出版社？

哪些图书是给我们带来80%利润的？

哪些顾客是长期顾客，记住顾客的名字！

记住重庆市内各个图书领域的佼佼者，如社科类，儿童类、建筑类、杂志类、教辅类等等，当然计算机就数我们是第一啦！掌握这些书店的特点和核心竞争力。

水果店实践内容及心得体会简介 药店营业员心得体会 会篇三

x个月实习的时间转眼过去了，记得一开始我按照实习轮转的安排各就各位，是以积极的心态准备迎接每一轮的工作。在刚刚结束的实习期里，我们严格遵守该院的劳动纪律和一切工作管理制度，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，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，得到众多老师的交口称赞。

通过这段时间的实习，我对各个药房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，为今后的工作打下了更加坚实的基矗。

我坚信在以后学习的日子里我会再接再厉，以更加饱满的热情和更加踏实的态度对待每次工作，决不辜负医院各领导老师对我的教导和期望。

虽然公司刚成立很久，但是很多规章制度都不够健全，最主要的是公司的一系列资料都还没有出来，因此有些工作都无法按计划进行，所以市场部的人都应学会怎么推销自己。

一个企业要想在市场竞争中立于不败之地，就必须创造多方面的优势。那就是：价格优势、服务优势。

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。

技术上的不足可以通过书本的学习解决，但是工作中的人际

关系的把握，没有教科书的白纸黑字能教我们，我想，更多地来自亲身体验和积累。

通过这次实习我是学会了不少东西尤其是为人处事方面更是破有感受呀，开始我进入这个公司的时候是个什么都不懂的孩子，但是仅仅过了一个月在各位前辈的指导下我变了，从一个认为社会是个大家庭的思想中彻底解脱出来了，他们说在社会和学校完全不同的。当时我还不明白现在我终于明白他们和我说的话的意思了。真的是应了那句老话呀。“画猫画虎难画骨，知人知面不知心”呀？有的人表面对你好其实他是想利用你，因为她抓住了你是一个新步入社会的新人这一个至命的弱点从而达到自己的目的。而有的人似乎处处难为你但其实那是对你的要求严格。这次实习达到了毕业实习的预期目的。在学校与社会这个承前启后的实习环节，同学们对自己、对工作有了更具体的认识和客观的评价。原则上以就业实习为主，同时与毕业论文选题相结合。本届实习的单位覆盖面很广，企业总体水平也比较高。

1、工作能力。

在实习过程中，我努力做到积极肯干，虚心好学、工作认真负责，主动参与企业市场调查、产品销售、行政管理、财务管理、生产运作管理、人力资源管理等工作，同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈情况表明，我们同时也具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，普遍受到实习单位的好评。单位交给我们的的大多数工作我们都能胜任。在实习的时候我们提出了许多合理化建议，做了许多实际工作，为企业的效益和发展做出了贡献。

2、实习收获。

主要有四个方面。一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论

与实践知识都有所提高，圆满地完成了学校的实习任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是我们在实习单位受到认可并促成就业。四是为毕业论文积累了素材和资料。

水果店实践内容及心得体会简介 药店营业员心得体会篇四

依据农药理论基础以和课程教学实验和一些与农药学相关的最新

新研究进展，参考一些相关的课程内容，结合农药的生产实际、研究、经营、管理和应用的实际，深入拓展学习农药知识，为以后的学习打下坚实的基础。通过实习提高自身动手能力，将课堂上的理论知识运用于实践当中，经自己的理论知识与实践相融合，进一步巩固深化已经学过的知识。提高自身综合运用知识的能力。

二、实习内容：

4月22日，我们在老师的带领下开始了农药学的课程实习，老师先介绍了农药学课程教学内容和要求，然后让我们自己查阅相关的农药学的资料，整理了一些相关的农药学的基础知识。

4月23日，我们学习了农药的施药方法，并实际操作了农药机械的使用实习。上午我们在师兄师姐的带领下学习了力弥雾机的相关原理及其操作技术，下午又对烟雾机的一些使用方法和相关原理进行了详细的了解。

4月24日，我们回到学校，进行实验设计，并且查阅了相关的资料。

4月25日，我们在老师的带领下，赴河南远见农药科技有限公

司去参观实习。从生产线上了解农药的生产过程，去了解农药的发展前景。

4月26日，我们在师兄师姐的带领下，学习了农药的制备和药剂的质量检测方法的学习。

三、实习收获：

在以前上理论课的时候，有时会感觉很枯燥，可通过本次实习，

我知道了一切都不是那么的简单和随便，我也明白了，我们做什么事情不能敷衍了事，我们做什么事都要去认真对待，在这次的实习中，我学到了很多从来没有学到过的东西，而且我也发现了自己在知识学习上的不足。

通过本次实习，我能将所学的基本理论、基本知识、技能和方法运用到实习中来，学会认识农药，了解农药生产，掌握实验仪器操作等，为今后的学习打下了坚实的基础。实习也使我打开了视野，增长了见识，体会到了在课堂上我所接触不到的知识。

水果店实践内容及心得体会简介 药店营业员心得体会篇五

药店营业员的岗位看似很简单，但要把工作做好，做细却不简单，作为一名药店营业员，也要做好给顾客介绍需要的要品。下面是本站小编带来的药店营业员实习心得，希望可以帮到大家。

一、收获与认识

对于即将毕业的我来说，从事药房营业员工作是机遇也是挑

战。有幸成为公司的一员，在总店实习了一个月。最初的半个月，感觉自己很不适应。多亏了店里店长与师傅的关怀与鼓励，我才能认真学习了公司制度，并且在时间中不断的提高自身专业水平及服务理念，期间主要学习药品的分类，用途及用量等等。作为一名刚刚从事药品行业的实习生，在工作中手前辈的言传身教，积累知识的同时，更是锻炼了工作的耐性，认识到做工作要认真，细心负责，做好每一次营业工作，服务好每一位顾客是及其重要的。

在实习过程中，我认识到自己的学识，能力与经验都非常欠缺，所以在工作中从不敢掉以轻心，一直是坚持不懂就问。药房营业员是个综合性很强的职业，非常锻炼人。每天做清洁，写，与顾客交流，对账。虽然繁琐，但是我乐在其中。感觉自己真正成为了一名医药工作者，位广大患者提供优质服务，我非常自豪。

二、存在的不足与努力方向

无计可施。这些都是需要在以后的工作中不断改进的。当然，我不会让自己有所松懈的，前面的路还长，我会更加努力的工作和学习，不断提高，尽快考取执业药师资格证书，做一名优秀的药房营业人员。为每一位顾客提供更优质的服务。

- 1、思想政治表现、品德素质修养及职业道德。能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

- 2、专业知识、工作能力和具体工作。

- 3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假

现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为企业的发展做出更大更多的贡献回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于党组织和群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的网通营业人员，为全面建设小康社会目标作出自己的贡献。

营业员的岗位看似很简单，但要把工作做好，做细却不简单。我们要在工作中不断的加强自身学习，自我充电，用专业的业务知识为顾客更好的服务，来体现自我价值。

在这半年里，我在领导的耐心指导和每月培训知识下我学到了很多提高了自己的业务水平，也发现了自己的不足。

要当好一名营业员就要熟记药品的品名，药品的摆放位置，用法用量和功能主治。这是要当一名药店营业员的基本功，可我们往往总是大大咧咧的只知其一不知其二，通过经理的耐心指导和长期提问来完成我们的基本功是很不应该的。

作为一名合格的营业员呀护士个人工作总结以微笑服务为主题，认真观察每一位顾客，认真倾听顾客的诉说，察言观色，通过顾客的动作和表情来发现顾客真正的购买动机，不要对只看不买的顾客表现出冷漠和不耐烦的表情。对有购买欲望的顾客要试探性的向顾客推荐，在推荐过程中不要只顾自说自话或看到别的顾客进店分神，要通过推荐一两个品种来观察顾客反应来完成呢个交易。

