

# 最新开药店心得体会总结 药店上班工作 心得体会(模板6篇)

在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。那么心得体会怎么写才恰当呢？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 开药店心得体会总结篇一

回首20xx年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们药店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

- 1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。
- 2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。
- 3、通过各种渠道了解同行业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有理放矢，使我们的工作更具针对

性，从而避免因此而带来的不必要的损失  
药店店长20xx年度工作总结  
药店店长20xx年度工作总结。

4、以身作则，做员工的表率。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标新的一年开始了，成绩只能代表过去  
药店店长20xx年度工作总结  
工作总结。我将以更精湛熟练的业务治理好我们药店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 开药店心得体会总结篇二

我从20xx年x月xx日至20xx年xx月xx日，作为xx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。

- 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。

经过了x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。x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。20xx年x月xx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。

x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。

## 开药店心得体会总结篇三

今年寒假，我通过一位在药店工作的阿姨联系了惠好医药连锁有限公司福州福光南路分店的负责人魏xx并征得他的同意在该药店进行为期十天的社会实践。希望通过此次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。

惠好医药集团是2002年成立，以敏锐的市场反应能力和灵活多变的商业运作方式，在短时间内通过了一连串的社会轰动效应，快速地树立起了“平价而专业”的惠好品牌。惠好医药集团现在是致力于中国健康产业发展的大型综合性集团公司，集药品与医疗器械的零售、物流、科研及生产为一体，下辖福建惠好药业有限公司、福建惠好四海医药连锁有限责任公司等六家子公司。而惠好医药连锁有限公司福州福光南路分店是隶属于福建惠好四海医药连锁有限责任公司的一家占地二百多平米的药店。第一天到药店，先跟店里的工作人员认识了一下。然后是熟悉环境，了解药品的分区和摆放位置。药品主要分为四个区域：非处方药区，处方药区，非药品区和中草药区。非处方药，即otc是指病人在没有医生处方，没有药师指导下，可以自行到药店药房购买，并且可以自行服用的安全范围广，有效，见效快，副作用比较少，适用于比较轻的症状的一类药物；处方药，即rx是为了保证用药安全，由国家卫生行政部门规定或审定的，需凭医师或其它有处方权的医疗专业人员开写处方出售，并在医师、药师或其它医疗专业人员监督或指导下方可使用的药品；非药品区，主要包括医疗器械，保健食品，化妆品，日用品，食品等，是药店里出售的除批准文号为国药准字以外的商品；中草药区，类似古代的药房，摆放各色中药材，根据顾客需要和店内药师指导抓取。该区配有切片器，粉碎机等中药材加工机器。店内药品除分成四个大区外，还根据药品的性质功

效分成多个小区，如感冒药区，咳嗽药，消炎药，外用药，妇科药等等。第一天基本是在记这些药品分区和药品摆放位置，只有记住这些才能最基本的做到将顾客领到指定位置。

而关于药品导购，我则一脸无措，对于顾客的询问实在说不出个所以然来，只好求助其他营业员。看着营业员们熟练地询问顾客症状和介绍药品，我这个正牌大学的药学生汗颜了，对于这样一个行业，经验才是王道吧。不懂就要学，不会就什么也做不了，于是去问药店的阿姨也就是老板娘我可以做些什么。阿姨说“药不同于其它商品，你可以多看，多想，了解一下营业员们是怎么工作的。”然后介绍了一位有经验的营业员来带我。

四服务：微笑服务，站立服务，主动服务，灵活服务。

其次，是一个称为care的促销技巧□c□吸引注意□capture attention□□向顾客展示货品/介绍小册子，让顾客触摸货品，让顾客作配搭□a□提高兴趣□arouse interest□□简略介绍货品的特性，优点及好处和列举其他顾客购买的例子□r□加强欲望□reinforce desire□□强调货品如何配合顾客独特需要，强调货品的畅销程度，强调牌子著名或因畅销而随时售完□e□确定行动□ensure action□□主动询问顾客要哪种货品，主动介绍其他配衬产品。

原来除了根据顾客描述症状做选择外，还另有一些学问。药店，既是药也是店。它作为店的特殊性是因为它的特殊商品——药。所以它不能随便卖，需要专业的导购员，需要有执业药师作指导。但更主要的，它是一家店，是店就要盈利。原来药店里的一部分品牌药（必须有），因国家限价，基本没有利润，若光卖这部分药，药店难以经营下去。那么怎么办？就要我们一线的员工用自己的专业知识搭配销售，力争不赔钱！可以：



1、品牌+非品牌+保健品；

2、品牌+高毛利润药；

3、西药+中成药+维生素。既提高了客单量，也提高了利润和用药效果。比如：有一个顾客点名要“葵花牌护肝片”。可以推荐他搭配使用vc咀嚼片（哈药集团总厂）和b族维生素含片。理由□vc参与机体内抗体及胶原形成，能够提高人体免疫力，可用于各种急慢性传染疾病，它能提高保肝护肝药的疗效，所以，你需要同时搭配服用vc咀嚼片。但vc你不能长期服用（乙肝病人要长期用），一瓶就够了□b族维生素含片（麦金利），俗称肝脏保护神，这是一个纯天然的保健食品，能够维持神经系统的正常功能；可以帮助酒精的代谢。消化系统差着、经常吸烟、饮酒、熬夜和精神压力大者、长期服用药物的人群都要经常服用。

另外，有些顾客通过广告或其他途径认定了某一种品牌药，经验丰富的营业员也是可以进行合理的引导和搭配，从而使药店盈利。如非要“感康”的顾客：先问：给谁买的？症状？多长时间了？用过啥药？以前感冒用啥药？疗效如何？家里还有啥药没？有没有消炎药？若长期感冒（放到最后推荐药品时问）再问一问家里有没有治疗鼻炎、肺炎的药。总之，问要灵活，要问彻底，问的明明白白的，问的越详细越好，顾客会言多必失！这才是我们要抓的关键东西。然后抓住这个线索给予引导：你这是典型的风热感冒并伴有上呼吸道感染，感康不是太对你的症状，另外感康中没有消炎成分，你必须得用专门治疗风热感冒的药物，再配一些抗菌消炎的药，这样才能好的更快更彻底，不再复发。你家都有啥消炎药？你家那几种消炎药都不好使，不对症！你拿2盒风热感冒颗粒，再加1盒罗红霉素，最好再搭配2盒众生丸，然后再拉回一点：你吃三天就可以了，不用买太多。

营业员要做好帮顾客解决病痛，为企业创造利润，专业知识是制胜的法宝，还要做到心中时刻装着顾客，心中时刻装着

效益，心中时刻装着处方。每一类病症，每一个营业员心中必须装着3个以上处方。每一类病症用药，每一个营业员心中必须有5种用药排名，哪个药是首推的，哪个药是次之的，心中必须有底。中西结合，联合用药，客单价时刻在心中。

十天的时间，要学会灵活应用以上各种技巧，根本不可能。但是我可以从一类药入手，先学会卖最简单的药，再学会卖难一点的。我选择入手的药物是止咳药。有一整个货架都是这个药，成人用的，儿童用的，枇杷止咳，百部止咳，川贝止咳，葵花牌的，三九牌的· · · · · ·哪一种才是最适合顾客的？对症给药：咳嗽带痰的，要先化痰后止咳，吐痰白粘或黄粘的外感风热型咳嗽，可用川贝止咳露。基本是根据药品的功能主治来，还需要一些经验和技巧。同一种功能主治的也有由不同产家生产的，哪一种好，哪一种利润高就要由营业员来拿捏了。药店里卖的最多的其实是感冒药。我也学习了卖感冒药。感冒药分两大类：风热感冒和风寒感冒。风热感冒症状表现为发热重，头胀痛，有汗，咽喉红肿疼痛，咳嗽，鼻塞黄涕，应以辛凉解表为主。风寒感冒症状表现为恶寒重，发热轻，无汗，头痛身痛，鼻塞流清涕，咳嗽吐白痰，应以辛温解表为主。有分别治疗风热感冒和风寒感冒的药，主要是帮顾客区分。感冒药区有一味药叫小柴胡颗粒，记得生药课上学过柴胡具有疏散退热的作用，用于寒热往来，感冒发热等症状。有一个顾客是感冒引起的发烧头痛，咳嗽咽痛，我就给他介绍了这个药。后来阿姨很肯定我的做法，依顾客介绍的症状，用这个药刚刚好。很高兴，我终于学有所用了。

短短十天，对于一个合格的药店营业员来说，我学到的只是皮毛，但是对我而言已是很多。任何一个看似简单的职务，对于不了解它的人来说都有很多东西需要学习。一个合格的药店营业员需要掌握医药知识，推销技巧，服务规范等各方面知识，并且都要驾轻就熟。从理论到实际，从大学到社会其实还有很长的路要走。今后仍要好好学习理论知识，更要注重理论联系实际，不要看轻任何一件可以实践的小事。最

后感谢惠好医药连锁店所有的工作人员对我的帮助和照顾！

## 开药店心得体会总结篇四

- 1、咨询了解情况；
- 2、拟办药店从业人员报名考取上岗培训合格证；
- 3、申请材料准备；
- 4、每月前5个工作日向当地食品药品监督管理局提出申请；
- 6、县（市）食品药品监督管理局组织现场核查；
- 11、到工商行政管理部门办理营业执照，营业；
- 12、营业后30日内向盐城食品药品监督管理局申请gsp认证。开办药品零售企业应具备以下的条件：
  - 2、药品零售企业具有良好的卫生环境，配备与经营规范相适应的设施、设备。
  - 3、药品零售企业制定保证药品质量的规章制度，具有能够满足当地消费者所需要药品的能力，并能保证24小时售药。
  - 4、营业场所最低要求：在县城主要街道设立药品零售（连锁门店）企业，营业面积不得小于100平方米；在乡镇开办营业面积不得小于40平方米，村设药品零售企业营业面积不小于20平方米；在实现电子信息技术订购药品、具备可靠的药品供应渠道、药品售出后能得到及时补充的前提下，可以不设仓库。
  - 5、企业质量负责人低限要求：县城单体药店应具有执（从）业药师资格，乡镇连锁门店和乡镇、村级单体药店应具有药

师以上技术职称，村级连锁门店可由经过培训取得村级药店药学从业人员合格证的高中毕业生担任。

6、药店所有人员取得上岗培训合格证。需要提供的材料：

一、提出筹建申请需提交下列材料：

1、拟办企业负责人的身份证、学历证明、职称证明复印件、个人简历；

2、拟办企业质量负责人、专业技术人员的身份证和职称证明复印件、个人简历；

3、拟经营药品的范围说明（相当于申请报告）；

4、拟设药店的地理位置图；

5、拟经营场所、仓库示意图（注明使用面积）；

6、经营场所、仓库所配设施设备情况说明；

7、拟办药店所有人员的上岗培训合格证复印件，村级药店申办人员中的药学从业人员必须提供药学从业人员合格证复印件。

8、行政许可（行政确认）申请材料真实性保证声明。

二、申办人接到立项通知，完成筹建后，提出验收申请，需提交以下材料：

1、药品经营许可证申请审查表

2、工商行政部门的企业名称预先核准通知书；

3、药店地理位置图；

- 4、经营场所、仓库平面布局图；
- 5、房屋产权证、租房协议；
- 7、企业质量管理制度目录、主要设施设备目录；
- 8、药店所有工作人员花名册、健康证明（必须在县中医院体检）。
- 9、行政许可（行政确认）申请材料真实性保证声明。

华通医药

投资额：

益生药品

投资额：

加盟金：

0.5万元

保证金：

0.1万

开心人大药房

投资额：

特许权使用费：

2万元 加盟金：

2万元 保证金：

1万

德仁堂（这个总部就是在四川的）投资额：

5-10万元

惠好医药（这个相对来说加盟费用较少）投资额：

## 开药店心得体会总结篇五

一向以来认为学校让同学们去实习是多此一举，可此刻我却认为，顶岗实习的意义真的很重大。他不是想象中的那么简单，或者说做做样貌就能够，他是为了让同学们把知识和实践二合一，从而提高和锻炼我们自身的实践技能的一个很好的途径。在单位里，不会有教师帮忙你解决困难，不会有同学和你心心相映无话不谈，不再是刻板的书本，而是真刀真枪的应对顾客，应对同事，应对领导，一切都不在简单，我们只能经过自己的摸索来处理问题、解决问题，一切只能靠自己。所以，种种经历我们只能把其作为是考验，然后努力克服，最终征服它。这个过程难道不是更为可贵吗能体会到这其中的酸与甜，才是最重要的吧。经过实习，一方面，我锻炼了自己的本事，在实践中成长；另一方面，我也为社会做出了自己的贡献；更重要的是我交了很多朋友，认识到生活的不容易。尽管在实习过程中，我也表现出了经验不足，处理问题不够成熟、书本知识与实际结合不够紧密等问题，但我相信，我会不断充实、鼓励自己让自己更加努力的去掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的本事，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。

实习期已经结束，它给我带来的巨大影响也将继续下去，它使我们走出学校，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。尽管实习比较辛苦，可是却为我以后人生的道路做好了铺垫，我明白一切都是不容易的。我也最终明白，乏味中总会有期望，苦涩中总会有甘甜。

我期望大家能像我一样珍惜这离校前仅剩的半年实习，我想如果我们认真做了，必须会有很大的收获。我也期望在七月毕业时，自己能对此次实习无愧于心！

## 开药店心得体会总结篇六

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，谁愿意雇佣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，还真有点忙可是来，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，再之后找又有点浪费时间；虽然我学的是计算机专业，与医药方面毫无关系，但我想多明白一点知识也是挺好的啊，并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。可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，我必须要坚持下去。要在自己的工作的环境中让自己的工作做得很简便，首先得尽快地熟悉自己所在的工作环境。

药店仅有一层，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，她说看一个人怎样样并不仅仅是看他学历、文凭怎样样，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，应当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，锻炼本事，尤其在大学学习时候，选用寒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，也是求知欲十分强烈，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，明白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。我还明白了拉肚子的轻重程度，该吃什么药；跌打碰伤该怎样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本事，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，我明白，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一天匆匆的过客们。药店在我眼中就是仅有病人才光顾的地方，能免则免之。所以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，形形色色的面孔每一天不断地变换着，药店仿佛是人生的大看台，上演着各种喜怒哀乐的剧情！虽然每一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可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，不仅仅锻炼了我的意志和《克服困难的本事》，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，经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，贴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，可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忙！