2023年农村医疗保障的调查报告(通用10篇)

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

药店心得体会总结篇一

药店是一个特殊的行业，在这里工作可以见证许多人的痛苦和快乐，以及身体康复的过程。尽管药店的日常工作看似简单，却需要我们付出更多的精力和心思。在我的工作经历中，我学到了很多东西，让我更加领悟药店的人心得体会。

第二段：工作经验与体会

在药店里的工作，需要协作能力和专业知识，需要我们志愿地付出更多的努力。我经常与医生、护士、病人和身体健康管理顾问们交流，从他们身上学到了很多。例如，我学习了如何正确地解读处方，正确地计算剂量和配药。我还学会了如何与病人建立良好的沟通，了解他们的需求，以及拓展他们在药品使用方面的知识。

第三段：对待客户的态度和方式

无论是在购药还是咨询健康方面，与客户的交流是我们工作中最重要的一部分。对待客户要始终坚持礼貌、耐心，尊重客户，并设法更好地满足顾客的需求。而这需要我们坚持尽力去做到的态度以及宽容和理解的对待方式，以帮助客户在身体上和心理上获得温馨和支持。

第四段：顾客的信任和支持

与客户建立良好的关系，在药店中非常重要。这将使顾客感到安心，愿意来药店购药或咨询健康问题。对于每个药店来说，赢得顾客的信赖和尊重至关重要。这要求我们工作认真负责，并优质地服务每一个顾客，以赢得客户对我们的支持和信任。

第五段：结论

药店的人心得体会不仅要求我们具备专业知识，还要求我们能够充分理解顾客，以及为他们提供更好地资讯和服务。无论是对待客户还是取得客户的信任，都需要我们尽心尽力地去完成。药店工作除了体现了我们的责任和精神，更让我们感到荣幸的是在为每一个顾客服务的过程中，我们都能从中得到更多的信任与支持。

药店心得体会总结篇二

药店见习心得体会要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的药店见习心得体会样本能让你事半功倍，下面分享【药店见习心得体会通用6篇】，供你选择借鉴。

时间过得真快,一转眼,我在聚善堂就工作一年多了。回想这一年多的种.种,每天的工作,跟同事们的和睦相处,公司开展有益的活动等等。有好多好多的感想想说,可是一时还真不知从何说起，就把我感触最深的一些说说吧。 通过这一年多的工作,我学到了不少的有关于药品方面的知识,也从中总结出了一些我认为比较重要的东西,什么重要什么先做,保证工作质量及提高工作效率。说起工作,一般我都会提前10分钟左右到店里,理理情愫,准备这一天的上班。当看到顾客,我都会微笑的说:“先生,(或其他)您好!”类似的礼貌用语,如“对不起”、“不好意思”、“您请稍等一会”、“谢谢”等,我会较合理的应用在不同的场合中。

在工作中努力做到“三声”、“四心”、“五服务”,以“顾客是上帝”为准则保证客户的满意度。 我是一名收银员,收银员是每个店不可缺少的、不可忽视的窗口。作为收银员,我们在工作过程中应注意,加强规范和电脑学习，严格按照工作流程,遵守规章制度。作为我个人来说,我觉得基本上做得很好了。当然,还是有些不足的地方,这还要自己在今后的工作当中不断学习、不断进取。在这同时,还要改正发生过的错误,从中吸取教训,不要在同一个地方因同一原因发生错误,从而能更好的更得心应手的工作。 我热爱现在这项工作,因为这是我工作以来,一份我觉得时间较稳定,管理较合理的工作,与同事之间感情不错。总的来说,我做得挺愉快的。有时候也难免情愫波动,这都是受极个别人的影响。

别人做少,甚至不做,有时候觉得很 不公平,但是有些不是我份内的事,我为什么就要去做呢?想想,多做一些反而更充实,多做一些,把我们的工作氛围创造得更好,不是能做得更开心。在我们店里,店长是个通情达理又不缺严谨,责任心强的人。工作之时,不仅要在店里帮顾客介绍药品及处理顾客意见,解决意见;还要处理我们每一个员工发生的事情,教育批评我们。

虽然有时讲话很冲动,但我能理解她,这都是为了能更好的为广大群众的服务。她具有极强的上进心,闲暇之余,还跟我们前台的学习电脑。 我们中裕药超的员工由开业时的30多个人,到现在只剩下23名了。这期间断断续续走了10来个人吧,有的是被调走,有的是自己另有发展,有的是不适应公司的要求。员工是一个企业赖以生存和发展的基石,我们大都是从中专毕业出来的,文化素质水平基本差不多,但因个人性格不同,家庭教育不同,难免个别心理素质较低。这就需要我们互相帮助、沟通、引导,及公司能进行更合理的,更有针对性的培训和教育。 在今后的日子里,我会在日常的工作中、生活中、学习中更加努力完善自己。同时,也希望公司能够更健步如飞的发展壮大。

作为一名药学专业的学员，只学习书本知识是远远不够的，

是不能学以致用的，理论和实践相结合才能把我们所学的知识带给人们，所以，我深入基层在医院药房接受锻炼。初到药房工作，老同事向我说明了零售药店与医院药房的不同，医院药房的药师只需凭医师处方发药，而零售药店的顾客大多是对药品认识较少的非专业人员，所以，销售人员在对顾客销售药品时，要尽可能的多向顾客说明药品的用途及性能，对每一个顾客负责，我所在的药房经营的有中成药、西药、非药品及一部分医疗器械，现将实习学习情况作一个总结报告。

严守劳动纪律，以员工的标准要求自己

在实习期间，我严格遵守该院的劳动纪律和一切工作管理制度，自觉以学生规范严格要求约束自己，不畏酷暑，认真工作，基本做到了无差错事故，并在上下班之余主动为到医院就诊的患者义务解答关于科室位置就诊步骤等方面的问答，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，我们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，由于我的主动积极，勤快认真以及良好的医患沟通能力，各科室给予的好评。

《此处可以加上药事管理与法规部分内容和综合知识与技能部分内容》

师傅领进门，修行在个人，虽然无缘与于老师继续学习转自：下去因为实习即将结束，但是于老师已经将学习方法和工作技巧教于我，今后我一定能在实践中成长为一名优秀的药学工作者。

在医院药房工作还能学习一些课堂外的东西，比如过桥就是黄连，因为黄连根茎的中段细瘦，状如茎杆，形如小桥，所以称为过桥。当然还有针哏就是半夏，砂哏就是银柴胡等等一些中药的别名，这些都是在医生开具的中药处方上学到的知识。

如何做好药品销售服务工作

在销售部是最煅练与人处事、说话的，我的工作主要是接待顾客、打印住院药房领药单并发药，然后由带教老师核对后再发给住院部护士。在药房接待患者时，由于很多患者购买所需药品时候不认识想咨询，所以，向患者介绍药品时，我首先要了解药品本身的基本情况，然后做简单的介绍，以提高顾客对医院药房的信任度。

接听电话时要语气平和有礼貌。遇到不懂的地方认真询问，不可以马虎大意，有时候医院的采购说话并非普通话带有口音，尤其是南方口音，那时一定要注意力集中，防止听错或漏听。

在这里我不知不觉地容入了整个团队。当自己的工作干完时主动帮助他人，同时我也得到了别人的好评和关心。

在药剂科实习期间我学会了用办公自动化设备，如传真机、复印机等。学校里学习的office软件在这里也得到使用并有所提高，一个人的工作能力是各方面综合知识表现，当今社会竞争越来越激烈，一个人的知识要全面广泛，但在本专业要精益求精，这样才能适应职场的激烈竞争。

通过实习，我对中西药房及药剂科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，在实习过程中我们以踏实的工作作风，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。

实习是步入社会前的预演，实习中的苦与乐都尝尽后发现自己长大了。今后将步入社会参加工作，从北京中医药大学走出的我将牢记勤求博采，厚德济生的校训，肩负起药学工作者的使命和责任。工作对得起职业，做事对得起国家。

一、实习目的与任务

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。

二、实习过程及内容(时间、内容)

我从2020年7月14日至2021年12月14日，作为中山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。经过了5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。5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，2014年7月14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。

三、实习心得与体会

5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,我深深的感觉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。

俗话说“不入虎穴焉得虎子”，自从去年从办公室被调到药店工作以来，才知道没有真正走入零售药店一线岗位，根本不能真正体会到销售、管理、服务、竞争中的“酸甜苦乐”。在学习了董事长年度工作报告后，联想到个人在自身岗位销售过程中的一些心得与体会，对于成本的有效控制浅谈一下个人想法。

首先是销售心得：顾客，顾客需求，顾客满意，顾客忠诚度，这是门店必须要考虑的事情，只有了解了顾客，才能给门店带来效益。专业化、亲情化的服务，要让店员去证明，当顾客看到店员，亲切的去打招呼，顾客会把介绍和推荐权交给你，只要能想顾客所想，急顾客所急，销售就能很轻松的完成。总之，抓牢顾客的心，就有信心带来业绩递增。

我感觉在销售过程中，如果你始终想着“卖货”，卖高毛利商品，一味的推荐反而会适得其反;如果你换一个思路，不再是赤裸裸地推销自己的商品，而是用一种“服务”的心态，帮她们解决问题，能与顾客达成共鸣，真诚地理解顾客。据有关资料表明，进入药店的顾客，有三分之一不明白自己需要什么药品，此时营业员要提供帮助和建议。为此，当顾客出现在你面前时：营业员要重视询问顾客性别、年龄、病因及用药禁忌等基本情况，选择疗效对症的药品，既要考虑到顾客需求，又能考虑到顾客的消费方式，在清楚顾客要求后适时推荐，效果会有翻天覆地的改变。顾客抱怨是最真实的需求，平息他们的怒火，往往会有意想不到的收获。

和顾客沟通时，要有技巧，适当复述顾客的话，可以增加他们的认同感;换位思考，能进一步拉近距离;尽量少使用转折性词语，让顾客觉得是在认真处理问题，而不是在推卸责任;迅速处理问题，听取和反馈中肯的意见，让抱怨变得更有价

值，因为绝大多数人都渴望被人关注，特别是中老年病人，在她抱怨生活与病痛的折磨，向你倾诉的同时，适时给予关心与安慰，在她们心中会逐渐建立一种亲切感，在她提出需求后，如果你又能站在她的立场考虑，用专业的药理知识与专业的服务态度为她比较分析商品的价格、经济实用性、药效、疗程、副作用等，会让她产生一种信任感，一旦建立起这种信任感后，你的促销已经成功一大半，从此顾客会对你放下戒备，对于你的推荐她们会比较乐意接受，并表示感谢，这样一件皆大欢喜两全其美的事情就这样促成了!从此你就会慢慢赢得忠实的顾客群，当顾客再次来店里时，你就成为了她们最适合的健康顾问。

书上说，一个好的销售人员要做到以下两点：一是相信所销售的产品，它真正的有价值，品质可靠;二是要相信自己，相信自己一定能把产品销售出去。这看上去像是执念，但久而久之，推销时就不会太生硬，变得圆融，像是和朋友聊天一样，就能轻松完成销售。

还有一个方面，也是药店赢得忠实顾客的基石。那就是退换货。药店只要满足这一要求，就会赢得更多的支持。很多门店这方面管理比较混乱，为了维护单方利益而做出“非质量问题不退货”的规定，再加上有些一线店员在和顾客沟通的过程中态度生硬，很可能激化矛盾，造成顾客与药店“老死不相往来”的局面。我认为：门店应理性看待退货问题，制定完善的退货管理制度。对于特殊药品(如需冷藏的药品)可不予退货，普通商品可以有条件退换货，如“在不影响二次销售的情况下持有效票据予以退换”。这样才有利于构建和-谐客群关系。所以我认为要搞好销售，提升业绩，店员不能只盯着顾客的钱袋子，要首先赢得顾客的信赖，满足顾客的需要，抓牢顾客的心。

再次，“价格战”已经成为越来越多的连锁药店的竞争阴影，很多时候严重阻碍药店销售和与顾客的沟通。很多顾客可能会选择价格更实惠、服务更周到的同类品牌连锁药店，所以

药店营业员应做好这方面准备，同时提供更周详的服务与解释工作，可从我们的商品质量，客情与售后服务，进退货渠道，方式与进货价格方面着手，请顾客予以理解，并可承诺如有需要，公司会对商品根据市场需求进行适当调整。所以在竞争日趋强烈的环境下，药店之间的竞争也由价格的竞争逐渐转向其他更多方向。顾客的忠诚度是很多药店都在关注的问题，“完善会员制，打好服务牌”，不失为药店赢得忠诚顾客的好办法。

另外，对于成本的有效控制、商品销售与管理，库存管理也是影响极大的一个方面。库存管理就是对存货的管理，既要满足药店销售的需要，又要减少经营成本，防止因人为造成的浪费。目前很多药店对库存管理不够重视。比如营业员对商品库存信息反馈不及时，导致畅销品存货不够、来货需求不合理、不动销商品的积压，严重影响药店的经营。个人认为库存管理应做到如下几点：准确掌握药品信息，及时了解药店商品的存货现状，通过销量，合理预测控制库存量;做好分类管理，按照畅销商品、滞销商品、品牌商品、替代商品、负毛利与高毛利商品、贵细商品分开分类存放、单独销售与捆-绑销售相结合的原则，减少因管理不善造成的成本浪费，消除库存积压和断货现象;只有及时有效的掌握了真实库存信息，才能同时对药品防损防盗做好监控，减少不必要的经济损失，这也是成本控制的一个方面。

以上是本人在特殊门诊工作以来，对销售与库存管理方面的一点小小体会。当然在工作中，遇到的问题远不止这些，但我相信，无论多困难的事情，“只要功夫下得深，铁棒也能磨成绣花针”，相信在公司严格又不失人性化的管理模式下，在公司管理层的正确领导与指引下，在公司各位同仁共同努力下，提升公司的品牌形象与品牌优质服务，不会成为一项巨大而艰难的工程。为了企业与个人共同发展，我们要统一思想，增强干劲，齐心协力，努力奋斗，请为自己呐喊、加油!

很荣幸我们____级药学与经营管理的全体学生于20_年来到郑州市九州通医药连锁经营有限公司来实习，有幸的成为了该公司的实习生，回顾这二个月的实习，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，感谢九州通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。现将二个月的实习报告总结如下：

一：实习的时间和人数的安排

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，实习时间从20_.03.20至20_.06.09。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。

二：实习阶段的认识和学习

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。

三：加强自身学习，提高专业知识水平和认识

通过这二个星期的学习，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。而且我们在实习过程中，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。

四：存在的问题

由于我们每个人的岗位和工作职责不一样，所以在实习期间

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。

五：建议

通过这二个月的实习和工作，使我们大致的了解了九州通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：

一：在一些较大的医药卖场配置保安，防止药品被偷盗现象。

二：在发现药品损坏时，要及时换掉及补充。

三：要时时刻刻保持药品的清洁和卫生

四：领导要与店员之间常沟通，了解店员的想法

去年去了医院见习了，所以这次放假去药店学习十来天。

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r_(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。

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。在药店真是学了许多东西，至少能应对经常发生的感冒，知道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。

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更多的回头客。

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。

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。

药店心得体会总结篇三

我们每个人都有自己的身体状况，或常见的疾病或时不时的小毛病。随着生活的节奏变得越来越快，我们往往缺乏足够的时间去看医生，因此，药店已经成为了我们日常生活中常去的地方。然而，我们在去药店的时候，是否注意过一些需要注意的事项呢？在接下来的文章中，我将分享自己在去药店的过程中获得的经验。

第二段：选择有信誉的药店

在选择药店时，我们应该选择有信誉的药店。在药店过多的市场环境下，想选择一家有信誉的药店并不容易。我们可以判断一家药店的质量和信誉来自于药品的销售情况，客户评价，及药师的专业度和贴心服务。选择一家合适的药店能够更好地维护我们的健康。

第三段：与药师沟通

在药店中，药师是拥有药品知识和药品咨询能力的专家，和他们的沟通交流对我们的病情确诊和治疗非常重要。我们应该向药师提问，解决我们的疑问。但是，我们也应该注意和药师交流的方法，不应该把自己的想法强加于药师，因为药师更懂如何处理我们的病情和用药问题。药师会根据我们的症状和病情为我们进行针对性的治疗。

第四段：仔细阅读说明书

当我们拿到药物时，必须仔细地阅读说明书，以免误食了药物。在阅读时，我们应该特别注意的是用药剂量和用药时刻。药品说明书中包含了用药前后的注意事项和禁忌症。如果我们细心地阅读了说明书，那么我们将避免很多上岗和健康问题。

第五段：注意用药时间和剂量

在用药方面，我们应该特别关注用药时间和用药剂量。我们应该按照药师给定的药品剂量正确用药，并且规定的时间使药物发挥最大的疗效。在用药的过程中，如果出现不适症状，我们应该马上联系药师或医生，以避免病情加重。同时，如果长时间服用药品没有疗效，我们也应该及时停止用药并咨询药师或医生。

结论：

去药店治疗病症是我们日常生活中照顾健康的必备之道。在选择药店、与药师交流、仔细阅读说明书、正确用药的过程中，我们特别需要细心。如果我们能够按照正确的方法用药，我们年幼或发生病情时都能得到有效的治疗。

药店心得体会总结篇四

近日，我参加了一次有关药店管理的会议，该会议汇聚了众多业内专家，分享了大量关于药店经营和服务的经验和案例。会议结束后，我深感收获良多，不禁对药店管理的现状和未来充满了希望和信心。以下将从参会感受、学习收获、问题思考、努力方向以及展望未来五个方面谈一下我对这次会议的心得体会。

首先，参会让我深刻感受到了药店行业发展的迅速和变化的多样性。在会议中，与会者们各抒己见，探讨了许多如何提升药店服务质量、管理团队人员培养、营销策略等热门话题。通过与业内专家和同行的交流，我更加直观地认识到了药店行业正在向规模化、专业化方向迈进，药店的经营理念和服务模式日新月异。在这样的环境中，作为药店从业者，我们必须随时调整自己的思维方式和工作方式，不断学习和创新，才能够适应行业的发展。

其次，我从这次会议中学到了很多实用的管理技巧和思维方式。在药店经营上，要实现良好的经营业绩和顾客信任，必须关注服务质量和团队建设。在会上，与会者们分享了许多关于药店的管理经验，如如何提升员工服务技能、如何建立和维护客户关系、如何合理安排药店商品等。这些经验不仅有助于我更好地应对日常工作中遇到的问题，也增强了我对药店管理的理解和掌控能力。

然而，我也意识到药店行业存在一些亟待解决的问题。在与

会者们的交流中，我听到了一些药店经营方面的困扰，如企业内部管理混乱、员工素质参差不齐等。这些问题都既是挑战，也是机遇。作为从业者，我们需要正视这些问题，主动进行改进和创新，提高服务质量和药店的整体竞争力。

为了解决这些问题，我们需要不断努力。首先，我们应注重团队建设，加强员工培训和素质提升，建立起高效的管理机制和团队协作机制，使药店能够更好地运营。其次，我们需要加强与顾客的互动和沟通，了解顾客的需求和反馈，及时调整药店的经营策略和服务内容，以更好地满足顾客的需求。最后，我们还应加强与行业相关机构的合作和交流，以求得更多的资源和支持，推动药店行业的良性发展。

展望未来，我对药店行业充满希望。随着医疗技术的进步、人们健康意识的提高，药店的作用将变得越发重要。同时，我相信，随着药店经营理念的不断创新和发展，药店将成为服务顾客、提供健康解决方案的重要场所。作为从业者，我们要紧跟行业的发展动态，努力提高自己的综合素质和专业技能，为药店行业的繁荣和发展作出自己的贡献。

综上所述，通过参加这次药店管理会议，我对药店行业的发展前景有了更深入的了解，并从中学到了许多实用的管理经验和技巧。虽然药店行业面临一些问题，但我相信只要我们主动解决问题，改进自身，药店行业将会迎来更美好的未来。我将以这次会议为契机，将所学所感运用到实际工作中，努力提高自己的综合素质和能力，为药店的发展贡献自己的一份力量。

药店心得体会总结篇五

很荣幸我们医药连锁经营管理的全体学生于20xx年来到xx市xx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xx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。

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。

通过这二个星期的学习，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。

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。

通过这二个星期的实践和工作，使我们大致的了解了xx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：

一：在一些较大的医药卖场配置保安，防止药品被偷盗现象。

二：在发现药品损坏时，要及时换掉及补充。

三：要时时刻刻保持药品的清洁和卫生。

四：领导要与店员之间常沟通，了解店员的想法。

药店心得体会总结篇六

现代社会，人们越来越注重健康，药店行业在市场上的地位越来越重要。然而，药店创业并非一件容易的事情，需要经验和策略。本文将从选址、经营策略、产品质量、服务标准和市场营销等方面分享药店创业的心得体会。

第二段：选址

选址是药店创业的第一步，一个好的选址能够为店铺带来更多的客流和利润。首先，要选择人口密集、购物中心或医院附近的地段，以便吸引更多的顾客。其次，要考虑周边竞争情况和市场需求，对当地的消费习惯和文化有所了解。最后，要综合考虑租金、人流量和交通便利等因素，选择适合自己经营的地方。

第三段：经营策略

药店的经营策略直接影响到店铺的盈利能力和发展前景。首先，要确保药品质量和合规经营。只选择有药品经营许可证的供应商，严格把关药品的采购和存储环节。其次，要重视产品多样化和创新。根据顾客需求和市场走向，及时调整货品种类和库存，提供符合市场需求的产品。另外，要积极开展健康宣传教育活动，提高顾客对健康问题的认知，增加顾客的粘性和忠诚度。

第四段：产品质量和服务标准

在药店创业中，产品质量和服务标准是至关重要的因素。首先，要选择有品牌和信誉度的供应商，确保药品的质量和安全性。其次，要注重员工培训和素质提升，提高他们在产品知识、服务技巧和应对突发事件的能力。另外，要加强与医

院和医生的合作，提供更专业、个性化的服务，满足顾客对健康咨询和药品配送的需求。

第五段：市场营销

好的市场营销策略能够帮助药店吸引更多的顾客和提高品牌知名度。首先，要建立完善的顾客数据库，利用互联网和社交媒体等渠道进行定向宣传和促销活动，吸引潜在顾客和增加重复购买率。其次，要参与社区活动和健康展览，加强与当地社区的联系，提高药店在当地的知名度和声誉。此外，要定期开展促销活动和赠品，增加顾客的购买意愿。

结论：药店创业是一项复杂而具有挑战性的任务，但只要具备正确的经营策略和服务标准，加以精心的市场营销，必能获得商业成功。选址、经营策略、产品质量、服务标准和市场营销是药店创业的关键要素，只有把它们结合起来，才能够在竞争激烈的市场中立于不败之地。希望本文能为正在准备或者已经创业的药店经营者提供一些有益的指导和启发。

药店心得体会总结篇七

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！

药店心得体会总结篇八

药学是一个一辈子学习的行业，它容不得一丁点儿马虎，重则可危及人性命。所以，在这一行我们要打起十二分精神，不懂的一定要虚心请教，不可在似懂非懂的情况下给顾客提供药品，为顾客负责，也为自己负责。

清楚地记得之前有一位阿姨来给自己买药，在她结账的时候可能是源于等候，她一直在注视着国丽姐，目睹了国丽姐给顾客拿药、询问、以及生活建议的全过程促使她询问国丽姐：“女子，你过来，阿姨看你还懂得挺多的，阿姨咨询你个问题？”“阿姨，你问”“阿姨家的孙子一到晚上就咳嗽个不停，也看了好多次，好像也没多大效果”“阿姨，带孩子有没有去查过气管呢？”“查过了，医生说是气管上有点问题，开了好大一堆药，中药西药都吃过，还是一直咳嗽”“阿姨，

那孩子吃饭怎么样？”“我们家那孩子贪玩，白天就不怎么好好吃饭，一到晚上，不是吃这个就是吃那个，还老喜欢喝酸奶，吃的饱饱的才睡”“阿姨，问题就出在孩子晚上爱吃东西白天不好好吃饭，晚上吃饱了，胃蠕动的慢，就会引起刺激性咳嗽”“女子，你说怎么办？”“阿姨，这样，你回家要么让孩子晚饭吃早点，要么从现在起你晚饭给他减量，少吃点，观察观察看咳嗽有没有减轻”“好的，阿姨先谢谢你”“没关系的，阿姨”。

生而为人，无论我们是做什么的，都要对得起自己的良心，不因做一行而做一行，只有彼此之间建立信任，才能走的更好，更远。

药店心得体会总结篇九

转眼间□20xx年已随着时间的年轮渐行渐远，新的一年即将来临。回首这一年的工作历程，有艰辛，有喜悦，有收获也有感慨。

20xx年对一洲来说，是有里程碑意义的一年。我们从单体零售药店成功转型医药连锁公司。一年时间里，我们增开了3家连锁门店。因为刚刚起步，开店速度也是在计划之内，只要我们一直秉承公司的经营管理理念，估计以后的一洲连锁门店会如雨后春笋般在温州这块沃土上遍地开花。而作为一名一洲连锁门店的店长，今年对我来说也是意义重大的一年。从卖场主管转换到门店店长，我知道我的角色不仅仅是一位管理者，更应该站到一个经营者的立场。守业难，创业更难!既然公司给了我这样一个平台，我深感责任重大，新店开张，万事开头难，如果前期工作没做好，以后就会更难管理，所以一切事态的发展必须要在掌控之中。店长必须要起到一个承上启下的桥梁作用。上要认真贯彻公司的经营策略，下要正确传达公司的方针决策。为人处世要公平公正，上要对得起领导，下要对得起员工，决不能有私心。因为是店长，必须比员工站一个更高的层面;也因为是店长，员工就是你的战

友，所以我们要并肩作战。不要刻意去拉开或拉近与员工的距离，多说无益，唯有真诚，才能让人感同身受。员工的信任感才是店长最好的执行力。

我是一个深受中国传统儒家思想影响的80后。我特推崇孔孟之道，修身养性，以仁义治国。其实管理一个公司也是一样的道理。企业的发展，关键在人。一个药店要长期稳定的发展，它必须要有一个好的经济效益为前提，良好的口碑做后盾，实现经营者和消费者的共赢。如何才能达到这个局面，这就需要一个专业的管理者和一个强大的团队。作为一店之长，我深刻地意识到人才对于企业的重要性。如何去发掘人才，如何去培养人才，如何去组建一个团队，这对企业的长远发展才是重中之重。家和万事兴!一个高素质的、凝聚力强的和谐的团队，必定会为公司带来长远的经济效益。一个人才为企业创造的价值必定大于他自身的价值!如果一个人在他的工作岗位上体现不了他的价值，那么必须乘早换离或撤离，决不能有“食之无味，弃之可惜”的态度。那样等于为公司增加负担，也为自己门店埋下隐患。一粒老鼠屎毁了一锅粥，相信这个道理大家都懂。作为店长要善于把握每个人的心态，开发他们的潜能，分工合作，才能互补协调，责任到人，“各人自扫门前雪”，每个人都做好自己的事情就不会有“他家瓦上霜”，为他们营造一个和谐、融洽、友爱、互助的工作环境，让他们喜欢自己的工作，进而得到不断的发展。

氛围有了，每个人的积极性自然也就上去了。快乐地工作，每个人的服务态度自然就好了。要不是总部经常开展培训，让我们三家门店有机会沟通交流，真的不知道我们梧田店的人其实一直都很低调的。我们只是做好自己该做的事而已，从没想跟其他的店比业绩什么的，诚然不知他们会以我们为榜样，把我们当竞争对手，超越梧田，可能已成为他们的口号了。当然这不是坏事，这只会让我们更加督促自己去做得更好!

药店心得体会总结篇十

去药店是人们生活中不可避免的，在现代药品越来越多的情况下，人们很难判断自己真正所需要的药物。因此，每次去药店时，我们常常会感觉到无从下手，不知该选择何种药品。而事实上，我们只需要掌握一些参考信息，就可以使去药店更加容易，得到我们所需要的药品。

第二段： 寻求专业咨询

我们常常听到一些人在药店中选择药品时只是凭着感觉或者经过一定的查询之后直接选择，而不是寻求药店工作人员的建议或是医师的咨询。然而，寻求专业咨询是一个很好的选择。医师或者药店工作人员都受过专业训练，在购买药品的时候可以提供更准确和有用的信息。

第三段： 查找药品信息

在药店购买药品并不意味着我们可以完全依靠药店的工作人员或者医师，我们也需要自己了解一些基本药品信息，在购买的过程中会更有底气。我们可以通过查询药品说明书或者在异地购买时使用网络查找相关信息获得有用的建议和参考。

第四段： 注意药品的质量

对于购买药品，质量是一个非常重要的考虑因素，我们应该选择可靠的药品品牌。通过查看药品说明书上的质量控制标准和药品产地等信息，我们可以判断药品的真实性和质量。之后在购买之前要确保药品封口坚固，并且在过期日期之前使用，这样可以保证药品的安全性和有效性。

第五段： 结论

去药店是一个不可避免的过程，在购买药品之前我们应该获

取足够的信息和建议，从药品的使用效果、质量控制以及过期日期等方面进行考虑，以便挑选到适合自己的药品。最后，我们要记住，选择专业人员的建议、获取足够的信息和考虑药品质量，是保证我们能够买到有效又安全药品的关键。