

药店的社会实践报告(通用10篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

药店的社会实践报告篇一

锻炼自己，增加自己的阅历，早日步入社会，体验工作的艰辛与乐趣，了解更多社会知识。

20xx年8月01日——20xx年8月30日

康惠大药房

20xx年的秋天，我进入了自己梦想已久的大学，而20xx年的夏天我迎来了第一次挑战自己的机会——社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气炎热，我毅然踏上了社会实践的道路。我想通过亲身体会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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在，最终使自己更加的完善。我一开始满怀信心的寻找工作，但是结果总是不尽人意，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，如果需要的详，我会通知你的”。或者是老板嫌弃我们可以工作的时间太短，怕我们学会了就走，所以都被拒绝了。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。一个方面是自己的社会经验有限，另一个方面是自己没有给自己一个很好的定位。最后还是同学帮忙下，介绍我去了一家镇上的药店打工，这才开始了我的暑期实践生涯。

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，老板就让我了解学习一下各种药的功用以及一些药店的流程。

学习的阶段很辛苦，中午大太阳的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，呆呆的站在那里或者他们说了一大堆，却是模糊不清，根本就不听不清楚他们想要什么。但不管怎样，我们这一代人对老人应该是以礼相待，对小朋友应是热情友好。所以就要很耐心的为他们服务。

休息的时候，为了能更快的熟悉药店的工作流程和了解更多的药理知识，我就主动找我的同事向他们请教和学习，他们为我指出了工作中的错误和缺点，店长还对我说：“我看待一个人怎么样并不是看他人学历、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，使我了解到他们学习生活中的事情，让我从中借鉴，取长补短，给了我很大的帮助。

在药房里让我感触最深的要数每天匆匆的顾客们。以前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！

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里老师不会教的，而自己平时也是学不到的。大学是一个教育、培养的圣地，而社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会是一个需要不断磨练的过程，也是一个不断升华的过程，实践活动是学生接触社会，了解社会，运用所学知识实践的最好途径与方式。亲身实践，而不是闭门造车，认识社会，了解社会，为步入社会打下了良好的基础。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！

这次亲身体会让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

药店的社会实践报告篇二

暑期社会实践报告一药店卖药炎炎夏日烈日当头。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又手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会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，对自己手工艺期望很高，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，自己根本自身素质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。

总结了以前的失败的教训，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。要在自己的工作的环境中让自己的工作做得很轻松，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。

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，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。

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：“我知道你是大学生大常有志向，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；不积跬步无以致辞千里。”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都领班还对我说，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。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，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？”确实，听了我的领导对我所说的金玉良言。我的确让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。

我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“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本，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践，这将会对我的以后学习起很大的帮助的。

药店的社会实践报告篇三

暑期社会实践报告一药店卖药炎炎夏日列日当头。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又手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会社会实践让自

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，对自己手工艺期望很高，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，自己根本自身素质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。

总结了以前的失败的教训，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。要在自己的工作的环境中让自己的工作做得很轻松，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。

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.所以每天都过的很累,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:“我知道你是大学生大常有志向,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;不积跬步无以致辞千里。”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都领班还对我说,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。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,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?”确实,听了我的领导对我所说的金玉良言。我的确让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。

我的老板在走之前也给了我一些指点,他说:“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本,放假的时候,经常往全国各地跑,不为别的,就为了增长见识”。

总结我的这次时期社会实践活动,虽然是我的第一次社会实践,但我认为是一次成功的,有用的,受益非同的社会实践,这将会对我的以后学习起很大的帮助的。

药店的社会实践报告篇四

时间□20xx年*月*日—20xx年*月*日

地点：药店

炎炎夏日烈日当头。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，也想通过亲身体会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。

药店的社会实践报告篇五

时间□20xx年x月x日—20xx年x月x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，也想通过亲身体会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。

药店的社会实践报告篇六

时间:20xx年x月x日-20xx年x月x日

地点：药店

炎炎夏日烈日当头。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，也想通过亲身体会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。范文写作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。

药店的社会实践报告篇七

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。

来药店买药的人形形色色的，有穿着十分好的妇人来买减肥的药物或者是特贵的补充营养的药品，还有是一般家庭的人满脸的痛苦来买治病的药。不管是什么样的人来，他们都会因为价格的问题抱怨，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：

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。

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。

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。

作为在校生，不管是到什么样的单位或店里工作一开始都不会特别满意，有时做错了、做得不到位了都会被说，而且刚面对社会难免会遇到一些坎坷，但绝不可轻言放弃，一定要坚持不懈的去做好每一件事。

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！

药店的社会实践报告篇八

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，生怕出一丝纰漏，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，其实还差得远哩！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！

药店的社会实践报告篇九

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。

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。

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！

药店的社会实践报告篇十

炎炎夏日烈日当头。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，也想通过亲身体会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。