

# 最新药学在校实训总结报告 药学实习总结 (实用10篇)

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 药学在校实训总结报告篇一

十个月的实习,时间也不长,但却有重大的意义.它使我看到了自己的不足,同时看到了自己的长处,并锻炼了自己各方面的能力.这对我今后的学习和工作提供了很大的帮助,.此次实习增强了我毕业就业的信心和勇气.由此看来,我们在大学里还是学到了不少东西,只是感觉不到而已.所以,我们有就业危机感是应该的,但不能过于自卑和担忧,否则会妨碍自己的学习.现在,我们能做的就是多吸取知识,提高自身的综合素质.有些同学可能以为专业课没什么用,其实不然,在实践中是要用到这些理论的.等你实习或工作时,理论优势就体现出来了.为此,学校的理论知识加上自己的实习经验,就更好的为我以后继续工作做好了铺垫!

热门阅读文章:

报社毕业实习总结

法律专业实习总结

## 药学在校实训总结报告篇二

总结报告：为期6个月的实习结束了，我在这六个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。

首先介绍一下我的实习单位：龙岩金太阳医药有限公司董事长罗敦权, 现有员工44人, 各类专业技术人员19人, 占47.5%, 其中: 药学技术人员13人, 占32.5%, 其他人员均持有上岗资格证。专职从事质量管理2人, 质量验收员2人, 药品养护员2人。经营场地及辅助办公用房总面积652.2平方米, 仓储面积2221平方米[]20xx年7月公司通过药品批发、药品零售连锁“gsp”认证合格公司。公司的服务宗旨: “诚信为本, 顾客至上, 信誉第一”; 公司的经营方针: “信息为导向, 微利为目的, 让利于顾客, 服务于社会”; 对顾客承诺: “保证药品质量, 价格合理”。

高速发展的医药产业需要新型的复合型人才, 需要具有创新意识、专业知识和富有团队作业能力的医药市场营销新人。在医药公司实习实践经历, 使我对营销职业的兴趣和技能方面获益匪浅。我从坎坷曲折中一步步走过, 脱离了幼稚、浮躁和不切实际, 心理上更加成熟、坚定, 专业功底更加扎实。现将实习工作总结如下:

实习中工作表现: 掌握了营销技能实际操作能力, 同时使计算机应用水平、社交能力有了很大程度的提高; 实习过程中, 我积极肯干, 虚心好学、工作认真负责, 主动参与公司市场调查、产品销售、行政管理、生产运作管理等工作。实习中端正态度, 脚踏实地, 从基层开始工作, 认真了解公司产品, 性能特色, 公司概况, 公司文化。以最快的速度容入公司, 完成从一个大学生到一名公司员工的转变。表现出了较强的适应能力, 具备了一定的组织能力和沟通能力, 受到实习单位的好评。并提出了许多合理化建议, 做了许多实际工作, 为公司的效益和发展做出了贡献。

实习可以分为三个阶段。第一阶段该公司领导安排我在仓库里, 做些入库出库和药品日常护理, 同时让我公司经销的产品有个详细的了解。库管师傅对我很照顾, 一直细心指导我。当产品入库时, 他教我如何验收, 查看产品资料, 质检单, 外观包装有无损毁并核对数量, 最后填好入库单。当产品出

库时，他教我要按出厂日期先后发货，以免造成过期余留，并认真核对品名和数量，绝对不能搞错，尤其是类似产品，极容易搞混淆。最后填好出库单。在日常护理时，要注意保持仓库清洁，每天做好温度和湿度记录，对需要冷藏的药品，要特别注意检查冷藏柜的状态，等等。另外，公司全面信息化，一切记录都要录入电脑，以便公司相关部门和领导随时查询。我还结合课本知识对仓库药品的分类分批管理提出了一些合理化意见，得到了领导的赏识。在此阶段为期一个月，使我亲身体会了药品的分类管理，并认识了许多药品和功效，进一步巩固了课本知识。

过程。四个月的学习观察和对老同事的分析我总结了一下：专业医药销售，要在销售过程中充分体现专业的学术形象，有目的、有步骤地巧妙应用技巧，不仅使医师药师和营业员明白和理解，更重要的是使他们能接受和同意你的观点和产品，最终达到销售目的。

在整个药品销售链条中医师和药师发挥着关键的作用。药品为医生带来有效的治疗，就是医生需要获得的最大利益。作为一名医药销售人员，首先要明确自己的工作定义，即医药专业销售的定义。其次要明确自己的拜访对象在医药专业销售过程中扮演的角色，最后要明确自己扮演的角色。此外牢记：没有天生的推销专家，只有经由正确训练的专业推销人才。“皇天不负有心人”通过努力我在第二个月里就做成了两档生意。成功说服了两家医药零售商进购我公司药品。为了这成功的两档生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这四个月的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。虽然在销售部门实习只有四个月，但相信这对我今后工作尤其在销售方面有了一个很好的开始！在销售方面，我提出了以下营销中的沟通盲点：

## 1、概念模糊。

一些药企销售人员拿着宣传资料与客户沟通时经常出现“概念”障碍。究其原因，是公司忽视了对销售人员的培训，尽管这些销售人员很精明，沟通能力也很强，但不能对产品概念进行准确把握。自己头脑里都概念模糊，怎么能够说服别人呢？还有一些销售人员与客户沟通时总是强调产品的功效以及给客户带来的利益，客户会不停地点头，此时一些销售人员就会认为客户已经明白了自己的真实意图和对产品的概念性了解，其实多数客户是被繁琐的资料和销售人员长时间的表述搞到头晕了。出现此种“沟通盲点”说明药企只是准确定位了产品而忽视了对客户的准确定位。要推行“一分钟说清产品”的理念，促使客户对产品产生兴趣，进而使产品概念清晰化。

## 2、必须有情感营销意识。

在医药行业的营销之旅中，经历了“功效”“品牌”两个“时代”。如今，社会整体环境发生了巨大变化，医药产业飞速发展，又一个新的时代正在悄然走来——“情感营销”。也就是业务员不仅要与医师药师店员沟通，还要与消费者交流。

情感化服务的心态：对于公司营销人员在与消费者沟通过程中最重要的是掌握好公司最终目的与消费者追求目的的最佳结合点。营销人员应该将自己定位成消费者的知心朋友，营销人员对于消费者要充满爱心，帮助消费者解决消费疑虑等消费心理的问题。然后再通过观察患者的不同消费心理运用销售技巧达到最理想的销售目的。

情感化沟通内容：包括运用情感效果将产品的机理、疗效、疗程、注意禁忌以及公司对患者优惠等因素传达给消费者。运用情感沟通的内容有拉家常、问寒暖、寻病情、谈病例等。

接下来的第三阶段我被安排做医药市场调查，经过一个月的资料收集与分析工作，写了一篇市场调查在医药市场营销中的应用的论文！

一个新兴的医药公司能够成功与否不仅是取决于它的产品是否好坏，更重要的是看它经过详细，周密，准确的一系列市场调研以后制定出来的产品定位和营销方向，是否能以最快最好的方式方法准确的切入市场。

在我的调研论文中主要对以下几个方面做了深入的分析：各种产品的市场需求，公司应该怎么来决定是否该花大价钱购买某个品种？如何评价公司外部环境；产品概念，当公司终于有了一个不错的产品后，然后需要做的就是营销了。我应该如何和别人“说”这个产品？经过细致的市场调查后得出一整套完善的方法来帮助确立这样的产品概念；市场细分和目标市场选择，这个产品的销售应该在哪些城市？应该覆盖多少家医院和药店？覆盖什么级别的医院？应该去抓哪些科室的医生？我从消费者心理和行为的层面来描述目标客户，从而进行有效的市场细分；产品上市后的跟踪；医药产品广告研究等。

实习收获：主要有四个方面。一是通过直接参与公司的运作过程，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，圆满地完成了大学教学的实践任务。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。提高了基本技能：具有团队合作能力、表达沟通能力、观察能力、认知能力。素质得到了提高；主要表现在能吃苦耐劳，工作积极主动，能够独立工作、独立思考，勤奋诚实，具备团队协作精神，身体健康、精力充沛，可适应高强度工作。三是在实习单位受到认可并促成就业。

总的来说实习中我严格遵守实习期间的各项规定，学习态度认真、熟悉了医药公司各类业务的基本职责及工作程序，对

医药公司的工作流程有了全面了解，加深对专业理论知识的理解，提高专业操作技能，提升总体专业素质。能够运用市场调研的基本原理，练习市场调研的基本方法与技巧，预测市场需求信息。并能亲自操作市场调研问卷的设计，创新市场调研方法，统计调查结果、预测市场需求信息。发现了自己专业知识框架中的一些缺失之处，对自己的优缺点有了更深入的了解，明确了将来的发展方向。

另外特别感谢大学里教育过我的所有老师，班主任及学校领导，没有你们的指导，也就不会有我的大学。

胡家和

20xx年2月28日

### 药学在校实训总结报告篇三

总结报告： 为期6个月的实习结束了，我在这六个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。

首先介绍一下我的实习单位：龙岩金太阳医药有限公司董事长罗敦权, 现有员工44人，各类专业技术人员19人，占47.5%，其中：药学技术人员13人，占32.5%，其他人员均持有上岗资格证。专职从事质量管理2人，质量验收员2人，药品养护员2人。经营场地及辅助办公用房总面积652.2平方米，仓储面积2221平方米□ 20xx年7月公司通过药品批发、药品零售连锁“gsp”认证合格公司。公司的服务宗旨：“诚信为本，顾客至上，信誉第一”；公司的经营方针：“信息为导向，微利为目的，让利于顾客，服务于社会”；对顾客承诺：“保证药品质量，价格合理”。

高速发展的医药产业需要新型的复合型人才，需要具有创新意识、专业知识和富有团队作业能力的医药市场营销新人。在医药公司实习实践经历，使我对营销职业的兴趣和技能方

面获益匪浅。我从坎坷曲折中一步步走过，脱离了幼稚、浮躁和不切实际，心理上更加成熟、坚定，专业功底更加扎实。现将实习工作总结如下：

实习中工作表现：掌握了营销技能实际操作能力，同时使计算机应用水平、社交能力有了很大程度的提高；实习过程中，我积极肯干，虚心好学、工作认真负责，主动参与公司市场调查、产品销售、行政管理、生产运作管理等工作。实习中端正态度，脚踏实地，从基层开始工作，认真了解公司产品，性能特色，公司概况，公司文化。以最快的速度容入公司，完成从一个大学生到一名公司员工的转变。表现出了较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，受到实习单位的好评。并提出了许多合理化建议，做了许多实际工作，为公司的效益和发展做出了贡献。

实习可以分为三个阶段。第一阶段该公司领导安排我在仓库里，做些入库出库和药品日常护理，同时让我公司经销的产品有个详细的了解。库管师傅对我很照顾，一直细心指导我。当产品入库时，他教我如何验收，查看产品资料，质检单，外观包装有无损毁并核对数量，最后填好入库单。当产品出库时，他教我要按出厂日期先后发货，以免造成过期余留，并认真核对品名和数量，绝对不能搞错，尤其是类似产品，极容易搞混淆。最后填好出库单。在日常护理时，要注意保持仓库清洁，每天做好温度和湿度记录，对需要冷藏的药品，要特别注意检查冷藏柜的状态，等等。另外，公司全面信息化，一切记录都要录入电脑，以便公司相关部门和领导随时查询。我还结合课本知识对仓库药品的分类分批管理提出了一些合理化意见，得到了领导的赏识。在此阶段为期一个月，使我亲身体会了药品的分类管理，并认识了许多药品和功效，进一步巩固了课本知识。

过程。四个月的学习观察和对老同事的分析我总结了一下：专业医药销售，要在销售过程中充分体现专业的学术形象，有目的、有步骤地巧妙应用技巧，不仅使医师药师和营业员

明白和理解，更重要的是使他们能接受和同意你的观点和产品，最终达到销售目的。

在整个药品销售链条中医师和药师发挥着关键的作用。药品为医生带来有效的治疗，就是医生需要获得的最大利益。作为一名医药销售人员，首先要明确自己的工作定义，即医药专业销售的定义。其次要明确自己的拜访对象在医药专业销售过程中扮演的角色，最后要明确自己扮演的角色。此外牢记：没有天生的推销专家，只有经由正确训练的专业推销人才。“皇天不负有心人”通过努力我在第二个月里就做成了两档生意。成功说服了两家医药零售商进购我公司药品。为了这成功的两档生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这四个月的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。虽然在销售部门实习只有四个月，但相信这对我今后工作尤其在销售方面有了一个很好的开始！在销售方面，我提出了以下营销中的沟通盲点：

## 1、概念模糊。

一些药企销售人员拿着宣传资料与客户沟通时经常出现“概念”障碍。究其原因，是公司忽视了对销售人员的培训，尽管这些销售人员很精明，沟通能力也很强，但不能对产品概念进行准确把握。自己头脑里都概念模糊，怎么能够说服别人呢？还有一些销售人员与客户沟通时总是强调产品的功效以及给客户带来的利益，客户会不停地点头，此时一些销售人员就会认为客户已经明白了自己的真实意图和对产品的概念性了解，其实多数客户是被繁琐的资料和销售人员长时间的表述搞到头晕了。出现此种“沟通盲点”说明药企只是准确定位了产品而忽视了对客户的准确定位。要推行“一分钟说清产品”的理念，促使客户对产品产生兴趣，进而使产品概念清晰化。



## 2、必须有情感营销意识。

在医药行业的营销之旅中，经历了“功效”“品牌”两个“时代”。如今，社会整体环境发生了巨大变化，医药产业飞速发展，又一个新的时代正在悄然走来——“情感营销”。也就是业务员不仅要与医师药师店员沟通，还要与消费者交流。

情感化服务的心态：对于公司营销人员在与消费者沟通过程中最重要的是掌握好公司最终目的与消费者追求目的的最佳结合点。营销人员应该将自己定位成消费者的知心朋友，营销人员对于消费者要充满爱心，帮助消费者解决消费疑虑等消费心理的问题。然后再通过观察患者的不同消费心理运用销售技巧达到最理想的销售目的。

情感化沟通内容：包括运用情感效果将产品的机理、疗效、疗程、注意禁忌以及公司对患者优惠等因素传达给消费者。运用情感沟通的内容有拉家常、问寒暖、寻病情、谈病例等。

接下来的第三阶段我被安排做医药市场调查，经过一个月的资料收集与分析工作，写了一篇市场调查在医药市场营销中的应用的论文！

一个新兴的医药公司能够成功与否不仅是取决于它的产品是否好坏，更重要的是看它经过详细，周密，准确的一系列市场调研以后制定出来的产品定位和营销方向，是否能以最快最好的方式方法准确的切入市场。

在我的调研论文中主要对以下几个方面做了深入的分析：各种产品的市场需求，公司应该怎么来决定是否该花大价钱购买某个品种？如何评价公司外部环境；产品概念，当公司终于有了一个不错的产品后，然后需要做的就是营销了。我应该怎么和别人“说”这个产品？经过细致的市场调查后得出一整套完善的方法来帮助确立这样的产品概念；市场细分和

目标市场选择，这个产品的销售应该在哪些城市？应该覆盖多少家医院和药店？覆盖什么级别的医院？应该去抓哪些科室的医生？我从消费者心理和行为的层面来描述目标客户，从而进行有效的市场细分；产品上市后的跟踪；医药产品广告研究等。

实习收获：主要有四个方面。一是通过直接参与公司的运作过程，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，圆满地完成了大学教学的实践任务。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。提高了基本技能：具有团队合作能力、表达沟通能力、观察能力、认知能力。素质得到了提高；主要表现在能吃苦耐劳，工作积极主动，能够独立工作、独立思考，勤奋诚实，具备团队协作精神，身体健康、精力充沛，可适应高强度工作。三是在实习单位受到认可并促成就业。

总的来说实习中我严格遵守实习期间的各项规定，学习态度认真、熟悉了医药公司各类业务的基本职责及工作程序，对医药公司的工作流程有了全面了解，加深对专业理论知识的理解，提高专业操作技能，提升总体专业素质。能够运用市场调研的基本原理，练习市场调研的基本方法与技巧，预测市场需求信息。并能亲自操作市场调研问卷的设计，创新市场调研方法，统计调查结果、预测市场需求信息。发现了自己专业知识框架中的一些缺失之处，对自己的优缺点有了更深入的了解，明确了将来的发展方向。

另外特别感谢大学里教育过我的所有老师，班主任及学校领导，没有你们的指导，也就不会有我的大学。

胡家和

20xx年2月28日

## 药学在校实训总结报告篇四

从8月25日到9月9日共计2周的时间在门诊药房实习学习，在梁老师精心指导下，让我第一次认识了几百种西药，了解西药配伍，学习西药在药理（药动学和药效学）、适应症、药品归类、不良反应和药物禁忌等知识。了解电脑在医药学方面的应用和所起到的重要意义。学习药品入库和按处方发药，还有特殊药品的管理，如贵重药品的专人专柜和毒麻药品、精药品的双人双锁，每日一小点，每周一大点，次次登记入表的管理。

从9月10日到9月23日共计2周的时间在保健药房实习，在崔老师身上学习到了知识要扎实，态度要认真，发放药品要一丝不苟，不能有一点点的马虎；工作上遇到问题要及时解决，弄清楚出错的环节。在保健药房里，进一步学习西药及中成药品的药理、适应症、不良反应和药物禁忌，熟悉常见药品；审查处方、发放药品、使用电脑登记药品入库和传帐。在发放药品期间，认识到了药品有生产厂家、进口和国产、剂量规格的不同，给我在以后药品的发放带来了很大方便。

从11月17日到11月30日共计2周的时间在住院药房实习，在这里认识到了针剂、片剂、营养液体和大液体是分开来发放的，这样给药品的发放带来了很大的方便。在住院药房实习期间，主要是在针剂和营养液体两个地方实习，在此我更好的学习到了针剂管理和营养液体的管理。在针剂室里，我学习了针剂根据抗微生物药、抗肿瘤药、解热镇痛及非甾体抗炎镇痛药、麻醉用药、循环系统用药、专科用药等分类管理。了解药品从一级库传到二级库的各个环节。在这里，我系统的熟悉了针剂发放和管理。在营养液体发放室里，我认识了很多氨基酸、脂肪乳、激素类等营养液体药物，对以后在医院工作打下坚实的基础。

从9月24日到11月2日共计6周的时间在药厂实习，实习的科室共计4个，依次是药检室、中药制剂室、普通制剂室，灭菌制

剂室。

在药检室里，学习使用检测仪器，如检测0.5%碘伏溶液中，学习使用碾钵、烧杯、量筒、吸管、容量瓶、滴定管等，熟悉溶解和滴定终点等知识。还接触使用精密仪器，如万分之一电子天平，紫外光谱色谱仪，超声波谱仪及高效液相色谱仪等。在张老师指导下操作液固分离提取，色谱分析，回收液体和滤渣等，还学习操作西洋参的粉碎、过筛、灌胶囊包装、检测颗粒大小是否符合等。

在中药制剂室里，认识了一大批中成药，如胃得安片，胃乐舒颗粒、玄麦柑橘颗粒、退烧冲剂，复方酸楂颗粒等，学习一批药，从制膏剂，加工生产，再到包装出厂的整个过程。亲自参与生产胃乐舒、胃得安、退烧冲剂的生产。

在普通制剂室里，参与了一大批的软膏剂和液体制剂的生产包装。在张老师的精心指导下，学习操作尿素乳膏、碘甘油、复方碘溶液、0.5%碘伏、0.1%碘伏的配制、生产过程中的注意事项及其药理作用等。在张老师，梁老师的指导下，学习复方苯甲酸软膏、水合氯醛溶液、小儿止咳合剂、克霉唑乳膏的检测标准、处方、制作中注意事项及其药理作用等知识。学习熟练使用灌装机，药品分包装机、粉碎机和搅拌机等。了解标签使用和保管，洁净区卫生学处理等知识。

在灭菌制剂室里，参与生产呋喃西林溶液和大液体的生产。学习使用灭制仪器。

从11月3日到11月16日共计2周的时间在药库实习，熟悉西药药品归类，大体上分为抗微生物药、专科用药、循环系统用药、消化系统用药、呼吸系统用药、泌尿系统用药、血液系统用药、精神系统用药、抗肿瘤药、麻醉用药、激素及调节内分泌功能药。在药库里，我更多的时间是熟悉了一批药入库、出库的过程，了解电脑在库存药品上的管理所起到的重要意义。在这里，我还努力熟悉了冰箱2~8℃储藏药物多

达30多种，了解它们的适应症、不良反应和药物禁忌等知识。

以上是我的实习报告总结，在以后的工作中，我一定会加倍努力，争取将各项工作开展得更好。

## 药学在校实训总结报告篇五

### 药学实习报告（一）

#### 一、实习单位

从20\*\*年2月1日到20\*\*年5月20日，我在xx医院进行了为期4个月的药学实习，分别在西药库房、住院药房、中药房、门诊药房、制剂室工作学习，和各位老师一起工作，真实地感受到关心和帮助，受益无穷。

xx医院是一所综合性医院，非营利性医疗机构、农村合作医疗定点单位，建筑面积1500平方，中、高级技术人员10名，医、护、医技人员占人数80%。临床设有内科外科、妇科儿科、皮肤科、肛肠科、胃肠科、中医科等临床科室，医技科室设有放射科检验科心电图b超室、激光治疗室、配有心电监护仪、多功能监护仪、全自动血球仪、全自动尿液分析仪、综合医学专用呼吸机、半自动生化分析仪、妇科炎症治疗仪等先进设备。

#### 二、实习过程及内容

自踏入医学殿堂的那一刻起，我便深刻的认识到，“精医术，懂人文，有理想，能创新”是新时期下的药学工作者所应具备的素质。作为一名药学学生，只学习书本知识是远远不够的，加强学习，提高自身业务水平对病人进行用药指导，需要我们及时掌握大量的和最新的药学情报信息资源。

回想实习的这段时间，一开始我尽快调整状态适应医院工作，

积极参加院内活动，熟悉温馨的医院环境与职场文化，不仅是病人，也同院内工作人员建立了良好的关系，这都是在课本中学习不到的宝贵知识，但却是初入社会的我们不可缺的经验与成长。实习生活使我成熟、进步了许多。

### 1、西药库房实习情况

20\*-\*年2月1日我迈进了实习生涯中的第一个科室——西药库。初到科室，第一次给同事备药、打电子处方、接听电话，许多个第一次使我渐渐熟悉了工作环境。

2月份正值心脑血管、呼吸道等内科疾病高发季节，住院的病人较多，我有机会熟悉医院的常用药物及用法用量，对于不明白的地方虚心向老师请教，平时自己摸索实践，短时间内熟悉了西药库的工作，掌握了工作程序、方向，提高了工作能力，形成了清晰的工作思路，为顺利开展工作，熟练圆满地完成本职工作打下了坚实的基础。

### 2、住院药房实习情况

实习了一个月之后，我到了第二个实习科室——住院药房。接触新的知识，开始的时候手忙脚乱，在住院药房实习将近两周的时候，通过老师耐心的教导和自己的努力，能按照简单处方抓药。在住院药房要注意与同事间的配合，要粗中有细，质量结合。每天上班后，统计缺药情况，领药，摆药，打处方，调配药品成了我的主要工作，完成老师交予我的工作，一边看处方一边对照课本，达到课本知识与临床实践结合的效果，对学习的提高有很大的帮助。

### 3、中药房实习情况

接下来我来到中药房进行实习，对着满室的中药让我想起了古代的药房，抽拉式的药箱，称药的戥子，熟悉的药材名，甚至不时的捣药声，一切都向我展示着草药的神秘，我想我

喜欢这个地方。中药房很小，成药和草药被一条走道隔在两边。通常草药的调配要花费更长的时间，而且不面向患者。实际上调剂不是简单的取药，从划价、缴费到称取、核对、发药，是一个系统，一个流程，交到患者手中的每付药是整个中药调剂室所有人共同劳动的成果，使我深刻体会到团队协作的优势和必要，学会与人配合，学会条理分明不慌不忙工作的态度，牢记并严格执行流程的各个环节。也是在这，我开始关注细节，想干好并达到熟练必须发现细节，刻意练习，从拿戥子的手势，姿态开始，到撑开药袋并将药倒入时两手的配合，都需要认真用心去学。学会观察，细心从容，这就是我学到的。

#### 4、门诊药房实习情况

西药是现在药品的主力，同时意味着门诊处的工作格外繁忙辛苦。取药是体力活，这是我工作一周后最强烈的感受。门诊前台留有五人负责划价，后台被隔开，老师取药后通过窗口送出，责任分明又降低了取错的机会。六百多种药，分布在四面墙的药架上，每一张处方意味着爬高俯低，在四面墙间来回奔走，不停的奔走三到四个小时，每次结束工作结束后很累。从一开始我就定了计划，先将药品编号，然后尽可能收集药品说明书，学过的药理，药化太难，很不易记牢，而说明书收集完整后既可以帮助记忆，便于查阅，几乎等同字典。

#### 5、制剂室实习情况

在制剂室没有太多的动手机会，但老师给我们讲了很多，很有收获。第一次听说全静脉营养液这种以给予营养支持，帮助术后恢复为主的药品，这与我记忆中药品的定义矛盾了许多，很受教育；第一次看到实验室级别的配药室；第一次亲手配制了医用制剂等等，而对卫生的特别要求给我留下了很深的印象：每天来到办公室，先拖地，再用酒精擦洗办公桌，进门要戴鞋套，总感觉象呆在实验室。最大的收获是和老师

聊全静脉营养液的知识，而且实地观察了洁净室的布局。在这儿开阔了眼界，接触到许多过去毫无概念或者只在书本上存在的事物，这就是收获。亲手操作，实地体验，知识在每一个细小的环节中。

### 三、主要收获

数月的实习生活已告一段落，回顾这些日子，有苦有乐，更多的是收获。我从零开始了新的学习，包括医院规章制度、工作流程、方法、接人待物的方法，特别是医院老师的兢兢业业、任劳任怨的敬业精神让我动容。

实习带给我的一切还是那样的让我觉得真实，最真实的是人际关系，科室里面，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。总而言之，在理论学习后的实践我才刚刚起步，经验还需要很大程度的积累，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，这样充实的生活，将会是我人生中最难忘的时光。

此次实习，我深深体会到了积累知识的重要性。俗话说：要给学生一碗水，自己就得有一桶水。我对此话深有感触。这次实习，虽有课本作参考，但工作的时候常常涉及生产和质检的问题，确实够我折腾了的。通过这次实习，我真正领会了以前一位老生送给我的一句话：在学校要多看多学，到了社会总有用到的时候。

### 四、存在的问题

3个月的实习结束了，在这实习生活中我学会了很多，但还有很多的不足，总结如下：

- 1、对所学的知识不够扎实，不能运用到临床。



## 2、自信心差，对自己学的知识不敢确认。

实习是步入社会前的预演，允许犯错而且给你足够的机会改正；但真正踏入社会后，没人会宽恕你，犯错的代价往往是失去工作。再次感谢每一位老师的宽容，感谢大家给予的经验和鼓励，我会将学到的一切带到日后的工作中去，用勤劳和智慧在社会上立足。

## 药学实习报告（二）

从七月份开始我就到北海阳光药业有限公司参加工作，因为平时在学校学的是药学专业知识，很想有机会到外面做关于本专业的工作，使自己的基础更牢固，技术更全面。在这边我的工作从车间生产到质检部化验。这是一家私营企业，这份工作是我第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不同的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

大人们都说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的特点，现在我终于亲身体会到了。以前作为一名学生，主要的工作是学习；现在即将踏上社会，显然，自己的身份就有所变化，自然重心也随之而改变，现在我的主要任务应从学习逐步转移到工作上。这十个月，好比是一个过渡期??从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。回想自己在这期间的工作情况，不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有做到位。其实实习时你会发现有时你会忽略掉很多细节的东西，而这些细节有可能会影响你的形象，甚至影响整个工作的进行。态度一定要积极，不要等着活儿来找你，你要主动去找活儿。刚去公司的两个星期时，你会坐冷板凳，老板不会把重要的事情交给你，此时，就要你主动去找工作做，主动谈谈自己对这个工作的想法，主动去找机会表现自己，让老板

重视你. 总而言之, 不要放弃任何一个表现自己的机会. 否则, 你可能会永远坐冷板凳. 现在发现了这个不足之处, 应该还算是及时吧, 因为我明白了何谓工作. 在接下来的日子里, 我会朝这个方向努力, 我相信自己能够把那些不该再存在的特点抹掉.

天下英雄皆我辈, 一入江湖立马催. 从学校到社会的大环境的转变, 身边接触的人也完全换了角色, 老师变成老板, 同学变成同事, 相处之道完全不同. 在这巨大的转变中, 我们可能彷徨, 迷茫, 无法马上适应新的环境. 我们也许看不惯企业之间残酷的竞争, 无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语. 很多时候觉得自己没有受到领导重用, 所干的只是一些无关重要的杂活, 自己的提议或工作不能得到老板的肯定. 做不出成绩时, 会有来自各方面的压力, 老板的眼色同事的' 嘲讽. 而在学校, 有同学老师的关心和支持, 每日只是上上课, 很轻松. 常言道: 工作一两年胜过十多年的读书. 十个月的工作时间虽然不长, 但是我非常珍惜这次工作的机会, 在有限的的时间里加深对各种生产工艺和质检化验的了解, 找出自身的不足. 这次工作的收获对我来说有不少, 我自己感觉在知识, 技能, 与人沟通和交流等方面都有了不少的收获. 总体来说这次是对我的综合素质的培养, 锻炼和提高.

通过这次实习, 在生产和质检方面我感觉自己有了一定的收获. 这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用, 增强了我们今后的竞争力, 为我们能在以后立足增添了一块基石. 实习单位也给了我很多机会参与他们的生产和质检使我懂得了很多以前难以解决的问题, 将来从事生产和质检工作所要面对的问题, 如: 前期的生产和后期的质检等等. 这次实习丰富了我在这方面的知识, 使我向更深的层次迈进, 对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用, 但我也认识到, 要想做好这方面的工作单靠这几月的实习是不行的, 还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累, 不断丰富自己的经验才行. 我面前的路还是很漫长的, 需要不断的努力和奋斗才能真正地走好.

不仅如此,我还在这里学习到了如何协调各部门之间的关系问题以及工作交接问题.由于我是一个还刚要踏出社会的大学生,对于一些职场上应该注意的细节还不是很了解,比如说在我加入生产技术部后,对于经理交待的工作完成情况应该及时向他作一个汇报,让他随时了解我的工作动态,这样他对交代给我工作才会比较放心,并且随时和他保持联系也可以让他对我的能力有一个认可,我在这次工作中就因为缺少一定的沟通犯了个小错误,不过在经理的指导下弥补了错误,由此我也了解到了沟通的重要性,并保证以后不会再犯同样的错误.因此有许多突发的琐事需要处理,如何做到面面俱到,除了工作态度以外工作方法也很重要,每天最好都有一个工作安排,把当天要做的事按重要程度排列出来,最重要的排在最前面,完成一件划掉一件,如果又有突发事件就加在后面,做好记号,这样就不怕做漏掉事情了,不仅如此,每天都应该对当天的工作有个小结,今天我完成了些什么事完成得怎么样,那些地方需要改进如果换种方式做是否会做得更好这些都应该想一想.另外我认为比较重要的一点就是整理好自己的抽屉和资料,凡事有条有序就不会自乱阵脚了.

此次实习,我深深体会到了积累知识的重要性.俗话说:要给学生一碗水,自己就得有一桶水.我对此话深有感触.这次实习,虽有课本作参考,但工作的时候常常涉及生产和质检的问题,确实够我折腾了的.通过这次实习,我真正领会了以前一位老生送给我的一句话:在学校要多看多学,到了社会总有用到的时候.

经过这十个月的实习,我的动手能力提高了不少,最关键的是我的心态更加平和了.我觉得现在的大学生有个最大的问题就是眼高手低,许多才毕业的大学生总是希望一出社会就能找一个好工作,又舒服又找钱的工作,不愿意去做一些比较辛苦的工作,我觉得这种心态是不正确的,没有谁能够一步登天,你现在所看到的拥有令人羡慕工作的人也是从基层一步一步脚踏实地的爬上来的,正是由于毕业生就业理念不成熟造成了大学生在单位的流动性大,许多企业都指明不要应届毕业生,只要

有工作经验的老手,结果形成了毕业生找不到工作,而企业又招不到人的恶性循环,解决这个问题的根本是在校大学生应该多到企业基层学习,提高自己的动手能力,放平自己的心态,不要怕辛苦,现在是在为自己积累资本,积累的经验越多,你以后在工作中越能体现自己的价值,眼光应该放长远些,不要只顾眼前一点芝麻而丢掉了西瓜。

十个月的实习,时间也不长,但却有重大的意义.它使我看到了自己的不足,同时看到了自己的长处,并锻炼了自己各方面的能力.这对我今后的学习和工作提供了很大的帮助,.此次实习增强了我毕业就业的信心和勇气.由此看来,我们在大学里还是学到了不少东西,只是感觉不到而已.所以,我们有就业危机感是应该的,但不能过于自卑和担忧,否则会妨碍自己的学习.现在,我们能做的就是多吸取知识,提高自身的综合素质.有些同学可能以为专业课没什么用,其实不然,在实践中是要用到这些理论的.等你实习或工作时,理论优势就体现出来了.为此,学校的理论知识加上自己的实习经验,就更好的为我以后继续工作做好了铺垫!

### 药学实习报告（三）

短短一年的实习生活就要结束了,回顾这段时间的点点滴滴,虽然说不上激情澎湃,但是毕竟我们为此付出了诸多的心血,心里难免有着激动。现在要离开带领我们踏入医药行列的老师们,心中的确有万分的不舍,但天下无不散之筵席,此次的分别是为了下次更好的相聚。

刚进入医院未免有很多的不适应,理论和实际的集合对我们来说还是那么的陌生,在学校学习的东西被一点点的抽取,知道这时才知道在学校学习的东西是多么的稀少。

一年时间,先后在特色药房、西药房、中药房、病区……轮转,.从刚开始的一无所知,通过不断的学习,丰富了自己的知识,提高了与人沟通能力。每一天都有收获,每一天都有

进步。

在特色药房的这段时间里，工作不是很忙，所以，留有非常多的时间在学习和锻炼上，也为了下一站的轮转也打下了基础，可以从容的面对接下来的实习。

中药房是个很忙的地方，每天都要接收上百张方子。有时候忙的连喝水的时间都没有。不过，这样的工作却是忙并快乐着。

病区药房和西药房一样，忙的不可开交。随着现代人更多的服用西药，药架上的药品更是种类繁多。在那里我学会了药物的摆放、学会了看处方，对于基本的常见病的用药，也有所懂得。可以自己对症下药治疗了……..

也感谢各位代教老师在工作忙碌之时，还要带领实习生，教导我们正确的方向；也很高兴与其他实习生，在紧凑的实习生活中不但互相学习，并且还成为了好朋友。虽然实习时间短暂，但这段时间却给了我无比大的收获，除实务工作上的学习外，人际关系的拓展、职场文化的百态、还有一些活动的参与都让我获益良多，这样充实的生活，我想会是我人生中一段难忘的时光。

在实习之后，我再回去阅读课本，我发现自己比以前还没实习时更能体会书上所要表达的意思，我想这就是实习最大的功用吧！让我们了解理论与实务的差别，也让我们从实务中学习如何去连接理论。

微笑服务是很重要的。无论哪一个职业。更何况疾病缠身的病人，他们不仅需要减轻病痛，还需要安慰，如果每天都能看到笑容可掬的脸孔，我相信病人会毫不犹豫选择住在这里。因此我也规定自己不把情绪带到工作中，每天保持阳光灿烂的笑容，让病人感到温暖！

感谢带教老师的细心教育，耐心指导，感谢所有老师的关心爱护。

## 药学在校实训总结报告篇六

时间流逝，顶岗实习已有四个多月了，在这临近尾声的时候，有太多的感触与收获。我学到了人生难得的经验和社会见识。

学校安排我们在\*\*\*\*\*医药有限公司进行实习，刚开始被公司安排的岗位在业务部。在销售部里我的工作就是负责每天的药品订单打印，接听销售电话和后部的对单。经理让我们在部门里面打理工作上的事情不用跟着其他的业务员到处跑业务的，相对而言我的工作还是比较轻松的，空余的时间还是有的，所以在空闲时间，我一般会到各个业务员的桌面上整理他们当天的药品出单资料。还记得实习的第一天，那时我对所有的流程都还不懂，面对需要工作的任务还是措手不及，但是有了第一次后，接下来便是逐渐的掌握，投入了这里的工作氛围。电脑上的操作工作系统也是逐渐的游刃有余的进行着。

每一个企业都有他的规章和制度，同样的各个部门也制定着严格的规章制度，这让我们可以更好的加强自身的行为意识。好像工作的时间过得更快些，在销售部两个月的实习就这样结束了，我接下来的岗位轮换到了仓库。

仓库是公司储运药品的主要部门，是一个企业连接生产，供应，销售的中转站。自始至终贯穿企业生产经营全过程。仓库是一个整体，只要一个环节出错，那么其他环节都必不可少的出现错误，并且出了错误并不可怕，怕的是没有发现错误这样的话，药品发出后会给公司造成大量的损失。仓库管理在整个生产体系中起着举足轻重的作用。同时，我观察到仓库药品的摆放有着一定的规则，中成药的片剂，注射剂，丸粒等是在一个区域，与西药的片剂，注射剂，丸粒等的区域有区分开来的，这样有利于拿货以及补货。在这里我知道

了药品拿放，质量检测，出货扫描，发货复核货件数等都需要有耐心和细心。然而我是负责\*\*\*\*\*的，这一点对我的要求是更加严谨的。对于仓库的各项工作，要耐心仔细的做好，这样就能避免发生药品的发送错误，在出现大批量或者同时忙碌的紧急情况下，就不会慌乱，能够快速解决药品出库问题。

数月的实习生活已告一段落，回顾这些日子，有苦有乐，更多的是收获。我从零开始了新的学习，包括医药公司的规章制度、工作流程的方法、接人待物的方法，特别是公司和仓库里面的老师们兢兢业业、任劳任怨的敬业精神让我动容。总而言之，在理论学习后的实践我才刚刚起步，经验还需要很大程度的积累，技能还需要很大程度的加强。

## 药学在校实训总结报告篇七

第四周我来到了临床药学室。整整一周，在搜索信息和阅读资料中度过。这一周我一直在后悔，当初学习电脑课程时自己太不用心了。想想那时的满不在乎，看看现在的举步为艰，知识的威力给我作了最直接的展示。信息的快速获取和掌握能力关系到一个人的知识水平以及可创造能力的发挥，而我才刚刚意识到，不是为考试，只为工作的需要也该用心学习每门课程，我该重新学习了。

其实最大的触动是在这，我接触到了一个概念-临床药师。如果实习前问我什么是临床药师，我绝对无法回答，而短短一周，我的观念发生了巨大的转变。以西方医疗体系为参考，临床药师是趋势，他和临床医师地位相当，有时可以否决医师的意见。我一直在模糊药师的地位，局限在药房的小区域里，‘药师不应该局限于药品’很特别的观念。

我将一生的职业生涯定为临床药师，因为我看到了更高的知识，看到了一种可能，本来报医学院就有治病救人的态度，可大学学的大多是化学累知识，很郁闷。也许可以实现，只

是需要从头再来，很有挑战性。以往的知识很不扎实，这是我一周来最大的感触，明白了临床药学包括了三部分：信息，血药浓度检测，临床药师制度。有了基本的概念后，又学习了《处方管理办法》，《药品不良反应报告和检测管理办法》等法规。

在此，法规的严肃性给我留下深刻的印象。学会在药法规的约束下工作，学会用广泛的信息来支持工作，最重要的是看到了自己大学学习没有打下牢固的基础，我得到太多的启示，我该努力了。

## 药学在校实训总结报告篇八

班级：中药3班

姓名：唐倩倩

学号□xx

时间□20xx—12—26

实习地点□xx制药有限公司

我国制药行业随着生物和化学合成技术的不断发展，对生物电工艺技术和设备提出了更新更高的要求。因此，很多大学院校为了让学生注重理论与实践相结合，增强学生的动脑动手能力，让学生走上社会有一个良好过度，于是通常把学生带到制药厂生产基地参加生产实习进行培训我们学院也不例外，大三这一年我们都在药厂或药店实习。我在瑞药制药有限公司实习。实习的目标是通过参观和培训过程，使我们对药物和生产设备、生产车间、生产工艺有较为全面直观的了解。一方面是为了加深和巩固所学的理论知识，提高分析解决问题的能力，另一方面是为了培养我们有良好的职业道德、严格认真、实事求是的严谨科学态度和工作作风，为以后的



工作打下良好的基础。实习是在校大学生接触工厂的机会，是学生走上社会的良好过渡。因此，全校学生对这次实习热情都很高，下决心要好好利用这次机会充实自己。

xx制药有限公司（原山东xx新华制药厂）位于淄博市沂源县城。公司创建于1966年，是山东省第一家粉针剂生产企业。20xx年9月公司在新加坡成功上市。四十多年来，xx制药有限公司秉承“xx制药，造福四方”的经营宗旨，坚持创新为本、品质至上、内强管理、外树品牌、凝聚精英、开放共赢的经营策略，“忠诚守信，坚韧不拔，吃苦耐劳，创新进取”，从一个备战备荒的三线企业，成长为中国医药五十强企业，成为沂源县的支柱企业之一。公司先后被认定为国家重点高新技术企业、国家863计划成果产业基地骨干企业、全国守合同重信用企业。xx商标被认定为中国驰名商标。

1. iso和ohs国际质量、环境、职业健康安全管理体系认证。能够生产原料药、制剂类产品等350余个品种规格，年产粉针（冻干）剂20亿瓶、小容量注射剂2亿支、片剂20亿片、胶囊剂10亿粒、颗粒剂1亿袋、栓剂1000万粒、合剂500万瓶、原料药1600吨。

公司注重技术创新，设有省级企业技术中心、头孢类原料药工程技术研究中心和国家博士后科研工作站，与山东大学联合成立了“xx药物研究所（济南）”、在上海设立了“xx药物研究所（上海）”，先后获得40余项专利、60多个新药证书。公司建有严密的质保体系，负责起草了美洛西林钠、瓦松栓、厚朴排气合剂等42个新药产品的国家药品标准。在历年国家、省、市各级药监（检）部门的质量检查中，各类产品抽检一次合格率均达到100%。公司销售网络完善，产品覆盖全国29个省市，并远销德国、土耳其、尼日利亚等20多个国家和地区。

自20xx年起公司经济效益位列中国制药工业企业50强制药粉

针生产规模全国前五；每年1000吨的头孢类无菌原料药生产能力，是全国最大的头孢类原料药生产基地之一；拥有全国最大的单车间粉针和冻干粉针生产线；拥有三项专利的粉针分装设备和全国第一位的粉针分装效率主导产品美洛西林钠原料药及其制剂、注射用葛根素、葛根汤颗粒、瓦松栓等品种国内市场占有率均位居首位。20xx年，公司被认定为“建国60周年山东省医药行业功勋企业”、“新中国60年山东百家领袖品牌”，位列医药板块第一位。“xx制药，造福四方”是xx人始终追求的目标。xx制药将一如既往地坚持创新为本、品质至上、内强管理、外树品牌、凝聚精英、开放共赢的经营理念，顺国家大势而为，精心打造xx品牌，实现更高质量的成长。

我在头孢类粉针剂车间工作。头孢类粉针剂车间建成于20xx年3月并投产，建筑面积4064平方米，下设四个工段，共有411人。头孢类粉针剂车间主要生产粉针剂，即将无菌原料药在无菌条件下经分装机直接分装成各种规格的注射用粉针剂。车间有八条粉针生产线，其中主要包括有超声波洗瓶机、远红外隧道灭菌烘箱、双头螺杆分装机、刀式自动轧盖机、不干胶贴标机。

该生产线能生产7ml、10ml、12ml、15ml、20ml、32ml等规格的产品，拥有各类辅助生产设备200多台套，包括全自动湿法超声波胶塞清洗机、多功能铝盖清洗机、脉动真空灭菌器、列管式多效蒸馏水机、列管式纯蒸汽发生器等设备。年生产粉针剂4亿瓶。

车间的设计和施工均按照gmp要求进行。生产区地面全部经自流坪处理，地面平整光滑、无裂缝、接口严密、无颗粒物脱落，并能耐受清洗和消毒，墙壁和地面的交界处成弧形，以减少灰尘积聚和便于清洁。洁净区与非洁净区之间设置有缓冲设施，人、物流走向合理。空气净化系统根据生产工艺要求划分空气洁净度等级并达到要求。

生产工艺流程主要包括进入生产岗位的物料处理程序，以及各个环境区域的洁净级别。

1、通过顶岗实习，使我们能够把基础理论、基本知识、基本技能综合运用到生产岗位中。

2、了解制药企业各部门的设置及整体运作模式。

3、熟悉gmp对制药生产设备的要求。

4、熟悉各种药物的经营管理环节及仓库检验等必须工作程序。

5、掌握药物的生产工艺、设备安装调试和维修的程序，能够提供基本的药学服务。

6、通过实习，让我们开阔视野、丰富我们的知识结构，培养良好的职业素质与团队精神，使我们进一步提高分析问题和解决问题的能力。

7、通过实习，在真实的生产环境下，使我们在药品生产、工艺规程、岗位操作、质量控制、设备维护、故障排除、营销、药学服务等不同岗位上，接受规范的训练，培养制药专业实践能力，积累工作经验，毕业后能迅速地适应相关的工作。

20xx/09/16—20xx/10/15军训、培训

20xx/10/16—20xx/10/23学习企业的三级安全教育（厂级、车间级、岗位级）

20xx/10/24—至今包装岗位

公司简介

（1）、百年xx以严密的制度为基础，以创新为发展动力，

以管理重心下潜为突破口，以完善的考核机制为激励，以学习和培训为手段，以“百年xx”为奋斗目标，以“xx制药、造福四方”为理念，以作风严、细、实的干部队伍作保障，建成一个高效、务实能打硬仗的xx团队。树百年xx品牌，创国内一流企业。

□2□□xx的理念：

经营理念：以高质量的产品奉献社会

企业精神：学习、创新、严细、敬业

企业宗旨□xx制药、造福四方

（3）、商标寓意□“xx”□寓意为吉祥的阳光普照人间，送给人类健康、幸福和安宁；引意为“xx制药，造福四方”的企业宗旨。

2□xx员工职业道德规范

3、通过视频学习《弟子规》

4、安全生产资料

（1）、为什么要进行安全基本教育

（2）、安全生产基本概念

（3）、安全生产法律法规

（4）、安全生产职责、权利和义务

（5）、劳动防护用品的使用

(6)、消防安全知识

## 5、职业生涯

(1)、反思篇

(2)、目标篇

(3)、奋斗篇

## 6、设备管理

(1)、生产系统工艺流程简介

(2)、制取工艺设备

(3)、辅助系统设备

(4)、水处理设备

1、包装岗位为一般生产区。

2、保持地面、台面、设备的整齐与清洁。

3、各类包装材料、成品、半成品必须分类专区存放，并挂有醒目标志，防止混淆。

4、领取各类包装材料由专人领取、严格执行操作复核制度，检查合格后方可使用。

5、更换批次时，已印字的残损、剩余包装材料有班组质检员收集后退回包装材料检查岗位定置存放，做好记录并签字。

3、生产前本岗位的准备工作的准备工作：

## 1、检查工作

进入岗位后查看上班记录，了解上班设备运行和卫生清洁情况及本班应注意的事项。

进入岗位后的检查工作

a□检查岗位现场卫生清洁情况。

b□检查岗位工、器具是否定置摆放。

c□检查上班剩余物料是否定置摆放。

## 2、包装材料的准备

根据包装指令领取标签、说明书、纸盒、纸箱，严格复核所领包材的品名、有效期至、规格并检查其质量、数量，根据理论产量领取产品合格证，检查无误后，在领用记录上签字，领取后要定置存放并挂好状态标志。

## 3、空载试车

各机长打开各自设备上的电源开关，悬挂状态标志牌，空车运行，检查各传送部位运行情况，若无异常准备生产。

## 4、包材利用率的计算

包材利用率=（实际产量/实际使用量）100%

1、检查设备的电器线路及接地情况，各控制开关是否灵敏。

2、开启总电源，印字机电源，给印字头预热约60秒，调整轨道，安装标签和色带，在标签电眼处扯掉一张标签，各部分高低及锁紧部位必须到位。

3、打开电源，做自动检测，调整出标长度□1—5mm□调整贴标位置如不合适，可通过触控荧幕作适当调整。

4、调整完毕，压紧侧贴海绵，贴1~2个瓶子，观察贴标效果，如达不到所需生产速度，可将输送带适当加速，进入工作状态。

5、如果认为这套参数是自己要保留的，可存入（1~50组）任何一单元，以便日后调用。

6、工作结束后，关闭设备电源。

## 1、操作程序

检查设备的电器线路及接地情况，检查各控制开关是否灵敏。连接电源，打开主电源开关，检查电动机的转向。

关机，将pp带去圈安装上带盘，检查pp带端的方向是否与带盘上标示的箭头方向一致。

将pp带穿过带调节器，通过进带导带滚轮时□pp带的内表面必须朝下。然后把pp带穿过角式滚轮通过紧缩臂组件进入进带上下滚轮之间。

开机，储带箱进带电动机将自动运行进带。

按进带开关，直到pp带端通过弓架及带道达到工作台中间的粘合点。

把捆扎的物件放在粘合点上，等候约30秒，直到加热器加到正常的工作温度。

调整紧力调整盘使其至合适的捆扎紧度。

按启动按钮进行捆扎。

工作结束后，关闭设备电源。

## 2、注意事项

要改变电源插座或电线插头时，必须检查电动机转向。

装pp带圈时，必须切断主电源开关□pp带装入带盘，必须按顺时针方向。当pp带穿入储带箱导带滚轮时，带的内侧表面必须朝机器的外面。

## 心得体会

在xx实习已经一年了，刚来时进行了一个月的军训，晚上进行培训。从第二个月开始进入车间投入生产中，虽然每天都感觉累，但过得很充实，也学到了很多东西。

转眼间，实习期快到了，我学到了很多课本上学不到的知识，令人难忘。踏上工作岗位，才知道，时间是这样过的，生活是这样过的。

我觉得实习对应届毕业生来说是一个非常重要的经历，实习是我们离开学校接触社会的一个平台，最真实地感受社会的一个窗口。在xx制药有限公司一年的实习生活让我学到了很多的东西，对我而言有着十分重要的意义。它让我提高沟通及人际关系处理能力，提前体验上班族生活。在实习过程中，丰富了自己的专业知识，积累了工作经验，为以后走上工作岗位打基础，还找到自身的不足之处，早日弥补，增强了自己适应社会的能力。

这次实习让我更深刻的了解社会，更便捷的融入社会，它不仅使我在理论上对制药技术这个领域有了全新的熟悉，而且在实践能力上也得到了提高，真正地做到了学以致用，让我



学到了许多书本上学不到的东西，有效的锻炼了自己。实习是我们把学校学到的理论知识应用在实际中的一次尝试，是我们迈向社会的第一步，通过这次实习，我发现了不少问题，让我知道自己所学的知识太肤浅，专业知识在实际运用中的匮乏。让我更加明白我需要学习的太多，使我了解到必须让自己懂得更多，才能在当今竞争激烈的社会中拥有一席之地。

无论学习还是工作，都存在竞争，通过实习，我深深的感受到社会是残酷的，没有文化，没有本领，懒惰，就注定永远在最低。但社会又是美好的，只要你肯努力，有进取心，他就会回报你。知识是无止境的。我会在工作中继续学习，不断提高自己，相信明天会更好。

最后，祝老师工作顺利，身体健康。

## 药学在校实训总结报告篇九

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20xx年x月x日至20xx年x月x日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。

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轻心，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。

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。

通过这二个月的实习和工作，使我们大致的了解了——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

## 药学在校实训总结报告篇十

大人们都说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的特点，现在我终于亲身体会到了。以前作为一名学生，主要的工作是学习；现在即将踏上社会，显然，自己的身份就有所变化，自然重心也随之而改变，现在我的主要任务应从学习逐步转移到工作上。这十个月，好比是一个过渡期，从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。回想自己在这期间的工作情况，不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有做到位。其实实习时你会发现有时你会忽略掉很多细节的东西，而这些细节有可能会影响你的形象，甚至影响整个工作的进行。态度一定要积极，不要等着活儿来找你，你要主动去找活儿。刚去公司的两个星期时，你会坐冷板凳，老板不会把重要的事情交给你，此时，就要你主动去找工作做，主动谈谈自己对这个工作的想法，主动去找机会表现自己，让老板

重视你. 总而言之, 不要放弃任何一个表现自己的机会. 否则, 你可能会永远坐冷板凳. 现在发现了这个不足之处, 应该还算是及时吧, 因为我明白了何谓工作. 在接下来的日子里, 我会朝这个方向努力, 我相信自己能够把那些不该再存在的特点抹掉.

天下英雄皆我辈, 一入江湖立马催. 从学校到社会的大环境的转变, 身边接触的人也完全换了角色, 老师变成老板, 同学变成同事, 相处之道完全不同. 在这巨大的转变中, 我们可能彷徨, 迷茫, 无法马上适应新的环境. 我们也许看不惯企业之间残酷的竞争, 无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语. 很多时候觉得自己没有受到领导重用, 所干的只是一些无关重要的杂活, 自己的提议或工作不能得到老板的肯定. 做不出成绩时, 会有来自各方面的压力, 老板的眼色同事的嘲讽. 而在学校, 有同学老师的关心和支持, 每日只是上上课, 很轻松. 常言道: 工作一两年胜过十多年的读书. 十个月的工作时间虽然不长, 但是我非常珍惜这次工作的机会, 在有限的的时间里加深对各种生产工艺和质检化验的了解, 找出自身的不足. 这次工作的收获对我来说有不少, 我自己感觉在知识, 技能, 与人沟通和交流等方面都有了不少的收获. 总体来说这次是对我的综合素质的培养, 锻炼和提高.

从七月份开始我就到北海阳光药业有限公司参加工作, 因为平时在学校学的是药学专业知识, 很想有机会到外面做关于本专业的工作, 使自己的基础更牢固, 技术更全面. 在这边我的工作从车间生产到质检部化验. 这是一家私营企业, 这份工作是我第一次正式与社会接轨踏上工作岗位, 开始与以往完全不同的生活. 每天在规定的时间内上下班, 上班期间要认真准时地完成自己的工作任务, 不能草率敷衍了事. 我们的肩上开始扛着民事责任, 凡事得谨慎小心, 否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价, 再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决.

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