# 药店的社会实践报告 药店社会实践报告(模板7篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 药店的社会实践报告篇一

刚去药店先学习辨别药物的具体位置，药品的分类和具体摆放的位置，并且能说一段自己的话语让顾客去购买并且满意，一开始还紧张甚至不知道该怎么说怎么去做，找不到药品还经常拿错药品，在别人的帮助下我渐渐熟悉了各类药品也知道了怎样去帮别人介绍药品。

在药房的学习和亲身体验，让我对中药和西药有了更好的掌握。中药的种类包括解表药，清热药，化痰止咳平喘药，祛风湿药，活血化药，行瘀气药，消食药，补虚药等等。还有中药煎药注意事项：由于中药的质地、性质往往有显着差异，因此，煎煮方法或煎煮实践常不相同，有先煎、后下、包煎等。煎药要注重火候，火候的控制要根据药物的性质和质地，如气味芬芳的中药，适宜用武火急煎，煮沸数分钟后，改用文火略煮即可;煎中药要先用大火煮沸，后转文火煮。中药是能够完全治愈疾病的最佳良药，坚持长期服用中药，可以治疗多种慢性疾病，从而得到健康良好的身体。西药是现在药品的主力，在推荐药品时要确保推荐药品的准确无误、例如高血压患者者在服用降压药品时应先问顾客平时用药，有些药品是对顾客没有作用的，在购买消炎类药品时应先问顾客是否对红霉素过敏，以免拿错药，对顾客造成不良反应。

口齿清晰，语速均匀，动作熟练，微笑服务等，让顾客感受到我的服务热情。

在药房我学到了很多很多，使我受益匪浅。而我也知道要学习的还有更多更多，学无止尽尤其在药学的中药方面自己本身就是学中药专业的，而且中药的种类成千上万其性能又千变万化所以我要学习的还有更多更多。

在实践同时，我每天都认真的进行自我检讨，改掉了许多之前的坏毛病，培养了自己良好的生活习惯，比如说提高了自己的应变能力，遇事能够独立思考，办事不再拖拖拉拉;与此同时，我没有忘记虚心向老员工请教学习，从他们身上我学到的不仅仅是如何做到一个合格的药品销售员，更重要的事学习到了热心奉献、一丝不苟的工作作风和不骄不躁，积极乐观的良好心态，为我以后的工作生活打下坚实的基础。

经过寒假的实践学习，我进步了很多，也成熟了很多，但是我深知自己人生道路才刚刚开始，路还很长，需要自己去踏实地走好每一步，我会牢记我们的校训和正信的精神，并时刻提醒自己要好好学习，好好工作，做一个有为青年，做一个对社会、对国家有用的人！

## 药店的社会实践报告篇二

在实践中增长见识。

20xx年xx月xx日－—20xx年xx月xx日。

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和大脑维持自己的生存。同时，也想通过亲身体验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。

## 药店的社会实践报告篇三

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，也想通过亲身体验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四

暑期社会实践报告－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，也想通过亲身体验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五

时间：20xx年*月*日—20xx年*月*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，也想通过亲身体验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

暑期社会实践报告—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，也想通过亲身体验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七

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。我想通过亲身体验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，另个方面是自己没有给自己一个很好的定位。最后还是在同学帮忙下，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！

这次亲身体验让我有了深刻感触，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。