

# 2023年药店营业员实习总结报告(优质5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 药店营业员实习总结报告篇一

### 一、实习目的：

依据农药理论基础以和课程教学实验和一些与农药学相关的最新

新研究进展，参考一些相关的课程内容，结合农药的生产实际、研究、经营、管理和应用的实际，深入拓展学习农药知识，为以后的学习打下坚实的基础。通过实习提高自身动手能力，将课堂上的理论知识运用于实践当中，经自己的理论知识与实践相融合，进一步巩固深化已经学过的知识。提高自身综合运用知识的能力。

### 二、实习内容：

4月22日，我们在老师的带领下开始了农药学的课程实习，老师先介绍了农药学课程教学内容和要求，然后让我们自己查阅相关的农药学的资料，整理了一些相关的农药学的基础知识。

4月23日，我们学习了农药的施药方法，并实际操作了农药机械的使用实习。上午我们在师兄师姐的带领下学习了力弥雾机的相关原理及其操作技术，下午又对烟雾机的一些使用方法和相关原理进行了详细的了解。

4月24日，我们回到学校，进行实验设计，并且查阅了相关的资料。

4月25日，我们在老师的带领下，赴河南远见农药科技有限公司去参观实习。从生产线上了解农药的生产过程，去了解农药的发展前景。

4月26日，我们在师兄师姐的带领下，学习了农药的制备和药剂的质量检测方法的学习。

### 三、实习收获：

在以前上理论课的时候，有时会感觉很枯燥，可通过本次实习，

我知道了一切都不是那么的简单和随便，我也明白了，我们做什么事情不能敷衍了事，我们做什么事都要去认真对待，在这次的实习中，我学到了很多从来没有学到过的东西，而且我也发现了自己在知识学习上的不足。

通过本次实习，我能将所学的基本理论、基本知识、技能和方法运用到实习中来，学会认识农药，了解农药生产，掌握实验仪器操作等，为今后的学习打下了坚实的基础。实习也使我打开了视野，增长了见识，体会到了在课堂上我所接触不到的知识。

## 药店营业员实习总结报告篇二

5、注意平时的锻炼。听别人讲话也是一门艺术。药店营业员在平时同朋友、家人、服务对象交谈时，随时都可以锻炼听力，掌握倾听技巧，慢慢地就可以使倾听水平有很大的提高，而且也可以从倾听中学到许多有用的知识。最后，提醒各位药店营业员千万不要自以为知道顾客想要什么，必须仔细倾听他们所讲的每一句话，而且通过顾客的谈话来鉴定他最关

心的问题，而后根据他们的需要提出合理化建议，只有这样，才能收到事半功倍的效果。放及位置，用法用量和功能主治，这是要当一名药店营业员的基本功，作为一名合格的营业员是以微笑服务为主题。

现总结以下两点：

## 一、工作回顾

我用销售方程式来了解顾客的需求=观察+试探+咨询+倾听，认真观察每一位顾客，认真倾听顾客的诉说，察言观色，通过顾客的动作和表情来发现顾客真正的购买动机，不要对只看不买的顾客表现出冷漠和不耐烦的表情。对有购买欲望的顾客要试探性的向顾客推荐，在推荐过程中不要只顾自说自话或看到别的顾客进店分神，而是要通过推荐一两个品种来观察顾客反应。

回顾这半年来的工作情况收获颇多，在此感谢店长及各位同事，正是因为有你们的支持、关心和帮助下，才使我较好的完成了自己的本职工作。同时感谢立丰药业有限公司给了我一个展示和提升自己的机会，通过这段时间的工作和学习，在思想上、专业技能上都有了较大的提高，同时也锻炼了工作的耐性，认识到做工作要认真，细心负责，做好每一次营业工作，每天清洁货架上药品，与顾客交流，虽然繁琐，但是我乐在其中，为每一位顾客提供更优质的服务，做一名优秀营业人员。

## 二、今后工作

在今后工作中，我在全面学习同时，重点学习专业知识，掌握更多业务技能，在工作作风上遵守公司各项规章制度，团结同事、务实、乐观上进，始终保持认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，时刻牢记自己的职务和义务，严格要求自己认真完成店长及领导所落实的任务，最后，我将以崭

新精神状态投入到工作中，努力学习，不断提高自己的专业知识，提高工作效率。

## 药店营业员实习总结报告篇三

同时感谢xxx药业有限公司给了我一个展示和提升自己的机会。通过这段时间的工作和学习，在思想上，专业技能上都有了较大的提高。

### 一、收获与认识

对于即将毕业的我来说，从事药房营业员工作是机遇也是挑战。有幸成为公司的一员，在总店实习了一个月。最初的半个月，感觉自己很不适应。多亏了店里店长与师傅的关怀与鼓励，我才能认真学习了公司制度，并且在时间中不断的提高自身专业水平及服务理念，期间主要学习药品的分类，用途及用量等等。作为一名刚刚从事药品行业的实习生，在工作中手前辈的言传身教，积累知识的同时，更是锻炼了工作的耐性，认识到做工作要认真，细心负责，做好每一次营业工作，服务好每一位顾客是及其重要的。

在实习过程中，我认识到自己的学识，能力与经验都非常欠缺，所以在工作中从不敢掉以轻心，一直是坚持不懂就问。药房营业员是个综合性很强的职业，非常锻炼人。每天做清洁，写，与顾客交流，对账。虽然繁琐，但是我乐在其中。感觉自己真正成为了一名医药工作者，位广大患者提供优质服务，我非常自豪。

### 二、存在的不足与努力方向

近半年的实习，虽然收获不少。但是由于刚面临社会，存在的问题也不少。比如经常将同类药的用法，用量弄错，再加上刚从学校出来，在面对顾客的时候还是不能自信的侃侃而谈。有时候对难缠的顾客也无计可施。这些都是需要在以后

的工作中不断改进的。当然，我不会让自己有所松懈的，前面的路还长，我会更加努力的工作和学习，不断提高，尽快考取执业药师资格证书，做一名优秀的药房营业人员。为每一位顾客提供更优质的服务。

## 药店营业员实习总结报告篇四

营业员的岗位看似很普通，但要把这份工作做好，却并不简单还有就是多记药品名，药品摆放位置，药店药很多很杂，。

营业员以微笑服务为主题

每一位消费者都是抱着某种需求才走进药店的，因此药店营业员要尽快了解消费者的真正购买动机，才能向他推荐最适宜的药品。

观察+试探+咨询+倾听=充分了解消费者需求--药店营业员销售方程式

察颜观色

透过仔细观察消费者的动作和表情来洞察他们的需求，找到消费者购买意愿产生的线索。

1、观察动作。消费者是匆匆忙忙，快步走进药店寻找一件药品，还是漫不经心地闲逛；是三番五次拿起一件药品打量，还是多次折回观看。药店营业员注意观察消费者的这些举动，就能够从中透视出他们的心理了。

2、观察表情。当接过药店营业员递过去的药品时，消费者是否显示出兴趣，面带微笑，还是表现出失望和沮丧；当药店营业员向其说药品时，他是认真倾听，还是心不在焉，如果两种情形下都是前者的话，说明消费者对药品基本满意，如都是后者的话，说明药品根本不对消费者的胃口。店员进行观

察时，切忌以貌取人。衣着简朴的人可能会花大价钱购买名贵药品；衣着考究的人可能去买最便宜的感冒药。因此，药店营业员不能凭主观感觉去对待消费者，要尊重消费者的愿望。

## 试探推荐

透过向消费者推荐一、两件药品，观看消费者的反应，就能够了解消费者的愿望了。例如：一位消费者正在仔细观看消炎药，如果消费者只是简单地应酬了一句，那么药店营业员能够采用下方的方法探测这位消费者：

“这种消炎药很有效。”消费者：“我不知道是不是这一种，医生给我开的药，但已用光了，我又忘掉是哪一种了。”“您好好想一想，然后再告诉我，您也能够去问一下我们这的坐堂医师。”“哦，我想起来了，是这一种。”就这样，药店营业员一句试探性的话，就达成了一笔交易。消费者所看的闹表为话题，而是采用一般性的问话，如：“您要买什么？”消费者：“没什么，我先随便看看。”药店营业员：“假如您需要的话，能够随时叫我。”药店营业员没有得到任何关于消费者购买需要的线索。因此，药店营业员必须要仔细观察消费者的举动，再加上适当的询问和推荐，就会较快地把握消费者的需要了。

## 药店营业员实习总结报告篇五

2. 有团队协作精神；能够有计划的完成销售任务指标；
3. 根据客户需求和市场变化，对公司的产品和服务提出改进建议；
4. 负责通过电话联络和拜访客户，与客户建立良好的关系；
5. 负责客户信息资料的收集、整合、分析与维护；

## 6. 完成上级临时交办的其它任务