

# 药店实习工作总结(大全9篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 药店实习工作总结篇一

1. 实习单位：某某药店连锁店某某分店

2. 实习岗位：实习营业员。保管员。制单员。养护员。营业员兼收银员。值班经理

1. 来到某某先在某某分店做了一个月的实习营业员，职责是每天负责药品摆放，清洁整理，标签价码对应等工作，向顾客正确推介otc药品，及时介绍药品的功能主治、用法用量、使用禁忌等相关知识，保证用药安全。中药配方坚决执行处方调配制度；西成药凭处方销售处方用药，二者按处方复核制度双签名，保证无差错事故。另外负责相关柜台药品质量与养护，及服务投诉的前期处理工作。商品信息和在柜药品短缺情况上要报经店长，对责任区内的药品数量帐实是否相符负经济责任。

2. 一个月之后被调到仓储部做一名药品保管员，职责是每天根据办公室打印的各店配送单，给各店进行配货、复核及装车，负责管辖区药品的上货、查对、摆放。每天库房新到的货物需要建立卡片账，发货时要严格核对品名、规格、厂家、批号、数量及效期，药品在货架上要摆放整齐，方向一致，绝对禁止出现液体倒置等现象。之后又在仓储部转做制单员，职责是每天依据各店的领货表来打印各店配送单，负责配送

单的盖章、校对、整理以及货物的查数、各店的信息反馈。打印配送单要格式相同，不同类的药品要分开打印，主要分为中药保健类、西药外用类、生物制品类、医疗器械类、中药饮片类及其他类，对各连锁店的配货件数要详细统计并打印，一式三份，对各店的配货问题反馈要详细记录，并追查责任人。之后在仓储部被转为药品养护员，并考取了药品养护验收员证，主要对各库区的温湿度进行有规律的记录，做好库房内防鼠、防晒、防潮、防风等工作，并定期做药品养护记录。

3. 在仓储部实习了近半年，经过本人申请以及公司的考核，准许调入某某路分店做营业员兼收银员。之后又在本店转做值班经理，负责贯彻执行规范服务，处理解决门店纠纷。保证门店财务出入相对平衡，对其利润负责。负责门店商品计划的核实与传递，以及单据、日报表的保管。对门店商品到货质量验收和对所有商品质量负责。对门店顾客用药、荐药咨询负责，指导顾客合理用药，保证安全有效服用药品。

通过近一年的实习，我对自己的能力有了一个更深的了解。

看到了自己在学校里学到的理论知识运用到实际工作中的问题。药理学书本上面介绍的是一个大概的药物分类方向，实际应用中，有不同的商家生产不同品名但药用相似的药品，但我觉得万变不离其宗，只有具备扎实的药理学知识，才能够更好的认识这些药品，所以除了弄懂理论知识外更重要的是要在实践中运用这些知识，让这些知识在大脑里面消化变得更加深刻。

## 药店实习工作总结篇二

药店

我很荣幸能来到横店街永生公药店实习，刚开始工作的时候，

心里常常忐忑不安，生怕自我会做错事给药店和顾客带来麻烦。在店长和店员的帮忙和指导下，我遵守店里的规章制度，严格要求自我，按照要求完成了各项实习任务，做好自我的本职工作，每一天勤学多问，把一些重要的问题记在笔记本上，晚上回家上网查阅，我看到自我你一点一点的提高和听到别人对我的肯定，心里十分开心，也受到了很大的鼓舞，增强了自信心。

在此我衷心的感谢她们的帮忙，感激永生公药店给了我一个锻炼自我的机会。经过这段时间的工作和学习，我认识了许多药品，学会了一些销售方法，提高了人际交往本事，学会语言的灵活变通，总而言之，这次实习让我受益匪浅，让我感受到了理论与现实结合的重要性，引发了我对将来工作岗位的思考。实习是对一个应届大学毕业生来说十分重要的经历，实习是我们接触社会的一个平台，最真实感受社会的一个窗口。它使我更深刻的了解社会，更便捷的融入社会。

经过这次的实习，我发现了自我的许多问题和不足，比如自身的经验不足，解决问题的本事严重不够，所学专业知识还很肤浅，专业知识在实际应用中的匮乏等等，这让我明白我所要学习的还有太多，仅有熟悉自我并不多完善自我才能在当今竞争激烈的社会中拥有一席之地。在今后的学习和工作中，我会继续努力学习更多的知识，然后回馈社会。

### **药店实习工作总结篇三**

很荣幸我们xx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习，有幸的成为了该公司的实习生，回顾这二个星期的实习，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，自我的本职工作，在此对店长和各位中药老师傅们表示衷心的感谢，感谢—x医药连锁经营有限公司给了我们一个展示的机会。经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。现将二个星期的实习报告总结如下：

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xx至xx□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职责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。

## 药店实习工作总结篇四

在三个月的实习中，我学到了很多的东西，同时也学到了很多做人的道理，变得成熟了很多，对于为人处事，怎样去搞好同事之间的关系，我也有了很深刻的感悟。经理和同事们都很喜欢我，我也很喜欢她们，在休息之余和她们聊天，在过年的时候和她们同台演出，我们一块吃饭、唱歌、跳舞，真是高兴极了，我越来越喜欢自己的工作，我也越来越乐意干，每一天情绪都很好，为我加大了不少工作的动力。

在工作之余，我有时会去柜组和各位销售药品的师傅去学习药品知识，认认药，了解各种药性的药性。尤其是饮片台，学习怎样去用戥子，学习各种草药的名称和用途，我真觉得药品的知识很深奥，是一门很深的学问。\_\_的药是很有名的，其中以大蜜丸最为普遍，最有名的当然是\_\_丸，用于清热开窍，豁痰解毒，治疗温热病，中风昏迷，小儿惊厥，是\_\_出品的一种名贵的中成药，很有疗效，甚至在全世界都有名。要想卖药卖出名堂也是很不容易的，除了具备药师资格外，还要有必须的经验。在饮片方面，要取得中药调剂员资格证后才能上岗，我想有兴趣的话，也能考取调剂员证，多学一些知识。有时药店来货了，我也会帮忙理货，核对药品数量、批号和零售价，这样更进一步加强了我对药品的认识。

## 药店实习工作总结篇五

1 实习单位[x]药店连锁店x分店

2. 实习岗位：实习营业员. 保管员. 制单员. 养护员. 营业员兼收银员. 值班经理

1. 来到x先在x分店做了一个月的实习营业员，职责是每天负责药品摆放，清洁整理，标签价码对应等工作，向顾客正确

推介otc药品，及时介绍药品的功能主治、用法用量、使用禁忌等相关知识，保证用药安全。中药配方坚决执行处方调配制度；西成药凭处方销售处方用药，二者按处方复核制度双签名，保证无差错事故。另外负责相关柜台药品质量与养护，以及服务投诉的前期处理工作。商品信息和在柜药品短缺情况上要报经店长，对责任区内的药品数量帐实是否相符负经济责任。

2. 一个月之后被调到仓储部做一名药品保管员，职责是每天根据办公室打印的各店配送单，给各店进行配货、复核及装车，负责管辖区药品的上货、查对、摆放。每天库房新到的货物需要建立卡片账，发货时要严格核对品名、规格、厂家、批号、数量及效期，药品在货架上要摆放整齐，方向一致，绝对禁止出现液体倒置等现象。之后又在仓储部转做制单员，职责是每天依据各店的领货表来打印各店配送单，负责配送单的盖章、校对、整理以及货物的查数、各店的信息反馈。打印配送单要格式相同，不同类的药品要分开打印，主要分为中药保健类、西药外用类、生物制品类、医疗器械类、中药饮片类及其他类，对各连锁店的配货件数要详细统计并打印，一式三份，对各店的配货问题反馈要详细记录，并追查责任人。之后在仓储部被转为药品养护员，并考取了药品养护验收员证，主要对各库区的温湿度进行有规律的记录，做好库房内防鼠、防晒、防潮、防风等工作，并定期做药品养护记录。

3. 在仓储部实习了近半年，经过本人申请以及公司的考核，准许调入x路分店做营业员兼收银员。之后又在本店转做值班经理，负责贯彻执行规范服务，处理解决门店纠纷。保证门店财务出入相对平衡，对其利润负责。负责门店商品计划的核实与传递，以及单据、日报表的保管。对门店商品到货质量验收和对所有商品质量负责。对门店顾客用药、荐药咨询负责，指导顾客合理用药，保证安全有效服用药品。

通过近一年的实习，我对自己的能力有了一个更深的了解。

看到了自己在学校里学到的理论知识运用到实际工作中的问题。药理学书本上面介绍的是一个大概的药物分类方向，实际应用中，有不同的商家生产不同品名但药用相似的药品，但我觉得万变不离其宗，只有具备扎实的药理学知识，才能够更好的认识这些药品，所以除了弄懂理论知识外更重要的是要在实践中运用这些知识，让这些知识在大脑里面消化变得更加深刻。

## 药店实习工作总结篇六

光阴似剑，时光如梭，我们满怀喜悦迎接新的一年。在以前的工作过程中经历了许多事情，从工作过程中也总结了许多经验和教训。

作为一名收银员，我总结了以下资料：

一：作为一名营业员要有良好的工作姿态，良好的待客态度，热情接待顾客，要了解顾客的购物需求，为顾客营造一个温馨的购物环境。

二：对待顾客要用礼貌用语，说话语气要尊敬、亲切，不要对顾客大声说话，要注意自我的仪容、仪表，动作要大方，举止礼貌，作为一名合格的收银员，要随时注意价格的变动，熟悉卖场的各种商品，异常是特价商品信息，在收银过程中要做到唱收、唱付、唱找，以免引来不必要的麻烦。扫价时商品价格要与电脑相符，如不相符时，随时通知商管和店助调价，在收银过程中不要漏收、少收、多收。当然也有许多不足之处，有时自我心境不好的时候，对顾客语气稍重一点，有时也顶撞顾客，可是我会尽量注意自我在工作中坚持良好的心态。

总之，我十分感激领导对我的支持和帮忙，给我一个工作的机会。我相信，在我以后的工作中，我会越来越努力，让我们共同努力把x越办越好。

## 药店实习工作总结篇七

刚到河南区的第一天，张经理首先讲了安全问题，介绍了实习安排计划，介绍了河南区目前情况。使我对实习有了较为明确的认识及需要注意的问题。之后，张经理给我们进行了一个座谈，首先讲了他刚做销售工作的情况，讲了他刚入工作时的环境条件、待遇，以及他当时的心态和怎样一步步的开发客户和期间遇到的种种困难、问题。自己是如何去克服解决和开展工作的，这样一步步在销售工作中收获的经验感悟给我们进行了分享。对于刚踏入销售工作首先要有一个积极正确的态度，一股不怕失败的恒劲。另外，要不断的去思考、去总结，经过这样一个过程去提高自己的心智及自身能力。我坚信功夫不负有心人，有付出才会有收获。通过这次谈话可以让我们今后少走一些弯路，同时我意识到自己有很多不足，要在接下来有限的实习时间内认真学习来逐步进行弥补。同张经理的交谈我也收获了许多：首先要确定正确的人生目标方向；要有自控能力以及正确的心态；知识面要广，关注新闻，从而和客户有交谈的内容；诚信平易近人，建立人脉等。

我们首先就是跟着张经理进行老客户的回访。通过对老客户的回访中了解我们产品的销量，及为客户解决产品销售过程中存在的疑问及问题，或者交谈中可以看出老板对公司产品是否认可，对于产品在该区域的销量的信心。通过给他讲我们生泰尔产品在其它规模猪场的成功案例，让他对产品的功效及用量用法加深了解，从而在今后销售中更加主推我们的产品。通过对老客户产品销量的统计，集合其区域的实际养猪规模，分析该客户对我公司产品的销售态度，其是否尽心、用心去销售我们的产品，从中也可看出客户的产品销售理念及对我们的认同度。

例如有一次我们对老客户的回访中，通过了解我们产品的销售情况及该店的客户群，以及观察店内产品结构，可以认识到该店的主要销售产品为治疗性药物，因此对于我们的产品



销量很少。另外，该店老板对兽药销售理念跟不上，因此我们的产品与该类客户很难进行更深的合作。张经理就给我们重点谈了一下如何在该地区去寻找一个合适有实力的新代理商，如何去通过收集代理商资料并进型筛选。

对几个老客户的拜访下来，通过张宾山经理的讲解我知道了如何对一个老客户进行回访，以及主要回访目的。了解如何在于老板的交谈中去切入我们的产品和对我们产品的讲解重点在哪里。我感觉到对于一个老客户的回访非常重要，同时为客户解决疑问，更进一步维护好客户关系。如果一个代理客户其主要销售治疗性药物，对我们的中药产品认识不够加之对公司的理念缺乏认同感。有必要在该地区寻找新的更合适的代理商，可以通过对该地区养殖规模及兽药代理商进行考察了解收集资料，挑选更有实力且对我们生泰尔产品及理念认可的合适代理商。学到了不少作为我们业务人员对于老客户方面的一些技巧。

第二方面是对新客户的开发。通过对新客户的拜访，掌握和了解了一些开发新客户的方法和技巧。首先通过店内产品结构及该店顾客养殖规模来了解本店实力及是否是我们的潜在合作客户；如何在短时间内让客户知道我们生泰尔产品的优势和卖点，通过介绍周边附近的合作客户让他对我们的产品有更为直观的认识和认可，有助于之间合作的成功。了解了如何寻找合适的新客户以及如何对一个新客户进行第一次拜访，知道公司产品的卖点及优势，在短时间内通过对产品重点的介绍让客户感兴趣。我觉得在一个地区如何寻找一个有实力的客户及对该客户的第一次有效的拜访，对我们的产品在该区的销售尤为重要。

另外就是对我们产品的终端养殖客户的拜访。只有我们当面与养殖户交流，才能有效的了解养殖户遇到的问题，并结合我们的产品、方案更好的为他们解决问题，也能够更全面的为他讲解我们的产品卖点及功效。可以结合实际问题给他讲解我们产品在其他养殖户应用的具体案例。拜访过程中，我

们也能非常准确的了解目前养殖户面临的主要疫病等问题，对于使用过我们产品的客户我们也能了解他们应用的临床效果。这样无形中会一步步提高我们的专业知识，从而更好的为养殖户解决疫病等问题。

最后，就是也在这段实习期间内了解了对于开推广会的相关知识，对于产品推广会、

小型产品促销会，如何做好前期准备及结合时机的进行，也了解了今后如何去策划及具体去实施，并完成一个简单而又有效率的产品推广会。通过这些学会如何去收集客户资料，收集客户的那些资料；如何介绍我们的产品，并让客户感兴趣、认可，以至于会去在养殖中去使用我们的产品。

通过这段时期的实习我感觉自己学到了很多，自己也成长了很多，这些不单单只是在兽药销售方面。对自己今后的工作也有了很明确的认识。当然我也认识到了自己的很多不足，我会在今后不断的去学习专业知识、提升自己方方面面的能力，使自己尽快成为我们生泰尔一名合格的业务员。

## 药店实习工作总结篇八

尝试自力更生的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着暑假有这样的一个机会和充足的时间，好好大干一场。

### 二、实习时间

20\_年\_月\_日—20\_年\_月\_日

### 三、实习地点：\_大药房

### 四、实习内容及感悟

由于现在一般的私人企业都很少招短期工，尤其是学生，所以几经周折才找到一家药店，而我在药店的工作是做收银员。

这个药店是一家比较大的药店，收钱是要两个工作人员互相交班的，营业员有十个左右。

收钱并不是简简单单的收钱，这个看似简单的工作，对于对钱不怎么敏感的我来说并非像说的那样简单。

在那里工作的时候，我每天去了要打扫卫生，并且还要保持我所管辖的范围卫生清洁，还要把进货用完的纸箱整理好，剩下的工作就是收钱了。除了交现金，买药者还有另外一种缴费方式就是刷卡，刷卡操作简单，可是有的年纪大的老奶奶和老爷爷，卡里钱数不清楚，所以你要在刷卡前后和他们说清楚，避免到时他们说你多刷了。

除了收钱，我还学会了一些关于药的知识，一些基本常识我都学会了。

在\_天的实习中，我学到了很多的东西，同时也学到了很多做人的道理，变得成熟了很多，对于为人处事，怎样去搞好同事之间的关系，我也有了很深刻的感悟。

## 药店实习工作总结篇九

很荣幸我们x级药学与经营管理的全体学生于20xx年来到郑州市x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：

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至20xx同时，在时间上使用二班倒的工作制度，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x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。