

2023年药店的自我鉴定 药店自我鉴定(优秀9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

药店的自我鉴定篇一

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，作为高校学生的我们更要勇于参加社会实践更好的锻炼自己！

因此，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。我想，这应该是我今年的`假期收获最丰硕的！

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助！

药店的自我鉴定篇二

在实习期间，我学到了很多实用的知识，我对自己的. 鉴定如下，药店实习的自我鉴定。

在实习工作期间，我能热情招呼，微笑待客，礼貌谢别。咨询回答专业、耐心、细致，使顾客满意。做事认认真真，从不马虎。

在销售的过程中，顾客购买药品往往是出于某种需求，没有无病乱吃药的人。

那么我在推介药品时就要找出能配合顾客购买需求的药品说明来，但是说明的内容有时会因药品有多种特性的缘故而繁

杂，这就需要我在药品特征中把最影响顾客购买决定的那一点，用最简单、最有效的语言表达出来，使之让顾客能快速的清除明白。

考虑到顾客的专业知识结构，能理解顾客是不能与接受过专业知识训练的自已相比的。我还利用空闲时间，将自己销售的药品多加研究，每种药品至少要总结出三五种销售要点，然后，再视顾客的喜好、需求，选择其中一个要点具体地加以应用，长此以往，我的服务水平就会有有很大的提高。

我的实习工作圆满结束，在此感谢药店的师傅和老师们的。今后我一定更加用心地学习更多的药学知识，造福更多的人。

药店的自我鉴定篇三

20xx年xx月xx号至xx年xx月xx号是我们实习阶段，这是我第一次实习那么久，收获也的一次。9号是一个难忘的日子，我与xx早上六点钟就开始赶到大学城南区搭地铁，一路上又兴奋又有点紧张，毕竟自我没有想到能到xx药业股份公司这样好的实习机会。大概八点钟就到公司，八点十五分开始上班，接下来的40天里，我们都是这样上班的，虽然辛苦，但也过得挺开心挺充实的。

我们被安排在广州市城办的销售部，公司大概分为两个大部门——食品部和药品部，各个部门又分为市场部和销售部，食品部和药品部又有pk组，他们主要负责商超那一块。我们负责海珠区的药店，这样离学校也比较近一点，比较方便。我们几乎每一天到公司的第一件事就是要先开早会，会议上主管传达了公司最近的活动和活动对各业务员的要求，然后各业务员汇报昨日的工作、遇到的问题 and 当天的工作打算。开完会之后，大家直奔自我负责的药店，我们也跟着业务员去各个药店看看情景。公司不让我们实习生自我跑业务，公司的业务员几乎分布广州的各个区域和小巷，每个业务员负

责的区域和路线基本都固定了，并不缺我们帮他跑业务，何况我们能自我去跑业务的话，公司要帮我们办一些证件，也不容易，所以我们只能跟着业务员去跑，看他们是怎样做的，帮一下他们。自我不能去亲身体会，这一点觉得挺遗憾的。

一样作风。记得影响很深的是有一位新加入的业务员，她在没多久就能与很多客户很熟，并让他们不用收摊位费的情景下，让她把公司的产品摆在显眼的位置，她只需要给一些小恩小惠给客户，就能为公司省去了不少的摊位费。白云山药业的作风是给一些好处给药店，不像xx那样经常搞药品促销。中山的中智药业要业务员自我配送药品给药店。还有一些不知名品牌的药企，他们的产品批给药店比较便宜，药店的很多利润都是来自于这些药品，而名企药业的利润都很薄。

单单拿物料就不容易拿了，一个人又负责一百多家药店，哪有那么容易啊，拿着物料搭车，又多不方便就有多不方便，总之一句话就是辛苦了。相比较之下，才明白大学生生活还是很简便的了，起码都有一点自我的时间做自我喜欢的事，真是活在福中不知福了。

?他说那些药的药效都差不多，只是名字不一样而已，一般的感冒配给病人的就是一种抗感冒的药加上消炎药就行了，听他那么一说，好像又对，既然药店是营利性的，而同类药的药效又差不多的话，他们介绍给病人哪种药就没有关系了，介绍贵药或者便宜药那就是不用多说的拉。这真的会功效相同吗?我就不明白了。药店不管是什么药业公司的药，只需要能赚钱就能够理解在药店卖，并没有去调查清楚那药业公司是否合法。药业公司又同种药以不一样的商品名出现，生产出很多，并且以新药注册，病人吃出问题的话，究竟是药店负责还是药业公司负责呢?药品市场的不规范，真是让人心寒啊。但最终又是谁的过错呢!

药店的自我鉴定篇四

在西药房里的几个月里使我学会了很多东西，增加好多医学上的知识。

现在我来说说我在西药房实习的情况吧！首先在药房其间我遵守药房的各项。做到上班不迟到，不早退，热爱自己的工作，关心病人，和同事相处得很好，他们也教会我很多知识。

其次我在西药房学习的知识：

一、学会了药物的摆放：同类药物放在一起，做到先进先出。

二、学会了看处方：首先看病号，再看年龄，最后看用法用量。

三、学会了拾处方，拾处方要认真、细心，要检查有没有药物配伍禁忌。

四、学会了处方的计价收费。

最后是我在西药房实习的感想：在这三个月真的学会了很多知识，老师有时会考一下我们，使我们增长很多知识，我运用在学校老师教我的知识加上实际学会很多药学上的知识！

药店的自我鉴定篇五

尊敬的黄总：

您好！首先感谢您能在百忙中让出宝贵的时间审阅我的申请书，并且也很感谢您给我到xx药店实习工作的机会！对此，我感到非常的荣幸和激动！来到公司的那一刻我对自己以后的工作感到很是迷茫，刚接触这个社会什么都不懂，可是我却满怀信心地对自己说，我不怕，不会的以后可以积极的去

学！我一定会珍惜这次宝贵的实习机会，在今后的工作中，一定好好表现自己，全身心地投入到工作中去，为公司明天的发展，贡献自己微薄的力量。！

于是我满怀信心地走进了我现在的工作岗位！在工作初始阶段中出现了很多的缺憾和不完善的地方，但是在店长的指导和同事的助下，在不断的工作中使我在很多方面得到了很程度的提高。在这个岗位上四个多月的工作经历，使我清楚的看到了公司基层员工在与客户接触的实际工作情况，为我转岗后的工作，打下了坚实的基础。

我是xx年xx月xx日进入公司的，至今已有4个多月的时间了。这几个月的的工作中我总是很积极也很认真的完成和做好店长分给我的每项工作，因为我知道自己懂得去做的事情很少，需要训练。真的非常感谢我的领导和同事们，他们给了我很多无私的助和指导，让我能够在与人相处方面和谈吐做人以及介绍药这几方面有了很的升华！让我在工作的时候顺利很多。总结这几个月以来的工作：忙碌伴随着充实，汗水伴随着收获。我满怀信心地期待着能继续做好以后的工作，我希望领导能给我一个转正的机会。我深知一名公司的营业人员，不仅需要耐心、细心，还要具有较强的责任心，能够为自己所做的工作负起责任，并在工作中不断进取，努力提高自己的业务素质和专业素质，力争使公司的声誉和生意登上一个新的台阶，为公司的发展打开一个更加广阔的渠道。我深信我本人一定能做到这些！

在实际工作中，我也存在着许多缺点和不足，比如介绍药品的经验有限，解决问题时有时缺乏果断，偶尔也会被小的挫折影响工作信心。认识到不足的同时，我始终坚信，自省是改进提高的前提。在今后的工作中，我将努力弥补不足，用自己尽心的工作，为公司项目的顺利开展，尽一名员工所能做的最努力。

药店的自我鉴定篇六

药店员工卖出去的不止是药，也是一份份呵护健康的责任，而自我鉴定就是对自己药店工作的一个总结。下面由本小编精心整理的药店员工自我鉴定，希望可以帮到你哦！

转眼间四个月的实习已经结束。起初刚开始工作的时候，常常抱着一颗忐忑不安的心，生怕自己会做错事给店里给顾客带来麻烦。

每天到店里，第一件事就是打开电脑收银、医保系统和清点商品。之后再把店里的陈列和标价签整理好，把调价的和没有标价签的商品进行打印更换标价签，让顾客看起来舒服。没有顾客的时候，我就会把药品说明书里写的性质，功能，用途和用法用量及注意事项认真地看一遍并且把它抄在笔记本里。不懂的就请教店里的阿姨们。

除了掌握用药的技巧，还要学会店里的各项工作。比如说点货、电脑收银、入单、新品建档、机打发票、盘点、近效期等等。但是这些学起来比较容易，难的就在于和顾客之间的沟通，面对各种各样的顾客，必须要用各种各样的语言去灵活变通。但是也有一些无理取闹的顾客上门，不过任凭顾客怎么刁难，为了保持店的形象，我们必须得微笑面对每一位顾客，不能任性，不能冲撞顾客。除了在实习中学到以上的经验以外，以后我们更要注重自己的综合素质，不要把自己的知识仅限于在实习中学到的东西。

专业稳扎，才能在工作时体现出自己的理论优势。只有做到对自身负责，才会对每一位客人负责。我会尽我所能去学习更多的专业知识去报答和回馈这个社会，这才是学药学的根本，让我们为学药救世济人而骄傲自豪。

在实习期间，我严格遵守该店的劳动纪律和一切工作管理制

度，自觉以医学生规范严格要求约束自己，不畏酷暑，认真工作，基本做到了无差错事故；理论联系实际，不怕出错、虚心请教，努力扩展了自己的知识面，丰富了思维方法，切实体会到了实习的真正意义；不仅如此，我们更是认真规范操作技术、熟练应用在平常实验课中学到的操作方法和流程，积极同带教老师相配合，尽量完善日常实习工作。

药用植物学在中药材鉴定中的应用意义重大。大部分情况我们根本不用理化鉴别的方法，只用植物形态学的鉴别方法就可以鉴定。因为大多植物有其特有的遗传基因，于是能表现出基本稳定的形态特征，这样，我们在中药材鉴定中“努力寻找不同因子”就可以鉴定植物类中药材的真伪。例如：小品种中的石楠藤是蔷薇科的植物，而有时采购来的药材表现出：节膨大、有扁节，这是胡椒科的石南藤的特征，这样就明确了只要石楠藤中出以上两种特征就可以断定药材掺伪。

顾客在药店购药时，因为感冒会买几种感冒药同时服用；因为胃病会买几种治胃病的药同时服用；因为稍有炎症就会同时服用几种消炎药，这时，我就利用我所学的知识向他们说明感冒药多含有相同的解热镇痛药成分，多药联用有可能会造成重复用药产生药物不良反应，多种抗生素合用有时不但不产生协同作用，而且还会产生药抗，使治疗失败，所以就要提醒他们应该对症下药，不能用这种“大撒网”的方式治疗。这时顾客会非常满意的购买任意一种针对性的药品，而且还会认同这种为顾客着想的做法。

通过实习，我对中西药房的工作有了进一步的认识，进一步了解了药库和制剂室的工作任务，在实习过程中我们以踏实的工作作风，勤奋好学的工作态度，虚心向上的学习精神得到了同行们的一致好评。

在西药房里的几个月里使我学会了很多东西，增加好多医学上的知识。

现在我来说说我在西药房实习的情况吧!首先在药房其间我遵守药房的各项规章制度。做到上班不迟到，不早退，热爱自己的工作，关心病人，和同事相处得很好，他们也教会我很多知识。

其次我在西药房学习的知识：

一、学会了药物的摆放：同类药物放在一起，做到先进先出。

二、学会了看处方：首先看病号，再看年龄，最后看用法用量。

三、学会了拾处方，拾处方要认真、细心，要检查有没有药物配伍禁忌。

四、学会了处方的计价收费。

最后是我在西药方实习的感想：在这三个月真的学会了很多知识，老师有时会考一下我们，使我们增长很多知识。我运用在学校老师教我的知识加上实际见习学会很多药学上的知识!

药店的自我鉴定篇七

三个月的药房见习活动结束了，收获颇丰。

大一的见习生就仅有我和中药班的一个男生，可见这次见习机会是多么的难得，所以我格外珍惜这次得来不易的机会。

初到药房，有些期待有些紧张，期待是因为以前都没有到过药房所以很想看看传说中的药方长啥样;紧张时怕自我做不好，因为才大一，没有学到中药不明白那些药长什么样，有什么功效，怕自我会做不好会挨骂。在这两种心境的夹击下我跟

着师兄师姐走进了中药房……进了药房才明白一切并没有自我想象中的可怕，药房里的教师跟师姐都很和蔼，教师给我们的第一个要求就是打开药箱认药，第二个要求就是加药，当然第二个要求是建立在第一个要求之上的，如果我们连药都没认识很可能会加错药，那导致的后果也许会很严重。

加药其实也有很大学问的，比如说药柜很有规律，所有的药在每个柜的位置都相同，比较贵的药放在公共柜，普通并且常用的药就放在调剂师自我的`柜；在药库里，每种药的位置都是固定的以便于调剂师找药加药；加药不能加得太满，否则药会容易混合。还有就是很多种药都长得很像，要是我们不注意很容易会加错药，这样在调剂师称药时就会称错，直接导致药方的药没捡对达不到治疗效果可能事小，要是所以引起病人的什么问题或是导致死亡那事情就大了。所以加药要认真认药，做到看标签加药。

作为制药专业的学生，我的课程没设有《中药学》，无形之中就使我对中药的接触少了许多，借这次的机会弥补了专业没有开设中药课程的遗憾。在药房里，我除了帮加药之外还利用加药的同时认识了很多种药，虽然各种药的药效没有很深的认识可是先认识药再了解药效也是一种学习的途径。在药房三个月，我能简便的辨别出很多种常用药，如：生地、熟地、黄精、紫菀、石斛、党参、太子参、元胡、柴胡、附子、女贞子……还有很多很多，那里就不一一例举了。除了对药的认识，我还学会了称药、分药，也明白在药房工作是件辛苦的事，无论是称药还是核药都需要绝对的耐心与细心，所以，在药房工作的教师们无疑都是值得尊敬的，因为他们用自我的辛劳换取病人的安康。

综合来说，在药房见习的这三个月无论是在学识上还是在精神上我都有了提高。

药店的自我鉴定篇八

很荣幸我们xx级药学与经营管理的全体学生于20xx年来到郑州市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，。同时在时间上使用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倾心，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。

药店的自我鉴定篇九

在实习工作期间，我能热情招呼，微笑待客，礼貌谢别。咨询回答专业、耐心、细致，使顾客满意。做事认认真真，从不马虎。

在销售的过程中，顾客购买药品往往是出于某种需求，没有

无病乱吃药的人

那么我在推介药品时就要找出能配合顾客购买需求的药品说明来，但是说明的内容有时会因药品有多种特性的缘故而繁杂，这就需要我在药品特征中把最影响顾客购买决定的那一点，用最简单、最有效的语言表达出来，使之让顾客能快速的清除明白。

考虑到顾客的专业知识结构，能理解顾客是不能与接受过专业知识训练的自己相比的。我还利用空闲时间，将自己销售的药品多加研究，每种药品至少要总结出三五种销售要点，然后，再视顾客的喜好、需求，选择其中一个要点具体地加以应用，长此以往，我的服务水平就会有很的提高。

我的实习工作圆满结束，在此感谢药店的师傅和老师们的。今后我一定更加用心地学习更多的药学知识，造福更多的人。

初到药店工作，老同事就向我说明了零售药店与医院药房的不同，医院药房的药师只需凭医师处方发药，而零售药店的顾客多是对药品认识较少的非专业人员，所以，药店的药师在对顾客介绍药品时，要尽可能的多向顾客说明药品的用途及性能，对每一个顾客负责，我所在的药店经营的有中药、中成药、西药及医疗器械，现将过去一年的工作情况做一个总结。

在工作期间，我严格遵守药店的规章制度，勤勤恳恳，认真工作，基本做到了无差错事故；同时虚心请教，与共事的老同志交流处方等多方面的问题，进行处方分析，扩展了自己的知识面，丰富了思维方法，切实体会到了工作中的真正意义；不仅如此，我们更是认真规范操作技术，熟练应用在平常实验课中学到的操作方法和流程，尽量完善日常工作。我主动积极、勤快认真的态度以及良好的沟通能力给来店购买药品的顾客留下了深刻的印象。

顾客在药店购药时，因为感冒会买几种感冒药同时服用；因为

胃病会买几种治胃病的药同时服用；因为稍有炎症就会同时服用几种消炎药，这时，我就利用我所学的知识向他们说明感冒药多含有相同的解热镇痛药的成分，多药联用有可能会造成重复用药，产生药物不良应；多种抗生素合用有时不但不能产生协同作用，还会产生拮抗作用，使治疗失败，所以就要提醒他们应该对症下药，不能用这种撒网的方式治疗。

这时顾客会非常满意的购买任意一种针对性的药品，而且还会认同我这种为顾客着想的做法。

在药店工作以来，我积极地在实践中成长，理论联系实际，争取让自己的专业水准和服务水平更上一层楼。老话说的好，师傅领进门，修行在个人，虽然我接受过4年学的药学专业知识的学习，但是我想，只有在实践中积极探索，学以致用，才能真正地成为一名合格的药师为广的顾客服务。

在这将近一年的工作里，我不止为公司完成了各项任务，同时也提高了自己的能力。像我这样没有工作经验的人，更需要多做事来积累自己的经验。在实习中，我认真履行岗位现职，很好地完成了各项工作任务。

一是坚持完成领导交给自己的任务，一如既往，坚持不懈，努力做到让领导放心、满意；

三是档案管理，把一百多家药店的筹建、验收、员工培训和员工资料档案和健康档案的资料整理和归档。

工作同时，也发现了自己很多不足的地方，如对药店的日常管理和各方面的程序管理还不够明白，因此，我努力学习并克服，初见效果。我注重工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、模索、查阅资料实践锻炼，较快地进入了工作状态。

另一方面，多问问同事，不断丰富知识撑握技巧，在各级领

导和同事的助下，从不会到体会，从不熟到熟悉，我逐渐摸清了工作情况，找到了切入点，把握住工作重点。我严格地遵守公司的各项规章制度，从不迟到，从不早退，不旷工，待人处事有礼貌。

首先在药房其间我遵守药房的各项规章制度。做到上班不迟到，不早退，热爱自己的工作，关心病人，和同事相处得很好，他们也教会我很多知识。

其次我在西药房学习的知识：

一、学会了药物的摆放：同类药物放在一起，做到先进先出。

二、学会了看处方：首先看病号，再看年龄，最后看用法用量。

三、学会了拾处方，拾处方要认真、细心，要检查有没有药物配伍禁忌。

四、学会了处方的计价收费。

经过本次三个多月的实习，使我们增长很多知识。我运用在学校老师教我的知识加上实际鉴习学会很多药学上的知识进行融会贯通！为走进社会，为人们作出贡献打牢了基础。

文档为doc格式