

2023年中心药房自我鉴定 药房自我鉴定 (大全10篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

中心药房自我鉴定篇一

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。

中心药房自我鉴定篇二

年的学生生活就要结束了，几年的财会专业知识学习和丰富的课余社会实践经历，培养了我对财会职业的兴趣，也使我在专业技能方面打下了坚实的基础。同时，学生生活的学习和实践，让我从一个少不更事的学生，接触了社会，脱离了幼稚、浮躁和不切实际，心理上更加成熟、坚定，为走上工作岗位做好了心理准备。

在思想素质上，我吃苦耐劳，工作积极主动，能够立工作、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。

在校期间，我在房地产公司营销岗位进行了近一年的见习工作磨练，培养了我良好的工作作风和团队意识，比如多角度了解和掌握会计技术的前沿应用，全方位协助团队开发新产品，埋头苦干的求实精神以及主要配合的'协作观念等。相信在今后的工作中，我会紧密配合公司金融需要，任劳任怨的工作，成为一名称职的财会能手。

中心药房自我鉴定篇三

要教育和培养每一个药学人员热爱药学工作，献身药学事业，树立牢固的专业思想；要有崇高的道德品质、高尚的情操和良好的医德修养：

真诚坦率，精神饱满，谦虚谨慎，认真负责；要高度的组织性、纪律性和集体主义精神，团结协作。

药学人员要对病人极端负责，态度诚恳，和蔼热情，关心体贴病人，掌握病人的心理特点，给予细致的身心护理；严格执行各项规章制度，坚守岗位，按章办事，操作正规，有条不紊，执行医嘱和从事一切操作要思想集中，技术熟练，做到准确、安全、及时，精益求精；要有敏锐的观察力，既要沉着冷静，机智灵活。

药学人员要具有实事求是、勇于探索的精神，要认真掌握本学科基本理论，药学是一门应用学科，必须注意在实践中积累丰富的临床经验，要掌握熟练的技术和过硬的本领；要刻苦钻研业务；要善于总结经验，不断探索，开展研究，勇于创新，努力提高业务技术水平；拓宽自己的知识面，更好地为病人的身心健康服务。在新的环境里，我也会百分之百的努力！我会加油，我也会对所有人说：

加油！不光要总结，更要实践，用自己的切身行动证明一切！

中心药房自我鉴定篇四

在西药房里的几个月里使我学会了许多东西，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

许多知识。

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许多知识，老师有时会考一下我们，使我们增长许多知识。我运用在学校老师教我的知识加上实际见习学会许多药学上的知识！

中心药房自我鉴定篇五

在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。

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！

中心药房自我鉴定篇六

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”是新时期下的医生所应具备的素质。校训“健康所系，性命相托”时刻提醒我刻苦学习奋发向上。理论学习中，我克己求严，勤奋认真，顺利完成了必修课程。在良师益友的指导帮助下，系统掌握了医学知识，为日后进入临床打下了扎实基础。

作为一名药学专业的学员，只学习书本知识是远远不够的，是不能学以致用的，理论和实践相结合才能把我们所学的知识带给人们，所以，我深入到基层在药品销售岗位接受锻炼。初到药店工作，老同事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，而零售药店的顾客大多是对药品认识较少的非专业人员，所以，销售人员在对顾客销售药品时，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、非药及一部分器械，现将实习学习情况作一个总结鉴定。

在实习期间，我严格遵守该院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，并在上下班之余主动为到医院就诊的患者义务解答关于科室位置就诊步骤等方面的问答，积极维护了药学院的良好形象；并且理论联系实际，不怕出错、虚心请教，同带教老师共同商量处方方面的问题，进行处方分析，大大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，给各带教老师留下了深刻的印象，并通过实习笔记的方式记录自己在工作中的点点心得，由于我的主动积极，勤快认真以及良好的医患沟通能力，各科室给予的好评。

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。

“师傅领进门，修行在个人”，虽然无缘与于老师继续学习下去因为实习即将结束，但是于老师已经将学习方法和工作技巧教于我，今后我一定能在实践中成长为一名中药材鉴定能手。

在药店工作还能学习一些课堂外的东西，比如过桥就是黄连，因为黄连根茎的中段细瘦，状如茎杆，形如小桥，所以称为过桥。当然还有针眼就是半夏，砂眼就是银柴胡等等一些中

药的别名，这些都是是在药店购药的中药处方上学到的知识。

在销售部是最锻炼与人处事、说话的，我的工作主要是接待顾客、接听电话记录医院及药店采购单，接收传真。

在药店接待顾客时，顾客购买所需药品时候会由于同种药品产地多，所以，向顾客推荐药品时，我首先要了解药品本身的情况，然后做简单的介绍，以提高顾客对销售人员的信任度。

接听电话时要语气平和有礼貌。遇到不懂的地方认真询问，不可以马虎大意，有时候医院的采购说话并非普通话带有口音，尤其是南方口音，那时一定要注意力集中，防止听错或漏听。

在这里我不知不觉地融入了整个团队。当自己的工作干完时主动帮助他人，同时我也得到了别人的好评和关心。

在销售部实习期间我学会了用办公自动化设备，如传真机、复印机等。学校里学习的office软件在这里也得到使用并有所提高，一个人的工作能力是各方面综合知识表现，当今社会竞争越来越激烈，一个人的知识要全面广泛，但在本专业要精益求精，这样才能适应职场的激烈竞争。

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带教老师的一致好评。

实习是步入社会前的预演，实习中的苦与乐都尝尽后发现自己长大了。今后将步入社会参加工作，从北京中医药大学走出的我将牢记“勤求博采，厚德济生”的校训，肩负起中药学工作者的使命和责任。工作对得起职业，做事对得起国家。

中心药房自我鉴定篇七

在西药房里的几个月里使我学会了许多东西，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，他们也教会我许多知识。

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许多知识，老师有时会考一下我们，使我们增长许多知识。我运用在学校老师教我的知识加上实际见习学会许多药学上的知识！

中心药房自我鉴定篇八

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。

形象、具体地表现药品。如果一心一意追求简短，有时会过于抽象，让顾客感到茫然不知所措。因此，我会用生动、具体的言词表现药品，顾客会比较容易接受。我不会使用过多的专业术语。以免顾客听不明白而导致销售中断。专业的术语虽然可以给顾客留下深刻的印象，觉得这位药店营业员真专业，但它也了顾客对该产品或服务的理解，而阻碍了顾客的购买欲望。所以，我在推介药品时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提高。

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

过了一个暑期的实习，让我在从中明白到，对学生而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化。通过自身的不断努力，无论是在实践上还是工作上，都使我有了解和收获。

在每天的实习工作中，我学到了许多课本上学不到的东西，同样也遇到了许多的困难和挫折，看到了自己本身存在着许多问题。以前总以为液相色谱分析很简单，配样进针就完事了，可现在发现并不是那么简单，在实际工作中，样品，流动相，仪器以及温度，湿度等外界因素对它都有很大的影响，任何一个因素出了问题，都不能得到一张合格的图谱。

我也在这次实习中学习到了一些知识：学会了药物的摆放：

同类药物放在一起，做到先进先出；学会了看处方：首先看病号，再看年龄，最后看用法用量。；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；学会了处方的计价收费。

在前期的时候我遇到了一些困难，但在单位老师的帮助下和指导下，使得我能够克服种种困难顺利完成任务。从中我学会了如何发现问题，分析问题，解决问题，认识到医药研究的科学性和严谨性。因此我不再单纯的向老师索取知识，而是更多的思考分析，不再刻板的研究书本定律，而是要学有所用。我能够熟练操作各种仪器，独立完成各项试验工作，综合素质得到了全面的提高。

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。

我不会忘记的是我所获得的宝贵经验的背后，有着各级领导对我的殷切关怀，有着各位老师对我的期望，我会努力做到更好！

中心药房自我鉴定篇九

为适应新形势，迎接新挑战，我有幸于xx年被合工成教院录取，成为合肥工业学的一名函授生，开始了三年的“工学”之路。在这三年的函授学习的日子里，本人始终坚持以“三个代表”与“科学发展观”为指导，认真学习专业理论知识，以更加充满自信与更青春活力践行于实际工作中去。

三年来，本人认真遵守班级管理纪律，做到不迟到、不早退、不无故旷课，有事履行手续的要求，认真完成老师布置的作业，并积极响应校方要求加强闲暇时间的自我学习，以弥补短期函授所达不到的教学效果，通过努力，本人很优秀地通过学校的各门功课的考核，无一门功课补考，受到学校老师

的赞赏。

为“工学”两不误，我一直利用节假日空闲时间来学习，并积极把三年来学习的专业新知识与优良新作风带到工作中去，以创新新方法与新模式出色地完成了每项工作。本人在函授期间，能认真学习学院开设的《药物分析》、《药理学》、《药剂学》、《药物化学》等专业课程，还学习了其它的基础医学知识，积极在课外的实践与实习中，提高自己的动手操作能力与技术。并受到了实习单位的一致好评。

三年的函授学习生活即将过去，但是学无止境，本人一定以此次学习为经验，以工的优良教学理念为指导，加强理论学习，踏实工作作风，做一名优秀的人民公仆。

中心药房自我鉴定篇十

自工作以来，在各药店领导和各位同仁的悉心助下，通过自身的努力和工作相关经验的积累，知识不断拓宽，业务不断提高。工作多年来，我的和业务素质都有较的提高。在药店工作期间，认真学习《药品管理法》、《经营管理制度》、《产品质量法》、《商品质量养护》等相关法规，积极参加药品监督、管理局组织开办的岗位培训。以安全有效用药作为自己的职业道德要求。全心全意为人民服务，以礼待人。热情服务，耐心解答问题，为患者提供一些用药的保健知识。

营业员的劳动就是要完成从接待顾客、解答疑难、促进销售、包扎商品到结算货款等一系列商业活动任务。服务态度、工作作风、仪容仪表等直接影响服务效果和企业的声誉和形象。从某种意义上讲，营业员就是企业的象征和代言人。正是由于营业员的这种与顾客直接打交道的特殊地位，可以从营业员身上找到一条企业公关和广告的捷径。因此，通过提高营业员的整体素质，塑造最完美的营业员形象，可以有效地树立药店形象并达到良好的广告宣传效果。

在工作期间，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。

形象、具体地表现药品。如果一心一意追求简短，有时会过于抽象，让顾客感到茫然不知所措。因此，我会用生动、具体的言词表现药品，顾客会比较容易接受。我不会使用过多的专业术语。以免顾客听不明白而导致销售中断。专业的术语虽然可以给顾客留下深刻的印象，觉得这位药店营业员真专业，但它也了顾客对该产品或服务的理解，而阻碍了顾客的购买欲望。所以，我在推介药品时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提高。

这份工作虽然很普通，但是我喜欢这份工作，喜欢用微笑引导顾客，喜欢替顾客解难，所以对于这份工作，我会更加的努力做好本分！