

实习报告总结多篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/qiuzhi/5727.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

[寄语]药店实习报告多篇为飞速范文网的会员投稿推荐，但愿对你的学习工作带来帮助。

药店实习报告范文1

自从我踏入药学殿堂的那一刻起，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坚实基础。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报告。

一、严守劳动纪律，以员工的标准要求自己

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滴滴，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。

二、如何做好药品知识及医学知识的学习

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，这样们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，状如茎秆，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，这些都是药店购药的中药处方上学到的知识。

三、如何做好销售服务工作

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容入了整个团队。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。

药店实习报告范文2

很荣幸我们_级药学与经营管理的全体学生于20_年来到郑州市_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：

一、实习的时间和人数的安排

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20__。__。__至20__。__。__。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。

二、实习阶段的认识和学习

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。

三、加强自身学习，提高专业知识和认识

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。

四、存在的问题

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。

五、建议

通过这二个月的实习和工作，使我们大致的了解了_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。

药店实习报告范文3

大学的生活结束了，从那时起，我们才算是真正的成人了，真正地走向了社会。结束了在校时的欢声笑语，结束了上课时的活跃氛围，更加怀念的还是同住了三年的舍友们，我们已经收拾好了所有细软，离开了我们共同的“小家”，迎接我们的是社会的“大家”。11月22日，我们各奔东西了，开始了新生活，写简历、面试，到用人单位接收的通知。从那时起，我才知道做一个学生是多么的幸福，社会是复杂的，工作很不好找。

很幸运，我被北京同仁堂连锁药店有限责任公司录用了，我之所以会选择去那里是因为同仁堂有着340年的历史，是老字号，在全国甚至在全世界有着很高的名誉;同时同仁堂是国有企业，待遇比较好，而且在那里我可以学到很多知识来充实自己。同仁堂连锁药店有限责任公司隶属同仁堂商业公司，而同仁堂商业公司是同仁堂集团底下的十大公司之一，属于商业零售性质。北京同仁堂连锁药店有限责任公司就是这样，主要以药品零售为主，在北京有60多家连锁药店。12月14日我被分到了同仁堂连锁药店有限责任公司刘家窑药店工作，主要是配合出纳完成日常结算工作。

同仁堂刘家窑药店位于刘家窑桥西北角，在南三环边上，紧邻地铁刘家窑站，地理位置很好。药店周边挨着苏宁电器和很多餐馆，处于人流较多的位置。尤其是上下班高峰，来药店买药的人很多，是个提高收入的好时机。来药店的第一天，我还不太熟悉出纳所应做的工作，但经理和出纳都对我很好，很照顾我，教我怎么干。出纳更是手把手地教我，使我对工作有了信心。刚来刘家窑药店的前几天，真是不喜欢工作，甚至有了打退堂鼓的心思，因为是自己不愿意做的事情，而且又面对那么多新人新事，面对着那么多陌生的眼睛，看着外面卖药师傅们的议论纷纷，我真的不知如何是好，很尴尬。但又想想，工作就是这样，不要因为自己不喜欢这份工作或是自己的情绪来面对工作，这样永远都做不好，我下定决心一定要好好珍惜这份工作，好好学习各种出纳知识，为自己以后的人生铺好道路。

工作的前几天，我慢慢学会了怎么用系统软件，因为所有连锁药店都使同一种系统软件，以便于办理各种业务，如请货、收货、退货、查看调价，查看商品价格和结算，最重要的就是和总部通讯，因为每天总部都会有新消息告诉各门店，只有和总部通讯，才能及时了解最新消息，从而做出相应的对策。然后，我又开始学习收银，拿到顾客给的销售小票后要入机，认真核对药品的编

号、价格和批号是否正确，这样才能和电脑上相吻合，从而电脑才会认可。同仁堂的药品有字头区分，比如说“1”字头的为成药，“2”字头为饮片，“3”字头和“6”字头为西药，“4”字头为保健食品等一共九个字头，每次自己留存的小票应按字头放好，以便每天晚上的结账。还有就是刷卡，一定要打好要刷的金额，以免发生金额错误，刷完后要把银行存根和商户存根保留好，每礼拜要上交给公司。学习了这些后，我就开始正式步入出纳的学习了。跟着师傅学后才发现，有时书本上的东西很死，实际上工作的时候并不是这样，而是比较灵活。我也觉得平常在学校的时候学习很好，但等实际工作了，却得不到很好的实践，甚至不知如何下手，多数的知识自己还是不会，甚至还处于初级状态。有时脑子总是处在半知半解的状态，师傅说几遍我也听不懂，得等实际操作几天后才算明白。有时总是看着师傅做，但等自己真正开始做的时候，就又不明白了。从中我真的体会到了光看是没有用的，只有自己亲自动手做起来，才算是领会，才算是彻底明白。

实习两个月后，我基本上掌握了出纳的工作，同时对工作的流程和步骤有了进一步的体会和理解，并且工作不是那么费劲了，我配合着师傅每天做好出纳的日常工作，对出纳的认识也有了进一步的提高。它的步骤基本上是这样的：(1)每天早晨打盘点表，交给各柜组进行实货的盘点整理销售小票，做日报表查看软件是否有调价、清货通知从收银员那里取得货款后送存银行，登记银行日记账和现金日记账。每天基本上的工作就是这些，同时出纳还要每星期三去总公司交货款，以转账支票的形式上交。并且报销各种费用，如果自己门店还有什么别的交代事项，出纳还要去公司各部室完成相应的工作。每月的25号为每月大盘，出纳要做盘点表和能源台帐，月初要上报经营数据，10号左右发奖金，由经理开完经理例会后带回给出纳。主要的工作流程就是这些，虽然看上去并不是很累，但每项工作都要认真，一个数字的错误，就会使全盘发生错误，这也体现了作为财会工作者的严谨性。

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，了解各种药品的药性。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。同仁堂的药是很有名的，其中以大蜜丸最为普遍，最有名的当然是安宫牛黄丸，用于清热开窍，豁痰解毒，治疗温热病热陷心包，中风昏迷，小儿惊厥，是同仁堂出品的一种名贵的中成药，很有疗效，甚至在全世界都很有名。要想卖药卖出名堂也是很不容易的，除了具备药师资格外，还要有一定的经验。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。

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，每天心情都很好，为我加大了不少工作的动力。

时间过得真是很快，3月11日那天我被调到了北京同仁堂连锁药店有限责任公司木樨园药店，成为了一名真正的出纳。木樨园药店是个新开的药店，位于南三环西路，离刘家窑药店很近，面积300平米，是北京市同仁堂所有连锁药店里最大的药店，而且房租很贵。那块紧邻木樨园服装批发集散地，外地流动人口很大，是个很不错的地价。

开店初期，真是很累，除了验货外，我自己还要去办理各种证照。有税务登记证、组织机构代码、统计证、医疗器械、保健食品、食品流通等等。每天都在外面跑，自己办公室里的工作却完不成，那时真是很急，但没有办法，着急是没有用的，只能慢慢来。又是面对一个新的环境，新的

同事和新的经理，但这次有所不同，因为这次是我正式独立上岗。对于这些新的同事，我有所不适应，尤其是和经理，有时意见会不同，这是需要相互磨合的。经过一个多月后，我的工作基本上走上了正轨，但仍然会出现不会的问题，我会请教别人，并加以铭记。我对于备用金的管理和自己库存现金的管理很上心，对每笔金额都会记录，并让在场人签字确认。同时在去银行存款时，记好日期和金额，并随时登记银行日记账，使得账目清晰明了。并受到了经理的认可与好评。

在同仁堂工作已经4个多月了，我认识了不少的新鲜事物，认识了很多好朋友，虽然仍处于实习中，但我已经把自己融入在了这个大集体中，我为自己是同仁堂的一员而感到骄傲与自豪。我也在这四个月中懂得了不少道理：

要认真踏实地做好自己应做的事情。自己所做的工作是财会工作，这就更要求具备工作的严谨态度。也要具备作为财会人员的基本道德规范和高尚的节操。单位的钱要保管好，并且要有规律的进行清点，对每一笔发生的业务要记账，并且每月月底按时结账。点钱的时候要踏实认真，不能一心二用，更不能有什么侥幸心理。

做事要有始有终。每天工作很忙，但心不能浮躁，办完一件事后才能去办另一件事，不能手忙脚乱。做完一件事后要有收尾，并及时作好记录。

尊敬师长，团结同事。同事们的普遍年龄都比自己大，他们经验比我多，见识也比我多，自己更应该去尊重他们，并且有问题及时请教，从中自己也可以获得很多经验。

在同仁堂木樨园药店工作中，我也有很多困惑，每天都会有不同的问题出现，比如预算外怎么去报销，员工餐费明细表怎么做，支票怎么填；协配的来货票怎样去换票等。遇到这些问题，我会请教别的店有经验的出纳，并且我也会请教我的会计主管，她们都会帮助我，耐心给我讲解。

同时，在工作时，我也发现了药店存在的很多不足。

销售小票书写不规范。每次销售药品时，都要开小票，小票为一式三联。写小票时必须要注意商品编码、名称、厂家，同时，金额要写正确。但有的员工仍然没有注意这点，不是忘了写厂家就是写错编码，造成电脑出现“未出”情况。

来货时分工应明确。每次来货时，所有员工全都去搬药，把箱子里的药品全部拿出来，然后再核对。我认为，应该确立验收员，把每个人应该做的工作分好，这样才不会出现药品漏数或重数现象，节约了很多时间。

新开门店办理各事项应由公司办公室出人陪同。对于新开的药店来说，办理各种证照是首要的事情。连锁药店属于分支机构，在办理证件时都会让你出示上级机构的证照副本，甚至有的还要看原件。公司办公室应配合门店完成各种证件的准备与整理，尤其是在开立对公银行时更应该由办公室出面陪同门店出纳开立银行帐户。但公司办公室做得比较欠缺，既不同意给原件，又没有人员出面，给各门店造成了极大的障碍，使得各种执照的办理并不是很顺利，耽误了时间，永远处于被动局面。所以，我希望在今后开立新门店时，办公室人员能够为底下门店所着想，钱大家一块挣，为什么不去相互扶持呢？

针对这些不足，我会及时去纠正，并且在适当的情况下向领导反映，以便使工作正常进行，方便于大家。

在工作的这几个月里，我确实挺怀念上学的时候，觉得那时真的很无忧无虑，每天什么都不用想，除了上课，写作业就是和同学在一起玩。而现在却不同了，是为了生活而工作，有的东西想逃避也逃避不了，因为这就是社会。现在想想，觉得上课所学的东西很有用，没白学。我曾经上过会计基础课，做过记账凭证，写过账簿，也做过会计分录，现在也考了会计从业资格证书。这些对于现在的工作真的很有用处。在实践中学习真东西，既能使工作顺利进行，又在工作中发现自己的不足，从而提高自己的专业技能。我希望学校应该多增加一些实操课程，加强学生们的动手能力，加大技能培训，以使得学生们在踏上工作岗位时不那么费劲，积累更多的经验，为走向社会打下坚实的基础。还应该加强学生们的沟通能力，在工作时，与陌生人打交道的次数会很多，说话的方式，言谈举止的注意都会给人留下深刻的印象，我认为学校应开设语言交流课程，增加学生们的沟通能力。

“炮制虽繁必不敢省人工，品味虽贵必不敢省物力”这句话永远牢记在我心中，我深深地体会到了从这两句话中迸发出来的博大精深！它不仅体现是一种精神，更体现的是一种顽强的永不磨灭的生命力！

我的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，我会牢记同仁堂的精神，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！

药店实习报告范文4

一、实习目的及意义

- 1、认识药品并掌握其销售方法
- 2、实践与锻炼与人接触、与人交往能力

二、实习内容

1、认识货架上的药物品种

本药店有rx(处方药)、otc(非处方药)、保健品、特殊管理药品。常被购买的药品如感冒药、消炎药、胃药等放在方便拿取显眼的位置，标明价码，熟悉管理区域内商品摆放及分区分类。

2、了解常见疾病症状及对症下药

1、1流行性感

1、2普通感冒分为风寒型、风热型、暑湿型、气虚感冒型及表里双感

1、3常用感冒药的价格感康片(10元/盒)、白加黑片(9、5元/盒)、感冒通片(1、5元/盒)、维c银翘片(3、5元/盒)、速效伤风胶囊(4、00元/盒)、板蓝根冲剂(7、50元/袋)、日夜百服宁(12、80元/盒)和泰诺(10、5元/盒)。

2、2胃病胃病分为饮食停滞型、胃阴亏虚型、脾胃虚寒型、寒邪客胃型、肝气犯胃型、肝胃郁热型、瘀血停滞型。

药品有斯达舒、吗丁啉、丽珠得乐、三九胃泰、健胃消食片、温胃舒、三精胃必治等等。

2、3三五官科常见的眼病有红眼、角膜炎、沙眼、近视、中耳炎、鼻炎、咽炎

3、对一些常见疾病进行了深入的了解春天是个美好的季节，到外一片和谐的气象，但是温暖的春天也是细菌、病毒生长繁殖的季节。

比如说感冒、胃病、红眼病。

3、1感冒感冒一年四季皆可发病，但多发季节当属春天，其发病特点及临床表现亦各不相同当然治疗也就不一样了。

3、1、1对流行性感冒(流感)用m2离子通道阻滞剂，如金刚烷胺、金刚乙胺(甲型);

神经氨酸酶抑制剂，如奥司他韦、扎那米韦(甲、乙型)治疗。除药物治疗外，平常要多洗手，多喝水，多锻炼，注意营养，保证睡眠，保持室内空气清新，严重时戴口罩，少在人多的地方聚集。

3、1、2对普通感冒(伤风)根据发病特点给药。

3、1、2、1风寒型:表现为恶寒生，发热轻，无汗，头痛，肢节酸痛，鼻塞声重，咳嗽，流清涕等，应用辛温解表药治疗，中药如麻黄、细辛、防风;

西药如通宣理肺片、九味羌活、参苏理肺丸、风寒表实感冒冲剂、风寒表虚感冒冲剂、柴麻解表丸、桂枝合剂、柴胡饮冲剂。多休息和饮水，食用易消化的食物，

3、1、2、2风热型:表现为身热较重，微恶风，头胀痛，咳嗽，痰黏黄，咽喉红肿疼痛，鼻塞等，应用辛凉解表药来治疗，中药如薄荷、菊花、桑叶;

西药如羚羊感冒片、银翘解素片、羚翘解毒丸、板蓝根冲剂。

3、1、2、3暑湿型:表现为身热，微恶风、汗少、肢体酸痛或疼痛，头昏胀痛，咳嗽黏痰，浊涕，口渴，小便短赤等，应用清暑祛湿解表药来治疗，最常用的是藿香正气液(丸)。

3、1、2、4气虚感冒型:表现为发热，恶寒较重，无汗，咳嗽，咯痰无力等，应用益气解表药进行治疗。

3、1、2、5表里双感:表现为口苦口干，头痛目眩，壮热增寒，咽喉肿痛，大便便结小便赤涩。

应用表里双解解表理清药进行治疗。如防风通圣丸。

3、2胃病

3、2、1饮食停滞型:表现为胃痛，脘腹胀满或吐不消化，大便便结等，应用消食导滞药治疗，如健胃消食片。

3、2、2胃阴亏虚型:表现为胃隐隐作痛，口渴咽干，大便干结等，应用养阴益胃药治疗。

3、2、3脾胃虚寒型:表现为胃隐隐作痛，喜温喜按，空腹痛食痛减，泛吐清水，手足凉，大便溏薄等，应用温中健脾药治疗。

3、2、4寒邪客胃型:表现为胃病暴作,恶寒喜暖,脘腹得温而疼痛减轻,喜欢饮热饮等,应用散寒止痛药治之。

3、2、5肝气犯胃型:表现为胃脘胀闷,大便不畅,因情绪因素而疼痛等,应用舒肝理气药治之。

3、2、6肝胃郁热型:表现为胃脘灼痛,痛热急迫,泛酸,口干口苦等,应用舒肝泻热和胃药治之。

3、2、7瘀血停滞型:表现为胃脘疼痛,痛有固定的位置,按之有针刺感,食后更痛等,应用活血化瘀药治之。

3、3红眼病。

春天还有一些外科病容易发生,如红眼病。红眼病的潜伏期一般为24小时左右。病后常有眼部不适和有异物感,眼多流泪,怕光及胀痛,眼结膜明显充血,球结膜发红,布满血丝、眼内分泌物增多。若为病毒感染所致,又可见眼睑高度水肿、脸结膜上有大量滤泡、患眼侧耳前淋巴结肿大,有压痛,严重的有结膜下出血、角膜发炎、视力模糊。本病在治疗上须分清是细菌,还是病毒所致,若是细菌感染者,用抗生素或磺胺眼药水滴眼;属病毒者,可用盐酸吗琳双胍、疱疹净眼药水滴眼,每小时一次。本病之所以造成暴发流行,主要是接触传染所致。因此,要养成讲卫生、爱清洁、勤洗手的良好习惯,切忌用手揉眼。

三、收获及体会

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。

我对这个销售行业的要求也有了新的认识。药品销售是一种综合性质的行业,除了有良好的专业知识外,还要具备优质的服务态度和售药技巧,这就说明要具备良好的职业素质,顾客一般都有自己喜好的牌子药,一量这个药没有什么太大的疗效减轻不了病状,他们就会改选其它品牌的药物,如电视台广告中经常出现的如感康、白加黑、斯达舒、三精药等等,较多情况下听从药师推荐。这时候就应该向顾客推荐适合的药品,介绍药品的功能主治、用法用量、使用禁忌,当然还有价钱方面的问题,医嘱很重要,这关系到病人的用药安全问题。服用期间不宜喝茶的药物有 金属盐类药物:铁剂(硫酸亚铁、补血糖剂等);钙剂(乳酸钙等);铝剂(氢氧化铝、胃舒平等);钴剂(vitb12);铋剂(次硝酸铋、次碳酸铋等);银剂等。 维生素和酶制剂:vitb1、胰酶等。 解热镇痛药:阿司匹林、氨基比林等。 抗生素类药:红霉素、林可霉素、链霉素、新霉素、四环霉素、利福平等。 镇静催眠药:地西洋、巴比妥类药物。 其它:黄连素、利血平、强心苷、异烟肼、呋喃唑酮、甲基苄肼等。所以要有耐心、要有良心、更要用心。

遇到的一些问题。现在企事业单位都为自己的员工办理了医疗保险卡,在配备了刷卡机的药房或药店里刷药十分的方便,但有时候也会遇到一些麻烦,如停电导致刷卡机无法使用、顾客的医保卡消磁不能使用。这些事情发生后,都必须与顾客说明原因并请其原谅所带来的不便。这个过程中,大部分顾客都表示理解,一些熟识的老顾客会将医保卡放置在药店内,等下次来时再来取,当然这也是该药店信誉保障的一个体现,但也会遇到一些问题比较多的顾客想赊账。有时候还会遇到这样的问题,因为货架上药品品种繁多,在拿的过程中速度比较慢,这也会导致顾客对自己的意见。对于这一方面,我得提高自己的业务水平,平时多看多练,记住品名及放置位置,记住药品的价格就更好了。

对自己今后的就业所面临的问题有了一个深入的了解。中国执业药师协会秘书长说我国至少还需要100万名执业药师。社会对执业药师的需求量还是比较大的,未来考取执业药师就会有良好的就业前景。

药店实习报告范文5

经过半个月在龙州方略益民药店的实践见习,我们的任务顺利完成。不管是在哪些方面收获颇多,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,理论和实践相结合才能把我们所学的知识应用到实际中。这段时间发现自己在某些方面存在不足,今后将继续努力学习.....

我所在的药店经营的有中药、中成药、西药、非药及部分器械，现将见习学习情况作一个总结报告。

一、初来咋到，更加严格要求自己

第一天，因为没有过实践的经验，所以安排到店里的的时候，看的一切既熟悉又陌生;熟悉的是看到我们学习的药品，终于可以大量接触到了实物，有个好机会在实际销售中更了解它们;陌生的是对于这些药品，只不过在书本中接触到的基本药理作用，销售技巧也是在书本中谈到的前人的经验，所以看的有些眼花缭乱了，一时不知道从何下手。

在此期间，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，虚心求教，认真工作。每天负责药品摆放，清洁整理，标签价码对应等工作。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。特别是老人小孩用药时，要认真耐心询问其症状，判断正确，再给他们介绍合适的药品，严格其用法用量。

二、加强自身学习，提高专业知识和认识

通过这两个星期的学习，不紧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，所以在工作中比呢个掉以轻心，要更加投入，不断努力学习，书本上的知识是远远不够的，而且理论和实践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。在药店里做事要有所顾虑，不能随心所欲，重要的是秉承一种学习，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。在接到中药饮片的药单时，首先要学会审单，中药的十八反十九畏要背好，有毒药品要注意用法用量，还要学会称量，单位换算。

当然，要熟悉药品的分类，如要点大致分有非处方类的有;儿科用药，感冒类，呼吸道类，肠胃类，妇科类。处方类的有;消炎镇痛类，肝胆类，心脑血管类，妇科类，肠胃类，呼吸道类，抗生素，儿科类。其他还有外用类，滋补类，医疗器械。还有非药品区。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，药的取拿是不同的，特别是小孩和孕妇的用药特别小心，谨慎。其次在拿药的时候，要用礼貌的态度去接受患者的咨寻，了解患者的身体情况，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。对每一位顾客负责。

我对这个销售行业的要求也有了新的认识。药品销售是一种综合性质的行业，除了有良好的专业知识外，还要具备优质的服务态度和售药技巧，这就说明要具备良好的职业素质，顾客一般都有自己喜好的牌子药，一量这个药没有什么大大的疗效减轻不了病状，他们就会改选其它品牌的药物，如电视台广告中经常出现的如感康、白加黑、斯达舒、三精药等等，较多情况下听从药师推荐。这时候就应该向顾客推荐适合的药品，介绍药品的功能主治、用法用量、使用禁忌，当然还有价钱方面的问题，医嘱很重要，这关系到病人的用药安全问题。

三、遇到的一些问题与解决方法

现在企事业单位都为自己的员工办理了医疗保险卡，在配备了刷卡机的药房或药店里刷药十分的方便，但有时候也会遇到一些麻烦，如停电故障导致刷卡机无法使用、顾客的医保卡消磁不能使用。或者给她们结账时比较慢。这些事情发生后，都必须与顾客说明原因并请其原谅所带来的不便。这个过程中，大部分顾客都表示理解，一些熟识的老顾客会将医保卡放置在药店内，等下次来时再来取，当然这也是该药店信誉保障的一个体现。

有时也会遇到这样的问题，因为药架上的药品品种繁多，在拿药品过程中速度比较慢，这也会导致顾客对自己的意见。对于这一方面，我得提高自己的业务水平，平时多看多练，记住品名及放置位置。还有一个障碍就是，因为药店是多数是面向县里的人，所以大多数说的本地话，这对与我们的沟通就有一定的障碍，这时要语气平和，有礼貌，遇到不懂的地方认真询问，不可以马虎大意，那时一定要注意力集中，防止听错或漏听。

通过短短两个星期的见习，我对自己的能力有了一个更深的了解。我觉得这是一次非常有意义的实习，不但巩固了药学知识，而且通过这次实习不仅锻炼了我的实践能力，还锻炼了我与人接触、与人交往的能力，增强了团队协作能力。

你也可以在飞速范文网搜索更多本站小编为你整理的其他药店实习报告多篇范文。

更多 求职文档 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/qiuzhi/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发