# 药学实习总结

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-09-09

*第一篇：药学实习总结实习总结实习地点：福建省龙岩市金太阳医药有限公司总结报告：为期6个月的实习结束了，我在这六个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益非浅。首先介绍一下我的实习单位：龙岩金太阳医药有限公司董事长罗敦权,现有员...*

**第一篇：药学实习总结**

实习总结

实习地点：福建省龙岩市金太阳医药有限公司

总结报告：为期6个月的实习结束了，我在这六个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益非浅。

首先介绍一下我的实习单位：龙岩金太阳医药有限公司董事长罗敦权,现有员工44人，各类专业技术人员19人，占47.5%，其中：药学技术人员13人，占32.5%，其他人员均持有上岗资格证。专职从事质量管理2人，质量验收员2人，药品养护员2人。经营场地及辅助办公用房总面积652.2平方米，仓储面积2221平方米。2024年7月公司通过药品批发、药品零售连锁“GSP”认证合格公司。公司的服务宗旨：“诚信为本，顾客至上，信誉第一”； 公司的经营方针：“信息为导向，微利为目的，让利于顾客，服务于社会”； 对顾客承诺：“保证药品质量，价格合理”。

高速发展的医药产业需要新型的复合型人才，需要具有创新意识、专业知识和富有团队作业能力的医药市场营销新人。在医药公司实习实践经历，使我对营销职业的兴趣和技能方面获益匪浅。我从坎坷曲折中一步步走过，脱离了幼稚、浮躁和不切实际，心理上更加成熟、坚定，专业功底更加扎实。现将实习工作总结如下：

实习中工作表现：掌握了营销技能实际操作能力，同时使计算机应用水平、社交能力有了很大程度的提高；实习过程中，我积极肯干，虚心好学、工作认真负责，主动参与公司市场调查、产品销售、行政管理、生产运作管理等工作。实习中端正态度，脚踏实地，从基层开始工作，认真了解公司产品，性能特色，公司概况，公司文化。以最快的速度容入公司，完成从一个大学生到一名公司员工的转变。表现出了较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，受到实习单位的好评。并提出了许多合理化建议，做了许多实际工作，为公司的效益和发展做出了贡献。

实习可以分为三个阶段。第一阶段该公司领导安排我在仓库里，做些入库出库和药品日常护理，同时让我公司经销的产品有个详细的了解。库管师傅对我很照顾，一直细心指导我。当产品入库时，他教我如何验收，查看产品资料，质检单，外观包装有无损毁并核对数量，最后填好入库单。当产品出库时，他教我要按出厂日期先后发货，以免造成过期余留，并认真核对品名和数量，绝对不能搞错，尤其是类似产品，极容易搞混淆。最后填好出库单。在日常护理时，要注意保持仓库清洁，每天做好温度和湿度记录，对需要冷藏的药品，要特别注意检查冷藏柜的状态，等等。另外，公司全面信息化，一切记录都要录入电脑，以便公司相关部门和领导随时查询。我还结合课本知识对仓库药品的分类分批管理提出了一些合理化意见，得到了领导的赏识。在此阶段为期一个月，使我亲身体会了药品的分类管理，并认识了许多药品和功效，进一步巩固了课本知识。

第二阶段该公司领导安排我在公司的销售部门工作。对于我这个毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难。所以刚开始那两天无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过对这一阶段的工作使我知道了医药的药品求购，药品供应，药品销售等流通 1

过程。四个月的学习观察和对老同事的分析我总结了一下：专业医药销售，要在销售过程中充分体现专业的学术形象，有目的、有步骤地巧妙应用技巧，不仅使医师药师和营业员明白和理解，更重要的是使他们能接受和同意你的观点和产品，最终达到销售目的。

在整个药品销售链条中医师和药师发挥着关键的作用。药品为医生带来有效的治疗，就是医生需要获得的最大利益。作为一名医药销售人员，首先要明确自己的工作定义，即医药专业销售的定义。其次要明确自己的拜访对象在医药专业销售过程中扮演的角色，最后要明确自己扮演的角色。此外牢记：没有天生的推销专家，只有经由正确训练的专业推销人才。“皇天不负有心人”通过努力我在第二个月里就做成了两挡生意。成功说服了两家医药零售商进购我公司药品。为了这成功的两档生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这四个月的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。虽然在销售部门实习只有四个月，但相信这对我今后工作尤其在销售方面有了一个很好的开始！在销售方面，我提出了以下营销中的沟通盲点：

1、概念模糊。

一些药企销售人员拿着宣传资料与客户沟通时经常出现“概念”障碍。究其原因，是公司忽视了对销售人员的培训，尽管这些销售人员很精明，沟通能力也很强，但不能对产品概念进行准确把握。自己头脑里都概念模糊，怎么能够说服别人呢？还有一些销售人员与客户沟通时总是强调产品的功效以及给客户带来的利益，客户会不停地点头，此时一些销售人员就会认为客户已经明白了自己的真实意图和对产品的概念性了解，其实多数客户是被繁琐的资料和销售人员长时间的表述搞到头晕了。出现此种“沟通盲点”说明药企只是准确定位了产品而忽视了对客户的准确定位。要推行“一分钟说清产品”的理念，促使客户对产品产生兴趣，进而使产品概念清晰化。

2、必须有情感营销意识。

在医药行业的营销之旅中，经历了 “功效”“品牌”两个“时代”。如今，社会整体环境发生了巨大变化，医药产业飞速发展，又一个新的时代正在悄然走来——“情感营销”.也就是业务员不仅要与医师药师店员沟通,还要与消费者交流.情感化服务的心态：对于公司营销人员在与消费者沟通过程中最重要的是掌握好公司最终目的与消费者追求目的的最佳结合点。营销人员应该将自己定位成消费者的知心朋友，营销人员对于消费者要充满爱心，帮助消费者解决消费疑虑等消费心理的问题。然后再通过观察患者的不同消费心理运用销售技巧达到最理想的销售自的。

情感化沟通内容：包括运用情感效果将产品的机理、疗效、疗程、注意禁忌以及公司对患者优惠等因素传达给消费者。运用情感沟通的内容有拉家常、问寒暖、寻病情、谈病例等。

接下来的第三阶段我被安排做医药市场调查，经过一个月的资料收集与分析工作，写了一篇市场调查在医药市场营销中的应用的论文！

一个新兴的医药公司能够成功与否不仅是取决于它的产品是否好坏，更重要的是看它经过详细，周密，准确的一系列市场调研以后制定出来的产品定位和营销方向，是否能以最快最好的方式方法准确的切入市场。

在我的调研论文中主要对以下几个方面做了深入的分析：各种产品的市场需求，公司应该怎么来决定是否该花大价钱购买某个品种？如何评价公司外部环境；产品概念，当公司终于有了一个不错的产品后，然后需要做的就是营销了。我应该怎么和别人“说”这个产品？经过细致的市场调查后得出一整套完善的方法来帮助确立这样的产品概念；市场细分和目标市场选择，这个产品的销售应该在哪些城市？应该覆盖多少家医院和药店？覆盖什么级别的医院？应该去抓哪些科室的医生？我从消费者心理和行为的层面来描述目标客户，从而进行有效的市场细分；产品上市后的跟踪；医药产品广告研究等。

实习收获：主要有四个方面。一是通过直接参与公司的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了大学教学的实践任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。提高了基本技能：具有团队合作能力、表达沟通能力、观察能力、认知能力。素质得到了提高；主要表现在能吃苦耐劳,工作积极主动，能够独立工作、独立思考，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。三是在实习单位受到认可并促成就业。

总的来说实习中我严格遵守实习期间的各项规定，学习态度认真、熟悉了医药公司各类业务的基本职责及工作程序，对医药公司的工作流程有了全面了解，加深对专业理论知识的理解，提高专业操作技能，提升总体专业素质。能够运用市场调研的基本原理，练习市场调研的基本方法与技巧，预测市场需求信息。并能亲自操作市场调研问卷的设计，创新市场调研方法，统计调查结果、预测市场需求信息。发现了自己专业知识筐架中的一些缺失之处，对自己的优缺点有了更深入的了解，明确了将来的发展方向。

另外特别感谢大学里教育过我的所有老师,班主任及学校领导,没有你们的指导,也就不会有我的大学。

胡家和

2024年2月28日

**第二篇：药学实习总结**

作为一名药学专业的学员，只进修书本学问是远远不够的，是不能学以致用的，理论和实践相分离是不能把我们所学的学问带给人们，所以需要到基层在药品出售岗位承受锻炼。初到药店任务，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，出售人员在对顾客出售药品时，要尽能够的多向顾客说明药品的用处及功能。

顾客在药店购药时，由于感冒会买几种感冒药同时服用;胃病会买几种治胃病的药同时服用;由于稍有炎症就会同时服用几种消炎药，这时，我就利用我所学的学问向他们说明感冒药多含有相反的解热镇痛药成分，多药联用有能够会造成反复用药产生药物不良反响，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，使医治失败，所以就要提示他们该当对症下药，不能用这种“大撒网”的方式医治。这时顾客会非常满意的购置恣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。

在我真正到岗位上工作的时候才知道药学工作的不易。我觉得药学工作不仅需要熟练的技巧，而且同样需要优秀的职业素质：1.思想素质：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。2.专业素质：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，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。3.科学素质：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，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。

**第三篇：药学营销实习总结**

医药营销实习总结

成功的医药营销人员中，有外向、积极者，也有内向、态度温和者；有男性、也有女性；有高个子也有矮个子；有善于表达者，也有相对沉默者。那么，各大公司一直在寻找的成功医药营销人员素质应该包括哪些呢？目前有两种方法使我们对优秀营销人员素质有所了解，一是询问药剂科人员、医生喜欢什么样的医药营销人员，二是找出公司大多数成功的医药营销人员的共同特征，提取其共性的东西，加以总结、深化。经过研究，我们认为一个成功的医药营销人员应具备以下五个方面的优秀素质。

一、生理素质

必须具备健康的身体、充沛的精力，这是营销人员开发客户、创造业绩必不可少的本钱。

二、心理素质

（一）强烈的成功欲望

这是取得成就的思想基础，精神支柱，是激发各种自身潜能的原动力。在很多影片

中我们会看到主人公在身体受到重创的情况下，由于有某种强烈欲望的支持，他们往往恍若无痛，坚持奋战，直至胜利。而一旦精神松懈下来，就会体弱难支，立仆于地，其中所体现的就是这个道理。一个成功的营销人员，就应该是一个习惯性的追求者，一个有事业成功感和强烈征服他人欲的人。

（二）毅力

也就是坚韧不拔的精神，坚强持久的意志，为了达到预定目标，不论遇到什么艰难险阻，始终能百折不挠，坚定不移。

（三）容忍

人所能承受的心理负荷是有一定限度的，不外界刺激对心理冲击超过一个限度时会产生心理突变，这个原理称心理容量原理。容忍就是心理容量的扩大，能忍受挫折的打击，承受住超过一定限度的外界刺激，仍保持个人心理活动正常。在医药营销工作中遇到挫折是非常正常的，往往是九次挫折后才会得第十次的成功，如果你的心理容量仅仅是八次挫折，就会与成功擦肩而过。因此我们必须扩大心理容量，提高挫折容忍力，保持容忍的大度。

（四）性格外向

性格外向的人心理活动倾向于外部，经常对外部事物表示关心和兴趣，他们开朗、活泼、善于社交。营销人员需要与各种各样的客户打交道，外向性格有助于人与人之间的接触、沟通。因此，营销人员多选择性格外向的人担任。

（五）自信

对自己的能力、推销的产品、所在的公司充满信心，进而去感染客户，使其对你这个人，你推介的产品，你所在的公司也充满信心，促使营销活动取得成功。

（六）幽默

幽默使人豁超脱，生气勃勃，具有影响力，在人际交往中往往是打破僵局、摆脱困境的润滑剂。

三、道德素质

（一）诚实守信

即以诚待人、实事求是、言之凿凿，这是取得营销成功最有效的方法，也是客户对于营销人员最基本的要求。在现实工作中，我们也经常遇到一些医药代表，他们个人能力并不突出，专业知识也不丰富，却也取得了很好的销售业绩，细究原因，就是他们很好地做到了诚实可信这一点。当然要想取得更加优异的业绩，在其它各方面也要逐步加以完善。

（二）强烈的责任感

首先对企业的高度负责的定神，时刻维护企业的利益，积极塑造企业优良形象，对自己所从事的工作充满热情，这种敬业精神会帮助你赢得客户的尊敬和好感。

其次是对客户有高度负责精神。你提供给客户的产品必须是安全、有效、可靠的产品，所产生的利益是双方共享的，你承诺给客户的服务必须是落在实处的，只有办事认真，时刻为客户着想的营销人员，才会反过来被客户关心和支持。

四、业务素质

（一）敏锐的洞察力

对市场行情、竞争对手情况有特殊的职业敏感，对市场发展趋势能及时作出正确的判断，善于捕捉竞争手有利于自己的相关信息。

善于洞察客户心理，从其细微的行为语言变化中察觉其心理状态，以便掌握时机，达到说服对方的目的。

（二）丰富的产品知识

医药营销是一个特殊的行业，药品是一种特殊的商品，医药营销所面对的人群是一个特殊的群体，无论是药剂科人员还是医生，从某种意义上讲都是药学、医学方面的专家，这就要求我们的营销人员具备丰富的专业知识，对产品的相关疾病知识、药理学常识、产品自身的特点和优势、竞争对手的优缺点等要有充分的了解，对你所推销的品种来讲，你应是高于你的客户的专家，这样在推销工作中才能做到游刃有余、有的放矢，并能及时将有用的信息带给客户。

（三）高超的社交能力

营销工作说到底是做人的工作，要想做到推销产品，首先必须推销自己。营销人员提高社交能力必须自觉塑造自身形象，增强魅力，以吸引和影响客户。

**第四篇：药学专业实习总结**

药学(Pharmacy)专业培养具备药学学科基本理论、基本知识和实验技能，能在药品生产、检验、流通、使用和研究与开发领域从事鉴定、药物设计、一般药物制剂及临床合理用药等方面工作的高级科学技术人才。本文是小文档下载网小编为大家整理的药学专业的实习总结范文，仅供参考。

药学专业实习总结范文一：

十个月弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。原先颇感忸怩的离开大学的围城生活，现在已经渐渐变得顺其自然了，这或许应该是一种庆幸，或许更应该是一种叹息，谁能说得清呢?

从七月份开始我就到北海阳光药业有限公司参加工作，因为平时在学校学的是药学专业知识，很想有机会到外面做关于本专业的工作，使自己的基础更牢固，技术更全面。在这边我的工作从车间生产到质检部化验。这是一家私营企业，这份工作是我第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

大人们都说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的特点，现在我终于亲身体会到了。以前作为一名学生，主要的工作是学习;现在即将踏上社会，显然，自己的身份就有所变化，自然重心也随之而改变，现在我的主要任务应从学习逐步转移到工作上。这十个月，好比是一个过渡期――从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。回想自己在这期间的工作情况，不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有做到位。其实实习时你会发现有时你会忽略掉很多细节的东西，而这些细节有可能会影响你的形象，甚至影响整个工作的进行。态度一定要积极，不要等着活儿来找你，你要主动去找活儿。刚去公司的两个星期时，你会坐冷板凳，老板不会把重要的事情交给你，此时，就要你主动去找工作做，主动谈谈自己对这个工作的想法，主动去找机会表现自己，让老板重视你。总而言之，不要放弃任何一个表现自己的机会。否则，你可能会永远坐冷板凳。现在发现了这个不足之处，应该还算是及时吧，因为我明白了何谓工作。在接下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自己能够把那些不该再存在的特点抹掉。

天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道:工作一两年胜过十多年的读书。十个月的工作时间虽然不长，但是我非常珍惜这次工作的机会，在有限的时间里加深对各种生产工艺和质检化验的了解，找出自身的不足。这次工作的收获对我来说有不少，我自己感觉在知识，技能，与人沟通和交流等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。

通过这次实习，在生产和质检方面我感觉自己有了一定的收获。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。实习单位也给了我很多机会参与他们的生产和质检使我懂得了很多以前难以解决的问题，将来从事生产和质检工作所要面对的问题，如:前期的生产和后期的质检等等。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几月的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。不仅如此，我还在这里学习到了如何协调各部门之间的关系问题以及工作交接问题。由于我是一个还刚要踏出社会的大学生，对于一些职场上应该注意的细节还不是很了解，比如说在我加入生产技术部后，对于经理交待的工作完成情况应该及时向他作一个汇报，让他随时了解我的工作动态，这样他对交代给我工作才会比较放心，并且随时和他保持联系也可以让他对我的能力有一个认可，我在这次工作中就因为缺少一定的沟通犯了个小错误，不过在经理的指导下弥补了错误，由此我也了解到了沟通的重要性，并保证以后不会再犯同样的错误。因此有许多突发的琐事需要处理，如何做到面面俱到，除了工作态度以外工作方法也很重要，每天最好都有一个工作安排，把当天要做的事按重要程度排列出来，最重要的排在最前面，完成一件划掉一件，如果又有突发事件就加在后面，做好记号，这样就不怕做漏掉事情了，不仅如此，每天都应该对当天的工作有个小结，今天我完成了些什么事完成得怎么样，那些地方需要改进如果换种方式做是否会做得更好这些都应该想一想。另外我认为比较重要的一点就是整理好自己的抽屉和资料，凡事有条有序就不会自乱阵脚了。

此次实习，我深深体会到了积累知识的重要性。俗话说:要给学生一碗水，自己就得有一桶水。我对此话深有感触。这次实习，虽有课本作参考，但工作的时候常常涉及生产和质检的问题，确实够我折腾了的。通过这次实习，我真正领会了以前一位老生送给我的一句话:在学校要多看多学，到了社会总有用到的时候。

经过这十个月的实习，我的动手能力提高了不少，最关键的是我的心态更加平和了。我觉得现在的大学生有个最大的问题就是眼高手低，许多才毕业的大学生总是希望一出社会就能找一个好工作，又舒服又找钱的工作，不愿意去做一些比较辛苦的工作，我觉得这种心态是不正确的，没有谁能够一步登天，你现在所看到的拥有令人羡慕工作的人也是从基层一步一步脚踏实地的爬上来的，正是由于毕业生就业理念不成熟造成了大学生在单位的流动性大，许多企业都指明不要应届毕业生，只要有工作经验的老手，结果形成了毕业生找不到工作，而企业又招不到人的恶性循环，解决这个问题的根本是在校大学生应该多到企业基层学习，提高自己的动手能力，放平自己的心态，不要怕辛苦，现在是在为自己积累资本，积累的经验越多，你以后在工作中越能体现自己的价值，眼光应该放长远些，不要只顾眼前一点芝麻而丢掉了西瓜。

十个月的实习，时间也不长，但却有重大的意义。它使我看到了自己的不足，同时看到了自己的长处，并锻炼了自己各方面的能力。这对我今后的学习和工作提供了很大的帮助。此次实习增强了我毕业就业的信心和勇气。由此看来，我们在大学里还是学到了不少东西，只是感觉不到而已。所以，我们有就业危机感是应该的，但不能过于自卑和担忧，否则会妨碍自己的学习。现在，我们能做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质。有些同学可能以为专业课没什么用，其实不然，在实践中是要用到这些理论的。等你实习或工作时，理论优势就体现出来了。为此，学校的理论知识加上自己的实习经验，就更好的为我以后继续工作做好了铺垫!

药学专业实习总结范文二：

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。

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要。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，这样就很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。当然还有针哏就是半夏，砂哏就是银柴胡等等一些中药的别名，这些都是在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

在销售部是最煅练与人处事、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。

药学专业实习总结范文三：

自踏入医学殿堂的那一刻起，我便深刻的认识到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。

在良师益友的指导帮助下，系统掌握了医学知识，为日后打下了扎实基础。

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。“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。

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。

药学专业实习总结范文3篇

**第五篇：药学毕业实习总结**

云南英茂药业有限公司是云南英茂集团股份有限公司下属子公司,成立于1993年10月,当时注册资金300万元,成立之初主要从事药品的批发,零售和采购供应.但由于缺乏企业的战略规划,管理水平不高和分销通路工作存在失误,英茂药业公司错过了98年,99年介入制药领域的关键时期,没有发展壮大,反而亏损连连,经历了许多曲折和坎坷.2024年7月英茂药业公司重新进行战略调整以后,6000万元增资扩股到6准备立足于自产OTC药品市场,计划用三至五年时间,建成符合国家标准的生物产业链体系,构建集科科工贸三位一体的战略发展格局.本人以2024年5月至8月期间,进入英茂药业公司实习,对该公司的OTC分销通路管理的现状产生浓厚兴趣,进行了较广泛深入的调研,通过与企业有关领导,销售部门,企业部门和财务部门的沟通,了解了整个分销通路建设过程中的通路发展规划,经营现状,业务流程,通路成员和销售人员的基本情况,并深入到云南,湖南,湖北,广西,广东等地,与企业销售第一线的销售人员和经销商进行接触,在调研过程中发现企业的分销通路建设过程中的成绩是突出的:

1,分销通路的长度和宽度在大部分区域较为合理.英茂药业公司根据企业现阶段生产的药品为普通品种,价值低,中间环节不能过多,分销通路费用不能太高,同时企业销售人员短缺的实际情况,结合各区域市场经销商分销通路特点,初步三级分销通路模式,较好地解决了产品快速流向市场,广泛覆盖市场的问题;并通过寻找不超过三家的省级经销商,弥补了分销通路之间的盲区,保持分销通路的稳定,减少冲突,最大限度地在稳定分销通路的同时完成较广泛的市场覆盖.2,分销通路的市场覆盖面得到较大提高.英茂药业公司通过对省级区域经销商的选择,较为合理地建设分销通路的长度和宽度,使英茂药业的产品分销通路从原先仅局限于云南省到达了西南,华南的十几个省份,并且市场覆盖面在各个省级区域都有很大程度的提高,产品知名度和忠诚度在逐步提高当中.3,分销通路布局较为合理.英茂药业公司根据产品特点,将省级分销通路建设发展规划暂时限定在长江以南区域,集中精力做好这些省级市场,以达到锻炼销售队伍,积累经验和对现有市场深耕细作的目的.4,分销通路网流走势较为合理.英茂药业公司在分销通路建设的过程中,没有松懈对管理的要求,制定了一系列相应的合同审核,经销商信用额度评估,发货审批,货款风险控制,退换货等制度和流程规范,为分销通路的正常管理奠定了较好的基础.

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找