# 最新药店个人自我鉴定200字 药店个人自我鉴定(7篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-07-19

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。药店个人自我鉴定200字 药店个人自我鉴定篇一我所在的药店经营的有中药、中成药、...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**药店个人自我鉴定200字 药店个人自我鉴定篇一**

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，现将见习学习情景作一个鉴定报告。

第一天，因为没有过实践的经验，所以安排到店里的时候，看的一切既熟悉又陌生;熟悉的是看到我们学习的药品，最终能够很多接触到了实物，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，只可是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，一时不明白从何下手。

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我，不畏酷暑，虚心求教，认真工作。每一天负责药品摆放，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包含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，并且还会产生药抗，使治疗失败，所以就要提醒他们应当对症下药。异常是老人小孩用药时，要认真耐心询问其症状，确定正确，再给他们介绍适宜的药品，严格其用法用量。

经过这两个星期的学习，不紧学到了很多书本上没有的知识，并且还丰富我们的阅历和积累经验。可是还是使我们认识到自我的学识，本事和阅历还很欠缺，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，并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，中药的十八反十九喂要背好，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，对不一样的年龄，性别和不一样程度的人，药的取拿是不一样的，特别是小孩和孕妇的用药特别细心，谨慎。其次在拿药的时候，要用礼貌的态度去理解患者的咨寻，了解患者的身体情景，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，顾客一般都有自我喜好的牌子药，一量这个药没有什么大太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，较多情景下听从药师推荐。这时候就应当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。

此刻企事业单位都为自我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我的意见。对于这一方面，我得提高自我的业务水平，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必须的障碍，这时要语气平和，有礼貌，遇到不懂的地方认真询问，不能够马虎大意，那时必须要注意力集中，防止听错或漏听。

经过短短两个星期的见习，我对自我的本事有了一个更深的了解。我觉得这是一次十分有意义的实习，不但巩固了药学知识，并且经过这次实习不仅仅锻炼了我的实践本事，还锻炼了我与人接触、与人交往的本事，增强了团队协作本事。

**药店个人自我鉴定200字 药店个人自我鉴定篇二**

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：

1、学会了药物的摆放：同类药物放在一起，做到先进先出。

2、学会了看处方：首先看病号，再看年龄，最后看用法用量。

3、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。

4、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鉴习学会很多药学上的知识！

**药店个人自我鉴定200字 药店个人自我鉴定篇三**

自工作以来，在各药店领导和各位同仁的悉心帮助下，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，我的政治和业务素质都有较大的提高。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，但它也封锁了顾客对该产品或服务的理解，反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很大的提高。

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!

**药店个人自我鉴定200字 药店个人自我鉴定篇四**

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。

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，但它也封锁了顾客对该产品或服务的理解，反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。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。

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。他们大多面带焦虑，或面带病容。总之，形形色色的面孔每天不断地变换着，药店仿佛是人生的大看台，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，更好的服务于大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大学生，这种步入社会进行社会实践的机会少之甚少。我认为，我们当今社会的大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，意义重大且影响深刻。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，作为高校大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！同时更让我懂得什么是尊重劳动！虽然是不要任何报酬的实践但我从心里明白钱的来之不易和珍贵。所以经历打工和想象打工是不一样的。我也终于明白，这世界上有很多金玉良言的道理我们都看似明白、理解，其实还差得远，只有真正经历过了，这心坎上才有一道印记。回顾在药店实践的这十几天虽然没有惊心动魄的情景，却也是曲折迂回，给了我人生不少的启发和动力，我深刻的体会到一个很简单的道理，那就是梅花香自苦寒来，宝剑锋从磨砺出！同时我也终于领悟到要在就业形势如此严峻的大城市里取得一席之地，谈何容易？

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大学生活，受用一生，我想，这对我以后的工作生活都会有很大的帮助！

自我鉴定范文 | 自我鉴定表格 | 个人自我鉴定 | 自我鉴定模板 | 自我鉴定格式

**药店个人自我鉴定200字 药店个人自我鉴定篇五**

经过半个月在xx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，是不能学以致用的，理论和实践相结合才能把我们所学的知识应用到实际中。这段时间发现自我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、非药及一部分器械，现将见习学习情景作一个鉴定报告。

第一天，因为没有过实践的经验，所以安排到店里的时候，看的一切既熟悉又陌生;熟悉的是看到我们学习的药品，最终能够很多接触到了实物，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，只可是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，一时不明白从何下手。

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我，不畏酷暑，虚心求教，认真工作。每一天负责药品摆放，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包含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，并且还会产生药抗，使治疗失败，所以就要提醒他们应当对症下药。异常是老人小孩用药时，要认真耐心询问其症状，确定正确，再给他们介绍适宜的药品，严格其用法用量。

经过这两个星期的学习，不紧学到了很多书本上没有的知识，并且还丰富我们的.阅历和积累经验。可是还是使我们认识到自我的学识，本事和阅历还很欠缺，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，并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，中药的十八反十九喂要背好，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，对不一样的年龄，性别和不一样程度的人，药的取拿是不一样的，异常是小孩和孕妇的用药异常细心，谨慎。其次在拿药的时候，要用礼貌的态度去理解患者的咨寻，了解患者的身体情景，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，顾客一般都有自我喜好的牌子药，一量这个药没有什么大太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，较多情景下听从药师推荐。这时候就应当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。

此刻企事业单位都为自我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我的意见。对于这一方面，我得提高自我的业务水平，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必须的障碍，这时要语气平和，有礼貌，遇到不懂的地方认真询问，不能够马虎大意，那时必须要注意力集中，防止听错或漏听。

经过短短两个星期的见习，我对自我的本事有了一个更深的了解。我觉得这是一次十分有意义的实习，不但巩固了药学知识，并且经过这次实习不仅仅锻炼了我的实践本事，还锻炼了我与人接触、与人交往的本事，增强了团队协作本事。

**药店个人自我鉴定200字 药店个人自我鉴定篇六**

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：

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，但它也封锁了顾客对该产品或服务的理解，反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。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。

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鉴习学会很多药学上的知识！

xx年6月份，结束了我学校学生的生活，开始了自己的实习生涯，在这期间里，我在残酷的社会中学到了很多东西，克服了种种困难，让我收获了不止是金钱上的财富，更是人生中宝贵的一笔财富。

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，二是做好日常工作事务，完成自己每天、每个月该做的事，如文件打英复印，整理数据和上传，和有关药店的证照的管理，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的整理和归档。在工作同时，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帮助下，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。

此次的实习为我步入社会以前提供了难得的机会和感知社会的残酷性的机会，让我在实际社会中感受生活，了解在社会生存所应具备的各种能力，通过不断的努力，不断的提高，我有信心在未来的工作中能更好的完成任务。

xx年6月份，结束了我学校学生的生活，开始了自己的实习生涯，在这期间里，我在残酷的社会中学到了很多东西，克服了种种困难，让我收获了不止是金钱上的财富，更是人生中宝贵的一笔财富。

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，二是做好日常工作事务，完成自己每天、每个月该做的事，如文件打英复印，整理数据和上传，和有关药店的证照的管理，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的整理和归档。在工作同时，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帮助下，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。

此次的实习为我步入社会以前提供了难得的机会和感知社会的残酷性的机会，让我在实际社会中感受生活，了解在社会生存所应具备的各种能力，通过不断的努力，不断的提高，我有信心在未来的工作中能更好的完成任务。

**药店个人自我鉴定200字 药店个人自我鉴定篇七**

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学会很多药学上的知识！

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