# 药品验收实习工作总结(优选14篇)

来源：网友投稿 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-08-02

*药品验收实习工作总结17月12号我们来到了xxxx生物技术有限公司进行生产实习，经过实习动员大会，我们对这个公司有了比较深入的了解。>一、实习公司简介xx药业始创于19xx年8月山西太原，20xx年总部迁至xx。目前已是一家拥有2大GMP生...*

**药品验收实习工作总结1**

7月12号我们来到了xxxx生物技术有限公司进行生产实习，经过实习动员大会，我们对这个公司有了比较深入的了解。

>一、实习公司简介

xx药业始创于19xx年8月山西太原，20xx年总部迁至xx。目前已是一家拥有2大GMP生产基地、5家营销公司及1个药物研究中心的大型药业集团。xx公司拥有粉剂、散剂、预混剂、颗粒剂(含中药提取)、口服溶液剂(含中药提取)、小容量注射剂、大容量注射剂、消毒剂(固体、液体)、杀虫剂(固体、液体)、中药提取(甘草流浸膏)、添加剂预混合饲料等10大GMP生产车间、12条生产线，年生产本事可达10万吨以上，是中国动保行业一次性经过GMP认证剂型最多的企业。

公司先后开发出“芪兰囊病饮”“三林合剂”“替磺先”“清宫促孕宝”等市场上家喻户晓的知名产品；其中“芪蓝囊病饮”“清宫促孕宝”等成果获国家发明专利，目前公司在“高浓度复方磺胺真溶液技术”、“大家畜不孕不育技术”、“复合高浓度多维溶液剂”、“诱食促长技术”、“生物控蚊技术”等领域仍处于国内同行业领先地位。

>二、实习收获

1、GMP车间参观

12号午时，我们参观了固体制剂车间，在那里生产部的张经历给我们讲了制剂的分类：颗粒剂、片剂、胶囊剂。颗粒剂的生产过程为：去皮→粉碎→混合→总混→内包装→外包装。片剂的生产过程：压片→内包装→外包装，包装材料为躺椅薄膜等。其设备主要有压片机、总混机、制粒机。之后在液体生产车间我们参观了水纯化的过程：一般水→机器过滤→石英石过滤→活性炭过滤→机器过滤→紫外线杀菌，依次使用的为石英石过滤器活性炭过滤器机器过滤器。洁净区温度一般在18—26摄氏度。湿度为45%—60%。

2、车间生产实习

13号我们开始了正式的实习生活。我们19个人被分成了两组，分别被分在粉剂车间和口服液车间。第一周，我们小组分在了口服液车间。口服液的配制过程我们没有参加，只做了最终的灌装和包装工作。虽然只是看来最简单的包装和灌装，可是也不是想象中那么好做。开始的时候我们贴标签很慢，之后慢慢熟悉了贴的方法，速度快了许多，可是会经常把标签贴坏，之后我们经过反复的工作、仔细思考，最终能将标签贴得快且好。贴过标签后就要将包装好的瓶子装到专门的泡沫盒里，全装好后然后在一盒一盒的往包装盒里装，最终再统一的帖封标装箱。我是第一次接触包装东西，感觉很新鲜、很好玩，所以干的也很带劲，一点也感觉不到累，可是之后做久了就感到这个工作很无聊和乏味了，所以当时真的很佩服在这个车间里工作的员工，他们中有些人在那里已经工作3或4年了。

之后的几天里，我们又到车间的外面帮忙生产杀虫剂。同样，我们进行的还是灌装、封口和贴标签的工作。这虽然封口都是由机器来完成的，但有的瓶子的口会没封住，所以必须得有人在旁边随时把那些没封住口的瓶子挑出来。并且，我们发现封口前，一些大容量瓶子的瓶盖手工拧不严，还需要用专门的扳子来拧，这样封口的时候封住的几率会大很多。其实，类似这样看似极其简单的工作，要想做好也不是那么容易的，要勤于观察发现其中的窍门才能做好医学。

第二周，由于调换工作，我们小组到了粉剂车间。在粉剂车间，我们做了分计量、包装的工作。开始做将粉剂装入包装袋的工作时，由于对计量的多少不是很了解，所以装如袋子的时候总是过多或少。这样给称量的同学带来了麻烦，使生产进度也放慢了。之后，渐渐对计量做到心中有数，称量时的应当向袋子里放多少药物，而后进度也加快了。之后我们又将小包装的药品袋子装入纸盒箱中，进行称量，最终用包装机将箱子进行封口。在这期间，我们还使用了厂里新进的喷码机，对封口完毕的药瓶进行喷码，这使我们对于包装的整个过程有了较为深入的了解。

>三、实习感想

虽然只是短短的两个星期的社会实践，可是它却让我受益匪浅。走出课堂，走入实践。亲身去体会认识实践课本中学到的知识。在这短短十几天的实习里，让我们学到了关于制药方面的专业知识、开阔了视野，更重要的是，在对待企业还有自身发展的认识上，受到了相当的震撼。毫不夸张的说，这次实践，改变了我们以往的一些完全错误的观点。这次实习从各方面都满足了自我的求知期望。

实习前教师给我们做了实习指导，以充分发挥自我的主观能动性，叫我们在现场应多看、多想、多学、多问。同时工作人员也很热情，给我们讲解。实习生活让我学到了许多东西，对我而言有着十分重要的意义。并且在实践本事上也得到了提高，真正地做到了学以致用，让我学到了许多课本上学不到的东西，长了见识、开拓了视野，让我亲身感受到“实践是检验真理的唯一标准”。

经过这次实习，我发现了自我不少问题，自我的缺点、不足，逐渐北自我所认知，自我所学知识的肤浅，专业知识在实际运用中的匮乏让我明白我需要学习的太多，是我熟悉到必须让自我了解等多才能在当今竞争激励的社会中拥有一席之地。

实习中我感受到了动手本事的重要性，在学校都是学的理论。到了工厂就更讲究如何去操作了。当进工厂看到那些对我们来说还是很陌生的一齐时，我佩服那些操作的工人，因为应对着那些复杂的机器非他们操作起来是那么的熟练。经过这次实习我深刻体会到在校大学生和合格工作人员之间的差距，同时我也深刻感觉到了医药产业正在朝着更好、更高的方向进取发展。自我对制药这个汗液加深了了解，明白了GMP的概念和要求，厂房的要求和如何的设计，仓库应当怎样设计和摆放东西。

实习中学到的不仅仅有制药知识，还有人生道理，看到的不仅仅有工厂的美丽环境，看到的还有人之真情。体会到这个世界不是我一个人在奋斗，大家都在奋斗。人生有许多的坎坷，可是只要我们一心向上，加上家人师长同学朋友的鼓励，坚持下去就必须能越过坎坷达通途。深刻的体会到了帮忙与鼓励的重要，人生道路上要互相帮忙互相鼓励，因为人是有情人。要学会坚持，遇到困难，我们必须要坚持，轻易放弃只会让自我后悔。多听、多看、多想、多做、少说，多听别人怎样说，多想自我应当怎样做，然后自我亲自动手去多做，光用嘴巴去说是不行的，所以，我们今后不管干什么都要端正自我的态度，这样才能把事情做好。少埋怨，对存在的问题应当想办法去解决而不是去埋怨。虚心学习，在实习过程中，我们碰到许多问题，有的是我们懂得的，也有许多是我们不懂的，不懂的东西我们要虚心请教，当别人教我们知识的时候，我们也应当虚心的理解，不要认为自我懂得一点鸡毛蒜皮就飘飘然。错不可怕，就怕一错再错，每一个人都有犯错的时候，第一次做错了不要紧，但下次你还在同一个问题上犯错误，那你就享受不到第一次犯错时的待遇了。

实习结束了，感触颇多，不仅仅钦佩于公司科学严谨的生产流程已经管理模式医学，还被他们分工明确、默契配合的团队精神深深打动。在迈入和谐共建、科学发展的今日，引进优秀的企业，共享先进的科技，是构建和谐礼貌社会的先决条件。作为一名药学专业，在参观学习中，我深刻感觉到理论知识和具体的生产实践之间还是有很大的差距。这就要求我们在将来的学习学习生活中要更加注意将课本中资料和实际应用结合起来，为以后的就业做好真正的准备。

通过这次实习，我从中学到了许多课本中没有的东西，在就业心态上我也有很大的改变，随时给自我充电，一不留神或许你就被这个世界遗忘，所以我此刻不能再像以前那样虚度光阴，要建立伟大的目标。学会在社会上独立，敢于参加社会竞争，敢于承受社会压力，使自我能够在社会上快速成长。时间悄悄逝去，而我在那里却收获一段欢乐而难忘的时光。我不仅仅从教师和同学们的身上学到很多东西，经过实习让我们对人生观、价值观、世界观有了更进一步的认识，认识人生的价值，价值使我们对工作更有活力。

**药品验收实习工作总结2**

我是企业经营副总，负责财务、供储和销售工作，但主要精力放在销售工作上，为做好药品销售工作，努力提高药品销售量，增加公司经济效益，着重做好三方面工作：

认真学习，提高销售技能技巧。我组织全体销售员包括本人自己认真学习药品知识，提高药品销售技能技巧，提高服务质量，能够解决药品销售中遇到的各类问题，使客户相信我们的公司，相信我们公司的药品，相信我们公司的服务能力，从而建立亲密的合作关系，促进药品销售业务发展，争取为公司排忧解难、多作贡献。

树立目标，推进公司药品销售。我确立“诚信待客户，双赢为目标”的销售宗旨，处处为客户着想，维护客户的利益，有困难自己克服，有问题自己解决，让客户大胆放心使用我们公司的药品，促进公司药品销售。在实际销售工作中，我诚信待客户，在与客户的沟通联系与业务往来中，没有不实的言语和虚假之事，说到做到，使客户乐意与自己来往，信任自己的人格，建立起良好的`友情关系，为公司药品销售打下坚实基础。

培养永不气馁、顽强拼搏的精神。碰到销售形势不好的时候，我时常着急得晚上一个人躺在床上偷偷的哭。但我清醒地意识到：做销售工作不可能一帆风顺，失败是常事，而成功是少数。为此，我培养自己永不气馁、顽强拼搏的精神，把失败作为下次成功的起点，通过认真制定销售工作计划和销售工作措施，力争在销售上取得突破，有所收获。

强化激励，增强工作干劲。人都有惰性，发展药品销售业务不能单凭销售人员的思想和自觉。为此。我采用思想教育、工作鼓励等激励措施，增强销售人员的使命感和责任感，自增压力，勤奋努力工作，争取创造良好销售业绩。

以上是我的总结。进入新的20xx年，我将振奋工作精神，充满工作信心，脚踏实地，认真努力地按照公司的工作精神和工作部署全面做好财务、供储和销售等各项工作，力争取得优异成绩，既促进公司健康持续发展，又报答公司对我的器重与信任。

**药品验收实习工作总结3**

20xx年即将过去，感谢公司提供给我们一个成长的\*台，让我在工作中不断的学习，不断的`进步，慢慢的提升自身的素质与才能。回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多。在此我向公司的领导最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令我在公司的发展更上一个台阶。

在过去的一年中，我的主要工作是负责对所有的来料进行环保测试，其次是协助进料检的检验员进行物料检验。在工作上，紧紧围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。在作风上能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨的做好每一项工作。在进行来料ROHS测试和协助进料检验员工作中工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失，兢兢业业，任劳任怨的完成每一项工作。在协助进料工作的同时，自己坚持一边工作一边学习，也从中学到了不少的知识，让自身的综合素质水\*不断的提高。始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记公司制度，全心全意为公司服务的宗旨。在自己\*凡而普通的工作岗位上，努力做好自己本职工作和领导安排的每一项工作任务。

从总体来说，一年中，严格执行公司的规章制度，较好地履行了作为一名ROHS测试员的专业技术职务的职责，同时也较好地完成了全年的工作任务。

随着公司各项制度的实行，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识也更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为公司做出应有的贡献。充分做到察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长充分发挥他们的主观性及工作积极性，提高自己的整体素质，让自己的工作能力更强更完善。我充分认识到自己既是一个ROHS测试员，更是一个ROHS指令的执行者。在后续的工作中我会为了自己制定的新目标而努力，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。对此我为改善今后工作做如下几点计划：

一、在自己的本职工作岗位上更好的履行测试员的专业技术职务的职责，让全体员工了解我们公司为什么要执行ROHS指令，执行ROHS指令对我们有什么好处。

二、认真收集各项信息数据，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出快速的、正确的决策。

三、在工作中要有清晰的计划性的工作思路，讲究好的工作方法和工作效率，按时或提前完成领导交办的工作。

四、要认真学习本职工作相关的专业知识及相关理论知识。在学习方法上做到在重点中找重点，并结合自己在实际工作中处理的各种异常，有针对性地进行学习，不断提高自己的办公能力。

五、领导交办的每一项工作任务，要分清轻重缓急，合理安排时间，按时、按质、按量完成好每一项工作任务。

六、严格要求自己在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事。

在明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里也在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实的干好工作，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，征取在明年取得更好的工作成绩。

**药品验收实习工作总结4**

本人于20xx年1月15号开始在X公司X项目部进行实习，学到了很多现代信息化现场资料管理的知识涉及安全、质量、经济等方面。在该项目部我主要负责现场资料的跟踪、收集、整理，这一系列的工作让我对建筑施工流程有了一定得了解，巩固了自己所学的专业知识。

关键词：项目部、现代信息化、收获体会

1、实习单位及岗位简介

单位简介： (百度插入即可)

项目简介：

岗位简介：

2、实习内容及过程

2、1负责做建筑安全资料

2、1、1安全生产责任制：

项目各类人员安全生产责任书 (签字完整)，安全生产责任制考核，总分包安全生产责任书(签字完整)项目各工种安全技术操作规程、项目部安全管理人员名单，专职、兼职安全员及安全组织，经济承包中的安全生产责任制考核汇总表，管理人员安全生产责任制考核表，作业员安全生产责任制考表，安全生产责任班组(部门)考核等。

2、1、2目标管理：

制定项目部安全、文明施工管理目标(伤亡控制指标和安全达标、文明施工目标)，项目安全控制指标分解，项目目标考核办法，安全生产管理目标考核汇总，安全生产管理目标考核表等。

2、1、3施工组织设计：

**药品验收实习工作总结5**

刹那间，时间一晃而过，如白隙之间，xx可再回首，却再也不会到来，因为新的一页即将掀开。回顾在电信通的这些日子，有功过，也有得失，各种事实、情感交织，定格了我当前的一个状况。现我从工作和个人两方面进行总结，具体如下：

>一、工作方面

1、工作序语

首先我怀着一颗感恩的心，感谢公司给了我一个锻炼自己的\*台，感谢领导和验收部门所有的同事，正因为有您们无私的帮助和包容，让我顺利地走到了今天。

2、工作感悟

能成为验收中心的一员，是我的荣幸同时又深感责任重大，我们承担着对公司资产的管理、验收、监管等重大使命，我们一时的疏忽、大意，松懈、满足，无疑都是对公司造成重大经济损失、形象损失之根本所在。在复杂的人际交往面前，我始终用这句话作为座右铭来警示自己：“私下里我可以脱掉衣服，但上班我一定穿上铠甲”。

3、工作总结

在过去近一年的工作中，通过完整的工作流程和广泛的人际交往使自己得到了丰富的锻炼，让自己上升了一个新的高度，值得肯定。但又存在很多方面的不足，主要有以下几点：

1、在实际验收过程中不能快速清晰地指认出我们的光缆;

2、对整个工程没有一个明朗的把控;

3、对工作涉及到的相关知识撑握的太少;

4、对公司其它部门的专业知识掌握的太少;

5、对审核资料、填写验收报告这方面还不够仔细、细心;

6、对每月份发的资料的一个工作安排不合理，未做到日清日毕。

7、经常犯同类型的错误。

针对以上问题，在下一年的工作中，我做出了以下要求：

1、坚持原则。加强专业知识的学习积累，切实做好本职工作;

2、发扬“认真”精神。并贯穿于整个工作当中。

3、全面提升自己综合能力，让自己得到进一步的发展。

4、工作计划

在新的一年里，我主要从下以几方面来更好的完成本职工作：a、服从领导安排，按时、按质的完成领导下发的各种工作任务;b、努力学习各种专业知识，提升自己的工作水\*;c、坚持工作原则，深化自己的人格尊严;d、端正态度，敢于挑战压力;e、坚持从实际出发再到实际中去。

5、工作建议

>二、加强部门凝聚力建设

我觉得验收中心的功过是非，都不是哪一个人所能承担和取得的。每个月我们都有自己独立任务，当面对困难和问题的时我们要团结起来，拧成一股绳，集智攻关。所以我建议定期组织培训，培养团队处理和解决问题的能力，增强部门荣誉感，加强团队建设。

>三、组织切合实际的培训

从目前工作中遇到的问题分析，还是存在很多实际验收和流程方面的问题。比如验收流程上系统、进一步规范竣工报告和施工工艺、对入楼路由虚报、设计草图与竣工路由图偏差较大等\*时忽略及需变更的流程等问题。必须经过详细的，反复的研究、讨论过后。得出一个好的解决方案。

药品验收员工作总结5篇（扩展2）

——药品验收员工作报告 (菁选3篇)

**药品验收实习工作总结6**

药店的工作结束了，在一年的工作中，我们顺利的完成了工作。虽然有着很多的不足之处，但是药店还是顺利的度过的危机，迎来了新的一年。在这一年中，发生了很多的事情，但是总体来说还是很好的。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

一、存在的问题

1.以前患者从医院看完病拿着处方去我们店买药，可现在去医院挂号的同时发一张卡，医生开药时直接就打到卡里，患者根本就不知道医生开的是什么药。所以，之前跑方的药卖的特别好，虽然毛利不高但是有客观的销售额。可现在一个月也买不了几盒了。

2.顾客经常反映药品价格贵，有的顾客就到别的药店去买了。还有缺货断货的情况。

二、销售业绩分析

（1）20xx年与20xx年对比；

年份 成药销售 毛利 器械 毛利 保健品 毛利

20xx年 1538085 401540 33042 124808 23066

20xx年 117034 23728 88202 16661

（2）20xx年完成情况：

20xx年元月—11月销售额。完成全年的80%。

在上面的两年间对比和20xx年完成情况来看，20xx年的销售情况并不理想。

三、准备改进的措施

1、药品销售技巧：

当顾客走进药店，首先要根据对症买药的原则，往往要对营业员提出有关药品的种种疑问，这就要求营业员具备一定的医药知识，对顾客热情作出对症释疑。只有当顾客的疑虑全部消除以后，明白药物特性和药效，以及有关剂量和服用方法后，顾客方会由购药欲望，转向为购药行为。顾客购药的心愿是药到病除，而营业员也希望做到这一点，说明药效确实好，这样就能留住一定的顾客群。

2、微笑服务：

微笑是一种抚慰，它可以对他人“一笑值千金”。如果把这种微笑与友善、热诚的目光、训练有素的举止自然地融为一体，那实际上就是一道令他人赞不绝口的“美味佳肴”。所以要全心全意的为顾客服务，以礼待人.热情服务.耐心解答问题。

3.药品计划：

补充药品。在每天销售药品的过程中，根据销售规律和市场变化，对品种缺少的或是货架出现数量不足的药品，要尽快补充，做到库有柜有。续补的数量要在考虑货架药品容量的基础上，尽量保证下次报计划前的销量。还要尽可能地将同一品种、不同价格、不同产地的药品同时上柜，把毛利高的品种陈列时突出摆放，以利于顾客选购。

四、下一年度的工作计划

1、真填写gsp复查的相关资料，药品陈列做到药品和非药品分开。整理好药品购进验收记录、库存药品养护记录、陈列药品的按月检查记录及近效期药品的催销记录。

2、提高销售意识：

加强d类品种的销售，对每月下发的d类明细单要认真的查找。对毛利高的品种种类要全，避免有断货的情况发生。填好缺药登记记录，及时与采购部联系。每月会员日，提前做好宣传工作尽可能通知到每一位会员。

3、人员管理：

做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

4、店容店貌：

为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店

20xx年过去了这一年是充满着机遇与挑战的一年，日常工作中的每一件小事都蕴藏着快乐与幸福，只要我们用快乐的心去体会，用幸福的眼去看待。什么困难和挫折都不会难倒我们的。过去的一年在领导的悉心关怀和指导下，通过我们自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足，需要继续改正！

在新的一年中，我相信药店的生意会越来越好的，这些需要我们良好的服务和优质的药品，我相信美好的明天就在眼前！

**药品验收实习工作总结7**

20xx年的岁末钟声即将敲响，回首20xx，是播种期望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确领导下，在公司各部门通力配合下，在我们药店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩，作为一名店长我深感职责的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：作为一个终端零售店来说，首先要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识作为后盾，三是要有一套良好的管理制度；成本核算是最为重要的，对药店的成本控制，尽量减少成本，获得利润化，最重要的一个是要用心观察，用心与顾客交流留住新客人并发展成为回头客，这样的话你就能够做好，具体归纳以下几点：

一、以药品质量为第一

保障人们安全用药，监督GSP的执行，时刻思考公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。

二、认真贯彻公司的经营方针

同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁的作用。

三、做好员工的思想工作

团结好店内员工，充分调动和发挥员工的用心性，了解每一位员工的优点所在并发挥其特长，做到量才适用，增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的群众。

了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有理放矢，使我们的工作的更具有针对性，比如我们作为药品的销售者与此同时也是药品的消费者，我们\*时也要生病，也需要对症下药，我们的购药心理，就能反映出一部分购物者的心理，从而避免因此而带来的不必要的损失；

五、以身作则

作为一个店长，要做好员工的表率，不断向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司的整体利益出发，比如公司对这个药品在这个地方的调价幅度要求，不能低于药品的最低市场价格，作为员工就不能因为关系或是因为顾客的砍价就低于这个标准对外销售药品，无视公司的整体利益。

六、靠周到而细致的服务去吸引顾客

发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让\*”到用心的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每一天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，用心主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的礼貌用语，使顾客满意的离开本店。我们零售药店能够根据自身的实际状况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。要很好的比价采购药品，我们不但在进货方面要货币三家，还要在销售药品上，货比三家，比质量、信誉、比价格。

七、客观的去看待工作中的问题

处理好各部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以用心的态度去解决。此刻，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮忙我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们药店。

应对20xx年的工作，我深感职责重大。要随时持续清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，个性是抓好基础工作的管理；

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

**药品验收实习工作总结8**

不知不觉，忙忙碌碌的一年过去了，在这个陌生的城市，似乎觉得一年的时间过得更快，让人有点不愿意去相信。

xx年让我学会了很多，感谢接纳我工作的企业，感谢我的领导，感谢我的同事们，感谢我的朋友，感谢我的客户们，因为是他们的帮忙、信任、认可、鼓励才能使我更加热爱我的工作，更加努力工作。

销售是一个充满竞争的行业，也是很能锻炼人的行业，刚开始工作的时候真的很没有信心，业绩不但没有上升，反而在下滑，我除了天天的拜访和宣传，我不明白我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经熟悉了，跟大部分的客户就应也算是熟悉了，但是月底销售单出来的时候，我傻眼了，我总是不敢在拿到单的第一时间报告主任，因为这不是一张让人兴奋的成绩单，拿到单的时候变得心事重重，走在路上，在想着台词，如何给主任打这个电话。结果往往都是想不到任何一个理由能够来保护这张不及格的成绩单，来保证自己不理解批评，往往都是第二天主任打电话过来询问才不得不如实相告，当然免不了批评。

那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎样也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，期望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不明白这样下去成绩是否能上升，那个时候主任说过换人，假如三个月试用期后我达不到公司的要求，要么给我换市场要么走人，我记得当时跟主任讨论这个问题的时候，鼻子酸酸的，这样的状况下我一般不说话，等主任说完后，我的心\*静后，很认真的请求说，期望他能多给我一个月，说真的，应对这个市场，我也是没有信心的，因为前面两个业务员的努力都没有结果，我并不比他们优秀，甚至很多方面还不如他们。

但我还是期望在我的努力下，期望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作，带着有可能被炒鱿鱼的负担，艰难地走过了第三个月，最后在月底成绩单出来的时候，我接到叫我去拿单的电话，忐忑不安地询问的时候，他开玩笑说这个月公司该给我发奖金了，告诉了我数字，我在房间里跳起来了，兴奋冲到脑门，尽管那不是一个很大的数目，但至少成功地翻了一倍。这个时候我还是不敢第一时间给主任电话，因为我不明白用哪种方式告诉他，兴奋怕以为我会骄傲，\*静怕以为听错了。直到第二天上午到医药公司打流向接到主任的电话他问我，才告诉他，记得当时他说了三个字，还能够。这对于我来讲就是一句表扬，一名鼓励，因为在这之前主任从未表扬过我，所以对于他我很敬畏。

我还是不敢松懈，有了这个鼓励，我更加勤奋于我的工作，接下来的两个月，成绩都有进步。但好景不长，两个月后的九月十月成绩又在大幅度的下降，于是生活又回到了从前，变得紧张起来，但是在11月份又发生了转折，量又回到来了，这又成为一次失败后的自我鼓励，就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是自己对工作的态度，不管怎样样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就必须会手\*来扰乱你的\*衡，当然没有竞争就没有动力，没有市场。

最后，再一次感谢我的领导和同事们，我会用实际表现让销售业绩再创佳绩!

药品验收员工作总结5篇（扩展5）

——药品销售半年工作总结5篇

**药品验收实习工作总结9**

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.XX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XX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.

**药品验收实习工作总结10**

我叫xxx，是河南火电一公司电气施工处的一名普通职工。

自从参加工作以来，我一直在各个方面严格要求自己，认真工作，勤勤恳恳，踏踏实实，从身边的小事做起。为了进一步的提高自己的技能水\*，做一个有用的人才，我还利用业余时间积极努力学习文化知识，20xx年获得郑州电力高等专科学校电气自动化专业的大专文凭，同年考上长沙电力大学同专业的本科在读。20xx年4月份，我服从电气施工处领导的安排，来到姚孟项目部电气工地，从事#6机组接地线的敷设工作。由于接地线的工作需要赶在土建单位回填前进行敷设，那就要求我们施工人员随时注意土建单位的施工进度。因此我每天来到工地上的第一件事就是到施工现场，看看是否达到可以施工的条件，及时向班组的师傅和有关领导汇报，做到积极主动，从而避免延误施工进度。目前，电气工地人员少任务重，为了不影响整个工程的施工进度，只要有需要爬高上低的地方，年轻力壮的我二话不说，扎好安全带，领头开始工作。一干就是半天，累得腰酸腿疼，但我没有丝毫的怨言，任劳任怨。有一回，下午3点钟得到土建单位的通知，主厂房0米层第二天要回填，而接地线的工作还有大量的工作未完成，我作为临时负责人，感到任务相当艰巨。接到通知后，我和班组上的其他4个施工人员开始工作，大家一起把将近70根60X7的扁铁运到施工现场。眼看着天色渐暗，而焊接任务繁重，我随即拿起焊把焊帽开始工作，虽然时间紧迫，但必须要求施工工艺和质量，一直到晚上23点50分，终于保质保量地完成了400多米的工作量，得到了监理单位的好评，为项目部和工地获得了荣誉。随着土建单位施工进度的加快，电气工地的任务日益繁重。

在工地领导的安排下，我开始厂用电盘柜基础的安装工作。工地负责人多次召开会议，强调质量第一，一次做好，争创精品工程，积极响应甲方的两达一创，我深刻的领会领导的意图，从自我做起，深入到每一项工作中，克服人员少任务重的困难，每一道工序都做到精益求精，只有这样，才能干出精品。通过我们的共同努力，电气盘柜基础的安装工作得到了项目部质检科的认可和监理单位的充分肯定。作为河南火电一公司电气施工处的一名年轻人，我深刻的体会到自己还有很多不足的地方需要改进。在以后日益激烈的竞争环境下，百年大计质量是第一，成功源于细节，姚孟工程争创鲁班奖，以后施工要以更高的标准严格要求自己，无论干什么工作都要兢兢业业，精益求精，保证各项工作一次做好，符合质量规范要求，从我做起，保持干一行，爱一行，精一行，为电气施工处和公司争光!

**药品验收实习工作总结11**

>一、周密部署，层层分解目标责任

按照全省食品药品监管工作会议总体工作部署要求，我们结合自身实际，认真研究谋划全年工作，形成了年度工作要点，制发了工作目标任务分解表，并以责任状的形式落实到相关单位（部门）和职能科室。一是通过召开全市食品药品监管工作年会，市\*与镇（办）\*和相关职能部门签定了食品药品安全责任状。二是镇(办)\*、职能部门与相关企业和村组签定了食品药品安全工作目标责任，真正做到了有领导分管，有工作专班，有工作目标，有考核办法。三是细化工作任务，把全年监管任务和反腐倡廉工作分解到职能科室，明确了责任人和分管领导，并继续实行责任保证金制度和考核奖惩。与此同时，按照目标责任内容，各科室也相应制定了年度工作计划和月工作安排。目前，各项工作正在有条不紊地展开。

>二、精心组织，有序推进目标任务落实

>（一）认真推进食品安全综合监管工作

机构改革和职能调整在即，我局按照省\*办、省局、市\*要求，做到人心不散，履责不断，继续发挥\*“抓手”作用，食品安全综合监管一刻也没有放松。在市\*的直接领导下，我局认真组织实施《仙桃市XX年食品安全工作实施方案》，各项工作成效显现。

1、围绕“五个重点”，认真组织开展食品安全集中清查整顿和专项整治行动，人民群众饮食安全有了基本保障。

以深入开展打击违法添加非食用物质和滥用食品添加剂行为清理销毁XX年问题奶粉、打击违法生产（加工）销售使用地沟油、节令食品市场、校园及周边食品质量安全等五大专项工作为重点，上半年集中组织了3次大规模的清查整顿行动，共检查食品及农资经营店1235家次，饲料经营户472家次，集贸农贸市场、超市54户次，食用油生产企业（包括小作坊）7家，经营及餐饮企业1686家（经营企业186家），一次性筷子加工作坊2家，奶粉抽样检验16批次，食用油抽样检验7个品规。从检查的情况看，我市食品市场除发现少量的“三无”地产品、家庭自产农副产品外，没发现XX年问题奶粉，没发现违法添加非食用物质和滥用食品添加剂，以及违法生产销售使用地沟油等情况，全市食品安全总体情况良好。

2、以深化食品安全示范市创建为切入点，扎实推进食品安全示范区建设，进一步夯实了食品安全基础。

继续开展食品安全示范乡镇、示范点创建工作；扎实推进仙桃市仙洪试验区食品安全示范区建设。为推动创建工作，市\*召开专题会议研究部署了工作，我局及工商、质监、卫生、农业等部门分工协作、分类指导、分片督办，示范乡镇及示范区创建活动正在稳步推进。

与此同时，我局还利用“”以及食品药品安全知识下乡活动，组织开展了《食品安全法》、《湖北省药品管理条例》进农村、进社区宣传活动。上半年，已举办社区宣传咨询活动2次，发放宣传资料8000多份，接待4000余人次。药品安全知识进农村活动也在紧锣密鼓地运作中（药品安全影视宣传进农村因省文化厅有关部门安排疏忽，我市暂为空白，我局已在与省局办公室协商）。

>（二）把住“三大重点”，深入整顿规范药品市场秩序。

1、以查案办案为重点，严厉打击药品医疗器械市场制假、售假、使假等违法违规行为。上半年，我局组织开展了医用氧生产使用、医院制剂及药品经营企业药品质量专项执法检查，共立案查处无证经营医疗器械案件4起，立案查处药品案件155起，其中无批准文号医院制剂案件2起，用工业氧冒充医用氧案件1起，共结案152起，结案率，执行罚没收入33万余元。查获风湿骨痛灵、哮喘灵胶囊等两个品种假药，货值金额800余元。受理群众投诉1起，核查属实1起；受理协查转办案件1起，均已办结回复，回复率100%。

同时，我局还积极开展药品快速筛查、抽样检验工作。截止6月中旬，共筛查药品643批次，阳性筛出238批，已定性检验82批次，不合格34批次；完成药品抽样检验320批次，检出不合格药品69批次，其\*家基本药物专项检验86批次，不合格2批次；完成委托检验114批次，不合格8批，为稽查打假提供了强有力的技术支持。

2、以规范从业行为为重点，扎实开展涉药涉械产品质量监管工作。

一是严格准入标准，做好药品经营准入和老企业换发证工作。上半年，新开办4家药品经营企业（全部在乡镇），核发《医疗器械经营许可证》16家（其中3家为单体经营店）；换发《药品经营（零售）许可证》9家（XX年底到期）；组织gsp认证和再认证26家，保证了药品经营企业“两证”齐全，合法经营。

**药品验收实习工作总结12**

实习将近结束，在这实习生涯中我学到不少，远远多出了在校两年的理论知识的学习。现将实习分为两个阶段，对这两个阶段的不同特点做出以下总结：

>一、医药公司实习小结（第一阶段）：

实习将要告一段落了，回看过去的这半年。试问自己，在这期间学到多少东西？理清思路后得到以下所学所感：刚刚踏入公司，公司经理让我理解了公司整体结构及公司基本情况并开培训课让我懂得不少，接下来的时间我基本上都是待在医药仓库里实习，因为仓库是一家公司的核心部分，做好仓库的日常工作就是我们实习生的实习目标和方向。在仓库首先要对整个工作流程有一定的了解。

在仓库的最主要职责就是：负责药品的验收、养护、打印销售清单、拣货、复核、发货等。药品出入库：遵循票货同行原则；药品出库，药品检验报告单随货同行，药品入库须及时验收登记入库以免影响工作进度，药品验收合格后应按贮存条件货位号及时堆放，做到药品堆放的规范管理。药品养护：库房温湿度对药品的质量至关重要，根据药品的贮存条件分库房摆放，库房温湿度须严格按GSP要求调控。及时做好库房设备使用记录登记及温湿度调控记录，有国家电子码监管的药品出入库及时登记。

药品的养护为保证药品质量起到至关重要的作用。登记库房温湿度，设备使用情况登记及药品外包装清洁，保持货架干净，货品摆放整齐，虽然每天都是做着相同的事，但从中也更深入的懂得了药品的养护知道，确切的把课本的理论知识应用到工作中去。

仓库工作流程：

1、打印销售清单，打印销售票和销售清单，注意核对药品的品名。数量。收货人信息，如有问题，应及时反馈回销售部。

2、拣货，根据先产先出，近期先出原则，按批号发货，同时，进口药品及整件药品应附上同批号的检验报告。保证出库品种。规格。批号。数量准确无误，质量符合有关规定。如有质量问题，应及时通知质管部。发货完毕后，核对无误，在销售清单上发货人一栏签名确认，将药品及清单交由复核人员复核。

3、复核，复核人员根据销售清单上的品名。规格。数量。批号。有效期。生产产商，数量，质量状况进行复核，复核检查无误后，在清单上复核人一栏签名。将仓库留存联按单号排序，每天整理，按月装订成册，作为仓库发货记录备查。

4、发货，经出库复核无误的药品，应按规定拼箱包装，注意应遵循药品包装原则，确认收货人。收货电话。收货地址等信息，将收货人信息写在药品外包装上或填写发货签贴在外包装上，将药品摆放发货区，注意核对收货人。发货清单号。发货件数。与司机签收交接。

在仓库工作步骤过程中需注意一些事项：如仓管员在拣货过程中注重对药品的品名。数量。规格。批号。质量状况，检查药品的外包装是否有清洁完好。进口药品及整件药品须附上检验报告及销售清单，厂检。在复核过程中复核员仓管员注意核对药品的品名。数量。规格。批号。有效期。生产厂商。数量是否与销售清单一致，检查药品外包装及质量状况，注意随货产检批号。在发货过程中仓管员注意核对药品的数量。收货人。收货电话。收货地址等。

通过这段时间在医药公司的实习中我对公司的各个环节的工作有了全面了解也能融入到公司的工作当中去，在实习医药公司的实习过程也发现了不少问题，例如说，学校学习的理论知识很多都用不上，医药公司需要的是药品管理的专业人才而不是生产药品的人才，而我们药学专业在学校的理论知识相对都偏重于药品的化学结构的学习而药品管理这一块的学习相对太薄弱了造成学无所用。药品的管理是一门学问，对药品的管理和养护等专业知识必须熟悉。也许我这段时间的表现不足以让公司满意，因为我知道，我没有给公司创造财富相反我却占用了公司的资源，我也知道自己做的不够好，我会检讨我自己，我会更加努力，严于律己。学好做人做事。

>二、药店实习小结（第二阶段）：

回首这六个月，内心不禁感慨万千，打12月份结束医药公司第一阶段的实习任务进入到药店这个团体以来，在店长和各位同事的帮助下使我迅速适应了新环境，积极融入到新的工作当中，这四个月我学会了很多。药品的分类以及药品的临床用途等各方面都有了一定的认识，尤其是对中药辨别方面的能力大大提高了，对于调配中药处方的方面的能力加强了。从之前在学校学到的100多种中药品种增加到现在的700多个品种。药店里药品的销售是一门技巧和学问，必须结合自己的专业知识及工作经验才能将它做好。药店工作特点就是需要对药品的性质和临床治疗作用有所了解，这样才能让顾客产生信任感，从而能够合理的指导临床用药，合理推荐药品提升药品的销售能力。

在药店实习过程中我严格要求自己，遵守药店规章制度，做好药品的销售工作并指导病患合理用药。意识到自己专业知识方面的薄弱平时的我做好药品知识及医学知识的学习也在定期组织内部培训中，由店长和优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的`药品随时记下来并加以总结，也充分利用生产企业的营销资源，让产品的生产企业的业务员进行药品的定期培训学习。从中我的销售药品的能力提高了，指导临床用药的能力大大加强了。

通过在医药公司和药店这两个阶段的实习，发现了一些不足之处，但并不是由于我们学生的专业基础知识不够而导致而是由于些教学大纲的偏移导致的，涉及的专业基础不够，众所周知如今药学专业毕业生就业一大部分都是往医药公司或者连锁药店就业的，而且医药公司和连锁药店缺乏的正是药学专业人才，所以药学专业培养目标应该偏重医药公司和连锁药店。并根据医药公司和药店的工作性质和特点来设定专业课程，多加强一些药品管理知识的学习如（GSP）和药品的临床指导用药和销售技巧的学习及中药处方的分析知识，减少一些药品的化学合成实验的学习。多增加些校内见习等个方面的学习，提高学生的专业技巧能力。

通过这两个阶段的实习，我不仅仅将学校所学的专业知识巩固，更进一步的为以后的工作奠定的一定的基础，吸收了不少的工作经验。我知道每个医药专业的学生都必须经历医药行业的实习这第一步，现在的我已经迈出了这一步，我感谢学校感谢学校领导和老师在背后默默的付出同时也感谢实习单位给我提供这一个机会，让我迈出这第一步。我将会以最饱满的热情来迎接未来的各个方面的挑战。

**药品验收实习工作总结13**

光阴似箭，岁月如梭，转眼之间一年时间过去，自己做业务也进一年半时间，在这一年做业务之中自己也学会了许多东西，但也有许多地方做的不好不足。在这一年业务中我曾努力过、我曾奋斗过;我曾放弃过，我曾堕落过;我也曾激情澎湃过，我也曾愤怒失望过。不过这一切都过去了，好也罢、坏也罢等等的一切都让它过去。我下面就个人分析市场来分析，今年如果做三个方面做下分析：

>个人分析：

1、业务知识欠缺，尤其是对市场和公司药品价格的了解不够，主要是自己没有下意识去记;

2、对应收账款的管控不严格，导致有些客户的货款不能及时应收，主要是自己跟踪不够;

3、每个月工作的计划性不是很强，效率不够高;

4、做事情喜欢不紧不慢有些“拖拉”;

5、自己做事情还是有自己的一套可行的方法与策略;

6、自己能吃苦，不怕吃苦只要自己愿意;

7、个人主义强，自己认为没有意义的事情老是不想去做;

>市场分析：

苍南市场主要是有当地两家医药公司(苍南县宏泰医药有限公司和苍南县欧南医药有限公司)，他们和我们的比较如下：

从上面可以看出我们公司在苍南市场的状况不是很好，另外加上苍南是温州药店最多的县，竞争激烈，打价格战严重，以至于市场混乱，外地的小的医药公司越来越多进驻苍南市场，给我们带来了更大的压力和挑战!!

>今年如果做：

1、不断学习业务知识与技能，特别是药品价格方面,以此来提高自己业务水\*;

2、加强对办事处同事的管理，经常及时的与他们沟通，及时发现和解决工作和生活中的问题;

3、对本区域客户和品种做出分析，每个月都要找准客户和品种，以此来提升销量;

4、对每个月的工作做出合理安排，计划到周每天月初、月中、月末都应该做什么工作;

5、加强对大客户的拜访和了解，拉近彼此关系以及和大厂家业务员搞好关系共同拉单。

6、及时处理客户各项事情，提升xxx的影响力。

**药品验收实习工作总结14**

20xx年中，在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，我个人无论是在敬业精神、思想境界,还是在业务素质、工作能力上都得到进一步提高，并取得了一定的工作成绩，现将本人一年以来的个人工作总结报告如下：

>一、加强学习，注重提升个人品德修养

二是认真学习《\*药典20xx年版》凡例和附录、《\*药品检验操作规范》等，增强了自己的业务知识和检验水\*。

三是努力钻研业务知识，积极参加省食品药品检验所食品、保健品及化妆品相关检验知识与技能培训和全国中药材及饮片检验技术培训班，严格按照创建“学习型”检验所的要求，始终把提升检验检测水\*作为一切工作的基础；始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

四是不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识、让知识伴随年龄增长，使自身综合能力不断得到提高。

>二、严格履行岗位职责，扎实做好本职工作

一年来，本人以高度的责任感和事业心，自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。

1、配合完成中药评价性抽验工作，抽到中药材及中药饮片样品245批次，覆盖了我市各主要使用单位、经营企业、大型零售药店及1家生产企业，达到了抽样目的。

2、全年共完成中药评价性抽验品种“蛇床子”66批次，基本药物抽验品种14批次。这次对基本药物的检验，进一步了解了化学药品的检验方法。

3、安装调试气相色谱仪、薄层扫描仪，并编制了仪器期间核查和操作规程，并对新安装的液相色谱仪和溶出试验仪进行了系统的学习，熟练掌握了新仪器的操作使用。

4、对实验室玻璃仪器进行了校准，完成了2批滴定液的滴定工作。

5、积极参与我所实验室装修期间的搬迁工作和食品认证工作。

一系列的工作中，我深知：作为一名合格的检验工作人员，不仅要具备相关的知识和技能，而且还要有严谨细致耐心的工作作风，同时体会到，无论在什么岗位，哪怕是毫不起眼的工作，都应该用心做到最好，哪怕是在别人眼中是一份枯燥的工作，也要善于从中寻找乐趣，做到日新月异，从改变中找到创新。在20xx年里，我会做好20\_年个人工作计划，争取将各项工作开展得更好。

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