# 药店实习工作总结五篇

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2025-04-05

*药店实习工作总结范文五篇总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性结论的书面材料，它可以有效锻炼我们的语言组织能力，不妨让我们认真地完成总结吧。下面一起来看看小编为大家整理的药店实习工作总结，欢迎阅读，仅供参考。药店实习工作总结1该...*

药店实习工作总结范文五篇

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性结论的书面材料，它可以有效锻炼我们的语言组织能力，不妨让我们认真地完成总结吧。下面一起来看看小编为大家整理的药店实习工作总结，欢迎阅读，仅供参考。

**药店实习工作总结1**

该组成员共有六人，在本地药店进行实习，学习并掌握一定的医学知识和实践经验，力求在以后的学习生活中弥补自己的缺点和不足。为今后学习相关专业知识奠定相应基础。

在进入生物制药专业的那一刻起，我们就明白了作为一名药业专业的学员，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，所以我们利用假期时间在药店销售岗位接受锻炼。

初到药店工作，老同志向我说明了零售药店与医院的不同，医院药店的医师只需要凭医师的处方发药，而零售药店的顾客大多是非专业人员，所以，销售人员在对顾客销售药品时，要尽可能的对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，现将实习情况作一个总结报告。

一、严守劳动的纪律，以员工的标准要求自己。

在实习期间，我们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，不畏严寒，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回答，积极维护了药学院的良好形象，并且理论联系实际，不怕出错虚心求教，同带教老师共同商量处方方面的问题。并进行处方分析，大大扩展我们的知识面，丰富了我们的思维方法，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，尽量完善实习工作并通过实习笔记的方式记录了我们在工作中的点点心得，各科室给予了良好评价。

二、如何做好药品知识及医学知识的学习。

病人有时候感冒会买几种感冒药同时服用;胃疼会买几种治胃病的药同时服用;稍有炎症就会同时服用几种消炎药，这时，我们就会利用我们所学的知识向他们说明多种药物连用有可能会照成重复用药产生药物不良反应，而且还会产生抗药性，使治疗失败。并告诉他们要对症下药，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。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断细瘦，形状如茎秆形如小桥，所以成为过桥。

三、如何做好销售服务工作。

在药店接待顾客时，顾客购买所需药品是会由于同种药品产地多，所以，向顾客推荐药品时，我们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。

一个人的工作能力是各方面综合知识表现，当今社会就竞争越来我激烈，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。实习是步入社会前的预演，今后步入社会参加工作的我们将肩负起药学工作者的使命和责任，工作对的起职业做事对的起国家和人民!

**药店实习工作总结2**

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，我才明白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职责公司录用了，我之所以会选取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，而且在那里我能够学到很多知识来充实自己。同仁堂连锁药店有限职责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职责公司就是这样，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职责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，教我怎样干。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，而且又应对那么多新人新事，应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用自己的情绪来应对工作，这样永远都做不好，我下定决心必须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，我慢慢学会了怎样用系统软件，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，因为每一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，以便每一天晚上的结账。还有就是刷卡，必须要打好要刷的金额，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，我配合着师傅每一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：

每一天早晨打盘点表，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。

每一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，还要有必须的经验。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了，我也越来越乐意干，每一天情绪都很好，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职责公司木樨园药店，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。每一天都在外面跑，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。又是应对一个新的环境，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，有时意见会不同一，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群众中，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。每一天工作很忙，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，自己更就应去尊重他们，并且有问题及时请教，从中自己也能够获得很多经验。

在同仁堂木樨园药店工作中，我也有很多困惑，每一天都会有不同的问题出现，比如预算外怎样去报销，员工餐费明细表怎样做，支票怎样填;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，她们都会帮忙我，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。写小票时务必要注明商品编码、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”状况。

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，就应确立验收员，把每个人就应做的工作分好，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，办理证照是首要的事情。连锁药店属于分支机构，在办理有关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就应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，我期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，并且在适当的状况下向领导反映，以便使工作正常进行，方便于大家。

在工作的这几个月中，我确实挺怀念上学的时候，觉得那时真的很无忧无虑，每一天什么都不用想，除了上课，写作业就是和同学在一齐玩。而此刻却不同了，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。此刻想想，觉得上课所学的东西很有用，没白学。我以前上过会计基础课，做过记账凭证，写过账簿，也做过会计分录，此刻也考了会计从业资格证书。这些对于此刻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。我期望学校就应多增加一些实操课程，加强学生们的动手潜力，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地基础。还就应加强学生们沟通潜力，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，增加学生们的沟通潜力。

“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!

**药店实习工作总结3**

三个月的药房实习工作结束了，收获颇丰。

实习生就只有我和中药班的一个男生，可见这次见习机会是多么的难得，因此我格外珍惜这次得来不易的机会。

初到药房，有些期待有些紧张，期待是因为以前都没有到过药房所以很想看看传说中的药方长啥样;紧张时怕自己做不好，没有学到中药不知道那些药长什么样，有什么功效，怕自己会做不好会挨骂。在这两种心情的夹击下我跟着师兄师姐走进了中药房……进了药房才知道一切并没有自己想象中的可怕，药房里的老师跟师姐都很和蔼，老师给我们的第一个要求就是打开药箱认药，第二个要求就是加药，当然第二个要求是建立在第一个要求之上的，如果我们连药都没认识很可能会加错药，那导致的后果也许会很严重。

加药其实也有很大学问的，比如说药柜很有规律，所有的药在每个柜的位置都相同，比较贵的药放在公共柜，普通而且常用的药就放在调剂师自己的柜;在药库里，每种药的位置都是固定的以便于调剂师找药加药;加药不能加得太满，否则药会容易混合。还有就是很多种药都长得很像，要是我们不注意很容易会加错药，这样在调剂师称药时就会称错，直接导致药方的药没捡对达不到治疗效果可能事小，要是因此引起病人的什么问题或是导致死亡那事情就大了。所以加药要认真认药，做到看标签加药。

作为制药专业的学生，我的课程没设有《中药学》，无形之中就使我对中药的接触少了许多，借这次的机会弥补了专业没有开设中药课程的遗憾。在药房里，我除了帮加药之外还利用加药的同时认识了很多种药，虽然各种药的药效没有很深的认识但是先认识药再了解药效也是一种学习的途径。在药房三个月，我能轻松的辨别出很多种常用药，如：生地、熟地、黄精、紫菀、石斛、党参、太子参、元胡、柴胡、附子、女贞子……还有很多很多，这里就不一一例举了。除了对药的认识，我还学会了称药、分药，也知道在药房工作是件辛苦的事，无论是称药还是核药都需要绝对的耐心与细心，因此，在药房工作的老师们无疑都是值得尊敬的，因为他们用自己的辛劳换取病人的安康。

综合来说，在药房实习的这三个月无论是在学识上还是在精神上我都有了提高。

**药店实习工作总结4**

1.留住老客户

(1)我们零售药店可以给老顾客免费办理会员卡，只要他们拿着这张卡到我们的药店买药或其他东西，都可以享受折扣优惠(特别是敏感药品)。这样一来，我们基本上就拥有了一部分固定客源，从而可以有机会逐步树立企业的良好口碑。

(2)我们一定要站在顾客的位置上多替他们着想，这些老客户一般都有长期服药史，对药品的价格比较敏感，来到我们这里一定要首先是让他们有效，其次才是谋求利润，给他们一种安全感，不要让他们有受欺骗的感觉，让我们的药店成为他们的家庭药箱，看似在无利经营，实则赚了信任，赚了口碑，“欲擒故纵”方能获得长远利益。

2.发展新客户我们可以通过几种方法来增加新的客户

(1).如果我们的附近有医院，我们可以拜访名医并与他们达成协议，让他们的一部分处方由我们的药店来调配，因为我们的药价比他们那里肯定实惠得多，通过这个我们可以赢得一些潜在的顾客。

(2).我们可以搞一些健康宣传，聘请已退休执业医师坐堂，这样一来我们可以为广大的群众进行健康咨询，免费测血压等，针对附近的学生进行健康教育。由此我们可以获得一定的“人气”，在他们有需要的时候，肯定会首先想到我们。

(3).我们可以在药店里树立一块健康或美容信息牌，不断地更新信息内容，以吸引更多的人来获取健康或美容信息，以此来促进药品和保健品以及中药的销售。

(4).我们可以经常给客户发一些有吸引力的信息传单，让他们在得到信息的同时对我们更加信任和依赖，必要时在售出药品后对他们进行电话回访，一来了解一些药品的确切疗效，二来对他们进行心理沟通，顾客的信任是我们成功的基石。

3.多增加一些业务培训，提高药品推销技巧药店营业员专业知识的培训和合理推荐药品技巧的培训是零售药店提高店员素质和专业水平的重要手段。我们也应该加强这方面的培训，比如：

(1).我们零售药店可以根据自身的实际情况，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。

(2).我们零售药店可以充分利用生产企业的营销资源，让产品的生产企业协助药店进行店员的定期培训。这个好处我有切身体会，初到药店工作时，在小儿清热宁、婴儿健脾口服液厂家业务员给我介绍这些产品前，我基本上没有推荐过这两种药，也就是在听了他们对这些药的介绍后，我才充分了解了这些药的确切疗效，也就是因为这个我才有了充分的自信向患者推荐这几种药品。现在市场上同一功效的药品种类繁多，更有相同成分不同品牌的药品不胜其多，如何从众多的药品中挑选出你要为顾客推荐的药呢，这不单纯是营销技巧的问题，更有业务水平在其中，各生产厂家比我们更了解他们的产品，联合生产企业进行店员专业知识和销售技巧的培训，既增进了与生产企业的联系和沟通，又让我们公司自身获得了利益。而对生产企业来说，能够与零售药店通过培训等手段，得到药店的支持和理解，增进合作并有效传达公司产品信息，也是求之不得的好事。

总之，要想让零售药店在激烈的市场竞争中立于不败之地，并能发展壮大，提高药店的盈利水平，决不仅仅是销售高利润产品所能做到的，还必须有效提高门店店员的基本素质和专业知识水平，并在合理推荐药品的技巧上下工夫，锁定稳定的客源，发展新的客源，才能让企业象滚雪球一样越做越大。

**药店实习工作总结5**

我很荣幸加入\_\_药业有限公司，有幸成为该公司的一名实习生。回顾这半年来的实习生活，收获颇多。在此衷心感谢店里店长罗姐和各位前辈，正是因为有你们的支持，关心和帮助，才使我较好的完成了自己的本职工作。同时感谢\_\_药业有限公司给了我一个展示和提升自己的机会。通过这段时间的工作和学习，在思想上，专业技能上都有了较大的提高，现总结如下:

一、收获与认识

对于即将毕业的我来说，从事药房营业员工作是机遇也是挑战。有幸成为公司的一员，在总店实习了一个月。最初的半个月，感觉自己很不适应。多亏了店里店长与师傅的关怀与鼓励，我才能认真学习了公司制度，并且在时间中不断的提高自身专业水平及服务理念，期间主要学习药品的分类，用途及用量等等。作为一名刚刚从事药品行业的实习生，在工作中手前辈的言传身教，积累知识的同时，更是锻炼了工作的耐性，认识到做工作要认真，细心负责，做好每一次营业工作，服务号每一位顾客是及其重要的。

在实习过程中，我认识到自己的学识，能力与经验都非常欠缺，所以在工作中从不敢掉以轻心，一直是坚持不懂就问。药房营业员是个综合性很强的职业，非常锻炼人。每天做清洁，写，与顾客交流，对账。虽然繁琐，但是我乐在其中。感觉自己真正成为了一名医药工作者，位广大患者提供优质服务，我非常自豪。

二、存在的不足与努力方向

近半年的实习，虽然收获不少。但是由于刚面临社会，存在的问题也不少。比如经常将同类药的用法，用量弄错，再加上刚从学校出来，在面对顾客的时候还是不能自信的侃侃而谈。有时候对难缠的顾客也无计可施。这些都是需要在以后的工作中不断改进的。当然，我不会让自己有所松懈的，前面的路还长，我会更加努力的工作和学习，不断提高，尽快考取执业药师资格证书，做一名优秀的药房营业人员。为每一位顾客提供更优质的服务。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！