# 药店实习生自我鉴定自我总结

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2025-01-21

*药店实习生自我鉴定自我总结（精选4篇）药店实习生自我鉴定自我总结 篇1 转眼间四个月的实习已经结束。起初刚开始工作的时候，常常抱着一颗忐忑不安的心，生怕自我会做错事给店里给顾客带来麻烦。每一天到店里，第一件事就是打开电脑收银、医保系统和清点...*

药店实习生自我鉴定自我总结（精选4篇）

药店实习生自我鉴定自我总结 篇1

转眼间四个月的实习已经结束。起初刚开始工作的时候，常常抱着一颗忐忑不安的心，生怕自我会做错事给店里给顾客带来麻烦。每一天到店里，第一件事就是打开电脑收银、医保系统和清点商品。

之后再把店里的陈列和标价签整理好，把调价的和没有标价签的商品进行打印更换标价签，让顾客看起来舒服。没有顾客的时候，我就会把药品说明书里写的性质，功能，用途和用法用量及注意事项认真地看一遍并且把它抄在笔记本里。不懂的就请教店里的阿姨们。

除了掌握用药的技巧，还要学会店里的各项工作。比如说点货、电脑收银、入单、新品建档、机打发票、盘点、近效期等等。可是这些学起来比较容易，难的就在于和顾客之间的沟通，应对各种各样的顾客，必须要用各种各样的语言去灵活变通。

可是也有一些无理取闹的顾客上门，可是任凭顾客怎样刁难，为了坚持店的形象，我们必须得微笑应对每一位顾客，不能任性，不能冲撞顾客。除了在实习中学到以上的经验以外，以后我们更要注重自我的综合素质，不要把自我的知识仅限于在实习中学到的东西。专业稳扎，才能在工作时体现出自我的理论优势。

仅有做到对自身负责，才会对每一位客人负责。我会尽我所能去学习更多的专业知识去报答和回馈这个社会，这才是学药学的根本，让我们为学药救世济人而骄傲自豪。

药店实习生自我鉴定自我总结 篇2

狂热啊!都三十好几度呢!幸好药店里有空调，南方的夏天真是异常的热。可天天顶着火辣的太阳，骑着脚踏车去药店也是一件很痛苦的事。可是恶劣的环境正激起了斗志，要克服环境的不足，虽然很热，容易变困，但我仍要打起精神来，好好干，不能有半点马虎和偷懒。

不能给随便卖药，由于我非售药人员。药店就是帮忙打扫，做一些清洁之类的活儿，还有就是收盈等等。活并不是很重。一开始，还真有点不想干了觉的学不到什么，还不如在家看看电视呢，可姐姐对我很热情，想那就过几天再说了社会要适应自我自下而上的环境，不想一开始就干不下去了必须要坚持下去。要在自我的工作的环境中让自我的工作做得很简便，首先得尽快地熟悉自我所在工作环境。

面积也不是很大。早上去，药店仅有一层。先要扫地，得每个角落都扫干净了有顾客来的时候我要上前很礼貌的说“请您坐下稍等一会儿，姐姐很快就来了然后我就去喊我姐姐过来(姐姐挺忙的常常不在等我姐姐来的这段时间，会随意的和顾客聊几句，使他不会感觉等太久了没人来的时候，就擦柜台玻璃，别小看这活，还真是挺累人的擦完柜台，闲着没事的时候，就会看看药品的说明，解并且记着每种药的功用和禁忌，增长知识嘛。有时候也会和姐姐聊聊天，问她一些疾病的原因和治疗方法。姐姐有时也和我说说我工作中的错误和缺点，也很虚心地听她说，说看一个人怎样样并不仅仅是看他学历、文凭怎样样，关键是看此人做事是否勤快踏实。承认我懒了点有点。姐姐还对我说：跟我不一样，受过高等教育的应当多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自我，年轻人不要怕吃苦，年轻的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗确实，听了姐姐对我所说的金玉良言，确让思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，姐姐给我指明了很好的一个努力方向。

和姐姐聊天，还有一次。姐姐语重心长的说：一个人在学生时代最重要的学习东西，增长见识，锻炼本事，尤其在大学学习时候，选用寒暑期时间参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的赚钱的机会，然后姐姐给我说了读书时的事，说他读书的时候，也是求知欲十分强烈，想方设法地想多学点东西，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的就为了增长见识”姐姐的话让我很受感触。

至少能应对经常发生的感冒，药店真是学了许多东西。明白什么样的症状吃什么药比较好，而不是不管三七二十一，一旦感冒了拿到一个感冒药就吃，常常不能对症下药，浪费钱。还明白了拉肚子的轻重程度，该吃什么药;跌打碰伤该怎样办…都是与日常生活相关的重要知识。

锻炼并提高了自我的交流本事，这次的社会实践工作让我感触良多并学到许多书本以外的知识。不仅仅使我认识到与人沟通的重要性。同时还对医学知识有了一个感性的认识，体会到医生的价值，还真有点后悔当初没选医科呢!说着玩的明白，学的专业计算机在社会中也有着很重要的作用。由衷的为自我的收获感到高兴，也清楚地意识到身上所肩负的重任。

能免则免之。所以药店特殊的定义给予顾客的特殊的表情。大多面带焦虑，药房里让我感触最深的要数每一天匆匆的过客们药店在眼中就是仅有病人才光顾的地方。或面带病容。总之，形形色色的面孔每一天不断地变换着，药店仿佛是人生的大看台，上演着各种喜怒哀乐的剧情!虽然每一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可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!

并服务于社会，这次的实践工作让我有机会接触到社会。不仅仅锻炼了意志和克服困难的本事，同时也让我实践中积累了一些经验，这是学校以及在书本上是学不到!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。认为，当今社会的大学生应多参加社会实践工作，更好的锻炼自我并充实自我，经过自我在实践工作中的努力来实现自我的人生价值!其实，社会实践活动是顺应时代发展需要，贴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，作为高校大学生的更要勇于参加社会实践更好的锻炼自我!

药店实践的经验让我懂得了残酷的现实竞争中，所以。坚持一种平和的心态是如此难能可贵。而这些将是踏入社会后需永远铭记的耐心，宽容，关心，职责，友善。想，这应当是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也最终明白，这世界上有很多金玉良言的道理我都看似明白、理解，其实还差得远，仅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，给了人生不少的启发和动力，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!同时我也最终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

可是这十几天的经历将陪伴我大学生活，此时的虽然已经离开了药店。受用一生，想，这对我以后的工作生活都会有很大的帮忙!

药店实习生自我鉴定自我总结 篇3

201\_年\_月\_日，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。在此衷心感激店里店长罗姐和各位前辈，正是因为有你们的支持，关心和帮忙，才使我较好的完成了自我的本职工作。同时感激鲁南药业有限公司给了我一个展示和提升自我的机会。经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，现鉴定如下：

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，感觉自我很不适应。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，服务好每一位顾客是极其重要的。

在实习过程中，我认识到自我的学识、本事与经验都十分欠缺，所以在工作中从不敢掉以轻心，一向是坚持不懂就问。药房营业员是个综合性很强的职业，十分锻炼人每一天做清洁，写计划，与顾客交流，对账。虽然繁琐，可是我乐在其中。感觉自我真正成为了一名医药工作者，为广大患者供给优质服务，我十分自豪。

二、存在的不足与努力方向

近半年的实习，虽然收获不少。可是由于刚进入社会，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，在应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善的。当然，我不会让自我有所松懈的，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。为每一位顾客供给更优质的服务。

药店实习生自我鉴定自我总结 篇4

时间过的真快，又一阶段的实习工作即将结束，翻开工作日志，回忆这段逝去的时光，是忙碌充实、紧张而又愉快的。这段期间，在领导、同事和朋友的细心关怀和指导下，经过自我的不懈努力，我的工作技能有了明显的提高与发挥。现就这段时期的工作情景鉴定如下：

经过前一阶段的学习，一些基本的医药知识都已熟悉，明晰了售药的技巧和注意事项，对于顾客的提问基本能够给予合理的解答，因而这一阶段的工作相对来说简单了很多。目前已不再需要花很多的时间去学习医药知识，而更加注重于药店的经营，思考如何能够更好的实行管理，如何去提高营业额等等。在基层的锻炼中，我也看到了很多营业员的优秀品质，他们的吃苦耐劳、不畏严寒、热情礼貌深深的感染了我，他们是华联的支柱，他们的一言一行都代表着华联，没有他们就没有今日的华联。从他们那我学到了很多，懂得了很多。因为他们，我爱上了这份工作，有了工作的热情。每一天我都本着爱岗敬业的精神，踏踏实实、认认真真的做好自我的本职工作，按时完成领导交代的工作任务。

在工作中，我发现“问病荐药”的做法很容易得到顾客的认可，这让我联想到了在营销中也一样，我们不管销售什么产品，首先都要想办法明白顾客的真实需求。要了解顾客的需求，就能够采用问答方式，当然，前提是要问的诚恳，这样才会得到想要的答案。了解了顾客的需求，才能够从顾客的角度出发，让顾客感受。

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！