

# 药学专业自我鉴定大专(大全5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 药学专业自我鉴定大专篇一

我的专业是药学专业。2020年，我在xxxxxx公司进行了xx个月的实习，也是公司的第一批医大实习生。

时间荏苒，一转眼，已经度过了四个月的实习生活。这四个月，是我们紧张而充实，，飞速成长的四个月。回想在每天的实习工作中，我们学到了许多课本上学不到的东西，同样也遇到了许多的困难和挫折，看到了自己本身存在着许多问题。以前总以为液相色谱分析很简单，配样进针就完事了，可现在发现并不是那么简单，在实际工作中，样品，流动相，仪器以及温度，湿度等外界因素对它都有很大的影响，任何一个因素出了问题，都不能得到一张合格的图谱。前期我们遇到了许多困难，但在老师的帮助下和指导下，使得我们能够克服种种困难顺利完成任务。从中我们学会了如何发现问题，分析问题，解决问题，认识到医药研究的科学性和严谨性。因此我们不再单纯的向老师索取知识，而是更多的思考分析，不再刻板的研究书本定律，而是要学有所用。我们已经走出了大学的象牙塔，能够熟练操作各种仪器，独立完成各项试验工作，综合素质得到了全面的提高。

在工作之余，我们利用公司的网络系统，搜集整理毕业论文论文素材，在大家的帮助下，经过几个月的努力，我们的开题报告，课题综述已经完成，期间陈总和赵总两位领导曾多次修改，并提出了宝贵的意见。两位领导根据我们的实际表

现如期完成了中期考核，通过不懈的努力相信我们能够完成一篇优秀的毕业论文。

还有一个月我们的实习生活即将结束，四年的大学生涯也即将画上一个完美的句号。在这样一个经济大萧条时期，很多人正在为找工作发愁。但是公司的领导很负责，在百忙之中为我们谋划未来的蓝图，并为我们安排了合适的工作，我们感到很幸运。凭借着丰富的实战经验和崇高的人生目标，我们对未来充满着信心，充满着希望。

## 药学专业自我鉴定大专篇二

光阴似箭，转眼间四年的大学生活即将结束，从20xx年进入xx大学电气工程专业就读以来，经过老师的精心指导和自己的刻苦努力，本人各方面都有较大提高，顺利完成了学业。回首四年，对我来说是不平凡的四年，是收获的四年，是不断汲取养分的四年，是成长的四年，是值得怀念的四年。在毕业之际，总结了这四年来点点滴滴，我成长了不少，同时也深刻的认识到：学无止境，需要加紧步伐去完善自己，提高技能，实现人生价值。

电气工程专业是专业性很强的学科，在老师的教诲下我系统地全面地学习了电气工程专业的理论知识，牢固的掌握了电气工程专业知识和技能，同时把所学的电气工程专业理论知识应用于实践活动中，把所学知识转化为动手能力、应用能力和创造能力，力求理论和实践的统一。在学习和掌握本专业理论知识和应用技能的同时，还努力拓宽自己的知识面，培养自己其他方面的能力，广泛的涉猎其他学科的知识，从而提高了自身的思想文化素质。英语、计算机、普通话等方面的等级考试已达标，除了在电气工程专业知识方面精益求精外，还利用课余时间专修计算机专业知识，使我能够熟练的操作各种办公软件，从而提高了自身的思想文化素质。

在思想方面，学会用先进的理论武装自己的头脑，树立了正

确的世界观、人生观、价值观。在日常的学习生活中，热爱祖国，遵纪守法，有较强的集体荣誉感及团队协作精神，能尊敬师长、团结同志、助人为乐。在学校爱护公共设施、乐于关心和帮助他人，勇于批评与自我批评，并以务实求真的精神热心参与学校的公益宣传和爱国活动。

在生活和工作中，通过一系列的校内活动和社会实践活动，我结识到更多的同学，也就增加了与其他同学交流和向其学习的机会，锻炼了自己的交际能力，提高了自己的为人处世的能力，取人之长补己之短。在工作上，认真负责，有较好的组织能力，工作塌实，任劳任怨，责任心强，多次、出色的完成了院团委的宣传活动和系内的各项宣传活动。

在生活上，养成了良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活态度和生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好出事原则，能与同学们和睦相处；积极参加各项课外活动，从而不断的丰富自己的阅历。

我的优点是诚实、热情、性格坚毅。我认为诚信是立身之本，所以我一直是以言出必行来要求自己的，答应别人的事一定按时完成。

我个人认为自己的缺点就是喜欢一心两用甚至多用。

作为一名电气工程专业毕业生，我明白我的缺点与优势，四年里我树立了正确的人生观，价值观和世界观，但更多的是我学到了许多书本上学不到的知识、修养和能力。我可以用热情和活力，自信和学识来克服以后研究生阶段的各种困难，不断实现自我的人生价值和追求的目标，实现今后的美丽人生！

## 药学专业自我鉴定大专篇三

经过了一个暑假的实习，让我在从中明白到，对学生而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化。通过自身的不断努力，无论是在实践上还是工作上，都使我有了解和收获。

每天的实习工作中，我学到了许多课本上学不到的东西，同样也遇到了许多的困难和挫折，看到了自己本身存在着许多问题。以前总以为液相色谱分析很简单，配样进针就完事了，可现在发现并不是那么简单，在实际工作中，样品，流动相，仪器以及温度，湿度等外界因素对它都有很大的影响，任何一个因素出了问题，都不能得到一张合格的图谱。

前期我遇到了许多困难，但在老师的帮助下和指导下，使得我能够克服种种困难顺利完成任务。从中我学会了如何发现问题，分析问题，解决问题，认识到医药研究的科学性和严谨性。因此我不再单纯的向老师索取知识，而是更多的思考分析，不再刻板的研究书本定律，而是要学有所用。我能够熟练操作各种仪器，独立完成各项试验工作，综合素质得到了全面的提高。

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。

我不会忘记的是我所获得的宝贵经验的背后，有着各级领导对我的殷切关怀，有着各位老师对我的期望，我会努力做到更好！

## 药学专业自我鉴定大专篇四

珍贵的三年护理专业的大学生活已接近尾声，回顾自己走过的路，我感觉非常有必要将这三年所学进行总结，以便在今后的工作生活中扬长避短。以下就是本人在三年的学习生活的`自我鉴定：

这三年是我一生的重要阶段，是学习专业知识及提高各方面能力为今后发展服务的重要阶段。从跨入大学校门的那一刻起，我就坚定了这样一个信念：“愿吾一生纯洁忠诚服务，勿为有损无益之事，勿取服或故用有害之药，当尽予力以增高吾职业之程度，凡服务时所知所闻之个人私事及一切家务均当谨守秘密，予将以忠诚勉助医生行事，并专心致志以注意授予护理者之幸福。”这是护理专业的伟大先驱南丁格尔为所有护士所立的誓约，也是我愿用一生所遵守的誓约。

在这三年里，我时刻提醒着自己，护理专业并不是只要有愿为病患服务的心愿，有熟练的操作技术就足够的。我在提高自己专业素质的同时，也努力提高自己的思想道德素质，使自己成为德、智、体诸方面全面发展，适应21世纪发展要求的专业人才。

德，即思想道德。这几年我用先进的理论武装自己的头脑，与时俱进。我热爱祖国，拥护中国共产党的领导，树立了集体主义为核心的人生价值观。上学期间认真地参加学校组织

的各项政治活动，在思想上和行动上努力的与党中央保持一致。

智，即护理专业知识。我热爱我的专业并为其投入巨大的热情和精力。三年来，我系统全面地学习了护理专业的理论知识，才真正知道了护理专业内容的丰富。从要求护理者机敏而沉稳的急救护理，到需要护理者耐心细致的幼儿护理；从内容丰富的内科护理，到要求严格、非常强调无菌操作的外科护理。

我明白了要将护理知识真正的掌握并能够学以致用，真的是要付出很多努力的。老师教导我们：一本本护理专业的课本，都是护理界的先驱们用自己的经验甚至是血的教训，一点一滴积累起来的。我们不但要继承，还应该在自己的工作中，加以发扬。让护理技术变成熠熠发光的艺术般的人类瑰宝。

体，包括身体和心理两个方面。作为护理者，必须拥有良好的身体素质和坚韧的意志品质。大学里，我一直积极参加学校、学院和班级的各项体育活动，坚持锻炼，为有个健康的身体打下了良好的基础。在心理方面，我锻炼自己坚强的意志品质，塑造健康人格，克服学习和实践中的心理障碍、畏难情绪，以更好地适应今后工作的要求。

可以说的三年的大学生活，塑造了一个健康，充满自信的我。但同时我也认识到，眼下社会变革迅速，对人才的要求也越来越高。社会是在不断变化、发展的，要用发展的眼光看问题，自身还有很多缺点和不足，要适应社会的发展，就得不断提高思想认识，完善自己，改正缺点，做一名优秀的白衣天使。

## **药学专业自我鉴定大专篇五**

销售是一件复杂的事，尤其在医药业。身为医药代表，一定会面对各种各样的压力。公司的销售指标，同行业竞争对手，

客户需求的不断变化，国家政策的影响，等等。所以，对于一个医药代表来讲，为了在竞争中立于不败之地，除了要掌握专业的销售技巧以外，还要让自己有一种积极的人生态度。不单是医药销售，当下的销售行业日趋白热化，如何在共性的工作模式下获得优势与成功才是我们新一代销售人员最应该学习的。

在此，我总结了在医药销售中的一些技巧：

临床代表需要掌握系统的专业销售技巧。专业销售技巧的学习不是通过自身经验而得到的，那样你会走很多弯路。虽然我们学习的都是课本上的一些理论知识，但是我在平时学习的药品知识和管理知识无形中加强我的竞争力。使我对一些较专业的东西接受的会更快。

医药临床代表不需要口若悬河、滔滔不绝。因为能说不等于会说，会说不等于说对话。良好的沟通者总是能先通过倾听了解他人的想法，而后给出自己的建议。这就需要销售人员有强大的听觉和快速旋转的cpu（就是大脑），在了解对方的所想后迅速给出迎合对方想法的回应，这就是说对话。其实能做到这点的不多，我也在不断的学习锻炼自己的沟通能力。

一说到临床代表的公关技巧，我们就想到了吃饭、喝酒、洗桑拿、唱歌、跳舞、扑克、钱送，开会、旅游、礼品。如果我们把这些技巧当作公关技巧就会进入一个陷阱！其实这些方法是建立在合适的时机、合适的方式上的。而真正的公关技巧就是临床代表必须知道，我在什么时机、用什么方式才能达到拉近关系、建立信任的目标，而且，这些行为必须是合理的。

现在社会环境普遍浮躁，客户忠诚度极低。作为临床代表，必须具备将无形的客情关系转化为有形的工作行为的能力。比如，提高拜访频率，建立客户档案，锁定vip客户，这样能

够迅速提高客户信任。而延长每次的拜访时间，增加谈话内容，开始进行家访，从原来沟通20分钟变成了沟通1小时，这些能够提高客户的亲密度，拉近关系等。

当医生顾左右而言它时，用探询的技巧，会帮助你走出困境，柳暗花明，发现机会。因为如果你明白某人行动的真实含义，你就可以了解这个人对其事物的态度和做事的动机，最重要的就是可以知道他（她）的基本需要，这是非常重要的。因为个人的基本需要直接决定其行为。而现在你最重要的就是用交流控制其行为！