

最新药店实习心得体会(大全9篇)

从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

药店实习心得体会篇一

通过本次实习，是我能较系统地将药学专业的理论知识与实践技能结合起来，对药品在医院的流通和使用等实际工作有一个全面的认识。今日小编就为大家整理了关于药店实习心得体会范文，欢迎借阅学习，一起来看看吧！

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带给人们，所以，我深入基层在医院药房理解锻炼。初到药房工作，老同事向我说明了零售药店与医院药房的不一样，医院药房的药师只需凭医师处方发药，而零售药店的顾客大多是对药品认识较少的非专业人员，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，我所在的药房经营的有中成药、西药、非药品及一部分医疗器械，现将实习学习情景作一个总结报告。

严守劳动纪律，以员工的标准要求自我

在实习期间，我严格遵守该院的劳动纪律和一切工作管理制度，自觉以学生规范严格要求约束自我，不畏酷暑，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问答，

进取维护了医院的良好形象;并且理论联系实际,不怕出错、虚心请教,同带教教师共同商量处方方面的问题,进行处方分析,大大扩展了自我的知识面,丰富了思维方法,切实体会到了实习的真正意义;不仅仅如此,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,进取同带教教师相配合,尽量完善日常实习工作,给各带教教师留下了深刻的印象,并经过实习笔记的方式记录自我在工作中的点点滴滴,由于我的进取进取,勤快认真以及良好的医患沟通本事,各科室给予的好评。

《此处能够加上药事管理与法规部分资料和综合知识与技能部分资料》

师傅领进门,修行在个人,虽然无缘与于教师继续学习转自:下去因为实习即将结束,可是于教师已经将学习方法和工作技巧教于我,今后我必须能在实践中成长为一名优秀的药学工作者。

在医院药房工作还能学习一些课堂外的东西,比如过桥就是黄连,因为黄连根茎的中段细瘦,状如茎杆,形如小桥,所以称为过桥。当然还有针眼就是半夏,砂眼就是银柴胡等等一些中药的别名,这些都是在医生开具的中药处方上学到的知识。

如何做好药品销售服务工作

在销售部是最锻炼与人处事、说话的,我的工作主要是接待顾客、打印住院药房领药单并发药,然后由带教教师核对后再发给住院部护士。在药房接待患者时,由于很多患者购买所需药品时候不认识想咨询,所以,向患者介绍药品时,我首先要了解药品本身的基本情景,然后做简单的介绍,以提高顾客对医院药房的信任度。

接听电话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，有时候医院的采购说话并非普通话带有口音，尤其是南方口音，那时必须要注意力集中，防止听错或漏听。

在那里我不知不觉地容入了整个团队。当自我的工作干完时主动帮忙他人，同时我也得到了别人的好评和关心。

在药剂科实习期间我学会了用办公自动化设备，如传真机、复印机等。学校里学习的office软件在那里也得到使用并有所提高，一个人的工作本事是各方面综合知识表现，当今社会竞争越来越激烈，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。

经过实习，我对中西药房及药剂科的工作有了进一步的认识，进一步了解了药库和制剂室的工作任务，在实习过程中我们以踏实的工作作风，勤奋好学的工作态度，虚心向上的学习精神得到了带教教师的一致好评。

实习是步入社会前的预演，实习中的苦与乐都尝尽后发现自我长大了。今后将步入社会参加工作，从北京中医药大学走出的我将牢记勤求博采，厚德济生的校训，肩负起药学工作者的使命和职责。工作对得起职业，做事对得起国家。

本人自20_年8月1日-20_年9月30日在中心医院西药房实习。经过两个月的学习受益匪浅，以下是我对本次实习的自我小结。

在西药房期间遵守药房的规章制度。上班不迟到，不早退，工作认真，和睦与教师、同学相处。现将整个实习情景作如下总结：

一、掌握了药品的分类与陈列

1、药品的分类

首先是药品与非药品分开，处方药与非处方分开，内服药品与外用药品分开，然后按剂型或用途进行分类，按剂型可分为：片剂、胶囊剂、针剂、散剂、水膏剂、易窜味的药品。按用途分为：抗生素类、呼吸系统类、心脑血管类、消化系统类、易窜味的药品等。

2、药品的陈列

应有药品柜及中药橱、药品上架、摆放整齐有序并有拆零药品专柜和拆零的基本工具，拆零药品的要求是能保留原包装的尽量保留，不能保留的要在标签上写明其品名、规格、生产批号、有效期限，并有药品效期一览表。

对于毒性药品应设专柜、双人、双锁管理。

二、熟悉了处方的调配原则

进行处方调配要掌握常用药品的名称(化学名、别名、商品名)、药理作用、用途、剂型、规格、剂量、用法，药物不良反应及配伍禁忌等，例如：双黄连注射液与病毒唑注射液、清开灵注射液与川芎嗪注射液不能混合使用。处方按照审方、划价、配方的程序进行处方调配。对于审核不合格的处方药剂人员有权拒绝调配。

三、期间重点掌握如下：

- 1、药物的摆放：同类药物放在一齐，做到先进先出。
- 2、看处方：首先看病号，再看年龄，最终看用法用量。
- 3、拾处方，拾处方要认真、细心，要检查有无药物配伍禁忌。
- 4、处方的计价收费。

很荣幸我们09药剂5班的一部分学生于20_年来到柳州市桂中

大药房连锁有限责任公司来实习，有幸的成为了该公司的实习生，回顾这几个月的实习，我们在店长和各位师傅支持和帮助下，严格要求自己，按照店长的要求，较好的完成了，自己的本职工作，在此对店长和师傅们表示衷心的感谢，感谢柳州市桂中大药房连锁有限公司给了我们一个展示的机会。通过这段时间的工作和学习，明白了理论和实践相结合的重要性。

在刚刚开始工作的几天里。尽快的适应了这里的工作环境，慢慢的融入了这个集体里，在店长的关怀下，认真的学习了店里的各个工作制度要求和任务，明白了每位工作员的任务和责任以及他们的工作流程，不断提高了自己的专业知识和水平，以丰富了自己的经验。在此期间主要学习了首先是认识药，了解药的分类，用途和拿药。虽然药品的种类很多，但是药品的摆放时按类别来的，先是注射液，胶囊，片剂，滴丸等的分类，再再次基础上分别按抗生素，心血管，呼吸系统，消化系统，外用，非处方药，计生，医药器材，其他分类。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，对不同的年龄，性别和不同程度的人，药的拿取是不同的，特别是小孩和孕妇的用药要特别小心，谨慎。其次在拿药取药的时候，药用礼貌的态度去接受患者的咨询，了解患者的身体状况，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。不同得药陈列的位置，环境不一样。但是有些药品是不同的。比如有些药品适合在一定的温度下，才能保鲜，这类药品就必须放在温度和湿度调好的冰箱里。还有易挥发的药品不能和其他药品放在一起。最后还必须每天给药品保持清洁。使我们锻炼了耐性，认识到了做任何工作都要认真，负责，细心，处理好每一次的营业，了解在药店中每一个职业与药店之间联系的重要性。

通过这几个月的学习，不仅学到了很多书本上没有的知识，而且还丰富我们的阅历和积累经验。但是还是使我们认识到自己的学识，能力和阅历还很欠缺，所以在工作中不能掉以

倾心，要更加投入，不断的努力学习，书本上的知识是远远不够的，而且理论和实践的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，服务大众。而且我们在实习过程中，也是上班的一员，要遵循药店的各项制度规章，不能向在学校里一样。在店里做事情要有所顾虑，你能随心所欲，重要的是秉持一种学习，认真的态度。同时工作不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。最后明白了连锁药房和医院的药房不同，医院的药房的药师只需要药师处方发药，而我们连锁药房的顾客大多是对药品认识较少的非专业人士，所以在拿药和取药的时候，要小心，慎重，对每一位顾客负责。

人生道路才刚刚开始。需要自己去踏实地走好每一步，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！

开药店与其他行业门店不同，它是一项良心工程，但并不意味着良心工程就应该赔本赚吆喝，那么该在什么地方赚取利润又让老百姓相信我们的诚信呢，首先就是客源的培养，那么，如何才能稳定客源呢？对此，我有一点自己的看法，现将我的工作总结及经验呈现如下，仅供大家参考：

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。这个好处我有亲身体会，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，做好销售年终工作总结，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。

7月1日-31日，我在西门药店中医馆进行了为期一个月的实践锻炼。虽然只有短短一个月，但是对药理知识、为人处事和经营管理等方面的认识都有了一定的提高。

药理知识有所丰富。中药是我们国家特有且博大精深的一门学问。对我们这一代来说，接触中药的机会是比较少的，即使在自己生病的时候也是西药主治，因此，对中药进行基本的药理知识学习和药物实体认识是非常必要的。从生活上而言，平常的小痛小病可以自行处理，而且中药的药性比较温和，没有西药那么大的副作用；从思想上而言，有助于中药这项国粹的继承和发扬。经过一个月的实习，我已经能分辨一些常用的药物，如党参、生晒参(西洋参)、麦冬、苍术等，并对其药性和作用有一定的认识；能看懂一部分药方，对一些需要先煎、后下、灌纱布袋的药物都能判断；对于药物的包裹

也有一定的技术熟练度。

为人处事有所成熟。中医馆是一个向外开放的窗口，所以在做好撮药这项工作的同时还要和顾客、坐堂专家和同事进行一定的交流。对中医馆而言，顾客群比较大，但是年龄特征比较明显，大部分是老年人。老年人由于生理上处于衰退期，所以必须对他们多一份耐心、多一点关心、多一些爱心。另外，也要区别对待患有某些特别病症的病人，如精神上的疾病，这并不是说对他们抱有歧视的心理，但由于其所患病症的特殊性，往往伴随出现一些突发性事件，我们需要对其多加关注。突发事件其实非常能锻炼一个人的随机应变能力，但是必须把握原则。拿药店来说，就必须坚持顾客第一的原则。比如由于工作人员的估计错误，一位患者拿不到代煎的中药，而且此时正好碰到药店停水，这位患者非常愤怒，一直指责药店不信守诺言，那么此时，我们可以断定责任方是我们，需要弥补顾客的时间和精力，所以我们提出了药煎好后送货上门的对策，并且得到了患者的认同。

管理经验有所积累。在经营管理方面，西门药店给我的感觉是严格要求、顾客第一。作为一家药店，严格的要求是必须的，因为经营的是药材，关系病人的健康，甚至生命，所以不能有丝毫差错。进货，有专门的正规渠道(萧山医药公司)；验货，由资深的老药师带领仓库部门人员对每一袋进店的药品进行形、味、色的严格审核；出货，由一套电脑系统控制，每次出货都需要登记，并在每个星期一进行盘仓。在撮药时，经理严格要求营业员间不得相互嬉笑，以免因分心而造成药物种类或剂量的差错。作为一家店，顾客的要求和利益应是第一位的，在工作和解决问题上都必须牢记这一点。比如，一次几位黄岩来的患者到药店抓药，撮完药，一位患者发现自己的药撮多了十付，于是，硬要退，一直坚持自己只要抓十付。但当时，店里刷医保和收银台的工作人员发现该患者药量比较多、数额比较大，都特别跟她确认过。顾客一直坚持是店员的失误，坚持要退，最后经过调解，还是给她们退了，让她们满意的回去。由此，我得到启示：有时候，一点

小利是不足挂齿的，像西门药店这样名声响亮的百年老店，信誉和形象才是最重要的。

但是，在实习期间，我觉得药店人员分工不是很明确。刷医保和收银的人员是不固定的，撮药的工作人员会被轮流安排操作，特别是刷医保的人员，很多时候是谁有空就去。因此，我建议各班次应该明确人员分工，落实责任，将刷医保和收银的人员固定下来。这样可以避免因人员流动频繁，交接班时交代不清楚而发生错误；避免代刷医保而产生的责任不清现象；减少员工经常需要帮忙加班刷医保的现象。但是中药师的专业认证还是要同步进行，因为即使是刷医保和收银工作也需要一定的药理知识。

在西门药店实习的一个月，让我看到了万丰“大气经营，精细管理，开放合作，诚信发展”的现代化科学管理理念，让我相信，万丰是我们社会新人锻炼能力的良好途径、踏入社会的坚实桥梁、自我发展的最佳平台。

药店实习心得体会本站锦

药店实习心得体会篇二

优秀作文推荐！经过这几天的实习，我的感受很多。首先了解了实习的主要工作内容与方式。刚开始，我以为是和学校学习一样，一心等着老师去教。但实际而言这样的心态是不对的。实习必须发挥自己的主观能动性，要自己去学，去揣摩，这样才学的踏实，老师才会用心去教。

在实习中，我们要做到手勤，脚勤，脑勤，要跟着大夫的思维同时转动。在实习中也要多翻翻课本，切勿脱离教材学习，要理论与实践相结合。如果只一心学习带教老师的技术而忽略了课本，这样学下来的的结果和纯粹的学徒没两样，只学得皮毛而未学得精髓。

其次，我还思考了关于实习的具体目的。实习学什么?因为我们专业的特殊性，从踏入门诊的那一刻起，就意味着我们已经脱离了相对封闭的小环境，要投入一个更大的环境中去。在科室里除了与我们一起的同学，还有医生，护士，当然还有我们所要接触的患者等。我们要面临的是如何独立的去处理同学，同事，医生，医患之间的关系，将这些关系处理好，这样我们的专业学习之路才能更加通畅。

实习要学细节，勤动脑，遇见不懂的就赶紧用笔记本记下来，在休息时及时总结，翻阅书籍，书上没有的就去问老师，这样印象就会更深刻，学的更扎实。还有就是要学会接诊，这与我们在学校学习的医患沟通也有着很密切的联系。希望在接下来的实习生活中，我可以不忘初心，再接再厉。

药店实习心得体会篇三

经过了又一周的实习，我对办公室的环境和人员有了进一步的熟悉。虽然我们的工作不是很多，但是我一直保持着清醒的头脑，随时预备着学习。我开始认识到态度之于工作的重要性。无论从事什么性质的工作，认真，细心的工作态度都是必须的，没有卑微的工作只有卑微的工作态度。如果我们不改变对工作的态度就会被工作牵着走。对于工作态度的认识，我总结如下：

一小事大做。

对待工作，无论是多琐屑的工作，都要全神贯注，认真对待，不能马虎。因为越是细节，越是不会引起重视，就越容易出错。比如像我们做核对文件之类的工作，稍一不慎，就会遗漏，或者登记错误。所以说细心的工作态度是非常重要的。

二平和的处事态度。

在工作中，浮躁是最要不得的。尽管每天面对的是简单的反

复的工作，容易把我们对工作的热情消磨掉，因此人有可能懈怠下来。但是每一天的工作量视乎事情发展的需要都是不定的，工作的频率也是不固定的，因此需要保持平和的工作态度，调整自己的工作步伐，以便从容应对突发事件。

存在问题：

工作技巧不够娴熟，不够细心，办事有点急进。

改进方案：

在日常的生活，学习中严肃要求自己，养成认真，细心的好习惯，并把这些好习惯带到工作上。

一直认为，实习每周交的小结都是冠冕堂皇的华丽垃圾词藻，写在blog上的即使粗鄙才是自己最想说的话。

看到这里，似乎静配就是一个无聊的温床，但静配却是我待过最开心的地方，因为静配的人都很有意思。

很可惜，枉费我阅花无数，却实在想不出有比她更可爱的mm□金jj的可爱绝对是绿色环保路线，无添加剂无防腐剂无一丝人工的雕琢。最喜欢看到她拿着可口可乐或是被大家逼迫买东西的时候，那种笑的样子实在太可爱了。古龙说：会笑的女人生活总不会太惨。金j又那么善良，对我又那么照顾，嗯，期待你当上静配大姐头的日子。

老王是个女性，大约38岁吧，我猜。我自认为我算看电影看得多的人了，可和看片如呼吸的老王一比，我实在都不好意思和人说我喜欢看电影。老王属于博览群片型，主攻恐怖片，按照她的说法是至今没有一部恐怖片让她害怕。

老王还喜欢看小说月报，产哥虽然头天偷书看被骂，但也不得不在内心佩服下老王的强悍。在小说和电影方面，老王简

直就是一部活的百科全书。

实习时候外表被老王称赞过一次，虽然内心知道自己也就中等相貌，但着实还是high了几十秒，至于内容，防止被好男儿fans团扁死，还是忽略吧。

静配的活真是无聊，静配的人真是绚丽，在静配没有一丝的无聊，因为静配的氛围就是那么可乐。

工作了一周，最大的改变就是身份的转换，从一个学生转变成为一个职员，经历的是之前所没接触到的，不同之处不仅仅是知识上的不同，还有很多做人处事的原则也和学校的大不一样。毕竟是第一周，对现在的生活很充满新鲜感、期待和幻想，对自己很有信心，这也许是自己的另一片展示自己的天地，或许可以更好的认识自己。

在学校只学习了软件各工具的使用，或是给一个图让你做，如今接触到的是给你一个要求，一个概念，你得按要求做出效果图，第一份作业就是文字排版，这个还算简单，在学校已经学了这个软件，只要细心就差不多没问题，唯一不同的是在工作中得考虑到材料问题，所以要考虑到实际进去图片大小的排版，这周还做了几个小画面，还初步了解了文泰刻绘这个软件。接触的东西越来越多，对自己很有信心。

时间过得真快，转眼第二周已经结束了，因为刚进公司的缘故，一些重要的事情我都没有涉及，但是我并没有灰心，也没有觉得大材小用。我想只有从最基本的开始干起，一点一滴地积累，做好我负责的每一件小事，让老板放心，将来才能成就一番大事业。“不积跬步，无以致千里”，“江海不拒细流，方能成其大”“一屋不扫，何以扫天下？”说的就是这个道理。

这周慢慢的进入了状态，做的事多了，单子的类型也不一样了，上周的我只排些小画面，自己这关过了之后还得让老板

定稿，原来很多事情做过了记住了下次就简单了，像是横幅的排版，只要记住字的排版格式和字高就可以了，所以第一次做了之后，以后就自己给自己定稿，然后直接发出去加工了，这就是一个跨步，我会努力的，相信自己会学到很多。也会严格的要求自己，争取更大的进步。

通过紧张的面试，我终于如愿进入到xx有限公司出纳岗位实习，实习期为三个月。学财务近四载，但真正的接触实际的工作，这还是头一次，心里难免有些忐忑。好在单位给我安排的老师比较理解我现在的心情，马上带领我熟悉出纳的工作流程。xx有限公司是一家以服装生产加工销售为一体的中韩合资企业，往来款项主要以电汇和承兑汇票为主，现金的收付较少。但由于我初来乍到，对很多业务都不熟悉，老师给我讲的第一课便是现金收付时要注意的地方。比如收到现金要当面点清金额，还有学会辨别真币假一币，虽然单位有验钞机，但机器只是辅助工具，验钞机检验过后必须在清点一遍。点清金额后，便要开出收款收据，详细写明付款单位的名称、认证填写大小写金额等，在审核无误后在收款收据上签字以及加盖现金收讫章。这一周学的内容不是很多，最主要的还是尽快适应单位的节奏以及熟悉各个部门的工作，以便在工作中能很好的协作。

通过第一周的环境适应阶段，我也基本上跟的上单位的节奏了。但仍是对出纳岗位的工作感念有些模糊，之前，我以为出纳只是跑一下银行，算一下现金，认为只不过是些简单而琐碎的工作。在实习过程中的探索和工作后，我改变了原来的看法，即使琐碎的工作也是很简单的。

这一周我的主要学习任务是“跑银行”。单位收付业务主要是通过银行完成的，所以这一周我的工作量突增，几乎一半的时间是在各个银行之间穿梭。挂号、排队、填写汇款单、取款单。回到单位后，还要打出银行对帐单，然后填写收款收据，加盖银行收讫章。最后便运用到在学校学到的知识了，那便是登日记账。把每一笔款项仔细认真的登记在账簿上。

这一周正好赶上月底，我在老师的带领下，对库存现金、银行对账单以及日记账进行了全面的清点，做出现金、银行存款月报表交到会计处。并除去企业必要的零星开支后的多余现金存到银行，当然这个任务一如既往的交到我手上。月初是财务科最忙的阶段，不但要结账还要填制凭证做出报表并缴纳税金，虽然我不是会计人员但也非常忙碌，要把收到的收据、电汇单据、增值税发票、车票等等一系列的单据分门别类后交到不同职责的会计处。虽然紧张忙碌但我也感觉到从没有过的充实，在所有人都忙碌的时候我也身在其中，这让我感觉到我终于成为财务科的一员。

加上这一周，我在单位实习了差不多一月了，由于要写毕业设计的原因，我无时无刻盯紧财务科的一举一动，连套近乎带打听的，生怕哪些纰漏被忽视过去，被问起时也是含糊糊一语带过。终于在老师的“逼”问下，我缴械投降道出实情。在老师的笑声中我有些尴尬。但老师还是帮我拟定题目并指出企业中存在的一些问题，但这些现象也是大多数单位常见的，虽然知道危害性但多数企业还是这么做，这也是不可避免的。这多数企业中自然也包括我在的单位。老师说还拿出一个夹“白条”的文件夹给我看，文件夹中存放的都是被借用现金后打的白条。老师还开玩笑的说了一句，这正是体现了中国的国情，人情味儿浓重啊！面对老师话，我有些茫然，大的道理我也讲不出来，但总感觉有些气闷。

老师马上就要被调到总公司了，我也即将上任，但心里还有些不确定，不确定能否胜任这项工作，不确定是否和能同事相处愉快，但“师傅领进门，修行在个人。”即使再忐忑，也终需一个人面对。老师走之前嘱咐我，掌管钱不是小事情，所有与钱有关的东西都必须仔细认真，一旦发生无误损失的不单是公司，我们自己的损失更严重，以后有什么问题三思而后行，遇到不懂或是不确定的要及时打电话问我。原来，一个好老师并不只是教会你业务而是让你明白自己肩负的责任。

老师走后，我便独立完成自己的工作。每天提前到单位，打扫完卫生，迎接一天的忙碌。单位的业务往来很频繁，所以即使的开发票是必要的。进入发票管理系统，核实剩余发票张数，然后把购货方积攒的几笔销售认真核实后，开发票。记得第一次开发票时，按照老师的要求先转换税额，把含税金额转换成不含税金额，输入购货方资料然后打上销售商品批号已经数量金额等，最后确定填制人审核人，完成这些后，拿出一张空白发票对齐，紧贴着打印机边缘放入。原本以为一切都很完美，谁知打出来后才发现打出的字体都不在本栏内，统一向上挪了一行。老师无奈，把这次的发票作废后又取出一张新的，并且很严肃的告诉我，这是本月作废的第三章发票了，这时我才知道一个月只能作废三张发票。现在自己开发票，依然如第一此时那般紧张，为了防止重蹈覆辙，我先把发票打印到一张废纸上，把发票那下一联附在上面，确认没问题后，才正式打印。现在想来无论何时，谨慎都是有必要的。

药店实习心得体会篇四

在汽车公司的实习心得来众泰汽车公司也快一个月了，记得我是6月1日进入公司的，一个月的实习转眼之间就过去了，不过我们是提前上岗实习，还得等到明年拿了毕业证书后才能正式成为公司正式员工。

在化工公司的实习心得大二下学期快接近尾声，学校安排一个月的实习。我有幸应聘到江西鹰鹏化工有限公司品管中心做化验，很庆幸贵公司提供这个学习的舞台，感谢老师和上级领导的栽培和关怀。

作为一名预防医学的学生，这是我的第一次个人社会实践。在经过深思熟虑之后，我决定去社区服务中心东街服务站里面提前感受见习的氛围，真正到医学领域去实践，找出自己的不足，为以后的学习增添动力！

实习学生实习心得许（05普专5班，现就业上海达丰）：我在这里上班已一年多了，感觉挺好，原以为上班很累，现在发现不是我想的那样累，感谢学校的严格教育和管理，希望学校越办越好！

专业实习心得体会(1):第一次，它让我想要停留。在这里，每日每日地伴着欢声笑语，连脚步也是轻快的。事实上，这里很简陋，日子也很平淡，却是一个能轻易让人遗忘世界，丢掉烦恼的地方。这里有单纯的快乐。

一、实习说明(1)实习时间：(2)实习地点：(3)实习性质：毕业实习二、实习单位简介xx公司(elec-tech international co., ltd)成立于1996年，是一家专业从事智能化家用电器产品开发、设计、制造和销售的企业。

体育实习心得体会(一)为了加强实习工作，社会体育专业在认真总结以往实习经验的基础上，制定了新的实习方案，对学生实习时间和内容作了相应的调整。

实习内容及目的：收音机的安装、焊接及调试,让学生了解电子产品的装配过程;掌握电子元器件的识别及质量检验;学习整机的装配工艺;培养动手能力及严谨的工作作风。

电子工艺实习是一门技术性很强的技术基础课，也是我们理工科进行工程训练，学习工艺知识，提高综合素质的重要实践环节。从第2周到第5周每周周二下午四个小时来进行这次实习。

通过实习，一是为了锻炼和提升自己的能力，为自己以后的就业增加资本，二是为了了解中国农业发展银行泸西县支行的运作情况，更为了解银行业的发展前景，为以后从事该行业做好准备。

电视台实习心得怎么写?下面小编为大家收集了相关的范文作

参考!希望对大家有帮助!电视台实习心得第一篇通过这次为期不到一个月的实习经历,让我深刻感受到这一点。

电子电工实习时是一门理论与实践结合的课程,而实践的过程往往会有一定的危险,老师在课上教会我们首先要检查电烙铁的绝缘性,然后检查导线是否完整,最后检查电源情况,如何正确放置电烙铁,避免被烫伤。

前言:为了更好的适应以后的学习和工作,在本学期的上半学期。在这短短的半学期里我们主要感官物流业的宏观和微观发展以及主要的物流流程。为以后的学习和工作打下坚实的基础,让我们对中国物流业的发展状况有一个比较全新的认识。

园林实习总结20xx年2月至5月这段时间,我在园林公司实习。这是第一次踏上工作岗位,第一次把学到的理论知识运用到实践中,结束了每天三点一线的课堂生活,踏入了上班族的行列。

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面,也是大学生自我能力培养的一个重要方式。为了更好的了解、认识社会,我在大二暑假在某婚纱影楼进行了为期一个月的实践活动。

转眼间我们实习已经进入第二周,短短半个月的实习让我变得更成熟,更沉稳,在第一周安全培训与军训纪律教育的基础上,这一周主要是体能的锻炼,也是动手能力的培养。

在这次学校组织的为期一个星期的机械厂实习中,我学到了很多,使我更深刻地了解到了实践的重要性。通过这次实习我有了许多的反思,只具有理论知识是不够的,更要有基本的动手能力,而这恰恰是我所缺乏的。

这个假期我在阜康市政协进行了实习,我的收获很多。作为一名大三的学生,每一次的实习机会对我们都是非常重要的。

我很珍惜这次去政府部门的实习机会。在政府部门里面，作为一个实习生，要想得到政府工作人员的认同，就必须热情。

转眼间，6个月的实习期即将结束，从员工到柜长再到值班经理，一路走来，工作中的点点滴滴都值得我去思考，去回味。从最初的懵懂不知到现在业务逐渐的熟练、逐渐的上手，收获颇丰，感受也很多。

在慢慢的学习与进步中，我的实习周期也已经一个月了。在这一个月里，我收获颇丰，不但把以前所干的事情干得越来越好，越来越熟练，和同事之间的关系也相处的越来越融洽了。

篇一：2019毕业实习心得不知不觉中，我已经在社会岗位上度过了六个月的时间，这六个月的日子是我从青葱校园走向复合型社会的过渡期，也是我人生历程中很重要的一个转折点。

电子工艺实习心得体会这个星期我们班进行了为期一周的电子工艺实习，实习任务是制作一台收音机，其实是进行简单的组装而已!刚开始时我并不清楚电子工艺实习到底要做些什么的，以为像以前的金工实习那样这做做那做做。

支教第一周实习心得29日：上午九点，乘着美好的时光，带着大包小包的行李，近乎整个小家的行当，我们在旧工行集中，随着浩浩荡荡的支教大军奔向各所支教学校。

我本来就很想到外面去进行真正的实习。而后如己所愿，因为某些关系，我可以任意选择几家大型的国营企业，一开始很想到银行实习，不过银行跟本就学不到多少会计实践知识，才选择到一家销售量上亿的股份有限公司。

时间似流水，转眼间八个月的实习即将结束，这期间有得有失，但总的来说收获还是颇丰。回眸去年此时，我也是站在

选择实习地点的十字路口，纠结了很长一段时间，后来一狠心选择到上海，原本以为可以在这繁华大都市开阔眼界的，哎！叹呐！

通过这次实习我真正感觉到步入社会后我们要学得的东西很多，差距还是有的，专业课知识的欠缺、动手能力不足等等，我也知道这不是一天两能够学会的，不过我坚信我能做到这一点。

说到暑假实习心得，我们不得不说这都是写自己的主观感受的东西，因此，不要觉得很难写，这些都是对自己实习过程中的心得体会篇，学到了什么，对某些事情有哪些自己的看法等等。所以，暑假实习心得都是像写暑假主要事件总结的一样。

按照专业的安排，我们进行了为期一周的电子商务实习。实习中掌握了许多实质性的操作技能。这次实习我更加了解并熟悉了电子商务的流程，收获很多。下面先阐述一下我在此次实习的心得。

居委会实习心得体会梦想是船，动力是帆，实践在海洋，而在过去的1个月里，我正是乘着梦想之船，扬着动力之帆，在那课堂以外的知识海洋上探索，而这一探索就是在居委会实习的短短1个月。实习的日子是短暂的，但却是精彩的。

近两个月的实习，使我真正体会到做一位老师的乐趣，同时，它使我的教学理论变为教学实践，使虚拟教学变为真正的面对面的教学。近两个月的实习，现在回想起来，短短的实习生活，感觉可以说不错，真的很不错。

20xx年8月9日对我来说，是一段难忘的回忆。我们在珠江时报实习，可以说这是我们第一次正式与社会接轨踏上工作岗位。刚开始时有期待也有忐忑。

主人公假期参加了一次实习，其中得到了一些体会。本站为大家收集了这篇《第一次实习的感想》，希望作者做成的大学生实习感想范文，可以给大家提供一些实习心得体会。

前言：在不知不觉中已经到了实习的阶段，在经历过大学几年的知识积累，现在有幸投入到了教师的工作职位中，通过这次实习，我感觉到了很多实习体会，并整理成一篇《师范大学生实习体会》，希望可以分享给大家。

实习心得体会网为大家准备了一篇外贸公司报关员实习心得体会，本文讲述了主人公在外贸公司做报关员的几个月实习经历和所见所学，希望这篇实习心得体会可以给有需要的实习生提供参考。

文凭是当今毕业生找工作、实习的一个重要门槛，好的职位都需要有好的文凭、优秀的人才，但是本科大学生现在值钱吗？本期，本站为大家带来一个简单的范例。

考试的时候，我结束了自己在博弈的实习，因为个人爱好的缘故，我决定暑假要去一个广告公司实习，去check out一下到底哪个行业更适合我。于是，7月4号考试结束的这一天，我来到了广东省广告公司。

药店实习心得体会篇五

过这次在**市**温氏种鸡场为期将近一个月的实习，我从中学习到许多关于鸡养殖和管理的知识，同时在其他各领域的知识面也得以扩展，包括为人处事，专业学识，为自己积累了一定的社会经验，受益匪浅。

我是被安排在育雏、育成区，主管疫苗接种和饲养这一块，这里给我第一印象就是工作很繁忙，这与我印象中饲养员是一个很清闲的职位大相径庭。“三人行，必有我师”，这里

的每一个人都是我的老师，他们无论在生活上，工作上都有着丰富的经验，独到的见解，这些都是我要学习的东西。特别是他们在工作上的认真负责的态度，我感受颇深。

实习期间，我看了较多关于禽类养殖的书，对鸡场大体的管理制度有了了解，但“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，在实践过程中我们还是有很多需要注意的地方。我在实习的过程中，当然只是个浅层次的学习，在此，不能也不敢对关于养殖有关现象的进行深入的讨论。但经过了将近一个月的实习，我有以下几点感想和启发。

1. 关于为人处事这一方面，我们一定要学会真诚待人。在鸡场里，黎区长作为我的老师，一直很重视我们如何做人的方法，一个人的人文素质重要性要远远大于科学知识的重要性。折射到具体生活中来，其中一方面就是要求我们要礼貌待人，真诚待人。

2. 要勤学好问，能来到这里实习是我一个很好的接触社会，接触真正生产的机会，是一个来充实自我的学习机会。在平时工作中，我们一定遇到这样那样的问题，所以这就要求我们要养成勤学好问的好习惯，这样不仅能懂的更多，而且会终身受益。

3. 在具体办事中要讲究原则性，条理性，原则的东西绝对不能改，做事要有一定的条理，这样才能是别人听的更懂，更清楚明白。

药店实习心得体会篇六

通过手工做账会计实习，对实际会计业务的操作，首先让我们又再次更好、更深入的学习和掌握了会计知识；另外，让我们理解明白了作为会计的谨慎性，不仅仅是在处理某些业务的时候，而是在各个方面都必须做到仔细，认真，还需要又足够的耐心。还有就是会计数据的真实、完整，即便是做错

了，也应该按照规定进行修改，要让他人知道错误所在。最后，应该强调的是任何的实务操作都需要基础理论的支持，会计也是如此，通过实习我也看出了我的会计专业知识的匮乏，不够仔细和深入，在今后的学习及工作中还应继续努力。

药店实习心得体会篇七

毕业的实习，让我也是明白，自己所学可以做哪些工作，同时也是知道自己在岗位上还有很多的'方面是要继续的去学，去进步，才能更好的把工作给做好的，我也是对于这次的实习有一些感悟和体会。

中专毕业了，这次的实习，也是我进入社会的一个预演，我也是清楚，自己的学习能力并不是那么的好，但是在学校，专业的知识还是学好了，特别是动手的能力，可能理论还是不够扎实，但是能做事情，所以在实习之中，我也是能顺利的完成，也是得到了领导的一个肯定，同事也是愿意帮助我，告诉我该如何的去做，我也是学的比较的快，和学校相比，实习之中，更加注重的是你做的事情，结果如何，可能学校的学习是会更加的注重学习的一个过程，养成好的一个习惯，但是工作却并非是如此，而是要做了事情，就要有好的结果，不然就是白做了的，在做的过程之中，我也是渐渐的掌握了一些工作的技巧，更加的懂得如何的去做，才能做好。

工作之中，同事之间虽然也是有一些竞争，但是他们还是愿意教我，让我能学到更多的工作方法。我也是认真的跟着同事去做事情，每一件事情，我都和同事去确认，然后才做，确保不会出差错，一件件事情的做完之后，我也是积累了很多的经验，更加的懂得如何去做好工作，通过努力，而今的我也是能在岗位上立足，实习的结束，也是让我对于接下来的工作充满了信心，我也是相信我能继续的去把工作给做好了，虽然学历并不是那么的高，但是也没有关系，只要我能在岗位上立足，我也是需要继续的学习，只要自己的能力是一直在提升的，那么也是能把职业的道路给走好了。实习也

是让我明白，只有自己有了能力，才能得到承认，才会有机会去得到晋升的机会。

实习和学校的学习也是有很大的区别，我也是明白，工作是更加的有目的性，无论是工作之中学到的东西，或者是做的事情，都是为最后的目标而去做的，而不像学校的学习，很多都是比较的基础的，而工作之中更加的专注于一项，我而今也是对于未来有了信心，我想在岗位上我也是能做好自己的工作，而且以后的路也是要靠自己去走，即使而今学历不是那么的高，能力也并不是很强，但是只要我是努力的，一定是可以把路走的更加宽广的。

药店实习心得体会篇八

一个小小的标牌有这么重大的责任。

后来，我在工作中特别的操心，认真的学习每一项工作，得到了师傅的一致好评。

500mm,400mm,500mm,我拿出石笔和直角尺在角钢上划起来□500mm的4根□400mm的4根□320mm4的根,然后又在铁板上划出400x500mm□画完后我拿起割枪开始下料,下完料后是连接,我把角钢放在工作平台上,对齐后开始焊接,把框架连接好后再拔下好的铁板放在框架上焊好,这项工作就基本完成了,然后用锉刀和砂纸打磨、刷漆,班长笑了笑说:不错,我的心里也很高兴。这是我实习三个月来的第一件作品,也是我最满意的作品。

药店实习心得体会篇九

实习，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，是自己所学到的理论知识有用武之地，只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可以为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学

到一些在学校里学不到的东西。因为环境不同，接触的人与事不同，从中学到的东西自然就不一样。要学会从实践中学习，从学习中时间。而且中国的紧急飞速发展，在拥有越来越多的机会的同是，也有了更多的挑战。对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学号学校所学到的知识，好药不断充生活中，实践中学其他知识，不断从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

短短两个月的工作过程是我受益很大。不仅让我开阔了眼界，最主要的是懂得了如何更好的为人处事。

第一要真诚：你可以伪装自己的面孔，但绝不可以忽略真诚的力量。记得第一天来这里时，心里不可避免的有些疑惑：不知道老板怎么样，应该去怎么做，要去感谢什么等等。踏进大门后，之间几个陌生的人用莫名而疑惑的眼神看着我，我微笑和他们打招呼，尴尬的局面理科得到了缓解，大家都很友善的微笑欢迎我的到来。从那天戚，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声好。

第二是激情与耐心：激情与耐心，就像火与冰，看是两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火法。

第三是主动出击：当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中，在实习旗舰，我会主动的协同同事工作，主动的做些力所能及的事，并会几级的寻找合适的时间跟他们交流。谈生活学习以及未来的工作，通过这些我就同事们走的很近，在实习中，他们会教我怎么做事见什么样的人说什么样的话，使我觉得花的了很多收获而且和他们相处的很愉快。

第四是感受到学校和社会的距离：在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。在这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎么做

人，， 移提高自己的能力。记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是学学搞笑，学生还终归保持着学生的身份，而走进企业，接触各个的客户，同事，上司等等，关系复杂。得去面对从未面对过的一切。在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的只是一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式是的就能完成一线任务，有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学的这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老是是正确的。虽然大学生生活不像踏入社会，但总算是社会的一部分，这是不可佛人的事实。作为一个新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，四年大学念完后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一份子了。要与社会交流。为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格，对社会有用的人才，多接触社会是很有必要的。