

# 2023年药房工作心得体会200字 服务员 心得体会(大全5篇)

心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看看吧。

## 药房工作心得体会200字篇一

### 1、自身不足与缺点：

通过这次实习，我重新看到了自身的不足以及缺点。在语言能力上依然是无法十分流利的与客人进行沟通。日常入住凤凰城酒店的客源主要是国内客人以及日本客人。但是在广交会期间，酒店主要的客源是外国客人。由于自身的英语口语能力并非十分好，所以造成了与客人沟通上障碍。并且由于自身的酒店工作经验不足，导致工作上出现不应该出现的错误，为同事带来了许多不便。另一方面，在工作上，我的某些缺点更是表露无疑。比如工作不够细心，不够虚心接受同事的批评等等。但通过这接近四个月的锻炼，我已经在不断的改正当中。

### 2、就业前景据不完全统计

目前全国有各类酒店旅馆9000多家，酒店人才缺口超过10万。而且现在大部分的酒店基层员工大部分都是以中专或大专的学历居多。我认为现在的酒店行业缺少的依然是高学历的专业人才。但是，就算拥有高学历，依然是无法成为一名管理人员的。作为一名管理人员还是必须有多年的工作经验。其中，一线工作经验是十分重要的。所以，作为即将毕业的大学生来说，绝对不可以眼高手低，必须作好接受挑战的心理

准备。

## 实习想法和建议

### 1、想法：

本次实习给予了我们一个很好的机会了解这个社会。是我们真正踏入社会前的一个重要的台阶。弱肉强食是一直无法改变的生存原则。想要获得成功，就必须比别人更加努力。这次实习面对了很多以前从来没有遇到过的问题。如人际关系问题，宾客关系问题，心理状态不佳等问题。但通过这接近四个月的学习与改进，我无论是在心理还是思想上都得到了很大的进步。在凤凰城酒店感受最深的是它的员工管理制度问题。由于上一次酒店业务实习是在花园酒店，虽然当时的实习时间只有一个月，但是却受到了很大的影响。花园酒店是一间由酒店管理集团公司管理的五星级酒店，而且花园酒店拥有较长的经营历史，已经形成了一套较完善以及严格的员工管理制度。相对与花园酒店来说，凤凰城酒店是一间非常年轻的酒店。凤凰城酒店由开业到现在只是三年的时间，无论是管理制度以及经营体制依然不是十分完善。再加上凤凰城酒店是属于“家族生意”，并非由酒店管理公司进行管理，大部分的高层管理人员缺乏酒店管理经验。所以，凤凰城酒店在员工的职业素质上是与老牌五星级酒店比不上的。过于松散的员工管理制度导致员工的工作心态松散，这无疑是会降低员工的服务质量。如果一个五星级酒店只有拥有五星级的外表，而缺少五星级的内在，是不足以称作为一间五星级酒店。

### 2、建议：

对于这次实习，由于各种原因与实习单位的沟通存在某种程度上的问题，由一开始的以实习生的方式的进入实习单位，到最后以签约员工的方式进入实习单位。凤凰城酒店的人事部以“你们答应了以后都在这里工作才你们进来的”的理由

要求我们签下了一年的合同，如果工作不够一年离职则要收取毁约金。凤凰城酒店人事部的这种办事方法，实在是让我感觉到不合理。望今后系里领导能协助我们与实习单位进行沟通，避免这种情况再次出现。

## 药房工作心得体会200字篇二

我是高二（4）班的一名普通班干部，平日里的我喜欢帮助同学解决问题，在班内工作上也是认真负责。每当我在帮助他人之后，我都会有一种充实感和满足感。在丰富多彩的暑假里，没有机会去帮助同学，我就会选择到社区或者学校里充当志愿者，并且以此为乐。

最近一次的志愿者服务是在今年暑假里，我在镇上图书馆中做志愿者。作为一个图书馆志愿者，最重要的就是在工作过程中需要爱心、耐心和恒心。也许有人认为这份工作太过简单，其实在志愿者的工作过程中，也有许多困难，例如：在巡架和整理书籍的时候，会找不到一些生疏的书籍编号、有时读者们会问一些书籍的摆放位置等等。这些都需要我们志愿者对图书馆的进一步认识 and 了解。而在工作过程中，我有时也会碰到志同道合之人，他们都是一些大学生。而我在他们面前我的阅历相对较少，他们都会热心的帮助我，共同完成工作。我每次等工作结束都会和他们交流心得，分享一天的快乐。

我有许多同学对志愿者服务并不感兴趣，认为这项工作无聊，浪费时间，但我不认同，在工作的过程中，我们志愿者心中最大的感触就是，热心帮助别人的感觉真好，虽然有时会有些累，但是为了别人付出，看到别人满意的笑容很值得。我们用自己的青春、活力来感染和帮助别人，我总觉得这样很光荣，我相信还会有更多的人加入我们志愿者的队伍，和我们一样开心的笑，一样用自己的人生去帮助他人。社会也需要志愿者来加强人们的社会责任感，来发扬人文精神。我相信当人们看到跟多具有奉献精神，服务主动热情，礼貌待人，

一切言行于公心的志愿者时，也会投入志愿者的队伍中。

我作为一名光荣的志愿者。志愿者的奉献，得到的是非常纯洁的情感；我也想告诉全社会的人我是志愿者，我很幸运，也很自豪。我期望，志愿精神能够在全社会发扬光大。

志愿者服务的心得体会4月xx日，是我们做沙排志愿者的第一天，可惜天空不作美，海风之中夹着些许雨滴。我本以为今天不会有比赛，可不曾想比赛会如期进行。我们穿着校服上场了，但在猛烈的海风中，我们还是感到寒冷。

第一场比赛的时候，我并没有上场，看着同伴们手忙脚乱地传递着球，不禁担心自己是否能胜任这份工作。

第一场比赛结束了，看着同伴们气喘吁吁地走出来，既激动又紧张。我忐忑地上了场。赛前练习阶段，第一次接到球的我有些发懵，一时间忘记要把球传给谁。直到运动员拍手示意要球时，才两手一抛，运动员接到球后笑着说了声“thanks”心中的恐惧顿时消失，取而代之的是受到鼓励后的自信。

比赛开始了，我镇定地站在场地的中间，我的工作就是在裁判员吹哨之前把球传给两旁的两个同伴。比赛期间，我的神经一直紧绷着，不敢开小差，直到比赛结束才喘了一口气。我对捡球员的这份工作感到十分新奇，一场接一场地干，不愿休息。第一天结束了，却不感觉到劳累。

5月1日和2日是最辛苦的两天，早上6点从学校出发，晚上7点才回家，主赛场的比赛一场接着一场地进行，我们根本就没有休息的时间，甚至连吃饭都得等到有人来替换才能去吃。回家的时候，手连抬起来的力气都没有。

5月5日，是我们做志愿者的最后一天了，这天只有4场比赛。下午4点，决赛结束了，我们最后一次以捡球员的身份进入主

赛场看完颁奖仪式，回望这个我们播撒希望，留下汗水，收获成长的地方，眼前像放电影似的记起这一个星期以来的点点滴滴，才发现对这个地方非常不舍，在金校长的催促下才依依不舍地离开。

虽然这次的做沙排志愿者的生活只有短短一个星期的时间，但我相信：这次的体验会深深地烙印在我的脑海里。

## 药房工作心得体会200字篇三

1. 实习单位□xxx药店连锁店xx分店

2. 实习岗位：实习营业员. 保管员. 制单员. 养护员. 营业员兼收银员. 值班经理

1. 来到xxx先在xx分店做了一个月的实习营业员，职责是每天负责药品摆放，清洁整理，标签价码对应等工作，向顾客正确推介otc药品，及时介绍药品的功能主治、用法用量、使用禁忌等相关知识，保证用药安全。中药配方坚决执行处方调配制度；西成药凭处方销售处方用药，二者按处方复核制度双签名，保证无差错事故。另外负责相关柜台药品质量与养护，以及服务投诉的前期处理工作。商品信息和在柜药品短缺情况上要报经店长，对责任区内的药品数量帐实是否相符负经济责任。

2. 一个月之后被调到仓储部做一名药品保管员，职责是每天根据办公室打印的各店配送单，给各店进行配货、复核及装车，负责管辖区药品的上货、查对、摆放。每天库房新到的货物需要建立卡片账，发货时要严格核对品名、规格、厂家、批号、数量及效期，药品在货架上要摆放整齐，方向一致，绝对禁止出现液体倒置等现象。之后又在仓储部转做制单员，职责是每天依据各店的领货表来打印各店配送单，负责配送单的盖章、校对、整理以及货物的查数、各店的信息反馈。打印配送单要格式相同，不同类的药品要分开打印，主要分

为中药保健类、西药外用类、生物制品类、医疗器械类、中药饮片类及其他类，对各连锁店的配货件数要详细统计并打印，一式三份，对各店的配货问题反馈要详细记录，并追查责任人。之后在仓储部被转为药品养护员，并考取了药品养护验收员证，主要对各库区的温湿度进行有规律的记录，做好库房内防鼠、防晒、防潮、防风等工作，并定期做药品养护记录。

3. 在仓储部实习了近半年，经过本人申请以及公司的考核，准许调入xx路分店做营业员兼收银员。之后又在本店转做值班经理，负责贯彻执行规范服务，处理解决门店纠纷。保证门店财务出入相对平衡，对其利润负责。负责门店商品计划的核实与传递，以及单据、日报表的保管。对门店商品到货质量验收和对所有商品质量负责。对门店顾客用药、荐药咨询负责，指导顾客合理用药，保证安全有效服用药品。

通过近一年的实习，我对自己的能力有了一个更深的了解。

看到了自己在学校里学到的理论知识运用到实际工作中的问题。药理学书本上面介绍的是一个大概的药物分类方向，实际应用中，有不同的商家生产不同品名但药用相似的药品，但我觉得万变不离其宗，只有具备扎实的药理学知识，才能够更好的认识这些药品，所以除了弄懂理论知识外更重要的是要在实践中运用这些知识，让这些知识在大脑里面消化变得更加深刻。

## 药房工作心得体会200字篇四

在新的一年里，药房工作人员，全力配合医院相关科室，继续改善服务态度和提高了服务质量，加强业务学习，增加新知识，更好的为广大患者服务。

本人于20xx年08月15日来到xx分店上班，于12月01日正式转正。自从我在药店工作以来，在各店长和各位同事的关怀帮

助下，在工作中，不断积累和拓宽工作经验，这一年来业务水平不断提高。

在药店工作期间，我认真学习《药品管理法》、《经营管理制度》、《产品质量法》、《商品质量养护》等相关法规，积极参加药品监督、管理局组织开办的岗位培训。以安全有效用药作为自己的职业道德要求。全心全意为人民服务，以礼待人。热情服务，耐心解答问题，为患者提供一些用药的保健知识，在不断的实践中提高自身素质和业务水平，让患者能够用到安全、有效、稳定的药品而不断努力。

药品是用来防病治病，康复医疗的，作为药店工作人员，销售药品的最后把关者，我努力学习药学知识，礼貌热情地为患者提供相关咨询，并了解患者的身体状况，为患者提供安全、有效、廉价的药物，同时向患者详细讲解药物的性味、功效、用途、用法用量及注意事项和副作用，让患者能够放心的使用。配药过程中严格按照医生处方调剂，不随意更改用药剂量，有些药含有重金属，如长期使用将留下后遗症和不良反应，保证患者用药和生命安全，通过知识由浅至深，从理论到实践，又通过实践不断深化对药理学的理解也总结了一些药理常识，如下：

一、掌握了中药材的鉴别方法，常用的有基源鉴别法，性状、显微镜和理论鉴别法，有经验鉴别法比较简便易行（眼看、手模、鼻闻、品尝和水试、火试）以中药性状鉴别方法为例：如何鉴别茎木类中药：包括药用木本植物的茎或仅用其木材部分，以及少数草本植物的茎藤。其中，茎类中药药用部位为木本植物茎藤的，如川木通、鸡血藤等；药用为本草植物茎藤的，如天仙藤；药作为茎枝的，如鬼见羽；药用为茎髓部的，如灯山草、通草等。木类中药药用部位木本植物茎形成层以内各部分，如苏木、沉香、树脂、挥发油等。鉴别根茎的横断面是区分双叶植物根茎和单子叶植物根茎的重点。双子叶植物根茎外表常有木栓层，维管束环状排列，木部有明显的放射状纹理中央有明显的髓部，如苍术、白术等。单

子叶植物根茎外表无木栓层或仅具较薄的栓化组织，通常可见内皮层环纹，皮层及中柱均有维管束小点散布，无髓部，如黄精、玉竹等。另外，还有皮类中药、叶类中药、花类中药、果实及种子中药、全草类中药、藻菌地衣类中药、树脂类中药和矿物、动物类中药的性状鉴别。

二、践了中药的炮制、加工等技术，例如：通过炮制可以增强药疗效，改变或缓和药物的性能，降低或消除药物的毒性或副作用，改变或增强药物作用的部位和趋向，便于调剂和制剂。增强药物疗效：如炒白芥子、苏子、草决明等被有硬壳的药物，便能煎出有效成份；羊脂炙淫羊藿可增强治阳萎的功效；胆法制南星可增强镇茎作用。改变可缓和药物的'性能：不同的药物各有不同的性能，其寒、热、温、凉的性味偏盛的药物在临床应用上会有副作用。如生甘草清热解毒，蜜炙后有补中益气；生蒲黄活血化瘀，炒炭止血。降低或消除药物的毒性或副作用，有的药物疗效较好，但有太大的毒性或副作用，临床上应用不安全，如果通过炮制便能降低毒性或副作用，如草乌、川乌、附子用浸、漂、蒸、煮加辅料等方法可降低毒性；商陆、相思子用炮制可降低毒性；柏子仁用于宁心安神是如没通过去油制霜便会产生滑肠通便致泻的作用。

中国医药学具有数千年的历史，是人民长期同疾病作斗争的极为丰富的经验总结，是我国优秀民族文化的重要组成部分。我在多年的工作学习中，坚持理论联系实际，不断探索和创新，学有所有坚持服务宗旨，诚信守法，干好本职工作，为中药学的发展做出贡献。

## 药房工作心得体会200字篇五

为适应为适应邮政金融体制改革和进一步深化专业化经营的新情势，在20xx年规范化服务年活动的基础上，以“新邮储新服务 新形象”为主题，以“强化网点内部管理”为主线，局工会在我局范围内展开二类及代理邮储网点规范化服务达

标活动。

从这次规范化服务活动中，我清楚的明白了甚么是服务。服务就是用服务者的脚往穿顾客的鞋子。也就是说我们要站在客户的角度想题目，满足顾客的需要，这就是服务。而如作甚客户提供优良服务呢？这就需要具有良好的服务意识和职业态度，做到五勤：眼勤、嘴勤、耳勤、手勤、腿勤；四好：职业形象好、服务态度好、服务技能好、回答问讯好；三不怕：不怕脏、不怕累、不怕烦；学会感激体谅客户，一切为客户着想，洞察先机，将最优良的服务在客户表达前完成。通过此次活动，也让我对规范化服务有了更深层次的理解，现就此次活动谈谈自己的深进领悟。

当今社会，银行业之间的竞争越来越剧烈。在银行本身差异越来越小的情况下，谁有先进的信息技术、科学的经营管理方式、独具特点的企业文化、超值的优良服务，谁就会在竞争中立于不败之地；否则就会在竞争中被淘汰。所以我们要想赢得市场，就必须在不断抢先推出新产品的同时，重点抓好高效、优良的服务，而高效、优良服务的根本目的就是“把方便留给客户”。不把金融服务停留在微笑、礼貌用语等表象上，而是更加重视客户个性化需求，通过客户家庭背景、年龄结构、个人爱好、心理状态等信息，从更深层面上了解和满足客户，维护和加强与客户之间的长时间合作关系，实现共赢。随时随地以客户为中心，以高质量、多样化、特点化、个性化服务为手段，满足不同顾客多层次的需要，这样才能取得本身发展的最大延续动力。

“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨；是经过剧烈竞争洗礼后的理性选择，更是寻求与客户共生共赢境地的现实要求。做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人以为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；仔细、耐心、热情是关键。我以为，真正做到“以客户为中心”，唯一上述条件还不够，银行服务贵在“深进人心”，既要服务的理念牢固建立在自己的内心深处，又

要深进到客户内心世界中，真正掌控客户的需求，而不是仅做表面文章。客户的要求或许很简单，他们需要的是专心的服务。需要我们站在客户的态度，为客户着想，贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提早想到，用真心实意换取客户长时间的理解和信任。一个微笑，一个眼神，一个问候，一杯热水，一个小小的举动，都会拉近我们与客户的间隔，就如同雪中送炭一样，在客户需要的时候给他一丝如同东风般的热和，防弹玻璃窗给了我们和客户间隔，我们要用行动往化解这个间隔，让客户记住我们，让客户知道我们是在专心往真诚的为他服务。

之所以坚持银行服务要“深进人心”，一方面是由于当前很多的银行服务表面文章做得太过明显，另外一方面是由于银行服务的趋同性日益明显。现在社会日益进步，人们对银行服务情势上的进步不再满足，多摆几把椅子、增加一些便民设施、微笑加站立服务，这些情势上的举措已被社会视为天经地义的事情，而从根本上改变银行员工的意识，切实为不同客户提供最有效、最优良、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。