

# 最新药房社会实践报告字(精选6篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 药房社会实践报告字篇一

邢台市临西县益众大药房

20xx年7月9日至20xx年8月28日共50天

为了提高自己的独立能力和适应社会的能力，学会人际关系的处理，锻炼随机应变的能力以及提高自信、增加经验，我在暑期开始后进行了本次实践。临西县益众大药房销售量较好，客源丰富，平时业务较繁忙，是个适合锻炼工作能力的地方。

20xx年7月9日，我正式来到益众大药房开始了暑期打工的生涯。第一天来到这里，老板给我具体地介绍了我的工作内容，负责平时的药品上货，入库，还有接待客人。这些工作内容听起来很简单，但对于零基础的我也是一次挑战。首先，药品的种类繁多，药品名也复杂难记，每次上货时，我都是速度最慢的一个。因为需要把所有新进的药品归类，光是熟悉所有的药品摆放位置我就花费了不少时间。然后就是入库。不仅需要把备用的药品拿到库房归类摆放整齐，还需要把药品的具体数量、价格等信息输入电脑，这也是我需要花费时间学习的。最后也是我主要的任务就是接待客人。一天当中会遇到形形色色的人，可能与我的性格有关，开始工作时我总是不敢和陌生人说话，也不知道该说些什么。后来经过老板的指点和慢慢的摸索，我慢慢地能够与进店的客人进行愉快的沟通并且指导他们在哪里买药和缴费。一个多月下来，

我明显的感觉到我的随机应变能力和与人沟通的能力提高了，最重要的是增强了自信。

整个社会实践总共是50天，这50天里我最大的体会就是有些事情看起来无法完成，但是只要敢于迈出一步，我们就会发现看起来难以完成的事其实没有那么不可逾越。这次的实践拉近了我和社会的距离，也让我自己在社会实践中开拓了视野，增长了经验。社会才是学习的大课堂，不同于学校和家庭的象牙塔，只有融入到社会中，才能为我们未来更激烈的竞争打下更为坚实的基础。

其实，实践活动最主要的目的就是让我们实现自我超越。在药店实践的这段时间，付出的不只是汗水，还有生活、工作的智慧和技巧。因此，自己变得更成熟了，少了份脆弱，多了份坚强，学会了独立，也了解了父母的不易。在未来，认真真学习、勤勤恳恳工作，这才是真正的生活。

## 药房社会实践报告字篇二

在实践中增长见识。

20xx年xx月xx日—20xx年xx月xx日。

药店。

炎炎夏日烈日当头。正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存。同时，也想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。我骑着我的二手脚踏车带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。一开始，对自己能力期望很高，没有月薪一千不干。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的话，我会通知你的”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自身素质根本没有达到一定的水平，第二个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前失败的教训，摆正好自己的位置，既然是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛刻的工作都干。于是我找到了一家药店。老板看我人挺老实的，就让我来做售货员。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能搬搬货箱子，卖点儿药，心想自己怎么着也是个大学生啊，心理上有点失落再加上领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。

但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想一开始就干不下去了，不行，我一定要坚持下去。要在自己的工作环境中让自己的工作变得很轻松，首先得把自己同领导和同事之间的关系搞好。因此我只好暂时避其锋芒。尽快地熟悉自己所在的工作环境。

药店只有一层，面积也不是很大，有顾客来的时候我们只要上前向他们推荐介绍一些顾客想要的药就可以了。但是药店的药有那么多，而我们又不能胡乱的推荐药，所以想要卖药就要先了解并且记牢每种药的功用和禁忌。而且绝对不能有丝毫的差错，万一出错的话那将是人命关天的大事，所以一开始，老板只让我在一边学习，让我了解学习一下各种药的功用以及一些药店的流程。学习的工作很辛苦，还要来回药

店和家里。所以每天都过得很累，虽然很累，但是过的却很充实。休息的时候，我也主动找我们的领导和同事虚心地向他们请教和学习，药店领班跟我说：“我知道你是大学生有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无以至千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺点，我也一直很虚心地请教。领班还对我说，看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。领班还对我说：“你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，如果年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？”确实，听了领导对我所说的金玉良言。我的思想认识有了更深一层的提高，在某种程度上，他给我指明了很好的一个努力方向。

我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参与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，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，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”。

总结我的这次暑期社会实践活动，虽然是很普通的一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益匪浅的社会实践，这将会对我的以后学习起很大的帮助的。

## 药房社会实践报告字篇三

邢台市临西县益众大药房

为了提高自己的独立能力和适应社会的能力，学会人际关系

的处理，锻炼随机应变的能力以及提高自信、增加经验，我在暑期开始后进行了本次实践。临西县益众大药房销售量较好，客源丰富，平时业务较繁忙，是个适合锻炼工作能力的地方。

20xx年7月9日，我正式来到益众大药房开始了暑期打工的生涯。第一天来到这里，老板给我具体地介绍了我的工作内容，负责平时的药品上货，入库，还有接待客人。这些工作内容听起来很简单，但对于零基础的我也是一次挑战。首先，药品的种类繁多，药品名也复杂难记，每次上货时，我都是速度最慢的一个。因为需要把所有新进的药品归类，光是熟悉所有的药品摆放位置我就花费了不少时间。然后就是入库。不仅要把备用的药品拿到库房归类摆放整齐，还需要把药品的具体数量、价格等信息输入电脑，这也是我需要花费时间学习的。最后也是我主要的任务就是接待客人。一天当中会遇到形形色色的人，可能与我的性格有关，开始工作时我总是不敢和陌生人说话，也不知道该说些什么。后来经过老板的指点和慢慢的摸索，我慢慢地能够与进店的客人进行愉快的沟通并且指导他们在哪里买药和缴费。一个多月下来，我明显的感觉到我的随机应变能力和与人沟通的能力提高了，最重要的是增强了自信。

整个社会实践总共是50天，这50天里我最大的体会就是有些事情看起来无法完成，但是只要敢于迈出一步，我们就会发现看起来难以完成的事其实没有那么不可逾越。这次的实践拉近了我和社会的距离，也让我自己在社会实践中开拓了视野，增长了经验。社会才是学习的大课堂，不同于学校和家庭的象牙塔，只有融入到社会中，才能为我们未来更激烈的竞争打下更为坚实的基础。

其实，实践活动最主要的目的就是让我们实现自我超越。在药店实践的这段时间，付出的不只是汗水，还有生活、工作的智慧和技巧。因此，自己变得更成熟了，少了份脆弱，多了份坚强，学会了独立，也了解了父母的不易。在未来，认

认真真学习、勤勤恳恳工作，这才是真正的生活。

## 药房社会实践报告字篇四

俗话说得好：读万卷书，不如行万里路。我们在大学里学的知识应学会应用，而社会实践就是一个很好的平台。社会实践是我们接触社会，提升自己的良好形式，虽然辛苦，但每次都会硕果累累。社会实践是我们投身社会的第一步，向他人学习，培养锻炼自身的能力，是为今后走进社会打下基础。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。

转眼间，我已经在大学这个象牙塔里度过了两年，为了巩固，复习这两年来学习到的专业知识，以及为即将到来的大三积蓄力量，这个暑假我决定到医院药房里学习。在姨父的帮助下，我到了海南省万宁市万城镇卫生院学习。虽然这是一个比较小的医院，但来之不易，我下定决心，要好好学习，锻炼自己。20天的社会实践，一晃而过，让我不仅巩固了自身的知识，而且还学会了不少做人的道理，让我受益匪浅。社会实践让我接触了不同行业的人，了解了不同行业的一些基本工作，与社会更亲近了；也让我巩固了自身的专业知识，学习了其它知识，开拓了知识面，提升了自己。

7月24日，我独自一人来到海南省万宁市万城镇卫生院药房，进入药房，映入眼帘的是排放整齐的各种药品，有西药、中成药、注射液、片剂等等。虽然已经学习了两年，但我们还没有接触太多专业知识，对药品还是一无所知，因此面对柜子上琳琅满目的药品，还是犯了晕。还好这里的姐姐都对我很热情。她们告诉我记住药品摆放位置的诀窍。原来药品的摆放是有规律的。先是注射液，胶囊，片剂，滴丸等的分类，在此基础之上又分为抗生素类，心血管类，呼吸系统，消化系统，其中注射液以及注射药品在医院使用特别广泛，因此注射类药品一帮放在比较靠前的地方，还有一些一类、二类

药品是锁在柜里的，也有一些需要低温储藏，如脑蛋白注射液。在了解药品摆放的同时，我还了解了一下药房工作的流程、工作的要求准则等等。药房服务规范遵守四查十对：查处方，对科别，姓名，年龄；查药品，对药名，规格，数量，标签；查配伍禁忌，对药品性状，用法和剂量；查用药品合理性，对临床诊断。因为万城镇卫生院是一个镇上的医院，所以规模不是特别的大，药房一共是五个人，轮流工作，每天有两个人工作，一个负责调剂，一个负责核对。其中住院病房取药和门诊取药都是在这个药房里取药的，因为门诊取药的人特别多，取药口每天都是人山人海，所以每天过得比较充实。药房是医院里很重要的一个部门，负责核查医生的处方是否有问题，是否存在配伍禁忌，还要指导病人合理用药，要保证给病人正确的药品，否则后果相当严重。因此我在医院主要是看处方调剂取药。每天来到药房第一件事就是打扫，保持药房的清洁，并记下温度和湿度。

有一些退烧药如柴胡注射液，安乃近注射液等。降火药主要有西瓜爽润喉片，金银花颗粒等，咽喉肿痛药有头孢氨苄胶囊等。在药房工作的一个姐姐跟我说：“光看是比较难记住药品的位置、用法用量的，必须看处方取药才比较容易记住。”所以她很热心的教我看处方，注意处方上的一些符号，英文字母，还有一些药的别名等。如ivdrp是坐脉点滴im是肌注qd是一日一次bid是一日两次tid是一日三次qid是一日四次p.o是口服sig是用法用量，马来酸氯苯那敏注射液也叫扑尔敏针，复方氨林巴比妥注射液也叫氨基比林针。熟记这些后，从7月30号起我每天都有一项必做工作——看处方取药，虽然开始时看医生写的字比较困难，但时间久了也就慢慢习惯了，这期间药房里的姐姐们帮了我不少忙，教了很多的新知识，我很感激她们。拿药的时候发现，对不同年龄，性别，和不同程度的病人，药的拿取都是不同的，特别是孕妇和小孩的用药要十分的小心，谨慎，相对于孕妇，能不开药就尽量不开药。因此每次都小心翼翼的，而且核查好几遍再给药房里的姐姐核对。在工作的同时我还借此机会了解了很

多药品，我把大部分药的说明书都带回家，了解不同药品的作用，用量以及配伍禁忌等，不懂的就问药房里的姐姐们，虽然她们没有比我大多少，但工作早，懂的比我多，她们都很热心的替我解答，让我受益匪浅，对我今后的学习和工作有很大的帮助。与此同时，我还了解了医院的大概部门，有门诊部，门诊部里又有专家门诊部；药房，注射室，还有b超室，放射室等。对于医院里面病人取药的流程，首先病人先挂号，然后医生给开处方，然后病人拿着处方到收费处进行划价和交钱，最后到药房取药，随着技术的发展，计算机的普及，现在级别高的医院全部采用计算机处理，不再有处方，医生直接在计算机上开药品，节省了一些不必要的环节，但在我们镇上这个比较小的医院，医生是必须开处方，我相信在不久的将来，我们的医院也会普及这种全自动化，从而提高效率和准确率，方便了我们取药和核对。

通过这20天的学习，我发现医院的药房还是存在一些问题，首先我们这里的医院可能太小，没有中药，只有少量的中成药，种类比较少，并且中药师和西药师是不区分的，不管你学的是什么专业，在这个药房里你什么工作都要做，而且这里的工作人员的学历都不高，不能对病人某些用药进行指导，如果有病人询问用法用量等，他们直接让病人去找主治医生，我觉得这是很不负责的。而且由于药师少，而取药的人有很多，所以有时候一个人既要忙着取药又要核对方，有时会忙中出乱。对于医生开的处方也有很大问题，有的医生字迹潦草，很难辨认，导致失误，因此医生要为病人负责，书写要工整，防止出错。我认为医院应该采取措施来改正这些陋习，首先确保至少两人负责拿药，这要可以防止一个人由于忙碌或粗心拿错药，加上双重保险；然后对于医生的专业知识一定要严格考核，医生应该要对药品十分了解，指导病人合理用药；医生的处方要书写工整，防止出现错误；病人拿到药后要要和发票核对一下看药品是否正确，然后到医生那里确认一下，问一下用量用法等，防止中途出现偏差，避免出现严重后果。



在医院学习的这20天，我真的学到了很多知识，这些都是我在学校里学不到的，我通过在药房这个良好的机会，认识了很多药品，我相信一定会对我今后的学习有很大的帮助。也认识很多朋友，扩大了我的人脉关系，而且培养了我严谨认真耐心的态度。我们也是上班的，要遵循医院的规章制度，不能像在学校一样，做事情也要有所顾忌，不能随心所欲，重要的是秉持一种认真，学习的态度，怀着一颗善良的心。这次学习使我了解了一种我未来可能从事的职业，为我将来择业方面提供了很大的帮助。今后我会继续努力，为自己的未来奋斗！

介于学校布置的任务以及我自己的实践能力需要，在暑假期间，我来到了卫康药店，展开了为期两个星期的社会实践活动。

每天好像都是千篇一律，“欢迎光临，请问您需要什么”，“建议您使用这种药，相对比较实惠”，“谢谢您的光顾，再见”……这些话好像就是一种格式，一切就是这么简单，但又总能告诉我们很多道理，就好像大道至简。

在药房里，让我感触最深的要数每天匆匆的过客们。药店在我眼中就是只有病人才光顾的地方，能免则免之。因此药店特殊的定义给予顾客的是特殊的表情。他们大多面带焦虑，或面带病容。总之，形形色色的面孔每天不断地变换着，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但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！

通过自己在实践工作中的努力来实现自己的人生价值！其实，社会实践活动是顺应时代发展需要，符合青年学生成长的活动，意义重大且影响深刻。现今社会需要的是集知识、专业

技能和工作实践经验于一身的高素质人才，作为高校大学生的我们更要勇于参加社会实践更好的锻炼自己！

药品关系着一个国家的国计民生，作为医药工作者的我们责任重大，工业生产的药品经过层层监管，从而使流入市场的药品有百分之百的合格率。医药工作者承载着药品安全生产和合理应用的使命，虽然我们个人的力量是微不足道的，但我们也拥有了帮助身边人的能力，只要不断地学习与提高自我，并传承中华医药工作者的美德，相信我们的努力会换来明天的进步。

年的大学生生活，已将我们变成了一个具有专业知识并且对药学非常热爱的药学工作的储备军。我会在今后的学习或者工作中，努力提高自己，为所热衷的药学事业贡献自己的一份绵薄之力。

这次的社会实践工作让我感触良多并学到了许多书本以外的知识。不仅使我认识到了与人沟通的重要性，锻炼并提高了自己的交流能力，同时还对日常生活中易得的一些小毛病该用什么药有了一定的了解，丰富了我的知识面。

读万卷书，不如行万里路。这句话说得一点都没错，实践能够很好地运用并加深我们对书本知识的理解。我们总是要工作的，提前适应一下这种氛围，对我们是极其有利的。

此时的我已经离开了卫康药店，起初的“赶鸭子上架”的心理已经消失了，因为我确实收获很多，我觉得很值，这十几天时间没白花。这十几天的经历将陪伴我的大学生生活，受用一生，我想，这对我以后的工作生活都会有很大的帮助！

或许，明年我还会来。

时光飞逝，眨眼间，我们又迎来了大学人生的第三个暑假，坦白说真的感觉自己还没有脱去“新生”的外衣，又得准备

着披上步入社会的“铠甲”，让人措手不及。

暑假伊始我就要投入到另一种生活当中去了，说是辛劳却也充实，说是疲惫却也会觉得那是一种享受，是啊，付出劳动后并有所得，心里总是会感到些许欣慰吧！不再多言，且说这个暑假我是如何度过的吧！

今年暑假也真的放的够长，整整两个月的时间，不光你想要做什么工作时间也都绰绰有余的。放假回家后，我把这个消息告诉了爸爸和妈妈，他们非常支持我，希望我尽快找到好工作尽快融入到社会中去，而且还亲自帮我打听，终于，在我们的共同努力下，放假后的第七天就找到了一份令我们都非常满意的工作，那就是在离我家非常近的大型超市里面的药店打工，当时是我妈的同学在那个药店，恰好我也和老板商量了一下，表明了我是为了积累社会经验才来找工作的，不在乎工资的问题的目的，而且我在学校的专业也正是与药有关的，而且还是中药，所以老板很快就答应了。第二天，我就开始了我的社会实践。

药店的位置还是挺醒目的，虽然面积不是很大，但是相当的正规，每位药品销售人员都穿着白绿色的工服，头后面都盘了一个发髻，总是面带微笑的为每一位顾客服务，桌子旁边摆着一个醒目的牌子，上面写着“可刷医保卡”，可以说是“麻雀虽小，五脏俱全”呀。

第一天上班，心中不免会有些许紧张，站在柜台前，看着王阿姨在那里给顾客取药，介绍，最后卖掉是那么的耐心和细心，心想这就是所谓的“冰冻三尺非一日之寒”呀，确实熟能生巧，任何事情都是从不会到会的，需要的只是时间和毅力，这一天才是一个开始，虽然这一天基本上是从站立中度过的，但是我看到了，我学到了，我感受到了，这也算是很大的进步吧！

第二天上班，我起得非常早，吃过早点后就骑车去了药店，

我以为我是第一位到的，谁料想王阿姨更早，看她在整理药品，我急忙上前跟他打招呼，接着换上了我的工作服，开始第二天的战斗。今天不知道怎么的药店的人特别多，王阿姨说因为我的到来给他心理上减少了许多压力，我只是笑着说“哪有”，阿姨那边人特别多，一位老太太看那边人多，就拉着我的手让我帮他拿药，我顿时既欣喜又担心，害怕给人家拿错药，因为要一旦拿错，如果产生什么后果都必须自己负责的，但是老奶奶这么信任我，我不能让他失望呀！于是我就凭着我在学校里学的理论知识加上这两天从王阿姨升上学到的知识，给老奶奶取了药，刚好阿姨那边也不是很忙了，于是他过来帮我仔细看了一下，对我说你取得非常对，在他说这话之前，我的心里非常的没底，说完之后，我才安心地放下心中的石头。那位老奶奶也鼓励我让我好好干，一下子，我觉得帮到了别人心里特别高兴，我微笑着目送老奶奶出去了，心想在学校的三年没有白上，关键时刻还是很有用的呢！

这一天我，阿姨为了锻炼我共让我取了五次药，只有一次有一点小问题，其他的都好着呢，他还夸我学得快呢，被人表扬的滋味真好！

第三天上上班，和往常一样早早的去上班，阿姨说有顾客来的时候我们只要上前向他推荐介绍一些顾客想要的药就可以了。但是药店的药有那么多，而我们又不能胡乱的推荐药，所以想要卖药就要先了解并且记牢每种要的功用和禁忌，而且绝对不能有丝毫的差错，万一出错的话那将是人命关天的大事，所以一开始，我必须在一边学习和了解各种药的功用以及一些药店的流程。学习的工作很辛苦，还要来回药店和家里，所以每天都过的很累，虽然很累，但是过的却很充实，因为我有一位好师傅，他会毫无保留的把他所知道的倾囊相授。

第四天上上班，还是在继续熟悉和了解各种药品，看着超市的形形色色的顾客，对于第一天来时的新鲜感和好奇已经基本消失了，但是最起码的热情还是有的，还有脸上永远不变的微笑，因为“顾客是上帝”是服务行业的宗旨。就这几天，

我从中学到了好多有关中药的知识，因为我本身就是学习这个专业的，这里的药材，如麻雀般五脏虽小，应有尽有，即使一些偏僻不常用的药，也会准备一点，避免不能按方配齐，让顾客失望。有的药如附片之类，由于其有剧毒必须用特殊的炮制方法，所以我们一般会特别地反复交代，最值得一提的是：我们药店还在药方上每一味药下面都注明价码，不论是名贵的参茸燕窝，还是几分钱的甘草都是如此，真正做到言不二价，童叟无欺。我觉得一个药店如果真的一直能这样做下去，那还担心会没有上帝的眷顾吗！真的只有亲身经历才能体味出这种坚持的不易。

有时，休息的时候，我也会主动找我的阿姨和其他同事姐姐虚心地向他们请教和学习，他们为我指出了工作中的很多错误和缺点，同时，也赞扬了我许多东西，领导还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。你一定要好好学习在这段时间内。你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻就要活出样，年轻人不要怕吃苦，年轻人就要挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？一些员工也很热情，纷纷和我交流，使我了解到他们学习生活中的事情，是我从中借鉴，取长补短，给了我很大的帮助。

确实，很多时候在学校里我们接触的人很少，思想上也只是很单纯的只要学习。在这次社会实践中，的确让我的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。

此后的几天，还是和前几天一样照常上班，这样的几天过去后因为家里出了点事于是我就中止了这次的暑期实践活动，虽然很不舍很不愿意但是必须这样做，最后一天的时候，阿姨和好多我的朋友都一一和我告别，虽然只有短短的几天但是彼此心中都非常的不舍，我就这样走了，我告诉他们我还会来看他们每个人的！

第一，要勤劳，任劳任怨；

第二，要有坚持不懈的精神；

第三，要虚心学习，不耻下问；

第四，要确立明确的目标，并端正自己的态度。

第五，要尊重每一位和你共事的员工，这同时也是对自己的一种尊重。

总体来说，这次实习不仅仅是锻炼了我在售药方面的一些技能，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是在就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作，可现在我们都知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。所以我现在要建立起先就业再择业的就业观，应尽快学会在社会上独立，敢于参与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。总的来说，作为一个快要毕业的大学生，无论是在今后的工作或是生活中，实习都将成为我人生中一笔重要的财富与资本。

我所在的药店是我镇一家私人药店。在当地属于规模较大的药店，该药店一直坚持以“立志为民，健康众生”的服务宗旨，在高效率的运行体制下，开展高质量，高水平的医药零售及服务工作。我们药店主要的业务就是药品的销售，消费者可以主宰自己的消费导向，自由选择，加上药师、营业员的介绍和答疑，大大增进了用药的安全性。

作为一名药学专业的学生，只学习书本是远远不够的，是不能学以致用，理论和实践相结合才能把我们所学的知识带给人们，所以，我利用寒假去药店实践并接受锻炼。在药店实习时我学到了很多，比如顾客购药时，感冒会买几种感冒药同时服用，胃病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，在药店接待顾客时，顾客购买所需药品时候会由于同种药品产地多，所以，向顾客推荐药品时，我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。再就是在语言举止上表现的应口齿清晰，语速均匀，动作熟练，微笑服务等，让顾客感受到我的服务热情。在药房我学到了很多很多，使我受益匪浅。而我也知道要学习的还有更多更多，学无止境尤其在药学的中药方面自己本身就是学中药专业的，而且中药的种类成千上万其性能又千变万化所以我要学习的还有更多更多。

在实践同时，我每天都认真的进行自我检讨，改掉了许多之前的坏毛病，培养了自己良好的生活习惯，比如说提高了自己的应变能力，遇事能够独立思考，办事不再拖拖拉拉；与此同时，我没有忘记虚心向老员工请教学习，从他们身上我学到的不仅仅是如何做到一个合格的药品销售员，更重要的事学习到了热心奉献、一丝不苟的工作作风和不骄不躁，积极乐观的良好心态，为我以后的工作生活打下坚实的基础。

经过寒假的实践学习，我进步了很多，也成熟了很多，但是我深知自己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，我会牢记我们的校训和正信的精神，并时刻提醒自己好好学习，好好工作，做一个有为青年，做一个对社会、对国家有用的人！篇二：暑期社会实践报告(药店)

## 报告

时光飞逝，眨眼间，我们又迎来了大学人生的第三个暑假，坦白说真的感觉自己还没有脱去“新生”的外衣，又得准备着披上步入社会的“铠甲”，让人措手不及。

暑假伊始我就要投入到另一种生活当中去了，说是辛劳却也充实，说是疲惫却也会觉得那是一种享受，是啊，付出劳动后并有所得，心里总是会感到些许欣慰吧！不再多言，且说这个暑假我是如何度过的吧！

今年暑假也真的放的够长，整整两个月的时间，不光你想要做什么工作时间也都绰绰有余的。放假回家后，我把这个消息告诉了爸爸和妈妈，他们非常支持我，希望我尽快找到好工作尽快融入到社会中去，而且还亲自帮我打听，终于，在我们的共同努力下，放假后的第七天就找到了一份令我们都非常满意的工作，那就是在离我家非常近的大型超市里面的药店打工，当时是我妈的同学在那个药店，恰好我也和老板商量了一下，表明了我是为了积累社会经验才来找工作的，不在乎工资的问题的目的，而且我在学校的专业也正是与药有关的，而且还是中药，所以老板很快就答应了。第二天，我就开始了我的社会实践。

是面带微笑的为每一位顾客服务，桌子旁边摆着一个醒目的牌子，上面写着“可刷医保卡”，可以说是“麻雀虽小，五脏俱全”呀。

第一天上班，心中不免会有些许紧张，站在柜台前，看着王阿姨在那里给顾客取药，介绍，最后卖掉是那么的耐心和细心，心想这就是所谓的“冰冻三尺非一日之寒”呀，确实熟能生巧，任何事情都是从不会到会的，需要的只是时间和毅力，这一天才是一个开始，虽然这一天基本上是从站立中度过过的，但是我看到了，我学到了，我感受到了，这也算是很大的.进步吧！

第二天上班，我起得非常早，吃过早点后就骑车去了药店，我以为我是第一位到的，谁料想王阿姨更早，看她在整理药品，我急忙上前跟他打招呼，接着换上了我的工作服，开始第二天的战斗。今天不知道怎么的药店的人特别多，王阿姨说因为我的到来给他心理上减少了许多压力，我只是笑着说“哪有”，阿姨那边人特别多，一位老太太看那边人多，就拉着我的手让我帮他拿药，我顿时既欣喜又担心，害怕给人家拿错药，因为要一旦拿错，如果产生什么后果都必须自己负责的，但是老奶奶这么信任我，我不能让他失望呀！于是我就凭着我在学校里学的理论知识加上这两天从王阿姨升上



学到的知识，给老奶奶取了药，刚好阿姨那边也不是很忙了，于是他过来帮我仔细看了一下，对我说你取得非常对，在他说这话之前，我的心里非常的没底，说完之后，我才安心地放下心中的石头。那位老奶奶也鼓励我让我好好干，一下子，我觉得帮到了别人心里特别高兴，我微笑着目送老奶奶出去了，心想在学校的三年没有白上，关键时刻还是很有用的呢！

这一天我，阿姨为了锻炼我共让我取了五次药，只有一次有一小问题，其他的都好着呢，他还夸我学得快呢，被人表扬的滋味真好！

天来时的新鲜感和好奇已经基本消失了，但是最起码的热情还是有的，还有脸上永远不变的笑容，因为“顾客是上帝”是服务行业的宗旨。就这几天，我从中学到了好多有关中药的知识，因为我本身就是学习这个专业的，这里的药材，如麻雀般五脏虽小，应有尽有，即使一些偏僻不常用的药，也会准备一点，避免不能按方配齐，让顾客失望。有的药如附片之类，由于其有剧毒必须用特殊的炮制方法，所以我们一般会特别地反复交代，最值得一提的是：我们药店还在药方上每一味药下面都注明价码，不论是名贵的参茸燕窝，还是几分钱的甘草都是如此，真正做到言不二价，童叟无欺。我觉得一个药店如果真的一直能这样做下去，那还担心会没有上帝的眷顾吗！真的只有亲身经历才能体味出这种坚持的不易。

有时，休息的时候，我也会主动找我的阿姨和其他同事姐姐虚心地向他们请教和学习，他们为我指出了工作中的很多错误和缺点，同时，也赞扬了我许多东西，领导还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。你一定要好好学习在这段时间内。你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻就要活出样，年轻人不要怕吃苦，年轻人就要挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？一些员工也很热情，

纷纷和我交流，使我了解到他们学习生活中的事情，是我从中借鉴，取长补短，给了我很大的帮助。确实，很多时候在学校里我们接触的人很少，思想上也只是很单纯的只要学习。在这次社会实践中，的确让我的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。

此后的几天，还是和前几天一样照常上班，这样的几天过去后因为家里出了点事于是我就中止了这次的暑期实践活动，虽然很不舍很不愿意但是必须这样做，最后一天的时候，阿姨和好多我的朋友都一一和我告别，虽然只有短短的几天但是彼此心中都非常的不舍，我就这样走了，我告诉他们我还会来看他们每个人的！

## 药学专业大学生寒假药店社会实践报告

我所在的药店是我镇一家私人药店。在当地属于规模较大的药店，该药店一直坚持以“立志为民，健康众生”的服务宗旨，在高效率的运行体制下，开展高质量，高水平的医药零售及服务工作。我们药店主要的业务就是药品的销售，消费者可以主宰自己的消费导向，自由选择，加上药师、营业员的介绍和答疑，大大增进了用药的安全性。

刚去药店先学习辨别药物的具体位置，药品的分类和具体摆放的位置，并且能说一段自己的话语让顾客去购买并且满意，一开始还紧张甚至不知道该怎么说怎么去做，找不到药品还经常拿错药品，在别人的帮助下我渐渐熟悉了各类药品也知道了怎样去帮别人介绍药品。作为一名药学专业的学生，只学习书本是远远不够的，是不能学以致用，理论和实践相结合才能把我们所学的知识带给人们，所以，我利用寒假去药店实践并接受锻炼。在药店实习时我学到了很多，比如顾客购药时，感冒会买几种感冒药同时服用，胃病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，在药店接待顾客时，顾客购买所需药品时候会由于同种药品产地多，所以，向顾客推荐药品时，我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。再就是在语言举止上表现的应口齿清晰，语速均匀，动作熟练，微笑服务等，让顾客感受到我的服务热情。在药房我学到了很多很多，使我受益匪浅。而我也知道要学习的还有更多更多，学无止境尤其在药学的中药方面自己本身就是学中药专业的，而且中药的种类成千上万其性能又千变万化所以我要学习的还有更多更多。

在实践同时，我每天都认真的进行自我检讨，改掉了许多之前的坏毛病，培养了自己良好的生活习惯，比如说提高了自己的应变能力，遇事能够独立思考，办事不再拖拖拉拉；与此同时，我没有忘记虚心向老员工请教学习，从他们身上我学到的不仅仅是如何做到一个合格的药品销售员，更重要的事学习到了热心奉献、一丝不苟的工作作风和不骄不躁，积极乐观的良好心态，为我以后的工作生活打下坚实的基础。

## 药房社会实践报告字篇五

顾客在药店购药时，因为感冒会买几种感冒药同时服用；因为胃病会买几种治胃病的药同时服用；因为稍有炎症就会同时服用几种消炎药，这时，我就利用我所学的知识向他们说明感冒药多含有相同的解热镇痛药成分，多药联用有可能会造成重复用药产生药物不良反应，多种抗生素合用有时不但不产生协同作用，而且还会产生药抗，使治疗失败，所以就要提醒他们应该对症下药，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。

“师傅领进门，修行在个人”，虽然无缘与于老师继续学习下去因为实习即将结束，但是于老师已经将学习方法和工作技巧教于我，今后我一定能在实践中成长为一名中药材鉴定能手。

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，这些都是药店购药的中药处方上学到的知识。

### 三、如何做好销售服务工作

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、接听电话记录医院及药店采购单，接收传真。

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

接听电话时要语气平和有礼貌。遇到不懂的地方认真询问，不可以马虎大意，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，那时一定要注意力集中，防止听错或漏听。

在这里我不知不觉地容入了整个团队。当自己的工作干完时主动帮助他人，同时我也得到了别人的好评和关心。

在销售部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软件在这里也得到使用并有所提高，一个人的工作能力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。

通过实习，我对中西药房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老师的一致好评。

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己长大了。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，肩负起中药学工作者的使命和责任。工作对得起职业，做事对得起国家。

## 药房社会实践报告字篇六

制药工程学院

专业：药品质量检测技术

年级：

大一年级

班级：药检11—301

姓名：雇雨桐学号：

实践单位：

九芝堂药店

实践时间

20xx年1月1日—20xx年2月1日

20xx年1月1日，我便带着希望与渴望，开始了我找工作的历程。艰辛的找寻并没有使我如愿以偿，很多地方的招聘都是有工作经验的优先，一听我说没有经验就跟我说：“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的话我们会通知你的。”经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因，主要是因为自己没有很好的定位，没有找准自己的位置。

第二天，总结失败的教训，摆正自己的位置，我来到了宁乡九芝堂药店，向主管说明自己的来意，并承诺一定好好表现，主观和、见我恳求热切，就将我留了下来，并对我说我第二天可以来上班了。

第二天，带着简单的行李去上班。一开始，主管把我叫到一个女孩的跟前，要我跟着她学。看着她不停的拿着商品来看去看去，我也拿着商品看，见到有顾客来，她就拿着商品竭力的推销，而我只是站在旁边，试着说“好，很好”之类的话，满以为这样可以卖掉，可顾客却不屑一顾，走了。我站在那里，望着女孩，她并没觉得委屈，依旧看着商品，依旧推销着。也许在人生旅途中，会遇到许多的失败或挫折，只要用一颗平常心来对待，生活就没了压力。当我环视别的员工时，也是在认真负责的推销着商品。

第一次站在柜台前，望着琳琅满目的商品，望着眼前的人们，听着这杂乱的脚步声，我心乱如麻，眼前的人们牵引着我的目光，看着他们远去的背影，心里又少了几分紧张。刚开始，面对顾客，不知要说什么才好，只是被动地把顾客提到的药品拿到他们手中，然后在一一把它们放回。日子一天天的过着，我也一天天的磨练着自己。面对顾客，我能轻松自如的向他们介绍商品的种类，用途等等，见到熟识的顾客，也能主动的热情的打招呼，聊家常。

在一个似大似小的空间，有着我的快乐与欢笑，也有着我的烦恼与忧愁。有时，也会遇到一些胡搅蛮缠的顾客，会因看上一个商品问了又问，心里十二分的不耐烦，脸上还要露着笑容，嘴上还要向他们介绍着，解释着，而最终却又没买，有时，也会遇到年老的顾客，说上一大通，他们也不解其意，只是呆呆的望着你，呆呆的站在那里。但不管怎样，我们这一代人对长辈应是毕恭毕敬，对小朋友应是热情友好。“顾客是上帝”是服务行业的宗旨。

打工期间，我还从那里了解到一些有关九芝堂的知识。九芝

堂的药材，务求齐全，即使一些偏僻不常用的药，也要准备一点，避免不能按方配齐，使顾客失望。有的药如附片之类，有特殊的烹制方法，则店伙计必定反复交代，特别说明。九芝堂还在药方上每一味药下面都注明价码，不论是名贵的参茸燕窝，还是几分钱的甘草都是如此，真正做到言不二价，童叟无欺。九芝堂成名的秘诀，就在于它一直认真按照门联所写的两条中药加工的传统标准去做，坚持百年不懈。九芝堂的饮片，从选料开始就非常认真，考试吧宁可出较高的价钱进上等好货，决不贱价买次货；加工时讲究工艺，注重质量，所以看样很好，极少灰碎，药性足。店伙计大都经验丰富，熟谙中药药理讲究的“寒、热、温、凉”四气和“辛、甘、酸、苦、咸”五味，能根据药物的形色、气味、味道来辨别真伪优劣。他们按方抓药时多半都是一抓即合分量，极少有添减的时候，但仍然要用小戥子称一称，操作认真，决不马虎。多年以来，福林堂配制的成药逐渐形成了自己的特殊风格，很得病家喜爱，盛名历久不衰。

在这短短的一个多月里，我收获了很多。首先让我懂得了作为一个服务业的员工，首先要有为他人服务的意识，不能用自己的小性子办事，不管做什么事都要顾全大局。另外，不管做什么都要取得别人的信任，那么首先得尊重别人，因为别人的信任是成功的开端。最后，在这个社会上形形色色的人都有，也许很多人的所作所为并不是我们所接受的，在与这些人接触的时候，我们并不能因为不喜欢或是什么就对他们态度不行，而是要用不同的方式来面对他们，因为他们也是我们的顾客，我们有责任让他们满意，只要我们做好了，不管他是什么性格的人，都会看到我们的努力，看到我们的诚意。

总的来说，在药店打工是绝对有收获的，我提前进入了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就可以少走弯路。这就是我这个假期的收获。