

# 2023年药店心得体会和感悟 药店新年心得 体会(实用10篇)

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。优质的心得体会该怎么样去写呢？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 药店心得体会和感悟篇一

近年来，随着人们生活水平的提高和健康意识的增强，药店在社会中的地位也逐渐提升。作为为人们提供健康服务的重要场所之一，药店的新年心得和体会无疑是引人关注的话题。在过去的一年里，我作为一名药店的员工，亲身经历了许多药店的喜怒哀乐，我不禁产生了一些新的思考和感悟。下面我将以五段式的方式，分享我对药店新年心得的体会。

首先，作为一名药店员工，我在过去的一年中深刻体会到了职业的意义和荣耀。我曾见证了许多患者从病痛中得到康复，他们在患病时能够坚强勇敢，用乐观的态度面对疾病。我和我的同事们通过耐心细致的咨询和合理的药物推荐，为患者提供了必要的帮助和支持。看到他们一天天康复起来，我的内心感到非常的满足和自豪。正是这种事业心和使命感，让我在这个行业中越来越有激情。

其次，在药店工作的过程中，我也深刻意识到了自身知识储备和技能的重要性。随着医学水平的不断提高，新药品和新技术层出不穷。作为一名药店员工，我们必须时刻保持更新的知识 and 技能，以便为患者提供最好的服务。在过去的一年里，我积极参加各种培训和学习活动，不断提高自己的专业水平。这不仅让我更加自信地应对各种复杂情况，还为我打下了坚实的职业基础。

第三，药店的工作需要 we 具备良好的人际交往能力和沟通

能力。因为患者来药店咨询不仅是希望得到正确的药品，更是希望得到温暖和关怀。与患者的沟通需要我们有耐心和细心，要真心关心患者的情况，并向他们提供帮助和建议。在过去的一年中，我学会了倾听患者的心声，用真诚的微笑和亲切的话语来鼓励和安抚他们。这样的沟通能力和人际交往能力让我与患者建立了真诚的信任关系，也让我感到工作更有意义。

第四，药店工作的繁忙和压力不可避免，但是保持积极的心态非常重要。在过去的一年里，我也面临过各种困难和挑战。尤其是在繁忙的时段，经常会出现忙不过来的情况。但是我学会了调整自己的心态，保持积极乐观的态度。我相信只要付出努力和坚持，总会渡过难关。同时，我也学会了合理安排工作和生活，保持身心的健康。只有健康的自己才能为患者提供更好的医疗服务。

最后，参与一家药店的经营让我对药店行业的未来充满信心。在过去的一年里，我看到了药店的快速发展和变化。越来越多的人开始关注健康和健康生活方式，这促使药店从单纯的销售药品，转型为为人们提供全方位健康服务的场所。我相信随着科技的进步和人们健康意识的不断提高，药店行业将有更广阔的发展空间和更多的求职机会。这也让我对自己的未来充满了信心和希望。

总的来说，药店的新年心得和体会不仅是对这个行业发展的思考，也是对自己职业生涯的反思。通过与患者的交流和工作的历练，我不仅增长了专业知识和技能，更增强了自身的责任感和使命感。我相信只要坚守初心，不断学习和进步，我一定能为患者提供更好的服务，为自己的职业生涯铺就一条坚实的道路。

## 药店心得体会和感悟篇二

\*\*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。在此衷心感谢店里店长罗姐和各位前辈，正是因为有你们的支持，关心和帮助，才使我较好的完成了自己的本职工作。同时感谢\*\*药业有限公司给了我一个展示和提升自己的机会。通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，现总结如下：

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，感觉自己很不适应。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及其重要的。

在实习过程中，我认识到自己的学识，能力与经验都非常欠缺，所以在工作中从不敢掉以轻心，一直是坚持不懂就问。药房营业员是个综合性很强的职业，非常锻炼人。每天做清洁，写计划，与顾客交流，对账。虽然繁琐，但是我乐在其中。感觉自己真正成为了一名医药工作者，位广大患者提供优质服务，我非常自豪。

无计可施。这些都是需要在以后的工作中不断改进的。当然，我不会让自己有所松懈的，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。为每一位顾客提供更优质的服务。

扩展阅读篇：

工作总结写作指导

工作总结，就是把某一时期已经做过的工作，进行一次全面

系统的总检查、总评价，进行一次具体的总分析、总研究；也就是看看取得了哪些成绩，存在哪些缺点和不足，有什么经验、提高。

1. 工作总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

2. 成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

3. 经验和教训。做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

4. 今后的打算。根据今后的工作任务和要求，吸取前一时期工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等。

1. 工作总结前要充分占有材料

2. 一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。

3. 条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

4. 要剪裁得体，详略适宜。

5. 工作总结的具体写作，可先议论，然后由专人写出初稿，再行讨工作总结会议论、修改。最好由主要负责人执笔，或亲自主持讨论、起草、修改。

6. 工作总结最好是要根据领导的意思来展开，把日常工作叙述一下，好的工作方法分享一下，不好的工作方法写出改进措施。

## 药店心得体会和感悟篇三

三个月的药房见习活动结束了，收获颇丰。

大一的见习生就仅有我和中药班的一个男生，可见这次见习机会是多么的难得，所以我格外珍惜这次得来不易的机会。

初到药房，有些期待有些紧张，期待是因为以前都没有到过药房所以很想看看传说中的药方长啥样；紧张时怕自己做得不好，因为才大一，没有学到中药不明白那些药长什么样，有什么功效，怕自己会做得不好会挨骂。在这两种心境的夹击下我跟着师兄师姐走进了中药房……进了药房才明白一切并没有自己想象中的可怕，药房里的教师跟师姐都很和蔼，教师给我们的第一个要求就是打开药箱认药，第二个要求就是加药，当然第二个要求是建立在第一个要求之上的，如果我们连药都没认识很可能会加错药，那导致的后果也许会很严重。

加药其实也有很大学问的，比如说药柜很有规律，所有的药在每个柜的位置都相同，比较贵的药放在公共柜，普通并且常用的药就放在调剂师自己的柜；在药库里，每种药的位置都是固定的以便于调剂师找药加药；加药不能加得太满，否则药会容易混合。还有就是很多种药都长得很像，要是我们不注意很容易会加错药，这样在调剂师称药时就会称错，直接导致药方的药没捡对达不到治疗效果可能事小，要是所以引起病人的什么问题或是导致死亡那事情就大了。所以加药要认真认药，做到看标签加药。

作为制药专业的学生，我的课程没设有《中药学》，无形之中就使我对中药的接触少了许多，借这次的机会弥补了专业没有开设中药课程的遗憾。在药房里，我除了帮加药之外还

利用加药的同时认识了很多种药，虽然各种药的药效没有很深的认识可是先认识药再了解药效也是一种学习的途径。在药房三个月，我能简便的辨别出很多种常用药，如：生地、熟地、黄精、紫菀、石斛、党参、太子参、元胡、柴胡、附子、女贞子……还有很多很多，那里就不一一例举了。除了对药的认识，我还学会了称药、分药，也明白在药房工作是件辛苦的事，无论是称药还是核药都需要绝对的耐心与细心，所以，在药房工作的教师们无疑都是值得尊敬的，因为他们用自己的辛劳换取病人的安康。

综合来说，在药房见习的这三个月无论是在学识上还是在精神上我都有了提高。

## 药店心得体会和感悟篇四

大学的生活结束了，从那时起，我们才算是真正的成人了，真正地走向了社会。结束了在校时的欢声笑语，结束了上课时的活跃氛围，更加怀念的还是同住了三年的舍友们，我们已经收拾好了所有细软，离开了我们共同的“小家”，迎接我们的是社会的“大家”。11月22日，我们各奔东西了，开始了新生活，写、面试，到用人单位接收的通知。从那时起，我才明白做一个学生是多么的幸福，社会是复杂的，工作很不好找。

很幸运，我被北京同仁堂连锁药店有限责任公司录用了，我之所以会选择去那里是因为同仁堂有着340年的历史，是老字号，在全国甚至在全世界有着很高的名誉；同时同仁堂是国有企业，待遇比较好，并且在那里我能够学到很多知识来充实自己。同仁堂连锁药店有限责任公司隶属同仁堂商业公司，而同仁堂商业公司是同仁堂集团底下的十大公司之一，属于商业零售性质。北京同仁堂连锁药店有限责任公司就是这样，主要以药品零售为主，在北京有60多家连锁药店。12月14日我被分到了同仁堂连锁药店有限责任公司刘家窑药店工作，主要是配合出纳完成日常结算工作。

同仁堂刘家窑药店位于刘家窑桥西北角，在南三环边上，紧邻地铁刘家窑站，地理位置很好。药店周边挨着苏宁电器和很多餐馆，处于人流较多的位置。尤其是上下班高峰，来药店买药的人很多，是个提高收入的好时机。来药店的第二天，我还不太熟悉出纳所应做的工作，但经理和出纳都对我很好，很照顾我，教我怎样干。出纳更是手把手地教我，使我对工作有了信心。刚来刘家窑药店的前几天，真是不喜欢工作，甚至有了打退堂鼓的心思，因为是自己不愿意做的事情，并且又应对那么多新人新事，应对着那么多陌生的眼睛，看着外面卖药师傅们的议论纷纷，我真的不知如何是好，很尴尬。但又想想，工作就是这样，不要因为自己不喜欢这份工作或是用自己的情绪来应对工作，这样永远都做不好，我下定决心必须要好好珍惜这份工作，好好学习各种出纳知识，为自己以后的人生铺好道路。

几天后才算明白。有时总是看着师傅做，但等自己真正开始做的时候，就又不明白了。从中我真的体会到了光看是没有用的，仅有自己亲自动手做起来，才算是领会，才算是彻底明白。

实习两个月后，我基本上掌握了出纳的工作，同时对工作的流程和步骤有了进一步的体会和理解，并且工作不是那么费劲了，我配合着师傅每一天做好出纳的日常工作，对出纳的认识也有了进一步的提高。它的步骤基本上是这样的：（1）每一天早晨打盘点表，交给各柜组进行实货的盘点整理销售小票，做日报表查看软件是否有调价、清货通知从收银员那里取得货款后送存银行，登记银行账和现金日记账。每一天基本上的工作就是这些，同时出纳还要每星期三去总公司交货款，以转账支票的形式上交。并且报销各种费用，如果自己门店还有什么别的交代事项，出纳还要去公司各部室完成相应的工作。每月的25号为每月大盘，出纳要做盘点表和能源台帐，月初要上报经营数据，10号左右发奖金，由经理开完经理例会后带回给出纳。主要的工作流程就是这些，虽然看上去并不是很累，但每项工作都要认真，一个数字的错误，

就会使全盘发生错误，这也体现了作为财会工作者的严谨性。

在工作之余，我有时会去柜组和各位销售药品的师傅去学习药品知识，认认药，了解各种药品的药性。尤其是饮片台，学习怎样去用戥子，学习各种草药的名称和用途，我真觉得药品的知识很深奥，是一门很深的学问。同仁堂的药是很有名的，其中以大蜜丸最为普遍，最有名的当然是安宫牛黄丸，用于清热开窍，豁痰解毒，治疗温热病热陷心包，中风昏迷，小儿惊厥，是同仁堂出品的一种名贵的中成药，很有疗效，甚至在全世界都很有名。要想卖药卖出名堂也是很不容易的，除了具备药师资格外，还要有必须的经验。在饮片方面，要取得中药调剂员资格证后才能上岗，我想有兴趣的话，也能考取调剂员证，多学一些知识。有时药店来货了，我也会帮忙理货，核对药品数量、批号和零售价，这样更进一步加强了我对药品的认识。

在三个月的实习中，我学到了很多的东西，同时也学到了很多做人的道理，变得成熟了很多，对于为人处事，怎样去搞好同事之间的关系，我也有了很深刻的感悟。经理和同事们都很喜欢我，我也很喜欢她们，在休息之余和她们聊天，在过年的时候和她们同台演出，我们一块吃饭、唱歌、跳舞，真是高兴极了，我越来越喜欢自己的工作，我也越来越乐意干，每一天心境都很好，为我加大了不少工作的动力。

## 药店心得体会和感悟篇五

工作总结，就是把某一时期已经做过的工作，进行一次全面系统的总检查、总评价，进行一次具体的总分析、总研究；也就是看看取得了哪些成绩，存在哪些缺点和不足，有什么经验、提高。

1. 工作总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。



2. 成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

3. 经验和教训。做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

4. 今后的打算。根据今后的工作任务和要求，吸取前一时期工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等。

1. 工作总结前要充分占有材料

2. 一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。

3. 条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

4. 要剪裁得体，详略适宜。

5. 工作总结的具体写作，可先议论，然后由专人写出初稿，再行讨工作总结会议论、修改。最好由主要负责人执笔，或亲自主持讨论、起草、修改。

6. 工作总结最好是要根据领导的意思来展开，把日常工作叙述一下，好的工作方法分享一下，不好的工作方法写出改进措施。

## 药店心得体会和感悟篇六

第一段：引言（100字）

药店是一个人们经常要去的场所，无论是购买日常保健品还是处方药，药店都是不可或缺的一部分。经过多年的购物体验，我认为在药店购物也有很多技巧和心得。在这篇文章中，我将分享我对于药店购物的体会和经验，以帮助读者更好地了解如何在药店里购物。

## 第二段：看清楚药品标签（200字）

在药店购物时，看清楚药品标签是很重要的一部分。首先，要了解自己需要什么药品以及它的品牌名称。其次，要认真阅读药品的说明书，了解有效成分、注意事项、服用方法等等。有些药品可能会有副作用或与其他药品相互作用，一定要遵照医生或药师的建议购买和服用药品。

## 第三段：选择药店优惠时机（200字）

很多药店会在不同的时间点举行打折促销活动，当然也有些药店长时间保持“低价”。在药品价格相同的情况下，显然优惠价格更能吸引人们的关注。建议选择一些主打优惠的药店进行购买。例如，在一些特定节日期间，药店会推出各种特别的促销，让顾客在购买药品时更能够体会到实惠。在购买之前，可以多对比药店的售价，避免因不慎购买到贵的药品。

## 第四段：选择靠谱的药店（300字）

在选择药店进行购物时，选择一个靠谱的药店非常重要。要选择一些口碑良好、信誉高、售后服务好的大型连锁药店，这样可以避免出现价格过高、药品质量差、售后服务不好等不良情况。此外，也可以通过搜索线上消费者的评论和评分来了解药店的质量和信誉。

## 第五段：结尾（200字）

通过上述的建议，我们可以在药店购物时得心应手，选择适合自己的药店和药品。同时，也为了保证自己的健康安全，购买药品时，一定要认真检查药品标签，谨慎服用药品。希望本篇文章能帮助到那些在药店购物时不知如何抉择的读者，让大家在购买药品时更加安心和放心。

## 药店心得体会和感悟篇七

药学是一个一辈子学习的行业，它容不得一丁点儿马虎，重则可危及人性命。所以，在这一行我们要打起十二分精神，不懂的一定要虚心请教，不可在似懂非懂的情况下给顾客提供药品，为顾客负责，也为自己负责。

清楚地记得之前有一位阿姨来给自己买药，在她结账的时候可能是源于等候，她一直在注视着国丽姐，目睹了国丽姐给顾客拿药、询问、以及生活建议的全过程促使她询问国丽姐：“女子，你过来，阿姨看你还懂得挺多的，阿姨咨询你个问题？”“阿姨，你问”“阿姨家的孙子一到晚上就咳嗽个不停，也看了好多次，好像也没多大效果”“阿姨，带孩子有没有去查过气管呢？”“查过了，医生说是气管上有点问题，开了好大一堆药，中药西药都吃过，还是一直咳嗽”“阿姨，那孩子吃饭怎么样？”“我们家那孩子贪玩，白天就不怎么好好吃饭，一到晚上，不是吃这个就是吃那个，还老喜欢喝酸奶，吃的饱饱的才睡”“阿姨，问题就出在孩子晚上爱吃东西白天不好好吃饭，晚上吃饱了，胃蠕动的慢，就会引起刺激性咳嗽”“女子，你说怎么办？”“阿姨，这样，你回家要么让孩子晚饭吃早点，要么从现在起你晚饭给他减量，少吃点，观察观察看咳嗽有没有减轻”“好的，阿姨先谢谢你”“没关系的，阿姨”

生而为人，无论我们是做什么的，都要对得起自己的良心，不因做一行而做一行，只有彼此之间建立信任，才能走的更好，更远。

# 药店心得体会和感悟篇八

药店调研，是指对药店进行调查、分析和评估，以获取相关信息并制定决策。它是市场调研的一种形式，旨在了解药店的发展状况、竞争情况、市场机会等，为相关企业制定战略、推广产品提供依据。在此次的调研过程中，我们前往了多家药店进行了现场调研，深入了解了药店的运营情况及客户需求，获得了丰富的经验和数据，有些体会值得分享。

## 第二段：详细说明调研过程

我们在此次调研过程中，主要采用了问卷调查、实地观察与深入交谈等多种方式，同时我们还借助了互联网和手机APP等工具进行了便捷的线上调研。我们的调研方向主要集中于药品购买的价格、药店服务的质量、药品的种类以及药店形象和品牌的宣传等方面，此外，我们还发现了很多药店开展的促销活动，受到了当地市民的广泛关注。

## 第三段：述说调研结果

经过一段时间的调研与数据分析，我们得出以下调研结果：首先，市场上现有的药店种类多样、规模不同，品牌效应对客户购买行为的影响很大。其次，客户购买药品的关键因素之一是价格，但是对于药品质量和药店服务的要求也逐渐提升。再者，药店采取各种宣传方式来提升自身形象和知名度，诱导顾客前来购买药品，包括线下海报、讲座、赠品礼品等方式。最后，药店进行促销活动的方式多种多样，比较有吸引力，但是针对的目标消费者层次不同。

## 第四段：谈谈体会与思考

通过此次调研，我们收获了很多，深刻认识到了市场经济与商业发展的重要性，同时也对药店运营的细节和策略有了更加清晰的认识。无论是线下药店还是线上药房，都需要深度

了解顾客的需求，提供优质的服务，通过各种途径来提升药店和药品的宣传，以吸引更多的客户。同时，药品价格和质量是基本保障，是提升顾客回头率和口碑的关键所在，药店需要根据顾客需求和市场条件，进行合理的定价和品质管理。

## 第五段：总结与展望

药店调研是对市场的认识和对经济形势的了解，也是提高我们商业意识和市场意识的重要途径。随着社会的发展，人们的生活水平不断提升，药店服务和药品质量也会不断提高，将更加关注健康、环保、安全等方面。因此，药店需要不断优化服务，提供更加全面完善的健康保健解决方案，进一步提升自身的核心竞争力，获得更高的市场份额和回报。我们相信，通过不断深入调研和研究，药店业将迎来更加广阔的发展空间和机遇。

## 药店心得体会和感悟篇九

观药店是我近期的一次特殊体验。药店是人们常常光临的地方，无论是买药还是咨询药品问题，它在我们日常生活中扮演着重要的角色。然而，观察和体会药店的环境、服务和管理的也是一种很有启发性的活动。在这篇文章中，我将从环境、服务、品种和信任等方面来分享我对药店的心得体会。

### 第二段：环境舒适与整洁

进入药店，我首先注意到的是店内的环境。药店内部往往布置得非常整洁，各类药品都清晰地陈列在货架上。空气中弥漫着淡淡的清香，让人感觉舒适和放松。而且，药房的灯光很柔和，给人一种亲切的感觉。整洁的环境既能提高买药的体验，同时也体现了店家对工作的态度和细致的管理。

### 第三段：专业服务与用心咨询

作为买家，我深刻体会到药店的服务是多么重要。在药店中，店员们总是热情地问候和为我提供服务。他们会面带微笑地询问我需求，并耐心地解答我对药品的疑问。有时候，因为我对药品了解不多，店员会向我提供专业的建议以及用药须知。这种专业服务和用心咨询让我感到十分贴心，并增强了我对药店的信任感。

#### 第四段：丰富的药品选择与充足的货源

在药店中，我也注意到了货架上丰富的药品种类。无论是中成药、西药还是保健品，药店都能提供完善的供应。此外，同一类药品也有不同的品牌和规格供选择，便于买家根据自身需求进行比较和选择。并且，药店总是保持良好的货源供应，确保买家能够及时购得自己所需的药品。这种多样性和充足性的药品选择使得消费者能够满意地购买到适合自己的药品。

#### 第五段：信任与药店的合作关系

药店的重要之处还在于它与消费者之间建立起的信任关系。买药通常意味着我们要将自己的健康问题暴露给店员，这需要我们对他们的知识和专业能力有所信任。而药店通过提供专业的咨询服务和高质量的药品，赢得了消费者的信赖。信任是药店与消费者之间合作的基础，也决定着消费者是否会回头购买药品。

#### 结论

通过观察和体验药店，我对药店留下了深刻的印象。药店的环境整洁舒适，店员的专业服务和用心咨询让人感到温暖和贴心。丰富的药品选择和充足的货源使消费者能够满意地购买所需药品。而药店通过与消费者建立的信任关系，让消费者能够放心地购买药品。这次观药店的经历，让我对药店的重要性有了更深刻的认识，并对药店的服务和管理有了更高

的期望和要求。

## 药店心得体会和感悟篇十

一向以来认为学校让同学们去实习是多此一举，可此刻我却认为，顶岗实习的意义真的很重大。他不是想象中的那么简单，或者说做做样貌就能够，他是为了让同学们把知识和实践二合一，从而提高和锻炼我们自身的实践技能的一个很好的途径。在单位里，不会有教师帮忙你解决困难，不会有同学和你心心相映无话不谈，不再是刻板的书本，而是真刀真枪的应对顾客，应对同事，应对领导，一切都不在简单，我们只能经过自己的摸索来处理问题、解决问题，一切只能靠自己。所以，种种经历我们只能把其作为是考验，然后努力克服，最终征服它。这个过程难道不是更为可贵吗能体会到这其中的酸与甜，才是最重要的吧。经过实习，一方面，我锻炼了自己的本事，在实践中成长；另一方面，我也为社会做出了自己的贡献；更重要的是我交了很多朋友，认识到生活的不容易。尽管在实习过程中，我也表现出了经验不足，处理问题不够成熟、书本知识与实际结合不够紧密等问题，但我相信，我会不断充实、鼓励自己让自己更加努力的去掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的本事，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。

实习期已经结束，它给我带来的巨大影响也将继续下去，它使我们走出学校，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。尽管实习比较辛苦，可是却为我以后人生的道路做好了铺垫，我明白一切都是不容易的。我也最终明白，乏味中总会有期望，苦涩中总会有甘甜。

我期望大家能像我一样珍惜这离校前仅剩的半年实习，我想如果我们认真做了，必须会有很大的收获。我也期望在七月毕业时，自己能对此次实习无愧于心！