

# 最新药店新员工自我鉴定总结(优秀6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 药店新员工自我鉴定总结篇一

到联社不觉已有半年时间，然而每每回首，初来乍到的情景却仍历历在目，一切犹如发生在昨天，历数一幕幕的往事，便不禁发出光阴易逝、壮志难酬的感叹。

“人生易老学难成，一寸光阴不可轻”由于深谙此道，在联社的这段时光我未敢丝毫的放纵自己，过得还是比较踏实的。上班时间除了收文，复印、传导阅文件及临时干点其他的杂活外，我便争分夺秒的学业务、看杂志、做摘抄、写笔记，下班后我又读诗词、背英语、练书法、学，星期天用来阅读文学名著及有关为人处世的书籍。此外，按照老舍总结出的要勤于动笔的经验，我不仅做到了常常练笔，而且坚持将自己的文章与相关的优秀作品进行认真比较，及时总结经验，寻找不足，明确努力的方向。

经过这段学习我已将对农村信用社的发展史及其社会定位、服务宗旨、运营体制等有了一定的了解并初步掌握了一些常用公文的结构、语言和语气。在此基础上我还总结出了自己的小窍门，如：文章要神气完备、合情合理，表达要辞至情达、淋漓尽致，选材要慧眼独具、另辟蹊径……进步是有了点，可不足之处依然很多。单就来说，品味他人佳作，在拍手称快之余，我也自愧不如，是语言功底不够扎实？是表达技巧不对？是表达方式不好？还是切入点缺乏新意？……反复的“质问”也常令我辗转反侧、彻夜不眠。回想起来，其

实是不服输的信念支撑着我，给了我无限的精力，使我从未感到过疲惫。

本是，但中国人是讲求谦虚的，我也是其中的一员，进步了不想直言，然而又不甘落入俗套尽列自身缺点，故闲谈了许多并无几语中的，索性避开得失说说今后打算。

说这份工作“苦”“累”“难”等，这些我早已有了初步的领教，相信喜欢文学、酷爱的秉性一定会给我持久的内在动力；追求理想的炽热情感一定会给我坚忍不拔的毅力和对于工作的无限热忱；扎实的知识积累一定会给我以自信，同时也为更好的完成工作奠定了坚实基础。所以对此我只想断章取义地套用一句广告：我能！

今后，我将立足“一个高度”，明确“一个中心”，做到“三个结合”，从德、才、胆、力、学、识、器等方面不断充实、完善、提高自我。

立足“一个高度”，就是要立足于实现人生价值的高度，将决不辜负青春，浪费生命的信念，贯穿到日常生活的每个细节，从一言一行、一举一动入手，做到高标准、严要求，以此历练自己的品格，不断提高综合素质。

## 药店新员工自我鉴定总结篇二

我今年x月x日调到xxxxxx有限公司工作的x个月里，坚持做到团结同事，尊敬领导，领导及部门同事学习专业知识及努力提高业务实操能力。认真完成公司领导分配给我的工作。

在xxxx工作对我来说是一个新的工作领域，在新的工作岗位工作期间，我学到了许多以前没有接触过，没学过的知识，这一切都是公司领导对我的支持和信任，同时也给了我学习新专业知识和提高业务水平的机会。

经过几天的学习，我现在能够独立，全面负责x888调度工作。在处理日常工作中都严格按照公司的相关要求：认真，及时，准确地xxxxxxx等资料；并在第二天早上进行再次复核所登记的相关数据，力求做到登记的数据可以100%准确。另外将变更的航班计划通知和海事处转发的xxxx及时转达给xxxx；如实反映和做好xx事故记录。

前段时间参加公司安排的内审员培训，及上船参与实质内审，从中让我深深体会到内审工作对xxxx管理□xx管理，公司的系统管理有着深远的影响，因为内审的目的就是要求严以律己，拾遗补漏，不断地发现问题，解决问题，总结原因，积累经验，从而完善和提升公司的管理机制。

这样做不仅仅可以提升公司的公众形象，还能避免和减少xxxxx存在的意外风险，同时也可以让xxxxx时做到有案可依，有例可循，做到将风险成本降低到最少，同样也减少了公司的管理成本和经营成本。因此，我将在以后的工作中继续学习和严格遵循ism的管理体制，以提升自己的业务实操能力为最终目的。落实和贯彻xxx体制的要求，做好个人工作计划，让自己的工作能够做得更好。

在完成自己xxxxx的工作之余，我努力向负责xxxx工作的同事学习业务知识和操作能力。因为我知道部门就是一个小家庭，分工不分家，同事之间做到和睦相处，相互帮助，相互鼓励及努力工作的最终目的就是让公司领导放心，让业务运作更顺，更好。

不过因为来xxxx不久就开始独立开展负责高速客船的日常工作，相对较少时间去接触和管理xx的动作，所以在xxxxx实际操作能力较为薄弱，有待在以后的工作中多花时间去学习，着手操作，以便在公司业务繁忙时，有能力去协助及处理货运调度和管理的工作，甚至能够做到有能力独立处理公司的全面业务动作。为公司的业务动作和管理多尽一份力量

而努力。

以上是我的个人鉴定，希望领导加以批评。

文档为doc格式

## 药店新员工自我鉴定总结篇三

通过这二个星期的实习和工作，使我们大致的了解了xx医药连锁经营的一些规章制度和体制。并且在实践中掌握了一些相关知识，是我们更好的记住和运用理论知识。但是我们需要提出几点建议：

一、在一些较大的医药卖场配置保安，防止药品被偷盗现象。

二、在发现药品损坏时，要及时换掉及补充。

三、要时时刻刻保持药品的清洁和卫生。

四、领导要与店员之间常沟通，了解店员的想法。

考虑到顾客的专业知识构造，能理解顾客是不能与承受过专业知识训练的自己相比的。我还利用空闲时间，将自己销售的药品多加研究，每种药品至少要总结出三五种销售要点，然后，再视顾客的喜好、需求，选择其中一个要点详细地加以应用，长此以往，我的效劳水平就会有很大的提高。

我的实习工作圆满完毕，在此感谢药店的师傅和老师们的。今后我一定更加用心地学习更多的药学知识，造福更多的人。

## 药店新员工自我鉴定总结篇四

新员工自我鉴定表应该怎么样填写?下面，我们就来看看相关

的新员工自我鉴定范文吧！

我于20\*\*年8月10日成为公司的试用员工，下个月即试用期满转正，工作的这一段时间里，在公司领导的带领下，同事的帮助下，自己在工作，学习等各个方面都取得了较好的成绩，现在将自己几个月内的工作、学习情况做一下。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员转变。

在轮岗实习期间，我先后在制造部各个车间参观实习近一个月时间。

车间各个岗位以及生产流程都是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大；但是各部门领导和同事的耐心指导，使我在较短的时间内熟悉了生产部门的整个操作流程，对公司产品及生产岗位有了进一步了解。

在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧；专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，在其位，谋其职，尽其力。

当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。

在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的疏漏和不足的提醒和耐心指正，尤其在离职手续办理凭证、人员总表优化、各类单据编号存档电子备案等方面的建议与指导，更督促我应时刻具备人事岗位所需的缜密心思与责任感。

经过这六个月，我现在已经能够独立处理公司员工从入职上岗、转档、转正、调岗、合同续签、奖励惩罚、离职等基本人事手续，整理归档员工合同，协助提供员工保险缴纳单据与名单，处理员工日常单据报销，以及协助整理提供公司各部门所需的人事相关资料和数据。

在近两个月参加了各高校20\*\*年校园招聘会，学习并参考了各位同事与领导在招聘面试方面的经验与技巧，逐渐完善自己在招贤纳士方面的知识欠缺。

当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，部门协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

这是我的第一份工作，这半年来我学到了很多，感悟了很多；看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。

在此我提出转正，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。

我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

本人自\*\*\*\*年\*\*月\*\*日起进入\*\*公司从事\*\*工作，在不知不觉中已经经过了2个月的试用期。

在这段时间里，我感悟颇多，虽然这并不是我的第一份工作，但是在此期间，我对于工作一贯谦虚谨慎、认真负责的工作态度，从来没有改变过。

在本部门工作中，我一直严格要求自己，认真及时地完成领导布置的每一项任务，并虚心向同事学习，不断改正工作中

的不足;对于集团及公司的制度和规定都是认真学习并严格贯彻执行;另外,本人具有很强的团队合作精神,能很好的协调及沟通,配合各部门负责人落实及完成公司各项工作,并热心帮助其他同事,与人相处和谐融洽。

在过去的2个月中,通过不断的学习和自我提高,已经适应了自己的本职工作,但是对于一个初入公司的新人,要全面融入企业的方方面面,可能在一些问题的考虑上还不够全面,但是我相信,通过公司领导及同事的悉心指导和帮助,我一定能在今后的.工作中更好的提高自己的业务水平和综合素质,更好的完成本职工作,不断谋求与企业共同发展!

3个月的试用期转眼就到了,在这3个月中,我较快地适应了新的工作,融入了新的团队里,也得到了同事和领导的肯定,不过也存在一些不足的地方,我想这些都值得自己去总结,去思考,去提高。

记得刚来的时候对各方面都不是很熟悉,周围的同事和领导都给与我很大的帮助,让我尽快地完成团队角色的定位。

现在的工作岗位是销售统计分析和结算,主要负责编制每天的掌控表推移表,由于以前从事过相关岗位的工作,对erp系统的操作以及e\*cel的数据处理还算比较熟练,所以上手起来比较快,仅1周的时间就可以独自担当起每日销售报表的编制工作。

虽然每天的报表编制比较机械和重复,但是我认识到了在重复工作中可以挖掘许多不重复的工作,在编制过程中可以学习到新的专有名词,学习到怎样节约时间提高工作效率等等。

在结算工作中,除了高要求地完成结算表的编制以外,还努力做好销售部和财务部之间的沟通,配合财务部的复核工作。

除了本职工作以外,还积极配合其他部门的工作,例如市场

部的每月销售数据包都是我帮他们更新新的数据包，其实这些工作其他部门可以独立完成，但是他们对于订交提数据，车型以及18位码都不太熟悉，花的时间更多，如果我花一个小时能为他人节约2个小时，这件事是值得做的。

在10月底，接到了去销售部新员工分赴\*\*\*\*专营店的实习任务，同时要监控其委托贷款的情况。

在12个人当中我被安排到第1个去，当时还有些不太愿意，因为那时候才来公司不到1个月，是12位员工中进公司最晚的，许多方面都不太了解，似乎有种“赶鸭子上轿”的感觉。

但是我毕竟工作过1年，所以也比应届毕业生有更好的适应能力，随即准备了许多资料路上看，晚上看，在最短的时间了解了专营店的知识。

在实习过程中积极配合督导完成了监控委托贷款的任务。

12月的销售精英大赛总决赛，我有幸成为了top20的选手管理员，主要负责选手们的吃，住，行。

在整个过程中和选手们结成了深厚的友谊，自己也收获了许多许多。

第一，时间观念，只要自己想着去等别人，就不会存在别人等你的情况了。

第二，对困难要估计充分，因为很多突发事情是让人措手不及的。

第三，忍，在沟通的过程中可能存在许多障碍，可能会碰到很多钉子，只有先忍下来，把事情做好了才是最关键的。

同时，也清楚地认识到自己的不足，特别是对销售结算这块



还不能做到100%的胸有成竹，其实每项工作都需要一定的时间去熟悉，去沉淀，这3个月中，专营店实习就占了2周，后面的销售精英大赛和新员工培训，再除去假期，真正去操作本岗位的时间其实并不多，现在仅仅能够完成硬体折扣和简单的促销结算，我想这是我不足的地方，也是我以后要加强的地方。

转正不是意味着待遇上会好一些，更重要的是从此刻起自己已经是东风日产的一名正式员工，在工作上必须对自己要求更加严格，真诚沟通，做好份内事。

## 药店新员工自我鉴定总结篇五

回顾这二个星期的实习，我们在店长和中药的老师傅支持和助下，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，在此对店长和各位中药老师傅们表示衷心的感谢，感谢xxx医药连锁经营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。同时了解了连锁药店的概部门，有采购部，防损部，营运部，行政部，财务部，信息服务部，人事部。而营运部其下又分为各个连锁分店，而分店主要由店长，营业员和收银员，理货员组成。现将二个星期的实习报告总结如下：

### 一：实习的时间和人数的安排

首先在不打乱正常的营运工作的情况下，总部把我们全体三十六位学生分在了十三个店里学习和工作，实习时间从xxx至xxxx同时在使用的是二班倒的工作制度，这样既保持了时间的合理分配，也使我们能够慢慢适应工作的环境，同时也让我们更好的有时间和精力去学习，去讨论。

### 二：实习阶段的认识和学习

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，真的学习了店里的各个工作制度要求和任务，明白了每位工作人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。最重要的是毛利率高的，利润高的药品须放在货架的黄金位置。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。

### 三：加强自身学习，提高专业知识和认识

通过这二个星期的学习，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。

#### 四：存在的问题

由于我们每个人的岗位和工作职责不一样，所以在实习期间会存在一些问题。首先营业员是与人说话和处事的，工作主要是接待顾客，在接待顾客要语气平和，有礼貌。遇到不懂的地方，不能马虎意，有时候一些顾客买药时说的是非普通话带点口音，一定要注意力集中，不能漏听和防止听错。其次是理货员，要分别不同药物的药理作用和药性。很好的掌握药物的分类，遇见过期，损坏的药品要统一记下，上报有关负责人。而且注意通道的卫生，脏的话要及时打扫，保持药店清洁的环境。同时每个人都必须集中注意力，小心偷盗，注意刻意的人。

#### 五：建议

通过这二个星期的实习和工作，使我们致的了解了xxx医药连锁经营有限公司的一些规章制度和体制。并且在实践中掌握了一些相关知识，是我们更好的记住和运用理论知识。但是我们需要提出几点建议：

一、在一些较的医药卖场配置保安，防止药品被偷盗现象。

二、在发现药品损坏时，要及时换掉及补充。

三、要时时刻刻保持药品的清洁和卫生。

四、领导要与店员之间常沟通，了解店员的想法。

## 药店新员工自我鉴定总结篇六

自工作以来，在各药店领导和各位同仁的悉心帮助下，通过自身的努力和工作相关经验的积累，知识不断拓宽，业务不断提高。工作多年来，我的政治和业务素质都有较大的提高。在药店工作期间，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。

营业员的劳动就是要完成从接待顾客、解答疑难、促进销售、包扎商品到结算货款等一系列商业活动任务。服务态度、工作作风、仪容仪表等直接影响服务效果和企业的声誉和形象。从某种意义上讲，营业员就是企业的象征和代言人。正是由于营业员的这种与顾客直接打交道的特殊地位，可以从营业员身上找到一条企业公关和广告的捷径。因此，通过提高营业员的整体素质，塑造最完美的营业员形象，可以有效地树立药店形象并达到良好的`广告宣传效果。

在工作期间，我能热情招呼，微笑待客，礼貌谢别。咨询回答专业、耐心、细致，使顾客满意。做事认认真真，从不马虎。

在销售的过程中，顾客购买药品往往是出于某种需求，没有无病乱吃药的人。

那么我在推介药品时就要找出能配合顾客购买需求的药品说明来，但是说明的内容有时会因药品有多种特性的缘故而繁杂，这就需要我在药品特征中把最影响顾客购买决定的那一点，用最简单、最有效的语言表达出来，使之让顾客能快速的清除明白。

考虑到顾客的专业知识结构，能理解顾客是不能与接受过专业知识训练的自己相比的。

我还利用空闲时间，将自己销售的药品多加研究，每种药品至少要总结出三五种销售要点，然后，再视顾客的喜好、需求，选择其中一个要点具体地加以应用，长此以往，我的服务水平就会有很大的提高。

这份工作虽然很普通，但是我喜欢这份工作，喜欢用微笑引导顾客，喜欢替顾客解难，所以对于这份工作，我会更加的努力做好本分！