

最新采药心得体会(精选5篇)

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

采药心得体会篇一

多东西，对我而言有着十分重要的意义。我更深刻的了解社会，更便捷的融入社会，它不仅使我在理论上对制药技术这个领域有了全新的认识，而且在实践能力上也得到了提高，真正做到了学以致用，让我学到了许多书本上学不到的东西，有效的锻炼了自己，长了见识，开拓了视野，实习是我们把学校学到的知识应用在实际中的一次尝试，是我们迈向社会的第一步，通过这次实习，我发现了不少问题，自己的缺点、不足，早该摒弃的陋习，逐渐被自己所认知，自己所学知识肤浅，专业知识在实际运用中的匮乏让我明白我需要学习的太多，使我认识到必须让自己了解更多才能在当今竞争激烈的社会中拥有一席之地。

我作为一名毕业实习的中药专业学员，深知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，我深入到基层在药厂岗位接受锻炼。

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，要求约束自己，不畏酷暑，认真工作，基本做到了无差错事故，不怕出错、虚心请教，同带教老师共同商量生产方面的问题，进行生产分析，大大扩展了自己的知识面，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，积极同带教老师相配合，尽量完善日常实习工作，给各带教老师留下了深刻的印象，并通过实习笔记的方式记录自己在工作中的点点心得，由于我的主动积极，勤快认真以及良好的操作能力，各科室给予的好评。

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；师傅领进门，修行在个人”，虽然无缘与老师继续学习下去因为实习即将结束，但是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优秀的监控操作能手，将所学知识与技巧发挥于以后的工作当中。

在生产部和质监科实习期间我学会了用办公自动化设备和生产设备，如操作沸腾干燥器、双效浓缩器、打印机、制粒机等。学校里学习的中药专业知识在这里也得到了一定的运用，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，我对药业生产的工作有了进一步的认识，进一步了解了药品生产和管理的工作任务，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。

工作者的使命和责任。工作对得起职业，做事对得起国家。

采药心得体会篇二

本人于20__年8月开始在__市中医院实习。本抱着潜心学习中医的决心来到大连，但实际情况与我所想竟全然不同。

第一次是在内科门诊与中医老教授抄方学习，让我受益非浅。我经常与肾病的中医专家王荣欣老师谈论中医的各种学术问题。我们畅所欲言，我的很多问题也得到了解决。最后我们

既是师生，又是好友。她常借我买的一些书看，我也经常到她的门诊去听她看完书后的体会，我就能比较和我看完书后的体会有何不同。那三周和后来的几次拜访是我学到东西最多的时间。

在神经二病房的时候，我的同学因没在带教老师陪同下去与患者交流而被主任痛骂。他只是想去补充收集一下老师没有收集完整的中医四诊资料而已。

学校要求我们要写16篇临床病历。我虽然觉得抄这些病历几乎提高不了自身的什么修为，但还是决定硬着头皮抄两篇交差。还没等下笔就被主任痛骂，说些什么这是患者的隐私，不能让你抄之类的。看来她对我印象不怎么样。骂得好！我本就觉得这是浪费我时间，不抄了。

当我要转到普外实习的时候，我终于忍不住了。我断然拒绝了医院的安排，自己去找了内科门诊的主任——大连治脾胃病最有名的中医——李吉彦教授。他平时是不带学生的。但看到我的诚意，又经我跟科教那边多方协谈，他终于同意了。我终于感觉到我开始学中医了。他先看一个患者，写方，递给我，我抄，我再重新看一遍那个患者（这时他看另一个患者），望，闻，问，切，自己来一遍，再自己开个方，跟老师的比一下。幸亏老师看得很慢，我有足够时间做这些。当抄了差不多一个月的方，我渐渐明白了这位老师的思路和用方习惯，我也向他提出了一些见解，有些也被他采纳了。我感觉我突然进步了很多，心里有股说不出的喜悦。

采药心得体会篇三

我所在的门店是一个刚开的药店，可以学习到很多东西，一开始接触西药的时候，什么都不会，商品上架时，只能看每个品种的说明书，去找把这个药放在哪个地方，在学习了一个月后，顾客来买药的时候能够准确的知道药的位置，还

可以根据病情为顾客拿药。在老员工的帮助下可以完成自己的任务，销售靠的是技巧，每天都有一定的任务需要我们去完成。

虽然我干的是销售这个行业，但我并不认为像别人说的销售没有前途，我觉得前途是自己闯出来的，并不是某个行业所决定。就像我在药品的销售中我觉得自己不仅要掌握好所学知识还有一个愉悦的心情，好的心情是能传染人的，你微笑顾客能够感觉到，好的服务是决定这个生意是否成功，同时在这一段时间的锻炼中，我不仅学会了吃苦耐劳，更重要的是提高了我的沟通能力和交际能力。

中药有解表药，止咳平喘药，利水渗湿药，清热解毒药，知道了中药中的配伍禁忌，“十八反”“十九畏”，先煎的药先煎半小时，在和其它的药一块煎，种子类的药容易挥发，煎药时用纱布包着，后下的药在出锅前五分钟煎，比如，朱砂是有毒的，有镇静安神的作用，不能用手触摸，三七有活血化瘀的功效，黄芪可以补气。

中药治病是一个缓慢的过程，服用的时间比较长。

西药还是现代人最常用的，它携带起来比较方便，吸收的也比较快。有丸剂，胶囊，片，煎膏，含化片，喷剂，鼻贴等，以及功效，注意事项，如：感冒药与滋补的药不能同时服用，藿香正气水含有酒精，开车的人不能服用。许多西药大多都是中成药，与中药有很大的联系。

我们在学校里就学了关于中药的知识也学了西药的理论知识，有了一定的专业知识，才能知道顾客来拿药时推荐那种对症的药物，不至于感到什么也不会，什么也不懂，理论知识和实践是相结合的，清楚的了解才能对症下药，销售也会越来越好。

在药店的这段时间里，只有理论知识时远远不够的，要把理

论知识与实践相结合，所以，我要不断的接受考验。

顾客来买药时，问清楚顾客哪个地方不舒服，感冒时可以拿一个感冒的药，分清是风寒感冒还是风热感冒或者是暑湿感冒，如果嗓子不舒服，还可以配一个消炎的药，可以是西药，也可以是中药，如果对青霉素过敏，可以拿阿奇或罗红霉素类的药物。小儿的药告诉服用剂量，既可以治病又能让顾客接受所拿的药品。顾客进店时要主动打招呼，面带微笑，语言表达通顺连贯，用自己的心去帮助每一位顾客，学会和每一位顾客去谈心，去沟通，顾客不懂的要耐心的去为顾客解释，只有每天坚持锻炼，销售就会越来越好。

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。

药店搞活动时，可以根据自己所掌握的去营造一个良好的卖场，帮助每一位员工成长。

药店是一个卫生行业，要求要做到干净整洁，商品上无尘土，货架的陈列符合GSP的要求：药品与非药品，处方药与非处方药，口服与外用等。禁忌药弄清楚，否则有可能会危及到生命。在药店可以有更多的学习机会，比如，抄写说明书就是一个很好的方法，能够更深入的了解每种药的药效。

所以，我要继续努力学习，不学习就会被淘汰，坚持不懈，直到成功。

1. 建议

现在，已经从一个销售行业转为一个服务行业，越来越多的人会重视自己的身心健康，把销售转为爱心，过年过节的时候

候可以为我们的顾客送去一飞真正的祝福，去帮助那些孤寡老人，给他们更多的优惠政策，这样我们才会有更多忠实的顾客，中药也要多加重视，不要忽略，只重视西药，为顾客表达关爱。让我们的传统文化不丢失。

要多学知识，有建议就要提出来，共同成长。多开展一些活动，帮助员工成长，让员工有更多的休息时间。

2. 展望

我们要把理论知识和实践相结合，在未来的时间里，珍惜每一次机会，改掉自身的缺点和毛病，做一个爱学习，有上进心的人，不能总是马马虎虎，遇到事情时想办法克服，不是一味的埋怨，药严格要求自己，对工作一丝不苟，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。保持良好的心态，为以后打好基矗。

采药心得体会篇四

实习期间，我严格遵守医院及医院各科室的各项规章制度，自觉以医学生规范严格要求自己，做到了无差错事故。

在实习过程中，我了解药品配伍，学习药品在药理、适应症、药品归类、不良反应和药物禁忌等知识。学习按处方发药的操作流程，发药时需要严格遵循“四查十对”制度。我不断总结学习方法和临床经验，努力培养自己独立思考、独立解决问题、独立工作的能力。

我不断加强自身医德修养，培养全心全意为人民服务的崇高思想和医务工作者必须具备的职业素养。对发放到病人手中的药品，我能主动向病人讲解有关用药的常识与注意事项，尤其对特殊人群用药注意事项作耐心解答，提高患者用药的依从性。

我将理论联系实际，不怕出错、虚心请教，同带教老师共同商量处方方面的问题，进行处方分析，大大扩展了自己的知识面，丰富了思维方法，切实体会到了实习的真正意义。不仅如此，我通过实习笔记的方式记录自己在工作中的点点心得，给各带教老师留下了深刻的印象，得到老师的一致好评。

通过这次实习，我发现了不少自己的问题，也找到了自己的缺点和不足。实习不但丰富的自己的专业知识，积累了社会经验，为以后走上社会工作岗位打下了基础，也增强了自己的适应社会的能力，让我知道自己所学的知识还太肤浅，专业知识在实际应用中的匮乏，使我了解到必须让自己懂的更多，才能在当今竞争激烈的社会中拥有一席之地。

采药心得体会篇五

作为一家专业药房学生，不仅学习书本知识是不够的，我们不能适用于他们的知识，理论和实践，以使我们的知识人，所以我下楼到基层的药品销售的培训工作，接受。药房开始工作的老同事告诉我的零售药店和医院药房的药剂师不同的医院药房的医生处方药物，药剂业及零售客户不知道药物的非专业人员，因此和销售客户在销售药品，在可能的范围内，许多顾客对药品的使用 and 性能，为每个客户负责，我经营的药店有中药，中成药，西药，非药物和部分设备，实习研究的最后报告的情况。

一、严格遵守劳动纪律，该标准的要求，其雇员

在实习期间，医院严格遵守工作纪律，我和所有的工作管理制度，自觉，以规范严格的要求医科学生约束自己，而不必担心热量，一个严重的工作，基本上没有错误事故，而下班的倡议，到医院接受治疗的病人回答的位置有关医疗单位和其他方面的这些问题和答案，采取积极措施，保持良好的形象，药学院，以及理论与实践，不害怕错误，以开放的心态与教师协商，讨论共同的问题处方处方分析，大大扩展他们

的知识，丰富的思想和有效地实现真正意义上的实习；不仅如此，我们正在认真规范操作技术，熟练应用中学班通常的实验方法和流程的业务，并积极配合教师，努力改善日常实际工作中，教师给留下了深刻的印象，并通过实践笔记记录在自己的一点工作经验，因为我的积极主动，认真勤奋和良好的医患沟通技巧，该部收到了补助金。

二、如何做好知识的药品和医疗知识的学习

中药植物学确定的基本意义。在大多数情况下我们没有物理和化学方法鉴定，只有鉴定的植物形态可确定。由于大多数植物有其独特的基因，它们可以显示稳定的形态特征，使他们的鉴定中药材在我们的“努力寻找不同的因素”将能够确定的真实性，中国药用植物。例如：一个小种是蔷薇科石楠藤植物，有时采购的药品，以显示：节扩大科持平，这是胡椒科的特点，藤希瑟，所以，只要是明确的石楠藤特点这两种药材可以得出结论，掺假。

当客户购买的药品在药店购买一些感冒，因为感冒药，同时考虑；胃购买的几种药物，因为在同一时间采取治胃病；轻微炎症，因为这将需要数体抗炎药在同一时间，这个时候，我将使用我要学习的知识，很多感冒药含有相同成分的解热镇痛药物，许多药物的联合用药可能会导致重复的药物不良反应，多种抗生素，有时甚至不共享协同效应，而且也将有耐药性的治疗失败，所以我们必须提醒他们是正确的补救措施，不应该使用这个“大枪”的待遇。在这个时候客户将非常满意，购买任何有针对性的药物，而且也同意这一点，为了顾客的做法。

“大师的门，修行在个人”，而与教师继续研究，因为它是即将结束的附件，但老师一直在研究方法和技术教我的工作，我的未来肯定会能够成长在实践中，中药鉴定专家。

在药房工作，在课堂以外，而且也学到一些东西，如桥梁黄

连，因为中东黄连根茎薄，像一个干，如桥形，以便桥梁。当然，这也半夏根引脚，沙子等根是一个别名为一些中药，这些都是中医药学处方药品知识去上学。

三、如何搞好市场营销服务

销售是最锻炼惯例办事的人，说话，和我的工作是接受客户，回答的电话记录和医院药房的采购订单，接收传真。