

2023年药厂制药员工心得(优秀5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

药厂制药员工心得篇一

不知不觉已经来到什邡邮政局半年的时间，无论我从办公室再到基层的锻炼，加上省公司的拓展训练，自己都有许多心得体验急于对自己深刻的总结与认识以及自省。那么我先从邮政业务上面谈起。

本人自_年9月进入_市邮政局，一直从事制单工作。以“精”为理念，以“专”为宗旨，严于律己，爱岗敬业，力争把邮政业务做得更好，成为一名优秀的邮政员工。

从参加工作的那一天起，我就深刻地认识到，没有扎实的业务技能做基础，就不能成为一名优秀的邮政员工。所以努力学习业务知识，扎实基本功，提高自身的业务素质和业务水平。使我在平日的工作中能够轻松自如，处理突发事件得心应手，深受好评。加班加点，彻夜工作，亦任劳任怨。为了把工作干得更好，我一直坚持不懈地学习业务技能。由于扎实的业务知识和精湛的业务技能，在20_年_市邮政通信特有职业技能竞赛中被授予“_市技术能手”荣誉称号。以技能竞赛第二名、全能竞赛第三名的成绩被选拔参加省级技能竞赛。期间各级领导给予了很多支持和鼓励，获益良多。

我只是众多邮政员工中普普通通的一员，凭着对邮政事业的执着和热情，以团结和谐作为主旋律。积极参加局里组织的各项文体活动，加强与同事间的交流和沟通，增强我和班组成员之间的凝聚力，与同事们一起融入和谐社会中去，把邮

政的优质服务带到社会的各个角落。

以上是我参加工作以来的一些主要表现，由于个人能力有限，在工作中离上级领导的要求还有一些差距，还待进一步提高，我会在今后的日子里加倍努力，提高自身的业务技能，努力做好局领导交给的每一项工作，为邮政事业贡献青春。

药厂制药员工心得篇二

20__年8月经过公司的岗位竞聘，我进入了公司财务部。两周来的专业实习给我留下了很深的印象，以下是我的一些心得和体会。

在外人的眼里，会计工作是个香饽饽，整天和钱打交道，既大权在握又清闲，多好啊!但两周来的切身体会使我彻底抛弃了这种幼稚的想法。我深刻理解了什么是会计，会计不仅仅是一份职业，更是一份细心+一份耐心+一份责任心。同时我也认识到要做一个合格的会计工作者并非我以前想像的那么容易，最重要的还是细致严谨。

会计要求很高，容不得半点的马虎。做账的时候弄错的话要修改就很麻烦了，一步错可能就会导致后面步步都错，所以会计工作中细心就显得尤其重要。从一开始的做会计分录，到登记凭证。然后再到登记账簿，再是结账，对账，编制报表，装订等一系列的工作，其中的酸甜苦辣，只有经历过了才真真正正了解到什么是会计。

财务工作相对来说是成就感比较少的工作，因为它的付出和回报不是很配比的。你可以感觉到你的付出，但是感觉不到回报——公司财务人员天天加班，但是如果有人问你都做什么了，你会感觉很难回答上什么。因为你说了，别人不一定理解和听得懂!销售人员可以说，我这个月卖了多少东西;生产人员说，我超额完成了多少;品质人员可以说，降低了多少

不良率;可是我们财务人员呢说：报表完成得很顺利这个月税务没出问题分析出这个月的亏损的原因是什么所以，做这个工作需要定力，更需要耐得住寂寞！

财务工作不光繁忙而且时间紧迫，因此做好会计工作需要有很强的责任心！公司的财务部并没有太多人，但需要处理的事情却很多。有句话说道，迟到的公平是不公平的，同样，迟到的财务报表也是没有意义的。如果你过了1个月才把上个月的报表搞出来，又或者把分析报告递交了，尽管是非常翔实和准确的，但是对经营没有任何帮助！这就是为什么那么多财务人员天天加班的原因。

一个好的财务人员，往往需要在默默无闻的平凡工作中充分发挥自己的专业才能和智慧，不但能为企业管好财，也能为企业创造财富。

尽管财务工作有压力，但是只要我们努力学习、敬业工作，我想这种压力会变成促使干好这份工作的动力，使我们在财务工作上作出成绩，为公司的未来发展作出贡献。

会计工作心得及感悟【篇4】

药厂制药员工心得篇三

我是一名单位的会计，有时单位的出纳员临时有事，主管领导也会安排我接管一下出纳员的工作，自己在出纳岗位上干了一段时间后，很有体会，当一名优秀的出纳员也不是一件很容易的事，下面我从以下五个方面谈一下我对出纳工作的认识。

一、出纳员要有良好的职业工作习惯

优秀本身原于一种工作习惯，一位好的出纳员都是一种好的工作习惯的养成。每天的工作仿佛都是公式化或程序化，现金收付时，要当面点清金额，并下意识地验钞机上辨别真伪，常言说“当面查钱不为丑”，咱们都是凡人，没有火眼金睛，要想识破真伪，一靠平时的工作职业习惯，二靠点钞机这种高科技产品，只有双管齐下，才能避免日常工作差错的出现，就是父子爷们也是如此，刚刚接管时自己不习惯，总感觉面子上过不去，有点尴尬，直到有一次一名职工给我送来五元钱，说我是报销时多付给他一张五元的钞票，下午我盘点库存现金时果然出现了短款五元钱。这一次工作的失误，尽管没有造成什么经济损失，但对我的教育意义太大了，那时更何況自己还是一名半路改行的新手，刚刚踏上会计之路的新手。通过此事，我坚持每天写出纳岗位的工作心得体会，每天写出工作上所发生一件件小事趣事，尽可能出一天的教训，不出现偏差。

会计在制好一张凭单，经主任审核后，都要把凭证传递到我的手上，每一份会计凭证一经有现金收付，经办人签字后，应立即在凭证上加盖“现金付讫章”，渐渐在养成我干出纳工作的习惯。其实，任何工作都有时间要求，尤其是出纳工作对时间的要求更强，什么时候发放职工工资，什么时候核对银行存款对帐单，什么时候往开户银行送票据，都有严格的时间要求，一天都不能拖延，才能保证出纳人员的工作质量。每日收到的现金收入要及时送存银行，不得“坐支”，不能怕麻烦，每天要做好现金的盘存工作，做到帐实相符这也是一种职业习惯。常言说的好，按部就班，只快不慢，坐下来仔细想一想，这些工作都是出纳人员时时刻刻随时面临的，如果没有良好的认真工作态度，粗枝大叶，随时都有可能出现避漏。

二、出纳员要有良好的工作技能

出纳岗位对外单位结算较多，是一个形象窗口；对内是一个服务窗口，内部职工报销频繁，是一个内当家。要想保证遇事

不糊涂，当场出票无差错，清点现金快而准，那可不是一般出纳员做到的，不仅要把握财经政策，干起来工作还要得心应手，有较强的业务能力，打算盘、用电脑、填票据、点钞票样样都要做精准无误，忙而不乱，那可不是一日功。记得我在银行办理一笔业务，有一个非专业的外地人士，在银行办理一笔转帐业务，填一张进帐单，尽管有银行的服务人员指导，他还是花费了近一个小时，填了五、六次。不是一急把对方单位名称填错了，就是日期填不对，要么就是大小写不正确，再者是数字有回笔描摹涂改痕迹，总是过不了银行的审核关，一时急得他满头大汗，自己定好的火车票也晚点了，造成一定的经济损失不说，关键与人相约的诚意被大大了折扣。

面对单位内部职工出差报销，各种经费开支平凡，天天与钱打交道，作为一名出纳人员一定要保持恪守职业道德，严于律己，凡事出于公心，心气平和，不能眼气，不能有私心杂念，要做到宠辱不惊，心情愉快，也是一种难可贵的精神境界。

一直到现在，我点钞的技法，珠算的水平，填写各种票据的各种技术功底，汉字及阿拉伯数字的书写，以及书写会计票据时语言概括能力，与一名优秀的出纳员相比我还差之甚远。

三、用发展的观点去看待出纳岗位

在举国上下都在贯彻科学发展观的今天，我认为出纳岗位也应该用发展的观点去看待。在很多人眼里，出纳就是在一个单位收收现金，付付银行存款，于是，在岗位设置上，出纳岗位的工资待遇一直都很低，造成出纳人员的工作积极性不高，出纳干得再好仍然是单位中工资待遇是最低岗。其实，我们可以想一想，现在的出纳岗位不仅是一个单位货币资金的收付、存取任务，而是，赋予它很多要掌握现代办公的高科技知识。我们现在的银行网络付款，个人所得税的代扣代缴，职工工资的发放等业务办理都实行了计算化、网络化，还有专门的软件产品，出纳岗位和一般的会计人员要掌握的

业务知识的要求其实一点都不少，一点都不低，更何况有一些单位还要求出纳岗位必须是党员，要有较高政治思想觉悟呢！

四、出纳人员也需要有创新意识

在好多人眼里一提起创新就是重大发明什么的，其实不然，只要从工作实际出发，能改进实际工作，推进实际工作再上新台阶，就是创新。在我工作一起的同事，一位出纳人员其实就是有这种精神。我工作的单位用于职工报销的差旅费报销单和原始发票的粘贴单，都是通过出纳人的合理法建议后所改进的，凭证纸张的大小的选择，原始单据粘贴单填制格式，原始粘贴单要求的内容设计，字体的排版要求，背面印有经办人粘贴原始单据注意事项，不仅改进了工作，更重要地是方便了会计档案的装订与管理。我们工作的地方地处野外，工作的场所搬来搬去好多次，每一次搬家好多项涉及出纳岗位的业务事项都提出了可操作性的管理办法，甚至是从工作场所上，我们的出纳人员都考虑了房间的布置的安全性，门锁工具的配置，保险柜的放置，保险柜的密码管理，都一一提出符合实际工作的需要，这不是一般出纳人员所具有的基本素质。

五、出纳岗位最能锻炼会计人员的基本素质

显而易见，出纳人员要对本单位的各种经济业务事项，特别是货币资金的收付的合法性、合理性、有效益性进行全流程监督的岗位。因为，每一份凭单经过会计人员的制单、审核、财务主管签字后，最后流转出纳人员手中，所以，出纳人员必须过目每一笔经济业务事项的发生过程，及核对各种票据，无形中给出纳人员创造了很多学习会计核算业务的机会，了解的业务知识多了，增长才干的机会也多了，自然而然的进步就快了。特别是那些刚刚踏上会计之路的人，首先在出纳岗位锻炼1至3年后，对以后自己的会计发展之路大有裨益。

药厂制药员工心得篇四

如何成为一名优秀的销售人员？如何把销售工作做的更好？一句话：一个好的销售人员既要忠于公司又要忠于客户！以下是我的一点感受：

我把心态分为两部分，一个是我们自己的心态；另一个是客户的心态。心态决定销售人员的业绩和素质。态度是一个人对事物的一种驱动力，不同的态度将产生不同的驱动作用。所以说，“态度决定一切”。

我们销售人首先要具备积极的心态，就是把好的正确的方面表现出来、表现给客户。在销售过程中难免会遇到这样那样的客户，有的是比较爽快的、有的是比较难缠的。一天之中我们的心情是复杂多变的，早晨起来是心情一般，当你出来见了第一个客户，工作进展的非常顺利，到客户那就有计划叫我们报价，我们报的价虽然高点，但是客户说可以，就按这个做吧，这时我们的心情真是无法形容、难于言表！事情都办的差不多了，该去拜访另一个客户，但这个客户相当难缠，不是挑你这个产品质量不好，就是说你们公司的产品价格比其他的厂家高很多，“如果你们公司在是这样做事的话那以后我们就不要在合作了”，这时你的心情是怎么样的？不用我多说，沮丧、气愤，但是你不能表现出来，因为他是我们的衣食父母，我们是要从他们口袋里拿钱的，所以只能听着、忍着；但是当客户发完牢骚后我们不能置若罔闻，要把他为什么这样说这样做搞清楚，究竟是什么原因导致他这样说这样做，是我们自己的原因还是这个客户本身就是这样爱挑毛病？公司领导经常这样指导我们，“不要因为客户的一句难听的话就与客户争辩，与客户对立，这时在心里要告诉自己‘坚持，坚持，再坚持’，不要因为一件事不开心就放弃，也许你在销售中遇到了很多困难，可是我们应该看到

克服这些困难后的一片蓝天”。

我最初到公司，见的一第一个客户是一个供电公司安装分公司的经理，我见到他的时候他正在与几个属下谈要买一台仪器，我去了把我们公司介绍了一下，我们正好有他要买的仪器，但是当时我刚到公司，对公司的产品不是很了解，我印象中是有的，我把资料拿出来找到他说的那个仪器，大概是这个，我又打回来问了一下价格，我把价格报给客户，客户听了说不是这个，因为这个价格和他说的心理价位相差很大，说“你搞清楚再来”。我就出来了，但是我没有离开单位，我往回打电话，把客户的需求说了一下，问问公司是不是这个仪器，得到答复：是。我又去找那个客户，进去之前我把那个仪器的部分仔细的看了看，心里有个数就进去了。

后面我是这样的做的：我就慢慢的接触这个单位的其他人，见了两个副经理、一个专工（今年一个副经理升为配网的主任、专工升为安装公司副经理，从这点上说多拜访一些客户也就是在积累我们自己的资源，为后面的工作开展做准备），把产品跟他们介绍下；没过多久，其中有个副经理后来打电话给我，叫我把价格和资料在给他报一下，他要写个报告给局里，我想事情有了转机，我要继续跟踪。现在，计划已经在他们局里了。后来，我还是经常去那个单位，去得多了，那个经理的态度和我刚开始见到他的时候就不一样了，从最开始的对我态度很冷到现在的很热情让我体会到“坚持”的意义。后来我和那个客户的关系非常好，如果我要求请他吃饭他都反对，坚持他请我。截至去年年底他给局里报计划大概有十五万左右，今年执行。如果说我开始他那样对我，我心灰意冷的话，放弃他这个人这个单位，那我想以后不知道会损失多少损失什么。

积极的人像太阳，走到哪里哪里亮；消极的人像月亮，初一十五不一样。

公司去年发给我们每人一本“你为谁而工作”？这本书我看

了两遍，收获很大。我个人的感想是：我们每个员工在工作的时候不要想着你在给公司打工，得过且过，公司的命运与自己无关，这样你不会把工作做好的。应该把你和公司想成是一个整体，自己就像公司的老板，要像老板一样的考虑问题，像老板一样的行动，具备老板的心态，这样就会考虑企业的成长，考虑企业的费用，想成是自己的事，你就知道什么是自己应该去做的，什么是自己不应该去做的。

什么样的心态决定我们什么样的生活。唯有心态端正了，才会感到自己的存在；唯有心态端正了，才会感到生活和工作的快乐。才会感到自己所做的一切都是理所当然的。

客户的心态其实很好把握，我把客户分成两类：上层客户和下层客户。下层的客户他做的工作要对上级负责，如果是我们的产品造成了他们工作中的损失，那上层要找他的责任，严重者可能导致他的下岗，所以我在工作中要对他们做出保证，使得他们对我们有信任，而且我们所做出的承诺确实是事实存在的，他才会持续的与我们合作。另一个是上层客户，其实说起来高层有时比上层更好相处，他们的素质相对来说比较高，而且一般不会怎么刁难人的，他们希望我们把事情做好，能够对他们的工作起到作用，那么我们跟他做事的时候就要有学习的心态跟他们相处，真诚的为他们服务。

找出客户购买的价值观，顾客买任何一个东西都是为了满足他深层次的需求，作为销售，要找到客户的真正需求，并且在介绍产品的时候不断的强调这些需求的满足情况。

我从来不相信整天什么事都不做天上能掉下馅饼；勤能补拙，这个道理不管在那个行业都成立。

从我迈进销售这个行业，我心里就有明白，不能吃苦是做不好事的，既然我选择了这个行业就要坚信自己一定能做好。我第一天下市场，之前我也不是很清楚该如何着手，都是在前进中摸索着。

懒惰我们的天敌。如果说我今天累了不想出去拜访客户了，那在你休息的这段时间可能客户那边就有了购买意向，就被你的竞争对手拿走了，那损失的可不是你这个单子没拿到，有可能是你这个客户都可能丢了。一天上午，我已经去了两个单位，见了好几个客户了，没什么进展，这时已经11点多了，我也感到疲倦了，心想回去先休息一下，下午再继续吧，犹豫了好一会，我还是决定在去一个单位转下（不论你在哪个公司，你都要对公司负责，对你的老板负责，要对得起公司给你的薪水；同时也要对得起自己，因为追根究底你是在为自己工作），没想到我到了那个单位正巧赶上物资经理拿着购买计划上给主任签字，我无意中看到上面有我们的产品，我窃喜“还好我来了”，经过我后来的工作，最终我拿到了这个合同。反过来说，如果当时我懒一懒回去休息了，那我也就不可能拿到这个合同了。从这件事上我悟出了一个道理：只要我努力了、尽力了，肯定会有收获；只要我努力了、尽力了，哪怕我没有收获，我也无怨无悔，至少我付出了！当有一天你发现你的脚底被石子垫的疼了，你抬起腿看看脚下：鞋底漏了，我想这时你的努力和付出不言而喻。

我始终坚信即使跌倒也要抓一把沙。意思是，销售人不能空手而归，即使推销没有成交，也要让客户能为你介绍一位新客户。

销售人不可能与他拜访的每一位客户达成交易，你应当努力去拜访更多的客户来提高成交的百分比。在电网系统，一个意向不可能由一个人来完成的。购买意向一般都是从下到上一级一级的报上去的，那么每一级我们都要兼顾到，每一级的客户关系我们都要建立和维护。所以，在初级接触市场的时候我们要做的工作量比较大，这时考验我们的是毅力和耐心。

问一问任何一个专业销售代表成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。

我觉得作为一个销售人员，起码要对自己公司的产品大概了解，我们公司产品比较丰富，开始我也记不得那么多，接触多了，看得多了，自然而然就知道了，越往后就是不拿出资料就已经知道某个产品在哪页有什么基本功能。

礼节、仪表、谈吐、举止是人与人相处的好坏印象的来源。据调查，有71%的客户之所以从你的手中购买产品，是因为他们喜欢你、信任你、尊重你。因此，推销——首先是推销你自己。所以我们要从内在到外在全方位的提高自己的素质，自身素质提高了，我们做事也就事半功倍。

如果销售人纪律松散，凝聚力不强，工作不努力，他们就会难以满足客户越来越多的要求。

优秀的销售人员总是善于制定详细、周密的工作计划，并且能在随后的工作中不折不扣地予以执行。其实，销售工作并不存在什么特别神奇的地方，有的只是严密地组织和勤奋地工作。一位成功的总裁如是说：“我们优秀的销售人员从不散漫和拖拉，如果说他们将在2天后与客户会面，那么你可以相信，2天后他们肯定会在客户那边的。”我很喜欢的做事风格：“雷厉风行”，无论做什么事，说到就要做到，因此，严谨的工作作风会保证我们做事的成功率。

销售人员最需要的优秀品格之一是“努力工作”，而不依靠“运气”或技巧（虽然运气和技巧有时也很重要）；或者说，优秀的销售人员有时候之所以能碰到好运气是因为他们总是早出晚归，他们有时会为一项计划工作到深夜，或者在别人下班的时候还在与客户交流。

这一点是真正体现一个销售人员的能力的。

在当今的关系型营销环境中，优秀的销售人员最需要注意的一点是：成为解决客户问题的能手和与客户发展关系的行家（未来的销售人员将不再是销售人员，而是客户的顾问），

力求敏锐地把握客户的真实需求，实实在在的帮助他们解决他们的实际问题。

优秀的销售人员通常是这样的：他们全神贯注，很有耐心，细致周到，反应迅速，善于倾听，十分真诚；他们能站在顾客的立场上，用客户的眼光来看问题。把自己和客户看成是一个整体，“一损聚损，一荣聚荣”，客户喜欢这样的人。今天，客户更希望销售人员成为其“业务伙伴”而不是只知道把东西卖给他什么都不管，就知道从他们那拿钱，销售人员应该很清楚这一点。优秀的销售人员所做的不是去讨客户的欢喜，而是应该真正去关心客户的利益，关心客户的业务发展方向，关心怎样才能帮上客户的忙。只有这样你才可以成功的销售自己，销售你的产品和服务。

人与人之间是有差异的，有些人天生就有从商的头脑、敏锐的市场观察力和洞察力，但是这并不是绝对的，很多时候都是靠后天培养出来的。我们不要刻意和他们比，了解自己的强项并充分发挥。李嘉诚也不会从生下来会做生意。我学的是技术，和销售根本不搭嘎儿，我深知自己在这方面欠缺，我想改变自己，弥补自己在这点上的不足，所以，在毕业后我改变了的就业方向，我做了销售。

药厂制药员工心得篇五

一、坚决服从上司的领导，认真领会执行公司的经营管理策略和工作指示精神，并贯彻落实到岗位实际工作中，始终把维护公司利益放在第一位。

三、坚持“预防为主、防消结合”的消防工作方针，完善消防设备巡视及保养措施并加强队员的消防知识培训，提高队员防火意识，使队员能熟练掌握消防设备的操作方法。确保项目工地的消防安全。

四、制定、完善部门各项规章制度、管理规定。在日常工作

中具体实施运作。

五、总公司领导经常带领客人到项目工地参观，要求各队员认真做好礼节礼貌等工作。

六、领班是部门管理工作开展的基础重要环节，开展班级日常工作。抓班级管理两者同等重要，可相互配合促进。本人在日常管理中力求做到：

1、遵循公司的经营理念及服务宗旨，以公司企业文化精神为中心，积极关心鼓励队员，有意识培养凝聚力和队员的团队精神。由小及大形成部门合力、战斗力和对公司的集体荣誉感。

2、以身作则，带头遵守公司、部门的规章制度和纪律，保持严谨自律的工作、生活作风，给队员树立良好的榜样，引导队员良性发展，营造健康的工作气氛。

3、在工作中严格管理，处理问题遵循“公平、公开、公正”的原则，做到“功必奖、过必罚”树立管理威信，充分调动队员的工作积极性。

4、在工作、生活中细致、认真，时刻了解掌握和关心队员的工作、生活及思想状况，逐步培养和队员的工作感情，并赢得队员的信任。以此鼓舞队员的工作热情。在思想工作是一切工作的生命线的方针指引下，针对保安队的实际情况，引导队员与时俱进，提升素质转变自身观念。

5、在各类理论培训中，通过讲解、点评、交流使队员在思想认识和日常工作中皆有不同程度的感悟与提升。并时刻教育队员要有紧迫感，应具有上进心，使其明白保安工作不是高科技，没有什么深奥的学问。成为一名合格保安员关键在于人的主观能动性和责任心，是建立在对公司的忠诚度和敬业精神、对管理与服务内涵的真谛的理解及运用之上，并以此

激发大家积极进取在工作中体现自身价值，感受人生乐趣。

以上是我在一年中力争做到、做好的方面。纵观一年的工作，客观的自我剖析，自己在下列几方面存在不足之处，肯请领导的指正与批评，以待在今后的工作中进一步加强和改正：

1、工作方式过于急躁，对新入职队员要求过高造成07年8月至10月保安队人员流动率增高。

2、工作中时有松懈。

3、工作经验和相关管理知识仍需进一步学习、积累。

20__年即将过去，我们将满怀信心地迎来2008年，新的一年意味着新的机遇，新的挑战。今朝花开胜往昔，料得明日花更红。我坚信在公司领导的英明决策和运筹下，物业公司的明天会更好。做为公司的一份子，在明年的工作我将一如既往，全心全意的为公司服务，竭力做好本职工作，为公司的发展贡献一份微保力量。

保安工作心得及感悟（篇4）