

药店心得体会(实用10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。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

药店心得体会篇一

经过这几天在药店的见习发现自己之前的知识是多么的肤浅，特别是西药，自己根本就是一无所知，不过现在对他有了一点点的了解了。下面是本站小编为大家收集整理的药店见习心得体会，欢迎大家阅读。

7月1日-31日，我在西门药店中医馆进行了为期一个月的实践锻炼。虽然只有短短一个月，但是对药理知识、为人处事和经营管理等方面的认识都有了一定的提高。

药理知识有所丰富。中药是我们国家特有且博大精深的一门学问。对我们这一代来说，接触中药的机会是比较少的，即使在自己生病的时候也是西药主治，因此，对中药进行基本的药理知识学习和药物实体认识是非常必要的。从生活上而言，平常的小痛小病可以自行处理，而且中药的药性比较温和，没有西药那么大的副作用；从思想上而言，有助于中药这项国粹的继承和发扬。经过一个月的实习，我已经能分辨一些常用的药物，如党参、生晒参(西洋参)、麦冬、苍术等，并对其药性和作用有一定的认识；能看懂一部分药方，对一些需要先煎、后下、灌纱布袋的药物都能判断；对于药物的包裹也有一定的技术熟练度。

为人处事有所成熟。中医馆是一个向外开放的窗口，所以在做好撮药这项工作的同时还要和顾客、坐堂专家和同事进行

一定的交流。对中医馆而言，顾客群比较大，但是年龄特征比较明显，大部分是老年人。老年人由于生理上处于衰退期，所以必须对他们多一份耐心、多一点关心、多一些爱心。另外，也要区别对待患有某些特别病症的病人，如精神上的疾病，这并不是说对他们抱有歧视的心理，但由于其所患病症的特殊性，往往伴随出现一些突发性事件，我们需要对其多加关注。突发事件其实非常能锻炼一个人的随机应变能力，但是必须把握原则。拿药店来说，就必须坚持顾客第一的原则。比如由于工作人员的估计错误，一位患者拿不到代煎的中药，而且此时正好碰到药店停水，这位患者非常愤怒，一直指责药店不信守诺言，那么此时，我们可以断定责任方是我们，需要弥补顾客的时间和精力，所以我们提出了药煎好后送货上门的对策，并且得到了患者的认同。

管理经验有所积累。在经营管理方面，西门药店给我的感觉是严格要求、顾客第一。作为一家药店，严格的要求是必须的，因为经营的是药材，关系病人的健康，甚至生命，所以不能有丝毫差错。进货，有专门的正规渠道(萧山医药公司)；验货，由资深的老药师带领仓库部门人员对每一袋进店的药品进行形、味、色的严格审核；出货，由一套电脑系统控制，每次出货都需要登记，并在每个星期一进行盘仓。在撮药时，经理严格要求营业员间不得相互嬉笑，以免因分心而造成药物种类或剂量的差错。作为一家店，顾客的要求和利益应是第一位的，在工作和解决问题上都必须牢记这一点。比如，一次几位黄岩来的患者到药店抓药，撮完药，一位患者发现自己的药撮多了十付，于是，硬要退，一直坚持自己只要抓十付。但当时，店里刷医保和收银台的工作人员发现该患者药量比较多、数额比较大，都特别跟她确认过。顾客一直坚持是店员的失误，坚持要退，最后经过调解，还是给她们退了，让她们满意的回去。由此，我得到启示：有时候，一点小利是不足挂齿的，像西门药店这样名声响亮的百年老店，信誉和形象才是最重要的。

但是，在实习期间，我觉得药店人员分工不是很明确。刷医

保和收银的人员是不固定的，撮药的工作人员会被轮流安排操作，特别是刷医保的人员，很多时候是谁有空就去。因此，我建议各班次应该明确人员分工，落实责任，将刷医保和收银的人员固定下来。这样可以避免因人员流动频繁，交接班时交代不清楚而发生错误；避免代刷医保而产生的责任不清现象；减少员工经常需要帮忙加班刷医保的现象。但是中药师的专业认证还是要同步进行，因为即使是刷医保和收银工作也需要一定的药理知识。

实习只是一个过程，而我们在实习中会学到多少，明白多少，对我们的帮助有多大，这只有自己知道。在学校的安排下。我到药店进行工作实习，药店对于我们平民来说一点都不会陌生，因为我们要是有着小病小痛都会去买点要吃吃，实在不行才会上医院，而我在实习的这段时间里，对药品更加的了解，对药师的工作流程也更加的了解，也让自己对以后的工作充满了信心。

刚来到药店实习，前辈没有交给我困难的工作，只是让我在旁边帮忙，打打下手之类的。而我在旁边认真的学习前辈是如何工作的，要是遇到不懂的就虚心的向前辈们请教，然后认真的思考，从中吸取经验。药师的工作就是依据病人的情况，选择一款最适合、最有帮助的药，让他们早日健康。在前辈的指导下，我开始了正式的工作，开始的时候，我只会对伤风感冒的小病症开药拿药，虽然这些工作都很简单，但是我做起来还是相当的仔细，应为万千世界无奇不有，如果随便给病人拿药，要是病人吃了过敏，那就得不尝试了。所以在工作中，我都是认认真真，没有打一丝马虎。经过长期的工作实习，我积累了一定的工作经验，而且养成了良好的工作素质，现在我也和其他前辈一样开始了正式的工作。

经过这次的实习我学到了很多，明白了很多，在实习工作中，我将课堂上学到的理论知识与工作相结合，让我更加的了解工作，对自己的专业也更加的了解，在实习工作中也培养了我的动手能力，社会交际能力，增加积累了我的工作经验。

这些都是课堂上学不到的，在工作中我也很开心，因为我可以用自己的双手来帮助这些人，这应该就是助人为乐吧！

社会不断的发展，人们的素质不断的降低，每个人都是那么的自私自利，所有的年轻人都只会想着自己，没有想过自己的长辈，他们有病痛，都是去诊所或者医馆，不敢乱花一分钱，最后是魏了谁，但是有着多少年轻人是为自己的长辈着想的，我想真的很少，通过这次的实习，我深深的体会到亲情的可贵，有的时候就只是一瞬间的事情，就会阴阳两隔，到时候就算是后悔，也只是徒增伤感，毕竟这个世界可没有后悔要卖。

在学校期间一直都想暑假去药店见习见习，终于到了暑假。

去之前自己不知道改怎么样去做，觉得自己的知识是那么的少，如果别人问到不会自己会都不好意思啊。

这见习给我最大的感触是“很多事情都没有我们想象的那么难，当然也没有我们想象的那么容易。

去到药店的第二天，感觉自己跟店里的人又很大的隔阂，但是他们都好好人的哦！我问他们都会很认真的回答我，因为店里的员工都属于叔叔和阿姨辈的，第一天我自己看药，很少问店里的员工，因为自己害羞。开始自己一直都在看西药，很多西药的名字好难记，看了n多遍都记不了，或者记到了转眼又忘了。对于中药，有些很容易认出来，但是相似的中药我都辨别不出来，看了都忘了（我还发现店里还有很多中草药，而不是地道中药）相，不过相信经过一个月的见习自己会去区别那些中药的，当然也要对西药有一定了解哦。

现在说说我在见习期间的生活吧！早上7点就要起床，呜呜，中午回家，晚上吃完晚饭再去就一直差到差不多10就回家。去的路上就打电话给死牛，响一下就关他就会打过了了，我发现有些店员对待客人的态度不是很好啊，而且他们经常说粗

口，也很八卦。还有就是因为店是私人的，所以店员的专业知识有待提高，很多我问到的他们都不会回答，呵呵不是我自大，确实他们懂得的知识确实不多。不够他们懂得的就一定会很认真的回答我的。

药店心得体会篇二

在学校期间一直都想着暑假去药店见习见习，终于到了暑假，药店实习心得。

去之前自己不知道改怎么样去做，觉得自己的知识是那么的少，如果别人问到不会自己会都不好意思啊。

这见习给我最大的感触是“很多事情都没有我们想象的那么难，当然也没有我们想象的那么容易。

去到药店的`第一天，感觉自己跟店里的人又很大的隔阂，但是他们都很好人的哦!我问他们都会很认真的回答我，因为店里的员工都属于都叔叔和阿姨累的，第一天我自己看药，很少问店里的员工，因为自己害羞。开始自己一直都在看西药，很多西药的名字好难记，看了n多遍都记不了，或者记到了转眼又忘了。对于中药，有些很容易认出来，但是相似的中药我都辨别不出来，看了都忘了(我还发现店里还有很多中草药，而不是地道中药相，不过相信经过一个月的见习自己会去区别那些中药的，当然也要对西药有一定了解哦，心得体会《药店实习心得》。

现在说说我在见习期间的生活吧!早上7点就要起床，呜呜，中午回家，晚上吃完晚饭再去就一直差到差不多10就回家。去的路上就打电话给死牛，响一下就关他就会打过了了，我发现有些店员对待客人的态度不是很好啊，而且他们经常说粗口，也很八卦。还有就是因为店是私人的，所以店员的专业知识有待提高，很多我问到的他们都不会回答，呵呵不是我

自大，确实他们懂得的知识确实不多。不够他们懂得的就一定会很认真的回答我的。

药店心得体会篇三

今年的暑假挺短的，还不到一个月，但我还是不想放过这个难得的假期，想找点事来做做，毕竟上大学了，很快就要步入社会了，找点事做来增加社会阅历，拓宽知识面也是好的。反正在家闲着也是闲着，我还真舍不得浪费青春这大好时光！

到家后，先是和亲朋好友寒暄了多天，然后就剩下十多天了。问题来了，谁愿意雇佣一个就上十几天班的员工呢我开始找了几家酒店想当服务员的，都被老板给委婉拒绝了。一天和我姐闲聊，我姐说夏天了，药店还挺忙的，在加上还要带小孩，还真有点忙可是来，姐姐问我愿不愿意去她药店帮帮忙。我想了想，这么短的时间，想找个工作也干不了多久，况且也没什么地方愿意用我，再之后找又有点浪费时间；虽然我学的是计算机专业，与医药方面毫无关系，但我想多明白一点知识也是挺好的啊，并且健康与我们每个人的生活都是息息相关的。于是我答应了姐姐去药店帮忙。

南方的夏天真是特别的热，狂热啊！都三十好几度呢！幸好药店里有空调，可天天顶着火辣的太阳，骑着脚踏车去药店也是一件很痛苦的事。可是恶劣的环境正激起了我的斗志，我要克服环境的不足，虽然很热，容易变困，但我仍要打起精神来，好好干，不能有半点马虎和偷懒。

由于我是非售药人员，不能给随便卖药，我在药店就是帮忙打扫，做一些清洁之类的活儿，还有就是收盈等等。活并不是很重。一开始，我还真有点不想干了，觉的学不到什么，还不如在家看看电视呢，可姐姐对我很热情，我想那就过几天再说了。我们在社会要适应自己自下而上的环境，我不想一开始就干不下去了，我必须要坚持下去。要在自己的工作

的环境中让自己的工作做得很简便，首先得尽快地熟悉自己所在的工作环境。

药店仅有一层，面积也不是很大。早上去，我先要扫地，得每个角落都扫干净了。有顾客来的时候我要上前很礼貌的说“请您坐下稍等一会儿，我姐姐很快就来了。”然后我就去喊我姐姐过来（姐姐挺忙的，常常不在）。在等我姐姐来的这段时间，我会随意的和顾客聊几句，使他不会感觉等太久了。没人来的时候，我就擦柜台玻璃，别小看这活，还真是挺累人的。擦完柜台，闲着没事的时候，我就会看看药品的说明，了解并且记着每种药的功用和禁忌，增长知识嘛。有时候也会和姐姐聊聊天，问她一些疾病的原因和治疗方法。姐姐有时也和我说说我工作中的错误和缺点，我也很虚心地听她说，她说看一个人怎样样并不仅仅是看他学历、文凭怎样样，关键是看此人做事是否勤快踏实。我承认我是懒了点有点。姐姐还对我说：“你跟我们不一样，你是受过高等教育的，应当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，年轻的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗”确实，听了我的姐姐对我所说的金玉良言，我的确让思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，姐姐给我指明了很好的一个努力方向。

还有一次，和姐姐聊天，姐姐语重心长的说：“一个人在他的学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼本事，尤其在大学学习时候，选用寒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，然后姐姐给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲十分强烈，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”。姐姐的话让我很受感触。

在药店真是学了许多东西，至少能应对经常发生的感冒，明白什么样的症状吃什么药比较好，而不是不管三七二十一，一旦感冒了，拿到一个感冒药就吃，常常不能对症下药，浪

费钱。我还明白了拉肚子的轻重程度，该吃什么药；跌打碰伤该怎样办都是与日常生活相关的重要知识。

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本事，同时还对医学知识有了一个感性的认识，体会到了医生的价值，还真有点后悔当初没选医科呢！说着玩的，我明白，我学的专业计算机在社会中也有着很重要的作用。我由衷的为自己的收获感到高兴，也清楚地意识到身上所肩负的重任。

在药房里让我感触最深的要数每一天匆匆的过客们。药店在我眼中就是仅有病人才光顾的地方，能免则免之。所以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，形形色色的面孔每一天不断地变换着，药店仿佛是人生的大看台，上演着各种喜怒哀乐的剧情！虽然每一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可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！

这次的实践工作让我有机会接触到社会，并服务于社会，不仅仅锻炼了我的意志和《克服困难的本事》，同时也让我在实践中积累了一些经验，这是在学校以及在书本上是学不到的！然而现今普通高校的大学生，这种步入社会进行社会实践的机会少之甚少。我认为，我们当今社会的大学生应多参加社会实践工作，更好的锻炼自己并充实自己，经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，贴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！

此时的我虽然已经离开了药店，可是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忙！

药店心得体会篇四

选择药店的选址是一项至关重要的任务。药店的位置和选择直接影响药店的生意和盈利。因此，药店的选址要特别注意，必须仔细评估各种条件，如人口，竞争和其他因素。本文将探讨药店选址的一些心得体会。

第二段：考察人口和流量

当考虑选址时，首先必须考虑的是人口和流量。人口数量和流量是最重要的因素，它会直接影响到药店的盈利能力。因此，选择一个巨大的人群，如城市中心或商业区周围的地区，将有助于增加药店的知名度和知名度。人口质量也是一项重要的考虑因素。药店应该尽可能地选择富人息的地区，因为这些人更有可能在药店购买高价值和高利润的产品。

第三段：排除竞争因素

药店周围的竞争也是一项需要考虑的关键因素。药店应尽可能远离其他药店或医疗机构。单独开设一家药店是最佳选择。如果附近已经存在一家药店，则应避免在同一街区开设药店。在选择药店的位置时，确保有足够的距离是至关重要的。竞争是一项重要因素，因此必须避免。

第四段：方便性的考虑

药店的选择也应该注意方便性。药房的选址应考虑到该地区的公共交通，停车场和道路情况。选择道路畅通的区域至关重要，因为这有利于吸引和保留客户。当客户发现道路拥堵严重时，他们可能会选择前往竞争对手的药店。

第五段：结论

选址药房需要考虑多种因素，如人口，竞争和方便性。选择高人流区域和避免竞争是必须要做到的。考虑到当地的公共交通，道路情况和停车位是至关重要的因素。因此，对于药店的选址，必须仔细评估，做出明智的决策。如果选择适当的区域，药店可以引起客户对其高度重视，并保持业务增长。

药店心得体会篇五

药品是人们在日常生活中必不可少的物品，而药店作为销售药品的主要场所，所承担的经济任务十分重要。然而，在药店的经营中，财务管理也是一项必不可少的工作。本文将从药店财务管理的角度出发，探讨一些心得和体会。

第二段：药店财务管理的难点

药店财务管理的难点主要有三个方面：

第一：药品数量多，种类繁多，药品采购成本高；

第二：药品期限短，需按时清理过期药品；

第三：药品的销售量难以预测，需要合理安排库存。

考虑到这些难点，药店应当早期规划财务管理工作，并开展一系列防范措施，以避免严重的财务风险。

第三段：制定合理的财务计划和预算

药店要想取得良好的经营效果，必须对其财务状况进行科学有效的管理和分析。制定合理的财务计划和预算是实现药店良性循环的关键步骤。药店应当对其经营范围进行明确规划，并制定相应的财务指标和预算。这样一来，在药店日常经营

中，就可以对好坏财务情况进行标准化的衡量和评估，并对药店未来的财务发展提供一定的指导。

第四段：合理使用财务工具和软件

在药店的财务管理中，使用现代电子化财务工具和软件可以有效提高药店的财务管理效率。例如药店可以选择一些智能的财务软件来帮助其管理销售额、销售成本、净利润等财务数据。使用电子化财务工具，可以及时查找、分析财务信息，对药店的财务问题提供更多参考和决策支持。

第五段：发挥高质量的财务管理效果

药店财务管理对药店具有重要意义，它可以帮助药店提高财务效益、降低销售成本、增强管理实力等等。而要想取得更好的经营效果，就必须借鉴其他成功的企业，提高药店财务管理水平，树立客户至上、市场服务理念，走稳健发展之路。

总之，药店的财务管理是整个药店经营中不可缺少的一环，需要规范、有效地管理。只有合理制定财务计划和预算、合理使用电子化财务工具和软件、发挥高质量的财务管理效果，才能够让药店的财务管理水平达到最高点，逐步走向药店良性循环，取得更好的财务效益和经营效果。

药店心得体会篇六

随着医药行业的不断发展，药店已经成为了广大市民生活中必不可少的一部分。在新药开发和医疗技术不断更新的背景下，药店选址的重要性也越来越突出。在药店选址的过程中，需要考虑众多的因素，例如区域内的人口密度、交通状况、生活品质、竞争对手情况等等。对此，我也通过我的工作经验总结了一些具有实际意义的心得和体会。

一、重视人口密度的影响

药店的选址需要考虑人口密度的影响，因为药店就是针对人群的，如果周围人口少，则药店的经营难以为继。因此，选址时一定要选择人口密度较大的区域，必要时也可以通过调查社区统计数据以及人口流动性等因素来确定。

二、关注交通状况

交通状况是药店选址的另一个重要指标，大多数时候，药店位于市区的繁忙商业街区或桥梁附近，交通状况决定着顾客群体的数量和品质。好的交通条件可以使药店得到更多的顾客，而繁忙的道路和交通堵塞则会影响药店的销售额和药品提供的速度。

三、提高生活品质

生活品质是一个社区或区域内的重要标志，生活品质越高，药店的选址越有意义。因为高品质的社区或区域常常意味着高人口密度、高消费能力和高保健需求。在选择药店的位置时，需要综合考虑消费者的需求和需求的消费能力，以判断生活品质是否适合。

四、密切关注竞争对手

在选址的时候，必须密切关注竞争对手的情况，了解竞争对手的经营状况以及顾客的购物习惯和需求，以制定最佳经营策略。如果竞争对手太多，可能会影响药店的经营和利润，因此药店必须通过自己的资源和优势来与其竞争。

五、充分利用现代化技术手段

随着现代化科技的快速发展，药店可以通过现代化技术手段（例如大数据分析、云计算、物联网等）来确定最佳选址。同时，也可以利用不断发展的物流技术和物流网络，协调商品流通和价格体系。这样一来，药店可以基于实际情况做出

最佳的决策，并通过技术实现经济效益和社会效益的合理盈利和可持续发展。

结语

药店选址经验虽然不是一成不变的，但总的来说，药店选址是一个综合性、复杂性和系统性的过程，需要结合区域的实际情况，不断提高自身实力和竞争力，以迎接医疗事业的发展。我们希望在未来的工作中，不断深入研究、实践和总结，不断提高药店选址的效果和准确性，为保障公众的健康和幸福作出贡献。

药店心得体会篇七

转眼间□20xx年已随着时间的年轮渐行渐远，新的一年即将来临。回首这一年的工作历程，有艰辛，有喜悦，有收获也有感慨。

20xx年对一洲来说，是有里程碑意义的一年。我们从单体零售药店成功转型医药连锁公司。一年时间里，我们增开了3家连锁门店。因为刚刚起步，开店速度也是在计划之内，只要我们一直秉承公司的经营管理理念，估计以后的一洲连锁门店会如雨后春笋般在温州这块沃土上遍地开花。而作为一名一洲连锁门店的店长，今年对我来说也是意义重大的一年。从卖场主管转换到门店店长，我知道我的角色不仅仅是一位管理者，更应该站到一个经营者的立场。守业难，创业更难！既然公司给了我这样一个平台，我深感责任重大，新店开张，万事开头难，如果前期工作没做好，以后就会更难管理，所以一切事态的发展必须要在掌控之中。店长必须要起到一个承上启下的桥梁作用。上要认真贯彻公司的经营策略，下要正确传达公司的方针决策。为人处世要公平公正，上要对得起领导，下要对得起员工，决不能有私心。因为是店长，必须比员工站一个更高的层面；也因为店长，员工就是你的战友，所以我们要并肩作战。不要刻意去拉开或拉近与员工的

距离，多说无益，唯有真诚，才能让人感同身受。员工的信任感才是店长最好的执行力。

我是一个深受中国传统儒家思想影响的80后。我特推崇孔孟之道，修身养性，以仁义治国。其实管理一个公司也是一样的道理。企业的发展，关键在人。一个药店要长期稳定的发展，它必须要有一个好的经济效益为前提，良好的口碑做后盾，实现经营者和消费者的共赢。如何才能达到这个局面，这就需要一个专业的管理者和一个强大的团队。作为一店之长，我深刻地意识到人才对于企业的重要性。如何去发掘人才，如何去培养人才，如何去组建一个团队，这对企业的长远发展才是重中之重。家和万事兴！一个高素质的、凝聚力强的和谐的团队，必定会为公司带来长远的经济效益。一个人人才为企业创造的价值必定大于他自身的价值！如果一个人在他的工作岗位上体现不了他的价值，那么必须乘早换离或撤离，决不能有“食之无味，弃之可惜”的态度。那样等于为公司增加负担，也为自己门店埋下隐患。一粒老鼠屎毁了一锅粥，相信这个道理大家都懂。作为店长要善于把握每个人的心态，开发他们的潜能，分工合作，才能互补协调，责任到人，“各人自扫门前雪”，每个人都做好自己的事情就不会有“他家瓦上霜”，为他们营造一个和谐、融洽、友爱、互助的工作环境，让他们喜欢自己的工作，进而得到不断的发展。

氛围有了，每个人的积极性自然也就上去了。快乐地工作，每个人的服务态度自然就好了。要不是总部经常开展培训，让我们三家门店有机会沟通交流，真的不知道我们梧田店的人其实一直都很低调的。我们只是做好自己该做的事而已，从没想跟其他的店比业绩什么的，诚然不知他们会以我们为榜样，把我们当竞争对手，超越梧田，可能已成为他们的口号了。当然这不是坏事，这只会让我们更加督促自己去做得更好！

药店心得体会篇八

一、严守公司的规章制度，以员工的标准要求自己。

实习期间，我严格遵守公司的一切工作管理制度，自觉以老员工规范严格要求约束自己，虚心求教，利用可利用的时间来熟悉药品的成分功效以及禁忌症还有其陈列的位置，在工作中积极主动帮店长及药师做一些力所能及的事情，一方面减轻了店长及药师的工作量更重要的是给了自己一个可以锻炼的机会，让自己可以独立的去分析判断解决事情，不仅开阔了视野扩大了知识面也提高了实际操作应变能力。

二、如何提高自己的专业知识。

专业知识才是最真的东西，最过硬的资本，有了它你可以很自信的去销售无论对什么样的顾客，因为你知道你知道的东西他们不知道，只有你才可以给他们答案，很羡慕那些资深的药师，俗话说的好：师傅领进门，修行在个人。我珍惜每一次公司安排的培训，在培训中认真的听讲记笔记回去积极的复习，还有就是多看多听，孔子说的好三人行必有我师焉，所以当其它门店需要人帮忙时我都会积极主动的去帮忙，为的就是从不同的人那里学到更多自己不懂的不知道的知识，取其精华去其糟粕，不断的来完善自己，让自己的专业知识更上一层楼。

三、对销售技巧的认识。

我们每天都希望本店的营业额有个更高更好的飞跃，怎样才能达到目的地呢，我个人认为专业知识+语言技巧+真诚微笑这些都决定着营业额。销售人员有了很强的专业知识，再有语言上的表达又是让你无可挑剔然后面带着微笑真诚的关心你的病情，我想任何人都不会拒绝真心关心自己的人，将心比心，人生病的时候是其最软弱的时候，你一句真诚的问候一句真心的嘱咐和叮咛会让他对你有了信任有了依赖，这

时你就可以用你所学到的知识去帮助他人，为他人服务，解决了顾客的问题同时也达到了自己的需求，岂不快哉！

四、对人际关系的理解。

都说大学是进入社会的一个过度期，然而我却认为实习期才真正的是进入社会的一个过度期。大学里的感情其实还是很单纯的，没有那些明争暗斗没有利益上的冲突，而社会就截然不同了，为了一点点的利益原本关系很好的朋友顿然就成了敌人，恶言相向，刚刚从校园出来的自己很是困惑，想不明白为什么会变成这样呢？值得吗？现在的我似乎理解了一些，这就是社会，这就是现实。

以前的我们一直沉迷在自己梦幻般的国度里，没有真正的去了解自己生活的这个社会，现在的我从自己的天地里慢慢地走出来了不会再天真的只活在自己的世界里无视其他的存在。对一些自己接受不了改变不了的事情自己只有接受不再抱怨，对那些自己不欣赏不认同的人，在工作上合作生活上疏远，对那些和自己思想相左的人就是任何话语都是无用的。

凡事做到自己心中有数就好了，也许是因为自己还很年轻还很幼稚还很天真有时在冲动的情况下还是会做错事情，也许正是这样自己得到了丰富的经验，才懂得如何完美的处理事情，随着时间的流逝自己在慢慢地成长着，也成熟了许多，人生就是这样，只有经历的多懂得的才会更多，人际关系的处理是一门很难学的课程，也许我学一辈子也不会学明白，要活到老学到老的。

总之，在恒泰我经历了许多也学到了许多，绝不止以上几点，在这里我就不一一详诉了，有些东西只可意会不可言传的，在有些感情面前这些语言就微乎其微了，我真的很幸运遇到了很多好的人，真的很感谢他们，此时的感谢是如此的渺小，最真诚的祝福给他们，是他们教会了我很多东西，教我怎么看待问题分析问题解决问题，这些都会成为我实习期最值

得回忆的，我想有些事情会一直的影响着我，更会激励我更好的走下去，同时也会让我更坚强的面对人生道路上更多的荆棘的。

药店实习心得体会篇2

药店心得体会篇九

随着人们健康意识的提高，药店成为了大众关注的焦点。药店的开店数量不断增加，但是质量良莠不齐，存在着许多问题。面对这个现状，人们开始逐渐注重药店的品牌信誉、服务质量以及药品供应链等方面。于是，在这个大背景之下，药店之间的竞争也变得越来越激烈。本文的主要内容将对我在药店 PK 中的心得体会进行分享。

第二段：药店 PK 的形式

药店 PK 是指在同一地点或不同地点的药店之间进行销售和服务质量对比，以便更好地了解各药店的实力和服务水平。药店 PK 的形式多种多样。例如：评价比较、药效对比、售后服务、市场竞争等等。常见的 PK 形式包括药物售价对比、开药速度、药品质量鉴定、客户口碑和综合服务等方面。

第三段：药店 PK 的意义

药店 PK 对于消费者而言，能够帮助他们更好地了解药店和药品质量的差异，从而便于选择更适合自己的药店。药店 PK 对于药店营销及服务管理者而言，能够帮助他们更好地了解自己的短板、差距和缺陷，从而提高自己的服务质量和客户满意度，获得更多的市场份额。药店 PK 可以促进行业的规范化和标准化发展，从而使更多的人受益。

第四段：药店 PK 的体验

我曾经参与过几次药店 PK，深刻体验到药店 PK 有点类似于线上 PK 游戏。在这个过程中，我与其他药店之间展开了一场激烈的角逐。互相间的竞争压力使我们不断探索、尝试和改进，从而不断提高自己的实力和竞争力。在这个过程中，我认为客户体验、产品品质和服务质量是药店 PK 中最为重要的几个因素，这些也是决定消费者最后选择药店的关键因素。

第五段：总结

药店 PK 已成为了一个发展成熟、越来越复杂的市场竞争形式。药店 PK 可以帮助药店更好地了解自身的客户需求和客户满意度，从而提高自身的服务质量和业绩表现。同时，药店 PK 也可以增加消费者的体验和参与感，使其更有信心地购买到满意的药品和服务。最终，药店 PK 的出现也促进了整个药店行业的发展和规范化。

药店心得体会篇十

自从新型冠状病毒疫情爆发以来，各种药品的需求量不断上升，药店也成为了人们日常消费的必需品之一。但是，在这些药店中，消费者又该如何选择呢？熟悉不熟悉，品种齐不齐，价格优不优惠，这些问题似乎都需要消费者去慢慢比较。本文将介绍我的一次药店 PK 的心得体会，分享一下如何从各方面购买药品，以及如何选择一家优质的药店。

第二段：环境设施

当您走进一家药店时，第一印象很重要。环境干净整洁、设施齐全是选择好药店的首要条件。首先，应该看一下门前的卫生情况，尤其是门口、地面等地方，如果看起来不干净，

就可以考虑换家。其次，药品陈列的整齐程度，其品牌、大小、类型等分布是否合理，为避免药品遗漏或错放，还应该看是否布置有分区。如果药店还有医生坐诊，就更加便利和好评了。

第三段：药品品质

药品品质是决定药店优劣的关键。在购买药品时，除了品牌和价格，还应该重点关注药品是否合法合规、通过了验收。如果能选购正规厂家生产的药品，那自然是更好的选择。此外，也可以看一下保质期及储存条件，尤其是需要储存在低温条件下的药品。

第四段：服务品质

在药店购买药品，需要的不仅仅是优质的药品，还需要优质的服务。客服员工应该有良好的服务态度，给消费者最真诚的推荐，甚至是提供一些小贴士，例如如何服用药物、有哪些禁忌症等信息。一些优秀的药店还会开展一些健康诊断服务、保健指导等，这些服务都能够令我们感受到药店的诚意和贴心。

第五段：价格合理

最后，价格对于消费者来说也是非常重要的考虑因素。一般来说，选择正规、大品牌的药品价格肯定会比较高，而选择不正规的、未经充分验收的药品就更不推荐了。但美中不足的是，相同品牌、种类、规格的药品，在不同的药店间价格可能会有一定的差异，因此，我们建议消费者可以上网进行价格比较，最后选择价格相对较低的一家。

结论

通过这次药店PK，我简单总结了一下选择优秀药店的四个核

心因素：良好的环境设施、高品质的药品、良好的服务态度和合理的价格。无论是新药品还是常见药品的购买，这些因素都可以令我们更放心。同时，建议大家也可以结合实际情况，提前了解一些必备的医疗知识，减少不必要的麻烦。只有正确、科学地购买药品，并将健康维护在日常生活中，我们的生活才能更加健康、阳光。