

2023年中药营业员自我鉴定总结 营业员 实习自我鉴定(通用8篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

中药营业员自我鉴定总结篇一

通过这段时间的学习实践和主管的指导，使我更丰富全面的掌握了营业员所必需掌握的销售技巧以及人际关系处理技巧。

首先，我想向xxx店为我的.实习提供帮助和指导的主管和我的同事们致谢，感谢他们为我的顺利实习所作的帮助和努力。

通过实习，我获得了实际的工作经验，巩固并检验了自己在岗前所学习的专业知识水平。实习期间，我了解并参与了销售过程。在此期间，我进一步学习了诺基亚产品知识，对机型有了更深的理解，将理论与实践有机结合起来。我的工作得到了主管和同事充分的肯定和较好的评价。

“千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来自己的事业有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。

这一段时间所学到的经验和知识大多来自主管和老营业员的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻

了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

我知道，不到之处还有存在，在以后的工作中，我会继续努力，不断完善，不断提升个人文化素养和销售技巧！为公司创造利益，为我个人的发展打下坚实的基础！

中药营业员自我鉴定总结篇二

首先感谢领导和同事的鼓励与支持，让我有勇气和信心站在演讲台上，本着交流、学习、提高的目的，接受组织的考验和挑选！

我叫xx,xx-xx年出生，1992年毕业于xx邮电学校，毕业后分别就职于xx支局□xx局、xx所，从事邮政营业员、邮政储蓄员、邮政备员等工作；2004年调任xx邮政营业厅班长，2005年5月xx路邮政营业厅、储汇厅合并为xx营业厅后，又担任xx路营业厅主任至今，其中，2006年起，服从组织安排兼职经营部主任助理。

一、今天我参与竞聘的职务是xx中心支局局长。我之所以竞聘这个职位，是因为我具有以下三点优势：

1、具备较为全面、扎实的专业知识。我毕业于邮政专业；工作后又参加了邮政高函学习，选修了金融管理专业。十多年的前台实践经验，使我丰富了邮政、储汇专业业务知识，也熟练掌握了两项专业业务的操作技能。

3、具备良好的人际沟通能力和组织协调能力。在工作中尊重领导，团结同事，坚持做到识大体顾大局，能够坚持原则而又不失灵活，处理问题思路清晰。特别是通过多年来在不同工作岗

位上的学习和锻炼,使自己的业务能力、组织协调能力、分析判断能力都有了较大的提高,使自己一步一步走向成熟。

当然,在总结自我优势的同时,我也清楚地认识到自身的不足:缺乏管理经验,对管理工作的高度和深度还有待进一步提高。但是,我相信通过我的努力,一定能把这种不足转化为优势。举一个简单的例子,在一张白纸上,很容易就能写出清()晰的文字,画出完美的图画来。同样的道理,正因为没有过管理工作的经历,也就没有了一定的陈规可遵循,使自己具有了更大的可塑性,更容易重塑自我,更快适应新的工作岗位,也更利于在新的工作岗位上创造性地开展工作。

二、拟聘后中心局工作设想:

1、听从组织安排,借鉴他山之石,结合本局实际情况做好中心局的筹建工作。一直以来,x县局城内网点都是独立运营,没有统一的中心局规划模式。中心局设立后,必然要整合各网点资源、统筹规划、统一安排,提高城内网点的综合竞争能力,抑制城内网点间的无序竞争!

对局内同事要给予无微不至的人文关怀,促进局内人与人之间关系的不断改善。以人为本、以情组队,通过互学、互帮、互促,增进友谊,加强团结,进一步增强员工队伍的凝聚力和战斗力,营造和谐支局的工作氛围!

3、打造一流员工队伍,是做好支局工作的前提。为此,在日常的管理工作中,要特别注重员工素质的培训,一是业务技能方面,利用一切机会对营业人员进行技能培训,言传身教,使他们尽快掌握业务要领,提高业务能力;二是思想素质方面,认真组织他们学习有关企业理念、经营、服务方面的文章和实例,树立员工的服务意识、竞争意识和大局意识,通过一个个生动鲜活的实例,使其认识到市场竞争的残酷性!用户是我们的衣食父母,只有牢固树立“我x企业生存,企业靠我发展”的理念,才能有更广阔的生存空间。

仅要保证负债类业务的(公文有约提醒长时间工作要休息哦,正常发展,而且要做大资产类业务规模。例如小额质贷业务,只有做大资产业务的规模,才能充分运作储蓄资金。同时,中间业务也不容忽视。现今,中间业务收入已经占据着越来越重的份额,例如,xx路营业厅上半年保险业务收入就达到20万元左右。况且,中间业务投入少、风险孝收入高,这也是我们今后业务发展的广阔空间。因此,我们要关注邮信通业务、保险业务、代收代付费业务、基金代理等业务的发展。

5、强化主动服务意识,是做好支局工作的支撑。服务是邮政的永恒主题!近年来,邮政业务感受到了来自社会的全方位的竞争,在这种形势下,我们不能无动于衷、墨守陈规,等客上门。而是要分析和认识自己的发展优势,扬长避短,找准业务发展的切入点或突破口。正确树立服务求发展、竞争求发展的观念,真正做到视客户为上帝!以优质的服务来带动业务的发展。

6、做好基层管理工作,用管理出效益。俗话说:“没有规矩,不成方圆。”要想支局工作循着良性的轨道发展,就不能忽视内部管理。每一位员工,都应该遵循规章制度和遵守工作纪律。在纪律和规章制度面前,人人平等!奖罚到位!另一方面,为了调动员工的积极性,内部可采用多种灵活考核机制激励员工努力工作。只有这样,才能更加充分发挥员工的潜能。

中药营业员自我鉴定总结篇三

从2月5日到7月5日实习时间5个月,共在药房、药厂和药库的8个科室实习:中药房、门诊药房、保健药房、住院药房、中药制剂室、普通制剂室、药检室、药库。由于实习时间紧张,中心摆药室、药理科和药品采购中心只是了解一下。实习的过程就是我成长的过程。

从7月5日到8月24日共6周的时间是在中药房实习,经过中药房的系统实习培训,我学习到了中药处方的识别、审查和按方发药,常见中药饮片的鉴定,中药入库和库存管理(包括特

殊药品的管理), 认识新药;系统的了解一些中药的药性、药理、药味及其药物配伍和药物禁忌等。

从8月25日到9月9日共计2周的时间在门诊药房实习学习, 在梁老师精心指导下, 让我第一次认识了几百种西药, 了解西药配伍, 学习西药在药理(药动学和药效学)、适应症、药品归类、不良应和药物禁忌等知识。了解电脑在医药学方面的应用和所起到的重要意义。学习药品入库和按处方发药, 还有特殊药品的管理, 如贵重药品的专人专柜和毒麻药品的双人双锁, 每日一小点, 每周一点, 次次登记入表的管理。

从9月10日到9月23日共计2周的时间在保健药房实习, 在崔老师身上学习到了知识要扎实, 态度要认真, 发放药品要一丝不苟, 不能有一点的马虎;工作上遇到问题要及时解决, 弄清楚出错的环节。在保健药房里, 进一步学习西药及中成药品的药理、适应症、不良应和药物禁忌, 熟悉常见药品;审查处方、发放药品、使用电脑登记药品入库和传帐。在发放药品期间, 认识到了药品有生产厂家、进口和国产、剂量规格的不同, 给我在以后药品的发放带来了很方便。

从11月17日到11月30日共计2周的时间在住院药房实习, 在这里认识到了针剂、片剂、营养液体和液体是分开来发放的, 这样给药品的发放带来了很的方便。在住院药房实习期间, 主要是在针剂和营养液体两个地方实习, 在此我更好的学习到了针剂管理和营养液体的管理。在针剂室里, 我学习了针剂根据抗微生物药、抗肿瘤药、解热镇痛及非甾体抗炎镇痛药、麻醉用药、循环系统用药、专科用药等分类管理。了解药朴一级库传到二级库的各个环节。在这里, 我系统的熟悉了针剂发放和管理。在营养液体发放室里, 我认识了很多氨基酸、脂肪乳、激素类等营养液体药物, 对以后在医院工作打下坚实的基础。

从9月24日到11月2日共计6周的时间在药厂实习, 实习的`科室共计4个, 依次是药检室、中药制剂室、普通制剂室, 灭菌

制剂室。

在药检室里，学习使用检测仪器，如检测0.5%碘伏溶液中，学习使用碾钵、烧杯、量筒、吸管、容量瓶、滴定管等，熟悉溶解和滴定终点等知识。还接触使用精密仪器，如万分之一电子天平，紫外光谱色谱仪，超声波谱仪及高效液相色谱仪等。在张老师指导下操作液固分离提取，色谱分析，回收液体和滤渣等，还学习操作西洋参的粉碎、过筛、灌胶囊包装、检测颗粒小是否符合等。

在中药制剂室里，认识了一批中成药，如胃得安片，胃乐舒颗粒、玄麦柑橘颗粒、退烧冲剂，复方酸楂颗粒等，学习一批药，从制膏剂，加工生产，再到包装出厂的整个过程。亲自参与生产胃乐舒、胃得安、退烧冲剂的生产。

在普通制剂室里，参与了一批的软膏剂和液体制剂的生产包装。在张老师的精心指导下，学习操作尿素乳膏、碘甘油、复方碘溶液、0.5%碘伏、0.1%碘伏的配制、生产过程中的注意事项及其药理作用等。在张老师，梁老师的指导下，学习复方苯甲酸软膏、水合氯醛溶液、小儿止咳合剂、克霉唑乳膏的检测标准、处方、制作中注意事项及其药理作用等知识。学习熟练使用灌装机，药品分包装机、粉碎机和搅拌机等。了解标签使用和保管，洁净区卫生学处理等知识。

在灭菌制剂室里，参与生产呋喃西林溶液和液体的生产。学习使用灭菌仪器。

从11月3日到11月16日共计2周的时间在药库实习，熟悉西药药品归类，体上分为抗微生物药、专科用药、循环系统用药、消化系统用药、呼吸系统用药、泌尿系统用药、血液系统用药、精神系统用药、抗肿瘤药、麻醉用药、激素及调节内分泌功能药。在药库里，我更多的时间是熟悉了一批药入库、出库的过程，了解电脑在库存药品上的管理所起到的重要意义。在这里，我还努力熟悉了冰箱2~8℃储藏药物多达30多

种，了解它们的适应症、不良应和药物禁忌等知识。

以上是我的实习报告总结，在以后的工作中，我一定会加倍努力，争取将各项工作开展得更好。

中药营业员自我鉴定总结篇四

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！

中药营业员自我鉴定总结篇五

很荣幸我们xxx医药连锁经营管理的全体学生于20xx年来到xxx市xxx医药连锁经营有限公司来实习，有幸的成为了该公司的实习生，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：

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20xx至20xx同时在使用的时间上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。

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。

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，要遵循药店的各项规章制度，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。

中药营业员自我鉴定总结篇六

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。

中药营业员自我鉴定总结篇七

时间飞逝，转眼我已经与我行共同走过了四个春秋。入行以来，我一直在一一线柜面工作，在我行以“激人奋进，和谐亲近”管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为窑店支行的业务骨干。四年来，在我行这个大家庭里，我已经从懵懂走向成熟。

一、勤学苦练，爱岗敬业

刚刚接触银行柜员这个工作，我被吓倒过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是四年。

当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。平日积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知

识与操作基本功。俗话说“业精于勤，荒于嬉”，班前班后，工作之余我都与加打凭条、键盘、点钞纸相伴。

二、团结协作，共同进步

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，不能只仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。同时，银行工作是一个品牌，一个人的疏忽或过失将会影响到我行的整体形象，作为老员工有义务帮助新同事。

在帮助他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自己不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。银行也在不断开发新的业务和新的理财产品，我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平，只有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。

三、存在的不足及今后努力方向。

回顾这一年，我自身也存在一些问题：一是业务学习不够到位，缺乏学习的紧迫感和自觉性；二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自我约束能力较差的表现。针对以上问题，我今后将加强理论学习，进一步提高自身素质，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

银行营业员个人年终工作总结例文精编

中药营业员自我鉴定总结篇八

我于20xx年3月8日成为国药房的试用员工，2个月的试用期马上结束，在这2个月的时间里，领导和同事们的耐心指导和助，让我很快的融入到国这个家庭中。

初到门店，觉得药店营业员的工作看是简单，但要把工作做好，却不简单。首先，我要熟悉药店的工作流程，学习药品知识。每天营业前的准备，就有几项工作要检查好，门店的收银系统、医保系统及pos机系统的检查，备用金的检查和准备，药品陈列检查，营业用品等检查都要做好，准备工作做好才能保证营业的顺利安全进行。工作中我严格要求自己，认真及时做好领导主旨的每项任务，虚心向同事请教学习，积极参加公司的培训，做好培训笔记。

其次，就是药学知识、公司优势品种及销售技巧的学习。好的药学知识，才能更好的为顾客服务，才能将销售额提高。扎实的药学知识可以让顾客更加相信我们介绍的产品，也能让我们来顾客的.队伍壮。

最后，作为一名合格的营业员，要有好的服务态度和好的销售技巧。我会礼貌热心的接待顾客，接受顾客的咨询，了解患者身体状况，为患者提供安全有效、价格合理的药物。

在这2个月的试用期里，公司领导和药店同事给了我助，让我学会了很多业务知识，提高了自己的业务水平，但同时，我也发现自身的不足，在以后的工作中，我将加强药品知识销售技巧的学习，用自己德尔药学知识服务顾客，用公司的的行为准则“终生学习、不断创新、持续改进”来约束并提高自己。