

最新药店心得体会和感悟 药店实习心得体会(大全8篇)

心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

药店心得体会和感悟篇一

自踏入医学殿堂的那一刻起，我便深刻的认识到，“精医术，懂人文，有理想，能创新”是新时期下的医生所应具备的素质。理论学习中，我克己求严，勤奋认真，顺利完成了必修课程。在良师益友的指导帮忙下，系统掌握了医学知识，为日后进入临床打下了扎实基础。

作为一名药学员，我深知药学专业是一个实践性强，动手潜力要求高的专业。本专业是培养具有化学、生物医学、药学的基本理论知识与实验技能，从事药物及其制剂的设计、制备和分析检验、新药开发及药品注册、合理用药、药品营销等工作的实用型药学人才。该专业涉及资料广泛、理论性强、需要掌握的资料较多，所以学生负担较重，学习时光较紧张，学习效果不够理想。因此，只学习书本知识是远远不够的，是不能学以致用，理论和实践相结合才能把我们所学的知识带给人们。如果淡化化学科意识，从增强岗位潜力着眼和着手，强化教学的实用性，可大大减轻学生的学习负担。所以透过调查，统计近几届药学专业毕业生的就业渠道，主要从事药品营销和医院药房工作。于是，虽然只是大一学员，我们仍理解学校推荐，在短暂的大一暑假中，我积极参加了社会实践活动，深入到基层在药品销售岗位理解锻炼。从见习中我增长了不少社会见识，提高了自身的社会实践潜力，为日后的工作打下了良好的基础。

此刻向大家诉说下我的状况吧。

第一天

上午就不停的装药，把锡纸包装的药片装到药房特定的袋编号的药瓶里，这样给病人主要的时候就能做到快和准。我们的工作就是用剪刀在锡纸上画一道口子，然后对准瓶口用笔头或者药勺把药片敲进瓶子里，看似简单的工作把我们累坏了，一上午下来握药勺的手指上起了水泡，还弄穿了，很疼。

下午熟悉了注射剂的位置，也帮忙拿了一些药，因为是第一次，难免也会出点小差错的。药房的老师都很好，很耐心的告诉我们什么要在什么地方。

第二天接下来也是在装药，拿药。药房的工作也就这些啦，看起来简单，要做好可就不容易的了。注射剂的位置比昨日熟悉了，有些名字听起来很熟，但就是找不到它在那里；有一些名很陌生，但是拿到了看一下化学名才明白也是学过的，只是医院都习惯用商品名，简单，教科书上都是一长串正儿八经的化学名，这就是理论和实践的差距。理论要付诸实践才能得到深华，要坚持实践的科学发展观。

第三天

这天站了一天，腰酸背痛。前两天因为我们对药的位置都不熟，老师比较少让我们拿药，这天奇怪了，老师都把车推进来，放下单子就让我们慢慢捡。找啊找啊找，记住了的药手到擒来，没记住的药找啊找啊都找不到，有时它就在你面前你都看不到。实在找不到的就等老师过来问，真佩服他们把一种药在哪个角落都记得清清楚楚的。

第四天

这天犯了一些错误，很自责。拿注射剂的时候有一盒没放稳，

掉在地上了，换好没有摔坏，但这是一个很坏的习惯，下次必须留意放稳妥才好，很多冰箱里的药都是很贵的生物制品，摔坏了就不好了。还有一个很不好意思的失误，老师叫我去拿两支胸腺五肽，我没拿过这个药，以为一包就是一支，就拿了两包——10支！老师拿着多的药叫我放回去，我脸都红了。

第五天已经习惯了，跟前几天一样。上午加口服药，下午拿针剂。

第六天，第七天，第八天……

回顾在中心药房的实践阶段，学了不少东西。了解了药房的基本运作流程，记住了很多药的商品名和对应的位置、功能主治。没来的时候以为药房就应比较清闲的，事实上相反，深入了才对这份职业有了更全面的认识。感谢中心药房的各位老师耐心指教！在见习期间，我严格遵守该院的劳动纪律和一切工作管理制度，自觉以医学生规范严格要求约束自我，不畏酷暑，认真工作，并在上下班之余主动为到医院就诊的患者义务解答关于科室位置就诊步骤等方面的问答，积极维护了药学院的良好形象；并且理论联系实际，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，大大扩展了自我的知识面，丰富了思维方法，切实体会到了实习的真正好处；不仅仅如此，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，并透过实习笔记的方式记录自我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医患沟通潜力，各科室给予的好评。

我的同学有到药店见习。她向我诉说了零售药店与医院药房的不一样，医院药房的药师只需凭医师处方发药，而零售药店的顾客大多是对药品认识较少的非专业人员，所以，销售人员在为顾客销售药品时，要尽可能的多向顾客说明药品的用途及性能，对每一个顾客负责，她所在的药店经营的有中

药、中成药、西药、非药及部分器械。

实习是步入社会前的预演，实习中的苦与乐都尝尽后发现自我长大了。

在刚刚进入药房的这几天。慢慢适应了那里的工作环境，慢慢的融入了这个群众里，在店长的关怀下，认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职责以及他们的工作流程，不断提高了自我的专业知识和水平，以丰富了自我的经验。

在拿药的时候，对不一样的年龄，性别和不一样程度的人，药的拿取是不一样的，个性是小孩和孕妇的用药要个性留意，谨慎。其次在拿药取药的时候，药用礼貌的的态度去理解患者的咨询，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。不一样得药陈列的位置，环境不一样。但是有些药品是不一样的。比如有些药品适合在必须的温度下，才能保鲜，这类药品就务必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齐。最后还务必每一天给药品持续清洁。使我们锻炼了耐性，认识到了做任何工作都要认真负责。

在药房不仅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我的学识，潜力和阅历还很欠缺，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，服务人民。

总的来说，在药房的这段日子，我学到了很多学校学不到的东西，上方是个人整理的药房实习小结，并时刻提醒自我要好好学习，好好工作。

药店心得体会和感悟篇二

转眼间，一年又将过去，对于每一个工作在药店的同仁来说，这是一个值得回味和总结的时刻。回首过去一年，经历了各种挑战和变化，我们不禁感叹时光的飞逝。然而，也正是这一年的悉心经营和不断进步，使我们在激烈的市场竞争中取得了一定的成绩。未来，我们面临着更多的机遇和挑战，需要更加努力和智慧来应对。因此，年度心得体会就成为了我们总结过去、展望未来的重要资料。

二、提升服务质量，赢得顾客信赖

对药店来说，顾客满意度和信任是我们努力的核心目标。过去的一年，我们不仅不断提升了自身的医药知识水平和服务技能，还加强了药品质量的监管和控制。我们更加注重顾客的需求和意见，积极采纳顾客的建议。在这一年中，我们开展了多次顾客体验活动，以提供更好的药品咨询和服务，赢得了顾客的好评和信赖。但是，我们也清楚地意识到，提升服务质量需要长期的努力和投入，我们将在未来持之以恒地完善自我，不断满足顾客的需求。

三、加强团队合作，提高工作效率

药店的工作离不开团队的支持和协作。在这一年里，我们更加注重团队精神的培养和发展。通过定期的员工培训和知识分享会，我们加强了团队成员之间的沟通和合作。我们不仅共同研究和讨论药物知识和新药信息，还互相帮助，共同解决工作中遇到的难题。团队合作的力量使我们在繁忙和压力下保持高效率的工作，也让我们的顾客感受到了诚信和关怀。未来，我们将进一步加强团队精神的培育，提高工作效率，为顾客创造更好的体验。

四、拓宽销售渠道，提升市场竞争力

药店的发展和壮大需要不断寻找新的销售渠道和市场机遇。过去的一年中，我们不仅保持了与医院、诊所和社区医疗机构的良好合作关系，还积极拓展了线上销售渠道，建立了自己的网店和社交媒体平台。通过线上线下的销售渠道的结合，我们扩大了销售范围，提高了市场竞争力。然而，我们也面临着市场竞争激烈和价格透明化的挑战，需要进一步创新和提升服务，以保持竞争优势。在未来，我们将继续寻找新的销售渠道和市场机会，不断提升自身的竞争力。

五、注重员工培养，打造专业团队

药店的成长离不开员工的全力支持和付出。在这一年中，我们不仅进行了大量的员工培训和职业发展规划，还注重员工的激励和奖励政策。我们鼓励员工持续学习和进修，加强专业知识的建设和技能的提升。我们不仅为员工提供了合理的薪酬和福利待遇，还给予了更多的发展机会和空间。因此，在这一年中，我们建立了一支充满激情和专业素养的团队。在未来，我们将继续注重员工的培养和发展，打造更强大的专业团队。

总而言之，这一年的工作和经历使我们更加清楚地认识到了药店的重要性和责任。我们不仅是销售药品，更是为顾客提供医药知识咨询和健康管理的专业人士。因此，我们将继续努力，不断完善自我，为顾客提供更好的产品和服务，为药店的发展贡献自己的力量。我们相信，通过团队合作和不断进步，我们的药店定能成为顾客信赖和喜爱的健康贴心店。

药店心得体会和感悟篇三

药店开店需要考虑众多因素，包括市场行情、产品选择和供应链等，尤其是在当前市场竞争激烈的情况下，成功经营药店需要具备一定的经验和技巧。本文将分享我作为一名药店老板的经验体会，阐述我的开店思路和管理策略。

第二段：选址

药店的选址是一个重要的决策，因为它会直接影响到未来的客流量和销售额。我的建议是在城市中心或商业街开设药店。目前，人们生活压力不断增加，健康问题越来越受到关注，因此在繁忙的商业区开设药店会更有优势。当然，我们在选择开店地点时也要注意交通便捷、周边环境、同行竞争情况等，以确保策略的可行性。

第三段：产品选择

开药店的第二个关键因素是产品选择。开药店必须要精选产品，保证药品的品质、有效性和安全性。我们可以结合目标客户的需求选择适合的产品。由于药品市场涉及到健康和生命，我们更应该重视这一点。选择资深、信誉确保的供应商是至关重要的。同时，我们可以结合市场和客户需求的变化进行调整，推出独特的产品组合，以提高顾客体验。

第四段：顾客服务

在药店开店过程中，客户服务不可忽视。良好的服务是增加客户忠诚度和口碑的关键，因此培养良好的服务团队对于药店的经营至关重要。提供专业的药品咨询服务，以及夜间配药服务，可以增加顾客信任和归属感。同时，如果药店位于繁忙的商业区，我们也可以设置免费的休息区域和饮水设施，以吸引更多的顾客停留和购买药品。

第五段：结论

药店的成功经营需要经验和技巧，涉及到多个方面，包括选址、产品选择和顾客服务等。如今，药店市场竞争激烈，因此对于药店的经营，我们需要不断地研究并寻求确保其成功的方法。在此，我希望以上的经验和思路能够帮助你成功开办一家药店，为顾客提供更好的商品和服务，同时实现商业

成功的目标。

药店心得体会和感悟篇四

一年一度的年终总结往往是对过去一年工作的回顾和反思，这不仅可以帮助我们总结经验教训，更能帮助我们找到改进和提升的方向。作为一名药店员工，我在这一年中切身感受到了药店行业的变化和发展。经过一年的辛勤努力，我深刻感受到了工作的辛苦和荣誉。在此，我将分享一下我作为一名药店员工在这一年中的心得体会。

第一段：进修与学习的重要性

作为药店的一员，我深刻理解到进修与学习在这个行业中的重要性。药品的更新换代非常迅速，所以及时了解和学习最新的药品知识是非常必要的，这不仅有利于为顾客提供全面准确的咨询服务，也可以提升自己的专业能力。在过去的一年里，我利用自己的休息时间学习了很多关于新药的知识，并取得了药师的资格证书。这让我在工作中更加自信，并得到了许多来自顾客的好评和信任。

第二段：团队协作与沟通能力

药店是一个团队合作的环境，良好的团队协作和沟通能力对于工作的顺利开展至关重要。作为一名销售员，我需要与仓库员工、医生、顾客进行频繁的沟通和配合。在这一年中，我意识到不仅要言行一致，表达清楚，还要学会倾听别人的观点和需求。通过与团队成员的有效沟通和合作，我们成功地提高了工作效率，为顾客提供了更好的服务。在未来，我将继续加强沟通能力的学习和提升，为团队的协作作出更大的贡献。

第三段：提升服务质量

药店的核心是提供高质量的服务。这是我在工作中最重要的一个方面。在这一年中，我深入了解了顾客的需求，并且针对不同的顾客提供个性化的服务。我积极主动地向顾客提供信息和建议，确保他们选择和使用药品的安全和健康。同时，我也不断改进自己的工作技能，提高服务质量。在未来，我将继续努力，为顾客提供更优质的服务，满足他们的需求。

第四段：困难与挑战

在这一年中，我也遇到了许多困难和挑战。药店行业的竞争激烈，顾客要求越来越高，价格波动不定。这些都对我们的工作造成了一定的压力和困扰。但是，我始终相信困难和挑战是成长和进步的机会。在面对困难时，我积极主动地寻找解决方案，并向领导和同事寻求帮助和指导。通过团队的支持和合作，我成功地应对了各种困难和挑战，我的能力也得到了进一步的提升。

第五段：未来的展望

回顾这一年的工作，我感到非常自豪和满足。在这一年中，我不仅取得了个人的成长和进步，还为药店的发展做出了贡献。未来，我会继续学习和进修，进一步提高自己的专业水平。我希望通过自己的努力和学习，能为顾客提供更好的服务，使药店能够不断发展壮大。同时，我也希望能够影响和帮助更多的人加入到药店行业，共同为人们的健康服务。

总结：通过一年的工作与学习，我深刻领悟到进修与学习的重要性，团队协作与沟通能力的关键，提升服务质量的重要性，以及困难与挑战的机遇。在未来，我将继续努力，为药店的发展和顾客的健康服务做出更大的贡献。同时，我也希望能够通过自己的努力和影响力，推动整个行业的发展和进步。

药店心得体会和感悟篇五

当人们提起药剂师、药剂士，你想到了什么？也许有人会说：就是个抓药的，谁都能干的，只要认真仔细点就可以了，可能很多人都会有这样想法，那么我要对您说声抱歉，你out啦！那种单纯、简单的配方发药年代早已过去，“抓药人”用自己的专业知识向大众提供着安全、有效、负责的医药服务。调剂成为一项神圣而充满强大的、责任的工作。

来到了同仁堂的第一天，我重新审视了自己曾经学习过的东西，发现有很多知识是学校所不能给予的。对于我这个只有两年半学习中药经历的学生来说，我对这里的一切都感到新鲜和畏惧。

记得第一次去学校的调剂实训室，对着满屋子整齐的药斗让我想起了《大宅门》的百草厅，抽拉式的药箱，称药的戥子，熟悉的药材名称，甚至还有不时的捣药声……一切都向我展示着草药的神秘，我开始喜欢那个地方。

从取错药的尴尬，被老师耐心的纠正，又重新分发药材：从当初老师抓一副药而我称出一味药的无奈到单独完成一张处方的从容……现在来到同仁堂后的我，无论从行为还是思想，都有了很大的变化。

调剂工作是一个整体，一个系统，交到患者手中的每付药是整个中药房所有人共同劳动的结果。一来的同仁堂，我们主要的任务就是将药品上架。对于一个新店，这无疑是一项浩大的工程。时间短、工作量大，大家加班加点都在为新店的开张做最后的冲刺。在这里，我更加清楚的认识到了团队协作的优势。

通过这些天的忙碌，我牢记并严格执行流程的各个环节，开始关注细节。了解到想要干好并达到熟练，就必须发现细节，刻意练习，用心去学。也是在这些天，我学会与人配合，学

会条理分明、一丝不苟的工作态度。我们不能马虎，我们抓的是责任，也是病人对我们的信任！

在接下来的日子里，我会努力，我会加油，我也会对所有人说：加油！不光要新的体会，更要实践，用自己的切身行动证明一切！

—我们抓的不是药而是责任

药店心得体会和感悟篇六

参加药店培训，店长要按照客观规律办事，用自己的专业知识和经验来搞好经营管理，当药店遇到困难时，店长更应发挥作用，带领店员努力闯关，使药店尽快走出困境。下面是本站小编为大家收集整理药店培训的心得体会，欢迎大家阅读。

店长要明白只有学会门店数据分析、观察员工动态，努力做好，并与公司发展保持一致，我相信，药店店长管理才会更加得心应手，大家点头表示同意。那么，在接下来我将简洁明了的教会店长们该如何做好不同时间段的工作总结或汇报。

目前，笔者从事药店管理已经有一些年头了，在全省(湖北)乃至全国药店连锁机构结识了不少药店的店长朋友。谈到最多的是，大家都非常关心药店的销售额。当我在问到，作为药店店长除了关心销售额外还应该做什么的时候，大家都沉默了。随后，我说：大家作为店长这个角色，首先要给自己定位为管理者，向管理才能要效益。其次，店长要明白只有学会门店数据分析、观察员工动态，努力做好工作总结，并与公司发展保持一致，我相信，药店店长管理才会更加得心应手，大家点头表示同意。那么，在接下来我将简洁明了的教会店长们该如何做好不同时间段的工作总结或汇报。

一、上月(半月)工作中取得的成绩:

- 1、 销量完成情况: 任务数、实际完成数量、完成比例、与上月(半月)同期比上升(下降)百分比。
- 2、 销量完成情况分析, 找出上升(下降)的原因。
- 3、 本月在销售过程中我们采取了哪些措施、取得了哪些成绩。
- 4、 门店管理过程中, 有哪些好的方法; 员工思想动态如何, 发现(解决)了哪些问题。
- 5、 员工培训工作采取了哪些措施、取得了哪些效果。
- 6、 工作中还有哪些误区、哪些不足。
- 7、 还有哪些问题门店不能解决需提交公司解决的。
- 8、 对公司运营中存在的问题提出自己的意见(合理化建议)
 - a□ 公司各个环节中不完善的地方。
 - b□ 公司哪些不合理的现象需改进。
 - c□ 建议。

二、下月(半月)工作计划

- 1、 在销售上将采取哪些措施, 将达到什么样的效果。
- 2、 怎样去培训员工, 怎样增加团队凝聚力。
- 3、 如何实施门店管理工作。

我非常有幸参加了公司组织的宁波生动化总动员及杭州办生动化总动员的拓展训练活动。我首先得感谢公司的各位领导，感谢公司领导给与我提升自我能力，锤炼自我意志，建立良好销售心态的机会。在这两次拓展训练中，我付出了汗水，收获了硕果，让我更明白一些东西，也更确信一些东西。我在此将我的一点心得体会总结如下：

1、销售人员要有专业的知识。

当然，这一点并不是每个人都具有，所以不具备的朋友应该努力的学习，培训。当我们有了一定的专业知识时再来销售才可得到客户的认识，才能在销售领域定位。这是一个心、脑、手并用的智力型工作，必须要用我们所具备的大脑去尝试思考。

2、加强学习不断提高自身水平，不断更新，不断超越，不断成长，蓄势待发。

3、对工作保持积极进取的心态，别人能做到的，我也能做到，还会做的更好。

这是个信念问题，销售的压力很大，主要就是自身给自己的压力，时间一长，会有疲惫的反映，还有，当业绩领先时，会放松对自身的要求，所以在业务上了轨道之后，我们始终应牢记着“业精于勤荒于嬉”的至理名言，。一定不能输给自己，而战胜自己最实际的是行动。思考、观察、计划、谋略都得用行动来证明它们存在，再好的心理素质也得在实践中检验、锤炼、提高。脑在行动中运转，心在行动中体会，经验在行动中积累。

4、自信、勤奋，善于自我激励

这一点至关重要，对于新入行的业务员，自信、勤奋是非常重要的，俗话说得好，自信、勤奋出天才，销售亦是如此，

我们都知道天下没有不费苦工夫得来的硕果，我们也知道付出就一定有回报。所以我们在销售的过程中要不断的免疫自己，相信自己，让自己更加勤奋，用我们的超强的自信心让客户知道自己销售的信誉和产品是如何如何的好。

查阅更多 20xx年销售培训心得体会

1、高尚的职业道德

优秀的店长必须具有高尚的经营道德、良好的个人品质、强烈的责任感，

药店店长工作心得。严格遵守药店经营规范和各项规章制度，随时把自己置于店员监督之下，以身作则，只有这样才能具有凝聚力和号召力。

2、良好的个人信誉

店长讲话不能随心所欲，要得体，有分寸，信守诚诺。俗话说“言必行，行必果”。只有这样才能对周围的店员产生影响力，从而赢得店员的信任和好评。

3、积极的实干精神

在日常经营管理中，店长要按照客观规律办事，用自己的专业知识和经验来搞好经营管理。当药店遇到困难时，店长更应发挥作用，带领店员努力闯关，使药店尽快走出困境。

4、较高的业务技能

俗话说，“打铁先得自身硬”。药店店长必须努力学习、提高业务水平，只有业务技能过硬，店员才能佩服你、认可你。店长还应尊重知识、尊重人才，对表现好的店员，要注意发扬其优点，而不能心胸狭隘，嫉妒和压抑人才。

5、时刻有危机意识：

6、要有经营者意识：开门迎客遇到各种各样的麻烦事，店长要从经营者的角度去考虑问题，摈弃本位思想，在自己能力范围内，一力承担，趋利避害。

7、要有教练意识：

对店员，授之以“鱼”不如授之以“渔”，教以方法和手段，比如商品陈列的方法、商品组合销售的方法等，并训练其举一反三的能力。有些新员工接待顾客时有恐惧心理，店长应及时帮助他们消除这种恐惧心理。

8、要有超前意识：

对药品市场销售信息、竞争对手、对手销售动态保持高度敏感性，及早准备，并将信息反馈至总部，以备参考。

9、要有成功意识：

店长乃一店之主，每天面临着很多难题，很容易出现沮丧的心情，所以保持良好心态至关重要。须知，成功不仅靠过硬的本领、良好的态度或者人脉和机遇，更重要的是有坚持和不服输的心态，即要坚持不懈，不轻言放弃。

要成为优秀的药店店长，必须经过长期的专业训练，要精通医学、心理学、营销学、表演学、口才学、人际沟通以及咨询管理等。不但双手敏捷，双肢勤快，而且思考灵活。使用双手的是劳工；使用双手与脑袋的是舵手；使用双手、大脑、心灵的是艺术家；只有使用双手、大脑、心灵再加上双脚的，才是真正优秀的药店店长。

药店心得体会和感悟篇七

通过这段时间的实xx个月实心得，得到众多老师的交口称赞。通过这段时间的实训我坚信在以后学领导老师对我的教导和期望。

虽然公司刚成立很久，但是很多规章制度都不够健全，最主要的是公司的一系列资料都还没有出来，因此有些工作都无法按计划进行，所以市场部的人都应学会怎么推销自己。

一个企业要想在市场竞争中立于不败之地，就必须创造多方面的优势。那就是：价格优势、服务优势。

同时，我体会最深的就是，在社会上和在学校可不一样，想打造自己的一片天地就必须要有手段。在学校里似乎都有个度来衡量，像英语等级有没有过“级”，考试有没有被“关”，但在公司里，那根明线没有了，取而代之的是那件事你有没有办成，有没有做好。而且，学也绕着“用”这一轴心，维系起过去之所学，以及尚未但是需要之所学。就中药来说，没有人来考核这味中药的性味功效，但是要看懂一叠叠专业资料，才能在顾客对这味中药有疑问的时候进行解答。“学以致用”，很浅显的道理现在才有些体会。

技术上的不足可以通过书本的学 通过这次实思想中彻底解脱出来了，他们说在社会和学校完全不同的。当时我还不明白现在我终于明白他们和我说的话的意思了。真的是应了那句老话呀。“画猫画虎难画骨，知人知面不知心”呀？有的人表面对你好其实他是想利用你，因为她抓住了你是一个新步入社会的新人这一个至命的弱点从而达到自己的目的。而有的人似乎处处难为你但其实那是对你的要求严格。这次实评价。原则上以就业实训转眼间□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！

药店心得体会和感悟篇八

作为一名药店的打工人员，我已经工作了有半年时间。在这一段时间里，我学到了许多关于服务顾客、管理药品、促销技巧等方面的知识。下面是我对药店打工的心得体会，希望对即将步入这个行业的人们有所帮助。

一、服务顾客不仅仅是销售

在药店工作，顾客的需求是我们要优先考虑的。打工生涯的第一天，我就了解到了这一点。药店的店员必须要有足够的耐心和热情，以便协助顾客寻找他们需要的药品。如果做得好的话，在顾客需要药品的时候，他们会更愿意来我们店购买，也会更乐意给我们的药店打好口碑，从而增加下一次顾客再来购买的可能性。

而且，药店作为医疗保健能力的代表，我们还要有一些基础的医学知识，以便能够更好地辅导顾客，根据他们的需求提出建议，并提醒他们在使用药品时需要注意什么等，这样才

能更好地服务于顾客，让他们得到最合适的药品治疗。

二、管理药品确保货架整齐

管理药品是药店打工人员的重要工作，每位店员都必须学会检查店铺中的库存，尤其是过期药品，以方便及时处理。维护分区是通向更好的顾客服务的一种方法，确保商品不受到摔打或落地的破坏，从而保持药品的完整性和干净度。并承担电话和在线订单，提供客户最准确的信息和药品需求。

药品的管理也需要做到货架上的整洁和清洁。药品的摆放应该有一定的规则，保持各种药物商品整齐地放在相应的区域。当销售的药品在货架上整齐排列时，也可以更方便地找到不同种类的药品。在货架上保持清洁也可以让顾客更放心地购买药品，避免任何不应该存在的有害物质和细菌。

三、了解优惠政策提高销售量

销售药品有很多不同的策略，在学习销售方法时，我也学到了很多采用优惠价格促销的方法。当顾客知道你的售价又划算了对自己的需求，他们就会更愿意来你的药店消费。我还了解到了其他促销策略，例如群组购买、满减等，通过这些策略，药库存状况能及时得到反馈以防止废弃、并能提高利润增加销售量。

靠销售稳定地得到利润是每个商家最想要的，定期地了解行业的促销活动可以帮助药店更好地为顾客决策购买，进而减少库存的占用和损失。

四、了解每件事情的细节

具体问题具体分析，了解每个流程和步骤是管理药店的关键。一个小细节错误的处理或者忽略会对药店的顾客服务和财务状况产生重大影响。在处理药品时，必须根据正确的步骤打

标签，准确标识出不同的药品的用途和有效期。另外，了解产品经销计划中每一阶段的细节，从开发到推广再到清理沿途的过程都需要有完整的计划和准确的信息。

沟通这个方面也有着同样的重要性，顾客在大多数情况下都是需要有明确的解答或帮助的。作为服从顾客利益的服务行业，我们必须更加用心地去聆听并寻找最佳解决方案、跟踪订单，特别是药品前台销售需要准确完成药品向各大医院和市场的分销贡献度的考核。

五、了解医学知识做好服务

在药店中，熟悉各种药品的用途和禁忌症以及副作用的知识是非常重要的。作为药店的打工人员，我们需要经常升级和修订自己的知识，了解一些基本的医疗术语、疾病症状和所推荐的治疗药品。同时，在需要协助顾客时，我们还要具备了解诊断和检查结果，批准患者进行特殊医疗方案的知识。

总的来说，在药店工作可以锻炼我们的耐心、沟通、管理能力和医学知识，他们必须要在日常操作中一步步磨练和完善。因此，如果你正在考虑在药店工作，希望我的经验和建议可以帮助一些即将进入这个行业的人，了解并把握药店工作体系的优势和难处，并帮助他们在工作中得到最大的价值。