# 中药学生产实习报告范文

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2025-05-29

*社会实习对大学生的就业有着很大的促进作用,是大学生成功就业的前提和基础。中药学实习报告1上学期期末，在药学院的几位领导和老师的带领下，我们中药专业的同学进行了为期一周的参观实习。主要是对药用植物和动物的种植，饲养及加工进行了实地了解，亲自采...*

社会实习对大学生的就业有着很大的促进作用,是大学生成功就业的前提和基础。

**中药学实习报告1**

上学期期末，在药学院的几位领导和老师的带领下，我们中药专业的同学进行了为期一周的参观实习。主要是对药用植物和动物的种植，饲养及加工进行了实地了解，亲自采集制作植物标本，同时还参观了一家药厂和成都中医药大学的博物馆。在这次活动中我学到了许多课本上不能学到的知识和经验，让我受益匪浅。同时也发现了自己知识和能力上的不足。

在峨眉山，听有经验的老师介绍有很多药用植物都是很有研究和开发价值的。但以我们现有的知识和眼光很难发现真正具研究和开发价值的药材，因此在以后的学习和工作中更要注重从基层学起，干起，拓展知识面，不要局限在课本知识应多与外界交流。实习刚开始我就意识到无论做什么吃苦耐劳，勤学多问，善于发现问题的重要性。

离开峨眉山，我们又来到绵阳的一家中药饮片厂，在观看操作人员操作机器设备的同时，技术人员向我们介绍了药材加工的工艺过程以及中药饮片的正确储存方法，并参观了中药库房，认识到正确储存药材的重要性。从中我发现专业知识固然重要，但具体在工作中，积累的经验也是很重要的。因此在将来实习时，要善于观察并多向有经验的老师请教。

在绵阳的三台县的麦冬生产基地，我们了解了麦冬的种植，加工，销售情况，麦冬作为一味中医常用药材逐渐向保健品方向扩展，其巨大的市场潜力给我们中药学工作者提供了发挥空间。在江油，附子的种植，加工，销售情况使我对中药材的种植又有了更深的认识。附子除广泛用于中医临床治疗外，还用于人们的饮食。作为药膳已被人们接受并喜爱。它使人们享受美食的同时身体健康，因此附子广阔的市场前景也是很值的我们倍加关注。在都江堰的梅花鹿饲养基地，老师给我们介绍了梅花鹿和熊的饲养以及鹿角，熊胆的取得过程，还参观了他们的产品交易市场。

最后一站是成都，先参观成都中医药大学的博物馆了解了不少古文化知识认识了许多中药材。然后来到荷花池中药市场，接触到药材作为一种商品在市场上的销售情况。中药材的最终作用是治疗疾病保养身体，但要达到这一目的都要经过市场运作，在市场中产生经济效益，也只有产生了经济效益才能促进和推动中药事业的进一步发展。因此对于市场的了解是我们在学习专业之余更应加强的。

6天的实习虽然短暂，但我到的东西却不少，学好专业知识是很重要的，但到工作地点实践，学习并积累经验更为重要。了解专业是必需的，但加强专业外的各种知识，技能的学习，认识社会也是不可乎视的。择业要根据自身的特点和社会的需要选择，作一个适应社会的综合性人才是我的目标。这次实习看到的和领悟到的都让我收获颇丰，为以后的实习和工作奠定了基础积累了经验。在取得不少收获的同时我也真诚的感谢各位领导和老师为我们精心安排的一切，感谢他们一直以来给予我们的关心和照顾以及对我们的付出。在炎热的七月不辞辛苦陪同我们一起实习，并在实习过程中给予我们巨大的帮助。

**中药学实习报告2**

一.实践目的

实践是大学生活的第二课堂，是知识常新和发展的源泉，是检验真理的试金石，也是大学生锻炼成长的有效途径。一个人的知识和能力只有在实践中才能发挥作用，才能得到丰富、完善和发展。大学生成长，就要勤于实践，将所学的理论知识与实践相结合一起，在实践中继续学习，不断总结，逐步完善，有所创新，并在实践中提高自己由知识、能力、智慧等因素融合成的综合素质和能力，为自己事业的成功打下良好的基础。作为药学系的一名学生来说，本着“厚德、博学、求实、奋进”的药学系精神，更应参加社会实践并从实践中对这门自己即将从事的专业获得一个感性认识，为今后专业课的学习打下坚实的基础。并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我们对自己的未来有一个正确的定位，增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。

所以响应学院号召，作为中药专业的学生，我带上学院的推荐信走进了家乡的社区卫生服务中心(在当地属于规模较大的综合医院)过一个有意义的暑假，为大一生活划上一个圆满的句号，为大二新生活做一个完美的开头。并充分把大一所学的中药知识运用到这次的实践中来，通过中药房老师的悉心指导和自我努力找出不足不断的巩固和提高。我相信在这最后一个暑期生活中我会收获许多。

二、实践内容

对于我这个一直在学校呆着毫无社会经验的学生来说，面对陌生的社会环境我还没有准备好，陌生的人和事物给我很大的挑战。非常幸运，在我所到的科室，遇到的老师都给予我最真切的帮助，宽容我的过失，甚至不仅帮我改正，更给予鼓励。我放下了敏感，把自己当作团队的一员，真切地感受到相互配合完成工作的快乐。

社会实践第一天我来到中药房，扑鼻而来的药香味，抽拉式的药箱，称药的戥子，熟悉的药材名，甚至不时的捣药声，一切都向我展示着中药的神秘，我想我喜欢这个地方。中药房被分为两个部分，面向取药窗口的是一大排的抽拉式药箱和靠在墙边的中成药，在一排药箱的后面是个小仓库放着从药库领回的未开封的中药饮片。开始前几天老师叫我先熟悉药物的具体摆放位置，一开始还很紧张甚至不知道从何下手，慢慢的我摸索出了自己的一套方法。我在有空的时候用纸将药材的名按顺序抄下，再多多转转药箱，刻意的去记记药的位置，甚至于想到一个联想的办法，比如从下面开始将药箱编号，将编号和药材的名进行联想几天下来就对药材的位置有了大概的印象。然后再过了几天，进入了另外一个阶段，由于我们学了中药学课程，所以我对药材的药性比较了解，老师开始教我用药性的方法来归类，然后不知不觉地，下次在处方上再见到这味药的时候就自然想起了上次的联想记忆，回忆起了药的位置又复习了药性。

熟悉了位置后，老师正式开始教我抓药。由于大一时我们偏向学习理论知识，所以我对如何使用戥子等等实践方面完全是一窍不通。在这里我要感谢药房的老师们，她们不愿其烦的从最基本的拿戥子的手势，姿态，学看戥子上的刻度开始教我，到撑开药袋并将药倒入时两手的配合，一步步的我从老师抓一副药而我只能称出一味药的无奈到单独完成一张处方的从容，我得到了太多东西。在学习的过程中我也有犯错，比如看错处方剂量，成药写错用量，把先煎的药和其他饮片合在一起……这些错误在关乎到病人健康，那是多么大的麻烦啊，幸好我有几个很负责任很细心的老师，她们帮我检查出了这些错误并从中教导我。我开始明白了团队协作的优势和必要，学会与人配合，学会条理分明不慌不忙工作的态度，牢记并严格执行流程的各个环节。也是在这，我受到了教育，开始关注细节，想干好并达到熟练必须发现细节，刻意练习，需要认真用心去学。学会观察，细心从容。

每天去药房有两样是我必带去的：我的专业课本和一本笔记本。在空闲时间拉开药箱对照着课本辨认饮片达到事半功倍的效果，笔记本用来记录平时老师教的鉴定小窍门比如过桥就是黄连，因为黄连根茎的中段细瘦，状如茎杆，形如小桥，所以称为过桥。当然还有针哏就是半夏，砂哏就是银柴胡等等一些中药的别名，注意事项，心得体会。

在药房的学习和亲身体验，让我对中药有了更好的掌握。中药的种类包括解表药，清热药，化痰止咳平喘药，祛风湿药，化湿药，利水渗湿药，温里药，活血化瘀药等等。还有中药煎药注意事项：由于中药的质地、性质往往有显著差异，因此，煎煮方法或煎煮实践常不相同，有先煎、后下、包煎等。煎药要注重火候，火候的控制要根据药物的性质和质地，如气味芬芳的中药，适宜用武火急煎，煮沸数分钟后，改用文火略煮即可;煎中药要先用大火煮沸，后转文火煮。中药是能够完全治愈疾病的最佳良药，坚持长期服用中药，可以治疗多种慢性疾病，从而得到健康良好的身体。通过实践我也知道要学习的还有更多更多，学无止尽尤其在药学的中药方面，而自己本身就是学中药专业的，而且中药的种类成千上万其性能又千变万化所以我要努力学习不断吸取养分。

三、实践结果

这一个多月的实践使我深深地明白了大学生认识自我、完善自我与认识社会、服务社会之间的关系是密不可分的，也是相辅相成的。树木要成材，不是在温室，而是在肥沃的土壤上吸收天地日月精华，经受风霜雨雪考验。大学生要成才，不应只是在大学这座象牙塔里“风声，雨声，读书声，声声入耳”,而应在社会这个广阔天地里自我历练，作到“家事，国事，天下事，事事关心”,真正在认识自我、完善自我、认识社会、服务社会的社会实践中成长为社会英才。我得到了我想要的结果，今后如果步入社会真正开始工作时，我想我会记起这个暑假，它让我第一次如此真实的面对我将要从事的职业，享受这个职业带给我的快乐并且爱上他。我会尽我所能去学习更多的专业知识去报答和回馈这个社会，让更多的人因为我的帮助而更加地健康快乐。这才是学药学的根本，让我们为学药学救世济人而骄傲自豪。

四、实践心得体会

实践结束了，尽管心里有千万的不舍还是要离开。虽然我离开了，但我却带走了非常珍贵的东西。要有一颗博爱的心、“微笑服务”的态度和十足的自信心。用一颗博爱之心，一种换位思考的思维去想象病人的疼与痛，矛盾与徘徊，将病人的疼痛看作自己的疼痛看作自己的疼痛，用心去体会病人的茫然与不知所措，只要你及时伸出一双温暖的手，病人就能感受来自你手心的力量，也许他们就会获取一份战胜病魔的决心与信心，疾病不攻自破，那该是医学界灿烂的风景。其次，擅于与病人沟通。其中，微笑是一把出奇制胜的尚方宝剑。在这里，我看到的是笑容可掬的脸孔，让我有种轻松与温馨舒适的感觉，如果我是一位病人，我会毫不犹豫地选择住在这里，因此，我也要求自己不把情绪带到工作中，每天保持阳光灿烂的笑容，让病人每天都能感受温暖，无论是寒冬还是炎炎酷暑，微笑总是一道美不胜收的风景。“微笑服务”既有利于自身的愉悦，又能减轻病人的的恐惧与病痛，这等一箭双雕的好事何乐而不为呢?再次，在病人面前要永葆一份不泯灭的自信，假如病人看到你一张自信而稳重的脸庞，他们的恐惧也就减少了一半。因此，自信心是一颗无形的定心丸，无论是医务员本身，抑或是病人，都是必不可少的东西。病人的肯定是我们最大的成就;病人的称赞是我们最大的光荣;病人的疼惜是我们最暖的宽慰;病人的微笑是我们最好的回馈。

**中药学实习报告3**

实习主要内容：

一、实习目标

根据学校对学生的毕业实习要求，我在山东省华信宏仁堂有限公司实习。顶岗实习是人才培养方案的重要组成部分，是理论联系实际的重要实践教学环节，是职业素质和职业能力提高的重要阶段。学生顶岗实习的目标如下：

1.通过顶岗实习，使学生能够把基础理论、基本知识、基本技能综合应用到生产岗位中。

2.通过顶岗实习，使学生进一步了解企业、社会、国情，激励学生敬业、创业的热情。

3.通过顶岗实习，使学生熟悉企业的组织结构及整体运作模式。

4.通过顶岗实习，使学生掌握中西药的销售等情况，明白基本运程。

5.通过顶岗实习，使学生开阔视野，丰富学生的知识结构，培养良好的职业素质与团队精神。

6.通过顶岗实习，使学生进一步提高分析问题和解决问题的能力。

7.通过顶岗实习，使学生完成从在校学习到工作岗位的初步过渡，并为以后从事相关行业岗位群的工作奠定坚实的职业基础。

8.通过顶岗实习，在真实的生产环境下，使学生在药品销售、营销、药学服务等不同岗位上，接受规范的训练，毕业后能迅速地适应相关的工作。

二、实习单位

1.单位地址与规模

华信宏仁堂在淄博市共青团路57-19号，成立于\_\_年6月28日，当时只有五十平方米，药店只有六人，现在已发展的相当完善，药店现有三百多人。十五家分店，在高效的运作下，开展高质量，高水平的医药零售及服务工作，，增强了药店的活力，加快了药店的发展速 。

2.实习单位主要业务

药店主要从事的是一个服务行业，做的是销售，我们公司凭着“品种全，价格低，服务好”的理念赢得了每一位顾客的信任，我们有门诊，可以对患者进行治疗，有中医大夫，服务好每一位顾客。

让顾客选择自己所需要的商品，真正的为每位顾客着想，每月的一号，十五号为会员答谢日，为顾客免费量血压，中药还可以免费打粉。

3.实习单位的历史与发展

华信宏仁堂成立于\_\_年，有着一定的历史，现在随着师资力量的不断壮大，越来越多的人加入宏仁堂，我们公司将在未来开更多的分店，面积也会越来越大，制度也会越来越完善，员工的待遇也会越来越好。

公司将会和其它的医药公司竞争，成为淄博市的龙头企业。

三、实习车间班组环境

我们药店一共有八位，每个人都有自己负责的区域，以及销售任务，店长管理整个门店，中药负责中药的销售与划价，搞好自己所在区域的环境卫生，销售人员完成每天的销售任务，收银人员负责好每天的收银工作，把每天的销售利润，pb以及毛利率统计出来，上报给公司的管理层，公司实行两班倒，交班的为接班的做好工作准备。药店有新员工也有老员工，新员工可以请教老员工。

在这里，可以运用自己所学的专业知识和销售技巧，就可以完成自己的任务，有更多的时间去学习。有一个良好的团队才能把工作做好。同时，中药还可以免费煎，免费打粉。

温馨的工作环境造就了我们那种团结互助的精神，刚进的新员工不管什么时候都能受到老员工热心的帮助。

四、 生产任务及完成情况

我所在的门店是一个刚开的药店，可以学习到很多的东西，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。

五、 我所掌握的技能

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。

六、所学知识与工作岗位的联系

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。

七、自我感受

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。

药店时一个卫生行业，要求要做到干净整洁，商品上无尘土，货架的陈列，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，能够朱雀的了解每种药的功效。

所以，我要继续努力的学习，不学习就会被淘汰，坚持不懈，直到成功

八、建议与展望

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想结合，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，为以后打好基础。

学生签名：赵姗姗

**中药学实习报告4**

十月二十七日，我在民泰药业开始了实习生涯，在生产车间，化验室的岗位学习了各种实践知识，八个月的实习生涯转瞬即逝，在实习期间，我认真刻苦，积极向上的工作，并严格要求自己，做好每一项工作。并将理论与实践相结合，虚心向领导和同事前辈学习，认真努力的提高自己的技能，下面我来总结一下，首先介绍企业概况。

一 民泰药业企业概况;

通化民泰药业股份有限公司前身系通化白山制药八厂，始建于1989年，厂区座落在风景秀丽、群山环抱的长白山脚下——吉林省通化县黎明工业园区。公司占地面积5万平方米，建筑面积2万平方米拥有中药前处理提取、片剂、胶囊剂、颗粒剂等等四条生产线和设施齐全、仪器先进的质量检验中心。

公司现有员工560人，其中专业技术人员128人，具有中级以上各类专业技术职称人员占职工总数比例30%。民泰药业现已成为集科研、开发、生产、销售于一体的现代化制药企业。

经营理念：集中所有资源，在相关领域深入研究、专业创新、专业服务

二实习任务

刚刚开始是在生产车间，然后被调换到化验室，主要学习如何鉴别药品，检验药品的合格与否，以及微生物限度检查。

三实习内容

1. 制备硅胶板，将一份固定相和三份水在研钵中研磨混匀，倒入涂布器上，在玻璃板上平稳的移动涂布器进行涂布，晒干，在105%活化30分钟，备用。

2. 使用崩解仪测定药品的崩解时限，电子天平等。

3. 测定药品的干燥失重 称取药品1克，置于称量瓶中，在105摄氏度干燥至恒重，减失的重量不得超过10%.

4. 微生物限度检察 (1)对所有器具进行消毒，将吸管，平皿用牛皮纸包好，在165摄氏度，高温灭菌4小时，取出，备用。

(2)制备供试样ph7.0氯化钠-蛋白胨缓冲液，取磷酸氢二钾，磷酸氢二钠，氯化钠，蛋白胨，液体样需90毫升固体样需100毫升。培养基，营养琼脂培养基，虎红琼脂培养基，每个平皿约放入15毫升。当配置完成后，将其放入灭菌器中，进行灭菌，121摄氏度，15分钟。放入冰箱中，冷冻保存。

(3) 做实验之前，应用苏尔消毒液对操作台进行消毒，通风，紫外灭菌，用洗手液洗手后，将所需物品通过传递窗放进菌检室，进行实验，操作时要穿洁净服，戴口罩及手套，每个样品至少制备两个平皿以上。

(4)含动物组织的药材，应做沙门菌检查，将10克药粉倒入200毫升营养肉汤培养基中，摇匀，放入细菌培养箱中，18至24小时，取出，吸出一毫升，放入亮绿中，培养，次日，将其取出，用接种环接种在胆盐硫乳，麦康凯琼脂培养基中，培养一天，看结果。

5 学习如何测定及使用悬浮粒子尘埃测定器，以及纯化水的测定。

四 实习感悟

在此实习期间，我充分的运用了学校中所学习的知识，提高了自身的技能，刚刚毕业的学生与在岗就业许多年的老职员相比，无论是在技能上，还是在经验上都远远逊色于他们，我认为，书本上的知识固然重要，但学校应该让学生多接触一些实践，这样，在实习时才能给公司留下很好的印象，这样，我们长白山职业技术学院才能更好的发展起来。

但此次实习也是有许多不足之处，例如，学生在学校时的生活环境，生活方式及理念，都与社会大大的不同，而这仅仅八个月的实习不能彻底的将我们改造成一个正真的工作人员，所以今后，无论在何地工作，都要将身心都融入到这个社会，与之完全融合，成为社会中的一员。

五 实习建议

对于学校的师弟师妹要实习时，学校应和公司领导谈谈换岗就业实习，这样我相信，学生会学到更多的知识，会更好的融入这个社会。

刚刚进入实习单位，建议各位一定要挑选适合自己的岗位，例如，有的同学在学校，中药材验证的好，或者化验学的不错，那就应该选择去化验室，有的喜欢显微鉴别，就应该学理化，口才比较不错的，就应该尝试一下营销专业，想要历练的同学，自然要去车间走一遭，真的让人受益匪浅。此次实习，在此便圆满结束了，感谢学校然我们有了这次实习的平台，感谢学校让我们懂得了工作的艰辛，让我们从学生过渡到了职员。

今后，我们会再接再厉，为我们长白山职业技术学院争光，最后，祝学弟学妹即将的实习能够顺利。

**中药学实习报告5**

转眼间大学四年就快要结束就还剩下一年了，即将踏上社会的我而很懵懂，不知道社会的酸甜苦辣，之前一直是学生，也没有到社会上去实践工作过，这很是不好。终于在即将踏入社会之前有了一次社会实习的机会，我当然不能放过，兴高采烈的去参加实践去了。希望在毕业之前能够了解工作生活的艰辛，在毕业以后踏上社会也不至于无所依赖。

在实践结束以后我感觉这个暑假过得异常的丰富，其中最大的收获就是第一次真正的接触了与中药学专业有关的社会部门，进行了短期的社会实践活动。这次活动让我亲身经历了本专业的工作流程，仿佛是一次模拟的职场人生，受益匪浅。

我们来到了位于区\_\_附近的大药房\_\_店。作为连锁药店中的一家，该点坐落在居民聚居区域，并南临\_\_鞋城等商业街区，北临省医院，东面与颐玛特超市相对。沈河区作为市中心，人口相对集中，交通便利，居民生活水平相对水平相对较高，因此\_\_店在选址上具备了充足的客源，一定的顾客够买力，便利的交通以方便顾客的前来购买和配送中心送货运输。\_\_店的入口设计为封闭型入口，面向大街一面。进入店内，左面为非处方药专柜，右面为处方药专柜。紧贴店内侧的是中药饮片专柜，旁边还设立了一个医疗器械专柜，作为经营的副业以增加销售量。为了充分利用营业面积，在店中央设立了药岛，将柜台销售与货架销售有机结合。药岛和周围的柜台在整个店内形成口字型通道方便顾客从身边两册同时浏览选购药品，缩短了行程。在店中环顾浏览时感觉到\_\_店虽然营业面积不大，但经营药品的品种很齐全。每个柜台都分为几层摆满了各种不同的药品，让顾客有更大的选择空间再与营业员的交流中，营业员具备了基本的医务能力和营业素质。对常见病、所售药品的药理常识掌握很牢固，能依据顾客的口述迅速判断疾病，帮助顾客选准药品。对治疗同种疾病的不同药品之间的差别、副作用等都能详细具体的解释。处方药的销售须严格持医师处方销售。

大药房\_\_店之行，让我有如下三个方面的收获：

1、就是销售人员自身。销售人员要有一定的医务能力、识别顾客的能力、销售技巧和良好的心理素质，给顾客带去高质量的药学服务，以体现药店的核心功能。这也正是目前我们在校大学生在即将踏入社会成为一名医药销售者所应具备的最基本的能力和素质。

2、从经营者的角度考虑，药品销售是以盈利为核心。最初的药店选址应综合考虑客流量、购买力、交通、现有市场和潜在市场等多方面因素，已保障药品有畅通的销售渠道。其次是店面营业场所的设计，一个好的营业场所能够促进药品销售、培养顾客忠诚度并提高工作效率。在设计过程中，应根据行业特点和顾客需求及周边环境等因素，结合各种布局、橱窗、货架的优缺点综合设计，扬长避短，以做到有利于顾客、服务于大众、突出特色、善于经营、提高效率、增长效益。在大药房\_\_店的药品陈设中，让我不足之处在于药品的摆设有些混乱。儿童药品与成人、中老年人药品交错摆设，不便顾客寻找。同时，柜台分层摆设尽管充分利用了柜台空间，但却没有充分考虑群体特点。儿童药品摆在上层，而成人、中老年人相当一部分药品却摆在了下层，往往需要俯下身去才能看清药品。儿童正处于生长期，而中年人特别是老年人视力减退、行动不便，在正常视觉范围内很都会造成一定困难。最后，就是经营策略的选择上。促销策略是会员积分制。当顾客的积分达到一定不同程度时，增予不同的奖品以刺激顾客的再消费。同时在点内粘贴pop广告以唤起顾客注意，渲染气氛。经营者应根据本店自身特点兼消费者的特点选择合适的促销模式增加需求、扩大销售。

3、从经营的范围来看。销售的是药品，具有特殊性的商品，关系到人的健康与生命问题。经营者要具备良好的职业道德。在法律允许范围内正常营业，不能为了谋取暴力而销售伪药、劣药，也不能强卖顾客实际并不需要的药品。由于药品的特殊性，经营者在经营前要持有相关的法律文件如《药品经营许可证》、《营业执照》、gsp认证等。

我们又来到了实习的第二站的第一制药厂。接待员在会议室向我们介绍了药厂的大体概况。第一制药厂建于1949年，是我国历史最悠久的药厂之一。该厂先总共有4种剂型的生产线。其中主要的整肠生胶囊剂销量曾位于全国首位。通过幻灯片，接待员向我们介绍了主要生产线的流水过程，并介绍了其中一些关键的生产设备和近年来厂里引进的新技术与新设备。随后，我们参观了整肠生和青霉素的生产线。药品生产对环境的要求非常高，所以只能隔着玻璃观看里面的工人操作。生产线的机械化水平很高，工人的操作也很熟练。

从第一制药厂的整个参观过程中，最大的感受就是我国的医药产业正在朝着更好、更高的方向积极发展，争取达到国际先进水平。我们将来投身药学事业增添动力和希望。

医药产业被称之朝阳产业，但朝阳产业是需要各方面共同为之努力奋斗的。医药产业的发展离不开国家政府的积极支持，离不开先进技术的基础保障，更离不开科研人员的刻苦钻研。我国药学产业发展起步晚，科研水平不高，目前国内绝大部分药品均为仿制药。这不但不能真正反映国内医药产业的发展水平，也容易被其他国家起诉侵犯其知识产权。最近，国家已投资74亿用于药品研发，创造属于我们自己的药品。作为在校大学生更应该从现在做起，努力学习专业知识，培养科研进取精神。为我国的医药产业发展注入新的活力与力量，让药学产业成为真正意义上的朝阳产业。公务员之家:

暑期的社会实践活动，给了我们更多的接触社会的机会。在这写实践活动中，我感觉自己就像是社会中的一员，在社会中不断的磨练自己，学会如何与人相处，学会特殊的技能，学会更好的容入社会。这一次暑假的学习实践，使我明白了许多道理。“宝剑锋从磨砺出，腊梅香子苦寒来”这次实践活动有苦也有甜，在魔力和充实自己的同时，让我更多的认识社会，了解社会，使自己未踏入社会就已经体会到社会的更多方面。[\_TAG\_h2]

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn