

在医药公司实践的内容与过程(六篇)

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/8c78726078eef5a44e3b0ff6d1a6488f.html>

范文网，为你加油喝彩！

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

在医药公司实践的内容与过程篇一

作为一个医药代表，平时的工作内容即为维护与医生（即客户）的客情关系，通过各种方式加强双方的认知度，增加销售数量。以最好的状态与医生交流，使对方接受你的人，进而接受你产品。说起来容易做起来难，在真正接触这个行业后我才发现我的生存能力是多么的匮乏。

初到，在前辈的带领下，我开始慢慢接触这熟悉有陌生的行业。

医药代表的工作，就是开发与上量，下面简单介绍一下工作的基本内容：

由于医院进药把关严格，药品不像其他普通商品可以自由进入医院，进而被医生处方，最后获得销量。所以，做医药销售首先一步就是要让你的药品进入医院，使医生可以使用你的药品。开发就是为了把你的药送到医院去。要打通的关节有科室主任、药剂主任和管进药的院长等一些相关人员。简单地说就是拿到科室主任的提单，再由药剂科主任和院长签字，最后会在医院自行召开的药事会议上将你的药品购中，允许此药品进入医院进行处方销售。

如果已经开发成功了，也就是说药品成功进入医院的药品目录。接下来你的主要工作是上量，院长药剂主任就不大重要了，不得罪就行了，你工作重点是有你产品处方权的医生。当然，根据药品品种类和使用的不同，一般我们把医生分为门诊医生和住院部医生。门诊医生就是长期在门诊里看病的医生，处方都会由他们开出。而有些药品必须在医院住院时使用，这时你必须联络住院部的医生，使其愿意给你用药，。但是这不是绝对的，要视实际情况而定，只要对销量起促进作用我们都可以争取。让更多的医生更多的处方你的产品才是重点。每天就和那些医生交流沟通，让医生认可你和认可你的品种。

这些只是工作中固定的格式，对于任何一样工作，他都有所谓的工作体制，这里的工作体制就是用固定的格式印刷出来规范及定义一个行业及岗位的不变的方式与定义。然而我们做的销售，而不是文秘。任何规则都不可以在销售行业上来规范我们的行为，只要在不违法的前提下达到销售目的的方式，我们都要学习与借鉴。

销售是一件复杂的事，尤其在医药业。身为医药代表，一定会面对各种各样的压力。在此，我总结了在医药销售中的一些技巧：

临床代表需要掌握系统的专业销售技巧（pss）。专业销售技巧的学习不是通过自身经验而得到的，那样你会走很多弯路。虽然我们学习的都是课本上的一些理论知识，但是我在平时学习的药品知识和管理知识无形中加强我的竞争力。使我对一些较专业的东西接受的会更快。

在医药公司实践的内容与过程篇二

姓名：xx

专业：国际经济与贸易

专业：xx

学号：

指导教师：田运银 老师

关于在三阳医药有限公司药品分公司从事采购员、销售员、保管员岗位的毕业实习报告

实习目的

在毕业进入社会前，将自己的理论知识与实践融合，并找到自己喜欢从事的行业，从中正视社会、正视自己，走出自我，完成从空想到现实转变的第一步！

实习单位及岗位介绍

《三阳医药有限公司药品分公司》，位于武汉市东西湖区。多年来致力与医院托管.配送及服务。以及普药和otc产品的销售。三阳医药与中国的医药事业同步脉动，走出了一条由小到大.由弱到强的民企发展之路，作为崛起在中国医药经济大潮中的一

朵美丽浪花，三阳医药铭记“呵护健康”的行业操守，坚持专业发展的思路，重质量.树美誉，与国内众多知名制药企业建立深度战略合作，逐步健全了本公司的销售网络，形成了“凸显客户价值”的经营理念。

采购员：负责采购公司缺少的药品

销售员：推销并卖出公司里的药品

保管员：保管好公司仓库里存放的药品

实习内容及过程

还没过完春节，我就开始了大学生涯中最后的实习生活。在我妈妈的帮助下，我来到了三阳医药

分公司。刚进这家公司，感觉和我想象的相差比较大，公司大约200平方米左右，里面的员工也不是那么多，大约8、9人在各自的办公桌后面忙碌着。老板微笑着把我带进了她的办公室，简单地询问了一下我的状况后，就让我从公司的采购部这一块开始学起，第一天上班就正式投入到了正常工作中。我们采购部的经理叫张骞，一个非常和善的小伙子，年纪比我大上几岁，待人诚恳，所以第一次见面，他就给我了一个很好的印象。“张骞，这段时间你就带带王智超，他有什么不懂得你就多指导指导，让他在这段时间内熟悉你这块部门的流程。”老板如是说，于是，我们的采购部经理给我的第一个任务就是，尽快地掌握本公司主要经营的药品，和一些药品上的常识。经过一个上午的整理，我的办公桌上就堆出了厚厚的一摞文件，是本公司两年内的药品采购计划，看着上面密密麻麻的药品，心里突然有一种堵堵的感觉。但为了能够尽快的掌握公司的一些基本信息，我也只能咬牙一张一张地背了。经过连续2天的努力，我终于比较了解公司主要采购的一些药品了，张骞考了考我之后，我就正式开始了我采购员的短暂职业生涯。

实习是一个人走向成熟的其中一个标志，从人生平坦的学生生涯跨上崎岖的上班族生活。每天早上六点半，我就要从温暖的被窝里无比艰难地爬起来，八点半准时就要到达办公室里，再也不像以前的大学生活那样松散，一个星期有那么几天可以睡到九点才起，甚至下午没课的时候，还能打打球，和同学唱唱歌，有一个轻松、丰富的课余时间。现在每天一到公司，就要把自己周围的卫生打扫一遍，有时轮到自己值日的时候，还要管理整个公司的卫生，对于我这样一个娇生惯养的人来说，虽然一开始很不习惯，但我不得不承认，这一个小小的制度，正一点一点地改变着我的人生轨迹！

成长是本来就是一段辛苦的旅程，要面对风雨，要经受住诱惑，更要学会承担，负起责任。对于采购部，我一开始并不是很了解，甚至仅仅肤浅的认为只是对于公司所需药品的购买和置办。这几天来中，经过慢慢地接触和了解，才发现原来采购部拥有一系列规范的体系和流程。采购是个繁琐又复杂的合作过程，涉及到销售部、质管部等多个部门的多个环节。首先销售部接到客户订单，客户对我们的药品有所需求，然后销售部会将客户的需求反馈给质管部，质管部会根据客户的订单，在药监局上一一查对药品，如有违禁药品，则会通知销售部联系客户，告知该药品属于禁卖范围。经过一系列核实后，质管部会联系采购部写采购计划，采购计划写好后，采购人员会联系相关药品供应商，在其厂家进货。再在一切计划写好之后，再将计划重新交给质管部人员进行审核，如不合格就得重新联系供应商。在得到质管部的同意后，还要将采购计划交给经理签字，待一切程序完成以后，就要开始准备采购货物了。

一般来说，有的供应商联系好以后，会将药品送到公司的仓库，但有时候我们采购的药品不够多，厂家就会通知采购员自己去取货，由于我是第一次去取药，什么都还不知道，看计划上的药品不是不多，就一个人兴致冲冲地去了，可当我搬起那一箱不起眼的药品时，心里顿时充满了一万个后悔，早知一箱药有这么重，真该多叫几个人和我一起来搬货的。最终以双手发抖双腿发软，换回了这次无知的教训。

每月月中，仓库会进行盘点，目的在于确保账物相符。而月末，采购部则会与财务部进行对账，这一块相对比较重要也比较麻烦。此外，每隔三个月，部门质管员会配合采购员去审核供应商，对供应商进行评分，并确认是否符合公司及客户要求来决定是否继续使用此供应商提供的药品。一些大公司完整的采购流程也许并非如此，或许比我们要更加繁琐复杂，这几天的采购员学习也让我认识到我应该学的，应该做的还很多很多，终于更深的体会到那句常说的老话：活到老，学到老。

2.20号早上八点半，我一进公司，老板就叫住了我，“王智超，采购员这一块你应该学的差不多了吧？今天开始，我就让小骆教教你销售这方面吧”，小骆就是我们公司销售部经理，年纪也不

是很大，是一个很风趣很活泼的人，每天都是一副激情洋溢滴样子。“小骆，这段时间你就好好带带他，让他多熟悉熟悉销售部门这一块的流程吧”，就这样，我立刻从公司里面的采购员变成了销售员。“王智超，你应该已经很熟悉公司主要销售的药品了吧？待会我会把公司里面的销售清单给你看看，让你了解一下我们主要和哪些客户，哪些医院做生意，顺便你留意一下他们一般在我们公司主要进的药品”，我们的销售经理骆婉君微笑着对我说道。于是，我又花了大约两天时间，把公司一年内的销售清单认认真真地看了一遍，公司里面的客户我也基本上有了一个大致的了解。明天上班的时候，我也就正式成为公司的一名销售人员了。

由于我刚踏入这个社会，对于社会上的一些规矩还不是很明白，说话也比较稚嫩，为人处事上也没那么老道，所以经理也没有直接让我和客户接触，她让我先和公司的销售员一起去见客户，让我在旁边多听多看，看看他们是如何和客户交流的，哪些话该说，哪些话不该说，都让我多留意留意，回来的路上，有什么不懂的，就多问问，尽快让自己成为一个合格的销售员。

在我实习的这几天里，我主要负责的是孝感市第二人民医院，这家医院规模虽然不是我想象中的那么大，不过在当地也还算一家比较大的医院了。一大清早，我们就带着几箱药品去了孝感，也许是我们公司长期和这家医院来往，所以我也没接触到什么高层管理人员。几天下来，真是给了我不少的锻炼，当然，主要是身体上的锻炼，因为每次送货都要爬很高的楼层，一箱接一箱地搬上搬下，几趟下来之后，人都感觉腰酸背痛、四肢乏力了。

在医药公司实践的内容与过程篇三

专业：生物技术及应用

学号：xx

姓名：xx

指导教师：xx

实习单位：马应龙药业集团股份有限公司

实习时间：20xx年11月1日-20xx年12月31日

实习目的：1、检验和考察我们对所学专业知识和技能的理解和掌握程度，锻炼我们综合运用所学专业知识和技能，分析解决工作中实际问题的能力。

2、进一步培养了我们调查、分析、研究企业工作中的实际问题的能力，培养其在研究中搜集、归纳、整理资料的能力和理论联系实际，实事求是的工作作风及踏实认真、吃苦耐劳、勇于创新的工作精神。3、通过实际工作中与他人的广泛接触，进一步锻炼我们的表达能力和交际能力，培养了我们的团队意识。4、进一步熟悉企业工作的主要内容和职责要求，做好就业的心理准备和知识储备。5、更好的学习gmp相关规程，了解药品从原料药一直到打包入库到销售的一系列步骤。6、熟悉当前关于自己专业的就业形势，以一个学生的身份进入就业单位，为自己以后的职业做一个更好的规划，看自己适合什么样的岗位，适合什么样的工作。

实习岗位：栓剂包装车间

实习内容：1、早上六点半起床到车间之后把开始的准备工作做好，包括把未包装的盒子、指套、说明书搬出来，按规定的摆放方法摆放好。检查包装盒是否完整，“三期”（产品批号、生产日期、有效期）打印是否正确清楚。2、七点左右洁净区开始出药，检查药的钢印（有效期和产品批号），检查药的数量，每六粒一板，多一粒少一粒都符合规定，属于不合格品要送回到洁净区里面，包装过程中发现任何药品不符合规定都要清理出来，包括药的完整没有瘪药、空壳药、脏药、数量不符合规定药、无三期的药、不是当日当期的药、日期与包装盒不符合的药等，检查无误的药我们按药、指套、说明书的顺序把要放进包装盒子里，药品和说明书指套的摆放都有顺序和正反。3、包好的药按10盒每捆，10捆每件由装箱的工人搬走打包。

4、保证所有用品的整洁有序，保持工位的整洁，包装药品的时候要轻拿轻放，避免拿东西的时候砸坏药，减少损失。5、进出车间必须按规定的着装，

不得不穿工服进入生产车间，工服必须保持干净整洁，不允许不佩戴帽子进入包装车间。6、一天的工作结束之后要把剩下的说明书指套的数量整理出来并记录下来，工位、地面要做好清洁，不要的箱子要拆掉平铺叠放好，装包装盒的塑料箱子收放好，保证箱子外面有标签的要撕掉标签，箱子内部干净无杂物，一箱一盖，贴编号的一侧朝外。7、检查所有地方的电器，水龙头，桌椅无误之后才可以离开。

实习总结：转眼两个月的实习结束了，从开始进入马应龙药业的那一天起就标志着我马上就要从学校进入社会，身份即将从学生转换成社会上的工作者，虽然以前做过不少兼职，但是总有一个学生的帽子在保护着我们这些涉世未深的小青年，不管犯什么错误，主管领导等人对我们都是宽容与理解，学生嘛，年纪还小，还没正式步入社会，什么都不知道，犯错误很正常，现在把错误犯完了已经就不会再犯这样的错误了，这样可以让我们在平时的工作学习中还可以轻松应付。

从那天人事部主管进入我们学校给我们宣传马应龙的时候，我就感觉我的大学生活突然之间结束了，以后就不能再像以前一样这么自由了，每天都会有很多严格的时间安排，更多的是一份责任，一份担当。

初进马应龙，当我从进入厂区的那一刻起就觉得马应龙与别的企业不一样，以前到过药厂参观过，某药厂进去就是一股刺鼻的化学品味道，里面全然没有绿色，树木都由于常年受化学品侵蚀都枯萎了，巨大的反应釜，还有很多废弃的发酵罐之类的到处放着，全然不像一个企业，倒像是一个黑作坊，但是马应龙里面看不出来是一个工厂，倒像是一个干干净净，整整齐齐的花园，到处充斥着各种颜色的花草，完善的基础设施，有规矩有条理，厂区的道路宽敞干净，车队的车停得整整齐齐，并且完全看不到污秽，公司员工之间相处融洽，公司目标明确，所做的所有事都是围绕着四个宗旨：“为员工创造机会，为股东创造财富，为社会创造效益，为百姓创造健康”，始终践行着“龙马精神，健康人生”。

第一天进去就是办一些实习的手续，饭卡出入证等证件要齐全，由于外面物价过于离谱，公司都会给员工福利，在公司内部有平价的员工食堂，正餐都会有免费的水果供应，有免费的热水澡堂，这些体贴员工的做法在其他地方很少看到，也让我们学生进入社会的这个缓冲期比较平稳，不至于大起大落。前两天是关于安全和公司的一些宣传，讲了马应龙的创业史，

还有他一直践行的人生观，哲学观，世界观，价值观。从一个小医馆到后来的集中生产再到主板上市，在制药企业里面有着巨大的前景和说服力，公司主打产品：“马应龙麝香痔疮膏”“马应龙麝香痔疮栓”“八宝眼膏”“八宝眼霜”等等，其中以痔疮膏和痔疮栓为最主要的产品，由于市场上没有或者是有但是效果没有马应龙的好，所有马应龙凭着这两个产品就在世界上面领先其

其他国家的技术，市场占有率高于其他相同相似的产品。

分配车间之后，我和其他几位同学到了六车间，也就是栓剂车间，主要产品就是“马应龙麝香痔疮膏”，进去之后分管安全的领导首先给我们示范了灭火器的用法还有如何在逃生通道逃生，班长再带我们进入车间里面，里面的工人都在忙碌着，传送带传出来的药被拦下来然后按顺序放进包装盒子里面，出来的成品药要求很高，不能有脏药，瘪药，不符合规格的药，空壳药，没有“三期”的药，药品生产日期和批号与包装盒不一样的药都不能包装，需要踢捡出来然后交予班长送还洁净区，刚开始我们很不习惯，虽然有师傅带着教，但是拿笔杆子的我们面对着这一些盒子我们还真是手足无措，不知道怎么把速度提起来，后来我选择是看着师傅包，后来选择模仿，后来证明我的方法是正确的，不仅速度快，而且错误还少，产量提起来了，时间还绰绰有余，从那天开始就正式开始了我的实习，我上中班，下午两点过去，一直到晚上七点半左右下班，刚开始的几天什么都不知道，不知道工服穿着有哪些要求，不知道包装盒应该怎么放，不知道包装好之后应该怎么捆，多少成一捆，每天工作完之后应该做哪些事才可以下班，我们车间的班长是一个30多一点的女性，对我们实习生很照顾，有什么东西不知道地方的或者不知道该怎么办的时候，班长总会马上过来帮助我们，让我们更快的适应这里的环境，身边一起的正式职工也对我们很好，由于跟我们年纪差不多大，她们就像照顾自己弟弟一样的照顾我们，让我们感觉很好。

期间我们还去参观了洁净区，由于药品生产很严格，我们穿上了防护服，只能有一双眼睛露在外面，其余的都是封得严严实实的，参观洁净区的时候，技术员给我们说，严格的生产才会出合格的产品，操作的每一步都会有详细的记录，大到机械设备的使用维护运行状态，小到一块抹布拖把的摆放，洗洁精的用量用法都会严格的记录下来，洁净区是生产最严格的地方。

实习很快就结束了，短短的两个月让我受益匪浅，公司领导的关怀，没有特殊对待，每个员工都有同样的机会，公司严格的管理制度，领导对员工的关怀体贴都让我们舍不得这块地方。不久的将来我们马上就要面临到处投简历，跑招聘会，就业择业，到时候竞争会更激烈，现实会更残酷，只有通过自己的努力才会收获世界上最值钱的东西，获得最丰富的经验，未来的路还很长，我们都要好好走下去，来吧！年轻人们，我们一定要努力奋斗活出自己精彩的人生！

在医药公司实践的内容与过程篇四

本人在两周的时间内在学科老师的要求下圆满的完成了学校规定的实习工作.我是在xx医药有限公司财务部实习的，实习时间是两周。

xx医药有限公司是一个集团公司属下的全资子公司，是一家以医药经营为龙头,科研生产为基础的产,供,销一条龙的现代化企业.公司依托北京政治,经济,文化中心的强大地域优势,依靠集团公司雄厚的实力支持,秉承济民惠民,信待天下的经营理念,以务实,诚信,客户至上的宗旨立足和服务于北京医药市场。

我在这家公司的财务部主要的实习内容包括出纳工作和会计工作,其中有记账凭证的制作,记账凭证的钉制,银行电汇单的填写,对银行对账单的记录,计算印花税等等。

记账凭证是由会计人员对审核无误的原始凭证或汇总原始凭证,按其经济业务的内容加以归类整理,作为登记账簿依据的会计凭证.记账凭证按其反映的经济业务内容或者按其反映的内容是否与货币资金有关可分为收款凭证,付款凭证和转账凭证.

会计人员填制记账凭证要严格按照规定的格式和内容进行,除必须做到记录真实,内容完整,填制及

时,书写清楚之外,还必须符合下列要求:是对经济业务内容的简要说明,要求文字说明要简炼,概括,以满足登记账簿的要求,应当根据经济业务的内容,按照会计制度的规定,确定应借应贷的科目.

科目使用必须正确,不得任意改变,简化会计科目的名称,有关的二级或明细科目要填写齐全,记账凭证中,应借,应贷的账户必须保持清晰的对应关系,一张记账凭证填制完毕,应按所使用的记账方法,加计合计数,以检查对应账户的平衡关系,记账凭证必须连续编号,以便考查且避免凭证散失,每张记账凭证都要注明附件张数,以便于日后查对.这家公司用的财务软件是用友财务软件,所以日常凭证的制作都是用电脑完成的,具体操作方法如下:

1、记账凭证的是对经济业务的简要说明,又是登记账簿的重要依据,必须针对不同性质的经济业务的特点,考虑到登记账簿的需要,正确填写,不可漏填或错填.

2、必须按照会计制度统一规定的会计科目,根据经济业务的性质,编制会计分录,填入借方科目和贷方科目栏,二级或明细科目是指一级科目所属的二级或明细科目,不需要进行明细核算的一级科目,也可以不填二级或明细科目栏.

3、金额栏登记的金额应和借方科目或贷方科目相对应或与一级科目,二级或明细科目分别对应.

4、过账符号栏,是在根据该记账凭证登记有关账簿以后,在该栏注明所记账簿的页数或划,表示已经登记入账,避免重记,漏记,在没有登账之前,该栏没有记录.

5、凭证编号栏.记账凭证在一个月内应当连续编号,以便查核.收款,付款和转账凭证分别编号,对于收,付款凭证还要根据收付的现金或银行存款分别编号,如银收字第×号,现付字第×号,转字第×号.一笔经济业务需要编制多张记账凭证时,可采用分数编号法.

6、记账凭证的日期.收付款凭证应按货币资金收付的日期填写;转账凭证原则上应按收到原始凭证的日期填写,也可按填制记账凭证的日期填写.

7、记账凭证右边附件×张,是指该记账凭证所附的原始凭证的张数,在凭证上必须注明,以便查核.如果根据同一原始凭证填制数张记账凭证时,则应在未附原始凭证的记账凭证上注明附件××张,见第××号记账凭证,如果原始凭证需要另行保管时则应在附件栏目内加以注明.|||

8、对于收款凭证或付款凭证左上方的应借科目或应贷科目,必须是现金或银行存款,不能是其他会计科目.凭证里面的应借科目或应贷科目是与现金或银行存款分别对应的科目.

9、记账凭证填写完毕应进行复核与检查,并按所使用的记账方法进行试算平衡.有关人员,均要签名盖章,出纳人员根据收款凭证收款,或根据付款凭证付款时,要在凭证上加盖收讫或付讫的戳记,以免重收重付,防止差错.

制作完记账凭证以后还要必须把凭证一一的打印出来,然后把对应的相关票据贴在打印后的凭证后面,具体的操作如下:胶水抹在凭证背面的右上角以便贴凭证相应的票据,贴完票据后如果票据比凭证要大的话应按凭证的大小把票据整齐的叠好便与以后的装订,之后要按凭证业务号的大小有序的把凭证排列整齐,这样如果以后要查找也方便许多。

在医药公司实践的内容与过程篇五

“光阴似箭，日月如梭”，转眼间我离开学校已半年了，走进工作岗位的感觉就是和在学校有着种种差异，但是我在华晓医药物流公司实习也挺好的。公司为我们安排了实习岗位，我们也几乎在所有的普通岗位上实习过，而我是十个实习生中实习岗位最多的一个。接下来我将我在华晓实习的岗位以及学到的东西做一下总结。

养护员：养护员（又叫验收员）就是将公司购进的药品进行质量检

查的岗位，如果药品没有质量问题以及没有受到外来不良因素的破坏，则可将药品安全入库；反之则要求厂方的送货员将药品带回。这份工作讲求的是细心，细心，再细心。当药品进入验收区域时，我们要根据厂方送货员的送货单来打印验收单，要对药品的品名，规格，产地，效期，数量进行核对，并且还要对药品进行抽样检查，50件以内的药品抽2件检查，每件药品如果有上中下三层，则每层需要随机抽取2个进行检查；50件以上的，每增加50件则多抽1件，以此类推如果被检查的药品有挤压变形，被污染等情况，那么就不能入库。这个岗位大概是十天实习时间，虽然时间不长，但我也学到了不少东西。

复核员：复核员可以说是物流中心最耗体力的岗位，但是即使是这样，也有许多员工在这个岗位上干了七八年甚至十几年。公司安排我们在这个岗位上也是实习十天左右，每天我们的工作流程是：签单——一次拿3份单子——记下�单子的数量（用做工资考核）——将发货单发给散货区——进行复核——将收好的药品运到拼箱台进行拼箱（其中有许多细节和注意事项）——将拼好的箱子运到待运区，接着重复以上的工作流程，就这样来回的奔走，每天两条腿就受累了，不过虽然累了点，但是能学到东西是好的，在学校上课总是听老师在讲台上讲着冷冰冰的药品名，可是在这里我能看到这个药品是什么样子的，它有什么功效。。。这让我对药品有更深的了解。

第三个实习岗位：

发货员：物理中心一共有十个散货区，分别是散1，散2，散3。。。散10，每个散货区的药品种类是不一样的，例如散1几乎都是注射针剂。而我在散4，5，8呆过，每天我们要根据复核员发下来的出库单在相应的货位架上拿出药品，如果很忙的情况下，这个是要讲求速度和准确性，所以要想成为一名合格的发货员必须熟练的掌握每个药品所摆放的位置，并且在发货时能快速准确。我想就这短短的实习时间只是让我学到到点皮毛而已，成为合格的发货员还有很大距离呢，不过我会对自己负责，认真耐心的像老员工学习的，争取自己做到最好。

结算员：前面的三个岗位的实习用了一个多月的时间，我们被调到办公楼实习，在做结算员之前，我也在开票中心实习了将近两个星期，下面我会联合后来的工作再介绍。结算员的工作流程是：按照不同的线路将单子分在篮子里——将路线分给个人——个人按自己的线路打印单子并且做单子——下午三点半左右排序（如果在忙的情况下中午也可以排）——整理税票申请单（交到财务部打印税票）——生成税票及维护税票（打印出税票清单）——打印回执单并将回执单与发票和提货联整理在一起——打印总单子（单据和现金）——将做好的单子带到物流中心并将税票和单子给送货员及要他们签字。这一系列的程序就是结算员每天的工作，刚开始这份工作时还有热情，久而久之，这种热情被枯燥的工作所磨灭了。不过仔细想想每一份工作都是这么回事，只要自己态度端正，再枯燥的工作也会被自己制造出乐趣的。我相信自己是可以的。

网络营销员：说句实话，我自认为没有能力去胜任这份工作，可是阴错阳差的是我偏偏在这个岗位上实习时间最长的，也许是老天给我这个机会让我走出自己的小天地，而去走向充满色彩的大

世界。这个工作主要是与客户进行交流，并且要向客户推销我们的药品，在其中我们必须要热情耐心的解答客户的每一个疑问。我们还必须记住哪些药是不能开给那些医疗机构的，如果一直以来在你手里订货的客户突然不订货了，那我们必须要分析原因，是我们的价格高了，还是其它什么原因，这些需要我们营销员自己调查，总结并向上级汇报。其实我的这个岗位分两个地方实习的，一个是主要针对药店，卫生所等小型医疗机构，另一个是针对盐城市内的医院销售，例如盐城是第一人民医院，阜宁县人民医院等等。这两个相比较我比较熟悉后者的工作。不过这两个分界不同的同一个岗位都让我学到了在课本上学不到的东西，它将是我踏上真正工作岗位的一笔财富。

以上的这些岗位都是我在华晓实习过的，这让我学到了许多对我未来工作有帮助的东西。我很真诚的感谢华晓给我的这些难得的学习机会，更加感谢学校给我的这个实习单位。我相信有了这些东西，我的未来之路会更好的。

在医药公司实践的内容与过程篇六

这次实习，让我打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础，对我而言有着十分重要的意义，更重要的是学习如何将理论知识应用于实践，学习将工作做到尽善尽美。在社会上贡献出自己的一份力量。将来无论在什么岗位上，都会努力上进，都会做一个对自己，对工作负责任。

1.1实习单位简介

河北爱普医药药材有限公司坐落于河北省石家庄市国家级高新技术开发区天山大街南段，享有便利的信息和交通优势。公司成立于20xx年3月，5月份通过了河北省药监局gsp认证现场检查，7月份取得了认证证书。公司注册资金500万元。公司经营进口、国产、合资厂家不同规格的各类中西成药、化学药品、医疗器械、化学试剂、保健用品等4000多个品种，其中区域优势品种就有200余种。公司秉承“诚实守信、稳健经营、务实创新、追求卓越”的经营理念，坚持以战略管理为核心，以业绩提升为目的，以规模管理手段为内容，持续观念创新，制度创新，管理创新，以市场为导向，以品牌和文化为根本，以效益为中心。公司本着以客户为核心的个性化服务理念，以健全的质量体系、快捷的速度、最低的成本和完善的服，满足客户的需求，以完善的基础设施和专业化服务，赢得了客户的长期信赖。公司还建立了科学的选人用人机制，对内公平，对外开放，营造良好的人际氛围。用企业的价值观来塑造人、凝聚人。用企业的战略鼓舞人，实现人力资源的最佳配置，为员工提供施展才华的平台。通过经济运行质量的提高、销售网络覆盖面的扩大，迅速提升区域竞争力，实现超常规发展，20xx年实现销售收入二亿多元，成为区域内的龙头企业之一。公司还具有良好的终端网络，在全省已与一千多个药房，九百多个厂矿医院、军区干休所、社区卫生服务站以及个体门诊建立了良好的业务往来。针对石家庄市区，公司专门成立了市内配送库，配有21名员工，8部车辆专门配送，保证药品在二十四小时内配送到位，赢得了客户的一致好评。相信在未来的几年里，经过跨跃式的发展我公司将成为华北地区网络最全、成长最快、实力最强的医药批发企业。

1.2实习目的及意义

- 1、检验和考察了我们对所学专业知识和技能的理解和掌握程度，锻炼了我们综合运用所学专业知识和技能，分析解决工作中实际问题的能力。
- 2、通过实际工作中与他人的广泛接触，进一步锻炼了我们的表达能力和交际能力，培养了我们

的团队意识。

3、进一步培养了我们调查、分析、研究连锁企业工作中的实际问题的能力，培养其在其在研究中搜集、归纳、整理资料的能力和理论联系实际，实事求是的工作作风，及踏实认真、吃苦耐劳、勇于创新的工作精神。

4、进一步熟悉连锁企业工作的主要内容和职责要求，做好就业的心理准备和知识储备。

5月9日——5月27日

河北爱普医药材有限公司

出库员 兼 拼箱员

1、了解企业的经营思想和战略方针，了解企业制度形式、组织机构设置情况，分析其存在的合理性。

2、了解并分析企业的经营项目和内容，了解企业是否重视市场调查工作，是否建立起科学的市场信息收集和信息管理系统，企业市场信息的来源渠道是什么，市场环境对营销活动的影响。

3、了解各部门的职能和管理控制措施，思考各部门职能是否得到了充分的发挥。

4、重点了解企业的采购、物流、销售情况、促销情况、定价情况、运营情况，观察并思考企业工作人员遇到问题的解决措施。

5、了解并分析企业管理中的困难和障碍，思考解决的措施或方案。通过完成上述实习内容，对企业建立起完整、全面、清晰、深入的认识。

1、仓储物必须保证无霉变、无损坏。

2、仓储物资应按规格型号，按品种分类保管，不准乱放。

3、仓库单据的记录要与实际相符。

4、搞好仓库的“四防”工作，确保仓库安全。

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](https://www.wtabcd.cn/fanwen/)开发