



2016年1月1日
总第105期

神奇大健康

中国驰名商标
神奇商标

贵州神奇投资有限公司

缤纷元旦 礼赞新年



贵州神奇药业有限公司



神奇竞艳写风流

新年贺词

贵州神奇董事局主席 张芝庭



2016，阔步走来！

在这风云际会的节点上，远眺前方，心绪怡然。刚刚过去的一年，我们步履雄风、尽展风流，收获成功与喜悦。

值此良辰，我谨代表神奇集团董事局，向各位同事致新春的祝福：新年新愿，心想事成，阖家幸福！祝与神奇风雨同舟的朋友，财运亨通，其乐融融！祝广大消费者福寿安康，吉祥如意！

回望2015，新常态彰显中国经济新趋势，新常态下，中国经济从要素驱动、投资驱动转向创新驱动。大众创业、万众创新的烽火燃烧在中华大地，“互联网+”、“中国制造2025”比翼齐飞，推动信息化与工业化深度融合，新技术新概念新业态方兴未艾；国人以“创新、协调、绿色、开放、共享”五大发展理念为遵循，孜孜以求、不懈奋斗。神州大地，风展红旗如画。

回望 2015，神奇人坚守内心深处的那份信仰、那份情怀、那份执着，保持战略定力与战略眼光，神奇事业蹄疾步稳、行稳致远，开创出新格局新气象。

这一年，神奇制药疾驰前行，百折不挠，辟出新天。产品营销以“4个建立”为抓手，努力践行公司方略，可控终端销售体系、终端促销队伍、专业 KA 团队、信息化平台已然建立，日趋完善，将终端客户、终端队伍和消费者紧密链接，促进神奇系列 OTC 产品零售市场快速增长，扩大市场占有率，提升神奇品牌力、影响力，圆满完成年度计划。与此同时，与利益相关方精诚合作，处方药销售额比去年同期增长 26%。

这一年，站在互联网+的风口上，神奇制约思维超前，凭借独树一帜的营销理念和创新精神，在医药行业走好互联网+这步先手棋，可谓风生水起。一是，借助“神通广大”平台，进行产业链的延展工作，拉近与经销商、消费者距离。二是，大胆弄潮互联网，荣获“最具数字营销创新精神品牌”奖、金鼠标奖。及备受互联网及广告营销界关注的“最佳视频营销创新奖铜奖”。借助互联网，迅速提升企业知名度、

美誉度。三是，强基固本，贵州神奇药业喜获国家知识产权优势企业，为企业驰骋市场增添亮丽名片。

这一年，龙里分厂坚守高质量、高效能，生产放心药，为光大神奇品牌不懈努力；厂领导注重实效，以理想、信念教育员工，开展多种形式的岗位培训，致力提升员工的综合素质，从源头上讲好神奇故事。

这一年，贵州医科大学神奇民族医药学院春华秋实，第一批毕业生融入振兴中华的主旋律；菁菁校园风华正茂，莘莘学子注重个人素质培养和价值观的塑造，一批青年学子成为光荣的共产党员；学院开展的职能技术培训，让毕业证书与技能证书“双证”辉映，增强学生跨入社会的竞争力。省教育厅年终考核，学院在 8 所民办高校中名列前茅。

这一年，贵阳华美达神奇大酒店、贵阳和舍精品酒店借力多彩贵州品牌，内强素质，外塑形象，广开财源，携程网点击率排座次，两家酒店均进入贵阳酒店业前十位。圆满完成年度计划。对员工开展的各种培训达数百次，以此凝聚人心、增强信心，赢得未来。

“凡是过去，皆为序章”。今年是“十三五”开局之年，新一轮改革创新波澜壮阔，势不可挡。自然的发展就是物竞天择，企业的成长就是大浪淘沙。随着互联网+向各行业的渗透，互联网医疗、互联网教育、互联网金融等横空出世，冲击力空前，谁能生存下去谁赢。作为在医药行业较早与互联网结缘的神奇制药，须找准定位，持续发力，大刀阔斧的改革，以期尽快适应改写的游戏规则。

创业的黄金时代已掀开，神奇要在用人机制上奉行人才强企战略，不拘一格选人才。对内，形成能者上、平者让、庸者下的用人机制，让业务精、有激情、有创新精神的干部得到重用；对外，“择天下英才而用之”，习近平总书记说，人才是创新的根基，创新驱动实质上是人才驱动。必须在一些关键领域选拔招聘一批人才，确保企业长青。

做企业，需要创新意识、创新精神、需要敏锐的商业判断力，既要临渊履冰的谨慎、也要放眼长远的胸襟，上下同欲，攻坚克难，方能在商业模式的爆炸式创新中获得重生。

人生需要信仰驱动。学院要在塑造青年学子世界观、人生观、价值观上着力，培养造就一大批高素质创新型人才。为中华民族的伟大复兴，为中国的崛起，为“两个100年”的奋斗目标，奉献一所高等学府的责任与担当。

墨子说：“志不强者智不达，言不行者行不果。”人要脚踏实地坚强意志言行一致，这样凡事才会如你所愿，做企业如是。

共享是共同价值的必然，企业好大家才会好，神奇愿为员工建立一个温暖的家园，为广大消费者、经销商构建一个双赢的平台。那么，让我们为共同的愿景，砥砺前行！



潜心砺炼 厚积薄发

—记金桥药业有限公司 GMP 知识大赛暨拓展活动

金桥药业 罗家宇



2015 年 11 月，金桥药业组织开展 GMP 知识大赛和拓展活动。

为了贯彻落实生产中心在 GMP 后时代提出的“创新提升、确保执行，严控红线、持续改进”以及实现 GMP 三步走的战略规划；为早日实现“GMP 常态化、全员化”，营造一个积极主动学习 GMP、运用

GMP，同时，充分展示金桥药业员工团队协作、携手并进的良好氛围。

本次活动由质量保证科和生产科组织策划，在活动开展期间，得到了生产中心各级领导的关心和大力支持，以及各部门的通力协作，才使得各项工作顺利开展，并最终取得圆满成功。

本次开展的 GMP 知识大赛分为个人赛和团队赛两种比赛方式，个人选拔赛共有 90 名员工报名参加，团队选拔赛共有 7 支（每队 3 人）参赛队。比赛由组委会统一出题。其中，个人赛前三轮采取闭卷考试逐步淘汰方式进行，第四轮由 12 名优胜者进入决赛，比赛采取必答题、抢答题、易错读写题、趣味题等方式，经过紧张、激烈的角逐，最终第一名被仓储科余桂平夺得，捧走“金桥学习之星”奖杯，第二名分别被

生产科夏忠琴和设备动力科杨开平获得，第三名被质量保证科彭继宾、质量控制科熊琴和仓储科肖星获得。

团队赛由 7 个部门组成 7 支队伍（每队 3 人）参赛，比赛采取必答题、抢答题、找茬题、简述题、趣味题等方式，经过激烈的拉锯式争夺，最后，质量保证科团队获得第一名，质量控制科团队、综合制剂车间团队分别获得第二名、第三名。



质量保证科



质量控制科



综合制剂车间

大赛始终在紧张而有序中进行，与其说是比赛不如说是掀起了金桥药业员工学习 GMP 和运用 GMP

的热潮，为提升金桥药业 GMP 的整体管理水平打下了坚实的基础。



为了磨练员工的意志，培养员工团队协作和相互帮助的精神，金桥药业于2015年11月26日在金萃湖度假中心开展拓展活动，本次活动共有120多人参加，临时分成5个队活动小组，各小组在规定时间内

内选出队长、取队名并喊出口号，为了能展现员工团结协作能力，组委会组织丰富多彩的节目，有袋鼠跳、球行千里、搭桥过河、千里传情、坐地起身等节目。



活动中赛出了友谊，赛出了团结，赛出

了金桥药业员工蓬勃向上的精气神!



浅谈对企业文化的认识

神奇药业人力资源部 赵胤



曾听说一位老师对正在找工作的学生支招，教他们如何去对付做招聘的 HR，谈到在询问企业问题的时候，最有效的是询问这个企业的企业文化是怎样的。因为企业文化本就是一个难以琢磨的概念，所以在一般情况下，是很难回答的。而在自己实际的招聘过程中，确实遇到过这样的求职者，在询问问题的时候问到了公司的企业文化，也许他是想为难一下招聘者，但是也有可能其确实想要了解企业的精神家园。

企业文化，或称组织文化，是一个组织由其价值观、信念、仪式、符号、处事方式等组成的其特有的文化形象。企业文化是企业为解决生存和发展的问题而树立形成的，被组织成员认为有效而共享，并共同遵循的基本信念和认知。

企业文化对一个企业来说，不管是否去总结概括过它的实际表述，它都实实在在的存在于那里，悄无声息的影响着公司，影响着员工做事的动机、心态和效果。



第一次听说企业文化的概念，是在海尔公司的宣传中，他们曾有这样一个描述，在公司的所有人行通道中，不管是平直的走廊中，还是在上下楼的楼梯上，每个人都会自觉的靠右走。这是我对企业文化最初的认识，企业文化就是员工自觉形成的一种行为规范，一种自觉的意识，在其中最重要的是“自觉”二字。随着工作时间的逐步增多，对企业文化的概念，也在逐渐的发生着改变。

对企业文化的认识形同于对家庭文化的认识，没有对错之分，不去概括总结其也是实际存在的，只是它的这个实际存在对于公司目标的实现的促进意义有多大的问题。在我看来，家庭有家庭的文化，它追求的是家庭的温馨与幸福；企业有企业的文化，它应追求的是员工的良好心态与做事的效率，把个人价值观融入企业的价值观。

企业需要发展，需要企业中各个环节突出的价值贡献与紧密配合。生产与销售部分直接承担着企业的

利润体现，产量的大小与利润的多少，是其直接的价值体现，可以用数字的多少来衡量的。但是对于行政职能部分的价值却不能用数字来体现，那要如何去衡量呢？行政职能的本质意义体现在服务与防风险上，是否积极、服务速度的快慢也许是衡量它的一个方向所在。那么企业员工的积极与效率建设应该是一件有价值的事情。

企业文化是一种氛围，也可以是一个工具，在积极性与效率的建设上，应有其价值所在。潜在的影响每个工作的人。若能够将这种氛围塑之以型，将积极的概念、效率的概念溶于其中，让积极与效率形成一种氛围，相信时间一长，成为习惯后，企业的工作效能将会得到较大的提高。

积极与效率的建设不仅能使企业的工作效能得以提高，也许还能够从根本上激发公司职员的内生动力，切实达到企业与员工共同发展的目的。

莫让流年负青春



蓦然回首，年轮又三载。告别墨香袅袅的校园，踏在新生活的门槛上——实习生涯已然启幕。

从此，天天都是现场直播，无奈，人生没有彩排。潇潇红尘中，你该怎样表演，全在一念间。歌德说，谁若游戏人生，他就一事无成；谁不能主宰自己，便永远是一个奴隶。实习可谓直面社会的第一次彩排，憧憬、惶恐、忐忑，在人生的重要节点上，谁能安之若素呢？

庆幸的是，你们生在这个伟大变革时代，祖国繁荣昌盛，新经济、新技术一日千里，新概念、新业态风头正盛，“大众创业、万众创新”星火燎原，互联网+成为企业发展的先导力量。如此崭新气象，英雄当有用武之地。

庆幸的是，你们是天之骄子，

在你们身上，寄托着父辈的期望，寄托着祖国和人民的期望，“两个100年”宏伟蓝图的实现，中华民族伟大的复兴梦，将在你们这一代人手中变为现实。

莫犹豫 莫彷徨、脚踏实地走下去。因为，生命的道路上永远没有捷径可言。无论是车间、或是奔波在药店，抑或是乡间小诊所，烈日酷暑或是冬日严寒，你在诠释生命的意义，为人生的未来打牢根基。

编辑这批实习生的文章，王轩同学的结束语写道：“总之神奇的舞台留给你了，就看你会不会唱戏？”

是的，站上了舞台，在岁月剪下的最美风景里，秀出自己的风采。

神奇锐评

心灵的成长

神奇学院药学系

湖北市场荆州区域实习生 王轩



什么是销售？其实莫过于两个字：坚持。

销售就好比是一条到处布满艰辛的道路，路途中有你想象不到的坎坷，正因为这些的坎坷，才能使我们的心灵逐渐的成长起来。经过一次又一次的尝试，一次又一次的积累，一次又一次的失败，最终让我慢慢变得强大起来，刚开始的不顺，不敢面对客户，没有多大的底气，在药店门口徘徊犹豫不敢向前踏出那一步，怕做错事，心中有很多的顾虑，自己心里也明白不可以这样下去，要给自己定位，你定什么位

置你的收获就有不一样的发生，我们经理杨林常说：不要怕做错事，就怕你不敢做事，出什么事还有我顶着，我解决不了的还有谢总在，所以不要怕，大胆的去。俗话说的好，“师傅引进门修行靠自身”没有哪一个人天生就是干销售的料，都是在风雨中摸爬滚打磨练出来的，舒适安逸的生活是留给庸人的，一个人要想进取，必须要有一颗坚强的心，我们每天所面临的人和事是不一样的，我们要从不懂的角度去看去想，这样才可以很好的解决问题和应对问题。

位置是一个关键，我们谢总常说，你们实习生不要老是把自己定位在实习生的位置，这样你们是永远也无法成长起来的，自己学会的东西，将来不管走到哪里都是有用的，世上不缺少人才，缺少的是相关的工作经验，一个人要想成长，就只有不断学习，不断超越自己，才能在这个社会立足。在学校我是学生的身份，在离开学校坐上去湖北的动车，这一刹那间我想到了很多，担心到了地方会有很多自己不敢想的事发生，带着一颗忐忑心来到武汉，见到杨经理（杨林）再见到谢总（谢棚），心很激动同时也很紧张，谢总开口的问候和杨经理的关心，让感觉到是那么的舒畅，一切的担忧随风飘去。谢总告诉我们，丰富的经验是自己的财富，销售是很辛苦，但吃苦受累可以让你从中学会很多东西，这些东西会让你受益一生，也是一生的财富。

俗话说万事开头难，这句话我们都不陌生，可是却是那么的陌生，我为什么要这样说，是因为生活给了我一记大耳光，让我深刻的明白什么才是真正的开头难，来到一个陌生的城市，一切还得靠自己，第一天杨经理给我们的任务就是考察

地形，我们就当是旅行了，快快乐乐的完成了任务，由于是菜鸟中的菜鸟，老大们决定先把我们投放在武汉大熔炉里，练一练，把我们练成孙猴子，每天跟着前辈们跑，学习他们的经验来弥补自己的不足。在武汉市场呆了一个多月，和前辈们打得火热，他们都很照顾我们，每天跟着他们学习东西真的是人生中的另一个新篇章。

记得有一次我跟随武汉市场的一位精英，田文大哥，又名叫“田叫兽”，至于为什么叫田叫兽这就不细说了，田哥把我带到一家连锁，然后就告诉我他要去接他们张老板（武汉市场周边区域的张经理（张园，园姐）他告诉我自己去尝试去和店里的店员沟通，和他们聊聊天，看是一件简单的事，却是难以上青天，不知道怎么开口，一口一口深呼吸，终于踏出哪一步，和店员聊上，查看了库存，找到了店主，由于库存量少，想叫店长请货，店长直接回复我，这不是他负责，是由他们总部统一配送，其实我也知道这是拒绝我，因为我和他又不太熟悉，有没有客情，虽然我碰壁，但我至少来说踏出那一步，成功往往就在这一



我们的思想总是在过去和未来，
但我们的身体和呼吸却永远是在当下的。
——摘自《遇见未知的自己》

小步，很感谢田文大哥给我的这次销售的第一课，在武汉的这些日子里，我感受到一个大家庭的温馨，谢总亲自下厨，那手艺比五星级大酒店的大厨都要越高一筹，从他那里我学会一样菜，不过还没有尝试做过。对了，还有园姐的那一道菜真是让我回味无穷啊，不说菜了，越说越饿，时间就这样过去，武汉的生活也随之而过，深深留在心里，很快就要下到自己的市场了，真正的挑战才开始。

话说荆州是刘备的地盘，但我不想做关云长，不想大意失荆州，从此朝九晚五，奔波在各个街道，不管天晴还是下雨，我们总在不停的忙碌着，忙碌的生活会让你失去发现身边的美，但优雅而清晰的生

活会让你失去更多的美。每一天都会遇到不同的问题，很多客户是直接不给你脸色的，不管怎么样我们都要去面对，做销售就还是一句话的事，把脸放在家里，就不要脸了，领导敢把一个市场交给你，就不怕你做错。一位敢让你去做，放手让你去闯，这样的领导是一位值得陪他打天下的，销售是锻炼人的，每天都很辛苦很累，在这样的条件下都可以坚持下来，以后不管从事什么行业都会成功一半。

我理解到要怎样才可以把我们的货卖到客户手里，从商业走，其实商业就是个大水池，二级商就是一条运输管道，终端药店是水龙头，要想客户喝到水，必须打开水龙头，从而可以知道，终端药店才是重中

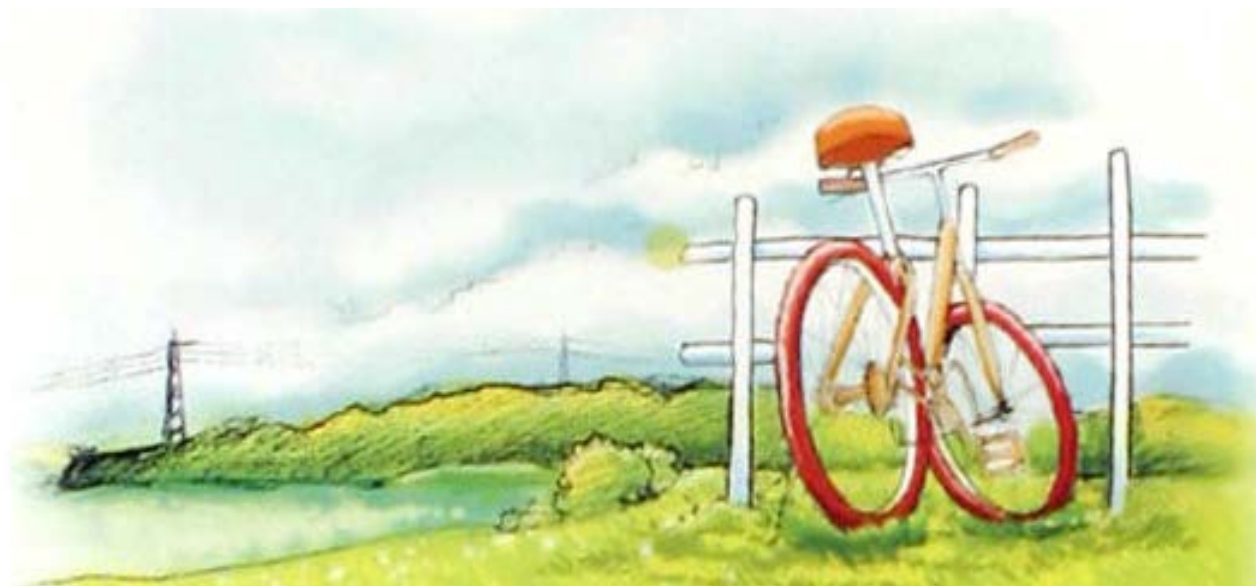
之重。怎样做好？莫过于，多跑，碰壁，再碰壁，坚持坚持再坚持，注意观察，做好每一笔记录，反复穿梭在每一家药店，要让他们一看到你就知道你是哪一个厂家的，同时也要做好客情，用真心和真诚去感动你的客户，你要让他明白你是来给他送政策的送钱的，不要总被他们牵着走，一个知名度大的老厂家，是有口碑的，不要怕一家药店对你的拒绝，你要明白不做他家我们公司不会倒，不要怕说错，错啦，下次重新谈过，成长不总是在每一次错误中得来的嘛。

在这几个月中，我也有消极的状态，每当这个时候我都会记住一句话，如果我是老板你会聘用现在的你吗？这个是我一直问自己的话。生活不可能一帆风顺的，有开心的

伴随就有另一面的存在，不是每一笔都可以写美好，就因为难得所以才倍加珍惜，要想描绘出精彩的人生，就必须先描写出深沉的黑暗，人生在于坚持，总会看到不一样的天空。

作为即将成为湖北市场的一员，我很幸运，在这段时间里，我懂得肩负的重担代表着责任与担当，明白我的未来是什么？其实未来就是朝着自己本心的目标前行，坚持不懈，和那一份执著，我不会孤单，因为我不是一个人，我还有我们的团队，新的生活让我不能停留，回头一看，这是一次心灵的洗礼，成长的萌芽，新时代的开启。

海阔凭鱼跃，天高任鸟飞，总之神奇的舞台留给你了，就看你会不会唱戏？



新的生活 心的感悟

神奇学院药学系

江苏市场销售内勤实习生 陈庆庆



时光飞逝，实习的日子一页一页地翻着，转眼，由夏天一下翻到了冬天，回想过去的日子，是我从青葱校园走向复合型社会的过渡期，也是我人生历程中很重要的一个转折点！

还记得那是一个阳光明媚，风和日丽的日子，我拖着两个大箱子，怀揣着对未来美好的期盼，对新的城市、新的生活的向往，同时，带着吃苦耐劳的准备，我来到了江苏

南京！一个没有北上广城市的繁华，也没有南方城市的恬静节奏。

我的实习岗位是：神奇药业江苏市场南京办事处销售内勤，虽然在神奇学院里待了3年，但是对神奇集团并没有什么详细的概念。为了不成为一问三不知的书呆子，我开始在同事、学长那里了解，从资料上、宣传册里学习神奇的企业文化、产品知识等。

在领导的关心支持下，在同事的热心帮助下，通过自身的不断努力，我很快适应了环境，适应了工作岗位。销售内勤这个工作没有想象中的那么简单，也没有特别繁琐的事情，但是，这是一份离不开细心、耐心和专心的工作！

细心：最让我头疼的就是销量统计表，每个月，每个主管的销量统计表都要经过我的汇总，若稍有不慎，牵扯的就是有关费用的问题了。不能多，不能少，不能错，只能准确；多了，公司核不出来费用；少了，终端人员拿不到费用；错了，那就……所以，我除了细心还是得细心！

耐心：我在给领导和同事准备资料，或者核对费用统计表，以及向公司申请资料等等，都是需要具备足够的耐心。特别是刚刚开始接触这些陌生的事情，不知道从何下手，当然，我也会犯一些低级错误，一次不行就来第二遍，第三遍……直到成功为止！俗话说“失败是成功之母”，我就是这样一遍一遍在失

败中总结经验、教训，最后把工作做好了。

专心：说实话，我接触到的工作每一件都必须专心的完成，不能三心二意，因为我接触到的都是数据、报表，这些直接影响到费用，哪怕是一个小数点也不能出错！我只能专心、细心的完成我的工作。

当然，我能顺利完成我的每一次工作都离不开领导的支持与信任，也离不开同事之间的配合与支持。大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能经受风吹雨打的花朵，通过在神奇实习磨练，我深深的认识到这是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，我们只有正确的深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实习中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实习中成长，并有效地为社会服务，体现大学生的自身价值。



不断更新 超越自己

神奇学院药学系

福建市场实习生 田利冬



对于一个即将跨入社会的大学生、选择销售学习经验是我的最初目的。刚踏入这块领域急于求成总是很自我的展现自己，证明自己是每一个热血青年都想去做的事，往往如此，然而业绩却成为了我们衡量自身的标准，刚开始做得很差，时常总感觉自己在绝望中挣扎、时常也给自己找借口我做不了“那是因为……”，在给自己找借口的同时，已经变得相当的消极了。其实祸根并非完全来自外界因素，也有自身因素，或许对于一个充满希望的年轻人来说，找个借口让自己坚持下去并不是一件坏事，因为我知道踏出大学校园我就没有挥霍青春的资

本了，尽管知道未来的每一件事情都会促使我们走向成熟，既然无路可退，那就欣然接受吧。事实说明付出总会有收获，在销售过程中也有不少体会。

一、要户第一，做有价值客户的生意

作为一个销售人员，我们的时间是有限的，所有来店的客户都是有希望成交的，而在一天的时间里个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些因客观原因非要置后合作的客户身上。首要的事是对客户进行分类，从而在最短时间内找到一些重中之重的客户。

二、知彼解己，设身处地的沟通原则

在与新客户第一次亲密接触后，我们一定会碰到许多难缠的客人，误解也会产生诸多问题。当遇到这样的一些障碍时，我们不能先去抱怨客户，他不够理解我们。事实上我们是有可能挽回这些客户的，虽然达不到百分之百的成功率，但我们采取一些措施努力后，事实证明我们将大多数的客户，争取回来了。如何先理解客户呢？那我们必须先要进行区分对待，对于新接触而抗拒的客人来说，关键在于别太在意他说什么，甚至可以认为他们这只是一种托辞罢了（别忘了，客户他的思想也会随时在变的，永远没有一成不变的客户）。我们只需记得我们得将我们产品的优点亮点告诉他。你会很惊奇的发现客人的态度慢慢转变，这样，机会来了。

三、不断更新，超越自己

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。作为一个销售人员，如果不懂得随时提升自己，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的

汲取新知识相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的。我相信一点，一个人的能力总是有限的，同事之间互相交流各自所拥有的丰富经验尤为重要。下次我可以用在相类似的客户身上，我们就有更多成功的把握了。我们也可以从同行那里学到知识，那样才能“知彼知己，百战不殆”，在竞争中，让自己处在一个有利的位置。我们要不断的超越自己，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，精力涣散。与自己比赛吧，你在不断超越自己的同时，很可能你已经超越别人，同时也充实了自己的生活，何乐而不为！



车间实习 受益匪浅

神奇学院药学系 2012 级

神奇药业分厂实习生 李忠艺



2015年7月6日，我在神奇制药开始了实习生涯。在生产车间，化验室岗位的实践中经受了磨练。6个月的实习转瞬即逝，在实习期间，我认真刻苦，积极向上，并严格要求自己，做好每一项工作。并将理论与实践相结合，虚心向领导和同事学习，认真努力的提高自己。

在此期间，我充分的运用了学校中所学的知识，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，我们神奇学院才能更好的发展起来。

但此次实习也有许多不足之处，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6个月的实习不能彻底的将我们改造成一个真正的员工，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。

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，真的让人获益良多。

此次实习，在此便圆满结束了，感谢学校给了我们这个实习的平台，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，为我们学院争光，最后，祝学弟学妹即

将的实习能够顺利。

虽然只是短短的社会实践，但是它却让我受益匪浅。走出课堂，走入实践。亲身去体会认识实践课本中学到的知识。在这段日子里，让我们学到了关于制药方面的专业知识、开阔了视野，更重要的是，在对待企业还有自身发展的认识上，受到了相当的震撼。毫不夸张的说，这次实践，改变了我们以往的一些完全错误的观点，让自己学到了很多，也改掉了很多的坏毛病，我想，在以后的职业生涯中，我一定会更出色。



脚踏实地走下去

神奇学院药学系

福建市场销售实习生 李江



时光匆匆，眨眼间来到福建实习已有近5个月之久，依稀还记得实习前的兴奋和紧张。对即将去到这么远的地方实习而感到兴奋，对销售实习即将到来感到紧张。

2015年11月7日，我怀着激动的心情来到福建泉州，神奇药业福建办事处经理安拉和泉州区域经理范华均已在泉州安排好我的住处了。休息一晚后，第二天安经理就给我讲解我们销售实习生该学习的东西和我们即将要做的事，安经理很随和，也很负责的给我讲解了许多销售的相关知识，并安排我们在泉州实习，负责带领我的是范华均

经理，他主要负责泉州，厦门，漳州这几个区域。一开始范经理就给我说，医药销售是一个充满竞争的行业，也是很能锻炼人的行业。范经理开始给我们讲解了神奇的产品和神奇的各种政策。随着我自己慢慢的接触这个以前完全陌生的领域，我越来越感觉到自己所选销售实习这个选择是正确的，因为销售不同于其他工作，作为一个销售人员，你每天得接触不同的人，这样的话你就得不断的丰富自己，不断加强业务学习，多看产品资料和相关业务知识，开阔视野，丰富自己的内涵，你才能和各种客户交流的时候不至

于词穷。

刚开始跑诊所药店的时候，自己不够勇敢，语言组织能力较差，好多次都被人赶了出来，但最后我都坚持了下来。一天天的进步，一天天的积累经验，不断的让自己变得更加的自信，说话办事更加的果断和利落。

后来范经理带我参加泉州地区各个医药公司的各种规模的药品展销会。在展会上，各家公司都展示了自己公司最具实力的药品和各种新品种，当然，我们神奇怎能落后于人，名片，宣传册，药品盒，海报，各场展会上，我们神奇的海报和宣传物品到处都摆满了，每个医药公司的展会我们神奇的宣传都做得很显眼，让客户一进入会场就看到我们神奇的宣传——神奇国药，贵在疗效。慢慢的，我对自己神奇的未来越来越有信心，对自己能在神奇实习销售也越发感到幸运。我在神奇民族医药学院读书，也在神奇药业实习！

11月7日，经安拉经理允许，范经理安排我到漳州，学习接触医药物流公司，调查神奇产品在漳州的銷售情况，非常幸运自己能有这

个机会去学习。在来漳州的这段时间中，我又对神奇的产品和政策有了进一步的了解，对自己的许多不足的地方又有了很深的认知。现在的我正在朝着更好的方向一步一步的向前走着。

总的来说，学校（神奇民族医药学院）和公司（神奇药业有限公司）安排我来到福建实习销售，我学到了很多在学校里学不到的知识，认知了自己，明白了自己以后要走的路还有很远，现在是自己努力积累经验和开阔视野的时候。感谢神奇集团给我这个机会，感谢福建的安拉经理对我的细心指导和耐心教诲，感谢范华均经理对我的包容和教导。

不管以后的路有多么坎坷，我都会一步一个脚印，脚踏实地的走下去。



让自己更自信

神奇学院药学系

江西市场销售实习生 何松



从学校来到江西实习已经有4个多月了，在这段日子里，学到了很多、也成长了很多。和在学校里相比，这边的生活更充实，更有味道，也让我对生活充满信心和对未来蓝图的规划信心满满。也许未来会有许多困难和挑战，但，现在的我并不畏惧，反而希望与之相遇，不比在学校里只想插肩而过。

实习期间，我最大的收获应该是，让自己更自信了，对生活有了一个全新的认识，对自己也有了一个新的评估。实习这段时间里，感触颇多，下面就谈谈自己的体会。

因为我实习的岗位是跑销售，所以就谈跑药品业务这方面的体会。记得刚从贵阳出发到南昌，5个多

小时的车程就到了，第一次坐动车，心情还是很爽的，刚下车就和同学跟着经理又坐车到达我们现在的地方樟树（中国四大药都之一），晚上就一起吃饭，认识领导，我们做自我介绍等等。以前没有这方面的经验，吃饭不知道说什么，很紧张，领导一直叫我们随便点，可自己就是那样随便不起来，最后又胡乱说些吉利话就喝酒，到散会回房间休息。当时就是觉得什么地方都不是我能待的，自己什么都不能做，又不知道做什么，就想着快点分配点任务给我们吧，只要有事情做，心里才充实。

由于终端销售在江西这边没有人做，我们是第一批做这个工作，

所以只有我们慢慢去发现问题和困难。我们刚开始工作时，手上只有一个政策，其他什么都没有，交通，吃饭什么的自己解决。那时比较困难的是刚从学校出来，脸皮薄，不敢去药店问，就在药店门口站半天，最后老板出来问我们有什么事，才吞吞吐吐的说明来意。最后，大多数老板会像学校里的老师一样给你讲解刚开始做销售的窘迫和困难，要注意哪些等等；（感谢那些老板），那时就体会到有一个老师的重要性。然后就是不知道怎么和药店老板谈政策，刚开始是很吃亏的，把所以的费用全部给了人家，自己不赚一分。慢慢发现这个问题，才开始改变。

随后，又碰到一个问题，药品送货、怎么样节约时间、怎么样做成效更高、什么样的政策最吸引客户、要怎么和客户维护好客情关系、要客户多拿货、提高销售量等等。那时整天都在想一件事，客户需要什么？客户为什么不用我们手里的货？我们的政策有什么缺陷不足。刚开始，对所有新事物都很好奇的，客户拿了一点货，那时我们心里是有多高兴，特别有信心，觉得做这个好简单，最后才发现不是那么回事。刚开始就会出现有很多困难的，刚解决这个，下一个又出现了，

困难是解决不完的，然后是对所有政策都不熟悉，做起来束手束脚。

第二个阶段，信心不足或者是没有信心做下去。那段时间，客户不提高进货量，不二次拿货，又跑完了所以的地方，就很受打击，我们就没有信心再跑了，整天呆在家里睡觉，不工作，找借口敷衍领导。领导就找我们谈话，给我们找出问题的关键所在，给我们打气，又给予各种鼓励，然后就是自我认识和开始振奋自己，告诉自己什么都会过去的。

然后就是现在所处的日子，虽然销量不那么高，但自己在认真的去做，用心的做。心态好了，做什么就会有动力，因为有了新希望。慢慢地，认识了一些朋友，有了一个真实社会圈子，有了这个圈子，才发现自己也踏入了社会。现在没有当初那种心态随时就会改变的不稳定性，心态平稳做事才更有效益。

结语：做什么事都应该有这几个阶段，一是对新工作的好奇和当初对他的各种想象。二是当我们了解这份工作，和做这份工作带给我们的结果与我们所期待的差距，带给我们的心态。三是决定做下去还是舍去这份工作。最后，感谢给我指导和帮助的师傅、领导和朋友们。

人生路上添活力

神奇学院药学系

神奇药业龙里分厂实习生 申凯



2015，从骄阳似火的7月到三九严寒的12月，我的实习期就快要结束了，不得不感慨时间过得真快。回首过去的日子，感觉到了自己的进步。为了能够升华自己所学的药学知识，而实践则是最好的方式，我选择了在神奇药厂实习。

初来药厂的时候，即使曾经接触了无数的药品，但对这充满神奇色彩的一切依然感到新鲜和畏惧，既期待着将自己所学的知识应用在这里，又担心自己不能胜任这里的工作，怀着忐忑的心情踏进了药厂。

对于我这种只有理论知识的学生来说，当然得从底层做起，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。所以我虚心的向每一位老职工学习，紧紧跟在他们的后面，他们也耐心的给我讲解各种设备的操作及原理，很快我就熟悉了操作方法，也知道了设备原理。慢慢地，我穿梭在各个岗位间（领料，投料，浓缩，收膏），认真了解其专业术语和日常工作，也因为

我很快熟悉了各种设备的操作，所以我也被四处调去帮忙。

我觉得在药厂工作不仅需要熟练的操作技巧，更需要优秀的职业素质：

一、思想素质。要教育和培养每一个药事人员热爱药事工作，献身药学事业，树立牢固的专业思想；要有高尚的情操和良好的医德修养，以达到为患者服务的高水平高质量；要有高度的组织性、纪律性和集体主义精神，团结协作。

二、专业素质。药事人员要对质量要求极端严格，执行各项规章制度，坚守岗位，按章办事，操作正规，有条不紊，从事一切操作要思想集中，技术熟练，做到准确、安全、及时，精益求精；要有敏锐的观察力，善于发现各项参数的变化，遇有突发情况，既要沉着冷静，机智灵活，又要在生产中敏捷、准确、果断；保持衣着整齐，仪表端庄，举止稳重，礼貌待人。

三、科学素质。药事人员要具有实事求是、勇于探索的精神，要认真掌握本学科基本理论，每项设

备技术操作都要知其然并知其所以然；药学是连接健康科学和化学科学的医疗保健行业，它承担着确保药品的安全和有效的使用职责，所以必须注意在实践中积累丰富的经验，要掌握熟练的技术和过硬的本领；要刻苦钻研业务，不断学习和引进国内外先进的药学技术；要善于总结经验，不断探索，勇于创新，努力提高业务技术水平，不断推动药学事业的发展；要积极努力学习和了解解剖学，生理学，药理学等知识，拓宽自己的知识面。

通过这次实习，深化了一些课本上的知识，获得了许多实践经验，另外也认识到了自己部分知识的缺乏和肤浅，激励自己以后更好的学习，并把握好方向。总而言之，这次实习锻炼了自己，看到的和领悟到的都让我收获颇丰，为以后的工作奠定了基础积累了经验。为自己人生的道路上增添了不少新鲜的活力！

最后，感谢学校和老师为我们提供的这次宝贵的实习机会！

秀出自己的风采

神奇学院药学系

销售代表实习生 梁先威



经过4个多月的药品销售实习，我对这方面有了初步的了解，并在此基础上有了一些属于自己的见解和观点。在药品销售道路上我跨出了第一步，而这一步的迈出就注定了我的脚步不会停止，继续奋力前行。

销售从某种程度上来讲就是在做服务，要随时追捕为客户做好服务。客户遇到问题不能置之不理，一定要尽力帮助他们解决。要先做

人再做事，先做朋友，再谈生意。让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。每天要面对各种不同的客户，而且对同样的客户他在不同的时间也会有不同的需求，如果能从客户所传递的许多不明确的信息中找到他的真正需求，了解对方的习惯和需要，预测对方的反应，及时做出判断，顺应客户习惯，投其所好，解决对方的问题。这样的销售目标也许就达成了一半。

俗话说万事开头难。无工作经验，专业是药学，无市场营销知识，无社会阅历，这是我的劣势。不过我觉得无经验说明我是一张白纸，是没有开发出来的市场，也可以看作是一个空白的市场，因此存在着无限的可能，跟着实践经验丰富的老大哥们，学习到最有用的销售知识这就给我最好的机会。

在销售过程中，我觉得真诚的态度是一个人做事能否成功的基本要求，只有抱着一颗真诚的心对待对方，对方才会尊重你，把你当朋友。信心是一种力量，要对公司和自己的产品抱有希望，让客户看到你的信心，这也会影响到客户，因为你不仅仅是在销售药品，你也是在销售自己，客户接受了你，才会接受你的商品。

做销售工作实际上是很辛苦的，这就要求销售人员要具有吃苦，坚持不懈的韧性。销售工作的一半是用脚跑出来的，要不断的去拜访客户，去协调客户，甚至跟踪消费者

提供服务，销售绝对不是一帆风顺，会遇到很多困难，但要有解决的耐心，要有百折不挠的精神。当然具有良好的心理素质，才能够面对挫折，不气馁。每个客户都有不同的背景，也有不同的性格和处事方法，自己受到打击要能够保持平静的心态，要多分析客户，不断调整自己的心态，改进工作方法，使自己能够面对一切困难。

作为一名大学生，要跟上时代的潮流，要懂得思考，懂得钻研，做事要有韧性，有魄力，做到不达目的不罢休的境界。做销售不是一时能完成的，宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。不经历挫折，不承受失败，不经过岁月的历练是不能有所成就的。抓住机遇，迎接挑战。拿出自己的本事，秀出自己的风采，只要付出了社会就会有回报给予我们的。我们的未来一片光明，何不趁着我们的年轻活力去奋力一搏呢！



与实习有关的岁月

神奇学院药学系

神奇药业龙里分厂实习生 熊忠秀



光阴荏苒，半年的实习生涯就快结束了，只有当你蓦然回首时才会感叹时光的匆匆流逝。虽然实习的日子只有半年的时光，但是在这段日子中的我，学到了很多在学校学不到的新东西。它们让我的生活充满了更多的光芒。

我是在神奇龙里分厂实习的，在实习期间，我所处的岗位是固体综合制剂车间，在这个车间里，我学到了很多与本车间生产的药品相关的知识。曾经的我们，在学校这个比较单一化的学习圣地学到的基本上都是理论知识，当我们怀着期待已久的心情来到实习岗位后，我们所学到的东西发生了很大的变化，

它们再也不只是单纯的理论知识了，实习教会我们的更多的是实践技能。

关于工作，在实习的这段日子里，我的主要工作是对药品进行包装，在工作中，我们要学会识别存在与包装上有关的质量问题的药品并且把它们挑选出来，要严格保证药品的质量，排除一切与包装这一个板块有关的质量问题。在保证药品的生产量的同时也要保证药品的质量。

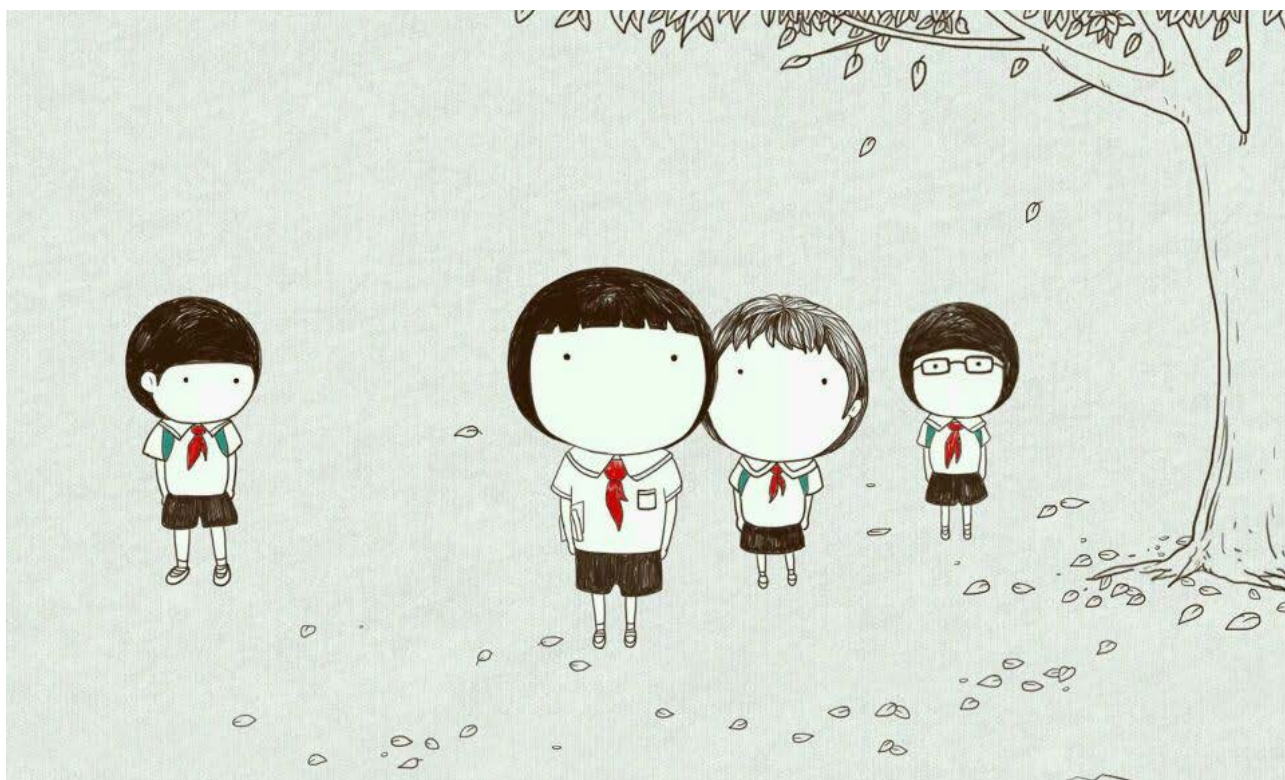
在固体综合制剂车间学习的这段时间里，我所见过的药品品种有：颗粒剂、片剂。每一种剂型每一个品种的包装都有所差异，所以包装的质量的要求也有所不同。例如：

夹药、漏药等，片剂可能存在的质量问题有少片、碎片等。这些所有的问题叠加起来又是一个大综合，学习的范围又扩宽了一个层面。知识的范围是了无边际的。在这里我所诠释的只是我所在工作中学习到的一小个角落。这些只言片语远远不能说明白实习生活带给我的宝贵财富。

关于生活方面，在实习的这几个月里，我学会了更好的照顾自己，学会了更加的自立自强。在这段日子里，我明白了一个关于生活的道理，那就是如果你不

努力的适应你所处的环境，那么总有一天你会被这个环境淘汰出局。就好比著名生物学家达尔文所说的“物竞天择，适者生存”。所以在这期间我学会了更加的自立自强。也学会了更多与人相处的道理，更多为人处世的哲学。

在这里，我要感谢神奇制药给我创造了这样好的实习机会，让我们拥有这样一个丰富的实习地点。丰富的实习生活给我们的人生添加了更多的点缀。实习经历是我们人生中的一笔十分宝贵的财富，也将是我们珍贵的回忆。



在实践中真正了解社会

神奇学院药学系

神奇药业销售内勤实习生 赵彩莲



短暂的实习旅程，稍纵即逝。回首那些日子真的挺美好，也挺难忘。在公司实习的这段时间将会成为我记忆里最美好的一部分，也对我在今后的岁月里有很大的帮助。

在还没有开始填实习去向之前，我们每个人都在打听，想知道哪个地方环境好？哪个地方待遇好？哪里的人好不好相处？我们总是想尽一切办法问以前那些实习过的师哥师姐，想从他们那里得到一些信息，好让自己的心里稳定、踏实，然而答案却是千万种，一切都是未知数，既然一切都是未知的，那我们都应该对那些未知到来的事情充满信心，

努力让自己在实习期间能有所收获，有所成长。

在选择实习去向的时候，我毫不犹豫的选择了销售，因为在读大学之后我就萌生了一个想法：我要做销售！因为销售能挣钱，可以带给我想要的东西，因为销售能锻炼胆识，可以让我变得坚定坚强，因为销售能锻炼口才，可以让我变得说会道。但事与愿违，一开始就没有朝着自己预期的方向发展。我从销售转为销售内勤，这让我没法接受，因为在我内心里我不喜欢内勤这个行业，在我看来内勤一天就是没事做的那种，也学不到什么东西，

无非一天就是整理整理资料，打打电话之类的活，但是迫于无奈我接受命运一次次故意的安排，我相信这样的安排总是有它的目的想法。果不其然每个安排都有它独特的涵义。

开始以为内勤不过就是整理整理资料，打打电话这样简单，但其实不是这样，以前在家里或者在学校整理的只是自己的一些私人物件，但现在是在上班，是在公司给全部人整理资料，不能你认为你觉得怎样好就怎样去做，你要让你做出来的东西方便别人去查找，每做好个文件要贴上标签写好日期，公司的文件也要按日期和资料的性质去分类，这样才方便别人去查找，还要备档，方便以后出了什么情况好有个后备用的，然后就是电脑，以前用电脑聊天或者打字的什么没有觉得自己慢，现在却发现什么都不行了。首先就是要熟悉办公软件 word、excel、access 之类的，完全零基础什么东西都不会，还要一点点的请教别人，但是这里的人都很好，他们都很耐心的教我这个该怎样去做，那个该怎样做，虽然我经常做错，惹得他们都很无语，但是只要你出了错他们还是很耐心的为你去讲解，真谢谢他们，因为有他们的帮助，让我这个实习不是很困难，然后就是和人交流了，出校

园了就什么都不一样了！以前在学校还是在家里都是用自家的方言来说话的，刚刚来到这边，我们领导经常对我说：说普通话。这可一下为难了我们这些穷乡僻壤来的小孩了，刚刚开始说总是感到特别为难情，不知道怎么说是好，不过现在都慢慢好起来了。

临别之际我特别想感谢我们的领导邱经理，他总是很有耐心的告诉我这事怎么做那事怎么做、也常常让跑业务的带上我，让我多熟悉、还给我书看，让我多学习……此外还要就是谢谢我的同事们，他们常常帮助我，我太粗心经常出错，他们也很耐心的给我讲解，突然之间就爱上了这里，爱上这里的人。其实每份工作都不容易，其实好人还是很多，很感谢那些出现在我们生命里的每个人，他们都教会我很多东西，让我更加坚强，让未来的日子也有不一般的经历。谢谢！

毕业实习是每个大学生面对社会所必须拥有的一段经历，它让我们在实践中真正的了解社会，了解事情的真相。让我们在实习过程中学到了在课堂里根本学不到的知识，让我对内勤这个职业也有了重新的认识，让我对自己以前那些幼稚的想法有了改观，重新认识了一个全新的社会。

做事首先要学做人

神奇学院药学系

龙里分厂实习生 邬静宗



毕业实习是每个在校大学生踏出学校、走向社会必不可少的一个重要环节，通过实习在实践中了解社会，让我学到了很多在课堂上根本学不到的知识，受益匪浅。也打开了视野，增长了知识，为我以后走上工作岗位打下坚实的基础。

作为学生的我，开始了我的第一份药厂实习工作，如今，半年的实习生活马上就要结束了，回顾实习生活，感触很深，收获颇多。

第一天，药厂的厂车来学校把我们接到了实习基地神奇药厂，看着车窗外没了沿途看风景的心情，

换来了无比的忐忑。目的地到了，拎着行李来到宿舍一切安排妥当的我们正式入职。经过简单的培训我们来到了各自的工作岗位，我分到了片剂车间，当上了一名操作工人。班长让我和几名老员工负责给传输带上漏药的地方补药，开始手忙脚乱频频出错导致自动装盒机卡机，整条生产线不得不停，完成当天产量任务下班时间为晚上10点，虽然很累我也乐在其中。为了更快的投入生产线工作中，我不断地向老员工请教、学习，她们不仅交给了我操作上的经验，还让我深深地体会

到了团结的力量是强大的。

由于药厂人员的调动我来到了胶囊车间，开始了新的学习。在这里我来到了洁净区，一个将理论与实际真正结合的地方。从药品的原辅料、中间品、送检合格再加工到成品，每一个工艺流程都值得我认真学习。也增强了我的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己从事的事物负责。毕竟我们从事的是药品生产而不同于其他的产品，就这一点而言我们更应该有更强烈的责任心。

除此之外感受到了学校和社会的距离：在学校，只有学习的气氛，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都为取得更好的成绩而努力。在这里是工作的场所，每个人都会为了更多的报酬而努

力，无论是工作还是学习都存在竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎么做人，提高自己的能力。另一方面这次实习也让我深刻体会到，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做人的一个最基本的问题。

同时在短暂的实习过程中，我深深的感到自己所学的知识肤浅和在实际运用中知识的匮乏，从一开始的对一些工作无从下手，茫然不知所措，到后来的了解、熟悉、再到基本掌握、再到熟练。最后，很感谢神奇给我这个这么好的实习机会，让我学习很多、成长很多、收获很多。



领悟学无止境的含义

神奇学院药学系

技术中心工艺研究部实习生 刘尚灵



时光匆匆，一转眼来神奇技术中心实习已经五个月了，现在回头看我初来乍到神奇药厂的那天，就像昨天发生一样，对过去的实习经历感触良多，最大的感触是在实习期间受到潜移默化的影响，让我和原来判若两人。

首先我很庆幸自己当初的选择。刚来第一天就让我们选择自己实习的实验室，我选择了工艺研究室，而不是药品标准室的原因是自己动手能力强，对药剂方面感兴趣，实践证明自己的选择没错。刚来时和

老师们做实验发现很多学校学的知识用不上，要用的肚子里没有，一些仪器在学校都没见过，一些实验细节都不曾注意过，实验细节决定成败，我深深的感觉到自己所学的知识肤浅和在实践运用中知识的匮乏。

刚开始的一段时间里，对一些工作无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校我总以为自己成绩不错对理论知识掌握比较好，但接触到实践工作，才发现自己知道的是多么少，领悟到学

无止境的含义，所以心里很苦恼，没事时我就翻阅实验室的资料，网上查阅文献，不懂的再问老师，通过时间的积累，学到许多学校学不到的知识，我想这就是实习的主要目的吧，现在我不仅能合格完成老师交代的任务，还在做自己的课题。

我们部门的人都挺好的，刚来时彼此都陌生，现在关系都比较融洽，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，如何与人相处是现代社会的做人的一个基本的能力，如果和身边的人相处糟糕，工作根本没法做好。我们主任对我们很好，出错都不责骂我们，而是在旁边指导，在他身上看不出领导的架子，和我们和下属相处挺好的，或许是我和其他同学不一样，主任对我特别好，许多事情都叫上我帮他，这样或多或少会被同学嫉妒，但我不能去炫耀，因为以前身边人告诉我做人不能太炫耀自己，要低调做人做事。身边也有同学得势后四处炫耀，但这样做会遭到身边人的反感，虽然表面不会说什么。

在学校时没有自己的经济来源都是

依靠父母，虽然知道父母平时挣钱不容易，不乱花钱，但买东西都喜欢买贵的，觉得有面子。实习一个月后我拿到人生的第一份工资，心里很兴奋，从那以后我决定不向家里请求经济支援，从那以后才知道生活的艰辛，很多想买的东西都再三考虑，发现没有最好的只有最合适的。我和一起来药厂实习的同学一起租房子，在家中父母不要求我做家务事，但在外面我知道和家里不一样，得承担应有的责任。不同人有不同性格和习惯，一起生活中难免磕磕碰碰，面对不同人学会用不同方式去面对和沟通这道理我知道，但实际情况很复杂，与身边人如何相处也是我必须要掌握的技能。这次实习除让我补充自己的缺失的专业知识外，也教会我如何与人相处。

我肯定，这次的实习经历让我毕生难忘，有太多的难忘回忆和感触。感谢实习单位给我实习的机会，最后感谢曾帮助过我的老师和同事，是你们让我改变很多、学习很多、成长很多、收获很多。

总编：张芝庭

执行总编：张莉

美编：麻轲

网址：www.gzsq.com

E-mail：lie6@163.com

地址：贵州省贵阳市北京路1号

电话：0851-86768888

传真：0851-86770701