**质量安全 人人有责**

**到太极工作五年的时间里，让我热爱这份平凡的工作。药店与其他行业门店不同，它是一项良心工程，但并不意味着良心工程就应该赔本赚吆喝，那么该在什么地方赚取利润又让老百姓相信我们的诚信。每一位顾客都是抱着某种需求才走进药店的，所以药店营业员要尽快了解顾客的真正购买动机，才能向他推荐最合适的药品。营业员的岗位看似很简单，但要把工作做好，做细却不简单。我们要在工作中不断的加强自身学习，自我充电，用专业的业务知识为顾客更好的服务，来体现自我价值。每一个销售的过程都是一种学习，学会讨论，学会总结。每一个面对的困难都要迎刃而上，而不是逃避。是个困难，逃避永远是解决不了的。**今后我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度，做好本职工作。

对于发生”三分公司29店水蛭事件“ 和本公司、青羊区十二桥店销售过期药品事件” 近效期药品是门店经营中的正常现象由于药品近效期后会影响销售常情况下,门店的会员大多是某些药品的“老主顾”,,先进行内部“优惠价认购”。但别忘了提醒对方药品的有效期。现在我真的有时很害怕把进效期的药品卖给顾客，怎样才能让效期更好销售，还是需要公司的帮助的。

如果我是顾客，觉得眼睛不舒服，跑到就近药店去买了一瓶眼药水，正想用的，一看是近效期了。一下就觉得心里不舒服，马上就给药店大打折扣。心中不免生出疙瘩：这玩意儿会不会存在用药隐患？就算没有，我也用不了多久就得扔掉，多浪费啊！希望可以多联系厂家，能换则换，能退则退。结合他们的错误