**新官上任N把火**

　作为一个店长,我想是不能定位为促销员或领班,我的心态要转变成这个门店的老板,要使门店营业赚钱，我想与门店的每一个人都是息息相关的，这就需要大家的共同努力！但是当时刚到任的我很是失望，因为我即将面临的就是先前门店上所有老员工的离职，工作很难开展，俗话说新官上任三把火，我想以自己的实力让在这里的最后一名老员工留下来和我继续奋斗。

第一把火：曾有人说:成功就等于激情加坚持.不管做任何事情,离开了激情将都无法获得成功。激情是保持战斗力的源泉,是坚持的根基.管理也需要激情,如果我没有激情,下面员工的工作将如何开展。如果我没有激情，员工的工作肯定也缺乏心情。我需要在任何时候都保持高昂的战斗力和自信。先让自己充满激情，用自己无限的工作表现来影响员工，释放自己的情怀去对待每一个员工，以帮助的心和支持的心去看待员工的工作。我也不会整天呆板着脸，收敛着微笑，坚持着自己的尊严。管理，我认为最重要的是去理，去理会员工的工作，去理会员工的情感，去梳理员工到工作障碍。放下管店长的架子，融入到员工中去，激情自然在员工的心中荡起。工作起来就更游刃有余。

第二把火

进行店内陈列，我们重新陈列主要是为了方便消费者进行选购，另外一个目的就是防盗。 在进行店内的商品陈列时，处处以顾客为重，应当想方设法使商品的陈列合乎顾客的要求，让商品易看、易摸、易选。另外按照公司的要求着重陈列ABC品种，将门店内的所有货品都重新归类陈列，由于我店的货架较特殊，所以大多不能按照公司的要求将ABC陈列在第一二排的位置，而是陈列在与眼睛视线水平位置处，方便可选购，另外将夏季的清凉茶饮放在的显眼的进口处。还做了一些花样陈列，吸引顾客的眼球。商品陈列有一个重点必须加以注意，就是要注意展示的商品即为陈列的商品，随时要保持清洁。若商品沾满灰尘，无疑是告知顾客它们已陈列很久，卖不出去。干净整洁的环境给人一种很舒适的感觉，顾客也愿意进入门店消费。

第三把火

将整个门店的卫生重新打扫干净，首先是门店外的台阶上，每日保持干净整洁，然后是店堂里面的卫生，地面一定要整洁，先前的地面油印子很多，给人脏乱的感觉，很不舒服，所以我用钢丝球一点一点的擦出来，再用拖把拖的干干净净。使我们的店面看起来焕然一新，进来消费的顾客一眼就看出了与以前的不同，消费人群明显增多，就连门店前面的摇摇车坐的人也多了起来，提高了人气自然销量也就不成问题了。

 并不是想说我做的事情有多么的好，但是的确是收到了成效，经过一段时间的努力，先前要离职的员工也定下心来努力工作了，新来的员工也积极的在学习，大家都站在了同一条战线上共同努力，创下了一个又一个的日销售新高，我要让员工觉得这个领导是有责任感的人，真的是将药房当成是自己的家来收拾，关心她们，让员工觉得自己就是其中的一部分，做起事情来也就更加认真和卖力，这样一我们目前的形式来看，扭亏的希望就在眼前。我希望在以后的日子当中一切以销量为重，将我们的门店扭亏，将门店所有员工的薪酬都提上一个档次。我们也将为此不断的努力！