新都三河场店读屈臣氏店铺管理精髓心得体会

 一个好的企业应该有一套好的适合自己公司发展的管理模式，管理者也很重要，管理者要有效的履行管理职能，具体是计划、组织、领导与控制。首先确定组织的目标，制定战略，以及开发分活动以协调活动，其次决定需要做什么，怎么做，由谁去做；然后指导和激励所有参与者以及解决冲突，再对活动进行监控以确保其按计划完成，最后实现组织宣称的目的 。

 有了好的管理模式，好的管理者，那一个连锁它的整体协调性也是很重要的，它必须形成一个链条式的，我们的企业有药厂，药房零售，旅游，房地产，我们有自己的药厂对我们的零售药房来说这已经是一个大的优势，其次我们要打造的是一个具有能代表自己企业的品牌，而且要把我们的品牌做硬，做强。药厂和零售药房都有了那么我们还差一个优秀的零售团队，只有底层员工的销售提高了，企业的利益才能得到最大化。

 一个好的购物环境对消费者来说是很重要的，在消费者对你这个品牌还不认识的时候，好的环境，好的陈列就是吸引顾客的第一要素，如果你都没有地方能把消费者吸引进店那何谈让他消费呢？而且很重要的一点，我们是连锁药房但是却没给顾客一个是连锁药房的感觉，首先从我们的陈列来看，每个店与店之间陈列是天壤之别，各个店之间的货品情况也是各不一样，首先应该统一我们每个店的货品陈列情况。在这些条件都成熟的时候，我们就应该抓员工的培训。既然是药店销售，那药品知识肯定是销售的前提，如果把每个员工都培训的很医生一样的水准，那进店的顾客还会到别的地方买药吗？纵眼望去。那些销售精英，必然是药品知识和实际经验丰富的人。多给员工一些专业知识培训。只有自己的知识丰富了，顾客对你才会有信任感。当然态度与服务也是很重要的。作为一个销售人员最基本的就是要有热情的态度和专业的服务。

 既然是连锁药房那肯定要有促销活动，那活动就要搞出活动的效果。活动要搞的让顾客感觉是真正的有优惠那活动方就成功了。一个活动的气氛也是很重要的，既然是活动就要搞出让消费者看到就有冲动购买。活动前期活动的造势和活动期间货品的精心陈列，很多时候我们可以换位思考一下，经常把自己当做是消费者来看自己的定位。如果都不能占据消费者的心，我们谈销售更不必说好的销售成绩。很多问题要从自己身上找原因。

 员工的积极性也很重要，怎样调动员工的积极性？可以有奖励，有奖励就肯定有罚款，但是如果想通过罚款而达到某个目的，那结果肯定是差强人意。可以有罚款的制度存在，但是不能以罚款来约束。罚款多了员工积极性肯定会下降，那样就会直接影响到门店的销售。