心得体会

进入药店到今天刚好一个月，跟刚进店相比，我还是有些熟悉了。报道的第一天，根本就不知道自己要做什么，只是看着她们，看她们在干什么。店长交代去看货架，第一次看到这么多药，好新奇的感觉，刚开始那几天，每天都记药，同时店长也会教我收银台的操作，到现在收银的操作都会了，其他的系统操作也都会，库存报警，配送收货，配售调货也都会。每天早上来该做的打开零售前台，零售流水，上下班签到也都在做。每天交接班该填的，该记录的也是不可少的。零售缴款，零售日结每天都在重复着。

现在店上的一些常卖的药，位置都能知道，什么藿香正气口服液，头孢，阿奇，阿莫西林，泰诺，都好常卖。相对于OTC来说，处方药就没那么熟悉了。现在有些症状还是知道该如何拿药，精制银翘解毒片跟泰诺一起可以治鼻塞，胃痛的话就奥美缆索拉唑，癣之类的就是时脱扑。想要更好的销售业绩就必须知道更多的专业知识，我学的医药营销，跟学药学专业的人比，我们专业不对口，基础知识又不过硬，勤能补琢，我相信再过一个月后，自己的状态会更好。

 群和街 潘虹欢