# 工作总结

都江堰奎光店 张星灵

时间飞快，转眼间我以来到太极大药房连锁有限公司两个月了。两个月，使我从一个什么也不懂的销售“小白”，变成一个可以独立完成对应药品销售的销售新星。虽然隔行如隔山，但是通过自己的努力和店内同事的帮助，学到了许多相关的药用知识和销售技巧。使我对药品销售行业产生了极大的兴趣。

进入公司的两个月以来，在同事的帮助和自身的不断努力下，我认真完成工作，积极学习相关医药知识，销售技巧，积极掌握独立销售技能。不断提高自己的工作能力。为了增强自己的专业知识，积极参加公司培训并学会自学。学习公司制度，流程，按要求完成相应工作。现在我对药品销售行业有了完全不一样的看法更深的了解。两个月的相处，使我对工作的同事也有了进一步的了解，通过相互学习勉励，彼此也有了更深的感情。

药品销售对于我来说是新的起点，新的开始。为了在以后的道路上越走越远我要更加努力的提高自己的专业知识，让自己的专业视野变得更加开阔些，不但要积极向身边的同事学习，还有积极参加公司组织的培训；同时为了提高自己的销售技能，我要有意的增强自己的销售意识，提高公司单品任务的销售。同时学习公司商品目录，对毛利高的品种种类要清楚了解。在每次活动日，与门店同事一起提前做好宣传工作尽可能的通知到每一位会员活动内容。学会根据卖场销售情况种缺少的或是货架出现数量不足的药品尽快补充，做到库有柜有。成列的方式也是卖场重要环节之一，尽可能地将同一品种、不同价格、不同产地的药品同时上柜，把毛利高的品种陈列时突出摆放，以利于顾客选购。优秀的销售人员一定要有良好的服务态度，以微笑面对每一位客人，以专业的态度，适度的热情，帮助顾客找到更合适的商品，实现互利互惠，是我目前正在努力的方向。

也许两个月的时间，我还有很多错误，工作也完成的不尽完善，但是我相信通过以后不断的努力和更进一步的学习，我会有更好的表现。以后我也会不断总结自己，扬长避短，争取在销售这条道路上越走越好。