心得

这次培训,让我感触颇深。对商品的陈列，明确的认识到也能促进顾客消费，陈列不到位，同时也会影响顾客的购买力。有人，将陈列看作是一种促销利器，的确有效的陈列是现代销售行业核心之一。

在这次培训中谭经理给我们讲，做好门店销售，不仅要掌握药品专业知识、陈列还需要做一些促销活动，特别促销活动讲了许多，讲在什么时候需要做促销活动，促销活动前的准备，比如说在门店销售有阶段性下降时要做促销活动，周边有新开药房时还有就是节假日、换季都要做必要的活动。