**新官上任三把火**

**我是一名药店营业员，假如我是店长，要加强自身对药品的专业知识学习和能力提升,并快速熟悉店内布局和药品分类状况等，我会从以下三个方面开展工作：**

**一：注重抓销售**

**销售是门店工作的重中之重，一个门店经营好坏的一个重要指标，因此决不能松懈。要提高销售首先我会根据门店任务确立每天,每周，每月的销售计划，并落实到人，分配到位。并对销售情况作为增加考核店员的特殊指标：如每天交接班时进行前一天的排名总结，销售分享，及时提出流失顾客原因等，并提倡谁销售谁受益，让每一个店员看到自己的任务和目标，有你追我赶的势头，以期顺利完成公司下达的销售指标。**

**二：注重商品管理**

**我会根据门店销售情况，优化商品结构，建立客服需要登记薄，凡是顾客有需要的品种，都要一丝不苟的组织进货，调货，满足市场的需求，不放过任何有销售的可能。并对本店的滞销商品和效期商品制定方案和销售奖励，让员工积极主动去销售。对特定商品制定相应的买赠活动和优惠价，上报公司领导审批。在保证门店动销和周转利率的同时，对公司的高毛利商品重点陈列，一句话宣传，突出卖点。**

**三：注重员工的培训与沟通**

**门店员工是由不同年龄，学历，性格，工作经验的人组织在一起的，发挥每个人的长处，就需要了解每一个的情况，凡事必须起好带头作用，别人不愿做就帮助他做，多体谅多沟通，要让我们的心在一起，力才会往一处使，怎样让我们快速凝聚起来呢？我们不仅要从**[**业务**](http://yewuyuangongzuozongjie.unjs.com/)**知识方面让大家相互学习，更要让员工了解我们的企业文化，告诉他们只要你有能力公司都会给你一个平台去发挥，每一位员工都是我们公司发展的希望，给他们带好头，做好榜样是我的**[**责任**](http://zerenzuowen.unjs.com/)**，我要根据公司制定的培训**[**方案**](http://cehuafangan.unjs.com/)**认真帮带，让他们在最短的时间里掌握岗位知识和服务技巧，同时对员工不要吝啬夸奖，对他们的任何一个进步都要褒奖，以此来提高他们的信心和学习热情。同时通过多参加公司培训来加强我们的业务知识和联合用药——药品销售必须走专业化的路，因此学习就显得尤为重要。**

**做好药店店长除了做好每天的本职工作外，我的座右铭就是“做人一定要真诚”：对上沟通要积极真诚! 对下沟通要友善真诚 !对外沟通要灵活真诚。谢谢！**

**光华村店：D3号胡艳弘**

**2015年1月4号**