**培训总结**

**经过这一次谭经理的培训,我们学习到了关于门店活动以及门店陈列的很多知识.**

**陈列对于一个门店来说是很重要的,好的陈列等于销售了一般货架上的品种,有效的陈列可影响消费者的购买决定.门店陈列时应该要根据门店陈列八大基本口诀而来,药品与非药品分开, 内服与外用分开、处方与非处方分开、易串味和其他药品分开。对有特殊单独要求的商品，应遵循药监要求，设立专柜。整洁干净是陈列的基础,还应适应顾客的需求,重点商品和主题还应进行差异化陈列,在陈列中还应不断的创新,突出陈列商品的价值等,当药品库存充足时,就纵向陈列,并且要上轻下重,摆放整齐,因为纵向陈列更能符合顾客视线轨迹运行,提升顾客的关注,在陈列时还应注意朝向店门口的货架上的商品应该一律立式陈列,这样更便于顾客观看,货架上的商品能立着摆放的就不要躺着放,每一层都要整齐,不能有的立着有的躺着,在陈列中,价格也是一个学问,我们陈列时应该左低右高价格组,黄金位置放我们的重点品种,广告商品不藏这卖,在陈列中,还有一个比较重要,那就是关联陈列,门店的端头以及收银台也是一个很好的陈列点,吸引顾客!**

**销售,少不了促销活动的开展,促销活动既能提升销量,还能招揽新顾客,维护老顾客,所以,促销活动的必不可少的.活动的时间选择一般在门店销量有阶段性下降或周边有新药房开张时,这时候开展促销活动可以提升销量,也可以减少新开门店对我们的销售的影响,还有就是在节假日,不同季节时做的促销活动,这个就主要是抓住销售的良机,来提高门店的销量.要做好一个活动,首先要做好活动前准备,对门店员工的培训,店内店外的宣传要到位,门店的活动物资要准备好,包括商品及赠品,还有就是门店的布置.** **在开门前做工作准备，也就是按照前一天晚上培训部署明确分工后，激励士气、强化信心，并开始各司其责，完成营业前准备，最大的工程数店外赠品，花车，堆头的陈列，各项前期工作检查完毕后，再次巩固活动目标，开门营业。在活动中发现问题时及时向相关部门反应,及时调整.活动结束后,针对活动期间进行数据分析,回顾活动,总结出活动的效果,以及活动的优点和需要改进的地方,以便下次做的更好!**