**新官上任“N把火”**

时间真快啊!两个月的见习店长培训收官啦!在这两个月的时间里认识了多新朋友，在他们身上也学会了很多很多……….也看到了我们太极大药房在行业中的地位不可小觑，也让我重新认识了公司。

俗话说“新馆上任三把火”这段时间通过与店长的交流学习，基本掌握了门店目前的经营情况，了解到门店内目前的销售瓶颈和销售方法的不足。同时通过与营业员之间的沟通交流，了解到各营业员的销售技巧中的长处与不足。

目前我店的主要问题是保健销售力度不够毛利就无法提升，联合用药方法不合理，技巧不足，使得TABC 与金牌品种还有D类销售数量偏差较大。希望通过新会员制度宣传办理，增加客流，做好新老会员的积极维护，减少老会员流失。

通过店员之间的相互学习，坚持每天学习一题一课，金牌品种等若干。提升自身专业水平，沟通交流遇到的不同困难，顾客的处理方法，以及合理联合用药和不合理联合用药的案例分析，在平时做好基础服务等。

店长作为门店的灵魂人物，责任重大。明确每个员工的职能，合理的安排安排岗位，了解工作中的重点与难点，凡是要求店员做到的店长必须率先完成，用合适的人做合适的事，多与员交流和沟通。

作为一个团队,我深刻的体会到了团结一致,沟通信任的重要性,希望通过以上方法，我们的门店会越来越好，我们的公司也蒸蒸日上………

景中店 杨科