**自我评价**

各位领导：

大家好，

我叫高红华，2008毕业于新疆医科大学，学的临床专业，于2011年7月到四川太极大药房有限公司工作，现于羊子山西路店做营业员，通过近四年的药品销售工作，使我感悟到：服务态度、工作[作风](http://zuofengjianshezichabaogao.unjs.com/)、仪容仪表等直接影响服务效果和企业的声誉和形象。从某种意义上讲，营业员就是企业的象征和代言人。正是由于营业员的这种与顾客直接打交道的特殊地位，可以从营业员身上找到一条企业公关和[广告](http://guanggaocehua.unjs.com/)的捷径。因此，通过提高营业员的整体素质，塑造最完美的营业员形象，可以有效地树立药店形象并达到良好的广告宣传效果。

时光如白驹过隙，转眼来到公司4年了，在这段期间，在公司领导和同仁的关怀帮助下，通过自身的努力和工作相关经验的积累，知识不断拓宽，业务不断提升，表现突出，于是店长推荐我参加第四届见习店长的培训，通过认真的学习和实践，明确了自己的定位，认为每一个店员都应该有主人翁的责任感，做药店真正的主人。我踏踏实实一步一个脚印，积极参加公司举办产品培训，只有把专业知识学好，才能更好为顾客服务。在2013年，因为个人销售比较突出，被鱼跃公司评为金牌店员。在羊子山西路店2013年1月——12月期间，年销售额为497340.06元，个人毛利达29.73% ，店中销售排名第二；在2014年1月——12月期间，年销售额为646179.84元，个人毛利达32.29%，店中销售排名第一，同期年销售额增长29.92%。平时积极配合店长工作，协助处理店内事务。在工作期间，我能热情招呼，[微笑](http://weixiaozuowen.unjs.com/)待客，礼貌谢别。咨询回答[专业](http://zhuanyepaiming.unjs.com/)、耐心、细致，使顾客满意。做事认认真真，从不马虎。

在销售的过程中，顾客购买药品往往是出于某种需求，没有无病乱吃药的人，那么我在推介药品时就要找出能配合顾客购买需求的药品说明来，但是说明的内容有时会因药品有多种特性的缘故而繁杂，这就需要我在药品特征中把最影响顾客购买决定的那一点，用最简单、最有效的语言表达出来，使之让顾客能快速的清楚明白。

 在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为企业的发展做出更大更多的贡献回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处。今后，我要利用空闲[时间](http://zhenxishijiandemingyan.unjs.com/)，将自己销售的药品多加研究，每种药品至少要[总结](http://www.unjs.com/gongzuozongjie/)出三五种销售要点，然后，再视顾客的喜好、需求，[选择](http://xuanze.unjs.com/)其中一个要点具体地加以应用，长此以往，我的服务[水](http://shui.unjs.com/)平就会有很大的提高。我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于党组织和群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的药店销售人员。

这份工作虽然很普通，但是我喜欢这份工作，喜欢用微笑引导顾客，喜欢替顾客解难，所以对于这份工作，我会更加的努力做好一个药物销售营业员的本分。