失败案例

时光流逝，转眼间我在成长中又渡过一年。回首这走过的一年，很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。一年以来我心中最大的感受便是要做一名合格的销售人员不难，但要做一名优秀的销售人员就不那么简单了。作为一名年轻的销售人员需要学习的东西还很多很多。

作为一名销售人员，要想完成工作的责任，首先必须具备良好的素质，树立正确的世界观和人生观。在这一年中我认真参加各种学习和活动。有句成语是：只要功夫深，铁杵磨成针。是的，作为一名销售人员，我在工作中无意中会考虑不周显得毛毛糙糙，不甚妥当。当意见、建议来临时，现在的我不再不悦，不再拒绝。而是以更高的要求来要求自己，努力告诫自己：换个角度静心仔细想想如何能的好一些。

在11月我们药店的草晶华中智破壁饮片系列销售的不是很好，但是以前销售的还是比较好的，搞活动时我们也给那些买过我们草晶华中智破壁饮片系列的顾客打过电话，很多顾客都说还在服用，暂时不需要。后来一名顾客到我们店来询问我们罗汉果破壁的价格，说我们的破壁的价格太贵，比对面药店的价格还要贵，而且我还是你们店的老会员，都这么贵，顾客走后我们又去打听了一下对面药房的价，的确发现是有一些卖的比我们店便宜，但历来我们药房都不是以价格取胜，而更多的是亲和力。当天晚上店长就找我们针对药品销售的问题谈了一次话，发现了一下的一些原因，分别是，回答顾客提出的问题针对性不强，不能准确的为顾客最适合他病症的药品，在给他拿药中犹豫，会让顾客觉得得很不实在，总有让人不放心的感觉。回答问题不准确原因之一是推销员理解问题能力欠缺，之二是语言表达能力不强，之三是专业水平有待提高，之四就是自信心不强，综合原因是职业素养还不够，唯一办法就是再加强药品的销售、对药品的熟悉能力和专业知识，还有一些温馨提示的注意事项。

销售行业必须要有积极的心态和恒久的坚持，只有这样的你的销售道路才会越走越远。

大邑沙渠店