2016年工作总结如下：

1帮助兴义店重新选址，房租由原来每年5万元降为现在的2.7万元每年。

2;在2016年3月作为执业药师配合质管部完成兴义店迁址后的新津药监局GSP现场验收，并一次性顺利通过考核。

3：在新津正东街销售持续下滑的情况下调入新津正东街，连续5个月销售同比去年同期增长30%。

4：2016年5月调入新津邓双店。2015年新津邓双店销售162万，毛利54万。毛利率33.3%客流28200，客单价是63.8元。

2016年对新津邓双店也是挑战的一年，小区住户连续迁出，我们只有通过瑞商学习不断的提升自我，通过专业的学习，门店客单价增长19元，实现销售，毛利双增长。2016年5月到至今我个人销售34.8万。同期占比32.6%客单价是65.2.毛利是12.5万。同期占比是32%藏药1.3万同期占比40.5%

6：今年GSP管控严格特别是抗生素，门店抗生素下滑特别厉害，组织学习中成药替代并推广。

7：2016年5月至今7个月时间炎可宁胶囊销售1150盒，个人销售416盒。弥补了抗生素销售损失。作为销售队伍中普通的一员，希望新的一年能在公司优秀领导的带领下和同事的帮助下，为实现千亿太极伟大目标而奋斗。

该员工在实际销售中严格落实公司的各项制度要求。在实际销售中体现公司的关爱顾客的理念。顾客对他认可。