**做最好的自己**

大家好，我是来自清江东路店的钱芳，能有机会参加这次演讲，我感到无比荣幸和自豪。今天我演讲的主题是做最好的自己。

杨澜曾说过，要做最好的自己，就是要承认每一个个体差异。在这个世界上成功没有绝对的标准，而是有很多相对的标准，古人说天生我材必有用，所以在这个世界上我们做到的最重要事情，不仅仅是要赢得别人，更是要赢得自己。做最好的自己，阐述了一种可能性：就是我们每个人要对自己的命运负责，同时我们又能够有机会超越自身和环境的局限，做到生命价值的最大化。

奥斯特洛夫斯基这样说：人最宝贵的是生命。生命属于每个人的只有一次。生命是自己的旅程，不要活成别人，世界是丰富多彩的，人生也是这样。每个人都拥有不同的人生，唯有做最好的自己，才会让生命闪光。我离开门店一线三年后，2016年3月我再次回到门店一线，经历一线的点点滴滴。回到门店不久，门店成员进行了调整，当时门店盘点差异大，我接受不了，差点没跨过这个道砍。在门店一位得力员工的支持下，我们转变了想法，我们下定决心，就我们两个人，一定要把这个店各方面做好，不为别的，为面子争口气。为了尊严，我们全心全意的扛起了店上一切。结果也让人满意，销售、客流都得到了很大的增长，现场管理也略超之前。

做最好的自己，我一直把这句话当做自己的人生目标，要做到这点，首先要认清我自己，作为中药学毕业的我来说，深知中药包装类销售占比不是很好，印制中药组方宣传单页搭配包装漂亮的中药罐装，对每一位购买心脑血管的顾客一一进行发放宣传。单这一点，就已让我心动，值得我去改变。

2017年，我在清江东路店，本店隔壁是成都广为人知的低价药房-良元大药房，他们的药品价格便宜，竞争激烈。但我不惧竞争，坚信胜者为王，因为“竞争使人进步，困难使人成长”。遇到良元这样的对手，我会不断改进，他们作为一个私人连锁，在常用药如此便宜的同时，它的收益点及收益措施一定也是值得我去学习的。在公司指导下，运用快销店营运政策，买贵补差。从服务和价格方面细心呵护每位进店顾客。为促进门店销售，我和我的姐妹们积极收集顾客意见及竞争对手信息，随时关注竞争对手动态。对收集到的每个价格信息，立即录入价格调查反馈表，每月申请调整会员特价。随时关注竞争药房大型活动和大保健类产品活动信息，及时上报公司，采取相应活动措施。申请会员特价同时，全力发展新会员，让会员享受会员优惠价格。关注门店每一个品种的缺补货，继续丰富门店品种；另一方面，宣传买贵补差，营造价格合适，品种齐全的形象，提升门店人气。2017我不仅要根据对手情况，变化应对措施。更要学习别人的优点，学习后，转化成自己的优点。

学习是伴随一生的任务，2017年，我在发扬我们自身优势的同时，一定用心学习隔壁药房的优点，让它也成为我的优点，别人没有做到的我们做到了，别人做到的我们做得更出色。门店的每一点进步，就是我的进步。也许，结果会和我想象的有所差距，但至少我为之努力过，为之改变过，为之疯狂过，我不一定是最优秀的，但每个上进的人都会有自己的位置，但求做最好的自己。

杨澜在她的演讲中提到，她认为要做到最好的自己，就要对自己追求的目标保持强烈的愿望，在挫折中不断坚持与积累，同时也要有一定的胸怀，胸怀可以不博大，但绝对不能斤斤计较，还要有保持幻想的能力。其实做最好的自己并不难，关键就在养成优秀的习惯。习惯成就优秀，优秀成就自己。每天下班前反问自己：今天我是否像朋友一样热情接待了每位顾客，是否响应了他们的需求，是否给他们留下了良好印象，如果这些我很自然的做到了，就像呼吸一样的自然，那么我正在做一个最好的自己。如果每天都尽自己最大努力，那么离优秀的自己越来越近。有一个故事说，只有搏击长空的雄鹰和慢慢爬的蜗牛能爬到金字塔最高点，我不是雄鹰，但我愿做蜗牛。

做最好的自己，要求我全心全意投入工作中，把自己最出色的一面展现给每一天、每一位顾客，在工作中发光放热，在工作中寻求自身价值的升华，没有一颗珍珠的闪光，是靠别人涂抹上去的。面对强大的竞争对手，我不会退缩，我坚信我们太极，相信公司，在竞争上一定会立于不败之地。