**拥抱改变，做最好的自己**

  **尊敬的各位领导，各位同仁，** **[我叫岳春艳，来自都江堰蒲阳路店，](http://www.unjs.com/fanwenwang/gzzj/20120119160357_742697.html)很高兴能有这样的机会站在这里展示自我。**

**首先，太极集团是全国500强企业，我非常荣幸能成为四川太极大药房连锁有限公司的一员。2016年中旬我进入太极，转眼已经有半年时间了，真是流年似水，光阴如箭啊。半年不长不断，回首走过的历程，却五味杂陈，有辛酸也有欢笑，有汗水更有收获……这半年来，我要衷心的[感谢](http://www.unjs.com/Special/ganxiexin/%22%20%5Ct%20%22http%3A//www.unjs.com/fanwenwang/gzzj/_blank)，感谢公司的领导，感谢我们的片区经理苗凯，感谢我们店长杨文英和同事韩启敏，以及整个片区团队的姐妹们。正是因为有你们的支持，有你们的关心和[帮助](http://www.unjs.com/Special/bangzhu/%22%20%5Ct%20%22http%3A//www.unjs.com/fanwenwang/gzzj/_blank)，才使我较好的完成了自己的本职[工作](http://www.unjs.com/Special/gongzuosixianghuibao/%22%20%5Ct%20%22http%3A//www.unjs.com/fanwenwang/gzzj/_blank)，才使我顺利通过转正考试真正成为太极这个大家庭的一员。同时更要感谢公司给了我这样一个的舞台，让我去展示自己提升自我。**

**其次，通过这段[时间](http://www.unjs.com/Special/zhenxishijiandemingyan/%22%20%5Ct%20%22http%3A//www.unjs.com/fanwenwang/gzzj/_blank)的工作和学习，我在[思想](http://www.unjs.com/Special/sixianggongzuozongjie/%22%20%5Ct%20%22http%3A//www.unjs.com/fanwenwang/gzzj/_blank)上，[专业](http://www.unjs.com/Special/zhuanyepaiming/%22%20%5Ct%20%22http%3A//www.unjs.com/fanwenwang/gzzj/_blank)知识，专业技能上都有了较大的提高。下面对我半年以来的工作，我简单的做了个[总结](http://www.unjs.com/gongzuozongjie/%22%20%5Ct%20%22http%3A//www.unjs.com/fanwenwang/gzzj/_blank)。
 一、收获与[认识](http://www.unjs.com/Special/renshishixibaogao/%22%20%5Ct%20%22http%3A//www.unjs.com/fanwenwang/gzzj/_blank)
 太极是大型连锁企业，有幸成为公司的一员，我真的觉得很自豪，每每做起事儿来我也很有干劲儿。但在最初的半个月，感觉自己很不适应，感觉公司规矩太多，事情很繁琐，很复杂，但我没有放弃。同时也多亏了店里店长与同事的关怀，鼓励，帮助和教导，我才能更好的学习好公司制度，英克系统操作，并且在这短短的半年时间内，不断的提高自身专业[水](http://www.unjs.com/Special/shui/%22%20%5Ct%20%22http%3A//www.unjs.com/fanwenwang/gzzj/_blank)平及服务理念。期间主要学习药品的位置，本公司的重点品种。最主要的是公司每天的每日一题每日一课，瑞学学习，每月还有片区培训等等，这些都是我在其他药房学习不到的。在工作中，我虚心接受前辈的言传身教，在积累知识的同时，更是[锻炼](http://www.unjs.com/Special/guazhiduanlianzongjie/%22%20%5Ct%20%22http%3A//www.unjs.com/fanwenwang/gzzj/_blank)了工作的耐性，学习到了我们店内同事们的细心负责，认真做好每一次营业工作，服务好每一位顾客，顾客永远至上。
 在上班的过程中，我认识到自己的学识，能力与[经验](http://www.unjs.com/Special/jiaoxuejingyan/%22%20%5Ct%20%22http%3A//www.unjs.com/fanwenwang/gzzj/_blank)都非常欠缺，所以在工作中从不敢掉以轻心，一直是[坚持](http://www.unjs.com/Special/jianchi/%22%20%5Ct%20%22http%3A//www.unjs.com/fanwenwang/gzzj/_blank)不懂就问。每天做清洁，写[计划](http://www.unjs.com/fanwenwang/gzjh/%22%20%5Ct%20%22http%3A//www.unjs.com/fanwenwang/gzzj/_blank)，与顾客[交流](http://www.unjs.com/Special/jingyanjiaoliucailiao/%22%20%5Ct%20%22http%3A//www.unjs.com/fanwenwang/gzzj/_blank)，对账，还要熟记药品的品名，药品的摆放位置，用法用量和功能主治，禁忌症及注意事项。这是要当一名药店营业员的基本功。而一名合格的营业员应以微笑服务为主题，认真观察每一位顾客，认真倾听顾客的诉说，察言观色,通过顾客的动作和表情来发现顾客的真正的购买动机和购买欲望。不能对只看不买的顾客表现出冷漠和不耐烦的表情，对有购买欲望的顾客要试探性的向顾客推荐,在推荐过程中不要只顾自说自话或看到别的顾客进店分神,要通过推荐一两个品种来观察顾客反应来完成这个交易。通过与顾客的沟通与交流，情感关怀，把顾客当亲人当朋友，拉进心与心的距离，不仅要让其成为买主还要成为忠实的买主。可刚来那会儿，我往往总是大大咧咧的只知其一不知其二，通过店长的耐心指导和长期提问抽查来完成我的基本功。我知道这是很不应该的，现在我也一直在努力成为一名合格优秀的营业员。这些虽然繁琐，但是我乐在其中。感觉自己真正成为了一名相当正规的医药工作者，小病当医生，大病当参谋。能为广大患者提供优质服务，我非常自豪。
 二、存在的不足与努力方向
 近半年的上班学习，虽然收获不少。但是遇到的问题也不少。比如经常将药品的位置放错，由于电脑系统的熟悉程度不够，经常会下错账，也会遇到由于自己专业水平不够无从下手的，有时候对难缠的顾客也无计可施，甚至有时还要忍受顾客的辱骂。这些都是需要在以后的工作中不断改进的，不断磨练的，当然，我不会让自己有所松懈的，前面的[路](http://www.unjs.com/Special/lu/%22%20%5Ct%20%22http%3A//www.unjs.com/fanwenwang/gzzj/_blank)还长，我会更加努力的工作和学习，不断提高，尽快考取执业药师[资格](http://www.unjs.com/zige/%22%20%5Ct%20%22http%3A//www.unjs.com/fanwenwang/gzzj/_blank)证书，做一名[优秀](http://www.unjs.com/youxiuzuowen/%22%20%5Ct%20%22http%3A//www.unjs.com/fanwenwang/gzzj/_blank)的药房营业人员，甚至当店长，我坚信：“宝剑锋，从磨砺出；梅花香自苦寒来。”**

 **2017让我们整装待发，以健康世界为己任，以专业知识为梁，以真诚服务为脊，郑重承诺“拥抱改变 做最好的自己”！**