**拥抱改变，做最好的自己**

 **----新津邓双店朱春梅**

**尊敬的各位领导：**

大家好！今天我们演讲的主题是拥抱改变，做最好的自己。

2016年对公司是不平凡的一年，为了实现“四满意”的目标，公司进行了大刀阔斧的改革。公司通过关闭亏损门店及人员优化把不可能变成可能，提前实现全年目标。

对我个人而言，“变化”也是我过去一年的主旋律。2016年1月，作为店长完成了新津兴义店重新选址，租金由原来每年5万降为现在每年2.7万。客流由日均30个增加至日均50个。1月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个月销售同比去年增加30%。但遗憾这家店还是因巨额亏损而关闭。5月调入新津邓双店任营业员，新津邓双店是一家社区门店，但小区住户因陆续迁出。导致客流由日均100人下降至日均70日，即使不当店长的我任然感受到巨大的压力。我们要在去年的基础上稳步增长，这是个充满挑战的目标也是下一阶段我们的工作重点，这需要每个人发挥最大的力量，在工作和思想上勇于突破。

我这一年的工作经历也是有笑有泪、百感交集，内心也是波澜起伏。角色的改变，一年内工作地址3次变动。而且离家越来越远。从陌生到适应再到熟悉。有过失落甚想放弃份工作。但是我对专业热爱和对这份工作的热爱让我坚持下来。

通过在不同环境和不同岗位的工作，也暴露出自己的能力短板。首先作为销售人员来说， 通过和周边同事的对比，发现自己在与顾客的交流和沟通上缺乏足够的耐心，导致成交率低。而作为一名执业药师，对门店的货品管理缺乏主动导致滞销品多、效期药品存量增加。

展望2017年，在态度上，我将在工作上更积极主动、努力学习、扬长避短、勇于改变自己，让自己能跟上公司的改革步伐，实现自己的价值最大化；在知识能力上，通过瑞商平台和公司组织的各种培训，弥补专业知识上的不足，特备是中药知识方面，使自己在顾客寻医问诊的过程中，具备全面解答的能力；在销售技巧上，通过与优秀同事的交流学习，是自己能更好的洞悉顾客消费心理，建立并增强与顾客之间的信任关系，让更多的顾客成为太极的忠实会员。

作为执业药师，随着门店GSP检查愈加频繁和严苛，我将严格按照公司质管部要求做好相关工作，在远程审方上更加严谨，更加的专业。在门店的日常工作中，通过每月的滞销品专业知识培训、定期检查和持续跟踪，达到减少门店滞销数量的目的。作为药师我珍惜每一个药品，滞销品是平时我们最不起眼的药品但它用在对的患者身上，它的功效才得以体现，也是做为专业药学工作人员最大的人生价值体现。

银猴辞岁，金鸡迎春。2017要做的最重要事情，不仅仅是要赢得别人，更是要赢得自己，做最好的自己。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。在公司各级领导的带领下，在周围同事的帮助下，我坚信“天生我材必有用”，只要做最好的自己，你就将是下一个奇迹！

志存高远、不忘初心。2017年，让我们放飞梦想,拥抱未来，做最好的自己，用自己的青春年华和激情热血共筑公司的美好明天。