入学感想

一个炎热秉呈着非凡意义的七月让我从学校踏入了太极集团。在岗四个月的实习让我收获颇多。首先是人际关系的交往，在这几个月的时间里我接触过各式各样的人，明白了该怎么与他们交流.相处，其次就是通过实操学到了在书本上永远也学不到的东西，明白了药物的性质与药物之间的关联性。这四个月我有过失落也有过开心，总之这四个月过的还是多开心的，学会了很多，真的很多，太极是个好地方，总感觉这不只是一家公司，不会各干各的事，更多的我是感觉真的像一个大家庭一样，相互帮助，没有因为我是实生而不给任何的机会，把我们与正式员工一样对待，一样平等。这四个月来，我观察了我店长，发现店长处理事情很完美，总能很好地处理完，感觉好像这里的店长都好厉害，一个个都是精英，什么都懂，做什么都是毫无怨言的，都是那么聪明，所以我现在只能不断地学习模仿，我就缺乏这样的锻炼，我就渴望这种能力，所以我报了见习店长培训，我就希望能有那么一天，我能独当一面，能成为别人的模仿者，即使苦点，累点，也无所谓，因为我还年轻，时间还在早需要锻炼，为将来打基础，就那天做的划桨的那个活动，我开始在下面看他们上绳索去走，我觉得非常简单呀，为什么他们还走地那么的艰难，于是我也上去走了一转，我艰难地走完了一圈，发现这并不是那么简单的，真的很难，我领悟到了两点，一是店长这个职位是很难做的，很困难，不会是一帆风顺地，二是一个门店单靠一个人是不能撑起来的，是靠了大家的努力才能走的更远，明白了团结就是力量的含义，知道了当店长应具备的条件，在一个团队里面一定要有凝聚力，成员之间要有感情，但是感情不等同与凝聚力，凝聚力需要多方面的因素结合，有时过分的讲感情反而会破坏凝聚力，响亮的口号和宏伟的计划并不能使门店快速发展，只有脚踏实地干好每一件事才能使门店发展壮大，竞争力同样不等于凝聚力，竞争是要优胜劣汰的，一个门店也需要一定的竞争力；每个人的力量都是不可缺少的，每个人都有每个人的作用，即使错了也不要相互责备，彼此信任才能真正的达到团结，成功也必定离不开团队，当遇到困难时除了要相信自己还要相信自己的团队，没有了团队的支持和信任的力量，是不会成功的，自信和相信别人是成功的第一步，人的潜能是无限的，要敢于超越自我，勇于超越自我，才能真正意义的成功。我还要不断地完善自己的专业知识，现在这种程度是不够的，在店上完全不够用，还需要加强自己的专业知识，让别人信服，无论是销售还是店长都需要足够的耐心，来面对任何人，学无止境，只有不断地学习，人才能成长，才会更加优秀，曾经我看到过几句话：最大的落差是你配不上自己的野心，也辜负了所有的苦难；让你的能力配的上你的虚荣，让你的优秀配得上你的自尊，让你的视野配得上你的骄傲，这两句话是一个朋有送给我的，那时我有点失落，怎么都振作不起来，我跟我的朋友谈心，说我感觉自己不一样，不应如此下去，但是我就是努力不起来，做不到最好，那段时间我就很浮躁，怎么也冷静不到，刚好他在我家，我就与他谈了一晚上，我觉得他说的非常好，我也很喜欢她送的这两句话，我就想啊，我是为了什么才工作的，不可能没有理由，那样的话就如同行尸走肉一般，日复一日年复一年，会被淘汰的，既然我感觉自己不一样，那就要拿出自己的本事来，寻找我的动力，最终发现我为了自己以后更好的生活，为了让自己的子女吃得饱穿得暖不淋雨，让自己的老婆不受苦不受累，让自己的爸妈，过上好生活，苦了半辈子了，全部希望寄托在我身上，我必须要让他们过上好的生活，决不能再让他们受苦了，这是我的承诺，所以我必须要努力，不管再苦再累，我没有退路，只有一直向前，我一定会用行动来向他证明我会有一天不普通。想起了培训的第一个活动，增强自己信心的活动，相信我一定会是最棒的，不会比别人差，此时不会，以后也不会，