**找准中心点**

**尊敬的公司各位领导及同事：**

 **大家好！**

我叫向海英，来自成都太极大药房（北东街店）零售一线的一名普通店长，非常荣幸我能成为这太极大家庭里的一员，在各位领导和同仁的栽培与帮助下，现已加入太极这个大家庭15年，曾在旗舰店当过营业员。

* 于2008年8月从旗舰店调往邛崃升源店。
* 2009年5月-2013年9月分别调往邛崃升源店、杉板桥店、龙潭西路店担任过店长管理工作； 并在以上门店担任店长期间并培养了五名优秀店长。
* 2014年10月调往营运部督导科管理工作。
* 2015年1月调往西北片区主要负责所管辖区域门店各项管理工作主要协助上级领导及门店管理流程。在这期间担任店长、督导及片长感受中最大是，团对建设与沟通，执行力才提升门店销售，其中学会分析门店商圈；了解顾客的需求，并学会与顾客沟通及交流；学会与同事相处及包容，这是太极培育了我，并有着深厚的感情，也是公司领导给了我这次成长的机会，所以在2016年2月我特向公司领导申请再回门店一线工作。

 我店是医院门店主要针对皮肤病人较多，所以外来处方品种销售较好，如我们引进了艾拉销售增长近42万元。

案例分析：

 我们北东街店还未引进盐酸氨酮戊酸散时，顾客时不时的拿着处方到我店来询问是否有这个品种销售，我下班后到周边药房进行了解是否有此品种销售，在离我店1000米华安堂药房有销售，听说医院医生指定顾客到华安堂购买，我也要做到医生让顾客到我店来购买，经过济州波折，我终于打听到这个品种的业务员，我再三的约见（私人请吃饭，送礼）过来的顾客很少，没有见起色；我就在想华安堂能做的我们太极大药房也能做到，我也要让医生，顾客知道我们太极大药房的实力，员工的专业技能、服务不必华安堂差。就在这时，我把我的想法及了解到华安堂销售数据汇报了我司（营运部）上级领导，在公司领导的支持下、营运部、业务部的帮助下我们打败了华安堂，及隔壁的私人药房，功夫不负有心人，可喜的事值得我们去珍惜、拥有。在这期间我们下班后和医院医生进行沟通，交流。学习到了皮肤病的基本知识，利用顾客购买炉甘石、录雷他定等，带动保健品关联用药，促进顾客收银台二次消费。

1. 人员方面

 1、 我店一共只有四名员工（实习员工一名）刚刚转正，在这期间严格按照公司要求进行带教，要求每天抄写关联用药产品知识，背诵3-4个品种功能主治、禁忌症及用法用量，要求进行顾客关联用药。

 2、老员工在接待顾客时旁听怎么接待顾客，询问病史及对症用药，在来货让她摆货熟悉货架货位，这样就很快进入销售状态。

 3、制定目标计划，有你追我赶积极向上的心态，随时关注自己的销售进度。

三，活动方面：

 1、利用好公司资源，做好每一场活动提升门店销售。

 2、走进社区大力宣传夏季藿香、拉团购提升门店销售。

面对以后的工作，我深感责任重大。唯有多销售才是王道！我想重点主要在以下几个方面下功夫：

 一、配合公司对员工的培训力度，加强医学知识的培训，学会联合用药，提高客单价。

 二、树立员工爱岗敬业的责任感 ，对公司高度忠诚， 全面提升员工的整体素质。

 三、树立高度的竞争意识和创新意识。客源竞争是关键，必须建立自己的客户群（微信）。任何一种优势都可以打败竞争对手。

 四、提高自身的业务水平能力，发挥员工最大的积极性，找准圆点，使我们北东街店成为一个最优秀的团队。

 四川太极大药房 北东街店

 向海英

 感谢大家聆听！