夏彩红优点

工作能力方面

夏姐姐对待门店工作认真负责，即便是客单价很低的单子，如果顾客有需要她也会给顾客送过去。她的销售能力也很棒，补肾益寿胶囊经常都是一次几盒的成交量。有一次搞活动一天就卖出了十多盒。她对待顾客很热情，因此会有很多忠实老顾客。在门店生意处于冷淡期时，很大一部分销售都是老顾客撑起来的。她自己本身是比较正能量的人，所以在我们销售不好时，也经常鼓励大家，振作士气。

人才培养方面

奖罚分明。当我们表现得比较好时，夏姐姐在交接班时会当着大家的面做出表扬。做得不对时，也会及时进行纠正。每当有新员工到店时，夏姐姐会组织大家对新来的伙伴表示欢迎。鼓励大家当店长，更进一步发展，注重人才培养。

如何做好值班店长

一.对待工作

此刻我应该改变以往的心态，认识到身份的转变。我的定位从一个店员，转变到了门店负责人。我应该把门店工作和自身发展放到首位。门店工作事无巨细都应该亲力亲为，不仅要知道怎么去处理，更应该注重实践的过程。走向未来的第一步是离开舒适区，应该持续的去挑战自己不会做的事。比如独立开展一次活动。而不是像以前那样，只是交给店长去做。对待工作和顾客应该更加积极主动，以店长的标准去要求自己。重视每一个顾客，多办理会员，把顾客从我们的会员转变为忠实会员。积少成多，滴水汇聚成江河。尽量不依靠店长，培养独立的能力。比如门店经营、管理、沟通、解决问题的能力。不管是对自己，还是门店工作都应吾日三省。这样才有更好的发展。除了这些还应该有高能量姿势的精神。应该有积极的心态，保持正能量 ，才能把工作做得更好。

二.对待学习

以药师的标准去要求自己，积极主动的扩宽自己的知识储备量。整理自己不会卖和卖得少的药品，主动去学习。要清楚的认识到如果以后自己当了店长，店上的妹妹遇到不清楚的问题，只能问自己，自己就是她们的带教老师，如果老师都不会。怎么带领得好工作呢？学习最重要的事就是复习。这一点是我以往没有重视的事，在之后的学习中会更改过来。