

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2012〕481号

签发人：王小军

关于美美经验交流活动暨零售药房 “传、帮、带”学习情况的总结通报

各公司：

由股份公司组织的美美经验交流学习暨零售药房“传、帮、带”学习活动已经结束，来自四川、绵阳、德阳、天津、上海片区以及川渝各分中心的零售门店骨干参与了为期一周的重庆驻店带班学习过程。期间，集团公司、股份公司领导高度重视此次经验交流活动的开展情况，同时组织了股份公司零售部人员对活动期间的交流情况及学习状况进行了逐一的巡查，现将此次活动的开展情况总结通报如下：

一、整体情况通报

1、根据集团公司和股份公司的安排，本次活动时间为10月30日-11月5日，参与带教的重庆片区门店数23家，参与学习的人数共计122人，其中各公司派出人数分别为：四川太极30人、四川天诚20人、德阳荣升12人、德阳大中5人、天津14人、上海10人、万州物流7人、自贡太极5人、南充5人、广元5人、泸州3人、攀枝花2人、西昌2人、达州1人、乐山1人。

2、为了更好的开展“美美”经验交流及零售管理学习，股份公司根据带教门店亮点及本次学习的主要内容制定了关于《“传、帮、带”药房学习计划表》和《“美美”销售经验及标准化药店现场管理培训学习考核表》(见附表)，要求各门店教学双方必须按照计划表有序开展活动，并要求各分公司考核人对带教人及学习人员完成学习计划的情况进行一对一考核，同时，股份公司也组织巡查小组对所有参与门店的执行情况进行了检查和反馈信息收集。

期间 11 月 2 日在股份公司召开的“美美销售经验交流暨零售药房标准化首次培训会，各公司零售骨干及店长反馈信息良好，特别是“美美”优秀营销经验的分享交流会，极大的增强了参会人员在接下来的“美美”销售中的信心，让各位店长扩展了“美美”的营销思路，本次理论加实践的双向结合培训形式让店长们感觉获益良多。此外，首次零售药房标准化培训也顺利拉下帷幕，本次培训会让店长们对标准化的工作有了更深入的了解，店长们充分肯定了标准化培训的必要性，同时也对我们以后的标准化培训提出了合理化的意见和建议。

3、通过对本次参与带教的 23 家门店进行逐一的巡查，整体教学交流情况较好，基本达到股份公司的要求。根据参与学习的店长反馈的信息来看，此次带班学习活动形式新颖，切合实际，具有较强的实践性和指导意义，可以从不同方面收获到有关零售门店的管理经验，尤其是亲身感受到“美美”在重庆的营销氛围和重庆片区优秀门店的销售技巧，为下一步扩大“美美”的销售范围，提升销售业绩提供了很好的学习机会和交流平台。当然，巡查中也发现有对此次活动重视不够的极少数单位和个人，无论是组织前来学习的单位和个人还是重庆片区参与带教的公司和门店，首先就应该从思想上重视此次活动的重要意义，认真传达股份公司相关文件精神，严格执行关于此次活动的各项管理要求，有组织有纪律的开展交流学习活动，因此，这也检验出各个公司是否具有较强的执行力和组织能力。

二、各公司、门店执行情况通报

1、重庆片区优秀组织单位：

（1）桐君阁连锁六分公司

桐君阁连锁六分公司无论是从对此次活动的重视程度还是整体组织上都表现非常突出，将此次活动执行得非常到位。从分公司领导到门店各级部门均充分做好了“传、帮、带”的准备和计划，分公司领导按期巡视，并逐一到门店现场进行教授和指导，提供了很好的交流机会，学习效果比较明显。值得一提的是六分公司江北旗舰店，带教人员与学习人员合理安排学习计划，充分交流经验，各自取长补短，店长每天利用空余时间与学习人员进行座谈交流，带教方细致耐心，学习方积极主动，学习氛围非常好。

（2）桐君阁连锁三分公司

桐君阁连锁三分公司严格按照股份公司文件要求，对前来学习的人员制定了详细的学习计划，并由分公司经理亲自组织主持本次活动的总结考核会议，分公司各级人员非常重视本次交流活动，整体教学氛围浓厚，学习人员反馈较好。

（3）桐君阁连锁七分公司

桐君阁连锁七分公司以较强的执行力顺利完成此次带教交流任务，在巡查人员最后一天进行检查时，各店带班学习人员全部坚守岗位，无一人缺席，次序井然，学员反馈信息较好，收获颇多。

（4）重庆西部医药商城杨家坪店

重庆西部医药商城杨家坪店组织有序，学习人员轮岗交流，店长定期组织座谈交流会议，毫无保留的进行带教活动，从学习店长反馈的信息来看，教学双方都非常积极主动，因此，学习效果明显，达到了股份公司关于本次活动的要求。

2、优秀学习小组（以驻店的门市为小组）

（1）六分公司江北旗舰店学习小组：自贡钱丰雪、谢静、曾雪梅、张霞、德阳大中黄巧、周晓莉、郭述蓉

本次参与江北旗舰店学习的店长是表现最为突出的一个

学习小组，他们的整体学习氛围非常浓厚，积极主动学习的愿望非常强烈，大家各自交流学习，相互取长补短，不仅将江北旗舰店优秀的管理经验带回去，同时，自贡医药的店长还将自己成功的器械营销经验无私分享给其他片区的店长，双方虚心学习的态度值得肯定和表扬。在这短短的一周时间，在我们巡查人员分两次进行检查时均发现教学双方的表现非常优秀和突出，并不是在做面子工程，充分达到了股份公司组织此次学习交流活动的初衷和要求。

（2）重庆西部医药商城杨家坪店学习小组：攀枝花孙尚琼、西昌胡洪英、泸州刘春梅、南充范子林、邓丽、李莲

重庆西部杨家坪店的学习店长均是来自各分中心，因此他们非常珍惜也非常看重此次难得的交流学习机会，希望尽量在较短的时间内吸收较多的门店经验带回去，因此，这短短的一周时间被他们充分利用，每天记录交流学习重点和门市的亮点，无论是熬胶的经验和现场 POP 的制作他们到非常上心的学习，希望能将这些收获运用到自己的门店管理和经验中去。

（3）四分公司南 103 店学习小组：四川太极王雪莲、吴敏

学员在驻店过程中积极主动，认真按照股份公司文件要求执行带班学习活动，与带教店长主动交流，虚心学习，效果较好。

（4）四分公司南十二店学习小组：四川天诚文红英、黄曼、赖英、唐雪红

根据带教店长反馈，本批学员在带班过程中表现非常不错，不仅高度重视本次交流活动，学习主动，态度虚心，并且利用学到的推销技巧成功独立销售“美美”，得到门市一致的好评。

（5）五分公司巴南十四店学习小组：四川天诚袁学敏、陈森、潘凤、刘冬梅

在巴南十四店学习的店长们积极主动的跟带教人员交流，执行文件精神，学习氛围较好。

(6) 六分公司渝北一店、七分公司北碚一店、北碚六店学习小组：万州张伟华、刘毅、李秀华、程光平、天诚王琪、程娟、杨文玲、川太极苗凯、毛倩、刘忠霞、苏静、李红梅。

(7) 天津太极大药房

天津太极大药房在本次活动中整体表现较好，虽然当地语言理解上有一些困难，但无论是分到哪一个店的学员，均表现出了很高的学习热情和积极主动的学习态度，交流欲望非常强烈，反馈信息较好。

三、本次活动中表现不足及问题

1、个别公司在收到本次活动通知的时候重视程度不够，信息传达不够充分，使得少数参与学习的店长对本次活动缺乏基本的了解。巡查小组在检查中发现广元分中心驻一分公司庆余堂学习的店长，是到达重庆后才知道是带班学习活动，准备不充分，这样的执行能力不仅影响股份公司的整体活动安排，同时也影响店长的学习效果。因此，对广元分中心提出通报批评。

2、在巡查人员例行检查时发现学习店长缺岗的情况发生，四川太极大药房驻二分公司益寿堂、沙旗舰店、沙十一店的六位店长在11月4日的巡查中全部不在岗，经询问当事门店负责人告知是外出调研，但股份公司此次活动并没有安排外出调研的计划，二分公司也未将此事及时反映到股份公司，影响股份公司对此次活动的整体安排。因此，对四川太极大药房和桐君阁连锁二分公司均作出通报批评，希望严格按照股份公司文件要求执行相关规定。

3、天津、上海的地域差距影响交流效果。根据天津、上海的学习人员反馈信息，这样的实地交流方式虽然比较好，但是由于在门店的实地销售过程中，营业员与顾客使用的地方方言不易理解，使重庆片区的销售技巧难以短时间把握，因此学习过程有一定困难，另外学员还反馈到上海区域对方药品的管理政策问题，使得重庆片区的推销方式让他们无从发挥，因此希望能有其他更适合天津、上海等区域的培训方式。

4、学习方的态度问题需要进一步加强。无论是本次经验交流活动还是以后的各种交流活动，我们都希望参与交流学习的人员能以谦逊、虚心的态度来开展活动，这样才能取得最好的交流学习效果，对自身的提升才能起到作用，因此，我们还是需要进一步强调态度问题，虚心学习，相互交流，这也是需要我们每一个人谨记的态度标准。

本次美美学习及零售门店驻店交流活动已经结束，希望这次活动能够给我们零售经营管理相对比较薄弱的单位和门店提供很好的学习机会，能够为提升门店经营效益发挥一定的作用。但是，期间暴露出的问题也值得我们参与的每一个人反思，整个活动的开展需要的不仅是股份公司一方的工作和努力，更需要的是各级公司和各级部门尤其是各位参与的人员全力配合和鼎力支持，才能达到较好的效果和目的，因此，加强执行力，提高贯彻力是非常必要和重要的因素。

附表：“传、帮、带”药房学习计划表

“美美”销售经验及标准化培训学习考核表

二〇一二年十一月十二日



主题词：学习情况 通报

抄送：集团公司李阳春，胡芳，总经办商管科，王小军，

钟浩，卢勇，宋虹卫，苏书，何曲，刘亚

重庆桐君阁股份有限公司办公室 2012年11月12日印发

打印：卢骥

校对：程玲

(共印11份)