总结

时光如逝，岁月如梭，转眼我到营兴街店已经两个多月了！在这里，我学到了很多！

这么久以来，我深刻的认识到了专业知识才是最真的东西，最过硬的资本，有了它你可以很自信的去销售无论对什么样的顾客，因为你知道你知道的东西他们不知道，只有你才可以给他们答案，很羡慕那些专业知识很强的同事。俗话说的好“师傅领进门，修行在个人”。门店上有很多培训时候的资料，不忙的时候，我会拿来看看，有顾客的时候，遇到自己不懂的，就认真的看同事是如何的给顾客做介绍的。孔子说的好“三人行，必有我师”。从同事那里我学到了更多的专业性的知识！

我们每天都希望本店的营业额有个更高更好的飞跃，我个人认为专业知识、语言技巧、真诚微笑这些都决定着营业额。销售人员有了很强的专业知识，再有语言上的表达又是让你无可挑剔然后面带着微笑真诚的关心你的病情，不会拒绝真心关心自己的人，将心比心，人生病的时候是其最软弱的时候，你一句真诚的问候一句真心的嘱咐和叮咛会让他对你有了信任有了依赖，这时你就可以用你所学到的知识去帮助他人为他人服务，解决了顾客的问题同时也达到了自己的需求。

在这里同事们都对我很好，我从中学到的也绝不止以上几点，在这里我就不一一详诉了，有些东西只可意会不可言传的，在有些感情面前这些语言就微乎其微了，我真的很幸运遇到了她们，真的很感谢她们，此时的感谢是如此的渺小，最真诚的祝福给她们，是她们教会了我很多的东西，教我怎么看待问题分析问题解决问题，这些都会成为我人生最值得回忆的，我想有些事情会一直的影响着我，更会激励我更好的走下去，同时也会让我更坚强的面对人生道路上更多的荆棘的。

总结人：范琳

2013.4.16