学习心得

来太极两个月了，这个月里我被安排到不同的三个门店学习。每个门店的前辈都有自己的销售方式。前提是对药品功效的熟悉。根据顾客所说的症状判断是什么病，从而对症拿药，有丰富销售经验的前辈，可以搭配销售药品，这样不仅可以增加销量，而且这样搭配吃也会更有效果。顾客见到效果也会更加相信药店的店员，觉得你的专业知识丰富，就会经常来店里买药了。

大店的药品较一般的门店来说丰富，很多以前没有见到过的药品在大店都能见到。这对我来说，是件好事。可以丰富我的药品知识。接触的药品越多，面对顾客时，心里越有底。处方药的商品名，通用名，常卖的这是必须要知道的，尽管很难记，但是经常接触的话，就会简单许多。在没顾客的时候，我会待在处方柜那里，熟悉药品的位置，商品名跟通用名。多看，多记，多接触，就会在你脑子里产生映象。

平时常见的症状，自己心里还是知道该怎样处理。感冒分风寒，风热，到底是哪种感冒得仔细问清楚，不然顾客吃了会没有效果。对待顾客要耐心，热情。工作的态度要端正，爱上自己的行业，你才会在行业里走得更远。

 二环路西一段店

 潘虹欢