培训心得体会

首先要感谢公司能够给我这次学习的机会，让我各方面的能力能够达到提升，能够更好的处理工作中的各种事务。

在开训典礼中，几位领导都发表了他们的一些感想，虽然时间都不长，但是都让我学到了不少东西，受益颇多。在培训以前想的多的可能是自己一个月能够拿多少工资，很少考虑到顾客的感受以及公司发展。通过各个领导的讲话，明白自己能够拿多少工资只是短期的一个效益，但是没有更好的为顾客服务着想的话，可能会造成顾客的流失，影响店里的长久效益，造成公司的损失。所以我们销售时，不能只考虑卖多少钱，还应该为顾客的感受考虑，得到顾客的信任，赢得好口碑，保证药店的客源，客流量，如果没有人光顾，再好的能力也没有办法施展。

听了蒋总的讲话，我知道了每个人都应该有自己的梦想，并且要为之付出。不管梦想的大小，都是可以的。只有这样才能证明自己没有在浪费时间，每一天都有自己的目标，都努力着。不要到某一天，突然间回忆自一下自己都做了什么东西值得自己记住的时候，却发现什么也没有，好像白过了一样。

当然，让我学到东西的并不止领导们，还有身边的各位同事们。从一开始就有同事很积极的发言。虽然没有像各位领导那么随性，但是也十分厉害，十分有勇气和自信。而我自己是一个比较内向的人，许多时候都无法很好的表达自己内心的想法，因此失去了很多机会。所以在接下来的时间里我一定要多锻炼自己，更加有勇气面对每一件事，做好每一件事。

这次我们进行的是见习店长的培训，目标是成为一名合格的店长。是从一个销售员到一个管理者的转换，从管理自己到管理一个小集体，肯定有很多的不同。对于门店的各位同事，既要起到领导的作用，也要跟大家成为好朋友，才能在各个同事的配合下更好地完成自己的工作。虽然说起来好像没有什么难度，但是通过一天的学习我发现其中包含了许多知识和技巧。比如怎样才能让员工积极地配合自己工作；如何考核员工才能让员工信服；员工表现不好的时候，该怎样做才能得到改善，总之要成为一名合格甚至优秀的店长，我还有很多需要学习的。

所以在接下来的这段时间里我一定会把握机会，认真学习，争取能够成为一名合格的店长，为给位同事为太极大药房做出自己的贡献。

 怀远店——杨霞