**第三周学习心得**

店长是药店管理的最核心的环节。其扮演着三种角色：盈利责任人、药店管理者、企业文化制度的执行者和传达者。负责本店的规划管理、经营创新、促销策划，了解行业的常用术语和管理的基本知识和技能，如药品的毛利率、动销率、动销周期。

这周我们学习了掌握药店服务信息反馈的分析和总结，每日、每周、每月的销售指标的完成情况，并及时向公司总部汇报本店销售动态、库存情况和新产品引进销售情况等，并对本店的滞销药品淘汰情况提出对策和建议等数据分析，还学习了各种信息的书面汇报。

数据的分析作用是对我们业绩的评估、诊断问题所在并找出解决法案提升业绩。

门店营运数据的分析包括门店综合营运指标数据分析和门店基础营运数据分析。

一、门店营运指标包括：销售额、毛利率、来客数、补货率、周转率（存销比）。

二、门店基础营运数据包括：商品品类基本配置及销售占比商品品规基本配置及销售占比会员销售占比、新增会员数，会员客单价与非会员间区别贡献占比，顾客年龄构成、进店时间，人效、坪效，与关联销售相关的客品数、关联深度和宽度，促销活动的环比增长率，重要的资金指标。

公文写作与管理为规范公文处理，提高工作效率和公文质理。

通过学习我们了解了公司公文的主要种类有以下十种：决定、通告、通报、通知、报告、请示、批复、意见、涵、会议纪要。并且学习了公文写作的格式与规范。

要成为一名优秀的药店店长，必须对我们的工作有一个新的认识，应该努力学习并灵活运用将经验积累传授给我们的店员以提高药店整体水平。