述职报告

 通过近两个月的实践学习，自己受益匪浅。感谢每次给我培训的各位公司领导们，这段时间里懂得自己必须要具有高尚的经营道德，良好的个人品质，强烈的责任感，严格遵守药店经营规范和各项规章制度。要求自己能做事，善学习，懂营销，全策划，有责任心、团队合作、执行力等等。无论遇到任何事情都积极去处理，主动面对，不推卸。

 平时销售要有灵敏的反应，清楚快速的理解客户的不同需要，当然啦肯定要以顾客的需求为导向，满意度为根据，能向顾客推荐和提供适合的产品和服务。善于沟通，能够将顾客变成朋友来经营，以交朋友的心态与顾客沟通，要具有一定亲和力和专业水平，及诚信影响顾客，并获得顾客的信任。

 作为店长如何带领团队，我会以“管理”为中心，‘管’的是大家的心态，包括自我，只有良好的心态工作才会永远自信，加强员工及个部人与人之间的相互合作和配合。平时要善于发现工作中的问题，并及时解法；店长就像一艘行驶在大海中的船，把握这艘船的前进方向。日常中制定任务，分解任务和消化任务，起到指导和监督的作用，及时给予员工正确的解决方法和帮助。要学会充分的调动每个人的积极性和主动性，激发每个潜能。顾客进店消费，加强顾客服务质量，（消费者都非常注重的是服务与态度）在日常经营管理中按照客观规律办事，用自己的专业知识和经验搞好经营与管理，当药店处于瓶颈状态店长更应发挥积极作用。带领团队让门店尽快走出困境。面对员工所犯的错误要有包容和耐心讲解，并让她有时间改正并且随时提醒他们。

 措施：如何提高门店销售额与业绩

 1根据门店所处居民小区形式，扬长避短（如我店周围有几家连锁药店竞争异常激烈，我们在药品价格，品种及品牌认知度方面优势不明显，但有一个小广场，据这优势给予免费测血压血糖，以此增加客流树立口碑。便于提高销售额）。

 2改善服务环境和提高服务质量，最大程度提高客流做好商品陈列，按照公司规定解决 ‘销什么’的问题。

 3开发新顾客维护老顾客，让老顾客的价值贡献获得新增长，从老顾客身上获得更多合作机会，通过老客户带领新客户，留在客户，建立双方稳定的合作关系。

 4不定时制定适当的销售策略，大家一起分析金牌品种卖点及相关销售策略，解决“怎么销”的问题。

 黄苑东街店：张莉

 2015年11月17号