**新官上任N把火**

 通过近两个月的学习，已初步的掌握了店长的基本职能。

在见习期间，学到了很多东西，明白了店长作为门店的指挥官，该怎样带领自己的团队。任何一个团队，必须具有团队精神，团结一致，齐心协力。大家都要往一处想，一起努力去完成门店的所有事情并把每件事情做好，才能走向胜利彼岸。

在以后的工作中，将实施提升销量，加大销售重点品种的措施。每天制定目标，学习产品知识，加强联合用药。不断地学习，提高医药方面的专业知识。

具体的实施目标如下：

1. 必须提升自己的执行力，并以尽可能高的标准来要求自己。
2. 凡事有目标、有时间、有标准，有要求团队当中，任何的工作、安排都必须确保有可量化目标，有时间限定，有评价的标准，有基本要求。
3. 任务安排清晰明白，并获得下属的认同，工作分配或任务下达时，尽量用明确的方式让下属一目了然，清晰明白。最好能书面化，显然会更清楚，最好能量化、数据化。
4. 目标达成或超额，全体人员有公平合理的回报利益均沾，让大家的付出都有所收益，这是让团队所有人目标一致，同心同德的基础。
5. 责任明晰、措施清楚、奖惩分明，团队中的每一位成员都明白的知道自己的责任，清楚的了解自己接下来该怎么做，了解做得好与不好将会有怎样的奖与惩，一切明了，时时对照，坚持做到最好。
6. 不轻易承诺，但言出必行承诺是件慎重的事，尤其在自己的下属面前。
7. 职责明确、分工合理、配置得当没有人能把所有事情做好，也没有人能胜任所有的工作，最好的办法就是让大家做喜欢的事，做能做的事，发挥所长。
8. 有目标有监督，全程跟踪，将目标落实到工作中。
9. 计划+修正+总结+提高

 希望能多学习，多改进。“逆水行舟，不进则退”只有不断地学习才能把工作做得更好。