新乐街学习总结

营业员的岗位看似很简单，但要把工作做好，做细却不简单。我们要在工作中不断的加强自身学习，自我充电，用专业的业务知识为顾客更好的服务，来体现自我价值。

在这一天的学习里，我在张建店长的耐心指导我学到了很多可以提高自己的业务水平，也发现了自己的不足。

要当好一名营业员就要熟记药品的品名，药品的摆放位置，用法用量和功能主治。这是要当一名药店营业员的基本功。作为一位专业的药学员必须具备辨证论治，把到店的每位顾客都同样热情关心！可我们往往总是大大咧咧的只知其一不知其二 ，希望经过这次学习和自己的努力下，更好的完成门店的任务，让我们门店能够真正盈利！

作为一名合格的营业员呀以微笑服务为主题，医学|教育网搜集整理认真观察每一位顾客，认真倾听顾客的诉说，察言观色，通过顾客的动作和表情来发现顾客的真正的购买动机，不要对只看不买的顾客表现出冷漠和不耐烦的表情。对有购买欲望的顾客要试探性的向顾客推荐，在推荐过程中不要只顾自说自话或看到别的顾客进店分神，要通过推荐一两个品种来观察顾客反应来完成交易！

奎光店：钱亚辉