总结

 自从来到了太极大药房上班，感觉生活更充实了，也学到了很多平时在学校学习不了的一些东西。

  一般来说，学校的[生活环境](http://rj.5ykj.com/%22%20%5Ct%20%22http%3A//www.5ykj.com/Article/zjbghdzj/_blank)和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解[指导](http://zw.5ykj.com/%22%20%5Ct%20%22http%3A//www.5ykj.com/Article/zjbghdzj/_blank)课堂学习。实际体会一般社会上员工的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

  回顾这两个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与专业的知识。首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。其次，注意销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，专业的能力，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都满意，高兴，舒服 。再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一种药品的功能，功效和位置。做到烂熟于心，学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己所需要并且对症的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。

 其实，在太极大药房我感受到了浓厚的团队意识，不管门店也好，后勤也罢，都是齐心协力有问题就一起解决问题。这是影响我在太极大药房努力工作的决心。工作中的同事也都非常可爱，而且愿意帮助我在新的工作，新的环境当中更快的适应，成长起来。

 在太极，我工作的很开心，并且觉得这肯定是其他企业带不给我的。因为在太极，我感受到了家庭般的温暖，公平的待遇 。