2017年10月23日，我来到了大邑太极大药房桃源店学习，学习店里姐姐们的销售经验与技巧。

在桃源店里，主要学习姐姐们怎么销售和接待顾客以及没人时做些什么。刚到的时候没有什么人，我看到姐姐们在摆货位，打扫卫生。把药品拿下来，一个一个擦了再放上去，我便主动上去帮忙。店里的姐姐在接待顾客时一直保持着微笑，没有因为顾客的怀疑和偏见而丧失礼貌。对待有主见的顾客时并没有多说话，而是在顾客需要时才讲；对待犹豫不决的顾客时耐心讲解；对待听力不好的顾客时耐心讲解；对待赶时间的顾客时快速完成销售。姐姐说，要懂得察言观色，切记热情过度；而且对医药专门知识有一定的了解；对顾客诚实，不要为推销某产品而昧良心；注意对顾客消费后的效果进行跟踪。接待不同的顾客，用不同的方法，销售才会提高。而且我认真观察了发现，每当有顾客来时，姐姐们会放下手里的一切事情，前去迎接顾客并询问顾客需要什么帮助。

在抓中药时，认真核对每一个中药的名称和剂量，反复核对。有位顾客来抓中药时，其中有个药的剂量过大了。姐姐就询问顾客以前是否服用过，哪位老师开的药………，并告诉了顾客这个药剂量大了，吃了就容易上火。顾客听完姐姐讲解的后，告诉姐姐这药以前吃过，不过单子是她重新找老师抄的，可能是抄的时候抄错了单位或符合。最后这位顾客并没有抓中药，但是却买了点家里常备的药，临走时也对姐姐们表示了感谢，并表示下次还要来买药。

在这短短的一天内，我收获了很多，严谨的工作态度，优秀的服务，和销售技巧及认真对待每一个顾客，微笑服务。能在太极大药房上班我感到很荣幸，我一定努力学习，增加销售，为公司贡献一份力量。