入学感想

带着对未来的憧憬，对新知识的渴望，我报名了公司组织的见习店长的培训，之前也一直在营业员的这个位置，也从来没有想过会有当店长的这一天，而且这对我来说是一个具有非常挑战的一个任务，也不能说是一个任务，是对自己的一个历练一个成长的过程，在开课的时候也听到了吴总对我们说公司的营运部的王四维，商品部的何丽莎，也是从一个普通的营业员开始的，她们也是从什么都不会到现在的什么都会的人，我认为，期间学习知识是比较重要的，它是核心价值观，要想一直努力的不被别人看不起，就要一直的学习下去。蒋总也说不能让自己懒惰下去，懒其实会害了自己，要让自己学习起来，让自己充裕起来，人生要有梦想，要让自己不断的学习不断的奋斗。见习店长，一个新的开始，激烈的竞争无处不在，要想不被这个社会淘汰下去，不被自己淘汰下去就得不断的学习不断的用知识来充实自己。 而太极大药房是一个非常大的舞台，让我们在这个大舞台让展示自己优点，让我们在这个大舞台展示自己的才能，从而不会像烟花那样转瞬间就没了，而是让我们一直灿烂的展示自己，让我们敢想敢说敢坐，深思探究，得到的不只是一些知识，而且以后人生的一些宝藏，在这里不仅可以展示出自己的长处，还可以将别人的长处学习起来，把别人有的好的东西学习自己，努力的让自己学习起来强大起来，将自己能给带给公司的，门店的利益更大，而在公司需要我们的时候，我们可以为公司付出自己的价值，不要让自己一无价值。

当一个良好的店长来说第一个必须要有良好的职业道德，要有良好的个人品质，强力的责任感，要有时时刻刻的危机感，因为现在药店的行业毕竟这么的激烈，我们要学习懂得利用有效的资源去寻求对药店的最大最好的生存空间和发展空间，店长是公司除外一店之主，每天也都会面临的很多很多的难题，其实很容易出现沮丧的心情，所以我们要保持一个良好积极的心态来面对每一天所发生的不好办的事情。我们还要处理好各种复杂的关系，在员工，顾客之间的关系，因为我们毕竟是服务行业，每一天面对的最多的是人群是顾客，我们对顾客服务态度决定顾客对我们的回购有多大，所以专业知识必须的强硬，让顾客认可我们的专业，认可我们的服务态度。俗话说“打铁先得自身硬”作为一名店长必须药努力学习提高自身的服务水平，而且作为一名店长不能心胸狭隘嫉妒甚至打压自己的店员。要有一个自己有效且得力的团队，还要有共同的奋斗目标，要热爱我们这服务行业，还要对其工作的负起责任，要有良好的个人品质，强力的责任感，严格遵守公司的规章制度。在见习店长开课的时候也认识了许许多多的小伙伴同事，因为这一次的培训让我们组成了一个大家庭，而在这里面有许许多多小伙伴有很多的优点，我们要学以致用，将他们身上的优点学习在自己的身上，我们以后也会团结互助一起前进，互帮互助一起努力的学习，一起努力的进步。

作为一名店长我也会用数字化来管理，自身也要具有条理性，良好的时间管理性，不能懒惰，在见习店长中努力学习，让每一次培训都记在心里，也给自己制定了一个目标，让自己在这三个月成长起来，成为一名合格店长，把自己所在片区好的店长当成自己的学习榜样，向他们学习，不懂的要向自己片区的店长询问，或者向自己的片区主管询问。每次公司活动时候，先将自己门店的消费人群分解出来，那部分为我们的重视顾客，那部分为保健品顾客。对不同的人群销售的话语要不一样，这样能更准确的抓住顾客。在自己申请活动或者策划活动的时候应该且自身的条件来策划，用最小最好对顾客最优惠且在保证公司利益的情况下来策略一场活动。

太极是个展示自己风采的舞台，我们将在这个舞台上大放光彩，生活充实，眼界开阔，让我们在竞争中脱颖而出。更重要的是能够使别人对你加深认识，帮助我们结识公司甚至社会上很多志同道合的良师与益友，他们的经验与智慧将使我们受益匪浅。