入学感想

 在进入公司的第一天。我就听到领导们说过，好好干。将来可以成为一名店长。你看看那个。是某某店的，店长。你看看多么优秀。才来工司没有多久。别人就可以当店长的能力了。

 从那个时候起。我心里就有一颗小小的店长种子在我的身体里种下了，以前我觉得店长。好高大上的感觉。可以做一个门店的店长。那个时候还没有对这方面有什么太多的意识。那个时候的我应该想要的就是店长的这个称呼罢了。当我进入门店。工作。一个月。两个月。三个月。直到现在。我才知道。店长不止这个称呼那么简单。他背负着使命。和责任。和店员的希望。

 我工作的门店是光华店，每天的营业额在两万左右。遇到客流量大的时候，可以上三万多。是一个a类门店。店长是魏店长。有时候我都亲切叫他魏叔叔。我来门店报道的第一天。他就问我。喜不喜欢这个行业。我爽快的回答喜欢呀！我学的专业就是为这个行业做准备的。说心里话，我的梦想就是在销售药品行业。这也是父母的梦想。接着他又问我。你有什么打算没有呢？我心想。我给他说我要当店长。他会不会笑我。初来乍到。口气倒不小。但是我是给他说了。我说。我想和你一样成为一名店长。他笑笑。喜欢这个行业就好。就给我安排了我的工作。安排了带习老师。店长还给我说。叫我跟着他走。他干什么。我就看，学。然后就进入了一个稀里糊涂的世界。感觉他们做的东西。根本看不懂。因为那个时候自己的原因。从小就很少接触电脑。在学校上微机课。也接触的少。所以看着他们的操作。完全是懵的。因为你不知道这些是什么。脑袋里没有那个框架。所以就模棱两可的。没天就把他忘着。他也知道我不懂。也就给我说。这个是什么请货的窗口。然后报警。然后生成报警。这个又是查所以门店药品的库存的。输入药品ID。查询就可以了。说是很清楚。但还是没有建立这个框架。然后就学习收银。本来就对电脑不熟悉。收银。整的手忙脚乱的。简简单单的收银。差不多学了两天。才会。经过不断地收银。和时间的积累。渐渐地对这套系统。有了一个框架。知道没有窗口的用处。那个时候。还怀着好奇心嘛！就喜欢看看店长在做什么。观察他们。如果没有顾客。他就在另一台电脑上面。不停地。点来点去。有一天是在忍不住了我就去问问他看这个流水干嘛。他说。我在看你们买的药品。销售的金牌数量。还差那些没有销售。联合用药跟上没有。任务还差多少。我才明白原来他一有时间。就在哪里点呀点原来。是关注这个。每个门店都下达了任务。根据门店选任务的档次。如果没有完成就会有处罚。所以他基本上都在更近这些，督促员工。一起完成任务。还有一有空。他也不会闲着。他这个柜看看。整整价签。那个柜看看。把没有的货的空位填好。他说。我这样才知道。那些没有实货了。要写计划了清货了。每个周。都要写两次计划。没有的还要手工写。每天交接班。都要提醒员工。金牌的销售情况。有什么邮件要退货。销售好的员工。要表扬。等等。我觉得。我那个时候。是最依赖店长的时候。电脑卡了喊店长。药品查不到也要喊他。他闲下来的时候。也会给我讲一下买药的技巧。喊我回去背药品说明书。第二天还要对我进行抽问。我会了还不行。还要给大家培训一次。就这样。慢慢的。我对每个疾病。该用什么药品。有了了解。而且我发现店长。每次做活动的内容。比谁都还了解。买赠啊？打折这些。因为我们店是名男店长。他还经常提醒店员。打口红。化妆。基本上你遇到什么问题。你问他。他都知道。就是一个万能的。就像顶梁柱一般，还有顾客要退货啊？等等。他都会出面解决。

 慢慢的我对店长这个职务有了新的认识。它不仅是一个称呼。它更是一个责任，看到了那种信任。更看到了他的坚持。我们店长让我看到了，作为一名店长的基本。他从不会和员工有什么矛盾。从未发现过。他会在你销售不好的时候安慰你。在你销售好的时候替你高兴。让我觉得魏店长让我跟着跑。的确没有白学。基本上每天都是按照一个表格来的。那个时间段看邮件。。没有顾客有又做什么。让我越来越珍惜和他们一起学习的机会。对我身体那个小小的店长种子。不断地灌溉。

 领导说过。自己心目中的那个店长是什么样子的。画一副画。我会把自己画上去。领导说过。全世界可以放弃你。但是你不能放弃你自己。因为我相信，在不断地历练。不断地学习。我也可以成为一名店长。带领团队。走的更远。风的更高。更稳。完成一次又一次的任务。

 我行。我一定行。

 周刚

 2017年11月