**2017见习店长开学感想**

首先感谢公司领导提供的这个学习的平台，我怀着无比激动的心情来参加这次见习店长培训班，因为于我个人而言，这不仅是能力提升的，更是我梦想的开始。

通过这次培训，我了解到了公司发展的方向，通过下午的拓展活动，我受益颇多，我的启发如下：

一：活动开始前，先进行了班长以及小组长的选拔，先是进行毛遂自荐环节，刚开始我特别想担任班长的，但是我犹豫了，在犹豫的瞬间，这个机会却已经不在了，在这个事情上，我为自己的犹豫而深感后悔，但我深知，在这个事情上已经没有转圜的余地，所以在选取小组长的环节上我想也没想就争取了，通过这个事情，我深刻意识到了其实机会在每个人面前都是平等的，而关键在于你是否主动去抓住，机会并不是等来的，而是靠自己女里争取来得，一不小心，稍纵即逝，因为机会往往是留给最又准备的那个人，，所以作为一个有目标，又渴望的人，我应该把握住身边的每一个机会，只有这样，才能更接近梦想，然后把它变为现实。

二：在第一个游戏环节中“我们都是最棒的”，我深刻意识到了相信的重要性，而我们作为销售人员，更应该懂得销售五颗心,即“相信自己（相信自己一定能卖出商品，提升销量，服务周到），相信商品（相信我们药品的质量,价格），相信领导(相信领导一定是我们坚强的后盾，一定能让我们实现自己的目标），相信公司（相信公司会发展得越来越好，会给我们提供更好，更大，更多的平台），相信顾客（相信顾客在用完商品，吃完药，身体康复之后一定会感谢我们的），只有无比坚定的相信，有信心，我们才能做的更好。

三，在第二个游戏环节当中“走纸板”，作为红队的我们，最后结果不太理想，因为从一开始我们的方法没有对，所以直接导致了后面的结果，这体现了我们的创新精神不足，虽然我们一开始方法没有对，但是我们及时醒悟，纠正错误，借鉴了红队的方法，如果比赛的距离再长一点，我们很有可能后来居上，反败为胜，这也说明了成功是可以复制的。

四，在第三个游戏环节中，我学到了当我们处于一个危险的环境当中，如何绝地逢生，化险为夷，在这样一个境地里，我们集思广益，都提出各自的建议，我们尝试了很多种方法，最后终于都“逃生”了，在这个阶段，教官给了我们40分钟的逃生时间，我想，如果我们真的处于一个危险的境地里，我们或许没有那么多的时间，甚至更少，叶更没有那么多的机会可以重头再来，我们面对的是电网，一不小心便一命呜呼，而声名只有一次，失去了就不会再有，所以这也体现了，在面对困难是，一个人的力量是有限的，而团队的力量是无穷大的，一个人不可能完成的事情，整个团队却可以完成，如果一个人只能想出一种方法，那么十个人就可以想出10种方法，当方法有的时候，这个时候决策者起着关键性的作用，选择哪一种方法最好，这是决策者需要冷静思考，沉着分析，因为决策者的选择决定着整个团队的生死。

五，在第四个游戏环节中，我体会到了团结协作的重要性，同时体验了向心力和凝聚力的重要性，在这个游戏中，虽然可能有一定的危险性，但我依然敢于尝试，体会不一样的感受，因为我知道，哪怕有可能会摔下来，但我下面还有一群小伙伴们支撑着我，而我叶相信自己一定能走完全程，当我认为我比较重，说辛苦他们的时候，而托着我的小伙伴们却说没事，你很轻。我当时特别感动，这体现了我们相互信任，相互包容，团结协作的共性，同时也说明了一个人的小有成就并不是来源于个人，而是来自于团队里每个小伙伴的辛苦付出。

通过本次开学活动，我的总结如下：

1. 机会永远是留给最渴望，最有准备的人，只有把自己修炼好了，才能在任何时候做好任何事。
2. 时间是有限的（生活与工作没有那么多的重头再来的可能）。
3. 团结的重要性。

4.领头羊（决策者）的重要性

5.敢想敢做，敢挑战，敢尝试（就像如鱼饮水，冷暖自知，只有自己敢于尝试，才能体验不一样的风景）

6.作为领导人，就要学会承担责任，作为一个店员，就要懂得遵章守纪，服从安排，因为一个人的过失会连带他人，影响整个团队。

综上所述，体现了我们太极药业连锁的经营理念：忠诚，团结，努力，责任。

 张杰

 2017.11.23