学习总结和销售成功案例

日光如梭，转眼间我来到太极大药房工作已经有四个多月了，在这几个月的时间里，自己学到了很多有关药品销售的知识，为了更好的完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的专业知识和销售技能。

自工作以来，我的销售业绩一直不是很理想，在工作中，我也还存在有很多的不足，比如说，大胆地走上去给顾客聊天，推荐药品等。此次就是我的药学知识不够丰富，联合用药也不够丰富等。这些都是我还需努力改进的地方。

通过我努力学习，积极思考，工作能力终于逐步的有所提高，在药店工作使自己掌握了很多专业知识，所以我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。此外，火车跑还需车头带，由于我是新员工，无论从销售，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我得到了公司领导，部门领导及门店的老员工的正确引导和帮助，使我的工作能力提高，方向明确，态度端正。我相信对我以后的工作打下了良好的基础。经过三个月的锻炼，使自己对这份工作有了更多更深的认识，对于工作，每个人都有自己的认识和感受。我也一样。对我而言，我通常会从两个方面去把握自己的思想脉络。首先我会从 心态 这一方面去着想，就运用米卢的一句话开说“态度决定一切”。其次就是 能力 这一方面，只有能力强了，才能更好的完成工作。

成功案例分享：今天有一顾客进店购买左炔诺孕酮片，我问她家里有没有维生素C，配合到这个药一起用可以减少副作用，给顾客讲了维生素C片的功效和用法之后，她说：家里没有，然后我就给他推荐了养生堂的维生素C片，顾客说太大瓶了，我不要，接着我就给顾客换成了汤臣倍健的维生素C片，顾客看了看犹豫了一下还是爽快的接受了。

交大三店 苟姗