**你可以不成功，但不能不成长**

我不是最优秀的人，但我是最努力的那个人，我将成就更好的自己。

那年那月骄阳似火、繁花簇锦、绿荫如海，似我年轻的青春，热情洋溢、生机盎然。怀揣着青春的梦想，走出校园，满怀激情和憧憬，我踏上了社会的征程；自信的我，满腔热血，对这个世界充满了好奇，对我的未来充满了无限期待……

机会只会眷顾有准备的人。在校时，良好表现的我有幸在实习时直接分到了大的一家药店，在这期间我积极向上、不耻下问，后因表现较好调至公司总部从事后勤工作。于我而言，这又是一个可以学习更多经验的机会，所以我非常珍惜，认真完成公司领导下达的任务，积极配合同事做好医生安抚工作，督促门店员工努力完成各项指标，获得了领导同事的一致好评。

但……，我从来都不是一个安于现状的人，所以我的工作需要挑战，挑战真正的自己。我重新规划了自己的未来，转战销售行业，从基层做起！我相信认真做好当下的每一件事，把握当下可以学习的每一个机会，打牢基础提升自我，“你若盛开，蝴蝶自来；你若精彩，天自安排”，我相信只要自己足够优秀，终有一天我必将实现自己的梦想，而我的销售成长故事真正开始啦！

 营业员，我的第一步。曾经的我认为营业员主要工作就是销售，遵从各项规章制度的同时，执行上级安排的任务，更好地服务人民群众，但是我想得太简单，销售是一门学问，人人都会，但是很少有人能真正做好。作为营业员半年多期间，我遇到了各种各样的客户，有刁钻、有随和、有洒脱，有慢条斯理……，他们让我饱受销售这门职业遇到的各种问题，但我感谢每一位客户，是他们给我当了“试验品”，从他们身上我学到了许多：不管哪一类人，微笑面对、以礼待人、遵循SBIS销售法则，询问了解顾客需求，用我真诚服务和我们产品的过硬，解决客户的难题。

在销售中，我总结到有些需求是显性需求，有的需求则是隐性需求，这就需要我们去发现和挖掘，比如顾客患有高血压需要吃降压药，我们就要通过自己掌握的专业知识，帮顾客分析其病因，并发症以及隐性危害，这也可为我们后续关联保健品奠定基础；待客户有了进一步了解的意向后，告知保健品拥有的功效及价值等等。同时可举一些身边的真实案例，更好的说服顾客，让客户满意。

 见习店长，第二步，通过半年多的认真努力工作，我离我的第一个目标越来越近，店长。 自见习店长班开学以来，我一直以高标准严格要求自己，认真完成课后作业，并对店长的职责以及门店的运营有了全新的认识和掌握，我不再把自己定位于一个小小的营业员。细节决定成败，态度决定高度，在心目中，你把自己放在什么位置上，你就是什么。

店长这个岗位责任重大，对整个门店的运营起着至关重要的作用。认真贯彻公司的经营方针，正确并及时的传达给每个员工，做好带头作用，团结员工，充分发挥其特长，增强门店员工的凝聚力，才能使之成为一个团结的集体。同时，要做好店内商品的监督、来货验收、商品陈列、质量管理等，还要做好店内职工考勤以及员工的仪容仪表，处理好突发事故及店内各大小事务，店长这岗位有很多值得去学习的地方。

 也许在此期间会遇到各种各样的状况，这些我们都无法预知，但我们可以改变结果，我一直相信事在人为，工作中不管遇到什么样的困难，都需要我们用心处理，只有积累经验以后处理起来才能得心应手，也只能经历磨难才能使自己更强。

 有人会说成功靠的是运气和机会，而我想说，好运气就是好机会刚好遇到了努力，不拼我们谁都不知道自己行不行，在没成功之前，一定要比别人更努力，思维比别人更清晰，因为成功路上只有奋斗才会给我们安全感，做没做成的事叫成长，做不想做的事叫改变，做不敢做的事叫做突破。

 片区经理，这也是我的第二目标，片区经理起着一个承上启下的作用，将公司的政策方针指标，规划以及正能量的东西积极正确的及时下达给每一个分店店长，年初做好各店的任务分配，以抓各店销售为核心。有特殊的门店可单独申请政策，开发会员，了解竞争对手，并及时与员工沟通，既要讲原则、也要融入感情，收集各种意见从而提出改善计划。在一年的工作计划里要达到预期的期望值，有问题及时与上级领导沟通，并及时做出人员调整，把合适的人放到合适的岗位，了解每一位员工的优点所在，做到良才适用。

 后面我还有很多目标，但我相信，路是一步一步走，饭得一口一口吃，只有做好当下，才有更好未来。

 成功就是积累的过程，改变自己才能说服自己与别人，其实梦想真的不是浮云，当才华撑不起野心时，那就应该静下心来学习，当能力大于目标时那就应该沉下心去历练，当对未来迷茫时，请停下来.认准目标，梦想不是浮云，而是沉淀和积累，只有拼出来的美丽，没有等出来的辉煌。机会往往是留给最渴望最有行动力的人，我始终相信：每个人可以不成功，但不能不成长！

 城中片区崔家店：张杰

 2018年1月23日