# 药店领导力培训心得

2019年10月16日有幸参加公司安排的药店领导力培训—管理者的角色认知。通过一天的培训感触真的很大，通过项楠老师生动的代入我们工作中用风趣幽默的教学风格让我认识到管理者角色重要性，如何来管理团队。我认为我们作为管理者需要具有专业的知识，加强学习不断提升自身水平，不断更新、不断超越、不断成长。

当项老师问到我们是如何提升为店长的，我的脑海来直接跳出来的词语就是“机会”，同时老师还提到了发展潜力以及我们工作的态度。同时作为一个优秀的店长我们不仅要具备专业的知识，同时也要有责任心和担当。各个位置的领导所扮演的角色也不一样，责任也不一样。领导也是一门艺术，怎样说服别人去做你坚信认为是必须达到的目标。身为管理者我们要认清自己的角色，要有具体的计划制定，计划也是意味着确定团队必须达到的目标及每个团队成员能达到目标的最好方法。像我们平时都想要店里生意好任务达成，但是生意要好我们该需要做些什么，怎样去做，在规定的时间内怎样去完成，完成这些我们各个店员又该怎样做。所以这就是需要我们要制定一个好的计划来达成我们的目标，我们每个人都要用自己的意愿，态度和专业水平来有数量有质量按时的完成目标，当然这里面也有许多内外因因素，我们就要在分析现状的情况下制定相关策略，像我们的销售，要有以前的成绩，活动和人员能力来根据这些制定我们现在的目标，行动计划和发展计划。

计划好了我们就需要组织了，组织我们时间来做一些重要或不重要的事情，紧急或不紧急的事情，也可以根据事情紧急但不重要给店员分配来帮助我完成。这时候就要进行下一个任务委派，分配任务时我们就要讲出工作的重要性，责任就落实到个人上，不是每一件事情都需要店长来亲力亲为。列出我需要的工作效果及成果，定下工作与员工的权利然后同意合适的交差日期定下控制方案，这样我们把权利、责任、最终责任落实到每个员工的身上更好的来达到我们目标。最后一步就是监督，监督的重要性有利于提高员工的业绩，也可以通过对员工业绩的反馈来激励他们。当然老师也说到了一个技巧，通过对事不对人（监督）对人不对事（监视）来有技巧的解决事情。

这些就是我听完项老师课程的体会，怎样更好的管理一个门店，我会通过不同的情况来运用到我们自己的工作当中，不断的团队磨合来共同把门店销量，各种任务的完成，我相信这个店会在我的带领下，根据公司下达的指标来执行门店任务使这个店越来越好。

佳灵路店：王婷