药店店长领导力提升学习心得

2019年10月15号去学习店长领导力提升，经过一天的学习收获满满。

首先作为一个门店管理者应该具备一定职业素养，同时要有担当、奉献精神以及责任心。

怎样打造团队协作能力？一个好的团队，要有一个优秀的带头人，带领团队完成公司下达任务。那我们就得制定目标，把一个大的目标细化成一个个小目标，从而一一完成。明确目标后，勇往直前去完成。

然而期望往往与现实脱节，在工作细节上会有隐藏问题渐渐暴露，这样就会在队伍里存在不协调的声音或者矛盾，此时作为门店店长就要去协调不和谐声音，去沟通了解情况，在沟通时要注意语气语调说话方式方法，在这个环节中很重要。如果是我们共同制定目标达成后要给予一定奖励，以物质或其他方式加以褒奖，这样就会提高员工积极性，提升大家工作意愿，让工作事半功倍。

解决问题时，要大家协力解决，以标准流程和方式进行沟通化解冲突，团队成员解决问题后，给予机会分享，让她们有完成任务使命感。

目前门店正在处于困难时期，市政建设给我们带来诸多不便，销售下滑、客流减少，收入减少，导致部分老员工离职，影响整个团队士气，甚至于有时候自己都想撂挑子，不想在坚持下去，想到放弃。经过领导开导、鼓励、帮助以及共同寻求解决方案，让自己又重拾信心，同时经过15号学习，让自己有了更多认识，肩上责任更重，新时代的人更应该具备奉献当担精神，如同我们国家队女排运动员一样不惧艰难困阻，顽强拼搏，必须狠狠的逼迫自己一把，也许就会有不同结果。当下首要任务就是培养新人，不断强化学习，督促大家杏林学堂任务完成，让她们自觉学习，药品销售技巧，联合用药及配伍禁忌。以高标准要求自己，带领好团队打胜仗。同时制定如何提升药店增量措施：1.公司下发任务细化，落实到人，同时跟进完成情况。2.顾客反应药价贵的，到周边药店采集价格，收集申请做会员特价。3.多发展新会员，利用公司资源提高会员对门店黏度，成为忠实粉丝

1. 自身学习知识面扩大，利用休息时间学习医学相关知识，公司培训不落下。
2. 严格按公司“收银八步区”、“销售八步区”执行。

相信我们不久将来会成为一支更加优秀团队。不负公司使命，完成目标。