领导力培训心得体会

 一店之长从大的来说，职责重大，关系了一个门店的生意好坏、营业额高低、团队能力、公司政策的执行力度等，从小的来说，关系到每天的销售，员工的喜好等。一个优秀的店长必定有成熟的管理风格和处事习惯，对员工有较好的带动作用，那么店长如何在门店立足呢？我们认为必须具备忠诚、敬业、积极等12大特质，觉得大家很熟，开开玩笑或不想当面承认自己做错了，狡辩只是在嘴上，但实际还是会改正的。这一种情况比较简单，可告诉员工，大家虽然关系很好，但是工作就是工作，工作出现了失误就该接受意见并改正，总是狡辩会让人误解是不愿接受建议。好面子，不想当面承认自己的错。那就先不说哪里错了，直接告诉员工该怎么做，事后在与其讨论他错在哪里。认为自己做的都是对的，不听别人的劝告。对于这类员工最好的方法就是让他用错误的方法完成工作，让他看到自己做错了，但是不能去批评，而是要耐心的告诉他错在哪里，如何才是对的，并和，中他讲述谁都会犯错，只有多听取别人的意见，吸取别人的经验，才能减少工作的失误的发生。或许有些方面觉得自己采用可能会不合适，那么可以不去效仿，但是好的工作经验一定要学会并做到，用心去做，坚持一贯的标准，公平公正，爱护每一位员工，时间久了，员工自然会感受到你的好。要在思想上和行动上与公司保持高度一致，要明确任务和职责。要不断加强工作，加强学习，无论在什么方面都要学、要懂，遇事能顶上，叫员工信服。要不断同员工沟通，利用非工作时间了解他们的工作、生活，提供力所能及的帮助，从而拉近管理者与普通员工关系。要积极同员工探讨工作方法，认真听取他们的意见，多给表扬和鼓励，让员工感觉你在重视他，提高他们的工作积极性。要多将自己的工作经验同员工分享，让他们不断进步。要及时有针对性的向员工通报工作进展情况，让他们积极地参与解决，提高员工主人翁意识。要大公无私，以身作则。做到有困难抢先干，有问题不推脱，有责任敢承担，有好处先考虑员工，在员工中树立领导风范。要及时做好员工思想工作，抓住了员工思想，各项工作就完成了一半。让员工感到你在乎她(他)，让她(他)工作舒畅，让她(他)感到集体的温暖，这才能一团和气。 要严格执行各项制度，一视同仁。处理问题要方圆适度，切记不可把矛盾激化。 要养成工作日清日结，每日记工作笔记的好习惯。店长、部门经理要加强协调、配合，多沟通。 总之，作为药店店长只要用心学习领会以上内容，将会在药店管理方面更有一个飞跃。