团队管理与激励

团队管理与激励是一本专门培新药店领导力能力提升专门打造的。通过学习，现将感想汇总如下：

一：一个团队需要将力量汇成一股，团结一致才能将门店管理好，然而总有那么几个不合群，这时作为一个店长就需要将各位扬长避短才能做好，对待老员工，需要让老员工发表他的观念，而不是店长一味的发表观念，让别人来执行，这样只会让老员工心中不满，而是要让老员工站主导地位，发表自己观念，启带头作用，对待新员工，我们需要在很多方面多拉他们一把，把他们不会的，先做示范，多练习，放手让他们去做，要多关注，在不会做，做错了的地方，要多提点。

二：学会了如何与人沟通，在人与人之间的沟通，其实很多时候，需要方式方法，或许一个口气不对，或时候不对都会前功尽弃，掌握好沟通三要素，还需要多练习，在沟通中，我们要注意我们的肢体语言，这个占沟通成功率的55%，比如：我们在咨询某人某事时，我们与对方眼神交汇，也只能停留3-5秒，这样既能让对方看到你的真诚，也不至于因停留太久，引起不必要的尴尬，其次是我们的语气语调，这个占成功率的28%，比如我们对一位新来员工。因为做错了事情，我们用强力责备的语气，或许就深深伤害了这位员工的心，在心中引起不满，有种敢怒不敢言，久而久之，或许跟门店公司所下达任务对着干，或许直接走了了事，但如果我们换一种语气，比如，这个事情应该这么这么做，或许会更好些，或者做个示范，手把手交一遍，再让他做，再看看有没什么问题，如果有问题及时提出来，最后再夸奖一句，你真厉害，这个事情这么做玖解决问题。或许该新员工会心存感激，若干年后，再遇到这样的事情，也许会回忆起当初我这件事做错了我的店长是怎么怎么教会我的，现在我也用这样的方法带领我的团队。其次拾沟通文字，记录，做个有依有据，方可成规矩

三，听字的解剖，繁体字廰，十目一心，广听介意，是要告诫我们用耳听，用眼看，再用心想，凡是我们都要看听想，多方面结合才能对某件事下结论，