总结

 非常有幸参加了公司组织的药店领导力的培训，收获颇多，有理论，有结合实际情况。老师给我们讲了迪士尼，日本迪士尼在公司同样的准则下在乎每个顾客的体验感成了公司最好的迪士尼，怎样找到丢失的小孩，如何清理地上的垃圾都有自己的一套流程，让顾客的体验感不一样，我们药店也是一样的，有自己的特色，让顾客到太极买药买的放心、买的舒心。在小组讨论时有这样的问题：假如你的员工问你，是如何提升店长，一个优秀的店长应该需要具备的条件，我认为首先要具备成为店长的想法，工作认真负责，态度端正，专业知识，善于人际关系的沟通，处理事情的能力，统筹规划的能力。做优秀一名管理者要有超人的智慧、坚定的信念、仁爱之心、勇敢的精神、严格的纪律、像一名教练一样培养更多的新人。我们要学会做计划、设立目标。目标是要具体的、可衡量的、有野心有共识、适当而有关、有时间限制的，不是一些不切实际的。要分析现状，比如现在社保不能刷保健品，公司就在中药、医疗器械上做突破，要紧跟公司的步伐，分析以前的成绩制定目标，分析以前的活动制定行动计划，分析以前的人员能力制定发展计划，我们店整体客单价低，要求她们每次认真参加公司片区的培训，拿药练习增加联合用药的环节。每天每人都有不同的工作，把工作进行分类，先做重要紧急的、不重要紧急的可以交给其他人来完成，这样不仅锻炼他人，自己也有更多的时间做重要不紧急的事情。分配工作，不仅可以展示他们的能力和潜力的机会、学习和发展的机会，也更能集中精力做那些属于自己的工作，也能发展一支高技巧、高适应性、高能力的团队。每项工作都需要监督，小学生需要监督才能完成作业、药店也需要监督才能把标准落到实处，我们也需要监督，个人形象、服务态度、专业知识、其他工作等等。监督对事不对人，要有监督工具，比如可以整一个员工记录本，有业绩完成情况、奖励情况、处罚情况等等，用依据说话。把它运用到工作中使自己的门店越来越好。