**培训会的心得体会**

 **首先非常荣幸能加入太极这个中国500强企业的大家庭，参加了新人培训会后也对太极大药房有了更多的了解。**

 **来到培训会，首先学的便是打招呼，“好，很好，非常好”，这个招呼一打就让人很有精神，也让人心里很振奋，一下就精神起来了。接着便开始了第一天的学习，首先最重要的便是十不准，十不准中包含了很多我们所需要的准则。第一条就是不准收银不开小票，因为开了小票才能保证下了账，才能保障自己的清白。所以不管什么情况下，卖了东西都要打小票，为自己负责也为公司负责。后面的包含了有关于商品的质量，和对赠品的管理，另一重要的还有对顾客的态度一定要好，不能怠慢敷衍，微笑对待每一位顾客。俗话说得好，伸手不打笑脸人，你以微笑对待，也会回得微笑。就算顾客的态度不是很好，也要学会理解，换个角度一想就好了，顾客也是病人，生病了也是信任我们才会需要我们的帮助，所以，我一定会态度很好的面对顾客，积极服务。其次还有“销售八部曲”和“收银八部曲”，认真的把每一步都做好，我的销售能力一定会增强很多，谢谢公司能够帮助我们制定出完美的销售技巧。**

 **当把这些知识了解了，其次就是电脑操作了，英克系统和签到的系统都是需要熟练掌握的。也感谢各部门的老师们对我们的指导。真的至少让我感受到了公司对我的一种重视。**

 **其次还有关于安全知识的学习，最重要的就是“预防为主，消防结合”，不要真正等火灾来了，才后悔没有提前做准备。学习了灭火器的种类和使用方法，对自己负责，也对公司负责。**

 **最后还有幸领略了一下第一个也是最大最好的旗舰店。对旗舰店的第一印象就是漂亮，让人很舒服。有古香古色的中药部分和坐诊的中医老师，还有现代化的远程问诊，都让我们的服务更加专业，有效。各种陈列也很整齐，各类药品，保健品也都很齐全，各类宣传卡有效而不杂乱，我们一定会像旗舰店学习。**

 **还是非常荣幸能够加入太极这个大家庭，我一定会努力变的更好，更专业，成为一个有价值的人。**