高敏: 我的店长

 工作中对待顾客热情，积极，热心的帮助有需要的顾客，遇到顾客进店咨询问题都会一一为顾客解答，遇到店上无货的药积极帮顾客调货，或者连续公司看能不能购进，当我被顾客问到不会的问题就在我旁边替我解答、有时候对一些工作不熟悉遇到刁难质疑的顾客为我解围，空闲时给我讲解什么病症应该关联什么药物，在销售过程中应该注意那些问题，比如我经常拿药顾客要什么就会拿什么不懂关联，给顾客介绍药品时要有底气，工作上出现在错误也会指出不足，在生活中的像一个老大哥一样对我也是很照顾。

如何做好值班店长

首先要主动学习，牢固加强专业知识，才能在销售过程中化解不必要的尴尬，还能愉快帮助到有需要的人，真正做到问病售药、合理搭配、安全用药，让顾客放心、信赖，同时也该具备有好的个人品质，职业道德操守和责任的意识，遇到问题不推脱，也不退缩，积极解决问题，对待顾客要热情，不能萎靡不振，顾客进门时要主动打招呼，不要冷落顾客，用微笑和礼貌用语为顾客提供优质服务，加强我们与顾客的黏合，同时也能挖掘潜在的顾客，辅助店长完成大小的事物，一起完成把每月目标销量超额完成，做好每天的营业额存款，票据的收纳，积极完成下达的陈列任务，完成货架的调整，辅助店长处理店上的效期药品，保证门店不缺货不断货，如果出现缺货，要积极想办法沟通联系，及时调货。要遵守公司的个项规章制度，做事要从公司的利益考虑，要及时了解竞争对手信息，对竞争对手的销售动态及销售价格，要有一定的敏感性，才能更好做出应对方法，避免门店顾客的流失。