# 关于厂家到店询问员工是否知晓

# 产品活动及奖励政策的沟通话术

各门店：

 为提升门店执行力，充分用好公司为门店员工争取的各种奖励资源，特制定以下沟通话术，请大家学习运用，避免厂家质疑我们的执行力，行动力。

 厂家到店巡店，如询问我们员工，该厂家的××品种消费者活动及员工奖励政策（挂金/晒单）：

1. 第一步：先微笑招呼厂家。
2. 如遇自己不清楚该品种政策情况，不能说“不知道，不清楚”。只能对他说：“不好意思，请您稍等一下，我查一下本月品种清单”再回复厂家政策情况。
3. 遇厂家要拍产品照，调整货品陈列时，请立即礼貌制止，并告知厂家，请出示营运部开具的执行单。如厂家不清楚什么是执行单，请主动告知厂家，可以让厂家对接我司的业务员到公司营运部沟通。

【门店执行事项】

1.每月30日查收营运部每月下发邮件，文件名字叫XX月单品活动清单汇总表，附表内容涵盖：“**单品/挂金+晒单+慢病+高价格低毛利挂金+绽妍系列+薇诺娜系列+营采品种+隐形眼镜**”

2.请将营运部每月发布的【XX月单品+挂金+晒单+慢病+高价低毛利+绽妍+薇诺娜系列及晒单+营采品种】保存到桌面上，方便查阅。

3.如遇无执行单还强制拍照，态度恶劣的厂家，请主动及时上报营运部。

4.如营运部核实有厂家到店询问产品活动及奖励政策，员工直接说“不知道，不晓得，没有”。请当事人上交成长金100元/次，店长负连带责任50元/次，片长扣绩效2分/次。

重细节，强执行，让我们共同努力，打造太极大药房执行力名片！