

2023年店员试用期工作总结(大全5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

店员试用期工作总结篇一

半年的时光又过去，但我在这一个半年里却过得很充实和幸福，而这个幸福的来源大概就是来自于我对这份工作的喜爱之情。虽然我在试用期里的岗位只是一名小小的服务员，虽然这个岗位充满了艰辛和不易，但是我却能从这个艰辛中体会到一点甘甜。我想这就是我对我在这个试用期里工作最大的一个感受吧。

在这个半年的试用期中，我先后去到了中餐厅和西餐厅工作。虽然这两个厅的服务工作都是大同小异的，但是在我们加入到他们部门正式工作之前，我参加了很多次相关用餐礼仪和餐具摆盘方面的培训。因为中方和西方的用餐礼仪都是不一样，各有各的风格和不同，如果我们没有提前熟悉和了解好，可能会在工作中闹出不少笑话。比如，我刚到西餐厅的时候，我还不太适应，在给个人报盘的时候，我经常会把刀叉放错位置，因为西餐的餐具不像中餐那样简单，它光是一把刀就分好几种类型。所以我经常弄混。好在，在后来经理批评我之后，我就及时的意识到了我自己的错误，在好几个下班的夜里，又把这些西餐的全部餐桌礼仪和知识重新记熟了一遍，之后就很少这种错了。

另外，在西餐厅的时候，我还学会了不少英语口语用词。因为在西餐厅，经常要招待一些国外来的朋友，所以我为了能够做更好的服务，我经常在那一段时间里，不是在背单词，

就是在听英语口语听力。通过自己的努力和慢慢积累，再加上和对外国朋友的接触和沟通，我的英语口语能力在试用期的那一段时间里得到了很大的提升。

总结到最后，我还是想表达一下我对x酒店的感激之情。感谢在这段日子里x经理对我工作的指导和关照，感谢x酒店中餐厅和西餐厅同事对我所有的鼓励和帮助，更重要的是，我也感谢x酒店领导愿意给我一个自我发展的平台，给我一个进取和成长的机会。如果领导没有给我这个机会，我想我不会有一段这么难忘的试用期经历，更加不会遇到这么一群志同道合的同事。所以，我会把这所有的感激都记在心里，把我所有的精力和时间都投入到x酒店的发展事业中，认真工作，尽职尽责，来报答x酒店对我所有的恩情。

店员试用期工作总结篇二

过去的x年是充实忙碌而又快乐的一年。在这新年到来之际，回首来时的路，在来到我们x酒店的差不多5个月里，作为一名刚入职的员工，在我们前厅部部门领导及同事的关心帮助下，我从对于酒店前台接待工作的一无所知到现在能够独立当班。从不敢开口说话到能够与客自如的交流!在此我由衷的感谢给与我帮助的部门领导和同事们，谢谢!现在我对前面5个月来的工作做一个总结。

前台是展示酒店的形象、服务的起点。对于客人来说，前台是他们接触我们酒店的第一步，是对酒店的第一印象，是酒店的门面，是非常重要的。所以前台在一定程度上代表了酒店的形象。同时，酒店对客人的服务，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。有了对其重要性的认识，所以我们一定要认真做好本职工作。所以，我在过去的5个月我一直都严格依照酒店的规定。总结起来可以用以下的五个方面来说：

一、像所有其他的服务行业一样，礼貌，礼仪：怎样保持微

笑，怎样问候客人，如何为客人提供服务，在服务中对客所要用的语言等。

二、注意形象，前台是酒店的第一印象，是酒店的门面。所以，我们前台的工作人员一定要求淡妆，着工装上岗，用好的精神面貌对客，从而维护酒店的形象，让客人了解并看到我们亿邦的精神面貌。从而留下深刻的良好印象!并且，也有利于我们自身的形象和修养的提高。从而，影响我们以后的人生。

三、前台业务知识的培训。主要是日常工作流程，前台的日常工作很繁琐，客人入住，退房的办理，电话的转接，问询，提供信息，行李寄存，接送机信息的查询与核对。订单的检查与核对，排房，交接班时的交接工作等。所以，我们随时都要保持认真，细致工作作风和责任心!以免给客人和自己的同事带来很多的不便!

四、前台英语，一些前台英语能力的具备是对我们每个前台接待员的基本要求，这样才能好为来自外国的客人服务。对于英语的接待方面，我本以为对于像我一个英语专业的人来说不是问题，可是，后来在接待外国客人的时候，好多问题出来了，对于我已经一年多没有接触英语这才明白我好些单词都已生疏，还酒店的好多设施设备的名称都是以前没有接触过的。

还好我们酒店组织了前台接待的英语培训，使我对以前学过的单词到了温习和巩固。也学到了很多以前没有接触的单词，比如好多的设施设备名称。通过这样的培训使明白这样一个道理就是不管什么时候都不要忘记了学习，给自己不断充电!唯有不断的学习才能使自己有更好进步，才让自己各个方面的能力不断增强!

五、以大局为重，不计较个人得失。不管是工作时间还是休假时间，如果酒店有临时任务分配，我将服从安排，积极去

配合，不找理由推脱。作为亿邦的一员，我将奉献自己的一份力量为酒店。平时积极参加酒店组织的活动，加强同事之间的感情和部门之间的沟通。并且多了解我们酒店的基本情况和经营内容。为了往后能更好的工作不断的打下基础。

在过去的五个月里我好多方面的不足，比如和领导和同事的交流有些不足，还工作上也有些不足，同事和我提的建议就是客人多时候我会紧张，在新的一年到来之际，在往后的工作上我一定会克服这种心理。我也很感谢给我提意见的同事！因为你们我认识到自己的不足，才有机会去改正。

虽然前台的工作有时是比较的琐碎，但大小事都是要认真才能做好。所以我都会用心的去做每一件事。感谢部门领导的教诲和公司给予我的机会，在以后的日子里我将加强学习，努力工作！

店员试用期工作总结篇三

369、【好滋味饮品奶茶店】

370、【心相印奶茶店】

371、【花茶有因神奶茶店】

372、【那些港式奶茶】

373、【饭后茶闲】

374、【荣荔园奶茶店】

375、【心相印奶茶店】

376、【那时花开】

377、【八度甜蜜】

378、【轻松驿站奶茶店】

379、【香客奶茶】

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

店员试用期工作总结篇四

在学校毕业以后的很长一段时间里，由于心高气傲，我一直没有找到适合的工作，总是这样花费父母的金钱也不是办法，在同学的介绍下，我尝试着在xx酒店做服务员。三个月的'试用期一晃而过，我也早已磨去了当初的棱角，或者说这个时候的我才是真正融入了这个社会，想到这里，我觉得应该对自己在试用期间的表现做一个总结。

首先是礼貌方面，身为酒店的服务员，自然要懂得礼貌用语，对待顾客也要尽心尽力，尽管我有着学生会工作与实习工作的经历，但是这些并不能够带给我很大的帮助，顶多只能够让我学会礼貌用语，对于服务员那种标准的站姿与坐姿，我可是学了很久才学会。因此在礼貌这方面我做得并不好，再

加上说话不够大气，有客人想要折扣的时候，由于我不知道自己能不能做主，经常两头不讨好，这也是我的缺点之一，所幸随着时间的积累，我能够学会这些并且做得和其他服务员没有什么两样，就是学习新事物的速度比较慢，惹得经理对我不是很喜欢。

其次是日常工作方面，虽然说我在服务员的站姿、坐姿上面吃了亏，但是我在其他的工作上面还是做得很好的，无论是端茶递水还是清洁桌面和地板，我都做得比较出色，至少相比起其他试用期的酒店服务员来说，这一点多亏了我在家时经常帮忙做家务，也算是提前积累了一些经验。还有一个则是写工作心得与制作报表方面了，虽然我也不理解为什么酒店的服务员还要做这个东西，但是所幸这些都是我比较擅长的，每次我都能够按时完成并上交。

最后则是学习新事物方面，这点做的比较差，或者说是学得比较慢吧。在刚进入酒店的时候，经理就说过不能够仅仅满足于做一个服务员，其他的事情也要尝试着去做，这样才能够全面发展，以后也会有这升职的空间。一开始我尝试做前台，结果发现自己不会说话，有时候需要用到外语方面，我说得十分结巴，打电话的时候也有些紧张，不过这些都是最初的时候发生的状况，现在的我除了外语方面实在没有天分以外，其他职位的工作我都有所涉猎。

随着试用期的结束，我也开始了对以后职业规划的思考，毕竟这也算是一份正式的工作而不是实习，不能够太过于儿戏，要么一直做下去，要么早点找好自己的定位，不要总是拖拖拉拉，否则很容易让事情陷入更坏的境地。

酒店员工试用期工作总结

试用期充实的结束，酒店的工作很忙，但是我却过得很充实，毕业也才不久，一直学习的理论知识在这次发挥了作用，看到的不是什么进步，是不是自己学到了什么知识，我觉得这

个试用期更多的是让我看到了自己的缺点，我的缺点就是自己的理论知识，在酒店这短短得我试用期中供应不足，很多东西在学校没有接触到，虽然是学的酒店专业，但是我觉得我懂得的东西没有非酒店专业的老员工多，让我看到了不足，让我看到了自己需要进步的地方，试用期结束我也总结一下。

这一块是非常重要的，在酒店这个环境下工作，经理说的最多的就是让我们认真的工作，细节是最容易忽视的，但是在这里，在xx酒店我们要避免这样的细节问题，不是养成一个习惯，细心的习惯，业务知识是我自己引以为傲的东西，经过在学校几年的系统学习，在刚刚来到酒店的时候我，觉得自己懂得东西很多，总是向着大展身手，但是我错了，时代是在不断的进步，酒店行业更是如此，不管是在什么样的工作岗位上，自己业务知识总是需要不断的去拓展，这是我们需要重视的东西，不是在不经意间的一句说说而已，我们往往就是这样的习惯没有养成，造成自身的业务知识不多，不能够掌握太多的知识。

还有就是职业素养，养成高素质很重要，作为一名服务行业的工作者，我们需要做到一定的职业素养，礼仪礼节是第一点，我们自身的一个礼貌不能够丢了，一个好的职业素养就是包括了礼仪礼节，这是基本的，再然后就是对工作有着严格的要求，做事情的时候不大意，答应领导一定能做到的事情，就不能够失信，这几个月的试用期来，职业素养，业务知识我一直在提醒着自己这需要我加强，作为酒店的员工，觉悟要高，这是必然的，我一直本着为顾客提供优质服务的努力。

我一直明确自己的方向，在来到酒店的时候我就给自己制定了努力的方向，我一直在提高自己，在全方面的提高自己，我需要为自己负责，但是自己也出现了一些不足，试用期工作中，很多的事情我太着急了，处理一些事情的时候我总是想着在最短的时间内去完成它，没有一个计划，总是想着自

已在多久之前要完成事情，太过于求成了，我没有结合实际的条件去做好一件事情，也是通过试用期的工作我知道了万事不能够急，首先作为酒店的员工我要稳住心态，我会加油的。

店员试用期工作总结篇五

试用期可是个重要的时间，不管是为了展示自己的能力还是为了在这段时间增长自己的只是，我们都要努力的做好，才能从工作中的到收获!下面是由小编为大家整理的“药店员工试用期工作总结”，仅供参考，欢迎大家阅读。

营业员是药店的核心之一，一个药店的好与不好，一大半就是看这个药店的营业员如何，药店大多数是做回头客的生意，而药店营业员又要做到小病做医生大病做参谋，要给病人以安全感……等等，药店的营业员可不是闹着玩的……要治好病的同时又要赚到钱，这个才是艺术营业员的岗位看似很普通，但要把这份工作做好，却并不简单还有就是多记药品名，药品摆放位置。

每一位顾客都是抱着某种需求才走进药店的，所以药店营业员要尽快了解顾客的真正购买动机，才能向他推荐最合适的药品。那么，怎样才能了解到顾客的购买需求呢?察颜观色通过仔细观察顾客的动作和表情来洞察他们的需求，找到顾客购买意愿产生的线索。

1、观察动作。顾客是匆匆忙忙，快步走进药店寻找一件药品，还是漫不经心地闲逛;是三番五次拿起一件药品打量，还是多次折回观看。药店营业员注意观察顾客的这些举动，就可以从中透视出他们的心理了。

2、观察表情。当接过药店营业员递过去的药品时，顾客是否显示出兴趣，面带微笑，还是表现出失望和沮丧;当药店营业

员向其介绍药品时，他是认真倾听，还是心不在焉，如果两种情形下都是前者的话，说明顾客对药品基本满意，如都是后者的话，说明药品根本不对顾客的胃口。店员进行观察时，切忌以貌取人。衣着简朴的人可能会花大价钱购买名贵药品；衣着考究的人可能去买最便宜的感冒药。因此，药店营业员不能凭主观感觉去对待顾客，要尊重顾客的愿望。

试探推荐

通过向顾客推荐一、两件药品，观看顾客的反应，就可以了解顾客的愿望了。药店营业员一定要仔细观察顾客的举动，再加上适当的询问和推荐，就会较快地把握顾客的需要了。谨慎询问。

通过直接性提问去发现顾客的需求与要求时，往往发现顾客会产生抗拒而不是坦诚相告。所以，提问一定要以有技巧、巧妙、不伤害顾客感情为原则。药店营业员可以提出几个经过精心选择的问题有礼貌地询问顾客，再加上有技巧的介绍药品和对顾客进行赞美，以引导顾客充分表达他们自身的真实想法。

耐心倾听

让顾客畅所欲言，不论顾客的称赞、说明、抱怨、驳斥，还是警告、责难、辱骂，她都会仔细倾听，并适当有所反应，以表示关心和重视。因为顾客所言是“难以磨灭的”，药店营业员可以从倾听中了解到顾客的购买需求，又因为顾客尊重对那些能认真听自己讲话的人，愿意去回报。因此，倾听——用心听顾客的话，不论对导购新手还是老手，都是一句终身受用不尽的忠告。

三个月的时间就这样走过了，在经过三年的努力后，我终于可以说在不断的成长中得到了更多的进步。三个月的时间过的真的是很快。作为医院药剂科的我，三个月来认真努力的

实习，今年对我来说，也是一个相当值得怀念的一年，我相信随着我渐渐的成长，我会有更多的进步，这些都是我会做好的事情，我相信我能够做好，我会在不断的成长中，得到最好的发展的。实习，是一种期待，是对自己成长的期待，是对自己角色开始转换的期待，更是对自己梦想的期待；学习，也有一份惶恐，有对自己缺乏信心的不安，有对自己无法适应新环境的担忧，更有怕自己会无所适从的焦虑。

转眼间三个月的实习就快结束了，这几个月来，在单位领导教师们的精心培育和领导下，通过自身的不断努力，无论思想上，学习上还胜作上，我都学到了很多很多。

在工作中，我严格遵守医院规章制度，认真履行护士职责，尊敬领导、团结同事、关心病人、不迟到、不矿工、塌实工作，努力做到护理工作规范化，技能服务优质化，基础护理灵活化，爱心活动经常化，将理论与实践相结合，并做到理论学习有计划，有重点，护理工作有措施、有记录，工作期间始终以爱心、细心、耐心为基本，努力做到眼勤、手勤、脚勤、嘴勤想病人之所想，急病人之所急，全心全意为患者提供服务，树立良好的医德医风。

本人一贯能够认真并负责地做好药房工作，在工作中，本人深切的认识到一个合格的药剂人员应具备的素质和条件。努力提高自身的业务水平，不断加强业务理论学习，通过阅读大量业务杂志及书刊，学习有关医疗卫生知识，写下了大量的读书笔记，丰富了自己的理论知识。经常参加卫生局及卫生所行业协会举办的学术会议，聆听著名专家学者的学术讲座，并经常阅读杂志、报刊和网络信息，学习了大量新的药学知识，从而极大地开阔了视野，很好地扩大了知识面。始终坚持用新的理论技术指导业务工作，能熟练发现一些处方上错误、配伍禁忌。工作中严格执行各种工作制度、操作规程，一丝不苟接待并认真负责地处理每一位病人，在最大程度上避免了错发，漏发的现象。三个月来，本人认认真真工作，踏踏实实做事，从未发生一起差错事故，也从未同病人

发生一起纠纷。总之，尽我之最大能力完成作为一个药剂科人员的各项工作和任务。三个月来，回望过去，我可以这样说，我对于我目前的岗位和职位，我是十分胜任的，并且我也非常热爱自己的本职岗位的。对于自己所从事的专业，自己已经奉献了自己的全部、自己的灵魂、自己的精神，试想哪一天，让我脱下洁白的白大褂，我还真是难以割舍下这份神圣而伟大的工作。

以前的我们一直沉迷在自己梦幻般的国度里，没有真正的去了解自己生活的这个社会，现在的我从自己的天地里慢慢地走出来了不会再天真的只活在自己的世界里无视其他的存在。对一些自己接受不了改变不了的事情自己只有接受不再抱怨，对那些自己不欣赏不认同的人，在工作上合作生活上疏远，对那些和自己思想相左的人就是任何话语都是无用的。凡事做到自己心中有数就好了，也许是因为自己还很年轻还很幼稚还很天真有时在冲动的情况下还是会做错事情，也许正是这样自己得到了丰富的经验，才懂得如何完美的处理事情，随着时间的流逝自己在慢慢地成长着，也成熟了许多，人生就是这样，只有经历的多懂得的才会更多，人际关系的处理是一门很难学的课程，也许我学一辈子也不会学明白，要活到老学到老的。

这段期间的实习让我学到了许多知识和技能，有机会将理论与实践有机结合，受益匪浅。今后定必认真总结，及时反思，多向别人学习，使自己不断进步，日渐完善，同时紧记不论遇到什么困难，不要对自己失去信心这个道理，逐渐走向成熟。在各级领导的帮助和同道们的支持下，工作虽然取得了一定成绩，但与其它同道相比还有差距，自己尚须进一步加强理论学习，并坚持理论联系实际并为实际服务的原则，做好为师生员工服务的这一大项工作。我决定，在今后工作中，要继续努力学习，继续努力工作，努力克服理论上的不足和实际能力的不足，以期能够创造更加优异的工作成绩。

今后，要更加善于学习、善于总结，与时俱进，紧跟时代步

伐，学习掌握更新更好的医学技术，造福社会，造福病人的同时，完善丰富自己的人生。

实习期间，我严格遵守公司的一切工作管理制度，自觉以老员工规范严格要求约束自己，虚心求教，利用可利用的时间来熟悉药品的成分功效以及禁忌症还有其陈列的位置，在工作中积极主动帮店长及药师做一些力所能及的事情，一方面减轻了店长及药师的工作量更重要的是给了自己一个可以锻炼的机会，让自己可以独立的去分析判断解决事情，不仅开阔了视野扩大了知识面也提高了实际操作应变能力。对此，我总结了这一个试用期的工作：

一、如何提高自己的专业知识

专业知识才是最真的东西，最过硬的资本，有了它你可以很自信的去销售无论对什么样的顾客，因为你知道你知道的东西他们不知道，只有你才可以给他们答案，很羡慕那些资深的药师，俗话说的好：师傅领进门，修行在个人。我珍惜每一次公司安排的培训，在培训中认真的听讲记笔记回去积极的复习，还有就是多看多听，孔子说的好三人行必有我师焉，所以当其它门店需要人帮忙时我都会积极主动的去帮忙，为的就是从不同的人那里学到自己不懂的不知道的知识，取其精华去其糟粕，不断的来完善自己，让自己的专业知识更上一层楼。

二、对销售技巧的认识

我们每天都希望本店的营业额有个更高更好的飞跃，怎么样才能达到目的地呢，我个人认为专业知识语言技巧真诚微笑这些都决定着营业额。销售人员有了很强的专业知识，再有语言上的表达又是让你无可挑剔然后面带着微笑真诚的关心你的病情，我想任何人都不会拒绝真心关心自己的人，将心比心，人生病的时候是其最软弱的时候，你一句真诚的问候一句真心的嘱咐和叮咛会让他对你有了信任有了依赖，这时

你就可以用你所学到的知识去帮助他人，为他人服务，解决了顾客的问题同时也达到了自己的需求，岂不快哉！

三、对人际关系的理解

都说大学是进入社会的一个过度期，然而我却认为实习期才真正的是进入社会的一个过度期。大学里的感情其实还是很单纯的，没有那些明争暗斗没有利益上的冲突，而社会就截然不同了，为了一点点的利益原本关系很好的朋友顿然就成了敌人，恶言相向，刚刚从校园出来的自己很是困惑，想不明白为什么会变成这样呢？值得吗？现在的我似乎理解了一些，这就是社会，这就是现实。以前的我们一直沉迷在自己梦幻般的国度里，没有真正的去了解自己生活的这个社会，现在的我从自己的天地里慢慢地走出来了不会再天真的只活在自己的世界里无视其他的存在。对一些自己接受不了改变不了的事情自己只有接受不再抱怨，对那些自己不欣赏不认同的人，在工作上合作生活上疏远，对那些和自己思想相左的人就是任何话语都是无用的。凡事做到自己心中有数就好了，也许是因为自己还很年轻还很幼稚还很天真有时在冲动的情况下还是会做错事情，也许正是这样自己得到了丰富的经验，才懂得如何完美的处理事情，随着时间的流逝自己在慢慢地成长着，也成熟了许多，人生就是这样，只有经历的多懂得的才会，人际关系的处理是一门很难学的课程，也许我学一辈子也不会学明白，要活到老学到老的。总之在恒泰我经历了许多也学到了许多，绝不止以上几点，在这里我就不一一详诉了，有些东西只可意会不可言传的，在有些感情面前这些语言就微乎其微了，我真的很幸运遇到了很多好的人，真的很感谢他们，此时的感谢是如此的渺小，最真诚的祝福给他们，是他们教会了我很多的东西，教我怎么看待问题分析问题解决问题，这些都会成为我实习期最值得回忆的，我想有些事情会一直的影响着我，更会激励我更好的走下去，同时也会让我更坚强的面对人生道路上的荆棘的。

实习只是一个过程，而我们在实习中会学到多少，明白多少，

对我们的帮忙有多大，这只有自我明白。在学校的安排下。我到药店进行工作实习，药店对于我们平民来说一点都不会陌生，因为我们要是有着小病小痛都会去买点药吃，实在不行才会上医院，而我在实习的这段时光里，对药品更加的了解，对药师的工作流程也更加的了解，也让自我对以后的工作充满了信心。

刚来到药店实习，前辈没有交给我困难的工作，只是让我在旁边帮忙，打打下手之类的。而我在旁边认真的学习前辈是如何工作的，要是遇到不懂的就虚心的向前辈们请教，然后认真的思考，从中吸取经验。药师的工作就是依据病人的状况，选取一款最适合、最有帮忙的药，让他们早日健康。在前辈的指导下，我开始了正式的工作，开始的时候，我只会对伤风感冒的小病症开药拿药，虽然这些工作都很简单，但是我做起来还是相当的仔细，应为万千世界无奇不有，如果随便给病人拿药，要是病人吃了过敏，那就得不尝试了。所以在工作中，我都是认认真真，没有打一丝马虎。经过长期的工作实习，我积累了必须的工作经验，而且养成了良好的工作素质，此刻我也和其他前辈一样开始了正式的工作。

经过这次的实习我学到了很多，明白了很多，在实习工作中，我将课堂上学到的理论知识与工作相结合，让我更加的了解工作，对自我的专业也更加的了解，在实习工作中也培养了我的动手潜力，社会交际潜力，增加积累了我的工作经验。这些都是课堂上学不到的，在工作中我也很开心，因为我能够用自我的双手来帮忙这些人，这就应就是助人为乐吧！

社会不断的发展，人们的素质不断的降低，每个人都是那么的自私自利，所有的年轻人都只会想着自我，没有想过自我的长辈，他们有病痛，都是去诊所或者医馆，不敢乱花一分钱，最后是魏了谁，但是有着多少年轻人是为自我的长辈着想的，我想真的很少，透过这次的实习，我深深的体会到亲情的可贵，有的时候就只是一瞬间的事情，就会阴阳两隔，到时候就算是后悔，也只是徒增伤感，毕竟这个世界可没有

后悔要卖。

我于20xx年x月x日成为药房的试用员工，2个月的试用期马上结束，在这2个月的时间里，领导和同事们的耐心指导和帮助，让我很快的融入到这个大家庭中。

初到门店，觉得药店营业员的工作看是简单，但要把工作做好，却不简单。首先，我要熟悉药店的工作流程，学习药品知识。每天营业前的准备，就有几项工作要检查好，门店的收银系统、医保系统及pos机系统的检查，备用金的检查和准备，药品陈列检查，营业用品等检查都要做好，准备工作做好才能保证营业的顺利安全进行。工作中我严格要求自己，认真及时做好领导主旨的每项任务，虚心向同事请教学习，积极参加公司的培训，做好培训笔记。

其次，就是药学知识、公司优势品种及销售技巧的学习。好的药学知识，才能更好的为顾客服务，才能将销售额提高。扎实的药学知识可以让顾客更加相信我们介绍的产品，也能让我们来顾客的队伍壮大。

最后，作为一名合格的营业员，要有好的服务态度和好的销售技巧。我会礼貌热心的接待顾客，接受顾客的咨询，了解患者身体状况，为患者提供安全有效、价格合理的药物。

在这2个月的试用期里，公司领导和药店同事给了我很大帮助，让我学会了很多业务知识，提高了自己的业务水平，但同时，我也发现自身的不足，在以后的工作中，我将加强药品知识销售技巧的学习，用自己药学知识服务顾客，用公司的的行为准则终生学习、不断创新、持续改进来约束并提高自己。