

药房储备店长竞聘演讲稿(精选8篇)

竞聘是一种主动争取机会的方式，同时也是一种能力的展示和提升过程。以下是小编为大家整理的国旗下的感人故事，让我们一起来看看这些故事，感受国旗下的力量，感受国家的繁荣与希望。希望这些故事能够激励我们每个人，让我们更加热爱祖国，保护国旗，为祖国的美好未来而努力奋斗。

药房储备店长竞聘演讲稿篇一

各位同仁：

帮我见证今天的承诺，我会以实际行动来表明今天的决心……

假如我是店长

" 这决不是空口凭证，这是我做为店长对自己最简单的要求。

假如我是店长

下，每个人都会成为社会精英；白草堂也会蒸蒸日上，走出河南。走出世界。冲出亚洲……

假如我是店长

，冲出世界……

让我们大家共同期待那一天的到来吧

药房储备店长竞聘演讲稿篇二

亲爱的各位同事：

大家好！

现任财务副店长一职，感谢各位给我再一次展示自我的机会，在公司两年多的工作和学习，我对大中连锁经营的模式的，也感悟到了，在大中大家庭中，的帮助，团队的，使我有机会学习并自身素质，连锁店的综合管理能力。

我的个人优势在于：热爱本职工作，有较强的学习和能力，理解能力强，组织能力精，沟通能力好。当然我也有的，例如：经验，我还要多多的向各位同仁学习，但我也具备了店长的素质：我爱岗敬业，工作踏踏实实、一丝不苟、不弄虚作假，每次遇到困境和难处我总是自我效验，从不怨天尤人，也具备了店长应具备的才能，我有严于律己、诚信为本的优良品质，我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。

我曾经在多个门店工作过，既要高层的权威，又要同店长、经理、管帐和员工相处融洽。正我有的人格魅力和做人宗旨，与共事的同仁们了深厚的感情，到旧宫店工作我在日常生活和工作中，个人修养和专业知识的磨砺，以勤勤恳恳做事为信条要求。

我所在门店的发展，我想公司能有法可依，我定会有法必依，执法必严，必纠，我会在理解好公司所下达的指令，以最快的速度下店内各，并督促各渐渐到位且化，要到每个人、每个点，让连成一条线，门店组成网，公司展开面，也说让点连起来成线，线组起来成网，网叠起来成面。我想也面扑开了，公司才能更快的发展，的强大。

我做为一名店长不只是需要理解下达任务的是，更的是如何，我的做法“五要”，为今后公司的任务打下的基础，“五要”是指：

- 1、要沟通：经常与我店周边地区并且与店内经营的地方及沟通“如：城管、派出所及我店所在的物业”，为今后我店在店

外搞促销活动需要帮助时的条件。

2、要务实：即是眼睛向下看，从小事踏踏实实做起，为今后的工作打下的基矗。

3、要交流：经常与各经理、员工及促销交流，店内及店外所不知道并且与店内销售息息的情况，真正取他人之长，避己之短。

4、要：即任何未曾经历过的事情要这件事的过程与结果，真正了才会把这件事做的完美，工作当中所遇到的任何问题我都要这件事的过程与结果，分析利弊才能实施。

5、要总结：总结过往经验，将未曾的事情吸取教训，的事情寻找实施时的，把经验投入到以后的工作中去。

除上述几点以外我两点也非常。

店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定的基础，店面行政管理应首位。

1. 逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能，防止死角的。

2. 注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员各自的潜能，使之爱岗敬业、服务热情周到、懂、会管理的高素质人才。

3. 分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店一支团结协作的. 集体，在竞争中立于不败之地。

4. 的、能够的条件，、布置的店面环境，的商业形象，尽最大努力使顾客在布局、宽松、优美、整洁的环境中享受购物

的乐趣。

5. 以“为您服务我最佳”为宗旨，在人员服务，服务意识教育的，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的，的全心全意为顾客着想，投拆。

6. 安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝给公司带来不必要的损失。

7. 的外围环境，好与的合作关系，以不必要的麻烦。

1. 商品进、销、存的管理，规律，商品库存周转率，不积压商品，货，使库房商品管理趋于科学化、化。

2. 全店销售，将销售任务细化、量化，到每个、品牌、人员，并的数据分析。

3. 在节假日上做文章，公司的促销活动，及店内的活动，宣传及布置的工作。

4. 抓好大宗、集团购买的接待工作，一人接待，让顾客感到、快捷的服务。

5. 知己知彼，市场调研，分析总结的差距，以顺应市场的发展，市场占有率。

6. 尽的降低成本，开源节流，以开支。

是我对店内管理的设想，如有之处希望各位指正，公司能够平台给我，我会用我的努力与勤奋，交上一份优秀的工作成绩单，证明您们的决定是对的，我决不会辜负们的信任与期望，我会用我在工作中所学的知识的公司努力工作，我相信“月亮发光是证明太阳的”公司发展才能映照出我的进步。我会在以后的工作中努力，勤奋。

药房储备店长竞聘演讲稿篇三

各位领导，各位家人们：

大家好！

首先，感谢领导给了我一个展示自己的平台，与这么多力求上进的同仁们一起展示才华，证明能力，阐述观点。

作为一名老员工，我逐渐一步一步成长起来。我叫-x□现在担任-男鞋柜组长一职。今天，我竞聘的职位是店长。竞聘店长的直接原因是我相信自己有能力，有信心能把店长的工作做的更好。虽然在管理方面我还欠缺很多，但我相信，有这么多领导的支持和鼓励，我会加倍努力去做。记得曾经有人对我说过这样一句话：没有做不好的员工，只有做不好的领导。无论遇到任何事，首先要从自身找原因，然后再去找出解决问题的办法，一定要学会换位思考。所以我在处理任何一件事时，我都会想到这几句话，在我日常工作中起到了很大的帮助。

怎样才能做好一名店长?作为店长，首先必须对工作充满热情，主动发现经营中存在的各种问题。要明白面对竞争，提升业绩及生鲜毛利是店长肩负的责任，也是努力的方向。心中时刻要保持一种积极主动的心态，才会在挑战中发现和把握更多的机遇。在业绩方面，它的支撑点就是商品，作为店长，首先要做到货源的控制，以及商品陈列，标价与展示工作，合理制定出以月为销售目标，并分解到每个员工身上，以此来提高员工对待工作的责任心!在业务方面，做好员工的培训辅导，提高员工的业务水平，也可适当的制定一些奖惩制度，以实行精神鼓励和思想教育为主，经济奖惩为辅的原则，目的是为了 提高员工的工作积极性，提高工作效率，做到奖惩分明。

店长店长，一店之长，同时也是一家之长，一个店就好比一

个大家庭，不但要关心家庭的财政收入，也要关心家庭成员的生活。在员工碰到困难时，要主动伸出双手去帮助他，让其感觉到家的温暖。在工作中，要主动热情地向员工征求意见和建议，不论是表扬还是批评，都应仔细的听取和考虑，才能完善对店面的管理。

总之，一个人只有具备学习进取的心态，不停地去探索和追求，不断的超越自我，才会在激烈的人才竞争中立于不败之地。常言道：旁观者清，当了一年组长的我，很清楚店里存在的问题，也明白员工们希望的是什么？(当然，还有很多东西值得我去学习)，如果我竞聘成功，我会努力做到想员工之所想，急员工之所急，既当好上级领导的助手，又与员工保持良好的工作关系，竭尽全力争创佳绩。俗话说：天下无难事，只怕有心人，只要我们付出相信就有一份收获，凭着我对事业的追求与执着，对门店的新生与责任感，相信一切都会迎刃而解，压力一定会有，但是有了压力才会有动力，才会使我们学会怎样在逆境中求生存。在座的各位同仁们，为了公司的美好明天，努力吧！我相信公司的明天比今天更好。

总之，不论此次是否能够竞聘上，对我本人都是一种历练，从某种意义上讲，参加竞聘本身就意味着成功，即使我没有竞聘上，我也决定一如既往地102分店自己的工作岗位上做好本职工作，协助店长做好店内的每一项工作。

谢谢大家！我的演讲到此结束。

药房储备店长竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导：

你们好！

首先，感谢公司给我这次竞聘的机会，对我个人来讲，我想这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。

我叫xxx今年25岁，大专学历，xx年10月来吉林大药房工作。现在虽然是白城文化东路营业员，我的工作学习经历很简单，xx年10月来到吉林大药房，在世光路连锁店实习并转正，这也是我最初学习和成长的地方，xx年8月调到东岭北街店在这里是我充实了自己，使自己的知识和技能都得到了很大提高，xx年1月申请来到外俯白城，近2年的工作经历，摔打垂炼了我的性格，开阔了我的视野，增长了我的阅历，累积了我的工作经验；当前，我个人认为，年轻是我工作中的一个最大优势，年轻意味着充满朝气，充满活力，年轻还赋予我有一种“初生牛犊不怕虎”的勇气；生在农村，长在农村，贫苦的环境塑造了我艰苦朴素，贴近群众，勇于进取，不怕困难的性格。这种性格的养成，为我适应现在的工作岗位打下了坚实的基础。这应该算是我的一个优势。再就是好学习、好钻研，敢争先是我成长过程中的一个性格优势，从小学到中专，学习成绩一直名列前茅，一直担任班干部。我时刻牢记鲁迅先生说过的一句话：“不满足是向上的车轮”，这句话一直激励着我要“敢争人先，事争一流”。

在未来的工作中，我将从以下几方面做起：

- 1、注重销售，销售是门店工作的重中之重，因此决不能松懈。要提高销售首先我们可以根据不同类型门店经营品种的差异性进行品类分析、优化店内商品结构。这就要求经营者对周边市场做出正确分析后调整店内品类。商业区型和医保门店价格梯度以中高档为宜，如进口药品、品牌品种、医院开方品种、保健品和大中型医疗器械；而社区店则以中低档为主，普药、小型家庭常备器械品种要齐全，可适当备一些日化用品，这样优化后就能减少滞销品种数量，在保证药品正常的动销和周转率的同时保证门店最大化销售。

其次提高员工对总代首推的认知度，做好计划提报，保证库存，加强总代首推的陈列及推荐率。对多元化商品门店做好品类分析，找出公司总代首推及高利润品种的卖点，提升门

店利润。

2、严格遵守公司的各项规章制度，对公司下发的各项通知等事宜及时传达到位，落实到位，提高门店的执行力。

3、加强服务，提高门店的服务水平，用热心的服务留住顾客的脚步，让每个进店顾客都成为吉林大药房的忠实顾客。为提高员工工作积极性，可在店内实行店员日考核制度，把月服务考核细分化，每日评分，让每个员工了解自己今天存在哪些不足之处，明天在工作中应如何提高。月末对分数最高的店员进行表彰和奖励，以此来提高店员的自我要求意识。

4、重视忠实顾客的培养，未来的销售大部分来源与忠实顾客，因此药店要想做大做强，有稳定的销售业绩离不开忠实顾客的支持，我们可以深入社区，定期在社区开展免费检测血压、钙铁锌维生素等，为附近居民建立健康档案，定期回访，跟踪服务。门店在开展各项活动时可根据顾客需求及时通知本店的忠实顾客，同时在门店条件允许的前提下设立一些便民设施如提供饮用水、放大镜、老花镜、休息椅等真正关心身边的消费群体，扩大忠实顾客队伍。

药房储备店长竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！

我叫-，现任-x店营业员，新的一年开始了，又是万象更新的一年，也迎来了我到大药房工作的第三个年头，回望三年的工作，在公司各位领导和各位店长的带领和培养下，使我具备了担任店长的基本条件。

为了让大家更加深入的了解我，在这里做补充说明，我毕业于-x专科学校，药学专业，20-到-大药房工作，先后在……

担任营业员并兼任药师工作，在三年的工作中先后代教实习生十余名，并在20-年x月份获得优秀代教师傅称号。

工作经验的不断积累使我具备了以下作为店长的基本条件：

在大药房的3年工作中，我学到了销售技巧、积累了管理经验，提高了服务水平。对待公司的各项制度能够自觉遵守，对于上级交予的任务能够认真按时的完成，几年的磨练，使我思想更加成熟，业务更加熟练，思考和处理问题的方法更加稳妥，对待工作的态度更加严谨和踏实，这更是作为店长的基本素质。

如果我竞聘成功将从以下几方面展开工作：

1. 人员管理方面：以身作则，严于律己，宽以待人，时刻起到模范带头作用，要求员工做到的，自己首先做到，公平、公正的处理药店的事务，对待员工一视同仁，一个店的良好经营不是靠一个人的力量就可以运行的，这就要求我们要有良好的团队合作精神，在这当中我会充分的起到一个桥梁和纽带的作用，为大家营造一个和谐的工作氛围。

2. 商品管理方面：掌握门店基本情况，和门店店员做好品类分析，全面掌握总代、首推品种的销售情况，保证该类品种不缺货、不断档，提高销售和毛利，了解周边市场的消费情况，建立以顾客需求为导向的合理产品结构，以此来满足顾客需求。

3. 会员管理方面：对于我们的忠实会员建立忠实会员档案，对这些会员做定时回访工作，对有定向品种消费的顾客，在遇有优惠待遇时，要以电话主动通知，对首次进店消费满100元并没有会员卡的顾客要主动为其办理会员卡，并为其说明会员的各种优惠政策，为以后成为大药房的忠实顾客奠定基础。

4. 服务管理方面：热情、周到、专业的服务是我们大药房经营的亮点，顾客就是上帝，只有取得了他们的信任，我们才会有生存下去的养料，所以我们就要在服务上更加的完善自己，让顾客觉得我们和他们是零距离的，而这些是需要我们在日常细小的工作中点滴积累的，只有这样我们才能够成为这个行业的长青树，立于不败之地。

5. 营销管理方面：根据各门店的地理位置和周边的购买能力不同，针对门店自身情况制定不同的营销计划，一个成功的营销活动模式不仅可以给门店带来固定的客流，更重要的是可以为企业创造利润，这样就要求我们的活动要有对视觉上的冲击性和对购买力具有一定的刺激性，从而使营销活动能够最大限度的促进销售的增长。

6. 安全管理方面：抓好四防安全工作，将公司的各项规章制度落实到实处，做到安全事故防患于未然，将安全隐患消灭在萌芽之中。

尊敬的各位领导、各位评委，以上是我对成为一名店长之后的工作想法，如果我竞聘成功，我决不会辜负领导的期望，按照我的自述做好我的本职工作，做一名让领导和店员放心的店长。如果竞聘不成功，那就说明我与店长的能力还有一定的差距，那么我会回到原工作岗位，安心工作，努力学习，全面提高自己的综合素质，争取早日成为一名让领导放心的合格的店长。

药房储备店长竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位领导：

首先，感谢公司给我这次竞聘的机会。对我个人来讲，我想这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。

我叫xx，今年25岁，大专学历，xx年10月来吉林大药房工作，现在是白城文化东路营业员。我的工作学习经历很简单，xx年10月来到吉林大药房，在世光路连锁店实习并转正，这也是我最初学习和成长的地方，xx年8月调到东岭北街店在这里是我充实了自己，使自己的知识和技能都得到了很大提高，xx年1月申请来到外俯白城，近2年的工作经历，摔打垂炼了我的性格，开阔了我的视野，增长了我的阅历，累积了我的工作经验。当前，我个人认为，年轻是我工作中的一个优势，年轻意味着充满朝气，充满活力，年轻还赋予我有一种“初生牛犊不怕虎”的勇气；生在农村，长在农村，贫苦的环境塑造了我艰苦朴素，贴近群众，勇于进取，不怕困难的性格。这种性格的养成，为我适应现在的工作岗位打下了坚实的基础。这应该算是我的一个优势。再就是好学习、好钻研，敢争先是我成长过程中的一个性格优势，从小学到中专，学习成绩一直名列前茅，一直担任班干部，我时刻牢记鲁迅先生说过的一句话：“不满足是向上的车轮”，这句话一直激励着我要“敢争人先，事争一流”。

在未来的工作中，我将从以下几方面做起：

- 1、注重销售，销售是门店工作的重中之重，因此决不能松懈。要提高销售首先我们可以根据不同类型门店经营品种的差异性进行品类分析、优化店内商品结构。这就要求经营者对周边市场做出正确分析后调整店内品类。商业区型和医保门店价格梯度以中高档为宜，如进口药品、品牌品种、医院开方品种、保健品和大中型医疗器械。而社区店则以中低档为主，普药、小型家庭常备器械品种要齐全，可适当备一些日化用品，这样优化后就能减少滞销品种数量，在保证药品正常的动销和周转率的同时保证门店化销售。

其次提高员工对总代首推的认知度，做好计划提报，保证库存，加强总代首推的陈列及推荐率。对多元化商品门店做好品类分析，找出公司总代首推及高利润品种的卖点，提升门

店利润。

2、严格遵守公司的各项规章制度，对公司下发的各项通知等事宜及时传达到位，落实到位，提高门店的执行力。

3、加强服务，提高门店的服务水平，用热心的服务留住顾客的脚步，让每个进店顾客都成为吉林大药房的忠实顾客。为提高员工工作积极性，可在店内实行店员日考核制度，把月服务考核细分化，每日评分，让每个员工了解自己今天存在哪些不足之处，明天在工作中应如何提高。月末对分数的店员进行表彰和奖励，以此来提高店员的自我要求意识。

4、重视忠实顾客的培养，未来的销售大部分来源与忠实顾客，因此药店要想做大做强，有稳定的销售业绩离不开忠实顾客的支持，我们可以深入社区，定期在社区开展免费检测血压、钙铁锌维生素等，为附近居民建立健康档案，定期回访，跟踪服务。门店在开展各项活动时可根据顾客需求及时通知本店的忠实顾客，同时在门店条件允许的前提下设立一些便民设施如提供饮用水、放大镜、老花镜、休息椅等真正关心身边的消费群体，扩大忠实顾客队伍。

5、重视市场调研，包括对竞争对手和顾客的调研。作为店长不仅要对自己门店的情况充分了解和熟知，还要对周边竞争对手的基本情况如品类、人员、营销活动、经营模式等进行调研，做到知己知彼，并通过对竞争对手资料的了解取长补短、去粗取精，保证吉林大药房在同行业竞争中永远立于不败之地。对顾客的调研主要了解哪个时间段进店顾客较多，都是哪一类顾客，针对顾客的需求选择重点经营品种，保证库存。

6、合理化促销活动，用丰富多彩的营销活动来吸引消费者，让顾客在消费的过程中得到乐趣，得到实惠。这就要求我们发动团队的力量，勤调研、多动脑，收集各类有利于药店建设和发展的合理化建议，在促销活动中，突出联合用药的重

要性，如买糖尿病满多少元赠蜂胶一瓶，高血压药满多少元赠鱼油一瓶等，这样即提升了销售额同时也丰富了患者的用药知识。

7、注重员工培训，尤其是新员工，如何让他们快速成为公司的真正一员，我们不仅要从业务知识方面让新员工学习，更要让新员工了解我们的企业文化，在这里只要你有能力公司都会给你一个平台去发挥，这是其他同行业没有的。每一位新员工都是我们公司发展的希望，对他们的培养是每个店长的责任，我们要根据公司制定的培训方案认真帮带，让他们在最短的时间里掌握岗位知识和服务技巧，同时对新员工不要吝啬自己的夸奖，对他们的任何一个进步都要褒奖，以此来提高他们的信心和学习热情。同时加强对全体员工业务知识和联合用药的培训，专业化的服务是赢得顾客信赖的关键，因此学习就显得尤为重要。

以上是我的一些想法，有不妥之处请各位领导批评和指正。

药房储备店长竞聘演讲稿篇七

大家好，我是百草堂xx店的一名成员，做为一名收银员，我的职责是严己律己，做好自己本分的工作，热情服务.耐心的做好没一件事情；不做任何有损百草堂形象的事情，因为 I 是一名新员工.有太多的不足请大家谅解，我会在学习中不断的完善自己，努力的成为一名百草堂合格的成员.希望大家帮我见证今天的承诺，我会以实际行动来表明今天的决心.....

假如我是店长

我会准确的掌握医学知识.做到有问必答，我想这不但是我的职责，更是做为店长最基本的道德素质；我会树立良好的形象，从自己做起，决不放肆自己以权谋私，在上班时做与工作无关的事情；我会在课余时间努力的精读医学.不放过任

何的瑕疵，努力的让自己成为一名”业余医学专家”这决不是空口凭证，这是我做为店长对自己最简单的要求。

假如我是店长

我会要求我的员工在一定时期内上礼仪课，让他们在原有的基础上更上一曾楼，不但是从素质上，而是多方面的发展，要加强专业知识的培训.还要学习心理学因为做为一个药店的员工来说.你不但要专业知识精，更重要的是要学会和顾客交流，不但要了解他所需要的.还要满足他所需要的，更重要的是要找到真正适合他的药品，因为我们的服务宗旨是，为了老百姓的利益而服务；我相信在我的领导下，每个人都会成为社会精英；白草堂也会蒸蒸日上，走出xx.走向世界.冲出亚洲....

假如我是店长

我会制定一系列的惩罚措施，做到奖赏分明，有错必追，有奖必对.不遗漏任何破绽，不忽略任何奖赏；让大家在有纪律的环境中相互的竞争不断的进步，慢慢的成为一个有纪律的人.....

最后祝白草堂生意越来越兴隆，每天都有好的收成，还是那句话，白草堂总有一天会走出xx[]走出中国，冲出世界...

让我们大家共同期待那一天的到来吧！

药房储备店长竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导、同仁：

大家好！

首先，感谢公司给我这次竞聘的机会。对我个人来讲，我想

这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。

我叫，今年-岁，大专学历，年-月来-大药房工作，现在是一文化东路营业员。我的工作学习经历很简单，年-月来到-大药房，在-路连锁店实习并转正，这也是我最初学习和成长的地方。年x月调到-北街店在这里是我充实了自己，使自己的知识和技能都得到了很大提高。年1月申请来到-城，近x年的工作经历，摔打垂炼了我的性格，开阔了我的视野，增长了 my 阅历，累积了我的工作经验。当前，我个人认为，年轻是我工作中的一个最大优势，年轻意味着充满朝气，充满活力，年轻还赋予我有一种“初生牛犊不怕虎”的勇气；生在农村，长在农村，贫苦的环境塑造了我艰苦朴素，贴近群众，勇于进取，不怕困难的性格。这种性格的养成，为我适应现在的工作岗位打下了坚实的基础。这应该算是我的一个优势。再就是好学习、好钻研，敢争先是成长过程中的一个性格优势，从小学到中专，学习成绩一直名列前茅，一直担任班干部，我时刻牢记鲁迅先生说过的一句话：“不满足是向上的车轮”，这句话一直激励着我要“敢争人先，事争一流”。在未来的工作中，我将从以下几方面做起：

- 1、注重销售，销售是门店工作的重中之重，因此决不能松懈。要提高销售首先我们可以根据不同类型门店经营品种的差异性进行品类分析、优化店内商品结构。这就要求经营者对周边市场做出正确分析后调整店内品类。商业区型和医保门店价格梯度以中高档为宜，如进口药品、品牌品种、医院开方品种、保健品和大中型医疗器械。而社区店则以中低档为主，普药、小型家庭常备器械品种要齐全，可适当备一些日化用品，这样优化后就能减少滞销品种数量，在保证药品正常的动销和周转率的同时保证门店最大化销售。

其次提高员工对总代首推的认知度，做好计划提报，保证库存，加强总代首推的陈列及推荐率。对多元化商品门店做好品类分析，找出公司总代首推及高利润品种的卖点，提升门店利润。

2、严格遵守公司的各项规章制度，对公司下发的各项通知等事宜及时传达到位，落实到位，提高门店的执行力。

4、重视忠实顾客的培养，未来的销售大部分来源与忠实顾客，因此药店要想做大做强，有稳定的销售业绩离不开忠实顾客的支持，我们可以深入社区，定期在社区开展免费检测血压、钙铁锌维生素等，为附近居民建立健康档案，定期回访，跟踪服务。门店在开展各项活动时可根据顾客需求及时通知本店的忠实顾客，同时在门店条件允许的前提下设立一些便民设施如提供饮用水、放大镜、老花镜、休息椅等真正关心身边的消费群体，扩大忠实顾客队伍。

5、重视市场调研，包括对竞争对手和顾客的调研，作为店长不仅要对自己门店的情况充分了解和熟知，还要对周边竞争对手的基本情况如品类、人员、营销活动、经营模式等进行调研，做到知己知彼，并通过对竞争对手资料的了解取长补短、去粗取精，保证吉林大药房在同行业竞争中永远立于不败之地。对顾客的调研主要了解哪个时间段进店顾客较多，都是哪一类顾客，针对顾客的需求选择重点经营品种，保证库存。

6、合理化促销活动，用丰富多彩的营销活动来吸引消费者，让顾客在消费的过程中得到乐趣，得到实惠。这就要求我们发动团队的力量，勤调研、多动脑，收集各类有利于药店建设和发展的合理化建议，在促销活动中，突出联合用药的重要性，如买糖尿病满多少元赠蜂胶一瓶，高血压药满多少元赠鱼油一瓶等，这样即提升了销售额同时也丰富了患者的用药知识。

7、注重员工培训，尤其是新员工，如何让他们快速成为公司的真正一员，我们不仅要从业务知识方面让新员工学习，更要让新员工了解我们的企业文化，在这里只要你有能力公司都会给你一个平台去发挥，这是其他同行业没有的。每一位新员工都是我们公司发展的希望，对他们的培养是每个店长

的责任，我们要根据公司制定的培训方案认真帮带，让他们在最短的时间里掌握岗位知识和服务技巧，同时对新员工不要吝啬自己的夸奖，对他们的任何一个进步都要褒奖，以此来提高他们的信心和学习热情。同时加强对全体员工业务知识和联合用药的培训，专业化的服务是赢得顾客信赖的关键，因此学习就显得尤为重要。

以上是我的一些想法，有不妥之处请各位领导批评和指正。