# 202\_年药店年工作计划模板7篇

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2023-12-31

*通过结合实际的工作能力所写的工作计划，可以更好地提高工作的专业性和专注度，提高工作效率，有了工作计划，我们能够更好地发现和利用工作中的机会，提高工作的创新性，下面是小编为您分享的202\_年药店年工作计划模板7篇，感谢您的参阅。(一)加快品类...*

通过结合实际的工作能力所写的工作计划，可以更好地提高工作的专业性和专注度，提高工作效率，有了工作计划，我们能够更好地发现和利用工作中的机会，提高工作的创新性，下面是小编为您分享的202\_年药店年工作计划模板7篇，感谢您的参阅。

(一)加快品类管理工作。

1、以品类管理为核心，进行品种的清理、淘汰和补充，完善经营品种目录，并通过品类对品种进行细分(××分类，明确每一类的引进要求、陈列要求、销售要求与考核要求)。继续指导、督促柜组的××产品的引进和销售工作，进行品种结构的调整和品规的补充。

2、加快滞销品种的库存消化。目前库存偏大，需要制定促销策略，力争××月基本消化完。

3、继续完善现有品种。××人员继续对现有商品进行的清理与分类，不断完善和补充，商品的购进、铺货、培训工作和制定销售措施，指导柜组经营和采购保障工作。

4、规划重点商品的销售工作，建立激励机制，拉动重点商品上量工作，提高盈利能力。提高各柜组××商品的销售占比。

5、增加精制饮片、土杂品、药酒、中药保健食品等品规的引进，丰富经营品类。

(二)团购销售。转变思想，变坐商为行商，督促和指导各柜组完成柜组团购销售，加大对企业事单位的联系工作，力争全面完成公司下达的团购销售任务××万元。

(三)培训工作。加强重点商品培训力度，特别是××类商品。凡是重点商品、新品种必须进行培训，采取经验交流、销售亮点介绍、促销政策培训，要让店员掌握产品特性、卖点及促销政策。为重点品种的上量工作打下基础。多形式培训，重实践;分层次培训，重药学;奖惩兑现，重奖励。同时希望公司组织外出参观学习 1-2次，努力开拓视野

(四)促销活动。要积极争取更多的促销资源用于重点柜组、新柜组和有增长潜力的柜组。细分营销体系：专业服务营销、会员制营销、价格营销及周末营销、日常营销、新品营销、节日营销、重点品种营销、社区营销等，全方位提升活动质量;

(1)积极利用厂家资源进社区宣传活动，推进社区服务活动;开展会员积分兑换礼品活动，吸引和稳定会员;争取专人负责免费检测活动，增加服务项目和水平。

(2)策划中秋活动、国庆活动、元旦活动。

(3)创新活动方式，建议适当加大在××市场促销费用投入，扩大宣传效应。

(4)重点品种促销活动。××柜要继续加快调整和补充品种，继续实施低价策略，社区活动。继续围绕医保顾客有针对性促销活动(产品的满足度和服务方面)，不断拉回流失的会员。××柜要突出当前减肥、时尚、美颜等时尚产品，优化品种，继续确保增长势头。

(五)基础管理：

(1)强化柜组效期商品管理，要从计划开始加强日常管理，减少商品损失。

(2)加强销售分析对经营的指导作用，重点是每月做好销售分析、效益分析和品种分析

(3)加强信息系统应用，努力使门店在赠品管理、库存结构管理、销售分析、绩效考核等工作得以较大提高。

(4)坚持价格调查小组，定期反馈市场信息，及时处理以应对市场变化，防止减少利润损失和客流量的减少。

一、当前医药市场分析：

目前全国已经基本开展了一点销售网络建设，但是因为零售价太低，18.00元/盒，平均售价11.74元，商品总价3-3.60元，相当于19-23个扣款，部分地区零售价17.10元/盒。因为是新品牌，需要大量的开发工作，相当于一个单元盒的利润空间太小。

和业务员沟通了很多，业务员对公司缺乏信任。主要是公司的管理表面简单，现实复杂，再加上地区经理的感情和沟通措辞不当等相关因素，造成了心理压力。他们害怕投资后出现新的市场分割，或者市场失控，导致商品抢购和逃逸的发生。不愿意投资市场会变成感情销售。事实上，由于利润低，这种情况可能会持续到

如果市场划分是强制性的，因为公司没有进行必要的投入，没有工资和费用的支持，而且因为目前产品单一，利润少，销售人员没有形成对公司的依赖，销售代表也没有对公司不忠，必然会导致市场竞争的混乱。相互恶意竞争不仅不能扩大市场，还会使市场畏缩。

二、营销手段的分析：

所有的商业活动都必须有一个统一的营销模式，而不是放手，依靠代理人的主观能动性去把握和经营市场。考虑到产品价格定位、产品使用定位、同类产品竞争分析等综合因素，更不可能指望销售人员在单个盒子里更换一个利润率大的产品。其实也是如此。来公司之前，我提出以0tc和农村市场为目标市场，以会议营销为主，组建和管理网络。按照业务员的意识，公司只能让市场自然发展，失去主动权。

三、公司的支持分析：

到目前为止，公司的市场支持工作基本为零，在所有新产品的市场开发期间，没有一家企业不进行适当的市场投入。由于目前医药市场相对透明，市场开发成本逐渐增加，销售代表在考虑风险的同时考虑资本投资的收益和产出比。如果同样的投入和产出比例相差太大，代表的忠诚度太低。成功的企业无疑会在新产品进入市场的前期提供必要的支持和投入。

四、管理分析：

新业务员和大部分业务员对公司的管理都有很大的怀疑。几乎所有人都觉得企业没有实力，没有中外合资企业的基本管理流程，甚至觉得缺乏信任和安全感。

企业发展的三要素之一是人力资本的充分发挥、组织行为的绝对统一、企业文化对员工的吸引力和绝对凝聚力。

管理的绝对公平正义，信息反馈的处理速度，能力的健全机制。目前，公司基本上依靠主观假设来处理管理问题。

要先入手认识本店人员，大致的年龄以及背后的家庭，药店店长的工作计划。因为年龄间多少会有点隔膜！

了解本店之前一向负责的人员处理方式，如果觉得不是很满那可稍微步步改进，让他们慢慢接受！

对上以理，对下以德，对客热情

①做代表人的工作：在这以公司最高经营人的代表的身份，跟地域关系者、顾客、商业关系者接触，培养双方良好的关系

②做情报收集者的工作：地域内周围收集、采购商品或变价

③做调整者的工作：在问题发生时，以店长的身份，尽早加以调整解决，并且处理的顺畅得到双方都能认可

④做传达者的工作：将公司的方针、计划目标等，正确及快速地传达给店内的部下

⑤做指导者的工作：教育和指导部下，

⑥做管理者的工作：管理店内的营业活动并达成营业目标当药店店长跨出家门时，就意味着新的一天开始了，在保持心情愉快的同时，应提前20分钟到店。从职工进出口入店并向值勤人员出示\"工作证或入店许可证\"，然后亲自打出勤卡，同事们见面应互相问候\"你好\"。

换上工作服的同时，别忘了将胸卡配带在左胸部，然后再一次检查自身的仪容仪表。要知道\"人是永远没有第二次机会创造第一次印象的\"，给顾客良好的接触印象也就意味着销售成功了一半。

倒班制的药店店长还应注意：除早晨上班，在中午交接班时应提前30分钟到岗，因为你还担任着清点药品的重要工作。

药店店长工作计划营业前的各项准备工作好与否，是做好一天接待服务工作的基础。

如果准备工作做得充分，就能保证营业期间忙而不乱，精力集中，提高工作效率。同时也能减少顾客等待的时间，避免发生差错和事故。所以药店店长们在上岗前应做好以下准备工作：

一.参加工作例会

例会的基本内容：

(1)早例会

①汇报前一天的销售业绩以及重要信息反馈；

②确定工作计划和工作重点；

③清点、准备当日宣传助销用品；

④朗读常用礼貌用语(根据各药店的不同规定)。

(2)晚例会

①提交当日各项工作报表与临时促销活动报告，反馈消费需求信息与药品信息，并对非易耗助销品的损耗作出解释；

②店员表现的评估及分析，提出改进建议；

③接受企业上级主管的业务知识技能培训；

④朗读常用礼貌用语(根据各药店的不同规定)。

(3)周、月例会

①提交各项工作报表与临时促销活动报告，反馈消费需求信息与药品信息，并对非易耗助销品的损耗作出解释；

②清点、申领下周(月)宣传助销用品；

③导购表现的相互评估及分析，提出改进建议；

④接受企业上级主管的业务知识技能培训；

⑤联谊活动。

注：①每日例会--在药店当日值班的药店店长必须参加；每周、每月例会--所有地区的药店店长必须参加。

②上述每日早、晚和每周、月例会的内容均属独立执行。

2.检查、准备好药品

(1)复点过夜药品。参加完工作例会后，药店店长上岗的第一件事，就是要根据药品平时的摆放规律对照药品帐目，将过夜药品进行过目清点和检查。不论实行正常出勤还是两班倒制，药店店长对隔夜后的药品都要进行复点，以明确责任；对实施\"货款合一\"由药店店长经手货款的，要复点隔夜帐及备用金，做到心中有数。在复点药品和货款时，如发现疑问或问题，应及时处理。

(2)补充药品。在复点药品的过程中，根据销售规律和市场变化，对款式品种缺少的或是货架出现数量不足的药品，要尽快补充，做到库有柜有。续补的数量要在考虑货架药品容量的基础上，尽量保证当天的销量。对于百货商场和超市的药店店长来说，还要尽可能地将同一品种、不同价格、不同产地的药品同时上柜，以利于顾客选购。一.怎样提高营业额

一个简单有效的方法就是常见的发单子啦。

印点彩页去附近的自行车停车处等发一下.

二.店员管理

在人事方面，店长有权利参与营业人员的招聘、录用的初选；有对员工给予奖励和处罚的权利；有权利辞退不符合公司要求或表现恶劣的员工；有权利根据员工表现提出调动、晋升、降级、辞退的意见；有权利对员工的日常工作表现进行检查和评定；有权利对店内的突发事件进行裁决；对店内的货品调配有决定权.

三.店面日常运行.

1、了解品牌的.经营方针，依据品牌的特色和风格执行销售策略，工作计划《药店店长的工作计划》。

2、遵守公司各项规定，执行上级指示，完成公司下达任务。

3、负责管理专柜的日常工作，监督考核导购的工作表现，及时反映员工动态，并对导购进行培训。

4、负责盘点、帐簿制作、商品交接的准确无误。

5、负责店铺内货品补齐，商品陈列。

6、协助主管处理与改善专柜运作的问题。

7、协助主管与所在商场的沟通与协调。

8、定时按要求提供周围品牌在商场的公关推广活动。

9、了解周围品牌销售情况，登记并提供每天店内客流量资料。

10、激发导购工作热情，调节货场购物气氛。

作为一个店长，她不能定位为促销员或领班，她的心态就是老板，如何培养这种心态，这跟公司的文化、体制有很大关系，这是管理艺术，士为知己者死，作为一个有责任心的店长，对于每天的工作细节，都要留心。

店面营运通常分为三个时段。营业前除了开启电器及照明设备，带领店员打扫店面卫生，还要召开晨会，内容主要包括公司政策及当天营业活动的公布与传达；前日营业情况的分析，工作表现的检讨；培训新员工，交流成功售卖技巧；激发工作热情，鼓舞员工士气。另外，还要点货品，专卖店要清点备用金以及核对前日营业报表，传送公司。

在营业过程中店长要注重以下工作：检查营业员仪容仪表，整理工服，佩带工牌；督导收银作业，掌握销售情况；控制卖场的电器及音箱设备(专卖店)；备齐包装纸、包装袋，以便随时使用；维护卖场、库房、试衣间的环境整洁；及时更换橱窗、模特展示，商品陈列；注意形迹可疑人员，防止货物丢失和意外事故的发生；及时主动协助顾客解决消费过程中的问题；收集市场信息，做好销售分析；整理公司公文及通知，做好促销活动的开展前准备和结束后的收尾工作。

在营业后要核对帐物，填写好当日营业报表，营业款核对并妥善保存，留好备用金。还要检查电器设备是否关闭。杜绝火灾隐患，专卖店检查门窗是否关好，店内是否还有其他人员。

货品方面，店长有权利对公司的配货提出意见和建议，并有权利拒收有质量问题的货品。

四.售前售后服务.

咨询处的工作人员由专业的医生护士担任，组成独立的销售服务部门，被称之为\"客情部\"。产品的销售及售前、售后服务都是在客情部完成的。只有对客情由真正深入的认识，策划、公关才会围着客户的脑袋转而不是你自己的脑袋转。客情工作是一个体现细节的地方，只有把握了细节才能把握全部。

(一)五意识一个也不能少

1、危机意识：即时时刻刻有坐在火山口上的感觉。药店行业竞争的空前激烈，企业发展的好坏，都直接影响到个人的生存与发展。如保利用有限的资源去寻求药店最大的生存和发展空间，成为店长苦苦思索的难题，因而在工作中必须有危机意识，不能有丝毫懈怠。

2、经营者意识：开门迎客遇到各种各样的麻烦事，店长要从经营者的角度去考虑问题，摈弃本位思想，在自己能力范围内，一力承担，趋利避害。

3、教练意识：对店员，授之以\"鱼\"不如授之以\"渔\"，教以方法和手段，比如商品陈列的方法、商品组合销售的方法等，并训练其举一反三的能力。有些新员工接待顾客时有恐惧心理，店长应及时帮助他们消除这种恐惧心理。

4、超前意识：对药品市场销售信息、竞争对待、对手销售动态保持高度敏感性，及早准备，并将信息反馈至总部，以备参考。

5、成功意识：店长乃一店之主，每天面临着很多难题，很容易出现沮丧的心情，所以保持良好心态至关重要。须知，成功不仅靠过硬的本领、良好的态度或者人脉和机遇，更重要的是有坚持和不服输的心态，即要坚持不懈，不轻言放弃。

(二)三制宜：经营管理发威力

1、因地制宜：根据门店所处商圈形势，扬长避短。例如我店周围有两家连锁药店总店，竞争异常激烈。我店在药品价格、品种及品牌认知度方面的优势均不明显，但是离商圈内唯一的二甲医院最近，我根据这一地缘优势，拜访门诊医师，引导一些处方外配品种，增加了客流，树立了口碑，使销售额大幅提升。

2、因人制宜：不要期望店员都是全能选手，关键是让其发挥自己的优势。一个门店的员工是由年龄、性格、经验、悟性不同的人组成，要想建立高效、有纪律的团队，店长应赏罚分明、树立榜样。采取一对一的谈话，帮助店员成长，让店员明确自己的闪光点，并加以扩展。

3、因时制宜：作为店长要学会树立阶段性目标，确定工作重点，把有限的精力和时间集中起来，进行重点突破。把工作重点分成三个阶段：第一阶段是聚人气。改善服务环境，提高服务质量，最大程度切分商圈内零售药品市场这块蛋糕，解决\"为什么销\"的问题；第二阶段做商品陈列，按照毛利率的高低，确定商品陈列。始终把高毛利商品摆在柜台最醒目的地方，解决\"销什么\"的问题；第三阶段制定适当的销售策略，帮助店员分析高毛利商品的卖点及相关销售策略，解决\"怎么销\"的问题。

(三)q12法则：激励员工有妙法

众所周知，店长所率领的一线员工表现的好坏，往往决定企业在市场竞争的成败。公司在评测员工表现方面制定了很多指标，诸如销售业绩、商品管理、劳动纪律、专业水平及工作效率等。虽然这些指标能够客观地反映员工或门店的现状，但都是从企业或门店的角度出发来评测员工。如何从店员的角度出来，评测其工作表现，并不断提醒激励员工的进步呢?借鉴q12法则，让员工在其之中不断寻找自己的定位，发挥自己能动性：

1、我知道对我的工作要求；

2、我有做好我工作所需要的材料和设备；

3、在工作中，我每天都有机会做我最擅长做的事；

转眼间，20xx年就要过去了。在药店也干了3年多了。20xx年以前，虽然也是干店长工作，可是按部就班的工作比较多，20xx年，开了两个新店，说实话，一个还算成功

，一个不成功。抛开客观因素，就自身因素，也有许多不成熟的。

从门店开始装修到装修完毕期间，是做社区活动的日子，自己总觉得就是做社区而已，量量血压、测测血糖，办办会员卡而已。简单的工作，后期却吃足了这方面的亏。在这里总结一下自己的失误供后来的同事做参考：

1、社区活动选择。

选地点是一个很有技巧的活，刚开始社区活动像上班一样，早上8点～12点，下午2点～6点。这就出现一个很大的问题：上班的8点以前就从家走了，下班回家的我们已经收东西了。时间重叠，社区效果极差。后来，在第二次开店的时候，每一个社区活动点我都会带着自己的员工2～3人一起过去先看看这个小区的住户情况：年轻人、老人、事业单位家属院……不同的小区不同的人员，作息时间也不同。针对不同的小区类型做适当的工作时间调整。而且，在做社区活动的同时提前1～2天发宣传单页，告诉小区住户我们某某时间过来做社区活动，免费测血压、测血糖等等。也避免了到一个新地点第一天没事做的局面。

2、测血压测血糖的重点。

这里的重点不是强调测量技巧，而是强调测量目的：不是告诉顾客血压或者血糖是否正常，而是要统计周边顾客的信息以及用药习惯。这是一笔很大的财富，如果最后没有统计到这些信息，那么这社区活动的人力物力白白浪费了!

3、会员卡的开发。

会员卡开发多少直接关系到你后期销售的业绩。这个工作好处多多：既锻炼了新员工的胆量又锻炼了员工的销售技巧。一张卡片卖5块钱都能卖出去，那销售还是什么大问题吗新开办会员卡一定要注意登记会员的姓名、电话（最好是手机号）、住址（具体到几栋或者什么村）年龄、用药习惯（跟电话号码一样重要）。

社区活动做好了，新店开业基本成功了一半了。20xx年过去了，20xx年，如果不再开新店，我的工作重点除了完成日常的管理工作、销售任务等公司指标，自己的重点是夯实基础。虽然有很多是自己的日常工作，但是自己做得不够细致，重点从以下几方面抓起：

1、通过购物篮来提高客单价。

每到一个超市大家都会看到购物车、购物篮，推一个购物车，你会不自觉地多买很多东西，但是仅仅靠双手来拿，你会发现购买的东西很有限。因此我要求我的员工首先要保证购

物篮的干净整洁，促销期间手上必须有一个购物篮，方便顾客购买药品，非促销期间，当顾客购买物品超过2件时必须主动递购物篮，说着简单，这是一个长期而且必须坚持的工作。

2、商品品类管理。

每一个药店的请货计划一般都是店长自己做的，比如我，有时候顾及到药品的有效期问题就会单方面的认为该商品是否畅销来决定是否请货，殊不知，缺货不单单影响潜在的销售，也会造成现有商品的滞销和效期，进而影响顾客的满意度，从而严重营销以后的销售工作。健康的商品品类，是精彩销售的开始。

3、员工专业知识培训。

药品就是我们的武器，对武器的不熟悉，直接造成战争的失败。只有对产品的绝对熟悉才会真正的联合用药，才不会出现荐错药、卖错药的情况，最大限度地避免了因销售而带来的顾客投诉，从而提高顾客满意度。过硬的专业知识是一场成功销售的开始。

4、重视顾客服务。

\_\_年将是\_\_店团结奋进、重创辉煌的一年，为创一流的门店而努力。

通过门店的内部自身培训，加强员工的团队意识，培养员工的团队协作精神，提高员工的专业知识，增强员工的销售技能，做好药学服务咨询和药品售后服务工作，致力于打造一支专业性强、素质高的员工队伍，使员工能突破自我而成长。同时加强新员工的思想教育工作，把给新员工灌输洪福堂的企业文化理念和经营理念的工作提到一个新的高度上来。加强帮助员工解放思想，改变观念，跳出传统的销售理念与思维模式，开发员工的潜能，让员工明白如何去改变顾客的消费习惯。

以班前会为载体鼓励员工积极探讨提高门店的销售和提成的新的增长点和突破点，让员工参与到门店的月销售计划的制定中来，让员工明白本月的销售任务和销售目标以及增长方向，并以此为契机调动员工的积极性，推进门店的销售和提成以及员工的个人收入再上一个新台阶。引导员工把公众利益和公司利益以及自身利益相结合以创造更大的经济利益。

同时配合公司质管部加强\_\_的管理，按时按工作进度及时圆满的完成和跟进\_\_的各项工作。

在公司各级领导的关心与支持下，在公司的企业发展规划的正确引导下，扎实有效的开展各项工作，为培养出一支卓越的团队而努力!为促进门店及公司的科学、规范、持续、健康的发展而努力!

xxxx年xx连锁店将结合店员的专业技能水准制定不同学习计划并定期对其考核，以达到专业化、亲情化服务;同时也对新老店员的思想状态的不同采取因人而异的方式及方法进行沟通，交流;以达到人员服务和工作状态的提升、进步。

1)由店长组织，每月二次对店内人员进行企业制度、行业法规和营销等知识的培训，

并在日常工作中进行监督考核。

2)根据季节变化，由经验较为丰富的店员对应季品种的商品知识、品类分析、销售技巧、联合用药进行整理，并由店长组织培训，在每次培训后利用实际工作及考试的形式进行考核，并作为每月店员综合能力考核的依据。

3)店长利用早会组织店员对企业服务手册内容进行学习，并以服务优劣的案例来向店员阐明服务的重要性。并不定期组织店员在工作空隙时间交流销售技巧，现场演示。以提高全体营业人员服务水平。

4)在日常工作中，店长结合联合用药、品类分析、病症知识对店员进行现场观摩，通过观察店员在接待顾客的销售过程，进行后评价，使店员在实际工作中不断提高业务水平，从而提升门店的服务质量。

5)重点检查和督促新店员按照学习计划安排工作时间和学习内容，采取实际应用与对话交流的方式进行考核。确保实习人员能够掌握应知应会知识，提高实习人员的工作质量，为企业的人才储备把好第一道关。

6)根据工作年限、专业技能水平不同，制定因人施教的个性化培训方案：

①三个月内的实习人员重点培训服务的亲情化，根据人员阶段性考核方案，对应知应会的300品常用药品进行重点考核，对企业的发展历程和文化进行深入的讲解和贯彻，保证实习人员在三个月后成为企业的忠诚员工，并且可以独立顶岗，能够达到顾客的满意。 ②一年以上的店员重点培训服务的专业化，加强病症知识培训，提高店员的专业能力，提升店员的整体销售能力。同时通过让店员在参加企业组织的各项文体活动，以巩固店员对企业的忠诚度，降低店员的离职率，提高企业的知名度和品牌信誉度。

③一年以内的营业员要求重点培训服务的精细化，使其能够充分的掌握店内所有商品的销售知识和工作技能，重点考核品类分析和疗程用药的专业化技能，真正做到大病当参谋，小病当医生的标准，使其成为xx连锁店持续发展的中流砥柱。

7)在xxxx年，我将会采取以人为本，共进互助的管理理念，针对不同性格，工作年限的店员，进行不同的沟通方式;对于新人要多鼓励，多鞭策，使其在工作中不断丰富自己的工作技能，并不定期与其交流工作心得，在交流中使新人尽快进入工作状态，并成熟起来;而老人，则需要在思想和工作中提出建议，指导。并积极听取老人的反馈，避免因沟通不当导致工作瘫痪及人员流失。在工作能力上，要求老人指导新人;在工作劲头上，则由新人拉动老人;鉴于考核，尤其是对新人，给予他们充分的时间学习，并要求带教师傅，或者其他老人进行督促，最后由店长进行考核;考核责任人为店长，被考核人是新人及带教师傅;此项工作列入日常工作中;使新人最终达到企业的工作标准。

一。怎样提高营业额

一个简单有效的方法就是常见的发单子啦。 印点彩页去附近的自行车停车处等发一下。

二。店员管理

在人事方面，店长有权利参与营业人员的招聘、录用的初选；有对员工给予奖励和处罚的权利；有权利辞退不符合公司要求或表现恶劣的员工；有权利根据员工表现提出调动、晋升、降级、辞退的意见；有权利对员工的日常工作表现进行检查和评定；有权利对店内的突发事件进行裁决；对店内的货品调配有决定权。

三。店面日常运行。

1、了解品牌的经营方针，依据品牌的特色和风格执行销售策略。

2、遵守公司各项规定，执行上级指示，完成公司下达任务。

3、负责管理专柜的日常工作，监督考核导购的工作表现，及时反映员工动态，并对导购进行培训。

4、负责盘点、帐簿制作、商品交接的准确无误。

5、负责店铺内货品补齐，商品陈列。

6、协助主管处理与改善专柜运作的问题。

7、协助主管与所在商场的沟通与协调。

8、定时按要求提供周围品牌在商场的公关推广活动。

9、了解周围品牌销售情况，登记并提供每天店内客流量资料。

10、激发导购工作热情，调节货场购物气氛。

作为一个店长，她不能定位为促销员或领班，她的心态就是老板，如何培养这种心态，这跟公司的文化、体制有很大关系，这是管理艺术，士为知己者死，作为一个有责任心的店长，对于每天的工作细节，都要留心。

店面营运通常分为三个时段。营业前除了开启电器及照明设备，带领店员打扫店面卫生，还要召开晨会，内容主要包括公司政策及当天营业活动的公布与传达；前日营业情况的分析，工作表现的检讨；培训新员工，交流成功售卖技巧；激发工作热情，鼓舞员工士气。另外，还要点货品，专卖店要清点备用金以及核对前日营业报表，传送公司。

在营业过程中店长要注重以下工作：检查营业员仪容仪表，整理工服，佩带工牌；督导收银作业，掌握销售情况；控制卖场的电器及音箱设备（专卖店）；备齐包装纸、包装袋，以便随时使用；维护卖场、库房、试衣间的环境整洁；及时更换橱窗、模特展示，商品陈列；注意形迹可疑人员，防止货物丢失和意外事故的发生；及时主动协助顾客解决消费过程中的问题；收集市场信息，做好销售分析；整理公司公文及通知，做好促销活动的开展前准备和结束后的收尾工作。

在营业后要核对帐物，填写好当日营业报表，营业款核对并妥善保存，留好备用金。还要检查电器设备是否关闭。杜绝火灾隐患，专卖店检查门窗是否关好，店内是否还有其他人员。

货品方面，店长有权利对公司的配货提出意见和建议，并有权利拒收有质量问题的货品。

四。售前售后服务。。

咨询处的工作人员由专业的医生护士担任，组成独立的销售服务部门，被称之为“客情部”。产品的销售及售前、售后服务都是在客情部完成的。只有对客情由真正深入的认识，策划、公关才会围着客户的脑袋转而不是你自己的脑袋转。客情工作是一个体现细节的地方，只有把握了细节才能把握全部。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！