

# 最新校园艺术节歌咏活动方案(汇总10篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 药店店长竞聘报告篇一

记得当初接手店长，我是心怀忐忑加些许不愿的。

忐忑者，一来因为生性爱自由不愿被领导也不愿领导人，二来不曾做过领导，恐缺乏经验辜负公司。

不愿者，只是因为刚刚接触诗歌正找到入门的感觉，只想做普通店员，闲暇能有精力继续探寻诗歌写作之奥秘。

最后，因为对我们\_药业心怀感恩而自觉应该知恩图报，同时也是贪图当店长不用上夜班，可以陪孩子学习，我还是接受了挑战，成了架上丑小鸭。

### 1、新任店长

当我正式承担起一个新店的发展的责任、承担起店员有比较可观的收入的重托之后，我倾尽心力，上下求索，总希望能够结合公司的决策寻找到更适合本店发展的捷径。

不久我就发现，我太急于求成了，世界上根本没有捷径可走，尤其是对我这种没有点滴经验的新店长而言。

一个新店的发展，需要脚踏实地，一步一个脚印。

## 2、专业知识缺失

首先我要面对的一个问题，就是店员以前就有或许说包括我自己都有的一些不良习惯，我是本店产生的店长，一时威信不够，纠正起来比较难。

当然，最头疼的还是店员专业知识的缺失，而一个药店赖以生存发展的根本，就是专业知识，再英明的决策都不能弥补专业知识欠缺造成的顾客流失。

再土豪的大放送也不如真知灼见的讲解更能永久赢得顾客信任。

怎么办?怎么办?

## 3、培训来改变

专业知识需要店员真正热爱这份工作，能够自觉自愿地学习，同时，专业知识的积累并非朝夕可得，必须像走路一样，积跬步方能至千里。

我越想越着急，培训吧，每天早班我就带着一个店员上班，因为都是新手，我不得不像勤杂工一样，忙着收银顾着销售，下班时间到了，看着店员还不能得心应手地接待顾客，我舍不得丢弃生意不管，只得加班加点。

一天下来，已是心力交瘁，再无精力整理培训资料。怎么办?我再次问自己。

## 4、意识先行

最后，我不得不适应公司的店员配置，最后作出一个决定：自己掏钱带领店员全部报名药店智汇洪新喜老师的人才培养课程，因为我知道让没有经过培训的店员卖药，是对顾客的

最大的伤害，也是对公司最大的不负责任。

欣慰的是，现在，我的店员基本上能够按照洪老师的八字方针“问病卖药、卖药问病”为顾客服务。她们还很年轻，我相信不久的将来，她们一定会青出于蓝而胜于蓝。

专业知识的重要，逐步成为全体店员的共识，我希望我的每一位店员，往顾客面前一站，举手投足、一问一答间，都能散发着一个药店人独有的魅力。

当然，店员的专业魅力很重要，一个店整体的专业形象也是至关重要的。

## 5、专业形象助威

为了突出本店的专业形象，我从写字像鸡哈起步，一笔一划练习pop字体，有时熬夜到两三点。虽然进步如蜗牛，却也能经常换着pop陈列在殿堂。

看着自己写的pop渲染出了一种文化氛围，熬夜的疲惫顿时像浑身的汗液被温热的水冲洗掉一样轻松舒畅。多次pop促成了销售时的感觉，更是如沐春风。

除了专业形象的打造，结合洪老师教导的药店人职业道德建设，我不断告诫她们，尽量综合分析，全面考虑，力求拿给顾客的药搭配合理而且对症，尽量避免副作用，不能一味追求业绩而让顾客花无用的钱。

我对她们常说的一句话是：当我们老了，回忆起这段销售经历，我们不会感觉愧疚。

## 6、博得顾客信任

我们店的顾客几乎都成为回头客，我相信，正是因为这样设

身处地的为顾客着想，我们慢慢地成为了他们可信任的药店人。这一点，我也视为一个药店发展的法宝。

顾客对我们的信任，是来自多方面的，比如我们的热情谦恭，端茶倒水与一句亲切的问候，都能让顾客有回家的感觉。

我还专门建立了顾客档案，只要忙得过来，我们都会记录顾客的主述症状，店员的诊断，用的药，然后在适当的时间回访顾客，这一点，不仅关心了顾客，也让我们总结了很多宝贵的经验，对店员的成长，有很大的帮助。

现在，我管理的这个店，已经实现了业绩比接手前翻一翻的目标，但是还是没有达到我的最高期望值。

然而我相信，凭着专业知识的进一步积累，加上药店智汇洪新喜老师的指导，以及在我的勤奋、踏实、聪明的店员们的紧密配合下，我相信，前途是辉煌的，成就必将属于我们这些有准备的人！前路漫漫，我们团队必将奋勇向前！

## 药店店长竞聘报告篇二

优秀的店长必须具有高尚的经营道德、良好的个人品质、强烈的责任感，药店店长工作心得。严格遵守药店经营规范和各项规章制度，随时把自己置于店员监督之下，以身作则，只有这样才能具有凝聚力和号召力。

### 2、良好的个人信誉

店长讲话不能随心所欲，要得体，有分寸，信守诚诺。俗话说“言必行，行必果”。只有这样才能对周围的店员产生影响力，从而赢得店员的信任和好评。

### 3、积极的实干精神

## 关于珍惜时间的名人名言

## 安全生产月活动总结

## 湿气重怎么调理祛除湿气

在日常经营管理中，店长要按照客观规律办事，用自己的专业知识和经验来搞好经营管理。当药店遇到困难时，店长更应发挥作用，带领店员努力闯关，使药店尽快走出困境。

### 4、较高的业务技能

俗话说，“打铁先得自身硬”。药店店长必须努力学习、提高业务水平，只有业务技能过硬，店员才能佩服你、认可你。店长还应尊重知识、尊重人才，对表现好的店员，要注意发扬其优点，而不能心胸狭隘，嫉妒和压抑人才。

### 5、时刻有危机意识：

6、要有经营者意识：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。

### 7、要有教练意识：

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。

### 8、要有超前意识：

对药品市场销售信息、竞争对手、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。

## 9、要有成功意识：

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。

要成为优秀的药店店长，必须经过长期的专业训练，要精通医学、心理学、营销学、表演学、口才学、人际沟通以及咨询管理等。不但双手敏捷，双肢勤快，而且思考灵活。使用双手的是劳工；使用双手与脑袋的是舵手；使用双手、大脑、心灵的是艺术家；只有使用双手、大脑、心灵再加上双脚的，才是真正优秀的药店店长。

## 药店店长述职报告范文5

### 药店店长竞聘报告篇三

转眼间，20\_\_年\_\_月已随着时间的年轮渐行渐远，新的一月即将到来。回首这一月的工作历程，有艰辛，有喜悦，有收获也有感慨。

20\_\_年\_\_月对一洲来说，是有里程碑意义的一月。我们从单体零售药店成功转型医药连锁公司。一月时间里，我们增开了3家连锁门店。因为刚刚起步，开店速度也是在计划之内，只要我们一直秉承公司的经营管理理念，估计以后的一洲连锁门店会如雨后春笋般在温州这块沃土上遍地开花。而作为一名一洲连锁门店的店长，今年对我来说也是意义重大的一年。从卖场主管转换到门店店长，我知道我的角色不仅仅是一位管理者，更应该站到一个经营者的立场。守业难，创业更难！既然公司给了我这样一个平台，我深感责任重大，新店开张，万事开头难，如果前期工作没做好，以后就会更难管理，所

以一切事态的发展必须要在掌控之中。店长必须要起到一个承上启下的桥梁作用。上要认真贯彻公司的经营策略，下要正确传达公司的方针决策。为人处世要公平公正，上要对得起领导，下要对得起员工，决不能有私心。因为是店长，必须比员工站一个更高的层面；也因为店长，员工就是你的战友，所以我们要并肩作战。不要刻意去拉开或拉近与员工的距离，多说无益，唯有真诚，才能让人感同身受。员工的信任感才是店长最好的执行力。

我是一个深受中国传统儒家思想影响的80后。我特推崇孔孟之道，修身养性，以仁义治国。其实管理一个公司也是一样的道理。企业的发展，关键在人。一个药店要长期稳定的发展，它必须要有一个好的经济效益为前提，良好的口碑做后盾，实现经营者和消费者的共赢。如何才能达到这个局面，这就需要一个专业的管理者和一个强大的团队。作为一店之长，我深刻地意识到人才对于企业的重要性。如何去发掘人才，如何去培养人才，如何去组建一个团队，这对企业的长远发展才是重中之重。家和万事兴！一个高素质的、凝聚力强的和谐的团队，必定会为公司带来长远的经济效益。一个人为企业创造的价值必定大于他自身的价值！如果一个人在他的工作岗位上体现不了他的价值，那么必须乘早换离或撤离，决不能有“食之无味，弃之可惜”的态度。那样等于为公司增加负担，也为自己门店埋下隐患。一粒老鼠屎毁了一锅粥，相信这个道理大家都懂。作为店长要善于把握每个人的心态，开发他们的潜能，分工合作，才能互补协调，责任到人，“各人自扫门前雪”，每个人都做好自己的事情就不会有“他家瓦上霜”，为他们营造一个和谐、融洽、友爱、互助的工作环境，让他们喜欢自己的工作，进而得到不断的发展。

氛围有了，每个人的积极性自然也就上去了。快乐地工作，每个人的服务态度自然就好了。要不是总部经常开展培训，让我们三家门店有机会沟通交流，真的不知道我们梧田店的人其实一直都很低调的。我们只是做好自己该做的事而已，从没想跟其他的店比业绩什么的，诚然不知他们会以我们为

榜样，把我们当竞争对手，超越梧田，可能已成为他们的口号了。当然这不是坏事，这只会让我们更加督促自己去做得更好！

面对明年的工作，我深感责任重大。我们已经开业接近一年了，可是业绩始终达不到理想的指标。神马都是浮云！唯有绩效才是王道！我想重点主要在以下几个方面下功夫：

一、配合总部对内加大员工的培训力度，加重医学知识的培训，学会联合用药，提高客单价。

二、树立员工爱岗敬业的责任感，对公司高度忠诚，一切以大局为重。全面提升员工的整体素质。

三、树立高度的竞争意识和创新意识。客源竞争是关键，必须建立自己的客户群。任何一种优势都可以打败竞争对手。

四、提高自身的业务水平能力，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的积极性，逐步使梧田店成为一个最优秀的团队。

药店店长述职报告感想篇5

## 药店店长竞聘报告篇四

回首20\_\_年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们药店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与



顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同行业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有理放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的让我干到积极的我要干。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我

们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们药店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

- 1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
- 2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
- 3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
- 4、加强和各部门的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

## 药店店长竞聘报告篇五

- 1、销售完成情况：完成情况，完成任务的百分比、比上月超额(下降)百分比，并分析原因。注意：在该项发言中涉及到公司机密，不要用具体的数字表述，只能用完成的百分比表述。
- 2、上月销售工作中我们采取的销售方法取得了明显的成绩值得大家共同分享。
- 3、表扬上月在工作中的好人好事。
- 4、工作中的不足(要简要，点到为止，切记尽量不要点名批评)。

几点原则：

首要的是救死扶伤的道义！

- 1、要在思想上和行动上与公司保持高度一致，要明确任务和职责。要不断加强工作，加强学习，无论在什么方面都要学、要懂，遇事能顶上，叫员工信服。
- 2、要不断同员工沟通，利用非工作时间了解他们的工作、生活，提供力所能及的帮助，从而拉近管理者与普通员工关系。
- 3、要积极同员工探讨工作方法，认真听取他们的意见，多给表扬和鼓励，让员工感觉你在重视他，提高他们的工作积极性。
- 4、要多将自己的工作经验同员工分享，让他们不断进步。
- 5、要及时有针对性的向员工通报工作进展情况，让他们积极地参与解决，提高员工主人翁意识。
- 6、要开好早会、周例会，大胆开展批评与自我批评，总结成绩找到不足。有必要对每个员工工作进行点评。
- 7、要大公无私，以身作则。做到有困难抢先干，有问题不推脱，有责任敢承担，有好处先考虑员工，在员工中树立领导风范。
- 8、要及时做好员工思想工作，抓住了员工思想，各项工作就完成了一半。让员工感到你在乎她(他)，让她(他)工作舒畅，让她(他)感到集体的温暖，这才能一团和气。
- 9、要严格执行各项制度，一视同仁。处理问题要方圆适度，切记不可把矛盾激化。
- 10、要养成工作日清日结，每日记工作笔记的好习惯。店长、

部门经理要加强协调、配合，多沟通。

药店店长述职报告感想篇2