# 助理工作心得报告(六篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-09-10

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。助理工作心得报告篇一没有实际操作经验和技能，书本上的理论和知识与现实有很大的差距。因此...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**助理工作心得报告篇一**

没有实际操作经验和技能，书本上的理论和知识与现实有很大的差距。因此，在大学期间我们除了应具备扎实的专业知识外，还应该培养吃苦耐劳、团结协作的精神，这对我们今后就业、择业非常有帮助。自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，在大学期间的这一个假期我毅然开始了自己的社会实践。实践，就是把所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，所学的就等于零,理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

这次兼职的主要是在物流公司做一些简单的助理工作。如打印复印文件，传递整理文件等工作。在刚开始的时候，这些看似简单的工作令我感到茫然摸不着方向，经常会打乱，弄错，这使我我很受挫。在学校的时候以为自己的能力还不错，但当实际问题摆在面前时，才知道自己知道的还远远不够，这时才领悟到“学不可以已”的现实含义。

通过实习，我学到了很多没有接触过的知识,也对本来觉得对自己没什么用的认识实习因此变得有些不同了，毕竟这些是书本上学不到的东西，实习就是将理论与实践有机结合起来。虽然大部分时间都在看资料，但是我从中也找到了很多值得思考的问题，总体来说过的还是很充实的。

这次认识实习是我大学生活中不可或缺的重要经历，首先在实践中我的知识得到了巩固,思考问题的能力也受到了锻炼;其次，它实习开阔了我的视野，使我对公司在现实中的运作有所了解，不再像以前那样只会纸上谈兵了;此外，我还了解了不少资料的搜集整理方法，可以和同学在一起相互交流，相互促进。

认识实习期间，我也深深的感觉到自己知识的肤浅和在实际工作中知识的匮乏，在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，因此在以后的学习中我会更加努力，让自己掌握好更多的专业及其相关知识，

也会用更认真的态度面对每一件事情。通过此次实习，我有以下几个体会：

1.学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。要坚持不懈地努力学习各种招商引资知识，并用于指导实践。

2.“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3.不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

**助理工作心得报告篇二**

辛苦的查寝了这么久，大学的军训总算是是过去了。为了能好好的处理好军训期间的寝室问题，我在军训期间几乎每天都要去寝室中跑几圈，住的低的同学还好，到了高层的时候，真是觉得还不如让自己也去军训可能会轻松一些。但是作为辅导员，作为学生们的辅导员，我必须做好榜样，不能在学生面前露出疲态。现在，军训终于结束了，对寝室的管理也差不多进入了稳定的阶段。

在大学的军训中，辅导员可谓之一个非常重要的职位。虽然也有班主任，但是班主任主要是在军训期间露面和同学们打好关系，互相认识，而辅导员的工作，就集中在对学生生活的管理上，也就是在学生们休息的时候。

当学生们军训的时候，我要去处理堆积起来的文件，当他们军训回来了一段时间后，我也要及时的去检查每个学生的情况。要是遇上有问题的学生，还要及时的去询问，做好工作。其次，在军训中还有一项重要的工作，那就是对寝室做好管理。

在大学的宿舍，因为对电的开放，但是很多同学都没有认真仔细的阅读学生手册，导致会出现很多的安全隐患。作为辅导员，在查寝的时候当然不仅仅只是慰问和检查卫生，对各种容易发生安全隐患的地方，如：空调插座，墙角，电线排布……这些我都要一一检查，并且通知学生将不合格的地方改过来。但是面对学生的难点就是，作为刚接触不久的辅导员，且过过去同学们可能没有辅导员这个概念，对我的命令也经常只是听一会转身就忘了，所以在这段时间里我是一直都在查，一直都在说，总算是大概完成了每间寝室的安全指标。

当然，在军训期间，卫生的情况也是必不可少的，在这些天，我也有和教官一起对寝室的卫生进行整改，在有教官的情况下，同学们做事确实积极了不少，也主动了不少，教官检查了几次后，他们也都学会了保持寝室的整洁，希望在今后的学习时间里，他们也能继续保持。

作为辅导员，我其实就像是大学同学们的生活保姆一样，在帮助同学们生活的同时，也要及时组织学校的活动。经过了这段时间，同学们也都认识了我，希望在今后的四年时光中，我们能更加友好的相处。

**助理工作心得报告篇三**

社会经济的发展，让会计学成为炙手可热的行业，也成为企业、公司等日常经营必不可少的必备。随着会计制度的日臻完善，对会计人员的高度重视和严格要求，作为即将步入社会的会计专业人员，为了符合社会的要求，加强社会竞争力，必须严于自身的专业素质修养，培养较强的会计工作的实践操作能力。经过三年半的专业学习后，在把握了一定的会计基础知识的前提下，为了进一步巩固理论知识，将理论与实践有机地结合起来，本人于20年2月25日—20年5月30日在律师事务所进行了为期三个月的专业实习，以下是此次实习中的一些心得和体会。

一、实习的重要性

会计是对会计单位的经济业务从数和量两个方面进行计量、记录、计算、分析、检查、预测、参与决策、实行监督，旨在提高经济效益的一种核算手段，它本身也是经济管理活动的重要组成部分。会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。

针对于此，在进行了三年的大学学习生活，通过对《中级财务会计》、《财务管理》、《管理会计》、《成本会计》及《会计电算化软件应用》的学习，可以说，所有的有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我都基本掌握了，认为在实际操作中，自己只要理论运用到实践，就会信手拈来，一气呵成。经过三个月的实习，我才意识到，自己的想法过于天真，真正的会计工作，是不可能用书本知识来衡量操作的，终于体会到了，实践胜于理论这个道理是如此深刻。没有实践，或者我永远都不会以为会计工作是如此的严谨认真，也不会以为作为一名会计人员，需要比其他工作更多的细心与耐心。

二、实习单位情况

带着一种幸福与美好的憧憬，我来到了天成律师事务所，这是一家比较中型的律师事务所，拥有20多位专业律师。从事着民事、刑事、行政等各种法律业务。平时的账务往来是比较复杂而多量的，而且日常处理的财务工作量比较大，要求也比较高，要做到迅速，有效，且不能出错。因此，对会计的专业水准要求也相当的高。

三、实习主要过程

由于这里的每一位律师，都是十分严谨而专业的，心里有着不小的压力，毕竟，面对着大量的专业人士，自己显得如此的心虚。

时光荏苒，一年的见习期很快就要过去了，转眼间又到新开始，回首过去的一年里，内心不禁感慨万千，虽没有取得显著的成绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

越是临近实习期结束，越会觉得时间过得飞快。这周已经是实习的第六周了，按照学校的要求，我的实习周期的一半已经过去了。回顾这过去的六周时间，我从一个对人对环境一切都很陌生的实习生慢慢地开始熟悉环境，熟悉周围的人和事并能独立处理一些事的人。刚进公司，我从擦桌子、端茶倒水，收拾办公室开始，到后来，经过高老师的指点和孜孜不倦的教诲，我渐渐地能够独立处理一些事情，并能够在某些方面独当一面，我觉得自己有了很大的进步，并以此感到非常地自豪。

这一周我依旧跟着高老师学习一些出纳要做的工作。上一周，我在填写银行日记账，现金日记账时还经常出错，弄得手忙脚乱，但通过一周的操练和实践下来，我已经能基本保证不出错了，高老师也对我的进步感到比较满意。

由于这一周是温习第五周的工作，经过一周的锻炼已经熟练很多了，所以也就比上一周轻松一点了，但是我并没有因此放松对自己的要求，而是趁着空闲的时间尽量多问问高老师我不懂的问题，觉得时间过得很快。期待下一周我能有新的收获。

**助理工作心得报告篇四**

踏入大学生活的最后一年，站在我们面前的是期待已久的职场社会。我在校园生活了几十年，但是社会和校园是完全不同的世界。可能我一下子适应不了这个激烈残酷的社会，所以选择了一个过渡的桥梁，那就是专业实习。

我的专业是装饰设计，也就是平面设计，这是我未来就业的主要方向之一，但是我对装饰设计非常感兴趣，所以我选择了一家装饰公司来丰满我的嫩翅。这家公司是一家集装修设计和施工于一体的大型装修工程公司，是房地产开发商和消费者之间的桥梁。在这里实习会让我得到更好的锻炼，既有严谨的科学知识，又有艺术魅力。

50天的实习很快就结束了。回顾这个丰收的月份，我感到非常欣慰。它让我在实践中了解社会，让我学到了很多课堂上学不到的知识。也开阔了眼界，增长了见识，为我走向社会打下了坚实的基础。为了表达我收获的喜悦，我将分几个部分谈谈我的感受，并汇报实习情况：

一、公司介绍

\_\_装饰工程有限公司是一家集设计、施工于一体的大型专业公司，专业生产高端产品。经过15年的快速发展，合成银行已经成为国内知名的装饰企业，拥有国内一流的工程设计和管理水平，其设计作品多次获得国内外大奖。十年来，公司承接了酒店、会所、别墅、写字楼等大型室内外装饰工程，工程业务覆盖全国十多个省市，积累了丰富的施工经验和雄厚的技术实力。

该公司的主要业务是：

与各大房地产开发商合作做酒店、会所、别墅、写字楼等大型商业的精装修。

公司特点和优势：

(1)设计和施工为一体，有国内设计工作室和大型专业技术工人。

(2)信息敏感，业务可靠。

(3)良好的声誉

(4)技术力量雄厚

(5)高素质人才结构

二、在公司的工作

很高兴能在这么有实力的装修公司实习。我也很难得。这个来之不易的机会很好向同事们学习增长自己的知识与经验。

在的这五十天我是慢慢的进入工作角色的，由开始的学习简单的绘图到成为同事们的助理，再到参与到项目中来，干一些有用的事情。这些渐渐的进步是同事们给与我的肯定，也是我努力的结果。我得的不仅仅是知识，还得到了走向社会的自信，下面简单介绍一下我在合成行所参与的一些工作：

我在的这五十天里，一直跟项目经理做一期底越豪华欧式样板房的工作。刚开时我只能作一些杂事，给同事们打打下手，过了几天就跟经理去已经做完的，花费了三天时间，手绘草图，量尺寸，用于做的竣工图，写竣工报告。实习期间有外出考察，外出考察的主要任务就是考察下一期的工地以及消费市场，做好记录和拍照工作。

还有其他时间我的重点是学习如何高效，快速地掌握绘图技能，还有一些具体的施工常识，以免以后的工作中设计出来的图纸合适，合理，且合乎人们审美标准。我知道了如何具体的施工和施工的步骤，如何设计的更合理和人性化，注意到了很多以前我容易忽视的细节，以便在以后的工作和学习中不出笑话，不出差错，在设计的道路上要比别人早一步，做的更好更周到。

当我掌握的一些基本的绘图技能和施工常识之后，经理便放手让我干一些局部装修修改的绘图工作，我先是去要改动的地方拍照，做记录，后量尺寸，手绘草图，后上机做改前大样图，然后听从经理，工长和监理的意见做改动后的图纸，接下来做该改动地方的技术变更书面说明等。

我兴的事莫过于参与了这次项目的竣工图绘制工程，我负责了整整一层楼的平面绘制工作，这对我来说是一个巨大的考验，我用了两天拍照，做记录，后量尺寸，手绘草图，用了三天上机绘制。经过最后一周的努力，我把自己制做的图纸上交给领导，领导对我的工作十分的满意，这也使我信心倍增，对未来十分的憧憬。

这次实习过程我学了一些从未接触过的东西，我有一种体会就是：知识没有界限，只要你肯学就肯定能进入到这个知识的领域中来。这对我以后的工作生活是一个很好的启示，只要努力你就可以得到你所想要的东西!

三、实习感想

经过一个多月艰苦而又快乐的实习旅程我满载而归。我不仅仅学会到了装饰行业的知识，把装饰设计的理论和实际紧密的联合起来，我得到更加宝贵的东西就是经验与自信，我不再害怕社会激励竞争。我现在喜欢上了暴风雪的洗礼，我会真诚的对待以后的每一件事和每一个人。相信有了这次实习的成功经历，我会在以后的岗位上走的更稳，做得更好!

**助理工作心得报告篇五**

缘于对梦想的追求，对人生价值的感悟，更为响应国家号召，我选择了到基层做村官助理这份工作。远离了繁华、喧嚣的都市，来到了宁静、偏远的山村，我的心多了一份期待与向往。去年9月，我被聘为钟山乡仕厦村村长助理一职。在这近一年的时间里，我渐渐地适应了工作和生活环境，各方面素质有了提高，扎根基层、服务社会的意识得到增强，基层工作经验有所增加。以下是我就一年来工作的一些体会与想法。

一、近一年的工作情况及体会

从学校到步入社会，再从城市回到农村，之间经历了很多思想转变。我之所以来当村官，是看好了未来的发展趋势。不曾幻想自己能为仕厦村干出一番大事，只希望自己能尽快的融入到当地村干部的行列中，利用所学的科学文化知识，为农村的发展贡献自己微薄的力量。

刚开始工作的几个月最为艰难。原本以为自己出生于农村，相比之下，会更容易习惯农村的生活，其实不然。或许是因为自己有过一年多工作经验的缘故，在与想象差距如此之大的现实面前，觉得一时间没了方向，很徘徊。最初的那段日子，整天闲得发慌，一方面感觉到自己的孤独，另一方面又对自己不能很好的和村领导沟通，了解村情，尽快的溶入村级事务而感到自责与惭愧。

农村给人的感觉是贫穷落后，经济发展缓慢，农村和城市相比，更能锻炼意志，培养能力，发挥所长。随着十一五规划的发展，国家把建设社会主义新农村作为首要任务来开展。无论日后的政策怎样，我一直坚信我选择村官这条路是对的。

经济普查工作每五年开展一次，是为了全面掌握我国第二产业、第三产业的发展规模、结构和效益等情况，建立健全基本单位名录库及其数据库系统，为研究制定国民经济和社会发展规划，提高决策和管理水平奠定基础。去年我刚到乡里报到便赶上了全国第二次经济普查，并有幸参与了这项调查工作，也是因为这项工作的开展，让我更好地掌握了本村的基本情况。每天挨户进行入户调查，从刚开始的不自在，到最后的有说有笑，可以说这项工作是连接我和村民的纽带，我终于和村民有了更进一步的接触和了解，也通过相互了解，对本村的实际情况有了更深的认识，为以后能顺利开展工作奠定基础。

之后大大小小的工作接二连三的迎面而来，经村委同意于去年11月份购置了打印、复印一体机，从而大大的提高了工作效率。在乡党委、政府的正确引导下，驻村领导及村干部的帮助下，在工作中我不断改进缺点，学习长处，从而提高自身素质，完善自我。

农村基层工作是复杂而烦琐的，村里的事情离不开村民的支持和理解，每项工作的开展都要有村民的参与和帮助。为此和村民相处融洽尤为重要。自入村工作以来，我都以最最平和的心态友善的与村民相处，从不以“大学生”的身份而自命清高，事实上很多农村知识都需要村民朋友的帮助与指导。

二、日常生活上的相互学习

我村干部无论生活或是工作上都很关心照顾我。平日里利用空余时间跟着村干部走访村民家中，在茶余饭后，闲话长谈之际，做到多听、多问、多了解，并虚心接受大家对做为一名村助的我所提的建议与意见。也会将自己所遇到、碰到的新鲜事或新知识传达给村民朋友与其分享。我觉得和村民接触就要真心换真心，水能载舟亦能覆舟，得民心者方能得天下。村民是最朴实和善良的，在他们身上可以学到许多传统美德，我们应继承和发扬这些传统美德，构建和谐新农村。

三、工作中存在的不足

1、农村知识的薄弱及社会实践经验的不足。在工作中常遇到书

本上学不到的知识，不能很好的发表自己的想法。

2、不够胆大。有时村干部在处理矛盾纠纷的时候，很想插上话，跟村委干部一起处理，但唯恐他们把我当做小女生。

3、工作状态不到位。在工作中忽略思考的重要性，缺乏条理性，因此没有形成一个更全面的思考模式。

4、在工作中与村主要干部的沟通不到位，对一些重要的村级事务了解的不够及时与全面。

四、时下村级工作存在的主要问题

（一）村级经济发展缓慢，负债多，收入少。

（二）村班子的整体水平达不到不断变化的新形式的要求，群众反映本届干部整体能力低，体现不出先进性，群众产生不满情绪。我认为除了自身能力的高低外，村干部待遇低也是影响其能力发挥的一个重要因素。或许有些村干部会认为靠村里那点工资还不够吃饭的，某种程度上便会打击干部办事的积极性。

（三）村班子凝聚力不够。近一年时间下来，发现村干部不够团结，好比一团散沙丧失战斗力。大家既同是村级干部，同为村里做贡献，就应友好相处，平日里应加强沟通，凡是村里的大小事务都应坦诚布公，做到大事小事都有商有量，不搞一言堂，不拉帮结伙。

（四）部分干部工作懈怠，责任心不强。认为不是自己分管的工作就不必理会，我觉得这种做法、想法很不好，工作不应斤斤计较。

针对上述情况，我认为应从下几个方面加以解决。

1、制定更加科学的基层工作考核办法，促使基层党委和政府更加关心农村干部，减少超越经济能力的建设，确保农村集体经济组织的正常运转，切实提高农村干部的工资待遇，增强农村干部的吸引力。

2、加强村班子的教育和管理，切实提高班子成员的思想政治素质和干事创业的本领。实行分层次的农村干部教育和管理方法，对班子的主要领导要进行更全面、更系统的基本知识、为民服务意识、带领群众致富本领的教育，对其提出更高的要求，进行更加严格的管理，使之永保先进性。

3、加大后备干部培养的工作力度。切实加强对女性干部的培养，尽快提高她们的政治理论水平和科学文化素质，妇女干部也是当代新农村建设的重要组成部分。

六、目前的工作重点

（一）努力抓好“清洁乡村”工作

我村自去年开展“清洁乡村”活动以来，村两委采取了一系列的措施，在村两委及全体村民的共合努力下，取得了可喜的成绩，也获得了荣誉。09年我们应该继续保持去年的良好卫生形象，落实好这项工作。

为使本村的环境卫生整洁干净，年初便与村老年协会签订了“卫生保洁员保洁协议”，由其负责本村的卫生保洁工作，以实行包干责任制，落实长效保洁管理。但从近几次“清洁乡村”日常检查情况来看，还存在许多不足。保洁员的环境卫生意识不强；（例如：只做好每天要求完成垃圾清扫的“份内事”，对那些小溪或是阴沟里的杂物却无动于衷。）未能很好的服从村分片负责人的领导，听从其安排；缺乏积极主动性等，我认为这些都是影响我村“清洁乡村”工作不能很好开展的主要因素，在以后的工作中我们要加以改善，在努力抓好长效保洁机制的同时，平日村两委也应尽量配合，村主要领导人应将权利下放，责任落实到人，该由谁负责就由谁负责，在给其压力的同时也提高她在保洁员甚至群众中的威信，以便更好的管理此项工作。如此批保洁员真不能很好的做好保洁工作，我建议重新拟定新的保洁人员。此外还要赏罚分明，表现突出的，应每月或是按季度给予适当的奖励，以提到其保洁工作的积极性，同样相较之下表现欠佳的也应得到适当的处罚。到年终再进行一次综合考核，如若取得一定成绩，村委也应对其工作一年的保洁员及分片负责人进行必要的奖励，以勉励来年再接再厉。要么不做，要做就要尽量做到最好，“清洁乡村”工作做的ok了，自会有一笔奖励资金，这批资金何不取之于民用之于民，更好的为村庄建设服务。

（二）商讨堂中山矿山拍卖事谊

关于张家山1、3、4、9、10、11组范围内是否进行开发矿山。日前村班子人员已于各组代表召开了相关会议，就会议的讨论情况来看，基本同意投开矿山，初步商定了青苗与土地方面的赔偿方法。

七、下半年工作计划

下半年，除了做好远程教育站点的播放与管理外，还将协助村两委领导继续开展“双整治和双创建活动，结合新农村建设的任务目标，按照“县级生态村”建设要求对村庄进行统一合理规划，改善基础设施建设；做好仕厦村住宅新区、小流域治理“箱涵”工程申报项目；堂中山矿山拍卖；矮子湾、新区的新建渠道1000米等工作。

八、对“村官”前途的看法与想法

就“大学生村官”的前途而言，个人觉得是要看自己怎么想。前不久看过远程教育上采访大学生村官的相关栏目。都是说大学生村官在其担任此一职过程中给村里或是给其自身所带来的发展与蜕变。毫无疑问，当村官能更好的发挥自我创造性，这是在一个外资企业或是较大规模的公司所无法体会到的感受。如习惯那种一成不变的生活模式，那么村官固然不是最好的选择。就我个人而言，我会用这两三年的时间多学习，多接触一些农村基础知识，哪怕是为日后朝行政之路的发展打下一点基础。平日里除努力做好本职工作外尽量多看事业单位或是公务员招考之类的资料，直白的说来当村官的最终目的就是为日后能进事业编制或是考上公务员做铺垫。

在这一年的工作、学习和生活中，我学到了很多，这对我以后的人生道路来说是一笔巨大的财富，我会以饱满的精神状态，继续满怀热情地开展工作。无论以后的道路多曲折，在大家的注视和支持下，我相信我和我们的村官队伍，一定会为新农村建设这个大工程添上亮丽的一片瓦！

**助理工作心得报告篇六**

开药店不同于其他行业的门店。是良心工程，但不代表良心工程要赔钱赚吆喝。那么我们应该在哪里盈利，让人们相信我们的诚信呢？首先是客户的培养。那么，如何才能稳定客户呢？对此，我有自己的看法。现将我的工作经历和体会陈述如下，仅供大家参考:

1.留住老客户

(1)我们的零售药店可以给老顾客免费办一张会员卡。只要他们拿着这张卡去我们药店买药或者其他东西，就可以享受优惠(尤其是敏感药)。这样，我们基本上就有了一部分固定客户，这样我们就有机会逐步建立起企业的良好信誉。

(2)一定要站在客户的立场上，多为客户着想。这些老客户一般都有较长的服药史，对药价比较敏感。他们来找我们，首先要让他们有效果，其次是求利，给他们安全感。不要让他们有被骗的感觉，让我们的药店成为他们的家庭药箱。看似是无利可图的经营，实则是赚了信任，赚了口碑，“欲擒故纵”。

2.要发展新客户，可以通过几种方式增加新客户。

(1)如果我们附近有医院，我们可以拜访名医，并与他们达成协议，让他们的一些处方由我们的药房调配，因为我们的药价肯定比他们的实惠得多。通过这个，我们可以赢得一些潜在客户。

(2)可以做一些健康宣传，聘请退休的执业医师坐在教室里，为群众进行健康咨询，免费量血压等。，并对附近的学生进行健康教育。由此可以获得一定的知名度，当他们需要的时候，肯定会首先想到我们。

(3)我们可以在药店设立健康或美容信息板，不断更新信息内容，吸引更多的人获取健康或美容信息，从而促进药品和保健品、中药的销售。

(4)我们可以经常给客户发一些有吸引力的信息传单，让他们在获取信息的时候更加信任和依赖我们。如果有必要，我们会在卖完药后给他们打电话回访，了解一些药物的确切疗效，并和他们进行心理沟通。客户的信任是我们成功的基石。

3.增加更多的业务培训，提高药品销售技能。

对店员进行合理推荐药品的专业知识和技能培训，是零售药店提高店员素质和专业水平的重要手段。我们还应该加强这方面的培训，例如:

(1)我们的零售药店可以根据自身的实际情况，定期组织内部培训，让店长或者其他优秀的员工介绍自己在药品营销方面的经验，把客户随时反馈的一些疗效好的药品写下来总结，把这些资源分享出来，让每个员工在给客户推荐药品的时候更加自信和专业，增加客户对我们的信任。

(2)我们零售药店可以充分利用生产企业的营销资源，让产品的生产企业协助药店定期培训店员。这个好处我有切身体会。刚开始在药店工作的时候，在小儿清热宁和婴儿健脾口服液厂家的业务员给我介绍之前，我基本不推荐这两种药。也就是在听了他们对这些药物的介绍后，我完全了解了这些药物的确切疗效，这也是我完全有信心向患者推荐这些药物的原因。

目前市场上功效相同的药品种类繁多，成分相同品牌不同的药品也很多。如何从众多的药品中挑选出自己想要推荐给客户的药品，不仅是营销技巧的问题，更是专业水平的问题。所有制造商都比我们更了解他们的产品。联合生产企业对营业员进行了专业知识和销售技能的培训，不仅增进了与生产企业的联系和沟通，也有利于我公司自身。

对于生产企业来说，能够通过培训等方式得到零售药店的支持和理解，增进合作，有效传达公司的产品信息，也是一件好事。

总之，要想让零售药店在激烈的市场竞争中立于不败之地，发展壮大，提高药店的盈利能力，不仅要能卖出高利润的产品，还要切实提高门店员工的基本素质和专业知识水平，在合理推荐药品的技能上下功夫，锁定稳定客户，开发新客户，让企业像滚雪球一样越做越大。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找