# 超市经理竞争上岗演讲5篇范文

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-06-21

*在不断进步的时代，很多地方都会使用到发言稿，发言稿是参加会议者为了在会议或重要活动上表达自己意见、看法或汇报思想工作情况而事先准备好的文稿。下面是小编为大家带来的超市经理竞争上岗演讲，希望大家喜欢!超市经理竞争上岗演讲1首先，感激公司提供了...*

在不断进步的时代，很多地方都会使用到发言稿，发言稿是参加会议者为了在会议或重要活动上表达自己意见、看法或汇报思想工作情况而事先准备好的文稿。下面是小编为大家带来的超市经理竞争上岗演讲，希望大家喜欢!

**超市经理竞争上岗演讲1**

首先，感激公司提供了这个展现本人、让大家认识我、理解我的机会，大型超市销售经理竞聘演讲稿。“公开、对等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时期开展的请求。这次竞聘对我个人是一个重要的鼓励和应战，将有益于我个人素质的进步。此次竞争，无论胜利与否，我都将一如既往的遵从组织的布置，干好本人的本职工作。

我竞聘的岗位是\_\_\_\_店超市经理。下面我将分三个局部停止我的竞聘演讲。

一、个人简介

我叫\_\_\_\_，现年 \_\_岁，专科学历，现任职国美电器\_\_\_\_店超市经理。\_\_\_\_年6月到国美电器工作至今，曾经在文化店，天化店，\_\_\_\_店工作，主要担任行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。工作三年多来，在分部指导的率领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项维护、开发及管理工作，圆满完成公司总部及分部指导下达的各项任务，部门的相关工作获得了较大的成果，特别在春节期间的销售工作，我们门店不时创新，应用各种新思绪、新方法，及时疾速的完成各项开发任务，遭到分部指导的好评。

二、对岗位的认识

我竞聘的岗位是国美电器\_\_\_\_店超市经理。随着我国深化变革、现代企业制度的逐渐树立和家电市场竞争机制的逐渐构成，国际、国内家电业的市场环境曾经趋于合理且竞争日益加剧。必需树立以企业文化为根底，以优质效劳为运营控制，在不时满足顾客需求的竞争环境中良性开展，才干真正把企业“做大、做强、做精、做优、做久”。因而，在当前竞争剧烈的环境下，我们企业如何保证顾客利益最大化，以人为本为策划力，是企业生存和开展的根底和关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人以为应依照时节变化，节假日，客流大小，竞争对手动态等要素有序、高效的组织卖场，最大限度地发掘每平放方店面、每个销售人员的潜能进步单店的销售和毛利控制，不时优化、进步，并应用严厉的标准流程与新的手腕，降低运营本钱，使企业在竞争中获得更大的优势。

我以为设立本岗位的目的就是要顺应当前的竞争环境，进步我公司运营质量，为一线业务开展做好后台支撑。主要完成以下目的：

1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理方法，库存方案，保证卖场的平安、高效、稳定运转。

2、增强检查、监视力度和人员才能开发，组织店内、店外促销活动，作好人员分配、商品排列、规划，谐和、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营本钱。

3、及时、精确、有战略的展开经常调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争随手灵敏、阶段性的对策。

4、掌控门店及配送中心库存状况，执行平安库存制度，进步资金运用率，加快资金周转。

5、对样机停止专项管理，加快样机周转。

6、组织业务培训，员工的业务学问和销售技巧，制定技术标准、展开技术援助，进步全店人员整体程度。监视对员工下达促销商品的理解及主推状况。

7、保证上级公司制定的命令、受权及任务等在门点得到畅通传达、从分了解和有效执行过程有效控制，并对结果反应、剖析。

以上七个目的是相辅相成的，全店销售人员整体程度的进步，必将可以保证我店的平安、高效、稳定运转，也必将降低企业在运转维护方面的各项运营本钱。

**超市经理竞争上岗演讲2**

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好!在市场竞争日益激烈的新形势下，我们\_\_\_\_商场适时调整经营方针，在内部进行人员调整，这是商场管理层的英明决策和对新形势的正确把握。作为\_\_\_\_商场的一名员工，我深感振奋，也很受鼓舞，没有理由不积极响应，也没有理由不主动参与!

下面，我将我竞聘的条件、优势和态度向大家作一汇报。

第一，长期的商业实践，给予了我竞聘的勇气。 累了丰富的实践经验。

\_\_\_\_年，我去深圳在“\_\_\_\_集团”\_\_\_\_分公司先后担任童装、童车业务主管，负责与友谊城百货、茂业百货、岁宝百货、铜锣区广场等大型百货公司业务以及专柜形象维护、专柜小姐培训管理等工作，同时负责与沃尔玛、家乐福、华润万家等大型超市业务的联系、促销人员管理及代理商市场维护。这些经历使我的商业阅历更为丰富，并接触和掌握了许多超前的超市管理知识。

去年，为照顾家庭，我招聘到\_\_\_\_商场从事\_\_\_\_工作。一年多来，我虚心向老同志请教，在工作中学习、在学习中锻炼，30\_\_\_\_\_\_\_\_个日日夜夜的耳濡目染，我对\_\_\_\_独特的经营理念有了直接的认识和更为深刻的了解。

第二，务实的工作思路，增强了我竞聘的底蕴。

二十多年的商业生涯，使我深深懂得，干商业工作不仅要有激情，要熟悉商业知识，更要会分析市场，掌握顾客心理，还要了解竞争对手的基本情况，做到知已知彼，才能在激烈的市场竞争中处于不败之地，抢占先机，赢得主动，这是做好商业工作的最基本的素质。如果我应聘成功，我将协助各位领导，依靠全体店员，把本人在\_\_\_\_年商业生涯中积累的经验灵活运用到\_\_\_\_的经营实践中，围绕“增加销售”这一中心，做好五个方面的工作：

一是在特色管理上，要注重商品专营的特色、引导时尚的特色、购物环境的特色、商品陈列的特色等，通过众多的单体特色，打造出独具个性的营销特色。

二是在职工管理上，重点做到人性化，通过各种途径，不断向他们灌输先进的经营理念，提高业务素质、规范服务行为，通过他们的一言一行，向顾客展现出广隆的美好形象，进而集聚人气，形成别具一格的核心竞争力。

三是在顾客管理上，本人将进一步强化“顾客就是衣食父母”的理念，并将之贯穿于工作的全过程，真心实意为顾客提供热情、到位的服务。通过对商品分类与摆布等情况的了如指掌，主动为顾客做好店内引导、商品说明等工作，同时要努力营造良好的购物环境，全面提升服务层次和服务质量，以满足顾客不同层次的需要。

四是在商品管理上，要尽可能丰富商品品种，要把缺货作为营业的最大敌人，视商品质量为商场的生命，进一步完善《缺货登记制度》，在缺货醒目处设立“缺货告示”，告此商品的下次到货时间，以方便客户到时购买。

五是在商品损耗管理上，要进一步强化手段。往往一个商品的损耗，至少需要\_\_\_\_商品的销售毛利才可弥补，因此我将把商品损耗管理作为门店节流、创利的重要环节来抓，从根本上提高商场的管理水平。

**超市经理竞争上岗演讲3**

尊敬的各位领导、同事们：

大家好!

我做事坚持原则，有较强的组织能力和沟通协调能力。热爱公司的企业文化，积极响应公司的发展动态，能够发现问题和及时解决问题，谦虚好学，不计较个人得失。

如果我竞聘成功，我将协助各位领导，依靠全体员工，围绕“增加销售”这一中心，做好六个方面的工作：

第一：调整心态，转换角色。从商管处到商品部，没有发生“质”的变化，在\_\_\_\_这个大家庭中，我们分工不分家。但是对我个人来说是一次很大的超越。我会当好上级的参谋和助手，多提合理化建议，及时准确的填报各类报表和数据资料，对不懂的问题虚心向领导和同事请教，不断学习，争取尽快的适应新的工作岗位。

第二：在特色管理上，要注重商品专营的特色、引导时尚的特色、购物环境的特色、商品陈列的特色等，通过众多的单体特色，打造出独具个性的营销特色。这需要我们与供应商做好沟通，及时的反馈到业务处

第三：提高服务。在市场竞争如此强烈的今天，拼价格不是唯一，重服务方显真功。商业为服务而产生，为服务而发展，服务是商业企业的永恒主题。我会通过增强员工的服务意识、商品知识的培训、现场模拟演练、最后考核等方式，多培训、多学习，从而提高员工的三声服务、微笑服务和人性化服务。从而提高整体的自身素质。

**超市经理竞争上岗演讲4**

尊敬的各位领导、各位同仁!

虽然我到\_\_\_\_\_\_的时间不长，但我已深深地感受到\_\_\_\_\_\_这个大家庭的温暖，看到了\_\_\_\_\_\_的发展前景。我也确信，我对商业工作充满激情，精力充沛的我，渴望拥有一个能够实现自我价值的舞台。假如这次条件够不上，我将继续努力，在原有的工作岗位上更加努力地工作，更加刻苦学习，做一个合格的\_\_\_\_\_\_人。假如大家相信我、信任我，能够给我一次机会，我将

在新的岗位上勤勤恳恳工作，认认真真做事，清清白白做人，不辜负领导和同志们的希望和重托，将自己的每一份光和热都融化到\_\_\_\_\_\_的事业中去，脚踏实地地干出一番事业。

最后，我希望，能用你们的信任和我的努力作支撑，共铸\_\_\_\_\_\_商场明天的辉煌!

谢谢大家!

**超市经理竞争上岗演讲5**

各位领导：

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己得岗位职责：

1、协助各部门搞好店面销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作

我认为，作为超市经理，是分部总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智;加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、努力完善自我，提高工作能力

虽然我刚刚接手超市经理的工作不久，但是在家店零售行业一日千里得今天，尤其是在店面运营维护技术方面，如何加强零售经营的稳定运行能力，营销网络的业务支撑能力，强化一线销售人员技术和意识，做好运营管理系统大客户的自主开发工作，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与技术同步，担当起技术指导和管理的任务。

3、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作

店面零售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

我将在工作中逐步建立各品类人员、维护专家及相关厂家之间通畅的信息传送途径，共享知识，共享经验，共同提高人员水平和技能。同时，我还将努力建立一个通畅的维题解决途径，使出现的各种问题能够及时得到相关技术人员及专家的支持，并能将类似问题统一发布，使大家得到共同提高。

4、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效

作为一个家电运营企业，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

众所周知，家电零售是个软课题，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。俗话说，道高一尺，魔高一丈，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的`解决方案，所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

各位领导，各位同事，以上是我对自己基本情况和工作思路的汇报，不足之处，请批评指正。

谢谢大家!

**超市经理竞争上岗演讲**

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！