# 珠宝店店长竞聘演讲稿

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-07-03

*篇1： 店长竞聘演讲稿尊敬的各位领导：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xx，今年25岁，大专学历，xx年10月来吉林大药房工作，现在是xx东路营业员。我的工...*

**篇1： 店长竞聘演讲稿**

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xx，今年25岁，大专学历，xx年10月来吉林大药房工作，现在是xx东路营业员。我的工作学习经历很简单，xx年10月来到xx大药房，在xx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矛，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。

**篇2： 副店长竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导,各位评委们：

大家上午好!非常感谢集团公司和领导给我这次机会参加今天的,这对我来说是个机遇,同时也是个挑战,我将非常珍惜这次展示自己,锻炼自己的难得机会，勇敢地接受大家的评判。

我是来自xx集团的一份子，我叫xxx。初出茅庐，很荣幸能加入xx这一大家庭。在这和睦的大家庭里让我逐步成长，受益匪浅。在这段时间里，它教会了我如何做人和做事,如何工作,假如这次我能成功，我将开展以下工作:

一：培训：人是企业的根本，现在集团公司正在不断的发展壮大，各个层次的人都有，店面学实践的东西，要按照标准对员工进行培训，要强化员工的工作意识，现在公司正在推行“5常法”，人员的培训更是重中之重。

二：合理排班：严格遵循排班原则：男女搭配，生熟搭配，性格搭配等，只有人员的合理的搭配才能使工作事半功倍，达到工作效率最大化，使人力成本控制在9%-10%。

三：值班管理：在值班过程中加强巡视，发现问题立急解决，绝不拖到下个班次，如实在解决不掉，和下个班次的值班经理协调，沟通好，三优保持在39分，努力完成店长下达的营业额和各项工作任务。

四：考勤：在每月的考勤的过程中，保正准确，无误。

五：学习：现在我还有不懂的地方，在以后的工作中不断的学习，完善自我，提高自已，人是活到老学到老，不断的为自己冲电！学习后堂报货管理，预估营业额，合理生产报货，收集节假日，以及天气情况，以及周边活动，达到准确预估，全面负责后堂的安全生产责任，对后堂的卫生计划的制定并监督执行。并负责月报费统计及每月月底盘存工作确保盘存数字的准确性。

必须具备丰富的营销管理经验和组织执行能力。具有良好的协调能力，具备计划拽写能力，熟悉市场，领导好店员。负责店铺的业务拓展、日常经营与管理的工作，督导店员开展工作，考核店员的业绩。x店是一个知性的人，做事大方、果断、干练。在她身上学到了很多，能到xx也有她的原因，当时的我徘徊不定时，她让我知道了该干什么，开始重新定位，规划人生，千奇百态的人生才最精彩，只有努力付出过才有日后收获的惊喜！

我希望领导能给我一次机会，我会努力做好自己，完善自我，为公司创造更多的价值！您给我一个机会我会用行动还你一份惊喜！

我的演讲完毕，谢谢！

**篇3： 副店长竞聘演讲稿**

各位领导：

你们好！

首先，感谢公司和各位领导提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。我在本超市工作了5年，有丰富的工作经验，在大学学习的是连锁经营管理专业，有相关的理论知识。因此，我认为我符合竞聘店长的条件和优势。

一、自我介绍

我叫xxx，现年27岁，专科学历，连锁经营管理专业，现任超市门店主管。20xx年11月到苏果超市实习、工作至今。来超市工作1年后荣升主管，至今做了4年的主管。在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好主管的分内工作和门店的日常管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务，尤其在春节期间的销售工作，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导的好评。

二、对岗位的认识

我竞聘的岗位是苏果超市门店店长。我深刻的认识到，我国的零售业的竞争是激烈的，我们要在激烈的竞争中获胜，必须建立以企业文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正在当前竞争激烈的环境下获胜。这个对于我们每一个店长来说的一个很大的考验。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平放方店面、每个工作人员的潜能提高单店的销售，控制成本，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使企业在竞争中取得更大的优势。

在员工方面，充分调动每位员工的销售积极性，做到手勤、腿勤，口勤的同时，开展微笑服务。要让员工形成一种以集体智慧和企业发展为己任的意识。作为一名合格的店长，不论多么聪明和富于创新，远没有一个团结锐意进取的团队有活力和发展空间，而团队的智慧是取之不尽、用之不竭的。假如你的员工工作干得非常好，但作为上司的你一定不要吝啬表扬，要树立一个锐意进取模范，不要对他的成绩熟视无睹，对员工定期表扬是极好的动力源和强心剂。

在客户方面，客户所需要的，正是我们所提供的。在保证公司利益情况下，尽可能满足客户的需求及欲望，做到有求必应、有忙必帮的优质服务。取得客户的好感、认可、需求、交易，达到与客户长期的双赢目的。我认为对于老客户、固定客户，定期保持联系和沟通，加强与客户关系，努力利用各种形式加深感情培养，真正和客户做朋友。在拥有老客户的同时还要不断利用门店优胜、人格魅力、优质服务吸引更多新客户。

在门店管理方面，认真落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门店得到畅通传达、充分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。我相信，一分耕耘，十分收获，只要我努力去做了，相信我就一定能成功。谢谢大家！

**篇4： 副店长竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导,各位评委们：

大家上午好!非常感谢集团公司和领导给我这次机会参加今天的副店长竞聘,这对我来说是个机遇,同时也是个挑战,我将非常珍惜这次展示自己,锻炼自己的难得机会，勇敢地接受大家的评判。

我是来自xx集团的一份子，我叫xxx。初出茅庐，很荣幸能加入xx这一大家庭。在这和睦的大家庭里让我逐步成长，受益匪浅。在这段时间里，它教会了我如何做人和做事,如何工作,假如这次我能竞聘店长演讲稿成功，我将开展以下工作:

一：培训：人是企业的根本，现在集团公司正在不断的发展壮大，各个层次的人都有，店面学实践的东西，要按照标准对员工进行培训，要强化员工的工作意识，现在公司正在推行“5常法”，人员的培训更是重中之重。

二：合理排班：严格遵循排班原则：男女搭配，生熟搭配，性格搭配等，只有人员的合理的搭配才能使工作事半功倍，达到工作效率最大化，使人力成本控制在9%-10%。

三：值班管理：在值班过程中加强巡视，请注明问题立急解决，绝不拖到下个班次，如实在解决不掉，和下个班次的值班经理协调，沟通好，三优保持在39分，努力完成店长下达的营业额和各项工作任务。

四：考勤：在每月的考勤的过程中，保正准确，无误。

五：学习：现在我还有不懂的地方，在以后的工作中不断的学习，完善自我，提高自已，人是活到老学到老，不断的为自己冲电！学习后堂报货管理，预估营业额，合理生产报货，收集节假日，以及天气情况，以及周边活动，达到准确预估，全面负责后堂的安全生产责任，对后堂的卫生计划的制定并监督执行。并负责月报费统计及每月月底盘存工作确保盘存数字的准确性。

店长竞聘上岗演讲稿必须具备丰富的营销管理经验和组织执行能力。具有良好的协调能力，具备计划拽写能力，熟悉市场，领导好店员。负责店铺的业务拓展、日常经营与管理的工作，督导店员开展工作，考核店员的业绩。x店是一个知性的人，做事大方、果断、干练。在她身上学到了很多，能到xx也有她的原因，当时的我徘徊不定时，她让我知道了该干什么，开始重新定位，规划人生，千奇百态的人生才最精彩，只有努力付出过才有日后收获的惊喜！

我希望领导能给我一次竞争上岗机会，我会努力做好自己，完善自我，为公司创造更多的价值！您给我一个机会我会用行动还你一份惊喜！

我的竞职演讲稿演讲完毕，谢谢！

**篇5： 店长竞聘演讲稿**

想在工作真的有收获，就要主动付出，在生活中体现是最好的`修行，修禅始于心体现于行。高僧化缘是在体验感悟到的真谛以达到身心和一这就是道！做为管理者也是一样的，若想成功的管理号自己范围也是同等道理。

作为餐饮行业的管理者，我是从最基层做起的，所以我知道每上一个台阶就如同上高山拜佛一样要一步一个脚印，踏踏实实的做好每一件事情，每一份工作，这样才才有机会走上最高峰，才能见到最美丽的风景！

走入社会这所大学我就选择餐饮服务行业做我的精修课程，在这门课业当中我学会了如何做人、做事、交朋友！每件经历的事情都让我有所感悟，有所收获，不同级别的工作更是上我学会了做人、做事，特别是做一个管理者，要想做好工作就必须多面、换角度看问题，才能更好的解决企业与员工、员工与员工之间的矛盾。

在不同级别工作中正真体会到了努力靠个人、成功靠团队！左右提携，上下同欲，才是团队不倒的基石！在东方长春建立xx年的历史长河中，刘总、王总及各位店长都用时间证明了他们对东方的忠诚，他们为东方的发展奠定了不可代替的基石，他们在东方奉献了自己的青春，为了企业放弃了花前月下，为了企业放弃了很多佳节的天伦之乐做为管理者，将来有一天我如果能真的做上店长，我一定以他们为榜样，不求最好，但求更好！

同样的作为管理者我也能深深体会到来自企业最底层的呼唤和压力，如果我能做上店长我也要每月抽出时间去做各个岗位基层的工作，体会基层员工的辛苦和劳累，掌握更好的劳动技巧指导每位新来的员工，调节每位老员工的工作疲劳期，我要做到上下同欲，力求永不倒的团队，

作为酒店的管理和其他的政事一样，店长抑或说所有的管理者一样都要施仁政，才能达到上下同欲，在我们这个行业里所谓的施仁政就是人性化管理，但人性化管理需要牢记始终是为制度化服务的。我们尽可能的在员工工作以外做工作，在生活上关心、在思想给予及时正确的引导，经营员工的思想和企业文化同步，将是未来我们做管理的最有利管理工具？

老子讲，道生一，一生二，二生三，三生万物，道是什么？其实就是零，天地万物，唯大道不变，这是我们这个宇宙的规则，所以作为店长也要经常的去注重发现人才，知人善用。

在东方这个大家族当中给予了我很多展示自己的舞台，有很多的伯乐给予了我发挥自己的特长，有很多细心的同时给予过我关心和关爱，有很多让我记忆犹新的好人好事，东方让我有太多太多难以忘怀的东西，东方你给以我成长、东方你给予我希望、东方你给予感恩？

所以店长能否竞选成功我都要感谢你，感谢你给了我生活和工作的舞台，让我再次代表没有机会走上这个舞台的每一位东方人说声“谢谢，伟大的东方饺子王，祝福你的脚步越来越稳健，我愿做你最忠实的孩子，跟随你的脚步成长、前行！伟大的东方飞翔吧！你不仅仅是你自己，你更是东方人的希望和快乐！”

**篇6：店长竞聘演讲稿**

四、店面管理

店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理应放在首位。

1.建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

2.作为高级饼店企业，所有员工都要求专业。注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

3.以“追求顾客满意”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

店长竞聘演讲稿范文二

尊敬的各位领导，各位同事，大家好!

我是来自老街店的一名理货组长，我叫XXX。在这春暖花开充满希望的季节里，我带着满心的希望与热情站在这个店长竞聘席上，我深感荣幸。谢谢领导给我们提供了这样一个展示自己的舞台，让我们用心中的彩笔勾画自己美好的未来，勾画丹尼斯辉煌的明天。

今天竞聘店长一职，我深知自己的经验不足，职业技能不够，但我有的是信心、恒心、有自信，我会用我对工作的热忱，认真，积极，努力的心态，用我的心血与汗水把欠缺的这一课给补回来。

我认为作为一名店长，一方面要严抓管理，另一方面应该发挥指导、配合及承上启下的桥梁作用。我要以“高标准、严要求” 作为门店的行为指南。管理应该理为先，理的不是制度、不是流程，而是心态，是包括工作和生活在内的员工心态。就店长工作而言，对内要指导工作，制定任务，发现分析店中存在的问题，对出现的问题及时解决，提供必要的帮助。

1、培养员工的自信心

加强员工之间的相互协作配合精神和集体观念，培养员工永不满足的学习心态，做永不满足于现状的人。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，更要注重团队协作。

2、加强服务质量的提升。

商品是有形的，而我们的服务是无形的，今天的消费者更加注重服务的质量，服务是提升竞争力，创造价值的必要而有效的手段。服务不仅要求营业人员熟练掌握商品知识，更需要用语言和行动来诠释我们的优质服务。服务用语不能单纯呆板地执行，而要真正使阳光服务照耀到顾客，让顾客感到亲切的暖心的服务。树立服务楷模，使服务以榜样的形式在员工中变成有形的模范，形成服务竟比的良好氛围。

**篇7：店长竞聘演讲稿**

3、如何做好店长：

店长的首要任务是领导团队完成公司所下达的各项指标;他更是一个中间人，是上级与整个店的关键人物，是组织内部沟通的桥梁。优秀的店长会善于发现工作中的问题，并及时解决;他还是一个优秀的培训老师，员工的榜样，能够指导员工出色地完成各项工任务;他还要善于激励，做员工的拉拉队长，挖掘员工的内在潜能，激发员工的工作热情。首先要得到员工们的信任，只有大家相信你，才可能心甘情愿地为你去工作。在与员工的感情方面，不仅要做到工作上的关心，同时对她们的生活及家庭上也要时时关心，做到她们精神上的支持与鼓励。工作中要按规章制度办事，做到奖罚分明，对做的好的员工要表扬和奖赏，对违反管理规章制度劳动制度的员工就要批评和惩罚让员工自己把握其中的厉害关系。二十一世纪最缺的是人才，我还要识才用才，做一个优秀的伯乐，使有能力的人施展他的才华，给他一个展示的空间，我要做一个让员工们心里踏实、放心，信任的领导。

这次来竞聘，对我来说是一种励练、一种学习、一种自我能力的考验，希望通过本次竟聘能够与大家相互交流，互相学习，取长补短，充实自己，只有不断的学习才能提高自身素质及职业技能，为公司做出更大的贡献!如果我竞聘成功的话，那么我就算交了一份合格的工作成绩单，如果我没有成功，我只会更加勤奋地工作学习，用自己的努力来换取明天的成功。

记得竞聘组长时我说过，要用我的努力与付出，让我们枫杨店做的更好，从店组建、开业、到有了今天的成绩，都有我的陪伴。亲眼看着它一天天的成长、成熟，我很高兴，也很骄傲，相信我们每一位员工都会为之骄傲和自豪，因为他的今天和我们每一位勤恳，吃苦耐劳的员工分不开，在以后的工作当中我会一如既往，更加不断的努力向上，为我们丹尼斯为我们枫杨店做出更大的贡献。欢迎各位领导各位同事到我们店指导工作，交流学习!

我的演讲到此结束，谢谢大家!

**篇8：店长竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导、同事：

大家好！

感谢公司为我提供了店长竞选岗位竞岗的机会，我愿意接受考验和挑战，希望公司能信任我、支持我。

我是20xx年xx月进入公司的，在这一年九个月的时间里，我由一名实习导购慢慢转变成了一名代店长，在这些日子里我知道了自己所做的事情和自己所处的位置的责任，我们只有不断的进步，不断的学习好的销售知识，从而才能完成我们所要面临的工作要求和新的挑战。

门店店长，对于三福这个只做直营店的企业来讲，有着举足轻重的位置。他在公司里扮演着三个角色，一是赢利责任人，二是店务管理者，三是企业文化与制度的传达者和执行者。因此作为一店之长同时担有商品营销管理、门店行政管理和企业文化传导三方面的责任，我觉得竞聘店长应能做到以下几点：

1、做一个优秀的营销人员必须懂得挖掘顾客需求，排除顾客消费抗拒点。

针对三福的消费群体还要懂得与时间赛跑，自身要活跃在时尚前沿，对时尚有一定的判断力和预知能力。在门店经营中要懂得加强商品进、销、存的管理，掌握商品的销售周。期，以期能在商品满足销售的同时兼顾到减轻商品收尾工作的压力。

2、做一名优秀的行政人员。

首先是要做好门店人员管理。一是平时应该注重员工集体荣誉感和主人翁意识的培养，在团结的思想基础上形成团结的习惯；二是从岗位上进行管理。将岗位职责分工细化，发现员工的潜能，寻其合适的岗位，充分发挥各自优势，做到人尽其才；三是从员工的素质上进行管理。注重员工的言谈举止，提高员工业务素质的同时注重员工个人修养，毕竟员工在现场的行为举指，代表公司形象，提高员工个人修养也是在维护门店形象。

3、做一名优秀的传导人员。

店长竞聘作为公司与员工之间连接的纽带，在中间是起着一个承上起下的作用。在企业文化及制度的传导方面，要经常开展形式多样、生动活泼的教育培训和实践活动，同时注重企业文化体现在日常经营管理中，用实际行动在潜移默化中将枯燥的理念传递给每一位员工。

在xx这个大家族当中给予了我很多展示自己的舞台，有很多的伯乐给予了我发挥自己的特长，有很多细心的同时给予过我关心和关爱，有很多让我记忆犹新的好人好事，xx让我有太多太多难以忘怀的东西，xx你给以我成长、东xx你给予我希望、xx你给予感恩……

所以我能否店长竞聘上岗成功我都要感谢你，感谢你给了我生活和工作的舞台，让我再次代表没有机会走上这个舞台的每一位xx人说声“谢谢，伟大的xx，祝福你的脚步越来越稳健，我愿做你最忠实的孩子，跟随你的脚步成长、前行！

伟大的xx飞翔吧！你不仅仅是你自己，你更是xx人的希望和快乐！”

我的竞职演讲完毕，谢谢大家！

**篇9：店长竞聘演讲稿**

各位领导、各位同事：

新年好!我今天演讲的题目是《我不后悔每一天》。

伴着新年鞭炮的余声、和着节日的喜气、踏着春天的脚步，我们万客源超市又迎来了充满希望的一年，作为万客源金桂路店的老员工，我也一步一步地成长起来了。我叫XXX，现年19岁，现在担任金桂路店收银课长一职，今天我来竟聘的职位是店长助理。超市店长竞聘演讲稿

当我踌躇满志的走出学校大门，踏入社会参加工作的第一步就与万客源结下了不解之缘。20xx年的金秋十月、伴着万客源金桂路店的开张锣鼓和冲天的喜气，我穿上了超市的红背心成为万客源的一名收银员，望着身上的红背心，我既兴奋有紧张，但更多的是自豪和骄傲，同时也深感自己肩上责任的重大，虽然我是一名普通的收银员，但我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的内涵，它代表了企业的形象，是我们万客源超市对外服务的窗口，当我走上收银台，便暗下决心：一定要努力工作，做一名合格的优秀的收银员，不辜负公司的培育和领导的信任，不后悔每一天!在收银岗位上，我经手的现金何止千万，但没有错过一分钱;夜班要下班了，只要有一个顾客没有离店，我的收银机就不会关，上班早几分钟，下班迟几分钟，便让领导多放几分心，当收银员没有多久，我就被评为万客源的“优秀员工”，从总经理手上接过了烫金的“荣誉证书”，这充分证明了我工作的每一天，我不留遗憾，没有后悔。

从20xx年起，我被升职为收银课长，我的责任又多了，担子更重了，每天晚上下班时分我都要去收银清班，把钱收好锁好，一天不落，风雨无阻，做到忘我的工作，不让每一天后悔，坚持做好每天的五步曲：一是晨会必查、合理调度;二是督促手下、保障畅通;三是合理安排、提高效率;四是严格考核店长助理竞聘书、奖勤罚懒;五是解决疑难、不断改进。唱好上述五步曲，我的收银课长的工作深受领导的赞赏和同志们的拥戴，至今我没有出过一次人为责任事故，没有遭到一次顾客的投诉，没有出过任何钱帐差错，我个人的操心，换来的是让领导放心，让同志们舒心，我不后悔我的每一天!竟聘担任店长助理一职，又是我新的工作起点的开步，我如果竟聘上了，我会加倍的付出和努力，相信一定会迎来更加灿烂和辉煌的明天，相信我吧，选择我，没有后悔，我也不会让工作的每一天后悔!

**篇10：竞聘店长演讲稿**

尊敬的各位领导、同事大家好：

现任旧宫店财务副店长一职，首先感谢各位领导提供给我再一次展示自我的机会，经过在公司两年多的工作和学习，我对大中连锁经营的模式有了更加深入的了解，也感悟到了很多，在大中这个大家庭中，领导的帮助，团队的氛围，使我有机会学习并提高自身素质，以及连锁店的.综合管理能力。 如果我是一名店长，我认为我的个人优势在于：热爱本职工作，有较强的学习和适应能力，理解能力强，组织能力精，沟通能力好。

当然我也有不足的方面，例如：经验不足，所以我还要多多的向各位同仁学习，但我也具备了店长的基本素质：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，同时也具备了店长应具备的才能，我有严于律已、诚信为本的优良品质，我信奉诚实待人、严于律已的处世之道。 我曾经在多个门店工作过，既要维护高层的权威，又要同店长、经理、管帐和员工相处融洽。正因为我有良好的人格魅力和做人宗旨，与共事的同仁们建立了深厚的感情，到旧宫店工作以来我在日常生活和工作中，不断加强个人修养和专业知识的磨砺，以勤勤恳恳做事为信条严格要求自己. 为了我所在门店的正常发展，我想公司能做到有法可依，我定会做到有法必依，执法必严，违法必纠，我会在第一时间理解好公司所下达的各项指令，以最快的速度下达到店内各部门，并督促各部门渐渐落实到位且不能形式化，要具体落实到每个人、每个点，让部门连成一条线，门店组成一个网，公司展开一个面，也就是说让点连起来成线，线组起来成网，网叠起来成面。

我想也只有面扑开了，公司才能更快的发展，更加的强大。 另外我认为做为一名店长不只是需要理解上级下达任务的目标是什么，更重要的是如何达到这一目标，所以我的做法就是坚持做到“五要”，为今后执行公司的任务打下良好的基础，其中“五要”是指：

1、要沟通：经常与我店周边地区并且与店内经营相关的地方政府及相关部门沟通“如：城管、派出所及我店所在的物业部门”，为今后我店在店外搞各种促销活动需要帮助时创造良好的条件。

2、要务实：即是眼睛向下看，从小事踏踏实实做起，为今后的工作打下良好的基础。

3、要交流：经常与各部门经理、员工及促销交流，了解店内及店外自己所不知道并且与店内正常销售息息相关的情况，真正做到取他人之长，避己之短。

4、要了解：即任何未曾经历过的事情一定要了解这件事的过程与结果，真正了解了才会把这件事做的更加完美，所以对于工作当中所遇到的任何问题我都要了解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，将未曾做好的事情吸取教训，已经成功的事情寻找实施时的不足，把这些经验投入到以后的工作中去。 除上述几点以外我认为以下两点也非常重要。

**篇11：店长竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

大家好!丰富多彩的20xx已经过去，我们又迎来了富有挑战的20xx。我又一次走上竞聘的讲台。首先，感谢公司领导为我提供这个展示自我的机会。我是来自B店的xxx，在新的一年里，我要以锻炼为本，学会成长;以修进为本，学会求知;以进德为本，学会做人;以适应为本，学会生存，在业务技能上精益求精，在业绩成效上更进一步。我竞聘的岗位是N店店长一职。

我叫xxxx，大专学历，20xx年10月来xx大药房工作，现在是xx东路营业员。我的工作学习经历很简单，出生农家寒门，没毕业就在xx大药房世光路连锁店实习并转正，在此期间，我学会了药品的基础知识和营销技巧，并且提高了人际沟通能力和协调能力。20xx年8月调到东岭北街店，通过在这里的锻炼和实习，使自己对药店的日常管理能力有了很大提高。为了进一步提高自己的业务水平，20xx年1月申请来到外俯白城，在这里亲眼见证了xx大药房发展的的光明前景，更坚定了我继续为xx大药房工作的信念。

“欲穷千里目，更上一层楼”，进入xx大药房的第一天，我就给自己树立了争当店长的目标，并以店长的职业标准来塑造自己。

下面是我个人对新店周围商圈做以分析：N分店接平桥最大的亚兴购物广场，对面是N菜市场入口，人流量较大，平桥区最大的县医院，以及平桥区幼儿园、大别山商场、平桥区一小这些都是人流量比较多的地方，我们要很好的利用好周围的资源，加上美锐的品牌效应，拉拢顾客，提高店内客流量。平桥一部、二部、五部和大别山大药房在周边比较有影响力，因为价格低已经让顾客对他们有了很好的口碑，N分店首先就要打造价格低的形象，深入人心。我认为此次竞聘N店是对我成长路上的一次更高的挑战，如果这次能够顺利竞聘成功，我将从以下几个方面工作做起，尽快进入角色，在我们大药房现有的经营管理办法的基础上做好“5个意识”来管理门店。

1、时刻有危机意识

在工作中必须有危机意识，不能有丝毫懈怠。迅速处理好突发事件，如火灾、停电、盗窃、抢抢劫等。

2、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。

3、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。

4、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。

5、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，天行健，君子以自强不息!无论这次竞聘结果如何，我对会努力工作，继续前进，最后祝xx大药房财源通四海，生意畅三春!

**篇12：店长竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导及xx同仁们：

大家好！

我是来自xx阳光店的洪敏，很高兴能参加这次竞聘。我是XX年5月进入公司一直在阳光店工作。我想竞聘长沙片区的c类门店，我觉得一切从小做起我会学得更多更全面。在阳光店我做过收银员、营业员、商管员让我学会了很多。记得做收银员时，由于对一些商品还不怎么熟悉，常把一些商品录错，后来我就强迫自己下班后再去柜台熟悉规格，产地通过不懈的努力，问题很快得到了解决，现在收银速度提高了并且出错率几乎降至为零。过了一段时间，我们店长又让我尝试不同的岗位——营业员，这段时间让我学会了与顾客交流的方法，怎样把我们的强效商品推出去让顾客满意的接受。

如果这次竞聘成功：我会以xx优秀店长的标准来严格要求自己，一切以门店为重，毫无借口的执行公司各项规章制度，把门店的员工当成自己的家人，以人性化管理为首，争取带领大家做到最好。感谢xx给我这次机会！

谢谢！

**篇13：店长竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导，各位同事，大家好!

我是来自老街店的一名理货组长，我叫王福伟。在这春暖花开充满希望的季节里，我带着满心的希望与热情站在这个店长竞聘席上，我深感荣幸。谢谢领导给我们提供了这样一个展示自己的舞台，让我们用心中的彩笔勾画自己美好的未来，勾画丹尼斯辉煌的明天。

我认为作为一名店长，一方面要严抓管理，另一方面应该发挥指导、配合及承上启下的桥梁作用。我要以“高标准、严要求”作为门店的行为指南。管理应该理为先，理的不是制度、不是流程，而是心态，是包括工作和生活在内的员工心态。就店长工作而言，对内要指导工作，制定任务，发现分析店中存在的问题，对出现的问题及时解决，提供必要的帮助。

1.培养员工的自信心，加强员工之间的相互协作配合精神和集体观念，培养员工永不满足的学习心态，做永不满足于现状的人。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，更要注重团队协作。

2.加强服务质量的提升。商品是有形的，而我们的服务是无形的，今天的消费者更加注重服务的质量，服务是提升竞争力，创造价值的必要而有效的手段。服务不仅要求营业人员熟练掌握商品知识，更需要用语言和行动来诠释我们的优质服务。服务用语不能单纯呆板地执行，而要真正使阳光服务照耀到顾客，让顾客感到亲切的暖心的服务。树立服务楷模，使服务以榜样的形式在员工中变成有形的模范，形成服务竟比的良好氛围。

**篇14：竞聘店长演讲稿**

尊敬的各位领导，同事们大家好!

首先感谢大家给我这样一次机会，对我个人来讲，我想这不仅是一次竞争，更是一次对自己的一次检验，学习和锻炼。下面我就把我竞聘店长的一些想法向各位领导和同志们汇报一下。

从我工作开始，蛋糕房是我唯一感到很亲密，和快乐的一个大家庭，在座的各位也是我最亲密的同事，朋友。在祥隆园工作期中，各位领导和同事们给我莫大关心和帮助，使我从一个一无所知的青年，到现在成长为一个坚强勇敢的女孩，我深深感到，个人的每一点成长，进步，都得益于祥隆园的氛围和环境;体现了领导和同志们对我的厚爱和关心。在祥隆园这个大家庭里工作，感觉踏实，也很温暖。是对祥隆园这个大家庭的热爱，激发了我竞争店长的勇气，是因为有了你们―― 在座各位的支持，才树立了我竞争店长的信心。特别是现在的祥隆园，政通人和，心齐气顺，在这样的一种氛围里工作，有这么好的工作环境，没有道理不好好工作，没有道理不在拼上几年。竞争店长我有以下优势：

一 多年的社会生活锻炼和多年从事工作，使我养成做好工作的大局意识,纪律意识和扎实的工作作风

二为人正直，诚实，能善待每一位同志

三身体素质好，精力充沛，能吃苦耐劳

四 在农村 ，学校受过锻炼，又有较长时间的工作经历，又较强的组织协调能力。

如果我当选了，我将把领导和同志们的期望铭刻在心，按照 管好自己，带好队伍，搞好服务，的工作思路开展工作，团结带领全体人员，争创一流业绩，树立良好形象，以优异的工作成绩回报领导和同志们的信任。

事实求是的讲，在这次竞争中，相信包括我在内的每位同志都对自己的进步充满憧憬。我本人也希望能获得成功，无论如何，我都将以此为新的起点，更加严格的要求自己，以更优异的工作成绩，回报领导和同志们的关心和厚爱，

谢谢大家。

**篇15：店长竞聘演讲稿**

首先,简单介绍一下自己。毕业于长沙卫校医士专业,被分配到广州市芳村附属二医院工作。

后于进入服装：内，外销售行业到，由于父亲是做装修建材行业，从新进入郴州规模最大，唯一 ：骨子里的诚信!“敬天爱人”的企业，为我实现梦想的三维雅筑装璜责任有限公司至今。

我竞聘的职务是：店长。

决定参加这次竞聘时，我毫无思考：因为我相信,通过这次竞聘活动,必将激力同仁都有信心把自己的专长发挥到最好，另外我抱着学习的态度,这次竞聘,虽说是“陪太子读书”,但我想能够锻炼自己的能力,展现自己的才华,目的就已达到,并借此机会和大家交流思想,准备让大家评价优劣长短,接受领导和大家对我的点评，使我在工作上向百分百满意靠近。

我毫无思考竞聘店长一职：是我具有正直的人品,良好的修养以及完善的工作作风。

我为人处事的原则:老老实实做人,认认真真工作,开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养,努力做到尊重领导,团结同志,工作负责,办事公道,不重名利,不计较个人得失，先人后己高尚情操有修养的人。

在工作上,能吃苦耐劳,认真负责,没有出现过大失误。别人不愿做的事我做,识大体,顾大局,处理问题较为周全,以团队精神工作;认真负责。,正确处理与领导和其他同事的关系的素养;做工作,办事情,能够做到思路清晰,行止有度,头绪分明。

诚然人无完人,在肯定有利条件的同时,我也清醒地认识到自己存在一些不足之处:与领导,大家交心,交流思想不够。有时工作缺乏主动性,谨慎有余,士气不够。不过我有信心,在以后为工作实践中在同事们的帮助下不断克服自身的不足。

最后,如果领导和大家把我推上这个岗位,我将珍惜这个机会,用心,用情,用良心干好工作。反之,不能上岗,我将一如既往在以后的岗位上尽心,尽力,尽职,尽现。无论结果如何,我都始终会“以骨子里的诚信!做人,扎扎实实做事。”言必信,行必果。

**篇16：竞聘店长演讲稿**

尊敬的各位领导，各位店长，以及在座的各位同仁们：

大家好!

首先，感谢公司给了我一个展示自己的讲台，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。对我个人来讲，这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。

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生日祝福心!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，当了两年组长的我，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著，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炼，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在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。

**篇17：竞聘店长演讲稿**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

还是先自我介绍一下吧!我叫CNrencai，刚刚加入这个大家庭不久。虽然如些，但是短短两个月的时间让我感受到了一个阳光企业带给我的温暖。今天非常荣幸能够站在这个舞台参加这次的竞聘会，同时也很感谢公司领导对我的信任以及给予我一个新人这样的机会!今天我竞聘的是店长一职!

如果我是一名店长，我认为我的个人优势在于：我热爱本职工作，喜欢挑战新的东西，有较强的学习和适应能力;当然我也存在不足的地方：经验不足，正如我前面做的自我介绍，我刚刚加入这个团队不久，所以我还要多多的向在座的各位学习!但我也具备了店长的基本素质：我爱岗敬业、做事踏实，不弄虚做假，遇到困难和难处能总结经验教训，不怨天尤人。虽然经验不足，但是我相信经验是做出来的而不是说出来的!

如果这次竞选成功，我将怀着“勤于学习、善于创造、乐于奉献”的思想，本着“维护企业利益与形象”的原则积极协助各部门做好店内各项工作，具体想法如下：

一、坚持严于利己，做好表率

加强自身业务学习，增加自身工作能力，努力提高自己的综合能力。在各方面做好表率，控制好自己情绪，让自己的好心情影响其它同事，关心同事的工作与生活问题。

二、认真履行职责

1、做到勤沟通，勤交流：

经常与各门店、各部门以及员工之间进行交流，了解店内外自己会遗漏的一些东西，做到取他人之长，避己之短;还应常与顾客进行聊天式沟通，这样能够更好的了解顾客的需求，从而满足!维护店内团购，积极寻找并建立新的团购关系!店内正在推行的提高QSCV水平不正是为了更好的满足顾客需求，超越顾客期望吗!

2、做到常了解，常总结：

了解市场，了解每件所遇事情的经过和结果，只有真正了解了，才能把事情做得更完善;总结过往经验，对每段时期未做好的事情吸取教训，已经做好的事情寻找实施中的不足，把这些经验投入到以后的工作中

除了以上两点，我觉得在门店的日常管理中还应做到以下几点：

1、培养员工的主人翁意识，以店为荣，将每位员工培养成为全方位的高素质人才;

2、创造条件、营造气氛，让每位顾客都能温馨、舒适的环境下享受到购物的乐趣;

3、建立逐级管理制度，职责分工细化，做到真正责任到人;建立奖惩制度，激励、约束员工之间形成一个良性竞争;

4、重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌牙状态，杜绝因此给公司带来的不必要的损失;

5、加强对产品出品的检验，尽量控制和减少因产品质量的问题而出现的客诉现象;

6、明确店内销售目标，将销售任务细化、量化，如需要可落实到每个部门及人员上;

以上是我对现有工作的一些总结以及对未来工作的设想，我亦是抱着学习的心态来参加这次竞聘会的，在座基本上都是我的前辈，不管能否竞聘上，这对我以后的工作生活都是富有意义的一课，有时候过程比结果更能让人受益匪浅!在以后的工作中我也会更加努力!

谢谢!

银行客户经理竞聘演讲稿

门店经理竞聘演讲稿范文

机关竞聘科长的演讲辞

业务科长竞聘演讲稿

**篇18：店长竞聘演讲稿**

各位评委，各位领导：

大家好！

今天我怀着特别激动的心情，有幸参与公司的（门店督导）。首先感谢公司领导给我创造了这次公平竞争、展示才华的机会！同时，感谢在座的领导和评委对我的关心和支持！我叫xx，今年xx岁，出生在一个中药世家，从小就和药打交道。20xx年加入公司，至今为止，已在xx公司工作xx年，对公司有着深厚的感情。细数这么多年，公司教会了我很多，使我从一个默默无闻的打工者，变成一个优秀的员工，我深感荣幸，感触也很多。在这几年的工作中，我始终按照着热心踏实做事，诚实做人的原则勤奋工作。

此次竞聘，是为更好的以顾客为中心配置人力资源，组织和指导店员开展服务和各分店为顾客更好的服务。通过我们的服务创新、服务培训、优化服务流程等手段，强化管理，完善制度，从严要求，严格考评，进一步提高质量。与此同时，努力为实现自己的人生价值，为公司的发展与壮大，奉献自己的聪明才智和青春年华，我怀着一颗爱岗敬业的心来这里竞聘。

一、我的优势

1、年富力强，身体健康，精力充沛，敬业好学，接受能力强，有进取精神，与社会各阶层融洽、和谐的沟通，是全身心地投入到自己所热爱岗位与工作的关键所在。

2、有较为扎实的专业知识，对服务管理工作有自己的经验，能不耻下问虚心求教。富的专业理论知识，并做到理论与实践相结合。

3、有较为丰富的实践经验和人际交往。我从进入公司到现在一直从事药品营销工作，锻炼出较强的管理才能和业务素质，对服务管理和市场开发工作有自己成功的经验，假如我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面做好我热爱的本职工作。提高工作效绩，树立公司企业形象。

二、工作计划打算

1、团结协作追求卓越。人员管理上，充分发挥广大员工的聪明才智，相信每一位员工都是最优秀的！因为，“持续向客户提供满意的服务是我们永无止境的追求”。以总公司的要求作为行为准则，做到以诚待人，以人为本。公司就是一棵大树，我们都是树上的一片片绿叶，只有我们精诚团结，通力合作，才能奏出最华美的乐章。一个成功的企业不可缺少的是团队合作、众志成城！我希望不仅要奉献自己的全部智慧和热情，更希望和广大的全体员工打成一片，团结起来，将我们的企业做大做强。

2、刻苦钻研业务技术。药品销售上，在日新月异的今天，要站稳脚跟，做出成绩，就必须掌握主动，有一套过硬的服务管理销售本领。我将一如既往地学习专业技术知识，向书本学，向实践学。不断积累经验并不断创新，让自己始终保持一流的服务管理水平。在学习业务的同时不断加强自身修养，提高综合素质，使自己能全面发展。以服务管理求生存，以质量求发展，以能力求创造，赢得顾客，赢得市场。

3、服务意识。作为一名公司的销售人员，我有为顾客更好的服务的义务，在工作中让客人感受到我们的真诚和用心的服务，帮助顾客排忧解难，选购好适合自己的药品。

4、严格管理意识。作为一名门店店长严格管理进销存管理制度，登记在册，每月检查药品的各种销售流动情况，制定药品的销售信息反馈，利用专业知识，扩大潜在药品消费者，进行顾客信息管理制，服务于民，送药上门。

我决心在本职工作中，发扬背水一战、只争朝夕的精神，在门店店长这个位置上，抢抓机遇，争创一流，没有最好，只有更好！最后，我想说，如果我竞聘上岗，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力，在同样的岗位，做和别人不一样的工作。竭尽全力，不负众望！

反之，竞聘失败，我将一如既往，在原来的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责，决不让大家失望。无论结果如何，我都将会老老实实做人，踏踏实实做事。言必信，行必果。

我不会有任何的心理包袱，我知道，这是我一直以来不断的努力的结果，我相信只要我去努力了，去争取了，应该会有一个不错的结果，我知道目前的我还是有很多的缺点，不过这些都不是最重要的，我相信随着时间不断的增长，大家都会对我有一个不错的评价的，我会一直的努力下去的！

谢谢大家！我的演讲到此结束。

**篇19：竞聘店长演讲稿**

尊敬的各位领导、各位店长、各位同仁：

大家上午好!首先，感谢公司给我这次眼睛店店长竞聘的机会。对我个人来讲，这不仅是一次竞争上岗，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。

今天竞聘店长演讲稿一职，我深知自己的经验不足，职业技能不够，但我有的是信心、恒心、有自信，我会用我对工作的热忱，认真，积极，努力的心态，用我的心血与汗水把欠缺的这一课给补回来。

我认为作为一名店长竞聘上岗演讲稿，一方面要严抓管理，另一方面应该发挥指导、配合及承上启下的桥梁作用。我要以“高标准、严要求”作为门店的行为指南。管理应该理为先，理的不是制度、不是流程，而是心态，是包括工作和生活在内的员工心态。就店长工作而言，对内要指导工作，制定任务，发现分析店中存在的问题，对出现的问题及时解决，提供必要的帮助。

1.培养员工的自信心，加强员工之间的相互协作配合精神和集体观念，培养员工永不满足的学习心态，做永不满足于现状的人。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，更要注重团队协作。

2.加强服务质量的提升。商品是有形的，而我们的服务本文来自www.jingpingao.cn/ 如，请注明是无形的，今天的消费者更加注重服务的质量，服务是提升竞争力，创造价值的必要而有效的手段。服务不仅要求营业人员熟练掌握商品知识，更需要用语言和行动来诠释我们的优质服务。服务用语不能单纯呆板地执行，而要真正使阳光服务照耀到顾客，让顾客感到亲切的暖心的服务。树立服务楷模，使服务以榜样的形式在员工中变成有形的模范，形成服务竟比的良好氛围。

3，如何做好店长：店长竞聘演讲稿的首要任务是领导团队完成公司所下达的各项指标;他更是一个中间人，是上级与整个店的关键人物，是组织内部沟通的桥梁。优秀的店长会善于发现工作中的问题，并及时解决;他还是一个优秀的培训老师，员工的榜样，能够指导员工出色地完成各项工任务;他还要善于激励，做员工的拉拉队长，挖掘员工的内在潜能，激发员工的工作热情。首先要得到员工们的信任，只有大家相信你，才可能心甘情愿地为你去工作。在与员工的感情方面，不仅要做到工作上的关心，同时对她们的生活及家庭上也要时时关心，做到她们精神上的支持与鼓励。工作中要按规章制度办事，做到奖罚分明，对做的好的员工要表扬和奖赏，对违反管理规章制度劳动制度的员工就要批评和惩罚让员工自己把握其中的厉害关系。

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。

我的竞岗演讲稿演讲到此结束，谢谢大家!

**篇20：竞聘店长演讲稿**

尊敬的各位领导、各位店长、各位同仁：大家上午好!

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

我今天的演讲内容很简单，—个人，一个故事，五个意识。

我叫xxxx，大专学历，202\_年10月来xx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，出生农家寒门，没毕业就在xx大药房世光路连锁店实习并转正，在此期间，我学会了药品的基础知识和营销技巧，并且提高了人际沟通能力和协调能力。202\_年8月调到东岭北街店，通过在这里的锻炼和实习，使自己对药店的日常管理能力有了很大提高。为了进一步提高自己的业务水平，202\_年1月申请来到外俯白城，在这里亲眼见证了xx大药房发展的的光明前景，更坚定了我继续为xx大药房工作的信念。

“欲穷千里目，更上一层楼”，进入xx大药房的第一天，我就给自己树立了争当店长的目标，并以店长的职业标准来塑造自己，两年时间，把自己打造咸成为这样一个人

1、具备高尚的职业道德

高尚的经营道德、良好的个人品质、强烈的责任感是我工作的根本。

2、建立了良好的个人信誉

在日常生活和工作中我做到了信守诚诺，“言必行，行必果”，从而赢得店员的信任和好评。

3、具有积极的实干精神

不计较个人得失，能吃苦耐劳，工作认真细致，条理清楚，积极完成上级交待的工作。

当然，工作中也有不愉快的时候。一天，我正在学习店长考试的资料，我带教的实习生问我两个问题我都没回答上，他说，”这都不会，还带我呢”我当时尴尬极了，从此，我深刻认识到，必须加倍努力学习、提高业务水平，只有业务技能过硬，别人才能佩服你、认可你。从此，我会主动向他询问一些问题，与他共同学习，这样，我的专业知识得到了快速提高，对我这次通过店长考试，帮助很大。

青，取之于蓝而青于蓝。如果竞聘成功，我会在我们大药房现有的经营管理办法的基础上做好“5个意识”来管理门店。

1、时刻有危机意识：

在工作中必须有危机意识，不能有丝毫懈怠。迅速处理好突发事件，如火灾、停电、盗窃、抢抢劫等。

2、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。

3、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。

4、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。

5、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。

天行健，君子以自强不息!无论这次竞聘结果如何，我对会努力工作，继续前进，最后祝xx大药房财源通四海，生意畅三春!

药店店长竞聘演讲稿

大家好，我是百草堂平安店的一名成员，做为一名收银员，我的职责是严已律己，做好自己本分的工作，热情服务.耐心的做好没一件事情;不做任何有损白草堂形象的事情，因为我是一名新员工.有太多的不足请大家谅解，我会在学习中不断的完善自己，努力的成为一名白草堂合格的成员.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，在上班时间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.还要学习心理学本文来自www.jingpingao.cn/ 如转载，请注明，.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，走出河南.走出世界.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河南,走出中国,冲出世界...

让我们大家共同期待那一天的到来吧

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！