

储备店长竞聘演讲稿

篇一：店长竞聘演讲稿范文

临近年末，各个组织的换届活动纷纷展开。以下是查字典 **xx** 为您整理的关于竞聘竞职演讲稿范文材料，希望对您有帮助。

导读：假如我是一名店长，我要从与员工感情、员工的自我价值实现、员工的待遇三方面入手。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。作为一名店长，我就要引导以纯员工的水流按正确的方向汇入大海。我认为店长的工作，一方面要严抓管理，另一方面应该发挥指导、配合和策划的专长。

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。培养员工的心态应该以以纯的企业文化为基础，实际情况为主，客观环境为辅，培养员工的自信、自尊和明确的自我认知度；培养员工团队协作精神和集体观念，加强员工和各部门负责人之间的相互协作和配合；培养员工永不满足的学习心态。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，也要知晓相邻区域的服务常识。企业文化不是要把我们的思想本位化，而是把“以纯”这个品牌形象充分本土化，和江西当地文化更好地融合。所以我要培养员工换位思考、打破思维定势的意识，加强相互学习，才

能取长补短，相互辅助。

就店长工作而言，对内要指导工作，制定任务，监督应运，分析应运中存在的问题，对出现的问题及时解决，提供必要的帮助；对外要不断加强宣传，追求更高的美誉度和认知度。虽然我们是专业的品牌店铺，但不同类型的宣传方法同样可以借鉴。

假如我是一名店长，我会加强服务质量的提升。商品是有形的，而服务是无形的，今天的消费者更加注重服务的质量，服务是提升品牌竞争力和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产品知识，更需要用语言和行动来诠释我们的优质服务。例如：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消费者；树立服务明星及楷模，使服务以榜样的形式在员工中变成有形的模范，形成服务赶、帮、超的良好氛围。

假如我是一名店长，我更要做好承上启下的桥梁作用。店长的首要任务是领导团队完成公司所下达的销售指标；他更是一个中间人，是整个连锁店的关键人物，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。

假如我是一名店长，我要从与员工感情、员工的自我价

值实现、员工的待遇三方面入手。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，我要时时关心员工的生活，食堂吃得怎么样，业余生活搞得好不好，他们的家庭中有没有困难，有没有需要企业帮助的地方等等，尽量解决他们的后顾之忧。工作中我要按规章制度办事，做到奖罚分明。员工为企业做出突出贡献了就要表彰和奖赏，员工违反劳动纪律了就要批评和惩罚，这是不容质疑的。虽然没有绝对的公平，但我要尽量做到公平，这能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。待遇方面我要按劳分配，不能用借口或是其它原因，去克

扣员工的工资。当企业遇到困难，我要敢于面对、敢于承担。就像一位企业家所说的“企业的事情，别管和领导有没有直接的关系，都要承担一半的责任”，我觉得很有道理。出现问题不能躲，要率领员工去解决，自己要第一个冲上去。我要做一个这样的领导，让员工们心里踏实、放心，能够全心全意地为企业服务。

以上关于竞聘竞职演讲稿范文由查字典 xx 统一整理，请继续关注查字典

篇二：储备店长竞聘方案 1(1)

储备店长竞聘方案

一、目的

- 1、强化管理干部队伍建设，提升管理干部综合素质，优化人岗配置，力争让最合适的人从事最合适的工作。
- 2、拓宽选人、用人渠道，发掘适合公司发展所需的综合性管理人才，调动后备人员及其他在岗人员的积极性。
- 3、深化竞争机制，不断增强员工的竞争意识和危机意识，逐步形成良好的竞争文化和氛围。
- 4、沟通思路、明确方向、提高意识，使中层管理团队精准理解、高效执行公司年度战略。

二、竞聘原则

- 1、公平、公正、客观。
- 2、岗位匹配，择优录取。
- 3、企业发展与员工职业发展规划相结合。

三、参与范围：

- 1、竞聘岗位：门店店长

2、竞聘条件要求：

- 1) 工作年限：所有在职人员
- 2) 岗位：不限

3) 素质要求：良好的个人道德品质，强烈的责任心和企业归属感，本职工作表现良好，乐于为他人提供服务，具备一定的管理意识，有团队的建设意识和创新思维；在

任职期间无重大过失。

四、竞聘小组的确定

竞聘工作小组成员的主要分为以下三个部分：

1、总经理 副总经理 主要把握职位候选人的整体能力和最终决策。

2、门店督导及人事专员全面负责整个竞聘工作的实施，包括资料准备

3、采购经理采购经理参与制定评分标准和进行人员考核等

五、竞聘流程

1、由公司发布职位公告，员工自荐和推荐。

2、员工竞聘操作申请步骤：

（1）人力资源部组建竞聘工作小组，发布竞聘公告。

（2）符合条件且有竞聘意愿的员工，到竞聘小组指定的地点报名并索取《员工内部竞聘申请表》

（4）竞聘工作小组对应聘员工进行全面的资格审查。

（5）人力资源部、用人部门配合竞聘工作小组对审核合格的应聘员工进行考核，考核方式面试（自诉、问答）。

（6）竞聘考核小组根据考核的结果做出录用决策。

六、竞聘结果

1. 公司按照择优录用原则，确定岗位人选。人力资源部在协调相关部门办好员工调动手续的同时，也要做好竞聘

失败员工的思想工作，以免影响他们的工作积极性。

2. 被录用的员工仍需要三个月的试用期。若在试用期间，发现员工不能胜任，则根据公司规定将员工退回到原来的工作岗位。

3. 空缺的岗位由人力资源部根据企业的相关规定及时配备人员。

七、时间地点安排

时间安排：3至4日 参选者报名时间

5至6日 参选者准备时间

9日竞聘小组成员对候选人进行面试

10日 公布竞聘结果

地点安排：办公室会议室

篇三：店长竞聘演讲稿

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！我叫孙留，现任陕西路连锁店营业员，新的一年开始了，又是万象更新的一年，也迎来了我到大药房工作的第三个年头，回望三年的工作，在公司各位领导和各位店长的带领和培养下，使我具备了担任店长的基本条件。

为了让大家更加深入的了解我，在这里做补充说明，我毕业于湖南省怀化医学高等专科学校，药学专业，20XX年来到吉林大药房工作，先后在和顺街连锁店、陕西路连锁店担任营业员并兼任药师工作，在三年的工作中先后代教实习生

十余名，并在 20XX 年五月份获得优秀代教师傅称号。

工作经验的不断积累使我具备了以下作为店长的基本条件：

在大药房的 3 年工作中，我学到了销售技巧、积累了管理经验，提高了服务水平。对待公司的各项制度能够自觉遵守，对于上级交予的任务能够认真按时的完成，几年的磨练，使我思想更加成熟，业务更加熟练，思考和处理问题的方法更加稳妥，对待工作的态度更加严谨和踏实，这更是作为店长的基本素质。

如果我竞聘成功将从以下几方面展开工作：

1. 人员管理方面：以身作则，严于律己，宽以待人，时刻起到模范带头作用，要求员工做到的，自己首先做到，公平、公正的处理药店的事务，对待员工一视同仁，一个店的良好经营不是靠一个人的力量就可以运行的，这就要求我们要有良好的团队合作精神，在这当中我会充分的起到一个桥梁和纽带的作用，为大家营造一个和谐的工作氛围。

2. 商品管理方面：掌握门店基本情况，和门店店员做好品类分析，全面掌握总代、首推品种的销售情况，保证该类品种不缺货、不断档，提高销售和毛利，了解周边市场的消费情况，建立以顾客需求为导向的合理产品结构，以此来满足顾客需求。

3. 会员管理方面：对于我们的忠实会员建立忠实会员档

案，对这些会员做定时回访工作，对有定向品种消费的顾客，在遇有优惠待遇时，要以电话主动通知，对首次进店消费满100元并没有会员卡的顾客要主动为其办理会员卡，并为其说明会员的各种优惠政策，为以后成为大药房的忠实顾客奠定基础。

4. 服务管理方面：热情、周到、专业的服务是我们大药房经营的亮点，顾客就是上帝，只有取得了他们的信任，我们才会有生存下去的养料，所以我们就要在服务上更加的完善自己，让顾客觉得我们和他们是零距离的，而这些是需要我们在日常细小的工作中点滴积累的，只有这样我们才能够成为这个行业的长青树，立于不败之地。

5. 营销管理方面：根据各门店的地理位置和周边的购买能力不同，针对门店自身情况制定不同的营销计划，一个成功的营销活动模式不仅可以给门店带来固定的客流，更重要的是可以为企业创造利润，这样就要求我们的活动要有对视觉上的冲击性和对购买力具有一定的刺激性，从而使营销活动能够最大限度的促进销售的增长。

6. 安全管理方面：抓好四防安全工作，将公司的各项规章制度落实到实处，做到安全事故防患于未然，将安全隐患消灭在萌芽之中。

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。

篇四：后备店长竞聘演讲稿

后备店长竞聘演讲稿尊敬的各位领导、同事们：大家好！我叫王蓓蓓，现任启迪卖场厅经理，于 20XX年 1 月进入公司，在公司这几年的工作和学习，公司的快节奏、高效率、充满生机与活力，使我的各方面素质得到很大提高，也使我深深的感到机遇和挑战并存，成功与艰辛同在。在这个大家庭里，领导的帮助、同事们的支持、团队的氛围，加快了我的成长，也获得了很多荣誉。今天我竞聘的岗位是后备店长一职。我的优势是：1 是熟悉专业业务知识：我 07 年一月来到电信，已有六年的电信前台工作经验，先后在市区和县分多个营业厅工作过，在这六年的工作时间里，在不同的营业厅接触到了不同的客户和同事，对自己的服务意识、业务水平和与人相处都有极大的提高。2 是学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行

要是公司组织的培训，我都要求员工参加。 是有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与其他部门和营业厅之间的关系密切。

篇五：店长竞选演讲稿

篇一：竞选店长的演讲

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好，我是复地的徐贤良，今天很荣幸站在这里做竞选门店店长的演讲。我很荣幸我能在轩庭公司这个快节奏，高效率的大家庭工作，我很感谢公司领导提供了这份能够锻炼自己，展示自己能力的工作机会。首先，我对公司领导推行岗位竞聘上岗机制的拥护和信任。我相信，在公司公平、公正、公开的竞争环境下，我们大家的实力和能力都在竞争中得以体现，也会得到大家的认可。在这里公司员工的积极面和消极面也都能够得以体现出来，让真正有实力的人在这个拼搏的平台上脱颖而出。其次，我是抱着学习和锻炼自己能力的态度来参加这次竞选，接受领导与大家对我的指正。

我是从 20XX年 8 月 1 日，我正式加入轩庭公司，到现在已有 15 个月了。我从一个初出茅庐并对房产出租销售一无所知的销售员成长为一名对房产销售员离不开这个团队的协作和领导的指导。我热爱这份工作，我始终相信只要热

到了，我再步入公司两个月内就成功开单，在这里上班锻炼出来我吃苦耐劳的精神，让我懂得如何做好销售，也培养出了我的耐心和自信。

个人优势

我认为我的个人优势在于：有一年多的工作经验，在工作的时候，谨慎小心，认真严谨，由于我在轩廷工作了一年多的经验，所以对工作中的一些工作流程，客户之间的交流技巧了解的比较透彻，，我喜欢本职工作，有较强的学习和适应能力，善于沟通。有良好的团队合作精神，性格外向开朗，具有亲和力，沟通能力强，有较强的综合分析能力，能吃苦耐劳，做事认真负责，责任心强，工作效率高，敢于挑战。能够妥善处理各种事件，能预防及排除各项纠纷。当上店长怎么开展工作

首先是 必须要以身作则，只有我做的好了，做的规范了下面的人才不会像我看齐。

1. 公司形象，改善门店形象和业务员着装，礼仪。像橱窗，前台后台卫生都要高干净，东西摆放整齐，让客户看起来干净清爽，对客户礼貌用语，让客户第一眼就觉得我们公司的形象好，员工专业。我们的产品就是服务。每位员工是否时刻保持激情，因为房地产交易日日夜夜随时可能发生，经纪人员必须要有随时投入工作的能力。这些文化氛围

质，要能给客户于专业到位的服务。

2. 建立门店培训体系，每周都进行培训，制定一个培训制度，有考核，有监督，老人多带带新人。多培养员工的自信心，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。使之成为一个具有丰富专业知识、正确工作态度、高度工作技巧以及良好工作习惯的优秀经纪人。

3. 强抓门店基础管理（会议、总结、计划、量化）早会：确定自己一天的工作计划和工作重点。那每天就有计划了，不会觉得很盲目，每天早上就把一天所需要的资料东西都事先准备好，比如（文件夹、带看单、钥匙收条）。晚会：提交工作报表，对每个员工进行分析，提出一些建议进行改进。

4. 做到主动出击切勿坐享其成：络要好好做，关键，现在行情不好，不能等客户上门来，所以就靠络上来了，出去贴小广告也可以。

5. 招聘：一、人才是核心竞争力

在门店的日常业务流程中，对于房源客源、市场等信息的收集依赖于经纪人的勤奋工作；在谈判成交中需要的是经纪人的谈判斡旋能力；在具体交易过程中需要的是经纪人的

首先在人才的招聘及运用上要有正确的心态：尊重人才、爱护人才，员工的工作做得开心，才能为企业创造更多的利益。其次在用什么样的人，哪些人适合从事这个行业，哪些人性格

比较适合企业文化，在人员招聘中应该具有明确的标准，这样才有可能在合适的时候将合适的人放在了合适的位置上。最后，在进行人才招聘的过程中为了保证招聘的效果，要具有有效的工具、设置完善的招聘流程。

6.

这次来竞聘，对我来说是一种历练、一种学习、一种自我能力的考验，希望通过本次竞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

篇二：店长竞选演讲稿

店长竞选演讲稿

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

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

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，对我来说是一种历练、一种学习、一种自我能力的考验，希望通过本次竞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。

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！ 篇三：店长竞聘演讲稿范文

临近年末，各个组织的换届活动纷纷展开。以下是查字典 **xx** 为您整理的关于竞聘竞职演讲稿范文材料，希望对您有帮助。

导读：假如我是一名店长，我要从与员工感情、员工的自我价值实现、员工的待遇三方面入手。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。作为一名店长，我就要引导以纯员工的水流按正确的方向汇入大海。我认为店长的工作，一方面要严抓管理，另一方面应该发挥指导、配合和策划的专长。

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。培养员工的心态应该以纯的企业文化为基础，实际情况为主，客观环境为辅，培养员工的自信、自尊和明确的自我认知度；培养员工团队协作精神和集体观念，加强员工和各部门负责人之间的相互协作和配合；培养员工永不满足的学习心态。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，也要知晓相邻区域的服务常识。企业文化不是要把我们的思想本位化，而是把“以纯”这个品牌形象充分本土化，和江西当地文化更好地融合。所以我要培养员工换位思考、打破思维定势的意识，加强相互学习，才能取长补短，相互辅助。

就店长工作而言，对内要指导工作，制定任务，监督应运，分析应运中存在的问题，对出现的问题及时解决，提供必要的帮助；对外要不断加强宣传，追求更高的美誉度和认知度。虽然我们是专业的品牌店铺，但不同类型的宣传方法同样可以借鉴。

假如我是一名店长，我会加强服务质量的提升。商品是有形的，而服务是无形的，今天的消费者更加注重服务的质量，服务是提升品牌竞争力和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产品知识，更需要用语言和行动来诠释我们的优质服务。例如：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消费者；树立服务明星及

楷模，使服务以榜样的形式在员工中变成有形的模范，形成服务赶、帮、超的良好氛围。

假如我是一名店长，我更要做好承上启下的桥梁作用。店长的首要任务是领导团队完成公司所下达的销售指标；他更是一个中间人，是整个连锁店的关键人物，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。

假如我是一名店长，我要从与员工感情、员工的自我价值实现、员工的待遇三方面入手。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，我要时时关心员工的生活，食堂吃得怎么样，业余生活搞得好不好，他们的家庭中有没有困难，有没有需要企业帮助的地方等等，尽量解决他们的后顾之忧。工作中我要按规章制度办事，做到奖罚分明。员工为企业做出突出贡献了就要表彰和奖赏，员工违反劳动纪律了就要批评和惩罚，这是不容置疑的。虽然没有绝对的公平，但我要尽量做到公平，这能让员工自己把握其中的利害关系。

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。待遇方面我要按劳分配，不能用借口或是其它原因，去

克扣员工的工资。当企业遇到困难，我要敢于面对、敢于承担。就像一位企业家所说的“企业的事情，别管和领导有没有直接的关系，都要承担一半的责任”，我觉得很有道理。出现问题不能躲，要率领员工去解决，自己要第一个冲上去。我要做一个这样的领导，让员工们心里踏实、放心，能够全心全意地为企业服务。

以上关于竞聘竞职演讲稿范文由查字典 **xx** 统一整理，
请继续关注查字典

篇六：竞选副店长演讲稿

竞选副店长演讲稿

尊敬的各位领导，各位评委们，大家下午好：（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职位竞选，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，参加二副店长职位的竞选，勇敢地接受大家的评判。

我叫，于年开始参加工作，现从事于的工作，先后工作过至今，并完成新店开业领导所分配的各项工作任务，至今已在一线岗位上工作了 2 年多了，在这段时间里，它教会了我如何做人和做事，如何工作，假如这次我能竞选成功，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，提高自己，人是活到老学到老，不断的为自己充电！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。

如果这次我能很荣幸的竞选上的话，我会努力的工作，按照我所说的这些开展工作，如果没有被选上，我也会认认真真的工作，为下次做准备，有句电视台词说的好：

论成败，人生豪迈，大不了从头再来！我的演讲完毕，谢谢大家！

篇七：店长竞聘演讲稿范文

篇一：店长竞聘演讲稿范文

临近

年末，各个组织的换届活动纷纷展开。

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。培养员工的心态

应该以以纯的企业文化为基础，实际情况为主，客观环境为辅，培养员工的自信、自尊和明

确的自我认知度；培养员工团队协作精神和集体观念，加强员工和各部门负责人之间的相互协

作和配合；培养员工永不满足的学习心态。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，也要知晓相

邻区域的服务常识。企业文化不是要把我们的思想本位化，而是把“以纯”这个品牌形象充

分本土化，和江西当地文化更好地融合。

就店长工作而言。

对内要指导工作，制定任务，监督应运，分析应运中存在的问题，对出现的问题及时解决。

提供必要的帮助；对外要不断加强宣传，追求更高的美誉度和认知度。

假如我是一名店长。

我会加强服务质量的提升。商品是有形的，而服务是无形的，今天的消费者更加注重服务的

质量，服务是提升品牌竞争力和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

产品知识，更需要用语言和行动来诠释我们的优质服务。

假如我是一名店长。

我更要做好承上启下的桥梁作用。店长的首要任务是领导团队完成公司所下达的销售指标；

他更是一个中间人，是整个连锁店的关键人物，是组织内部沟通的桥梁。

假如我是一名店长。

我要从与员工感情、员工的自我价值实现、员工的待遇三方面入手。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，我要时时关心

员工的生活，食堂吃得怎么样，业余生活搞得好不好，他们的家庭中有没有困难，有没有需

要企业帮助的地方等等，尽量解决他们的后顾之忧。工作中我要按规章制度办事，做到奖罚

分明。员工为企业做出突出贡献了就要表彰和奖赏，员工违反劳动纪律了就要批评和惩罚。

这是不容质疑的。

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。

扣员工的工资。当企业遇到困难，我要敢于面对、敢于承担。就像一位企业家所说的“企业

的事情，别管和领导有没有直接的关系，都要承担一半的责任”，我觉得很有道理。出现问题

不能躲，要率领员工去解决，自己要第一个冲上去。

篇二：店长竞聘演讲稿范文

《店

长竞聘演讲稿范文》正文开始>>

尊敬的各位领导、

各位评委、各位同事大家好：

如果我能竞聘成功，我会从以下八个方面来开展专营店工作：

六、严格执行卫生、防火、防盗等管理制度，努力树立良好的企业形象

七、加大宣传力度，

谢谢大家！

篇三：xx 店长竞聘演讲稿

中国

电信 xx 分公司店长竞聘演讲稿

尊敬的各位领导。

各位同事大家好：

我叫 xx，现年 x 岁。

xx 学历，xx 年毕业于 xx 学院，现已在澄城电信分公司工作 x 年。

xx 分公司东大街

营业厅现有店长 x 名，营业人员 x 名，入厅代理 x 家。主要为城区内所有电信客户办理各种

业务，解答客户问题，做好客户服务工作。营业厅 x 年完成按套餐价值约为 x 万元的收入。

智能终端销售 x 部，售卡 x 张。

制度，结合营业厅实际情况，细化工作流程，在细节上查找不足和存在的问题，不断让服务

制度得到完善和改进。使每位营业人员都清楚目标，明确责任，严格执行各类服务制度，一

切做法皆有章可循。其次注重观察员工业务优势，及时发掘人才，对工作内容进行有效划分。

将人员合理调配，让每个人都在最适合自己的岗位上，人尽其才。

二、强化管理、用

心服务、提升品质。“如何更好的规范服务”，是每位店长和营业人员都在积极探索的问题。

我认为只有通过不断地训练，经常性的进行自我批评自我纠正，才能将服务完美执行。

三、加强培训、熟

练业务、提高素质。员工素质决定服务质量，业务熟练度决定服务品质。一个微笑、一句问

候都可以增加顾客的归属感，完美的第一印象都可能决定着营销的成功率。从顾客踏入营业

厅的第一步，到送走顾客的的最后一步，中间的各个环节，都是培养营销人员的重点。所以

我认为，作为店长，不断提高营销人员素质，加强各类技能培训，是营业厅人员管理的核心工作之一。

谢谢大家！

篇四：店长竞聘演讲稿范文

店长

竞聘演讲稿范文

大家好，我是百草

堂平安店的一名成员，作为一名收银员，我的职责是严于律己，做好自己本分的工作，热情

服务。耐心的做好每一件事情；不做任何有损百草堂形象的事情，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

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层楼，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。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

的，更重要的是要找到真正适合他的药品，因为我们的

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/728021044120006121>