# 竞聘商场店长助理演讲稿

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-06-15

*各位领导、同事们大家好！ 首先，我非常感谢兴丰给我这个展示自己的机会。兴丰用人的原则是：重选拔、重潜质、重品德、重能力。并且公平、公证、公开、择优的选拔人才。这次竞聘对我个人而言是个重要的激励和挑战，也将有益于我自身素质的提高 下面是对我...*

各位领导、同事们大家好！

首先，我非常感谢兴丰给我这个展示自己的机会。兴丰用人的原则是：重选拔、重潜质、重品德、重能力。并且公平、公证、公开、择优的选拔人才。这次竞聘对我个人而言是个重要的激励和挑战，也将有益于我自身素质的提高

下面是对我自己的一个简介

“泰山不嫌土壤，故能成其大。江海不择细流故能就其深。”选择对了，努力也就成功了一半，盲目的选择错误的道路，任你再多努力也将失败并夺走你宝贵的时间，因为选择比努力更重要，所以我选择了兴丰，而我始终相信自己的选择。

如今兴义这个市场，家电行业已处于一个饱和时期，同行的竞争越来越残酷，人有我有，人优我优，要怎样才能在当前竞争激烈的环境中站稳脚跟并独树一帜？就是我们兴丰一直在做的，坚持建立一个建设性学习团队。目的是塑造企业文化，促进人力资源增值，提升经营绩效和团队凝聚力，提倡价值源于专业，建立以企业文化、专业知识为基础。以优质的服务为运营控制，才能在竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做精、做优、做久”！我们企业如何保障顾客与厂商利益的最大化就是以人为本、学习创新为基础，服务为第一。也是企业生存、发展的根本。

那市场经济为什么又叫市场经济呢？因为是以市场为基础而发展的经济。市场从何而来？就是有需求才有市场。在这样一个供过与求的市场，我们必须做到双赢才能做大。

在人生的牌局中，必须学会和别人合作，弥补自己的不足，取长补短从而达到双赢，双赢是现代社会所倡导的一种合作方式。做事情的时候考虑别人的利益站在别人的角度考虑问题，不仅能够赢得对方的信赖和好感，还会为今后的合作打下坚实的基础，如果处处为对方着想一点，就能够获得更多的合作伙伴，自己今后的发展之路会更宽，也就是大家赢才是真的赢。一个企业是离不开人才的，人才聚集才是一个团队，所以人才也是离不开企业团队的。团结就是力量，如果人心所向，众志成城就会以最小的付出获得最大的收获。日本在“二战“短短数十年就成为经济强国。很大一部分原因就是日本企业员工的团体精神，日本企业成员不一定有血缘关系，但凡是进入某一企业共同工作者，即被认为是这一“家”的成员，这就是企业，企业就是一个大家庭。管理大师威廉.戴尔在《建立团队》一书中指出“过去被视为传奇英雄，并能一手改写组织或部门的强硬经理人，在现今日趋复杂的组织下，已被另一种新型经理人取代，这种经理人能将不同背景、不同训练和不同经验的人组织成一个有效率的工作团体”身为一个主管只有对团队负责，才能对自己负责。我们要从团队的角度出发，树立起对团队工作认真负责的信念，我们兴丰就好比一个大家庭。每一位成员都是其中的一份子，只有每个人都具备了团队工作的精神后，才能对团队的工作认真负责，对自己的人生和事业负责。

我认为店长助理的岗位职责是。掌握销售情况，维护卖场环境整洁及现场布置，及时配合柜长解决销售过程中的问题，收集市场信息做好销售分析，以身作则倡导“顾客至上，严于律己，树一流团队”的经营理念，杜绝员工与顾客争执现象；协助办公室主任与政府职能部门协调、联系，保证商场良好的外部环境；做好会员的招募和大宗顾客的拜访；负责安排员工专业知识的培训及员工的业绩考核；负责安排广告宣传品的发放与追踪，确保执行商场的促销活动。 明确各岗位的职责严格要求各岗位的规范，提升商场的销售业绩，先从组织商品做起。最重要的也是商品组合，要根据卖场的定位组织商品，别的卖场畅销的商品不一定在自己店里就能卖好，要懂得根据市场的定位进行货品分流。组合好商品后，就要制定相应的价格链，合理的价格链也是提升业绩的保障。其次从货物陈列方面改进，好的陈列就是最好的导购，要将商品生动化，靠的就是陈列技巧。陈列方法要根据商品的不同来变化。还有商品布局。卖场重要的是保持通畅，要根据顾客的动线来布局自己的卖场主展区、辅展区和促销展区。商品区分要懂得利用各展区的优势进行互补，还需要根据季节来布置卖场，让卖场能吸引顾客，更能留住顾客。导购人员要熟悉产品知识，作为主管更要了解导购人员的性格，了解他们的优点和缺点，更要懂得发挥他们的优点，多鼓励少批评。

现在消费者购买的不是商品，更多的是考虑服务。

服务应该是;

1、把顾客看成我们自己的亲人。

2、用微笑面对每一位顾客，因为微笑是一种国际宾客都理解的世界性欢迎语言。

3、真诚和友好。这要求所有工作人员都要真诚友好的与顾客沟通。

4、要提供快捷迅速的服务，工作人员要根据顾客的要求和投诉问题及时采取行动，以表示你时刻关心顾客。

5、要时刻佩戴好自己的工作牌。这主要是方便顾客与你的沟通。

6、每一位工作人员都要注重自己的仪容仪表。

7、每一位员工都要熟悉自己的工作流程和企业文化，了解有关自己的工作信息。

服务做好就是把商品促销提升起来。促销不是灵丹妙药，无法解决所有问题，更不能盲目的促销。促销活动要有创意及率先推出。目标要明确，需要在货品、人力、卖场等方面进行谨慎的规划。其次是安全库存，合理的库存是资金链正常运转的保障，要定期的分析商品的流通。库存管理做不好，卖场销售业绩也没有基本保障。能不能使自己的卖场盈利，很大因素在于库存管理。很多人做到最后只剩下一堆库存，就是因为没有做好库存管理。

因此店长助理不仅是提高我商场运营质量，为一线业务发展做好后台支撑，还要更好的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，做好人员调配，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。保证上级领导制定的任务在商场得到有效的执行，并且对结果反馈、分析、才能够保障我商场的安全、高效、稳定运行。此次竞聘。无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排。认真做好自己的本职工作，并协助店长助理做好现场销售及人员管理，共同努力让兴丰越来越兴盛。谢谢大家。

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