# 店长竞聘演讲稿足浴 店长竞聘演讲稿1500字以内(14篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-10-06

*演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以...*

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**店长竞聘演讲稿足浴 店长竞聘演讲稿1500字以内篇一**

大家好！

我是子芝林药房尹路店的营业员尹琴、首先感谢各位区长提供给了我这次展示自己的机会、我来到这里的目的是想竞选储备店长。

当我满怀自信的走出学校大门、踏入社会参加工作的第一步便与芝林结了缘、当我穿上蓝色服装的那一刻起、便暗自下定决心：一定要努力工作、做一名合格的\'营业员。

我竞选储备店长、我认为我个人的优势在于：自信、有较强的学习和适应能力。首先把公司的利益放在第一位，以创造最大效益为目标，协助店长、区长竭尽全力做好每一项工作。

如果我选上了储备店长一职，我一定会倍加努力、按照区长的指示完成份内工作，我将会这样管理：

1、实行\"顾客第一，服务第一\"的原则

2、顾客消费时，做到有问必答、有忙必帮的服务

3、以‘追求顾客满意’为宗旨，在提高服务水平、加强服务意识的同时、注意员工言谈举止等综合素质的提高，更好的为人民服务、减少投诉

4、库存管理要保证药品的充足、存放的准确以及订单的及时发放

5、想办法尽量为公司降低成本、节约能源

6、深入了解员工的生活，必要时给予合理的建议

7、团结就是力量、只有团队的成功才是我们的成功、只有员工的支持才有成功的管理者、

8、总结经验。从没有做好的事情中吸取教训、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。

以上是我对店内管理的一些设想，如有不足之处希望各位区长加以指正，如果公司区长能够提供这个平台给我，我会用我的努力与勤奋，交上一份优秀的工作成绩单，证明您们的决定是对的，虽然、我只是一个实习生、一个初出茅庐的新手、没有多少工作经验、但是，我相信，我决不会辜负区长们的信任与期望，我会用我在学校所学的知识更好的为公司努力工作，也向各位多多学习累积经验。‘只为成功找方法、不为失败找借口’。我相信“月亮发光是为了证明太阳的存在”，公司发展才能映照出我的进步。所以我会在以后的工作中更加努力，更加勤奋。

谢谢！

**店长竞聘演讲稿足浴 店长竞聘演讲稿1500字以内篇二**

尊敬的各位领导及同事们：

大家好！

首先自我介绍一下，我叫，毕业于天津交通学院，学的是物流管理，。我是x店的一名导购。我很荣幸能走上竞聘演讲的讲台，参加这次竞聘上岗演讲：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，也会得到了大家的认可。在这里公司员工的积极面与消极面也都体现了出来。让真正有实力的人在这个拼搏的平台上脱颖而出。其次，我是抱着学习的态度和锻炼自己的能力，初次登台演讲，接受领导与大家对我的挑选。

我竞争门店店长，我认为我的个人优势在于：有一年半的物流管理经验，在工作的时候，经常得到经理的好评，做事认真细心。我在梅森凯瑟工作有4个多月了，有一定销售经验和管理经验同时也对入库，打调单这方面接触的多，多产品也有一定的了解。我热爱本职工作，有较强的学习和适应能力，善于沟通、工作踏踏实实、一丝不苟、不弄虚作假，同时具备了店长应具备的.才能，我信奉诚实待人、严于律已的处世之道。我有持之已恒的决心，有较强的学习能力，勤于思考，有良好的团队精神。

为了我今后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并且不能形式化，要具体落实到每个人、每个点，让公司以及各个门店都连成一条线，也就是说让连起来成线，组起来成网，网叠起来成面，我想也只有把面扑开了，公司才能更快更好的发展。

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，更重要的是我们如何达到这一目标，所以我的做法就是坚持做到“五点”，为今后执行公司的任务打下良好的基础，其中“五点”是指：

1、要沟通：经常与公司和我们各门店长要做到有事要积极主动与各部门沟通。

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

3、要交流：经常与店内员工以及各门店员交流、（心态、经验），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：即使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。

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。

4、建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体。

5、利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。

6、重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

1、加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于合理化。

2、明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每个人员。

3、在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充分做好宣传及布置的工作。

4、尽可能的为公司降低成本，开源节流，以减少开支。

1、我相信没有完美的个人，只有完美的团队。当今社会效率是第一、团队合作是主题、我们要加强个人综合素质的提高，加强团队提升协作力。

2、‘执行力’对于一个企业是长期的战略一步步的落实明确目标后要让大家知道怎样去执行如何去执行，并且要对执行人员的结果进行检查评估，对于我们的目标不抛弃不放弃

最后以上是我对店内管理的一些设想，如有不足之处希望各位领导加以指正，我相信“月亮发光是为了证明太阳的存在”公司发展才能映照出我的进步。所以我会在以后的工作中更加努力，更加勤奋。

**店长竞聘演讲稿足浴 店长竞聘演讲稿1500字以内篇三**

尊敬的各位领导、同事大家好：

现任\*\*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\*\*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：

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的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。

建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。

以“为您服务我最佳”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。

重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每个部门、品牌、人员，并进行相关的数据分析。

在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充分做好宣传及布置的工作。

抓好大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

知已知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率。尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

以上是我对店内管理的一些设想，如有不足之处希望各位领导加以指正，如果公司领导能够提供这个平台给我，我会用我的努力与勤奋，交上一份优秀的工作成绩单，证明您们的决定是对的，我决不会辜负领导们的信任与期望，我会用我在工作中所学的知识更好的为公司努力工作，我相信“月亮发光是为了证明太阳的存在”公司发展才能映照出我的进步。所以我会在以后的工作中更加努力，更加勤奋。

**店长竞聘演讲稿足浴 店长竞聘演讲稿1500字以内篇四**

大家好，我是百草堂xx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xx。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xx，走出中国，冲出世界......

让我们大家共同期待那一天的到来吧！

**店长竞聘演讲稿足浴 店长竞聘演讲稿1500字以内篇五**

尊敬的公司领导：

您好！当您打开这份材料的时候，就为我打开了一条通往更加辉煌和成功的大门。我非常的参与此次的竞聘活动。我竞聘的是燃气公司营业部店长竞聘报告。之所以要参加竞争，除了我对石油事业的热爱之外，更主要的是我觉得自己具备了担任这一职务的基本素质和优势。

下面，我先简单的介绍下我个人基本情况，好让领导对我有一个更加全面的认识和了解。

客观地说，我竞聘营业部店长优势也有劣势。下面先向各位领导和评委分析一下我自己的劣势。因为我一向认为只有能看清楚自己弱点的人才能对自己做出准确的判断，也才能找准努力的方向争取做得更好。与公司有资深经验的竞聘者相比，我认为他们都是行家里手，属于专家型的人才，而我以前主要从事教育类的管理工作，刚在我们公司从事工作才几个月而已。勿庸置疑，这可以说是我的劣势所在。在准备应聘之前，我对此已经有了充分的认识。

还好，世界上任何事物都不是绝对的。就石油行业的业务来说，虽然行业不同，但万变不离其宗。只要我热爱这份工作，并一心想做好它，我相信，我一定能行。古语有云，世上无难事，只怕有心人。爱因斯坦也曾说过，热爱是最好的老师。也正是基于这一点，我对胜任营业部店长一职非常自信。

至于优势而言，首先，我讲究组织原则，我从事教育多年，在学校及工作的多年实践以来，锻炼了我良好的自身素质，培养了光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。工作中生活中，我还注重加强自身修养，做事坚持原则，遵纪守法，思想进步，工作遵纪守法，深受领导和同事们的信任。

其次，我具有较强的管理能力。我有过多个单位担任领导的经历，在鞋厂，我担任过主管，在东\*幼儿园我担任过行政园长。可以说，，多个岗位的变迁，锻炼了我不同的能力，积累了丰富的.工作经验，具备了良好的组织管理协调能力。有人说，经历是一笔财富，而我更愿意把自己的经历当成一种资源，一种在我今后的工作中可以利用、可以共享、可以整合的资源。

最后，具有较扎实的理论知识。工作中，我还善于学习，向书本学习，向身边的领导同事学习。以不断提高自身整体素质为动力，以不断适应公司快速发展严格要求自己，能更好的利用自己掌握的理论知识创造性的开展各项工作。

下面我谈一下对营业部店长的认识。我认为，营业部店长不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。，他必须协助经理不折不扣的贯彻执行公司的经营方针、经营战略，落实企业的核心理念，积极做好煤气的销售、部门管理等工作，积极全面完成公司下达的各项考

多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识和看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持，团结同事一道献身石油事业。

市场经济条件下，管理也是效益，我将向管理要效益。根据目前营业部的情况，对各项工作进行一次彻底的分析，理清头绪，健全和完善内部的各项管理制度，明确分工，划清职责。增强安全防范措施，在店面里禁止存放各类安全物品，及时安排人负责煤气罐的检修工作，确保万无一失。另外，我还要做好人员的管理工作，及时了解员工的思想状况，调整员工的工作状态。

我的思路是，在直销中提高服务质量，多提供一些优惠政策，如优惠卷，奖品等等。对外客户，多找一些大的饭店，签订常年供气服务。同时，多印刷一些pop广告，到市区比较大的小区散发和宣传，用来增加销量。还有，我们也可以做一些公益性的宣传活动，如教育广大用户安全用气，提高煤气使用率。提高我们公司知名度和美誉名，进一步增强我们公司的核心竞争力。

我们公司新进人员较多，很多人对煤气的认识不足。对此，我将充分加大对他们的专业知识及技能的培训力度，使他们尽快掌握并运用到工作中去。另外，我还将加大奖励力度，对优秀员工，从各个方面、各个层面进行鼓励和奖励，使员工工作热情高涨，经营实绩节节攀升。关心员工，热心服务，着力协调解决涉及员工切身利益的热点难点问题，为其创造良好的工作环境和条件，形成较强的团队竞争优势。

尊敬的领导，以上便是我的基本情况介绍。记得作家柳青曾经说过:“人的一生虽然很漫长，但是关键之处只有几步，那就是一个人年轻的时候。”我今年刚刚？岁，我年轻、有激情、有干劲。我深深的感到，目前就是我人生的“关键之处”，希望领导能够给我一个机会；您给我一个机会，我一定不会令您失望，定会还您一份满意的答卷。

最后，不管我有没有机会成为营业部店长，我都真心的祝愿我们的公司能够在激烈的市场竞争中脱颖而出，成为燃气行业中的一颗璀璨的明星。同时，我也真诚地祝愿您及您的家人工作顺利，身体健康，事事如意！

**店长竞聘演讲稿足浴 店长竞聘演讲稿1500字以内篇六**

各位领导，各位店长，以及在座的各位同仁们：

大家好！

首先，感谢领导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。

作为一名老员工，我逐渐一步一步成长起来。我叫王，现在担任老街店理货组长一职。今天，我竞聘的职位是店长。竞聘店长的直接原因是我相信自己有能力，有信心能把店长的工作做的更好。虽然在管理方面我还欠缺很多，但我相信，有这么多领导的支持和鼓励，我会加倍努力去做。

记得我们徐店长曾经说过这样一句话：没有做不好的员工，只有做不好的领导。无论遇到任何事，首先要从自身找原因，然后再去找出解决问题的办法，一定要学会换位思考。所以我在处理任何一件事时，我都会想到这几句话，在我日常工作中起到了很大的帮助。

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？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。

谢谢大家！我的演讲到此结束。如果哪些地方讲得不好，请多提宝贵意见。

**店长竞聘演讲稿足浴 店长竞聘演讲稿1500字以内篇七**

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。

我是20xx年加入美锐大药房，在报晓新村学习收银工作，在明店长的细心指导下，和同事们的帮助下，我很快的适应了这份工作，过了一个月的时间，我被调到了平桥北区分店。除收银工作之外，通过魏店长的精心指导，我从那里学会了做报表，对自采产品的进销存流程熟知，向老员工学习销售技巧及业务知识，不断的积累相关经验，以及应急事物的处理。认真完成店长安排的任何事情，贯彻执行公司下达的各项管理制度。在这近两年的时间里，通过店长的用心指导，我迅速掌握收银流程，严格按照公司要求，达到账目清晰有条有理。工作中，店长用它历年来的经验指导着我，使我学到了很多知识，她的严格要求，让我对工作有了更进一步的发展。

下面是我个人对新店周围商圈做以分析：n分店接近那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，履行自己的岗位职责。

一、商品齐全。做好每次补货申请，跟踪门店实时销售，及时合理的进行补货备货，每天关注海典机构库存，对产品的结构、月销量进行分析，补货时根据电脑库存和员工手工排查两种方式来减少误报和漏报品种。对于冷备商品的备货要跟踪消费人群，留好顾客的联系方式，合理进行备货。关注医院处方，发现有新药品在市场流通时要及时和业务部联系，为公司做好市场调查，引进更多适合门店销售的产品

二、价高退差。让顾客知道我们的药品价格最实惠。只要对手和我们药店药品一样的产品，我们要做到比他们的价格更加优惠。

三、加强会员管理，初期要做好会员卡的办理和宣传工作，落实公司要求的.给予会员的优惠政策，对每一个办理会员卡的顾客都要告知可享受的优惠以及更加优越的服务待遇，而不是简单办理，要把会员管理工作做到细致，会员对于稳定客流和提高销售起到至关重要的作用，所以我们必须认真做好此项工作，维系老顾客，开发新顾客，为公司争取更多忠实顾客。

四、免费服务要做到实处。我们要坚持每周做一次免费测量血糖，每天在店里免费测量血压，免费供应茶水，免费送货上门服务。

五、人员管理，对于公司的规章制度要坚决按公司要求执行，认真落实好各项行政管理工作。加强员工对专业知识以及服务意识的学习，除公司组织的培训外，对于店内引进的新品也要组织大家对新品的卖点和关联销售进行分享。对于销售过程的销售技巧也相互学习，每个人都有各自不同的销售技巧，学习之后将更加有利于门店销售业绩的提升。

**店长竞聘演讲稿足浴 店长竞聘演讲稿1500字以内篇八**

尊敬的各位领导，各位同仁。大家好！

我是来自xx店的xx，首先感谢公司给我这次展示自己的机会。

我是xx年5月来到“xx”的，记得刚到xx的时候，有一位带过我的老员工就对这样我说过“我是xx一块砖，哪里需要那里搬”这句话当时给我的印象特别深刻，这三年来我也确实这么要求自己的，除了做好本职工作我还“友情客串”其他岗位的“临时演员”。甚至到其他门店“临时扮演”了几天的更夫角色。

关于我来xx之前的工作我不想说太多，概括的说可以用两句话形容。“曾经辉煌过，也曾失落过”。在来到xx之前我就是划过天空的流星。流星的美丽，美的只是瞬间，当他耀眼的划过天空，注定要消失在天边。所以要做就做一个颗“恒星”，一个可以持续发光，持续美丽的“恒星”，而“xx”就是提供这个条件的天空，他蕴含了无数敬业的员工，勤奋的店长，优秀的管理层。他们就是“xx”这片天空上闪耀的明星也是我为之努力的目标。

“无规矩不成方圆”，xx医药连锁公司在同行业有着举足轻重的地位，xx年又喜获“中国驰名商标”荣誉称号。这些都源于他科学系统的管理理念与完善丰富的企业文化。今天我作为一个普通的员工能有机会在里展示自己就已经充分证明了这点。

在xx这两年多来我虽然站在店员岗位，却抬头看着上面的工作。也许会有人说我，不自量力，好高骛远。但我不这么觉得。一个不想当将军的士兵就永远都是士兵，即使站在将军的岗位上也依然是个士兵。而一个有着将军梦的士兵，虽不能统领千军万马，却能再工作中运筹帷幄。xx年10月我取得药师资格，之后的工作中除了将自己的本职工作做好，还熟知收银组长的工作，对质管也有所了解。自认为在店长休息或不在时能独当一面，店长在时能做个得力的左膀右臂。我觉得我的`工作粗中带细，细中带粗，细的时候可以细的像个绣花的姑娘，粗的时候是个可以上房揭瓦的男人。当然人无完人，我承认我也有缺点和不足，还有许多东西需要向我们的店长，我们的领导们学习。希望各位领导在我今后的工作中“不惜吝啬”多多指点。

最后，我在引用一句“韩愈”的题词来结束我今天的讲稿。“天道酬勤”，我相信我的耕耘会有丰收的硕果，我相信我的努力会有你们的喝彩，我相信我的勤奋会有你们的掌声！

**店长竞聘演讲稿足浴 店长竞聘演讲稿1500字以内篇九**

尊敬的各位领导及同仁们：大家新年好！

首先自我介绍一下，我叫xxx。汉族福建福清人20xx年05月10日生。从xx年到xx年在光大公司工作。

我很荣幸能走上竞聘演讲的讲台，参加这次竞聘上岗演讲：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，也会得到了大家的认可。在这里公司员工的积极面与消极面也都体现了出来。让真正有实力的人在这个拼搏的平台上脱颖而出。其次，我是抱着学习的态度和锻炼自己的能力，初次登台演讲，接受领导与大家对我的挑选。

我的竞聘岗位是：广汇超市店的店长。

xx年的门店，通过管理年的磨练，各项工作都取得了长足的发展。在这样良好的政策与优越的平台支撑及全体员工共同配合协作下。出色完成销售考核任务。但也存在不足的地方，比如软指标方面，各业务员的管辖区域的产品盘点、整理、摆设、标签和卫生方面的工作给疏忽了。对产品、性能、用途，了解认识也很薄弱。部门与部门，同事与同事之间的相互配合团结凝聚力不够大，经常发生扯皮与相互推诿现象。对市场情况，客户的需求不太了解，售后及产品的跟踪服务低落。客户档案的建立不全。作为销售部门来讲，完成业绩是最重要的，但是没有服务来维护、支撑的话，只是一时的成功，暂时的甜头。对于公司的长远发展是没有好处的。门店是公司一线窗口，员工的一言一行、谈吐举止，客户的满意度和门店整体的生动化以及业务人员的专业化，都会影响公司的形象和声誉。自然，也会影响到业绩提升。

我认为自己竞聘店长具有以下几个方面的优势和可行性的措施：

1、业务产品方面：我从xx年到现在，都是从事门店销售和外县本市业务以及客户内勤工作。通过这两年来的锻炼磨合、不断学习、吸取失败的教训。我对机电市场的行情，客户的管理，产品的性能，价格的熟悉，加之今年通过自身的努力学习，对公司的管理要求及标准化流程都有一定的认识和提高。

2、自身条件方面：我的为人处事原则是：首先应把公司利益及安全放在第一位，为公司创造最大效益为目标，识大体，顾大局对公司应具有绝对的忠诚度。协助上级领导，共同进行管理工作，服从上级的安排，竭尽全力做好每一项工作。踏踏实实做人，认认真真做事，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。

3、建立团队与职责执行方面：主持门店日常工作，主持每日工作晨会，沟通上下级及门市部与其他部门的关系。创造良好的工作环境，冲着共同目标努力奋斗，多看别人的长处、忽略别人的缺点、多一点宽容、少一些责难、多一点帮助、少一些批评、多一点提醒、少一些议论、不自大、不居功、充分调动每一位员工的积极性，创造优质高效的工作氛围，并建立起长久牢固的同事情谊，充分发挥团队协作精神。只有团队的成功才是我们的成功。只有部属的支持才有成功的店长。

4、在培训新员工成长方面：我觉得门店是公司培训与锻炼新员工的基地。作为店长我必须担起重任。我认为一个人的良好心态和修养以及专业水平，不是凭空与生俱来的`，而是经过不断学习、磨练、吸取、培养而来的，所以，我平时只要有空在不影响工作的前提下，会不断的与新同事互相交流、密切沟通、互动学习、取长补短将我毕生所学的产品知识，销售技巧、与客户沟通的经验，输入贯通到每个新人身上。让新员工迅速成长为公司有用的人才。

以上是对内需要做到的几点，对外，在建立客户定位管理及提高服务质量方面：

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。根据产品优势，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。向上门客户以热情接待、仔细聆听、介绍产品时耐心解答、认真讲解、各种产品的性能、材质、优势等，使得客人更加相信我们的专业水平和实力。客户所关注的问题。正是我们倾力所解决的。在保证公司利益情况下，尽可能满足客户的需求及欲望。做到有问必答、有求必应、有忙必帮的优质服务。对新到产品的图片、资料，通过短信、电话、网络、邮件等各种方式传达给客户，让客户第一时间了解认识新产品。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。

我们拥有高度视野、远大目标、良好心态、宽阔胸怀、崇高理念、以身作则、吃苦耐劳、坚持不懈、敬岗敬业、勤奋学习的好老板，好领导做后盾做支撑。也是我学习的好榜样。就算我这次应聘失败了我不会气馁、消极、失望。

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！

**店长竞聘演讲稿足浴 店长竞聘演讲稿1500字以内篇十**

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。

“欲穷千里目，更上一层楼”，进入xxx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

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。

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。

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。

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。

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。

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

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。

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。

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！

**店长竞聘演讲稿足浴 店长竞聘演讲稿1500字以内篇十一**

尊敬的各位领导：

大家好！

首先自我介绍一下，我叫xx现任xx航母店主管。在xx公司工作我很荣幸，同时也很荣幸站在竞聘演讲的讲台上，参加这次竞聘演讲：

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，也会得到了大家的认可。让真正有实力的人在这个拼搏的平台上脱颖而出。

我的竞聘岗位是：店长

我竞争前门店店长，我认为我的个人优势在于：我在xx公司工作五年。有多年销售经验和管理经验同时也在库房工作过并且对我们xx的货品也非常了解，同时参与多次出差，再次过程中得到了公司与商户的认可。我热爱本职工作，有较强的学习和适应能力，善于沟通、工作踏踏实实、一丝不苟、不弄虚作假，同时具备了店长应具备的才能，我信奉诚实待人、严于律已的处世之道。

为了我今后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并且不能形式化，要具体落实到每个人、每个点，让公司以及各个门店都连成一条线，也就是说让连起来成线，组起来成网，网叠起来成面，我想也只有把面扑开了，公司才能更快更好的发展。

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，更重要的是如我们何达到这一目标，所以我的做法就是坚持做到“四点”，为今后执行公司的任务打下良好的基础，其中“四点”是指：

1、要沟通：经常与公司和我们各门店长要做到有事要积极主动与各部门沟以及周边地区相关的地方政府及相关部门沟通“如：城管、派出所及我门店所在的物业部门”，为今后我店、在店外搞各种促销活动时创造良好的条件。

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

3、要交流：经常与店内员工以及各门店员交流、（心态、经验），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：即使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。

**店长竞聘演讲稿足浴 店长竞聘演讲稿1500字以内篇十二**

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。

我叫某某某某，大专学历，xxxx年10月来某某大药房工作，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，没毕业就在某某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。xxxx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，xxxx年1月申请来到外俯白城，在这里亲眼见证了某某大药房发展的的光明前景，更坚定了我继续为某某大药房工作的.信念。

“欲穷千里目，更上一层楼”，进入某某大药房的第一天，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。

**店长竞聘演讲稿足浴 店长竞聘演讲稿1500字以内篇十三**

尊敬的各位领导、同仁：

大家好!

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xx，大专学历，20xx年x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。20xx年x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x月申请来到xx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!

**店长竞聘演讲稿足浴 店长竞聘演讲稿1500字以内篇十四**

尊敬的各位领导、各位同事大家好：

首先，我感谢各位领导及同仁能够给我这样一个公开公平的竞聘机会。

我叫xxx，现年33岁，中专学历，1996年武汉电信学校毕业，已在荆州电信公司工作15年。15年来我从电报业务开始做起，从事过电报业务、业务受理、前台营销和查询接待等工作。目前在太岳营业厅承担值班经理和查询接待等工作。

今天，我怀着满腔地热情，怀着实现自我价值体现地激情，怀着为电信事业进一步发展做出自己应有贡献的想法，促成我走上了营业厅店长竞聘的演讲台。

我认为作为一名电信营业厅店长，应具备以下几个要素：1、热爱电信事业，有强烈的工作责任心；2、具备一定的学历，有较长的管理工作经验；3、熟悉电信业务流程；4、良好的心理素质和较强的语言沟通能力；5、具有较强的人员管理能力。从我15年的工作经历来看，以上五点我已基本具备。当然店长的职责及要求与我现阶段从事的岗位有很大的不同，要担任文湖营业厅店长一职，我还要做许多前期工作。首先要全面了解文湖营业厅的整体运行情况，包括各项工作职责与制度建设、各项基础工作的落实、各种资料的完善、各种记录的健全情况。其次要对营业厅员工要有基本认识，初步了解每个人的性格、工作方法、家庭成员等，做到心中有数，才能有的放矢。再次是尽快进入角色，承担起岗位职责，确保营业厅工作正常有效运转。我的想法是：

一、完善岗位职责，合理进行人员调配

不断完善各岗位规范的工作流程与责任，确保三声服务到位，给客户一个和谐的营业厅与和谐的服务。例如，查询接待岗要在公司规定的\'时限内回复用户，接待客户必须态度热忱，服务到位，坚决杜绝处理投诉出现推诿和\"踢皮球\"的现象。

通过合理地人员调配将各个岗位的工作点、工作流程、工作内容衔接起来，覆盖客户进厅的每个接触点，做到服务不留死角，责任到人，责任到岗，杜绝\"缴费排长龙，投诉扎堆\"的现象。

二、狠抓现场管理，提升服务品质

高品位的服务就体现在现场服务上，作为一个积极向上的营业厅店长就要狠抓现场管理。

物品摆放、商品价格构成、柜台设置、展示体验区设置、实物陈列、工作人员表现及热情程度、工作熟练程度等都是现场服务体现的重要方面。作为店长，我要积极发动全体员工拓展思路，利用各种合理的条件，优化布局，提升营业厅整体形象。以营业厅现场

管理手语的方式，提示前台人员注意服务，提升服务品质，让每位进厅的客户感受和体验到\"用心服务、用户至上\"的服务理念。

三、完善前台每日点评工作，将服务规范管理融入服务血脉

《服务规范》是每个营业厅工作人员应认真执行的重要规定，\"如何加强服务规范管理、如何严格执行服务规范\"，是每个营业厅管理者和营业厅工作人员都在积极探索的问题。我认为只有通过不断地训练、不断地自我批评自我纠正，才能将《服务规范》完美执行。通过晨会、各种例会认真点评每天个人表现，制定合理的奖惩措施和制度，让每个员工认识到《服务规范》的重要性，自觉地调整自己的言行，使之符合《服务规范》的要求，才能将《服务规范》完美地融入到各项工作，融入到各项服务的血脉。

四、强化业务技能培训，提升人员素质

员工素质决定服务质量，业务熟练度决定服务品质。不断提高人员素质，加强业务技能培训，是营业厅人员管理的核心工作之一。作为店长，我认为不仅要认真执行公司的内训规定及培训计划，还要组织营业厅全体人员

相互学习，以老带新，以强带弱。相互学习和分享营销方式与经验、客户交流方式与经验、投诉及疑难问题处理方式与技巧，在营业员之间营造一种良好的交流学习氛围，鼓励大家分享经验，取长补短，在整体上提高营业厅的销售能力和积极进取的精神风貌。

五、不断完善后端管控制度，确保安全生产

我认为对于后端管控管理工作，要以外来者和破坏者的眼光不断检查我们工作的疏漏，不断完善我们的工作制度和工作流程，让工作不留死角。工单安全、资金安全、人员安全、工作场所安全，是检验营业厅各项内部控制制度严密和执行到位的重要指标，只有用外来者和破坏者的眼光，才能审核出工作盲点。后端管控管理不是靠一个人和一个岗位能够负起责来的，要发动营业厅所有人员，充分发挥每个人的工作热忱，相互查找各个岗位、各项工作的不足，并制定相关措施，及时排除隐患，才能保障安全生产。 这些想法，还不充分，还不完善，真正实施起来肯定会遇到很多困难。但我热爱工作，有强烈的责任心，求真务实，善于学习，在营业部领导及同事的帮助下，我会尽最大的努力去实现它、完善它。

如果营业部领导及同事们认可我的构想，认可我的工作能力，请选我吧！我一定会使文湖营业厅的工作更上层楼，为电信发展再添新砖！

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