

# 2023年订购会店长演讲稿说 店长入职演讲稿(汇总10篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 订购会店长演讲稿说篇一

大家好!很高兴又与大家见面了，首先感谢王经理给予我这次重新上岗的机会，我自己也是下了很大决心接受这次自我挑战。因为我热爱这份职业，不想一直呆在家里当个家庭主妇。同时我也想念与大家朝夕相处的美好光阴，想与姐妹们一起为追求幸福生活继续打拼。

这次回来经理继续聘我当店长，非常感染感谢她的信任。但我也深知美容这个行业竞争性之残酷，要想在上海这个地方立足，关键是要有一个好的团队。店长仅是一个管理、协调的角色，关键还是靠各位美容师精湛的手艺、温馨的服务、积极的工作，才可能赢得客户青睐，赚取更多利润。大家都知道有一句俗话说叫：锅里有碗里才会有。

我会以我是一名店长的要求来要求自己，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，我有严于律己、诚信为本的优良品质，我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。

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。

我们作为一个团队，在这个我们工作的场所相处的时间，比我们的家人还要多，比我们的亲戚还要长。

这就是同事情谊，这跟同窗情谊也是一样的。所以，我们没有理由不和睦相处。团队的价值就在于互帮互助，共同提高，共同进步，共同朝一个目标方向前行，同心协力，破风乘浪，扬帆远行！

我们要像学生一样虚心学习，我是你们的老师，我们要像大兵一样的训练，我就是你们的教官，我们是同一个战壕的战友，必须并肩作战。同甘共苦是一句老话了，但我今天表白我的心思。

大家有没有信心？有信心就给我们自己一个掌声，把我们的决心和我们的信心爆发释放出来！

## 订购会店长演讲稿说篇二

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。谢谢上级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。

3、如何做好店长：店长的首要任务是上级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，

信任的上级领导。

## 订购会店长演讲稿说篇三

今天，我满腔热情走上这竞聘演讲台，是为推动我的事业而来。我叫\_\_\_，现年\_岁，大专学历，\_\_年\_\_联合大学毕业。十多年来，我当过销售员、收款员和统计员。能发挥自己的特长，为公司的网络建设做出自己应有贡献的想法，促成了我参加今天第一专营店店长的竞聘。

\_\_年我取得了盐政执法资格证，对盐业法律、法规都很熟悉。还有，我在多品盐筹备组工作的这两个月，也学到了很多先进的营销理念。另外，我的最大优势就是：有着丰富的批发部工作经验，我一直兢兢业业，努力工作，服从领导安排，充分发扬吃苦耐劳、勇于奉献的精神，对打击东门地区私盐、扩大食盐销售、稳定盐业市场等方面都做出一定的贡献。正是因为有了这段批发部工作经历，才使得我比别人更懂得怎样利用合理的营销手段去开拓我们的盐业市场；懂得如何充分利用专营店这个独特平台去开展盐政宣传工作；懂得如何对专营店进行规范化和科学化管理。接下来，我从以下五个方面谈谈对今后专营店工作的构想与建议。

食盐专营店成立之后，我们首先要做的就是提高它的知名度，我们可以借助现代化媒体和通过积极访销、散传单等措施来提高专营店的知名度，再进行周密细致的市场调查，搜集本销售区域内有关信息，并一一进行整理、汇总、分析。

专营店是对外的一个窗口，我们必须规范管理，在公司运销科统一领导和部署下，科学建立盐品购、销、存台帐，认真做好访销工作，建立客户档案。同时还要处理好与社会各界关系，包括与工商、税务、公安的关系。

从省总公司到我们合肥市公司都非常重视多品种盐的开发和推广，我们要结合专营店自身优势和特点，做好多品种盐的

宣传工作。

专营店另一个重要职能就是盐政宣传和抵制私盐。这就要求我们平时多与顾客沟通，及时向公司反馈市场信息，发挥盐政前哨的作用。

驻外工作，远离公司，突发事件也时有发生，安全防范意识显得尤为重要。专营店店长对市场必须要有高度敏感性和风险意识，时时掌握市场动态，及时制定应急措施。作为专营店店长更要以身作则，保证公司财产安全和工作人员的人身安全。

通过以上一系列的思考，无论这次竞聘第一专营店店长一职是胜是败，在工作上，我都将一如既往的服从组织上安排。最重要的是，作为中国人，我永远忠诚于自己的祖国！作为盐业人，我永远热爱自己的事业！作为竞聘者，我始终相信合肥盐业的“明天会更好”！谢谢！

## 订购会店长演讲稿说篇四

大家好！我叫维娜，今年23岁，中专毕业，现任03店负责人。首先感谢公司给予我们这次公平公开的竞争平台，我很荣幸能站在这里来竞聘区域店长，对我来说，这是一次超越自我，展现自我，推销自己的好机会。

- 1、每个店的畅销款和滞销款，找出滞销款的原因，及时想出对策，自己解决不了时，向老店长和销售主管请教。
- 2、了解每个店的库存，做到不管在哪个店时，都能做到得心应手。
- 3、在销售淡季时，从各个渠道了解流行趋势和色彩搭配，同等品牌的优缺点，对员工进行培训。

- 4、要时刻具有积极的心态，引导大家不急不躁，做到稳中求胜。
- 5、不管什么时候都要以身作则，在空场时，和大家一起换模特，倾听大家的意见。
- 6、具有一定的处理突发事件的能力，严格执行公司的各项规定，不徇私舞弊。
- 7、了解员工的心态，动态，通过交流了解每个人的优缺点。
- 8、督促各个店面，整理好卖场环境，如卫生，陈列，货品整洁，给顾客和员工一个舒心的环境。

如果我做了区域店长，我会努力把它做到更好，既然公司能给我这么大的舞台，那么我一定要把舞跳得淋漓尽致，不辜负每一个人的期望，这里我对自己的工作也做了一下规划，首先每天激励自己，激发潜意识，不定期的去各个店，在了解好各个店的状况后，找出每个人的优点，和负责人商量，把店内事物分配到个人身上，让他们扬长补短。其次，将一些成功销售的案例，培养每个导购的积极心态，让他们充分意识到，顾客是我们的衣食父母，必须做到微笑，坦诚，爱心，有亲和力，把服务做到第一。然后通过游戏或故事之类的让大家意识到团队的主要性，要知道一个人在强大也敌不过一群人。

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。

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。

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。

## 订购会店长演讲稿说篇五

今天，我怀着十分激动的心情参加岗位竞聘。之所以激动，一个很重要的原因就是参加工作这些年来，在各位领导和同志们的悉心关怀和真诚帮助下，我从一个初出校门、毫无工作经验可言的“门外汉”，逐步与整个集体相互融合，慢慢成长起来。在这个过程中，我更多的看到各位领导的殚精竭虑，各位同志的默默奉献。从大家身上，我学到了很多可贵的品质和做人的原则，这些都将对人生历程产生巨大的教益和深刻的启迪。如果说在过去的工作中取得了点点滴滴成绩的话，这完全得益于公司领导的关心和信任，得益于各位同事的支持帮助，这一点我将铭记在心、感动终生，并努力使之转化为创造新业绩、实现新发展的精神动力。

经过深思熟虑和慎重选择，这次我竞聘的职位是xx联通公司营业厅店长。

首先，谈一谈对这个岗位的认识□xx联通公司成立以来，用户总量不断增加，业务领域不断拓宽，服务质量不断提高，网络设备、功能不断增强，人气指数不断攀升，经济效益和社会效益不断扩大。取得这样的骄人成绩，是市公司正确领导、县公司全体同仁共同努力、协调运作的结果。作为一名营业厅店长，承担着宣传公司经营理念、展示公司品味与形象的重要职责。“客户第一、诚信至上”的服务理念是基本工作原则，15项岗位职责是具体行为规范。我深知，这个岗位既是企业窗口，又是与用户沟通的桥梁、既是展示企业风采的平台，又是用实际行动诠释个人价值的特殊岗位。这个岗位，对个人能力和素质要求都非常高。我深知，这个岗位除了肩负着15项职责外，还充当营业厅工作的管理者、决策者，任务的制定者、执行者，营业人员工作的督导者、考核者，与相关部门的协调者等角色，担子很重，责任很大，这一点我非常清楚，但是我有决心、有信心在各位领导、各位同志们的帮助和支持下，尽职尽责，努力工作，把工作抓细、做好。



其次，谈一谈自身具备的优势。参加营业厅店长这个岗位的竞聘，主要考虑自己基本具备任职资格要求，而且有以下三方面的优势。

第一，谈一谈今后工作努力方向。为了更好地适应岗位要求，不断开拓工作新业绩，我将在以下三方面重点施力。一是立足本职，发挥作用。我会全力推进公司业务开展，坚决维护公司利益，认真履行岗位职责，努力完成公司所分配的工作任务、指标；加强与公司内其它部门的沟通与协调，提高公司整体“战斗力”；凡事走在前、做在先，当先锋，做表率，用自己的行动带动员工开展工作，努力提高营业厅的服务水平、运营水平；认真负责地带好新员工，保证新员工在最短的时间内掌握各项业务知识和技能操作，适应岗位要求。二是求真务实，服务大局。我会始终以服从、服务联通公司发展大局为中心，把个人的成长融入发展大局，真抓实干，务求实效。坚决拥护公司的科学决策，不遗余力地抓好工作推进和落实；努力做好份内工作，勤沟通，常汇报，积极提出开展业务的建设性意见和建议；与营业厅的同志一道，共同学习，共同进步，努力擦亮公司的“窗口”。三是维护团结，注重形象。把维护团结作为修身立事的根本，等距离发展与领导和同志们关系，不搞亲疏远近，以工作为桥梁，发展感情，增进友谊。做到不利于团结的话不说，有害于团结的事不做，以实际行动树立自身形象；经常反思自己的言行，认真开展自我批评，及时改正缺点和不足，同时也真诚地欢迎领导和同志们对我的工作常批评、多提醒，帮助我更好地完成工作。

知识，并能把获取的知识融入到工作实践之中，坚持做到用理论指导实践，在实践中丰富完善理论知识，不断适应公司要求。

第三，经验丰富。几年来，我一直工作在联通公司的第一线，直接与用户接触，积累了丰富的的工作经验，沟通能力、表达能力、应变能力等基本素质得到全面提高。在营业厅工作这

段时间，我熟练掌握营业厅的工作方式，完全适应了这项工作节奏，做到了熟能生巧。第三，作风扎实。工作中，我始终坚持做事先做人，遵循以诚待人、严于律己之道，坦坦荡荡为人、踏踏实实做事，不走工作捷径，树立诚信、务实的个人形象；对待工作，始终保持勤于进取的创业激情，与时俱进，开拓创新，用实实在在的工作业绩赢得领导和同志们的认可。

以上是我对这次竞聘的几点不成熟的认识以及对下步工作的初步设想，希望领导和同志们多提宝贵意见，多多批评指正，我将悉心接受，并逐一整改。

给我一个机会，我会回报公司一个精彩。如果我能当选营业厅店长，我将用实际行动交上一份合格的答卷，回报各位领导和评委的信任，回报联通公司的广大用户。谢谢大家！

## 订购会店长演讲稿说篇六

大家晚上好！

我叫xx□xxx人，xx岁，我是个超级乐天派的女生，无论何时何地我都能以最灿烂的笑容迎接每一个人。微笑就是我最美丽的语言。首先，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，这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。在此我要感谢在座的各位领导给予我机会让我站到这竞选台，提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会，给我一个很好的发展舞台！今天我竞聘的是xx店长，希望大家支持我！给予我更多的力量！下面我将进行我的竞聘演讲。

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，每次遇到困境和难处我总是自我效验，不怨天尤人。所以我还要不断学习，完善自己。xx岁的我已褪去了年轻时的轻狂和浮躁，取而代之的是稳重和务实。现在的我渴望能有一个学习、进取的机会。

如果我是一名店长，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。

我认为做一名店长，首先必须具备一个正确的自我价值观。企业为我们了宽阔的平台，我们就要为企业创造最大的价值。记得美国前总统林肯曾经说过这样的话“不要想国家为你做了什么，要想你能为国家做了什么？”我们的蒋主管也经常激励我们“不要想公司为我做了什么，要想我能为公司什么？”还有，我认为做为一名店长最重要的是必须“德才兼备”。一个好的店长必须具备忠于职守和开拓创新的基本素质。“忠于职守”是指对职业对企业的忠诚；所谓“开拓创新”是指不墨守成规，不机械化行事，善于随机应变，自我否定和超越自己，还有就是善于推陈出新。这一点与“忠于职守”并不矛盾。在当今社会高度信息化的大环境下，我们的顾客需求在变；我们的员工态度在变；员工的满意度更在发生巨大的变化。所有这些需要店长必须要与时俱进，不断提高和完善自我。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、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想。世界上没有完美的个人，只有完美的团体，一个人的力量是渺小的，只有依靠团体的精神才能将一个企业做大做强。

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，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。

我的演讲到此结束，谢谢大家！

## 订购会店长演讲稿说篇七

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，今天我本着锻炼自己，提高自己的目的参与了这次竞聘活动，如果我成功应聘，我会努力，如果没有成功，我仍旧会加倍努力，在以后的工作中做出自己应有的贡献。

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、熟悉电信业务流程，具有较强的学习能力和丰富的工作经验；
- 3、有良好的心理素质，和较强的沟通，协调能力；
- 4、性格稳重，随和，有团队意识；
- 5、具有较强的人员管理能力。

从我这几年的工作经历来看，以上五点我已基本具备。当然副店长的职责及要求与我现阶段从事的岗位有很大的不同，

要担任副店长一职，我还要做许多前期准备工作。首先要全面了解营业厅的整体运行情况，包括各项工作职责与制度，各项基础工作的落实，各种资料的完善等情况，其次要对营业厅员工有基本认识，了解每个人的性格，工作方法等，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。

针对营业厅现况，我的想法是：

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。

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。

《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。

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。

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，在营业厅领导及同事的帮助下，我会尽最大的努力去实现它、完善它。

最后我想要说的是，虽然竞聘结果还是未知数，但我坚信在座的各位领导定能以知人善任的慧眼选拔出合适的人选，为我们电信公司的发展倾注不竭的动力。如果我能够荣登营业厅副店长这个重要岗位，我将不遗余力地做好本职工作，配合店长，使营业厅的工作更上一层楼。

## 订购会店长演讲稿说篇八

大家新年好！

首先自我介绍一下，我叫xxx，汉族福建福清人，19xx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。

1、业务产品方面：我从xx年到现在，都是从事门店销售和各县本市业务以及客户内勤工作。通过这两两年来的锻炼磨合、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。

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！

## 订购会店长演讲稿说篇九

尊敬的各位领导、各位店长、各位同仁：大家上午好！

我竞聘的岗位是超市店长。首先，感谢公司给我这次竞聘的机会，我竞聘的岗位是超市店长。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，一个人，一个故事，五个意识。

我叫柴志胜，大专学历[]20xx年10月来吉林大药房工作，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，没毕业就在吉林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，在这里亲眼见证了吉林大药房发展的的光明前景，更坚定了我继续为吉林大药房工作的信念。

“欲穷千里目，更上一层楼”，进入吉林大药房的第一天，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，把自己打造成成为这样一个人。

- 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承诺，“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。

无论这次竞聘结果如何，我对会努力工作，继续前进，最后祝吉林大药房财源通四海，生意畅三春！

## 订购会店长演讲稿说篇十

大家好！

一、我的竞聘岗位是：店长

二、个人优势

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、严于律己的处世之道。我有持之以恒的决心，有较强的学习能力，勤于思考，有良好的团队精神。

进入我店的客人提供高质量的服务，才能为新店树立良好的口碑。那样还能发展潜在的客源，具体的人员管理我还有更深入的设想。由于时间有限不在这里细说，可以这么说我对新店店长一职很期盼，并为我这一期盼作出任何努力我都无怨无悔，但今天走上这个新店店长竞聘演讲台我并没有怀着“破釜沉舟”、“唯我是选”的思想，而是着眼新店开业能够开门红，我们公司能够在上一个新台阶的大局，我想出

一份力，如果我当选我将再接再厉、继续以饱满的热情投入到工作中，当好领导的助手和参谋，做好职工的榜样，如果我落选，我会一如既往的在湖西路店努力工作，继续我的事业。“可已成功，可以失败，但我永远不会放弃”。我不确定竞选成功与否，但我可以肯定的是，我会更加努力的在这里工作，因为这里是广东的家，广东要为家里的日子过好尽到全部的责任。

非常感谢大家这么多年来给予我的帮助和支持，欢迎大家给我提出宝贵意见，帮助我进步，再一次谢谢大家！