

2023年超市演讲比赛(优质10篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

超市演讲比赛篇一

大家新春好！

今天是20xx年12月31日，今天不是一个平凡的星期五，是20xx最后一天，明天就是新的一年了。这是和同学们在一起过的最后一个元旦，是我们初中生涯中第一个也是最后一个联欢会。同学们一同努力走过这三年，一同为我们的四班创造着欢声笑语。虽说天下没有不散的宴席，但既然我们有幸走到一起参加这场宴席，那就让我们吃好这顿饭。这场宴席，可能有酸甜、有苦辣。马上我们就要离开这餐桌，赶赴下一场宴席，没人知道自己下一场宴席在哪，可这饭我们不得不吃。今后同学们可能品尝着不同的食品，有鲍鱼燕窝、也有白菜清汤。

人生就像是一场淘汰赛，总有人会被刷掉，学习也是如此。再过六个月，我们将迎来我们人生的第一座大山——中考。虽然俗话说车到山前必有路，可是面临这座大山，我们可能很难寻到其他捷径，有些同学怀着愚公移山的精神挖这座山挖了三年，他们可能会很轻松地就跨了过这去，也有些同学可能会选择其他的人生路线。可无论你是跨过这座山、还是选择了绕开，我们都会人生的路上继续走下去。

无论怎样，我都希望同学们能有一个理想、有一个目标，有这么一个目标，我们就有一个奔头，就有不懈努力的动力。

在未来我们步入这个人心隔肚皮的社会后，一定会很怀念现在无忧无虑的中学生活、怀念和同学们在一起的欢声笑语。到那时，你要记得，你在初中时有过一个梦想，无论这个梦想是如此的高远还是非常的现实，最起码你梦想过。现在社会上很多的创业者，因为工作上遭受了挫折，就不再坚持自己曾经拥有过的梦想，而是一味地抱怨没有遇到合适机会、没有遇到自己的伯乐，这些人早已忘记自己坚持过的梦想，一直是朝钱看，随命走，他们过着枯燥的每一天、浪费着平凡的每一年。成功不会去寻找任何人，天上不会掉下大披萨，只有不懈的努力，不放弃的精神才能将我们引向成功，而对梦想的执着更使我们加快了迈向成功的步伐。

今后人生的路上，大家不一定都能顺心如意地做自己喜欢的工作，可能你现在的梦想是以后坐宝马，可说不准以后你只能卖宝马，这时怎么办？如果真有这一天，你也不应气馁，你应该看到的是宝马就在你面前，努力的多少决定了你什么时候能开上这宝马，所以说，对工作的热爱是必不可少的。这就和为什么法国人能酿出甘甜的葡萄酒、而美国人能做出好吃的曲奇饼是一个道理。美国的曲奇饼之所以那么受人喜爱，只因为其倾注了点心师的感情。点心师把曲奇饼当成他们的孩子一样，对它们细心呵护，丝毫不敢马虎，所以做出来的曲奇饼是如此美味。工作也是这样，热爱你所从事的工作，你不仅会感到其中的乐趣、也会使你朝着成功迈进了一步。

讲了这么多，就是希望同学们今后无论做了怎样的选择，都能坚持着自己的理想，坚持努力不放弃，并且要热爱自己的生活、热爱自己的事业、热爱自己的家庭。在高校扩招后，大学生已不算什么了，所以有些同学不要认为不能上一所好大学就一定没有好人生，坚持梦想、热爱生活才是拥有幸福人生的关键。希望在十年后，能看到一张张朝气蓬勃的面孔、在为自己的梦想而奋斗，更希望他们，不要忘记我们的四班，不要忘记这个让我们引以为傲的地方！

本来想与大家共唱一首难忘今宵，可现在还没到夜晚，这一年还有值得珍惜的6个小时，希望大家不仅能难忘今宵，也能难忘今朝。

超市演讲比赛篇二

大家好！

首先，感谢公司提供了这个展示自己、让各位认识我、了解我的机会，连锁超市经理竞聘演讲稿。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。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。

我竞聘的岗位是基隆店门店经理。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

一、个人简介 我叫高强，现年30岁，专科学历，现任职国美电器基隆店门店经理。20xx年6月到国美电器工作至今，曾经在文化店，天化店，基隆店工作，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。工作三年多来，在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项维护、开发及管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务，部门的相关工作取得了较大的成绩，尤其在春节期间的销售工作，我们门店不断创新，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 我竞聘的岗位是国美电器基隆店门店经理。随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成，国际、国内家电业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。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，才能真正把企业“做大、做强做精、做优、做久”，竞聘演讲稿《连锁超市经理竞聘演讲稿》。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人本+文本+客本为策动力，是企业生存和发展的基础和关键。

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方店面、每个销售人员的潜能提高单店的销售和毛利控制，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。

- 1、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。
- 2、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。
- 3、及时、准确、有策略的开展时常调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争随手灵活、阶段性的对策。
- 4、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。
- 5、对样机进行专项管理，加快样机周转。
- 6、组织业务培训学习，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。
- 7、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门点得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上七个目标是相辅相成的，全店销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

我的演讲完毕，谢谢大家！

超市演讲比赛篇三

我叫，是西安人□20xx年-20xx年在龙首原人人乐超市担任防损主管一直.今天非常荣幸的参加公司防损主管竞聘，下面我从安全与管理，效益，责任三个方面谈谈我对公司防损主管管理工作的一点理解和建议。

通常我们所说的安全是：没有危险，不受威胁，不发生事故，具体说是不致对人的身体造成伤害和威胁，不会导致公司财产损失和环境危害。

安全依赖管理。管理是指：使其所负责工作进行顺利。

企业要切实履行好在营运过程中，通过改善营运条件，克服不安全因素，防止一系列事故的发生，确保消费者和员工的人身安全，公司财产安全的前提下顺利进行，建立运用公司的一切资源，已达到公司盈利的目的，所采取的组织性，技术性措施的有效运行机制。建立健全安全的营运管理网络体制，本着“公司负责”“行业负责”“顾客监督”的安全管理体制和“谁主管”“谁负责”的防火责任制，实现全员，全过程，全方位的安全管理。

成功的企业来源于效益和安全，效益从何而来，作为一名防损主管。

1. 将商品的丢失率控制在最低，是当前首要的任务，必须时刻

将公司提出的“人防”“物防”“技防”落到实处，责任到人！

2. 防盗意识全面提升

超市防盗管理，首先要避开防损是专业部门或相关人员的事，而于己无关这一认识上的误区。上至经理下至普通员工，降损人人有责，群防群治才能事半功倍。因此，超市要将“培训”“通报”“检查”六字方针贯穿到整个防损过程中去，所有在职员工（包括厂家促销员）都要参加防损部门的商品安全保卫知识培训，重点理解商品被盗，丢失，损坏的危害性，熟悉并掌握盗窃份子心理与动机，摸清其活动规律，明确各自的防损重点部位，全面提升员工防范意识，防损部门要定期的将超市内发生的盗窃事件适时的通报给全体员工，让大家随时都能了解到超市防盗动态管理，对有突出贡献者予以及时的奖励兑现，超市管理层要定期或不定期对化妆品以及体积较小，价值高的易丢失的商品进行检查，及时发现防盗漏洞，防范于未然，也可以组织班组进行突击检查，常能对内盗起到威慑作用。

3. 防损工作强调隐蔽性

一是不要随意与工作人员打招呼，以免惊动嫌疑人。二是要隐蔽张贴防盗扣和磁条。

三是要熟练的使用各种电子商品防盗系统。

此外，专业人员应积极主动的与当地公安机关密切配合，加大卖场的防损力度，并将思想过硬，业务精通，事业心强的高素质人员充实到防损第一线。

4. 防损制度体现全面性

防损工作是动态的，各个案例的差异性非常大。所以超市要

在常规制度的基础上。适时地有针对性的根据新情况及薄弱的环节不断的进行完善，从分体现“制度面前人人平等，制度大于老板”凡事做到有法可依，执法必严，违法必究，从而使防盗管理达到规范化。

这次竞聘我抱着“一颗红心”“两手准备”的心态，如果竞聘成功，我会珍惜各位领导和大家给我的这次机会，不断的学习进取，踏实工作，做个称职的主管，使公司防损管理工作更上一层楼，如果竞聘失败，说明自己还是有所欠缺，能力有待提高，一定会在将来的工作中继续努力，并将继续协助好本部门领导做好各项工作，我深信，我们一峰公司的明天会更加辉煌！

发言人□xxx

超市演讲比赛篇四

首先，我非常感谢公司给我们新进员工的集体培训，我也很荣幸参加了这次培训，作为公司的第一批员工，我深感荣幸与骄傲……这说明公司对我们员工岗前培训的重视，反映了公司“重视人才，培养人才”的战略方针；对于刚介入服务行业的我，也非常珍惜这次机会。

经过半个月的培训，完全打破了我没培训之前认为这是个很枯燥乏味的过程的那种想法，让原本对服务行业不感兴趣的我，渐渐对服务充满浓厚的兴趣，服务作为一个大众化消费群体，我个人认为最主要的是，它是一个具有挑战性、完善自我的行业，而且与生活紧密联系。

半个月的培训内容主要是：军训、相关的企业文化以及公司的基本运作情况介绍，特别是听了汪总的讲解，让我们大家都受益匪浅，课程内容生动有趣，讲解企业文化的同时，还掺杂了许多广泛性知识，都与我们的工作和生活息息相关，使我们在短时间里了解到公司的基本运作流程以及司的企业

文化，企业现状等等、让我们对公司有了更深刻的认识与了解，从而能更快地适应自己的工作岗位，更了解自己的职责，让我们对未来的工作充满信心，充分发挥自己的主动性，利用好公司的优势资源最大效果为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人发展。

通过培训，我才真正地了解到什么是服务？什么是价值观？什么是职业化？以及很多为人处事的原则与方法，从而和之前的自己进行对照，认识到自己的不足，及时改进，对以后的工作开展以及个人的发展都是非常有好处的。

超市是个大众化服务行业，之前的我只认为只要能把商品销售出去，那么就好ok□经过培训强化了我们的服务意识，因为现在的超市竞争不再是商品价格之间的竞争，而是看你的服务态度，服务现在也是一门学问，其中也有许多技巧与方法，怎样服务好顾客呢？尤其是汪总所讲到微笑服务，我们一定要落实下去，我们公司员工要有团队精神，我们处事的一举一动都是代表着公司的文化与形象而不是个人。在职业态度方面，让我们明确：我们不是在为公司工作，更不是在为老板工作，我们每个人都是在为自己工作。

超市演讲比赛篇五

市场形势

(一)、销烟弥漫的零售业市场

随着我国零售业市场的进一步开放，全球连锁零售大鳄们都加快了进军中国的步伐，各行各业都抢占市场的份额，整个市场销烟弥漫。

专业市场层出不穷

批发市场更加规范

超市竞争更国际化

（二）、复杂善变的消费群体

随着买方市场的日益成熟，消费者的心理逐渐地在发生改变，需要在改变，追求在上升，因此我们必须进行不断的将需细化及研究，针对物质消费理念与情感消费理念之间的不同，正确地去理解随机消费者、固定消费者及潜在消费者三者间的区别，改变我们的营销手段。

（三）、歧途险境的营销道路

时代的进步与开放，使竞争对手日益增多，苏宁、百安居等专业品类大型卖场也不断地扩建，这些“品类杀手”造成我们很多品类的销售分流；另外目前市场上同行间的营销诉求点基本类同，例如服装促销活动始终是满送之类，消费者早已司空见惯。上述种种状况给我们的营销带来更大的难题，如果我们没有适合新形势的先进营销手段，那公司的领先优势将很难始终保持；另外，微利时代、价格弹性减弱及变化空间缩小等等局面，真正宣告了大众营销时代已经结束，靠一个点子或一个策划就能打开市场的日子已一去不返。

形势的严峻，告诉我们必须改变营销的手段，加强营销创新，树立新的营销理念，正确理解“关注顾客为中心”的内涵，这才能真正适应市场需要，满足消费者日益变化的需求，从而不断提升企业效益。区域营销及单店营销，正是目前超市营销的两种新手段和新趋势，在目前的形势下，加强开展区域营销及单店营销势在必行。

首先，我认为目前联华的营销方式应由当前的“粗放营销”向“精细营销”过渡，改变以往“固定模版”的营销方式。

当前，我们已经彻底告别了“杭州家友”，变成了更广的“浙江联华”，公司规模不断扩展，消费群体总量也随之不断膨胀，由于地域及环境的不同，也使消费群体出现很大的不同，例如城西的华商店主要消费群体以中高档收入家庭、白领为主，城南的江城店则以普通市民及打工者为主力军，那怎样留住不同类型的现有顾客，又怎样来吸引我们潜在的新顾客呢？这都需我们进行具体深入的分析，根据单店的不同特征，具体问题具体分析，来为其制定相应的“个性化”的营销策略。让我们来看看我们的竞争对手欧尚大关店，正因为其对单店操作的灵活性，及对营销定位思路正确的理解，例如在打出了“杭州最低价超市”的口号，而且他的一切营销活动也都始终迎合这个定位，最终该超市的经营达到了理想的目标，2019年销售额达到4个多亿，仅次于我们的庆春店。

其次，必须将“顾客第一，唯一的第一”的经营理念贯彻到营销活动中去。

我们白尔曼先生提出：“必须切身的去关注顾客”，说得很对，营销策略一直都是以消费者为对象，他的本质也就是根据不同的消费群体制定不同的策略，消费者的利益与需求始终都是放在第一位的。因此根据消费群体的消费心理而制定的，并能随着消费者心理的变化而变化的营销方式才是真正行之有效而又经久耐用的。

第一转变：营销概念的转变，由“单纯的售货模式营销”转变为“组合营销”。

其实质也是为了创造需求，增加潜在消费者的购买欲。例如我们加强卖场的关联陈列及购物指导，来引导顾客的消费观念，又方便顾客的购买。如我们可以设立营养早餐区，这样就可以让顾客避免为了准备明天的早餐而满卖场的跑，顾客的满意必将带来销售额的提升，同时集中销售相关产品也会带来关联消费的增长。

第二转变：营销目标的改变：由“单纯的刺激消费”转变为“引导与刺激消费并重”的模式。

我们企划组对这方面正不断进行研讨，如在二期区域营销方案内，就尝试对dm进行功能整合与改善。以前的dm纯粹以低价打动顾客，属于单纯的刺激消费，所以很难坚定我们消费者的购物信念及激发更深的购物需求，因此我们以增加dm“引导消费”功能为前提，将dm的使命提升到生活顾问的层面上来，让顾客拿到我们的dm马上能体会到现在该买什么了？买这东西后应该配套买些什了么？关于dm的相关事件，呆会我们组另外一位同事将会作更深一步的介绍。

以上几点，都是从营销角度出发，根据消费心理，贯彻“顾客第一，唯一的第一”，从而培育“单店营销”方式多种多样。原创文章，尽在cnfla网。

其实在我们实践操作中，充分利用区域及单店的自身特点及优势，最大限度地发挥营销功能，及时抓住机会，准确把握特点，就能使我们的营销真正起到最大的作用。这一方面，华商店的一些经验，值得我们借鉴。

一、单店营销的机遇把握。---清仓活动

这个实例告诉我们，门店才是对自己的相关事物反应最敏捷，最能产生正确的、有效的信息，加上自己精细化的动作及规模性的思考，借助供应商这个拉力，化不利为有利，最大限度地发挥营销的功能，最终实现双赢。

二、单店营销的经典理念定位。-----会展与超市相结合，华商店在2019年会展开始流行的时代，在夏总的带领下，在超市开展了第一次超大规模展销会，首次提出“把会展经济作为华商店的有效经济增长点”，在当时，事实上这一营销理念相当新颖，也结合了华商店的场地优势，从而取得相当好的营销效果。当时众多省级领导都莅临华商店，各大媒体

都大篇幅的报道此事，华商店的声誉也节节上升。

市场同质化不断的发生交集及重合，营销理念怎样借势造势，怎样才能有自己的特点，我们能做的是结合各种特点及优势，利用潮流，才能脱颖而出。

三、人性化服务：无需存包：顾客第一，唯一的第一理念的首次单店尝试。

华商店整改后开张，首次实践“无需存包”的人性化服务，这点在超市业行中跨出了重要的一步，尽管很艰难，也增加了超市的难度，但它所带来的观念是更贴近人心，以顾客为中心，在杭城引来了区大反响，在带来了效益之时也营销了“世纪联华”这个品牌。提高了企业的竞争力。

营销是我们21世纪“软战争”的重要武器，只要懂得其中的精髓，充分发挥它的作用，相信一定能为我们带来满意的结果。最后用一句话结束我的演讲：只有饱和的思路，没有饱和的产品。谢谢大家！

超市演讲比赛篇六

本文目录

1. 超市演讲稿
2. 超市竞聘上岗演讲稿
3. 超市员工演讲稿：我幸福，我自豪
4. 超市员工演讲稿

各位领导，同事们，大家好！

很高兴参加这次以【商品陈列基础季和文明用语畅享月】为主题的演讲活动，望各位领导和同事建意指导。

俗话说：粗耕一亩，不如精耕一寸，显然关注度的高低与知名度的大小直接相关。那我们又如何来精心耕耘我们这不大的一方土地呢？对此，我们基层员工应该做好以下最基本的工作。

商品陈列是超市工作中一项非常基础、非常重要的工作，在超市业态中，商品陈列决不是简单的商品堆放，而具有美化卖场，刺激消费的专业职能。作为一名超市营销人员，有必要认真分析陈列工作的内在因素，科学地促进陈列工作的规范，使其最大程度地达到美化卖场，服务顾客，增加销售的目的。

以顾客需求为第一，商品陈列既有原则又有标准。工作的中心是服务顾客，是满足顾客消费的需求。我虽是一名工作人员但同时也是消费者，平常购物时特别喜欢简洁、一目了然的商品放置，所以商品的陈列非常重要，必须设身处地，站在顾客的角度去改进。全力做到以服务顾客为中心，满足顾客需求为第一。

我们知道超市时常会有商品促销，促销的目的是薄利多销，所以促销商品的摆放位置，应使整个超市显得生机盎然，具有强烈的感官刺激，并由此形成良好的商品形象，以点带面，带动整个商场的商品销售。商品的陈列原则是，根据不同的需要设计相应的方案。并且，要充分发挥商品陈列对销售的促进作用，要依据以顾客为中心，需求为导向的陈列理念，根据顾客消费心理和行为习惯，采用科学的方式、方法，结合销售的目标，展示出各种商品的特性，从而达到树立形象、吸引人流、刺激消费、提升销售的目的。看似简单的陈列工作，其间却涵盖了许多科学规律。

商品陈列所起的作用是无声的导购。陈列和促销同样是有价值的。陈列可以促进销售。商品陈列给顾客一种激动人心而出乎意料的体验，同时又 在整体上给人一种清新一致的识别，视觉化陈列可以促进销售立足于第一线。每个商品数量

是有限的，但通过我们不断的更新库存，商品的轮换摆放，还是给人一种耳目一新的感觉，顾客们不由得在店内四顾环盼，他们感觉店内永远都在更新。

那么我们又怎样做好一个文明单位？那就是文明之心从小事体现。每天朝阳升起，我们有素养有礼貌的 迎来第一位顾客的时候，我们要怀着一颗真诚的心，去包容去理解顾客。用我们文明的语言和标准的手势引领顾客满意购物。踏着夕阳微笑着送走最后一位顾客的时候，我们要知足，感恩并期待他们下次光临。我们以优雅的气质，暂新的面貌，让顾客希冀而来，满意而归。我们用真诚服务换来顾客的真情，让顾客把购物当成一种享受，使我们的工作生动而多彩。古人云，凡事必做于细，大事必做于小，超市无小事，件件都重要。做好每一件小事，就是成功。没有十全十美的商品，但有百分之百的服务。我相信在平凡的岗位上可以做出不平凡的业绩。在竞争日益剧烈的今天，更需要我们提高服务意识，端正服务态度，改善服务品质，以热情的服务和专业的行动，为顾客提供更优质的服务。

亲爱的员工朋友们，顾客的需求在改变，我们的服务在完善，我们要抱着知足.感恩.努力工作的态度，把自己工作做的尽善尽美，扎扎实实。深入践行【真诚服务，一切为了顾客】。努力超越自我，提升自我，用真诚之心对待顾客，关爱顾客。顾客的满意是我们最大的荣幸！在此也祝愿我们鑫源明天更辉煌！谢谢大家！

超市演讲稿（2） | 返回目录

各位领导：

首先，感谢公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。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。

我竞聘的岗位是**店门店经理。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

一、个人简介

我叫高强，现年 30岁，专科学历，现任职国美电器**店门店经理□xx年6月到国美电器工作至今，曾经在文化店，天化店，**店工作，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。工作三年多来，在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项维护、开发及管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务，部门的相关工作取得了较大的成绩，尤其在春节期间的销售工作，我们门店不断创新，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

我竞聘的岗位是国美电器**店门店经理。随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成，国际、国内家电业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。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，才能真正把企业“做大、做强、做精、做优、做久”。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人本+文本+客本为策动力，是企业生存和发展的基础和关键。

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方店面、每个销售人员的潜能提高单店的销售和毛利控制，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。

- 1、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。
- 2、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。
- 3、及时、准确、有策略的开展时常调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争随手灵活、阶段性的对策。
- 4、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。
- 5、对样机进行专项管理，加快样机周转。
- 6、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。
- 7、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门点得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反愧分析。

以上七个目标是相辅相成的，全店销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

三、工作设想

我认为，作为门店经理，是分部总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工

的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、努力完善自我，提高工作能力

虽然我刚刚接手门店经理的工作不久，但是在家电零售行业一日千里得今天，尤其是在店面运营维护技术方面，如何加强零售经营的稳定运行能力，营销网络的业务支撑能力，强化一线销售人员技术和意识，做好运营管理系统大客户的自主开发工作，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与技术同步，担当起技术指导和管理任务。

3、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作

店面零售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

我将在工作中逐步建立各品类人员、维护专家及相关厂家之间通畅的信息传递途径，共享知识，共享经验，共同提高人员水平和技能。同时，我还将努力建立一个通畅的维修解决途径，使出现的各种问题能够及时得到相关技术人员及专家的支持，并能将类似问题统一发布，使大家得到共同提高。

4、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效

作为一个家电运营企业，我们在为用户提供优质产品及服务

的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

众所周知，家电零售是个软课题，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

各位领导，各位同事，以上是我对自己基本情况和工作思路的汇报，不足之处，请批评指正。

谢谢大家！

超市演讲稿（3） | 返回目录

尊敬的各位领导，各位评委老师，亲爱的公司同仁们，大家晚上好！

很高兴今天能站在这个演讲台上，让大家分享我进入故事

我加入时间是xx年4月份，被分配到百货大楼超市食超组，就从那时候起我才知道，看似简单的事情原来也吧是那么简单，就拿每天的工作来说吧，每天重复着同样的事情，琐碎而单调，但面对顾客，却由不得我有半点马虎，来有应声，走由送语。微笑服务，双手拿递日常的行为规范也不能含糊，因

为所有的一切都代表着公司的形象。

xx年11月份，我被破格提拔为柜组主任，跟随着新的经理，新的员工们我坐上了去东祥的车，那一年，那一月，那一夜，我见证了“海市蜃楼”见证了“一夜成名”的神话，凭借着敢打敢拼的奋斗精神，我在东祥商厦冷饮组干了两年，在东祥两年的时间里，是我成长最快的两年，在实践中磨练自己，提升自我，不断的学习财务知识和其它学习能力。

感谢给我一个养家的场所，感谢岗位的历练，感谢同事的帮助，感谢领导的培养，我是xx人，我幸福，我自豪！

xx年4月份我从副食部调入超市食超一组，对于超市自己并不陌生，因为刚上班的时候就是在超市，从这里我找到了以后的路，又找到了奋斗的目标，领导的信任，让我下定决心一定要干出个样来！

从这里我学到了更多的商品知识，也学到了更多的爱，也感受到了很多的爱，领导的关爱，同事的关爱，[莲~山 课件]而我也更爱我的家，爱我的孩子和丈夫，背后有那么多爱我的人，我也更加淋漓尽致的发挥着自己的实力。。。。。。。

我喜欢工作环境，被企业文化吸引着，被经营宗旨，服务理念感染着，被领导的关怀感染着，被同事们的团结协作，默默帮助感动着。。。。。。我为自己是这个光荣集体的一员而自豪！

上班八年了，我的故事也接近尾声，我想对同仁们说的是，不要因为结婚或者是怀孕还有孩子而轻易放弃你的工作，因为女人也应该经济独立，也应该像男人一样拥有自己的一份事业，这样才会让男人对你尊重，为你折服，所以，在工作中我一定要努力奋斗，既然同样是干工作，为什么我们吧好好干呢？同样也是站一天，有的工资高而有的就工资低呢？

为什么我们吧向高工资看齐呢？不为别的，同仁们！就为了最实际的问题，提高生活的幸福指数，我们也应该努力工作！

谢谢大家，我的演讲完毕！

超市演讲稿（4） | 返回目录

超市员工演讲稿

各位领导，同事们，大家好！

很高兴参加这次以【商品陈列基础季和文明用语畅享月】为主题的演讲活动，望各位领导和同事建意指导。

俗话说：粗耕一亩，不如精耕一寸，显然关注度的高低与知名度的大小直接相关。那我们又如何来精心耕耘我们这不大的一方土地呢？对此，我们基层员工应该做好以下最基本的工作。

商品陈列是超市工作中一项非常基础、非常重要的工作，在超市业态中，商品陈列决不是简单的商品堆放，而具有美化卖场，刺激消费的专业职能。作为一名超市营销人员，有必要认真分析陈列工作的内在因素，科学地促进陈列工作的规范，使其最大程度地达到美化卖场，服务顾客，增加销售的目的。

以顾客需求为第一，商品陈列既有原则又有标准。工作的中心是服务顾客，是满足顾客消费的需求。我虽是一名工作人员但同时也是消费者，平常购物时特别喜欢简洁、一目了然的商品放置，所以商品的陈列非常重要，必须设身处地，站在顾客的角度去改进。全力做到以服务顾客为中心，满足顾客需求为第一。

我们知道超市时常会有商品促销，促销的目的是薄利多销，

所以促销商品的摆放位置，应使整个超市显得生机盎然，具有强烈的感官刺激，并由此形成良好的商品形象，以点带面，带动整个商场的商品销售。商品的陈列原则是，根据不同的需要设计相应的方案。并且，要充分发挥商品陈列对销售的促进作用，要依据以顾客为中心，需求为导向的陈列理念，根据顾客消费心理和行为习惯，采用科学的方式、方法，结合销售的目标，展示出各种商品的特性，从而达到树立形象、吸引人流、刺激消费、提升销售的目的。看似简单的陈列工作，其间却涵盖了许多的科学规律。

商品陈列所起的作用是无声的导购。陈列和促销同样是有价值的。陈列可以促进销售。商品陈列给顾客一种激动人心而却出乎意料的体验，同时又 在整体上给人一种清新一致的识别，视觉化陈列可以促进销售立足于第一线。每个商品数量是有限的，但通过我们不断的更新库存，商品的轮换摆放，还是给人一种耳目一新的感觉，顾客们不由得在店内四顾环盼，他们感觉店内永远都在更新。

那么我们又怎样做好一个文明单位？那就是文明之心从小事体现。每天朝阳升起，我们有素养有礼貌的 迎来第一位顾客的时候，我们要怀着一颗真诚的心，去包容去理解顾客。用我们文明的语言和标准的手势引领顾客满意购物。踏着夕阳微笑着送走最后一位顾客的时候，我们要知足，感恩并期待他们下次光临。我们以优雅的气质，暂新的面貌，让顾客希冀而来，满意而归。我们用真城服务换来顾客的真情，让顾客把购物当成一种享受，使我们的工作生动而多彩。古人云，凡事必做于细，大事必做于小，超市无小事，件件都重要。做好每一件小事，就是成功。没有十全十美的商品，但有百分之百的服务。我相信在平凡的岗位上可以做出不平凡的业绩。在竞争日益剧烈的今天，更需要我们提高服务意识，端正服务态度，改善服务品质，以热情的服务和专业的行动，为顾客提供更优质的服务。

亲爱的员工朋友们，顾客的需求在改变，我们的服务在完善，

我们要抱着知足.感恩.努力工作的态度，把自己工作做的尽善尽美，扎扎实实。深入践行【真诚服务，一切为了顾客】。努力超越自我，提升自我，用真诚之心对代顾客，关爱顾客。顾客的满意是我们最大的荣幸！在此也祝愿我们鑫源明天更辉煌！谢谢大家！

超市演讲比赛篇七

大家好！

人人乐来了，我的激情又一次被点燃，我不知道这是缘分还是我的努力有了回报，我在移动人才培训基地当过班长，接受过中国移动梅州分公司为期一年的系统培训，管理培训班五大部门的运营，策划移动公司大量数据业务的活动，培训班的实战管理经验让我觉得我特别适合来到人人乐班，人人乐班需要的不是最优秀的人才而是最合适的学员，只有认同人人乐的企业价值观，才能真正把顾客当成我们存在的唯一理由，才能把心献给人人乐。

大三第二学期我功成身退以后，我开始对我最感兴趣的超市行业展开猛烈的进攻，特别是当我知道中国有人人乐在南山战家乐福斩沃尔玛这一神话时我决定为人人乐而战，为了备战人人乐，我仔细阅读了很多超市的书籍，对超市有了很深刻全面的认识。

同时我在移动公司工作一年，更加深刻的理解服务行业的本质，这个暑假我也在深圳荣生源超市战战兢兢的工作了两个月，不仅对于收银部的基本工作和突发事件有了充分的接触学习，而且我也无偿加班涉及了采购部，生鲜部，水果部，杂货部以及防损部的相关工作，我在这里可以很自豪地说，无论是对超市的理论认知还是对超市的实战经验，我已经不是在起跑点上，进入人人乐学习，对我而言不是一份工作，而是一份事业，我希望自己尽快实现自己的目标，让我为人

人乐贡献我的一份力量。

如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。使员工队伍从内在有动力，对外有战斗力能够产生效益。但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己保持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

超市演讲比赛篇八

值此新春佳节来临之际，我谨代表xxxxxx公司向在坐的各位，并通过你们向关心支持建设管理工作的社会各界人士，向默默耕耘、无私奉献在一线的建设系统全体干部职工拜年，衷心祝愿你们在新的一年里，身体健康，工作顺利，合家欢乐，万事如意！

回顾成绩，使人振奋。xxxx年，xxxxxx市（取得的好成绩），城市基础设施现代化水平不断进步，城市人居环境日益改善。骄人的成绩，饱含着你们辛劳的劳动和汗水，是你们与时俱进、奋发有为精神风采的体现，是你们兢兢业业、齐心协力、挑战困难、扎实工作的结果，你们辛劳了！借此机会，向你们表示衷心的感谢和崇高的敬意！

最后我提议，让我们为了建设和管理事业更加繁华兴盛，为了各位的身体健康，为了建设系统全体干部职工的幸福——干杯！

超市演讲比赛篇九

大家上午好。我是来自组的xx。今天能在大会上发言，我感到莫大的荣幸。漫游长江，才知道什么是壮丽！登上昆仑，才知道什么是雄伟！经过这几天的培训，才知道什么是热情服务、无私奉献、感恩社会！

我要感谢王老师对我们的精心辅导，连日来，您不辞辛劳，耐心指导，是您让日常生活中那些看似不经意的小故事，成为我们学习的榜样、工作的动力，是您我们对服务意识、服务态度、服务品质有了全新的认识。

每天早上，当我穿上整洁的工作服，面带微笑，来到老城时，我的心情就显得格外舒畅，这是因为老城友好的环境，团结的氛围，就象是一个温馨的大家庭！我在这里快乐并感动着，更重要的是我在这里学会了如何工作、如何敬业、如何奉献！

作为一名老城的员工，我们每天都要迎着朝阳迎来第一位顾客，踏着夕阳送走最后一位顾客，以优雅的气质，崭新的面貌，让顾客希冀而来、满意而去，把到老城购物当成一种享受，以真诚服务换来顾客真情，使我们的工作生动而多彩！工作中，我深刻体会到：只有给顾客以关爱，视顾客为亲人，才能获得顾客的回报。

古人云：凡事必做于细，大事必做于校超市无小事，件件都重要，做好每一件小事，就是不简单。没有十全十美的商品，但有百分之百的服务。把细小的事做好本身就代表着一种伟大，我相信我在平凡的岗位上同样可以做出不平凡的业绩来。在竞争日益激烈的今天，更需要我们提高服务意识，端正服务态度，改善服务品质，以热情的服务和专业的行动，为顾客提供更优质的服务。我为自己是这个光荣集体的一员而自豪，它激励我在自己的岗位上热情服务、努力工作，奉献出一份光和热，变被动为主动，自觉维护老城的形象和荣誉，开创老城更加美好的未来！

超市演讲比赛篇十

大家好！

我是，非常感谢亲爱的x总为我们提供的这次宝贵的学习机会！让我的思想又上升到了一个新的高度！我非常愿意为大家

展现一个新的自我，不过说到演讲，我真的不会，我还是比较喜欢杨总和甘总的演讲。

我，是普通人，头脑简单，文化也不高，当初选择cc[]只是因为离家近而已。对于超市本身，并不是很了解‘对于商品陈列以及销售技巧等一系列的知识与学问，我是在工作的过程中，慢慢学习到的。

通过了解，我发现一个秘密：那就是我们至高无上的老板，原本也是普通人！只不过他们起步比别人更早，他们的眼光比别人更远，他们曾经付出的汗水，比别人更多而已！这就是说，我们每一个普通人要想获得成功，那就要永无休止地努力！再努力！从20xx年到现在，我眼中的万家福发展之迅速令人震惊！我也随之一起成长。从食品部营业员，到食品部小组长，因为缺乏工作经验，我在工作中出过很多错，受过很多批评与委屈，但同时，也学到了很多新知识！可能，是因为性格活泼，脾气温和，我也收获了很多好朋友！特别是我的主管，她的爱岗敬业的精神，她的认真的工作态度，一直是我学习的好榜样！还有我们的店长，我亲眼目睹了她的成长历程，小小的个头，却有一颗及其坚强与上进的心！令人钦佩！有句话叫做：不想当将军的士兵，不是好士兵，看到了万家福的发展前景，我也产生了冲动的念头：我有乐观的心态，我有超强的团队意识，我有三年的销售与服务的经验，所以，我也幻想有一天自己能成为一名合格的店长！

假如，我是店长，我会把老板的事情，当做自己的事情来做。把培训学到的宝贵知识都用到工作中去！首先，做好职业生涯规划，调整自我心态，不断丰富自我知识，提高自我技能，不带情绪上班。既然要带兵，那就要带特种兵！因为我们随时都有可能遇到像美好家园一样的强劲对手！但我不会怕，我会把身边的每一位员工，都当做自己的亲人和朋友来关心与爱护，一步一个脚印地往前走。甘总讲过，企业的核心是团队精神，只有团队中的每一个成员都发光发热了，我们的企业，才会具备超强的竞争力！如果我是店长，我绝不允许员工

之间有用言辞互相伤害的状况出现!没有爱心的人，只能远离服务行业!十根手指，长短各不一样，我会努力挖掘每个人的潜力优势，让它淋漓尽致地发挥!对于别人的缺点与错误，要用宽大的胸怀去包容，但是，对于故意捣乱的人，绝不能留情!要想提高销售质量，除了按营运标准陈列商品，还有努力提升服务质量，最大限度地满足顾客的需求。在市场调查方面，要努力做到知己知彼，百战不殆。还有，要有强烈的安全意识，因为生命，是一切幸福之源!也许前进的路上，我会遇到很多风险与挫折，毕竟我还有很多不足：比如收银方面，比如订货方面，但，我真的不怕，因为我融入的，是一个充满温暖与关爱的庞大的集体，是一个充满无限希望与光明的大家庭!我，是一只小小的蚂蚁，但我的身后，却隐藏着无比巨大的力量!谢谢大家!