

# 药店员工演讲稿 药店店长竞聘演讲稿(优秀5篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

## 药店员工演讲稿篇一

药店店长竞聘演讲稿该怎么写呢？下面是小编为您收集整理药店店长竞聘演讲稿的示例范文，供大家参考！

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！

我叫，现任xx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，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. 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。
3. 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。
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。

谢谢大家！

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10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，留好顾客的联系联系方式，合理进行备货。

## 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。

## 药店员工演讲稿篇二

尊敬的各位领导：

大家好！

我是\*\*\*药房的营业员\*\*、首先感谢各位领导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班长。

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、领导竭尽全力做好每一项工作。

如果我选上了班长一职，我一定会倍加努力、按照领导的指示完成份内工作，我将会这样管理：

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

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
8. 总结经验。

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。

所以我会以后的工作中更加努力，更加勤奋。

谢谢大家能给我这次机会！

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xxxx□大专以上学历□xx年10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。

xx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□xx年1月申请来到外俯白城，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。

### 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。

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。

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!

大家好! 我叫 xxx 是 xxx 学院 08 级经济管理系市场营销专业的应届毕业生。

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。

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。

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, 到旧宫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。

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。

1、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。

2、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 3、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。

4、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。

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。

1 除上述几点以外我认为以下两点也非常重要。

一、店面行政管理 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. 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。

3. 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。

4. 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。

5. 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，减少投诉。

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。

7. 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。

二、经营管理 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科学化、合理化。

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

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. 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。

5. 知己知彼，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。

6. 尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

证明你们的决定是对的，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。

所以我会以后的工作中更加努力，更加勤奋。

## 药店员工演讲稿篇三

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。

我叫xxxx，大专学历，20xx年10月来xx大药房工作，现在是xx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xx大药房发展的光明前景，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。

下面是我个人对新店周围商圈做以分析□n分店接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，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！

## 药店员工演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！

我叫，现任xx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。

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：

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。

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。

3. 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。

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。

带来固定的客流，更重要的是可以为企业创造利润，这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。

谢谢大家！

我叫xx，现年42岁，现任xx新特药药店店长，自89年师范毕业至今一直在本单位工作，期间大部分时间从事的都是药品零售工作，2003年通过公司公开竞聘被任命为xx开发区药店店长。

至今已有十年时光，其间一直都是爱岗敬业、认真负责、善动脑、勤思考、爱学习。

能较好的完成公司下达的各项任务指标和考核，对药品零售工作有一定的管理经验和积累，今天竞聘的是零售连锁店店长一职。

一、首先谈对华杰领导组织创建新的零售连锁公司的认识

面对医药零售行业目前所处的大环境，我个人认为传统意义上的零售药店本身具有的弊端限制了自身的竞争力。

. 是不具备发展前景和优势的，也就是企业想要在当前硝烟四起的竞争中获得一席之地，必须做大做强！而对于医药零售行业只有通过连锁，对各种渠道资金进行整合。

在“统一标识，统一配送，统一管理”下，企业才有可能扩大规模，完善竞争力，谋求可持续发展。

因此，我认为xx公司领导组织创建新的零售连锁公司，是具有前瞻性眼光的，是英明之举、是顺势而为，是公司发展壮大的必由之路。

## 二、谈管理思路

(1) 以服务促销售

(2) 以制度来管理

(3) 以创新求发展

### 第一点：以服务促销售

首先声明一下，我这里所谈的“服务”不是指单纯意义上的服务质量和服务态度。

而是体现在店内的方方面面，将服务的内容向深度和广度发展。

#### 1、经营定位和方向

随着社会的发展，人民文化生活水平的提高。

广大老百姓的观念也发生了巨大的变化，由原来的“治病为主”到现在的“防病为主”。

注重保健、追求健康已成为一种潮流和大趋势。

同时，随着新医保政策的出台，药店单靠卖药难以盈利的情況更加突出。

因此，药店走多元化商品盈利模式是势在必行，迫在眉睫。

除了最大限制的优化店内商品结构，让老百姓用到放心的健康用品之外，作为店长我还会在以后的门店管理工作中，创新开拓，不断合理开发新的经营范围和服务项目。

比如，思考到引进名牌化妆品、美容护理、健康保健、养生

类的图书，联合医院医生，诊所、、、等等。

以多元化经营提高店内销售量、创造更多效益。

## 2、增添服务设施和内容

创造整洁合理布局的店内环境，以服务内容和细节的人性化，方便客户、满足客户、留住客户。

以忠实顾客的培养壮大，提高巩固销售量。

举例说明：

自今年5月6日接任新特药店店长之后，首先我带领店员对店内整个库存商品进行了彻底的检查与熟悉。

找出六个月内近效期药品和库存量大的药品，集中促销。

对首推和高毛利品种重点熟悉，找出卖点。

并打出醒目价签以便推销。

补充了一些欠缺品种，同时上了一些日化、器械和季节性商品、、、等。

把店内卫生责任到每个店员身上，要求定时定期打扫和维护。

并且，先后增添了血压计、血糖仪、电子秤、饮水机等设施设备。

通过免费给顾客测血压、测体重，免费饮水和临时休息，成本价测血糖等服务项目的开展与实施。

并充分利用会员卡和代金券的发放(这是我上任之前所没有实行的)。

有效地增加了客户在店内的停留时间，吸引了人气，促进了客户的二次消费，为进一步发展为忠实客户创造了条件。

切实有效的增加了店内客流量，促进了销售量的增长，毛利率的提高。

这样良性循环下去，我相信成效会在以后的销售业绩中越来越好的体现出来。

总之，围绕“服务”二字，以经营多元化，服务人性化、细节化来促进销售的增长，效益的提高。

第二点：以制度来管理

首先，认真学习领会公司规定的各项规章制度，做好执行。

通过公司各项规范有序的管理条款、详尽的管理守则，规范员工的行为。

做到一切工作制度化、规范化管理。

2、加强店内对gsp认证制度的学习，以此对店内日常经营工作，和药品养护工作规范化管理，做好各项检查验收和记录。

合理店内库存结构，做到“先进先出”良性循环库存周转率。

做到帐货相符，最大限度的降低药品失效带来的损失。

第三点：以创新求发展

门店要生存，就要发展。

要发展，必须创新。

下面谈谈我的几点创新思路：

1、积极寻找适合自身门店的发展模式，以服务手段的多样化、经营形式多元化，通过不断创新完善门店竞争力。

谋求培育自己店面的经营特色，打造出独具自己经营特色的品牌店。

## 2、全面提高自身和员工素质

加强培训与学习，全面提高员工专业知识和服务技巧。

同时，还要让员工了解公司企业文化。

培养正确的'人生观、价值观、就业观。

培养团队精神和创新意识。

只有全面提高员工素质才能更好的为消费者服务，为公司创造效益。

同时，作为店长要深刻明白自己所担职务，具有承上启下的关键作用。

要有责任感和使命感，加强学习，学会组织、善于沟通。

引导店员创造性的开展服务工作。

同时，善于把不同的服务需求和存在问题归纳总结，反馈公司总部。

为公司制定和调整营销方案提供依据。

## 3、不断创造新举措

在以后的经营战略中，融入服务创新思想。

善于发现市场变化，果断添加新的服务举措和行动。

(例如：促销活动新举措、对外宣传新点子、工资发放按绩效、  
、、、、)使战略更加机制化、灵活多样化、切实有效化。

总之，以上我所谈的“以服务促销售，以制度来管理，以创新求发展”这三点，将会贯穿在我以后的门店管理工作中。

我将努力带出一个责任感强、主人翁意识重、专业技能棒，以服务创新为第一的精兵强将队伍，在民权打造出一个独具自己经营特色的品牌药店，为公司创造更多的效益。

以华杰公司这块厚土，体现自己的价值，为公司发展做出自己的贡献。

请在座各位领导相信我、理解我、支持我，谢谢大家。

尊敬的各位领导你们好：

首先，感谢公司给我这次竞聘的机会。

对我个人来讲，我想这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。

我叫####，今年25岁，大专学历[]xx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[] xx年10月来到吉林大药房，在世光路连锁店实习并转正，这也是我最初学习和成长的地方。

xx年8月调到东岭北街店在这里是我充实了自己，使自己的知识和技能都得到了很大提高。

xx年1月申请来到外俯白城，近2年的工作经历，摔打垂炼了

我的性格，开阔了我的视野，增长了我的阅历，累积了我的工作经验。

长在农村，贫苦的环境塑造了我艰苦朴素，贴近群众，勇于进取，不怕困难的性格。

这种性格的养成，为我适应现在的工作岗位打下了坚实的基础。

这应该算是我的一个优势。

再就是好学习、好钻研，敢争先是我成长过程中的一个性格优势，从小学到中专，学习成绩一直名列前茅，一直担任班干部，我时刻牢记鲁迅先生说过的一句话：“不满足是向上的车轮”，这句话一直激励着我要“敢争人先，事争一流”。

在未来的工作中，我将从以下几方面做起：

1、注重销售，销售是门店工作的重中之重，因此决不能松懈。

要提高销售首先我们可以根据不同类型门店经营品种的差异性进行品类分析、优化店内商品结构。

这就要求经营者对周边市场做出正确分析后调整店内品类。

商业区型和医保门店价格梯度以中高档为宜，如进口药品、品牌品种、医院开方品种、保健品和大中型医疗器械。

而社区店则以中低档为主，普药、小型家庭常备器械品种要齐全，可适当备一些日化用品，这样优化后就能减少滞销品种数量，在保证药品正常的动销和周转率的同时保证门店最大化销售。

其次提高员工对总代首推的认知度，做好计划提报，保证库

存，加强总代首推的陈列及推荐率。

对多元化商品门店做好品类分析，找出公司总代首推及高利润品种的卖点，提升门店利润。

2、严格遵守公司的各项规章制度，对公司下发的各项通知等事宜及时传达到位，落实到位，提高门店的执行力。

3、加强服务，提高门店的服务水平，用热心的服务留住顾客的脚步，让每个进店顾客都成为吉林大药房的忠实顾客。

为提高员工工作积极性，可在店内实行店员日考核制度，把月服务考核细分化，每日评分，让每个员工了解自己今天存在哪些不足之处，明天在工作中应如何提高。

月末对分数最高的店员进行表彰和奖励，以此来提高店员的自我要求意识。

定期在社区开展免费检测血压、钙铁锌维生素等，为附近居民建立健康档案，定期回访，跟踪服务。

门店在开展各项活动时可根据顾客需求及时通知本店的忠实顾客，同时在门店条件允许的前提下设立一些便民设施如提供饮用水、放大镜、老花镜、休息椅等真正关心身边的消费群体，扩大忠实顾客队伍。

人员、营销活动、经营模式等进行调研，做到知己知彼，并通过对竞争对手资料的了解取长补短、去粗取精，保证吉林大药房在同行业竞争中永远立于不败之地。

对顾客的调研主要了解哪个时间段进店顾客较多，都是哪一类顾客，针对顾客的需求选择重点经营品种，保证库存。

6、合理化促销活动，用丰富多彩的营销活动来吸引消费者，



让顾客在消费的过程中得到乐趣，得到实惠。

如买糖尿病满多少元赠蜂胶一瓶，高血压药满多少元赠鱼油一瓶等，这样即提升了销售额同时也丰富了患者的用药知识。

7、注重员工培训，尤其是新员工，如何让他们快速成为公司的真正一员，我们不仅要从业务知识方面让新员工学习，更要让新员工了解我们的企业文化，在这里只要有能力公司都会给你一个平台去发挥，这是其他同行业没有的。

里掌握岗位知识和服务技巧，同时对新员工不要吝啬自己的夸奖，对他们的任何一个进步都要褒奖，以此来提高他们的信心和学习热情。

同时加强对全体员工业务知识和联合用药的培训，专业化的服务是赢得顾客信赖的关键，因此学习就显得尤为重要。

以上是我的一些想法，有不妥之处请各位领导批评和指正。

## 药店员工演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！

我叫xx□现任xx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，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. 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。

3. 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。

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。

谢谢大家！