

最新药店员工演讲稿有特色(实用9篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

药店员工演讲稿有特色篇一

大家上午好！

首先，感谢公司给我这次竞聘的机会，我竞聘的岗位是店长。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xx，大专学历，20xx年xx月来xx大药房工作，现在是xx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xx路连锁店实习并转正，在此期间，我学会了药品的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xx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xx，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。

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。

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！

药店员工演讲稿有特色篇二

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，我们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：

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！

药店员工演讲稿有特色篇三

大家好！

我是来自__店的，我叫张__。我是在20__年开始参加工作的。在20__年到20__年我进入__前我从事过多种工作。有别的药店，工厂，报刊投递员，报刊的征订，空调安装，电脑组装等多种工作。

自20__年x月__日入职工作至今。我个人平日的爱好很多，业余时间电脑是我最大的爱好，有时间大家可以交流一下。

我个人认为在不同的门道的门店，有不同的做法。就如我现所在的门店——__店，因为商圈的人员和别的商圈是不同，我的做法会有不同。我们的顾客多是村民和工厂的工友，他们的品牌意识不强，我就可以多买一些高利商品。同时本地居民爱买人参和花旗参这一类商品就在这方面多做文章。减肥，补血口服液不受喜爱我就用美容，补维生素，钙方面大家喜

欢多做工厂工友们的工作。根据不同的商圈来开展工作。除了把工作中任务营业指标分到个人，还要加在员工培训，工作中的沟通，上下一心，为完成公司下达的任务努力！各位领导、各位评委，请相信我，投我一票！

药店员工演讲稿有特色篇四

现任旧宫店财务副店长一职，首先感谢各位领导提供给我再一次展示自我机会，经过在公司两年多工作和学习，我对大中连锁经营模式有了更加深入了解，也感悟到了很多，在大中这个大家庭中，领导帮助，团队氛围，使我有机会学习并提高自身素质，以及连锁店综合管理能力。

如果我是一名店长，我认为我个人优势在于：热爱本职工作，有较强学习和适应能力，理解能力强，组织能力精，沟通能力好。当然我也有不足方面，例如：经验不足，所以我还要多多向各位同仁学习，但我也具备了店长基本素质：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才能，我有严于律己、诚信为本优良品质，我信奉诚实待人、严于律己处世之道。

为了我所在门店正常发展，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各项指令，以最快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，公司才能更快发展，更加强大大。

1、要沟通：经常与我店周边地区并且与店内经营相关地方政府及相关部门沟通“如：城管、派出所及我店所在物业部

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条件。

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：即任何未曾经历过事情一定要了解这件事过程与结果，真正了解了才会把这件事做更加完美，所以对于工作当中所遇到任何问题我都要了解这件事过程与结果，分析利弊才能实施。

5、要总结：总结过往经验，将未曾做好事情吸取教训，已经成功事情寻找实施时不足，把这些经验投入到以后工作中去。

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，防止死角现象出现。

2. 注重店内人员培训工作，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潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理高素质人才。

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

4. 利用各种合理、能够利用条件，创造、布置良好店面环境，树立良好商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁环境中享受购物乐趣。

5. 以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育同时，注重员工、销售人员言、谈、举止等综合素质提高，更好全心全意为顾客着想，减少投拆。

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损失。

7. 创造良好外围环境，协调好与政府部门合作关系，以减少不必要麻烦。

1. 加强商品进、销、存管理，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，并进行相关数据分析。

3. 在节假日上做文章，积极参与公司各项促销活动，及店内各项活动，充分做好宣传及布置工作。

4. 抓好大宗、集团购买接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到方便、快捷服务。

5. 知己知彼，通过市场调研，分析总结存在差距，及时调整，以顺应市场发展变化，提高市场占有率。

6. 尽可能降低成本，开源节流，以减少开支。

以上是我对店内管理一些设想，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，我会用我努力与勤奋，交上一份优秀工作成绩单，证明您们决定是对，我决不会辜负领导们信任与期望，我会用我在工作中所学知识更好为公司努力工作，我相信“月亮发光是为了证明太阳存在”公司发展才能映照出我进步。所以我会以后工作中

更加努力，更加勤奋。

药店员工演讲稿有特色篇五

大家好！

物竞天择，适者生存，不适者淘汰。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。

在一年多的工作与学习中，我对美锐企业文化与经营模式有了更深入的了解，也让我快速成长。在美锐这个大家庭中，领导的帮助，团队的互助，使我有机会学习提高自身素质、以及门店的综合管理能力。

美锐这个大家庭里，不缺人才、不缺能做事肯做事的人，只是缺少熟悉管理技巧，能让人信服，激发员工潜能，带领大家一起提高一起进步的门店带头人，为此公司才会不余遗力的招聘纳贤。作为一名快速成长中的80后员工，我认为自己有能力也有义务和责任为公司作出更大的贡献，承担更大的责任。所以今天我才有勇气站在这个台上，竞聘北京路店店长一职。

俗语说的好“没有三两三，难以上梁山”。我之所以有勇气参加此次竞聘，是因为我以下几个优势。

1、 丰富的工作经历。06年毕业参加工作至今已有7年，从最初的实习生、操作工到技术员、从车间调度到部门计划调度；从商场促销员到宇通集团，从宇通到新飞，从新飞到今天的美锐；每一个职位的转变、每一个部门的调动、每一个公司的跳动，都留下了我的足迹与汗水，同时也获得了丰富的阅历与经验。

2、 在其位，谋其事。工作认真，条理清楚，责任心强，有主人翁意识。无论在什么岗位，我都能积极完成上级交待的

任何工作；忠于职守，维护公司的统一形象；能以身作则，严格遵守公司的一切制度；在日常工作中无条件接受上级的督导。

3、有头脑，学习能力强，具有一定的创新精神。多学、多看、多问、多想这四多是我能够快速完成职业转换，从一名行业“小白”，快速成长为一名合格美锐员工的法宝。我想在今后新的工作岗位上我也能快速适应，并做的更好。

综上所述：阅历丰富有经验，心理成熟敢担当；言而有信能沟通，头脑清醒敢创新；工作认真负责，分配任务能执行。得其时，当其位。这就是我想说的。

1、统一思想，提高团队凝聚力。想要做好首先要先想好如何去做。所以首先自己要根据公司发展战略与要求理清自己的思路，让自己心里有个idea，然后把我的idea与大家交流的同时，不断完善并灌输个每一个门店员工，让没个人都清楚自己每天在做什么，为什么这样做，这样做的好处。而每天的晨会和每周工作总结与安排、每天/每月业绩看板管理都是非常好的实施手段。

2、提高销售业绩三指标：客单价、客流量、会员销售占比。

(1) 做好数据分析，找短板，找提升空间。海典系统是我们非常实用的工具，通过数据分析能够快速找到我们平时发现不到的问题，为此这将是我要一个重点学习的对象之一。

(2) 任务分解到每天、每个时间段、每个班组、每个人。例如销售指标分解、日常门店管理分解、办理会员分解、创新idea分解等等。

(3) 奖励机制与荣誉制度。如何提高大家的销售积极性，最有效的还是提高大家的收入。为此奖励机制必不可少，想尽一切办法提高大家的收入，让店员们在小店里拿到和大店差

不多的收入、甚至超过。另外辅以荣誉制度，例如最佳销售业绩个人等等。

3、 做好后勤保障。制订合理的进货计划、合理搭配店内药品品种。

4、 充分利用资源。这里的资源包括公司后勤部门的支持，还包括附近各兄弟门店，形成一个有效的整体。充分利用资源。

5、 学习。自我进修。做我门店店长，除了努力提高自身销售技能的同时，对于店长需要掌握的各项技能更要注重学习，特别是我这样的新手来说更是如此。对于门店员工，除了公司安排的各项学习计划外，我们自己也要寻找新的途径。例如：门店销售经典案例学习、常见病病种分类学习及药品推介搭配等等。

6、 店内形象的调整。积极推行5s活动，做好整理、整顿、清洁工作，营造一个舒适的购物环境。一个店面的环境是顾客进店的第一感觉印象，导购小姐也是店面的第一形象。形象的优雅，环境的整洁，可营造顾客前期消费的心理，店面的卫生，货品的卫生就成了售前工作的重要之重。加强防盗，防火设备的保养和储备，保障店面工作的运转正常有序。

7、 公益活动的实行。积极开展社区活动，与厂家联手宣传公司产品与药店形象。经常定期不定期的在周围进行活动，包括免费发放宣传资料，用药咨询，试用药品，免费测血压、血糖、微量元素等等；免费送货服务。。。充分利用社区的宣传栏，及时粘贴一些应季的资料与知识，定期更换。这次竞聘成功与否，我依然会继续努力，我会为成功找方法，不为失败找借口，能与公司共同成长，能够见证公司走向新辉煌是我的心愿。

药店员工演讲稿有特色篇六

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，一个人，一个故事，五个意识。

我叫xx-xx□大专学历，2015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。

2015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，2011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，摒弃本位思想，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！

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。

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。

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：

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。

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，利于不败之地。

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。

作为一名药店营业员，其工作职责包括哪些？如果你想掌握这方面的信息，可参考以下这则药店营业员工作职责，希望大家人所收获。

一、门店营业员应认真学习药品经营和管理方面的法律法规，熟悉和了解gsp条款及操作方法。

严格遵守公司制定的质量管理制度，听从店长工作分配，依照《连锁门店服务质量管理制度》来规范自己的行为，全心全意地为顾客提供满意和优质的服务。

二、严格按药品分类管理原则陈列药品，摆放整洁，标识清晰，准确标明品名、产地、规格、价格等，方便顾客选购。

三、销售和调配药品要正确介绍药品的功能、用途、用量、禁忌、注意事项等，不夸大和误导顾客。

四、认真执行处方药销售管理规定，按规定程序和要求做好处方药的配方，发药工作。

五、严格按拆零药品销售程序销售拆零药品。

六、顾客反映用药后出现不良反应的情况应收集和记录，并按《药品不良反应报告制度》的要求将收集的相关记录及时交质管员处理。

七、做好相关统计记录，记录字迹端正准确。

八、做好营业场所包括货柜、货架、设备、用具等清洁卫生工作。

1.药店营业员专业简历

2.药店营业员个人鉴定

3.药店营业员个人总结

4.药店营业员工作总结

5.药店营业员工作总结

6.药店营业员辞职报告

7.药店营业员自我鉴定

8.药店实习营业员自我鉴定

药店员工演讲稿有特色篇七

大家好！

物竞天择，适者生存，不适者淘汰。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。

在一年多的工作与学习中，我对美锐企业文化与和经营模式有了更深入的了解，也让我快速成长。在美锐这个大家庭中，领导的帮助，团队的互助，使我有机会学习提高自身素质、以及门店的综合管理能力。

美锐这个大家庭里，不缺人才、不缺能做事肯做事的人，只是缺少熟悉管理技巧，能让人信服，激发员工潜能，带领大

家一起提高一起进步的门店带头人，为此公司才会不余遗力的招聘纳贤。作为一名快速成长中的80后员工，我认为自己有能力也有义务和责任为公司作出更大的贡献，承担更大的责任。所以今天我才敢有勇气站在这个台上，竞聘北京路店店长一职。

俗语说的好“没有三两三，难以上梁山”。我之所以有勇气参加此次竞聘，是因为我以下几个优势。

1、 丰富的工作经历。06年毕业参加工作至今已有7年，从最初的实习生、操作工到技术员、从车间调度到部门计划调度；从商场促销员到宇通集团，从宇通到新飞，从新飞到今天的美锐；每一个职位的转变、每一个部门的调动、每一个公司的跳动，都留下了我的足迹与汗水，同时也获得了丰富的阅历与经验。

2、 在其位，谋其事。工作认真，条理清楚，责任心强，有主人翁意识。无论在什么岗位，我都能积极完成上级交待的任何工作；忠于职守，维护公司的统一形象；能以身作则，严格遵守公司的一切制度；在日常工作中无条件接受上级的督导。

3、 有头脑，学习能力强，具有一定的创新精神。多学、多看、多问、多想这四多是我能够快速完成职业转换，从一名行业“小白”，快速成长为一名合格美锐员工的法宝。我想在今后新的工作岗位上我也能快速适应，并做的更好。

综上所述：阅历丰富有经验，心理成熟敢担当；言而有信能沟通，头脑清醒敢创新；工作认真负责，分配任务能执行。得其时，当其位。这就是我想说的。

1、 统一思想，提高团队凝聚力。想要做好首先要先想好如何去做。所以首先自己要根据公司发展战略与要求理清自己的思路，让自己心里有个idea，然后把我的idea与大家交流

的同时，不断完善并灌输给每一个门店员工，让没个人都清楚自己每天在做什么，为什么这样做，这样做的好处。而每天的晨会和每周工作总结与安排、每天/每月业绩看板管理都是非常好的实施手段。

2、 提高销售业绩三指标：客单价、客流量、会员销售占比。

(1) 做好数据分析，找短板，找提升空间。海典系统是我们非常实用的工具，通过数据分析能够快速找到我们平时发现的问题，为此这将是我要一个重点学习的对象之一。

(2) 任务分解到每天、每个时间段、每个班组、每个人。例如销售指标分解、日常门店管理分解、办理会员分解、创新idea分解等等。

(3) 奖励机制与荣誉制度。如何提高大家的销售积极性，最有效的还是提高大家的收入。为此奖励机制必不可少，想尽一切办法提高大家的收入，让店员们在小店里拿到和大店差不多的收入、甚至超过。另外辅以荣誉制度，例如最佳销售业绩个人等等。

3、 做好后勤保障。制订合理的进货计划、合理搭配店内药品品种。

4、 充分利用资源。这里的资源包括公司后勤部门的支持，还包括附近各兄弟门店，形成一个有效的整体。充分利用资源。

5、 学习。自我进修。做我门店店长，除了努力提高自身销售技能的同时，对于店长需要掌握的各项技能更要注重学习，特别是我这样的新手来说更是如此。对于门店员工，除了公司安排的各项学习计划外，我们自己也要寻找新的途径。例如：门店销售经典案例学习、常见病病种分类学习及药品推介搭配等等。

6、店内形象的调整。积极推行5s活动，做好整理、整顿、清洁工作，营造一个舒适的购物环境。一个店面的环境是顾客进店的第一感觉印象，导购小姐也是店面的第一形象。形象的优雅，环境的整洁，可营造顾客前期消费的心理，店面的卫生，货品的卫生就成了售前工作的重要之重。加强防盗，防火设备的保养和储备，保障店面工作的运转正常有序。

7、公益活动的实行。积极开展社区活动，与厂家联手宣传公司产品与药店形象。经常定期不定期的在周围进行活动，包括免费发放宣传资料，用药咨询，试用药品，免费测血压、血糖、微量元素等等；免费送货服务。。。充分利用社区的宣传栏，及时粘贴一些应季的资料与知识，定期更换。这次竞聘成功与否，我依然会继续努力，我会为成功找方法，不为失败找借口，能与公司共同成长，能够见证公司走向新辉煌是我的心愿。

药店员工演讲稿有特色篇八

你们好!首先，感谢公司给我这次竞聘的机会，

竞聘药店店长演讲稿。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xxx今年25岁，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20xx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20xx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20xx年1月申请来到外俯白城，近2年的工作经历，摔打锤炼了我的性格，开阔了我的视野，增长了我的阅历，累积了我的工作经验。当前，我个人认为，年轻是我工作中的一个最大优势，年轻意味着充满朝气，充满活力，年轻还赋予我有一种“初生牛犊不怕虎”的勇气;生在农村，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矗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。

4、重视忠实顾客的培养，未来的销售大部分来源与忠实顾客，

因此药店要想做大做强，有稳定的销售业绩离不开忠实顾客的支持，我们可以深入社区，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。

5、重视市场调研，包括对竞争对手和顾客的调研，作为店长不仅要对自己门店的情况充分了解和熟知，还要对周边竞争对手的基本情况如品类、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。这就要求我们发动团队的力量，勤调研、多动脑，收集各类有利于药店建设和发展的合理化建议，在促销活动中，突出联合用药的重要性，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，在这里只要你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。每一位新员工都是我们公司发展的希望，对他们的培养是每个店长的责任，我们要根据公司制定的培训方案认真帮带，让他们在最短的时间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。