

2023年超市保安竞聘演讲稿 超市竞聘演讲稿(优质9篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。那么演讲稿怎么写才恰当呢？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

超市保安竞聘演讲稿篇一

各位领导、各位同事：

我叫__，现年20岁，现在担任金桂路店收银课长一职，今天我竞聘的职位是店长助理。

当我踌躇满志的走出学校大门，踏入社会参加工作的第一步就与万客源结下了不解之缘。20__年的金秋十月、伴着万客源金桂路店的开张锣鼓和冲天的喜气，我穿上了超市的红背心成为万客源的一名收银员，望着身上的红背心，我既兴奋有紧张，但更多的是自豪和骄傲，同时也深感自己肩上责任的重大，虽然我是一名普通的收银员，但我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的内涵，它代表了企业的形象，是我们万客源超市对外服务的窗口，当我走上收银台，便暗下决心：一定要努力工作，做一名合格的优秀的收银员，不辜负公司的培育和领导的信任，不后悔每一天！

在收银岗位上，我经手的现金何止千万，但没有错过一分钱；夜班要下班了，只要有一个顾客没有离店，我的收银机就不会关，上班早几分钟，下班迟几分钟，便让领导多放几分心，当收银员没有多久，我就被评为万客源的“优秀员工”，从总经理手上接过了烫金的“荣誉证书”，这充分证明了我工作的每一天，我不留遗憾，没有后悔。

从20__年起，我被升职为收银课长，我的责任又多了，担子更重了，每天晚上下班时分我都要去收银清班，把钱收好锁好，一天不落，风雨无阻，做到忘我的工作，不让每一天后悔，坚持做好每天的五步曲：一是晨会必查、合理调度；二是督促手下、保障畅通；三是合理安排、提高效率；四是严格考核、奖勤罚懒；五是解决疑难、不断改进。

唱好上述五步曲，我的收银课长的工作深受领导的赞赏和同志们的拥戴，至今我没有出过一次人为责任事故，没有遭到一次顾客的投诉，没有出过任何钱帐差错，我个人的操心，换来的是让领导放心，让同志们舒心，我不后悔我的每一天！

竞聘担任店长助理一职，又是我新的工作起点的开步，我如果竞聘上了，我会加倍的付出和努力，相信一定会迎来更加灿烂和辉煌的明天，相信我吧，选择我，没有后悔，我也不会让工作的每一天后悔！

谢谢大家！

超市保安竞聘演讲稿篇二

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。

我竞聘的岗位是基隆店门店经理。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

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。

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。

我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。主要实现以下目标：

- 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。

1、协助各部门搞好店面销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作我认为，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、管理辦法的执行力度，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，但是在家店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送途径，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。

5、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！

超市保安竞聘演讲稿篇三

尊敬的领导和同仁们：

今天很庆幸的是我能够参加这次关于我们上海区域“内部精英选拔赛”我现在的心情十分的激动，在这里首先我要感谢的是我们各级领导给予我这次竞聘的机会，在次之前的我还存在疑虑，我觉得1自己的文化并不是很高2自己并认为语言表达能力还好。我觉得任何事情都是从不会到会的只要自己想做的一定会成功的，所以我还是鼓起了勇气参加了这次竞聘，我想公司既然给了我这次竞聘的机会，如果我不参加那么我就连一点点的希望都没有了，只要我参加哪怕只有百分之一，千分之一，甚至万分之一的机会。只要自己努力争取，还是有希望的，即使自己没有被竞选上也是给自己一次锻炼的机会。

你们好！首先请允许我自我介绍一下我是真北二期家具建材一号店安保部保安员我叫，从20xx年02月份进入，成为我们一员至今快有九个月了。

我在九个月中所看所想所领悟到的积极热情真诚负责的工作心态，不管你在哪种环境还是在哪种工作岗位都付有积极热情真诚负责勤奋好学有上进心的心态都会出类拔萃。在这里提到勤奋好学让我想起起了我们家具集团总裁车建新，车总

在他的学习中讲过这样的一句话：“一个大学生三年不学习，就沦为小学生而一个小学生坚持不断的努力学习，终究成为大学生”。就这么简短的一句话却蕴含着深层的含义对于我来说他是一句格言，是一句使我在工作和学习中不断的受到鼓励与进步的动力，几个月的工作与生活，我学习了很多也认识了很多，同样也让我受益非浅，先后从工地保安到商场保安，我都会付有积极热情真诚负责和努力学习的态度，确保完成自己应尽的义务，讲到这里从工地保安的时候，为了保护公司财产多次抓到盗窃贼，领导对我的工作“以致好评”并给予鼓励和嘉奖。

在楼层日常巡视中结合自己所看到的所想到的以及所领悟到的对楼层管理有了一定的认识，楼层管理是我们商场营运第一线的工作岗位，他的工作不单单只是做好营业员的现场管理工作及各项费用征收工作还要面对处理一些楼层内的各种突发事件，以及和厂家的沟通及时了解厂商的动向，并要经常去市场调研全面了解市场竞争对手动向等等！

我之所以能领悟到这些完全归属那一句话，一句永远在我心理的格言，以及我们各级领导及同仁对我的帮助和关心，我不知道该用什么语言来表达我的感激之情。但我绝对不会让那些帮助我支持我和关心我的人失望的。我要用自己的实际行动来证明和回报他们。保安竞聘演讲稿3篇保安竞聘演讲稿3篇。为此我为今后的工作制定了一个计划：

- 1、要尽快熟悉掌握楼层的各项工作的开展以及营业员的现场管理。
- 2、对楼层内厂商及时对各项费用的征收工作及时了解各厂家的动向。
- 3、及时处理好楼层内的各种突发事件。
- 4、及时做好与厂商沟通及协调，了解分析厂商的销售情况并

给予相应的意见。

5、经常做市场调研全面了解目前市场中各竞争对手的动向。

6、积极认真负责的态度去完成自己的本职工作和领导交办的其它任务，不断地努力学习新的工作知识和技能改进自己的不足之处，把自己所学到的和所掌握到的知识和技能运用到实际的工作中去争取在今后的工作不断地进取改革创新。

超市保安竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

踏着春天的脚步，我们超市又迎来了充满希望的一年，作为重百超市店的老员工，我也一步一步地成长起来了。我叫，现年24岁，现在担任重百超市店收银员一职，我竞聘的职位是店营运兼后勤主管助理。

当我踌躇满志的走出学校大门，踏入社会参加工作的第一步就与重百超市店结下了不解之缘[]20xx年的金秋十月、伴着重百商场的开张锣鼓和冲天的喜气，我穿上了超市的红背心，成为重百超市店的一名收银员，望着身上的红背心，我既兴奋有紧张，但更多的是自豪和骄傲，同时也深感自己肩上责任的重大，虽然我是一名普通的收银员，但我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的内涵，它代表了企业的形象，是我们重百超市对外服务的窗口，当我走上收银台，便暗下决心：一定要努力工作，做一名合格的优秀的收银员，不辜负公司的培育和领导的信任，不后悔每一天！

在收银岗位上，我经手的现金何止千万，但没有错过一分钱；夜班要下班了，只要有一个顾客没有离店，我的收银机就不

会关，上班早几分钟，下班迟几分钟，便让领导多放几分心，当收银员没有多久，我就被评为重百超市的“优秀员工”，从经理手上接过了烫金的“荣誉证书”，这充分证明了我工作的每一天，我不留遗憾，没有后悔。

我毕业于成都水力发电学校经济信息管理专业，今年24岁，我和重百共成长，我自从20xx年10月28日进入重百商场超市部以来，通过在工作中不断的学习，使我对连锁经营模式有了深入的了解，在思想政治和业务技能水平。上有了大幅度的提高。

竞聘店营运兼后勤主管助理这个职位，我认为自己有以下几个方面的有利条件。

一是具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。始终做到胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，不搞小动作。始终认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习，修练培养而来的，所以，平时我只要有空在不影响工作的前提下，努力加强学习，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。能吃苦耐劳，认真负责。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。从不揽功诿过，假公济私，与人争名利。领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

二是具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养；做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。

三是热爱工作，奉行做事就竭尽全力将它做好的原则。遇到问题从不退缩，努力寻求解决办法，在解决问题的过程中使自己的工作能力得以提升。有较高的业务技能水平，在超市收银台工作的五年时间里，能做到理论联系实际，熟悉了收银系统的操作和维护，了解了门店的工作流程及营运模式。

在20xx年、20xx年被评为门店优秀员工□20xx年被评为商场优秀岗位示范员。

四是有较强的创新意识。我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。

对竞聘岗位的认识

作为营运兼后勤主管助理，必须熟悉门店的工作流程，协助主管开展营运日常工作。能够组织验收各类商品，把好商品入库质量关；能够根据信息系统操作规程、组织指导录入各类进货和退货单据，能够按照相关安全保卫制度，做好安全防范工作；组织相关赠品发放管理，处理好顾客投诉，完善售后服务；组织退货管理和发票管理；指导监督收银员严格按照相关制度流程开展工作；对收银员进行培训指导；负责收银台的日常维护，做好收银台的安全检查工作，杜绝安全隐患；完成领导交办的其他工作。

竞聘成功后的工作设想

首先，作为主管助理，必须了解店长及主管的主要工作思路和目标，我理想概括为20个字，即“搞好服务、内强素质，外树形象，开拓发展，自强不息”。

二是建立和规范一系列规章制度□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，做到规范有序，有章可循。

三是建立和完善竞争机制。尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，从而调动每个人的工作积极性。

四是摆正位置，做好配角、当好参谋。首先对门店里的全面

工作要尽其所有，收集各种信息供主管参考，向主管提供各种建议和主张，帮助主管顺利作出决策；其次，要有统筹兼顾的思想，当好门店里的协调人，使做出的决策能符合大多数人的意愿。当主管参加外务活动时，自己要坚守内部事务，当主管转向内部事务时，自己则承担对外的交涉，弥补主管所不能的面面俱到，当主管因工作需要回避时，自己能够承担重担。

五是让每个员工树立依法经营、维护消费者合法权益的思想，同时，把服务仪表、服务态度、服务纪律、服务秩序等作为培训的基本内容，让员工树立“顾客是上帝、员工代表企业”的思想。

六是加强对收银员的管理工作台和监督，组织商品进出库验收、录入的相关单据，确保门店商品进出的规范化、制度化、管理。

七是做好员工的工作安排、指导和考核，切实执行公司每期及店内的各项促销活动，充分做好宣传及布置的工作；认真做好大宗、集团购买的接待工作，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

八是加强商品进、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，负库存、零库存，零销售进行分析，并及时解决，使门店商品管理趋于科学化、合理化，尽可能降低成本，开源节流，以减少开支。

尊敬的公司领导，诚恳待人，为人正派是我为人态度！勤奋务实，开拓创新是我的工作态度！如果公司委以我营运兼后勤主管助理的重任，我将不辜负大家的期望，充分发挥我的聪明才智，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力地工作，协助主管使门店营运的日常工作在各方面都有新的起色，新的突破，上升到一个新的台阶。

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我叫，现担任温泉部休息厅领班，先后在苏州苹果电子制造城做qc□广州塘厦华联超市工作□20xx年3月，怀着自己的梦想，我来到了山湖。今天，参加竞聘，我深知这个岗位的工作非常具有挑战性，而且责任重大，所以我经过慎重考虑，做出参加竞聘的决定。因为我认为每个人一旦做出决定就必须对自己负责、对工作负责。

一个企业，如果它的企业文化薄弱、用人机制僵化、没有长期的战略规划、工作的程序和流程的冗长复杂、缺少对客户数据的收集和分析，那么等待这个企业的很快就会是沉没。原来的企业给了我足够反思成长的时间；而则给了我第二次体现人生价值的机会。

来山湖温泉工作以后，我几乎把以前的经历都忘记了，全新地接受一种现代企业的精髓和灵魂。我因此变得很有耐性，不停地学习新知识、新技能、以及新的管理理念。我相信我比很多人都努力，在别人说：你很失败的时候，我没有不愉快，恼火，而是冷静的思索本身存在的问题然后努力的做好各项工作，让别人觉得她的话是错的。因此对于自己所负责的每一项工作，我都选择吃苦耐劳、默默无闻。因为我知道其实所谓的管理最重要的是要解决如何做人的道理。做一个诚信的人，做一个善于沟通的人。做一个负责、积极的人，一个没有诚信的人管不了企业，管不了员工。一个善于沟通的人能够很好地处理好企业团队的沟通和协调问题。一个负责、积极的人更知道企业应该向何处去，企业应当成为什么样的企业的问题。因此他会主动去规划企业的方向，然后带领他的部队全力以赴地去工作。

上次培训，汤经理说过一句话：“重要的事情不着急，着急的事情不重要。”区分重要的事和紧急的事，尽量从紧急的

事情中摆脱出来，把主要精力放在思考和处理重要的事情上，这是管理好一个企业的关键。对于参加这次竞聘个人的优势，我是这样认为的：其实一个人的特长及优势不是时时存在和处处存在的，四年的工作经历，使我个人的职业素养得到了很大的提高，参加这次竞聘，我不敢夸口自己拥有什么特长和优势，但我认为从通过在多个岗位的历练，我热爱工作积极向上的生活态度更让自己逐渐成熟起来，工作经验的沉淀和生活经验的积累已经为我这次参加竞聘打下一个良好的工作基础。如果有幸竞聘成功的话，我可以快速的投入到自己所负责的实际工作中，用最短的时间融入到这个团结、朝气蓬勃的团队中去。

最后，我想谈谈自己竞聘成功的一些工作思路：

1、开源节能。开源——作为一个温泉旅游企业，开源的重要性的不言而喻的。我认为应该通过每月经营数据的分析及对比，找出收入降低及增长的原因，好的继续发扬，错误的及时挽救。虽然我没有看过经营报表，但是根据我的观察和思考，我认为山湖温泉收入的增长应该重点倾向于外省旅游团队和主题活动的开发，新的客源和新的主题活动所带来的门票收入，和客人们进入景区后的饮食消费必将成为温泉收入提高的主动动力。

节能如何节？是一个摆在每一个管理者面前的主要问题。后台支撑工作要有人做、一线服务人员不能缺少，费用确要求减少。对于这个问题我认为应该从后台管理入手，部门职责是否明确？人员分工是否合理？人岗是否匹配？工作流程是否科学？开支是否可以压缩？只要我们发挥团队的力量认真的思考、善于发现问题并解决问题，我想节流还是可以实现的。

2、打造具有山湖特色的优秀旅游景区品牌。二十一世纪是品牌经营的时代，中国与世界潮流同步，旅游就必将与品牌同行。旅游品牌既有一般品牌的共性，也有其自身独特的地方，

所以创立旅游品牌就成为一项系统的工程。服务质量创品牌，突出我们景区的个性化服务特色；营销活动创品牌，树立独特鲜明的景区形象；企业文化创品牌，塑造山湖温泉优良的团队形象。

3、抓好员工队伍的团队建设，提高员工对企业的归属感。人心齐、泰山移；人心散，事业瘫。一个团队有没有向心力、凝聚力、战斗力，关键取决于上级；一个上级有没有吸引力、号召力、影响力，关键取决于他的人格魅力。如果我能竞聘成功，我会以身作则，深入到员工队伍中去，多与员工沟通、切实的关心员工，了解员工，在提升员工的归属感的同时，用自己踏实的工作作风带动员工一起参与到山湖温泉的发展中来。

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫，现在是一车间制丝线电工班的电工，我今天来竞聘一车间制丝班长一职。非常感谢厂部党委给了我展示自我、参与竞争的机会。我十分珍惜这样一个难得的机会，将客观地说明我所具备的应聘能力，全面地阐述我对于做好一车间制丝班长工作的总体思路和具体措施，心悦诚服地接受各位领导和评委的挑选。

我于20xx年参加工作，本科学历，助理工程师，先后从事过卷接机挡车工、制丝线电工等工作。我的工作得到了在座许多领导、评委的亲切关怀和悉心指导，我不敢辜负领导们的殷切期望，几年来，我勤勤恳恳，不断进取，在思想上和工作能力上都有了很大的进步。因此，我今天是充满信心走上竞聘讲台。

我认为我竞聘一车间制丝班长有如下几个优势：

首先是有丰富的理论知识与实践经验。进厂七年来，我积累了丰富的理论知识，取得了英语等级证、计算机等级证，在

思想上积极向党组织靠拢，递交了入党申请书。同时通过自学企业管理方面的书籍，掌握了企业管理的一些基本方法和手段，并且经过在工作中的不断积累，取得了一定的实践经验，具有了较强的组织协调能力，理解了同事之间相互协作的重要性，注重团队的协作精神，尽忠职守，能够灵活有效地规划、安排处理各种事务，使我在同事中享有很好的声誉。

其次是年龄优势：我今年26岁，精力充沛、喜爱忙忙碌碌的工作，思想活跃，接受新事物较快，工作中能发挥主观能动性，让我能够为新岗位工作的开展尽全心、出全力。

再就是有较强的公仆意识和自律能力。从进厂起我时刻严格要求自己，从自身做起、从细微做起，服务他人，快乐自己。使我具备了班长应具有的政治、管理、文化等基本素质，并树立了良好的竞争、质量、信息、法制观念。

制丝线是一车间至关重要的部门，它关系着整个车间生产的顺利进行，是车间生产的桥头堡。我深知，制丝班长的的工作不是轻而易举能够做好的，我必须全力以赴，理清思路，找准工作的切入点和着力点。如果我有幸担任制丝班长，我将迅速从以下几个方面开展工作。

在人员使用方面，我将合理利用人才，设立有效的奖惩制度，充分调动大家的工作积极性，尽量做到人尽其才。就如刘禹锡诗中所说“问君哪得清如许，为有源头活水来”，只有充分调动职工的积极性、创造性，增强他们的主人翁责任感，激发了职工的巨大潜能，才能为企业的建设发展贡献自己的巨大能量。

在质量措施方面，我将集思广益，狠抓提质降耗，节约挖潜，质量上做到只有零缺陷，不能有“下不为例”。

在工作创新方面，以严、细、实的工作态度，学习运用新技术，总结推广先进经验，开展合理化建议、发明创造、技术

革新、技术改进活动，推动技术进步。

在现场管理方面，我将以定置管理为中心，以现场5s活动（整顿、整理、清洁、清扫、素养）为内容，对各场内的人流、物流、信息流进行有效合理的控制，营造高效、有序、舒适的生产和工作环境。

尊敬的领导、各位评委，诚恳待人、忠实正派是我的为人态度；勤奋务实、开拓创新是我的工作态度！如果组织上委以我制丝班长的重任，我将不辜负大家的期望，充分发挥我的聪明才智，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力地工作，使制丝线的工作在各方面都有新的起色，新的突破，上升到一个新的台阶。

最后祝大家春节愉快，万事顺心！

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

伴着新年鞭炮的余声、和着节日的喜气、踏着春天的脚步，我们万客源超市又迎来了充满希望的一年，作为万客源金桂路店的老员工，我也一步一步地成长起来了。我叫xxx，现年19岁，现在担任金桂路店收银课长一职，今天我来竞聘的职位是店长助理。

当我踌躇满志的走出学校大门，踏入社会参加工作的第一步就与万客源结下了不解之缘。20xx年的金秋十月、伴着万客源金桂路店的开张锣鼓和冲天的喜气，我穿上了超市的红背心成为万客源的一名收银员，望着身上的红背心，我既兴奋有紧张，但更多的是自豪和骄傲，同时也深感自己肩上责任的重大，虽然我是一名普通的收银员，但我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的内涵，它代表了企业的形象，是我们万客源超市对外服务的窗口，当我走上收银

台，便暗下决心：一定要努力工作，做一名合格的优秀的收银员，不辜负公司的培育和领导的信任，不后悔每一天！

在收银岗位上，我经手的现金何止千万，但没有错过一分钱；夜班要下班了，只要有一个顾客没有离店，我的收银机就不会关，上班早几分钟，下班迟几分钟，便让领导多放几分心，当收银员没有多久，我就被评为万客源的“优秀员工”，从总经理手上接过了烫金的“荣誉证书”，这充分证明了我工作的每一天，我不留遗憾，没有后悔。

从20xx年起，我被升职为收银课长，我的责任又多了，担子更重了，每天晚上下班时分我都要去收银清班，把钱收好锁好，一天不落，风雨无阻，做到忘我的工作，不让每一天后悔，坚持做好每天的五步曲：

一是晨会必查、合理调度；

二是督促手下、保障畅通；

三是合理安排、提高效率；

四是严格考核、奖勤罚懒；

五是解决疑难、不断改进。

唱好上述五步曲，我的收银课长的工作深受领导的赞赏和同志们的拥戴，至今我没有出过一次人为责任事故，没有遭到一次顾客的投诉，没有出过任何钱帐差错，我个人的操心，换来的是让领导放心，让同志们舒心，我不后悔我的每一天！

竞聘担任店长助理一职，又是我新的工作起点的开步，我如果竞聘上了，我会加倍的付出和努力，相信一定会迎来更加灿烂和辉煌的明天，相信我吧，选择我，没有后悔，我也不会让工作的每一天后悔！

超市保安竞聘演讲稿篇五

感谢公司给我这个机会，让我在这里面对大家，我竞聘的岗位是超市配送中心经理一职：

一、基本情况

本人___，现年一一岁，大专学历、中级技术职称。我于02年12月进入公司，先后在超市财务室、董事局内审处做主管会计、审计、房产公司独立项目部兼职会计工作，05年10月因工作需要调回超市，现在配送中心负责部门日常管理工作。三年多来，“诚信、团结、创新、竞争”，深深地吸引着我、激励着我，我结识了许多新同事，也学到了许多新知识，我认同公司企业文化，不断提高自己的思想水平，我相信公司前景一定会美好。我为自己是一名___人而自豪和快乐。

在超市财务室，对工作，我投入了整个身心，和同事一起，克服了人手少、工作量大等困难，通过努力，初步理顺财务关系，完成了从手工核算到会计电算的转变，建立和完善了超市资产台账、收入分类统计、供应商对帐方式等工作，提高了财务核算的效率和水平，为做好其他工作，积累了经验。

在董事局内审处，我切实履行工作职责，通过对被审计单位的审计，对其管理活动、经济效益进行评价，在其加强内部控制、挖潜降耗、提高效益等方面，提出工作建议和意见。在做房产公司金滩春天、洪江武陵城广场独立项目部兼职会计时，工作积极主动，服务意识强，较好地发挥了会计核算和监督作用05年10月，因工作需要，我调回超市。

在杨总、廖总的支持下，我变换工作角色，以身作则，在规范部门工作流程、改善部门工作环境、员工队伍建设等方面，做了不少努力。我们部门全员通力合作，较好地完成超市各门店06年年货商品的配送工作。

在武陵城的日子，是我宝贵的人生经历。

但是，在过去的工作中，我还存在着不足。如处理一些问题有时较为急躁，一些事情管得过细。我应加强学习，特别是超市物流知识的学习，提高自己认识，提高自己的工作能力和水平，以期能和大家一样，更好地为公司服务。

二、部门现状

我们配送中心，目前担负着__超市连锁绝大部分商品统一收货、集中配送工作。在超市的发展进程中，我们做了我们应该做的事情。但是我们还应该做得更细、更好：

1、一些工作相对滞后。近来，我们配送中心做的基本上传统送货意义中的“保管和运输”。现在是有什么，送什么，而不是门店需要什么，送什么。好卖的商品缺货，我们却没有库存；不好卖的商品滞销，门店相互间（调剂）方法单一，与配送意义上的“分拣和配货”还有距离。我们的自营配送模式优势不明显，冷江超市的配送受到现有配送的库存能力、吞吐能力、服务半径等方面限制；效率不高，小批量、多批次的供应商来货和及时配送原则背离，成本不合算。

2、工作流程不顺，制度、规定执行不力。超市成立至今已3年多，原来制定的物流流程，相对现在收货、退货、配送实际，已发生了不小的变化。在超市整个物流进程中，相对于门店、采购，我们是执行部门，工作相对被动，部门工作有缺位现象，工作效果、效率受到影响。我们在工作主动性、责任心、信息沟通等方面，都有待加强。

3、忽视自己的工作，对部门重要性认识不足。过来我们对配送中心工作理解仅是收货、发货、退货的概念，工作内容简单化，使得一些工作没有深入。在及时为门店提供所需商品，使门店集中精力、增长销售的工作中，我们应发挥更积极的作用。

三、工作打算

我若能竞聘成功，我应该1、在思想上、行动上继续保持与公司的一致，服从公司利益、服从公司领导，积极地开展工作，不拖后腿。

2、团结和带领部门员工，调动员工工作积极性，加强工作责任心，提高服务质量，加强部门间沟通，配合采购、服务门店。

3、加强部门业务知识的学习，使大家充分认识配送工作的重要性，“正确的做事”。牢固树立“全员防损”意识，保证公司财产的安全、有效。在工作规范化、科学化方面想办法，细化管理，健全和完善部门工作职责和内容。

4、以诚待人，关心、帮助员工，增强部门员工凝聚力；教育、培养优秀员工，为公司长远发展需要做准备。5、可能的话，和财务、采购、门店一起，建立超市合理库存，及时、有效将货物配送至各门店，以发挥规模效益作用。

“满足客户需求、及时完成领导交办的任务、尽全力帮助同事。”这是我们的工作目标。不管这次是否竞聘上，我都会用董事长在05年度总经理述职大会上提出的希望十六字“热爱、忠诚、学习、团结、和谐、勤奋、进取、创新”来严格要求自己，来做工作，我一定会努力。我也想请大家多多理解、支持我们配送中心的工作。

公司领导的正确领导，“上下拧成一股绳”，在各位超市人的努力下，必将厚积薄发，蒸蒸日上，必将成为本地零售行业的领头羊。

超市保安竞聘演讲稿篇六

大家好!今天，来到这个讲台参加超市主管竞聘，心情很激动。

首先，感谢公司领导给我们提供了一次展示自我，相互学习的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然趋势，也是公司发展的要求。这次竞聘对我个人来讲是一个重要的激励和挑战，将有利于我个人素质的进一步提高。今天挑战这个岗位，我有勇气担当重任，有信心把今后的工作做得更好。在这里，我也衷心祝愿今天参加竞聘的各位同事，都能取得较好的成绩。

我竞聘的岗位是xx店超市百货超外部门主管。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

我叫张岩，现年33岁，专科学历，现任职购物广场六楼超市生鲜部自营卖区长。20xx年9月28日在路新玛特工作至今到大商已经有10个年头了，曾经先后在大商超市锦州贵州路店工作了7年之久，主要在洗化部，百穿部，生鲜部担任卖区长职务，于20xx年9月调入新玛特购物广场负一层超市生鲜区，后于20xx年12月调入购物广场工作至今，主要负责所辖区的经营与店堂管理的各项工作。工作20xx年来，在各部门领导的带领下，在同事们的积极配合下，我认真的做好各项经营及管理工作，圆满完成了公司领导下达的各项任务，部门的相关工作也取得了较大的成绩。尤其在20xx年至20xx年，在大商超市贵州路店百穿卖区担任卖区长3年多，积累了许多百货，穿品经营管理等相关的宝贵经验，也使自己对超市百货业态从不熟悉到逐渐了解，以至到现在已经深深爱上这份工作。尤其在我们经理的带领下和指导下，积极创新思路、勇于挑战，能够及时迅速的完成店内下达的各项销售任务，受到店领导的好评。在工作的1年多，凭着自己吃苦耐劳不怕苦不怕累的精神，在今年2月还被评为公司的“劳动模范”，当从曾总手上接过了烫金的“荣誉证书”后，我的心情格外激动，回想起过去工作的一幕幕，百感交集。同时这也充分证明了领导对我工作的肯定。“诚恳待人，认真工作，关注细节，做到当日事当日毕”“一是我做事待人的准则。

我竞聘的岗位是xx店超市百货超外卖区长。随着我国经济建设的不断发展，超市市场竞争机制的逐步形成，国际、国内超市业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业精神文化为基础，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，以人为本，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，根据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，提高超市的销售和毛利控制，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，使超市在竞争中取得更大的优势。

我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。主要实现以下目标：

- 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、有策略的开展市场调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争对手灵活、阶段性的对策。
- 4、掌控超市本部门的库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。
- 5、组织业务专项培训，提升员工的业务知识和销售服务技巧，

监督并指导对员工下达促销商品的了解及主推情况。

6、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在部门得到畅通传达，充分理解和有效执行，并对结果及时进行反馈、分析。

以上六个目标是相辅相成的，部门销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店销售的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行损耗方面的各项运营成本。

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己的岗位职责：1、协助各部门搞好店面销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作，同时建立和规范一系列规章制度，使岗位职责明确，做到规范有序，有章可循。

我认为：作为部门主管，是分担超市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；加强内部员工的服务技能培训，提高整体员工的服务销售水平。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

虽然我在百货工作了3年多，累积了一定的工作经验，但是在超市零售行业一日千里与时俱进的今天，尤其是在店面运营和管理方面，如何加强零售经营与营销的业务能力上，在强化一线销售人员服务意识，做好本职工作上，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，才能做到与时代同步，担当起超市领头军的任务。我有信心不断完善自我，努力把自己的工作做好！

3、探索创新解决问题的方法。加强员工交流和对外协作能力，

在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面力量，充分为公司的销售，提供更加完善的服务。另外还要加强部门销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的培训，提高整体销售意识和服务水平，以保证部门的销售稳步提升。

4、加强新品引进，利用先进的促销方法进行创新销售，提高销售业绩。

作为一个零售超市，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，为本企业树立良好的企业形象。众所周知，超市零售业是不断发展，不断进步的一个新课题。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常工作中，不仅要求我们的营业人员随时提升自己的业务能力，还要在各种服务中提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们要在实际工作中，不断创新，不断学习。努力把自己的工作做得更好。各位领导，各位同事，以上就是我对自己基本情况和工作思路的汇报，不足之处，敬请批评指正。

谢谢大家！

超市保安竞聘演讲稿篇七

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。

我叫高强，现年30岁，专科学历，现任职国美电器**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，**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。

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、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。

我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。主要实现以下目标：

- 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。

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己得岗位职责：

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，但是在家店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

超市保安竞聘演讲稿篇八

各位领导、各位同事：

新年好！我今天演讲的题目是《我不后悔每一天》。

当我踌躇满志的走出学校大门，踏入社会参加工作的第一步就与万客源结下了不解之缘。20__年的金秋十月、伴着万客源金桂路店的开张锣鼓和冲天的喜气，我穿上了超市的红背心成为万客源的一名收银员，望着身上的红背心，我既兴奋有紧张，但更多的是自豪和骄傲，同时也深感自己肩上责任的重大，虽然我是一名普通的收银员，但我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的内涵，它代表了企业的形象，是我们万客源超市对外服务的窗口，当我走上收银台，便暗下决心：一定要努力工作，做一名合格的优秀的收银员，不辜负公司的培育和领导的信任，不后悔每一天！在收银岗位上，我经手的现金何止千万，但没有错过一分钱；夜班要下班了，只要有一个顾客没有离店，我的收银机就不会关，上班早几分钟，下班迟几分钟，便让领导多放几分心，当收银员没有多久，我就被评为万客源的“优秀员工”，从总经理手上接过了烫金的“荣誉证书”，这充分证明了我工作的每一天，我不留遗憾，没有后悔。

从20__年起，我被升职为收银课长，我的责任又多了，担子更重了，每天晚上上下班时分我都要去收银清班，把钱收好锁好，一天不落，风雨无阻，做到忘我的工作，不让每一天后悔，坚持做好每天的五步曲：一是晨会必查、合理调度；二是督促手下、保障畅通；三是合理安排、提高效率；四是严格考核店长助理竞聘书、奖勤罚懒；五是解决疑难、不断改进。唱好上述五步曲，我的收银课长的工作深受领导的赞赏和同志们的拥戴，至今我没有出过一次人为责任事故，没有遭到一次顾客的投诉，没有出过任何钱帐差错，我个人的操心，换来的是让领导放心，让同志们舒心，我不后悔我的每一天！竞聘担任店长助理一职，又是我新的工作起点的开步，我如果竞聘上了，我会加倍的付出和努力，相信一定会迎来更加灿烂和辉煌的明天，相信我吧，选择我，没有后悔，我也不会让工作的每一天后悔！

超市保安竞聘演讲稿篇九

尊敬的`领导和同事们：

大家好！首先请允许我自我介绍一下我是xxxx安保部保安员我叫xxx,从08年02月份进入xx□成为我们xx的一员至今快有九个月了。

我在xx九个月中所看所想所领悟到的积极热情真诚负责的工作态度，不管你在哪种环境还是在哪种工作岗位都付有积极热情真诚负责勤奋好学有上进心的心态都会出类拔萃。在这里提到勤奋好学让我想起起了我们xx家具集团总裁车建新，车总在他他的学习中讲过这样的一句话：“一个大学生三年不学习，就沦为小学生而一个小学生坚持不断的努力学习，终究成为大学生”。就这么 简短的一句话却蕴含着深层的含义对于我来说他是一句格言，是一句使我在工作和学习中不断的受到鼓励与进步的动力，几个月的xx工作与生活，我学

习了很多也认识了很多，同样也让我受益非浅，先后从工地保安到商场保安，我都会付有积极热情真诚负责和努力学习的态度，确保完成自己应尽的义务，讲到这里从工地保安的时候，为了保护公司财产多次抓到盗窃贼，领导对我的工作“以致好评”并给予鼓励和嘉奖。

在楼层日常巡视中结合自己所看到的所想到的以及所领悟到的对楼层管理有了一定的认识，楼层管理是我们商场营运第一线的工作岗位，他的工作不单单只是做好营业员的现场管理工作及各项费用征收工作还要面对处理一些楼层内的各种突发事件，以及和厂家的沟通及时了解厂商的动向，并要经常去市场调研全面了解市场竞争对手动向等等！

我之所以能领悟到这些完全归属那一句话，一句永远在我心理的格言，以及我们xx的各级领导及同仁对我的帮助和关心，我不知道该用什么语言来表达我的感激之情。但我绝对不会让那些帮助我支持我和关心我的人失望的。我要用自己的实际行动来证明和回报他们。为此我为今后的工作制定了一个计划：

- 1、要尽快熟悉掌握楼层的各项工作的开展以及营业员的现场管理。
- 2、对楼层内厂商及时对各项费用的征收工作及时了解各厂家的动向。
- 3、及时处理好楼层内的各种突发事件。
- 4、及时做好与厂商沟通及协调，了解分析厂商的销售情况并给予相应的意见。
- 5、经常做市场调研全面了解目前市场中各竞争对手的动向。
- 6、积极认真负责的态度去完成自己的本职工作和领导交办的

其它任务，不断地努力学习新的工作知识和技能改进自己的不足之处，把自己所学到的和所掌握到的知识和技能运用到实际的工作中去争取在今后的工作不断地进取改革创新。

希望通过自身的努力为我们xx的发展与辉煌作出应有的贡献。