

2023年酒吧副总经理发言(通用8篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

酒吧副总经理发言篇一

尊敬的各位领导：

大家好！

第一，我有丰富的工作经验。我20xx年x月进入x公司的大家庭，从一线专业修脚技师起步，工作期间得到了领导、同事和顾客们的一致认可，后被推荐为x店副店长。我还精通养生行业，经常向客户讲解养生知识，传播养生理念，不少客户因为我更加关注养生，也带动了店内生意。如今，我对每一项业务、每一个细节都了如指掌，积累了丰富的工作经验和客户资源，开展工作更是得心应手，左右逢源。

第二，我有突出的工作业绩。x店的工作千头万绪、琐碎冗杂，需要多一份细心、耐心和专心，更需要一份责任心。在我眼里，有精湛的技术固然重要，但更重要的是把工作当事业去干。在不懈的努力下，我干出了一定的成绩：近两年，我所在的x店荣获20xx年销售冠军。20xx年总业绩x万元，总利润x万元。我个人荣获20xx年x月、20xx年x月、20xx年x月销售冠军。20xx年x月、20xx年x月个人卡业绩第1名，工作成绩是有目共睹的。

第三，我有开阔的工作思路。我平时会常向店长学习，不断取长补短，开拓了工作思路和眼界；经常和同事探讨交流，集思广益，增强了团队的凝聚力；加强和客户沟通，既满足

了客户需求，又挖掘了消费潜力。自担任副店长以来，我在领导能力、沟通能力、管理水平等方面得到了全方位提升，这些对于做好一个店长是必不可少的。

第一，打造专业队伍。建立完善的培训体系，定期组织员工进修学习新技术，熟练掌握足部医学知识，为客户提供更专业的服务。加强新进技师培训，严格监督管理，让他们尽快进入角色。大力引进优秀保健技师，壮大团队力量，为公司创造更多利润。重视考核激励等机制建设，不断优化人员管理体系，激发员工活力和潜力。

第二，提高服务效率。一切以客户为中心，注重服务品质和客户体验。用暖心的接待让客户动容，用有效的沟通让客户认同，用精湛的技术让客户满意，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，不隐瞒、不欺骗、不夸大、不乱收费，赢得客户信任和青睐。做好会员客户的建档与分类备注，定期进行服务回访，提高拜访联系频率，建立并维护好客户聊天群，随时解决客户问题，掌握顾客的消费心理和习惯，为客户提供周到、便捷、高效的服务。

第三，凝聚团结力量。将公司经营理念和策略及时传达给每个店员，增强他们的集体归属感和荣誉感。做好员工思想工作，了解各自优点，发挥各自特长，做到量才适用，打造团结、和谐的集体。加强和各兄弟公司的团结协作，敞开心扉，互帮互助，共同为x公司的明天而奋斗。

就我个人而言，我曾是一名会“脚上功夫”的技师，工作始于“足下”。就一个团队而言，“千里之行”也是“始于足下”。无论竞聘结果如何，我都会保持对事业的热爱，在自己的岗位上执著地走下去！

谢谢大家！

酒吧副总经理发言篇二

此时此刻我以一个竞聘者的身份走上演讲台，心里除了紧张激动就剩下激动紧张了，激动的是我幸运的赶上了了公司公平竞聘的大好时机，紧张的是我害怕有负领导同事们对我的厚望。

借此我向所有关心支持帮助我的领导同事表示谢意。

一打打的青岛变成空酒瓶的，这背后和大家各司其职共同努力的结果。

我竞聘的是见习领班，我具有以下优势。

- 1、欲做事先做人，我正直的人品。
- 2、认真负责的工作态度。
- 3、有大局观同样也注重细节。
- 4、有良好的人际交往能力。
- 5、遇事沉着冷静能处理突发事物。
- 6、收悉酒吧的工作。

如果有幸成功的话，我的主要工作思想和目标是，搞好服务，稳定大局，内强素质，外树形象，自信自强。

各位领导同事，古希腊哲人说过，给我一个支点我将撬起地球，这是对生活的自信，而现在我要说给我一个机会，我将干出我的风采，这是对生活的热爱和对工作的的无尽追求。

我也知道此次竞聘意味着一部分人会成功一部分人会失败，

无论结果如何我都将以此为新的起点更加努力工作，迎难而上，把自己的全部智慧和精力奉献给我们的苏荷。

请大家投我一票。

我的演讲完毕，谢谢。

酒吧副总经理发言篇三

先说一下我是如何和千村结缘的。最早是在08年12月份的时候，应中国农业技术推广协会王楠的邀请，我去北京参加了第四届中国农资连锁与现代营销高层论坛，从会上听到了锦绣千村农资连锁（北京）有限公司的孙向东孙总对千村的相关介绍，那是第一次了解到千村植保，当时觉得千村是个不错的公司，营运模式比较先进，公司理念、六大保障、服务观念比较吸引我。当时想还想向孙总提个问题呢，由于人太多了，没挨上号。从那时千村就在我心里留下了印迹。

20xx年10月份，现在淄博营运中心的李总找到我，跟我谈到加盟千村植保的事情，一拍即合。真没想到千村植保竟然真的来到了家门口。淄博营运中心今年3月份成立以后，就在4月份我的第一家千村植保连锁店——千村植保齐都店正式加盟了，从店面建设、村站长和模范户的选拔、会员的征集、项目启动会、农民运动会、试营业等都非常顺利，接着千村植保东石店、千村植保大夫观店相继加盟，现在村站长达20多人，会员达到了705人，一系列的宣传活动在当地老百姓中产生了很大的影响，并得到了很多老百姓的认可和拥护，整个齐都镇老百姓都知道咱千村植保了。

说到怎么成为最优秀的千村店长：

首先，深刻理解公司理念、千村模式模式、千村+5放心工程、六大保障、千村服务观等，理解千村与其他公司相比较优势之所在，能够把这种优势准确的传达给老百姓。真心实意为

百姓着想，提供放心农资和优质服务，取得老百姓信任，店里生意自然就好。

第四，挑选合适的村站长和模范户，不定期地开展培训，及时传达新技术和新产品的使用方法及注意事项等，也及时发现反馈给公司，做好上传下达工作，营造良好的团队氛围，大家齐心协力干好千村事业。

公司通过自上而下的放心农资和自下而上的农产品进城来打造两条生产链条，是农资连锁和订单农业的专业营运商，公司的特色在于不仅提供放心的农资、提供专业的技术指导和服 务，而且要逐步实现农产品进城，当然我们的竞争力也正在于此。相信不久，这些会不断完善，我对千村事业的辉煌壮大很有信心。让我们坚信、热爱千村事业的每一位兄弟姐妹一起努力，共创千村美好的明天，共创21世纪中国田园！

谢谢大家！

酒吧副总经理发言篇四

大家好！

我是曹川江，20xx年有幸来到苏荷这个团结温暖的大家庭，和在坐的各位同仁共同渡过了一段非常愉快的工作旅程。在苏荷的这段时间里，我学到了很多东 西，今天在这里要衷心感谢各位领导给我这次公平竞争，展示自我才华的机会。

首先，我要说说我选择苏荷的原因，在我刚来苏荷培训的第一天，当时许建华经理给我说过一句话，我不希望你在苏荷一辈子，但我希望你在苏荷的一阵子可以帮助你一辈子，在座的各位有很多人 都听我说过这件事吧？当时听到这句话时，心里很激动，可以说，让我有一种想马上进入苏荷的激动心情。所以，我选择了在苏荷，接触苏荷以后，我才发现，苏荷是一个能学会很多东西的地方，是一个培养人才的地方，

可以说，是他的这句话，让我留在苏荷学到了这么多，我才有了今天这次展示自我的机会，也可以说，他的这句话，改变了我，将影响我一生。

在苏荷的这几个月时间里，从刚开始时的懵懂到不断的成熟。非常感谢各位领导对我的栽培，让我有不断发展的空间。同时也让我学到了许多关于管理方面的知识。从最开始一个服务员的心理定位上升到了一个基层管理者的认知。当然还有每天朝夕相对的同事们，有了大家的帮助和支持，使得我在苏荷的这几个月里过的很充实很开心。

当时大家叫我竞聘领班时，心里很犹豫，认为自己还不能胜任领班一职，当时何平领班叫我竞聘时，我说过一句话，一只鸡，在一群鹤当中怎样展现自己的风采呢？回到宿舍，跟同事说起这件事，同事跟我说，不要把它当着是一次竞聘，把它当做是一次锻炼自己，提升自己的机会，不管有没有竞聘上，但可以让自己学会一些东西，可以更好的突破自己，所以，我选择了竞聘领班。

这次我要竞聘楼面领班一职。首先，作为一个领班，我认为他所起到的作用是巨大的。他不仅仅是一个传达上级领导各项意图的桥梁，做好领导的左右手，他也是一个能把员工的看法和意见总结并反馈的纽带，同时他需要具备良好的观察力，能够在第一时间把握员工的心态，做好沟通工作。能完全地管理好一个区域，带领自己的员工提高各项业务知识和专业技能。能在他们有任何困惑和难题时教他们如何解决。还要对酒吧的各项企业文化和规章制度熟知并理解。更重要的是要有高效的执行能力和解决问题时果断的思维方式。

在苏荷的这几个月里，让我对酒吧业有了一个全面的认识，学习和了解一些酒吧业的管理理念。万丈高楼平地起，在这几个月的基层实践中，通过自己的努力，打下了很坚定的服务技能，无论是清理台面卫生，还是对客服务，我都能轻松应对，也有了一套自己的工作方式。由于从业不久，可能本

身还存在许多的不足，但我相信我还年轻，只要有对工作的热情及激情，我相信我能够胜任领班这个职位！

如果我能竞聘上领班这个职位，我将做好以下几点：

1. 我的工作方法

我想“笨鸟先飞”大家都明白这句话的意思，虽然开始很艰难，但是我会努力提高自身的学习能力，增强自身的业务知识和专业技能技巧，向领导和前辈们学习管理方面的经验及处理顾客投诉的能力。在提高自身的同时也要带领其他人一起进步。定时对员工进行一些培训，从最基本的操作技能如铺床到灵活的处理一些日常的对客服务。和大家一起在工作中学习，学习中工作！

2. 提高自身的服务意识

一个酒吧的营业目标永远是业绩为先，服务至上。要做到好的业绩，服务水准尤为重要。《五星大饭店》，相信在座的各位有看过这部电视剧的人吧？这部电视剧里说到“服务是一门艺术”，服务不简单的只是体力劳动，它是需要技巧和用真心去做的。在服务行业有句老话“顾客就是上帝”。现在酒吧的客人已经不单单要求喝好玩好，他们对服务的满意度有了更高的要求。因此我将不断提升自己的服务意识，在宾客的满意与惊喜中实现自我价值。同时做为一个领班，也要服务好员工的员工，达到顾客和员工都满意的双赢成绩！

3. 精益求精的工作态度

海尔创始人张端敏说过“能够把简单的事情天天做好就是不简单，大家公认的非常容易的事情，非常认真的做好它就不容易”。领班的工作看似繁琐，细小，但做好它却不容易，我会投入200%的激情到工作中去，随时做好迎接困难的准备。以精益求精的工作态度做好自身的工作！

4、勇于承担责任，不掩饰自己的错

在工作中如果我做错了的(包括给员工指导错了的)，会勇于承认自己的不对，勇于纠正自己的错误，不强调客观找借口，更不把责任推给别人。员工工作上出了错，也不一味地责怪，而是从管理者的角度多找原因，分析自己应负的责任，从中汲取教训，加以改进。即使是因员工的错误而受到上级的批评，也不把怨气发泄到员工身上。

最后，我想说在苏荷的这几个月中，我所获得的每一次进步，每一份荣耀都离不开各位领导对我的帮助，离不开同事们的大力支持。再次感谢各位领导对我的培养和厚爱，感谢同事们对我的肯定和关心。谢谢！

人只有不断挑战自我才会有进步、有发展。请给我你们的支持，虽然我不能撬动地球，但这会是我更加努力工作的动力！我将会不负众望，为苏荷的发展奉献自己的绵薄之力！

再次谢谢大家。

酒吧副总经理发言篇五

大家好！

我是xx□20xx年有幸来到xx这个团结温暖的大家庭，和在坐的各位同仁共同渡过了一段非常愉快的工作旅程。在xx的这段时间里，我学到了很多的东西，今天在这里要衷心感谢各位领导给我这次公平竞争，展示自我才华的机会。

首先，我要说说我选择xx的原因，在我刚来xx培训的第二天，当时许建华经理给我说过一句话，我不希望你在xx一辈子，但我希望你在xx的一阵子可以帮助你一辈子，在座的各位有很多人都听我说过这件事吧？当时听到这句话时，心里很激动，可以说，让我有一种想马上进入xx的激动心情。所以，

我选择了在xx接触xx以后，我才发现xx是一个能学会很多东西的地方，是一个培养人才的地方，可以说，是他的这句话，让我留在xx学到了这么多，我才有了今天这次展示自我的机会，也可以说，他的这句话，改变了我，将影响我一生。

在xx的这几个月时间里，从刚开始时的懵懂到不断的成熟。非常感谢各位领导对我的栽培，让我有不断发展的空间。同时也让我学到了许多关于管理方面的知识。从最开始一个服务员的心理定位上升到了一个基层管理者的认知。当然还有每天朝夕相对的同事们，有了大家的帮助和支持，使得我在xx的这几个月里过的很充实很开心。

当时大家叫我竞聘领班时，心里很犹豫，认为自己还不能胜任领班一职，当时何平领班叫我竞聘时，我说过一句话，一只鸡，在一群鹤当中怎样展现自己的风采呢？回到宿舍，跟同事说起这件事，同事跟我说，不要把它当着是一次竞聘，把它当做是一次锻炼自己，提升自己的机会，不管有没有竞聘上，但可以让自己学会一些东西，可以更好的突破自己，所以，我选择了竞聘领班。

这次我要竞聘楼面领班一职。首先，作为一个领班，我认为他所起到的作用是巨大的。他不仅仅是一个传达上级领导各项意图的桥梁，做好领导的左右手，他也是一个能把员工的看法和意见总结并反馈的纽带，同时他需要具备良好的观察力，能够在第一时间把握员工的心态，做好沟通工作。能完全地管理好一个区域，带领自己的员工提高各项业务知识和专业技能。能在他们有任何困惑和难题时教他们如何解决。还要对酒吧的各项企业文化和规章制度熟知并理解。更重要的是要有高效的执行能力和解决问题时果断的思维方式。

在xx的这几个月里，让我对酒吧业有了一个全面的认识，学习和了解一些酒吧业的管理理念。万丈高楼平地起，在这几个月的基层实践中，通过自己的努力，打下了很坚定的服务

技能，无论是清理台面卫生，还是对客服务，我都能轻松应对，也有了一套自己的工作方式。由于从业不久，可能本身还存在许多的不足，但我相信我还年轻，只要有对工作的热情及激情，我相信我能够胜任领班这个职位！

如果我能竞聘上领班这个职位，我将做好以下几点：

1、我的工作方法

我想“笨鸟先飞”大家都明白这句话的意思，虽然开始很艰难，但是我会努力提高自身的学习能力，增强自身的业务知识和专业技能技巧，向领导和前辈们学习管理方面的经验及处理顾客投诉的能力。在提高自身的同时也要带领其他人一起进步。定时对员工进行一些培训，从最基本的操作技能如铺床到灵活的处理一些日常的对客服务。和大家一起在工作中学习，学习中工作！

2、提高自身的服务意识

一个酒吧的营业目标永远是业绩为先，服务至上。要做到好的业绩，服务水准尤为重要。《五星大饭店》，相信在座的各位有看过这部电视剧的人吧？这部电视剧里说到“服务是一门艺术”，服务不简单的只是体力劳动，它是需要技巧和用真心去做的。在服务行业有句老话“顾客就是上帝”。现在酒吧的客人已经不单单要求喝好玩好，他们对服务的满意度有了更高的要求。因此我将不断提升自己的服务意识，在宾客的满意与惊喜中实现自我价值。同时做为一个领班，也要服务好员工的员工，达到顾客和员工都满意的。双赢成绩！

3、精益求精的工作态度

海尔创始人张端敏说过“能够把简单的事情天天做好就是不简单，大家公认的非常容易的事情，非常认真的做好它就是不容易”。领班的工作看似繁琐，细小，但做好它却不容易，

我会投入200%的激情到工作中去，随时做好迎接困难的准备。以精益求精的工作态度做好自身的工作！

4、勇于承担责任，不掩饰自己的错

在工作中如果我做错了的（包括给员工指导错了的），会勇于承认自己的不对，勇于纠正自己的错误，不强调客观找借口，更不把责任推给别人。员工工作上出了错，也不一味地责怪，而是从管理者的角度多找原因，分析自己应负的责任，从中汲取教训，加以改进。即使是因员工的错误而受到上级的批评，也不把怨气发泄到员工身上。

最后，我想说在xx的这几个月中，我所获得的每一次进步，每一份荣耀都离不开各位领导对我的帮助，离不开同事们的大力支持。再次感谢各位领导对我的培养和厚爱，感谢同事们对我的肯定和关心。谢谢！

人只有不断挑战自我才会有进步、有发展。请给我你们的支持，虽然我不能撬动地球，但这会是我更加努力工作的动力！我将会不负众望，为xx的发展奉献自己的绵薄之力！

再次谢谢大家！

酒吧副总经理发言篇六

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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！

酒吧副总经理发言篇七

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，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！

酒吧副总经理发言篇八

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xxxx□大专学历□20xx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□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，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药店店长竞聘演讲稿不计较个人得失，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：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！