

# 2023年竞选店长演讲稿(大全5篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿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。

## 竞选店长演讲稿篇一

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。

“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。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。

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。

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。

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，最后祝吉林大药房财源通四海，生意畅三春！

## 竞选店长演讲稿篇二

大家好！

一、我的竞聘岗位是：店长

二、个人优势

我竞争门店店长，我认为我的个人优势在于：有一年半的物流管理经验，在工作的時候，经常得到经理的好评，做事认真细心。我在梅森凯瑟工作有4个多月了，有一定销售经验和管理经验同时也对入库，打调单这方面接触的多，多产品也有一定的了解。我热爱本职工作，有较强的学习和适应能力，善于沟通、工作踏踏实实、一丝不苟、不弄虚作假，同时具备了店长应具备的才能，我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。我有持之以恒的决心，有较强的学习能力，勤于思考，有良好的团队精神。

进入我店的客人提供高质量的服务，才能为新店树立良好的口碑。那样还能发展潜在的客源，具体的人员管理我还有更深入的设想。由于时间有限不在这里细说，可以这么说我对新店店长一职很期盼，并为我这一期盼作出任何努力我都无怨无悔，但今天走上这个新店店长竞聘演讲台我并没有怀着“破釜沉舟”、“唯我是选”的思想，而是着眼新店开业能够开门红，我们公司能够在上一个新台阶的大局，我想出一份力，如果我当选我将再接再厉、继续以饱满的热情投入到工作中，当好领导的助手和参谋，做好职工的榜样，如果我落选，我会一如既往的在湖西路店努力工作，继续我的事业。“可已成功，可以失败，但我永远不会放弃”。我不确定竞选成功与否，但我可以肯定的是，我会更加努力的在这里工作，因为这里是广东的家，广东要为家里的日子过好尽到全部的责任。

非常感谢大家这么多年来给予我的帮助和支持，欢迎大家给

我提出宝贵意见，帮助我进步，再一次谢谢大家！

## 竞选店长演讲稿篇三

你们好！

我是来自军昂成都财富又一城的店长\*\*，很高兴在这里与大家来分享我们团队的工作。回首过去，展望未来。在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们营业部全体同仁的共同努力下，团队的战斗力大增，凝聚力超强，同时取得了一定的成绩。

在此项目中安全绝对是重中之重。整个团队时刻加强安全生产意识学习与培训；严格按照公司《安全工作条例》进行作业；加强现场装备安全检查与现场安全巡查；制定了相应的安全事故处理机制与流程，来防范安全事故的发生。

目前，成都地区整体的儿童拓展训练市场尚未达到饱和程度，还存在一定的逐利空间。其的业务市场总体上处于成长阶段。但拓展训练已广为人知，行业规模也在不断的壮大之中，竞争也日益激烈，目标客户分布广泛。拓展训练由原来专门的拓展培训机构经营演变到了培训公司、旅游社、体育文化宣传公司、广告策划公司等培训机构以各种形式共同瓜分这块市场蛋糕的时期。在这一时期，拓展训练业务市场可谓鱼龙混杂，各类培训机构良莠不齐，在这样的市场环境下只有专业化程度高或训练形式多样、内容丰富且适应性强的拓展训练产品才能在市场上立足。

从目前看，趋向于参加拓展训练的人群多数为3岁后孩子。这类人群一般都父母知道我们项目对小孩是有帮助，提高小孩的整体素质，挖掘自身的潜力，为今后的进一步发展打好基础。拓展训练能够为这类人群带来自我进取的动力与无限的遐想，从而吸引其前来参与训练。

## 组织形式与参训目的分析

参加拓展活动的团体主要是散客，有目的有组织的前来参加训练团体较少。下步工作将尝试团体客户与渠道客户，如学校、教育机构组织的随机团体来到我部参加过训练活动。

1. 与主管每天都进行沟通：主管作为店面核心，承担着更大的责任。首先是大局观意识，平和心态，统筹安排员工事宜，目标的管理，激励的重要性和处理突发事件等。

3. 最后要时刻保持积极正面的工作态度，提高店面竞争优势，带动其他同事；将自身优势与公司相结合，实现店面和公司的战略目标与团队的目标的实现。

文化方面主要是培训公司的企业文化，如核心价值观、面子文化、结果导向。经常性的组织员工举办文化活动，如模拟演练、魔方比赛等。目的是增强团队凝聚力，发现一些隐患和问题来解决问题。

新员工的入职培训和转正培训，包括对新员工的入职（ojt实习期），通过严格考核的员工是各方面都比较优秀的员工，也能给团队注入一份新鲜血液。

## 游戏项目的开发

第一、要选择学习的游戏项目与训练中心将来课程发展体系相衔接。

第二、要选择操作性强、实效性强、结构相对简约、特点突出、效果。

显着、有综合功能的进行开发。拓展训练中强调的团队、沟通、创新等功能能够在游戏中得到最大化的体现。

## 培训质量的提升

组织对我们的培训师进行再培训，首先实现培训师的高度专业化。专业化的师资是拓展训练课能真正达到目的的保证。拓展培训师必须具备一定的理论知识和具体实践教学的能力。

（1）理论基础知识：拓展训练是以体验学习为基础，很多是在户外环境中操作，有些是通过专业器械操作。

（2）实践能力：拓展培训师必须要具有高度的应变能力。

（3）培训师资质的认证。培训师资质的认证是一种无形的质量保证，也是今后的我院拓展训练师资专业化的象征。

拓展训练的服务链要不断完善，形成长效机制。如果说拓展训练的课程、培训师资、接待服务乃是拓展训练机构赢利的三大利器。那么，接待服务工作则是训练工作中硬件与软件实力的集中体现。

首先，在接待服务上要确立始终围绕训练工作开展的原则开展。在接待上要总结历次的工作经验，探索规律，形成服务工作链与长效机制。

其次在接待服务工作中要体现出我公司项目的特色，凸显拓展接待服务的背景文化，使整体的宏观效果得到强化。

## 竞选店长演讲稿篇四

大家好！

今天我怀着特别激动的心情，有幸参与公司的（门店督导）、门店店长竞聘。首先感谢公司领导给我创造了这次公平竞争、展示才华的机会！同时，感谢在座的领导和评委对我的关心和支持！我叫xx今年xx岁，出生在一个中药世家，从小就

药打交道□20xx年加入公司，至今为止，已在xx公司工作xx年，对公司有着深厚的感情。细数这么多年，公司教会了我很多，使我从一个默默无闻的打工者，变成一个优秀的员工，我深感荣幸，感触也很多。在这几年的工作中，我始终按照着热心踏实做事，诚实做人的原则勤奋工作。

此次竞聘，是为更好的以顾客为中心配置人力资源，组织和指导店员开展服务和各分店为顾客更好的服务。通过我们的服务创新、服务培训、优化服务流程等手段，强化管理，完善制度，从严要求，严格考评，进一步提高质量。与此同时，努力为实现自己的人生价值，为公司的发展与壮大，奉献自己的聪明才智和青春年华，我怀着一颗爱岗敬业的心来这里竞聘。

1、年富力强，身体健康，精力充沛，敬业好学，接受能力强，有进取精神，与社会各阶层融洽、和谐的沟通，是全身心地投入到自己所热爱岗位与工作的关键所在。

2、有较为扎实的专业知识，对服务管理工作有自己的经验，能不耻下问虚心求教。富的专业理论知识，并做到理论与实践相结合。

3、有较为丰富的实践经验和人际交往。我从进入公司到现在一直从事药品营销工作，锻炼出较强的管理才能和业务素质，对服务管理和市场开发工作有自己成功的经验，假如我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面做好我热爱的本职工作。提高工作效率，树立公司企业形象。

1、团结协作追求卓越。人员管理上，充分发挥广大员工的聪明才智，相信每一位员工都是最优秀的！因为，“持续向客户提供满意的服务是我们永无止境的追求”。以总公司的要求作为行为准则，做到以诚待人，以人为本。公司就是一棵大树，我们都是树上的一片片绿叶，只有我们精诚团结，通力合作，才能奏出最华美的乐章。一个成功的企业不可缺少

的是团队合作、众志成城！我希望不仅要奉献自己的全部智慧和热情，更希望和广大的全体员工打成一片，团结起来，将我们的企业做大做强。

2、刻苦钻研业务技术。药品销售上，在日新月异的今天，要站稳脚跟，做出成绩，就必须掌握主动，有一套过硬的服务管理销售本领。我将一如既往地学习专业技术知识，向书本学，向实践学。不断积累经验并不断创新，让自己始终保持一流的服务管理水平。在学习业务的同时不断加强自身修养，提高综合素质，使自己能全面发展。以服务管理求生存，以质量求发展，以能力求创造，赢得顾客，赢得市场。

3、服务意识。作为一名公司的销售人员，我有为顾客更好的服务的义务，在工作中让客人感受到我们的真诚和用心的服务，帮助顾客排忧解难，选购好适合自己的药品。

4、严格管理意识。作为一名门店店长严格管理进销存管理制度，登记在册，每月检查药品的各种销售流动情况，制定药品的销售信息反馈，利用专业知识，扩大潜在药品消费者，进行顾客信息管理制，服务于民，送药上门。

我决心在本职工作中，发扬背水一战、只争朝夕的精神，在门店店长这个位置上，抢抓机遇，争创一流，没有最好，只有更好！最后，我想说，如果我竞聘上岗，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力，在同样的岗位，做和别人不一样的工作。竭尽全力，不负众望！

反之，竞聘失败，我将一如既往，在原来的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责，决不让大家失望。无论结果如何，我都将会老老实实做人，踏踏实实做事。言必信，行必果。

我不会有任何的心理包袱，我知道，这是我一直以来不断的努力的结果，我相信只要我去努力了，去争取了，应该会有一个不错的结果，我知道目前的我还是有很多的缺点，不过

这些都不是最重要的，我相信随着时间不断的增长，大家都会对我有一个不错的评价的，我会一直的努力下去的！

谢谢大家！我的演讲到此结束。

## 竞选店长演讲稿篇五

每个人都有梦想，我也不例外。今天，我在这里梦想了一回：假如我是店长。

假如我是店长，我要让自己有渊博的学识和不断拼搏进取的意识。因为这些是事业起步的基石。然而，要把这些幻想变为现实，任何人，无论是凡夫俗子，还是社会精英，是离不开与他人的真诚合作的，离开了与他人的合作，一切梦想都是无法实现的。因此，如何正确引导和带动你的下属员工，使之成为一个有朝气锐意进取的团队，是很重要的。

一支可以打硬仗的团队，才可以在市场经济的大潮中去品味和享受冲浪的激情。

再次，一分钟表扬是很重要的一环。假如你的员工工作干得非常好，但作为上司的你一定不要吝啬表扬，要树立一个锐意进取模范，不要对他的成绩熟视无睹。不然他将会怎样认为？也许他们会想“我干吗这么卖力？没人关心我工作干得好坏，没人注意我，而我是多么勤奋和卓有成绩；而整天无所事事的人竟和我挣得一样多！我这么卖命还有什么意思！”所以，对员工定期表扬是极好的动力源。当表扬显示出对成功的理解时，尤为如此。同样，如果由于员工出现了差错而必须申斥的话，那么作为团队领头人的我会单独约他面谈。因为，绝大多数人都很忌讳在自己同行面前“受到责备”。甚至完全不习惯在自己的下级在场的情况下“申斥”他。那样他会觉得很丢面子。也许还会对上司产生一种不满情绪，甚至敌对心理。这样对工作的开展会很不利。

不管怎样。一个好的店长必须要知道：天时地利人和！因为只有那样才可能迸发出一种力量！