

# 2023年药店店长竞聘稿 药店店长竞聘演讲稿(实用5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 药店店长竞聘稿篇一

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！

## 药店店长竞聘稿篇二

大家好！

我是xxx药房的营业员xx□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组长。

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。

1. 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

以上是我对店内管理的一些设想，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，我会用我的努力与勤奋，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，也向各位多多学习积累经验。‘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。所以我会在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！

## 药店店长竞聘稿篇三

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！

## 药店店长竞聘稿篇四

大家好，我是百草堂平安店的一名成员，做为一名收银员，我的职责是严己律己，做好自己本分的工作，热情服务。耐心的做好没一件事情；不做任何有损百草堂形象的事情，因为我是一名新员工。有太多的不足请大家谅解，我会在学习中不断的完善自己，努力的成为一名百草堂合格的成员。希望大家帮我见证今天的承诺，我会以实际行动来表明今天的决心。

假如我是店长，我会准确的掌握医学知识。做到有问必答，我想这不但是我的职责，更是做为店长最基本的道德素质；我会树立良好的形象，从自己做起，决不放肆自己以权谋私，在上班时做与工作无关的事情；我会在课余时间努力的精读医学。不放过任何的瑕疵，努力的让自己成为一名"业余医学专家"这决不是空口凭证，这是我做为店长对自己最简单的要求。

假如我是店长，我会要求我的员工在一定时期内上礼仪课，让他们在原有的基础上更上一曾楼，不但是从素质上，而是多方面的发展，要加强专业知识的培训。还要学习心理咨询学。因为做为一个药店的员工来说。你不但要专业知识精，

更重要的是要学会和顾客交流，不但要了解他所需要的。还要满足他所需要的，更重要的是要找到真正适合他的药品，因为我们的服务宗旨是，为了老百姓的利益而服务；我相信在我的领导下，每个人都会成为社会精英；白草堂也会蒸蒸日上，走出河南。走向世界。冲出亚洲。

假如我是店长，我会制定一系列的惩罚措施，做到奖赏分明，有错必追，有奖必对。不遗漏任何破绽，不忽略任何奖赏；让大家在有纪律的环境中相互的竞争不断的进步，慢慢的成为一个有纪律的人。

最后祝白草堂生意越来越兴隆，每天都有好的收成，还是那句话，白草堂总有一天会走出河南，走出中国，冲出世界。

让我们大家共同期待那一天的到来吧。

## 药店店长竞聘稿篇五

大家好！

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\_\_进\_\_大药房，在报晓新村学习收银工作，在明店长的仔细指导下，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\_\_北辨别店。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能及业务知识，不断的积累相干经验，和应急事物的处理。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，通过店长的专心指导，我迅速把握收银流程，严格依照公司要求，到达账目清楚有条有理。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四周商圈做以分析：n分店接近\_\_最大的\_\_购物广场，对面是n菜市场进口，人流量较大，\_\_区最大的县医院，和\_\_区幼儿园、\_\_商场、\_\_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四周的资源，加上\_\_的品牌效应，拉拢顾客，进步店内客流量。\_\_一部、二部、五部和\_\_东大学药房在周边比较有影响力，由于价格低已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。我以为此次竞聘n店是对我成长路上的一次更高的挑战，假如这次能够顺利竞聘成功，我将从以下几个方面工作做起，尽快进进角色履行自己的岗位职责。

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，早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，对每个办理会员卡的顾客都要告知可享受的优惠和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，会员对稳定客流和进步销售起到相当重要的作用，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丈量血糖,天天在店里免费丈量血压，免费供给茶水，免费送货上门服务。

五、 职员管理，对公司的规章制度要果断按公司要求执行，认真落实好各项行政管理工作。加强员工对专业知识和服务意识的学习，除公司组织的培训外，对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。对销售进程的销售技能也相互学习，每个人都有各自不同的销售技能，学习以后将更加有益于门店销售业绩的提升。)