

店长助理演讲稿(优秀5篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

店长助理演讲稿篇一

尊敬的各位评委，各位宝贝们：

你们好！

我是来自国际店的导购员，我的名字叫马x□在这我祝愿所有怀有远大的目标和先明的见解的宝贝们和评委们心想事成，步步高升。

证明

我是最棒的并希望通过竞聘挑战自我，展示自我。对于我来说这是一个机遇，更是一个难得的学习锻炼的机会，这次参加竞聘理由有四点：一是：在健威这个团队里我有着两年的导购经验；二是：凭借着较强的敬业精神，良好的道德素质，工作认真负责，严格遵守公司的规章制度，能吃苦耐劳，并愿意接受新的事物；三是：我自信，我愿意挑战高难度的工作，四是：不当将军的士兵不是好士兵，只有敢想才能敢做，只有锁定目标，才能走向成功。

店助顾名思义就是店长的助理，协助店长带领好团队的同时帮助宝贝们达成高业绩，高目标，高工资，并成为一个健康高效的优秀团队。假如我是一名店助，我会加强服务质量的提升。产品是有形的，而服务是无形的，今天的消费者更加

注重服务的质量，服务是提升品牌竞争力和价值的必要而有效的手段。服务不仅要求营业人员熟练掌握产品知识，更需要用语言和行动来诠释我们的优质服务。来营造更好的销售氛围。

假如我是一名店助，我要做员工的榜样，能够指导员工出色地完成各项工作任务；同时还要善于激励，做员工的拉拉队长，激发员工的工作热情。

假如我是一名店助，我要从与员工感情、员工的自我价值实现、两个方面入手。首先要得到员工们的信任与认可，只有大家相信你，才可能心甘情愿地为你去工作。在与员工的感情方面要时时刻刻关心员工的生活与工作中所遇到的问题。

总结

经验吸取教训，在哪里跌倒就在哪里爬起来，相信自己是最棒的。加油！

店长助理演讲稿篇二

各位领导、各位同事：

新年好！

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！

店长助理演讲稿篇三

各位领导、同事们：

大家好！

不管等待我的将是怎样的结果，但年轻的我能够参加这次竞聘的时候，我就已经感到了十分的荣幸和幸福，我应该感谢各位领导，他们以一颗宽容而严厉的心和一双宽厚而有力的手扶年轻人走上了干事业的征程，应该感谢在座的各位领导、各位评委和各位同事，你们的鼓励和帮助使我从有勇气到有一定实力充满信心地参与竞聘商场店长助理。谢谢大家！

下面是对我自己的一个简介

我叫**，现年**岁，大专学历。现任****电器白电柜柜长，主要负责现场销售及人员管理。**年进入中国联通客户部电话营销任客户代表。**年3月到贵阳总部接受专业培训，在100多位同仁中脱颖而出并担任黔西南七县一州的促销员，主要负责各县一州的销售情况。**年被委派到**永城邮电通信技术发展连锁有限公司兴义分公司任店长。**年12月经过兴丰用人的原则进入兴丰，与兴丰同舟共济近半年，让我学习了不少知识，为自身的素质得到更进一步的提升，让我明白了作为一个管理人员的职责与责任所在，从而使得更有担当与进取。

你宝贵的时间，因为选择比努力更重要，所以我选择了兴丰，而我始终相信自己的选择。

如今兴义这个市场，家电行业已处于一个饱和时期，同行的竞争越来越残酷，人有我有，人优我优，要怎样才能在当前竞争激烈的环境中站稳脚跟并独树一帜？就是我们兴丰一直在做的，坚持建立一个建设性学习团队。目的是塑造企业文化，促进人力资源增值，提升经营绩效和团队凝聚力，提倡价值源于专业，建立以企业文化、专业知识为基础。以优质的服务为运营控制，才能在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”！我们企业如何保障顾客与厂商利益的最大化就是以人为本、学习创新为基础，服务为第一。也是企业生存、发展的根本。

那市场经济为什么又叫市场经济呢？因为是以市场为基础而发展的经济。市场从何而来？就是有需求才有市场。在这样一个供过与求的市场，我们必须做到双赢才能做大。

店长助理演讲稿篇四

尊敬的各位评委，各位宝贝们：

你们好！我是来自国际店的导购员，我的名字叫马xx。在这我祝愿所有怀有远大的目标和先明的见解的宝贝们和评委们心想事成，步步高升。

我自20 年4月27号再次进入健威，加入这个大家庭，成为国际店团队中的一员，回归团队的第一天让我重新找到了自己的未来和梦想！又充满了希望。我曾经在这里迷茫过，失败过，但那都是过去的事情了，因为我坚信我依然是最棒的，我清楚的知道曾经的迷茫与失败只代表过去，却无法阻碍我重新站起来，展示自己。而我今天带着满腔的热血和自信站在这里，我要用自己的行动来证明我是最棒的并希望通过竞聘挑战自我，展示自我。对于我来说这是一个机遇，更是一个难得的学习锻炼的机会，这次参加竞聘理由有四点：一是：在健威这个团队里我有着两年的导购经验；二是：凭借着较强的敬业精神，良好的道德素质，工作认真负责，严格遵守公司的规章制度，能吃苦耐劳，并愿意接受新的事物；三是：我自信，我愿意挑战高难度的工作，四是：不当将军的士兵不是好士兵，只有敢想才能敢做，只有锁定目标，才能走向成功。

店助顾名思义就是店长的助理，协助店长带领好团队的同时帮助宝贝们达成高业绩，高目标，高工资，并成为健康高效的优秀团队。假如我是一名店助，我会加强服务质量的提升。产品是有形的，而服务是无形的，今天的消费者更加注重服务的质量，服务是提升品牌竞争力和价值的必要而有效的手段。服务不仅要求营业人员熟练掌握产品知识，更需

要用语言和行动来诠释我们的优质服务。来营造更好的销售氛围。

假如我是一名店助，我要做员工的榜样，能够指导员工出色地完成各项工作任务；同时还要善于激励，做员工的拉拉队长，激发员工的工作热情。

假如我是一名店助，我要从与员工感情、员工的自我价值实现、两个方面入手。首先要得到员工们的信任与认可，只有大家相信你，才可能心甘情愿地为你去工作。在与员工的感情方面要时时刻刻关心员工的生活与工作中所遇到的问题。

如果这次竞聘上店助我有信心做好本职的工作不论何时何地踏踏实实做事，老老实实做人，不会做有损于公司利益的事情，任何事情都认真去做，一丝不苟，与部门之间及时的做好工作沟通，确保工作的及时完成。如果没有竞聘上我也不会灰心，我会不断的学习新的知识，总结经验吸取教训，在哪里跌倒就在哪里爬起来，相信自己是最棒的。加油！！！！

店长助理演讲稿篇五

尊敬的各位评委，各位宝贝们：

你们好！我是来自国际店的导购员，我的名字叫马x□在这我祝愿所有怀有远大的目标和先明的见解的宝贝们和评委们心想事成，步步高升。

我自20xx年4月27号再次进入健威，加入这个大家庭，成为国际店团队中的一员，回归团队的第一天让我重新找到了自己的未来和梦想！又充满了希望。我曾经在这里迷茫过，失败过，但那都是过去的事情了，因为我坚信我依然是最棒的，我清楚的知道曾经的迷茫与失败只代表过去，却无法阻碍我重新站起来，展示自己。而我今天带着满腔的热血和自信站在这里，我要用自己的行动来证明我是最棒的并希望通过竞

聘挑战自我，展示自我。对于我来说这是一个机遇，更是一个难得的学习锻炼的机会，这次参加竞聘理由有四点：一是：在健威这个团队里我有着两年的导购经验；二是：凭借着较强的敬业精神，良好的道德素质，工作认真负责，严格遵守公司的规章制度，能吃苦耐劳，并愿意接受新的事物；三是：我自信，我愿意挑战高难度的工作，四是：不当将军的士兵不是好士兵，只有敢想才能敢做，只有锁定目标，才能走向成功。

店助顾名思义就是店长的助理，协助店长带领好团队的同时帮助宝贝们达成高业绩，高目标，高工资，并成为一个健康高效的优秀团队。假如我是一名店助，我会加强服务质量的提升。产品是有形的，而服务是无形的，今天的消费者更加注重服务的质量，服务是提升品牌竞争力和价值的必要而有效的手段。服务不仅要求营业人员熟练掌握产品知识，更需要用语言和行动来诠释我们的优质服务。来营造更好的销售氛围。

假如我是一名店助，我要做员工的榜样，能够指导员工出色地完成各项工作任务；同时还要善于激励，做员工的拉拉队长，激发员工的工作热情。

假如我是一名店助，我要从与员工感情、员工的自我价值实现、两个方面入手。首先要得到员工们的信任与认可，只有大家相信你，才可能心甘情愿地为你去工作。在与员工的感情方面要时时刻刻关心员工的生活与工作中所遇到的问题。

如果这次竞聘上店助我有信心做好本职的工作不论何时何地踏踏实实做事，老老实实做人，不会做有损于公司利益的事情，任何事情都认真去做，一丝不苟，与部门之间及时的做好工作沟通，确保工作的及时完成。如果没有竞聘上我也不会灰心，我会不断的学习新的知识，总结经验吸取教训，在哪里跌倒就在哪里爬起来，相信自己是最棒的。加油！！！！