

最新药店演讲稿分钟 药店员工演讲稿(优质9篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

药店演讲稿分钟篇一

只有让员工满意才能让顾客满意，只有让顾客满意，才能使企业生存。

当我们感叹海尔的真诚到永远，享受移动的用心沟通，感受零售巨头沃尔玛的顾客永远是对的，体味麦当劳的我就喜欢时……我们终于清醒地意识到，无论是制造业还是服务业，无论是国外的还是国内的那些长盛不衰的品牌，无不是拥有优秀的企业文化背景和优质的服务内涵。正是这些优秀的企业，以一切以顾客为中心才创造了它们不朽的品牌和丰功伟绩。

今天的药店零售连锁，已不再是简简单单的价格战和促销战就能决出胜负的，医药零售连锁行业已到了服务取胜，以优质服务为核心的新的竞争阶段。

知微杜渐，未雨绸缪，我们不妨以建立现代药房的优质服务体系而呕心沥血，大呼疾呼，只有具备优秀的企业文化和企业文化中“顾客至上、顾客满意”的运作体系，才是我们屹立于药店丛林中不朽的丰碑。

没有文化的企业就像没有灵魂的躯壳，不以优质服务作为核心的企业就像没有血液的四肢。

首先，让我们了解一下什么样的服务才是优质服务。

优质服务是通过环境、产品、销售、员工及运作系统这五项促成因素是获得顾客良好评价和令消费者满意的要诀。

如何创造优质服务，使现代药房在医药零售企业中立于不败之地，并最终成为行业的领导企业，我认为有必要将优质服务作为一项品牌工程来建设。

优质服务是员工、运作系统(作业流程)作为软件建设和卖场形象、服务设施等作为硬件建设，是在为顾客提供全方位的服务过程中让顾客感受到既能满足顾客需求又能让顾客体验到消费乐趣的全面服务质量。

零售行业的竞争从价格战、促销战到服务战。价格战拼的是实力，竞争对手极易跟进，价格战是火拼，伤人也伤己；促销战极易模仿，药店促销较之商场有过之而无不及，促销战是血拼，拼的是资源；而服务战不易被复制，可以作为企业的核心竞争力，使企业保持基业常青。

体现在员工的优质服务：1、微笑：微笑是员工在服务过程中最生动、最简洁、最直接的欢迎词。即第一印象。2、专业：员工对公司作业流程和各项制度的熟悉程度以及专业知识决定了员工服务的准确性，应通过培训提高员工的服务技能和技巧。3、准备：随时准备为顾客提供优质服务，仅有服务意识是不够的，必须有事先的准备，准备包括思想准备和行为准备。4、重视：善待顾客不怠慢。5、细腻：善于观察，洞察顾客消费心理。6、真诚：发自内心的，并通过适当的语言使顾客倍感亲切。

运作系统(作业流程)中的优质服务：1、放心购物工程：不满意退换货□gsp认证、依法经营；2、舒心购物工程：卖场活性、环境舒适、便利；3、关心购物工程：送药上门、便民伞、免费检测项目(测血压、身高、体重、测血脂、测骨密度、测血

糖等)、休息椅等;4、连心热线工程:服务热线、投诉热线、专家咨询热线、质量热线(不良反应监测)、专业咨询热线、活动热线、健康投递;5、专心工程:专业、专心、专注;慢性病消费记录(高血压病人健康档案、糖尿病人健康档案、前列腺病人健康档案等)、贵重商品消费记录(曲美、赛尼可、保法止等)、薇姿雅漾个人护理品消费记录。6、会员的分级管理:三级管理。

硬环境创造优质服务:商品和环境的活性,通过商品、卖场布置、主题促销活动等为顾客营造温馨的购物环境;通过卖场移动路线、货架管理、商品陈列等适应顾客的消费需求(视觉需求、感知需求)。

销售的产品创造优质服务:流通环节中质量的控制,给顾客提供最优质的产品,不唯贵、不唯贱、只唯对,产品的质量是顾客首选。

服务创造价值,价值催生品牌,让我们携手努力,共创现代药房优质服务体系。

药店演讲稿分钟篇二

令世人瞩目的十八大就要召开了,作为一名大学生村官,我内心非常的激动。自十六大以来党提出了一系列的重大思想:以人为本,落实科学发展观,建设社会主义新农村,建设创新型国家,树立社会主义荣辱观,推动和谐世界和党的先进性建设。也正是这些重大思想的落实,我们今天才能享受到和谐社会带来的美好、富裕生活。

继往开来,中国共产党以真正为人民服务的态度认真实干,为我们广大人民带来了许许多多的实惠。共产党是人民的党,是中华人民共和国的执政党,是工人阶级的先锋队,是中华民族的利益代表;它以马克思列宁主义、毛泽东思想和邓小平理论为行动指导。党的最终目标是建立共产主义社会。我

们全国各族人民都在为这个的共同目标而努力奋斗！作为大学生村官我们见证了一项又一项惠民政策的落实，从缴纳二千多年的皇粮国税到免征农业税；从最初的农民种粮直补到现在的综合直补、粮种补贴、农机补贴、家电下乡等等；这一切的一切都是我们党爱民的佐证！

和平年代，我们无法感受董存瑞舍身炸碉堡的壮烈；我们无法体会铁道游击队的英勇和地道战的智慧；我们也无法见识战场搏杀的凄惨。可是我们却亲历了新一代党的关怀和温暖，农民第一次象城里人一样用上了医保卡，看病有了最大的保障；象工人一样有了自己的养老保险金，他们不在为养老问题发愁；农村新型社区的建设使他们住进了花园一样的洋房，所有这些如果没有党的英明领导，哪来今天和平幸福的一切呢。连续六年的中央一号文，每一次都有一个共同的话题——那就是“三农问题”，工业反哺农业，城市支持农村，更是对农民的爱护，对农村的支持。

大爱无言，却有声；落花无语，却有情。共产党象一轮冉冉升起的太阳，不仅照亮了我们的生活更重要的是温暖了十三亿人民的心房，特别是八亿农民，改革开放让他们有了更多的就业机会，外出务工让农民的.腰包鼓了起来，而创业则让他们实现了从未敢想的老板梦。没有党的政策，没有党的关爱，哪有今天的安宁幸福生活。党就在我们身边！党的关爱就在我们身边！最后，我在这里预祝十八大圆满成功！

药店演讲稿分钟篇三

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！

药店演讲稿分钟篇四

大家好！

物竞天择，适者生存，不适者淘汰。对我个人来讲，我想这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。

在一年多的工作与学习中，我对美锐企业文化与经营模式有了更深入的了解，也让我快速成长。在美锐这个大家庭中，

领导的帮助，团队的互助，使我有机会学习提高自身素质、以及门店的综合管理能力。

美锐这个大家庭里，不缺人才、不缺能做事肯做事的人，只是缺少熟悉管理技巧，能让人信服，激发员工潜能，带领大家一起提高一起进步的门店带头人，为此公司才会不余遗力的招聘纳贤。作为一名快速成长中的80后员工，我认为自己有能力也有义务和责任为公司作出更大的贡献，承担更大的责任。所以今天我才有勇气站在这个台上，竞聘北京路店店长一职。

俗语说的好“没有三两三，难以上梁山”。我之所以有勇气参加此次竞聘，是因为我以下几个优势。

1、 丰富的工作经历。06年毕业参加工作至今已有7年，从最初的实习生、操作工到技术员、从车间调度到部门计划调度；从商场促销员到宇通集团，从宇通到新飞，从新飞到今天的美锐；每一个职位的转变、每一个部门的调动、每一个公司的跳动，都留下了我的足迹与汗水，同时也获得了丰富的阅历与经验。

2、 在其位，谋其事。工作认真，条理清楚，责任心强，有主人翁意识。无论在什么岗位，我都能积极完成上级交待的任何工作；忠于职守，维护公司的统一形象；能以身作则，严格遵守公司的一切制度；在日常工作中无条件接受上级的督导。

3、 有头脑，学习能力强，具有一定的创新精神。多学、多看、多问、多想这四多是我能够快速完成职业转换，从一名行业“小白”，快速成长为一名合格美锐员工的法宝。我想在今后新的工作岗位上我也能快速适应，并做的更好。

综上所述：阅历丰富有经验，心理成熟敢担当；言而有信能沟通，头脑清醒敢创新；工作认真负责，分配任务能执行。

得其时，当其位。这就是我想说的。

1、 统一思想，提高团队凝聚力。想要做好首先要先想好如何去做。所以首先自己要根据公司发展战略与要求理清自己的思路，让自己心里有个idea□然后把我的idea与大家交流的同时，不断完善并灌输个每一个门店员工，让没个人都清楚自己每天在做什么，为什么这样做，这样做的好处。而每天的晨会和每周工作总结与安排、每天/每月业绩看板管理都是非常好的实施手段。

2、 提高销售业绩三指标：客单价、客流量、会员销售占比。

(1) 做好数据分析，找短板，找提升空间。海典系统是我们非常实用的工具，通过数据分析能够快速找到我们平时发现的问题，为此这将是我一个重点学习的对象之一。

(2) 任务分解到每天、每个时间段、每个班组、每个人。例如销售指标分解、日常门店管理分解、办理会员分解、创新idea分解等等。

(3) 奖励机制与荣誉制度。如何提高大家的销售积极性，最有效的还是提高大家的收入。为此奖励机制必不可少，想尽一切办法提高大家的收入，让店员们在小店里拿到和大店差不多的收入、甚至超过。另外辅以荣誉制度，例如最佳销售业绩个人等等。

3、 做好后勤保障。制订合理的进货计划、合理搭配店内药品品种。

4、 充分利用资源。这里的资源包括公司后勤部门的支持，还包括附近各兄弟门店，形成一个有效的整体。充分利用资源。

5、 学习。自我进修。做我门店店长，除了努力提高自身销

售技能的同时，对于店长需要掌握的各项技能更要注重学习，特别是我这样的新手来说更是如此。对于门店员工，除了公司安排的各项学习计划外，我们自己也要寻找新的途径。例如：门店销售经典案例学习、常见病种分类学习及药品推介搭配等等。

6、店内形象的调整。积极推行5s活动，做好整理、整顿、清洁工作，营造一个舒适的购物环境。一个店面的环境是顾客进店的第一感觉印象，导购小姐也是店面的第一形象。形象的优雅，环境的整洁，可营造顾客前期消费的心理，店面的卫生，货品的卫生就成了售前工作的重要之重。加强防盗，防火设备的保养和储备，保障店面工作的运转正常有序。

7、公益活动的实行。积极开展社区活动，与厂家联手宣传公司产品与药店形象。经常定期不定期的在周围进行活动，包括免费发放宣传资料，用药咨询，试用药品，免费测血压、血糖、微量元素等等；免费送货服务。。。充分利用社区的宣传栏，及时粘贴一些应季的资料与知识，定期更换。这次竞聘成功与否，我依然会继续努力，我会为成功找方法，不为失败找借口，能与公司共同成长，能够见证公司走向新辉煌是我的心愿。

药店演讲稿分钟篇五

大家好！

我叫，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。

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。

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！

药店演讲稿分钟篇六

大家好！

爱，像母亲的手抚摸着您，爱，像温暖的阳光照着您，像一首飘荡在夜空的歌谣，慰藉着您，爱在身边。下面就来听听如何是爱。

爱，我认为她需要支持与理解，关怀与问候。

记得那是我十三岁的一个冬季。当天晚上，由于一点小矛盾和妈妈闹翻了。但我还是非常怕她那发货的样子。

那是的我正读小学六年级。由于我数学考试不是很理想。老师让我们把错误的题在重新做一遍。不了被妈妈发现了。她像老虎一样，真想要我一口，便又打了我骂了我。当时我气急败坏，心想妈妈真的不会支持理解他人的感受。气得我没

心思写作业，没心思吃饭，所以就没有吃饭。

等妈妈上床之后，悄悄地将书包提到堂屋，点起灯写作业。我一直写到十点多才睡，刚上床，有可能动静太大，吵醒了妈妈，她有可能太累。我了解她，因此她没说什么。

第二天，妈妈起得很早，为我做好了早饭，我起床后，洗罢脸，梳好头，刷好牙准备去上学。“兔兔，生气啊？来吃点早饭，热热心，外面很冷的”这句关心和爱的话是我感受到爱就出现在我的面前。“只要以后多努力就行了，来吃点稀饭啊。”妈妈已经帮我准备了一晚热腾腾的稀饭端到了我面前。我吃了，感觉暖和多了。

因此，我获益匪浅，爱就在我们的身边，同学们，要记住，爱永远在我们身边流逝着，我们一定要把握好，珍惜好。

随着生命的增长，发现这时的爱总比以前少了，因为我们大了。因为是我们对父母孝心，但在父母的眼里，我们永远是小孩，永远有爱，爱在身边。

药店演讲稿分钟篇七

尊敬的各位领导、同事大家好：

也感悟到了很多，在大中这个大家庭中，领导的帮助，团队的氛围，使我有机会学习并提高自身素质，以及连锁店的综合管理能力。

如果我是一名店长，我认为我的个人优势在于：热爱本职工作，有较强的学习和适应能力，理解能力强，组织能力精，沟通能力好。

每次遇到困境和难处我总是自我效验，从不怨天尤人，同时

也具备了店长应具备的才能，我有严于律己、诚信为本的优良品质，我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。

我曾经在多个门店工作过，既要维护高层的权威，又要同店长、经理、管帐和员工相处融洽。

并督促各部门渐渐落实到位且不能形式化，要具体落实到每个人、每个点，让部门连成一条线，门店组成一个网，公司展开一个面，也就是说让点连起来成线，线组起来成网，网叠起来成面。

我想也只有面扑开了，公司才能更快的发展，更加的强大。

1、要沟通:经常与我店周边地区并且与店内经营相关的地方政府及相关部门沟通“如:城-管、派出所及我店所在的物业部门”，为今后我店在店外搞各种促销活动需要帮助时创造良好的`条件。

3、要交流:经常与各部门经理、员工及促销交流，了解店内及店外自己所不知道并且与店内正常销售息息相关的情况，真正做到取他人之长，避己之短。

4、要了解:即任何未曾经历过的事情一定要了解这件事的过程与结果，真正了解了才会把这件事做的更加完美，所以对于工作当中所遇到的任何问题我都要了解这件事的过程与结果，分析利弊才能实施。

5、要总结:总结过往经验，将未曾做好的事情吸取教训，已经成功的事情寻找实施时的不足，把这些经验投入到以后的工作中去。

除上述几点以外我认为以下两点也非常重要。

一、店面行政管理

店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理应放在首位。

1. 建立逐级管理制度，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，防止死角现象的出现。

2. 注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

3. 建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

4. 利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。

5. 以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投诉。

6. 重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

7. 创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

二、经营管理

1. 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，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2. 明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每个部门、品牌、人员，并进行相关的数据分析。

3. 在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充分做好宣传及布置的工作。

4. 抓好大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

5. 知己知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率。

6. 尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

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，我会用我在工作中所学的知识更好的为公司努力工作，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。

所以我会以后的工作中更加努力，更加勤奋。

假如我是店长

假如我是店长

假如我是店长

让我们大家共同期待那一天的到来吧

药店演讲稿分钟篇八

尊敬的各位领导：

大家好！

我是***药房的营业员**、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班长。

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。

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

8. 总结经验。

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，也向各位多多学习累积经验。

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。

所以我会在今后的工作中更加努力，更加勤奋。

谢谢大家能给我这次机会！

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，个人，一个故事，五个意识。

我叫xxxx□大专以上学历□xx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。

xx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□xx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。

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。

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。

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。

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！

大家好！我叫 xxx 是 xxx 学院 08 级经济管理系市场营销专业的应届毕业生。

感悟到了很多，在大中这个大 家庭中，领导的帮助，团队的氛围，使我有机会学习并提高自身素质，以及连锁 店的综合管理能力。

如果我是一名店长，我认为我的’个人优势在于：热爱本职工作，有较强的学 习和适应能力， 理解能力强， 组织能力精，沟通能力好。

踏踏实实、一丝不苟、不弄虚作假，每次遇到困境和难处我总是自我效验，从不怨天尤人，同时也具备了店长应具备的才能，我有严于律己、诚信为本的优良品质，我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。

我曾经在多个门店工作过，既要维护高层的权威，又要同店长、经理、管帐和员工相处融洽。

正因为我有良好的人格魅力和做人宗旨，与共事的同仁们建立了深厚的感情，到旧宫店工作以来我在日常生活和工作中，不断加强个人修养和专业知识的磨砺，以勤勤恳恳做事为信条严格要求自己。

指令，以最快的速度下达到店内各部门，并督促各部门渐渐落实到位且不能形式化，要具体落实到每个人、每个点，让部门连成一条线，门店组成一个网，公司展开一个面，也就是说让点连起来成线，线组起来成网，网叠起来成面。

我想也只有面扑开了，公司才能更快的发展，更加的强大。

1、要沟通：经常与我店周边地区并且与店内经营相关的地方政府及相关部门沟通“如：城管、派出所及我店所在的物业部门”，为今后我店在店外搞各种促销活动需要帮助时创造良好的条件。

2、要务实：即是眼睛向下看，从小事踏踏实实做起，为今后的工作打下良好的基础 3、要交流：经常与各部门经理、员工及促销交流，了解店内及店外自己所不知道并且与店内正常销售息息相关的情况，真正做到取他人之长，避己之短。

4、要了解：即任何未曾经历过的事情一定要了解这件事的过程与结果，真正了解了才会把这件事做的更加完美，所以对于工作当中所遇到的任何问题我都要了解这件事的过程与结果，分析利弊才能实施。

5、要总结：总结过往经验，将未曾做好的事情吸取教训，已经成功的事情寻找实施时的不足，把这些经验投入到以后的工作中去。

1 除上述几点以外我认为以下两点也非常重要。

一、店面行政管理 店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理应放在首位。

1. 建立逐级管理制度，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，防止死角现象的出现。

2. 注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

3. 建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

4. 利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。

5. 以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全意为顾客着想，减少投诉。

6. 重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

7. 创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

二、经营管理 1. 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，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2. 明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每个部门、品牌、人员，并进行相关的数据分析。

3. 在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充分做好宣传及布置的工作。

4. 抓好大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

5. 知己知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率。

6. 尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

证明您的决定是对的，我决不会辜负领导们的信任与期望，我会用我在工作中所学的知识更好的为公司努力工作，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。

所以我会以后的工作中更加努力，更加勤奋。

药店演讲稿分钟篇九

大家好！

我今年已经9岁了，听妈妈说，从一个嗷嗷待哺的小婴儿到现在漂亮活泼的小姑娘，我的性格发生了很大的变化，小的时候

候，我很乖听话，谁抱都跟，一点也不认生，那时我真的很省心，同时也让爸爸妈妈很开心，长辈们都说，那个“大眼妹”是大人幸福、开心的源泉。

可是不知怎么的，渐渐长大的我开始变成了一个乱说乱动，学习上得过且过的“假小子”。气的爸爸常说：真是好静的父母养活了一个好动的女儿，好学的爹妈生出了一个好玩的孩！作为教师的妈妈却没有这么生气，她没有像其他同学的妈妈一样，天天看着我做题、背书，门门非拿100，而是鼓励我，根据自己的兴趣、爱好去做自己喜欢的事情，她会和我一起读报，就某件事情像对待大人一样听取我的意见，有时她还会和我一起瞎疯瞎闹。在学校，妈妈是我的老师，在家，妈妈是我的朋友。暑假里，她可以放下她的事情，像小孩子一样坐在地板上和我一起“龙船”，边教我方法，边给我讲“郑和下西洋的故事”。在做龙船的过程中，我和妈妈也同郑和一起领略了神幻迷奇的异域风光……我知道这就是妈妈的爱，不是一个简单的眼神，不是一个热情的拥抱，而是化作点点滴滴的春雨，滋润着我，让我像小树苗一样快乐无忧的成长……，我沉浸在爱的海洋里。

谢谢大家！