

最新药店竞聘演讲稿 药店店长竞聘演讲稿 (精选10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。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

药店竞聘演讲稿篇一

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！

药店竞聘演讲稿篇二

学习，学生要以学习为本。同时，教育学生要有高尚的道德情操，要继承和发扬中华民族的传统美德，要让学生知道是为什么而学。要树立为人民服务的思想，要以集体为重，以祖国为荣。每周或者说每天都要对学生进行思想方面的教育。良好的班风树立起来了，班主任工作就成功了一半。

其次，我将培养和谐的班级人际关系。

我这里所说的班级人际关系包括良好的师生关系和融洽的生生关系。我觉得我们应该和学生建立一种新型的师生关系，不做猫和警察，不做奴隶和地主，要做学生的知心朋友，培养学生的高度的自觉性。只有这样，学生才能够亲近我们，才愿意相信我们，才能够使我们的班级工作更有效地开展。

会、和家长通电话等形式保持与学生家长的联系，争取得到学生家长对学校教育工作的理解、支持和配合。家长对此做法都很满意。

药店竞聘演讲稿篇三

大家好！

满怀着喜悦的心情，我们又迎来了新的学期。同学们又将投

入到新学期的紧张学习生活中来，我诚挚地欢迎大家回到校园。同学们，新学期我们每一位老师都怀着企盼期待着你们，希望你们文明有序、自觉自律；处处严格要求自己，时时认真刻苦学习。我相信你们一定会用自己的言行，让老师们由衷地感到你们懂事了。

第一、树立一个信心：我能我行

第二、创设一个环境：文明有序

每个同学是班级的缩影，每个学生都代表着班级的形象及风貌，同学们要做到语言文明，行为文明，在教室内不乱丢杂物；在校外不进网吧、不打游戏；在家尊重父母。做一个热爱班集体，遵纪守法、诚实守信、文明礼貌、学习成绩不断进步的好学生。

第三、培养一个习惯：自觉自律

学业进步，贵在自觉。我们要在老师的引导下，培养自己良好的行为习惯、学习习惯和生活习惯。同学们要自觉自律，时时处处遵守学校的规章制度及班级公约，自觉养成良好的学习习惯和生活习惯。

第四、创立一种学风：认真刻苦

新学期开始，我们要在全班创立一种优良的学习风气。凡事从“认真”开始，认认真真学习，认认真真上课，认认真真地完成每一次作业。学业成功的过程离不开勤奋和刻苦。“天才出于勤奋”，“书山有路勤为径，学海无涯苦作舟”，这些格言说的都是这个道理。

同学们，新学期我们每一位教师在关注着你们。今天我们要将新学期视为一个新的起点，以全新的精神面貌投入到新学期的学习中来。遵守学校规章制度，尊敬老师，刻苦学习，

热爱劳动，关心他人，善于合作，以优异的成绩展现全新的自我。

一首诗题为《播种》的小诗写到：播种信念，收获行动；播种行动，收获习惯；播种习惯，收获性格；播种性格，收获命运。

同学们，好好播种，好好把握吧！

最后预祝同学们在新的学期学习进步、走向成功！谢谢。

药店竞聘演讲稿篇四

班上有个学生叫江文浩，胖乎乎的，能说会道，是个挺可爱的男孩。可是在学习方面他给人的感觉就没那么好了，上课时思想老是不能集中，不肯动脑筋，回家作业经常不做，即使做了，也做不完整，书写相当潦草，小组长每天都向我告状。于是，我找他谈话，希望他能遵守学校的各项规章制度，以学习为重，按时完成作业，知错就改，争取进步。他口头上答应得好好的。可他就是“勇于认错，坚决不改”，每次我都要被他气晕了，我的心都快冷了，我想或许他是根“朽木”。但又觉得身为班主任，不能因一点困难就退缩，我要对得起自己的良心，我要尽最大的力量去转化他！

为了转化他我采取了以下措施，我先让他认识到自己的错误，树立做个好孩子的思想。于是我再找他谈话，谈话中：“你想改正错误吗？想做一个讨人喜欢的孩子吗，你要怎样做才好呢？”“我今后一定要遵守纪律，认真完成作业。”“那你可要说到做到哟！”“好！”后来，他无论是在纪律上，还是在学习上，都有了明显的进步。当他有一点进步时，我就及时给予表扬、激励他。使他处处感到老师在关心他。他也逐渐明白了做人的道理，明确了学习的目的，端正了学习态度。

为了提高他的学习成绩，除了在思想上教育他，感化他，我特意安排一个责任心强、学习成绩好、乐于助人、耐心细致的女同学（毕珂艺）跟他坐，目的是发挥同伴的力量。事前，我先对这个女同学进行了一番谈话：为了班集体，不要歧视他，要尽你自己最大的努力，耐心地帮助他，督促他使其进步。在同学们的帮助下，他自己的努力下，他各方面都取得了不小进步。他学习上更努力了，纪律上更遵守了，学习积极性提高了，成绩也有了很大的进步。

常言道：“一把钥匙开一把锁”。每位学生的实际情况是不同的，必然要求班主任深入了解弄清学生的行为，习惯，爱好及其落后的原因，从而确定行之有效的对策，因材施教，因人而异，正确引导。因此，我就以爱心为媒，搭建师生心灵相通的桥梁。充分发挥学生的力量，安排一个责任心强、学习成绩好、乐于助人的同学跟他坐，给予学习和思想上的帮助，从而唤起他的自信心、进取心，使之改正缺点，然后引导并激励他努力学习，从而成为一个好学生。

作为一个教育工作者，作为一个班主任应以赏识的眼光和心态看待每一个学生 and 每一个孩子，善于发现他们的闪光点。也正由于有了老师对他的信任、尊重、理解、激励、宽容和提醒，才使他找回了自信。

药店竞聘演讲稿篇五

您们好！

“爱自己的孩子是人，爱别人的孩子是好人，而爱别人不爱的孩子才是教师的崇高境界。”那些在学习、思想、行为等方面存在一定偏差的学生，我们称之为“问题学生”。他们往往被忽视、被冷落，殊不知，学生看起来最不值得爱的时候，恰恰是学生最需要爱的时候；殊不知，错过学生的一个教育机会，没准就错过学生的一辈子。“问题学生”同样拥有一颗真诚纯洁的心灵，也有被尊重被赏识的愿望。对“问题

学生”只有诚挚的师爱，才能填补他们心理的缺陷，消除他们心理的障碍。

爱学生就要了解学生，包括对学生的身体状况、家庭情况、知识基础、学习成绩、兴趣爱好、性格气质、交友情况、喜怒哀乐的深刻了解。这是做好班级管工作、避免教育盲点、因材施教的前提，也是提高教育管理水平、提高教育教学质量的必要条件。而了解学生从了解学生家庭开始。父母的年龄、职业、家庭住址、生活状况，做到了如指掌。接着就要了解孩子的兴趣、爱好、特点，他们有什么毛病，需不需要照顾；了解孩子的学前教育情况，以便因材施教。为了了解学生我经常和他们在一起和他们说说话，在闲谈过程中了解他们的基本情况。经过一段时间的了解，知道了许多。

在一个班集体中，总有一些这样的学生：他们仿佛就是空气——存在着，但没人察觉得到——他们的内心深处还不止于一个“孤独”能够言表。当我们习惯于“抓两头，带中间”的思维模式的时候，这“中间”的一群几乎就边缘化了。

我班有一个叫小琳的小女孩儿，她是一个很拘谨懂事的小姑娘。每次见面，她总会跑过来，很规矩又礼貌地叫我一 声：“老师好。”声音轻轻的，然后又很快地走开了。刻板得似乎缺少了生气，同时显示着一些很传统的家庭教养。

自从发现小琳的画画天赋超与常人，我特意在班会课上表扬了她，并展示了她的部分作品，同学们一致推选她为美术课代表。她不好意思的低下了头笑了。

可是，在以后的日子里，她的情况依然没有改变多少。下课了除了上厕所就是坐在位子上画画。我问她为什么不出去和小朋友玩啊。她却告诉我说和他们在一起没话可说，还不如画画。

这是一个性格内向的孩子，群体意识不是太强。在家里，家

长也没有注意培养她与他人交流的能力，而且，在她所居住的村子，同龄的孩子很少，她是属于典型的“圈养”。这种生活，使她的交往能力不足，不能很快地融入集体，现在想起来，在学校里，她也似乎没有朋友，上学和放学都是她爷爷接送的，所以，她经常和爷爷生活在一起。这些原因使她常常会感觉心灵的孤单。

我开始反思她的孤独感了。班级向一个大家庭，孩子大部分时间生活在其中，然而在五十多个孩子的群体中还是感到孤单？我深感到一个班级集体的心理氛围对孩子的成长是至关重要的。因此我要尽可能地创建和谐，让孩子在健康舒畅的氛围中，通过多种多样的人际交往活动健康发展。同时，我又找到家长，与家长共同商量解决的办法，最后达成共识，我们要多鼓励孩子学会勇敢地与人交往，在家时，多给孩子创造外出与人接触的机会，最好，能和小伙伴们一起玩儿。在学校，老师多鼓励孩子与小伙伴们交往，另外，我还专门安排她一些事情让她做，比如让她检查作业，叫同学画画等等，增强和培养她的自信心，渐渐的我看到她的一些细微的变化，她变得爱笑了，有时也和同学谈论着什么，她还会找一些机会，主动去和同学交往。看到她的进步，我感到非常高兴，我相信，在我们大家的共同努力下，她会变得更加可爱。

师爱是教育的“润滑剂”，是进行教育的必要条件。当教师全身心地爱护、关心、帮助学生，做学生的贴心人时，师爱就成了一种巨大的教育力量。正因为有了师爱，教师才能赢得学生的信赖，学生才乐于接受教育，教育才能收到良好的效果。师爱要全面、公平。全面公平的爱是指教师要热爱每一个学生。学习好的要爱，学习一般的要爱，学习差的也要爱；活泼的要爱，文静踏实的要爱，内向拘谨的更要爱；“金凤凰”要爱，“丑小鸭”同样也要爱。

我们班上有一个女生叫小薇，胆子很小，有一次我在指导学生写字，当我走到第二组中间时突然闻到了一股臭味，还以为是哪个学生放了个屁，没在意。就去另外一组了。这是下

课铃响了，我走出了教室，还没进办公室呢，就听见有同学报告，说小薇把屎拉裤子里了。我当时就愣住了，心想都二年级了怎么还把屎拉裤子，弄得教室里臭烘烘的。把小薇叫了出来问她怎么回事，为什么不去厕所？她支支吾吾半天才说，原来是夜里受凉了拉肚子，还没来及喊就拉了。我看她一副难受的样子，就带她去了厕所，又烧了热水帮她清洗。然后又向同事借了裤子给她穿。放学回到家细细的妈妈发现女儿的裤子换了，很纳闷，当他知道事情的真相后很感动，第二天特地来学校感谢我。

尊重、理解、信任学生是消除教育盲点的基础。尊重学生要尊重学生的人格。教师与学生虽然处在教育教学过程中的不同的地位，但在人格上应该是平等的，这就是要求教师不能盛气凌人，更不能利用教师的地位和权力污辱学生；理解学生要从青少年的心理发展特点出发，理解他们的要求和想法，理解他们幼稚和天真；信任学生要信任他们的潜在能力，放手让学生在实践中锻炼，在磨练中成长。只有这样，学生才能与教师缩小心理距离，学生才会对教师产生依赖感。

批评是一种教育手段，宽容也是一种教育手段，并且有时是很有效的教育手段。

一天早晨，我刚进校园，老远就看到值日生与同伴们谈笑风生呢。一进教室门，就看见课桌椅七扭八歪的，地面杂物也不少，只有两名同学正忙着补写作业，根本找不到值日生的踪影。我心想：值日生也太不负责任了，我不来，他们就不值日了！我真是气坏了，满腔怒火不断往上涌。我紧绷着脸，阴沉地走到她们身旁。其中机灵的一个抬起一双惊恐的眼，不知该怎样承受我那一喷即出的烈焰。望着那张纯真的小脸，我忽然震撼了，人无完人，孰能无过。孩子们是纯洁无暇的，他们的心如水晶般的透明，他们会犯错，但他们是无心的呀！他们正如一株小苗，需要爱的浇灌！我的潜意识告诉我，应该用宽大的胸怀去接受孩子，让孩子们在爱的海洋中受到潜移默化的感化和启迪，从而塑造孩子们的灵魂。怒火在我心

中渐渐熄灭，一个宽容的微笑浮上我的脸颊。“你们能帮老师一个忙吗？”“帮什么，老师？”“回教室就知道了！”“好！”她们愉快地答应了。

走进教室，她们一下就明白了。“老师，刚才同学都在座位上做作业，没法做值日，我们就决定先出去玩一会。”我微笑着说：“老师没有批评你们啊！老师只想告诉你们，没有做不了的事，只有不愿做的事。现在，我们一起来做值日，好吗？”“嗯！”她们使劲地点了点头，麻利地各自做值日去了。

老师的豁达、宽容能感化学生，促其内疚，这比批评、训斥的作用要大得多。一场疾风化作了细雨洒向了孩子的心田。是啊，疾风虽烈，却空有折物之能事；细雨绵绵，才能润物无声。在新世纪的花圃里，只有疾风化雨，才能使我们的花朵竞相盛开，绽放出它最美丽的光彩。

爱学生要深入地爱，爱学生要理智地爱。就是要严格要求学生，对学生不娇惯、不溺爱。对其缺点错误，不纵容、不姑息、不放任。师爱既蕴含着强烈的情感色彩，又表现出深刻的理智，不仅着眼于学生目前的得失和苦乐，更注重学生未来的发展和前途。

作为教育工作者，作为班主任应以赏识的眼光和心态看待每一个学生 and 每一个孩子，使他们找到好孩子的感觉。也正由于有了老师对他的信任、尊重、理解、激励、宽容和提醒，才使他找回了自信。让每一个学生都健康向上地成长、快乐地学习。

药店竞聘演讲稿篇六

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承诺，“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。

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！

药店竞聘演讲稿篇七

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□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：

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！

药店竞聘演讲稿篇八

大家好！

我叫吴曼曼，是振华街社区主任。我演讲的题目是《我爱我的工作》。

作为一名普普通通的大学生社区干部，我的工作虽然繁琐、虽然平凡，但在我看来，却别具另一番滋味，因为它承载着我刚出校门迈入社会的所有梦想和人生抱负。

回想刚到社区时，我对社区工作基本没有头绪，但好在组织上很重视、街道的领导也很关心，经常组织我们进行工作业务培训，经过几个月的实践，也经过社区主任的引领和帮教，我对社区工作基本有了一个全面的认识和理解。社区工作包罗万象，需要心到、眼到、手到，更需要嘴勤、手勤、腿勤。

开端让我深刻的认识到：原来，平凡中也能蕴育伟大。原来，扎根于社区，不应该仅仅停留于表面，更多的是用自己的心、用自己的情、用自己的实际行动真正地为居民服务、为民众办实事。

扎根于社区，不应该单单只是为了一份工作，更深的是为了

实现自己的人生价值，去深入体会那种帮助别人、帮助弱势群体的喜悦和兴奋。

扎根于社区，更不应该只是为了响应组织的号召，而应该怀抱一颗平静、踏实、乐于奉献的心，亲近居民，急民之所急、想民之所想、办民之所需。

两年来，我们先后参与了多项具有代表性的工作。在道路拆迁改造中，我们挨家挨户动员走访、宣讲政策，腿困了歇一歇、口渴了喝点水，力拔钉子户、做好全搬迁，终于圆满完成拆迁任务。在去年的第六次全国人口普查中，我们更是加班加点地走在普查的第一线，在任务重、时间紧的情形下，经过排摸、统计、填写底表、反复校正等多个环节，终于顺利完结。在推行“门前五包”工作中，为了城市的更美化、更净化、更亮化，我们竭力与辖区责任单位勾通协调、耐心解说，终使签约率达到100%。当然，这两年多，也有不平顺、不痛快，甚至在面对少数居民的不理解、无理谩骂时，也曾迷惘、也曾想过放弃，但每当再次看到居民亲切的笑脸，听到他们真诚的道谢和热情的问候，我的内心又在趋于平静。道路虽然不平坦，但比起我市社区建设起步之初那些工作人员的'奉献和付出，我们已经幸福了很多，也已经轻松了很多，而且还相差甚远。在大力提倡社区建设的今天，我愿意用自己的实际行动为我们大同的社区建设添砖加瓦，更愿意以老居委主任为榜样、以他们的忘我精神为标尺来检验自己今后的工作和行为。

因为我们有朝气，所以应该更有激情地在社区这一平台贡献自己的一份微薄之力；因为我们有知识，所以应该在不断深入学习提升自己知识的同时，将贴近居民生活的知识撒播于社区这片土地；因为我们有活力，所以应该用自己的活力带动社区工作人员，并应用于社区工作的每个角落。我相信随着政策的越来越宽松、上级的越来越关注，经过我们社区工作者的不懈坚持和努力，我们社区的明天会更美好、前景会更广阔。

我热爱我的工作，因为她不仅是一种职业，还是一盏指路明灯；我热爱我的工作，因为她不只是一个形象的代表，更是我们整个群体塑造自身素质的代名词；我热爱我的工作，因为她不单单能给予我工作的喜悦，更深层次的是我人生价值的体现。

相信没有比人更高的山，没有比脚更长的路。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

谢谢大家！

药店竞聘演讲稿篇九

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。

- 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，我正在学习班长考试的资料，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，对我这次通过班长考试，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，班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，班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。

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！