

2023年店长会议主持开场白(优质7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？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。

店长会议主持开场白篇一

我叫xx现任二店店助一职，首先感谢公司给了我这次竞选的机会，经过在公司工作和学习，我对公司有了更深入的了解，也感悟到了很多。在色彩这个大家庭中，店长的帮助和团队的氛围让我有机会学习并提高自身素质，以及管理能力。对于我来说这次既是机会也是挑战，面对挑战我必须去战胜它。所以我选泽竞聘店长一职。

面对这次竞选，要从自我改变和自我提升做起，要做好一个店长首先要知道一个店长的价值和使命。每一个员工都是一个有机合作的战斗团队，店长要做好以身作则，带好头真正的做到让大家心往一处想，劲往一处使。视“怎样提升销售，怎样增强销售技巧”为学习重点，我认为要成为一名店长我要做到以下几点：。

加强我们的业务学习，主要是与顾客之间的交流，后期对顾客的服务，真正做到体验式销售的宗旨。在工作中得到实践，在实践中揣摩销售技巧，掌握和积累大量的销售知识和数据，加以分析，不断的在实践中求进步，在进步中求销售。

我会努力在公司与同事之间处理好之间的关系，加强与同事的沟通，以便掌握更多的销售技巧和管理能力。在公司与员工之间我会做到上传下达，落实好公司的规定和各项制度，明确员工的责任，搞好内部关系，内部良好的关系是成功销售的纽带，搞好内部关系以便于管理和加强管理。

搞好公司与商场和员工三者之间的关系，处理好在三者间管理上出现的矛盾，加强对上级的服从能力和执行能力，增强与员工的销售能力，加强新员工的培训，在业务方面主动交流，互相沟通。在公司与商场间我会做到在服从公司制度要求的同时也会服从商场的管理，更好的提升销售数量。

如果我成为一名店长，我会让全店的销售思想统一，以公司提出的经营方针为指导，根据公司的经营理念，商品的促销和人员管理，以及商场的制度等全面展开工作，根据公司总部的要求，随时加强对新产品的了解，做好店面、员工、商场之间的沟通协调，落实好工作制度。

销售终端的直接管理者是店长，销售量与交易量的成效比例，直接与店长的管理能力和带头作用有直接关系，所以店长的责任和压力是重大的，但是我会以这种责任和压力为提升销售能力的源泉，我会以一种不服输的心态接受公司领导给我们店的任务，超过其它竞争对手，努力为泉舜2店的销售量添加我的一份力量。希望公司能给我这次机会，如果不成功的话我也不会泄气，我会更加努力。

我的演讲到此结束 谢谢大家

店长会议主持开场白篇二

大家好！

首先我感谢各位领导及同仁能够给我这样一个公开公平的竞聘机会，今天我本着锻炼自己，提高自己的目的参与了这次竞聘活动，如果我成功应聘，我会努力，如果没有成功，我仍旧会加倍努力，在以后的工作中做出自己应有的贡献。

我认为作为一名电信营业厅店长，应具备以下几个要素：

- 1、热爱电信事业，有强烈的工作责任心；

- 2、熟悉电信业务流程，具有较强的学习能力和丰富的工作经验；
- 3、有良好的心理素质，和较强的沟通，协调能力；
- 4、性格稳重，随和，有团队意识；
- 5、具有较强的人员管理能力。

从我这几年的工作经历来看，以上五点我已基本具备。当然副店长的职责及要求与我现阶段从事的岗位有很大的不同，要担任副店长一职，我还要做许多前期准备工作。首先要全面了解营业厅的整体运行情况，包括各项工作职责与制度，各项基础工作的落实，各种资料的完善等情况，其次要对营业厅员工有基本认识，了解每个人的性格，工作方法等，做到心中有数，才能有的放矢。再次是尽快进入角色，承担起岗位职责，确保营业厅工作正常有效运转。

针对营业厅现况，我的想法是：

不断完善各岗位规范的工作流程与责任，确保三声服务到位，给客户一个和谐的营业厅与和谐的服务。例如，查询接待岗要在公司规定的时限内回复用户，接待客户必须态度热忱，服务到位，坚决杜绝处理投诉出现推诿和“踢皮球”的现象。

通过合理地人员调配将各个岗位的工作点、工作流程、工作内容衔接起来，覆盖客户进厅的每个接触点，做到服务不留死角，责任到人，责任到岗，杜绝“缴费排长龙，投诉扎堆”的现象。

高品位的服务就体现在现场服务上，作为一个积极向上的营业厅店长就要狠抓现场管理。

物品摆放、商品价格构成、柜台设置、展示体验区设置、实

物陈列、工作人员表现及热情程度、工作熟练程度等都是现场服务体现的重要方面。作为店长，我要积极发动全体员工拓展思路，利用各种合理的条件，优化布局，提升营业厅整体形象。以营业厅现场管理手语的方式，提示前台人员注意服务，提升服务品质，让每位进厅的客户感受和体验到“用心服务、用户至上”的服务理念。

《服务规范》是每个营业厅工作人员应认真执行的重要规定，“如何加强服务规范管理、如何严格执行服务规范”，是每个营业厅管理者和营业厅工作人员都在积极探索的问题。我认为只有通过不断地训练、不断地自我批评自我纠正，才能将《服务规范》完美执行。通过晨会、各种例会认真点评每天个人表现，制定合理的奖惩措施和制度，让每个员工认识到《服务规范》的重要性，自觉地调整自己的言行，使之符合《服务规范》的要求，才能将《服务规范》完美地融入到各项工作，融入到各项服务的血脉。

员工素质决定服务质量，业务熟练度决定服务品质。不断提高人员素质，加强业务技能培训，是营业厅人员管理的核心工作之一。作为店长，我认为不仅要认真执行公司的内训规定及培训计划，还要组织营业厅全体人员相互学习，以老带新，以强带弱。相互学习和分享营销方式与经验、客户交流方式与经验、投诉及疑难问题处理方式与技巧，在营业员之间营造一种良好的交流学习氛围，鼓励大家分享经验，取长补短，在整体上提高营业厅的销售能力和积极进取的精神风貌。

这些想法，还不充分，还不完善，真正实施起来肯定会遇到很多困难。但我热爱工作，有强烈的责任心，求真务实，善于学习，在营业厅领导及同事的帮助下，我会尽最大的努力去实现它、完善它。

最后我想要说的是，虽然竞聘结果还是未知数，但我坚信在座的各位领导定能以知人善任的慧眼选拔出合适的人选，为

我们电信公司的发展倾注不竭的动力。如果我能够荣登营业厅副店长这个重要岗位，我将不遗余力地做好本职工作，配合店长，使营业厅的工作更上一层楼。

店长会议主持开场白篇三

大家好！

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，在工作的时候，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，对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！

店长会议主持开场白篇四

我叫###于xx年5月23日入职，现担任##三养美容会所店长一职，自从进入公司以来，在公司领导及大家信任与支持下，不断学习，从一个对美容行业一无所知门外汉，变身成为这一行业新兴力量，更使自己综合素质有了更进一步提高。我在职期间，对自身严格要求，凡事起带头作用，待人正直，对事公证，本着严以律己，宽以待人工作态度，坚持高标准达成每一项工作目标。

作为一个美容会所店长，既是管理者又是技术指导，有时还担负着决策者重任，无论在专业上还是管理上都是一流，在美容院内是典范，是所有员工学习榜样，用一个比较形象比喻来说，加入美容院是一列火车，那店长就是火车头，正所谓“火车跑得快全靠车头带”，另外，美容院店长就像交响乐团指挥一样，要调和所有声音，从而演奏出和谐优美乐章。也就是说，要在实际工作中，店长既要美容院做出总体要求，又要协调员工工作并激发所有员工工作热情；再者，店长是美容会所灵魂，可以通过富有个性领导，赋予会所生命力，利用团队精神塑造美容院特色，同时也可在困难环境中，锻炼自己工作能力，体现自身价值，使自己过得更加充实，所以，在美容院经营管理中，店长起着举足轻重作用。

近一年来，我如饥似渴地吸收新知识，在小杨老师培训中系统地学习了团队意识，顾问式销售等基础知识，力图尽快融入到白玫瑰这个大家庭发展中去，对于这个新环境和新事物，我有较快适应能力和学习能力，在这个陌生县城里，利用王总一切人际关系，与相关政府部门建立了良好关系，为了更好地立足于孟县这块美丽土地上，我每天与员工一起工作，并听取各项合理化建议，以应对激烈竞争市场环境。我无怨无悔，每天与员工努力学习，开始了会所征程。目前，美容会

所不断开店，面对这种环境，使今年任务完成与提高是一种考验，为此，我们对员工们提出今年工作中心是“以五星级服务为每一位至尊级会员服务”，以服务促业绩。半年来服务流程规范，大家都不会忘记，这一条已经贯穿到会所每个员工脑海中，只要做得好，就会吸引顾客，自从会所开始试营业，再加上白玫瑰在孟县九年来声誉，一个集团化公司在孟县脱颖而出，顾客满意了，成为我们尊贵会员，员工脸也充满了喜悦。去年完成总业绩***万，今年会所业绩***万，分为两组，每组每年任务指标***万，每组每月***万，每组每天***元，根据小杨老师讲层级系统管理“千金重担万人挑，人人头上有指标”让每一位员工给自己定计划、目标，针对自己手里每一位顾客，分析透彻，要切合实际为顾客考虑，顾客所需要产品会给她带来什么样好转反应及效果，做到想顾客所想，想顾客所未想，绝对执行和完成公司下达预期工作目标，只有这样才能更好完成公司下达各项任务指标。在工作中和学习中做到谦虚敬慎，戒骄戒躁，对员工和顾客良好沟通，为顾客和员工营造一个轻松愉快工作环境与服务氛围，对于工作中突发事件，还是做不到处事不惊，尽善尽美，我会在今后工作中更加努力，将自己工作推向一个新台阶。

做为一个五星级会所店长，在工作中要扮演各种角色，首先是会所代表者，店长代表公司与顾客，社会有关部门建立联系，还有就是员工，店长是员工利益代表者，是员工需要代言人，所以店长必须对会所运营了如指掌，以便在实际工作中做好安排与管理，发挥最大实效，这点我要向刘店好好学习。接着是会所政策执行者，店长必须对活动政策、经营标准、管理制度、经营目标、忠实地执行，并且善于运用所有资源，创造利润。再者是店面总指挥，安排好每位员工工作，使顾客得到满意贴心、人性化服务，另外店长应具有处理各种问题耐心与技巧，在顾客、员工、公司和其它之间协调好关系。还实时应用各种方式激励店员保持高昂工作热情，形成良好工作状态，让大家人人都具有强烈使命感，责任心和进取心，还要不断对员工进行业务考核，以促进服务水平提高，还应适当授权，以此培养下属独立工作能力，并在工作

过程中耐心地予以指导，并且还要做到对经营业绩实时分析，找出好或不好原因。我们在王总带领下，在小杨老师帮助下，我们逐步地完善了公司制度，例如：考勤制度、卫生制度、宿舍制度及宿舍卫生制度、财务制度等。

针对会所常规工作，整个会所卫生清扫与检查，设施设备维护与保养，及所有员工激情，整个会所服务氛围，都要做到尽善尽美，对员工管理，每一位员工有独立人格，要器重她们才干，推崇她们所做事，鼓舞她们工作情绪，还要确实确实知道每一位员工一天标准工作量，避免强迫过度工作，针对这一点，我们适当地调整了倒班时间，还要激励每一位员工了解美容院对她们期望，并且要让每一位员工了解如何适应环境，完成当日业绩要奖励她们，未完成要鼓励她们，启发她们，如果未达到标准，鼓励又不生效时，迅速采取惩戒行动，防范惰性和不守纪律风气发生和蔓延。征求员工改进服务意见，给每个员工交新工作时，要给予员工信心，培养对专业技能荣誉感，要合理安排员工工作计划，才不至于发生劳逸不均失调情形，我们工作方法还要不断改进。对员工关心，信任将是人才“精髓”。一个成功经营者应该了解员工需求，包括经济、自我肯定、能力认同三个方面，其中又以经济方面最直接影响到工作状况，如能满足员工这些需求，员工在无后顾之忧情况下，必能全力以赴。我想针对店里普通话而言，我清楚知道普通话训练难度是很大，但我不会灰心，从一开始员工与员工之间沟通都说不好，直到员工和顾客之间沟通也同样用普通话，我已很感动，我相信在我带领下，在全体员工齐心协力下，在未来一年里，要求会所所有员工都能按照标准，讲一口标准流利普通话，与顾客沟通，交流，并且达成销售，并且还可以让每一位到店顾客感觉到这里服务人员都是外聘美容师，或是感觉去外地大店感觉。公司小事再小也是大事，个人事情在打也是小事。一切以公司为载体，一切以业绩为导向，一切为完成工作目标为目，我要带领我们团队，紧跟王总步伐，圆满完成工作指标。我想每一个人工作目是为了赚钱，但是首先要公司赚到钱，个人就不会赚不到钱，我工作任务就是尽最大能力为每位员工

创造一个轻松愉快工作氛围，必然每个员工就有一个好心情服务于每一位顾客，只有这样才能圆满完成公司下达各项业绩任务。

通过这次竞聘，我更加客观看到了自己岗位重要性和自身不足，与此同时也是我对前段时间工作一个很好总结。在今后工作中，我要做到经常反思和审视自己，不断提高自身能力和素质，以适应公司发展需要，适应形势任务需要。还要时时告诫自己，要想在美容行业立得住脚，自身素质强弱是关键。想做一名优秀店长，要善于发现工作中问题，并且及时解决，做员工榜样，指导员工出色完成各项工作，不断激励做大家拉拉队长，挖掘员工内在潜能，激发员工工作热情，逐步从专业入手，带领我左膀右臂一条腿及大家，紧跟王总步伐，努力完成好公司所有工作任务，为白玫瑰美好明天加油!!! 大家有没有信心携手共创白玫瑰明天!

店长会议主持开场白篇五

大家好!

我叫，是x学院xx级经济管理系市场营销专业的应届毕业生。

首先感谢各位领导提供给我再一次展示自我的机会，经过在公司的工作和学习，我对大中连锁经营的模式有了更加深入的了解，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。当然我也有不足的方面，例如：经验不足，所以我还要多多的向各位同仁学习，但我也具备了店长的基本素质：我爱岗敬业，工作踏踏实实、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。

为了我所在门店的正常发展，我想公司能做到有法可依，我定会做到有法必依，执法必严，违法必纠，我会在第一时间理解好公司所下达的各项指令，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。

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。

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。

- 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。

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。所以我会在以后的工作中更加努力，更加勤奋。

店长会议主持开场白篇六

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xx□大专学历□20xx年xx月来xx大药房工作，现在是xx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xx路连锁店实习并转正，在此期间，我学会了药品的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x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x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。

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。

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。

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！

假如我是店长

假如我是店长

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xx.走向世界. 冲出亚洲....

假如我是店长

让我们大家共同期待那一天的到来吧！

店长会议主持开场白篇七

大家好!感谢公司为我提供了店长竞选岗位竞岗的机会,我愿意接受考验和挑战,希望公司能信任我、支持我。

我是xx年xx月进入公司的,在这一年九个月的时间里,我由一名实习导购慢慢变成了一名代店长,在这些日子里我知道了自己所做的事情和自己所处的位置的责任,我们只有不断的进步,不断的学习好的销售知识,从而才能完成我们所要面临的工作要求和新的挑战。

1. 做一个优秀的营销人员:必须懂得挖掘顾客需求,排除顾客消费抗拒点。针对三福的消费群体还要懂得与时间赛跑,自身要活跃在时尚前沿,对时尚有一定的判断力和预知能力。在门店经营中要懂得加强商品进、销、存的管理,掌握商品的销售周期,以期能在商品满足销售的同时兼顾到减轻商品收尾工作的压力。

2. 做一名优秀的行政人员:首先是要做好门店人员管理。一是平时应该注重员工集体荣誉感和主人翁意识的培养,在团结的思想基础上形成团结的习惯;二是从岗位上进行管理。将岗位职责分工细化,发现员工的潜能,寻其合适的岗位,充分发挥各自优势,做到人尽其才;三是从员工的素质上进行管理。注重员工的言谈举止,提高员工业务素质的同时注重员工个人修养,毕竟员工在现场的行为举止,代表公司形象,提高员工个人修养也是在维护门店形象。

3. 做一名优秀的传导人员:店长竞聘作为公司与员工之间连接的纽带,在中间是起着承上起下的作用。在企业文化及制度的传导方面,要经常开展形式多样、生动活泼的教育培训和实践活动,同时注重企业文化体现在日常经营管理中,用实际行动在潜移默化中将枯燥的理念传递给每一位员工。

我的竞聘演讲稿演讲完毕,谢谢大家!