

# 2023年药店店员演讲稿 药店员工演讲稿(实用5篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 药店店员演讲稿篇一

、同事们：

大家好！非常荣幸站长这里参加竞选。我今天竞聘的岗位是药店员工一职。

假如我是员工

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。

假如我是员工

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。

假如我是员工

“这决不是空口凭证，这是我做为员工对自己最简单的要求。竞争有上有下，无论结果如何，我都会一如既往的努力工作。

谢谢大家，我的演讲完毕。

## 药店店员演讲稿篇二

、各位员工、各位同仁：

大家上午好！

首先，感谢公司给我这次竞聘的机会，我竞聘的岗位是员工。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xx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xx□在这里亲眼见证了xx大药房发展的光明前景，更坚定了我继续为xx大药房工作的信念。

并以员工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

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，我正在学习员工考试的资料，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，对我这次通过员工考试，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：

，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，员工应及时帮助他们消除这种恐惧心理。

### 4、要有超前意识：

□

## 5、要有成功意识：

员工乃一店之主，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！

## 药店店员演讲稿篇三

、各位同事

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。

首先感谢各位

领导提供

给我再一次展示自己的机会，经过在公司的工作和学习，我对大中药店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。

如果我是一名员工，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，但我也具备了员工的基本素质：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己效验，从不怨天尤人，同时也具备了员工应具备的才能，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，又要同员工、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。

，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矗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。

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。

## 药店店员演讲稿篇四

下面是小编收集整理的有关于药店演讲稿的范文!希望可以帮助到大家!

总想长大后能当一名白衣天使,为老百姓解除疾苦,那将是人生中最大的幸福.

我的仕途学业虽然与医生无缘,但是,我认为医药工作是医疗卫生行业的一个重要组成部分,是辅助服务和技术属性兼容的

职能岗位,在医疗服务体系中举足轻重.

日常,救死扶伤的没有硝烟的战场上,医药人员总是与医生一到冲杀在替病人驱赶死神的最前线,医药工作职业同样高尚.

于是我决心攻读药学.人生理想深深烙上了医药工作的烙印.

就学期间,我虚心求教,认真刻苦,学习成绩优秀,牢固掌握专业知识.

为实现理想目标扎实基础.毕业后,我以严谨的'工作态度,热忱的工作作风参加社会实践,使专业理论知识付诸于实践,学校和医院给了我较好的评价.

同时,不论在学校或是社会实践中,我具有较好的政治心理素质,能发挥团体的协作精神,参加各种活动都取得好荣誉.

所有这些,都是我这次参加竞职的基本条件.

决定了我必须参加竞争药房工作岗位,以发挥专业特长,创造优质服务业绩,才得以回报社会.我自信能胜任药房工作有决心有信心通过竞职取得成功.

如果能够竞选成功,迈入医药服务的圣洁殿堂,我将努力做到以下几点:

一,坚持以人为本,树立一切以病人为中心的服务理念,恪尽职守,热情服务,作为一名普通的医药服务人员,我要牢记服务社会,解除百姓疾苦的义务和责任,用钟爱这一岗位的满腔热忱,怀着一颗待病人如亲人的热心,将自己的学有所长回报社会,无私奉献!

二,坚持以严谨细致的工作态度,认真负责的工作作风,一丝不苟,确保病人用药安全.工作上将严格执行药房管理制度,调

配制度,做到爱岗敬业,胜任本职工作.

三,坚决服从领导,服从管理,虚心向老师请教,团结同行,发挥团队精神,共同做好服务,和谐共创荣誉.

四,不断加强学习,增长新知识,在尽快适应岗位的同时,努力在实践中提升专业知识和实际工作能力,以适应医疗卫生行业的不断变化和发展.

五.遵守国家法律法规,执行各项规章制度;恪守职业道德,廉洁自律,决不贪图小利,牢固树立医药工作者圣洁的良好形象.

我一颗平常心参与这次药房工作岗位竞争,践行自己的人生理想.感谢给予我这个展示自我的机会.也恳请各位评委投我信任的一票.

谢谢!

现在外资企业的进入,已使药店业面临的竞争国际化。

无论是客观上的市场经济机制的引入、公司的要求和社会效益,还是主观上的职业的稳定、收入增加、生活改善、业务提高和事业要成功都要求药店必须为顾客提供“优质服务”,并以此作为荣耀!

例如:一位顾客因服用阿莫西林,浑身起了药疹,到药店便嚷:“你们经理呢?”一位店员马上迎上去,礼貌的说:“您好,经理现在不在,您有什么事我可以帮忙吗?”

“看您们卖的破药,让我起了一身痒疙瘩。”顾客面脸怒气。

店员还是面带笑容,“我明白了,您服用了药物以后,身上起了药疹。

店员的语音十分关切,“您别着急,我知道起药疹很难受,

我能理解您，这样吧，我先给经理打一个电话，然后咱们再慢慢解决问题，您看行吗？来，您先请里边坐！”“你先打电话吧！”顾客坐了下来，但余怒未消。

店员打完电话，对顾客说：“您放心吧，我们经理正在联系厂家，我们的药都是从正规渠道进货，质量应该没问题，这件事一定给您圆满解决。

您把药和小票给我看一下好吗？”此时，顾客的气已经消了不少，把小票和药给了店员。

店员认真看过之后，把说明书拿给顾客看，“您看，对青霉素过敏的人用阿莫西林要小心，您可能对这类药比较敏感。

顾客看着说明书，好像明白了。

店员进一步补充说：“这是人体对药物的过敏反应，停药后症状自动消失。

这样吧，我给您换一盒红霉素，效果不错。

顾客终于点头了。

事后，这位店员又专门打电话询问了顾客的恢复情况。

注意工作礼仪、服务技巧，并调动我们真实的情感去关心关爱顾客，以端庄得体大方的服饰和丰富的医药专业知识去创造个人魅力、利用魅力，从而永远留住你的顾客。

推销产品的时候，在顾客认同你之前不要谈及产品，在顾客认同产品之前不要谈及价格！

并时时注意工作礼仪、服务技巧和个人魅力的运用，就一定能以优质服务之道，赢得顾客，从而最终取得卓越的市场业绩，并真正能够“笑傲江湖”！

# 药店店员演讲稿篇五

、各位评委、各位同事：

大家好！

和各位员工的带领和培养下，使我具备了担任员工的基本条件。

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。

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，这更是作为员工的基本素质。 ，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，利于不败之地。

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员工之后的工作想法，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

和店员放心的员工。如果竞聘不成功，那就说明我与员工的

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

放心的合格的员工。

谢谢大家！