

# 储备竞选演讲稿(汇总6篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。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。

## 储备竞选演讲稿篇一

储备店长是企业为了满足自身快速扩张带来的用工需求，以此来保留人才的一种方式。下面，小编为大家准备了《储备店长招聘启事》三篇，欢迎大家阅读，只供参考，希望大家喜欢!!!

招聘岗位：储备店长

职位描述

岗位职责□

- 1、接待顾客的咨询，了解顾客的需求并达成销售；
- 4、做好所负责区域的卫生清洁工作；
- 5、完成上级领导交办的其他任务。

任职要求：

- 2、性格开朗，沟通能力强；
- 3、有相关工作经验者优先

联系方式：

联系地址：

招聘岗位：储备店长

职位描述

岗位职责：

### 1、商品管理

监督商品的要货、上货、补货，做好进货验收、商品陈列、商品质量和服务质量管理等有关作业。

执行总部下达的商品价格变动。监督门店商品损耗管理，把握商品损耗尺度。

### 2、销售管理

执行总部下达的销售计划。店长应结合本店实际，制定自己店铺完成年度销售计划以及分月销售计划的销售，以保证各项经济指标的完成。

执行总部下达的促销计划和促销活动，制定本店的具体实施方案。

掌握门店的销售动态，向总部建议新商品的引进和滞销品的淘汰。

### 3、组织管理

做好门店各个部门的分工管理工作。

对店员的管理，负责对职工考勤、仪容、仪表和服务规范执

行情况的管理;负责对员工的培训教育;负责对职工人事考核、职工提升、降级和调动的建议。

任职资格:

2、具备全面的商品管理知识,熟悉公司商品流转程序;

3、了解零售业的法律知识;

4、熟悉电脑操作,能够使用常用办公软件及快迪进销存系统;

5、具有关于零售业经营及管理技术方面的知识;

7、熟悉门店整体业务运作流程

8□xx市区内可就近安排工作

联系方式:

联系地址:

招聘岗位: 储备店长、另招3名仓管员、3名分流员。

岗位职责:

1、3年以上便利店从业经验,其中管理经验1年以上;

2、主要负责门店经营管理,保证门店各项制度执行到位并完成公司下达的各项经营指标(重点品牌销售指标、月销售指标、月毛利额等)。

3、门店商品上架、补货、陈列;

4、门店收银;门店卫生维护清理。

诚招3名仓管员和3名分流员

- 1、负责仓库产品分类保管；
- 2、物品的接收，数量的核对，产品质量的检查等。
- 3、分配产品到各个店面跟进等

任职资格：

- 2、能吃苦耐劳，服从安排。
- 3、有经验者优先考虑，无经验者只要诚恳肯干，都可以。

以上岗位的福利待遇优渥统一面谈，8小时制，月休四天，转正后购买五险，加15元一天的餐补。

## 储备竞选演讲稿篇二

大家好！

首先，感谢公司给我这次竞聘的机会。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。

1、注重销售，销售是门店工作的重中之重，因此决不能松懈。要提高销售首先我们可以根据不同类型门店经营品种的差异性进行品类分析、优化店内商品结构。这就要求经营者对周边市场做出正确分析后调整店内品类。商业区型和医保门店价格梯度以中高档为宜，如进口药品、品牌品种、医院开方品种、保健品和大中型医疗器械。而社区店则以中低档为主，普药、小型家庭常备器械品种要齐全，可适当备一些日化用品，这样优化后就能减少滞销品种数量，在保证药品正常的动销和周转率的同时保证门店最大化销售。

其次提高员工对总代首推的认知度，做好计划提报，保证库存，加强总代首推的陈列及推荐率。对多元化商品门店做好品类分析，找出公司总代首推及高利润品种的卖点，提升门店利润。

2、严格遵守公司的各项规章制度，对公司下发的各项通知等事宜及时传达到位，落实到位，提高门店的执行力。

4、重视忠实顾客的培养，未来的销售大部分来源与忠实顾客，因此药店要想做大做强，有稳定的销售业绩离不开忠实顾客的支持，我们可以深入社区，定期在社区开展免费检测血压、钙铁锌维生素等，为附近居民建立健康档案，定期回访，跟踪服务。门店在开展各项活动时可根据顾客需求及时通知本店的忠实顾客，同时在门店条件允许的前提下设立一些便民设施如提供饮用水、放大镜、老花镜、休息椅等真正关心身边的消费群体，扩大忠实顾客队伍。

5、重视市场调研，包括对竞争对手和顾客的调研，作为店长不仅要对自己门店的情况充分了解和熟知，还要对周边竞争对手的基本情况如品类、人员、营销活动、经营模式等进行调研，做到知己知彼，并通过对竞争对手资料的了解取长补短、去粗取精，保证吉林大药房在同行业竞争中永远立于不败之地。对顾客的调研主要了解哪个时间段进店顾客较多，都是哪一类顾客，针对顾客的需求选择重点经营品种，保证库存。

6、合理化促销活动，用丰富多彩的营销活动来吸引消费者，让顾客在消费的过程中得到乐趣，得到实惠。这就要求我们发动团队的力量，勤调研、多动脑，收集各类有利于药店建设和发展的合理化建议，在促销活动中，突出联合用药的重要性，如买糖尿病满多少元赠蜂胶一瓶，高血压药满多少元赠鱼油一瓶等，这样即提升了销售额同时也丰富了患者的用药知识。

7、注重员工培训，尤其是新员工，如何让他们快速成为公司的真正一员，我们不仅要从业务知识方面让新员工学习，更要让新员工了解我们的企业文化，在这里只要你有能力公司都会给你一个平台去发挥，这是其他同行业没有的。每一位新员工都是我们公司发展的希望，对他们的培养是每个店长的责任，我们要根据公司制定的培训方案认真帮带，让他们在最短的时间里掌握岗位知识和服务技巧，同时对新员工不要吝啬自己的夸奖，对他们的任何一个进步都要褒奖，以此来提高他们的信心和学习热情。同时加强对全体员工业务知识和联合用药的培训，专业化的服务是赢得顾客信赖的关键，因此学习就显得尤为重要。

以上是我的一些想法，有不妥之处请各位领导批评和指正。

### 储备竞选演讲稿篇三

个人简历讲究简介明了，而要做到简介明了就要求所写的内容要具有很高的价值，即便是简单的兴趣爱好也可以发挥其作用。在策略上提高个人简历的质量可以有意识的减少没有价值的信息，像是自我评价所具有的价值就非常低，可以直接忽略不写。

性 别： 男

民 族： 畬族 年 龄： 33

婚姻状况： 已婚 专业名称： 物流管理

主修专业： 运输类 政治面貌： 团员

毕业院校： 厦门海洋学院 毕业时间： 2007年7 月

最高学历： 大专 电脑水平： 精通

工作经验： 五年以上 身 高□ 170 cm 体重： 65公斤

现所在地： 新罗区 户 籍： 新罗区

期望工作地区： 新罗区 期望工作性质： 全职

最快到岗时间： 随时到岗 需提供住房： 不需要

教育背景：

学校名称： 厦门海洋学院（ 2004年9月 - 2007年7月 ）

专业名称： 物流管理 学历： 大专

所 在 地： 厦门市思明区 证书： 物流师， 报关员

培训经历：

培训机构： 福建华为终端办事处（ 2017年4月 - 2017年4月 ）

课程名称： 门店运作， 产品知识， 服务技巧等 证书：

公司名称： 龙岩市区华为体验店， 永定华为体验店（ 2017年1月 - 2017年6月 ）

公司规模： 500~1000人 工作地点： 龙岩市和永定区

职位名称： 副店长， 店长

工作描述： 负责门店所有事务的经营和管理。（人员、商品、销量、服务、环境、陈列、外联等）

离职原因： 回龙岩

公司名称： 福建龙工机械配件股份有限公司（ 2014年6月 - 2016年11月 ）

所属行业： 机械制造·机电·重工 公司性质： 上市公司

公司规模： 1000人以上 工作地点： 龙岩市

职位名称： 销售区域对接

离职原因： 经常出差

公司名称： 龙岩大润发商业广场（ 2014年2月 - 2014年6月 ）

公司规模： 1000人以上 工作地点： 龙岩市

职位名称： 课长

离职原因： 家人介绍进龙工

公司名称： 龙岩新华都购物广场（ 2012年1月 - 2014年1月 ）

公司规模： 500~1000人 工作地点： 龙岩市

职位名称： 储干，协管，主管

工作描述： 1. 卖场管理(人员/设备/安全/环境/销售)

2. 品类管理(库存/滞销、畅销品/档期促销商品/竞争品/新品)

3. 卖场陈列技巧和仓库管理

4. 到货跟踪和业务沟通等



5. 其他营运标准的执行

6. 领导交办其他事情

离职原因： 个人发展需要

公司名称： 厦门夏商物流有限公司（ 2008年1月 - 2012年1月 ）

所属行业： 交通·运输·物流 公司性质： 国有企业

公司规模： 500~1000人 工作地点： 厦门市

职位名称： 报关员

离职原因： 回龙岩

自我评价： 性格开朗，做事认真负责，学习接受新事物强！

语种名称 掌握程度

英语 良好

普通话 良好

编写个人简历是需要有一定的针对性，在不同情况等下有不同的写作原则，总体来说个人简历的质量水平上，也是受很多因素的影响，在这里来介绍一下在高水平个人简历中所具有的三大力量。

(1)，吸引力

首先高质量的个人简历要能够吸引人，那么什么样的个人简历具有较高的吸引力呢，很多人都喜欢以大篇幅来吸引人，这种想法是写个人简历的一个误区。个人简历的人吸引力首

先要有创新型，在个人简历中一成不变的内容会让对方产生审美疲劳，新颖的'个人简历自然可以吸引人。然后个人简历重要有亮点关键词□hr在筛选个人简历的时候，一般都看其关键词，亮点越多越有吸引力。

## (2)，竞争力

竞争在当今社会上是一个普遍的词汇，因为在各大领域中基本上竞争无处不在，大部分的人都不知道能力越高其竞争力就越大。但是在个人简历中，也不是说你无所不能就是具有高竞争力。如果人才的能力非常全面，但是术业不精同样不具有竞争力。在个人简历中的竞争力，应该是针对求职目标所需要的能力。

## (3)，亲和力

很多人在写个人简历的是时候，想要用情感上来打动面试官，众所周知的个人简历能够打动面试官计算式成功的个人简历了。而在个人简历中要如何来营造亲和力呢?不是说使用一些比较含情脉脉的词汇，就算是有亲和力了。高水平的个人简历中，亲和力一般都是通过与招聘官在某些项目上能偶产生共鸣，能够让对方更好的理解，就是简历需要的亲和力。

## 储备竞选演讲稿篇四

- 1、大专及以上学历;
- 2、25—45周岁;
- 3、过往年收入五万以上;
- 4、三年及以上广州工作经历;
- 5、为人正直，乐观进取，心里素质佳，具有良好的协调和沟

通能力，具有较强的责任感以及团队合作精神，有强烈获取成功的渴望，勇于挑战更高目标。6、具有金融、医疗、法律、教育、会计等行业经验者或有销售&管理经验者优。

2、为企业、集团、特定行业等提供团体保险的规划；

3、协助客户分析财务状况，并制定全套保险/理财方案；

5、为客户提供优质的保险售后服务，协助他们逐一实现家庭和单位理财目标(如理财投资、意外&健康家庭风险管理、养老及子女教育金规划、资产保全&传承、境内外税费合理规避)。

## 储备竞选演讲稿篇五

### 主要工作经验

2006-02--2008-10某某超市部门

主管主要负责：对收货部的工作全面管理，主要工作是根据我公司的定单对供应商送过来的货品进行检验，验收后在电脑上进行单据录入。对检验过程中发现的异常情况进行记录并反馈，保证了商品的品质，为控制损耗把好了头关。不定时对收货区进行巡查，检查设备和一些防护设施以及消防器材是否完好，发现问题及时解决，保证收货区的'工作安全有序的进行。

### 购物广场部门

主管对收货区的一切事物进行全面管理（包括人员管理，表单管理，验收管理，设备维护管理，异常情况突发事件的记录处理）客服值班：当班期间对客服部的各项工作进行监督和管理（包括总台收银团购美工收货保养以及商店街人员的服务工作和卖场卫生以及各种标识的检查等）

2009-04--至今某某大型超市有限公司储备店长

主要负责：根据公司制定的考核指标协助店长对各部门的工

作进行全面管理，包括公司制度的下传，人员管理，商品管理，信息管理，财务管理，设备管理，异常情况的处理，费用以及损耗的控制，各种经营指标的达成等。每天上班时间的70%是巡视卖场，记录管理过程中遇到的问题，根据门店的具体情况提出改善意见，在原有的规章制度上增加一些新的管理制度，让管理制度更加完善，使门店的营运状况达到标准，带领团队去创造更好的业绩，为公司赢得更大的利润。