

最新超市年会演讲稿 超市开业演讲稿(通用7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。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

超市年会演讲稿篇一

大家好！

今天，我们在这里热烈庆祝xx超市商场正式开业，值此开业庆典之际，我代表xx超市有限公司及全体员工，向前来参加庆典活动的各位领导、各位来宾、各位朋友表示最热烈的欢迎！

向关心和支持xx超市发展的县委、县政府、工商、税务、公安、消防等各级有关部门和领导表示衷心的感谢！

多年来□xx超市始终以科学的管理、优质的服务、创新的理念、放心的产品，打造出有品味、有档次、有影响的一流企业。在各级部门的关怀和支持下□xx超市不断发展壮大，从原始的批发部到现代化购物广场，在成功的道路上□xx人经历了艰难和困苦，挥洒了心血和汗水，收获了甜蜜和希望，赢得了百姓的赞美和行业的信誉□xx人倍感欣慰和自豪。

今年5月份，中心店二期工程开始施工建设，投资500万元打造大型现代化综合购物广场，一二楼营业面积近8300平方米，新增商品专柜112个，上架商品达1332多种，解决农村劳动力和下岗职工就业150人。

xx超市中心店地处县城中心地段，交通便利、人气旺盛、商业气息浓厚；商场配套设施完善，装修精美，格调高雅，布局合理，中心店一二楼商场的开业，标志着xx超市的经营档次和经营规模跃上了一个新台阶。

各位领导、各位来宾、各位朋友□xx超市的发展壮大，离不开各级有关部门和社会各界的大力支持和帮助，为此，我再次表示诚挚的谢意！

我愿意和全体员工一道，以一流的管理，一流的服务，一流的信誉树立良好企业形象，为全县父老乡亲创造一个良好购物环境，为繁荣我县经济作出xx人所有的贡献。

最后，祝各位领导、各位嘉宾身体健康、心想事成、万事如意！

超市年会演讲稿篇二

大家上午好。

今天我演讲的题目是《中国龙团结进取的精神》。“龙的精神”是中华民族千年伟大历史的象征，是崛起的.伟大中国人民勤劳、勇敢、不屈不挠、大胆创造、诚信和谐的立于世界民族之林的精神。

龙是中华民族大融合的参与者和见证物。当年黄帝发动统一战争，龙是出了大力的，涿鹿之战中，黄帝用雄浑的龙吟威慑敌方，并有一条生有双翅的应龙，为黄帝的事业冲锋陷阵。

神话里的大禹是从父亲腹中蹦出来的一条虬龙了。他“尽力沟洫，导川夷岳”，三过家门而不入，堪称全心全意为人民谋利益的典范。

农历五月初五，俗称“端午节”，端是“开端”、“初”的

意思。初五可以称为端五。端午节是我国汉族人民的传统节日。这一天必不可少的活动逐渐演变为：吃粽子，赛龙舟，薰苍术、白芷，喝雄黄酒。据说，吃粽子和赛龙舟，是为了纪念屈原，所以解放后曾把端午节定名为“诗人节”，以纪念屈原。屈原于五月初五自投汨罗江，死后为蛟龙所困，世人哀之，每于此日投五色丝粽子于水中，以驱蛟龙为了寄托哀思，人们荡舟江河之上，此后才逐渐发展成为龙舟竞赛。

中国又是舞龙运动的发源地，舞龙运动是中国古代劳动人民在劳动过程中逐步形成的一种土生土长的民族传统体育文化，显示出中华民族的风格和特点。

同学们，作为中华民族的炎黄子孙，我们要弘扬我们的民族精神，将这种团结进取的精神永远发扬光大。我的演讲到此结束，谢谢大家！

超市年会演讲稿篇三

大家早上好！

我是生鲜处的一名促销员我叫xx[]很高兴我被评为三月份的优秀员工，当然这不是我的最终目标，今年我的目标是成为xx年度的优秀员工，经历了无数的风风雨雨，终于我们迎来了东兴的第19个生日，我们开心我们激动，我们热血沸腾！可惜的是我没有去晚会的现场，不过我在心底悄悄地告诉自己，那已经成为过去，重要的是现在，努力成为今年的优秀员工就能参加东兴20岁的生日，我相信我一定能做到！

相信好多人和我一样，以前也有过替他的工作，而最后放弃的原因一定是不适合，来到东兴这个大家庭已经一年多了，在这一年里我深深的体会到了东兴的企业文化，也被他的使命感动了第一次看到一个企业的使命竟然是先为员工创造美好生活，再为社会奉献丰盛价值，这是我之前没有想到的，以前也没有接触过什么叫团队，根本不了解团队的真正意义，

经过上次集体的旅游事件，我相信我的伙伴们已经知道了团队的重要性，现在我的团队每天组织了晨练，这样既锻炼了身体，有促进了我们之间的友谊，更有益于团队的协作！

此时我深刻的体会到了，一个人的力量是有限的，但是一群人的力量是无限的，当五个手指伸出来的时候，它就是五个指头，但是当你把五个指头握起来的时候，他就是一个拳头，这就是团队！

我深信在杨主管的带领下，我们生鲜处一定是最棒的！以前我们为成为东兴人而骄傲，今后我们会让东兴为我们而自豪！

谢谢大家！

超市年会演讲稿篇四

大家好！

很高兴参加这次以【商品陈列基础季和文明用语畅享月】为主题的演讲活动，望各位领导和同事建意指导。

当我穿着整洁的制服，面带微笑上班时，我的心情格外的舒畅，这是因为我们超市的环境，团结的氛围，就像一个温馨的大家?庭，我快乐并感动着。

作为基层员工更重要的是我们学会商品如何陈列，怎样服务好每一位顾客。

俗话说：粗耕一亩，不如精耕一寸，显然关注度的高低与知名度的大小直接相关。

那我们又如何来精心耕耘我们这不大的一方土地呢？对此，我们基层员工应该做好以下最基本的工作。

商品陈列是超市工作中一项非常基础、非常重要的工作，在超市业态中，商品陈列决不是简单的商品堆放，而具有美化卖场，刺激消费的专业职能。

作为一名超市营销人员，有必要认真分析陈列工作的内在因素，科学地促进陈列工作的规范，使其最大程度地达到美化卖场，服务顾客，增加销售的目的。

以顾客需求为第一，商品陈列既有原则又有标准。

工作的中心是服务顾客，是满足顾客消费的需求。

我虽是一名工作人员但同时也是消费者，平常购物时特别喜欢简洁、一目了然的商品放置，所以商品的陈列非常重要，必须设身处地，站在顾客的角度去改进。

全力做到以服务顾客为中心，满足顾客需求为第一。

我们知道超市时常会有商品促销，促销的目的是薄利多销，所以促销商品的摆放位置，应使整个超市显得生机盎然，具有强烈的感官刺激，并由此形成良好的商品形象，以点带面，带动整个商场的商品销售。

商品的陈列原则是，根据不同的需要设计相应的方案。

并且，要充分发挥商品陈列对销售的促进作用，要依据以顾客为中心，需求为导向的陈列理念，根据顾客消费心理和行为习惯，采用科学的方式、方法，结合销售的目标，展示出各种商品的特性，从而达到树立形象、吸引人流、刺激消费、提升销售的目的。

看似简单的陈列工作，其间却涵盖了许多科学规律。

商品陈列所起的作用是无声的导购。

陈列和促销同样是有价值的。

陈列可以促进销售。

商品陈列给顾客一种激动人心而却出乎意料的体验，同时又在整体上给人一种清新一致的识别，视觉化陈列可以促进销售立足于第一线。

每个商品数量是有限的，但通过我们不断的更新库存，商品的轮换摆放，还是给人一种耳目一新的感觉，顾客们不得不在店内四顾环盼，他们感觉店内永远都在更新。

那么我们又怎样做好一个文明单位？那就是文明之心从小事体现。

每天朝阳升起，我们有素养有礼貌的迎来第一位顾客的时候，我们要怀着一颗真诚的心，去包容去理解顾客。

用我们文明的语言和标准的手势引领顾客满意购物。

踏着夕阳微笑着送走最后一位顾客的时候，我们要知足，感恩并期待他们下次光临。

我们以优雅的气质，暂新的面貌，让顾客希冀而来，满意而归。

我们用真诚服务换来顾客的真情，让顾客把购物当成一种享受，使我们的工作生动而多彩。

古人云，凡事必做于细，大事必做于小，超市无小事，件件都重要。

做好每一件小事，就是成功。

没有十全十美的商品，但有百分之百的服务。

我相信在平凡的岗位上可以做出不平凡的业绩。

在竞争日益剧烈的今天，更需要我们提高服务意识，端正服务态度，改善服务品质，以热情的服务和专业的行动，为顾客提供更优质的服务。

一个自然的，发自内心的微笑会使人倍感亲切，彼此间的距离一下子就会近了很多，所以人们说“相对一笑皆知己”。

学者邹金宏说“美好的微笑是道美丽的风景，人类有了它而倍感温暖”。

在服务中，人们对微笑的赞扬是很多的，从赞语中，你会领略到人们的肯定。

亲爱的员工朋友们，顾客的需求在改变，我们的服务在完善，我们要抱着知足.感恩.努力工作的态度，把自己工作做的尽善尽美，扎扎实实。

深入践行【真诚服务，一切为了顾客】。

努力超越自我，提升自我，用真诚之心对待顾客，关爱顾客。

顾客的满意是我们最大的荣幸！在此也祝愿我们鑫源明天更辉煌！谢谢大家！

超市年会演讲稿篇五

大家好!今天，来到这个讲台参加超市主管竞聘，心情很激动。首先，感谢公司领导给我们提供了一次展示自我，相互学习的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然趋势，也是公司发展的要求。这次竞聘对我个人来讲是一个重要的激励和挑战，将有利于我个人素质的进一步提高。今天挑战这个岗位，我有勇气担当重任，有信心把今后的工作做

得更好。在这里，我也衷心祝愿今天参加竞聘的各位同事，都能取得较好的成绩。

我竞聘的岗位是xx店超市百货超外部门主管。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

一、个人简介

二、对岗位的认识

制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做久”。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人为本，是企业生存和发展的基础和关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，根据竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能，提高超市的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使超市在竞争中取得更大的优势。

- 1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。
- 2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。
- 3、及时、准确、有策略的开展市场调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争对手灵活、阶段性的对策。
- 4、掌控超市本部门的库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。

5、组织业务专项培训，提升员工的业务知识和销售服务技巧，监督并指导对员工下达促销商品的了解及主推情况。

6、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在部门得到畅通传达，充分理解和有效执行，并对结果及时进行反馈、分析。

以上六个目标是相辅相成的，部门销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店销售的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行损耗方面的各项运营成本。

三、工作设想

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己的岗位职责：1、协助各部门搞好店面销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作，同时建立和规范一系列规章制度，使岗位职责明确，做到规范有序，有章可循。

积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的服务技能培训，提高整体员工的服务销售水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、努力完善自我，提高工作能力

虽然我在百货工作了3年多，累积了一定的工作经验，但是在超市零售行业一日千里与时俱进的今天，尤其是在店面运营和管理方面，如何加强零售经营与营销的业务能力上，在强化一线销售人员服务意识，做好本职工作上，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与时代同步，担当起超市领头军的任务。我有信心不断完善自我，努力把自己的工作做好！

3、探索创新解决问题的方法。加强员工交流和对外协作能力，

在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面力量，充分为公司的销售，提供更加完善的服务。另外还要加强部门销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的培训，提高整体销售意识和服务水平，以保证部门的销售稳步提升。

4、加强新品引进，利用先进的促销方法进行创新销售，提高销售业绩。

作为一个零售超市，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业树立良好的企业形象。众所周知，超市零售业是不断发展，不断进步的一个新课题。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案。

超市年会演讲稿篇六

首先，感谢公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。

我竞聘的岗位是基隆店门店经理。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

20xx年6月到国美电器工作至今，曾经在文化店，天化店，基隆店工作，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。工作三年多来，在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项维护、开发及管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务，部门的相关工作取得了较大的成绩，尤其在春节期间的销售工作，我们门店不断创新，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导的好评。

随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成，国际、国内家电业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做精、做优、做久”。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人本+文本+客本为策动力，是企业生存和发展的基础和关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能提高单店的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使企业在竞争中取得更大的优势。

- 1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。
- 2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。
- 3、及时、准确、有策略的开展时常调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争随手灵活、阶段性的对策。
- 4、掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。
- 5、对样机进行专项管理，加快样机周转。
- 6、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。

7、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门店得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上七个目标是相辅相成的，全店销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

1、协助各部门搞好店面销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作我认为，作为门店经理，是分部总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理辦法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、努力完善自我，提高工作能力虽然我刚刚接手门店经理的工作不久，但是在家店零售行业一日千里得今天，尤其是在店面运营维护技术方面，如何加强零售经营的稳定运行能力，营销网络的业务支撑能力，强化一线销售人员技术和意识，做好运营管理系统大客户的自主开发工作，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与技术同步，担当起技术指导和管理的任务。

3、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作店面零售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

我将在工作中逐步建立各品类人员、维护专家及相关厂家之间通畅的信息传送途径，共享知识，共享经验，共同提高人员水平和技能。同时，我还将努力建立一个通畅的维题解决途径，使出现的各种问题能够及时得到相关技术人员及专家的支持，并能将类似问题统一发布，使大家得到共同提高。

4、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效作为一个家电运营企业，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

5、众所周知，家电零售是个软课题，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

各位领导，各位同事，以上是我对自己基本情况和工作思路的汇报，不足之处，请批评指正。

谢谢大家！

超市年会演讲稿篇七

各位领导、各位评委：大家好！

春天孕育希望。首先感谢组织给我提供了一次挑战自我、播种希望的机

会。我叫××，来自××县支行，今年32岁，大学学历，会计师职称，现从事会计记账复核工作。1993年入行，十年来，我把自己的人生追求与企业的发展牢牢地结合在一起，在平凡的岗位上挥洒汗水奉献青春。先后在储蓄岗位上担任过记账员、出纳员和储蓄所所长。多次被评为支行先进个人、在多种竞赛中获得奖励。

我此次竞聘的岗位是××县支行会计主管一职。

古人有句话，叫做“君子不患无位，患所以能”。用今天的话讲，就是说一个人不愁没有适合自己的岗位，愁的是缺乏胜任工作的能力。面对机遇我充满自信。竞聘新岗位，除了对建行的浓厚感情外，我认为自己具有三大优势：一我热爱这项工作。虽然这项工作繁杂，巨细无遗，默默无闻，甚至很辛苦，付出多却很难看出成效和成绩，但我有充分的思想准备，有投入这项工作的良好愿望和热情。二我有坚实的理论基础和丰富的工作经验。进行这十几年来，我一直在一线工作，无论从实际操作中，还是理论上，都能得心应手，对各项规章制度的理解和运用，能熟练掌握，并利用业余时间充实自己，于xx年一次通过会计师资格考试，对我要竞聘的会计主管一职，打下了坚实的理论基矗三更主要的是有领导的关心、爱护和鼓励，有同事们的帮助、协作和支持，为我做好工作创造了有利条件，增强了勇气和信心。

假如我竞争如愿，将不辜负组织、领导和大家对我的信任、期望，我将以此为新的起点，努力履行诺言，实现奋斗目标，积极为我行工作做出新的贡献！假如我竞争落选，我也不会灰心气馁，因为能够勇于参与竞争，对我来说既是一次自我挑战和磨砺意志的考验，也是一次难得的学习和锻炼机会，更是一次重新认识自我和战胜自我的检验。今后要寻找差距，找准不足，努力将自己锻炼成为一名组织和领导信任，客户

满意的金融工作者!

各位领导、各位评委，是骏马就要奋蹄于大道，我相信低头需要勇气，抬头需要实力，但我更相信只要认真踏实地走好每一步，我们的明天一定会更美好!

谢谢大家