

2023年店长演讲稿 店长竞聘演讲稿(模板6篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看。

店长演讲稿篇一

大家上午好！首先，感谢公司给我这次眼睛店店长竞聘的机会。对我个人来讲，这不仅是一次竞争上岗，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。

今天竞聘店长演讲稿一职，我深知自己的经验不足，职业技能不够，但我有的是信心、恒心、有自信，我会用我对工作的热忱，认真，积极，努力的心态，用我的心血与汗水把欠缺的这一课给补回来。

我认为作为一名店长竞聘上岗演讲稿，一方面要严抓管理，另一方面应该发挥指导、配合及承上启下的桥梁作用。我要以“高标准、严要求”作为门店的行为指南。管理应该理为先，理的不是制度、不是流程，而是心态，是包括工作和生活在内的员工心态。就店长工作而言，对内要指导工作，制定任务，发现分析店中存在的问题，对出现的问题及时解决，提供必要的帮助。

1. 培养员工的自信心，加强员工之间的相互协作配合精神和集体观念，培养员工永不满足的学习心态，做永不满足于现状的人。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，更要注重团队协作。

2. 加强服务质量的提升。商品是有形的，而我们的服务，请注明是无形的，今天的消费者更加注重服务的质量，服务是提升竞争力，创造价值的必要而有效的手段。服务不仅要求营业人员熟练掌握商品知识，更需要用语言和行动来诠释我们的优质服务。服务用语不能单纯呆板地执行，而要真正使阳光服务照耀到顾客，让顾客感到亲切的暖心的服务。树立服务楷模，使服务以榜样的形式在员工中变成有形的模范，形成服务竞比的良好氛围。

3. 如何做好店长：店长竞聘演讲稿的首要任务是领导团队完成公司所下达的各项指标；他更是一个中间人，是上级与整个店的关键人物，是组织内部沟通的桥梁。优秀的店长会善于发现工作中的问题，并及时解决；他还是一个优秀的培训老师，员工的榜样，能够指导员工出色地完成各项任务；他还要善于激励，做员工的拉拉队长，挖掘员工的内在潜能，激发员工的工作热情。首先要得到员工们的信任，只有大家相信你，才可能心甘情愿地为你去工作。在与员工的感情方面，不仅要做到工作上的关心，同时对她们的生活及家庭上也要时时关心，做到她们精神上的支持与鼓励。工作中要按规章制度办事，做到奖罚分明，对做的好的员工要表扬和奖赏，对违反管理规章制度劳动制度的员工就要批评和惩罚让员工自己把握其中的厉害关系。

尊敬的各位领导、各位评委，以上是我对成为一名店长之后的工作想法，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店长。如果竞聘不成功，那就说明我与店长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店长。

我的竞岗演讲稿演讲到此结束，谢谢大家！

店长演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位店长、各位同仁：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，大专学历□20xx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□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。

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。

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！

店长演讲稿篇三

想在工作真的有收获，就要主动付出，在生活中体现是最好的修行，修禅始于心体现于行。高僧化缘是在体验感悟到的真谛以达到身心和一这就是道！做为管理者也是一样的，若想成功的管理号自己范围也是同等道理。

作为餐饮行业的管理者，我是从最基层做起的，所以我知道每上一个台阶就如同上高山拜佛一样要一步一个脚印，踏踏实实的做好每一件事情，每一份工作，这样才才有机会走上最高峰，才能见到最美丽的风景！

走入社会这所大学我就选择餐饮服务行业做我的精修课程，在这门课业当中我学会了如何做人、做事、交朋友！每件经历的事情都让我有所感悟，有所收获，不同级别的工作更是上我学会了做人、做事，特别是做一个管理者，要想做好工作就必须多面、换角度看问题，才能更好的解决企业与员工、员工与员工之间的矛盾。

在不同级别工作中正真体会到了努力靠个人、成功靠团队！左右提携，上下同欲，才是团队不倒的基石！在东方长春建立xx年的历史长河中，刘总、王总及各位店长都用时间证明了他们对东方的忠诚，他们为东方的发展奠定了不可代替的

基石，他们在东方奉献了自己的青春，为了企业放弃了花前月下，为了企业放弃了很多佳节的天伦之乐做为管理者，将来有一天我如果能真的做上店长，我一定以他们为榜样，不求最好，但求更好！

老子讲，道生一，一生二，二生三，三生万物，道是什么？其实就是零，天地万物，唯大道不变，这是我们这个宇宙的规则，所以作为店长也要经常的去注重发现人才，知人善用。

店长演讲稿篇四

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！

店长演讲稿篇五

你们好！

很荣幸能登上讲台，表达自己由来已久的愿望。我是16号xxx□

马，只有跑过千里，才能知其是否为良驹；人，只有通过竞争，才能知其是否为栋梁，我很高兴能站在这里参加竞选。

拿破仑说过，不想当将军的士兵不是一个好士兵。我想我不仅要当将军，而且还要做一名出色的，成功的，能为大家，为班级谋利益的将军，也就是团委会的元首——团支书。

有人说，从事一项事业的原动力是热情；那是一种从心灵迸

发出的力量，驱动你奔向光明的前程。对于团委会的工作我有一股十分执着的热情。但光有热情是不够的，我坚信，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我的勇气和才干，以及同学们对我的帮助，我能胜任这项工作。

我是一个十分有上进心的人，任何事不做则已，做则一定做好。俗话说：“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞。”我需要一个更广阔的空间来展示自己的能力。“欲穷千里目，更上一层楼”，只有站得更高才会看得更远，我希望在更高的位置发挥更大的作用。

如若承蒙各位的信任和支持，我有幸当选为团支书，我将感激万分，并将此化为不尽的动力，进一步完善自己，提高自己各方面的素质，以饱满的热情和积极的心态去对待每一件事：在工作中尽职尽责，大胆务实，勇于创新，锐意进取，决不盲目从事，要有计划的工作。

假如我当选，我会虚心到向别人学习；要进一步的广纳贤言，做到有错就改，有好的意见就接受，同时坚持自己的原则。

我相信，世事洞明皆学问，人情练达即文章。我有信心承担工作任务，有决心搞好学习和工作。我虽然不能像某些名产品那样管用几十年，但管用个三，五年我想是绝对没问题的。

是金子总要发光的。希望以上所说，能让大家对我有更多了解，也希望各位同学能够支持我，请为我投上你最诚挚的一票。

最后，再次感谢各位给我这个难得的机会，感谢同学们对我的支持和鼓励！

《团支书竞聘演讲辞》来源于网，欢迎阅读团支书竞聘演讲辞。

店长演讲稿篇六

各位领导、同事们大家好！

下面是对我自己的一个简介

“泰山不嫌土壤，故能成其大。江海不择细流故能就其深。”选择对了，努力也就成功了一半，盲目的选择错误的道路，任你再多努力也将失败并夺走你宝贵的时间，因为选择比努力更重要，所以我选择了兴丰，而我始终相信自己的选择。

如今兴义这个市场，家电行业已处于一个饱和时期，同行的竞争越来越残酷，人有我有，人优我优，要怎样才能在当前竞争激烈的环境中站稳脚跟并独树一帜？就是我们兴丰一直在做的，坚持建立一个建设性学习团队。目的是塑造企业文化，促进人力资源增值，提升经营绩效和团队凝聚力，提倡价值源于专业，建立以企业文化、专业知识为基矗以优质的服务为运营控制，才能在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”！我们企业如何保障顾客与厂商利益的最大化就是以人为本、学习创新为基础，服务为第一。也是企业生存、发展的根本。

那市场经济为什么又叫市场经济呢？因为是以市场为基础而发展的经济。市场从何而来？就是有需求才有市常在这样一个供过与求的市场，我们必须做到双赢才能做大。

在人生的牌局中，必须学会和别人合作，弥补自己的不足，取长补短从而达到双赢，双赢是现代社会的倡导的一种合作方式。做事情的时候考虑别人的利益站在别人的角度考虑问题，不仅能够赢得对方的信赖和好感，还会为今后的合作打下坚实的基础，如果处处为对方着想一点，就能够获得更多的合作伙伴，自己今后的发展之路会更宽，也就是大家赢才是真的赢。一个企业是离不开人才的，人才聚集才是一个团

队，所以人才也是离不开企业团队的。团结就是力量，如果人心所向，众志成城就会以最小的付出获得最大的收获。日本在“二战”短短数十年就成为经济强国。很大一部分原因就是日本企业员工的团体精神，日本企业成员不一定有血缘关系，但凡是进入某一企业共同工作者，即被认为是这一“家”的成员，这就是企业，企业就是一个大家庭。管理大师威廉·戴尔在《建立团队》一书中指出“过去被视为传奇英雄，并能一手改写组织或部门的强硬经理人，在现今日趋复杂的组织下，已被另一种新型经理人取代，这种经理人能将不同背景、不同训练和不同经验的人组织成一个有效率的工作团体”身为一个主管只有对团队负责，才能对自己负责。我们要从团队的角度出发，树立起对团队工作认真负责的信念，我们兴丰就好比一个大家庭。每一位成员都是其中的一份子，只有每个人都具备了团队工作的精神后，才能对团队的工作认真负责，对自己的人生和事业负责。

我认为店长助理的岗位职责是。掌握销售情况，维护卖场环境整洁及现场布置，及时配合柜长解决销售过程中的问题，收集市场信息做好销售分析，以身作则倡导“顾客至上，严于律己，树一流团队”的经营理念，杜绝员工与顾客争执现象；协助办公室主任与政府职能部门协调、联系，保证商场良好的外部环境；做好会员的招募和大宗顾客的拜访；负责安排员工专业知识的培训及员工的业绩考核；负责安排广告宣传品的发放与追踪，确保执行商场的促销活动。明确各岗位的职责严格要求各岗位的规范，提升商场的销售业绩，先从组织商品做起。最重要的也是商品组合，要根据卖场的定位组织商品，别的卖场畅销的商品不一定在自己店里就能卖好，要懂得根据市场的定位进行货品分流。组合好商品后，就要制定相应的价格链，合理的价格链也是提升业绩的保障。其次从货物陈列方面改进，好的陈列就是最好的导购，要将商品生动化，靠的就是陈列技巧。陈列方法要根据商品的不同来变化。还有商品布局。卖场重要的是保持通畅，要根据顾客的动线来布局自己的卖场主展区、辅展区和促销展区。商品区分要懂得利用各展区的优势进行互补，还需要根据季节来

布置卖场，让卖场能吸引顾客，更能留住顾客。导购人员要熟悉产品知识，作为主管更要了解导购人员的性格，了解他们的优点和缺点，更要懂得发挥他们的优点，多鼓励少批评。

现在消费者购买的不是商品，更多的是考虑服务。

服务应该是；

- 1、把顾客看成我们自己的亲人。
- 2、用微笑面对每一位顾客，因为微笑是一种国际宾客都理解的世界性欢迎语言。
- 3、真诚和友好。这要求所有工作人员都要真诚友好的与顾客沟通。
- 4、要提供快捷迅速的服务，工作人员要根据顾客的要求和投诉问题及时采取行动，以表示你时刻关心顾客。
- 5、要时刻佩戴好自己的工作牌。这主要是方便顾客与你的沟通。
- 6、每一位工作人员都要注重自己的仪容仪表。
- 7、每一位员工都要熟悉自己的工作流程和企业文化，了解有关自己的工作信息。

服务做好就是把商品促销提升起来。促销不是灵丹妙药，无法解决所有问题，更不能盲目的促销。促销活动要有创意及率先推出。目标要明确，需要在货品、人力、卖场等方面进行谨慎的规划。其次是安全库存，合理的库存是资金链正常运转的保障，要定期的分析商品的流通。库存管理做不好，卖场销售业绩也没有基本保障。能不能使自己的卖场盈利，很大因素在于库存管理。很多人做到最后只剩下一堆库存，

就是因为没有做好库存管理。

因此店长助理不仅是提高我商场运营质量，为一线业务发展做好后台支撑，还要更好的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。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，做好人员调配，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，掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度。保证上级领导制定的任务在商场得到有效的执行，并且对结果反愧分析、才能够保障我商场的安全、高效、稳定运行。此次竞聘。无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排。认真做好自己的本职工作，并协助店长助理做好现场销售及人员管理，共同努力让兴丰越来越兴盛。谢谢大家。