

# 竞聘店长演讲稿 店长竞聘演讲稿(优质10篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。那么你知道演讲稿如何写吗？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 竞聘店长演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

今天我之所以参加这次店助竞聘演讲是因为，一方面表明我对公司推行店助岗位的拥护和信任，另一方面，通过这次的演讲锻炼自己的能力，展现自己的才华，并借此机会和大家交流思想，同时，也可以让在座的评委和领导评价我的优劣、长短，接受大家对我的挑选，我相信通过这次竞聘，必将会是我站在下一步的岗位竞聘上呈现一个良好的开端。

首先自我介绍一下：我来自安徽凡人集团寿县店女装领班，我叫鲍赵红，于xx年9月10日近入寿县店女装做一名导购，通过自己不断的学习和部门领导的认可，在不到三个月的时间里我被部门领导提升为女装实习领班，经过几个月的学习并转正，至今担任女装领班已有8个月，从我自身各方面的能力以及综合素质来讲，可能做的还不是最好，但是我会努力，有句名言说得好，不当将军的士兵，不是好士兵，只有不断的挑战自我，充实自我，才能实现我的价值，工作中我能吃苦耐劳，尽职尽责，能够带领装组成员完成高额业绩，服从领导的、各项安排，从而能协助好店长、店助更好的完善工作。竞聘店助这个岗位我认为我具有以下两个有利条件：

1、我有正直的人品，有较强的执行力，坚持以身作则和完美的工作作风。作为一名好的管理人员就必须先做好人，一个领导无能做多是一件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、我在为人上，胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，能站在公司和员工的角度上去思考问题。

如果这次有幸竞聘成功，我会从以下几方面着手工作：

1、不断地提升自己，利用自身能力，提高店铺人员的综合素质以及员工对集团的忠诚度，稳定员工队伍以事业、待遇和情感留人，为集团发展储备人才。

2、借鉴其他管理人员的成功经验，引入新的观念，并带领店铺人员尽我们最大的努力完成公司下达的任务指标。

3、有效的沟通能力，作为一名管理人员，要先学会沟通，善于沟通。我们应该用自己的热情把快乐传播到每一位员工的心理面，给他们创造零距离的沟通，让员工在一个无压的环境中工作，充分发挥员工的积极性。

假如这次竞聘失败，我将会在原有的工作岗位上更加努力的工作，更加刻苦学习。如果这次竞聘成功，我将珍惜这个机会，用心，用情，用良心干好工作，绝对不会辜负大家！

最后，我要感谢各位评委和在座的所有听众对我的支持和鼓励。

谢谢！

## 竞聘店长演讲稿篇二

首先感谢公司给我这次展示自我的机会，让我在这里进行竞

聘演讲。相信这次竞聘将是我人生中的一大转折。自98年公司成立到现在，我已先后做过营业员、1860话务中心副班长、经营部号卡管理及现在的计划财务部文员等诸多岗位。通过在这些岗位的工作和学习，让我深刻体会到电信公司的快节奏、高效率以及优秀的企业文化理念，充满了生机与活力，使我的各方面素质得到了很大提高。

我今天参加竞聘的营业厅是：检察院沟通100服务店。

- 1、通过参加竞聘不断激发我热爱企业的热情和是电信人的自豪感；
- 2、通过参加竞聘不断激发我的工作潜能和为企业多作贡献的冲动；
- 3、通过参加竞聘不断锻炼自己的工作能力和业务素质；

一、如果我这次应聘成功，我将通过脚踏实地的工作，做好本职工作。

自建营业厅是我公司内部最小的实体运作单元，是最基层的组织单位，是承担销售与服务业务的主要载体，是公司直接面对用户的直接窗口，一个营业厅工作的好坏，直接关系到电信公司的社会形象和广大人民群众对电信公司的认识，所以必须切实做好营业厅的各项工作。

我要竞聘的检察院沟通100服务店，是由3个大新村、中华广场写字楼、一条主干道和邮政、电信为邻的营业厅，要做好该营业厅的工作，将面临3个优势和1个劣势：

优势一：地理位置上的优势。我们营业厅背靠学田新村，面对文峰新村和易家桥新村，与邮政和电信为邻，一方面可以带回竞争的压力，但同时错位的经营地理位置上的优势将陡现。

优势二：服务品牌上的优势。这是我们任何一个营业厅的优势，特别作为沟通100服务店，更加重视的是企业的形象和对客户的服务，这将是做好营业厅最大的优势。

优势三：自身的优势。由于应聘参加这个岗位，我会以百倍的热情去投入到新的工作岗位，我将向现任的营业厅厅长们学习好的工作经验，并把自己从事的这么多岗位积累的业务经验用于新的工作中，以一种虚心的态度学习，不畏的精神工作。

劣势一：工作经验的劣势。由于我较长时间从事的是内部工作，对营销和管理上可能存在着一种理论与实际不接轨的现象，我将通过认真学习加以改进，使自己的工作不断进步。

除以上的优、劣势外，我个人认为做好营业厅的工作主要在以下三个方面开展：

### 1、做好服务工作不断提升公司的公众形象

营业厅是公司形象的窗口，是公司产品的主要宣传渠道，切实做好服务工作是做好营业厅各项工作的基础。其中要做好销售服务工作和售后服务工作是关键。

### 2、做好营销工作不断提高公司产品市场占有率

营业厅的营销工作是公司营销工作的细胞，就营业厅的营销工作，我个人理解可以分为：柜台营销和社区营销两类，其中以社区营销为试点可以展开一些与社区的联合，使电信品牌走进社区。

### 3、做好管理工作不断完善营业厅的管理职能

营业厅是企业的细胞，但同时也是一个小组织，其管理的任务齐全，所以做好营业厅的管理是衡量营业厅厅长是否称职

的关键。我将在营业厅的管理上做好“二个加强”即：加强自身业务素质和个人素质的培养，带动整个集体的共同进步；加强沟通能力培养，带动营业厅业务的不断拓展。

## 二、如果我不能应聘成功

如果我不能应聘成功，我将决不气馁，认真总结自身的问题，并在以后的工作加以改进，使自身不断的发展更好地服务于公司。

## 竞聘店长演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位店长、各位同仁：

大家上午好！

孔子说：“君子无所争。”在市场经济高速发展的今天，我更愿意相信“没有竞争就没有进步”。房产中介店长竞聘今天，就为为了锻炼自己，展示自己，我站在了这个舞台上。我要竞聘的岗位是房产中介店长。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、房产中介店长竞聘学习和锻炼。希望大家帮我见证今天的承诺，我会以实际行动来表明今天的决心。

以下是我的竞聘优势：

### 1、有良好的政治思想素质。

我性格随和、谦虚、谨慎、稳重，思想作风正派，生活作风淳朴，工作作风认真负责。我人品端正，忠厚诚实，严于律己，宽以待人。办事讲原则、讲纪律，讲信用。尊重领导，团结同事，顾全大局，受到领导和同事们的好评。

### 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，药店店长竞聘演讲“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，我们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，

比如商品陈列的方眼镜店店长竞聘法、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：

竞聘店长演讲稿篇尊敬的各位领导，各位同事，大家好！

我是来自老街店的一名理货组长，我叫王福伟。在这春暖花开充满希望的季节里，我带着满心的希望与热情站在这个店长竞聘席上，我深感荣幸。谢谢领导给我们提供了这样一个展示自己的舞台，让我们用心中的彩笔勾画自己美好的未来，勾画丹尼斯辉煌的明天。

我认为作为一名店长，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，形成服务竟比的良好氛围。

3，如何做好店长：店长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。

二十一世纪最缺的是人才，我还要识才用才，做一个优秀的伯乐，使有能力的人施展他的才华，给他一个展示的空间，我要做一个让员工们心里踏实、放心，信任的领导。

## 竞聘店长演讲稿篇四

尊敬的评委、各位领导、亲爱的同事们：

我很荣幸能够站在这里，参加店长竞聘演讲。我是这家公司的一名员工，也是这家店铺的一名员工。在这里，我想向大家展示我为什么适合成为这家店铺的下一任店长。

首先，我想谈谈我的工作经验。我在这家店铺工作了五年，



一直在不断地学习和成长。我从一名普通的销售员开始，逐渐成长为一名优秀的管理者。在这个过程中，我学到了很多东西，包括如何管理团队、如何与客户沟通、如何制定销售计划等等。这些经验让我更加了解这个行业，也让我更加自信地面对未来的挑战。

其次，我想谈谈我的团队管理能力。作为一名管理者，我认为最重要的.是要善于管理团队。在我的团队中，每个人都有自己的特长和优点。我善于发掘每个人的潜力，并给予他们充分的支持和鼓励。同时，我也会及时纠正他们的错误，让他们能够不断地成长和进步。我相信，只有一个团队和谐、稳定、有序，才能够取得更好的业绩。

最后，我想谈谈我的销售能力。作为一名销售员，我一直以来都非常注重客户体验。我认为，只有让客户感到满意，才能够赢得他们的信任和支持。在我的销售工作中，我善于发现客户的需求，并提供相应的解决方案。我也会积极地与客户沟通，让他们感受到我们的关心和热情。这些努力最终得到了客户的认可和好评。

综上所述，我相信我具备成为这家店铺的下一任店长的条件。我有丰富的工作经验、优秀的团队管理能力和出色的销售能力。如果我有幸成为这家店铺的下一任店长，我一定会全力以赴，带领团队取得更好的业绩，让这家店铺更加繁荣昌盛！

谢谢大家！

## 竞聘店长演讲稿篇五

尊敬的各位领导：

大家好！

首先自我介绍一下，我叫现任航母店主管。在公司工作我很

荣幸，同时也很荣幸站在竞聘演讲的讲台上，参加这次竞聘演讲：

我相信，在公司公平，公正，公开的竞争环境下，我们大家的实力和能力都在竞争中得以体现，也会得到了大家的认可。让真正有实力的人在这个拼搏的平台上脱颖而出。

我的竞聘岗位是：店长

我竞争前门店店长，我认为我的个人优势在于：我在公司工作五年。有多年销售经验和管理经验同时也在库房工作过并且对我们的货品也非常了解，同时参与多次出差，再次过程中得到了公司与商户的认可。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。

为了我今后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并且不能形式化，要具体落实到每个人、每个点，让公司以及各个门店都连成一条线，也就是说让连起来成线，组起来成网，网叠起来成面，我想也只有把面扑开了，公司才能更快更好的发展。

另外我认为作为一名店长不只是需要理解上级下达任务的目标是什么，更重要的是如我们何达到这一目标，所以我的做法就是坚持做到“四点”，为今后执行公司的任务打下良好的基础，其中“四点”是指：

- 1、要沟通：经常与公司和我们各门店长要做到有事要积极主动与各部门沟以及周边地区相关的地方政府及相关部门沟通“如：城管、派出所及我门店所在的物业部门”，为今后我店、在店外搞各种促销活动时创造良好的.条件。

2、要务实：即是眼睛向下看，从小事踏踏实实做起，脚踏实地地为今后的工作打下良好的基础。

3、要交流：经常与店内员工以及各门店员工交流、（心态、经验），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：即使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。

## 竞聘店长演讲稿篇六

尊敬的各位领导及同事们：

你们好，我竞聘的岗位是店长！

首先我应该感谢的是各位领导给了我们这次公平竞争的平台，为此我十分珍惜这次机会，来实现自己的人生价值。

我是总店的销售主管，今年23岁□xx年9月毕业于中央广播电视大学大专文凭，其中与xx年10月从事三一重工接待员两个月□xx年1月从事大剧院销售经理一职□xx年8月至今一直在本公司工作。从高中毕业以后，一直都有利用长假在外工作，因此早一步踏入社会大学的我锻炼出了吃苦耐劳的精神和抗压的能力。与xx年8月至xx年6月让我明白了，作为服务行业的我们应该如何去做好服务，也让我明白的人情世故我们又该如何做好销售，同时与xx年6月中旬至此身为主管的我在带领团队的锻炼下也培养出了我的耐心。从进入开始我一直都很珍惜着这份工作，因为我很热爱这份工作，在这份工作中我得到了更多的快乐，他和我所期盼的工作很相似！其实我是一个工作起来就忘我的人，我多次和家人沟通就说到，在工作时我会忘记生活中的不快和压力，反到一来到公司就自

然的愉悦起来。在工作上面我总是不断地在前进，总是不断地在学习，不求最好只求更好的精神，从小的独立的我培养出了坚强好胜的心理，一直以自己是打不死的小强在工作中努力，坚持把每份工作做好，因为我总是不甘落后。为达到目标我每月都在学习专业知识。但对自身的缺点也是明了的，比如在工作中还不够细致，等粗心的毛病在今后的工作中我会努力去改正。

这次竞聘的理由是，我觉得销售是一个很锻炼人的行业，读大学的时候，老师说过一句这样的话“如今的社会只有两大财富创造，一个是创新，另一个就是销售了。”这句话一直铭记在我心。特别是安国珠宝的这种模式我很感兴趣，这里不仅可以提高我的审美能力，更可以提高我的个人素质，还给了我更多的发张平台，同事与同事之间的相处也让我感受到了愉快和真诚。在我平时的生活中就是一个爱笑的人，很愿意给大家带来欢乐，也很容易和大家打成一片。我是一个很有亲和力的人，为人以公平，公正，公开，乐于助人和奉献精神为主。假如我这次竞聘成功的话，我将我会本着“维护公司利益，维护公司声誉，维护公司形象”的原则积极的做好各项工作，发挥主动创新，勤于学习。坚持严以纪律，加强自身的专业学习，增强自身的工作能力，努力提高自身的综合素质，不仅在业绩上面做好，更要提高细节错误的减少，再次学会控制自己的情绪，要以好的情绪思想感染其他人，关心他人。认真履行职责，努力尽职，培养人才，公司传达的事情第一时间去下达完成，为每位员工创造销售机遇，提取方案。其次强化服务意思，身为服务行业的我们只有抓住了服务突破和个性领先才能让消费者记住我们，在这方面我要起到带头作用，树立服务意思，加强服务思想，学习服务礼仪，做到从第一步做起从小细节抓住，先学会尊重同事，礼貌用语，只有从小细节抓住才能规范大的指导，有好的服务和好的行为，客户就会感觉到我们安国员工的素质和档次。

# 竞聘店长演讲稿篇七

尊敬的各位领导、各位同事大家好：

我叫，现年33岁，中专学历，1996年武汉电信学校毕业，已在荆州电信公司工作20xx年。20xx年来我从电报业务开始做起，从事过电报业务、业务受理、前台营销和查询接待等工作。目前在太岳营业厅承担值班经理和查询接待等工作，我竞聘的岗位是电信店长。

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、具备一定的学历，有较长的管理工作经验；3、熟悉电信业务流程；4、良好的心理素质和较强的语言沟通能力；5、具有较强的人员管理能力。从我20xx年的工作经历来看，以上五点我已基本具备。当然店长的职责及要求与我现阶段从事的岗位有很大的不同，要担任文湖营业厅店长一职，我还要做许多前期工作。首先要全面了解文湖营业厅的整体运行情况，包括各项工作职责与制度建设、各项基础工作的落实、各种资料的完善、各种记录的健全情况。其次要对营业厅员工要有基本认识，初步了解每个人的性格、工作方法、家庭成员等，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。我的想法是：

## 一、完善岗位职责，合理进行人员调配

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。

## 二、狠抓现场管理，提升服务品质

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。

## 三、完善前台每日点评工作，将服务规范管理融入服务血脉

《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。

## 四、强化业务技能培训，提升人员素质

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。

## 五、不断完善后端管控制度，确保安全生产

我认为对于后端管控管理工作，要以外来者和破坏者的眼光不断检查我们工作的疏漏，不断完善我们的工作制度和工作流程，让工作不留死角。工单安全、资金安全、人员安全、工作场所安全，是检验营业厅各项内部控制制度严密和执行到位的重要指标，只有用外来者和破坏者的眼光，才能审核出工作盲点。后端管控管理不是靠一个人和一个岗位能够负起责来的，要发动营业厅所有人员，充分发挥每个人的工作热忱，相互查找各个岗位、各项工作的不足，并制定相关措施，及时排除隐患，才能保障安全生产。

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，在营业部领导及同事的帮助下，我会尽最大的努力去实现它、完善它。

## 竞聘店长演讲稿篇八

、各位店长、各位同仁：

大家晚上好！

给予我机会让我站到这竞选台，

提供

了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会，给我一个很好的发展舞台！今天我竞聘的是xx店长，希

望大家

支持我！给予我更多的力量！下面我将进行我的竞聘演讲。

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，每次遇到困境和难处我总是自己效验，不怨天尤人，所以我还要不断学习完善自己。27岁的我已褪去了年轻时的轻狂和浮躁，取而代之的是稳重和务实。现在的我渴望能有一个学习的机会。

如果我是一名店长，我更要做好承上启下的桥梁作用。店长的首要任务是

领导

团队完成公司所下达的销售指标；他更是一个中间人，是整个连锁店的关键人物，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。

才能将一个企业做大做强。

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，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步。所以我会在今后的工作中更加努力，更加勤奋。我的演讲到此结束，谢谢大家！

## 竞聘店长演讲稿篇九

尊敬的各位领导、同事大家好：

现任\*\*店财务副店长一职，首先感谢各位领导提供给我再一次展示自我的机会，经过在公司两年多的工作和学习，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\*\*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。

另外我认为做为一名店长不只是需要理解上级下达任务的目标是什么，更重要的是如何达到这一目标，所以我的做法就是坚持做到“五要”，为今后执行公司的任务打下良好的基础，其中“五要”是指：

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。

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础。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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，减少投拆。

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。

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。

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。

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。

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。

## 竞聘店长演讲稿篇十

尊敬的各位领导，各位兄弟姐妹们：

大家好

在这里我先介绍一下我所具有的优势：

1，我在汇科公司已经有6年了，对于公司内部的各个操作流程比较熟悉，其中包括人员，物流配送，简单的财务进出帐等，这样会及大的减少为了解公司操作流程所花费的时间，可以在极短的时间内投入工作，为公司节约了时间成本，同时因为工作时间比较长，所以跟同事沟通将会更容易，这样能够更快的溶入这个团队里。

2，我一直从事一线直销，对顾客以及人员的心理了解比较透彻，知道如何抓住员工的心理，以提高其工作积极性，为打造优质的团队作出贡献。因经常做活动，对节假日活动方案及布置方法非常了解，可确保在节假日活动时不至于手忙脚乱的3，我对产品专业的熟知度，我会用我的专业方式促成店内所有人员对产品的专业了解，以提高技术能力的竞争优势，有我存在，我的人员将个个都是高手，而通过专业知识专业技能打造出来的团队绝对是一流的！

4, 我在黑电做班长一职已有两年多的时间了, 不能说是最好, 但已经对管理人员所必需的素质及对突发事件的分析, 处理有了充分的认知, 并掌握了一定的能力, 知道如何帮助员工分析市场, 了解市场, 并拿出解决方案。

5, 执行力, 我个人是一个有什么事一定要马上去做的人, 能不拖的决不拖, 雷厉风行, 以避免产生后患, 我将会把这种性格带入这个团队, 使团队能够高效率运作。

对于本岗位的工作我觉得主要可分为三个方面:

2, 人员经营管理, 严格遵守公司的员工手册, 做好考勤考纪记录, 规范工作状态, 对其进行营销技能的培训, 提高其工作的积极性, 让同事每天都能保持高涨的激情, 为其制定合理的目标计划及完成目标计划的方法, 把目标落实到人, 落实到天, 帮助店员分析市场, 并进行想关市场的数据分析, 找出市场所有的. 漏洞, 以便增大市场业务量。

3, 与综合商场的沟通, 营造良好的外围环境, 作好黑电, 白电, 物流, 财务, 人事等等的沟通, 争取他们的任何支持, 并及时了解市场动向, 新品的出样情况, 物流, 财务(包括家电下乡)的变更情况, 以便于专卖店能够跟上进度, 不至于落后, 使其销售更加方便, 同时也避免因沟通不及时而造成不必要的麻烦。

而建设团队, 我会用我独有的方法去打造, 就是用我的专业知识来打动他们, 因为人人都期望学到知识, 我会用我独特的营销技巧或者说是营销方法与他们进行互动, 进行沟通, 打造出学乐融融的学习型团队, 具体方法是用一个记事本每天记录下成交或不成交案例, 然后用这种案例进行沟通, 总结, 让其逐渐能够认识到营销的本质, 我也会把我几年来积累的所有知识全部拿出来进行分享, 让我们能够一起进步, 一起成长, 打造团队的核心学习文化, 因为只有学习型团队, 才是最有力的团队, 才能激流勇进, 才能打破常规!其二分析

市场，寻找市场时势信息，快速找出优劣势，并有的放矢，增强店员信心，信心越大，凝聚力也越强，团队自然就能打仗了。这就是我们的团队，到哪儿都能打胜仗，任何人都无法撼动，因为他们能学，能快速适应市场。

在商品管理这一块，主要是两个方向：

1，落实到人，

各人

负责各一片的区域，进行责任划分，并互相监督，以保证样机的完好无损，避免不必要的损失，第二就是一定要有利于销售，把主推机型放在顺手，显眼的地方，并进行高中低档次分类，进行差异化摆放，以有利于销售为主导思想，进行错位摆放。鉴于今年市场比较疲软，目前可行的方案有：一种就是借综合商场的势，做以旧换新或特卖活动，尽可能的拉拢人气，在台阶下摆放，旧电视，旧冰箱，旧洗衣机等，由头是海尔响应国家号召以旧换新活动，进行宣传造势。

2，用专卖店的特有优势宣传海尔套餐优惠活动，自行进行套餐搭配组合，每周更换种类，并为其取一个实用的名字，进行概念宣传。

3，找出专卖店的所有优势信息，进行综合精选后，打印出来放在门店，来顾客后进行文化宣传！

4，由于店面实力不大，我们将对客户进行定点有针对性的宣传，如新盖小区，有消费实力的企事业家属院，并对客户建立长效跟踪机制(主要是没购买的用户)。另外作为店长，不能推卸责任，一定要有一颗敢于承担任何事情的责任心，彻底为自己的团队负起责任，荣誉是大家的，责任是我的，我会给自己团队足够的信心，让店员能够发挥自己最大的能力，同时我也要会尽自己最大的能力培养他们成为优秀人才，不

会让他们原地踏步走。而做事果断，执行力强，敏锐的市场洞察力，拥有一颗付出的心，也是作为领导人必备的素质。

以上所有的事情都是从实际情况出发所得出的结论，不会有半点的虚假成份，若我成功竞聘上店长职位，我非常愿意接受大家的监督，我也会用我自己的勤奋与努力，向大家交一份满意的答卷，来证明你们的选择是对的，我是抱着一颗以学习为过程，以成长为目的的心来参与这次竞聘，不管是现在还是以后，我将永远热爱我的工作，忠于我的选择，我的演讲完毕，感谢大家支持！