

# 2023年超市理货员演讲稿 超市开业演讲稿 (优质9篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。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下面是小编为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。

## 超市理货员演讲稿篇一

天朗气清，和风惠畅。鞭炮阵阵，鼓乐高扬。在我们大家踏着春天的步履即将跨入火红的五月之际，在我们大家满怀对明天美好的憧憬尽享明媚的时光之时，金升集团商贸有限公司金升生活超市，在我区政府有关部门和各位同仁的关心和支持下，经过金升人数月的运筹策划、紧张的筹备和短暂的试营业今天就拉开了正式开业的帷幕！今天在我们这里举行隆重的开业庆典仪式，我代表甘肃金升集团、甘肃金升房地产开发集团有限公司，首先向金升集团商贸有限公司金升超市的开业，表示热烈的祝贺！向放弃休息，在百忙之中前来参加庆典和恭贺的各位朋友、各位来宾、各位消费者表示深深的谢意！

甘肃金升集团商贸有限公司，是金升集团企业成员单位之一，金升商贸公司开办金升生活超市，它标志着金升集团不仅主营房地产开发经营，并且已向多种经营的方向稳步挺进，金升生活超市的开业，它是我集团吹响进军商贸领域的号角，我们要在做好超市的基础上，进一步扩大和促进商贸业务的大发展，加快对其他领域的拓展的步伐。

荣和发展我区经济再做贡献。同时它的开业，也进一步优化了整体市场的业态、丰富了市场商品门类和品相，为巩固和

强化陇南金升大市场已经形成的家具、居家类商业圈再泼墨挥洒了重彩一笔，为我陇南金升大市场的繁荣注入了新的强劲的商业活力。

金升生活超市，在我市的超市商圈中属于后来者，也可以说是一位新兵，但我们深信依托陇南金升大市场的规模优势，凭借金升集团的企业实力，金升人高举“团结、进取、求实、创新的旗帜，发挥自身在商业运营管理方面的人才优势和先进的经营管理理念，就一定会在不长时间内，将金升生活超市做成我市规模最大、价格最低、商品最全、服务一流的超市，一举成为我市超世界的领跑者。

我们希望生活超市，在今后的经营活动中，恪守诚信，要以高品质的商品、优惠的价格和优质的服务，赢得广大消费者的信赖，不断拓展市场和发展空间，在较短的时间里树立起自己良好的形象，把金升生活超市早日打造成金升企业的又一块品牌。

做强、做大、做活、做火金升生活超市，是我们金升人和广大商户的共同心愿，提升陇南金升大市场商业竞争力，是我公司和商户的共同责任。我们深知，我公司在实现陇南金升大市场，走向全面繁荣的进程中，任重而道远，我们一定会更加努力地做好市场的各项服务、运营和管理工作的，努力开拓市场。

我们金升生活超市今天开业，也有广大的供应商的一分辛劳，在此也表示感谢！愿我们今后的合作长久而愉快！

各位女士、各位先生，各位来宾！

今天在这个休闲而喜庆的日子里，我们陇南金升大市场，不仅用热烈、喜庆、祥和的氛围拥抱大家，用琳琅满目的优惠商品迎接着消费者的选择，让广大的消费者在购物的同时享受一份抽奖的休闲快乐。特别值得一提的是，陇南金升大市

场联袂陇南市文化馆，为今天在大市场购物的广大消费者，在休闲优惠购物的喜悦同时，还可尽享一台，以弘扬金升人拼搏进取为主题，具有较高演艺水平的文艺大餐。为大家在休闲优惠购物的愉悦中再添欢乐！

最后，祝甘肃金升集团商贸有限公司金升生活超市，开业大吉，生意兴隆！祝大家节日愉快！身体健康！天天快乐！

谢谢大家！

## 超市理货员演讲稿篇二

如果我是店长的话,我每天的工作就不单单是销售了.而是教我的员工如何去销售.除此之外我还要涉及到管理方面,怎样去管理我手中的这支团队。

在销售方面,我要做的是帮助和和谐员工的工作,把上级引导的部署与员工所提出来的一些请求.问题.一定当真落实.解决。做好销售时的监视,尽自己最大的可能为员工供给辅助。从而,让这个团队得到晋升,打造出一个存在超强战役力的团队。

在市场方面,要随时关注全部市场的进展,懂得竞争对手的情形,把其它商家的销售管理模式与自己的做比拟,扬长避短,找到最合适自己团队的管理销售方式.让自己的团队完善起来。

还要了解花费者的需要,找准方向入手,良知知彼才干百战百胜。

做好一件事情不难,难得是保持做好一件事情。总之,如果我是店长,我必定会渎职尽责的去做好每一件事。为此,我可能会付出许多时光,良多精神。然而我并不惧怕,由于我在泰破.一个让我奋斗.一人让我成长的处所。让我们一起

行为起来吧，在举动中去改正自己，发明自己，完美自己。我无法转变从前的自己，也无奈猜测来日会产生什么事情。但是我却能够紧紧地掌握住今天。让咱们张开翅膀，朝着我们幻想的方向去斗争吧！

## 超市理货员演讲稿篇三

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xx来自xx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xx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，还是理论实践上，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20xx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。

一树立窗口服务意识，积极为客户提供优质服务，会计营业室是窗口单位，员工的一言一行，将会直接影响到建行的声誉。要心贴心的为客户服务，让客户真正认识建行，了解建行，并更加努力的支持我们的工作，要树立良好的社会形象，真正将服务转化为效益。

二强化防范意识。从转变工作入手，将责任落实细化到人，杜绝责任空档，对易发案部位设置关键人，关键岗，提高员工的风险防范意识。从业务的第一步做起，针对检查出的问题，不光是一上报了事，更要分析问题存在的原因，提出整改意见，并督促落实到位。

三树立学习意识。着力提高营业咳嗽钡政治素质和业务素质。一方面要坚定信念，增强党性，解决办事“靠得妆问题;另一方面要刻苦钻研，熟练业务，解决办事“有本事”的问题，成为本职工作的行家里手。

四以效益为中心，树立市场意识。积极开拓在无限的竞争中抢占有限的市常进一步加强财务管理，资金管理，按时进行财务核算，及时分析上报，为领导决策提供有力依据，建立详细的资金台账，降低无效资金费用，提高经营效益。

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地走好

每一步，我们的明天一定会更美好！

谢谢大家！

## 超市理货员演讲稿篇四

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20\*\*年年度的优秀员工，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！

## 超市理货员演讲稿篇五

各位领导、各位来宾、各位朋友：大家好！

今天，我们在这里隆重集会，热烈庆祝鹏翔超市中心店一二楼商场正式开业，值此开业庆典之际，我代表鹏翔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！

向关心和支持鹏翔超市发展的县委、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，鹏翔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，鹏翔超市不断发展壮大，从原始的批发部到现代化购物广场，在成功的道路上，鹏翔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，鹏翔人倍感欣慰和自豪。

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。

鹏翔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，标志着鹏翔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：鹏翔超市的发展壮大，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鹏翔人所有的贡献。

最后，祝各位领导、各位嘉宾身体健康、心想事成、万事如意！

谢谢大家！

## 超市理货员演讲稿篇六

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\*\*店门店经理。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

我叫高强，现年30岁，专科学历，现任职国美电器\*\*店门店经理。20xx年6月到国美电器工作至今，曾经在文化店，天化店，\*\*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。



我竞聘的岗位是国美电器\*\*店门店经理。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、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。

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得岗位职责：

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

# 超市理货员演讲稿篇七

大家好！

首先感谢公司领导能给我参加这次储干的机会，感谢我的同事们和我一路走过来，时间过的很快，眼看储干培训要结束了，这也是我们这批储干最后一次演讲了，谢谢所有的人！

今天我们的议题是假如我是一个店长，在这跟同事们一起分享一下自己的观点！

4、日常事物：讲到这边，其实就有很多事情了，因为毕竟单店是有很多烦琐的事情，其实有时候我觉的店主管挺苦的，每天都在为别的员工做后勤，讲讲日常事物：大家都知道我们的商品是a□b□c□d□合适的人做合适的事，这是尤为重要的，重要到有时候要亲力亲为，因为说直接点，大家最怕盘点，最怕的是丢东西还有要培训员工的专业知识，培养员工集体荣誉感，责任感，主人翁意识，让每为员工爱岗敬业，开开心心上班，高高兴兴下班，（员工心态不好会影响单店营运）

利用公司一切可以利用的资源，改善店内的环境以及商品的摆设，营造一个良好的商业（高档）形象，让顾客感觉物有所值，以及我们的优势，服务，加强员工的零服务意识，（零服务非常重要）想问一下大家，请问有谁洗眼镜洗出大单的？还有就是加强员工的言谈举止，全心全意为我们的衣食父母服务，上两天看老余讲的一句话，我们照顾好顾客，顾客会照顾好我们的利益，我记得很多顾客对我说过，我就是冲着你们的服务来的，说句实话，这是对所有宝岛人的一种肯定加强对商品的管理，掌握规律，不积压商品，提高周转率，明确全店的业绩目标，落实到个人，减少必要的开支，降低成本还有店主管对单店的一些固资及安全保卫工作，防火，防盗，监督值班人员。

5、激励，总结：到此，我的演讲已经到尾声了，很高兴，再说最后一句话，我们是最棒的！

## 超市理货员演讲稿篇八

大家好！

我叫xx，xx年10月进入巴蜀风罗湖店。曾在二楼做过家私员，现在在三楼做服务员。我今天竞聘的是领班一职。

在罗湖店两年多来，无论是在二楼做家私员，还是在三楼做服务员。我都能在自己的工作岗位上尽职尽责，兢兢业业。以干一行爱一行的工作态度，严格要求自己。

两年来的工作经历，两次的岗位变换，丰富了我的工作经验，增强了我对工作的适应能力，更重要的是培养了我塌实认真的工作态度和求真务实的工作工作作风。

大家都知道，餐饮业流动是较大的，而我的工作呢。时常是一个人做两个人，甚至三个人的事，收台，摆台，抬家私，倒垃圾，一点也不含糊。我尊重，支持领导的工作，维护他们的威信，愿当配角，甘做绿叶，辩证的看待自己的长处和短处，扬长避短，团结协作，我崇敬懂得团结的人，因为我相信一个孤军奋战的人无法托起一个团队的重担，但一个懂得团结的人将为一个团队注入生机与活力。

做好一个领班我认为应该首先认清角色，摆正位置，行权而不越权，认真履行好本职工作，为领导分忧，为员工服务，以我们巴蜀风的信念为原则，作为工作的出发点和落脚点。

人生总是在不断的挑战自我，战胜自我，超越自我中实现自我的价值。我是一个实干主义者，我相信付出就一定有回报！并且我有信心干好领班这个工作，信心来源与实力，而我的实力则来源与自身的素质；个人的品质；端正的心态，以及长期以来的工作经验积累。

如果在本次竞选中，我能过关我衷心感谢领导对我的信任，

感谢同事们对我的支持，我将拿出年轻人的干劲，以饱满的热情投身与工作中，兢兢业业；踏踏实实配合好上级领导的工作，当好上级领导的好助手，认真履行好职责，努力做好自己的工作，如果结果不那么尽如人意，我更要用年轻人的勇气，去面对失败，一如既往地勤奋工作，争取早日达到让领导放心，同事们满意的标准，我想这证明我在自我价值的实现路上又迈出了坚实的一步，我为此感到自豪。

最后我要感谢领导对我的培养，同事们对我的支持，我愿与大家共创美好的未来，去迎接巴蜀风辉煌，灿烂的明天。

谢谢大家！

## 超市理货员演讲稿篇九

大家上午好！

我是来自组的，今天能在大会上演讲，我感到莫大的荣幸。漫游长江，才知道什么是壮丽！登上昆仑，才知道什么是雄伟！经过这几天的培训，才知道什么是热情服务、无私奉献、感恩社会！

我要感谢王经理对我们的精心辅导，连日来，您不辞辛劳，耐心指导，是您让日常生活中那些看似不经意的小故事，成为我们学习的榜样、工作的动力，是您我们对服务意识、服务态度、服务品质有了全新的认识。

每天早上，当我穿上整洁的工作服，面带微笑，来到时，我的心情就显得格外舒畅，这是因为友好的环境，团结的氛围，就象是一个温馨的大家庭！我在这里快乐并感动着，更重要的是我在这里学会了如何工作、如何敬业、如何奉献！

作为一名员工，我们每天都要迎着朝阳迎来第一位顾客，踏着夕阳送走最后一位顾客，以优雅的气质，崭新的面貌，让

顾客希冀而来、满意而去,把到购物当成一种享受,以真诚服务换来顾客真情,使我们的工作生动而多彩!工作中,我深刻体会到:只有给顾客以关爱,视顾客为亲人,才能获得顾客的回报。

古人云:凡事必做于细,大事必做于校超市无小事,件件都重要,做好每一件小事,就是不简单。没有十全十美的商品,但有百分之百的服务。把细小的事做好本身就代表着一种伟大,我相信我在平凡的岗位上同样可以做出不平凡的业绩来。在竞争日益激烈的今天,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。我为自己是这个光荣集体的一员而自豪,它激励我在自己的岗位上热情服务、努力工作,奉献出一份光和热,变被动为主动,自觉维护形象和荣誉,开创更加美好的未来!