# 店长竞聘演讲稿500字

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-04-15

*店长竞聘演讲稿500字（精选33篇）店长竞聘演讲稿500字 篇1　　尊敬的各位领导及同仁们：　　大家好！　　我是来自阳光店的洪敏，很高兴能参加这次竞聘。我是XX年5月进入公司一直在阳光店工作。我想竞聘长沙片区的c类门店，我觉得一切从小做起我*

店长竞聘演讲稿500字（精选33篇）

**店长竞聘演讲稿500字 篇1**

　　尊敬的各位领导及同仁们：

　　大家好！

　　我是来自阳光店的洪敏，很高兴能参加这次竞聘。我是XX年5月进入公司一直在阳光店工作。我想竞聘长沙片区的c类门店，我觉得一切从小做起我会学得更多更全面。在阳光店我做过收银员、营业员、商管员让我学会了很多。记得做收银员时，由于对一些商品还不怎么熟悉，常把一些商品录错，后来我就强迫自己下班后再去柜台熟悉规格，产地通过不懈的努力，问题很快得到了解决，现在收银速度提高了并且出错率几乎降至为零。过了一段时间，我们店长又让我尝试不同的岗位——营业员，这段时间让我学会了与顾客交流的方法，怎样把我们的强效商品推出去让顾客满意的接受。

　　如果这次竞聘成功：我会以优秀店长的标准来严格要求自己，一切以门店为重，毫无借口的执行公司各项规章制度，把门店的员工当成自己的家人，以人性化管理为首，争取带领大家做到最好。感谢给我这次机会！

　　谢谢！

**店长竞聘演讲稿500字 篇2**

　　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工任务;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。

**店长竞聘演讲稿500字 篇3**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好！

　　感谢公司，使我有机会站在竞聘的演讲台上！感谢在场的各位，平日里对我的帮助和鼓励，让我有能力和信心参加这次竞聘！

　　我有严于律已、诚信为本的优良品质，我信奉诚实待人、用心做事的理念。

　　如果我是一名店长。我将重点做好本门店内的日常团队建设，在遵守公司制度的前提下，在工作中形成我们自己的日常行为规范，保证公司、经理下达的各项指令，以最快的速度布置落实到每个人、每个点。我将经常性的采取：欣赏员工的长处、及时表扬与赞美、开展内部竞赛等对团队成员之间进行恰当的业绩导向的激励，提高员工的工作积极性和工作热情。

　　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进行沟通，创造良好的外围环境，以减少不必要的麻烦。

　　如果我是一名店长。我将利用信息化技术和库房软件，加强商品进、销、存的管理，对库房的产品分时间、分批次的登记，随时掌握销售和库存的产品，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。

　　如果我是一名店长。我会对我的员工利用工作间隙进行礼仪课的培训，让他们在原有的基础上更上一层楼，不仅从形象上，而且在素质上加强专业和销售心理学的学习，让员工认识到我们销售的不仅仅是一颗颗红枣，而是我们好想你公司对客户身心健康的美好祝愿和关怀，是我们好想你公司对客户的浓浓的情感。

　　今天，我充满信心的竞聘店长，如果失败，我会微笑面对，总结经验，在以后的工作中加以改进，为下一次的进步努力。

　　谢谢大家！

**店长竞聘演讲稿500字 篇4**

　　各位：

　　大家好，我是百草堂平安店的一名成员，作为一名收银员，我的职责是严已律己，做好自己本分的工作，热情服务.耐心的做好没一件事情；不做任何有损白草堂形象的事情，因为我是一名新员工.有太多的不足请大家谅解，我会在学习中不断的完善自己，努力的成为一名白草堂合格的成员.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……

　　假如我是店长

　　我会准确的掌握医学知识.做到有问必答，我想这不但是我的职责，更是做为店长最基本的道德素质；我会树立良好的形象，从自己做起，决不放肆自己以权谋私，在上班时间做与工作无关的事情；我会在课余时间努力的精读医学.不放过任何的瑕疵，努力的让自己成为一名＂业余医学专家＂这决不是空口凭证，这是我做为店长对自己最简单的要求.

　　假如我是店长

　　我会要求我的员工在一定时期内上礼仪课，让他们在原有的基础上更上一曾楼，不但是从素质上，而是多方面的发展，要加强专业知识的培训.还要学习心理学.因为做为一个药店的员工来说.你不但要专业知识精，更重要的是要学会和顾客交流，不但要了解他所需要的.还要满足他所需要的，更重要的是要找到真正适合他的药品，因为我们的服务宗旨是，为了老百姓的利益而服务；我相信在我的领导下，每个人都会成为社会精英；白草堂也会蒸蒸日，走出河南.走出世界.冲出亚洲……

　　假如我是店长

　　我会制定一系列的惩罚措施，做到奖赏分明，有错必追，有奖必对。不遗漏任何破绽，不忽略任何奖赏；让大家在有纪律的环境中相互的竞争不断的进步，慢慢的成为一个有纪律的人……最后祝白草堂生意越来越兴隆，每天都有好的收成，还是那句话，白草堂总有一天会走出河南，走出中国，冲出世界...... 让我们大家共同期待那一天的到来吧

**店长竞聘演讲稿500字 篇5**

　　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員工心态。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.培养員工的自信心，加强員工之间的相互协作配合精神和集体观念，培养員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員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（欢迎访问零二七，范文大全）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，員工的榜样，能够指导員工出色地完成各项工任务；他还要善于激励，做員工的拉拉队长，挖掘員工的内在潜能，激发員工的工作热情。首先要得到員工们的信任，只有大家相信你，才可能心甘情愿地为你去工作。在与員工的感情方面，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，对做的好的員工要表扬和奖赏，对违反管理规章制度劳动制度的員工就要批评和惩罚让員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，我要做一个让員工们心里踏实、放心，信任的领导。

**店长竞聘演讲稿500字 篇6**

　　尊敬的各位领导，各位同仁：

　　大家下午好，我叫，来自西陈庄店，今天斗胆来到竞聘现场，只是想给自己一个机会，向关心我们，一直督促我们成长的领导和同仁们展示一下我们哪怕小小的成长，让你们放心，我们没有懈怠，我们一直在努力!如果有哪里说得不好，敬请大家批评指正!

　　一转眼，来到丹尼斯便利店已经八十九天了，有本书上曾经说过，如果在你从事一份工作一百天后，仍然可以保持旺盛的精力和高昂的斗志，那就说明你真的喜欢这份工作，你和这份工作有缘，也许还是一辈子的缘分!虽然还没有到一百天，但我已经深深感觉到，我和丹尼斯的缘分!

　　我喜欢这个工作，她既是我学习的教室也是我展现自己的舞台，两者兼得，夫复何求?从进丹尼斯那天起我就告诫自己要踏实，勤学，向上，无论是作为一名理货还是一名组长，我都一直将这六个字作为自己的工作信条，并向和我一起工作的同仁们分享，我觉得，作为一名组长，不仅仅要安排好各项工作，更重要的是，让我们一起工作的同仁们感受到我们工作的价值和乐趣，充满希望的工作，是让人保持旺盛精力与高昂斗志的唯一途径!我不敢说我在组长的位置上做得多好，我只是一直努力着让我的`组员们更加快乐和充满希望的工作，我知道还有很多地方做得不好甚至根本就不会做，但是我敢保证我一直在努力学习，因为我知道大家在看着我，那种无声的期待，是一种强大的推进剂，我是一个脸皮很薄的人，如果我做得不好，我会无地自容，不用大家指责我都会惭愧得要死!所以在这里我就不再赘诉我学到了什么，我现在怎样，将来会怎样!我只能告诉大家，我还有很多要学习，我会一直学习下去!

　　在这里，我想借此机会真心地感谢两位领导，没有别的意思，仅仅就是感谢!一位是张相，两次巡店，带着我一个货架一个货架的讲解，教我怎样理货，怎样安排自己和员工的工作，我体会到了一个长辈对晚辈成长的关心，谢谢您，我的长辈!一位是我的店长，对我这个一问三不会的所谓组长的包容，鼓励和手把手的教导，我体会到了一个姐姐对弟弟的关爱!虽然她不在这里，我还是要说，谢谢你，姐姐!好了，我的演讲结束了，可能会有一些矫情和不知所云，敬请各位谅解!谢谢!

**店长竞聘演讲稿500字 篇7**

　　尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

　　今天，我满腔热情走上这竞聘演讲台，是为推动我的事业而来。我叫\_\_\_，现年\_岁，大专学历，\_\_年\_\_\_联合大学毕业。十多年来，我当过销售员、收款员和统计员。能发挥自己的特长，为公司的网络建设做出自己应有贡献的想法，促成了我参加今天第一专营店店长的竞聘。

　　\_\_年我取得了盐政执法资格证，对盐业法律、法规都很熟悉。还有，我在多品盐筹备组工作的这两个月，也学到了很多先进的营销理念。另外，我的最大优势就是：有着丰富的批发部工作经验，我一直兢兢业业，努力工作，服从领导安排，充分发扬吃苦耐劳、勇于奉献的精神，对打击东门地区私盐、扩大食盐销售、稳定盐业市场等方面都做出一定的贡献。正是因为有了这段批发部工作经历，才使得我比别人更懂得怎样利用合理的营销手段去开拓我们的盐业市场；懂得如何充分利用专营店这个独特平台去开展盐政宣传工作；懂得如何对专营店进行规范化和科学化管理。接下来，我从以下五个方面谈谈对今后专营店工作的构想与建议。

　　一、开拓市场，扩大食盐销售。

　　食盐专营店成立之后，我们首先要做的就是提高它的知名度，我们可以借助现代化媒体和通过积极访销、散传单等措施来提高专营店的知名度，再进行周密细致的市场调查，搜集本销售区域内有关信息，并一一进行整理、汇总、分析。

　　二、规范管理，搞好服务工作，树立盐业窗口新形象。

　　专营店是对外的一个窗口，我们必须规范管理，在公司运销科统一领导和部署下，科学建立盐品购、销、存台帐，认真做好访销工作，建立客户档案。同时还要处理好与社会各界关系，包括与工商、税务、公安的关系。

　　三、加大多品种盐宣传力度，推动多品种盐销售。

　　从省总公司到我们合肥市公司都非常重视多品种盐的开发和推广，我们要结合专营店自身优势和特点，做好多品种盐的宣传工作。

　　四、加强盐政宣传，当好盐业的前哨。

　　专营店另一个重要职能就是盐政宣传和抵制私盐。这就要求我们平时多与顾客沟通，及时向公司反馈市场信息，发挥盐政前哨的作用。

　　五、增强安全意识，制定应急方案，确保一方平安。

　　驻外工作，远离公司，突发事件也时有发生，安全防范意识显得尤为重要。专营店店长对市场必须要有高度敏感性和风险意识，时时掌握市场动态，及时制定应急措施。作为专营店店长更要以身作则，保证公司财产安全和工作人员的人身安全。

　　通过以上一系列的思考，无论这次竞聘第一专营店店长一职是胜是败，在工作上，我都将一如既往的服从组织上安排。最重要的是，作为中国人，我永远忠诚于自己的祖国！作为盐业人，我永远热爱自己的事业！作为竞聘者，我始终相信合肥盐业的“明天会更好”！谢谢！

**店长竞聘演讲稿500字 篇8**

　　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，—个人，一个故事，五个意识。

　　“欲穷千里目，更上一层楼”，进入吉林大药房的第一天，我就给自己树立了争当店长的目标，并以店长的职业标准来塑造自己，两年时间，把自己打造咸成为这样一个人。

　　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的资料，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。有些新員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，最后祝吉林大药房财源通四海，生意畅三春！

**店长竞聘演讲稿500字 篇9**

　　尊敬的各位，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。谢谢给我们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員工心态。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，必要的帮助。

　　1、培养員工的自信心，加强員工之间的相互协作配合和集体观念，培养員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員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，員工的榜样，能够指导員工出色地完成各项工任务；他还要善于激励，做員工的拉拉队长，挖掘員工的内在潜能，激发員工的工作热情。首先要得到員工们的信任，只有大家相信你，才可能心甘情愿地为你去工作。在与員工的感情方面，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，对做的好的員工要表扬和奖赏，对违反管理规章制度劳动制度的員工就要批评和惩罚让員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，我要做一个让員工们心里踏实、放心，信任的。

**店长竞聘演讲稿500字 篇10**

　　尊敬的领导：

　　大家好！

　　我是分公司茶庄。很感谢各位领导在百忙之中抽出时间对我的工作进行指导。我是XX年毕业后来到xx公司。可能是在上学的缘故，我对茶有着深深的感情。在这一年多的时间里，我从一个对茶叶一无所知的见习店员成长到现在的二星店员。我感谢xx公司因为是他给了我成长的舞台。为了提高我各方面的能力，更好的为公司的发展服务，决定申请此次助理店长考核。

　　还记得XX年8月我有幸分到了分公司茶庄。在那里的试岗的时候，那里的老员工对我很好，就像家人一样。他们给我泡茶给我讲茶的文化公司的制度以及刘总的创业史。虽然只有短短的三天，但是我已被xx公司家人般的同事还有茶这水洗的文化所深深的吸引。于是我选择和共成长。十月份的时候郑州高铁店开业，我被分到高铁店。高铁是向外宣传的形象窗口。从仪容仪表到卫生到服务我们每个人都用最高标准来要求自己。在高铁店我学到了很多东西，第一就是服务，以前背企业文化说服务是致胜之法是核心竞争力。但是说实话不是很懂，但是现在我明白了。同样是茶企同样在高铁，同样的面积。为什么营业额比龙潭高。因为服务。客人来了免费加水加茶，免费指路，免费取车票，只要坐下就可以免费泡茶不限时间。微笑服务跟客人没有距离感。还有一点很重要就是耐心。

　　对客人有耐心，有的客人可能一坐就是几个小时也不买茶，我们要有耐心去给他将讲解，因为这次不买可能他不需要，但是只要它需要了就一定会来买。

　　总之，我尽量做到最好！请领导相信我！

**店长竞聘演讲稿500字 篇11**

　　大家好，我是百草堂平安店的一名成员，做为一名收银员，我的职责是严已律己，做好自己本分的工作，热情服务.耐心的做好没一件事情;不做任何有损白草堂形象的事情，因为我是一名新员工.有太多的不足请大家谅解，我会在学习中不断的完善自己，努力的成为一名白草堂合格的成员.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......

　　假如我是店长

　　我会准确的掌握医学知识.做到有问必答，我想这不但是我的职责，更是做为店长最基本的道德素质;我会树立良好的形象，从自己做起，决不放肆自己以权谋私，在上班时间做与工作无关的事情;我会在课余时间努力的精读医学.不放过任何的瑕疵，努力的让自己成为一名\"业余医学专家\"这决不是空口凭证，这是我做为店长对自己最简单的要求.

　　假如我是店长

　　我会要求我的员工在一定时期内上礼仪课，让他们在原有的基础上更上一曾楼，不但是从素质上，而是多方面的发展，要加强专业知识的培训.还要学习心理学.因为做为一个药店的员工来说.你不但要专业知识精，更重要的是要学会和顾客交流，不但要了解他所需要的.还要满足他所需要的，更重要的是要找到真正适合他的药品，因为我们的服务宗旨是，为了老百姓的利益而服务;我相信在我的领导下，每个人都会成为社会精英;白草堂也会蒸蒸日，走出河南.走出世界.冲出亚洲....

　　假如我是店长

　　我会制定一系列的惩罚措施,做到奖赏分明,有错必追,有奖必对.不遗漏任何破绽,不忽略任何奖赏;让大家在有纪律的环境中相互的竞争不断的进步,慢慢的成为一个有纪律的人..........

　　最后祝白草堂生意越来越兴隆,每天都有好的收成,还是那句话,白草堂总有一天会走出河南,走出中国,冲出世界...

　　让我们大家共同期待那一天的到来吧!

**店长竞聘演讲稿500字 篇12**

　　各位领导、各位同事：

　　新年好！

　　伴着新年鞭炮的余声、和着节日的喜气、踏着春天的脚步，我们万客源超市又迎来了充满希望的一年，作为万客源金桂路店的老员工，我也一步一步地成长起来了。我叫，现年19岁，现在担任金桂路店收银课长一职，今天我来竞聘的职位是店长助理。

　　当我踌躇满志的走出学校大门，踏入社会参加工作的第一步就与万客源结下了不解之缘。的金秋十月、伴着万客源金桂路店的开张锣鼓和冲天的喜气，我穿上了超市的红背心成为万客源的一名收银员，望着身上的红背心，我既兴奋有紧张，但更多的是自豪和骄傲，同时也深感自己肩上责任的重大，虽然我是一名普通的收银员，但我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的内涵，它代表了企业的形象，是我们万客源超市对外服务的.窗口，当我走上收银台，便暗下决心：一定要努力工作，做一名合格的优秀的收银员，不辜负公司的培育和领导的信任，不后悔每一天！在收银岗位上，我经手的现金何止千万，但没有错过一分钱；夜班要下班了，只要有一个顾客没有离店，我的收银机就不会关，上班早几分钟，下班迟几分钟，便让领导多放几分心，当收银员没有多久，我就被评为万客源的“优秀员工”，从总经理手上接过了烫金的“荣誉证书”，这充分证明了我工作的每一天，我不留遗憾，没有后悔。

　　从起，我被升职为收银课长，我的责任又多了，担子更重了，每天晚上下班时分我都要去收银清班，把钱收好锁好，一天不落，风雨无阻，做到忘我的工作，不让每一天后悔，坚持做好每天的五步曲：

　　一是晨会必查、合理调度；

　　二是督促手下、保障畅通；

　　三是合理安排、提高效率；

　　四是严格考核店长助理竞聘书、奖勤罚懒；

　　五是解决疑难、不断改进。

　　唱好上述五步曲，我的收银课长的工作深受领导的赞赏和同志们的拥戴，至今我没有出过一次人为责任事故，没有遭到一次顾客的投诉，没有出过任何钱帐差错，我个人的操心，换来的是让领导放心，让同志们舒心，我不后悔我的每一天！竞聘担任店长助理一职，又是我新的工作起点的开步，我如果竞聘上了，我会加倍的付出和努力，相信一定会迎来更加灿烂和辉煌的明天，相信我吧，选择我，没有后悔，我也不会让工作的每一天后悔！

**店长竞聘演讲稿500字 篇13**

　　尊敬的各位领导，同事们：

　　大家好！

　　非常高兴今天能够参加我公司的竞聘会，感谢领导给我的这次自我展示、自我提升的机会，店长竞聘书。首先做个自我介绍我叫，毕业于，自20xx年5月来到百货X店工作以来，在平日的工作中一丝不苟、勤勤恳恳，以“只为成功想办法，不为失败找借口”为工作信条，坚决做好自己的本职工作，同事在业余时间，努力提高自己的超市管理业务水平。鉴于领导们的帮助和支持，本人于20xx年7月调入X店，担任副店长一职，在此期通过实际接触超市的营运操作，让我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，虽然我在工作中也不可避免的会出现一些小差错，但是由于领导的及时关怀和指导，让我对自的工作有了更深刻的认识，当然增加了我在工作中的积极性，经过我们店的同心协力，我门店顺利的完成了公司下达的销售任务，演讲稿《店长竞聘书》。所以这次我竞聘的职务是X店店长一职。

　　首先请允许我对之前的工作做一下总结：

　　1、在近半年的工作中，经过全体X店员工的努力，和公司领导的支持和帮助，使我们的销售业绩不段上升，甚至超越完成了销售任务，在此其间，有汗水，也有泪水。

　　2、认真听取他人意见，接受上级按排，做到有疑问就问，不懂就学。全面掌握店内所有工作。让自己学到了更多，了解更多。基本做到忙而不乱，紧而不散，从根本上摆脱了过去只顾埋头苦干，不知其次我来谈一下我对店长的认识

　　3、对卖场的商品信息及其周转性要实时掌握，配合销售情况，合理的掌握商品的库存情况。定时查询畅销，滞销商品，根据卖场情况对畅销商品进行加大排面整理，对滞销商品及时变更方位。进行促销，变价处理。最后进行清退，及时配合各部门引进的商品进行替换。

　　4、店长要立足本职，坚守岗位，一定要有责任感，自觉维护公司的良好形象。客观公正，对公司忠诚。

　　5、负责店内商品销售设备管理工作。制定店内销售计划，把销售分解到每一天，并跟踪计划销售与实际销售的完成情况。

　　作为公司一名管理人员，我不要求什么，只要求能做到更好，不断进步，对于这个挑战，我希望通过我自身的努力，以及和大家的配合去把工作干到最好。我也有这个信心去做好。希望个位领导给我这个机会。

　　最后，以一幅对联来结束我的演讲，上联是“胜可喜，宠辱不惊看花开。”下联是“败无悔，去留无意随云卷”，横批是“继续工作”。 《店长竞聘书》

**店长竞聘演讲稿500字 篇14**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好！

　　首先，我感谢各位领导及同仁能够给我这样一个公开公平的电信客户经理竞聘书机会。

　　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15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

　　二、狠抓现场管理，提升服务品质

　　三、完善前台每日点评工作，将服务规范管理融入服务血脉

　　四、强化业务技能培训，提升人员素质

　　五、不断完善后端管控制度，确保安全生产

　　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。但我热爱电信值班经理竞聘，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。

　　如果营业部领导及同事们认可我的构想，认可我的工作能力，请选我吧！我一定会使文湖营业厅的工作更上层楼，为电信发展再添新砖！

　　我的竞聘上岗演讲完毕，谢谢大家！

**店长竞聘演讲稿500字 篇15**

　　尊敬的各位领导、同仁：

　　大家好!

　　我是来自xx店的，我叫张。我是在20xx年开始参加工作的。在20xx年到20xx年我进入前我从事过多种工作。有别的药店，工厂，报刊投递员，报刊的征订，空调安装，电脑组装等多种工作。

　　自20xx年x月xx日入职工作至今。我个人平日的爱好很多，业余时间电脑是我最大的爱好，有时间大家可以交流一下。

　　有幸在这个人才济济、团结又温暖的大家庭。今年是我的而立之年，常言道：三十而立。在充满生机与活力的新世纪，在日新月异的知识经济时代，在竞争激烈、挑战与机遇并存的今天，扪心自问，我能立什么?我深思过，迷惘过，也无奈过。古人讲：天生我材必有用。适奉这次难得的竞岗机会，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判，希望靠能力而不是靠运气为自己的而立之年留下点什么。倒是拿破仑的哪句“不想当将军的士兵不是好士兵”在激励着我斗胆一试，响应公司的号召，积极参与竞争，我不敢奢求什么，只是想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我就可以了。我从没有担任过班干部，缺少经验。这是劣势，但正因为从未在“官场”混过，一身干净，没有“官相官态”，“官腔官气”;少的是畏首畏尾的私虑，多的是敢作敢为的闯劲。正因为我一向生活在最底层，从未有过“高高在上”的体验，对摆“官架子”看不惯，弄不来，就特别具有民主作风。因此，我的口号是“做一个彻底的平民店长”。我竟岗不上我会再加倍努力，不管最后结果如何，我都有将堂堂正正做人，

　　我个人认为在不同的门道的门店，有不同的做法。就如我现所在的门店--xx店，因为商圈的人员和别的商圈是不同，我的做法会有不同。我们的顾客多是村民和工厂的工友，他们的品牌意识不强，我就可以多买一些高利商品。同时本地居民爱买人参和花旗参这一类商品就在这方面多做文章。减肥，补血口服液不受喜爱我就用美容，补维生素，钙方面大家喜欢多做工厂工友们的工作。根据不同的商圈来开展工作。除了把工作中任务营业指标分到个人，还要加在员工培训，工作中的沟通，上下一心，为完成公司下达的任务努力!各位领导、各位评委，请相信我，投我一票!

**店长竞聘演讲稿500字 篇16**

　　尊敬的各位领导：

　　早上好！

　　我叫，来自分公司，横跨大半个中国从遥远的西北来到。一年多了，我经历了三方面的成长，一是了解了xx公司，二是完善了自己的性格，三是了解了，了解了。一年多，我适应了这里的语言、文化、工作、生活，才发现自己的适应力还挺强的。

　　一年来，我经历了半年客户经理的实习，半年沟通x店店长的锻炼，现任职于综合部。三大部门的轮岗锻炼使我对xx公司有了一个全面的了解，有利于自己作分析作决策，有利于自己建立全局观念以及树立协同思想。

　　这一年中，我最难忘的经历是我半年的沟通x店店长经历，它使我全面成长。

　　当公司领导将沟通x店交由我管理时，一种责任感油然而生。初期，我积极向经验丰富的老店长学习，和营业厅的员工一起探讨，谦虚的沿着前人的路走着。当熟悉之后再进行管理创新，走自己的路。因为责任，我每天最早来，最晚走，自己盘物料，每账必核；因为责任，我带领班组成员一起进集团，扫街，现场放装，外呼，以身作责，和他们站在一起；因为责任，我努力钻业务，学管理，学投诉，学服务，和班组成员一起提升我们的绩效；我的责任就是让沟通x店在我手里服务业绩不打折，为公司创造更多效益，为了这个目标我努力着。

　　如何使我们厅员工的能力步步高，如何使我们厅员工的绩效步步高，这是我时刻在思考的问题。作为店长，我始终带领我的团队，群策群力，为每件产品业务的发展寻找目标用户，用好政策，作好推荐，完成销售。我们常会进行绩效沟通，保强补弱，对于弱项指标，分析原因，找出要因，排除干扰达到目标。我们积极加大主观因素的作用，即通过店堂宣传与推销技巧的培训提升销售的成功率，我们尽可能的减少物料供应、政策使用等客观因素的影响。这段经历，我学会了自己分析问题、解决问题。

　　学习在沟通中了解用户需求；做投诉，学会在沟通中化解用户不满；与员工沟通，激发其能动性，达成个人绩效与团队绩效；与领导沟通，争取资源与支持，达到既定目标。我与人沟通的能力，协调各种关系的能力在实践中不断提升。可以说，那段经历使我全面成长。

　　有责任心，能吃苦，踏实勤奋，我想这是我的优点。追求进步，热爱学习，不管在哪个岗位上都积极的充实自己，始终坚信只有知识是自己的。也许比起其他竞聘者，我在市场部呆的时间尚短，但是我认为自己会在最短的时间内弥补上知识的缺陷。也许与当地人相比，我没有亲戚朋友，对于关系营销来说有困难。但正是这样的劣势让我除去了依赖思想，学会独立，依靠自己去开拓市场。能只身来到这里就已经做好了吃苦的准备。

**店长竞聘演讲稿500字 篇17**

　　尊敬的各位：

　　大家好！

　　首先一下，我叫现任航母店主管。在xx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：

　　一、公司对我们拥护和信任。

　　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

　　二、个人优势

　　我竞争前门店店长，我认为我的个人优势在于：我在xx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、严于律已的处世之道。

　　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，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。

　　三、规划目标

　　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。

**店长竞聘演讲稿500字 篇18**

　　尊敬的各位上级领导，各位同仁：

　　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。谢谢上级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：店长的首要任务是上级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工任务；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，信任的上级领导。

**店长竞聘演讲稿500字 篇19**

　　各位领导

　　我是来自Xx店的，我叫张。我是在20xx年开始参加工作的。在20xx年到20xx年我进入前我从事过多种工作。有别的药店，工厂，报刊投递员，报刊的征订，空调安装，电脑组装等多种工作。

　　自20xx年6月23日入职工作至今。我个人平日的爱好很多，业余时间电脑是我最大的爱好，有时间大家可以交流一下。

　　有幸在这个人才济济、团结又温暖的大家庭。今年是我的而立之年，常言道：三十而立。在充满生机与活力的新世纪，在日新月异的知识经济时代，在竞争激烈、挑战与机遇并存的今天，扪心自问，我能立什么?我深思过，迷惘过，也无奈过。古人讲：天生我材必有用。适奉这次难得的竞岗机会，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判，希望靠能力而不是靠运气为自己的而立之年留下点什么。倒是拿破仑的哪句“不想当将军的士兵不是好士兵”在激励着我斗胆一试，响应公司的号召，积极参与竞争，我不敢奢求什么，只是想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我就可以了。我从没有担任过班干部，缺少经验。这是劣势，但正因为从未在“官场”混过，一身干净，没有“官相官态”，“官腔官气”;少的是畏首畏尾的私虑，多的是敢作敢为的闯劲。正因为我一向生活在最底层，从未有过“高高在上”的体验，对摆“官架子”看不惯，弄不来，就特别具有民主作风。因此，我的口号是“做一个彻底的平民店长”。我竟岗不上我会再加倍努力，不管最后结果如何，我都有将堂堂正正做人，

　　我个人认为在不同的门道的门店，有不同的做法。就如我现所在的门店--Xx店，因为商圈的人员和别的商圈是不同，我的做法会有不同。我们的顾客多是村民和工厂的工友，他们的品牌意识不强，我就可以多买一些高利商品。同时本地居民爱买人参和花旗参这一类商品就在这方面多做文章。减肥，补血口服液不受喜爱我就用美容，补维生素，钙方面大家喜欢多做工厂工友们的工作。根据不同的商圈来开展工作。除了把工作中任务营业指标分到个人，还要加在员工培训，工作中的沟通，上下一心，为完成公司下达的任务努力!各位领导、各位评委，请相信我，投我一票!

**店长竞聘演讲稿500字 篇20**

　　尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

　　大家好！

　　今天，我满腔热情走上这竞聘演讲台，是为推动我的事业而来。我叫\_\_，现年\_\_岁，大专学历，20\_\_年\_\_联合大学毕业。十多年来，我当过销售员、收款员和统计员。能发挥自己的特长，为公司的.网络建设做出自己应有贡献的想法，促成了我参加今天第一专营店店长的竞聘。

　　\_\_年我取得了盐政执法资格证，对盐业法律、法规都很熟悉。还有，我在多品盐筹备组工作的这两个月，也学到了很多先进的营销理念。另外，我的最大优势就是：有着丰富的批发部工作经验，我一直兢兢业业，努力工作，服从领导安排，充分发扬吃苦耐劳、勇于奉献的精神，对打击东门地区私盐、扩大食盐销售、稳定盐业市场等方面都做出一定的贡献。正是因为有了这段批发部工作经历，才使得我比别人更懂得怎样利用合理的营销手段去开拓我们的盐业市场；懂得如何充分利用专营店这个独特平台去开展盐政宣传工作；懂得如何对专营店进行规范化和科学化管理。接下来，我从以下五个方面谈谈对今后专营店工作的构想与建议。

　　一、开拓市场，扩大食盐销售。

　　食盐专营店成立之后，我们首先要做的就是提高它的知名度，我们可以借助现代化媒体和通过积极访销、散传单等措施来提高专营店的知名度，再进行周密细致的市场调查，搜集本销售区域内有关信息，并一一进行整理、汇总、分析。

　　二、规范管理，搞好服务工作，树立盐业窗口新形象。

　　专营店是对外的一个窗口，我们必须规范管理，在公司运销科统一领导和部署下，科学建立盐品购、销、存台帐，认真做好访销工作，建立客户档案。同时还要处理好与社会各界关系，包括与工商、税务、公安的关系。

　　三、加大多品种盐宣传力度，推动多品种盐销售。

　　从省总公司到我们合肥市公司都非常重视多品种盐的开发和推广，我们要结合专营店自身优势和特点，做好多品种盐的宣传工作。

　　四、加强盐政宣传，当好盐业的前哨。

　　专营店另一个重要职能就是盐政宣传和抵制私盐。这就要求我们平时多与顾客沟通，及时向公司反馈市场信息，发挥盐政前哨的作用。

　　五、增强安全意识，制定应急方案，确保一方平安。

　　驻外工作，远离公司，突发事件也时有发生，安全防范意识显得尤为重要。专营店店长对市场必须要有高度敏感性和风险意识，时时掌握市场动态，及时制定应急措施。作为专营店店长更要以身作则，保证公司财产安全和工作人员的人身安全。

　　通过以上一系列的思考，无论这次竞聘第一专营店店长一职是胜是败，在工作上，我都将一如既往的服从组织上安排。最重要的是，作为中国人，我永远忠诚于自己的祖国！作为盐业人，我永远热爱自己的事业！

　　作为竞聘者，我始终相信合肥盐业的“明天会更好”！

　　谢谢！我的演讲完毕！

**店长竞聘演讲稿500字 篇21**

　　尊敬的各位领导、各位店长、各位同仁：

　　大家上午好！

　　首先，感谢公司给我这次电信副店长竞聘演讲稿的机会。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，—个人，一个故事，五个意识。

　　我叫柴志胜，大专学历，20xx年xx月来吉林大药房工作，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，没毕业就在吉林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，在这里亲眼见证了吉林大药房发展的的光明前景，更坚定了我继续为吉林大药房工作的信念。

　　“欲穷千里目，更上一层楼”，进入吉林大药房的第一天，我就给自己树立了争当店长的目标，并以店长的职业标准来塑造自己，两年时间，把自己打造咸成为这样一个人。

　　1、具备高尚的职业道德

　　高尚的经营道德、良好的个人品质、强烈的责任感是我电信社区经理竞聘的根本。

　　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 在电信经理竞聘演讲稿中必须有危机意识，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：

　　电信支局长竞聘演讲乃一店之主，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，最后祝吉林大药房财源通四海，生意畅三春！

**店长竞聘演讲稿500字 篇22**

　　尊敬的各位领导、同事们：

　　大家好！非常荣幸站长这里参加竞选。我今天竞聘的岗位是药店店长一职。

　　假如我是店长

　　我会要求我的员工在一定时期内上礼仪课，让他们在原有的基础上更上一曾楼，不但是从素质上，而是多方面的发展，要加强专业知识的培训。还要学习心理学。因为做为一个药店的员工来说。你不但要专业知识精，更重要的是要学会和顾客交流，不但要了解他所需要的。还要满足他所需要的，更重要的\'是要找到真正适合他的药品，因为我们的服务宗旨是，为了老百姓的利益而服务；我相信在我的领导下，每个人都会成为社会精英；白草堂也会蒸蒸日，走出河南。走出世界。冲出亚洲。

　　假如我是店长

　　我会制定一系列的惩罚措施，做到奖赏分明，有错必追，有奖必对。不遗漏任何破绽，不忽略任何奖赏；让大家在有纪律的环境中相互的竞争不断的进步，慢慢的成为一个有纪律的人。

　　假如我是店长

　　我会准确的掌握医学知识。做到有问必答，我想这不但是我的职责，更是做为店长最基本的道德素质；我会树立良好的形象，从自己做起，决不放肆自己以权谋私，在上班时间做与工作无关的事情；我会在课余时间努力的精读医学。不放过任何的瑕疵，努力的让自己成为一名\"业余医学专家\"这决不是空口凭证，这是我做为店长对自己最简单的要求。

　　竞争有上有下，无论结果如何，我都会一如既往的努力工作。谢谢大家，我的演讲完毕。

**店长竞聘演讲稿500字 篇23**

　　各位：

　　大家好，我是百草堂平安店的一名成员，做为一名收银员，我的职责是严已律己，做好自己本分的工作，热情服务.耐心的做好没一件事情；不做任何有损白草堂形象的事情，因为我是一名新员工.有太多的不足请大家谅解，我会在学习中不断的完善自己，努力的成为一名白草堂合格的成员.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……

　　假如我是店长

　　我会准确的掌握医学知识.做到有问必答，我想这不但是我的职责，更是做为店长最基本的道德素质；我会树立良好的形象，从自己做起，决不放肆自己以权谋私，在上班时间做与工作无关的事情；我会在课余时间努力的精读医学.不放过任何的瑕疵，努力的让自己成为一名＂业余医学专家＂这决不是空口凭证，这是我做为店长对自己最简单的要求.

　　假如我是店长

　　我会要求我的员工在一定时期内上礼仪课，让他们在原有的基础上更上一曾楼，不但是从素质上，而是多方面的发展，要加强专业知识的培训.还要学习心理学.因为做为一个药店的员工来说.你不但要专业知识精，更重要的是要学会和顾客交流，不但要了解他所需要的.还要满足他所需要的，更重要的是要找到真正适合他的药品，因为我们的服务宗旨是，为了老百姓的利益而服务；我相信在我的领导下，每个人都会成为社会精英；白草堂也会蒸蒸日，走出河南.走出世界.冲出亚洲……

　　假如我是店长

　　我会制定一系列的惩罚措施，做到奖赏分明，有错必追，有奖必对。不遗漏任何破绽，不忽略任何奖赏；让大家在有纪律的环境中相互的竞争不断的进步，慢慢的成为一个有纪律的人……最后祝白草堂生意越来越兴隆，每天都有好的收成，还是那句话，白草堂总有一天会走出河南，走出中国，冲出世界......

　　让我们大家共同期待那一天的到来吧！

**店长竞聘演讲稿500字 篇24**

　　尊敬的各位领导，各位店长，以及在座的各位同仁们：

　　大家好！

　　首先，感谢公司给了我一个展示自己的讲台，与这么多力求上进的同仁们一起展示才华，证明能力，阐述观点。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。

　　怎样才能做好一名店长？作为店长，首先必须对工作充满热情，主动发现经营中存在的各种问题。要明白面对竞争，提升业绩及生鲜毛利是店长肩负的责任，也是努力的方向。心中时刻要保持一种积极主动的心态，才会在挑战中发现和把握更多的机遇。在业绩方面，它的支撑点就是商品，作为店长，首先要做到货源的控制，以及商品陈列，标价与展示工作，合理制定出以月为销售目标，并分解到每个员工身上，以此来提高员工对待工作的责任生日祝福心！在业务方面，做好员工的培训辅导，提高员工的业务水平，也可适当的制定一些奖惩制度，以实行精神鼓励和思想教育为主，经济奖惩为辅的原则，目的是为了提高员工的工作积极性，提高工作效率，做到奖惩分明。

　　店长店长，一店之长，同时也是一家之长，一个店就好比一个大家庭，不但要关心家庭的财政收入，也要关心家庭成员的生活。在员工碰到困难时，要主动伸出双手去帮助他，让其感觉到家的温暖。在工作中，要主动热情地向员工征求意见和建议，不论是表扬还是批评，都应仔细的听取和考虑，才能完善对店面的管理。

　　总之，一个人只有具备学习进取的心态，不停地去探索和追求，不断的超越自我，才会在激烈的人才竞争中立于不败之地。常言道：旁观者清，当了两年组长的我，很清楚店里存在的问题，也明白员工们希望的是什么？（当然，还有很多东西值得我去学习），如果我竞聘成功，我会努力做到想员工之所想，急员工之所急，既当好上级领导的助手，又与员工保持良好的工作关系，竭尽全力争创佳绩。俗话说：天下无难事，只怕有心人，只要我们付出相信就有一份收获，凭着我对事业的追求与执著，对门店的新生与责任感，相信一切都会迎刃而解，压力一定会有，但是有了压力才会有动力，才会使我们学会怎样在逆境中求生存。在座的各位同仁们，为了公司的美好明天，努力吧！我相信公司的明天比今天更好。

　　总之，不论此次是否能够竞聘上，对我本人都是一种历炼，从某种意义上讲，参加竞聘本身就意味着成功，即使我没有竞聘上，我也决定一如既往地在自己的工作岗位上做好本职工作，协助店长做好店内的每一项工作。

**店长竞聘演讲稿500字 篇25**

　　尊敬的各位：

　　大家好！

　　首先一下，我叫现任航母店主管。在xx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：

　　一、公司对我们拥护和信任。

　　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：储备店长

　　二、个人优势

　　我竞争前门店储备店长，我认为我的个人优势在于：我在xx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，同时具备了储备店长应具备的才能，我信奉诚实待人、严于律已的处世之道。

　　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，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。

　　三、规划目标

　　另外我认为做为一名储备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储备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。

**店长竞聘演讲稿500字 篇26**

　　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 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！

**店长竞聘演讲稿500字 篇27**

　　大家好！我叫，今天有幸参加本次竞聘活动，我万分激动紧张。今天我竞聘的职务是：店长。

　　决定参加这次竞聘时，我毫无思考：因为我相信，通过这次竞聘活动，必将激力同仁都有信心把自己的专长发挥到最好，另外我抱着学习的态度，这次竞聘，虽说是\"陪太子读书\"，但我想能够锻炼自己的能力，展现自己的才华，目的就已达到，并借此机会和大家交流思想，准备让大家评价优劣长短，接受领导和大家对我的点评，使我在工作上向百分百满意靠近。

　　我毫无思考竞聘店长一职：是我具有正直的人品，良好的修养以及完善的\'工作作风。

　　我为人处事的原则：骨子里的诚信，有多大胸怀做多大的事，认认真真工作，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同事，工作负责，办事公道，不重名利，不计较个人得失，先人后己，高尚情操有修养的人。

　　在工作上，能吃苦耐劳，认真负责，没有出现过大失误。别人不愿做的事我做，识大体，顾大局，处理问题较为周全，以团队精神工作；认真负责。，正确处理与领导和其他同事的关系素养；做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明。

　　诚然人无完人，在肯定有利条件的同时，我也清醒地认识到自己存在一些不足之处：与领导，大家交心，交流思想不够。有时工作缺乏主动性，谨慎有余，士气不够。耳根子软，不过我有信心，在以后为工作实践中在同事们的帮助下不断克服自身的不足。

　　最后，如果领导和大家把我推上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心，用情，用良心干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心，尽力，尽职，尽现。无论结果如何，我都始终会以\"骨子里的诚信！做人，扎扎实实做事。\"言必信，行必果。

**店长竞聘演讲稿500字 篇28**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好！

　　首先，我感谢各位领导及同仁能够给我这样一个公开公平的竞聘机会。

　　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15年。15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。

　　今天，我怀着满腔地热情，怀着实现自我价值体现地激情，怀着为电信事业进一步发展做出自己应有贡献的想法，促成我走上了营业厅店长竞聘的演讲台。

　　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15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。

**店长竞聘演讲稿500字 篇29**

　　大家好！我叫，今天有幸参加本次竞聘活动，我万分激动紧张。今天我竞聘的职务是：店长。

　　决定参加这次竞聘时，我毫无思考：因为我相信，通过这次竞聘活动，必将激力同仁都有信心把自己的专长发挥到最好，另外我抱着学习的态度，这次竞聘，虽说是\"陪太子读书\"，但我想能够锻炼自己的能力，展现自己的才华，目的就已达到，并借此机会和大家交流思想，准备让大家评价优劣长短，接受领导和大家对我的\'点评，使我在工作上向百分百满意靠近。

　　我毫无思考竞聘店长一职：是我具有正直的人品，良好的修养以及完善的工作作风。

　　我为人处事的原则：骨子里的诚信，有多大胸怀做多大的事，认认真真工作，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同事，工作负责，办事公道，不重名利，不计较个人得失，先人后己，高尚情操有修养的人。

　　在工作上，能吃苦耐劳，认真负责，没有出现过大失误。别人不愿做的事我做，识大体，顾大局，处理问题较为周全，以团队精神工作；认真负责。，正确处理与领导和其他同事的关系素养；做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明。

　　诚然人无完人，在肯定有利条件的同时，我也清醒地认识到自己存在一些不足之处：与领导，大家交心，交流思想不够。有时工作缺乏主动性，谨慎有余，士气不够。耳根子软，不过我有信心，在以后为工作实践中在同事们的帮助下不断克服自身的不足。

　　最后，如果领导和大家把我推上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心，用情，用良心干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心，尽力，尽职，尽现。无论结果如何，我都始终会以\"骨子里的诚信！做人，扎扎实实做事。\"言必信，行必果。

**店长竞聘演讲稿500字 篇30**

　　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，—个人，一个故事，五个意识。

　　我叫，大专学历，2025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。2025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，2025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。

　　“欲穷千里目，更上一层楼”，进入xx大药房的第一天，我就给自己树立了争当店长的目标，并以店长的职业标准来塑造自己，两年时间，把自己打造咸成为这样一个人

　　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。

**店长竞聘演讲稿500字 篇31**

　　尊敬的各位领导、评委们：

　　大家好!

　　营销策划和推广工作是为了配合营销战略的实施，因而作为营销策划人员要时刻明确公司的工作目标和工作重心，并紧紧围绕这一工作重心开展工作。今年以来，发展面临严峻的挑战，\"群雄逐鹿、硝烟弥漫\"是当前电信市场的形象比喻。为了适应日益加剧的电信市场竞争态势，积极应对加入wto所面临的新挑战，我们必须树立\"以市场为导向\"、\"以顾客为中心\"的现代营销观念，进一步加强上海电信的营销策划和推广工作。

　　我认为的营销策划和推广工作首先要以创新的电信营销理念为指导，抓住商业客户群体的特性来开展各类市场营销活动，同时要加强对电信产品和目标商业客户进行充分调查和分析，并在此基础上进行目标市场细分、组合电信产品和服务。(来自)最终为客户提供更多、更新和更好的产品和服务，最大限度的满足客户需求，推动各项新业务的发展，促进公司业务收入的增加，进一步提升客户的满足度和忠诚度。在具体工作中要在明确工作目的\'性的前提下，提高工作效率，达到事半功倍的效果。

　　自我介绍一下，我来参加竞选，是我具备了几个条件：

　　一：正直的人品，的修养，的工作作风

　　想做好，先要人。我在为人，胸怀坦荡，公道正派，注重学习，时刻先进的思想，努力使有高尚情超的人;工作中吃苦耐劳，，只要是吩咐下来的任务用心去做，从不推委。时刻对高标准，要求，一直都在做有正直人品，高尚情操，修养，作风正派的人。在，也希望同仁们监督。

　　二：较的组织，能力

　　的组织，能力是在长期的工作当中日积月累的，要识大体，顾，问题要周全;要有团结的精神和好同事之间关系的能力，在问题时要头脑清醒，思路。当然它需要过程，在过程当中，离不开各位同志们的帮助和支持。你们的肯定，我才会发展的;你们的帮助，我才会有飞跃般的进步。你们我的唯一!大家说是啊?

　　三：要熟悉的专业技能，的通信知识

　　参加工作这么多年来，已积累了的专业技能和的知识。教育和的培养，在同志们的帮助和的努力下，我的工作能力和的素养在的。与此，我了的奋斗和政治方向，具备了的知识，涵养了脚踏实地的敬业的精神，生活在人际关系的团队中，我深感荣信。俗话说的好，有福同享，有难同当，都能聚集在一起真的很不容易，这是非常值得荣信和自豪的事情。，前世的五百次回眸才能赢得今生的擦肩而过，能奋斗在一条战线上的机缘，又需要前生的多少次修炼呢?

**店长竞聘演讲稿500字 篇32**

　　尊敬的各位领导，同事们大家好！

　　首先感谢大家给我这样一次机会，对我个人来讲，我想这不仅是一次竞争，更是一次对自己的一次检验，学习和锻炼。下面我就把我竞聘店长的一些想法向各位领导和同志们汇报一下。

　　从我工作开始，蛋糕房是我感到很亲密，和快乐的一个大家庭，在座的各位也是我最亲密的同事，朋友。在祥隆园工作期中，各位领导和同事们给我莫大关心和帮助，使我从一个一无所知的青年，到现在成长为一个坚强勇敢的女孩，我深深感到，个人的每一点成长，进步，都得益于祥隆园的氛围和环境；体现了领导和同志们对我的厚爱和关心。在祥隆园这个大家庭里工作，感觉踏实，也很温暖。是对祥隆园这个大家庭的热爱，激发了我竞争店长的勇气，是因为有了你们在座各位的支持，才树立了我竞争店长的信心。特别是现在的祥隆园，政通人和，心齐气顺，在这样的一种氛围里工作，有这么好的工作环境，没有道理不好好工作，没有道理不在拼上几年。竞争店长我有以下优势：

　　一多年的社会生活锻炼和多年从事工作，使我养成做好工作的大局意识，纪律意识和扎实的工作作风

　　二为人正直，诚实，能善待每一位同志

　　三身体素质好，精力充沛，能吃苦耐劳

　　四在农村，学校受过锻炼，又有较长时间的工作经历，又较强的组织协调能力。

　　如果我当选了，我将把领导和同志们的期望铭刻在心，按照管好自己，带好队伍，搞好服务，的工作思路开展工作，团结带领全体人员，争创一流业绩，树立良好形象，以优异的工作成绩回报领导和同志们的信任。

　　事实求是的讲，在这次竞争中，相信包括我在内的每位同志都对自己的进步充满憧憬。我本人也希望能获得成功，无论如何，我都将以此为新的起点，更加严格的要求自己，以更优异的工作成绩，回报领导和同志们的关心和厚爱，

　　谢谢大家。

**店长竞聘演讲稿500字 篇33**

　　尊敬的各位领导、同事：

　　大家好！

　　感谢公司为我提供了店长竞选岗位竞岗的机会，我愿意接受考验和挑战，希望公司能信任我、支持我。

　　我是20\_\_年\_\_月进入公司的，在这一年九个月的时间里，我由一名实习导购慢慢转变成了一名代店长，在这些日子里我知道了自己所做的事情和自己所处的位置的责任，我们只有不断的进步，不断的学习好的销售知识，从而才能完成我们所要面临的工作要求和新的挑战。

　　门店店长，对于三福这个只做直营店的企业来讲，有着举足轻重的位置。他在公司里扮演着三个角色，一是赢利责任人，二是店务管理者，三是企业文化与制度的传达者和执行者。因此作为一店之长同时担有商品营销管理、门店行政管理和企业文化传导三方面的责任，我觉得竞聘店长应能做到以下几点：

　　1、做一个优秀的营销人员必须懂得挖掘顾客需求，排除顾客消费抗拒点。

　　针对三福的消费群体还要懂得与时间赛跑，自身要活跃在时尚前沿，对时尚有一定的判断力和预知能力。在门店经营中要懂得加强商品进、销、存的管理，掌握商品的销售周。期，以期能在商品满足销售的同时兼顾到减轻商品收尾工作的压力。

　　2、做一名优秀的行政人员。

　　首先是要做好门店人员管理。一是平时应该注重员工集体荣誉感和主人翁意识的培养，在团结的思想基础上形成团结的习惯；二是从岗位上进行管理。将岗位职责分工细化，发现员工的潜能，寻其合适的岗位，充分发挥各自优势，做到人尽其才；三是从员工的素质上进行管理。注重员工的言谈举止，提高员工业务素质的同时注重员工个人修养，毕竟员工在现场的行为举指，代表公司形象，提高员工个人修养也是在维护门店形象。

　　3、做一名优秀的传导人员。

　　店长竞聘作为公司与员工之间连接的纽带，在中间是起着一个承上起下的作用。在企业文化及制度的传导方面，要经常开展形式多样、生动活泼的教育培训和实践活动，同时注重企业文化体现在日常经营管理中，用实际行动在潜移默化中将枯燥的理念传递给每一位员工。

　　在这个大家族当中给予了我很多展示自己的舞台，有很多的伯乐给予了我发挥自己的特长，有很多细心的同时给予过我关心和关爱，有很多让我记忆犹新的好人好事，让我有太多太多难以忘怀的东西，你给以我成长、你给予我希望、你给予感恩…

　　所以我能否店长竞聘上岗成功我都要感谢你，感谢你给了我生活和工作的舞台，让我再次代表没有机会走上这个舞台的每一位人说声“谢谢，祝福你的脚步越来越稳健，我愿做你最忠实的孩子，跟随你的脚步成长、前行！

　　崇高的飞翔吧！你不仅仅是你自己，你更是大家的希望和快乐！”

　　我的竞职演讲完毕，谢谢大家！

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找