# 2025年店长竞聘演讲稿分钟(优秀14篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2025-02-07

*演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。那么你知道演讲稿如何写吗？那么下面我就给大家讲一讲演讲...*

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。那么你知道演讲稿如何写吗？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**店长竞聘演讲稿分钟篇一**

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xxx。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xxx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。

**店长竞聘演讲稿分钟篇二**

各位领导、各位同事：

新年好!我今天演讲的题目是《我不后悔每一天》。

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。20xx年的金秋十月、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20xx年起，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!竟聘担任店长助理一职，又是我新的工作起点的开步，我如果竟聘上了，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!

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

**店长竞聘演讲稿分钟篇三**

各位领导，各位家人们：

大家好！

首先，感谢领导给了我一个展示自己的平台，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。

作为一名老员工，我逐渐一步一步成长起来。我叫xxx，现在担任xx男鞋柜组长一职。今天，我竞聘的职位是店长。竞聘店长的直接原因是我相信自己有能力，有信心能把店长的工作做的更好。虽然在管理方面我还欠缺很多，但我相信，有这么多领导的支持和鼓励，我会加倍努力去做。记得曾经有人对我说过这样一句话：没有做不好的员工，只有做不好的领导。无论遇到任何事，首先要从自身找原因，然后再去找出解决问题的办法，一定要学会换位思考。所以我在处理任何一件事时，我都会想到这几句话，在我日常工作中起到了很大的帮助。

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，当了一年组长的我，很清楚店里存在的问题，也明白员工们希望的是什么？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着，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102分店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。

谢谢大家！我的演讲到此结束。

**店长竞聘演讲稿分钟篇四**

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。

作为一名老员工，我逐渐一步一步成长起来。我叫王\_\_，现在担任老街店理货组长一职。今天，我竞聘的职位是店长。竞聘店长的直接原因是我相信自己有能力，有信心能把店长的工作做的更好。虽然在管理方面我还欠缺很多，但我相信，有这么多领导的支持和鼓励，我会加倍努力去做。记得我们徐店长曾经说过这样一句话：没有做不好的员工，只有做不好的领导。无论遇到任何事，首先要从自身找原因，然后再去找出解决问题的办法，一定要学会换位思考。所以我在处理任何一件事时，我都会想到这几句话，在我日常工作中起到了很大的帮助。

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。

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。

谢谢大家！我的演讲到此结束。如果哪些地方讲得不好，请多提宝贵意见。

**店长竞聘演讲稿分钟篇五**

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！

我叫孙留，现任陕西路连锁店营业员，新的一年开始了，又是万象更新的一年，也迎来了我到大药房工作的第三个年头，回望三年的工作，在公司各位领导和各位店长的带领和培养下，使我具备了担任店长的基本条件。

为了让大家更加深入的了解我，在这里做补充说明，我毕业于湖南省怀化医学高等专科学校，药学专业，20xx年来到吉林大药房工作，先后在和顺街连锁店、陕西路连锁店担任营业员并兼任药师工作，在三年的工作中先后代教实习生十余名，并在20xx年五月份获得优秀代教师傅称号。

工作经验的不断积累使我具备了以下作为店长的基本条件：

在大药房的3年工作中，我学到了销售技巧、积累了管理经验，提高了服务水平。对待公司的各项制度能够自觉遵守，对于上级交予的任务能够认真按时的完成，几年的磨练，使我思想更加成熟，业务更加熟练，思考和处理问题的方法更加稳妥，对待工作的态度更加严谨和踏实，这更是作为店长的基本素质。

如果我竞聘成功将从以下几方面展开工作：

掌握门店基本情况，和门店店员做好品类分析，全面掌握总代、首推品种的销售情况，保证该类品种不缺货、不断档，提高销售和毛利，了解周边市场的消费情况，建立以顾客需求为导向的合理产品结构，以此来满足顾客需求。

对于我们的忠实会员建立忠实会员档案，对这些会员做定时回访工作，对有定向品种消费的顾客，在遇有优惠待遇时，要以电话主动通知，对首次进店消费满100元并没有会员卡的顾客要主动为其办理会员卡，并为其说明会员的各种优惠政策，为以后成为大药房的忠实顾客奠定基础。

热情、周到、专业的服务是我们大药房经营的亮点，顾客就是上帝，只有取得了他们的信任，我们才会有生存下去的养料，所以我们就要在服务上更加的完善自己，让顾客觉得我们和他们是没有距离的，而这些是需要我们在日常细小的工作中点滴积累的，只有这样我们才能够成为这个行业的长青树，利于不败之地。

根据各门店的地理位置和周边的购买能力不同，针对门店自身情况制定不同的营销计划，一个成功的营销活动模式不仅可以给门店带来固定的客流，更重要的是可以为企业创造利润，这样就要求我们的活动要有对视觉上的冲击性和对购买力具有一定的刺激性，从而使营销活动能够最大限度的促进销售的增长。

抓好四防安全工作，将公司的各项规章制度落实到实处，做到安全事故防患于未然，将安全隐患消灭在萌芽之中。

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。

**店长竞聘演讲稿分钟篇六**

尊敬的各位、同事：

大家好！

现任财务副店长一职，感谢各位给我再一次展示自我的机会，在公司两年多的工作和学习，我对大中连锁经营的模式的，也感悟到了，在大中大家庭中，的帮助，团队的，使我有机会学习并自身素质，连锁店的综合管理能力。

我是一名店长，我我的个人优势在于：热爱本职工作，有较强的学习和能力，理解能力强，组织能力精，沟通能力好。当然我也有的，例如：经验，我还要多多的向各位同仁学习，但我也具备了店长的素质：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，也具备了店长应具备的才能，我有严于律已、诚信为本的优良品质，我信奉诚实待人、严于律已的处世之道。

我曾经在多个门店工作过，既要高层的权威，又要同店长、经理、管帐和员工相处融洽。正我有的人格魅力和做人宗旨，与共事的同仁们了深厚的感情，到旧宫店工作我在日常生活和工作中，个人修养和专业知识的磨砺，以勤勤恳恳做事为信条要求。

我所在门店的发展，我想公司能有法可依，我定会有法必依，执法必严，必纠，我会在理解好公司所下达的指令，以最快的速度下店内各，并督促各渐渐到位且化，要到每个人、每个点，让连成一条线，门店组成网，公司展开面，也说让点连起来成线，线组起来成网，网叠起来成面。我想也面扑开了，公司才能更快的发展，的强大。

我做为一名店长不只是需要理解下达任务的是，更的是如何，我的做法“五要”，为今后公司的任务打下的基础，“五要”是指：

1、要沟通：经常与我店周边地区并且与店内经营的地方及沟通“如：城管、派出所及我店所在的物业”，为今后我店在店外搞促销活动需要帮助时的条件。

2、要务实：即是眼睛向下看，从小事踏踏实实做起，为今后的工作打下的基矗。

3、要交流：经常与各经理、员工及促销交流，店内及店外所不知道并且与店内销售息息的情况，真正取他人之长，避己之短。

4、要：即任何未曾经历过的事情要这件事的过程与结果，真正了才会把这件事做的完美，工作当中所遇到的任何问题我都要这件事的过程与结果，分析利弊才能实施。

5、要总结：总结过往经验，将未曾的事情吸取教训，的事情寻找实施时的，把经验投入到以后的工作中去。

除上述几点以外我两点也非常。

店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定的基础，店面行政管理应首位。

1.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，防止死角的。

2.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、销售人员各自的潜能，使之爱岗敬业、服务热情周到、懂、会管理的高素质人才。

3.分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

4.的、能够的条件，、布置的店面环境，的商业形象，尽最大努力使顾客在布局、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。

5.以“为您服务我最佳”为宗旨，在人员服务，服务意识教育的，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的，的全心全意为顾客着想，投拆。

6.安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝给公司带来不必要的损失。

7.的外围环境，好与的合作关系，以不必要的麻烦。

1.商品进、销、存的管理，规律，商品库存周转率，不积压商品，货，使库房商品管理趋于科学化、化。

2.全店销售，将销售任务细化、量化，到每个、品牌、人员，并的数据分析。

3.在节假日上做文章，公司的促销活动，及店内的活动，宣传及布置的工作。

4.抓好大宗、集团购买的接待工作，一人接待，，让顾客感到、快捷的服务。

5.知已知彼，市场调研，分析总结的差距，，以顺应市场的发展，市场占有率。

6.尽的降低成本，开源节流，以开支。

是我对店内管理的设想，如有之处希望各位指正，公司能够平台给我，我会用我的努力与勤奋，交上一份优秀的工作成绩单，证明您们的决定是对的，我决不会辜负们的信任与期望，我会用我在工作中所学的知识的为公司努力工作，我相信“月亮发光是证明太阳的”公司发展才能映照出我的进步。我会在以后的工作中努力，勤奋。

**店长竞聘演讲稿分钟篇七**

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：

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。

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。

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。

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！

**店长竞聘演讲稿分钟篇八**

大家好！我叫雒娜，今年23岁，中专毕业，现任03店负责人。首先感谢公司给予我们这次公平公开的竞争平台，我很荣幸能站在这里来竞聘区域店长，对我来说，这是一次超越自我，展现自我，推销自己的好机会。

首先必须熟知区域内各个店的销售状况，勤于和负责人沟通店内问题，具体有。

1.每个店的畅销款和滞销款，找出滞销款的原因，及时想出对策，自己解决不了时，向老店长和销售主管请教。

2.了解每个店的库存，做到不管在哪个店时，都能做到得心应手。

3.在销售淡季时，从各个渠道了解流行趋势和色彩搭配，同等品牌的优缺点，对员工进行培训。

4.要时刻具有积极的心态，引导大家不急不躁，做到稳中求胜。

5.不管什么时候都要以身作则，在空场时，和大家一起换模特，倾听大家的意见。

6.具有一定的处理突发事件的能力，严格执行公司的各项规定，不徇私舞弊。

7.了解员工的心态，动态，通过交流了解每个人的优缺点。

8.督促各个店面，整理好卖场环境，如卫生，陈列，货品整洁，给顾客和员工一个舒心的环境。

如果我做了区域店长，我会努力把它做到更好，既然公司能给我这么大的舞台，那么我一定要把舞跳得淋漓尽致，不辜负每一个人的期望，这里我对自己的工作也做了一下规划，首先每天激励自己，激发潜意识，不定期的去各个店，在了解好各个店的状况后，找出每个人的优点，和负责人商量，把店内事物分配到个人身上，让他们扬长补短。其次，将一些成功销售的案例，培养每个导购的积极心态，让他们充分意识到，顾客是我们的衣食父母，必须做到微笑，坦诚，爱心，有亲和力，把服务做到第一。然后通过游戏或故事之类的让大家意识到团队的主要性，要知道一个人在强大也敌不过一群人，三个臭皮匠还顶一个诸葛亮呢！千里之河，起于点滴之水，只有每个人都融入这个集体，发挥自己的长处，这个店，这个企业才会越做越强。记住我们要做狼，只有狼性才不会被淘汰，导购，导购，就是要引导顾客消费，建立完善的顾客资料，不定期的打电话拉近关系，和顾客做朋友。和负责人把每个人的任务分配到个人，个个礼拜，到每天，有一定的压力才有动力。每个店的人员要互帮互助，只要这样，我们才能和公司共同成长。向员工讲述不同顾客的不同销售方法，注意顾客的需求。要求各个店面熟知货品，做到货品充足，在断码的情况下，要知道适合那种体型的人给那种人推荐，避免推空单的事情发生。

再次感谢公司给予我站在这里的机会，假如我有幸被选上了，那么我一定会更加努力，把各个店面做到更好。如果没选上，我也不会气馁，我要像小强一样努力努力在努力，争取朝这个方向靠近。最后祝愿公司，规模越来越大，大家越赚越多！谢谢大家！

**店长竞聘演讲稿分钟篇九**

尊敬的各位领导：

你们好！

首先感谢公司为我们提供这样一个公开竞聘的平台，给了我一次挑战和展现自我的机会。

我今天竞聘的是郊区店面经理一职，我有充分的自信和决心做好这项工作。

我叫xxx，毕业于哈尔滨华夏学院计算机科学及其应用专业，辅修商务管理。自20xx年11月8日进入我公司以来，已有两年零三个月的时间。伴随着公司一步步的发展壮大，先后担任过网站程序员、网络部助理、企划部助理等工作，现任职于运营本部设计中心助理一职。

任职设计中心助理的这一年里，依托公司尽乎完美的平台，协同和带领设计中心设计师于xx年第三财务季度就完成了基本任务，并在最后的一个月里完成了5000余万的全年目标产值。

第一、理论知识

我在校学习的是计算机科学及其应用专业，同时还选修了《管理学》、《经济学》、《市场营销学》等课程。工作中，活学活用使用excel和数据库知识建立起设计中心的《综合考评体制》等，并且积极参与公司培训、善于思考，不断在工作中总结经验教训，丰富提高自己。

第二、实践经验

1．业务经验：

谈单：在设计中心一年的时间里，学会了如何与客户谈判。

1．真诚：让客户感到亲切，细致入微的服务，设身处地的为他考虑问题；

2．坚持原则：坚持原则是谈判中最关键的问题。不能因为客户在他的立场上去最大可能的争取他的利益，就妥协、动摇。这样既造成公司的损失，也使客户失去对公司的信任。

客户服务： 对待客户要有耐心，有原则。在原则之上最大程度上的满足客户的需求，是设计师和所有为其提供服务的人员统一的工作标准。与之矛盾的是，客户永远会最大程度的争取自己的利益，但只要我们坚守原则，就不会让客户对公司感到失望，而且更会增加客户对公司的信心，增加忠诚度。

工作流程：熟悉每一个业务流程和公司内部的工作流程，更方便于以后工作的开展。

开拓渠道：在过去开发的“交通部”、“总参7局”和正在开发中的“地质大学”项目中，边总结经验教训，边积极与小区拓展部配合开展工作，努力使其成为“年前”“节后”设计中心主要业务来源。

2．管理经验

作为一名基层管理者，我承担了实际的管理工作。

如：纪律考勤、开例会、布置工作、监督执行各项规定等。

第三、学习能力

善于学习同事和领导的优点，并会把它运用到日常的生活和工作中去。在这里我尤其感谢副总经理孙颖、孙颢、霍涛和总经理助理李静等很多同事，在他们身上学习到了先进的管理经验、家装的基本知识，也是他们悉心教会了我为人处世的道理，才使自己能紧紧跟上公司快速发展的步伐。

第四、注重团队意识，有强烈的事业心和责任感

我将认真的履行我的使命：

1．贯彻落实公司的目标产值，创造优异的销售业绩，为客户提供优质的服务；

3．是企业文化、营销政策的执行者和监督者，最大可能的为公司“开源”、“节流”争取利益。

我会把店面形象当成我自己的形象：

2．教导和督促各成员的言谈标准、举止大方得体、着装整齐时尚

我会对把内部工作流程重新细分，使店面的营销、谈判、收定金、签合同以及后期服务，简单化、数字化、表格化。每天做好重要紧急、重要不紧急的任务，减少无用功。

我将会建立起以业绩为主体，加以日常事务、服务等多项考评指标，全面且有效的正负激励机制。客观综合的评定每一位成员的优缺点，并及时的做出适当的处理。

我将会深入的了解每一个竞争对手，从各个方面获取他们的产品信息和营销动态。所谓“知己知彼，百战不殆”找出他们的优缺点，逼其锋芒、攻其要害。

培训团队成员是我工作的重中之重。

我们站在服务的最前沿，是公司的窗口。我们的一言一行都代表着公司，一点疏漏就会使公司蒙受巨大的损失，所以必须加强设计人员的专业知识、职业道德和销售技巧的培训。

我会及时的回应、合理的分析、准确的解决客户投诉。

如果这次竞聘中我能够得到公司领导的支持入选，在以后的工作中，我会兢兢业业，踏踏实实，提高自身综合素质，协助各级领导做好各项工作，起到呈上启下的作用。

人们常说“态度决定一切”，好的态度产生好的驱动力，注定会得到好的结果。如果我在这次竞聘中失败，我仍会保持积极乐观、专业务实、虚心学习的心态开展以后的工作，像老板一样思考问题；我仍会以饱满的工作热情投入到以后的工作中去，用年轻人的勇气面对失败，一如既往的勤奋工作，加强学习。

最后，我坚信，在公司领导们的英明指挥下，在公司所有员工的共同努力下，实创装饰一定会又一次攀登上新的颠峰，张开双臂去迎接那更加辉煌灿烂的明天！

**店长竞聘演讲稿分钟篇十**

尊敬的各位领导,各位评委们：

大家上午好!非常感谢集团公司和领导给我这次机会参加今天的副店长竞聘,这对我来说是个机遇,同时也是个挑战,我将非常珍惜这次展示自己,锻炼自己的难得机会，勇敢地接受大家的评判。

我是来自xx集团的一份子，我叫xxx。初出茅庐，很荣幸能加入xx这一大家庭。在这和睦的大家庭里让我逐步成长，受益匪浅。在这段时间里，它教会了我如何做人和做事,如何工作,假如这次我能竞聘店长演讲稿成功，我将开展以下工作:

一：培训：人是企业的根本，现在集团公司正在不断的发展壮大，各个层次的人都有，店面学实践的东西，要按照标准对员工进行培训，要强化员工的工作意识，现在公司正在推行“5常法”，人员的培训更是重中之重。

二：合理排班：严格遵循排班原则：男女搭配，生熟搭配，性格搭配等，只有人员的合理的搭配才能使工作事半功倍，达到工作效率最大化，使人力成本控制在9%-10%。

三：值班管理：在值班过程中加强巡视，请注明问题立急解决，绝不拖到下个班次，如实在解决不掉，和下个班次的值班经理协调，沟通好，三优保持在39分，努力完成店长下达的营业额和各项工作任务。

四：考勤：在每月的考勤的过程中，保正准确，无误。

五：学习：现在我还有不懂的地方，在以后的工作中不断的学习，完善自我，提高自已，人是活到老学到老，不断的为自己冲电！学习后堂报货管理，预估营业额，合理生产报货，收集节假日，以及天气情况，以及周边活动，达到准确预估，全面负责后堂的安全生产责任，对后堂的卫生计划的制定并监督执行。并负责月报费统计及每月月底盘存工作确保盘存数字的准确性。

店长竞聘上岗演讲稿必须具备丰富的营销管理经验和组织执行能力。具有良好的协调能力，具备计划拽写能力，熟悉市场，领导好店员。负责店铺的业务拓展、日常经营与管理的工作，督导店员开展工作，考核店员的业绩。x店是一个知性的人，做事大方、果断、干练。在她身上学到了很多，能到xx也有她的原因，当时的我徘徊不定时，她让我知道了该干什么，开始重新定位，规划人生，千奇百态的人生才最精彩，只有努力付出过才有日后收获的惊喜！

我希望领导能给我一次竞争上岗机会，我会努力做好自己，完善自我，为公司创造更多的价值！您给我一个机会我会用行动还你一份惊喜！

我的竞职演讲稿演讲完毕，谢谢！

**店长竞聘演讲稿分钟篇十一**

尊敬的各位领导：

早上好！

我叫xxx，来自xx分公司，横跨大半个中国从遥远的西北来到xx。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xx，了解了xx。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xxx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xxx店店长经历，它使我全面成长。

当公司领导将沟通xxx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xxx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。

**店长竞聘演讲稿分钟篇十二**

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。

**店长竞聘演讲稿分钟篇十三**

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。

我叫肖芳，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，促成我走上了文湖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：

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。

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。

《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。

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。

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。

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！

谢谢大家！

**店长竞聘演讲稿分钟篇十四**

尊敬的各位领导及同仁们：

大家好!

首先自我介绍一下，我叫xxxxxx，汉族福建福清人xxxx年xxxx月xxxx日生。从xxxx年到xxxx年在xxxx公司工作。

我很荣幸能走上竞聘演讲的讲台，参加这次竞聘上岗演讲：首先，我对公司领导推行岗位竞聘上岗机制的拥护和信任。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。在这里公司员工的积极面与消极面也都体现了出来。让真正有实力的人在这个拼搏的平台上脱颖而出。其次，我是抱着学习的态度和锻炼自己的能力，初次登台演讲，接受领导与大家对我的挑选。

我的竞聘岗位是：广汇超市店的店长。

xxxx年的门店，通过管理年的磨练，各项工作都取得了长足的发展。在这样良好的政策与优越的平台支撑及全体员工共同配合协作下。出色完成销售考核任务。但也存在不足的地方，比如软指标方面，各业务员的管辖区域的产品盘点、整理、摆设、标签和卫生方面的工作给疏忽了。对产品、性能、用途，了解认识也很薄弱。部门与部门，同事与同事之间的相互配合团结凝聚力不够大，经常发生扯皮与相互推诿现象。对市场情况，客户的需求不太了解，售后及产品的跟踪服务低落。客户档案的建立不全。作为销售部门来讲，完成业绩是最重要的，但是没有服务来维护、支撑的话，只是一时的成功，暂时的甜头。对于公司的长远发展是没有好处的。门店是公司一线窗口，员工的一言一行、谈吐举止，客户的满意度和门店整体的生动化以及业务人员的专业化，都会影响公司的形象和声誉。自然，也会影响到业绩提升。

我认为自己竞聘店长具有以下几个方面的优势和可行性的措施：

1、业务产品方面：我从xxxx年到现在，都是从事门店销售和外县本市业务以及客户内勤工作。通过这两年来的锻炼磨合、不断学习、吸取失败的教训。我对机电市场的行情，客户的管理，产品的性能，价格的熟悉，加之今年通过自身的努力学习，对公司的管理要求及标准化流程都有一定的认识和提高。

2、自身条件方面：我的为人处事原则是：首先应把公司利益及安全放在第一位，为公司创造最大效益为目标，识大体，顾大局对公司应具有绝对的忠诚度。协助上级领导，共同进行管理工作，服从上级的安排，竭尽全力做好每一项工作。踏踏实实做人，认认真真做事，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，团结同志，工作负责，办事公道。

3、建立团队与职责执行方面：主持门店日常工作，主持每日工作晨会，沟通上下级及门市部与其他部门的关系。创造良好的工作环境，冲着共同目标努力奋斗，多看别人的长处、忽略别人的缺点、多一点宽容、少一些责难、多一点帮助、少一些批评、多一点提醒、少一些议论、不自大、不居功、充分调动每一位员工的积极性，创造优质高效的工作氛围，并建立起长久牢固的同事情谊，充分发挥团队协作精神。只有团队的成功才是我们的成功。只有部属的支持才有成功的店长。

4、在培训新员工成长方面：我觉得门店是公司培训与锻炼新员工的基地。作为店长我必须担起重任。我认为一个人的良好心态和修养以及专业水平，不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习、磨练、吸取、培养而来的，所以，我平时只要有空在不影响工作的前提下，会不断的与新同事互相交流、密切沟通、互动学习、取长补短将我毕生所学的产品知识，销售技巧、与客户沟通的经验，输入贯通到每个新人身上。让新员工迅速成长为公司有用的人才。

以上是对内需要做到的几点，对外，在建立客户定位管理及提高服务质量方面：

我认为对于老客户、固定客户，定期保持联系和沟通，加强与客户关系，努力利用各种形式加深感情培养，真正和客户做朋友。在拥有老客户的同时还要不断利用门店优胜、人格魅力、优质服务吸引更多新客户。根据产品优势，充分调动每位员工的销售积极性，做到手勤、腿勤，口勤的同时，开展微笑服务。向上门客户以热情接待、仔细聆听、介绍产品时耐心解答、认真讲解、各种产品的性能、材质、优势等，使得客人更加相信我们的专业水平和实力。客户所关注的问题。正是我们倾力所解决的。在保证公司利益情况下，尽可能满足客户的需求及欲望。做到有问必答、有求必应、有忙必帮的优质服务。对新到产品的图片、资料，通过短信、电话、网络、邮件等各种方式传达给客户，让客户第一时间了解认识新产品。取得客户的好感、认可、需求、交易，达到与客户长期的双赢目的。

我们拥有高度视野、远大目标、良好心态、宽阔胸怀、崇高理念、以身作则、吃苦耐劳、坚持不懈、敬岗敬业、勤奋学习的好老板，好领导做后盾做支撑。也是我学习的好榜样。就算我这次应聘失败了我不会气馁、消极、失望。

我相信，一分耕耘，十分收获，只要我努力去做了，相信我就一定能成功，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