

# 2023年超市店长竞聘演讲稿 店长竞聘演讲稿(模板9篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

## 超市店长竞聘演讲稿篇一

大家好！我叫xx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。

- 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，只有这样，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！

## 超市店长竞聘演讲稿篇二

大家好，我很荣幸参加这次副店长竞聘，这对我来说是一次：提高能力，锻炼自我，展现自我的千载难逢的机会。

我叫xxx，现工作于xx店，在xx店的岗位是一名导购员，现竞聘xx店副店长一职，请各位领导对我的工作进行考核，20\_\_年10月我很有幸加入xxx集团公司，对于服装行业只是表面肤浅的了解略知一二，加入xxx集团后我觉得我对于服装行业是一个一无所知的人，接受了公司总部培训后让我对公司规模，工作流程，业务知识，销售技巧，等有了一些初步的了解，在公司领导和同事的帮助下让我感受到了家庭般的温暖与温馨，让我坚定信心做一名合格的公司员工，培训结束后，我以优异的成绩和公司领导对我的肯定回到xx店工作，当时在店里是一名记帐员，主要负责货品的记帐核对，统计和管理，我知道管理帐目是一项细致的工作，对于刚进公司的我来说是一种考验，也是公司领导给予我的极大的信任，所以在工作中我要求自己，努力好学，积极求问，认真细致，做好货品的核计，统计，调配等工作，不断的寻求改进好的工作方法，让店内的货品帐目更细致化，明朗化，清晰化，同时不积压库存，还能保证货品的充足，满足不同层次顾客的消费需求，达到销售服务一条龙的销售效果。通过自己不断的学习，吸取好的工作经验和店内销售相结合把每项工作做到完善化。

由于老员工的工作岗位的调动，在公司领导给予我的支持下，我被调到收银员的岗位，收银工作是一个很重要的一项工作，要将所有的现金的收支准确无误的核对好，把各类报表填写清楚报到公司各部门，小票的保管，每一项细节每项表格都不能马虎，在现金方面更加加强责任心，票据和帐目方面也要做好保密工作，我想，首先我要严格要求自己，在人生观，价值观上树立，做一个严谨的人，在店长的指导和监督下，我用认真负责的工作态度，加强岗位技能学习，能够准确，

快速做好收银结算工作，严格按照各项程序办事。工作一年以后，由于公司有了新的岗位方案模式，我又换了岗位，主抓销售，我向老员工学习销售技巧，业务知识，也不断的看书学习，了解客户心理更好的与客户沟通，抓住顾客的心理，让顾客感觉到我们的服务是站在顾客的角度上的，这样才可以达到一个前期的销售效果，微笑使人喜欢你，用我们主动热情的微笑服务去迎接顾客，与顾客做心灵上的沟通，不仅仅是客户也是我们的朋友，让顾客买的舒心买的畅心，让顾客在消费中寻求心灵上的享受。在工作中，把顾客的满意当成是我人生的一种快乐，我快乐，我微笑，生活才充满阳光，工作才充满激情！所以在销售上我拥有了许多客户，我想，有了客户就有了效益的来源，经济效益也将随之增加。经历了不同的工作岗位，让我在这四年多的工作中掌握了业务知识，能够在市场多元化的进程中快速的掌握顾客心理，更加的配合店面的运作流程辅助店长做好前期工作给新员工做好榜样。

20\_\_年8月12日□xx郭尔罗斯店已隆重开业，即待开业的全省试范形象店也即将盛大开业，随着销售业绩的不断提升，店面的扩大，人才成了店面增进销售的先决任务。所以公司举办副店长竞聘的会议，也是为了更好的运营店面和店面的管理。好的店面形象，好的店内管理，好的店内环境，好的服务理念，也是公司企业文化的一种体现。首先在我任职中我要配合店长做好销售前的服务工作，有效落实公司指令及时上报检查结果。一个店面的环境是顾客进店的第一感觉印象，导购小姐也是店面的第一形象。形象的优雅，环境的整洁，可营造顾客前期消费的心理，店面的卫生，货品的卫生就成了售前工作的重要之重，做为店长的助手理应协助店长管理好店内的环境，人员的形象，做到细中细，在良好的购物环境中，店面的运营保障安全也要协助店长管理好，加强防盗，防火设备的保养和储备，与安全职能做好沟通，保障店面工作的运转正常有序。后勤工作也要为员工做好保障，给每位员工一个舒适的工作环境，让店内员工有进店如家的感觉，时刻关心员工情绪变化，协助店长做好员工思想工作，让每

位员工都能以最佳精神状态和最好的服务面貌去迎接顾客，做到真诚服务，真心服务，货品是我们的主要资源，没有了资源再好的服务也只能体现却达不到营销的直接效益，我有责任将店内的主资源配备齐全达到一个供应效果，保障店内备品充足是一项必不可疏忽的工作，从而保障服务和销售工作的畅通，既然本着将顾客的满意进行到底，在我们销售好的前提下也要保障我们的售后服务，有好的售后才能拥有更多的客户达到顾客满意，在店长不在的情况下，及时处理好店内售后工作和紧急事情处理，做好处理意见及时上报店长，在店面的售前，售中，售后工作协助完善，保障店面的正常运营的同时也要做好对内与公司各职能部门的沟通，与公司的步调一致。还有保证店面的利益做好与对外职能部门的沟通，协调好一个店面的全元化，让我们的店面在市场上占主导地位，同时更能保障公司更多的利益。

无论这次竞聘成功与否，我都将以百分之百的热情努力工作，不辜负领导和xx店全体员工对我的期望，我知道在工作中肯定会遇到困难和挫折，可不管怎样，我都会对工作保持激情，我相信坚持一定会成功，我依然会继续努力，成为大家心目中最优秀的我，因为我有一颗执着锐意进取的心，我会为成功找方法不为失败找借口，能与公司共同成长，能够见证集团公司走向新辉煌是我最大的心愿。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 超市店长竞聘演讲稿篇三

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。

我叫某某某某，大专学历□xxxx年10月来某某大药房工作，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，没毕业就在某某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□xxxx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□xxxx年1月申请来到外俯白城，在这里亲眼见证了某某大药房发展的的光明前景，更坚定了我继续为某某大药房工作的信念。

“欲穷千里目，更上一层楼”，进入某某大药房的第一天，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，把自己打造成成为这样一个人。

### 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承诺，“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。

## 超市店长竞聘演讲稿篇四

大家好！

我是来自xx店的一名理货组长，我叫xx□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。

今天竞聘店长一职，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，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。

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。

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，形成服务竞比的良好氛围。

## **超市店长竞聘演讲稿篇五**

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承诺，“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！

## 超市店长竞聘演讲稿篇六

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：

2. 商品管理方面: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。

3. 会员管理方面: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。

4. 服务管理方面: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零距离的,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,立于不败之地。

5. 营销管理方面: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。

6. 安全管理方面: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。

尊敬的各位领导及同仁们：大家新年好！

首先自我介绍一下，我叫xxx□汉族 福建福清人1981年05月10日生。

从xx年到xx年在光大公司工作。

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。

xx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xx年到现在，都是从事门店销售和各县本市业务以及客户内勤工作。

通过这两两年来的锻炼磨合、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。

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、爱岗敬业、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！

各位领导：你们好！

首先，感谢公司和各位领导提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。

我在本超市工作了5年，有丰富的工作经验，在大学学习的是连锁经营管理专业，有相关的理论知识。

因此，我认为我符合竞聘店长的条件和优势。

## 一、自我介绍

我叫洪涛，现年27岁，专科学历，连锁经营管理专业，现任超市门店主管。

2011年11月到苏果超市实习、工作至今。

来超市工作1年后荣升主管，至今做了4年的主管。

在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好主管的分内工作和门店的日常管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务，尤其在春节期间的销售工作，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。



## 二、对岗位的认识

我竞聘的岗位是苏果超市门店店长。

我深刻的认识到，我国的零售业的竞争是激烈的，我们要在激烈的竞争中获胜，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，才能真正在当前竞争激烈的环境下获胜。

这个对于我们每一个店长来说的一个很大的考验。

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、每个工作人员的潜能提高单店的销售，控制成本，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。

在员工方面，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。

要让员工形成一种以集体智慧和企业发展为己任的意识。

作为一名合格的店长，不论多么聪明和富于创新，远没有一个团结锐意进取的团队有活力和发展空间，而团队的智慧是取之不尽、用之不竭的。

假如你的员工工作干得非常好，但作为上司的你一定不要吝啬表扬，要树立一个锐意进取模范，不要对他的成绩熟视无睹，对员工定期表扬是极好的动力源和兴奋剂。

在客户方面，客户所需要的，正是我们所提供的。

在保证公司利益情况下，尽可能满足客户的需求及欲望，做

到有求必应、有忙必帮的优质服务。

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。

在门店管理方面，认真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。

## 超市店长竞聘演讲稿篇七

- 1、热爱电信事业，有强烈的工作责任心
- 2、熟悉电信业务流程，具有较强的学习能力和丰富的工作经验
- 3、有良好的心理素质，和较强的沟通，协调能力
- 4、性格稳重，随和，有团队意识
- 5、具有较强的人员管理能力。从我这几年的工作经历来看，以上五点我已基本具备。

当然副店长的职责及要求与我现阶段从事的岗位有很大的不同，要担任副店长一职，我还要做许多前期准备工作。首先要全面了解营业厅的整体运行情况，包括各项工作职责与制度，各项基础工作的落实，各种资料的完善等情况，其次要对营业厅员工有基本认识，了解每个人的性格，工作方法等，

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。

针对营业厅现况，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

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，让每个员工认识到的重要性，自觉地调整自己的言行，使之符合的要求，才能将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。

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，在营业厅领导及同事的帮助下，我会尽最大的努力去实现它、完善它。

最后我想要说的是，虽然竞聘结果还是未知数，但我坚信在座的各位领导定能以知人善任的慧眼选拔出合适的人选，为我们电信公司的发展倾注不竭的动力。如果我能够荣登营业厅副店长这个重要岗位，我将不遗余力地做好本职工作，配合店长，使营业厅的工作更上一层楼。

## 超市店长竞聘演讲稿篇八

大家上午好！

我叫，现任旗舰店三楼楼层经理。从20xx年毕业于大洼县高中就从事了餐饮工作。至今已有四个年头了。首先感谢各位领导给了我这个展示自我，提升自我的机会。虽然来到桃源的时间不长，但在此工作的半年多时间里，让我学到了很多东西、也成长了很多；同时让我更加明确了自己的未来——那就是做一名职业经理人。有了这个方向，我才有勇气站在这里，来竞聘此次的后备店长。

其次我认为做为一名店长最重要的是必须“德才兼备”

有人曾经这样总结：无德无才的人是一一废品坚决不用；有才无德的人是一一毒品要慎用；有德无才的人是一一次品企业培养；而有才有德的人是一一精品企业重用。

一个好的店长必须具备忠于职守和开拓创新的基本素质。“忠于职守”是指对职业对企业的忠诚；所谓“开拓创新”是指不墨守成规，不机器化行事，善于随机应变，自我否定和超越自己，还有就是善于推陈出新。这一点与“忠于职守”并不矛盾。在当今社会高度信息化的大环境下，我们的顾客需求在变；我们的员工态度在变；员工的满意度更在发生巨大的变化。所有这些需要店长必须要与时俱进，不断提高和完善自我。

比如说，我觉得在酒店管理中：一视同仁的管理方式并不可取。因为每个员工的性格及工作范围都不同，这就需要管理者对下属的管理方法要灵活多样、因人而异，一把钥匙开一把锁。在了解下属的过程中明确：不同的家庭关系；不同的出生地点；不同的血型都会对人的性格产生或多或少的影响。所以不能只注重在物质、奖惩和制度方面下工夫，而忽视了从人性、精神等人生观、世界观层面去激励。要知道引导员工树立正确的工作态度和服务理念是十分必要的。

店长职位对于餐饮企业来说至关重要，他就是一个店的核心人物，他的职业道德和职业水准直接关系到整个店的命脉，

所以店长的营销意识至关重要。因为即使有了最佳的产品，最好的形象，最优秀的员工，而没有创造合理的利润，企业也会很快就陷入困境而无法生存。在面临着全球性金融危机的时刻，我要努力创新，把现任岗位全力以赴的做到最好，并且严格要求自己，努力学习、积极进取。从而迎接将要来临的机遇和挑战。

此次竞聘后备店长，我的优势在于从事基层管理工作已经有3个年头了，在这段时间里，我不但从试过且了解一线的所有岗位，而且在此期间我也收集、总结了很多经营方案和管理心得。此外，我热爱我的本职工作，具备较强的学习能力和适应能力。当然我也有不足的地方：以前一直在做餐饮的微观管理，而现在将要面临的是对于一家店的宏观管理，经验不足。所以我还要不断学习，完善自己。

22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、进取的机会。从考上县重点高中的那一刻起我就坚信一句话：如果给我一个支点，我就可以撬起地球。

## 超市店长竞聘演讲稿篇九

- 1、热爱电信事业，有强烈的工作责任心
  - 2、熟悉电信业务流程，具有较强的学习能力和丰富的工作经验
  - 3、有良好的心理素质，和较强的沟通，协调能力
  - 4、性格稳重，随和，有团队意识
  5. 具有较强的人员管理能力。
- 从我这几年的工作经历来看，以上五点我已基本具备。

当然副店长的职责及要求与我现阶段从事的岗位有很大的不同，要担任副店长一职，我还要做许多前期准备工作。首先

要全面了解营业厅的整体运行情况，包括各项工作职责与制度，各项基础工作的落实，各种资料的完善等情况，其次要对营业厅员工有基本认识，了解每个人的性格，工作方法等，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。

针对营业厅现况，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-谐的营业厅与和谐-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。

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，在营业厅领导及同事的帮助下，我会尽最大的努力去实现它、完善它。

最后我想要说的是，虽然竞聘结果还是未知数，但我坚信在座的各位领导定能以知人善任的慧眼选拔出合适的人选，为我们电信公司的发展倾注不竭的动力。如果我能够荣登营业厅副店长这个重要岗位，我将不遗余力地做好本职工作，配合店长，使营业厅的工作更上一层楼。