

最新金牌门店获奖感言(优秀5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

金牌门店获奖感言篇一

我所学的专业是财务会计，自参加工作以来，先后担任过材料会计、税务会计、基建会计兼工程决算审核员、财务科副科长。在此期间，我勤奋学习、刻苦钻研，不断丰富自己、提高自己。1992年获得助理会计师资格；1996年获得工程造价员资格，；2000年获得会计师资格。熟悉《企业会计制度》、《税法》、《成本费用核算规程》等相关专业知识，熟练掌握电算化软件的应用和电子商务及网上银行的结算工作。

20xx年，我通过公开竞聘，担任财务科副科长，分管会计核算和财务分析工作。在工作中我严以律己、真诚待人，并主动加强和相关部门及同事间的沟通和协调，努力营造团结、竞争的良好氛围。通过近两年的工作实践，积累了一定的管理经验，使自己的业务能力、组织协调能力、领导部署能力都有了很大提高，本人认为能够胜任财务部副部长工作。

1、协助部长制定了本厂20xx和20xx年度全面预算。每年年初，根据厂部制定的生产经营总目标，经过细致、周密的测算，制定了全年的生产经营预算。同时，对其实行动态管理，及时调整偏差，为领导的决策提供可靠的依据。

2、审核会计凭证，组织上报各种财务报表。严格执行《会计法》、《企业会计制度》、《税法》和会计基础规范的要求及行业和厂内有关财务规章制度，对材料、成本费用等凭证进行逐笔审核、严格把关，并组织有关人员及时准确地编制、

上报各项财务报表。

3、负责定期编制财务分析。每月对我厂的收入、成本费用、税利进行分析;每季度对经济运行情况进行综合分析,将大量的报表数据转换为对决策有用的信息,及时、准确地提供给厂领导。

4、负责组织清理了我厂不良资产损失。今年是安徽烟草快速发展的一年,为了保持企业健康、稳步发展,在省公司的统一部署下,我厂由财务部牵头,并由我具体负责,组织有关部门将我厂由历史原因形成的坏账损失及梳理产品牌号形成的材料损失等进行了细致的清理核对,并经北京中税税务师事务所审计确认,共处理不良资产损失8900多万元,拧干了资产的水分,增强了企业发展的后劲。

5、负责网上商城(物资采购)、网上结算付款的审核工作。每月根据物资部网上结算申请和月度资金计划,在物资采购网上逐笔审核,合格后在工行网上银行确认付款,保证了资金的快捷、安全结算。

财务部作为企业的核心部门,掌管着企业的经济命脉,特别是烟草行业属于资金密集型企业,其部门领导必须具有良好的道德品质。多年来,我始终严格要求自己,无论做人或做事都光明磊落,不做任何有损企业利益的事情,并严格遵守财务规章制度,保守企业财会秘密。

1、全面推行国家局新颁布的《烟草企业成本费用核算规程》的应用。

2、加快财务信息化建设。从管理的最基层做起,充分利用系统的一些共享资源来进行管理和决策分析,逐步推行核算型会计向管理型会计的转变。

3、加强预算管理,定期进行预算执行情况分析,充分体现以

财务为龙头的管理作用。

金牌门店获奖感言篇二

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。

我竞聘的岗位是基隆店门店经理。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

我叫××，现年30岁，专科学历，现任职×电器基隆店门店经理。200×年6月到×电器工作至今，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×电器基隆店门店经理。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+文本+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。

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。

店面零售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

我将在工作中逐步建立各品类人员、维护专家及相关厂家之间通畅的信息传送途径，共享知识，共享经验，共同提高人员水平和技能。同时，我还将努力建立一个通畅的维题解决途径，使出现的各种问题能够及时得到相关技术人员及专家的支持，并能将类似问题统一发布，使大家得到共同提高。

作为一个家电运营企业，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，

充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

众所周知，家电零售是个软课题，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

谢谢大家！

金牌门店获奖感言篇三

大家好！

俗话说：“平静的湖面，炼不出精悍的水手，安逸的环境，造不出时代的伟人。”我深深地懂得，做好以后的工作，光坐而论道、纸上谈兵是无济于事的，重要的是脚踏实地地去干。感谢店长能给我一个施展抱负的空间，给我一个展现自我的平台。

我叫竞聘演讲稿，现任管制部调色组主管，我这次竞聘的岗位是管制部部门主管。

xxxx年我怀着梦想来到深圳并很荣幸的进入到巴黎婚纱，在这里我学到了很多，是巴黎教会我如何做事，做人！让我在工作中一点点的进步和提高。

我之所以竞聘这个岗位，是基于以下四点考虑：

1、面对市场的竞争，婚纱行业面临着日益严峻的挑战，这就要求我们从细节抓起，从最基础的修调套抓起，在管制部门的工作调整中，势必会有许多困难和挑战，作为一名巴黎员工，我觉得自己有责任和义务，在这关键时期要为领导分忧，为客人服务，为公司可持续发展出力，这份责任是我竞争的动力。

2、一个公司的发展要靠各个部门紧密合作，互相团结，互相交流，有效沟通就是把信息、观念和想法传递给别人的过程，是一种理解的交换过程，而且这个过程必须要做到位。在团队协作中沟通是最重要的一个环节，沟通贯穿于整个团队目标的实现过程。在队员管理上有不同意见需要沟通、有人行为偏离团队时需要沟通、有人工作态度不端正时需要沟通等等。优秀团队的员工应具有认真倾听别人的意见、诚恳地答复别人的建议的心态。

3、管制部是一支优秀的团队，全体员工热爱自己的本职工作，积极进取，有为公司发展而拼搏的精神。在团队内建立起良好的学习氛围，可以帮助队员主动找寻渠道进行学习，提升自己的理论水平和业务水平，并且做到相互提醒、相互促进。一个善于学习的团队，其队员各方面的素质相对较高，他们承担各项任务的能力也更强。

4、我和巴黎共同走过了三个春秋，熟悉并深深热爱着这份工作和身边的同事们，在工作中积累了很多的经验和教训，为今后做好工作奠定了基础，这些工作经历是我最宝贵的财富。诚实做人，踏实做事，顾全大局，勇于创新，是我为人做事的准则，如果能得到领导和同事的信任，我将一如既往的努力工作，坚决执行公司的各项工作任务，积极配合各部门的各项工作，使管制部的工作更上新台阶，为公司的发展添砖加瓦。如果竞聘落选，我将愉快的接受领导和同事们的选择，继续支持上级的工作，做好一名巴黎员工，这是我本次竞聘

的态度。

我愿将此次竞岗的激励化做永恒的动力，不断完善自己、开拓潜力，勇于争峰，刷新业绩。今后我会在工作岗位上用行动诠释我今天的承诺，用热情开启工作的新篇章，同时也向各位领导交上一份满意的答卷。

最后，祝愿巴黎的事业更辉煌，明天更美好。谢谢大家！

金牌门店获奖感言篇四

各位领导。同事大家早上好！

我叫，我竞聘的岗位是餐饮店店长，我首先感谢上级领导为我们提供了这次公平竞争的机会，我会珍惜好这次机会！我是20xx年3月份加入wsm这个大家庭的，曾经是龙岗天虹店的助店，后调往世贸店，现在是世贸店的助店，今天我要竞选的是龙岗世贸店店长一职，希望大家支持我！给予我更多的力量餐饮店长竞聘报告！

参加此次的竞选是我自己经过深思熟虑后所做的决定。算一算，我进wsm快3年了，担任助店这一职也快2年了，这两年里跟着我的店长劳卫华小姐让我学会了很多，也给了我一个很好的发展的舞台！记得从我进入wsm的那一刻起：“晓吟，加油！”这句话就一直响在我耳边，当我还是新进店员时，店长就告诉我：“晓吟，你要加油！你现在要开始把助店的工作学会，将来我希望你要做助店的！”于是我更加努力学习，不久后我真的升到助店。这时她又会告诉我：“晓吟，你要更加努力加油！虽然你现在只要是助店，但你还要把店长的工作提前学习并且学以致用，将来你还要做店长的！”我一直记得她的鼓舞和支持，所以我一直在学习如何做一名称职的店长。现在我的店长凭借她的才能升职了，我也要发挥我的所能，我让大家都相信并看到“强将部下无弱兵”。

我知道今天会有很多人跟我一样竞选世贸店，但我相信我会更加胜任的，1.青春是我最大的资本，我有思想也有动力，我一直在努力和学习，不管是过去还是现在。2.我独自摆过特卖场，从中也学到了如何处人处事。3.我手中握有一定的培训资料，我敢于给我的店员进行培训，让大家一起充电学习。4.我在今年的1月份被公司评为“20xx年度优良员工”的称号并且颁发了荣誉证书!这也是公司对我工作的肯定!5.我是龙岗世贸店的开店元老，从招工到进场接收货品再到摆设陈列，我一移动店长竞聘演讲样都不敢马虎，虽然我只是助店，但是店铺里的大事小事我都清楚明了，我更加了解店铺的日常运作情况。

假如今天我竞选成功了，那么80万的年销售目标对我来说是绝对没有问题的，我计划把它分成4不等份来完成。春秋季各完成20万，平均每月完成6.8万，夏季是销售淡季就计划为15万，每月完成5万，冬季是一年中销售的高峰期，剩下的25万就每月按8.3万来完成。当然这只是最基本的销售目标，我要创造更多，我会带着我的团队去共同努力，因为一个店铺的业绩不是单纯靠店长来完成的，还要靠大家团结一起努力，所以我会组织好我的团队，这一点我相信我是没有问题的，就凭借着我在学生时代担任过校学生会主席，我有组织和带好团队的能力，我会带着我的团队挑战85万，90万，甚至更多，为公司创造更多的利润!

金牌门店获奖感言篇五

竞聘演讲稿又称竞聘报告、竞争上岗演讲稿、竞聘书，是竞聘者在竞聘会议上向与会者发表的一种阐述自己竞聘条件、竞聘优势，以及对竞聘职务的认识，被聘任后的工作设想、打算等的工作文书。下面小编为大家整理了电器公司门店经理竞聘演讲稿，供大家阅读参考!

各位领导:

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。

我竞聘的岗位是基隆店门店经理。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，现任职国美电器基隆店门店经理。2001年6 月到国美电器工作至今，曾经在文化店，天化店，基隆店工作，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基隆店门店经理。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+文本+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。

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

店面零售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

我将在工作中逐步建立各品类人员、维护专家及相关厂家之间通畅的信息传递途径，共享知识，共享经验，共同提高人员水平和技能。同时，我还将努力建立一个通畅的难题解决途径，使出现的各种问题能够及时得到相关技术人员及专家的支持，并能将类似问题统一发布，使大家得到共同提高。

4、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效

作为一个家电运营企业，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

众所周知，家电零售是个软课题，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。