

最新三年级少先队活动教案及反思 一年级下学期少先队活动课教案(模板5篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

餐饮店长竞聘演讲稿篇一

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。

餐饮店长竞聘演讲稿篇二

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。

餐饮店长竞聘演讲稿篇三

你们好，我竞聘的岗位是店长！

首先我应该感谢的是各位领导给了我们这次公平竞争的平台，为此我十分珍惜这次机会，来实现自己的人生价值。

我是xx总店的销售主管xx，今年23岁，20xx年9月毕业于中央广播电视大学大专文凭，其中与20xx年xx月从事三一重工接待员两个月，20xx年1月从事xx大剧院销售经理一职，20xx年8月至今一直在本公司工作。从高中毕业以后，一直都有利用长假在外工作，因此早一步踏入社会大学的我锻炼出了吃苦耐劳的精神和抗压的能力。与20xx年8月至20xx年6月让我明白了，作为服务行业的我们应该如何去做好服务，也让我明白的人情世故我们又该如何做好销售，同时与20xx年6月中旬至此身为主管的我在带领团队的锻炼下也培养出了我的耐心。

从进入xx开始我一直都很珍惜着这份工作，因为我很热爱这份工作，在这份工作中我得到了更多的快乐，他和我所期盼的工作很相似！其实我是一个工作起来就忘我的人，我多次和家人沟通就说到，在工作时我会忘记生活中的不快和压力，

反到一来到公司就自然的愉悦起来。在工作上面我总是不断地在前进，总是不断地在学习，不求最好只求更好的精神，从小的独立的我培养出了坚强好胜的心理，一直以自己是打不死的小强在工作中努力，坚持把每份工作做好，因为我总是不甘落后。为达到目标我每月都在学习专业知识。但对自身的缺点也是明了的，比如在工作中还不够细致，等粗心的毛病在今后的工作中我会努力去改正。

这次竞聘的理由是，我觉得销售是一个很锻炼人的行业，读大学的时候，老师说过一句这样的话“如今的社会只有两大财富创造，一个是创新，另一个就是销售了。”这句话一直铭记在我心。特别是安国珠宝的这种模式我很感兴趣，这里不仅可以提高我的审美能力，更可以提高我的个人素质，还给了我更多的发张平台，同事与同事之间的相处也让我感受到了愉快和真诚。在我平时的生活中就是一个爱笑的人，很愿意给大家带来欢乐，也很容易和大家打成一片。我是一个很有亲和力的人，为人以公平，公正，公开，乐于助人和奉献精神为主。假如我这次竞聘成功的话，我将我会本着“维护公司利益，维护公司声誉，维护公司形象”的原则积极的做好各项工作，发挥主动创新，勤于学习。坚持严以纪律，加强自身的专业学习，增强自身的工作能力，努力提高自身的综合素质，不仅在业绩上面做好，更要提高细节错误的减少，再次学会控制自己的情绪，要以好的情绪思想感染其他人，关心他人。认真履行职责，努力尽职，培养人才，公司传达的事情第一时间去下达完成，为每位员工创造销售机遇，提取方案。其次强化服务意思，身为服务行业的我们只有抓住了服务突破和个性领先才能让消费者记住我们，在这方面我要起到带头作用，树立服务意思，加强服务思想，学习服务礼仪，做到从第一步做起从小细节抓住，先学会尊重同事，礼貌用语，只有从小细节抓住才能规范大的指导，有好的服务和好的行为，客户就会感觉到我们安国员工的素质和档次。

各位领导，同事，不管这次的竞聘我是否成功，我都会当做是一次从新的学习和锻炼，不管以后在哪个岗位，我都会把

自己树立在高的岗位思想上，不想当将军的兵不是好兵，我会一如既往的认真履行工作职责，并为之奉献自己的力量。

餐饮店长竞聘演讲稿篇四

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。

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。

餐饮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！

我竞聘的岗位是超市店长。首先，感谢公司给我这次竞聘的机会，我竞聘的岗位是超市店长。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。

我叫柴志胜，大专学历□20xx年10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。

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。

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！