

2023年药店储备店长竞聘演讲稿 店长竞聘演讲稿(通用5篇)

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。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

药店储备店长竞聘演讲稿篇一

所谓“竞聘上岗”，是指对实行考任制的各级经营管理岗位的一种人员选拔技术，如果它用于内部招聘，即为内部竞聘上岗。公司全体员工，不论职务高低、贡献大小，都站在同一起跑线上，重新接受公司的挑选和任用。同时，员工本人也可以根据自身特点与岗位的要求，提出自己的选择期望和要求。下面是小编收集整理店长竞聘演讲稿，希望对您有所帮助！

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。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。

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，形成服务竞比的良好氛围。

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。

这次来竞聘，对我来说是一种历练、一种学习、一种自我能力的考验，希望通过本次竞聘能够与大家相互交流，互相学习，取长补短，充实自己，只有不断的学习才能提高自身素质及职业技能，为公司做出更大的贡献！如果我竞聘成功的话，那么我就算交了一份合格的工作成绩单，如果我没有成功，我只会更加勤奋地工作学习，用自己的努力来换取明天的成功。

记得竞聘组长时我说过，要用我的努力与付出，让我们枫杨店做的更好，从店组建、开业、到有了今天的业绩，都有我的陪伴。亲眼看着它一天天的成长、成熟，我很高兴，也很骄傲，相信我们每一位员工都会为之骄傲和自豪，因为他的今天和我们每一位勤恳，吃苦耐劳的员工分不开，在以后的工作当中我会一如既往，更加不断的努力向上，为我们丹尼斯为我们枫杨店做出更大的贡献。欢迎各位领导各位同事到我们店指导工作，交流学习！

我的演讲到此结束，谢谢大家！

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

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。

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

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、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，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：

1、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。

2、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。

3、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。

4、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。

药店储备店长竞聘演讲稿篇二

大家好！

首先我非常的荣幸能有资格参加本次店长的竞聘，感谢领导愿意给我这次机会，我如果成功的竞选成为咱们销售分部的店长，我十分的有信心能够带领大家走向新的辉煌，我对自己的工作能力还是非常的有自信的。

我认为一个店长必备的三点品质我都拥有。

1、对待工作十分的细心，这一点从我这几年的工作情况可以直观的看出来，我在工作上从来没有过一次失职，也就是说我从来没有触犯过店里的制度而被罚过钱，这跟我在工作中的细心程度是直接挂钩的。

2、对待客户十分的有耐心，我也是从销售成长起来的，我为什么能从众多销售员当中脱颖而出，成为销售经理？跟我的成单率有很大的关系，我成功的秘诀就是对待客户要有足够的耐心，无论是多么难缠的客户，我都会尽可能的满足他们的要求，无论他们有多么的不可理喻，我都会拿出自己的耐心慢慢的让他们的购买欲望增加。

3、我个人非常的有责任心，我认为这是非常难得的一种品质，大多数员工都是未尝拥有的，那是因为我在这里工作了好几

年了，对这里的感情也是一般人无法比拟的，所以说的责任心也是源自于此。

首先我从事房地产销售行业已经有八年之久了，之前在xx房地产公司就呆了两年，然后到了我们店又工作了将近六年，按照工作的年龄、经验我想很少有人可以跟我相提并论吧？也正是因为我在这一工作这么久了，所以说我对咱们店里的每一项工作任务都了如指掌，如果我上任了，可以马上开展工作，并且对我觉得应该改进的地方进行整改。

这是我多年工作培养出来的，首先我的沟通能力是非常的突出的，要不然我也不能在我当销售的时间里，每个月都拿销售第一的好成绩，跟客户的沟通是十分重要的，但是我也能运用到跟员工的沟通中，灵活运用自己的能力。再者说我促织能力也是非常的强，这一点从我现在所担任的销售经理一职可以看出来，上次我们店里进行篮球比赛，所有的流程不都是我一手促织的吗？就算日后工作需要，我相信我也能很好的进行促织。最后也是最重要的一点，我的管理能力大家有目共睹，我在经理的和这个职位上干了这么久，基本上都能很好的完成本职工作，这一点大家都是认可的。

我的演讲到此结束，谢谢大家。

药店储备店长竞聘演讲稿篇三

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。

药店储备店长竞聘演讲稿篇四

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。

“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，我们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。

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。

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。

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。

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。

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！

药店储备店长竞聘演讲稿篇五

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！