

2023年竞选药店店长三分钟演讲稿(实用6篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。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。

竞选药店店长三分钟演讲稿篇一

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。

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。

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，最后祝吉林大药房财源通四海，生意畅三春！

竞选药店店长三分钟演讲稿篇二

大家好！

不管等待我的将是怎样的结果，但年轻的我能够参加这次竞聘的时候，我就已经感到了十分的荣幸和幸福，我应该感谢各位领导，他们以一颗宽容而严厉的心和一双宽厚而有力的手扶年轻人走上了干事业的征程，应该感谢在座的各位领导、各位评委和各位同事，你们的鼓励和帮助使我从有勇气到有一定实力充满信心地参与竞聘商场店长助理。谢谢大家！

下面是对我自己的一个简介：

我叫xxx，现年**岁，大专学历。现任****电器白电柜柜长，主要负责现场销售及人员管理。**年进入中国联通客户部电话营销任客户代表。**年3月到贵阳总部接受专业培训，

在100多位同仁中脱颖而出并担任黔西南七县一州的促销员，主要负责各县一州的销售情况。**年被委派到**永城邮电通信技术发展连锁有限公司兴义分公司任店长。**年12月经过兴丰用人的原则进入兴丰，与兴丰同舟共济近半年，让我学习了不少知识，为自身的素质得到更进一步的提升，让我明白了作为一个管理人员的职责与责任所在，从而使得更有担当与进取。

“泰山不嫌土壤，故能成其大。江海不择细流故能就其深。”选择对了，努力也就成功了一半，盲目的选择错误的道路，任你再多努力也将失败并夺走你宝贵的时间，因为选择比努力更重要，所以我选择了兴丰，而我始终相信自己的选择。

如今兴义这个市场，家电行业已处于一个饱和时期，同行的竞争越来越残酷，人有我有，人优我优，要怎样才能在当前竞争激烈的环境中站稳脚跟并独树一帜？就是我们兴丰一直在做的，坚持建立一个建设性学习团队。目的是塑造企业文化，促进人力资源增值，提升经营绩效和团队凝聚力，提倡价值源于专业，建立以企业文化、专业知识为基础。以优质的服务为运营控制，才能在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”！我们企业如何保障顾客与厂商利益的最大化就是以人为本、学习创新为基础，服务为第一。也是企业生存、发展的根本。

那市场经济为什么又叫市场经济呢？因为是以市场为基础而发展的经济。市场从何而来？就是有需求才有市场。在这样一个供过与求的市场，我们必须做到双赢才能做大。

在人生的牌局中，必须学会和别人合作，弥补自己的不足，取长补短从而达到双赢，双赢是现代社会所倡导的一种合作方式。做事情的时候考虑别人的利益站在别人的角度考虑问题，不仅能够赢得对方的信赖和好感，还会为今后的合作打下坚实的基础，如果处处为对方着想一点，就能够获得更多

的合作伙伴，自己今后的发展之路会更宽，也就是大家赢才是真的赢。一个企业是离不开人才的，人才聚集才是一个团队，所以人才也是离不开企业团队的。团结就是力量，如果人心所向，众志成城就会以最小的付出获得最大的收获。日本在“二战”短短数十年就成为经济强国。

很大一部分原因就是日本企业员工的团体精神，日本企业成员不一定有血缘关系，但凡是进入某一企业共同工作者，即被认为是这一“家”的成员，这就是企业，企业就是一个大家庭。管理大师威廉·戴尔在《建立团队》一书中指出“过去被视为传奇英雄，并能一手改写组织或部门的强硬经理人，在现今日趋复杂的组织下，已被另一种新型经理人取代，这种经理人能将不同背景、不同训练和不同经验的人组织成一个有效率的工作团体”身为一个主管只有对团队负责，才能对自己负责。我们要从团队的角度出发，树立起对团队工作认真负责的信念，我们兴丰就好比一个大家庭。每一位成员都是其中的一份子，只有每个人都具备了团队工作的精神后，才能对团队的工作认真负责，对自己的人生和事业负责。

我认为店长助理的岗位职责是。掌握销售情况，维护卖场环境整洁及现场布置，及时配合柜长解决销售过程中的问题，收集市场信息做好销售分析，以身作则倡导“顾客至上，严于律己，树一流团队”的经营理念，杜绝员工与顾客争执现象；协助办公室主任与政府职能部门协调、联系，保证商场良好的外部环境；做好会员的招募和大宗顾客的拜访；负责安排员工专业知识的培训及员工的业绩考核；负责安排广告宣传品的发放与追踪，确保执行商场的促销活动。明确各岗位的职责严格要求各岗位的规范，提升商场的销售业绩，先从组织商品做起。

最重要的也是商品组合，要根据卖场的定位组织商品，别的卖场畅销的商品不一定在自己店里就能卖好，要懂得根据市场的定位进行货品分流。组合好商品后，就要制定相应的价格链，合理的价格链也是提升业绩的保障。其次从货物陈列

方面改进，好的陈列就是最好的导购，要将商品生动化，靠的就是陈列技巧。陈列方法要根据商品的不同来变化。还有商品布局。卖场重要的是保持通畅，要根据顾客的动线来布局自己的卖场主展区、辅展区和促销展区。商品区分要懂得利用各展区的优势进行互补，还需要根据季节来布置卖场，让卖场能吸引顾客，更能留住顾客。导购人员要熟悉产品知识，作为主管更要了解导购人员的性格，了解他们的优点和缺点，更要懂得发挥他们的优点，多鼓励少批评。

现在消费者购买的不是商品，更多的是考虑服务。

- 1、把顾客看成我们自己的亲人。
- 2、用微笑面对每一位顾客，因为微笑是一种国际宾客都理解的世界性欢迎语言。
- 3、真诚和友好。这要求所有工作人员都要真诚友好的与顾客沟通。
- 4、要提供快捷迅速的服务，工作人员要根据顾客的要求和投诉问题及时采取行动，以表示你时刻关心顾客。
- 5、要时刻佩戴好自己的工作牌。这主要是方便顾客与你的沟通。
- 6、每一位工作人员都要注重自己的仪容仪表。
- 7、每一位员工都要熟悉自己的工作流程和企业文化，了解有关自己的工作信息。

服务做好就是把商品促销提升起来。促销不是灵丹妙药，无法解决所有问题，更不能盲目的促销。促销活动要有创意及率先推出。目标要明确，需要在货品、人力、卖场等方面进行谨慎的规划。其次是安全库存，合理的库存是资金链正常

运转的保障，要定期的分析商品的流通。库存管理做不好，卖场销售业绩也没有基本保障。能不能使自己的卖场盈利，很大因素在于库存管理。很多人做到最后只剩下一堆库存，就是因为没有做好库存管理。

竞选药店店长三分钟演讲稿篇三

大家好！富兰克林有句名言叫做：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你。”今天我正是为了推动我的事业而来的，来竞选校长学习助理。我是xx班的xx□

那么我凭什么竞选呢？一定有人要问，我的回答是：“我有三颗红心，那就是：热心、责任心和进取心。”具体地说：高涨的工作热情，高度的责任感和不断进取的精神。曾经有人问我：如果用一个词来概括学生干部应具备的品格是什么？“真诚”，这就是我的回答。入校以来，在老师和同学位的帮助下我真诚待人，乐于交友，以一颗真诚的心做了一些实实在在的事。同时我还有着广泛的兴趣爱好：文学、音乐、画画、篮球等。当然，既然来参加学习助理，成绩好是前提，我尤其擅长理科，在今年的江苏省数学竞赛中，我获得了三等奖，我将在这方面继续努力，再创佳绩。因此，我相信我和大家有许多共同语言，利于今后开展工作。我想说到这儿，你们对我已有一定的了解，有没有在心里为我喝彩，但是千万别喝彩，因为那只是美好的回忆，我需要的是未来的成绩。

大家都非常清楚现在我们所处的社会环境。我们正处于信息时代，竞争越来越激烈，技术更新日益加快。特别是目前，中国即将加入wto□机遇与挑战并存。要适应这样一个社会，实力是十分重要的。首先，总的学习成绩好是基础。其次就是需要有特长，未来的社会也是一个个性化的社会，所以，我想周末开展一些活动是必要的。

这学期以来，一直有教师开设专题讲座，办得很成功，受到了同学们的欢迎。我想也可以让同学们利用暑期搞一些调查

研究，作一些准备，开学后可以尝试让同学来搞一些讲座。这样既可以促使我们去深入研究一些问题，又可以锻炼我们的能力，一举数得。

同时，我认为在当今社会应变能力也是十分重要的，所以学校应该开展一些像知识竞赛、现场答辩会等活动来提高我们的应变能力。我想对于我对学校学习管理的设想我就不多谈了，如果你想知道具体的，那就投我一票，看我的具体行动吧！以上只是个人的一些思考，也许在座的各位领导和老师比我想得更深，看得更远；也许其它竞选者比我讲得更有新意，更有创见。但我坚信，我的设想会得到你们的理解和支持，因为我们有一个共同的目标，那就是建设好学校，使省武高教学蒸蒸日上，培养更多高素质的人才！我们的目标一定能够实现！

奥运精神：重在参与。今天我是成功的参与者，明天我将成为参与的成功者。

竞选药店店长三分钟演讲稿篇四

大家好！

我是初一（4）班的俞天宇。今天，能让我站在这里激起勇气迎接挑战的是拿破仑的一句名言：不想当将军的士兵不是好士兵。

如果说我们这些学生是士兵，而校长是元帅的话，校长助理则更像是将军。他帮助校长管理、约束同学们，又把同学们的表现、意见和要求传递给校长。所以，在我看来，校长助理，是桥梁、是纽带。他的地位，举足轻重；他的`责任，重于泰山。

我相信，我能胜任校长助理这个职位，请让我列举三大理由：

第一，我有激情。

我是一个活泼好动的男孩，我崇拜麦克杰克逊和周杰伦，因为他们激情飞扬。我喜欢做每件事都充满激情、忘我投入，而不是死气沉沉、毫无生气。

第二、我有自信。

入校不久，学校组织了普通话大赛，我毛遂自荐，勇夺第一。我想，自信将是我战胜一切困难的不二法宝。

第三、我有人缘。

以诚待人、助人为乐，是我特点，也使我拥有了一个好人缘。好人缘将使我开展校长助理工作有一个扎实的群众基础。

所谓万事俱备，只欠东风。做校长助理，我唯一缺少的就是经验。

而经验是经历中的体验。它只能由在座的各位赐予我，拜托各位啦！

谢谢大家！

竞选药店店长三分钟演讲稿篇五

我是xx班的，担任本班团支部书记，是一名走读生。今日我竞选校长生活助理。

记得戴尔卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着近十年当学生干部的经验，今日我满怀信心的走到了演讲台上，自信有能力挑起这副重担。

或许你们要问，你是走读生，对校寄宿生生活应知之甚少，为何敢向学生校长生活助理这个职务挑战？是为慕虚名而来，还是真正能负起这个责任，干好这项工作。那么，通过以下介绍，你们的疑惑会自消。

从参加军训文艺联欢会当好节目主持人，到开学后担任团支书，到参加校首届英语节，当好毛校长的翻译，我始终以极大的热情，以校主人翁态度积极参加各项活动。在校团委的指导下，我组织同学开展了多次班队活动，不论是班内的还是校级观摩的，每次都获得了成功，受到校领导一致好评，从而也与同学从相知相识到互相信任。平时，我在学习上也不松懈，充分发挥特长，取得了一些成绩。如两次获演讲比赛一等奖，英语朗诵比赛二等奖，市童影奖二等奖，所写文章《快乐属于自己》也登于《武进日报》，不过，那些只是美好的回忆，我需要的是未来的成绩。

如果我竞选成功，我将拿出一套切实有效的施政方案。首先，挑选五位委员组建生活委员会，制定责任制网络，责任落实到各委员，工作由专人负责，同时，制订工作计划表和各类工作具体实施方案，落实到各班，监督、帮助他们完善宿舍、餐厅常规工作，要求各委员每星期反馈一次信息，每月总结，比较对照成绩和不足，每月开学生代表座谈会，交流思想，集中问题，抓住工作重点，不断改进工作方法，及时向校领导汇报情况，做到不断积累、总结、改进，真正做同学的代言人、勤务兵，校领导的纽带，把学校建成文明校园，为创建国家级示范高中、省武高特色凝聚起强大的力量。

假如我竞选失利，我会微笑着走向明天，努力调整自己，充实自己，以待来年的竞聘，当然，我也会尽全力协助好学生校长生活助理的工作，出谋划策，使宿舍、餐厅管理工作更上一个台阶。

校领导、同学们，在以后的岁月中，你们会了解我更多。支持我吧，让我周身的工作细胞兴奋起来吧！别忘了，投我一

票。

竞选药店店长三分钟演讲稿篇六

想在工作真的有收获，就要主动付出，在生活中体现是最好的修行，修禅始于心体现于行。高僧化缘是在体验感悟到的真谛以达到身心合一这就是道！做为管理者也是一样的，若想成功的管理号自己范围也是同等道理。

作为餐饮行业的管理者，我是从最基层做起的，所以我知道每上一个台阶就如同上高山拜佛一样要一步一个脚印，踏踏实实的做好每一件事情，每一份工作，这样才才有机会走上最高峰，才能见到最美丽的风景！

走入社会这所大学我就选择餐饮服务行业做我的精修课程，在这门课业当中我学会了如何做人、做事、交朋友！每件经历的事情都让我有所感悟，有所收获，不同级别的工作更是上我学会了做人、做事，特别是做一个管理者，要想做好工作就必须多面、换角度看问题，才能更好的解决企业与员工、员工与员工之间的矛盾。

在不同级别工作中正真体会到了努力靠个人、成功靠团队！左右提携，上下同欲，才是团队不倒的基石！在东方长春建立17年的历史长河中，刘总、王总及各位店长都用时间证明了他们对东方的忠诚，他们为东方的发展奠定了不可代替的基石，他们在东方奉献了自己的青春，为了企业放弃了花前月下，为了企业放弃了很多佳节的天伦之乐做为管理者，将来有一天我如果能真的做上店长，我一定以他们为榜样，不求最好，但求更好！

老子讲，道生一，一生二，二生三，三生万物，道是什么？其实就是零，天地万物，唯大道不变，这是我们这个宇宙的规则，所以作为店长也要经常的去注重发现人才，知人善用。