

最新店长竞聘提问的问题 店长竞聘自荐书 (模板10篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

店长竞聘提问的问题篇一

敬的各位领导、各位店长、各位同仁：

大家晚上好！

我叫xxx□xxx人，我是个超级乐天派的女生，无论何时何地我都能以最灿烂的笑容迎接每一个人。微笑就是我最美丽的语言。首先，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，这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。在此我要感谢在座的各位领导给予我机会让我站到这竞选台，提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会，给我一个很好的发展舞台！今天我竞聘的是xxx店长，希望大家支持我！给予我更多的力量！下面我将进行我的竞聘演讲。

如果我是一名店长，我认为我的个人优势在于：热爱本职工作，有较强的学习和适应能力，理解能力强，组织能力精，沟通能力好。当然我也有不足的方面，例如：经验不足，所以我还要多多的向各位同仁学习，但我也具备了店长的基本素质：我爱岗敬业，工作踏踏实实、一丝不苟，每次遇到困境和难处我总是自我效验，不怨天尤人.所以我还要不断学习，完善自己□xx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。

如果我是一名店长，我更要做好承上启下的桥梁作用。店长的首要任务是领导团队完成公司所下达的销售指标；他更是一个中间人，是整个连锁店的关键人物，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；他还是员工的榜样，能够指导员工出色地完成各项任务；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。

我认为做一名店长，首先必须具备一个正确的自我价值观。企业为我们了宽阔的平台，我们就要为企业创造最大的价值。记得美国前总统林肯曾经说过这样的话“不要想国家为你做了什么，要想你能为国家做了什么？”我们的xx主管也经常激励我们“不要想公司为我做了什么，要想我能为公司什么？”还有，我认为做为一名店长最重要的是必须“德才兼备”。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，不机械化行事，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。所有这些都要求店长必须与时俱进，不断提高和完善自我。以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想。世界上没有完美的个人，只有完美的团体，一个人的力量是渺小的，只有依靠团体的精神才能将一个企业做大做强。

以上是我对店内管理的一些设想，如有不足之处希望各位领导加以指正，如果公司领导能够提供这个平台给我，我会用我的努力与勤奋，交上一份优秀的工作成绩单，我决不会辜负领导们的信任与期望，我会用我在工作中所学的知识更好的为公司努力工作，我相信“月亮发光是为了证明太阳的存在”公司发展才能映照出我的进步。所以我会在以后的工作中更加努力，更加勤奋。我的演讲到此结束，谢谢大家！

店长竞聘提问的问题篇二

尊敬的各位领导，各位同事：

我是来自老街店的一名理货组长，我叫王福伟。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。

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。

店长竞聘提问的问题篇三

作为一名店长，我就要引导以纯员工的水流按正确的方向汇入大海。我认为店长的工作，一方面要严抓管理，另一方面应该发挥指导、配合和策划的专长。

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。培养员工的心态应该以以纯的企业文化为基础，实际情况为主，客观环境为辅，培养员工的自信、自尊和明确的自我认知度；培养员工团队协作精神和集体观念，加强员工和各部门负责人之间的相互协作和配合；培养员工永不满足的学习心态。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，也要知晓相邻区域的服务常识。企业文化不是要把我们的思想本位化，而是把“以纯”这个品牌形象充分本土化，和江西当地文化更好地融合。所以我要培养员工换位思考、打破思维定势的意识，加强相互学习，才能取长补短，相互辅助。

就店长工作而言，对内要指导工作，制定任务，监督应运，分析应运中存在的问题，对出现的问题及时解决，提供必要的帮助；对外要不断加强宣传，追求更高的美誉度和认知度。虽然我们是专业的品牌店铺，但不同类型的宣传方法同样可以借鉴。

假如我是一名店长，我会加强服务质量的提升。商品是有形的，而服务是无形的，今天的消费者更加注重服务的质量，服务是提升品牌竞争力和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产品知识，更需要用语言和行动来诠释我们的优质服务。例如：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消费者；树立服务明星及楷模，使服务以榜样的形式在员工中变成有形的模范，形成服务赶、帮、超的良好氛围。

假如我是一名店长，我更要做好承上启下的桥梁作用。店长的首要任务是领导团队完成公司所下达的销售指标；他更是一个中间人，是整个连锁店的关键人物，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。

庭中有没有困难，有没有需要企业帮助的地方等等，尽量解决他们的后顾之忧。工作中我要按规章制度办事，做到奖罚分明。员工为企业做出突出贡献了就要表彰和奖赏，员工违反劳动纪律了就要批评和惩罚，这是不容置疑的。虽然没有绝对的公平，但我要尽量做到公平，这能让员工自己把握其中的利害关系。

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。待遇方面我要按劳分配，不能用借口或是其它原因，去克扣员工的工资。当企业遇到困难，我要敢于面对、敢于承担。

就像一位企业家所说的“企业的事情，别管和领导有没有直接的关系，都要承担一半的责任”，我觉得很有道理。出现问题不能躲，要率领员工去解决，自己要第一个冲上去。我要做一个这样的领导，让员工们心里踏实、放心，能够全心全意地为企业服务。

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事大家好：

本人__，__岁，大学本科、经济师、助理会计师、团员。于__年__月参加工作。1994—2000年历任海晶贸易公司业务员、仓库总保管、营业部主任、批发部主任。2015年4月经考试选拔进入办公室工作至今。

我竞聘的岗位是第三专营店店长，这次竞聘我的优势主要有以下五个方面。

第一，有丰富的工作经验，本人自参加工作以来，都是从事商品销售、库存管理等相关工作。

第二，有较强的学习能力，先后取得本科文凭, 经济师、助理会计师资格证书。

第三，有强烈的事业心和高度的责任感、有吃苦耐劳的精神和开拓进取的意识。

第四，本人能够尊敬领导、团结同事，以大局为重，不计较个人利益。

第五，有较好的年龄优势，能够全身心地投入到自己所热爱的工作当中。

如果我能竞聘成功，我会从以下八个方面来开展专营店工作：

一、在工作上摆正自己位置，协助运销科科长根据年度销售

计划，对计划进行合理分解，加强专营店与专营店之间的沟通协作，确保年销售计划的顺利完成。

二、根据公司划分的区域，结合盐政的相关资料，按地区、按销量制定出客户分级档案，并与公司实现资源共享。

三、我将及时准确地掌握专营店的各方面工作动态，对各种情况进行科学的判断，发现问题及时向公司相关部门反映，发挥盐政哨所的积极作用。

四、利用所学商务管理及财务管理知识对所经手的购、销、存各个环节的帐簿进行规范登记，现金的收、缴严格按照相关制度执行。

五、从关心、理解、支持同事上入手，井然有序的做好本部门的各项工作。

六、严格执行卫生、防火、防盗等管理制度，努力树立良好的企业形象

七、加大宣传力度，积极销售多品种盐。

八、服从组织安排，努力完成领导交办的其他工作。

我也决心以这次竞聘为契机，加倍努力工作，充分发挥自己的聪明才智，为合肥盐业的发展和做强做大安徽盐业，奉献出自己的力量。

谢谢大家！

店长竞聘提问的问题篇四

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。

我的竞聘演讲到此结束，谢谢大家!

店长竞聘提问的问题篇五

尊敬的领导，亲爱的各位同事：

大家好！

我感到非常的荣幸和激动，此时此刻能够站在这个位置上发表自己的演讲，为自己争取一个机会。首先我很感谢大家这一路上对我的支持和理解，其次是非常感恩这次能让我有这样一个机会站在这里，和大家吐露我的心声和追求。感谢大家的聆听，也希望大家能够为我投上宝贵的一票！

时间过得非常的匆忙，一晃眼而去，我在房地产行业也已经奋斗了六七年了，这一个数字虽然不大，但是对于一个人的一生来说，却有着举足轻重的重量。这是我人生里最宝贵的几年，我活跃的青春，澎湃的热血通通围在这些年里。所以对于我来说，这几年是我进步非常快，也是我付出了很多的几年。我也相信在座的年轻的小伙子都能感受到，刚刚进入房地产是非常艰难的，我们常常要去鼓舞自己不能退缩，我们也要常常去在失败中总结经验。

有时候我们确实会感到很难熬，但是只要我们坚持下来了，就一定会有所成功。在我刚进入房地产的饿时候，我的性格比较的内向，所以在销售这个岗位上我是非常吃亏的，但是我心中是有目标的，我也是有野心的。既然站在这个岗位上，那么我就要向大家证明我的能力，慢慢的，我成长起来了。慢慢的，我也变成了今天的自己。

时间能给我们带来什么？大家心中是否有了答案，而我的心中已经有了答案。那就是突破。这些年里，我一路往前，一路突破。当业绩逐渐稳定的时候，我选择勇敢的竞争，首先我竞聘上了销售部的小组的组长，慢慢的我成长为销售部的经理。大家或许现在只听到我口头上的成长，但大家却不知我平时的努力。在我的工作中，加班是不能少的，但这个加

班并不是我们传统意义上的加班，它是一种意识形态，也就是说在我的脑海里，工作是时时刻刻存在的，所以我也需要时时刻刻的去关注自己的工作。所以对于我来说，工作和生活是分不开的，工作是生活，生活也是工作。

我是一个非常上进的人，我希望大家能够感受到我的热情。现在的我还是有热血的，现在的我还是有激情的，现在的我也是需要得到大家支持的。这次竞聘店长，我做好了准备，如果我竞聘成功，我一定会用行动证明我今天所说的一切，我也不会辜负大家对我的肯定和鼓励！感谢大家！

店长竞聘提问的问题篇六

我叫xx现任二店店助一职，首先感谢公司给了我这次竞选的机会，经过在公司工作和学习，我对公司有了更深的了解，也感悟到了很多。在色彩这个大家庭中，店长的帮助和团队的氛围让我有机会学习并提高自身素质，以及管理能力。对于我来说这次既是机会也是挑战，面对挑战我必须去战胜它。所以我选泽竞聘店长一职。

面对这次竞选，要从自我改变和自我提升做起，要做好一个店长首先要知道一个店长的价值和使命。每一个员工都是一个有机合作的战斗团队，店长要做好以身作则，带好头真正的做到让大家心往一处想，劲往一处使。视“怎样提升销售，怎样增强销售技巧”为学习重点，我认为要成为一名店长我要做到以下几点：。

加强我们的业务学习，主要是与顾客之间的交流，后期对顾客的服务，真正做到体验式销售的宗旨。在工作中得到实践，在实践中揣摩销售技巧，掌握和积累大量的销售知识和数据，加以分析，不断的在实践中求进步，在进步中求销售。

我会努力在公司与同事之间处理好之间的关系，加强与同事的沟通，以便掌握更多的销售技巧和管理能力。在公司与员

工之间我会做到上传下达，落实好公司的规定和各项制度，明确员工的责任，搞好内部关系，内部良好的关系是成功销售的纽带，搞好内部关系以便于管理和加强管理。

搞好公司与商场和员工三者之间的关系，处理好在三者间管理上出现的矛盾，加强对上级的服从能力和执行能力，增强与员工的销售能力，加强新员工的培训，在业务方面主动交流，互相沟通。在公司与商场间我会做到在服从公司制度要求的同时也会服从商场的管理，更好的提升销售数量。

如果我成为一名店长，我会让全店的销售思想统一，以公司提出的经营方针为指导，根据公司的经营理念，商品的促销和人员管理，以及商场的制度等全面展开工作，根据公司总部的要求，随时加强对新产品的了解，做好店面、员工、商场之间的沟通协调，落实好工作制度。

销售终端的直接管理者是店长，销售量与交易量的成效比例，直接与店长的管理能力和带头作用有直接关系，所以店长的责任和压力是重大的，但是我会以这种责任和压力为提升销售能力的源泉，我会以一种不服输的心态接受公司领导给我们店的任务，超过其它竞争对手，努力为泉舜2店的销售量添加我的一份力量。希望公司能给我这次机会，如果不成功的话我也不会泄气，我会更加努力。

我的演讲到此结束 谢谢大家

店长竞聘提问的问题篇七

尊敬的各位领导，各位评委们：

大家上午好！非常感谢集团公司和领导给我这次机会参加今天的，这对我来说是个机遇，同时也是个挑战，我将非常珍惜这次展示自己，锻炼自己的难得机会，勇敢地接受大家的评判。

我是来自xx集团的一份子，我叫xxx□初出茅庐，很荣幸能加入xx这一大家庭。在这和睦的大家庭里让我逐步成长，受益匪浅。在这段时间里，它教会了我如何做人和做事，如何工作，假如这次我能成功，我将开展以下工作：

人是企业的根本，现在集团公司正在不断的发展壮大，各个层次的人都有，店面学实践的东西，要按照标准对员工进行培训，要强化员工的工作意识，现在公司正在推行“5常法”，人员的培训更是重中之重。

严格遵循排班原则：男女搭配，生熟搭配，性格搭配等，只有人员的合理的搭配才能使工作事半功倍，达到工作效率最大化，使人力成本控制在9%-10%。

在值班过程中加强巡视，发现问题立急解决，绝不拖到下个班次，如实在解决不掉，和下个班次的值班经理协调，沟通好，三优保持在39分，努力完成店长下达的营业额和各项工作任务。

在每月的考勤的过程中，保正准确，无误。

现在我还有不懂的地方，在以后的工作中不断的学习，完善自我，提高自己，人是活到老学到老，不断的为自己充电！学习后堂报货管理，预估营业额，合理生产报货，收集节假日，以及天气情况，以及周边活动，达到准确预估，全面负责后堂的安全生产责任，对后堂的卫生计划的制定并监督执行。并负责月报费统计及每月月底盘存工作确保盘存数字的准确性。

必须具备丰富的营销管理经验和组织执行能力。具有良好的协调能力，具备计划撰写能力，熟悉市场，领导好店员。负责店铺的业务拓展、日常经营与管理的工作，督导店员开展工作，考核店员的业绩□x店是一个知性的人，做事大方、果断、干练。在她身上学到了很多，能到xx也有她的原因，当

时的我徘徊不定时，她让我知道了该干什么，开始重新定位，规划人生，千奇百态的人生才最精彩，只有努力付出过才有日后收获的喜悦！

我希望领导能给我一次机会，我会努力做好自己，完善自我，为公司创造更多的价值！您给我一个机会我会用行动还你一份惊喜！

我的演讲完毕，谢谢！

店长竞聘提问的问题篇八

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好：

今天我之所以参加这次店助竞聘演讲是因为，一方面表明我对公司推行店助岗位的拥护和信任，另一方面，通过这次的演讲锻炼自己的能力，展现自己的才华，并借此机会和大家交流思想，同时，也可以让在座的评委和领导评价我的优劣、长短，接受大家对我的挑选，我相信通过这次竞聘，必将会是我站在下一步的岗位竞聘上呈现一个良好的开端。

首先自我介绍一下：我来自安徽凡人集团寿县店女装领班，我叫鲍赵红，于xx年9月10日近入寿县店女装做一名导购，通过自己不断的学习和部门领导的认可，在不到三个月的时间里我被部门领导提升为女装实习领班，经过几个月的学习并转正，至今担任女装领班已有8个月，从我自身各方面的能力以及综合素质来讲，可能做的还不是最好，但是我会努力，有句名言说得好，不当将军的士兵，不是好士兵，只有不断的挑战自我，充实自我，才能实现我们自身的价值，工作中我能吃苦耐劳，尽职尽责，能够带领装组成员完成高额业绩，服从领导的各项安排，从而能协助好店长、店助更好的完善工作。竞聘店助这个岗位我认为我具有以下两个有利条件：

1. 我有正直的人品，有较强的执行力，坚持以身作则和完美的工作作风的。作为一名好的管理人员就必须先做好‘人’，一个领导无能做多是一件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2. 我在为人上，胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，能站在公司和员工的角度上去思考问题。

如果这次有幸竞聘成功，我会从以下几方面着手工作：

1. 不断地提升自己，利用自身能力，提高店铺人员的综合素质以及员工对集团的忠诚度，稳定员工队伍以事业、待遇和情感留人，为集团发展储备人才。

2. 借鉴其他管理人员的成功经验，引入新的观念，并带领店铺人员尽我们最大的努力完成公司下达的任务指标。

3. 有效的沟通能力，作为一名管理人员，要先学会沟通，善于沟通。我们应该用自己的热情把快乐传播到每一位员工的心理面，给他们创造零距离的沟通，让员工在一个“无压”的环境中工作，充分发挥员工的积极性。

最后，我要感谢各位评委和在座的所有听众对我的支持和鼓励。

谢谢！

店长竞聘提问的问题篇九

尊敬的各位领导，各位同事大家好：

首先我感谢各位领导及同仁能够给我这样一个公开公平的竞聘机会，今天我本着锻炼自己，提高自己的目的参与了这次竞聘活动，如果我成功应聘，我会努力，如果没有成功，我

仍旧会加倍努力，在以后的工作中做出自己应有的贡献。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。

店长竞聘提问的问题篇十

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20xx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外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。

以上是对内需要做到的几点，对外，在建立客户定位管理及提高服务质量方面：

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！