2023年早教店长招聘 店长竞聘演讲稿(通用9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？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

早教店长招聘篇一

尊敬的各位领导：

大家好!

我叫张康，现任百货店主管。作为百货公司的一名成员我很荣幸，与大家工作共进共退的日子里，大家不忘彼此的精神，一直深深地激励着我前进，还有我百货公司不求最好，只求更好的工作发展态度，都是我愿意为百货劳动，愿意生活在百货的动力，同时也很荣幸站在竞聘演讲的讲台上，参加这次公开选拔优秀人员的竞聘演讲，首先，感谢公司领导对我们的拥护和信任。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，也会得到大家的认可，得到客户的认可。让真正有实力的人在这个公正的舞台上拼搏脱颖而出。我的竞聘岗位是：百货商店店长。

一．我认为我有能力胜任这份工作，以我的个人优势讲解如下：

我竞争前门店店长，我认为我的个人优势在于：我在**公司工作五年。有多年销售经验和管理经验同时也在库房工作过并且对我们**的货品也非常了解，同时参与多次出差，再次过程中得到了公司与商户的认可。我热爱本职工作，有较强

的学习和适应能力，善于沟通、工作踏踏实实、一丝不苟、不弄虚作假，同时具备了店长应具备的才能，我信奉诚实待人、严于律已的处世之道。

为了我今后所在门店的正常发展，我想公司能做到有法可依，我定会做到有法必依，执法必严，违法必纠，我会在第一时间理解好公司所下达的各项指令，以最快的速度下达到店内各部门，并督促各部门渐渐落实到位并且不能形式化，要具体落实到每个人、每个点，让公司以及各个门店都连成一条线，也就是说让连起来成线，组起来成网，网叠起来成面，我想也只有把面扑开了，公司才能更快更好的发展。

二. 规划目标

另外我认为做为一名店长不只是需要理解上级下达任务的目标是什么，更重要的是如我们何达到这一目标，所以我的做法就是坚持做到“四点”，为今后执行公司的任务打下良好的基础，其中“四点”是指:

1、要沟通：经常与公司和我们各门店长要做到有事要积极主动与各部门沟以及周边地区相关的地方政府及相关部门沟通“如：城管、派出所及我门店所在的物业部门”，为今后我店、在店外搞各种促销活动时创造良好的条件。

2、要务实：即是眼睛向下看，从小事踏踏实实做起，脚踏实地为今后的工作打下良好的基础。

3、要交流：经常与店内员工以及各门店员交流、(心态、经验)，了解店内及店外自己所不知道并且与店内正常销售息息相关的情况，真正做到取他人之长，避己之短。

4、要了解：即使未曾经历过的事情一定要了解这件事的过程与结果，真正了解了才会把这件事做的更加完美，所以对于工作当中所遇到的任何问题我都要了解这件事的过程与结果，

分析利弊才能实施。

天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿的体肤，空乏其身。古人讲：天生我材必有用，我相信在领导的正确指导下，在同志们积极配合支持下，我百货公司的前景会更进一层楼，给我一次施展抱负的机会，给我一次圆自己的梦，圆大家的梦的机会，我的演讲结束，再次感谢大家！

早教店长招聘篇二

各位董事会成员，尊敬的蒲老师，亲爱的同事们：

大家晚上好!今天晚上，我以魏家餐饮靖边店店长的殊荣站在这里，我感到万分荣耀。首先感到了各位董事给予我这个重大的`使命的艰巨性，深深的感谢你们对我的信任。谢谢你们。我会牢牢记住各位技师、操作员、以及配送中心的各位前辈们，为了把魏家餐饮靖边店打造成为榆靖地区餐饮专业品牌所付出的巨大心血。因为你们，我们魏家餐饮才能在靖边快餐业一枝独秀，美名远播。在此，我代表魏家餐饮靖边店董事会及本店管理公司----西安小金鱼餐饮管理公司，向大家致以最由衷的感谢。

我们处在一个地理位置及其优越的场所，毗邻以家乐福超市为核心的繁华商圈，行政设施有银行、写字楼、商场、酒店、超市、政府单位、警局等等，便利的交通、汹涌的客流、强大的购买力、忠实的客户、出色的员工以及不可限量的品牌上升空间等等有利因素，都让魏家餐饮靖边店成为靖边一流餐饮企业成为可能。可能不可能?每每想起我是魏家人我都会有一种无比的骄傲。骄傲不骄傲?但是，连续下滑的销售额却让这种可能和我们拉大了距离，不断上升的费用成本使我们每位魏家人低下了头。

今天我告诉大家，这些问题真实存在，它们在短时间内不会被消除，但是，我们今天所有人聚集在这里，有一个共同的

希望，那就是：同心协力，把这些问题通通扫除。并且，我告诉大家，我们一定能把这些问题全部扫除！

我们选择希望，没有选择失望，我们选择合作，没有选择背叛，我们的心都在一起！

今天我宣布：让相互指责和虚假承诺就此结束，由在座的各位精英和我一起来开启魏家餐饮靖边店新的篇章。

我们要做的，不是因循守旧，而是自主创新，把产品质量打上去，告诉自己，落后就要挨打，守旧必被淘汰。只有不断提高的产品质量和推陈出新的理念才是我们永久立于不败之地的绝招。

我们要做的，不是得过且过，而是积极奋发，高标准严要求，认真负责的对待每位顾客，事无巨细，必倍重之，由我出品，必属精品。我们要做的，不是计较算计，而是将心比心，山不厌一尘而得其大，海不拒小溪而成其深，人活在世上，都不容易，你进一步，别人就退一步，遏制自私的贪念和欲望，工作生活会比以前更美妙。

为提高营业额，我们在全体员工的理解和支持下制定了短期和长远的营销计划：国庆活动，以“你知道我在等你吗”为主题，开启了魏家餐饮主题活动;送餐筹备，从董事会成员到普通员工，积极主动服从工作安排;冗员淘汰，把一些害群之马从我们团队之中清除出去，保持了我们团队的纯洁性和高效性;积分换礼，响应了快餐经营的主流经营方略;人事调整，让一匹匹千里马腾空出世，有了精英人才施展才华的空间;薪资体系建立，肯定了每位员工为魏家餐饮所做的贡献;完善福利待遇，使得魏家餐饮成为最为人性化的员工之家。

自今时今日开始，魏家就是我家，希望大家今后能够一如既往的理解并支持我的工作，同时我也非常感谢几位阿姐和兄弟们在这段时间对我无微不至的关怀和厚爱，我会竭尽心智

带领大家工作，当好领航员，协调员和服务员。

最后，祝愿公司欣欣向荣，各位同事身体健康，工作顺利，并请大家传达，祝大家的家人健康、快乐、万事如意。谢谢大家！

早教店长招聘篇三

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。

早教店长招聘篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!

我叫xxx□本科学历，现任xxx营业厅经理。今天之所以走上讲台参加竞聘，我认为自己具备了竞聘的许多条件。我的优势主要有：

营业厅的工作事多、冗杂、千头万绪，需要多一份细心、耐心和专心，更需要一份责任心。工作中，我养成了办事扎实认真，工作严谨细致一丝不苟的工作作风。在我眼里，营业厅工作无小事。所以，无论做什么事情，我都能够认真对待，尽最大的努力把事情做到最好。

我20xx年加盟-公司，工作至今。近-年间，我做过话务员、营业员、库管员、值班经理、营业厅经理等职位，对联通的诸多业务都比较熟悉，在每一个岗位上我都做出了一定的成绩。特别是自从20xx年初担任营业厅经理以来，我对营业厅的工作有了更加深刻的认识，对营业厅工作的每一项业务、每一个细节都了如指掌，积累了一定的工作经验，做起工作来更是得心应手，左右逢源。截止到-月份，我所在的营业厅(加上取得的成绩)。丰富的营业厅工作经验，为我做好下步工作奠定了坚实的基础。

如果说大学期间，我担任系学生会女生部长、宣传部长、系团委委员等职务锻炼了我较强的沟通、组织、协调和管理能力的话，那么，参加工作以来，我担任值班经理、营业厅经理等职务更使我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在沟通能力、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。

我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越。我富有强烈的事业心和责任感，工作高效快捷，讲求效率。同时，有很强的吃苦耐劳的精神。参加工作以来，为了完成工作任务，经常加班加点。所有这些，都为做好营业厅经理工作奠定了坚实的基础。

如果领导和同事们信任我，让我走上营业厅经理的岗位，我将不负众望，不辱使命，开拓创新，积极做好营业厅的工作。我将采取如下措施：

第一，做好营业厅的日常管理工作。

我将负责组织落实营业厅的各项规章管理制度，加强对对营业人员的日常检查考核，保证正常的营业秩序。

第二，加强信息收集工作。

信息工作是各级领导的“目耳”，只有及时掌握了当前的市场动态，让竞争处在知己知彼的环境中，方能百战百胜。营业厅是一个信息传递的重要窗口，我将建立营业厅信息收集制度，引导营业人员树立信息意识，收集各类信息，定期地向上级领导汇报当地的市场竞争态势。

第三，提高服务意识，做好服务文章。

我将带领营业厅树立全新的服务理念，营业厅的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的服务或产品。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循市场导向、客户导向的原则，把营业厅作为接触客户、服务客户的重要窗口，将联通个性化服务贯穿于工作的始终，为客户提供最优的服务，巩固和提高联通公司在各个细分市场的竞争力。

第四，做好营销文章，提升公司整体销售业绩。

营业厅处于市场一线，直接与客户接触，非常有利于营销工作的开展。在工作中，我将推行“多说一句话，多做一件事”，积极全方位的做好营销工作。

第五，做好营业员的培训工作。

我将对营业员进行各项业务知识、服务技巧、营销技巧方面的培训，并灌输先进的服务理念，保证营业员更好地掌握各种业务知识和基本服务技能。

尊敬的各位领导、各位评委，选择这份竞争，我只有一个理由：在工作面前，我是一只响箭，勇往直前的出征;在责任面前，我从来不是风中的墙头小草，缩首缩尾。满载领导和同事们期待的目光，我将在竞争的路上昂首出征，让生命和使命同行!

谢谢!

早教店长招聘篇五

大家好！我叫xx□今年2x岁，中专毕业，现任03店负责人。首先感谢公司给予我们这次公平公开的竞争平台，我很荣幸能站在这里来竞聘区域店长，对我来说，这是一次超越自我，展现自我，推销自己的好机会。

我于20xx年，11.22日来到巴黎地铁，在这之前，我曾经在少淑装做过店助，也开过自己的一个小店，经营电子产品，后当过库管，对服装的知识也只是表面肤浅的理解。来到公司这七个月以来，在店长与同事的帮助下，我对服装也有了更深一层的了解，比如面料，卖点，版型等等……在学习的同时，我迅速成长，在今年的三月份，被领导提为03店的负责人，这也是公司对我的信任和我自己积极向上的结果。对于此次竞聘，我的优势在于，我有超强的学习力和较强的记忆力。我性格开朗，爱说爱笑，无论在工作和生活上都属于乐天派，我善于调节气氛，懂得察言观色，好学爱问，善于沟通，不怕吃苦，也很认真操心，具有不撞南墙不回头的精神。当然我也有不足的地方，比如太过主观，我总喜欢把握自己喜欢的东西推销给别人，不喜欢被别人牵着鼻子走，以至于有时会忽略别人的想法。我深深的知道，我这种性格会影响我以后的发展，毕竟我的社会经验欠缺，专业知识还不够，

我会在最短的时间内改正，争取完善自我。关于区域店长，我觉得必须具备以下几点；首先必须熟知区域内各个店的销售状况，勤于和负责人沟通店内问题，具体有：

1.每个店的畅销款和滞销款，找出滞销款的原因，及时想出对策，自己解决不了时，向老店长和销售主管请教。

2.了解每个店的库存，做到不管在哪个店时，都能做到得心应手。

3.在销售淡季时，从各个渠道了解流行趋势和色彩搭配，同等品牌的优缺点，对员工进行培训。

4.要时刻具有积极的心态，引导大家不急不躁，做到稳中求胜。

5.不管什么时候都要以身作则，在空场时，和大家一起换模特，倾听大家的意见。

6.具有一定的处理突发事件的能力，严格执行公司的各项规定，不。

7.了解员工的心态，动态，通过交流了解每个人的优缺点。

8.督促各个店面，整理好卖场环境，如卫生，陈列，货品整洁，给顾客和员工一个舒心的环境。

如果我做了区域店长，我会努力把它做到更好，既然公司能给我这么大的舞台，那么我一定要把舞跳得淋漓尽致，不辜负每一个人的期望，这里我对自己的工作也做了一下规划，首先每天激励自己，激发潜意识，不定期的去各个店，在了解好各个店的状况后，找出每个人的优点，和负责人商量，把店内事物分配到个人身上，让他们扬长补短。其次，将一些成功销售的案例，培养每个导购的积极心态，让他们充分

意识到，顾客是我们的衣食父母，必须做到微笑，坦诚，爱心，有亲和力，把服务做到第一。然后通过游戏或故事之类的让大家意识到团队的主要性，要知道一个人在强大也敌不过一群人，三个臭皮匠还顶一个诸葛亮呢！千里之河，起于点滴之水，只有每个人都融入这个集体，发挥自己的长处，这个店，这个企业才会越做越强。记住我们要做狼，只有狼性才不会被淘汰，导购，导购，就是要引导顾客消费，建立完善的顾客资料，不定期的打电话拉近关系，和顾客做朋友。和负责人把每个人的任务分配到个人，个个礼拜，到每天，有一定的压力才有动力。每个店的人员要互帮互助，只要这样，我们才能和公司共同成长。向员工讲述不同顾客的不同销售方法，注意顾客的需求。要求各个店面熟知货品，做到货品充足，在断码的情况下，要知道适合那种体型的人给那种人推荐，避免推空单的事情发生。

再次感谢公司给予我站在这里的机会，假如我有幸被选上了，那么我一定会更加努力，把各个店面做到更好。如果没选上，我也不会气馁，我要像小强一样努力努力在努力，争取朝这个方向靠近。最后祝愿公司，规模越来越大，大家越赚越多！谢谢大家！

早教店长招聘篇六

如果把以纯比作流经全国的长江，那么每一位以纯的员工就是汇成这条长江的水滴。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；培养员工团队协助精神和集体观念，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。

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。

假如我是一名店长，我要从与员工感情、员工的自我价值实现、员工的待遇三方面入手。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，我要时时关心员工的生活，食堂吃得怎么样，业余生活搞得好不好，他们的家庭中有没有困难，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，这是不容质疑的。

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。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。

早教店长招聘篇七

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好！

今天，我满腔热情走上这竞聘演讲台，是为推动我的事业而来。我叫xx□现年xx岁，大专学历□20xx年xx联合大学毕业。十多年来，我当过销售员、收款员和统计员。能发挥自己的特长，为公司的网络建设做出自己应有贡献的想法，促成了我参加今天第一专营店店长的竞聘。

xx年我取得了盐政执法资格证，对盐业法律、法规都很熟悉。还有，我在多品盐筹备组工作的这两个月，也学到了很多先进的营销理念。另外，我的最大优势就是：有着丰富的批发部工作经验，我一直兢兢业业，努力工作，服从领导安排，充分发扬吃苦耐劳、勇于奉献的精神，对打击东门地区私盐、扩大食盐销售、稳定盐业市场等方面都做出一定的贡献。正是因为有了这段批发部工作经历，才使得我比别人更懂得怎样利用合理的营销手段去开拓我们的盐业市场；懂得如何充分利用专营店这个独特平台去开展盐政宣传工作；懂得如何对专营店进行规范化和科学化管理。接下来，我从以下五个方面谈谈对今后专营店工作的构想与建议。

食盐专营店成立之后，我们首先要做的就是提高它的知名度，

我们可以借助现代化媒体和通过积极访销、散传单等措施来提高专营店的知名度，再进行周密细致的市场调查，搜集本销售区域内有关信息，并一一进行整理、汇总、分析。

专营店是对外的一个窗口，我们必须规范管理，在公司运销科统一领导和部署下，科学建立盐品购、销、存台帐，认真做好访销工作，建立客户档案。同时还要处理好与社会各界关系，包括与工商、税务、公安的关系。

从省总公司到我们合肥市公司都非常重视多品种盐的开发和推广，我们要结合专营店自身优势和特点，做好多品种盐的宣传工作。

专营店另一个重要职能就是盐政宣传和抵制私盐。这就要求我们平时多与顾客沟通，及时向公司反馈市场信息，发挥盐政前哨的作用。

驻外工作，远离公司，突发事件也时有发生，安全防范意识显得尤为重要。专营店店长对市场必须要有高度敏感性和风险意识，时时掌握市场动态，及时制定应急措施。作为专营店店长更要以身作则，保证公司财产安全和工作人员的人身安全。

通过以上一系列的思考，无论这次竞聘第一专营店店长一职是胜是败，在工作上，我都将一如既往的服从组织上安排。最重要的是，作为中国人，我永远忠诚于自己的祖国！作为盐业人，我永远热爱自己的事业！

作为竞聘者，我始终相信合肥盐业的“明天会更好”！

谢谢！我的演讲完毕！

早教店长招聘篇八

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。

我叫，现年x岁，学历□xx年毕业于xx学院，现已在澄城电信分公司工作x年。x年来我从事过营业员、政企客户经理等工作，目前在办公室做着行政处理、会议组织招待和用户接待等工作。

今天，本着锻炼自己，提高自己的目的，我怀着满腔地热情，怀着实现自我价值体现地激情，怀着为电信事业进一步发展做出自己应有贡献的想法，促成我走上了店长竞聘的演讲台。

分公司东大街营业厅现有店长x名，营业人员x名，入厅代理x家。主要为城区内所有电信客户办理各种业务，解答客户问题，做好客户服务工作。营业厅x年完成按套餐价值约为x万元的收入，智能终端销售x部，售卡x张。 成为一名优秀的营业店长，我认为要有热爱电信事业，对工作有强烈的责任心;熟悉电信业务知识，能熟练掌握业务处理流程;始终对工作积极主动，善于思考、善于观察、有较强的团队意识;具有较强的人员管理能力，且性格随和，语言沟通能力突出。对于此次店长竞聘，我的想法有：

一、完善职责、合理调配、人尽其才。首先建立建全各项规章制度，结合营业厅实际情况，细化工作流程，在细节上查找不足和存在的问题，不断让服务制度得到完善和改进。使每位营业人员都清楚目标，明确责任，严格执行各类服务制度，一切做法皆有章可循。其次注重观察员工业务优势，及时发掘人才，对工作内容进行有效划分，将人员合理调配，让每个人都在最适合自己的岗位上，人尽其才。同时做好人

员及工作之间的相互沟通衔接，以减少团队短板，突显团队整合力，把每位员工都打造成业务精英，为顾客提供最优质的服务。

二、强化管理、用心服务、提升品质。“如何更好的规范服务”，是每位店长和营业人员都在积极探索的问题。我认为只有通过不断地训练，经常性的进行自我批评自我纠正，才能将服务完美执行。在日常工作中，我将通过晨会、各种例会认真点评每天个人表现，出现问题及时解决，制定合理的奖惩措施，让每个员工认识到规范服务的重要性，自觉地调整自己的言行，使之符合要求，才能将优秀的服务完美地融入到各项工作，融入到各项服务的血脉。同时，我将根据季节、节日等不断营销不同风格的卖场氛围，大到卖场整体的布局，小到一个站台的设计、桌椅的摆放，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，提升营业厅现场整体形象，让顾客体验一样的卖场不一样的感受，充分表达中国电信“用心服务、用户至上”的服务理念。

三、加强培训、熟练业务、提高素质。员工素质决定服务质量，业务熟练度决定服务品质。一个微笑、一句问候都可以增加顾客的归属感，完美的第一印象都可能决定着营销的成功率。从顾客踏入营业厅的第一步，到送走顾客的的最后一步，中间的各个环节，都是培养营销人员的重点。所以我认为，作为店长，不断提高营销人员素质，加强各类技能培训，是营业厅人员管理的核心工作之一。不仅要认真执行公司的内部规定及培训计划，还要组织营业厅全体人员进行心得分享会，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，相互借鉴，以老带新，以强带弱，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。

参与这次竞聘活动，对像我这样的青年员工来说也是充满了机遇与挑战。如果成功应聘，我会努力，如果没有成功，我

仍旧会加倍努力，不管未来有多远，我相信现在所拥有的目标与希望，将终究是我人生道路上的一盏灯，我会点亮它，引领我在电信事业发展上勇敢向前！

谢谢大家！

早教店长招聘篇九

尊敬的各位领导、同事大家好 很荣幸能被提升为店长，首先感谢各位领导提供给我再一次展示自我的机 会，经过在公司几年的工作和学习，我对本店的经营的模式有了更加深入 的了解，也感悟到了很多，在这个大家庭中，领导的帮助，团队的氛围， 使我有机会学习并提高自身素质，以及综合管理能力。

我担任店长，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、不弄虚作假，每次遇到困境和难 处我总是自我效验，从不怨天尤人，同时也具备了店长应具备的才能，我有严于律已、诚信为本的优良品质，我信奉诚实待人、严于律已的处世之 道。

在我今后的工作中，既要维护企业高层的权威，又要同班组长、经 理、管帐和员工保持密切联系、相处融洽。正因为我有良好的人格魅力和 做人宗旨，与共事的同仁们建立了深厚的感情，我在日常生活和工作中， 不断加强个人修养和专业知识的磨砺，以勤勤恳恳做事为信条严格要求自 己，为了我所在门店的正常发展，我会坚持原则、严守纪律、一视同仁以理服人。我会在第一时间理解好公司所下达的各项指令，以最快的速度 下达到店内各部门，并督促各部门渐渐落实到位且不能形式主义，要具体 落实到每个人、每个点，让部门连成一条线，门店组成一个网，公司展开 一个面，也就是说

让点连起来成线，线组起来成网，网叠起来成面。我想 也只有“面”铺开了，公司才能更快的发展，更加的强大。

另外我认为做为 一名店长不只是需要理解上级下达任务的目标是什么，更重要的是如何达 到这一目标，所以我的做法就是坚持做到“五要”，为今后执行公司的任务打 下良好的基础，其中“五要”是指：

1、要沟通：经常与我店周边地区并且与 店内经营相关的地方政府及相关部门沟通“如：城管、派出所及我店所在的 物业部门”，为今后我店在店外搞各种促销活动需要帮助时创造良好的条件。

2、要务实：即是眼睛向下看，从小事踏踏实实做起，为今后的工作打下良好的基础。

3、要交流：经常与各部门经理、员工及促销交流，了解店内及店外自己所不知道并且与店内正常销售息息相关的情况，真正做到取 他人之长，补己之短。

4、要了解：即任何未曾经历过的事情一定要了解这 件事的过程与结果，真正了解了才会把这件事做的更加完美，所以对于工 作当中所遇到的任何问题我都要了解这件事的过程与结果，分析利弊才能实施。

5、要总结：总结过往经验，将未曾做好的事情吸取教训，已经成功 的事情寻找实施时的不足，把这些经验投入到以后的工作中去除上述几点以外我认为以下两点也非常重要。

一、店面行政管理 店内日常 小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理 应放在首位。

7.创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

二、经营管理

6.尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支

7.准确及时地处理好客户投诉，把可能伤害公司利益或信誉的事故消灭在萌芽状态