

# 最新屈臣氏店长和副经理区别 店长竞聘 演讲稿(优质7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？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 屈臣氏店长和副经理区别篇一

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

大家好！

物竞天择，适者生存，不适者淘汰。对我个人来讲，我想这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。

在一年多的工作与学习中，我对美锐企业文化与和经营模式有了更深入的了解，也让我快速成长。在美锐这个大家庭中，领导的帮助，团队的互助，使我有机会学习提高自身素质、以及门店的综合管理能力。

美锐这个大家庭里，不缺人才、不缺能做事肯做事的人，只是缺少熟悉管理技巧，能让人信服，激发员工潜能，带领大家一起提高一起进步的门店带头人，为此公司才会不余遗力的招聘纳贤。作为一名快速成长中的80后员工，我认为自己有能力也有义务和责任为公司作出更大的贡献，承担更大的责任。所以今天我才有勇气站在这个台上，竞聘北京路店店长一职。

俗语说的好“没有三两三，难以上梁山”。我之所以有勇气参加此次竞聘，是因为我以下几个优势。

1、丰富的工作经历。06年毕业参加工作至今已有7年，从最初的实习生、操作工到技术员、从车间调度到部门计划调度；从商场促销员到宇通集团，从宇通到新飞，从新飞到今天的美锐；每一个职位的转变、每一个部门的调动、每一个公司的跳动，都留下了我的足迹与汗水，同时也获得了丰富的阅历与经验。

2、在其位，谋其事。工作认真，条理清楚，责任心强，有主人翁意识。无论在什么岗位，我都能积极完成上级交待的任何工作；忠于职守，维护公司的统一形象；能以身作则，严格遵守公司的一切制度；在日常工作中无条件接受上级的督导。

3、有头脑，学习能力强，具有一定的创新精神。多学、多看、多问、多想这四多是我能够快速完成职业转换，从一名行业“小白”，快速成长为一名合格美锐员工的法宝。我想在今后新的工作岗位上我也能快速适应，并做的更好。

综上所述：阅历丰富有经验，心理成熟敢担当；言而有信能沟通，头脑清醒敢创新；工作认真负责，分配任务能执行。得其时，当其位。这就是我想说的。

今天我竞聘的岗位是北京路店店长，承接公司下达指标，力争完成幸福指标为超出公司指标15%。为完成指标并为做好今后的工作我想从以下几点阐述：

1、统一思想，提高团队凝聚力。想要做好首先要先想好如何去做。所以首先自己要根据公司发展战略与要求理清自己的思路，让自己心里有个idea，然后把我的idea与大家交流的同时，不断完善并灌输个每一个门店员工，让没个人人都清楚自己每天在做什么，为什么这样做，这样做的好处。而每天的晨会和每周工作总结与安排、每天/每月业绩看板管理都是非常好的实施手段。

2、提高销售业绩三指标：客单价、客流量、会员销售占比。

(1) 做好数据分析，找短板，找提升空间。海典系统是我们非常实用的工具，通过数据分析能够快速找到我们平时发现不到的问题，为此这将是我要一个重点学习的对象之一。

(2) 任务分解到每天、每个时间段、每个班组、每个人。例如销售指标分解、日常门店管理分解、办理会员分解、创新idea分解等等。

(3) 奖励机制与荣誉制度。如何提高大家的销售积极性，最有效的还是提高大家的收入。为此奖励机制必不可少，想尽一切办法提高大家的收入，让店员们在小店里拿到和大店差不多的收入、甚至超过。另外辅以荣誉制度，例如最佳销售业绩个人等等。

3、做好后勤保障。制订合理的进货计划、合理搭配店内药品品种。

4、充分利用资源。这里的资源包括公司后勤部门的支持，还包括附近各兄弟门店，形成一个有效的整体。充分利用资源。

5、学习。自我进修。做我门店店长，除了努力提高自身销售技能的同时，对于店长需要掌握的各项技能更要注重学习，特别是我这样的新手来说更是如此。对于门店员工，除了公司安排的各项学习计划外，我们自己也要寻找新的途径。例如：门店销售经典案例学习、常见病种分类学习及药品推介搭配等等。

6、店内形象的调整。积极推行5s活动，做好整理、整顿、清洁工作，营造一个舒适的购物环境。一个店面的环境是顾客进店的第一感觉印象，导购小姐也是店面的第一形象。形象的优雅，环境的整洁，可营造顾客前期消费的心理，店面的卫生，货品的卫生就成了售前工作的重要之重。加强防盗，

防火设备的保养和储备，保障店面工作的运转正常有序。

7、公益活动的实行。积极开展社区活动，与厂家联手宣传公司产品与药店形象。经常定期不定期的在周围进行活动，包括免费发放宣传资料，用药咨询，试用药品，免费测血压、血糖、微量元素等等；免费送货服务。充分利用社区的宣传栏，及时粘贴一些应季的资料与知识，定期更换。这次竞聘成功与否，我依然会继续努力，我会为成功找方法，不为失败找借口，能与公司共同成长，能够见证公司走向新辉煌是我的'心愿。

## 屈臣氏店长和副经理区别篇二

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

首先本人感谢各位领导及同仁能够给本人这样一个公开公平的竞聘机会，今天本人本着锻炼自己，提高自己的目的参与了这次竞聘活动，如果本人成功应聘，本人会努力，如果没有成功，本人仍旧会加倍努力，在以后的工作中做出自己应有的贡献。本人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。从本人这几年的工作经历来看，

以上五点本人已基本具备。当然副店长的职责及要求与本人现阶段从事的岗位有很大的不同，要担任副店长一职，本人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，本人的想法是：

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。

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，本人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。

《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。本人认为只有通过不断地训练、不断地自本人批评自本人纠正，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。

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，本人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。但本人热爱工作，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，本人会尽最大的努力去实现它、完善它。

最后本人想要说的是，虽然竞聘结果还是未知数，但本人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，为本人们电信公司的发展倾注不竭的动力。如果本人能够荣登营业厅副店长这个重要岗位，本人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。

## 屈臣氏店长和副经理区别篇三

各位领导：

我是来自xx店的，我叫张。我是在20xx年开始参加工作的。

在20xx年到20xx年我进入前我从事过多种工作。有别的药店，工厂，报刊投递员，报刊的征订，空调安装，电脑组装等多种工作。

自20xx年6月23日入职工作至今。我个人平日的爱好很多，业余时间电脑是我最大的爱好，有时间大家可以交流一下。

有幸在这个人才济济、团结又温暖的大家庭。今年是我的而立之年，常言道：三十而立。在充满生机与活力的新世纪，在日新月异的知识经济时代，在竞争激烈、挑战与机遇并存的今天，扪心自问，我能立什么？我深思过，迷惘过，也无奈过。古人讲：天生我材必有用。适奉这次难得的竞岗机会，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判，希望靠能力而不是靠运气为自己的而立之年留下点什么。

我个人认为在不同的门道的门店，有不同的做法。就如我现所在的门店--xx店，因为商圈的人员和别的商圈是不同，我的做法会有不同。我们的顾客多是村民和工厂的工友，他们的品牌意识不强，我就可以多买一些高利商品。同时本地居民爱买人参和花旗参这一类商品就在这方面多做文章。减肥，补血口服液不受喜爱我就用美容，补维生素，钙方面大家喜欢多做工厂工友的工作。根据不同的商圈来开展工作。除了把工作中任务营业指标分到个人，还要加在员工培训，工作中的沟通，上下一心，为完成公司下达的任务努力！各位领导、各位评委，请相信我，投我一票！

## 屈臣氏店长和副经理区别篇四

尊敬的领导：

首先我为能成为这次的店长竞聘中的一员而深感荣幸，感谢xx的领导给了我一次展示自己的机会。自加入xx的集体的集体后，我倍感自豪，能成为一名合格的xx销售人员，我一

直在不停的努力□xx是个集体，视xx的销售大局为自己工作的着眼点，把成交量作为工作的重点。在xx的集体中，我作为普通的一员，销售在我心中一直是我工作价值的核心。同时，在佰xx全体工作人员的行列中，我一直以一种积极向上的心态职守xx的销售的岗位上。

" 我的岗位无差错，我的岗位请放心 " 这句话是我销售工作的座右铭，我会一直以这句话做为答谢xx对我的厚爱，视 " 怎样提升销售，怎样增强销售技巧 " 为我的学习重点，我认为要成为一名店长我要做到以下几点：

一、努力对xx产品的认识□xx的产品是中药提取的，有着很好的美容效果，所以我要对产品的成份个和使用效果做到全方位的了解，以便更好的展示对客户的服务，要对xx的所有产品进行研究，，顺应所xx提出的发展和销售要求。

二、加强自我的业务学习，主要是与客户之间的交流，会开展产品的推销，做到工作与业务学习两不误，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，力求在缺点中找到突破口。我会不断的在实践中求进步，在进步中求销售。

三、我会努力在xx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。我会在大局上与xx保持思想上的一致，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。

四、搞好xx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，增强与员工之间的销售矛盾，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xx的店长，我会以xx的销售思想统一，以公司提出的经营方针为指导，根据公司上接根据公司——的经营管理，商品的促销和人员管理，商场的制度等全面展开工作，根据公司总部的要求，随时加强研究xx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，出现重大情况及时向公司领导报告。

商场是xx的销售终端，而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做用有直接关系，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xx公司领导给我们店的任务，超过其它竞争对手，努力为xx的销售量添加我们日照新玛特店的一份力量。

## 屈臣氏店长和副经理区别篇五

尊敬的各位领导：

大家好！

我是来自xx店的xxx，很高兴能参加这次竞聘。我是20xx年5月进入公司一直在xx店工作。我想竞聘xx区的x类门店，我觉得一切从小做起我会学得更多更全面。在阳光店我做过收银员、营业员、商管员让我学会了很多。记得做收银员时，由于对一些商品还不怎么熟悉，常把一些商品录错，后来我就强迫自己下班后再去柜台熟悉规格，产地通过不懈的努力，问题很快得到了解决，现在收银速度提高了并且出错率几乎降为零。过了一段时间，我们店长又让我尝试不同的岗位——营业员，这段时间让我学会了与顾客交流的方法，怎样把我们的`强效商品推出去让顾客满意的接受。

如果这次竞聘成功：我会以xx优秀店长的标准来严格要求自己，一切以门店为重，毫无借口的执行公司各项规章制度，把门店的员工当成自己的家人，以人性化管理为首，争取带领大家做到最好。感谢xx给我这次机会！

谢谢！

## 屈臣氏店长和副经理区别篇六

各位领导同仁：

大家好！

我很荣幸参加这次副店长竞聘，这对我来说是一次：提升能力，锻炼自我，展现自我的千载难逢的机会。

我叫xxx□现工作于xx店，在xx店的岗位是一名导购员，现竞聘xx店副店长一职，请各位领导对我的工作进行考核□20xx年xx月我很有幸加入xxx集团公司，对于服装行业只是表面肤浅的了解略知一二，加入xxx集团后我觉得我对于服装行业是一个一无所知的人，接受了公司总部培训后让我对公司规模，工作流程，业务知识，销售技巧，等有了一些初步的了解，在公司领导和同事的帮助下让我感受到了家庭般的温暖与温馨，让我坚定信心做一名合格的公司员工，培训结束后，我以优异的成绩和公司领导对我的肯定回到xx店工作，当时在店里是一名记帐员，主要负责货品的记帐核对，统计和管理，我知道管理帐目是一项细致的工作，对于刚进公司的我来说是一种考验，也是公司领导给予我的极大的信任，因此在工作中我要求自身，努力好学，积极求问，认真细致，做好货品的核计，统计，调配等工作，不断的寻求改善好的工作方法，让店内的货品帐目更细致化，明朗化，清晰化，同时不积压库存，还能保证货品的充足，满足不同层次顾客的消费需求，达到销售服务一条龙的销售效果。通过自身不断的学

习，吸取好的工作经验和店内销售相结合把每项工作做到健全化。

员工学习销售技巧，业务知识，也不断的看书学习，了解客户心理更好的与客户沟通，抓住顾客的心理，让顾客感觉到我们的服务是站在顾客的角度上的，这样才能达到一个前期的销售效果，微笑使人喜欢你，用我们主动热情的微笑服务去迎接顾客，与顾客做心灵上的沟通，不但仅是客户也是我们的朋友，让顾客买的舒心买的畅心，让顾客在消费中寻求心灵上的享受。在工作中，把顾客的满意当成是我人生的一种快乐，我快乐，我微笑，生活才充满阳光，工作才充满激情！因此在销售上我拥有了很多客户，我想，有了客户就有了效益的来源，经济效益也将随之增多。经历了不同的工作岗位，让我在这四年多的工作中掌握了业务知识，能在市场多元化的进程中快速的掌握顾客心理，更加的配合店面的运作流程辅助店长做好前期工作给新员工做好榜样。

20xx年xx月xx日，xx郭尔罗斯店已隆重开业，即待开业的全省试范形象店也即将盛大开业，随着销售业绩的不断提升，店面的扩大，人才成了店面增进销售的先决任务。因此公司举办副店长竞聘的会议，也是为了更好的运营店面和店面的管理。好的店面形象，首先，感谢领导给了我一个展示自身的平台，与这么多力求上进的同仁们一起展示才华，证明能力，阐述观点。

作为一名老员工，我逐渐一步一步成长起来。我叫xxx现在担任xx男鞋柜组长一职。今天，我竞聘的职位是店长。竞聘店长的直接原因是我相信自身有能力，有信心能把店长的工作做的更好。虽然在管理方面我还欠缺很多，但我相信，有这么多领导的支持和鼓励，我会加倍努力去做。记得曾经有人对我说过这样一句话：没有做不好的员工，只有做不好的领导。无论遇到任何事，首先要从自身找原因，然后再去找出解决问题的办法，一定要学会换位思考。因此我在处理任何一件事时，我都会想到这几句话，在我日常工作中起到了

较大的帮助。

怎样才能做好一名店长？作为店长，首先必须对工作充满热情，主动发现经营中存在的各种问题。要明白面对竞争，提升业绩及生鲜毛利是店长肩负的责任，也是努力的方向。心中时刻要保持一种积极主动的心态，才会在挑战中发现和把握更多的机遇。在业绩方面，它的支撑点就是商品，作为店长，首先要做到货源的控制，以及商品陈列，标价与展示工作，合理制定出以月为销售目标，并分解到每个员工身上，以此来提升员工对待工作的责任心！在业务方面，做好员工的培训辅导，提升员工的业务水平，也可适当的制定一些奖惩制度，以实行精神鼓励和思想教育为主，经济奖惩为辅的原则，目的是为了提升员工的工作积极性，提升工作效率，做到奖惩分明。

店长店长，一店之长，同时也是一家之长，一个店就好比一个大家庭，不但要关心家庭的财政收入，也要关心家庭成员的生活。在员工碰到困难时，要主动伸出双手去帮助他，让其感觉到家的温暖。在工作中，要主动热情地向员工征求意见和建议，不论是表扬还是批评，都应仔细的听取和考虑，才能健全对店面的管理。

总之，一个人只有具备学习进取的心态，不停地去探索和追求，不断的超越自我，才会在激烈的人才竞争中立于不败之地。常言道：旁观者清，当了一年组长的我，很清楚店里存在的问题，也明白员工们希望的是什么？如果我竞聘成功，我会努力做到想员工之所想，急员工之所急，既当好上级领导的助手，又与员工保持不错的工作关系，竭尽全争取创佳绩。俗话说：天下无难事，只怕有心人，只要我们付出相信就有一份收获，凭着我对事业的追求与执着，对门店的新生与责任感，相信一切都会迎刃而解，压力一定会有，但有了压力才会有动力，才会使我们学会怎样在逆境中求生存。在座的各位同仁们，为了公司的美好明天，努力吧！我相信公司的明天比今天更好。

总之，不论此次是否能竞聘上，对我本人都是一种历练，从某种意义上讲，参加竞聘本身就意味着成功，即使我没有竞聘上，我也决定一如既往地102分店自身的工作岗位上做好本职工作，协助店长做好店内的每一项工作。

谢谢大家！我的演讲到此结束。

## 屈臣氏店长和副经理区别篇七

大家好！我叫xx今年xx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，11月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，只有这样，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！