# 超市店长演讲稿10篇范文

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-11-10

*演讲稿像议论文一样论点鲜明、逻辑性强、富有特点，但它又不是一般的议论文。它是一种带有宣传性和鼓动性的应用文体，经常使用各种修辞手法和艺术手法，具有较强的感染力。下面小编给大家带来关于超市店长演讲稿，希望会对大家的工作与学习有所帮助。超市店长...*

演讲稿像议论文一样论点鲜明、逻辑性强、富有特点，但它又不是一般的议论文。它是一种带有宣传性和鼓动性的应用文体，经常使用各种修辞手法和艺术手法，具有较强的感染力。下面小编给大家带来关于超市店长演讲稿，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**超市店长演讲稿1**

当我踌躇满志的走出学校大门，踏入社会参加工作的第一天就与万客源结下了不解之缘。\_\_\_年的金秋十月、伴着万客源金桂路店的开张锣鼓和冲天的喜气，我穿上了超市的红背心成为万客源的一名收银员，望着身上的红背心，我既兴奋又紧张，但更多的是自豪和骄傲，同时也深感自己肩上责任的重大，虽然我是一名普通的收银员，但我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的内涵，它代表了新的形象，是我们万客源超市对外服务的窗口，当我走上收银台，便暗下决心：一定要努力工作，做一名合格的优秀的收银员，不辜负公司的培育和领导的信任，不后悔每一天，做好工作，只是做好而已!

在收银岗位上，我经手的现金何止千万，但没有错过一分钱;夜班要下班了，只要有一个顾客没有离店，我的收银机就不会关，上班早几分钟，下班迟几分钟，便让领导多放几分心，当收银员没有多久，我就被评为万客源的“优秀员工”，从总经理手上接过了烫金的“荣誉证书”，这充分证明了我工作的每一天，我不留遗憾，没有后悔，做好公作，只是做好而已。

从\_\_\_年起，我被升职为收银课长，我的责任又多了，担子更重了，每天晚上下班时分我都要去收银清班，把钱收好锁好，一天不落，风雨无阻，做到忘我的工作，不让每一天后悔，坚持做好每天的五步曲：一是晨会必查、合理调度;二是督促手下、保障畅通;三是合理安排、提高效率;四是严格考核、奖勤罚懒;五是解决疑难、不断改进。

唱好上述五步曲，我的收银课长的工作深受领导的赞赏和同志们的拥戴，至今我没有出过一次人为责任事故，没有遭到一次顾客的投诉，没有出过任何钱帐差错，我个人的积极心，换来的是让领导放心，让同志们舒心，我不后悔我的每一天，做好工作，只是做好而已!

竞聘担任店长助理一职，又是我新的工作起点的开步，我如果竞聘上了，我会加倍的付出和努力，相信一定会迎来更加灿烂和辉煌的明天，相信我吧，选择我，没有后悔，我也不会让工作的每一天后悔，做好工作，只是做好而已!

**超市店长演讲稿2**

各位领导、各位同事：

新年好! 伴着新年鞭炮的余声、和着节日的喜气、踏着春天的脚步，我们万客源超市又迎来了充满希望的一年，作为万客源金桂路店的老员工，我也一步一步地成长起来了。

我叫\_\_\_X，现年19岁，现在担任金桂路店收银课长一职，今天我来竞聘的职位是店长助理。当我踌躇满志的走出学校大门，踏入社会参加工作的第一步就与万客源结下了不解之缘。20\_\_\_年的金秋十月、伴着万客源金桂路店的开张锣鼓和冲天的喜气，我穿上了超市的红背心成为万客源的一名收银员，望着身上的红背心，我既兴奋有紧张，但更多的是自豪和骄傲，同时也深感自己肩上责任的重大，虽然我是一名普通的收银员，但我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的内涵，它代表了企业的形象，是我们万客源超市对外服务的窗口，当我走上收银台，便暗下决心：一定要努力工作，做一名合格的优秀的收银员，不辜负公司的培育和领导的信任，不后悔每一天!在收银岗位上，我经手的现金何止千万，但没有错过一分钱;夜班要下班了，只要有一个顾客没有离店，我的收银机就不会关，上班早几分钟，下班迟几分钟，便让领导多放几分心，当收银员没有多久，我就被评为万客源的“优秀员工”，从总经理手上接过了烫金的“荣誉证书”，这充分证明了我工作的每一天，我不留遗憾，没有后悔。从20\_\_\_年起，我被升职为收银课长，我的责任又多了，担子更重了，每天晚上下班时分我都要去收银清班，把钱收好锁好，一天不落，风雨无阻，做到忘我的工作，不让每一天后悔，坚持做好每天的五步曲：一是晨会必查、合理调度;二是督促手下、保障畅通;三是合理安排、提高效率;四是严格考核、奖勤罚懒;五是解决疑难、不断改进。

唱好上述五步曲，我的收银课长的工作深受领导的赞赏和同志们的拥戴，至今我没有出过一次人为责任事故，没有遭到一次顾客的投诉，没有出过任何钱帐差错，我个人的操心，换来的是让领导放心，让同志们舒心，我不后悔我的每一天!竞聘担任店长助理一职，又是我新的工作起点的开步，我如果竞聘上了，我会加倍的付出和努力，相信一定会迎来更加灿烂和辉煌的明天，相信我吧，选择我，没有后悔，我也不会让工作的每一天后悔!

**超市店长演讲稿3**

我今天演讲的题目是《我不后悔每一天》各位领导、各位同事：

新年好!

伴着新年鞭炮的余声、和着节日的喜气、踏着春天的脚步，我们万客源超市又迎来了充满希望的一年，作为万客源金桂路店的老员工，我也一步一步地成长起来了。我叫\_\_\_X，现年19岁，现在担任金桂路店收银课长一职，今天我来竞聘的职位是店长助理。

当我踌躇满志的走出学校大门，踏入社会参加工作的第一步就与万客源结下了不解之缘。20\_\_\_年的金秋十月、伴着万客源金桂路店的开张锣鼓和冲天的喜气，我穿上了超市的红背心成为万客源的一名收银员，望着身上的红背心，我既兴奋有紧张，但更多的是自豪和骄傲，同时也深感自己肩上责任的重大，虽然我是一名普通的收银员，但我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的内涵，它代表了企业的形象，是我们万客源超市对外服务的窗口，当我走上收银台，便暗下决心：一定要努力工作，做一名合格的优秀的收银员，不辜负公司的培育和领导的信任，不后悔每一天!在收银岗位上，我经手的现金何止千万，但没有错过一分钱;夜班要下班了，只要有一个顾客没有离店，我的收银机就不会关，上班早几分钟，下班迟几分钟，便让领导多放几分心，当收银员没有多久，我就被评为万客源的“优秀员工”，从总经理手上接过了烫金的“荣誉证书”，这充分证明了我工作的每一天，我不留遗憾，没有后悔。

从20\_\_\_年起，我被升职为收银课长，我的责任又多了，担子更重了，每天晚上下班时分我都要去收银清班，把钱收好锁好，一天不落，风雨无阻，做到忘我的工作，不让每一天后悔，坚持做好每天的五步曲：一是晨会必查、合理调度;二是督促手下、保障畅通;三是合理安排、提高效率;四是严格考核店长助理竞聘书、奖勤罚懒;五是解决疑难、不断改进。唱好上述五步曲，我的收银课长的工作深受领导的赞赏和同志们的拥戴，至今我没有出过一次人为责任事故，没有遭到一次顾客的投诉，没有出过任何钱帐差错，我个人的操心，换来的是让领导放心，让同志们舒心，我不后悔我的每一天!竞聘担任店长助理一职，又是我新的工作起点的开步，我如果竞聘上了，我会加倍的付出和努力，相信一定会迎来更加灿烂和辉煌的明天，相信我吧，选择我，没有后悔，我也不会让工作的每一天后悔!

**超市店长演讲稿4**

如果我是店长的话,我天天的工作就不单单是销售了.而是教我的员工如何去销售.除此之外我还要波及到管理方面，怎么去治理我手中的这支团队。首先，我以为我应当先从本身做起，改掉本人所有的不足跟懒惰的习惯

如果我是店长的话,我每天的工作就不单单是销售了.而是教我的员工如何去销售.除此之外我还要涉及到管理方面，怎样去管理我手中的这支团队。

首先，我认为我应该先从自身做起，改掉自己所有的不足和勤散的习惯。看待工作认真.快.说出来的话一定要去实行。坚持积极向上的态度。要想管好别人，首先管好自己，只有管好了自己，那么你才有资历去官你手中的团队。举个简略的例子：假如你是店长，你上班常常迟到，做事涣散.立场消极。那么有一天，一位员工上班迟到了，当你去向他所收罚款的时候，她就会说：“你都可以时常迟到，我就不能迟到了吗?”因为他不服你，身为店长你没有以身作责。兵雄雄一个，将雄雄一窝.假如我是一个对工作认真谨严有义务心.富有店长，那么我带出来的团队就是一支积极向上的团队。如果我是一个不责任心，态度消极的店长，那么我带出来的团队也一定是一支战胜仗的步队。所以假如我是店长，我一定会做一名踊跃向上的店长。除了管好员工，身为店长还应该与员工之间搞好协调关联。当员工成就优良的时候，我会走到他们身边赞赏他们，并让他们持续保持下去。当员工心境消沉，失去斗志的时候.我会告知他们：“不要灰心，要对自己有信念，信任自己是最优良的，加油!”当员工之间发生抵触.抵触.争执的时候，我会对他们：“我们是一个团队，你是我们这个大群体中的一员，你不是一个人在战斗，而是我们整个集体与你一起并肩作战。摈弃你个人的私心，为团队想想吧。没有完善的个人，只有完美的团队,修辞手法。”

在销售方面，我要做的是帮助和和谐员工的工作，把上级引导的部署与员工所提出来的一些请求.问题.一定当真落实.解决。做好销售时的监视，尽自己最大的可能为员工供给辅助。从而，让这个团队得到晋升，打造出一个存在超强战役力的团队。

在市场方面，要随时关注全部市场的进展，懂得竞争对手的情形，把其它商家的销售管理模式与自己的做比拟，扬长避短，找到最合适自己团队的管理销售方式.让自己的团队完善起来。

还要了解花费者的需要，找准方向入手，良知知彼才干百战百胜。

做好一件事情不难，难得是保持做好一件事情。总之，如果我是店长，我必定会渎职尽责的去做好每一件事件。为此，我可能会付出许多时光，良多精神。然而我并不惧怕，由于我在泰破.一个让我奋斗.一人让我成长的处所。让我们一起行为起来吧，在举动中去改正自己，发明自己，完美自己。我无法转变从前的自己，也无奈猜测来日会产生什么事情。但是我却能够紧紧地掌握住今天。让咱们张开翅膀，朝着我们幻想的方向去斗争吧!

**超市店长演讲稿5**

尊敬的各位领导，同事

大家好,

首先感谢公司领导能给我参加这次储干的机会，感谢我的同事们和我一路走过来，时间过的很快，眼看储干培训要结束了，这也是我们这批储干最后一次演讲了，谢谢所有的人!

今天我们的议题是假如我是一个店长，在这跟同事们一起分享一下自己的观点!

假如我是一个店长，我记得储干每周都会填一份追踪表，给自己评分，我想同事们肯定都知道，例如责任心，服从性等等，我觉的这些就是要成为一个店主管必备的要素

1店长的个人优势：要热爱本职工作，有很强的学习能力和沟通能力，组织，理解，或者有那么一点点个人魅力等等，但我现在所讲的这些，我不一定都能做的很好，但我虚心，我可以学习，我服从性好，有责任心先讲讲一个人的个人魅力吧，我觉的这是一个非常重要的因素，因为我觉的个人魅力里包括了很多东西，对我而言，最大的感触是信服，我觉他们都是最棒的(例如每天晚上给我们讲课的讲师)其实个人魅力是个很抽象的定义，讲个例子吧，我以前在上海的最后一任店长，因为他辞职了，我感觉我也崩溃了，为什么呢?其中有很多东西，平时在工作中的照顾和理解，我们努力，勤奋，他回馈给我们的是深深怀念，我记得上两天副理给我们上课，也提到了这一点，请问在坐的未来店主管，你们有这样的感触吗?

2责任心：我觉一个单店，不管是谁，都要有一份责任心，对公司，对同事，也是对自己，说重一点叫职业道德，要事事站在公司的角度去设想，也要和员工打成一片，去了解和关心他们，帮他们争取福利，其实这和我刚说的个人魅力，个人情感有点关系，员工在工作中犯了错，就是主管犯了错，主管监督不到位，要勇于承担责任，当然，在单店，主管要做到公平，公正，赏罚分明，要有一定的原则性

3服从性：我对服从性的理解有两种，一是做为一名店长不只是需要理解，在这我用的是理解，理解上级下达任务和目标是什么，二是在战争时期很重要的是叫命令，是坚决的去完成任务，在这我觉的店长要务实，所谓的务实是要做实事，例如我们二店的孔主任和我们亭林店的陆干事，每天上班第一件事是陪员工做卫生，以身做则，从小事情做起，还有一点是主管的专业性知识，店长，一店之长，如果一个员工问你，店长，这个太阳镜的幅度可以做有度数的镜片吗?此时店长无语，这样这个员工会觉的店长其实也没什么能力，从而减少了员工对店主管的信服和威信

4日常事物：讲到这边，其实就有很多事情了，因为毕竟单店是有很多烦琐的事情，其实有时候我觉的店主管挺苦的，每天都在为别的员工做后勤，讲讲日常事物：大家都知道我们的商品是a.b。c。d。合适的人做合适的事，这是尤为重要的，重要到有时候要亲力亲为，因为说直接点，大家最怕盘点，最怕的是丢东西还有要培训员工的专业知识，培养员工集体荣誉感，责任感，主人翁意识，让每为员工爱岗敬业，开开心心上班，高高兴兴下班，(员工心态不好会影响单店营运)

利用公司一切可以利用的资源，改善店内的环境以及商品的摆设，营造一个良好的商业(高档)形象，让顾客感觉物有所值，以及我们的优势，服务，加强员工的零服务意识，(零服务非常重要)想问一下大家，请问有谁洗眼镜洗出大单的?还有就是加强员工的言谈举止，全心全心为我们的衣食父母服务，上两天看老余讲的一句话，我们照顾好顾客，顾客会照顾好我们的利益，我记得很多顾客对我说过，我就是冲着你们的服务来的，说句实话，这是对所有宝岛人的一种肯定加强对商品的管理，掌握规律，不积压商品，提高周转率，明确全店的业绩目标，落实到个人，减少必要的开支，降低成本还有店主管对单店的一些固资及安全保卫工作，防火，防盗，监督值班人员。

5激励，总结：到此，我的演讲已经到尾声了，很高兴，再说最后一句话，我们是最棒的!

**超市店长演讲稿6**

尊敬的评委，各位同事，

大家好!

我是，非常感谢亲爱的x总为我们提供的这次宝贵的学习机会!让我的思想又上升到了一个新的高度!我非常愿意为大家展现一个新的自我，不过说到演讲，我真的不会，我还是比较喜欢杨总和甘总的演讲。

我，是普通人，头脑简单，文化也不高，当初选择cc，只是因为离家近而已。对于超市本身，并不是很了解‘对于商品陈列以及销售技巧等一系列的知识与学问，我是在工作的过程中，慢慢学习到的。

通过了解，我发现一个秘密：那就是我们至高无上的老板，原本也是普通人!只不过他们起步比别人更早，他们的眼光比别人更远，他们曾经付出的汗水，比别人更多而已!这就是说，我们每一个普通人要想获得成功，那就要永无休止地努力!再努力!从20\_\_\_年到现在，我眼中的万家福发展之迅速令人震惊!我也随之一起成长。从食品部营业员，到食品部小组长，因为缺乏工作经验，我在工作中出过很多错，受过很多批评与委屈，但同时，也学到了很多新知识!可能，是因为性格活泼，脾气温和，我也收获了很多好朋友!特别是我的主管，她的爱岗敬业的精神，她的认真的工作态度，一直是我学习的好榜样!还有我们的店长，我亲眼目睹了她的成长历程，小小的个头，却有一颗及其坚强与上进的心!令人钦佩!有句话叫做：不想当将军的士兵，不是好士兵，看到了万家福的发展前景，我也产生了冲动的念头：我有乐观的心态，我有超强的团队意识，我有三年的销售与服务的经验，所以，我也幻想有一天自己能成为一名合格的店长!

假如，我是店长，我会把老板的事情，当做自己的事情来做。把培训学到的宝贵知识都用到工作中去!首先，做好职业生涯规划，调整自我心态，不断丰富自我知识，提高自我技能，不带情绪上班。既然要带兵，那就要带特种兵!因为我们随时都有可能会遇到像美好家园一样的强劲对手!但我不会怕，我会把身边的每一位员工，都当做自己的亲人和朋友来关心与爱护，一步一个脚印地往前走。甘总讲过，企业的核心是团队精神，只有团队中的每一个成员都发光发热了，我们的企业，才会具备超强的竞争力!如果我是店长，我绝不允许员工之间有用言辞互相伤害的状况出现!没有爱心的人，只能远离服务行业!十根手指，长短各不一样，我会努力挖掘每个人的潜力优势，让它淋漓尽致地发挥!对于别人的缺点与错误，要用宽大的胸怀去包容，但是，对于故意捣乱的人，绝不能留情!要想提高销售质量，除了按营运标准陈列商品，还有努力提升服务质量，最大限度地满足顾客的需求。在市场调查方面，要努力做到知己知彼，百战不殆。还有，要有强烈的安全意识，因为生命，是一切幸福之源!也许前进的路上，我会遇到很多风险与挫折，毕竟我还有很多不足：比如收银方面，比如订货方面，但，我真的不怕，因为我融入的，是一个充满温暖与关爱的庞大的集体，是一个充满无限希望与光明的大家庭!我，是一只小小的蚂蚁，但我的身后，却隐藏着无比巨大的力量!谢谢大家!

**超市店长演讲稿7**

各位领导、各位同事：

新年好!

伴着新年鞭炮的余声、和着节日的喜气、踏着春天的脚步，我们万客源超市又迎来了充满希望的一年，作为万客源金桂路店的老员工，我也一步一步地成长起来了。我叫\_\_\_X，现年19岁，现在担任金桂路店收银课长一职，今天我来竞聘的职位是店长助理。

当我踌躇满志的走出学校大门，踏入社会参加工作的第一步就与万客源结下了不解之缘。20\_\_\_年的金秋十月、伴着万客源金桂路店的开张锣鼓和冲天的喜气，我穿上了超市的红背心成为万客源的一名收银员，望着身上的红背心，我既兴奋有紧张，但更多的是自豪和骄傲，同时也深感自己肩上责任的重大，虽然我是一名普通的收银员，但我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的内涵，它代表了企业的形象，是我们万客源超市对外服务的窗口，当我走上收银台，便暗下决心：一定要努力工作，做一名合格的优秀的收银员，不辜负公司的培育和领导的信任，不后悔每一天!在收银岗位上，我经手的现金何止千万，但没有错过一分钱;夜班要下班了，只要有一个顾客没有离店，我的收银机就不会关，上班早几分钟，下班迟几分钟，便让领导多放几分心，当收银员没有多久，我就被评为万客源的“优秀员工”，从总经理手上接过了烫金的“荣誉证书”，这充分证明了我工作的每一天，我不留遗憾，没有后悔。

从20\_\_\_年起，我被升职为收银课长，我的责任又多了，担子更重了，每天晚上下班时分我都要去收银清班，把钱收好锁好，一天不落，风雨无阻，做到忘我的工作，不让每一天后悔，坚持做好每天的五步曲：

一是晨会必查、合理调度;

二是督促手下、保障畅通;

三是合理安排、提高效率;

四是严格考核店长助理竞聘书、奖勤罚懒;

五是解决疑难、不断改进。

唱好上述五步曲，我的收银课长的工作深受领导的赞赏和同志们的拥戴，至今我没有出过一次人为责任事故，没有遭到一次顾客的投诉，没有出过任何钱帐差错，我个人的操心，换来的是让领导放心，让同志们舒心，我不后悔我的每一天!竞聘担任店长助理一职，又是我新的工作起点的开步，我如果竞聘上了，我会加倍的付出和努力，相信一定会迎来更加灿烂和辉煌的明天，相信我吧，选择我，没有后悔，我也不会让工作的每一天后悔!

**超市店长演讲稿8**

各位领导、各位同事：

新年好!

伴着新年鞭炮的余声、和着节日的喜气、踏着春天的脚步，我们万客源超市又迎来了充满希望的一年，作为万客源金桂路店的老员工，我也一步一步地成长起来了。我叫\_\_\_x，现年19岁，现在担任金桂路店收银课长一职，今天我来竞聘的职位是店长助理。

当我踌躇满志的走出学校大门，踏入社会参加工作的第一步就与万客源结下了不解之缘。～年的金秋十月、伴着万客源金桂路店的开张锣鼓和冲天的喜气，我穿上了超市的红背心成为万客源的一名收银员，望着身上的红背心，我既兴奋有紧张，但更多的是自豪和骄傲，同时也深感自己肩上责任的重大，虽然我是一名普通的收银员，但我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的内涵，它代表了企业的形象，是我们万客源超市对外服务的窗口，当我走上收银台，便暗下决心：一定要努力工作，做一名合格的优秀的收银员，不辜负公司的培育和领导的信任，不后悔每一天!

在收银岗位上，我经手的现金何止千万，但没有错过一分钱;夜班要下班了，只要有一个顾客没有离店，我的收银机就不会关，上班早几分钟，下班迟几分钟，便让领导多放几分心，当收银员没有多久，我就被评为万客源的“优秀员工”，从总经理手上接过了烫金的“荣誉证书”，这充分证明了我工作的每一天，我不留遗憾，没有后悔。

从～年起，我被升职为收银课长，我的责任又多了，担子更重了，每天晚上下班时分我都要去收银清班，把钱收好锁好，一天不落，风雨无阻，做到忘我的工作，不让每一天后悔，坚持做好每天的五步曲：一是晨会必查、合理调度;二是督促手下、保障畅通;三是合理安排、提高效率;四是严格考核、奖勤罚懒;五是解决疑难、不断改进。

唱好上述五步曲，我的收银课长的工作深受领导的赞赏和同志们的拥戴，至今我没有出过一次人为责任事故，没有遭到一次顾客的投诉，没有出过任何钱帐差错，我个人的操心，换来的是让领导放心，让同志们舒心，我不后悔我的每一天!

竞聘担任店长助理一职，又是我新的工作起点的开步，我如果竞聘上了，我会加倍的付出和努力，相信一定会迎来更加灿烂和辉煌的明天，相信我吧，选择我，没有后悔，我也不会让工作的每一天后悔!

**超市店长演讲稿9**

每个人都有梦想，我也不例外。今天，我在这里梦想了一回：假如我是店长。

假如我是店长，我要让自己有渊博的学识和不断拼博进取的意识.因为这些是事业起步的基石。然而，要把这些幻想变为现实，任何人，无论是凡夫俗子，还是社会精英，是离不开与他人的真诚合作的，离开了与他人的合作，一切梦想都是无法实现的。因此,如何正确引导和带动你的下属员工,使之成为一个有朝气锐意进取的团队，是很重要的。

首先，要让员工形成一种以集体智慧和企业发展为己任的意识。作为一个职业经理人，不论多么聪明和富于创新，远没有一个团结锐意进取的团队有活力和发展空间，而团队的智慧是取之不尽、用之不竭的。在制定计划时，向每一个参与者灌输己任意识。这样才能使他们感觉自己也是公司的主人，司荣我荣，司损我损。才能真正为公司出谋划策。一个胜任的领导者必须适应一个生机勃勃的团队，而不是用行政手段压制它。

其次，多数员工的毛病不是不追求完美，而是不敢负责任。什么事都要问上司，都要问怎么做。上司没有一个明确的指示，就不知道如何操作了。如果像这样凡事都逐一请示汇报后再运作，公司必然浪费了大量的人力和物力资源，但员工一定要按照公司规定操作模式和方法去做，这样才不会远离目标和公司的发展方向。员工在做每个决定前，都要仔细地想一想业务在操作过程中可能出现最坏的情况是什么，自己如何去面对和解决的方案是什么。只有这样才可以锻炼出一

支可以打硬仗的团队，才可以在市场经济的大潮中去品味和享受冲浪的激情。

再次，一分钟表扬是很重要的一环。假如你的员工工作干得非常好，但作为上司的你一定不要吝啬表扬，要树立一个锐意进取模范，不要对他的成绩熟视无睹。不然他将会怎样认为?也许他们会想“我干吗这么卖力?没人关心我工作干得好坏，没人注意我，而我是多么勤奋和卓有成绩;而整天无所事事的人竟和我挣得一样多!我这么卖命还有什么意思!”所以，对员工定期表扬是极好的动力源。当表扬显示出对成功的理解时，尤为如此。同样，如果由于员工出现了差错而必须申斥的话，那么作为团队领头人的我会单独约他面谈。因为，绝大多数人都很忌讳在自己同行面前“受到责备”。甚至完全不习惯在自己的下级在场的情况下“申斥”他。那样他会觉得很丢面子。也许还会对上司产生一种不满情绪，甚至敌对心理。这样对工作的开展会很不利。

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。因此，要以情感人、以理动人、以心用人、以诚留人，充分调动所有员工的积极性和主观能动性，凝聚人的价值取向使之形成合力，在合力最大化中取得企业最大效益。

在以人为本，处理完内部关系并调动了大家的积极性之后，我会逐步带领大家向着新的目标前进。在此时我就注重市场的调研和考察，并作出一份完整可行的方案去尝试扩大市场的份额。占领市场不

难，难在发展市场并坚守市场。市场得到了开发，我们如何去发展?关于发展市场我们又要作出合理的市场分析并给予一种发展方案和种种措施，宁听万人抒而不可一人断。做事不能只依靠自己的思想。俗话说：三个臭皮匠赛过诸葛亮，多听意见多接受并给予采纳，并给予明确的奖惩制度。那样更有利于调动积极性更有利于公司或部门的发展。

关于市场的`研究、讨论、开发和发展其实是最困难的。那么这就要有洞察力了。假如我是店长我会用很长的时间去了解市场、分析市场、最后才给予进入市场的方案。如何确定方案就得依靠市场的需求了。关于市场的问题，那就需要深入的研究了。因为各种行业的市场和需求是不同的。不过我觉得市场的拓展主要是依靠自己的实力和优质的售后服务。最重要的是如何维护一个诚信的企业并使企业沿着诚信这条健康的路发展下去.

不管怎样。一个好的店长必须要知道：天时地利人和! 因为只有那样才可能迸发出一种力量!

**超市店长演讲稿10**

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## 汉族 福建福清人1981年05月10日生。 从\_\_\_年到\_\_\_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眩

我的竞聘岗位是：广汇超市店的店长。

\_\_\_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\_\_\_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、吸娶培养而来的，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、敬岗敬业、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会气馁、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!

style=\"color:#FF0000\">超市店长演讲稿10篇

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！