# 竞聘店长上岗演讲5篇范文

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2025-03-28

*店长是受连锁经营企业委派管理一个单独门店的管理人员职位的名称，也可以是对自主经营门店业主的称谓，是在商品经济的大潮中新生的词汇。下面是小编为大家带来的竞聘店长上岗演讲，希望大家喜欢!竞聘店长上岗演讲1各位领导：你们好!首先，感谢公司和各位领...*

店长是受连锁经营企业委派管理一个单独门店的管理人员职位的名称，也可以是对自主经营门店业主的称谓，是在商品经济的大潮中新生的词汇。下面是小编为大家带来的竞聘店长上岗演讲，希望大家喜欢!

**竞聘店长上岗演讲1**

各位领导：

你们好!

首先，感谢公司和各位领导提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。我在本超市工作了5年，有丰富的工作经验，在大学学习的是连锁经营管理专业，有相关的理论知识。因此，我认为我符合竞聘店长的条件和优势。

一、自我介绍

我叫\_\_\_\_\_\_，现年27岁，专科学历，连锁经营管理专业，现任超市门店主管。20\_\_\_\_年11月到苏果超市实习、工作至今。来超市工作1年后荣升主管，至今做了4年的主管。在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好主管的分内工作和门店的日常管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务，尤其在春节期间的销售工作，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导的好评。

二、对岗位的认识

我竞聘的岗位是苏果超市门店店长。我深刻的认识到，我国的零售业的竞争是激烈的，我们要在激烈的竞争中获胜，必须建立以企业文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正在当前竞争激烈的环境下获胜。这个对于我们每一个店长来说的一个很大的考验。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平放方店面、每个工作人员的潜能提高单店的销售，控制成本，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使企业在竞争中取得更大的优势。

在员工方面，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。要让员工形成一种以集体智慧和企业发展为己任的意识。作为一名合格的店长，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。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，对员工定期表扬是极好的动力源和强心剂。

在客户方面，客户所需要的，正是我们所提供的。在保证公司利益情况下，尽可能满足客户的需求及欲望，做到有求必应、有忙必帮的优质服务。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。

在门店管理方面，认真落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门店得到畅通传达、充分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

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。此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。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!

**竞聘店长上岗演讲2**

尊敬的各位领导及双舟同仁们：

大家好!

我是来自衡阳阳光店的洪敏，很高兴能参加这次竞聘。我是\_\_\_\_年5月进入公司一直在阳光店工作。我想竞聘长沙片区的c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至为零。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：我会以双舟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。感谢双舟给我这次机会!

谢谢!

**竞聘店长上岗演讲3**

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，—个人，一个故事，五个意识。

我叫柴志胜，大专学历，20\_\_\_\_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。20\_\_\_\_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，20\_\_\_\_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。

“欲穷千里目，更上一层楼”，进入吉林大药房的第一天，我就给自己树立了争当店长的目标，并以店长的职业标准来塑造自己，两年时间，把自己打造咸成为这样一个人

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诚诺，“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!

**竞聘店长上岗演讲4**

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好!

我是来自\_\_\_\_店的一名理货组长，我叫\_\_\_\_\_\_。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。

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，形成服务竟比的良好氛围。

**竞聘店长上岗演讲5**

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

大家好!

丰富多彩的\_\_\_\_已经过去，我们又迎来了富有挑战的\_\_\_\_.我又一次走上竞聘的讲台。首先，感谢公司领导为我提供这个展示自我的.机会。我是来自B店的\_\_\_\_\_\_,在新的一年里，我要以锻炼为本，学会成长;以修进为本，学会求知;以进德为本，学会做人;以适应为本，学会生存，在业务技能上精益求精，在业绩成效上更进一步。我竞聘的岗位是N店店长一职。

我是\_\_\_\_年加入美锐大药房，在报晓新村学习收银工作，在明店长的细心指导下，和同事们的帮助下，我很快的适应了这份工作，过了一个月的时间，我被调到了平桥北区分店。除收银工作之外，通过魏店长的精心指导，我从那里学会了做报表，对自采产品的进销存流程熟知，向老员工学习销售技巧及业务知识，不断的积累相关经验，以及应急事物的处理。认真完成店长安排的任何事情，贯彻执行公司下达的各项管理制度。在这近两年的时间里，通过店长的用心指导，我迅速掌握收银流程，严格按照公司要求，达到账目清晰有条有理。工作中，店长用它历年来的经验指导着我，使我学到了很多知识，她的严格要求，让我对工作有了更进一步的发展。

下面是我个人对新店周围商圈做以分析：N分店接近现在平桥最大的亚兴购物广场，对面是N菜市场入口，人流量较大，平桥区最大的县医院，以及平桥区幼儿园、大别山商场、平桥区一小这些都是人流量比较多的地方，我们要很好的利用好周围的资源，加上美锐的品牌效应，拉拢顾客，提高店内客流量。平桥一部、二部、五部和大别山大药房在周边比较有影响力，因为价格低已经让顾客对他们有了很好的口碑，N分店首先就要打造价格低的形象，深入人心。我认为此次竞聘N店是对我成长路上的一次更高的挑战，如果这次能够顺利竞聘成功，我将从以下几个方面工作做起，尽快进入角色，履行自己的岗位职责。

一、商品齐全。

做好每次补货申请，跟踪门店实时销售，及时合理的进行补货备货，每天关注海典机构库存，对产品的结构、月销量进行分析，补货时根据电脑库存和员工手工排查两种方式来减少误报和漏报品种。对于冷备商品的备货要跟踪消费人群，留好顾客的联系方式，合理进行备货。关注医院处方，发现有新药品在市场流通时要及时和业务部联系，为公司做好市场调查，引进更多适合门店销售的产品

二、价高退差。

让顾客知道我们的药品价格最实惠。只要对手和我们药店药品一样的产品，我们要做到比他们的价格更加优惠。

三、加强会员管理

初期要做好会员卡的办理和宣传工作，落实公司要求的给予会员的优惠政策，对每一个办理会员卡的顾客都要告知可享受的优惠以及更加优越的服务待遇，而不是简单办理，要把会员管理工作做到细致，会员对于稳定客流和提高销售起到至关重要的作用，所以我们必须认真做好此项工作，维系老顾客，开发新顾客，为公司争取更多忠实顾客。

四、免费服务要做到实处。

我们要坚持每周做一次免费测量血糖，每天在店里免费测量血压，免费供应茶水，免费送货上门服务。

五、人员管理，对于公司的规章制度要坚决按公司要求执行，认真落实好各项行政管理工作。

加强员工对专业知识以及服务意识的学习，除公司组织的培训外，对于店内引进的新品也要组织大家对新品的卖点和关联销售进行分享。对于销售过程的销售技巧也相互学习，每个人都有各自不同的销售技巧，学习之后将更加有利于门店销售业绩的提升。

**竞聘店长上岗演讲**

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！