# 店长竞聘演讲稿10篇范文

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2025-03-26

*演讲是一种社会活动，是用于公众场合的宣传形式。它为了以思想、感情、事例和理论来晓喻听众，打动听众，“征服”群众，必须要有现实的针对性。下面小编给大家带来关于店长竞聘精选演讲稿，希望会对大家的工作与学习有所帮助。店长竞聘精选演讲稿1尊敬的各位...*

演讲是一种社会活动，是用于公众场合的宣传形式。它为了以思想、感情、事例和理论来晓喻听众，打动听众，“征服”群众，必须要有现实的针对性。下面小编给大家带来关于店长竞聘精选演讲稿，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**店长竞聘精选演讲稿1**

尊敬的各位领导及同事们：

你们好，我竞聘的岗位是店长!我是\_\_\_总店的销售主管\_\_\_，今年23岁，20\_\_\_年9月毕业于中央广播电视大学大专文凭，其中与20\_\_\_年10月从事三一重工接待员两个月。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，诚恳接受领导的检验。

20\_\_\_年1月从事\_\_\_大剧院销售经理一职，20\_\_\_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20\_\_\_年8月至20\_\_\_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20\_\_\_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\_\_\_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。

**店长竞聘精选演讲稿2**

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好!

我是来自老街店的一名理货组长，我叫\_\_\_x。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

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。

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。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。

这次来竞聘，对我来说是一种励练、一种学习、一种自我能力的考验，希望通过本次竞聘能够与大家相互交流，互相学习，取长补短，充实自己，只有不断的学习才能提高自身素质及职业技能，为公司做出更大的贡献!如果我竞聘成功的话，那么我就算交了一份合格的工作成绩单，如果我没有成功，我只会更加勤奋地工作学习，用自己的努力来换取明天的成功。

记得竞聘组长时我说过，要用我的努力与付出，让我们枫杨店做的更好，从店组建、开业、到有了今天的成绩，都有我的陪伴。亲眼看着它一天天的成长、成熟，我很高兴，也很骄傲，相信我们每一位员工都会为之骄傲和自豪，因为他的今天和我们每一位勤恳，吃苦耐劳的员工分不开，在以后的工作当中我会一如既往，更加不断的努力向上，为我们丹尼斯为我们枫杨店做出更大的贡献。欢迎各位领导各位同事到我们店指导工作，交流学习!

我的演讲到此结束，谢谢大家!

**店长竞聘精选演讲稿3**

\_\_\_年，本人凭着自己的热情和理想应聘于\_\_\_公司。几年来，我系统地学习了零售业概论、仓储式连锁超市管理概论、顾客消费心理学与销售技巧等基础知识，如饥似渴地吸收新型的零售业的知识，力图尽快融到家乐的发展中去。工作中，我无怨无悔，每天与员工奋战到深夜，直至开店。至此，我开始了开创唐山市场的征程。年初唐山路北店的销售额每天仅十余万元，经过半年的努力，市场终于打开，家乐在\_\_\_的知名度提高，销售额提高了，顾客满意了，员工的脸充满了喜悦，这一年我被评为“\_\_\_x先进员工”。

x年来，在这个陌生的城市，我利用一切人际关系，克服地域差别，了解唐山市场及各项政策规定，与合作方紧密配合，同相关政府部门建立了良好地合作关系。为了开拓\_\_\_市场，我每天与员工一起工作，并听取各项合理化建议，以应对激烈竞争的市场环境。目前，\_\_\_有超市\_\_\_多家左右，竞争对手们把店开在了家乐店的周边，面对这种环境，使\_\_\_年任务的完成与提高是一种考验，员工们都存在担心的思想。为此，我对员工们提出\_\_\_年的工作中心是“以服务促销售，以管理降成本”。一年来的服务规范的培训、管理者的培训，大家都不会忘记这个工作中心，这一条已经贯穿到商店每个管理者和员工的脑海中。只要做的好，就会吸引顾客，就能摆脱困境。一年来\_\_\_店销售和管理上实现了双盈利的目标，销售额超计划完成。比\_\_\_年增长了85%，连续三年完成了集团下达的任务。

面对闪光的成绩，我并不满足。我认真分析商品结构及市场需求，及时调整商品结构并合理控制库存，避免积压资金。因\_\_\_店为外埠店，供货商又多为外地供货商，在一定程度上影响销售。年初，公司在唐山成立商品组，由我担任组长，为了使店在\_\_\_稳步发展，使其同竞争对手形成差异优势，我对商品组提出了“重宽度、轻深度，重连锁、轻汰换”的谈判原则，使商品组在完善\_\_\_市场的同时，进一步形成了\_\_\_x连锁的优势。汰换了不适合\_\_\_市场的商品，并发展了部分本地特色商品，从根本上解决了蔬菜、水果不能连锁经营的问题。年中，在我的带领下，唐山\_\_\_在商品经营上拓宽了电脑、手机、音像、图书、冰鲜、主食厨房等品种，真正形成了仓储超级大卖常商品品种比99年增加了近一倍。品种的丰满带来了客流，管理的加强降低了成本，服务水平的提高赢得了顾客。\_\_\_年度市消协、工商、报社在民意测验中，\_\_\_路北店被评为“\_\_\_市民最满意超市”。

一上来，我在担任\_\_\_路\_\_\_店店长及\_\_\_地区主管期间，面对店内外繁杂的工作我开动脑筋想办法，大胆放权，竞聘上岗，充分调动各级管理人员和广大员工的工作积极性、创造力。我认为“员工是企业最大的资本，只有为他们提供机遇，才能充分发挥他们的才智，才能增强员工的凝聚力，企业才能长存”。在我的领导下，\_\_\_店逐步形成了各司其职，各负其责，严谨高效的工作格局。

我来\_\_\_已经x年了，在唐山已经过了x个春节了，刚来时儿子年仅x岁，x年来，妻子独自一人支撑着这个家，从没有一句怨言，一直在默默地支持着他的工作，我认为，应把对家人的愧疚化为对工作执着，来报达家人的厚望。

当然，在工作中还有一些不足之处。一是\_\_\_\_\_\_\_\_\_二是\_\_\_\_\_\_\_\_\_三是\_\_\_\_\_\_\_\_\_

今后，我将从以下三个方面下功夫，认真做好本职工作。

1、\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、\_\_\_\_\_\_\_\_\_

店长竞聘精选演讲稿4

各位领导、同仁们：

大家好!

我叫\_\_\_，现工作于\_\_\_服装店，在\_\_\_服装店的岗位是一名导购员，现参加店长竞聘，请各位领导对我的工作进行考核。

作为一名店长，我就要引导各位员工的水流按照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“\_\_\_”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。

无论这次竞聘成功与否，我都将以百分之百的热情努力工作，不辜负领导和全体员工对我的期望，我知道在工作中肯定会遇到困难和挫折，可不管怎样，我都会对工作保持激情，我相信坚持一定会成功，我依然会继续努力，成为大家心目中最优秀的我，因为我有一颗执着锐意进取的.心，我会为成功找方法不为失败找借口，能与公司共同成长，能够见证集团公司走向新辉煌是我最大的心愿。

我的竞职演讲完毕，谢谢大家!

**店长竞聘精选演讲稿5**

尊敬的各位领导，各位同事，大家好!

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。

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。

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。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。

这次来竞聘，对我来说是一种励练、一种学习、一种自我能力的考验，希望通过本次竞聘能够与大家相互交流，互相学习，取长补短，充实自己，只有不断的学习才能提高自身素质及职业技能，为公司做出更大的贡献。如果我竞聘成功的话，那么我就算交了一份合格的工作成绩单，如果我没有成功，我只会更加勤奋地工作学习，用自己的努力来换取明天的成功。

记得竞聘组长时我说过，要用我的努力与付出，让我们枫杨店做的更好，从店组建、开业、到有了今天的成绩，都有我的陪伴。亲眼看着它一天天的成长、成熟，我很高兴，也很骄傲，相信我们每一位员工都会为之骄傲和自豪，因为他的今天和我们每一位勤恳，吃苦耐劳的员工分不开，在以后的工作当中我会一如既往，更加不断的努力向上，为我们丹尼斯为我们枫杨店做出更大的贡献。欢迎各位领导各位同事到我们店指导工作，交流学习!

我的演讲到此结束，谢谢大家!

**店长竞聘精选演讲稿6**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!

我叫\_\_\_，本科学历，现任\_\_\_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：

第一，我工作扎实认真，具有较强的责任心和耐心。

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。

第二，我熟悉营业厅工作，具有丰富的营业厅工作经验。

我20\_\_\_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20\_\_\_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。

第三，我有较强的沟通、组织、协调和管理能力。

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。

第四，多年的工作实践，使我养成了严谨细致、扎实高效的工作作风。

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!

**店长竞聘精选演讲稿7**

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

《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。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《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。

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。

**店长竞聘精选演讲稿8**

尊敬的各位领导、各位店长、各位同仁：

大家上午好!

孔子说：“君子无所争。”在市场经济高速发展的今天，我更愿意相信“没有竞争就没有进步”。房产中介店长竞聘今天，就为为了锻炼自己，展示自己，我站在了这个舞台上。我要竞聘的岗位是房产中介店长。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、房产中介店长竞聘学习和锻炼。希望大家帮我见证今天的承诺，我会以实际行动来表明今天的决心。

以下是我的竞聘优势：

1， 有良好的政治思想素质。

我性格随和、谦虚、谨慎、稳重，思想作风正派，生活作风淳朴，工作作风认真负责。我人品端正，忠厚诚实，严于律己，宽以待人。办事讲原则、讲纪律，讲信用。尊重领导，团结同事，顾全大局，受到领导和同事们的好评。

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，药店店长竞聘演讲“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，比如商品陈列的方眼镜店店长竞聘法、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\_\_\_大药房财源通四海，生意畅三春!最后祝我们的房产中介生意越来越兴隆,每天都有好的收成，让我们大家共同期待那一天的到来吧

**店长竞聘精选演讲稿9**

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好!

首先感谢公司给我这次展示自我的机会，让我在这里进行竞聘演讲。相信这次竞聘将是我人生中的一大转折。自98年公司成立到现在，我已先后做过营业员、1860话务中心副班长、经营部号卡管理及现在的计划财务部文员等诸多岗位。通过在这些岗位的工作和学习，让我深刻体会到电信公司的快节奏、高效率以及优秀的企业文化理念，充满了生机与活力，使我的各方面素质得到了很大提高。

我今天参加竞聘的营业厅是：检察院沟通100服务店。

我竞聘的主要目的是：

1、通过参加竞聘不断激发我热爱企业的热情和是电信人的自豪感;

2、通过参加竞聘不断激发我的工作潜能和为企业多作贡献的冲动;

3、通过参加竞聘不断锻炼自己的工作能力和业务素质;

一、如果我这次应聘成功，我将通过脚踏实地的工作，做好本职工作。

自建营业厅是我公司内部最小的实体运作单元，是最基层的组织单位，是承担销售与服务业务的主要载体，是公司直接面对用户的直接窗口，一个营业厅工作的好坏，直接关系到电信公司的社会形象和广大人民群众对电信公司的认识，所以必须切实做好营业厅的各项工作。

我要竞聘的检察院沟通100服务店，是由3个大新村、中华广场写字楼、一条主干道和邮政、电信为邻的营业厅，要做好该营业厅的工作，将面临3个优势和1个劣势：

优势一：地理位置上的优势。我们营业厅背靠学田新村，面对文峰新村和易家桥新村，与邮政和电信为邻，一方面可以带回竞争的压力，但同时错位的经营地理位置上的优势将陡现。

优势二：服务品牌上的优势。这是我们任何一个营业厅的优势，特别作为沟通100服务店，更加重视的是企业的形象和对客户的服务，这将是我们做好营业厅最大的优势。

优势三：自身的优势。由于应聘参加这个岗位，我会以百倍的热情去投入到新的工作岗位，我将向现任的营业厅厅长们学习好的工作经验，并把自已从事的这么多岗位积累的业务经验用于新的工作中，以一种虚心的态度学习，不畏的精神工作。

劣势一：工作经验的劣势。由于我较长时间从事的是内部工作，对营销和管理上可能存在着一种理论与实际不接轨的现象，我将通过认真学习加以改进，使自己的工作不断进步。

除以上的优、劣势外，我个人认为做好营业厅的工作主要在以下三个方面开展：

1、做好服务工作不断提升公司的公众形象

营业厅是公司形象的窗口，是公司产品的主要宣传渠道，切实做好服务工作是做好营业厅各项工作的基础。其中要做好销售服务工作和售后服务工作是关键。

2、做好营销工作不断提高公司产品的市场占有率

营业厅的营销工作是公司营销工作的细胞，就营业厅的营销工作，我个人理解可以分为：柜台营销和社区营销两类，其中以社区营销为试点可以展开一些与社区的联合，使电信品牌走进社区。

3、做好管理工作不断完善营业厅的管理职能

营业厅是企业的细胞，但同时也是一个小组织，其管理的任务齐全，所以做好营业厅的管理是衡量营业厅厅长是否称职的关键。我将在营业厅的管理上做好“二个加强”即：加强自身业务素质和个人素质的培养，带动整个集体的共同进步;加强沟通能力培养，带动营业厅业务的不断拓展。

二、如果我不能应聘成功

如果我不能应聘成功，我将决不气馁，认真总结发现自身的问题，并在以后的工作加以改进，使自身不断的发展更好地服务于公司。

**店长竞聘精选演讲稿10**

尊敬的各位领导，各位评委，各位同事，大家好!

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。每一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

我叫\_\_\_\_\_\_，今年\_\_\_岁，\_\_\_\_\_\_学历、中共党员。\_\_\_\_\_\_年毕业于\_\_\_\_\_\_大学，\_\_\_\_\_\_年应聘到本公司工作，刚进移动我是在\_\_\_\_\_\_第一营业厅担任前台营业员，工作期间，勤勤恳恳脚踏实地学好专业知识，这一点为以后的工作打下了坚实的基础;

\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月我竞聘到\_\_\_\_\_\_营业厅担任店长，在\_\_\_\_\_\_营业厅工作期间，领导给予了很大的支持，在领导的带领下，在员工的共同努力下，我们走出营业厅，将三主动发展到厅外，到企业现场拓展业务，在集团业务的带动下，\_\_\_\_\_\_营业厅的业务量提升了一倍，月营业额从05年10月的\_\_\_万逐步提升到了\_\_\_年1月的\_\_\_多万。我们的努力没有白费，\_\_\_\_\_\_营业厅的服务得到了越来越多客户的认可，营业厅业绩的提升也得到了同事和领导的肯定。

\_\_\_年1月，我从\_\_\_\_\_\_营业厅调到了\_\_\_\_\_\_营业厅，\_\_\_\_\_\_营业厅由于是新厅，刚开始客户很少，办理的业务也比较单一，为了扩大营业厅对外知晓率，增加营业厅业务量，我们向营业厅周围居民区和购物市场发送宣传资料。通过各方面的努力，\_\_\_\_\_\_厅的人流量有明显增加，人流量由1月1800多人增加到了现在的3500多人到。\_\_\_\_\_\_厅的服务检查一直排在前几位，并多次在\_\_\_\_\_\_服务检测中排名第一。\_\_\_年5月，本着提高自己的组织协调能力，能更好的服务我们的班组，我报名加入了移动内训师的队伍，通过内训师的相关培训，我学会了一些管理和培训的方法，在晨会和例会中我会利用案例分析式培训和情景模拟培训，把新业务和日常工作中的问题融入进去，灵活运用。通过大家的共同努力，\_\_\_\_\_\_厅营业员的业务办理速度提高了很多，综合素质也到了提高。看着营业厅员工们的进步，我也逐步向他们提出了更高的要求，比如争夺本月的服务密码推荐能手，和下季度将\_\_\_\_\_\_厅发展成为的优秀厅的目标。

刚才向各位领导汇报了我在移动4年的工作情况。在座的诸位大多都是在我成长过程中给过我诸多帮助和鼓励的良师益友，在此感谢所有给予我帮助和指导的领导和师长。今天我应聘的岗位是\_\_\_\_\_\_第一厅营业厅店长。

如果我能够竞聘上这一岗位，我将在领导的带领下，围绕如何提高客户满意度进行工作安排。

移动营业厅是移动对外宣传的窗口，因此营业厅的形象如何，服务质量如何，直接关系到客户满意度。那么怎样创造让客户感知良好的氛围是非常重要的。要想让客户对我们营业厅有很好的评价，那么我们的营业厅一定要有良好的、积极的工作氛围。\_\_\_\_\_\_主厅是很优秀的一个营业厅，是旗舰厅又是满意100服务营业厅，目前主厅总共有员工\_\_\_\_\_\_位，一楼、二楼总共\_\_\_\_\_\_个台席，主厅很多都是业务素质很强、责任心很强的员工，面对这么一个团队，首先我会对自身角色的进行转变。即由小厅具体项目管理工作的角色向大厅的组织管理工作的角色转变。既要当指挥员，又要当好战斗员，与员工，在思想上同心，在目标上同向，在行动上同步，在事业上同干。

其次，提高员工的执行能力，要以身垂范，将领导分配的工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查的进行，对任务分配时做到因人而异，但是保证公正公平。随时掌握工作的进展。对开展得力的及时总结，推广经验，对落后的要及时提出有效的改进措施，有奖有罚，充分调动员工的工作热情。这里我想从两点入手，第一点是树榜样，让榜样真正起到带头作用。现在我们营业厅每月都有服务明星评选，我们现在是采取服务明星上墙并进行加绩效分等方式进行奖励。之外，我认为可以营造岗位荣誉感，比如将上月评选出来的服务明星和微笑明星安排到本月的引导岗工作。同时并让明星们写感受、体会，然后通过信息报等方式让领导、让同事知道主厅的引导岗工作人员是上月的服务明星，让这个岗位成为荣誉的象征，树立榜样，真正起到旗舰厅的作用。团队工作中沟通是非常重要的，在日常工作中，注重研究剖析用户对服务的需求，得出正确结论，解决移动营业前台的难点问题，通过每月员工访谈等方式多和员工沟通;为领导多出点子，多献计策，通过月经营分析报告等方式多向领导汇报情况。同时关注部门通报情况，密切协作，树立活跃、高效的活力团队形象。发挥整体优势，让营业员在轻松的氛围中工作，让客户感知我们的团队是积极上进的。

提高客户满意度还可以从减少客户等待时间做起。主厅的各项事务分工比较明确，后台有固定的帐务员和稽核员，有三位值班长，分管业务、服务和全球通俱乐部。主厅人员分工明确，是很值得我学习的。但是我认为分工明确的同时要执行到位。由于二楼全球通俱乐部刚开业不久，客户的感知度很低，很少有全球通客户到二楼办理业务，导致二楼全球通俱乐部大部分时间处闲时。针对这一情况，我觉得可以通过短信群发方式，在向全球通客户推荐新业务的同时，告知用户可以到二楼全球通俱乐部办理业务。这样，二楼全球通俱乐部的利用率将大大增加，同时也可以缓解一楼全球通专区的压力。

各位领导，各位评委，各位同事，在这个岗位我知道压力很大，但是我很自信，相信自己，相信团队，相信“阻力”和“压力”都必将成为我们工作的动力。古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能;也不可以一时之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。谢谢大家!

style=\"color:#FF0000\">店长竞聘精选演讲稿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！