# 药店店长竞聘演讲稿范文

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2025-05-02

*演讲稿是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表讲话的文稿。它是进行演讲的依据，也是对演讲内容和形式的规范和提示。本站精心为大家整理了药店店长竞聘演讲稿范文，希望对你有帮助。　　药店店长竞聘演讲稿范文　　首先，感谢公司给我这次竞聘的机会。对我个...*

演讲稿是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表讲话的文稿。它是进行演讲的依据，也是对演讲内容和形式的规范和提示。本站精心为大家整理了药店店长竞聘演讲稿范文，希望对你有帮助。[\_TAG\_h2]　　药店店长竞聘演讲稿范文

　　首先，感谢公司给我这次竞聘的机会。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。

　　我叫###，今年25岁，大专学历，XX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，XX年10月来到吉林大药房，在世光路连锁店实习并转正，这也是我最初学习和成长的地方。XX年8月调到东岭北街店在这里是我充实了自己，使自己的知识和技能都得到了很大提高。XX年1月申请来到外俯白城，近2年的工作经历，摔打垂炼了我的性格，开阔了我的视野，增长了我的阅历，累积了我的工作经验。当前，我个人认为，年轻是我工作中的一个最大优势，年轻意味着充满朝气，充满活力，年轻还赋予我有一种“初生牛犊不怕虎”的勇气;生在农村，长在农村，贫苦的环境塑造了我艰苦朴素，贴近群众，勇于进取，不怕困难的性格。这种性格的养成，为我适应现在的工作岗位打下了坚实的基础。这应该算是我的一个优势。再就是好学习、好钻研，敢争先是我成长过程中的一个性格优势，从小学到中专，学习成绩一直名列前矛，一直担任班干部，我时刻牢记鲁迅先生说过的一句话：“不满足是向上的车轮”，这句话一直激励着我要“敢争人先，事争一流”。

　　在未来的工作中，我将从以下几方面做起：

　　1、注重销售，销售是门店工作的重中之重，因此决不能松懈。要提高销售首先我们可以根据不同类型门店经营品种的差异性进行品类分析、优化店内商品结构。这就要求经营者对周边市场做出正确分析后调整店内品类。商业区型和医保门店价格梯度以中高档为宜，如进口药品、品牌品种、医院开方品种、保健品和大中型医疗器械。而社区店则以中低档为主，普药、小型家庭常备器械品种要齐全，可适当备一些日化用品，这样优化后就能减少滞销品种数量，在保证药品正常的动销和周转率的同时保证门店最大化销售。

　　其次提高员工对总代首推的认知度，做好计划提报，保证库存，加强总代首推的陈列及推荐率。对多元化商品门店做好品类分析，找出公司总代首推及高利润品种的卖点，提升门店利润。

　　2、严格遵守公司的各项规章制度，对公司下发的各项通知等事宜及时传达到位，落实到位，提高门店的执行力。

　　3、加强服务，提高门店的服务水平，用热心的服务留住顾客的脚步，让每个进店顾客都成为吉林大药房的忠实顾客。为提高员工工作积极性，可在店内实行店员日考核制度，把月服务考核细分化，每日评分，让每个员工了解自己今天存在哪些不足之处，明天在工作中应如何提高。月末对分数最高的店员进行表彰和奖励，以此来提高店员的自我要求意识。

　　4、重视忠实顾客的培养，未来的销售大部分来源与忠实顾客，因此药店要想做大做强，有稳定的销售业绩离不开忠实顾客的支持，我们可以深入社区，定期在社区开展免费检测血压、钙铁锌维生素等，为附近居民建立健康档案，定期回访，跟踪服务。门店在开展各项活动时可根据顾客需求及时通知本店的忠实顾客，同时在门店条件允许的前提下设立一些便民设施如提供饮用水、放大镜、老花镜、休息椅等真正关心身边的消费群体，扩大忠实顾客队伍。

　　5、重视市场调研，包括对竞争对手和顾客的调研，.作为店长不仅要对自己门店的情况充分了解和熟知，还要对周边竞争对手的基本情况如品类、人员、营销活动、经营模式等进行调研，做到知己知彼，并通过对竞争对手资料的了解取长补短、去粗取精，保证吉林大药房在同行业竞争中永远立于不败之地。对顾客的调研主要了解哪个时间段进店顾客较多，都是哪一类顾客，针对顾客的需求选择重点经营品种，保证库存。

　　6、合理化促销活动，用丰富多彩的营销活动来吸引消费者，让顾客在消费的过程中得到乐趣，得到实惠。这就要求我们发动团队的力量，勤调研、多动脑，收集各类有利于药店建设和发展的合理化建议，在促销活动中，突出联合用药的重要性，如买糖尿病满多少元赠蜂胶一瓶，高血压药满多少元赠鱼油一瓶等，这样即提升了销售额同时也丰富了患者的用药知识。

　　7、注重员工培训，尤其是新员工，如何让他们快速成为公司的真正一员，我们不仅要从业务知识方面让新员工学习，更要让新员工了解我们的企业文化，在这里只要你有能力公司都会给你一个平台去发挥，这是其他同行业没有的。每一位新员工都是我们公司发展的希望，对他们的培养是每个店长的责任，我们要根据公司制定的培训方案认真帮带，让他们在最短的时间里掌握岗位知识和服务技巧，同时对新员工不要吝啬自己的夸奖，对他们的任何一个进步都要褒奖，以此来提高他们的信心和学习热情。同时加强对全体员工业务知识和联合用药的培训，专业化的服务是赢得顾客信赖的关键，因此学习就显得尤为重要。

　　以上是我的一些想法，有不妥之处请各位领导批评和指正。

**药店店长竞聘演讲稿范文**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好！我叫玉光，现在XXX路营业员，新的一年开始了，又是万象更新的一年，也迎来了我到一心堂药房工作的第三个年头，回望三年的工作，在公司各位领导和各位店长的带领和培养下，使我具备了担任店长的基本条件。

　　为了让大家更加深入的了解我，在这里做补充说明，我毕业于云南省民族中专学校，医士专业，20\_年来到一心堂大药房工作，先后在和XXX店、XXX担任营业员并兼任药师工作，在三年的工作中先后代教实习生十余名，并在20\_、20\_年获得XXX称号。

　　在一心堂的3年工作中，我学到了销售技巧、积累了管理经验，提高了服务水平。对待公司的各项制度能够自觉遵守，对于上级交予的任务能够认真按时的完成，几年的磨练，使我思想更加成熟，业务更加熟练，思考和处理问题的方法更加稳妥，对待工作的态度更加严谨和踏实，这更是作为店长的基本素质。

　　我认为本人所在的门店做得好的方面有：

　　1、服务态度好，对进门的顾客做到热情、周到、专业；

　　2、药品管理好，时时刻刻保持药品的清洁和卫生；

　　3、环境卫生好，平时很注意通道的卫生，脏就及时打扫，保持药店清洁的环境，让每位顾客进门就感觉到舒适、整洁、卫生。

　　做得不够的方面有：

　　1、平时警惕性不够高，药品丢失的情况时有发生，必须集中注意力，小心偷盗；

　　2、药店的销售人员不能仅仅是为了卖药，本着高尚的职业素质和道德，应该加强药品专业知识和销售的技巧的学习，工件小心，慎重，对每一位顾客负责；

　　3、药品摆放凌乱，没有很好的掌握不同药物的药理作用和药性，对药物进行规范的分类。

　　如果我竞聘成功将从以下几方面展开工作：

　　1.人员管理方面：以身作则，严于律己，宽以待人，时刻起到模范带头作用，要求员工做到的，自己首先做到，公平、公正的处理药店的事务，对待员工一视同仁，一个店的良好经营不是靠一个人的力量就可以运行的，这就要求我们要有良好的团队合作精神，在这当中我会充分的起到一个桥梁和纽带的.作用，为大家营造一个和谐的工作氛围。

　　2.商品管理方面：掌握门店基本情况，和门店店员做好品类分析，全面掌握各个品种的销售情况，保证该类品种不缺货、不断档，了解周边市场的消费情况，建立以顾客需求为导向的合理产品结构，以此来满足顾客需求。

　　3.服务管理方面：热情、周到、专业的服务是我们药房经营的亮点，顾客就是上帝，只有取得了他们的信任，我们才会有生存下去的养料，所以我们就要在服务上更加的完善自己，让顾客觉得我们和他们是没有距离的，而这些是需要我们在日常细小的工作中点滴积累的，只有这样我们才能够成为这个行业的长青树。

　　4.营销管理方面：根据各门店的地理位置和周边的购买能力不同，针对门店自身情况制定不同的营销计划，一个成功的营销活动模式不仅可以给门店带来固定的客流，更重要的是可以为企业创造利润，这样就要求我们的活动要有对视觉上的冲击性和对购买力具有一定的刺激性，从而使营销活动能够最大限度的促进销售的增长。

　　5.安全管理方面：抓好四防安全工作，将公司的各项规章制度落实到实处，做到安全事故防患于未然，将安全隐患消灭在萌芽之中。

　　尊敬的各位领导，以上是我对成为一名店长之后的工作想法，如果我竞聘成功，我决不会辜负领导的期望，按照我的自述做好我的本职工作，做一名让领导和店员放心的店长。如果竞聘不成功，那就说明我与店长的能力还有一定的差距，那么我会回到原工作岗位，安心工作，努力学习，全面提高自己的综合素质，争取早日成为一名让领导放心的合格的店长。

**药店店长竞聘演讲稿范文**

　　大家好，我是百草堂平安店的一名成员，做为一名收银员，我的职责是严已律己，做好自己本分的工作，热情服务．耐心的做好没一件事情；不做任何有损白草堂形象的事情，因为我是一名新员工．有太多的不足请大家谅解，我会在学习中不断的完善自己，努力的成为一名白草堂合格的成员．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……

　　假如我是店长

　　我会准确的掌握医学知识．做到有问必答，我想这不但是我的职责，更是做为店长最基本的道德素质；我会树立良好的形象，从自己做起，决不放肆自己用权谋私，在上班时间做与工作无关的事情；我会在课余时间努力的精读医学．不放过任何的瑕疵，努力的让自己成为一名＂业余医学专家＂这决不是空口凭证，这是我做为店长对自己最简单的要求．

　　假如我是店长

　　我会要求我的员工在一定时期内上礼仪课，让他们在原有的基础上更上一曾楼，不但是从素质上，而是多方面的发展，要加强专业知识的培训．还要学习心理学．因为做为一个药店的员工来说．你不但要专业知识精，更重要的是要学会和顾客交流，不但要了解他所需要的．还要满足他所需要的，更重要的是要找到真正适合他的药品，因为我们的服务宗旨是，为了老百姓的利益而服务；我相信在我的领导下，每个人都会成为社会精英；白草堂也会蒸蒸日，走出河南．走出世界．冲出亚洲．．．．

　　假如我是店长

　　我会制定一系列的惩罚措施,做到奖赏分明,有错必追,有奖必对.不遗漏任何破绽,不忽略任何奖赏;让大家在有纪律的环境中相互的竞争不断的进步,慢慢的成为一个有纪律的人..........

　　最后祝白草堂生意越来越兴隆,每天都有好的收成,还是那句话,白草堂总有一天会走出河南,走出中国,冲出世界...

　　让我们大家共同期待那一天的到来吧!

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！