# 超市员工会议讲话稿

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-04-25

*超市员工会议讲话稿范文（通用3篇）在社会一步步向前发展的今天，接触并使用讲话稿的人越来越多，讲话稿可以帮助发言者更好地表达。你写讲话稿时总是无从下笔？下面是小编为大家收集的超市员工会议讲话稿范文（通用3篇），仅供参考，大家一起来看看吧。>超...*

超市员工会议讲话稿范文（通用3篇）

在社会一步步向前发展的今天，接触并使用讲话稿的人越来越多，讲话稿可以帮助发言者更好地表达。你写讲话稿时总是无从下笔？下面是小编为大家收集的超市员工会议讲话稿范文（通用3篇），仅供参考，大家一起来看看吧。

>超市员工会议讲话稿1

各位XX的同仁们：

大家晚上好！

我叫XX，今天来到这座拥有2600多年历史的蔡国古城，沾点XX超市的灵气，我感到无比的荣幸！

这已经是我第二次来XX超市，每次来这里，我都没有吃饱。为什么没有吃饱?因为课没讲好！

刚才虽然是个玩笑，但却说明一个道理：作为一个老师，要想受人尊重，要想吃饱饭，就得把课讲好。所以，今天我要讲的话题就是——《善于学习勇于改变做一个受人尊重的XX人》！

我这一生，永远都忘不了两个人：一个是我爷爷，另一个就是我刚踏入工作岗位的第一个领导——我原来所在的超市店长。

我爷爷年轻的时候，不务正业，喜欢赌钱，结果欠了一屁股债，搞得全家人在村里抬不起头，临死前连个来看望的人都没有。记得他留给我的最后一句话是：孩啊，好好学习，好好工作，活出个人样来，别让人家看不起！

现在回想起来，我爷爷的这句话成为我这一生的宝贵财富！

我以前的学习成绩不好，自从我爷爷去世后，我开始发奋学习，努力改变自己，并不断地告诫自己：我一定要做全班第一！我不能让别人看不起！

我现在的腿一到冬天就会酸疼，就是因为上学时晚上熬夜读书太多留下的后遗症。结果，从小学一年级到高中三年级，我从来没有得过第二名！

记得我到大学报到临走前的那一天，是乡长亲自用专车把我送到了车站。

大学毕业时，正赶上国家教育体制改革，国家不管分配。我家里一没钱，二没关系，我只好应聘到一家超市去做员工。做为一名刚出象牙塔的大学生，心里有着远大的抱负和幻想，难免有点眼高手低。总觉得店长不就是一个高中生吗，他有什么资格管我?对其他人更是不放在眼里。做事能推就推，能躲就躲！

终于有一天，店长实在忍无可忍了，把我叫到办公室，对我说：你到人事部去报到吧！象你这种人，永远不会有出息！

“你永远不会有出息！”这句话深深地刺痛了我。耳边再次回响起我爷爷临终前说过的话。

“我不能被人看不起！我要改变自己”。后来，人事部把我调到另一个店后，我开始给自己订立了一个目标：从基层做起，踏实工作，认真学习，三年之内成为一名店长！”

从此：

——我每天坚持加班两个小时，跟对班和组长学习请教;

——我主动拣组里最累最苦的活干，不干完绝不下班;

——我帮助组长写定货单，写工作计划，争取一切机会熟悉组长的工作;

——我利用业余时间阅读和超市有关的书籍(当时买了国内第一本超市书籍--顾国建〈零售超市管理实务〉);

——我自费参加公司只有主管以上才能参加的参观培训。

终于，短短两年时间，我从一名员工—组长-主管—店助—店长(半年一升)，提前实现了自己的计划！

现在回想起这些事情，也许有点义气用事，但是我仍然觉得：一个人活在世上，除了吃饱穿暖，一定要有尊严，要有被别人认可的价值。而要做到这一点，我们不能去要求别人，而只能去要求自己不断地学习，不断地改变！

今天在坐的各位，都是成年人，都承担着为人子女、为人夫妻、为人父母、为人员工的多重角色！

作为子女，我们要讲求“孝心”两字，我们只有通过好好工作，让老人放心，让他们安度晚年，才能得到父母的尊重！

作为夫妻，我们要讲求“责任”两字，我们只有通过好好工作，让家庭幸福，生活美满，才能得到家人的尊重！

作为父母，我们要讲求“榜样”两字，我们只有通过好好工作，给后代树一个好的模范，让他健康的成长，才能得到子女的尊重！

作为员工，我们要讲求“忠诚”两字，我们只有通过好好工作，让公司赢利，企业发展，才能得到老板的尊重！

我在讲课的过程中，有的学生经常问我：成功是什么?

我对他说：成功没什么，只要你愿意学习、愿意改变，你就会成功！

世界上所有的伟人，所有的`成功人士，刚来到这个世上的时候都是和大家一样的。只是在成长的道路上，他们不断去学习别人的优点，改变自己的缺点，所以他们成功了！当然，他们也得到了全社会的尊重！

太阳之所以永恒发光，是因为它每天都在升起。今天，XX超市请我们过来，我想正是因为企业意识到需要学习，需要改变，所以，我想你们的企业将来一定是一个会受到社会尊重的企业！

那么，在座的各位，作为企业的一员，现在老师就在身边，我们何不好好把握机会，象太阳一样，努力学习、努力改变，做一个受家庭尊重、受企业尊重、受社会尊重的XX人呢?

我的演讲完毕，谢谢大家！

>超市员工会议讲话稿2

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

我们共实现销售n万元，毛利额达n万元完成总指标的X%，在以后的十个月内，我会抓住清明节、五一国际劳动节、端午节、国庆节、中秋节、元旦几个大型节假日以及9.24五周年店庆，拟定相适宜的促销计划，力争销售达到预期目标，我还会着重以下几项工作：

>一、着重员工服务意识的培训，加强品牌的宣传

利用门店月会或交接班会议的时间对全体员工(包括促销员)的服务意识进行不定期的培训，不要总是将“顾客是上帝”这名话挂在嘴边而不付出行动，

要将顾客当作我们的亲朋好友来服务，因为我们不知道怎样服务上帝却懂得如何服务我们的亲朋好友！对于店助理与组长在退换货或维修商品的过程中，尽量为顾客着想，只要没有损坏原包装，不影响第二次销售在不损害公司利益的前提下尽量最大限度满足顾客的要求。

>二、着重商品陈列与卫生清洁，增加商品的附加值

在××街道大大小小的超市、批发部、小卖部共有二十多家，且其中的两家超市面积都是超过200平米的，由于他们现金采购，新品上的快且价格又比我们便宜，地理位置也比我们好，怎样让顾客宁可多花两毛钱多走几步到我们超市来购物?我想干净整洁的购物环境，友好的服务态度，良好的售后服务，齐全的品种以及我们超市过硬的品牌等都是非常重要的因素，怎样将我们的品牌做的更好更硬，就是要将细节做的更细更好。将每个周一定为卫生清洁日，办公室不定期进行全面检查，陈列方面，要求员工一律按陈列的五大原则，力求美观、便捷。

>三、开源节流，加大防损力度，力求更大利润空间

随着全球泾济寒冬的到来，经济危机的浪潮一波波的涌来，目前并没有降低，

我们应意识到目前的危机和严峻，正视眼前的困难，理解企业的危机处理和决策，大家献计献策，与企业同舟共济，坚定战胜困难的信心和决心。严峻的经济形式下，企业最重要的是要解决如何“开源”和如何“节流”的问题，我认为，“开源”主要涉及公司核心推出的一些重要投资规化和宏观的制度调整。所以，我想注重讲讲关于“节流”的问题。怎样才能节流?

以公司为核心推行各种精益化的管理方式，提高效率，降低各种浪费，“随时随地的，上至总经理，下至一名普通员工，都可以从身边的细节小事去做，重在执行，小到一张纸的利用一度电的节约。公司应该倡导所有员工节约的习惯，营造一种降低成本的氛围。结合自己的工作实际，我认为超市应从以下几个方面做好节约工作：

(一)：有效控制人员费用，控制没必要的员工加班，减少加班费的支出。

(二)：对于水电费用，采用节约原则，分时段在不影响正常营业的基础上减少照明的日光灯，控制好空调的开放时间和温度。

(三)：科学计算库存商品，库存商品是占用资金最大的一块。合理的库存可以提高门店的盈利率，库存太少，将增加商品的采购费用，而库存太多，不仅占用大量的资金，而且会产生更多的仓储保管费用，甚至因为商品销售不畅而造成大量的商品损耗。

(四)：广告及促销费用要精打细算，有些广告促销用品要反复利用，或者亲手制作，以节约费用。

(五)：避免不合理损耗，根据商品的特质来避免不合理的损耗，例如，食盐类产品怕潮湿，因此不要挨近地面存放，或者挨近生鲜冷冻食品。有时商品快要接近保质期时，要果断降价促销，以避免更大的损失。

总之，坚持“开源节流”的原则，加大防损力度，最大限度为公司争取利润。

四、分组制定销售计划，严格实行绩效考核

将每月的销售计划分解到每个组(食品组、非食品组与精品柜)，严格实行绩效考核，让员工月收入与销售挂钩，销售好工资拿的高，反之工资就会低，真正体现多劳多得。每个月向全体员工征求促销的好点子，发挥全员积急性，力争完成各项指标。

综合以上几点，结合××店实际，对于充满了挑战的20xx年，我有信心带领××店全体员工将销售做的更好，圆满完成各项指标。

>超市员工会议讲话稿3

尊敬的各位领导、各位同仁：

中秋送爽，中秋月圆。我们XXX公司XXX店迎来了第一个生日，同时也迎来了又一个挑战，那就是中秋销售目标。回想去年我们员工经受着开业的锻炼，同时也冲刺中秋的销售高峰，我们的员工加班加点，任劳任怨，无论是精神还是体力都是投入最大、付出最多、最辛苦的。

而今，我们再一次迎接挑战，我相信我们的家人一定是最棒的，因为你们爱岗敬业，不怕困难，因为你们知道自己的责任和目标，因为你们从思想上重视这次销售。为了打好这一仗，为了打胜这一仗，我们必须做到以下3点：

>1.统一思想、统一认识、达成共识。 我们的销售目标既然已经确定，各部各课已经领走了销售任务，那么我们就应该想千方设百计为了自己的目标达成，集思广益、献计献策。为了完成销售目标心往一处想，劲往一处始。

>2.充足备货 中秋节是我们的传统节日，更是我们的销售黄金季，我们一定备足中秋礼品、酒饮、月饼、蔬菜、水果、肉品等，绝不脱销断档，再此期间各课一定及时关注库存，出现问题及时沟通，尽快解决。让消费者放心满意的购买到他们所需要的商品。

>3.提高服务意识 服务是一种无形的东西，他的好坏直接影响着超市的效益和声誉，我们一定做好服务工作，主动热情、不冷落、不慢待我们的顾客，用我们温柔的话语、娴熟的业务知识，让顾客在咱们超市感觉到亲切、感觉到温暖，让顾客有感到宾至如归的感觉。

>4.重视安全 安全包括生命和财产安全，无论我们多忙、多急，安全意识时刻谨记。安全意识重于泰山，居安思危，我们要及时发现安全隐患，排除隐患，绝不能阻挡消防器材和安全通道。

>5.树立窗口形象 我们的收银员、客服员、客梯员、送货员更要微笑服务，这个时候你们的工作更加重要，顾客最后经过你们这里完成了他们的购物之旅，用你们温柔的话语、甜甜的微笑、主动的服务，让她们高兴、满意的离开超市。 中秋期间我们的客流会很多，我们各个部门要抓住这个机会，用我们的勤劳和智慧，打赢、打胜这场战斗。

家人们，中秋虽然很忙，但我们要统筹兼顾，在竞争中，不仅要争当销售状元，还要争当服务标兵、卫生先进、陈列典范。通过中秋销售冲刺洗礼，让我们的综合业务素质都有一个新的升华，为我们XXX公司XXX店的辉煌明天奉献出自己的一份信心、一份智慧、一份力量！

家人们！只要我们各部门精诚团结，相信我们一定能够打好这一仗，完成我们的目标，保持高昂斗志做好一线销售，这不仅是向集团交上一份满意的答卷，同时也向自己交上一份答卷！大家有没有决心?

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！