# 门店经理竞聘演讲稿

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2025-03-10

*演讲稿也称演说词,是在大会上或某些公开场合发表和宣扬的文稿。演讲稿的质量直接决定了演讲的效果。下面是本站为大家整理的门店经理竞聘演讲稿，供大家参考。　　门店经理竞聘演讲稿　　各位领导：　　首先，感谢公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解...*

演讲稿也称演说词,是在大会上或某些公开场合发表和宣扬的文稿。演讲稿的质量直接决定了演讲的效果。下面是本站为大家整理的门店经理竞聘演讲稿，供大家参考。[\_TAG\_h2]　　门店经理竞聘演讲稿

　　各位领导：

　　首先，感谢公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。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。

　　我竞聘的岗位是XX店门店经理。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

　>　一、个人简介

　　我叫\*\*，现年30岁，专科学历，现任职XX电器XX店门店经理。20XX年6月到XX电器工作至今，曾经在XX店，XX店，XX店工作，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。工作三年多来，在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项维护、开发及管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务，部门的相关工作取得了较大的成绩，尤其在春节期间的销售工作，我们门店不断创新，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XX电器XX门店经理。随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成，国际、国内家电业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。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，才能真正把企业“做大、做强、做精、做优、做久”。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人本+文本+客本为策动力，是企业生存和发展的基础和关键。

　　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、每个销售人员的潜能提高单店的销售和毛利控制，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。

　　我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。主要实现以下目标：

　　1、贯彻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。

　　2、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。

　　3、及时、准确、有策略的开展时常调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争随手灵活、阶段性的对策。

　　4、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。

　　5、对样机进行专项管理，加快样机周转。

　　6、组织业务培训，员工的业务知识和销售技

　　巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。

　　7、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门点得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

　　以上七个目标是相辅相成的，全店销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

　>　三、工作设想

　　如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己得岗位职责：

　　1、协助各部门搞好店面销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作

　　我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

　　2、努力完善自我，提高工作能力

　　虽然我刚刚接手门店经理的工作不久，但是在家店零售行业一日千里得今天，尤其是在店面运营维护技术方面，如何加强零售经营的稳定运行能力，营销网络的业务支撑能力，强化一线销售人员技术和意识，做好运营管理系统大客户的自主开发工作，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与技术同步，担当起技术指导和管理的任务。

　　3、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作

　　店面零售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

　　我将在工作中逐步建立各品类人员、维护专家及相关厂家之间通畅的信息传送途径，共享知识，共享经验，共同提高人员水平和技能。同时，我还将努力建立一个通畅的维题解决途径，使出现的各种问题能够及时得到相关技术人员及专家的支持，并能将类似问题统一发布，使大家得到共同提高。

　　各位领导，各位同事，以上是我对自己基本情况和工作思路的汇报，不足之处，请批评指正。

**门店经理竞聘演讲稿**

　　尊敬的各位领导，各位同事：

　　大家好!

　　首先我很荣幸站在这里，感谢甘肃武威新华书店过去对我的培养和帮助，感谢各位同事在工作上的支持，感谢各位领导给我难得展示自我的机会。今天我参与竞争的岗位是：甘肃武威新华书店业务主管、运营主管、门店经理。

　>　一、自我介绍

　　我叫朱军南，是一名中国共产党员，现年40岁，我于年毕业于西北师范大学工业、企业管理专业。1989年进入单位从事高级图书发行员一职，目前在甘肃武威市新华书店业务部担任一名业务员。

　　在从事新华书店业工作这几年，凭着对这份事业的热爱和强烈责任感，把自己的愿望和抱负都倾注在我所热爱的事业上，以积极向上、认真负责的工作态度，为书店的业务作出了努力。在我的不懈努力下并获得了不少荣誉：

　　1.1996年全市业务技能大赛团体中荣获第二名；

　　2.20\_年全省技能大赛售书连续作业第二名；

　　3.20\_年全省业务大赛售书连续作业第二名；

　　4.1996年20\_年20\_年被评为全市先进个人；

　　5.20\_年20\_年荣获全市推销能手一等奖；

　　6.20\_年被评为全省行业“技术标兵”。

　　>二、面对竞聘新华书店业务主管，运营主管，门店经理这三个岗位，我想自身有如下优势

　　（一）明确的思想动力

　　在武威市新华书店工作的这二十多年的时间里，我十分注重提高自身的思想素质建设，认真学习了党的十八大会议精神，认真学习马克思列宁主义和毛泽东思想、邓小平重要理论和“三个代表”的重要思想，及时了解新政策，在思想上、政治上始终能够跟党中央保持一致，进一步强化政治敏锐度和政治洞察能力，将科学发展观落实到自己的工作中，严格按照党员的标准严格要求自己，树立正确的人生观、世界观、价值观，在工作中做到克己奉公、乐于风险。清楚认识自己和组织的关系，实现全心全意为人民服务的宗旨，慎言务实，获得和领导和同事们的一致好评。

　　（二）有丰富的工作经历。

　　我于1989年至1991年就进入武威市新华书店从事书店营业员，这两年的门店营业员工作让我工作的书店的第一线，对书店工作有了深刻的了解和认识，并能够处理好在工作中遇到的各种问题；1991年至20\_年这十一年的从事书店组长的工作以及20\_年至20\_年担任新华书店门市主任这两项工作，让我积累了丰富的书店管理经验。为了让工作更具挑战性，我于20\_年到20\_年加入了新华书店担任一名业务员，并积累了丰富书本的销售经验。相信这些弥足珍贵的经历都是我人生最宝贵的财富。

　　（三）出色的工作能力

　　我的工作能力主要体现在：作为一名书店业务员，除了能够配合主任认真做好图书的进货工作，还能够在节假日做好图书的促销工作，为了增加图书的销售数量，制定出一系列的图书促销措施；做好平时客户的退书工作，在保障书店利益的前提下处理好和客户的关系；不遗余力培训新员工，在工作上给予指导，带动他们积极做好图书的销售工作。通过自身的不懈努力，在图书销售这块取得较好的成绩，得到到领导和同事们的一致好评。

　　（四）发挥的带头作用

　　在工作中团结同志，遵纪守法，廉洁勤政，起到表率作用。坚决执行领导的安排，不遗余力地支持领导的工作，维护领导班子的权威形象和核心地位。在工作中能够起带头作用，在需要员工配合开展工作时，我尽量避免用生硬的、命令式的口吻布置任务，而是向员工讲清要求，争取他们的支持，让他们能愉快地参与到工作中。

　　>三、如果竞选成功以后的工作打算

　　（一）学习前任主管、经理成功经验

　　向前任书店业务主管，运营主管，门店经理学习，建立强烈的责任感，牢固树立责任意识，做到“在其位，谋其政”。既然书店将如此的重任交给我，不能让领导失望，我将以做好书店运营管理为己任，把这项工作时时放在心上。

　　（二）提高三种能力

　　一是提高学习的能力。“学无止境”，只有通过不断学习，不断提高，才能让自己在日新月异的时代不被淘汰，才能真正为做好书店管理工作尽一份自己的力量。为此，在工作中，我始终把学习放在重要的位置，为了更好做好书店业务主管，运营主管，门店经理这三个工作，在以后工作中我将不断学习社会新知识和新观念，通过积极参加“后备干部培训班”等多种途径，多形式、多层次的加强自身学习，为书店各项工作的全面开展打下了牢固的基础。

　　二是提高研究的能力。为了做好书店业务主管，运营主管，门店经理这三个工作，我将增强增强研究的意识，研究出适合我们书店的管理方法和措施，探索出一系列书店的销售模式，学习行业销售精英的营销策略，争取提高甘肃武威新华书店的书本销售数量。

　　三是提高管理能力。我在管理中严格按照“管理就是服务人，管理就是帮助人”思想执行。在管理中强调参与的价值，把管理和被管理这对矛盾统一到相互理解、相互支持和共同进取中。进一步做好门店规范化管理、图书进销管理和店堂服务工作，提高书店书本的销售数量；以市场为导向，深入研究，综合分析，预测和推荐重点图书、畅销图书；及时进货，添货，提高畅销图书和重点图书的上架率；调动员工积极性和能动行，扩大店外销售。

　　最后，我向在座的各位领导庄严承诺：无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我的本职工作，为新华书店的健康、持续发展而不懈努力。

**门店经理竞聘演讲稿**

　　尊敬的各位领导：

　　大家好！

　　今天我有幸站在讲台上，参加科级领导职务的竞聘，迎接挑战，这是机构改革给我带来的机遇。三年前，我和许多竞争者一样，曾站在这同一个地方，参加过副科职务的竞聘演讲。三年来，我实践着自己的诺言，努力工作，勤奋学习，刻苦钻研。我可以无愧地说，我没有辜负州局党组和同志们寄予我的重望。三年来，我也有幸地得到了领导和同事们的关怀和帮助，借此机会，向关心、支持和帮助我的各位领导和同事们表示衷心地感谢。我是临水镇区域经理程城，现年30岁，于20xx年通过考试、面试层层选拔，进入移动公司，并通过试用期的考核，被分在临水镇担任区域经理，在任职期间，我能够吃苦耐劳，虚心的向有经验的同事学习先进的工作经验，不断的提高和熟悉业务知识，并能很好的学以致用。

　　在担任区域经理的这段时间里，我学会了用不同的方法与顾客进行沟通，锻练了我的沟通能力；学会了让客户怎么来认知和接受我们的产品，大大提高了我的业务水平；学会了协调各个村级代理商之间的利益关系，让各级销售渠道和谐发展；学会了如何优化渠道结构，让各级村代真正能为公司服务、为公司创造价值。本着公司员工誓词里所体现的爱岗敬业，拼搏进取的精神，特来应聘今天的社区经理这一职务。

　　首先，谈谈我本次竞聘的优势所在：

　　我有严谨务实的工作作风和全力以赴的敬业精神。每一个员工都是公司的形象，员工的工作作风和敬业态度直接呈现在顾客的眼前，影响着顾客对公司的第一印象。我正处于精力充沛的年龄，能够全身心地投入工作中，只有全力以赴的态度加上严谨务实的作风才能让顾客对公司充满信心，才能圆满完成各项业务工作。

　　我有服务公司的工作热情和比较熟练的业务技能。五六年的持之以恒源于对我所从事的职业的热爱，因为它给我了一个展示自己才华的平台，业务上的每一点进步，对我而言都是一种自豪的享受。同时本人在任职期间勤于专研，敏于学习，业务知识扎实，业务技能熟练，并积累了一定的工作经验。

　　其次，谈谈我对社区经理工作的认识和想法：

　　社区经理是我公司为了应对严峻的市场竞争催生的一个岗位。社区经理既是移动公司营销网络的末稍，又是整个职工队伍中最基层、第一线的员工。在当今通信市场日益激烈的“战场”上，他们是战斗在市场竞争第一线，最前沿最辛苦的战士。其整体素质直接反映移动公司的整体形象和对外服务水平的高低，也反映公司的执行力和竞争力的高低。作为社区经理，其主要职责在于社区内的各项业务发展和管控；社区内家庭产品推广及家庭信息化服务；客户信息及市场信息收集；社区内现场活动的组织。

　　本人认识到：随着激烈的市场竞争和强大快捷的技术变革，要做一名合格的社区经理，必须具有较好的文化基础知识、专业的业务能力和丰富的工作经验，因此，要全面提高自己的综合素质，不断积累和学习客户服务沟通技巧，销售技巧等专业业务和营销知识；必须严格执行国家制定的法律法规，遵守本企业的各项规章制度；必须树立“用户至上，用心服务”的企业服务理念，在具体的工作过程中，真心实意地为用户着想，全心全意为用户服务，积极主动，服务周到，处理及时，让客户满意；必须做好所辖社区的客户的市场调查、分析和预测工作，了解客户的需求和竞争对手的动态，及时反馈信息，为业务发展和市场策略制定提供有力依据。必须养成良好的学习习惯，自觉吸收和学习新知识，新理论，不断提高自身的综合素质。

　　此次竞聘不论成功与否，我就只坚信两个字——“奋斗”。之前对于作为一名社区经理的诸多想法，希望能在这次竞聘中得到实践的平台。我深信：“付出总有回报”。我希望我的上述表述，能够使得领导满意，肯于给予我这次机会，让我出任这一岗位；我真心希望我们的公司朝着更高、更远、更强的方向发展，只有公司这个大家庭发展了，我们才会有更好的提升自我的平台．现在有一个这么宽广的给我们施展梦想的舞台，我就要向着这个舞台最耀眼的地方冲刺！

　　谢谢大家，我的演讲完毕。谢谢！

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！