

2023年门店陈列五大标准 公司门店经理 竞聘演讲稿(通用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

门店陈列五大标准篇一

我所学的专业是财务会计，自参加工作以来，先后担任过材料会计、税务会计、基建会计兼工程决算审核员、财务科副科长。在此期间，我勤奋学习、刻苦钻研，不断丰富自己、提高自己。1992年获得助理会计师资格；1996年获得工程造价员资格；2000年获得会计师资格。熟悉《企业会计制度》、《税法》、《成本费用核算规程》等相关专业知识，熟练掌握电算化软件的应用和电子商务及网上银行的结算工作。

20xx年，我通过公开竞聘，担任财务科副科长，分管会计核算和财务分析工作。在工作中我严于律己、真诚待人，并主动加强和相关部门及同事间的沟通和协调，努力营造团结、竞争的良好氛围。通过近两年的工作实践，积累了一定的管理经验，使自己的业务能力、组织协调能力、领导部署能力都有了很大提高，本人认为能够胜任财务部副部长工作。

1、协助部长制定了本厂20xx和20xx年度全面预算。每年年初，根据厂部制定的生产经营总目标，经过细致、周密的测算，制定了全年的生产经营预算。同时，对其实行动态管理，及时调整偏差，为领导的决策提供可靠的依据。

2、审核会计凭证，组织上报各种财务报表。严格执行《会计法》、《企业会计制度》、《税法》和会计基础规范的要求及行业和厂内有关财务规章制度，对材料、成本费用等凭证

进行逐笔审核、严格把关，并组织有关人员及时准确地编制、上报各项财务报表。

3、负责定期编制财务分析。每月对我厂的收入、成本费用、税利进行分析；每季度对经济运行情况进行综合分析，将大量的报表数据转换为对决策有用的信息，及时、准确地提供给厂领导。

4、负责组织清理了我厂不良资产损失。今年是安徽烟草快速发展的一年，为了保持企业健康、稳步发展，在省公司的统一部署下，我厂由财务部牵头，并由我具体负责，组织有关部门将我厂由历史原因形成的坏账损失及梳理产品牌号形成的材料损失等进行了细致的清理核对，并经北京中税税务师事务所审计确认，共处理不良资产损失8900多万元，拧干了资产的水分，增强了企业发展的后劲。

5、负责网上商城(物资采购)、网上结算付款的审核工作。每月根据物资部网上结算申请和月度资金计划，在物资采购网上逐笔审核，合格后在工行网上银行确认付款，保证了资金的快捷、安全结算。

财务部作为企业的核心部门，掌管着企业的经济命脉，特别是烟草行业属于资金密集型企业，其部门领导必须具有良好的道德品质。多年来，我始终严格要求自己，无论做人或做事都光明磊落，不做任何有损企业利益的事情，并严格遵守财务规章制度，保守企业财会秘密。

1、全面推行国家局新颁布的《烟草企业成本费用核算规程》的应用。

2、加快财务信息化建设。从管理的最基层做起，充分利用系统的一些共享资源来进行管理和决策分析，逐步推行核算型会计向管理型会计的转变。

3、加强预算管理，定期进行预算执行情况分析，充分体现以财务为龙头的管理作用。

门店陈列五大标准篇二

我很荣幸参加这次服装店副店长竞聘，这对我来说是一次：提高能力，锻炼自我，展现自我的千载难逢的机会。我叫。现工作于xx店，在xx店的岗位是一名导购员，现竞聘xx店副店长一职，请各位领导对我的工作进行考核[]xx年10月我很有幸加入x集团公司，对于服装行业只是表面肤浅的了解略知一二，加入x集团后我觉得我对于服装行业是一个一无所知的人，接受了公司总部培训后让我对公司规模，工作流程，业务知识，销售技巧，等有了一些初步的了解，在公司领导和同事的帮助下让我感受到了家庭般的温暖与温馨，让我坚定信心做一名合格的公司员工，培训结束后，我以优异的成绩和公司领导对我的肯定回到xx店工作。

由于老员工的工作岗位的调动，在公司领导给予我的支持下，我被调到收银员的岗位，收银工作是一个很重要的一项工作，要将所有的现金的收支准确无误的核对好，把各类报表填写清楚报到公司各部门，小票的保管，每一项细节每项表格都不能马虎，在现金方面更加加强责任心，票据和帐目方面也要做好保密工作，我想，首先我要严格要求自己，在人生观，价值观上树立，做一个严谨的人，在店长的指导和监督下，我用认真负责的工作态度，加强岗位技能学习，能够准确，快速做好收银结算工作，严格按照各项程序办事。工作一年以后，由于公司有了新的岗位方案模式，我又换了岗位，主抓销售，我向老员工学习销售技巧，业务知识，也不断的看书学习，了解客户心理更好的与客户沟通，抓住顾客的心理，让顾客感觉到我们的服务是站在顾客的角度上的，这样才可以达到一个前期的销售效果，微笑使人喜欢你，用我们主动热情的微笑服务去迎接顾客，与顾客做心灵上的沟通，不仅仅是客户也是我们的朋友，让顾客买的舒心买的畅心，让顾

客在消费中寻求心灵上的享受。在工作中，把顾客的满意当成是我人生的一种快乐，我快乐，我微笑，生活才充满阳光，工作才充满激情!所以在销售上我拥有了许多客户，我想，有了客户就有了效益的来源，经济效益也将随之增加。经历了不同的工作岗位，让我在这四年多的工作中掌握了业务知识，能够在市场多元化的进程中快速的掌握顾客心理，更加的配合店面的运作流程辅助店长做好前期工作给新员工做好榜样。

xx年8月12日，郭尔罗斯店已隆重开业，即待开业的全省试范形象店也即将盛大开业，随着销售业绩的不断提升，店面的扩大，人才成了店面增进销售的先决任务。所以公司举办副店长竞聘的会议，也是为了更好的运营店面和店面的管理。好的店面形象，好的店内管理，好的店内环境，好的服务理念，也是公司企业文化的一种体现。首先在我任职中我要配合店长做好销售前的服务工作，有效落实公司指令及时上报检查结果。一个店面的环境是顾客进店的第一感觉印象，导购小姐也是店面的第一形象。

形象的优雅，环境的整洁，可营造顾客前期消费的心理，店面的卫生，货品的卫生就成了售前工作的重要之重，做为店长的助手理应协助店长管理好店内的环境，人员的形象，做到细中细，在良好的购物环境中，店面的运营保障安全也要协助店长管理好，加强防盗，防火设备的保养和储备，与安全职能做好沟通，保障店面工作的运转正常有序。后勤工作也要为员工做好保障，给每位员工一个舒适的工作环境，让店内员工有进店如家的感觉，时刻关心员工情绪变化，协助店长做好员工思想工作，让每位员工都能以最佳精神状态和最好的服务面貌去迎接顾客，做到真诚服务，真心服务，货品是我们的主要资源，没有了资源再好的服务也只能体现却达不到营销的直接效益，我有责任将店内的主资源配备齐全达到一个供应效果，保障店内备品充足是一项必不可疏忽的工作，从而保障服务和销售工作的畅通，既然本着将顾客的满意进行到底，在我们销售好的前提下也要保障我们的售后服务，有好的售后才能拥有更多的客户达到顾客满意，在店

长不在的情况下，及时处理好店内售后工作和紧急事情处理，做好处理意见及时上报店长，在店面的售前，售中，售后工作协助完善，保障店面的正常运营的同时也要做好对内与公司各职能部门的沟通，与公司的步调一致。还有保证店面的利益做好与对外职能部门的沟通，协调好一个店面的全元化，让我们的店面在市场上占主导地位，同时更能保障公司更多的利益。

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xx店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。

门店陈列五大标准篇三

各位领导同仁大家好，

我很荣幸参加这次副店长竞聘，这对我来说是一次：提高能力，锻炼自我，展现自我的千载难逢的机会。

我叫. 现工作于xx店，在xx店的岗位是一名导购员，现竞聘xx店副店长一职，请各位领导对我的工作进行考核，2019年10月我很有幸加入x集团公司，对于服装行业只是表面肤浅的了解略知一二，加入x集团后我觉得我对于服装行业是一个一无所知的人，接受了公司总部培训后让我对公司规模，工作流程，业务知识，销售技巧，等有了一些初步的了解，在公司领导和同事的帮助下让我感受到了家庭般的温暖与温馨，让我坚定信心做一名合格的公司员工，培训结束后，我以优异的成绩和公司领导对我的肯定回到xx店工作，当时在店里是一名记账员，主要负责货品的记账核对，统计和管理，我知

道管理账目是一项细致的工作，对于刚进公司的我来说是一种考验，也是公司领导给予我的极大的信任，所以在工作中我要求自己，努力好学，积极求问，认真细致，做好货品的核计，统计，调配等工作，不断的寻求改进好的工作方法，让店内的货品账目更细致化，明朗化，清晰化，同时不积压库存，还能保证货品的充足，满足不同层次顾客的消费需求，达到销售服务一条龙的销售效果。通过自己不断的学习，吸取好的工作经验和店内销售相结合把每项工作做到完善化。

由于老员工的工作岗位的调动，在公司领导给予我的支持下，我被调到收银员的岗位，收银工作是一个很重要的一项工作，要将所有的现金的收支准确无误的核对好，把各类报表填写清楚报到公司各部门，小票的保管，每一项细节每项表格都不能马虎，在现金方面更加加强责任心，票据和账目方面也要做好保密工作，我想，首先我要严格要求自己，在人生观，价值观上树立，做一个严谨的人，在店长的指导和监督下，我用认真负责的工作态度，加强岗位技能学习，能够准确，快速做好收银结算工作，严格按照各项程序办事。工作一年以后，由于公司有了新的岗位方案模式，我又换了岗位，主抓销售，我向老员工学习销售技巧，业务知识，也不断的看书学习，了解客户心理更好的与客户沟通，抓住顾客的心理，让顾客感觉到我们的服务是站在顾客的角度上的，这样才可以达到一个前期的销售效果，微笑使人喜欢你，用我们主动热情的微笑服务去迎接顾客，与顾客做心灵上的沟通，不仅仅是客户也是我们的朋友，让顾客买的舒心买的畅心，让顾客在消费中寻求心灵上的享受。在工作中，把顾客的满意当成是我人生的一种快乐，我快乐，我微笑，生活才充满阳光，工作才充满激情！所以在销售上我拥有了许多客户，我想，有了客户就有了效益的来源，经济效益也将随之增加。经历了不同的工作岗位，让我在这四年多的工作中掌握了业务知识，能够在市场多元化的进程中快速的掌握顾客心理，更加的配合店面的运作流程 辅助店长做好前期工作给新员工做好榜样。

好，加强防盗，防火设备的保养和储备，与安全职能做好沟

通，保障店面工作的运转正常有序。后勤工作也要为员工做好保障，给每位员工一个舒适的工作环境，让店内员工有进店如家的感觉，时刻关心员工情绪变化，协助店长做好员工思想工作，让每位员工都能以最佳精神状态和最好的服务面貌去迎接顾客，做到真诚服务，真心服务，货品是我们的主要资源，没有了资源再好的服务也只能体现却达不到营销的直接效益，我有责任将店内的主资源配备齐全达到一个供应效果，保障店内备品充足是一项必不可疏忽的工作，从而保障服务和销售工作的畅通，既然本着将顾客的满意进行到底，在我们销售好的前提下也要保障我们的售后服务，有好的售后才能拥有更多的客户达到顾客满意，在店长不在的情况下，及时处理好店内售后工作和紧急事情处理，做好处理意见及时上报店长，在店面的售前，售中，售后工作协助完善，保障店面的正常运营的同时也要做好对内与公司各职能部门的沟通，与公司的步调一致。还有保证店面的利益做好与对外职能部门的沟通，协调好一个店面的全元化，让我们的店面在市场上占主导地位，同时更能保障公司更多的利益。

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xx店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。

各位评委，各位领导： 大家好！

今天我怀着特别激动的心情，有幸参与公司的(门店督导)、门店店长竞聘。首先感谢公司领导给我创造了这次公平竞争、展示才华的机会！同时，感谢在座的领导和评委对我的关心和支持！我叫，今年()岁，出生在一个中药世家，从小就 and 药打交道。19()年加入公司，至今为止，已在公司工作年，对公司有着深厚的感情。细数这么多年，公司教会了我很多，

使我从一个默默无闻的打工者，变成一个优秀的员工，我深感荣幸，感触也很多。在这几年的工作中，我始终按照着热心踏实做事，诚实做人的原则勤奋工作。

此次竞聘，是为更好的以顾客为中心配置人力资源，组织和指导店员开展服务和各分店为顾客更好的服务。通过我们的服务创新、服务培训、优化服务流程等手段，强化管理，完善制度，从严要求，严格考评，进一步提高质量。与此同时，努力为实现自己的人生价值，为公司的发展与壮大，奉献自己的聪明才智和青春年华，我怀着一颗爱岗敬业的心来这里竞聘。

一、年富力强，身体健康，精力充沛，敬业好学，接受能力强，有进取精神，与社会各阶层融洽、和谐的沟通，是全身心地投入到自己所热爱岗位与工作的关键所在。

二、有较为扎实的专业知识，对服务管理工作有自己的经验，能不耻下问虚心求教。富的专业理论知识，并做到理论与实践相结合。（中华魂演讲稿）

三、有较为丰富的实践经验和人际交往。我从进入公司到现在一直从事药品营销工作，锻炼出较强的管理才能和业务素质，对服务管理和市场开发工作有自己成功的经验。

假如我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面做好我热爱的本职工作。提高工作效率，树立公司企业形象。

一、团结协作追求卓越。人员管理上，充分发挥广大员工的聪明才智，相信每一位员工都是最优秀的！因为，“持续向客户提供满意的服务是我们永无止境的追求”。以总公司的要求作为行为准则，做到以诚待人，以人为本。公司就是一棵大树，我们都是树上的一片片绿叶，只有我们精诚团结，通力合作，才能奏出最华美的乐章。一个成功的企业不可缺少的是团队合作、众志成城！我希望不仅要奉献自己的全部智慧

和热情，更希望和广大的全体员工打成一片，团结起来，将我们的企业做大做强。

二、刻苦钻研业务技术。药品销售上，在日新月异的今天，要站稳脚跟，做出成绩，就必须掌握主动，有一套过硬的服务管理销售本领。我将一如既往地学习专业技术知识，向书本学，向实践学。不断积累经验并不断创新，让自己始终保持一流的服务管理水平。在学习业务的同时不断加强自身修养，提高综合素质，使自己能全面发展。以服务管理求生存，以质量求发展，以能力求创造，赢得顾客，赢得市场。

三、服务意识。作为一名公司的销售人员，我有为顾客更好的服务的义务，在工作中让客人感受到我们的真诚和用心的服务，帮助顾客排忧解难，选购好适合自己的药品。

四、严格管理意识。作为一名门店店长严格管理进销存管理制度，登记在册，每月检查药品的各种销售流动情况，制定药品的销售信息反馈，利用专业知识，扩大潜在药品消费者，进行顾客信息管理制，服务于民，送药上门。

我决心在本职工作中，发扬背水一战、只争朝夕的精神，在门店店长这个位置上，抢抓机遇，争创一流，没有最好，只有更好！最后，我想说，如果我竞聘上岗，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力，在同样的岗位，做和别人不一样的工作。竭尽全力，不负众望！

反之，竞聘失败，我将一如既往，在原来的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责，决不让大家失望。无论结果如何，我都将会老老实实做人，踏踏实实做事。言必信，行必果。

我不会有任意的心理包袱，我知道，这是我一直以来不断的努力的结果，我相信只要我去努力了，去争取了，应该会有一个不错的结果，我知道目前的我还是有很多的缺点，不过这些都不是最重要的，我相信随着时间不断的增长，大家都

会对我有一个不错的评价的，我会一直的努力下去的！

谢谢大家！

尊敬的各位领导及同事们：大家好！

相信大家都听过这首诗：

白日依山尽，黄河入海流。

欲穷千里目，更上一层楼。

相信每个人都会选择向前行进，而不是后退。

今天，在这里。首先，自我介绍一下，我叫@@@，江苏徐州人，毕业于@@@@@，所学专业是连锁经营管理。从我一毕业，就在沃尔玛工作过一年，从事的是理货员。现在，在这个超市工作也已经经近一年了，从事的是导购员。

我很荣幸能走上竞聘演讲台，参加这次竞聘店长的演讲：首先，我对公司领导推行岗位竞聘上岗机制的拥护和信任。我相信，在公司公平，公正，公开的竞争环境下，我们大家的实力和能力都在竞争中得以体现，也会得到大家的认可。在这里公司员工的积极面与消极面也都能够得以体现出来，让真正有实力的人在这个拼搏的平台上脱颖而出。其次，我是抱着学习和锻炼自己能力的态度来参加这次竞选，接受领导与大家对我的指正。

我的竞聘岗位是□xx的店长。

我竞争超市店长，我认为我的个人优势在于：有近二年的超市工作经验，在工作的时候，谨慎小心、认真严谨、经常得到经理的好评。由于我在乐天玛特工作快两年了，有一定销售经验和管理经验同时也对入库，打调单这方面接触的多，

对产品的了解也相当透彻。我热爱本职工作，有较强的学习和适应能力，善于沟通、工作不弄虚作假；同时具备了店长应具备的才能，我的为人处事原则是：首先应把公司利益及安全放在第一位，为公司创造最大效益为目标，识大体，顾大局对公司应具有绝对的忠诚度。协助上级领导，共同进行管理工作，服从上级的安排，竭尽全力做好每一项工作。踏踏实实做人，认认真真做事，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同志，工作负责，办事公道。

为了我今后所在超市的正常发展，我会做到有法必依，执法必严，违法必纠，在第一时间理解好公司所下达的各项指令，以最快的速度下达到店内各部门，并要具体落实到每个人、每个点，让公司以及各个门店都连成一条线，也就是说让连起来成线，组起来成网，网叠起来成面，只有把面扑开了，公司才能更快更好的发展。

- 1、实行“顾客第一、服务第一”的经营观念
- 2、严格控制损耗率、人事成本、营运成本，树立“低成本”的经营观念；
- 3、进行库存管理，保证充足的货品、准确的存货及订单的及时发放；
- 4、督促门店的促销活动；
- 5、了解员工的困难，给予正确的指示，并鼓励员工提出合理化建议
- 6、保障营运安全，严格清洁、防火、防盗的日常管理和设备的日常维
- 7、要沟通：经常与公司和我们各门店长要做到有事要积极主

动与各部门沟通。要经常与店内员工以及各门店员交流、(心态、经验)，了解店内及店外自己所不知道并且与店内正常销售息息相关的情况，真正做到取他人之长，避己之短。

8、要了解：即使未曾经历过的事情一定要了解这件事的过程与结果，真正了解了才会把这件事做的更加完美，所以对于工作当中所遇到的任何问题我都要了解这件事的过程与结果，分析利弊才能实施。

9、做到有问必答、有求必应、有忙必帮的优质服务。

10、要总结：总结过往经验，将未曾做好的事情吸取教训，已经成功的事情寻找实施时的不足，把这些经验投入到以后的工作中去。

作为一家大型连锁超市，店面行政管理应放在首位。

1. 建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

2. 作为高级饼店企业，所有员工都要求专业。注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

3. 以“追求顾客满意”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

4. 建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体。

5. 利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店

面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。

6. 重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

1. 加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于合理化。

2. 明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每个人员。

3. 在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充分做好宣传及布置的工作。

4. 尽可能的为公司降低成本，开源节流，以减少开支。

5. 团队协作、执行力。只有团队的成功才是我们的成功。只有部属的支持才有成功的店长。

一个企业是长期的战略一步步的落实明确目标后要让大家都知道怎样去执行如何去执行，并且要对执行人员的结果进行检查评估，对于我们的目标不抛弃不放弃。

6、在培训新员工成长方面：我觉得门店是公司培训与锻炼新员工的基地。作为店长我必须担起重任。我认为一个人的良好心态和修养以及专业水平，不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习、磨练、吸取、培养而来的，所以，我平时只要有空在不影响工作的前提下，会不断的与新同事互相交流、密切沟通、互动学习、取长补短将我毕生所学的产品知识，销售技巧、与客户沟通的经验，输入贯通到每个新人身上。让新员工迅速成长为公司有用的人才。

以上是我对店内管理的一些设想，如有不足之处希望各位领

导加以指正，我相信“月亮发光是为了证明太阳的存在”公司发展才能映照出我的进步。我相信，一分耕耘，十分收获，只要我努力去做了，就一定能成功。我会在以后的工作中更加努力、勤奋，将我们的超市带入另一个辉煌时期。

谢谢大家！

门店陈列五大标准篇四

竞聘演讲稿又称竞聘报告、竞争上岗演讲稿、竞聘书，是竞聘者在竞聘会议上向与会者发表的一种阐述自己竞聘条件、竞聘优势，以及对竞聘职务的认识，被聘任后的工作设想、打算等的工作文书。下面小编为大家整理了电器公司门店经理竞聘演讲稿，供大家阅读参考！

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。

我竞聘的岗位是基隆店门店经理。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

我叫高强，现年 30 岁，专科学历，现任职国美电器基隆店门店经理。2001 年 6 月到国美电器工作至今，曾经在文化店，天化店，基隆店工作，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。

我竞聘的岗位是国美电器基隆店门店经理。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。

- 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、授权及任务等在门店得到畅通传达、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。

我认为，作为门店经理，是分部总经理对部门管理的分担者，因此，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，但是在家电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递途径，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修解决途径，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。

4、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效

作为一个家电运营企业，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

众所周知，家电零售是个软课题，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，

不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

门店陈列五大标准篇五

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。

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員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（欢迎访问零二七，范文大全）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，員工的榜样，能够指导員工出色地完成各项工任务；他还要善于激励，做員工的拉拉队长，挖掘員工的内在潜能，激发員工的工作热情。首先要得到員工们的信任，只有大家相信你，才可能心甘情愿地为你去工作。在与員工的感情方面，不仅要做到工作上的关心，同时对她们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，对做的好的員工要表扬和奖赏，对违反管理规章制度劳动制度的員工就要批评和惩罚让員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，我要做一个让員工们心里踏实、放心，信任的领导。