

药品上市会会议议程 药店店长竞聘演讲稿 (模板10篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

药品上市会会议议程篇一

大家好！

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、学习和锻炼。

我今天的演讲内容很简单，一个人，一个故事，五个意识。

我叫xx□大专学历□20xx年x月来xx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，出生农家寒门，没毕业就在xx大药房世光路连锁店实习并转正，在此期间，我学会了药品的基础知识和营销技巧，并且提高了人际沟通能力和协调能力□20xx年x月调到东岭北街店，通过在这里的锻炼和实习，使自己对药店的日常管理能力有了很大提高。为了进一步提高自己的业务水平□20xx年x月申请来到xx白城，在这里亲眼见证了xx大药房发展的的光明前景，更坚定了我继续为xx大药房工作的信念。

1、具备高尚的职业道德

高尚的经营道德、良好的个人品质、强烈的责任感是我工作的根本。

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承诺，“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xx大药房财源通四海，生意畅三春！

药品上市会会议议程篇二

大家上午好！

玉兔辞旧岁，金龙迎新春。今天我们大家在此欢聚一堂，有幸作为公司的优秀员工代表上台发言，我感到无上光荣和自豪。在这里，我代表所有优秀员工向大家表示感谢，感谢领导的厚爱，感谢同事们的支持。

我来到公司工作已经有3年了，在这3年里，我明显感觉到了公司的发展，也感觉到了自身的成长。记得刚踏入公司时，我还是个刚毕业的学生，没有任何的经验，这几年来，多亏了领导的悉心教育和提拔，让我有更多的发挥平台；也多亏了同事们的支持与帮助，使我在学习到专业知识的同时，也

提升了与人相处沟通的能力。

过去的3年里，我并没有为公司做出了不起的贡献，也没有特别值得炫耀的成绩，我只是尽量做好属于自己岗位上的工作，尽自己的努力尽心尽力的去完成每一次任务。今年，在领导的充分信任和厚爱下，我被派往河南负责外协加工项目，虽然外加工点工作环境恶劣，生活条件艰苦，但是，在那份责任心的推动下，我调整了自己的心态，坚定了自己的方向，把这种落差当成锻炼自己的契机，把生活环境上吃的这一点苦当成是对自己的磨砺和人生财富，让自己更有信心面对明天新的挑战。今天，我的这份付出得到了公司的认可，我想公司这次评优活动也再次向每位员工传达与说明了，只要有付出，只要做好了属于你的那份工作，就会有回报的简单道理。我也坚信，今后的工作会越来越越好。

过去的成绩已成为过去，明年才是我们奋发图强的一年，我们面临的新形势既充满挑战，更催人奋进，在以后的工作中，我将更加严格要求自己，将这份荣誉化为我今后工作动力，扬长避短，用更加优异的成绩回报公司领导、同事的关心、支持和厚爱！

最后祝愿大家在新的一年里身体健康，万事如意！

谢谢大家！

药品上市会会议议程篇三

假如我是店长

假如我是店长

假如我是店长

让我们大家共同期待那一天的到来吧！

药店店长竞聘演讲稿二

尊敬的各位领导、各位店长、各位同仁：

大家上午好！

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、学习和锻炼。

我今天的演讲内容很简单，一个人，一个故事，五个意识。

我叫, 大专学历□xx年10月来xx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，出生农家寒门，没毕业就在xx大药房世光路连锁店实习并转正，在此期间，我学会了药品的基础知识和营销技巧，并且提高了人际沟通能力和协调能力□xx年8月调到东岭北街店，通过在这里的锻炼和实习，使自己对药店的日常管理能力有了很大提高。为了进一步提高自己的业务水平□xx年1月申请来到外俯白城，在这里亲眼见证了xx大药房发展的的光明前景，更坚定了我继续为xx大药房工作的信念。

1、具备高尚的职业道德

高尚的经营道德、良好的个人品质、强烈的责任感是我工作的根本。

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，“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，别人才会佩服你、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：

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xx大药房财源通四海，生意畅三春！

药品上市会会议议程篇四

大家好！

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、学习和锻炼。

我今天的演讲内容很简单，一个人，一个故事，五个意识。

我叫__，大专学历，20__年x月来__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，出生农家寒门，没毕业就在__大药房世光路连锁店实习并转正，在此期间，我学会了药品的基础知识和营销技巧，并且提高了人际沟通能力和协调能力。20__年x月调到东岭北街店，通过在这里的锻炼和实习，使自己对药店的日常管理能力有了很大提高。为了进一步提高自己的业务水平，20__年x月申请来到__白城，在这里亲眼见证了__大药房发展的的光明前景，更坚定了我继续为__大药房工作的信念。

1、具备高尚的职业道德

高尚的经营道德、良好的个人品质、强烈的责任感是我工作的根本。

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承诺，“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！

药品上市会会议议程篇五

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！

我叫，现任xx路连锁店营业员，新的一年开始了，又是万象更新的一年，也迎来了我到大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班长的带领和培养下，使我具备了担任班长的基本条件。

陕西路连锁店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，并在五月份获得优秀代教师傅称号。

工作经验的不断积累使我具备了以下作为班长的基本条件：

在大药房的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，这更是作为班长的基本素质。

如果我竞聘成功将从以下几方面展开工作：

对首次进店消费满100元并没有会员卡的顾客要主动为其办理会员卡，并为其说明会员的各种优惠政策，为以后成为大药房的忠实顾客奠定基础。

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。

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零距离的，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，立于不败之地。

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。

6. 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、各位评委，以上是我对成为一名班长之后的工作想法，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班长。

如果竞聘不成功，那就说明我与班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班长。

谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位店长、各位同仁：大家上午好！

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、学习和锻炼。

我今天的演讲内容很简单，个人，一个故事，五个意识。

我叫xxxx，大专学历，xx年10月来xx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，出生农家寒门，没毕业就在xx大药房世光路连锁店实习并转正，在此期间，我学会了药品的基础知识和营销技巧，并且提高了人际沟通能力和协调能力。

xx年8月调到东岭北街店，通过在这里的锻炼和实习，使自己对药店的日常管理能力有了很大提高。

为了进一步提高自己的业务水平，xx年1月申请来到外俯白城，在这里亲眼见证了xx大药房发展的光明前景，更坚定了我继续为xx大药房工作的信念。

1、具备高尚的职业道德

高尚的经营道德、良好的个人品质、强烈的责任感是我工作的根本。

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承诺，“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，别人才会佩服你、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。

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xx大药房财源通四海，生意畅三春！

药品上市会会议议程篇六

药店店长竞聘演讲稿范文1

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

大家好！

丰富多彩的20xx已经过去，我们又迎来了富有挑战的20xx。我又一次走上竞聘的讲台。首先，感谢公司领导为我提供这个展示自我的机会。我是来自b店的，在新的一年里，我要以锻炼为本，学会成长；以修进为本，学会求知；以进德为本，学会做人；以适应为本，学会生存，在业务技能上精益求精，在业绩成效上更进一步。我竞聘的岗位是n店店长一职。

我是10年加入美锐大药房，在报晓新村学习收银工作，在明店长的细心指导下，和同事们的帮助下，我很快的适应了这份工作，过了一个月的时间，我被调到了平桥北区分店。除收银工作之外，通过魏店长的精心指导，我从那里学会了做报表，对自采产品的进销存流程熟知，向老员工学习销售技巧及业务知识，不断的积累相关经验，以及应急事物的处理。认真完成店长安排的任何事情，贯彻执行公司下达的各项管理制度。在这近两年的时间里，通过店长的用心指导，我迅速掌握收银流程，严格按照公司要求，达到账目清晰有条有理。工作中，店长用它历年来的经验指导着我，使我学到了很多知识，她的严格要求，让我对工作有了更进一步的发展。

下面是我个人对新店周围商圈做以分析：n分店接近平桥的亚兴购物广场，对面是n菜市场入口，人流量较大，平桥区的县医院，以及平桥区幼儿园、大别山商场、平桥区一小这些都是人流量比较多的地方，我们要很好的利用好周围的资源，加上美锐的品牌效应，拉拢顾客，提高店内客流量。平桥一部、二部、五部和大别山大药房在周边比较有影响力，因为价格低已经让顾客对他们有了很好的口碑。n分店首先就要打造价格低的形象，深入人心。我认为此次竞聘n店是对我成长

路上的一次更高的挑战，如果这次能够顺利竞聘成功，我将从以下几个方面工作做起，尽快进入角色，履行自己的岗位职责□

一、商品齐全。做好每次补货申请，跟踪门店实时销售，及时合理的进行补货备货，每天关注海典机构库存，对产品的结构、月销量进行分析，补货时根据电脑库存和员工手工排查两种方式来减少误报和漏报品种。对于冷备商品的备货要跟踪消费人群，留好顾客的联系方式，合理进行备货。关注医院处方，发现有新药品在市场流通时要及时和业务部联系，为公司做好市场调查，引进更多适合门店销售的产品。

二、价高退差。让顾客知道我们的药品价格最实惠。只要对手和我们药店药品一样的产品，我们要做到比他们的价格更加优惠。

三、加强会员管理，初期要做好会员卡的办理和宣传工作，落实公司要求的给予会员的优惠政策，对每一个办理会员卡的顾客都要告知可享受的优惠以及更加优越的服务待遇，而不是简单办理，要把会员管理工作做到细致，会员对于稳定客流和提高销售起到至关重要的作用，所以我们必须认真做好此项工作，维系老顾客，开发新顾客，为公司争取更多忠实顾客。

四、免费服务要做到实处。我们要坚持每周做一次免费测量血糖，每天在店里免费测量血压，免费供应茶水，免费送货上门服务。

五、人员管理，对于公司的规章制度要坚决按公司要求执行，认真落实好各项行政管理工作。加强员工对专业知识以及服务意识的学习，除公司组织的培训外，对于店内引进的新品也要组织大家对新品的卖点和关联销售进行分享。对于销售过程的销售技巧也相互学习，每个人都有各自不同的销售技巧，学习之后将更加有利于门店销售业绩的提升。

药店店长竞聘演讲稿范文2

尊敬的各位领导、各位店长、各位同仁：

大家上午好！

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、学习和锻炼。

我今天的演讲内容很简单，一个人，一个故事，五个意识。

我叫，大专学历□20xx年10月来xx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，出生农家寒门，没毕业就在xx大药房世光路连锁店实习并转正，在此期间，我学会了药品的基础知识和营销技巧，并且提高了人际沟通能力和协调能力□20xx年8月调到东岭北街店，通过在这里的锻炼和实习，使自己对药店的日常管理能力有了很大提高。为了进一步提高自己的业务水平□20xx年1月申请来到外俯白城，在这里亲眼见证了xx大药房发展的的光明前景，更坚定了我继续为xx大药房工作的信念。

1、具备高尚的职业道德

高尚的经营道德、良好的个人品质、强烈的责任感是我工作的根本。

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，“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药店店长竞聘演讲稿不计较个人得失，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，我们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：演讲稿

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xx大药房财源通四海，生意畅三春！

药品上市会会议议程篇七

大家上午好！

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、学习和锻炼。

我今天的演讲内容很简单，一个人，一个故事，五个意识。

我叫xxxx□大专以上学历□20xx年10月来xx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，出生农家寒门，没毕业就在xx大药房世光路连锁店实习并转正，在此期间，我学会了药品的基础知识和营销技巧，并且提高了人际沟通能力和协调能力□20xx年8月调到东岭北街店，通过在这里的锻炼和实习，使自己对药店的日常管理能力有了很大提高。为了进一步提高自己的业务水平□20xx年1月申请来到外俯白城，在这里亲眼见证了xx大药房发展的的光明前景，更坚定了我继续为xx大药房工作的信念。

“欲穷千里目，更上一层楼”，进入xx大药房的第一天，我就给自己树立了争当店长的目标，并以店长的职业标准来塑造自己，两年时间，把自己打造成成为这样一个人。

1、具备高尚的职业道德，高尚的经营道德、良好的个人品质、强烈的责任感是我工作的根本。

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承诺，“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药店店长竞聘演讲稿不计较个人得失，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xx大药房财源通四海，生意畅三春！

药品上市会会议议程篇八

大家好！

我叫，现任xx路连锁店营业员，新的一年开始了，又是万象更新的一年，也迎来了我到大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，我毕业于湖南省怀化医学高等专科学校，药学专业，来到吉林大药房工作，先后在和顺街连锁店、陕西路连锁店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，并在五月份获得优秀代教师傅称号。

在大药房的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。

2. 会员管理方面：对于我们的忠实会员建立忠实会员档案，对这些会员做定时回访工作，对有定向品种消费的顾客，在遇有优惠待遇时，要以电话主动通知，对首次进店消费满100元并没有会员卡的顾客要主动为其办理会员卡，并为其说明

会员的各种优惠政策，为以后成为大药房的忠实顾客奠定基础。

3. 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，全面掌握总代、首推品种的销售情况，保证该类品种不缺货、不断档，提高销售和毛利，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。

4. 服务管理方面：热情、周到、专业的服务是我们大药房经营的亮点，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零距离的，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，立于不败之地。

5. 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。

6. 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、各位评委，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。

谢谢大家！

药品上市会会议议程篇九

大家好！

应为本，学会生存，在业务技能上精益求精，在业绩成效上更进一步。我竞聘的岗位是n店店长一职。

我是__进__大药房，在报晓新村学习收银工作，在明店长的仔细指导下，和同事们的帮助下，我很快的适应了这份工作，过了一个月的时间，我被调到了__北辨别店。除收银工作之外，通过魏店长的精心指导，我从那里学会了做报表，对自采产品的进销存流程熟知，向老员工学习销售技能及业务知识，不断的积累相干经验，和应急事物的处理。认真完成店长安排的任何事情，贯彻执行公司下达的各项管理制度。在这近两年的时间里，通过店长的专心指导，我迅速把握收银流程，严格依照公司要求，到达账目清楚有条有理。工作中，店长用它历年来的经验指导着我，使我学到了很多知识，她的严格要求，让我对工作有了更进一步的发展。

下面是我个人对新店四周商圈做以分析□n分店接近__最大的__购物广场，对面是n菜市场进口，人流量较大，__区最大的县医院，和__区幼儿园、__商场、__区一小这些都是人流量比较多的地方，我们要很好的利用好四周的资源，加上__的品牌效应，拉拢顾客，进步店内客流量。__一部、二部、五部和__东大学药房在周边比较有影响力，由于价格低已让顾客对他们有了很好的口碑□n分店首先就要打造价格低的形象，深入人心。我以为此次竞聘n店是对我成长路上的一次更高的挑战，假如这次能够顺利竞聘成功，我将从以下几个方面工作做起，尽快进进角色履行自己的岗位职责。

二、 价高退差。让顾客知道我们的药品价格最实惠。只要对

手和我们药店药品一样的产品，我们要做到比他们的价格更加优惠。

三、加强会员管理，早期要做好会员卡的办理和宣传工作，落实公司要求的给予会员的优惠政策，对每个办理会员卡的顾客都要告知可享受的优惠和更加优越的服务待遇，而不是简单办理，要把会员管理工作做到细致，会员对稳定客流和进步销售起到相当重要的作用，所以我们必须认真做好此项工作，维系老顾客，开发新顾客，为公司争取更多忠实顾客。

四、免费服务要做到实处。我们要坚持每周做一次免费丈量血糖，天天在店里免费丈量血压，免费供给茶水，免费送货上门服务。

五、职员管理，对公司的规章制度要果断按公司要求执行，认真落实好各项行政管理工作。加强员工对专业知识和服务意识的学习，除公司组织的培训外，对店内引进的新品也要组织大家对新品的卖点和关联销售进行分享。对销售进程的销售技能也相互学习，每个人都有各自不同的销售技能，学习以后将更加有益于门店销售业绩的提升。)

药品上市会会议议程篇十

大家好!丰富多彩的20xx已经过去，我们又迎来了富有挑战的20xx。我又一次走上竞聘的讲台。首先，感谢公司领导为我提供这个展示自我的机会。我是来自b店的xxx。在新的一年里，我要以锻炼为本，学会成长;以修进为本，学会求知;以进德为本，学会做人;以适应为本，学会生存，在业务技能上精益求精，在业绩成效上更进一步。我竞聘的岗位是n店店长一职。

我叫xxxx。大专学历。20xx年10月来xx大药房工作，现在是xx东路营业员。我的工作学习经历很简单，出生农家寒门，没毕业就在xx大药房世光路连锁店实习并转正，在此期间，我

学会了药品的基础知识和营销技巧，并且提高了人际沟通能力和协调能力。20xx年8月调到东岭北街店，通过在这里的锻炼和实习，使自己对药店的日常管理能力有了很大提高。为了进一步提高自己的业务水平，20xx年1月申请来到外俯白城，在这里亲眼见证了xx大药房发展的光明前景，更坚定了我继续为xx大药房工作的信念。

“欲穷千里目，更上一层楼”，进入xx大药房的第一天，我就给自己树立了争当店长的目标，并以店长的职业标准来塑造自己。

下面是我个人对新店周围商圈做以分析：n分店接平桥最大的亚兴购物广场，对面是n菜市场入口，人流量较大，平桥区最大的县医院，以及平桥区幼儿园、大别山商场、平桥区一小这些都是人流量比较多的地方，我们要很好的利用好周围的资源，加上美锐的品牌效应，拉拢顾客，提高店内客流量。平桥一部、二部、五部和大别山大药房在周边比较有影响力，因为价格低已经让顾客对他们有了很好的口碑。n分店首先就要打造价格低的形象，深入人心。我认为此次竞聘n店是对我成长路上的一次更高的挑战，如果这次能够顺利竞聘成功，我将从以下几个方面工作做起，尽快进入角色，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xx大药房财源通四海，生意畅三春！