

2023年商场员工演讲稿(优秀8篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

商场员工演讲稿篇一

各位领导、各位同仁：你们好！

我是来自二楼视听部山水音响的xx，今天我很荣幸来与大家一起分享自己“用心服务”的一点心得。

作为一个本土大型家电商场，我在xx家电学习了不少知识，但有一点是许多本地人都认可的，“那就是在xx家电买东西买得放心”。

我还记得刚来xx家电的时候，因为是一个新进的牌子，许多地方自己还不是很清楚，有一次，我接待了一对老年的客户姓林，因为他们的儿女都侨居在国外，两老人家想买套音响在家里娱乐一下，放松一下心情，但又不知道怎么去购买，而他们对音乐对戏剧非常感兴趣。

当时我根据他们的需要，介绍了我们山水音响里面的ex-5系列产品，并针对产品功能操作等细节都作了详细的讲解及对比，特别是对于他老伴喜欢唱歌的特点，把卡拉ok调解好，让他们真实感觉到音乐给他们带来的乐趣，后来去他们家的时候，因为是老式的装修，产品不方便摆放调试，林先生感到非常的为难找到xx家电，要求我们把他的问题帮忙解决一下，后来经过与售后的协商，针对客户家里的环境，我们又

与林先生，把产品及摆位进行了更改，直到客人无论从摆放或效果上感到十分满意，我们心里面才真正地感觉松了一口气，后来林先生的儿女都从国外回来之后，也对我们的服务及效果感到非常地满意，并介绍了好几个朋友来购买我们的产品。

我一直记得，在整个事情结束后，林先生微笑地说了一句话“xx家电的服务就是好，信得过。”

一句简单的话语，就那么真心的一个微笑，就那么深切的一个希望，也是对我们每一个员工莫大的鼓励。

如果说顾客是上帝，那对我们来说虚幻了一点，也离我们远了一些，其实在我们所接触到的每一个顾客，我们都应怀着一颗感恩的心，把顾客当作自己的朋友、的亲人来看待去介绍，我相信只要我们用心地做，每一个客人也会感觉地到我们的赤诚及真心。

我记得有过这么一句话，“服务用嘴，不如用心”，这么简单地八个字，应是我们每一个xx家电的操守准则，我相信只要我们怀着“用户至上，用心服务”的理念去真心的对待每一个客户，不光是我们的业绩得到好的提升，我们的品牌，我们的xx家电，都将更加辉煌!谢谢大家!!

定了演讲的成功与失败。

演讲稿像议论文一样论点鲜明、逻辑性强，但它又不是一般的议论文。它是一种带有宣传性和鼓动性的应用文体，经常使用各种修辞手法和艺术手法，具有较强的感染力。

演讲未必都使用演讲稿，不少著名的演讲都是即兴之作，由别人经过记录流传开来的。但重要的演讲最好还是事先准备好演讲稿，因为演讲稿至少有两个方面的作用：其一，通过对思路的精心梳理，对材料的精心组织，使演讲内容更加深

刻和富有条理。其二，可帮助演讲者消除临场紧张、恐惧的心理，增强演讲者的自信心。

演讲稿特点

主要区别

演讲和表演、作文有很大的区别。

见的一种社会活动。

主要特点

第一、针对性。演讲是一种社会活动，是用于公众场合的宣传形式。它为了以思想、感情、事例和理论来晓喻听众，打动听众，“征服”群众，必须要有现实的针对性。所谓针对性，首先是作者提出的问题是听众所关心的问题，评论和论辩要有雄辩的逻辑力量，要能为听众所接受并心悦诚服，这样，才能起到应有的社会效果；其次是要懂得听众有不同的对象和不同的层次，而“公众场合”也有不同的类型，如党团集会、专业性会议、服务性俱乐部、学校、社会团体、宗教团体、各类竞赛场合，写作时要根据不同场合和不同对象，为听众设计不同的演讲内容。

第二、可讲性。演讲的本质在于“讲”，而不在于“演”，它以“讲”为主、以“演”为辅。由于演讲要诉诸口头，拟稿时必须以易说能讲为前提。如果说，有些文章和作品主要通过阅读欣赏，领略其中意义和情味，那么，演讲稿的要求则是“上口入耳”。一篇好的演讲稿对演讲者来说要可讲；对听讲者来说应好听。因此，演讲稿写成之后，作者最好能通过试讲或默念加以检查，凡是讲不顺口或听不清楚之处(如句子过长)，均应修改与调整。

第三、鼓动性。演讲是一门艺术。好的演讲自有一种激发听

众情绪、赢得好感的.鼓动性。要做到这一点，首先要依靠演讲稿思想内容的丰富、深刻，见解精辟，有独到之处，发人深思，语言表达要形象、生动，富有感染力。如果演讲稿写得平淡无味，毫无新意，即使在现场“演”得再卖力，效果也不会好，甚至相反。

首先，要根据听众的文化层次、工作性质、生存环境、品位修养、爱好愿望来确立选题，选择表达方式，以便更好地沟通。

其次，演讲稿不仅要充分体现演讲者独到、深刻的观点和见解，而且还要对声调的高低、语速的快慢、体态语的运用进行设计并加以注释，以达到最佳的传播效果。

另外，还要考虑演讲的时间、空间、现场氛围等因素，以强化演讲的现场效果。

第五、口语性

把长句改成适听的短句；

把倒装句改为常规句；

把听不明白的文言词语、成语加以改换或删除；

把单音节词换成双音节词；

把生僻的词换成常用的词；

把容易误听的词换成不易误听的词。

这样，才能保证讲起来朗朗上口，听起来清楚明白。

第六、临场性

演讲活动是演讲者与听众面对面的一种交流和沟通。听众会对演讲内容及时作出反应：或表示赞同，或表示反对，或饶有兴趣，或无动于衷。演讲者对听众的各种反映不能置之不顾，因此，写演讲稿时，要充分考虑它的临场性，在保证内容完整的前提下，要注意留有伸缩的余地。要充分考虑到演讲时可能出现的种种问题，以及应付各种情况的对策。总之，演讲稿要具有弹性，要体现出必要的控场技巧。

主要功能

第一、“使人知”演讲。这是一种以传达信息、阐明事理为主要功能的演讲。它的目的在于使人知道、明白。如美学家朱光潜的演讲《谈作文》，讲了作文前的准备、文章体裁、构思、选材等，使听众明白了作文的基本知识。它的特点是知识性强，语言准确。

第二、“使人信”演讲。这种演讲的主要目的是使人信赖、相信。它从“使人知”演讲发展而来。如恽代英的演讲《怎样才是好人》，不仅告知人们哪些人不是好人，也提出了三条衡量好人的标准，通过一系列的道理论述，改变了人们以往的旧观念。它的特点是观点独到、正确，论据翔实、确凿，论证合理、严密。

第三、“使人激”演讲。这种演讲意在使听众激动起来，在思想感情上与你产生共鸣，从而欢呼、雀跃。如美国黑人运动领袖马丁·路德·金的《在林肯纪念堂前的演说》，用他的几个“梦想”激发广大的黑人听众的自尊感、自强感，激励他们为“生而平等”而奋斗。

第四、“使人动”演讲。这比“使人激”演讲进了一步，它可使听众产生一种欲与演讲者一起行动的想法。法国前总统戴高乐在二战期间的英国伦敦作的演讲《告法国人民书》，号召法国人民行动起来，投身反法西斯的行列。它的特点是鼓动性强，多以号召、呼吁式的语言结尾。

第五、“使人乐”演讲。这是一种以活跃气氛、调节情绪，使人快乐为主要功能的演讲，多以幽默、笑话或调侃为材料，一般常出现在喜庆的场合。这种演讲的事例很多，人们大都能听到。它的特点是材料幽默，语言诙谐。

商场员工演讲稿篇二

各位领导，同事们：

大家好！

团结就是力量，这首歌已经传唱很多年了，上到几十岁的老革命家，下至刚进校门的小学生都能唱得铿锵有力，我既不是一个多情的诗人，不能用优美的诗句描述团结的力量之伟大，也不是一个智慧的哲人，不能用高深的哲理阐释团结的力量之伟大，但是我做为一名**的普通营业员，却在实践生活中真正体会到了团结的力量之伟大。

我是在春节前前夕迈进**大门的，在这之前早有耳闻**的“八字”精神，诚实，勤奋，团结，进取。当我生活在这个大集体中时，亲身所体会到的比想像的更感人，就拿卸货来说吧，春节前备货期间，每天都要卸几车货，大件小件，多重的都有，都争先恐后地干，一个人搬不动的，两个人抬，两个人抬不动的，三个人推，三个人推不动的，四个人齐上阵，用尽浑身力气也要把货物安排到位，货物从车上卸下下验完后，一部分要井井有条地陈列在卖场，余下的部分要运到库房，人多的小组帮助人少的小组，有时累得腰酸背痛，没有一句怨言，在这里体现出**的无形规矩，一组有活干，八组来支援，冬季的天气是寒冷的，我们的心是温暖的，因为我们之间有一条团结友爱的通道。春节加班，每个员工都全力以赴，三楼，二楼的部分员工也到一楼来帮忙，而且尽职尽责，从而使整个商场不断掀起购物高潮，顾客们大为赞叹“看，三家商场，还是**的人气旺，还是**的商品

货真价实，还是**的服务到位，做为**的员工，能够听到对**如此的评价，我们感到无比的自豪，这也是我们大家团结的有力鉴证，与此相反，如果各个小组都“自扫门前雪”恐怕就不会有这么多顾客光临我们的商场，也可能很少听到顾客的赞扬之声。胡主席提出“xxxx”中的“以团结互助为荣，为损人利己为耻”，在集体中体现得非常全面，当你所获得的利益是建立在损害别人利益的基础之上时，会给人一种狡猾奸诈的感觉，尤其是在损害人家的利益之后，又不利于自己，不仅可耻，还可悲。生活在这个大集体中，使我明白了比金钱利益更珍贵的是团结互助，美好的生活是比善待别人开始的，一个人要想别人怎样对待你，你首先就得怎样对待别人。

一个企业的繁荣发展，关键在于员工的团结，团结就是力量，要将我们每一个员工的知识，智慧和力量，融入我们**，每天站在新的起点上，新的层次上，以新的姿态，展示新的风貌，创造新的成绩，使她在瞬息万变的商业中能历久常新，最后祝愿我们的**走向新的辉煌！

营业员演讲稿——做好手里的工作就是成功

“推动你的事业，不要让你的事业来推动你。”对于做好营业员的工作，我有十二分的信心，因为我有三颗红心，那就是：热心、责任心和进取心。

如此艰难。可是，一种强烈的责任感、使命感不允许我这样做，我不能在生活的道路上退缩，我更不能在起步时输给别人，输给自己。我开始以努力的学习充实我的生活，全身心地投入到每一天的工作中，一切都从最基本的做起。一张张考试卷，成绩从七八十分上升到九十多分，凝聚了多少汗水与心血；一阵阵练习打字时键盘的敲打声，打破了多少个静夜的沉寂；一本本写满了业务知识的笔记本，记录了多少个不平凡的日子。循环往复的操作规程，高强度的工作，不断磨砺着我的意志。就是这简单而又充实的工作，使我的心里

充满了欣慰与满足。鞭策着我做到脚踏实地，干一行、爱一行、钻一行，时刻谨记“老老实实做人、踏踏实实做事”的做人宗旨，把真诚的微笑送给每一位客户。

“三人行，必有我师”，参加营销服务技能大赛的每位同事都是我最好的老师。他们身上都有我要学习的东西，我要认真地向他们学习，使自己每天都有提高，每天都在进步。

此时此刻，此情此景，如果有人要问我：“什么最美？”我会毫不犹豫地告诉他：“不是夕阳、大海和玫瑰，而是我们心爱的电信，我那群营业班可爱的兄弟姐妹们。”如果有人问我“什么最爱？”我会毫不犹豫地告诉他：“不是卿卿我我，不是纸醉金迷，而是平凡充实的忙碌，客户满意的笑脸！”让生命在这里放飞，我无怨无悔！让生命在这里放飞，我默默耕耘！中国电信，为了你的明天我愿奉献美好的青春！

商场员工演讲稿篇三

大家好！

时光如白驹过隙，转眼我在大商工作已有8个年头。从最初的只是想先找个工作，到如今深深地爱上这份事业；从嫌弃工作的枯燥与繁重，到如今全心全意地无悔投入；从曾经有过的跳槽念头，到如今心甘情愿地执着坚守。现在，我站在这里，我要对所有的人说：我将永远热爱大商集团这份平凡的工作！

记得刚入大商时，我是一名小小的理货员，在工作期间不计较个人得失，早来晚归，哪里需要哪里去，从食品课调到非食课，又从非食课调到食品一课，再调到生鲜课，无论身处何地，总是在不同的岗位上刻苦专研业务知识，不断地丰富自己的业务能力，直至现任大商集团清原店生鲜课课长。

在任职期间严格要求自己，深入学习相关理论知识，不断提

高业务技能，在工作中有着高度的责任心，自觉遵守和维护公司各项规章制度，能在规定的时间内完成上级下达的工作任务，工作中起到表率带头作用，并用全面优质的服务博得了顾客的信任和同志们的好评。20xx年年初集团采取减员节支的措施，生鲜课组在最快的时间内把理货员都安排到联营厂家，做到自营员工妥善安排，人员不流失，每个月为集团节约人员开支三千余元。在减员节支的同时，成功的把自采的鸡肉分割和鸡蛋转为联营，为店里增加了更多的毛利，在十一黄金周期间，带领下生鲜课员工实现销售140万元，同比上升4.37%，截止20xx年11月实现销售1315万，同比上升0.71%。

为跨越千亿大关，每逢节假日、店庆周、促销活动时，本人都能主动加班，承担繁重的工作任务，经常亲自带领员工装卸货物，从不计较个人得失。榜样的力量是无穷的，其他员工也都自觉、主动为课里分担重任，在生鲜课全体员工的共同努力下，为清原店20xx年各项指标任务的完成提供有利的保障。

为了增加生鲜课的经营品种，我们积极引进了蔬菜，麻辣鸭脖和巧麦斯西点，形成中式糕点和西式糕点并驾齐驱的模式，满足了不同顾客的不同需求，同时也增加了该课的销售。仅蔬菜一项20xx年就增加销售43万元。

小静，把伤手的事加里（怎么发生的，住院期间心系大商，手还没有痊愈，就回到工作岗位等）

曾经有人问我：小静，你是铁人吗？我回答说，我不是铁人，我是一个有血有肉的人，我是一个上有老，下有小的小女人。我深深的爱着自己的小家，我爱自己的丈夫，爱自己的孩子，但每当想起我是一名大商的员工，一种“大商兴我荣，大商衰我耻”的情感油然而生。为了大商这个“大家”，我只能舍弃小家的利益，把全部精力都倾注在工作中。宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。多年来，我在平凡的岗位上默默地耕耘，

收获着幸福。（何时获得过的加奖说一下）

各位领导。同志们，我深深的懂得，成绩不是终点，而是更高更新的起点，是前进的战鼓和号角，今后，我将以我的实际行动，在平凡的工作岗位上去创造无悔的人生，用我辛勤的汗水，去浇筑大商光辉灿烂的美好未来！

谢谢大家！

20xx年xx月

商场员工演讲稿篇四

各位员工、同志们：

大家上午好！今天，我们冯坪集输站在这里隆重举行一年一度的“119”消防宣传日灭火实战演练。消防演练不仅是一次生动的消防安全教育，同时也可以增强广大员工的消防安全意识，提升我站消防工作的实战应急能力。

做好消防安全工作是促进企业健康、稳定发展的关键，是保障员工生命与财产安全的重要环节，是我们石油企业安全稳定生产的重要组成部分，通过今天的消防演习，旨在进一步加强消防安全宣传，切实增强员工的安全意识，提高员工自防自救互救等消防能力；号召广大员工积极参与我站消防安全工作，形成我站安全工作保障有力的局面，为我站营造良好的消防工作环境。

今天的实战演练，是一次生动的实战教学。希望职工同志们向我们做一次高水平的技能展示。我们在日常工作中要会熟练掌握各种消防器材的正确使用方法、各种疏散逃生技能，更深的意义在于：警示我们要提高安全防范意识，杜绝一切安全隐患，防止任何事故的发生。同时，我们还要加强安全

知识学习，提高自救、自护能力，让更多的人关注安全，珍爱生命。

最后，我希望全体员工能以这次演练为契机，进一步把我站的安全工作做好、做实，把各种安全隐患消除在萌芽状态，采取有效措施杜绝一切安全事故的发生，真正做到“防患于未然”，确保我站安全无事故工作目标的实现。最后，祝愿本次活动取得圆满成功。

定了演讲的成功与失败。

演讲稿像议论文一样论点鲜明、逻辑性强，但它又不是一般的议论文。它是一种带有宣传性和鼓动性的应用文体，经常使用各种修辞手法和艺术手法，具有较强的感染力。

演讲未必都使用演讲稿，不少著名的演讲都是即兴之作，由别人经过记录流传开来的。但重要的演讲最好还是事先准备好演讲稿，因为演讲稿至少有两个方面的作用：其一，通过对思路的精心梳理，对材料的精心组织，使演讲内容更加深刻和富有条理。其二，可帮助演讲者消除临场紧张、恐惧的心理，增强演讲者的自信心。

演讲稿特点

主要区别

演讲和表演、作文有很大的区别。

见的一种社会活动。

主要特点

第一、针对性。演讲是一种社会活动，是用于公众场合的宣传形式。它为了以思想、感情、事例和理论来晓喻听众，打

动听众，“征服”群众，必须要有现实的针对性。所谓针对性，首先是作者提出的问题是听众所关心的问题，评论和论辩要有雄辩的逻辑力量，要能为听众所接受并心悦诚服，这样，才能起到应有的社会效果；其次是要懂得听众有不同的对象和不同的层次，而“公众场合”也有不同的类型，如党团集会、专业性会议、服务性俱乐部、学校、社会团体、宗教团体、各类竞赛场合，写作时要根据不同场合和不同对象，为听众设计不同的演讲内容。

第二、可讲性。演讲的本质在于“讲”，而不在于“演”，它以“讲”为主、以“演”为辅。由于演讲要诉诸口头，拟稿时必须以易说能讲为前提。如果说，有些文章和作品主要通过阅读欣赏，领略其中意义和情味，那么，演讲稿的要求则是“上口入耳”。一篇好的演讲稿对演讲者来说要可讲；对听讲者来说应好听。因此，演讲稿写成之后，作者最好能通过试讲或默念加以检查，凡是讲不顺口或听不清楚之处(如句子过长)，均应修改与调整。

第三、鼓动性。演讲是一门艺术。好的演讲自有一种激发听众情绪、赢得好感的鼓动性。要做到这一点，首先要依靠演讲稿思想内容的丰富、深刻，见解精辟，有独到之处，发人深思，语言表达要形象、生动，富有感染力。如果演讲稿写得平淡无味，毫无新意，即使在现场“演”得再卖力，效果也不会好，甚至相反。

首先，要根据听众的文化层次、工作性质、生存环境、品位修养、爱好愿望来确立选题，选择表达方式，以便更好地沟通。

其次，演讲稿不仅要充分体现演讲者独到、深刻的观点和见解，而且还要对声调的高低、语速的快慢、体态语的运用进行设计并加以注释，以达到最佳的传播效果。

另外，还要考虑演讲的时间、空间、现场氛围等因素，以强

化演讲的现场效果。

第五、口语性

把长句改成适听的短句；

把倒装句改为常规句；

把听不明白的文言词语、成语加以改换或删除；

把单音节词换成双音节词；

把生僻的词换成常用的词；

把容易误听的词换成不易误听的词。

这样，才能保证讲起来朗朗上口，听起来清楚明白。

第六、临场性

演讲活动是演讲者与听众面对面的一种交流和沟通。听众会对演讲内容及时作出反应：或表示赞同，或表示反对，或饶有兴趣，或无动于衷。演讲者对听众的各种反映不能置之不顾，因此，写演讲稿时，要充分考虑它的临场性，在保证内容完整的前提下，要注意留有伸缩的余地。要充分考虑到演讲时可能出现的种种问题，以及应付各种情况的对策。总之，演讲稿要具有弹性，要体现出必要的控场技巧。

主要功能

第一、“使人知”演讲。这是一种以传达信息、阐明事理为主要功能的演讲。它的目的在于使人知道、明白。如美学家朱光潜的演讲《谈作文》，讲了作文前的准备、文章体裁、构思、选材等，使听众明白了作文的基本知识。它的特点是知识性强，语言准确。

第二、“使人信”演讲。这种演讲的主要目的是使人信赖、相信。它从“使人知”演讲发展而来。如恽代英的演讲《怎样才是好人》，不仅告知人们哪些人不是好人，也提出了三条衡量好人的标准，通过一系列的道理论述，改变了人们以往的旧观念。它的特点是观点独到、正确，论据翔实、确凿，论证合理、严密。

第三、“使人激”演讲。这种演讲意在使听众激动起来，在思想感情上与你产生共鸣，从而欢呼、雀跃。如美国黑人运动领袖马丁·路德·金的《在林肯纪念堂前的演说》，用他的几个“梦想”激发广大的黑人听众的自尊感、自强感，激励他们为“生而平等”而奋斗。

第四、“使人动”演讲。这比“使人激”演讲进了一步，它可使听众产生一种欲与演讲者一起行动的想法。法国前总统戴高乐在二战期间的英国伦敦作的演讲《告法国人民书》，号召法国人民行动起来，投身反法西斯的行列。它的特点是鼓动性强，多以号召、呼吁式的语言结尾。

第五、“使人乐”演讲。这是一种以活跃气氛、调节情绪，使人快乐为主要功能的演讲，多以幽默、笑话或调侃为材料，一般常出现在喜庆的场合。这种演讲的事例很多，人们大都能听到。它的特点是材料幽默，语言诙谐。

商场员工演讲稿篇五

大家晚上好！

春花含笑意，爆竹增欢声，在这样的一个喜庆的节日里，我们汇聚在此，共同庆祝20xx年新一年度的到来。

值此佳节之际，我代表领导班子，向全体员工和一直支持我们的新老朋友们，致以新年的问候和祝福，祝愿大家在新的

一年里，身体健康，工作顺利，万事如意！

在过去的20xx年，作为公司的创业阶段，我们面临着重重困难，外部市场的激烈竞争，内部设备短缺，都造成我们的举步维艰，但是我们所有的员工能够紧紧的抱在一起，坚持我们自己的理想及信念，用我们的坚强毅力，和不怕苦，不服输的工作作风，在新老朋友的支持配合下，还是取得了一个丰收的xx□我们超额完成了年度计划，为公司打开了市场大门，这就是我们的胜利，我为全体员工感到自豪，并向所有支持和配合我们的朋友们致以最崇高的敬意！

20xx年新的一年，新的气象，还有一个新的征程。我们的未来是光明的，是喜人的。春敲起了战鼓，年吹响了号角！我们把愿望写在今天，听事业的口哨响起，和祖国一起在明天的跑道上冲次！不管汗能流多少，也不怕血可洒许多，我们在今天铭刻下人生的理想，并为此奋斗到底！

最后，再次祝愿全体员工、宾客新年快乐，合家幸福！

商场员工演讲稿篇六

大家好！

在市场竞争日益激烈的新形势下，我们商场适时调整经营方针，在内部进行人员调整，这是商场管理层的英明决策和对新形势的正确把握。作为商场的一名员工，我深感振奋，也很受鼓舞，没有理由不积极响应，也没有理由不主动参与！

下面，我将我竞聘的条件、优势和态度向大家作一汇报。

第一，长期的商业实践，给予了我竞聘的勇气。积累了丰富的实践经验。

第二，务实的工作思路，增强了我竞聘的底蕴。二十多年的

商业生涯，使我深深懂得，干商业工作不仅要有激情，要熟悉商业知识，更要会分析市场，掌握顾客心理，还要了解竞争对手的基本情况，做到知己知彼，才能在激烈的市场竞争中处于不败之地，抢占先机，赢得主动，这是做好商业工作的最基本的素质。如果我应聘成功，我将协助各位领导，依靠全体店员，把本人在2xxxx年商业生涯中积累的经验灵活运用到**的经营实践中，围绕“增加销售”这一中心，做好五个方面的工作：一是在特色管理上，要注重商品专营的特色、引导时尚的特色、购物环境的特色、商品陈列的特色等，通过众多的单体特色，打造出独具个性的营销特色。二是在职工管理上，重点做到人性化，通过各种途径，不断向他们灌输先进的经营理念，提高业务素质、规范服务行为，通过他们的一言一行，向顾客展现出广隆的美好形象，进而集聚人气，形成别具一格的核心竞争力。三是在顾客管理上，本人将进一步强化“顾客就是衣食父母”的理念，并将之贯穿于工作的全过程，真心实意为顾客提供热情、到位的服务。通过对商品分类与摆布等情况的了如指掌，主动为顾客做好店内引导、商品说明等工作，同时要努力营造良好的购物环境，全面提升服务层次和服务质量，以满足顾客不同层次的需要。四是在商品管理上，要尽可能丰富商品品种，要把缺货作为营业的最大敌人，视商品质量为商场的生命，进一步完善《缺货登记制度》，在缺货醒目处设立“缺货告示”，告此商品的下次到货时间，以方便客户到时购买。五是在商品损耗管理上，要进一步强化手段。往往一个商品的损耗，至少需要5-xxxx商品的销售毛利才可弥补，因此我将把商品损耗管理作为门店节流、创利的重要环节来抓，从根本上提高商场的管理水平。尊敬的各位领导、各位同仁！虽然我来的的时间不长，但我已深深地感受到这个大家庭的温暖，看到了它的发展前景。我也确信，我对商业工作充满激情，精力充沛的我，渴望拥有一个能够实现自我价值的舞台。假如这次条件够不上，我将继续努力，在原有的工作岗位上更加努力地工作，更加刻苦学习，做一个合格的**人。假如大家相信我、信任我，能够给我一次机会，我将在新的岗位上勤勤恳恳工作，认认真真做事，清清白白做人，不辜负领导和同志

们的希望和重托。最后，我希望，能用你们的信任和我的努力作支撑，共铸商场明天的辉煌！

商场员工演讲稿篇七

大家好！

值此新春佳节来临之际，在这灯光绚丽的舞台，我首先想说的还是感谢，感谢大家灿烂的笑脸，感谢大家因为药浴健康事业今天相聚于此，感谢所有关注久经堂的有缘人，是你们的辛勤努力、是你们的无间合作、是你们的默默支持，久经堂才能够有今天的成绩！在这辞旧迎新的美好时刻，我谨代表公司，向全体久经堂家人及家属致以节日的问候和新春的祝福！

20xx年是公司保持良好发展势头的一年，是市场拓展、队伍建设取得骄人成绩的一年，是久经堂全体家人迎接挑战、经受考验、努力克服困难、出色完成全年任务的一年。

细数过去一年的种种，作为集团的创始人，感谢你们的付出和努力，久经堂今天这些成绩的取得，均饱含着你们的辛勤劳动和汗水。在此，我要真诚的感谢各位合作伙伴的信任、理解和支持。相信过去的每一次付出、包容都会成为今后我们共渡时艰、精诚合作、共赢未来的基石和力量的源泉。

在分享胜利喜悦的同时，还要清醒地认识到，随着我国人口老龄化的到来，人们生活水平的日益提高，饮食、生活习惯的改变，中国的健康产业已经迎来了巨大商机，在激烈的市场竞争环境中，更好的市场等着我们去开发，更大的市场等着我们去征服，一项壮观的事业等着我们去挥洒智慧和才能。我们必须抓住新的机遇，迎接新的挑战，新的一年我们将更加注重门店、品牌、服务及产品质量，关注单店效益，推行组合营销，提升整体效益，实现业绩的倍增，以高度的责任感和使命感推进我们公司持续发展。

展望新的一年，我们满怀憧憬，激情澎湃。没有什么能阻挡我们的步伐，没有什么能动摇我们的信心，我们将开足马力，奔向更加辉煌的20xx。我坚信，久经堂的明天因在座各位的拼搏奋斗，而更加精彩辉煌！

最后，再次感谢大家为药浴健康事业的付出和努力，祝大家新春愉快，工作顺利，身体健康，合家幸福，万事如意！

谢谢大家！

商场员工演讲稿篇八

尊敬的各位领导、各位同事：

大家晚上好！

今天是我第一次站在竞聘会舞台上，有点紧张。

但是，今天我怀着无比激动的心情竞聘xx-xx一职，首先感谢商场领导为我们创造了这次公平民主、公正竞争、展示自我的机会。竞聘上岗是商场用人机制改革的一次创新，是顺应商场发展的需要的，商场的发展需要人才，为了使商场能在竞争日益激烈的大市场环境中立于不败之地，我们不仅需要，服务、业务技能过硬的员工，还需要善经营的管理者。

首先，自我介绍一下：

本人xx-x。xx年7月加入xx-x这个大家庭，从事营销专员工作，经过近一年的工作，在xx年6月，经本人对自己的慎重考虑，决定参加商场的xx-x竞聘，并暗下决心将来一定要成为出色的管理者。

第二、我对管理的认识：

我认为管理就是如何合理充分的利用手中的资源尽可能的创造效益。简单的说：管理就是如何利用相关的人心甘情愿的为你做相关的事。我认为楼层管理的核心是处理好各种人际关系。

第三、本人的优劣势

我的优势：我对工作认真负责、为人诚信可靠、踏实能干、善于与人相处、善于学习新的知识、勇于接受新的挑战，具有较强的团队精神和组织能力。

我的劣势：本人没有xx-x的经验，具体的专业知识欠缺，但是近一年的营销工作使我更加的能了解消费者需要什么样的服务，我相信自己能充分发挥自己的优势有能力胜任这一工作。

第四、如果我竞聘成功，我的简单的工作思路：

- 1、从基层做起，务实工作，要做就做最好。
- 2、寻找切入点，在工作中不断地学习，去弥补自己欠缺的东西。
- 3、借鉴其他管理人员成功经验，引入新的观念。
- 4、服务管理上，勇于创新。加强创新意识，把创新落实到实处。在工作中要敢于提出自己的想法和对某些问题的见解，敢于尝试从外面看到、学到的管理经验和具体做法。

如今商场面临着严峻的考验，我们必须沉着应对，将商场的资源充分的利用起来，将我们的优势突现出来，我相信蚌埠红星美凯龙在以祝总为领导核心的商场领导的英明带领下，我们蚌埠红星美凯龙一定会做的更好，一定会绽放更炫的光彩。

各位领导、各位同事，我已经做好充分的准备，迎接全新的挑战。通过自己的努力和商场一起成长，实现二者利益的完美统一。

借用一句时尚用语：“给我一个机会，还你一个惊喜”。

我的演讲到此结束。

再次谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

在市场竞争日益激烈的新形势下，我们**商场适时调整经营方针，在内部进行人员调整，这是商场管理层的英明决策和对新形势的正确把握。作为**商场的一名员工，我深感振奋，也很受鼓舞，没有理由不积极响应，也没有理由不主动参与！

下面，我将我竞聘的条件、优势和态度向大家作一汇报。

第一，长期的商业实践，给予了我竞聘的勇气。

我叫**，生于**年，现在**工作。我于1980年参加工作，从事商业工作长达25年之久。在长期的商业经营过程中，我做过营业员、业务员，也做过柜组长和部门经理，逐步积累了丰富的实践经验。

1999年，我去深圳在“**集团”**分公司先后担任童装、童车业务主管，负责与友谊城百货、茂业百货、岁宝百货、铜锣区广场等大型百货公司业务以及专柜形象维护、专柜小姐培训管理等工作，同时负责与沃尔玛、家乐福、华润万家等大型超市业务的联系、促销人员管理及代理商市场维护。这些经历使我的商业阅历更为丰富，并接触和掌握了许多超前

的超市管理知识。

去年，为照顾家庭，我招聘到**商场从事**工作。一年多来，我虚心向老同志请教，在工作中学习、在学习中锻炼，300多个日日夜夜的耳濡目染，我对**独特的经营理念有了直接的认识和更为深刻的了解。

第二，务实的工作思路，增强了我竞聘的底蕴。

累的经验灵活运用到**的经营实践中，围绕“增加销售”这一中心，做好五个方面的工作：一是在特色管理上，要注重商品专营的特色、引导时尚的特色、购物环境的特色、商品陈列的特色等，通过众多的单体特色，打造出独具个性的营销特色。

二是在职工管理上，重点做到人性化，通过各种途径，不断向他们灌输先进的经营理念，提高业务素质、规范服务行为，通过他们的一言一行，向顾客展现出广隆的美好形象，进而集聚人气，形成别具一格的核心竞争力。

三是在顾客管理上，本人将进一步强化“顾客就是衣食父母”的理念，并将之贯穿于工作的全过程，真心实意为顾客提供热情、到位的服务。通过对商品分类与摆布等情况的了然如指掌，主动为顾客做好店内引导、商品说明等工作，同时要努力营造良好的购物环境，全面提升服务层次和服务质量，以满足顾客不同层次的需要。

四是在商品管理上，要尽可能丰富商品品种，要把缺货作为营业的最大敌人，视商品质量为商场的生命，进一步完善《缺货登记制度》，在缺货醒目处设立“缺货告示”，告此商品的下次到货时间，以方便客户到时购买。

五是在商品损耗管理上，要进一步强化手段。往往一个商品的损耗，至少需要5-6个商品的销售毛利才可弥补，因此我将

把商品损耗管理作为门店节流、创利的重要环节来抓，从根本上提高商场的管理水平。

尊敬的各位领导、各位同仁！

虽然我到**的时间不长，但我已深深地感受到**这个大家庭的温暖，看到了**的发展前景。我也确信，我对商业工作充满激情，精力充沛的我，渴望拥有一个能够实现自我价值的舞台。假如这次条件够不上，我将继续努力，在原有的工作岗位上更加努力地工作，更加刻苦学习，做一个合格的**人。假如大家相信我、信任我，能够给我一次机会，我将在新的岗位上勤勤恳恳工作，认认真真做事，清清白白做人，不辜负领导和同志们的希望和重托，将自己的每一份光和热都融化到**的事业中去，脚踏实地地干出一番事业。最后，我希望，能用你们的信任和我的努力作支撑，共铸**商场明天的辉煌！谢谢大家！