

# 最新药店周年庆典致辞(优秀10篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 药店周年庆典致辞篇一

大家好！

我叫，来自。我演讲的题目是《齐心谋发展 开创新明天》。十年磨一剑，百年铸商机。十载辉煌路，我的心情从没有像今天这样兴奋，我的信念也从没有像今天这样刚强。

十年奋斗，十年发展。我们前进的脚步，既象万里长江浩浩荡荡，又象九曲十八弯的黄河曲曲折折，既充满着风和日丽的美好时光，又伴随着风霜血剑的艰难岁月。这十年不仅是肯定了我们公司正在一步一个脚印的、踏踏实实的昂首阔步迈向更加辉煌美好的明天，更是对我们公司的天时、地利、人和相结合的一个阶段性测验。十年磨一剑，我们的公司在煤炭行业已经是一把有力的宝剑，在开拓挖掘市场的道路上披荆斩棘，一路风风火火。

十年的风风雨雨，承载着多少汗水，又包含着多少夙愿，它是黑色的图腾，是金色的誓言！十年，是一瞬间，我们公司由年轻成长为一个生机勃勃、活力盈满的强势企业；十年，是艰辛的历程，在公司的英明领导下，全体员工奋力拼搏，上下一条心，拧成一股劲，为了共同的希望，齐心协力取得了一个又一个丰硕的成果。

与时俱进、开拓创新。公司由小到大、由弱到强，正是靠着我们公司的适时革新、适时创新经营策略，靠着全体员工不

断学习、不断进步的不懈动力，靠着我们共同的愿望、共同的追求，不断地给公司带来勃勃生机，让我们的公司顺着市场的发展不断壮大。看到公司在不断发展壮大，我为她感到自豪与骄傲。

在十年历史回顾之际我们看到了一个百折不挠、勇往直前的公司，十年来我们以不倒翁精神，跨越了一个又一个难关，让每一次危机都转化成发展的动力，实现了一次又一次的飞越，锻造出一个日益辉煌的公司。在诚信、互惠、优质、创新的经营理念指引下，我们群情激昂，充满斗志的公司全体员工，驾驶着发展的巨轮不断的前进。

展望未来，我们将更加豪情满怀。在未来的发展中，我们将面临更大的发展空间和新的更大的挑战。我们也都要团结一致、倾心奉献。“人心齐、泰山移”，今天的公司发展和兴旺是印证我们团队精神优良的最好诠释。作为公司的一名普通员工，我们的一份责任心、一份细心、一份奉献都会成为公司发展的动力。“星星之火，可以燎原”，只要树立了正确的、积极的导向思想，我们会形成一种集思广益、“众人拾柴火焰高”的美好未来。

有针有线未必能织出绚丽梦想

有你有我一定铸就公司辉煌

我们有理由深信，公司的明天会更好，明天的业绩会更辉煌。我们一定会在新的征途中再谱新篇，昂首阔步迈向一个更加灿烂的明天！

我的演讲完毕。 谢谢大家。

## 药店周年庆典致辞篇二

大家下午好！首先，我谨代表公司全体员工对大家的到来表

示诚挚的欢迎和衷心的感谢!

今天我们欢聚在白云宾馆，参加兰州世盛商贸有限公司十周年庆典暨20xx年度新老客户答谢会。这是一种缘分，更包含着对彼此的信任。而这份信任，也让我们的肩上多了一份责任。回顾这十年来的发展，在各位朋友的关爱与支持下，我公司加入了甘肃省晋商协会，先后成为了中国保健品协会会员单位、河北商会会员单位和广州保健品协会会员单位；并于20xx年荣获了兰州市工商行政管理局颁发的《守合同重信用企业荣誉证书》。近几年，我公司旗下成立了“广州金帛圆医药科技有限公司”、“广州金益德医药科技有限公司”，“广州欣镁达生物科技有限公司”等三家子公司，主要从事名优新品的创新、研发和销售，先后与吉林修正、广州能量堡垒、山东威海紫光科技开发有限公司等11家国内大型企业”签订了长期战略合作协议。其中“金益德”和“欣镁达”品牌系列产品受到越来越多消费者的欢迎，品牌知名度和美誉度逐年上升。

我公司经过十年的探索和拼搏，秉持“紧跟时代、诚信为本、注重人才、科技领先”的发展理念，先后开通了阿里巴巴诚信通，淘宝，微商等新型的销售方式，不仅拓宽了公司的业务领域和销售市场，而且实现了电子化办公，网络化管理等经营性信息化建设。现全力打造“以立足西北五省为根，以放眼全国各地为干，以触及世界市场为枝”的经营体系，经营范围由原先单一的保健食品、医疗器械，发展成为集食品、地方特产、化妆品、日用品及生物保健等为一体的实体经营。依法办理了食品流通许可证、保健食品经营证明、医疗器械经营企业备案证等证书，成为涉及面广、经营范围更全的经销公司。另外，我公司在建筑，环保等领域也开展了多元化的发展。

在兰州世盛商贸有限公司蓬勃发展的同时，我们也见证了各位合作伙伴的成长和壮大，并在合作共赢的过程中建立了深厚的友谊和真挚感情。此时此刻，仅仅一句“感谢大家”已

不能表达“世盛人”全部的感情。今天，我们将以“精诚合作、互利共赢”为主题，本着“诚信、务实、求真、高效、创新”的经营理念，奉行“信誉重千金，满意到世盛”的服务宗旨，坚持“产品好、价格低、服务优、物流快”的经营方针，对新老客户进行倾情答谢，以实现双赢的最终目标。

面对市场的巨变，兰州世盛商贸有限公司愿与全国的合作伙伴，在事业上携手并肩，在效益上再创辉煌。我们要想不断地发展壮大，就必须顺应时代的潮流，把握住发展机遇，依靠我们的智慧和力量，凭着我们共有的创业精神和敬业精神，在保健品行业中创造出一个“世代经营、永续繁盛”的故事！

谢谢大家！

## 药店周年庆典致辞篇三

千帆竞发，百舸争流□xx公司在xx市场经济大潮中顽强探索，积极反思，以自强不息和永续经营的创业精神，与全体员工伙伴同舟共济，昂首阔步，迎来了xx大楼的辉煌落成，得到了各级领导的关心与爱戴，迎来了xx公司x周年庆典的隆重召开。这一切正是xx公司努力进取和迅速崛起的伟大标志，展示着xx公司历史新纪元的全面开始！

历史的演绎，时代的进步，势不可挡。而对于不断在拼搏、实践、奋斗道路上不辞劳苦的人来说，为此而付出的代价是无可避免的。但对于一个事业充满信心、奋发向上的创业者而言，却是一种特别宝贵的投资，是高层次的创业，也是达到成功道路上必不可少的重要资源。

从历史发展的角度纵观□xx公司以其自身的努力和拼搏，已出色的完成了她关键性的奠基期，系统化、规范化、科学化的管理已逐步走向完善。并正以她矫健、豪迈的步伐，跨进了环保事业崛起腾飞的第四个年头□xx公司长大了□xx公司成熟

了。

xx公司具有强烈积极向上的心态。在竞争中顽强探索，在竞争中不断寻求突破，必然给xx公司注入永续经营的强大动力。我们相信□xx公司一定能在经济大潮中取得辉煌的成就□xx公司一定能腾飞!xx公司一定能成功!

回想创业的三位领导，忘不掉起步路上的汗水与泪水;忘不掉创业途中的艰辛与劳顿;忘不掉他们铁脚、马眼、神仙肚的拼搏精神;忘不掉他们金戈、铁马、跑神州的冲天干劲。三个春秋，一千多个白昼，一千多个黑夜，披星戴月，天属地寒，凭的是一颗火热的雄心，凭的是一颗火红的爱心，是环保的理念深入人心，是xx的产品凝聚着众心。他们用双手和智慧，用心血和汗水谱写了三个火红的年华;他们用勤劳和耐心，用热情和爱心描绘出明天的图画!

每一个举止、每一个微笑、每一个希望、每一个计划都充分的弘扬着一个同样的目标。是啊，“水是眼波横，山是眉峰聚，借问行人何处去?眉眼盈盈处□”xx公司的计划是宏伟的，源通公司的前景是璀璨的。

宏观慢道真如铁，而今迈步从头越。今天□x周年的盛大庆典在事业扬帆出海驶入第四年之际，让我们共同祝贺□xx公司，生日快乐!

今天，我们正掀开明天的序幕，让我们手携手，肩并肩，以不屈不挠的民族精神，拉开时代的风帆，枕着希望，去追求xx公司的美好未来。

## 药店周年庆典致辞篇四

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店是對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！

## 药店周年庆典致辞篇五

尊敬的各位领导、各位来宾、\*\*社的同学们：

晚上好！

今天，我们欢聚在这里，共庆\*\*经济学院\*\*服务社成立两周年，我谨代表\*\*学院分党委向\*\*社的全体成员表示热烈祝贺！

为规范\*\*学院学生\*\*服务活动，推动\*\*服务事业的健康发展，同时为加强学生感恩教育、增强社会责任感、提高社会参与意识与实践创新能力，xx年5月，\*\*社在\*\*学院应运而生。两年来，\*\*社继承弘扬中华民族的传统美德，倡导现代社会文明价值观，本着传播文明、服务社会、构建和谐、助人自助、提升自我的宗旨，以一颗纯粹、友爱、善良、诚实之心，围绕关爱残疾儿童、关心孤寡老人、关注社会文明与环境卫生、服务校园等主题，开展了一系列公益活动，在校园里、在社会上架起了一座座爱心之桥、文明之桥，更在受助人们心里架起了一座座希望之桥、温暖之桥！你们出色的工作，促进了校园的和谐、提高了社会道德水准、推动了社会志愿服务事业的发展，得到了校内外的普遍认可和广泛关注。同时，\*\*社也在服务他人的过程中得到了很好的发展，一大批热心于公益事业的有志青年加入到\*\*行列中来，\*\*社已经成为学校参与人数最多的社团，已经成为写进校长工作报告的学校三大社团之一。在这里，我对\*\*们的辛勤工作、无私奉献和取得的巨大成就表示由衷的感谢和深深的敬意！

有一种生活，你没有经历过就不知道其中的艰辛，有一种艰辛，你没有体会过，就不知道其中的快乐，有一种快乐，你没有拥有过就不知道其中的纯粹，这就是\*\*；\*\*是全社会最高尚的人。这是同学们对\*\*下的诗一般的定义。今年3月份，我参与了\*\*社到新洲特殊教育学校爱心基地挂牌活动，使我对同学们参与\*\*的真切感受、对\*\*精神的纯粹性有了更深的理解。我想，这种只求所予不求所取的纯粹性就是\*\*精神的灵魂！



作为一个社团组织，\*\*社是同学们实现自我培养、自我锻炼、自我学习、自我升华、互相交流的舞台，参与\*\*活动是对课堂教育的很好补充。希望参加\*\*服务的同学们带着\*\*的责任、纯粹与高尚，全心全意、认认真真地做好每一次\*\*服务，真正在志愿服务的过程中实现自我、提升自我，让\*\*的经历成为自己青春记忆中的一道靓丽风景!希望\*\*社继续发扬两年来形成的好精神、好作风，以此次两周年庆典为契机，进一步深化服务内涵、创新服务载体、拓展服务领域、提高服务品质，确保\*\*社的志愿服务事业持续健康发展!让\*\*在行动真正成为荆楚大地传播文明与爱心的宣言书、宣传队与播种机!

最后祝贺\*\*经济学院\*\*社两周年庆典取得圆满成功!祝\*\*社生日快乐!

谢谢大家!

金秋时节，硕果飘香，在这个收获的季节，我们酒店迎来了开业两周年的庆典，在此，我谨代表酒店管理团队，向付出辛勤劳动的酒店员工，我的同事以及关心支持酒店事业的各界朋友表示衷心的感谢和真挚的敬意!

回望酒店开业以来两年来的那些日日夜夜和风风雨雨，我深感荣幸和自豪，全体员工群策群力，克服了种种困难，创造了瀛洲园两年来的辉煌。在此，我代表酒店管理团队对大家两年来付出的辛勤劳动表示衷心感谢!

今天这个喜庆的日子，是我们瀛洲人一家人的聚会。两年多来，七百多个日日夜夜，我们从未到有一步步走来，不管是经理还是员工都是手拉着手克服了一个又一个的困难，迎接一个又一个新的挑战，像家人一样团结，互助。这让我看到了你们对酒店发自内心的热爱。

两年来，在酒店董事会的正确领导下，四川新华海颐酒店管理公司的指导下，酒店上下一心，团结奋战，努力拼搏，使

我店的各项经营管理工作都有序运行，取得了良好的`成果。我们用辛勤的汗水换来了累累硕果。我们用不懈努力，使瀛洲园酒店的品牌形象日益提高！

在大家的努力拼搏下，我们瀛洲园酒店已于今年顺利通过了四星级旅游饭店的评定，成为了会理县首家挂牌四星级酒店；现在，酒店正在积极创建绿色旅游饭店，我们坚信，在董事会的支持下，在瀛洲人的共同努力下，我们会很快实现这个目标的。两年来，我们先后完成了陈文华副省长、省委副书记黄小祥、全省烟草农业暨烟叶收购现场会[wbc洲际拳王金腰带争霸赛、堆金湾杯全省林业系统篮球赛等各企事业单位的接待工作，赢得了与会领导的广泛好评。由于接待工作落实得好，会理县的很多大型会议都慕名而来，为酒店带来了可观的经济效益和社会效益。

两年来，酒店蓬勃发展，硕果累累，首先人力是酒店最大的财富，瀛洲园酒店两年的发展中成长了一大批爱岗敬业、富有创造性、充满生机活力的优秀员工，他们为酒店发展做出了不可磨灭的贡献！在这里，请允许我向曾经在瀛洲园工作过的老员工和正在瀛洲园工作的员工表达我真诚的谢意！

两年来，洒下的是瀛洲人艰苦创业、奋力拼搏的辛勤汗水。展望未来的岁月，打开的将是瀛洲园酒店立足现在、再创辉煌的一副最美画卷！

今天我们欢聚一堂，共同庆祝瀛洲园两岁的生日。明天，我们将携起手来，用行动与成绩为酒店续写辉煌，共同开创瀛洲园酒店光辉灿烂的新篇章！

最后，我代表瀛洲园酒店全体员工，用一颗感恩的心，向两年来给予酒店关心、支持，呵护的领导、同事、朋友们再一次表示深深的感谢！谢谢你们！谢谢大家！

尊敬的领导、尊敬的来宾、亲爱的全体同仁：

大家晚上好！大家在百忙之中，来参加端午节暨佰国汇科技成立两周年庆祝大会。在此我代表佰国汇全体同仁向大家表示衷心的感谢，谢谢！

今天是佰国汇两周岁生日，或许两年的时光，如白驹过隙一般，一晃而过，然而两年的光阴，对佰国汇人来说，却走过了一段曲折与光明相伴，欢笑与泪水同在的漫长道路。两年风雨沧桑创业路，两载征程铸辉煌，一路走来，我们有过艰苦，也曾经有过无奈，但是我们没有灰心，没有放弃，我们不屈不挠的坚持付出总有回报的理念，公司自20xx年6月成立至今，由20多人发展至如今的400多人，终于佰国汇挺拔了身躯，实现了一次又一次的跨越式进步。今天的成绩离不开在座全体朋友和同仁们的支持和付出，谢谢你们！

如今的市场是逆水行舟，不进则退，插卡音响行业更是如此，在未来的时间里，我们继续加大力度开发新产品，优化产品结构，降低采购成本，控制生产成本，保证质量和提高产量，我们不打价格战，但我们以产品的质和量此来增加和保证我们的竞争优势。

在接下来的时间里，我们每个月要生产80万台左右产品，每天要生产3万多个产品。这是我们的目标。如何实现这一目标？这就需要每个环节都要加足马力，紧密配合，更需要我们的供应商朋友们的大力支持。在此请佰国汇全体同仁给予我们的朋友最最最热烈的掌声，感谢朋友们，感谢在成长的路上，有你们相伴。

端午节临近，借此机会，我代表佰国汇全体同仁祝福尊敬的领导和来宾，祝您和您的家人，身体健康，阖家欢乐，工作顺心如意，生活甜甜蜜蜜。也祝福全体同事们，一切顺利，用自己的付出，得到最大的回报。

今天是个开心的日子，请大家吃好、喝好。谢谢！

# 药店周年庆典致辞篇六

大家好！

首先，感谢公司给我这次竞聘的机会。对我个人来讲，我想这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。

1、注重销售，销售是门店工作的重中之重，因此决不能松懈。要提高销售首先我们可以根据不同类型门店经营品种的差异性进行品类分析、优化店内商品结构。这就要求经营者对周边市场做出正确分析后调整店内品类。商业区型和医保门店价格梯度以中高档为宜，如进口药品、品牌品种、医院开方品种、保健品和大中型医疗器械。而社区店则以中低档为主，普药、小型家庭常备器械品种要齐全，可适当备一些日化用品，这样优化后就能减少滞销品种数量，在保证药品正常的动销和周转率的同时保证门店最大化销售。

其次提高员工对总代首推的认知度，做好计划提报，保证库存，加强总代首推的陈列及推荐率。对多元化商品门店做好品类分析，找出公司总代首推及高利润品种的卖点，提升门店利润。

2、严格遵守公司的各项规章制度，对公司下发的各项通知等事宜及时传达到位，落实到位，提高门店的执行力。

3、加强服务，提高门店的服务水平，用热心的.服务留住顾客的脚步，让每个进店顾客都成为吉林大药房的忠实顾客。为提高员工工作积极性，可在店内实行店员日考核制度，把月服务考核细分化，每日评分，让每个员工了解自己今天存在哪些不足之处，明天在工作中应如何提高。月末对分数最高的店员进行表彰和奖励，以此来提高店员的自我要求意识。

4、重视忠实顾客的培养，未来的销售大部分来源与忠实顾客，因此药店要想做大做强，有稳定的销售业绩离不开忠实顾客

的支持，我们可以深入社区，定期在社区开展免费检测血压、钙铁锌维生素等，为附近居民建立健康档案，定期回访，跟踪服务。门店在开展各项活动时可根据顾客需求及时通知本店的忠实顾客，同时在门店条件允许的前提下设立一些便民设施如提供饮用水、放大镜、老花镜、休息椅等真正关心身边的消费群体，扩大忠实顾客队伍。

5、重视市场调研，包括对竞争对手和顾客的调研，作为店长不仅要对自己门店的情况充分了解和熟知，还要对周边竞争对手的基本情况如品类、人员、营销活动、经营模式等进行调研，做到知己知彼，并通过对竞争对手资料的了解取长补短、去粗取精，保证吉林大药房在同行业竞争中永远立于不败之地。对顾客的调研主要了解哪个时间段进店顾客较多，都是哪一类顾客，针对顾客的需求选择重点经营品种，保证库存。

6、合理化促销活动，用丰富多彩的营销活动来吸引消费者，让顾客在消费的过程中得到乐趣，得到实惠。这就要求我们发动团队的力量，勤调研、多动脑，收集各类有利于药店建设和发展的合理化建议，在促销活动中，突出联合用药的重要性，如买糖尿病满多少元赠蜂胶一瓶，高血压药满多少元赠鱼油一瓶等，这样即提升了销售额同时也丰富了患者的用药知识。

7、注重员工培训，尤其是新员工，如何让他们快速成为公司的真正一员，我们不仅要从业务知识方面让新员工学习，更要让新员工了解我们的企业文化，在这里只要你有能力公司都会给你一个平台去发挥，这是其他同行业没有的。每一位新员工都是我们公司发展的希望，对他们的培养是每个店长的责任，我们要根据公司制定的培训方案认真帮带，让他们在最短的时间里掌握岗位知识和服务技巧，同时对新员工不要吝啬自己的夸奖，对他们的任何一个进步都要褒奖，以此来提高他们的信心和学习热情。同时加强对全体员工业务知识和联合用药的培训，专业化的服务是赢得顾客信赖的关键，

因此学习就显得尤为重要。

以上是我的一些想法，有不妥之处请各位领导批评和指正。

## 药店周年庆典致辞篇七

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店长的带领和培养下，使我具备了担任店长的基本条件。

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。

工作经验的不断积累使我具备了以下作为店长的基本条件：

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，这更是作为店长的基本素质。

如果我竞聘成功将从以下几方面展开工作：

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。

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，利于不败之地。

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！

我叫xx□现年42岁，现任xx新特药药店店长，自89年师范毕业

至今一直在本单位工作，期间大部分时间从事的都是药品零售工作，2003年通过公司公开竞聘被任命为xx开发区药店店长。

至今已有十年时光，其间一直都是爱岗敬业、认真负责、善动脑、勤思考、爱学习。

能较好的完成公司下达的各项任务指标和考核，对药品零售工作有一定的管理经验和积累，今天竞聘的是零售连锁店长一职。

## 一、首先谈对华杰领导组织创建新的零售连锁公司的认识

面对医药零售行业目前所处的大环境，我个人认为传统意义上的零售药店本身具有的弊端限制了自身的竞争力。

.是不具备发展前景和优势的，也就是企业想要在当前硝烟四起的竞争中获得一席之地，必须做大做强!而对于医药零售行业只有通过连锁，对各种渠道资金进行整合。

在“统一标识，统一配送，统一管理”下，企业才有可能扩大规模，完善竞争力，谋求可持续发展。

因此，我认为xx公司领导组织创建新的零售连锁公司，是具有前瞻性眼光的，是英明之举、是顺势而为，是公司发展壮大的必由之路。

## 二、谈管理思路

(1) 以服务促销售

(2) 以制度来管理

(3) 以创新求发展



## 第一点：以服务促销售

首先声明一下，我这里所谈的“服务”不是指单纯意义上的服务质量和服务态度。

而是体现在店内的方方面面，将服务的内容向深度和广度发展。

### 1、经营定位和方向

随着社会的发展，人民文化生活水平的提高。

广大老百姓的观念也发生了巨大的变化，由原来的“治病为主”到现在的“防病为主”。

注重保健、追求健康已成为一种潮流和大趋势。

同时，随着新医保政策的出台，药店单靠卖药难以盈利的情況更加突出。

因此，药店走多元化商品盈利模式是势在必行，迫在眉捷。

除了最大限制的优化店内商品结构，让老百姓用到放心的健康用品之外，作为店长我还会在以后的门店管理工作中，创新开拓，不断合理开发新的经营范围和服务项目。

比如，思考到引进名牌化妆品、美容护理、健康保健、养生类的图书，联合医院医生，诊所、、、等等。

以多元化经营提高店内销售量、创造更多效益。

### 2、增添服务设施和内容

创造整洁合理布局的店内环境，以服务内容和细节的人性化，方便客户、满足客户、留住客户。

以忠实顾客的培养壮大，提高巩固销售量。

举例说明：

自今年5月6日接任新特药店店长之后，首先我带领店员对店内整个库存商品进行了彻底的检查与熟悉。

找出六个月内近效期药品和库存量大的药品，集中促销。

对首推和高毛利品种重点熟悉，找出卖点。

并打出醒目价签以便推销。

补充了一些欠缺品种，同时上了一些日化、器械和季节性商品、、、等。

把店内卫生责任到每个店员身上，要求定时定期打扫和维护。

并且，先后增添了血压计、血糖仪、电子秤、饮水机等设施设备。

通过免费给顾客测血压、测体重，免费饮水和临时休息，成本价测血糖等服务项目的开展与实施。

并充分利用会员卡和代金券的发放(这是我上任之前所没有实行的)。

有效地增加了客户在店内的停留时间，吸引了人气，促进了客户的二次消费，为进一步发展为忠实客户创造了条件。

切实有效的增加了店内客流量，促进了销售量的增长，毛利率的提高。

这样良性循环下去，我相信成效会在以后的销售业绩中越来越好的体现出来。

总之，围绕“服务”二字，以经营多元化，服务人性化、细节化来促进销售的增长，效益的提高。

## 第二点：以制度来管理

首先，认真学习领会公司规定的各项规章制度，做好执行。

通过公司各项规范有序的管理条款、详尽的管理守则，规范员工的行为。

做到一切工作制度化、规范化管理。

2、加强店内对gsp认证制度的学习，以此对店内日常经营工作，和药品养护工作规范化管理，做好各项检查验收和记录。

合理店内库存结构，做到“先进先出”良性循环库存周转率。

做到帐货相符，最大限度的降低药品失效带来的损失。

## 第三点：以创新求发展

门店要生存，就要发展。

要发展，必须创新。

下面谈谈我的几点创新思路：

1、积极寻找适合自身门店的发展模式，以服务手段的多样化、经营形式多元化，通过不断创新完善门店竞争力。

谋求培育自己店面的经营特色，打造出独具自己经营特色的品牌店。

2、全面提高自身和员工素质

加强培训与学习，全面提高员工专业知识和服务技巧。

同时，还要让员工了解公司企业文化。

培养正确的'人生观、价值观、就业观。

培养团队精神和创新意识。

只有全面提高员工素质才能更好的为消费者服务，为公司创造效益。

同时，作为店长要深刻明白自己所担职务，具有承上启下的关键作用。

要有责任感和使命感，加强学习，学会组织、善于沟通。

引导店员创造性的开展服务工作。

同时，善于把不同的服务需求和存在问题归纳总结，反馈公司总部。

为公司制定和调整营销方案提供依据。

### 3、不断创造新举措

在以后的经营战略中，融入服务创新思想。

善于发现市场变化，果断添加新的服务举措和行动。

(例如：促销活动新举措、对外宣传新点子、工资发放按绩效、、、、)使战略更加机制化、灵活多样化、切实有效化。

总之，以上我所谈的“以服务促销售，以制度来管理，以创新求发展”这三点，将会贯穿在我以后的门店管理工作中。

我将努力带出一个责任感强、主人翁意识重、专业技能棒，以服务创新为第一的精兵强将队伍，在民权打造出一个独具自己经营特色的品牌药店，为公司创造更多的效益。

以华杰公司这块厚土，体现自己的价值，为公司发展做出自己的贡献。

请在座各位领导相信我、理解我、支持我，谢谢大家。

尊敬的各位领导你们好：

首先，感谢公司给我这次竞聘的机会。

对我个人来讲，我想这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。

我叫####，今年25岁，大专学历[]xx年10月来吉林大药房工作，现在是白城文化东路营业员。

我的工作学习经历很简单[] xx年10月来到吉林大药房，在世光路连锁店实习并转正，这也是我最初学习和成长的地方。

xx年8月调到东岭北街店在这里是我充实了自己，使自己的知识和技能都得到了很大提高。

xx年1月申请来到外俯白城，近2年的工作经历，摔打垂炼了我的性格，开阔了我的视野，增长了我的阅历，累积了我的工作经验。

长在农村，贫苦的环境塑造了我艰苦朴素，贴近群众，勇于进取，不怕困难的性格。

这种性格的养成，为我适应现在的工作岗位打下了坚实的基础。

这应该算是我的 一个优势。

再就是好学习、好钻研，敢争先是我成长过程中的一个性格优势，从小学到中专，学习成绩一直名列前茅，一直担任班干部，我时刻牢记鲁迅先生说过的一句话：“不满足是向上的车轮”，这句话一直激励着我要“敢争人先，事争一流”。

在未来的工作中，我将从以下几方面做起：

1、 注重销售，销售是门店工作的重中之重，因此决不能松懈。

要提高销售首先我们可以根据不同类型门店经营品种的差异性进行品类分析、优化店内商品结构。

这就要求经营者对周边市场做出正确分析后调整店内品类。

商业区型和医保门店价格梯度以中高档为宜，如进口药品、品牌品种、医院开方品种、保健品和大中型医疗器械。

而社区店则以中低档为主，普药、小型家庭常备器械品种要齐全，可适当备一些日化用品，这样优化后就能减少滞销品种数量，在保证药品正常的动销和周转率的同时保证门店最大化销售。

其次提高员工对总代首推的认知度，做好计划提报，保证库存，加强总代首推的陈列及推荐率。

对多元化商品门店做好品类分析，找出公司总代首推及高利润品种的卖点，提升门店利润。

2、 严格遵守公司的各项规章制度，对公司下发的各项通知等事宜及时传达到位，落实到位，提高门店的执行力。

3、 加强服务，提高门店的服务水平，用热心的服务留住顾

客的脚步，让每个进店顾客都成为吉林大药房的忠实顾客。

为提高员工工作积极性，可在店内实行店员日考核制度，把月服务考核细分化，每日评分，让每个员工了解自己今天存在哪些不足之处，明天在工作中应如何提高。

月末对分数最高的店员进行表彰和奖励，以此来提高店员的自我要求意识。

定期在社区开展免费检测血压、钙铁锌维生素等，为附近居民建立健康档案，定期回访，跟踪服务。

门店在开展各项活动时可根据顾客需求及时通知本店的忠实顾客，同时在门店条件允许的前提下设立一些便民设施如提供饮用水、放大镜、老花镜、休息椅等真正关心身边的消费群体，扩大忠实顾客队伍。

人员、营销活动、经营模式等进行调研，做到知己知彼，并通过对竞争对手资料的了解取长补短、去粗取精，保证吉林大药房在同行业竞争中永远立于不败之地。

对顾客的调研主要了解哪个时间段进店顾客较多，都是哪一类顾客，针对顾客的需求选择重点经营品种，保证库存。

6、合理化促销活动，用丰富多彩的营销活动来吸引消费者，让顾客在消费的过程中得到乐趣，得到实惠。

如买糖尿病满多少元赠蜂胶一瓶，高血压药满多少元赠鱼油一瓶等，这样即提升了销售额同时也丰富了患者的用药知识。

7、注重员工培训，尤其是新员工，如何让他们快速成为公司的真正一员，我们不仅要从业务知识方面让新员工学习，更要让新员工了解我们的企业文化，在这里只要你有能力公司都会给你一个平台去发挥，这是其他同行业没有的。

里掌握岗位知识和服务技巧，同时对新员工不要吝啬自己的夸奖，对他们的任何一个进步都要褒奖，以此来提高他们的信心和学习热情。

同时加强对全体员工业务知识和联合用药的培训，专业化的服务是赢得顾客信赖的关键，因此学习就显得尤为重要。

以上是我的一些想法，有不妥之处请各位领导批评和指正。

## 药店周年庆典致辞篇八

大家晚上好！

首先非常感谢在座的各位嘉宾，在百忙之中能亲自到中维参加此次五周年庆。我代表中维全体员工向各位致以崇高的敬意和衷心的感谢。（鼓掌）

今天，站在这个熟悉的车间，我的心情很激动。作为中维的一份子，能看到有这么多的领导和朋友们来捧场，还有这么多可亲可爱的员工欢聚，一起为中维五周岁庆生，我很高兴，很感动。回顾过去的五年，中维由几个人组成的作坊式修理站发展成今天拥有三十多人规模的专业维修厂，靠的是大家的团结奋斗和不断进取。期间我们经历了创业的艰辛和激烈的市场竞争，一起见证了汽修行业的波澜起伏。但是我们一直坚守着自己的信念，那就是真诚对待每一位顾客，对顾客负责，为顾客解决后顾之忧。当然今天的成长离不开在座的嘉宾和未到场的客户的大力支持与信任，没有你们的支持和鼓励就没有今天的中维。更离不开在坐诸位同仁全身心的奉献。我发自内心的感谢大家，谢谢你们陪伴中维走过这五年以及今后更为美好的时光。过去的五年是难忘而精彩的，未来的五年甚至十年、百年必将迎来更多的精彩和挑战。在此请允许我代表公司向勤奋工作在各岗位上的同仁、向一直支持中维发展的各位领导和朋友们再次表示最衷心的感谢！（鼓



掌)

现在让我们共同举杯，一起将这欢乐的时光定格，一起为中维美好的今天干杯，一起为中维更为精彩的明天祝福，干杯！

## 药店周年庆典致辞篇九

大家好！我叫玉光，现在xxx路营业员，新的一年开始了，又是万象更新的一年，也迎来了我到一心堂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，我毕业于云南省民族中专学校，医士专业□20xx年来到一心堂大药房工作，先后在和xxx店、xxx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20xx□20xx年获得xxx称号。

在一心堂的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。

我认为本人所在的门店做得好的方面有：

- 1、服务态度好，对进门的顾客做到热情、周到、专业；
- 2、药品管理好，时时刻刻保持药品的清洁和卫生；
- 3、环境卫生好，平时很注意通道的卫生，脏就及时打扫，保持药店清洁的环境，让每位顾客进门就感觉到舒适、整洁、卫生。

做得不够的方面有：

3、药品摆放凌乱，没有很好的掌握不同药物的药理作用和药性，对药物进行规范分类。

如果我竞聘成功将从以下几方面展开工作：

1. 人员管理方面：以身作则，严于律己，宽以待人，时刻起到模范带头作用，要求员工做到的，自己首先做到，公平、公正的处理药店的事务，对待员工一视同仁，一个店的良好经营不是靠一个人的力量就可以运行的，这就要求我们要有良好的团队合作精神，在这当中我会充分的起到一个桥梁和纽带的作用，为大家营造一个和谐的工作氛围。

2. 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，全面掌握各个品种的销售情况，保证该类品种不缺货、不断档，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。

3. 服务管理方面：热情、周到、专业的服务是我们药房经营的亮点，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。

4. 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。

5. 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，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。