

2023年店长年会发言稿(精选10篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

店长年会发言稿篇一

你们好!我是来自_x的_。今天，我要演讲的主题是走进低碳经济，谈谈我心目中的低碳生活。所以我的演讲题目是：低碳，让生活更美好!

相信大家都还记得，20__年5月12日，8.0级的大地震就发生在我国的四川汶川;20__年1月12日，海地又发生了7.3级的地震，而且那余震多得恐怖!还有8.8级的重量级地震在20__年2月27日登录在智利……同学们，这些自然灾害绝非偶然!这是大自然向人类作出的无声抗拒，甚至可以说是报复!随着人类活动的加剧，向着空气中排放co2不断增加，导致全球气候变暖，从而产生一系列的自然灾害。

下面，我想跟大家分享一下我心目中的低碳生活。第一，采用节能方式洗衣服——手洗。因为全国1.9亿台洗衣机每月少用一次，那么每年可以节约26万吨标准煤减排co268□4万吨。第二，减少粮食浪费。因为如果全国平均每人每年减少粮食浪费0□5kg□每年可以节能24.1万吨标准煤，减排co261□2万吨。第三，采取淋浴，并控制沐浴时间。因为浴缸是极其耗水的沐浴方式。如果采用淋浴，每人每次可节水170省，同时减少等量的污水排放，可以减排co28□1kg□第四，降低电脑屏幕亮度。因为每台桌上电脑每年可减排co229kg□每台笔记本电脑可以减排co214□6kg□第五，少用或不用一次性筷子。随身携带环保筷，每减少10000双一次性筷子，少砍掉0.32棵树，减排co23□7kg□而每年中国要生产300亿双一次性筷子

就减少森林蓄积200万m³第六，少买不必要的衣服。因为服装在生产，加工和运输过程中要消耗大量能源，同时产生废弃、废水等污染物。在保证生活需要的前期下，每人每年少买一件不必要的衣服，可节能2□5kg标准煤相应减排co₂6□4kg□如果全国每年有2500人做到这一点，就可以节能约6.25万吨标准煤，相应减排co₂16万吨。另外，将我们喝过的茶叶渣晒干，做一个茶叶枕头，既舒适又能帮助睡眠；出门购物要记得自带环保袋；出门自带饮水杯，尽量少用一次性杯子；养成随手关闭电器电源的习惯，节约用电；少用纸巾，重拾手帕，保护森林；不坐电梯，爬楼梯；出门尽可能的步行，骑自行车或是坐公车；每天减少使用电脑次数，在用电脑时，不采用备用模式必须完全切断电源，多用e——mail□msn□qq等通讯工具少用传真打印机，建议网上购物，网上付账；让衣服自然晾干，不放进脱水机；尽量多吃蔬菜，少吃肉。总之，谨循低碳生活十大原则：拒绝塑料袋，巧用废旧品，远离一次性，提倡水循环，出行少开车，用电节约化，办公无纸化，购物需谨慎，植物常点缀，争做志愿者。

好了，同学们，上面只是我对低碳生活的小小的看法，也是我暂时心目中的低碳生活呢。其实，低碳生活，节能环保，是每位公民的责任和义务。我们每个人必须增强个人环保意识，积极推行林业碳汇(即以低污染低消耗低排放多节约为主的一系列措施)，养成低碳生活习惯，全新打造低碳家园(即家居装修以简洁大方为主、家居私具、绿色建材筑低碳生活：充分利用了循环材料，节约能源)。

最后，我想说的是，低碳生活这种新的环保的生活方式，是先由国外兴起的，而如今这种新的生活方式已悄然地走进了我们中国了。对于普通人来说，只是一种生活态度，同时也是一种为人们所推崇的具有潮流色彩的新方式。他给我们提出的是一个“愿不愿意和大家共同创造低碳生活”的问题。而我希望大家一起来大力倡导低碳生活的新生活方式！

店长年会发言稿篇二

大家好！

在学校——这片金色阳光下的茵茵的草地上，一个个稚嫩的生命尽情舒展着他们的颜色：是红色，就热烈奔放；是黄色，就明亮可爱；是蓝色，就温尔文雅……因为在这片草地上，有最适宜的气候、最肥沃的土壤、最清新的空气，这就是老师们的爱！孩子美好的人生是被爱所唤起的，没有爱，就没有教育。

学校的每一位老师，用爱心叩开了情感世界的每一扇窗子，用真情点亮了生命的每一个灯盏。她们像呵护露珠一样小心翼翼地呵护着孩子们的心灵，又像尊重同事那样尊重孩子的选择。我欣喜地看到，在学校这个生命成长的乐园里，教育已不再是传统意义上的教法、学法，而是心灵与心灵的沟通，生命与生命的对话，智慧与智慧的碰撞！这是教育的真谛。如果我们都能意识，教育是一项为未来社会培养人才的事业，那么，有了这种沟通、对话与碰撞，我们的教育现代化，我们的民族复兴也就指日可待了！

当我静心品读老师们的教学反思报告，当我用心感受老师们的思想，当我面对面和老师们交流，我的心灵，一次次被老师们的真情撞击着。一个个感人的故事，一条条中肯的建议，始于“爱”，又止于“爱”。“学校的发展需要每一个人的努力”，每一位老师把学校当成了自己的家，为她的成就而鼓舞，为她的不足而焦虑，分析她的今天，策划她的明天。家人与家人之间，有一点摩擦，转眼就会相视一笑；有一些分歧，会力求达成共识；有一些困难，会携起手来共同解决。我再一次深刻地体会到：学校，首先是老师们的学校。没有老师们对学校发展的参与，没有老师们的团结合作，就没有真正意义上的学校！

日出日落，花开草枯，不过一年的时间，每一位老师，用自

己的青春和才华，用诗人的灵感和悟性，培养了一批又一批的人才。每每琐碎事物缠身，每每工作中遇到不如意时，看到老师们最纯粹的笑脸，听到孩子们最快乐的笑声，感受着阳光下生命拔节的声音，我的心灵，便纯净如水。沐浴在老师们的真诚和执著里，我的心，也年轻了很多。我们学校，今天，乃至将来，会永远焕发着动人的生命光彩！

谢谢大家！

店长年会发言稿篇三

大家上午好！

我叫xx，很荣幸在今年加入了xx企业这个大家庭，首先我要感谢xx企业给了我站在这个舞台展示的机会，其次我要感谢领导同事们平日里对我的关心与照顾，今天要演讲的主题是“感恩”。

在美国，每年的11月的第四个星期四是感恩节，在那天，无论天南地北的孩子都要赶回家，人们要感谢父母，师长，感谢社会，感谢生活，那一天，美国家庭要举行丰盛的感恩宴，不仅为自己，也为穷人，孤儿，流浪者们，让这些不幸的人们在感恩节里也得到一份人间的温暖。

其实对我们来说有没有感恩节并不重要，重要的是我们每个人是否有一颗感恩的心。有恩有爱，是人类生活中最灿烂，最绚丽的文明之花，滴水之恩，涌泉相报，是人类广为传诵的美德。懂得感恩也是做人的基本条件之一，如果不会感恩，从某个角度讲，就是对人类神圣感情的亵渎。

对于“xx企业”我是这么理解的——为了公司的利益与个人的追求，在工作与生活中融入一颗感恩的心，那么剩下的将会是幸福与成功。

领舞《千手观音》的聋哑舞蹈家邰丽平，经常用手语说一句话：“我会带着一颗快乐感恩的心去面对我的人生。”感动中国人物徐本禹这样说：“虽然我的行动过程是非常苦，非常累，但是我会用我的努力，让我的学生知道，他们不比别人差，所以，我感觉我是一个快乐的人，是一个幸福的人，我也希望每一个朋友能够做一个知道感恩的人，尽自己的努力，去帮一帮社会上需要帮助的人。”台湾评选的第37届十大杰出青年赖东进先生从小就出生在一个贫困的家庭，他的父母都是残疾人，只能靠乞讨来养活他。他9岁的时候，才走进学校，他一边读书，一边讨饭，一边照顾残疾的父母和弟妹，每次讨饭回来。他都要跪着喂他的父母。当他成名以后，在一次座谈会上，他这样说：“我对生活充满了感恩的心情，我感谢我的父母，他们虽然眼睛瞎了，但他们给了我生命，我还感谢苦难的命运，是苦难给了我磨练。”艰难和困苦，让赖东进学会了坚强的面对生活，掌握了顽强的生存本领，最难能可贵的是，他不因父母的残疾而抱怨，而是以一颗感恩的心来感谢父母。

现在社会上存在着较为严重的感恩缺失现象，的确，有些人老觉得生活没有意义，似乎找不到任何的学习的动力，我们发现他们其中的很多人享受着无微不至的照顾，沐浴着嘘寒问暖的关怀，拥有如蚌含珠似的呵护，他们就在这样的幸福中生活和长大。然而对这种关心，帮助，照顾，他们似乎不知感动，不知报恩，如此心枯如井，对得到的一切觉得理所当然，激不起感激和爱的情感，生活自然不会有什么意义，人生也就没什么动力。

对于“幸福是什么”的命题，一千个人也许有一千种回答，有位哲人说过：“幸福就是感恩，”没错，一个人不管他有什么样的不足，但只要他能怀有一颗感恩的心，就一定是一个不断进步的人，一个不断成功的人，一个拥有亲情友情的人，一个生活幸福快乐的人。

虽然加入xx企业这个大家庭的时间不长，却让我深切感受到

了□xx企业这个大家庭的温馨，与每一位成员的热情，在此我怀着的一颗感恩的心向大家说一声感谢，谢谢了！

店长年会发言稿篇四

大家好！

律回春晖渐，万象始更新。在20xx年新春即将到来之际，我谨代表公司向为辛勤工作的各岗位全体员工致以衷心的感谢及新年的祝贺！回顾即将过去的20xx年，xx公司在全体员工的共同努力下，公司各方面工作均取得了不错的成绩。各部门严格管理，明晰责任，尽心尽力，使公司展现出团结一心、积极向上、高效务实的良好工作氛围，管理水平越趋成熟，员工岗位技能也逐渐提高。

虽然经济市场大势不是很乐观，但公司整体运营状况还是呈良好的态势□xx公司依然获得了健康、稳步、持续的发展，做到了销售业绩稳健的增长，尤其是近一个月，海外销售量出现一周就是xx万美金的佳绩，这是全体xx公司员工共同努力的成果。同时，公司在总经理提出的新的一年，我们将面对更多的困难与风险，当然，也是更大的挑战与机遇。通过目前的分析来看□20xx年市场前景比较乐观，公司的接单形势也将喜人，并且xx也即将在20xx年正式全面投产，这不仅将为公司的发展带来更多生机，同时也更加稳固xx在国内行业中领先的地位。所以我们要继续尽一切努力，抓住机遇，把握当前市场发展的良好势头，利用公司现有的优势，挖掘资源，整合资源，加大研发力度，提高生产产量，突破销售瓶颈，争取在企业融资上取得更大的突破，从而掌握更多市场竞争的主动权。对此，我对我们纳尔人充满了信心！

公司管理方面，我们要持续认真贯彻并落实同时，我们还要尽力营造企业管理文化□xx作为一个在xx行业领先的企业，我们不仅要对企业经营战略做要求，也要对逐渐建立起属于自

己的独特企业管理文化、企业价值观，使公司品牌及公司形象得到更大提升。

总之，我相信20xx年，在公司管理层正确决策与领导下，在我们全体员工的共同努力和齐心协力下□xx一定会以开拓创新、与时俱进的精神面貌，在新的一年里以新的姿态、新的步伐谱写出xx的新篇章！

最后，再次祝贺大家以及你们的家人在新的一年里：工作顺利、身体健康、合家幸福、新春愉快！谢谢！

店长年会发言稿篇五

下面是小编为大家整理的关于店长竞聘演讲稿，欢迎大家阅读参考。

尊敬的公司领导：

您好！当您打开这份材料的时候，就为我打开了一条通往更加辉煌和成功的大门。我非常的参与此次的竞聘活动。我竞聘的是燃气公司营业部店长竞聘报告。之所以要参加竞争，除了我对石油事业的热爱之外，更主要的是我觉得自己具备了担任这一职务的基本素质和优势。

下面，我先简单的介绍下我个人基本情况，好让领导对我有一个更加全面的认识 and 了解。

客观地说，我竞聘营业部店长优势也有劣势。下面先向各位领导和评委分析一下我自己的劣势。因为我一向认为只有能看清楚自己弱点的人才能对自己做出准确的判断，也才能找准努力的方向争取做得更好。与公司有资深经验的竞聘者相比，我认为他们都是行家里手，属于专家型的人才，而我以前主要从事教育类的管理工作，刚在我们公司从事工作才几

个月而已。毋庸置疑，这可以说是我的劣势所在。在准备应聘之前，我对此已经有了充分的认识。

还好，世界上任何事物都不是绝对的。就石油行业的业务来说，虽然行业不同，但万变不离其宗。只要我热爱这份工作，并一心想做好它，我相信，我一定能行。古语有云，世上无难事，只怕有心人。爱因斯坦也曾说过，热爱是最好的老师。也正是基于这一点，我对胜任营业部店长一职非常自信。

至于优势而言，首先，我讲究组织原则，我从事教育多年，在学校及工作的多年实践以来，锻炼了我良好的自身素质，培养了光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。工作中生活中，我还注重加强自身修养，做事坚持原则，遵纪守法，思想进步，工作遵纪守法，深受领导和同事们的信任。

其次，我具有较强的管理能力。我有过多个单位担任领导的经历，在鞋厂，我担任过主管，在东*幼儿园我担任过行政园长。可以说，多个岗位的变迁，锻炼了我不同的能力，积累了丰富的工作经验，具备了良好的组织管理协调能力。有人说，经历是一笔财富，而我更愿意把自己的经历当成一种资源，一种在我今后的工作中可以利用、可以共享、可以整合的资源。

最后，具有较扎实的理论知识。工作中，我还善于学习，向书本学习，向身边的领导同事学习。以不断提高自身整体素质为动力，以不断适应公司快速发展严格要求自己，能更好的利用自己掌握的理论知识创造性的开展各项工作。

下面我谈一下对营业部店长的认识。我认为，营业部店长不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。他必须协助经理不折不扣的贯彻执行公司的经营方针、经营战略，落实企业的核心理念，积极做好煤气的销售、部门管理等工作，积极全面完成公司下达的各项考核指标；根据平洲市燃气竞争市场状况及地理位置的情况，适时制定和调整推动方案

和激励措施，并督促落实，保证煤气的销量稳步增长；管理和调动现有员工的积极性和主动性拓展业务；在下属协助下，抓好分管店员的人员管理，甄选、培训、激励、指导员工达到目标。积极为公司的快速发展做出自己应有的贡献。

如果承蒙领导厚爱，让我走上营业部店长的领导岗位，我的工作思路如下：

一是真诚讲团结，团结同事一道工作。多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识 and 看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持，团结同事一道献身石油事业。

二是加强店面管理，健全各项管理制度。

市场经济条件下，管理也是效益，我将向管理要效益。根据目前营业部的情况，对各项工作进行一次彻底的分析，理清头绪，健全和完善内部的各项管理制度，明确分工，划清职责。增强安全防范措施，在店面里禁止存放各类安全物品，及时安排人负责煤气罐的检修工作，确保万无一失。另外，我还要做好人员的管理工作，及时了解员工的思想状况，调整员工的工作状态。

三是抓好经营工作，提高煤气销量。

我的思路是，在直销中提高服务质量，多提供一些优惠政策，如优惠券，奖品等等。对外客户，多找一些大的饭店，签订常年供气服务。同时，多印刷一些pop广告，到市区比较大的小区散发和宣传，用来增加销量。还有，我们也可以做一些公益性的宣传活动，如教育广大用户安全用气，提高煤气使用率。提高我们公司知名度和美誉名，进一步增强我们公司的核心竞争力。

四是做好人员的管理工作。

我们公司新进人员较多，很多人对煤气的认识不足。对此，我将充分加大对他们的专业知识及技能的培训力度，使他们尽快掌握并运用到工作中去。另外，我还将加大奖励力度，对优秀员工，从各个方面、各个层面进行鼓励和奖励，使员工工作热情高涨，经营实绩节节攀升。关心员工，热心服务，着力协调解决涉及员工切身利益的热点难点问题，为其创造良好的工作环境和条件，形成较强的团队竞争优势。

尊敬的领导，以上便是我的基本情况介绍。记得作家柳青曾经说过：“人的一生虽然很漫长，但是关键之处只有几步，那就是一个人年轻的时候。”我今年刚刚23岁，我年轻、有激情、有干劲。我深深的感到，目前就是我人生的“关键之处”，希望领导能够给我一个机会；您给我一个机会，我一定不会令您失望，定会还您一份满意的答卷。

最后，不管我有没有机会成为营业部店长，我都真心的祝愿我们的公司能够在激烈的市场竞争中脱颖而出，成为燃气行业中的一颗璀璨的明星。同时，我也真诚地祝愿您及您的家人工作顺利，身体健康，事事如意！

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。

今天竞聘店长一职，我深知自己的经验不足，职业技能不够，但我有的是信心、恒心、有自信，我会用我对工作的热忱，认真，积极，努力的心态，用我的心血与汗水把欠缺的这一课给补回来。

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员工中变成有形的模范，形成服务竞比的良好氛围。

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，员工的榜样，能够指导员工出色地完成各项工任务；他还要善于激励，做员工的拉拉队长，挖掘员工的内在潜能，激发员工的工作热情。首先要得到员工们的信任，只有大家相信你，才可能心甘情愿地为你去工作。在与员工的感情方面，不仅要做到工作上的关心，同时对她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，对做的好的员工要表扬和奖赏，对违反管理规章制度劳动制度的员工就要批评和惩罚让员工自己把握其

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，我要做一个让员工们心里踏实、放心，信任的领导。

这次来竞聘，对我来说是一种历练、一种学习、一种自我能力的考验，希望通过本次竞聘能够与大家相互交流，互相学习，取长补短，充实自己，只有不断的学习才能提高自身素质及职业技能，为公司做出更大的贡献！如果我竞聘成功的话，那么我就算交了一份合格的工作成绩单，如果我没有成功，我只会更加勤奋地工作学习，用自己的努力来换取明天的成功。

记得竞聘组长时我说过，要用我的努力与付出，让我们枫杨店做的更好，从店组建、开业、到有了今天的成绩，都有我的陪伴。亲眼看着它一天天的成长、成熟，我很高兴，也很骄傲，相信我们每一位员工都会为之骄傲和自豪，因为他的今天和我们每一位勤恳，吃苦耐劳的员工分不开，在以后的工作当中我会一如既往，更加不断的努力向上，为我们丹尼斯为我们枫杨店做出更大的贡献。欢迎各位领导各位同事到我们店指导工作，交流学习！

我的演讲到此结束，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，一个人，一个故事，五个意识。

我叫柴志胜，大专学历[]20xx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，出生农家寒门，没毕业就在吉林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，在这里亲眼见证了吉林大药房发展的光明前景，更坚定了我继续为吉林大药房工作的信念。

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：

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，最后祝吉林大药房财源通四海，生意畅三春！

尊敬的公司领导：

您好！当您打开这份材料的时候，就为我打开了一条通往更加辉煌和成功的大门。我非常荣幸参与此次的竞聘活动。我竞聘的是竞聘陶瓷店店长演讲稿。之所以要参加竞争，除了我对石油事业的热爱之外，更主要的是我觉得自己具备了担任这一职务的基本素质和优势。

下面，我先简单的介绍下我个人基本情况，好让领导对我有一个更加全面的认识和了解。

我叫?，今年?岁，?学历，1995年毕业于佛山市南海师范幼儿教育专业学校，1995年至1999年在香港教育机构南光中英学校任教；1999年至20xx年为某企业创办平渊**幼儿园；20xx年至20xx年在鞋厂任主管；20xx年9月至20xx年在东**幼儿园人行政园长□20xx年6月至今在营业部任营业员至今。工作期间，我曾多次获得先进工作者等荣誉称号。

客观地说，此次参加竞聘营业部店长，我有优势也有劣势。下面先向各位领导分析一下我自己的劣势。因为我一向认为只有能看清楚自己弱点的人才能对自己做出准确的判断，也才能找准努力的方向争取做得更好。与公司有资深经验的竞聘者相比，我认为他们都是行家里手，属于专家型人才，而我以前主要从事教育类的管理工作，刚在我们公司从事工作才几个月而已。勿庸置疑，这可以说是我的劣势所在。在准备应聘之前，我对此已经有了充分的认识。

还好，世界上任何事物都不是绝对的。就石油行业的业务来说，虽然行业不同，但万变不离其宗。只要我热爱这份工作，并一心想做好它，我相信，我一定能行。古语有云，世上无难事，只怕有心人。爱因斯坦也曾说过，热爱是最好的老师。也正是基于这一点，我对胜任营业部店长一职也是非常自信的。

至于优势而言，首先，我讲究组织原则，我从事教育多年，在学校及工作的多年实践以来，锻炼了我良好的自身素质，培养了光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。工作中生活中，我还注重加强自身修养，做事坚持原则，遵纪守法，思想进步，工作遵纪守法，深受领导和同事们的信任。

其次，我具有较强的管理能力。我有过多个单位担任领导的经历，在鞋厂，我担任过主管，在东*幼儿园我担任过行政园

长。可以说，多个岗位的变迁，锻炼了我不同的能力，积累了丰富的工作经验，具备了良好的组织管理协调能力。有人说，经历是一笔财富，而我更愿意把自己的经历当成一种资源，一种在我今后的工作中可以利用、可以共享、可以整合的资源。

最后，我具有较扎实的理论知识。工作中，我还善于学习，向书本学习，向身边的领导同事学习。以不断提高自身整体素质为动力，以不断适应公司快速发展严格要求自己，能更好的利用自己掌握的理论知识创造性的开展各项工作。

下面我谈一下对营业部店长的认识。我认为，营业部店长不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。他必须协助不折不扣的贯彻执行公司的经营方针、经营战略，落实企业的核心理念，积极做好煤气的销售、部门管理等工作，积极全面完成公司下达的各项考核指标；根据平洲市燃气竞争市场状况及地理位置的情况，适时制定和调整推动方案和激励措施，并督促落实，保证煤气的销量稳步增长，管理和调动现有员工的积极性和主动性拓展业务；在下属协助下，抓好分管店员的人员管理，甄选、培训、激励、指导员工达到目标。积极为公司的快速发展做出自己应有的贡献。

如果承蒙领导厚爱，让我走上营业部店长的领导岗位，我的工作思路如下：

一是真诚讲团结，团结同事一道工作。

多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识和看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持，团结同事一道献身石油事业。

二是加强店面管理，健全各项管理制度。

市场经济条件下，管理也是效益，我将向管理要效益。根据目前营业部的情况，对各项工作进行一次彻底的分析，理清头绪，健全和完善内部的各项管理制度，明确分工，划清职责。在接听业务电话时，我们要详细记录客户地址及联系方式，制订一系列的业务表格，在接到业务时及时做好记录，对于地址不详的客户我们要做好通讯记录，保证方便的联系方式。还有，增强安全防范措施，在店面里禁止存放各类危险物品，及时安排人负责煤气罐的检修工作，确保万无一失。

三是抓好经营工作，提高煤气销量。

我的思路是，在直销中提高服务质量，多提供一些优惠政策，如优惠券，奖品等等。对外客户，多找一些大的饭店，签订常年供气服务。同时，多印刷一些pop广告，到市区比较大的小区散发和宣传，用来增加销量。我们也可以做一些公益性的宣传活动，如教育广大用户安全用气，提高煤气使用率等活动。提高我们公司知名度和美誉名，进一步增强我们公司的核心竞争力。

四是做好人员的管理工作。

我们公司新进人员较多，很多人对煤气的认识不足。对此，我将充分加大对他们的专业知识及技能的培训力度，使他们尽快掌握并运用到工作中去。另外，我还将加大奖励力度，对优秀员工，从各个方面、各个层面进行鼓励和奖励，使员工工作热情高涨，经营实绩节节攀升。关心员工，热心服务，着力协调解决涉及员工切身利益的热点难点问题，为其创造良好的工作环境和条件，形成较强的团队竞争优势。

尊敬的领导，以上便是我的基本情况介绍。记得作家柳青曾经说过：“人的一生虽然很漫长，但是关键之处只有几步，那就是一个人年轻的时候。”我今年刚刚?岁，我年轻、有激情、有干劲。我深深的感到，目前就是我人生的“关键之处”，希望领导能够给我一个机会；您给我一个机会，我一定不会令

您失望，定会还您一份满意的答卷。

最后，不管我有没有机会成为营业部店长，我都真心的祝愿我们的公司能够在激烈的市场竞争中脱颖而出，成为燃气行业中的一颗璀璨的明星。同时，我也真诚地祝愿您及您的家人工作顺利，身体健康，事事如意！

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！

我叫孙，现任石油公司店长竞聘演讲稿，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，我医学高等专科学校，药学专业[]20xx年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20xx年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：

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。

3. 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。

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。

我的演讲到此结束，谢谢大家！

店长年会发言稿篇六

大家上午好！

新年将至，在这里，我代表生物科技有限公司全体员工，向各位拜个早年，祝大家工作顺利，合家欢乐，万事如意！回首今年走过的历程，生物科技有限公司在各级政府、领导和朋友的关怀支持下，在全体员工上下一心，卓有成效的工作中，各项工作都取得了丰硕的成果。公司通过不断的科技创新，很好的将县种植业和加工业衔接起来，完善了县区域循环经济链条，不仅极大的提高了产品附加值，而且把县的资源优势转化为经济优势，将果皮果渣处理、清洁生产、环境保护有机结合在一起。

截至20__年x月x日，生物科技有限公司已完成总产值8927万元，实现净利润1983万元，而且随着公司进入上市辅导期，公司的综合管理水平和地位都得到了全面的提升。员工收入和福利也得到大幅度提高。

这些成绩的取得，归根结底是我公司各级管理干部和广大员工顽强奋斗，锐意创新，开拓进取的结果；是我们与市和县携手共进，互惠互利，共同发展的结果；更是各级政府、领导及兄弟企业鼎力支持的结果。在这里，我再次代表生物科技有限公司全体人员向各级政府、领导及兄弟企业表示衷心的感谢！

展望未来，我们要以繁荣砀山经济为动力；以奉献社会为前提；以造福人民为目标。同携手共进，实现企业三年上市的

战略规划。同时也真心祝愿县的经济更加繁荣，人民生活个更加富裕！

最后，祝__会圆满成功，祝大家度过一个轻松、愉快的春节！

谢谢！

店长年会发言稿篇七

大家晚上好！

马去羊来辞旧岁，继往开来贺新春，值此辞旧迎新之际，我谨代表公司向大家拜个早年，祝愿在座各位羊年吉祥、万事如意！

公司自创业至今，已经走过10来个年头。首先感谢李总对我的信任，委我以重任。10年来，公司在李总的领导下，从最初一个仅十几人的建筑施工队，逐步发展成为产值、收入上亿元的建筑施工企业。所经历的风雨、所获取的成果，大家有目共睹。作为公司的一名老员工，伴随着企业的历史一路走来，见证了企业在前期规划中所制定的目标逐一达成，我为在这样的一个自强不息的企业中工作感到充实和自豪！同时，在企业的发展过程中，我们得到了各级领导、广大客户、各位项目经理和全体员工的支持、信任和厚爱。在此，我谨代表公司向关心、支持企业发展的各级领导、社会各界朋友以及全体员工表示诚挚的感谢！

今天，我们欢聚一堂，在这里举行公司20__年迎新春晚宴，主要有三个目的，首先，我代表公司向大家致以最诚挚的问候和最美好的祝福，大家新年好！其次，也是我们近几年来坚持的一种好的做法，通过迎新晚宴的形式互相拜年，加深沟通交流，共绘公司美好蓝图。

店长年会发言稿篇八

我非常高兴在这个温馨祥和的美好时刻，我们快乐地欢聚一堂，带着你们的祝福和关爱，来参加我们诺瑞公司20xx年会，并共同见证我们对全体员工过去一年贡献的肯定和感谢，也共同展望新一年的成就，并预告成功。在此，我很高兴地向全体员工同事，致以热烈的欢迎和最衷心的新年祝福！

回顾即将过去的友情，智慧，事业，人生多丰收的一年里，“诺瑞”这个由中国最有潜力和最有才干的人，所组成的强有力的团队，在不断地发展壮大。诺瑞也先后迎来了更多精英人才的加入，是你们的加入，发展和丰富了诺瑞；是你们的加入，我们共同提升了人生。茫茫人海中，长长时空里，从此我们有了专业和智慧的伙伴，我们的生命正在上演最为精彩的激情！

20xx年诺瑞的综合实力进一步增强，员工能力和生活进一步提升改善。我们上下同欲，继续全面提升工作质量。我们加强客户服务和客户导向，积极致力于热点问题的妥善解决，努力建立和改善各项工作流程和标准。20xx年通过所有部门的积极配合，我们圆满地达成了公司的整体目标。在这里我感谢各位同事为工作目标的达成而奉献的无数辛劳和专注时刻！

最近两个月来，我们描绘了20xx年在新的条件下实现公司和各部门目标的宏伟蓝图。20xx年，对于诺瑞员工来说，是十分重要的一年。我们销量将达到新的高度，公司将更多地为具有一技之长的员工提供发挥个人天赋的机会和舞台。6年来的公司成长，实际上是全体员工个人提升的累积，公司的面貌有了历史性变化。

庄子说：“人生有涯，智慧无涯”。对于智慧的追求和探寻是永远没有尽头的，客户的需求提升也是没有穷尽的。各位虽然20xx年取得了巨大的进步，但你们作为对自己有要求负

责任的社会精英，对更高目标的追求却并不能因此而停止。相反，这仅仅是更高目标达成的开始。

今晚，我还要带着更大的热情和期望，迎来20xx年具有划时代意义的“以信立人”的诺瑞企业文化的传播。我们将坚定不移地相信、信任、诚信对待自己和自己承诺的目标，深入贯彻落实正确的工作流程和工作标准，继续解放思想，坚持持续改进，发展个人业绩，发展正确的态度和方法，使全体员工发挥长处，学有所为，劳有所得。由个体的成长，促进团队的合作，家庭和社会也更和谐，达到多方共赢，共同发展。

店长年会发言稿篇九

你们好！

你们辛苦了！

律回春晖渐，万象始更新。我们即将告别成绩斐然的20__年，迎来充满希望的20__年，值此我谨代表__工艺家具有限公司总经办向全体员工的努力进取和勤奋工作致以深深的谢意！祝福大家在新的一年里和气致祥，身体健康，家庭康泰，万事如意！

回首不平凡的20__年，全体员工以高度的责任心和饱满的工作热情与公司共同面对困难，战胜困难，不辞辛劳加班加点如期交货，涌现出一批优秀员工代表，使公司以诚信赢得客户的更加青睐，保持订单的稳定。在大家的努力下，20__年我们出柜量突破1000个，我们又一次荣获“杭州资信评估3a等级”、“__市重点工业企业”、“杭州市外贸出口优秀企业”、“浙江省林业龙头企业”等等殊荣。这是我们全体文通人奉献智慧和付出辛劳的成果。值此我再一次向大家表示最衷心的感谢和最真诚问候。

机遇与挑战同在，困难与希望共存。我们站在20__年新的起跑线看到了希望，看到了明天的更加辉煌，然而新的跑道也充满这坎坷，需要我们克服过去的不足。我们要加强品质观念，严格控制不良返工率；加强成本意识，真正做到物尽其用；提高作业技能，充分发挥员工的潜力，极大的推进生产；加强思想素质、管理理念的培训。我相信我们文通人能做到，一定能做到。

十载风雨身后事，策马扬鞭向前看。我们__人以海纳百川的气魄，风雨同舟，一路前行，创造更加辉煌的明天！“山高人为峰”，让我们在新的一年里勇攀高峰！

最后，衷心祝愿各位朋友、同仁和家属们一切顺利、身体健康、合家幸福！祝愿文通的明天更加美好！谢谢！

店长年会发言稿篇十

尊敬的各位来宾，亲爱的员工们、朋友们：

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20xx[]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！

尊敬的博思家人，尊敬的博思合作伙伴们：大家好！

非常感谢各位朋友和博思家人的欢聚一堂，感谢家人们长期以来对博思教育的大力支持和帮助。杰华在这里先给大家拜个早年，祝福大家新年快乐，合家幸福！

20xx年博思教育在各位的支持和帮助下，取得了长足的发展，员工团队也吸纳了高精端的人才的进入，更多的有识之士在20xx年走进了博思，成为了我们新的家人。博思学校20xx年业绩也在去年的基础上也有了百分之一百五的递增。学校在学员满意率上也较去年递增了几个百分点。菲欧传媒在20xx年度超额完成了年度指标。承接了金沙湾花艺工程和仰韶文化节等大型项目，并顺利实施。出色的完成了年初设定的目标。这是整个菲欧家人的努力的结果。当然，也和我们整个博思家人和各位合作伙伴的大力支持是分不开的。

20xx年在全体家人的勤奋工作下，我们才取得了以上的成绩，我相信，我们这群可爱的家人会继续在20xx年再创辉煌。抒写我们博思发展的新篇章！

20xx年5月，博思集团搬入新的经营场地，营业面积较去年扩

大了3倍，工作环境也焕然一新。同时，新的企业价值观和使命也全面落地。我们是一个人，发出同一种声音：为中国花艺婚庆业再崛起，花店业婚庆业大发展而努力和服务。推动中国花店业和婚庆业的职业化进程是我们博思人巨大的使命。专精、诚信、博爱成为了我们企业的核心价值观。团队和企业的系统化建设达到了空前的高度。

20xx年，我们将本着：聚焦学校，以学校带动菲欧，以菲欧促进学校的战略思想。扩大教学招生规模，开办分校，创办菲欧分公司，继续引进、优秀、专业的人才。把博思培训推向全国，做到全国花艺和婚庆培训的第一名。把博思打造成中国花艺培训婚庆培训的航空母舰！

回首即将过去的一年，所有往事仿佛就在眼前，在肯定我们取得的成绩的同时，我们也要看到我们发展中的不足和缺陷，我们要在未来的工作中不断的改进和提升！这是历史赋予我们博思家人的使命和职责！

即将到来的20xx年需要我们以更大的热情、更高的标准，更好的服务来打造我们这个团队，来续写我们的业绩，让20xx年成为博思发展的一个全新战略的转折点。

展望20xx年，我们所有的博思家人，都满怀希冀，我们恳切的希望和各位一起，携手走向辉煌的明天！