

担当科技有限公司 责任担当工作计划(大全5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。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

竞聘演讲稿精彩篇一

大家好！

非常荣幸站长这里参加竞选。我今天竞聘的岗位是药店店长一职。

假如我是店长

我会要求我的员工在一定时期内上礼仪课，让他们在原有的基础上更上一曾楼，不但是从素质上，而是多方面的发展，要加强专业知识的培训。还要学习心理学。因为做为一个药店的员工来说。你不但要专业知识精，更重要的是要学会和顾客交流，不但要了解他所需要的。还要满足他所需要的，更重要的是要找到真正适合他的药品，因为我们的服务宗旨是，为了老百姓的利益而服务；我相信在我的领导下，每个人都会成为社会精英；白草堂也会蒸蒸日上，走出河南。走向世界。冲出亚洲。

假如我是店长

假如我是店长

竞争有上有下，无论结果如何，我都会一如既往的努力工作。谢谢大家，我的演讲完毕。

竞聘演讲稿精彩篇二

大家好!

营业厅的工作事多、冗杂、千头万绪，需要多一份细心、耐心和专心，更需要一份责任心。工作中，我养成了办事扎实认真，工作严谨细致一丝不苟的工作作风。在我眼里，营业厅工作无小事。所以，无论做什么事情，我都能够认真对待，尽最大的努力把事情做到最好。

我20xx年加盟-公司，工作至今。近-年间，我做过话务员、营业员、库管员、值班经理、营业厅经理等职位，对联通的诸多业务都比较熟悉，在每一个岗位上我都做出了一定的成绩。特别是自从20xx年初担任营业厅经理以来，我对营业厅的工作有了更加深刻的认识，对营业厅工作的每一项业务、每一个细节都了如指掌，积累了一定的工作经验，做起工作来更是得心应手，左右逢源。截止到-月份，我所在的营业厅(加上取得的成绩)。丰富的营业厅工作经验，为我做好下一步工作奠定了坚实的基础。

如果说大学期间，我担任系学生会女生部长、宣传部长、系团委委员等职务锻炼了我较强的沟通、组织、协调和管理能力的话，那么，参加工作以来，我担任值班经理、营业厅经理等职务更使我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在沟通能力、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。

我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越。我富有强烈的事业心和责任感，工作高效快捷，讲求效率。同时，有很强的吃苦耐劳的精神。参加工作以来，为了完成工作任务，经常加班加点。所有这些都为做好营业厅经理工作奠定了坚实的基础。

第一，做好营业厅的日常管理工作。

我将负责组织落实营业厅的各项规章制度，加强对对营业人员的日常检查考核，保证正常的营业秩序。

第二，加强信息收集工作。

信息工作是各级领导的“目耳”，只有及时掌握了当前的市场动态，让竞争处在知己知彼的环境中，方能百战百胜。营业厅是一个信息传递的重要窗口，我将建立营业厅信息收集制度，引导营业人员树立信息意识，收集各类信息，定期地向上级领导汇报当地的市场竞争态势。

第三，提高服务意识，做好服务文章。

我将带领营业厅树立全新的服务理念，营业厅的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的服务或产品。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循市场导向、客户导向的原则，把营业厅作为接触客户、服务客户的重要窗口，将联通个性化服务贯穿于工作的始终，为客户提供最优的服务，巩固和提高联通公司在各个细分市场的竞争力。

第四，做好营销文章，提升公司整体销售业绩。

营业厅处于市场一线，直接与客户接触，非常有利于营销工作的开展。在工作中，我将推行“多说一句话，多做一件事”，积极全方位的做好营销工作。

第五，做好营业员的培训工作。

我将对营业员进行各项业务知识、服务技巧、营销技巧方面的培训，并灌输先进的服务理念，保证营业员更好地掌握各种业务知识和基本服务技能。

尊敬的各位领导、各位评委，选择这份竞争，我只有一个理

由：在工作面前，我是一只响箭，勇往直前的出征；在责任面前，我从来不是风中的墙头小草，缩首缩尾。满载领导和同事们期待的目光，我将在竞争的路上昂首出征，让生命和使命同行！

谢谢！

竞聘演讲稿精彩篇三

大家上午好！非常感谢集团公司和领导给我这次机会参加今天的副店长竞聘，这对我来说是个机遇，同时也是个挑战，我将非常珍惜这次展示自己，锻炼自己的难得机会，勇敢地接受大家的评判。

一：培训：人是企业的根本，现在集团公司正在不断的发展壮大，各个层次的人都有，店面学实践的东西，要按照标准对员工进行培训，要强化员工的工作意识，现在公司正在推行“5常法”，人员的培训更是重中之重。

二：合理排班：严格遵循排班原则：男女搭配，生熟搭配，性格搭配等，只有人员的合理的搭配才能使工作事半功倍，达到工作效率最大化，使人力成本控制在9%-10%。

三：值班管理：在值班过程中加强巡视，请注明问题立急解决，绝不拖到下个班次，如实在解决不掉，和下个班次的值班经理协调，沟通好，三优保持在39分，努力完成店长下达的营业额和各项工作任务。

四：考勤：在每月的考勤的过程中，保正准确，无误。

五：学习：现在我还有不懂的地方，在以后的工作中不断的学习，完善自我，提高自己，人是活到老学到老，不断的为自己充电！学习后堂报货管理，预估营业额，合理生产报货，收集节假日，以及天气情况，以及周边活动，达到准确预估，

全面负责后堂的安全生产责任，对后堂的卫生计划的制定并监督执行。并负责月报费统计及每月月底盘存工作确保盘存数字的准确性。

店长竞聘上岗演讲稿必须具备丰富的营销管理经验和组织执行能力。具有良好的协调能力，具备计划撰写能力，熟悉市场，领导好店员。负责店铺的业务拓展、日常经营与管理的工作，督导店员开展工作，考核店员的业绩。x店是一个知性的人，做事大方、果断、干练。在她身上学到了很多，能到xx也有她的原因，当时的我徘徊不定时，她让我知道了该干什么，开始重新定位，规划人生，千奇百态的人生才最精彩，只有努力付出过才有日后收获的喜悦！

我希望领导能给我一次竞争上岗机会，我会努力做好自己，完善自我，为公司创造更多的价值！您给我一个机会我会用行动还你一份惊喜！

我的竞聘演讲稿演讲完毕，谢谢！

竞聘演讲稿精彩篇四

如果把以纯比作流经全国的长江，那么每一位以纯的员工就是汇成这条长江的水滴。作为一名店长，我就要引导以纯员工的水流按正确的方向汇入大海。我认为店长的工作，一方面要严抓管理，另一方面应该发挥指导、配合和策划的专长。

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。培养员工的心态应该以以纯的企业文化为基础，实际情况为主，客观环境为辅，培养员工的自信、自尊和明确的自我认知度；培养员工团队协作精神和集体观念，加强员工和各部门负责人之间的相互协作和配合；培养员工永不满足的学习心态。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，也要知晓相邻区域的服务常识。企业文化不是要把我们的思想本位化，而是把“以纯”这个品牌形象

充分本土化，和江西当地文化更好地融合。所以我要培养员工换位思考、打破思维定势的意识，加强相互学习，才能取长补短，相互辅助。

假如我是一名店长，我会加强服务质量的提升。商品是有形的，而服务是无形的，今天的消费者更加注重服务的质量，服务是提升品牌竞争力和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产品知识，更需要用语言和行动来诠释我们的优质服务。例如：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消费者；树立服务明星及楷模，使服务以榜样的形式在员工中变成有形的模范，形成服务赶、帮、超的良好氛围。

假如我是一名店长，我更要做好承上启下的桥梁作用。店长的首要任务是领导团队完成公司所下达的销售指标；他更是一个中间人，是整个连锁店的关键人物，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。

难，我要敢于面对、敢于承担。就像一位企业家所说的“企业的事情，别管和领导有没有直接的关系，都要承担一半的责任”，我觉得很有道理。出现问题不能躲，要率领员工去解决，自己要第一个冲上去。我要做一个这样的领导，让员工们心里踏实、放心，能够全心全意地为企业服务。

优秀服装专卖店店长竞选演讲稿延伸阅读——竞聘演讲的写作注意事项

一、目标的明确性

目标的明确性，是竞聘演讲区别于其它演讲的主要特征。

二、内容的竞争性

在其它的演讲中，内容尽管可以海阔天空地谈古论今，说长道短，但一般都不是来“显示”自己的长处。

三、主题的集中性

所谓主题的集中，是指所表达的意思单一，不枝不蔓，重点突出。这就是说，在表达意思时，必须突出一个重点，围绕一个中心，而不要搞多重点，多中心，不能企图在一篇演讲中解决和说明很多问题。

四、材料的实用性

实用性，是指所选材料既是符合实际的，又是对自己竞争“有利”的，也就是无论讲自己所具备的条件还是谈任职后的“构想”，都要从“自我”出发、从实际情况出发。竞聘演讲是“竞争”，但并非是比赛谁能“吹”，谁能用嘴皮子“甜”人。

五、思路的“程序”性

思路，就是演讲者的思维脉络：“程序”是指演讲中先讲什么后讲什么的顺序。竞聘演讲不像一般演讲那么“自由”，它除了题目和称呼外，一般分为五步：第一步，开门见山讲自己所竞聘的职务和竞聘的缘由。

第二步，简洁地介绍自己的情况：年龄、政治面貌、学历、现任职务等一些自然情况。

第三步，摆出自己优于他人的竞聘条件，如政治素质、业务水平、工作能力等。（既要有概括的论述，又要有“降人”的论据。比如，讲自己的业务能力时，可用一些获得的成果和业绩来证明。）

第四步，提出假设自己任职后的施政措施。（这一步是重点，应该讲得具体详实，切实可行。）

第五步，用最简洁的话语表明自己的决心和请求。

六、措施的条理性

演讲者在讲措施时一定要注意条理清楚，主次分明。不要像漫坡放羊那样，讲到哪儿算哪儿，让人听了如一团乱麻。

七、语言的“准确”性

准确，一般是指要恰如其分地表情达意。但竞聘演讲中的准确除此以外还有

另外两层意思：一是所谈事实和所用材料、数字都要“求真求实”，准确无误；二是要注意分寸，因为竞聘演讲的角度基本上是以“我”为核心，如掌握不好分寸，夸大其词，就会让人产生逆反心理，从而使自己的演讲失败。

竞聘演讲稿精彩篇五

尊敬的各位领导、各位店长、各位同仁：大家上午好！

我竞聘的岗位是超市店长。首先，感谢公司给我这次竞聘的机会，我竞聘的岗位是超市店长。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.的光明前景，更坚定了我继续为吉林大药房工作的信念。

“欲穷千里目，更上一层楼”，进入吉林大药房的第一天，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，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。

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！

竞聘演讲稿精彩篇六

首先感谢公司给我这次展示自我的机会，让我在这里进行竞聘演讲。相信这次竞聘将是我人生中的一大转折。自98年公司成立到现在，我已先后做过营业员、1860话务中心副班长、经营部号卡管理及现在的计划财务部文员等诸多岗位。通过在这些岗位的工作和学习，让我深刻体会到电信公司的快节奏、高效率以及优秀的企业文化理念，充满了生机与活力，使我的各方面素质得到了很大提高。

我今天参加竞聘的营业厅是：检察院沟通100服务店。

我竞聘的主要目的是：

- 1、通过参加竞聘不断激发我热爱企业的热情和是电信人的自豪感；
- 2、通过参加竞聘不断激发我的工作潜能和为企业多作贡献的冲动；

3、通过参加竞聘不断锻炼自己的工作能力和业务素质；

一、如果我这次应聘成功，我将通过脚踏实地的工作，做好本职工作。

自建营业厅是我公司内部最小的实体运作单元，是最基层的组织单位，是承担销售与服务业务的主要载体，是公司直接面对用户的直接窗口，一个营业厅工作的好坏，直接关系到电信公司的社会形象和广大人民群众对电信公司的认识，所以必须切实做好营业厅的各项工作。

优势一：地理位置上的优势。我们营业厅背靠学田新村，面对文峰新村和易家桥新村，与邮政和电信为邻，一方面可以带回竞争的压力，但同时错位的经营地理位置上的优势将陡现。

优势二：服务品牌上的优势。这是我们任何一个营业厅的优势，特别作为沟通100服务店，更加重视的是企业的形象和对客户的服务，这将是做好营业厅最大的优势。

优势三：自身的优势。由于应聘参加这个岗位，我会以百倍的热情去投入到新的工作岗位，我将向现任的营业厅厅长们学习好的工作经验，并把自己从事的这么多岗位积累的业务经验用于新的工作中，以一种虚心的态度学习，不畏的精神工作。

劣势一：工作经验的劣势。由于我较长时间从事的是内部工作，对营销和管理上可能存在一种理论与实际不接轨的现象，我将通过认真学习加以改进，使自己的工作不断进步。

1、做好服务工作不断提升公司的公众形象

营业厅是公司形象的窗口，是公司产品的主要宣传渠道，切实做好服务工作是做好营业厅各项工作的基础。其中要做好

销售服务工作和售后服务工作是关键。

2、做好营销工作不断提高公司产品市场占有率

营业厅的营销工作是公司营销工作的细胞，就营业厅的营销工作，我个人理解可以分为：柜台营销和社区营销两类，其中以社区营销为试点可以展开一些与社区的联合，使电信品牌走进社区。

3、做好管理工作不断完善营业厅的管理职能

营业厅是企业的细胞，但同时也是一个小组织，其管理的任务齐全，所以做好营业厅的管理是衡量营业厅厅长是否称职的关键。我将在营业厅的管理上做好“二个加强”即：加强自身业务素质和个人素质的培养，带动整个集体的共同进步；加强沟通能力培养，带动营业厅业务的不断拓展。

二、如果我不能应聘成功

如果我不能应聘成功，我将决不气馁，认真总结发现自身的问题，并在以后的工作加以改进，使自身不断的发展更好地服务于公司。

竞聘演讲稿精彩篇七

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xx，今年25岁，大专学历，20xx年10月来吉林大药房工作，现在是xx东路营业员。我的工作学习经历很简单，20xx年10月来到xx大药房，在xx路连锁店实习并转正，这也是我最初学习和成长的地方，20xx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。20xx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。当前，我个人认为，年轻是我工作中的一个最大优势，年轻意味着充满朝气，充满活力，年轻还赋予我有一种“初生牛犊不怕虎”的勇气；生在农村，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。

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。