

最新超市应聘演讲稿 超市员工演讲稿(模板10篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

超市应聘演讲稿篇一

大家早上好！

我是生鲜处的一名促销员我叫xx[]很高兴我被评为三月份的优秀员工，当然这不是我的最终目标，今年我的目标是成为20**年年度的优秀员工，经历了无数的风风雨雨，终于我们迎来了东兴的第19个生日，我们开心我们激动，我们热血沸腾！可惜的是我没有去晚会的现场，不过我在心底悄悄地告诉自己，那已经成为过去，重要的是现在，努力成为今年的优秀员工就能参加东兴20岁的生日，我相信我一定能做到！

相信好多人和我一样，以前也有过替他的工作，而最后放弃的原因一定是不适合，来到东兴这个大家庭已经一年多了，在这一年里我深深的体会到了东兴的企业文化，也被他的使命感动了第一次看到一个企业的使命竟然是先为员工创造美好生活，再为社会奉献丰盛价值，这是我之前没有想到的，以前也没有接触过什么叫团队，根本不了解团队的真正意义，经过上次集体的旅游事件，我相信我的伙伴们已经知道了团队的重要性，现在我的团队每天组织了晨练，这样既锻炼了身体，有促进了我们之间的友谊，更有益于团队的协作！

此时我深刻的体会到了，一个人的力量是有限的，但是一群人的力量是无限的，当五个手指伸出来的时候，它就是五个指头，但是当你把五个指头握起来的时候，他就是一个拳头，

这就是团队！

我深信在杨主管的带领下，我们生鲜处一定是最棒的！以前我们为成为东兴人而骄傲，今后我们会让东兴为我们而自豪！

谢谢大家！

超市应聘演讲稿篇二

我叫王晓林，今年25岁□20xx年毕业于成都信息工程学院，在校期间就读财务管理专业。通过层层筛选，我有幸成为仪陇县信用联社一名职员。在张公分社会会计岗位辛勤工作，通过在各级领导悉心关照下；在岗位同事的传帮带作用下；在自己的不懈努力追求下，终于完成组织赋予给我的各项任务，在20xx年被上级业务部门评为年度先进个人。

根据岗位空缺情况，目前我社需要人员从事复核员工作，我社为了落实上级关于用人上岗相关规定，今天给我们每名应聘者提供了公平、公正、透明的大舞台。我们个人为了响应人事制度改革需要，积极参加这次岗位应聘演讲，我今天发言内容主要围绕以下三个方面加以阐述。

我是一名当代优秀的大学生，很注重在实践岗位中锻炼和摔打自己，善于把所学知识与平常业务紧密结合，谋求全面发展是自己一贯之奋斗目标，概括起来集中体现在以下几个方面：一是尊重领导，团结同志，主动营造和谐的人际关系。参加工作以来，深刻感知团结出战斗力，服从领导工作安排，正确处理好上下级、平级之间、服务对象各种关系，做到大事讲原则，小事讲风格。二是自律意识强，各种规章制度坚持好。我清楚认识到自己岗位的重要性，没有一个过硬的政治思想素质早晚是要犯错误的，我坚持学习各种财经管理制度，模范遵守会计职责和各项纪律，对工作勤勤恳恳，从不迟到早退，做到在位一分钟，发光六十秒。三是具备熟练的业务技能。精通本职业务是一个业务员必备的过硬素质，我

立求做到干一行、爱一行、专一行、精一行，通过自己的不断摸索及总结，通过向同行能手请教，实现了三转变，即从不会到适应的转变；从适应到胜任的转变；从胜任到行业能手的转变。四是具备勇于创新、不断探索的思想水准。知识是无止境的，我是一个善于学习、善于总结、善于提炼新规律的思维性女孩，为了我社能正常运转，出好业绩，我不断加强业务知识学习，熟练掌握办公软件的操作技能，积极探索工作中的新思路、新方法。五是具备全心全意为人民服务的思想，打造一流的模范窗口。在工作中，端正为民服务态度，坚持用好文明“十字”用语，用真诚待人，用心谋事，最终用服务对象满意不满意来检验自己的工作得失。

如果这次我能竞聘成功，我保证在以后的工作中做到以下几点：一是对照县联社复核员工作职责，不断加强自身学习。尽快熟悉工作对象，制定工作计划，明确各项目标，掌握该岗位应具备的业务技能，力争开好头、起好步，早在工作末端见成效，不辜负组织的重托和领导的厚爱。二是善于开展批评与自我批评，理顺关系，按章管理。主动找所属岗位人员交心谈心，掌握第一手资料，查漏补缺，搞好培训，有效加强业务指导，快速有效地拓展业务技能，在工作、学习、生活中，做到以情、以行、以礼带人，优化内总部管理，尽量收到事半功倍之效果。三是继续发扬求真务实的工作作风，谦虚谨慎，能吃大苦，耐大劳，树立把工作当事业干的信心与决心。争取做到无错帐差款，无违规操作，资料归档齐全。四是加强对所属人员的职业意识培养，端正为民服务意识。通过大家共同努力，切实转变工作思路，高效、快捷、有序为老百姓办事，让他们高兴而来，满意而走。五是加强请示汇报，积极稳妥当好经理助手，主动为全县财务工作献言献策。

我是这次竞聘上岗的积极参与者，我希望通过竞聘获得成功。同时我绝不会回避失败，无论结果如何，我都能正确面对。我只是想通过这项活动向大家展示一个真实的“自我”。这次我竞聘理念就是有为才有位，请大家用实际行动来检验我的演讲内容吧！（谢谢大家！）

超市应聘演讲稿篇三

首先感谢公司领导能给我参加这次储干的机会，感谢我的同事们和我一路走过来，时间过的'很快，眼看储干培训要结束了，这也是我们这批储干最后一次演讲了，谢谢所有的人！

今天我们的议题是假如我是一个店长，在这跟同事们一起分享一下自己的观点！

4日常事物：讲到这边，其实就有很多事情了，因为毕竟单店是有很多烦琐的事情，其实有时候我觉的店主管挺苦的，每天都在为别的员工做后勤，讲讲日常事物：大家都知道我们的商品是a□b□c□d□合适的人做合适的事，这是尤为重要的，重要到有时候要亲力亲为，因为说直接点，大家最怕盘点，最怕的是丢东西还有要培训员工的专业知识，培养员工集体荣誉感，责任感，主人翁意识，让每为员工爱岗敬业，开开心心上班，高高兴兴下班，（员工心态不好会影响单店营运）

利用公司一切可以利用的资源，改善店内的环境以及商品的摆设，营造一个良好的商业（高档）形象，让顾客感觉物有所值，以及我们的优势，服务，加强员工的零服务意识，（零服务非常重要）想问一下大家，请问有谁洗眼镜洗出大单的？还有就是加强员工的言谈举止，全心全意为我们的衣食父母服务，上两天看老余讲的一句话，我们照顾好顾客，顾客会照顾好我们的利益，我记得很多顾客对我说过，我就是冲着你们的服务来的，说句实话，这是对所有宝岛人的一种肯定加强对商品的管理，掌握规律，不积压商品，提高周转率，明确全店的业绩目标，落实到个人，减少必要的开支，降低成本还有店主管对单店的一些固资及安全保卫工作，防火，防盗，监督值班人员。

5激励，总结：到此，我的演讲已经到尾声了，很高兴，再说最后一句话，我们是最棒的！

超市应聘演讲稿篇四

市场形势

(一)、销烟弥漫的零售业市场

随着我国零售业市场的进一步开放，全球连锁零售大鳄们都加快了进军中国的步伐，各行各业都抢占市场的份额，整个市场销烟弥漫。

专业市场层出不穷

批发市场更加规范

超市竞争更国际化

(二)、复杂善变的消费群体

随着买方市场的日益成熟，消费者的心理逐渐地在发生改变，需要在改变，追求在上升，因此我们必须进行不断的将需细化及研究，针对物质消费理念与情感消费理念之间的不同，正确地去理解随机消费者、固定消费者及潜在消费者三者间的区别，改变我们的营销手段。

(三)、歧途险境的营销道路

时代的进步与开放，使竞争对手日益增多，苏宁、百安居等专业品类大型卖场也不断地扩建，这些“品类杀手”造成我们很多品类的销售分流；另外目前市场上同行间的营销诉求点基本类同，例如服装促销活动始终是满送之类，消费者早已司空见惯。上述种种状况给我们的营销带来更大的难题，如果我们没有适合新形势的先进营销手段，那公司的领先优势将很难始终保持；另外，微利时代、价格弹性减弱及变化

空间缩小等等局面，真正宣告了大众营销时代已经结束，靠一个点子或一个策划就能打开市场的日子已一去不返。

形势的严峻，告诉我们必须改变营销的手段，加强营销创新，树立新的营销理念，正确理解“关注顾客为中心”的内涵，这才能真正适应市场需要，满足消费者日益变化的需求，从而不断提升企业效益。区域营销及单店营销，正是目前超市营销的两种新手段和新趋势，在目前的形势下，加强开展区域营销及单店营销势在必行。

首先，我认为目前联华的营销方式应由当前的“粗放营销”向“精细营销”过渡，改变以往“固定模版”的营销方式。

当前，我们已经彻底告别了“杭州家友”，变成了更广的“浙江联华”，公司规模不断扩展，消费群体总量也随之不断膨胀，由于地域及环境的不同，也使消费群体出现很大的不同，例如城西的华商店主要消费群体以中高档收入家庭、白领为主，城南的江城店则以普通市民及打工者为主力军，那怎样留住不同类型的现有顾客，又怎样来吸引我们潜在的新顾客呢？这都需我们进行具体深入的分析，根据单店的不同特征，具体问题具体分析，来为其制定相应的“个性化”的营销策略。让我们来看看我们的竞争对手欧尚大关店，正因为其对单店操作的灵活性，及对营销定位思路正确的理解，例如在打出了“杭州最低价超市”的口号，而且他的一切营销活动也都始终迎合这个定位，最终该超市的经营达到了理想的目标，2019年销售额达到4个多亿，仅次于我们的庆春店。

其次，必须将“顾客第一，唯一的第一”的经营理念贯彻到营销活动中去。

我们白尔曼先生提出：“必须切身的去关注顾客”，说得很对，营销策略一直都是以消费者为对象，他的本质也就是根据不同的消费群体制定不同的策略，消费者的利益与需求始终都是放在第一位的。因此根据消费群体的消费心理而制定

的，并能随着消费者心理的变化而变化的营销方式才是真正行之有效而又经久耐用的。

第一转变：营销概念的转变，由“单纯的售货模式营销”转变为“组合营销”。

其实质也是为了创造需求，增加潜在消费者的购买欲。例如我们加强卖场的关联陈列及购物指导，来引导顾客的消费观念，又方便顾客的购买。如我们可以设立营养早餐区，这样就可以让顾客避免为了准备明天的早餐而满卖场的跑，顾客的满意必将带来销售额的提升，同时集中销售相关产品也会带来关联消费的增长。

第二转变：营销目标的改变：由“单纯的刺激消费”转变为“引导与刺激消费并重”的模式。

我们企划组对这方面正不断进行研讨，如在二期区域营销方案内，就尝试对dm进行功能整合与改善。以前的dm纯粹以低价打动顾客，属于单纯的刺激消费，所以很难坚定我们消费者的购物信念及激发更深的购物需求，因此我们以增加dm“引导消费”功能为前提，将dm的使命提升到生活顾问的层面上来，让顾客拿到我们的dm马上能体会到现在该买什么了？买这东西后应该配套买些什了么？关于dm的相关事件，呆会我们组另外一位同事将会作更深一步的介绍。

以上几点，都是从营销角度出发，根据消费心理，贯彻“顾客第一，唯一的第一”，从而培育“单店营销”方式多种多样。原创文章，尽在cnfla网。

其实在我们实践操作中，充分利用区域及单店的自身特点及优势，最大限度地发挥营销功能，及时抓住机会，准确把握特点，就能使我们的营销真正起到最大的作用。这一方面，华商店的一些经验，值得我们借鉴。

一、单店营销的机遇把握。——清仓活动

这个实例告诉我们，门店才是对自己的相关事物反应最敏捷，最能产生正确的、有效的信息，加上自己精细化的动作及规模性的思考，借助供应商这个拉力，化不利为有利，最大限度地发挥营销的功能，最终实现双赢。

二、单店营销的经典理念定位。——会展与超市相结合，华商店在2019年会展开始流行的时代，在夏总的带领下，在超市开展了第一次超大规模展销会，首次提出“把会展经济作为华商店的有效经济增长点”，在当时，事实上这一营销理念相当新颖，也结合了华商店的场地优势，从而取得相当好的营销效果。当时众多省级领导都莅临华商店，各大媒体都大篇幅的报道此事，华商店的声誉也节节上升。

市场同质化不断的发生交集及重合，营销理念怎样借势造势，怎样才能有自己的特点，我们能做的是结合各种特点及优势，利用潮流，才能脱颖而出。

三、人性化服务：无需存包：顾客第一，唯一的第一理念的首次单店尝试。

华商店整改后开张，首次实践“无需存包”的人性化服务，这点在超市业行中跨出了重要的一步，尽管很艰难，也增加了超市的难度，但它所带来的观念是更贴近人心，以顾客为中心，在杭城引来了区大反响，在带来了效益之时也营销了“世纪联华”这个品牌。提高了企业的竞争力。

营销是我们21世纪“软战争”的重要武器，只要懂得其中的精髓，充分发挥它的作用，相信一定能为我们带来满意的结果。最后用一句话结束我的演讲：只有饱和的思路，没有饱和的产品。谢谢大家！

超市应聘演讲稿篇五

很高兴今天能站在这个演讲台上，让大家分享我进入xx的故事

我加入xx的时间是xx年4月份，被分配到百货大楼超市食超组，就从那时候起我才知道，看似简单的事情原来也吧是那么简单，就拿每天的工作来说吧，每天重复着同样的事情，琐碎而单调，但面对顾客，却由不得我有半点马虎，来有应声，走由送语。微笑服务，双手拿递日常的行为规范也不能含糊，因为所有的一切都代表着公司的形象。

xx年11月份，我被破格提拔为柜组主任，跟随着新的经理，新的员工们我坐上了去东祥的车，那一年，那一月，那一夜，我见证了“海市蜃楼”见证了“一夜成名”的神话，凭借着敢打敢拼的奋斗精神，我在xx东祥商厦冷饮组干了两年，在东祥两年的时间里，是我成长最快的两年，在实践中磨练自己，提升自我，不断的学习财务知识和其它学习能力。

感谢xx给我一个养家的场所，感谢岗位的历练，感谢同事的帮助，感谢领导的培养，我是xx人，我幸福，我自豪！

xx年4月份我从副食部调入超市食超一组，对于超市自己并不陌生，因为刚上班的时候就是在超市，从这里我找到了以后的路，又找到了奋斗的目标，领导的信任，让我下定决心一定要干出个样来！

我喜欢xx的工作环境，被xx的企业文化吸引着，被xx的经营宗旨，服务理念感染着，被领导的关怀感染着，被同事们的团结协作，默默帮助感动着。我为自己是这个光荣集体的一员而自豪！

上班八年了，我的故事也接近尾声，我想对同仁们说的是，

不要因为结婚或者是怀孕还有孩子而轻易放弃你的工作，因为女人也应该经济独立，也应该像男人一样拥有自己的一份事业，这样才会让男人对你尊重，为你折服，所以，在工作中我一定要努力奋斗，既然同样是干工作，为什么我们吧好好干呢？同样也是站一天，有的工资高而有的就工资低呢？为什么我们吧向高工资看齐呢？不为别的，同仁们！就为了最实际的问题，提高生活的幸福指数，我们也应该努力工作！

谢谢大家，我的演讲完毕！

超市应聘演讲稿篇六

大家好！

我叫xx□xx年10月进入巴蜀风罗湖店。曾在二楼做过家私员，现在在三楼做服务员。我今天竟职的是领班一职。

在罗湖店两年多来，无论是在二楼做家私员，还是在三楼做服务员。我都能在自己的工作岗位上尽职尽责，兢兢业业。以干一行爱一行的工作态度，严格要求自己。

两年来的工作经历，两次的岗位变换，丰富了我的工作经验，增强了我对工作的适应能力，更重要的是培养了我塌实认真的工作态度和求实务真的工作工作作风。

大家都知道，餐饮业流动是较大的，而我的工作呢。时常是一个人做两个人，甚至三个人的事，收台，摆台，抬家私，倒垃圾，一点也不含糊。我尊重，支持领导的工作，维护他们的威信，愿当配角，甘做绿叶，辩证的看待自己的长处和短处，扬长避短，团结协作，我崇敬懂得团结的人，因为我相信一个孤军奋战的人无法托起一个团队的重担，但一个懂得团结的人将为一个团队注入生机与活力。

做好一个领班我认为应该首先认清角色，摆正位置，行权而

不越权，认真履行好本职工作，为领导分忧，为员工服务，以我们巴蜀风的信念为原则，作为工作的出发点和落脚点。

人生总是在不断的挑战自我，战胜自我，超越自我中实现自我的价值。我是一个实干主义者，我相信付出就一定有回报！并且我有信心干好领班这个工作，信心来源与实力，而我的实力则来源与自身的素质；个人的品质；端正的心态，以及长期以来的工作经验积累。

如果在这次竞选中，我能过关我衷心感谢领导对我的信任，感谢同事们对我的支持，我将拿出年轻人的干劲，以饱满的热情投身与工作中，兢兢业业；踏踏实实配合好上级领导的工作，当好上级领导的好助手，认真履行好职责，努力做好自己的工作，如果结果不那么尽如人意，我更要用年轻人的勇气，去面对失败，一如既往地勤奋工作，争取早日达到让领导放心，同事们满意的标准，我想这证明我在自我价值的实现路上又迈出了坚实的一步，我为此感到自豪。

最后我要感谢领导对我的培养，同事们对我的支持，我愿与大家共创美好的未来，去迎接巴蜀风辉煌，灿烂的明天。

谢谢大家！

超市应聘演讲稿篇七

首先，我非常感谢公司给我们新进员工的集体培训，我也很荣幸参加了这次培训，作为公司的第一批员工，我深感荣幸与骄傲……这说明公司对我们员工岗前培训的重视，反映了公司“重视人才，培养人才”的战略方针；对于刚介入服务行业的我，也非常珍惜这次机会。

经过半个月的培训，完全打破了我没培训之前认为这是个很枯燥乏味的过程的那种想法，让原本对服务行业不感兴趣的我，渐渐对服务充满浓厚的兴趣，服务作为一个大众化消费

群体，我个人认为最主要的是，它是一个具有挑战性、完善自我的行业，而且与生活紧密联系。

半个月的培训内容主要是：军训、相关的企业文化以及公司的基本运作情况介绍，特别是听了汪总的讲解，让我们大家都受益匪浅，课程内容生动有趣，讲解企业文化的同时，还掺杂了许多广泛性知识，都与我们的工作和生活息息相关，使我们在短时间里了解到公司的基本运作流程以及公司的企业文化，企业现状等等、让我们对公司有了更深刻的认识与了解，从而能更快地适应自己的工作岗位，更了解自己的职责，让我们对未来的工作充满信心，充分发挥自己的主动性，利用好公司的优势资源最大效果为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人发展。

通过培训，我才真正地了解到什么是服务？什么是价值观？什么是职业化？以及很多为人处事的原则与方法，从而和之前的自己进行对照，认识到自己的不足，及时改进，对以后的工作开展以及个人的发展都是非常有好处的。

超市是个大众化服务行业，之前的我只认为只要能把商品销售出去，那么就好ok[]经过培训强化了我们的服务意识，因为现在的超市竞争不再是商品价格之间的竞争，而是看你的服务态度，服务现在也是一门学问，其中也有许多技巧与方法，怎样服务好顾客呢？尤其是汪总所讲到微笑服务，我们一定要落实下去，我们公司员工要有团队精神，我们处事的一举一动都是代表着公司的文化与形象而不是个人。在职业态度方面，让我们明确：我们不是在为公司工作，更不是在为老板工作，我们每个人都是在为自己工作。

超市应聘演讲稿篇八

大家好!秋节送爽，瑞气聚祥，八月**，捷报频传，8月8日，水榭康都开盘和海天板业开工庆典隆重召开，今日，我们再聚一堂，共庆北京鑫金诺商贸有限企业**超市隆张开业，这

是我县经济生活中又一盛事。在此，我谨代表*****县委、县人大、县政府、县政协及全县人民，向超市的开业表示热烈祝贺!向参加庆典的各位来宾、各届人士表示热烈欢迎和诚挚的问候!

近年来，我县牢牢把握成长第一要务，充分发挥人缘、地缘、业缘优势，着力打造全新**，基础设施日臻完善，投资环境日益优化，招商引资成效显著，项目建设方兴未艾，各项工作均呈良好态势，县域综合能力跨入全市先开展列，已成为投资兴业的理想之所。

北京鑫金诺商贸企业**超市的开业，再为我县商贸流通注入新的生机与活力，将与北京沃美超市形成“东西共举，两翼繁荣”的购物环境，对进一步提升城市品位，方便市民购物，活跃商品流通，促进新老城区平衡成长，必将起到积极的推动作用。

希望有关部门和广大干部群众，给予超市更多的支持和注意，同时也希望企业严格遵循“诚信双赢，一同成长”的企业理念，科学管理，守法经营，实现经济效益和社会效益双丰收。

最后，祝鑫金诺超市开业大吉!祝各位来宾身体健康，万事如意!

超市应聘演讲稿篇九

婚姻状况：已婚 民族：汉

户 籍：江苏 年 龄：29

现所在地：上海 身 高：162

联系电话：135**27758

电子邮箱: **@

求职意向

希望岗位: 超市销售主管

工作年限: 6年 职称: 无职称

求职类型: 全职 可到职日期: 随时

月薪要求: 面议

工作经历

xx年3月一至今 鹰唛食品有限公司, 担任超市销售代表。主要工作是: 产品陈列维护、促销活动洽谈落实、品牌维护、信息收集、业务沟通、渠道管理等。

xx年3月—xx年7月 齐惠购物广场, 担任收货员领班。主要工作是:

- 3、识得各种商品在仓库的分类及保管保养并对存货做好标签;
- 4、协助配合主管管理好收货和仓库管理的其它事项。

xx年3月—xx年7月 欧亚不锈钢制品有限公司, 担任车间主任助理。主要工作是: 负责车间的各项生产数据统计, 抓好车间安全生产工作。

xx年3月—xx年7月 大雄鹰电器城, 担任销售员。主要工作是: 负责卖场的彩电, 音响, 碟机销售。

教育背景

毕业院校：肇庆学院

最高学历：大专

专业：市场营销

语言能力

英语水平：一般

国语水平：优秀

粤语水平：一般

工作能力及其他专长

熟练掌握商超的管理采购、收货、退货流程，在商品陈列和产品促销上有一定的经验，具有一定的产品陈列、促销活动洽谈落实、品牌维护、信息收集能力。

超市应聘演讲稿篇十

在这辞旧迎新的时辰，我们喜气洋洋、欢聚一堂，共度佳节，在此我真诚地祝愿大家新年快乐！同时，我想借此机会，向曾经在在工作中给予我支持和关怀的公司领导、同事们致以衷心的感谢！也向支持我们部门的公司领导和同事们表示深深的谢意！

我叫xxxxx，现是xxxx部门xxxx，这些年来在公司领导的亲切关怀和同事的热心帮助下，勤奋工作，从每件小事做起，从点点滴滴积累，在平凡的工作岗位上默默地奉献着。

每天早上，当我穿上整洁的工作服，面带着微笑，来到xxxxx超市时，我的心情就显得格外舒畅，这是因为xxxx超市友好

的环境，团结的氛围，就象是一个温馨的大家庭！我在这里快乐着并感动着，更重要的是我在这里学会了如何工作、如何敬业、如何奉献。

作为一名员工，我们每天都要迎着朝阳迎来第一位顾客，踏着夕阳送走最后一位顾客，以优雅的气质，崭新的面貌，让顾客希冀而来、满意而去，把到这里购物当成一种享受，以真诚服务换来顾客真情，使我们的工作生动而多彩！工作中，我深刻体会到：只有给顾客以关爱，视顾客为亲人，才能获得顾客的回报。

超市无小事，件件都重要，做好每一件小事，就是不简单。没有十全十美的商品，但有百分之百的服务。把细小的事做好本身就代表着一种伟大，我相信我在平凡的岗位上同样可以做出不平凡的业绩来。在竞争日益激烈的今天，我们更需要提高服务意识，端正服务态度，改善服务品质，以热情的服务态度和专业的行动，为顾客提供更优质的服务。

回首瞻望，我们熟知的“铁人”王进喜，凭着“宁可少活二十年，拼命也要拿下大油田”的顽强意志和冲天的干劲，获得了成功。奥斯特洛夫斯基说过，“人的生命只有一次，当我离开这个世界的时候，我不因虚度年华而懊悔，也不因碌碌无为而后悔”，他们的青春之火熊熊燃烧，放射出了灿烂的光芒，同时也激励着我们奋勇前进。同样，公司给了我们每一个人展现自我的平台，我们不能把自己仅仅放在“小我”的狭隘圈子里，我们要以建设新型的、强大的公司为己任。

虽然在过去的一年中我的工作得到了大家的认可，荣幸地被评为xxxx年度“优秀员工”，面对荣誉我始终提醒着自己不能沾沾自喜，固步自封。今年的目标也正严峻的等待着我和大家齐心协力的去完成，在这新的一年我也一定会更好的融入公司这一大家庭中，再接再厉，勤勤恳恳，脚踏实地，为xxxxx超市的发展和攀升目标而努力！