

2023年中学生读书活动创意方案(汇总5篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

药店储备店长竞聘演讲稿篇一

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。

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。

在日常生活和工作中我做到了信守诚诺，“言必行，行必果”，从而赢得店员的信任和好评。

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。

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。

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。

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。

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。

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！

药店储备店长竞聘演讲稿篇二

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。谢谢上级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。

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，形成服务竟比的良好氛围。

3、如何做好店长：店长的首要任务是上级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，

信任的上级领导。

药店储备店长竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位同仁、大家好！

今天我之所以参加这次店助竞聘演讲是因为，一方面表明我对公司推行店助岗位的拥护和信任，另一方面，通过这次的演讲锻炼自己的能力，展现自己的才华，并借此机会和大家交流思想，同时，也可以让在座的评委和领导评价我的优劣、长短，接受大家对我的挑选，我相信通过这次竞聘，必将会是我站在下一步的岗位竞聘上呈现一个良好的开端。

1、我有正直的人品，有较强的执行力，坚持以身作则和完美的工作作风。作为一名好的管理人员就必须先做好人，一个领导无能做多件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、我在为人上，胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，能站在公司和员工的角度上去思考问题。

如果这次有幸竞聘成功，我会从以下几方面着手工作：

1、不断地提升自己，利用自身能力，提高店铺人员的综合素质以及员工对集团的忠诚度，稳定员工队伍以事业、待遇和情感留人，为集团发展储备人才。

2、借鉴其他管理人员的成功经验，引入新的观念，并带领店铺人员尽我们最大的努力完成公司下达的任务指标。

3、有效的沟通能力，作为一名管理人员，要先学会沟通，善于沟通。我们应该用自己的热情把快乐传播到每一位员工的心理面，给他们创造零距离的沟通，让员工在一个无压的环境中工作，充分发挥员工的积极性。

假如这次竞聘失败，我将会在原有的工作岗位上更加努力的工作，更加刻苦学习。如果这次竞聘成功，我将珍惜这个机会，用心，用情，用良心干好工作，绝对不会辜负大家！

最后，我要感谢各位评委和在座的所有听众对我的支持和鼓励。

谢谢！

药店储备店长竞聘演讲稿篇四

大家好！我叫雒娜，今年23岁，中专毕业，现任03店负责人。首先感谢公司给予我们这次公平公开的竞争平台，我很荣幸能站在这里来竞聘区域店长，对我来说，这是一次超越自我，展现自我，推销自己的好机会。

- 1、每个店的畅销款和滞销款，找出滞销款的原因，及时想出对策，自己解决不了时，向老店长和销售主管请教。
- 2、了解每个店的库存，做到不管在哪个店时，都能做到得心应手。
- 3、在销售淡季时，从各个渠道了解流行趋势和色彩搭配，同等品牌的优缺点，对员工进行培训。
- 4、要时刻具有积极的心态，引导大家不急不躁，做到稳中求胜。
- 5、不管什么时候都要以身作则，在空场时，和大家一起换模特，倾听大家的意见。
- 6、具有一定的处理突发事件的能力，严格执行公司的各项规定，不徇私舞弊。

7、了解员工的心态，动态，通过交流了解每个人的优缺点。

8、督促各个店面，整理好卖场环境，如卫生，陈列，货品整洁，给顾客和员工一个舒心的环境。

如果我做了区域店长，我会努力把它做到更好，既然公司能给我这么大的舞台，那么我一定要把舞跳得淋漓尽致，不辜负每一个人的期望，这里我对自己的工作也做了一下规划，首先每天激励自己，激发潜意识，不定期的去各个店，在了解好各个店的状况后，找出每个人的优点，和负责人商量，把店内事物分配到个人身上，让他们扬长补短。其次，将一些成功销售的案例，培养每个导购的积极心态，让他们充分意识到，顾客是我们的衣食父母，必须做到微笑，坦诚，爱心，有亲和力，把服务做到第一。然后通过游戏或故事之类的让大家意识到团队的主要性，要知道一个人在强大也敌不过一群人。

为了我今后所在门店的正常发展，我想公司能做到有法可依，我定会做到有法必依，执法必严，违法必纠，我会在第一时间理解好公司所下达的各项指令，以最快的速度下达到店内各部门，并督促各部门渐渐落实到位并且不能形式化，要具体落实到每个人、每个点，让公司以及各个门店都连成一条线，也就是说让连起来成线，组起来成网，网叠起来成面，我想也只有把面扑开了，公司才能更快更好的发展。

1、要沟通：经常与公司和我们各门店长要做到有事要积极主动与各部门沟通。

3、要交流：经常与店内员工以及各门店员交流、（心态、经验），了解店内及店外自己所不知道并且与店内正常销售息息相关的情况，真正做到取他人之长，避己之短。

4、要了解：即使未曾经历过的事情一定要了解这件事的过程与结果，真正了解了才会把这件事做的更加完美，所以对于

工作当中所遇到的任何问题我都要了解这件事的过程与结果，分析利弊才能实施。

5、要总结：总结过往经验，将未曾做好的事情吸取教训，已经成功的事情寻找实施时的不足，把这些经验投入到以后的工作中去。

店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理应放在首位。

1、建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

2、作为高级饼店企业，所有员工都要求专业。注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

3、以“追求顾客满意”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

药店储备店长竞聘演讲稿篇五

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。

药店储备店长竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位领导及同事们：大家好！

首先自我介绍一下，我叫xxxx[]毕业于天津交通学院，学的是物流管理，。我是xxxx店的一名导购。我很荣幸能走上竞聘演讲的讲台，参加这次竞聘上岗演讲：首先，我对公司领导推行岗位竞聘上岗机制的拥护和信任。我相信，在公司公平，公正，公开的竞争环境下，我们大家的实力和能力都在竞争中得以体现，也会得到了大家的认可。在这里公司员工的积极面与消极面也都体现了出来。让真正有实力的人在这个拼搏的平台上脱颖而出。其次，我是抱着学习的态度和锻炼自己的能力，初次登台演讲，接受领导与大家对我的挑选。

我竞争门店店长，我认为我的个人优势在于：有一年半的物流管理经验，在工作的时候，经常得到经理的好评，做事认真细心。我在梅森凯瑟工作有4个多月了，有一定销售经验和管理经验同时也对入库，打调单这方面接触的多，多产品也

有一定的了解。我热爱本职工作，有较强的学习和适应能力，善于沟通、工作踏踏实实、一丝不苟、不弄虚作假，同时具备了店长应具备的才能，我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。我有持之以恒的决心，有较强的学习能力，勤于思考，有良好的团队精神。

为了我今后所在门店的正常发展，我想公司能做到有法可依，我定会做到有法必依，执法必严，违法必纠，我会在第一时间理解好公司所下达的各项指令，以最快的速度下达到店内各部门，并督促各部门渐渐落实到位并且不能形式化，要具体落实到每个人、每个点，让公司以及各个门店都连成一条线，也就是说让连起来成线，组起来成网，网叠起来成面，我想也只有把面扑开了，公司才能更快更好的发展。

1、要沟通：经常与公司和我们各门店长要做到有事要积极主动与各部门沟通。

2、要务实：即是眼睛向下看，从小事踏踏实实做起，脚踏实地地为今后的工作打下良好的基础。

3、要交流：经常与店内员工以及各门店员交流、(心态、经验)，了解店内及店外自己所不知道并且与店内正常销售息息相关的情况，真正做到取他人之长，避己之短。

4、要了解：即使未曾经历过的事情一定要了解这件事的过程与结果，真正了解了才会把这件事做的更加完美，所以对于工作当中所遇到的任何问题我都要了解这件事的过程与结果，分析利弊才能实施。

5、要总结：总结过往经验，将未曾做好的事情吸取教训，已经成功的事情寻找实施时的不足，把这些经验投入到以后的工作中去。

店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基

础，所以店面行政管理应放在首位。

1. 建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

2. 作为高级饼店企业，所有员工都要求专业。注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

3. 以“追求顾客满意”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

4. 建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体。

5. 利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。

6. 重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

1. 加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于合理化。

2. 明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每个人员。

3. 在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充分做好宣传及布置的工作。

4. 尽可能的为公司降低成本，开源节流，以减少开支。

团队协作、执行力

1. 我相信没有完美的个人，只有完美的团队。当今社会效率是第一、团队合作是主题、我们要加强个人综合素质的提高，加强团队提升协作力。

最后以上是我对店内管理的一些设想，如有不足之处希

望各位领导加以指正，我相信“月亮发光是为了证明太阳的存在”公司发展才能映照出我的进步。所以我会在今后的工作中更加努力，更加勤奋。

药店储备店长竞聘演讲稿篇七

我叫___，现年___岁，现任___新特药药店店长，自19___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，20___年通过公司公开竞聘被任命为___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。

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___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。

(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况更加突出。因此，药店走多元化商品盈利模式是势在必行，迫在眉睫。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

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，还要让公司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。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。

药店储备店长竞聘演讲稿篇八

我叫xxx□现年xx岁，现任xx新特药药店店长，自19xx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□20xx年通过公司公开竞聘被任命为xxx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店长一职。

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xxx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。

(1) 以服务促销售

(2) 以制度来管理

(3) 以创新求发展

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况更加突出。因此，药店走多元化商品盈利模式是势在必行，迫在眉睫。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

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。

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管理、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。

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。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。

药店储备店长竞聘演讲稿篇九

我叫###于xx年5月23日入职，现担任##三养美容会所店长一职，自从进入公司以来，在公司领导及大家信任与支持下，不断学习，从一个对美容行业一无所知门外汉，变身成为这一行业新兴力量，更使自己综合素质有了更进一步提高。我在职期间，对自身严格要求，凡事起带头作用，待人正直，对事公证，本着严以律己，宽以待人工作态度，坚持高标准达成每一项工作目标。

作为一个美容会所店长，既是管理者又是技术指导，有时还担负着决策者重任，无论在专业上还是管理上都是一流，在美容院内是典范，是所有员工学习榜样，用一个比较形象比喻来说，加入美容院是一列火车，那店长就是火车头，正所谓“火车跑得快全靠车头带”，另外，美容院店长就像交响乐团指挥一样，要调和所有声音，从而演奏出和谐优美乐章。也就是说，要在实际工作中，店长既要對美容院做出总体要求，又要协调员工工作并激发所有员工工作热情；再者，店长是美容会所灵魂，可以通过富有个性领导，赋予会所生命力，利用团队精神塑造美容院特色，同时也可在困难环境中，锻炼自己工作能力，体现自身价值，使自己过得更加充实，所以，在美容院经营管理中，店长起着举足轻重作用。

近一年来，我如饥似渴地吸收新知识，在小杨老师培训中系统地学习了团队意识，顾问式销售等基础知识，力图尽快融入到白玫瑰这个大家庭发展中去，对于这个新环境和新事物，我有较快适应能力和学习能力，在这个陌生县城里，利用王总一切人际关系，与相关政府部门建立了良好关系，为了更好立足于孟县这块美丽土地上，我每天与员工一起工作，并听取各项合理化建议，以应对激烈竞争市场环境。我无怨无悔，每天与员工努力学习，开始了会所征程。目前，美容会所不断开店，面对这种环境，使今年任务完成与提高是一种考验，为此，我们对员工们提出今年工作中心是“以五星级服务为每一位至尊级会员服务”，以服务促业绩。半年来服务流程规范，大家都不会忘记，这一条已经贯穿到会所每个员工脑海中，只要做得好，就会吸引顾客，自从会所开始试营业，再加上白玫瑰在孟县九年来声誉，一个集团化公司在孟县脱颖而出，顾客满意了，成为我们尊贵会员，员工脸也充满了喜悦。去年完成总业绩***万，今年会所业绩***万，分为两组，每组每年任务指标***万，每组每月***万，每组每天***元，根据小杨老师讲层级系统管理“千金重担万人挑，人人头上有指标”让每一位员工给自己定计划、目标，针对自己手里每一位顾客，分析透彻，要切合实际为顾客考虑，顾客所需要产品会给她带来什么样好转反应及效果，做到想

顾客所想，想顾客所未想，绝对执行和完成公司下达预期工作目标，只有这样才能更好完成公司下达各项任务指标。在工作中和学习中做到谦虚敬慎，戒骄戒躁，对员工和顾客良好沟通，为顾客和员工营造一个轻松愉快工作环境与服务氛围，对于工作中突发事件，还是做不到处事不惊，尽善尽美，我会在今后工作中更加努力，将自己工作推向一个新台阶。

做为一个五星级会所店长，在工作中要扮演各种角色，首先是会所代表者，店长代表公司与顾客，社会有关部门建立联系，还有就是员工，店长是员工利益代表者，是员工需要代言人，所以店长必须对会所运营了如指掌，以便在实际工作中做好安排与管理，发挥最大实效，这点我要向刘店好好学习。接着是会所政策执行者，店长必须对活动政策、经营标准、管理制度、经营目标、忠实地执行，并且善于运用所有资源，创造利润。再者是店面总指挥，安排好每位员工工作，使顾客得到满意贴心、人性化服务，另外店长应具有处理各种问题耐心与技巧，在顾客、员工、公司和其它之间协调好关系。还实时应用各种方式激励店员保持高昂工作热情，形成良好工作状态，让大家人人都具有强烈使命感，责任心和进取心，还要不断对员工进行业务考核，以促进服务水平提高，还应适当授权，以此培养下属独立工作能力，并在工作过程中耐心地予以指导，并且还要做到对经营业绩实时分析，找出好或不好原因。我们在王总带领下，在小杨老师帮助下，我们逐步地完善了公司制度，例如：考勤制度、卫生制度、宿舍制度及宿舍卫生制度、财务制度等。

针对会所常规工作，整个会所卫生清扫与检查，设施设备维护与保养，及所有员工激情，整个会所服务氛围，都要做到尽善尽美，对员工管理，每一位员工有独立人格，要器重她们才干，推崇她们所做事，鼓舞她们工作情绪，还要确实知道每一位员工一天标准工作量，避免强迫过度工作，针对这一点，我们适当地调整了倒班时间，还要激励每一位员工了解美容院对她们期望，并且要让每一位员工了解如何适应环境，完成当日业绩要奖励她们，未完成要鼓励她们，启

发她们，如果未达到标准，鼓励又不生效时，迅速采取惩戒行动，防范惰性和不守纪律风气发生和蔓延。征求员工改进服务意见，给每个员工交新工作时，要给予员工信心，培养对专业技能荣誉感，要合理安排员工工作计划，才不至于发生劳逸不均失调情形，我们工作方法还要不断改进。对员工关心，信任将是人才“精髓”。一个成功经营者应该了解员工需求，包括经济、自我肯定、能力认同三个方面，其中又以经济方面最直接影响到工作状况，如能满足员工这些需求，员工在无后顾之忧情况下，必能全力以赴。我想针对店里普通话而言，我清楚知道普通话训练难度是很大，但我不会灰心，从一开始员工与员工之间沟通都说不好，直到员工和顾客之间沟通也同样用普通话，我已很感动，我相信在我带领下，在全体员工齐心协力下，在未来一年里，要求会所所有员工都能按照标准，讲一口标准流利普通话，与顾客沟通，交流，并且达成销售，并且还可以让每一位到店顾客感觉到这里服务人员都是外聘美容师，或是感觉去外地大店感觉。公司小事再小也是大事，个人事情在打也是小事。一切以公司为载体，一切以业绩为导向，一切为完成工作目标为目，我要带领我们团队，紧跟王总步伐，圆满完成工作指标。我想每一个人工作目是为了赚钱，但是首先要公司赚到钱，个人就不会赚不到钱，我工作任务就是尽最大能力为每位员工创造一个轻松愉快工作氛围，必然每个员工就有一个好心情服务于每一位顾客，只有这样才能圆满完成公司下达各项业绩任务。

通过这次竞聘，我更加客观看到了自己岗位重要性和自身不足，与此同时也是我对前段时间工作一个很好总结。在今后工作中，我要做到经常反思和审视自己，不断提高自身能力和素质，以适应公司发展需要，适应形势任务需要。还要时时告诫自己，要想在美容行业立得住脚，自身素质强弱是关键。想做一名优秀店长，要善于发现工作中问题，并且及时解决，做员工榜样，指导员工出色完成各项工作，不断激励做大家拉拉队长，挖掘员工内在潜能，激发员工工作热情，逐步从专业入手，带领我左膀右臂一条腿及大家，紧跟王总

步伐，努力完成好公司所有工作任务，为白玫瑰美好明天加油！！大家有没有信心携手共创白玫瑰明天！