

# 最新药店爱岗敬业演讲稿五分钟(优质8篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 药店爱岗敬业演讲稿五分钟篇一

大家早上好！

今天，我演讲的题目是《坚持梦想》。

鱼的梦想是游遍大江南北，畅游水流之间；飞鸟的梦想却是每天有食物，不让自己饿肚子。鱼笑飞鸟太过幼稚，飞鸟却不在乎地挥挥翅膀“我们的梦想不同，你有你的雄心壮志，我也有我自己的想法，每个人的梦想都不相同，只要看我们如何去实现。”多年后，鱼被累死在江水的急流中，飞鸟却还在天空中自由飞翔，继续歌唱自己的梦想。

唐东杰布是藏戏的开山鼻祖。他的梦想是给雅鲁藏布江上修建铁索桥，但是所有的人都笑话他，因为可能完成的几率极小，这条江淹死过数不胜数的人，别说建桥，人们分隔两岸能生活就不错了。唐东杰布为了实现梦想，组织了一支戏班子到处演绎，看完戏的人们会给戏班子一点报酬。唐东杰布正是这样一点点积攒建桥的资金，在吞噬了无数人的江上建立了一座又一座铁索桥，创造一个又一个藏族的神话。

唐东杰布坚持了自己的梦想，并且加以心血地努力着，而他的努力不仅没有付诸东流，而且还给人们带来了利益。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 药店爱岗敬业演讲稿五分钟篇二

下面是小编收集整理有关于药店演讲稿的范文!希望可以帮助到大家!

于是我决心攻读药学. 人生理想深深烙上了医药工作的烙印.

所有这些, 都是我这次参加竞聘的基本条件.

一, 坚持以人为本, 树立一切以病人为中心的服务理念, 恪尽职守, 热情服务, 作为一名普通的医药服务人员, 我要牢记服务社会, 解除百姓疾苦的义务和责任, 用钟爱这一岗位的满腔热忱, 怀着一颗待病人如亲人的热心, 将自己的学有所长回报社会, 无私奉献!

谢谢!

现在外资企业的进入, 已使药店业面临的竞争国际化。

无论是客观上的市场经济机制的引入、公司的要求和社会效益, 还是主观上的职业的稳定、收入增加、生活改善、业务提高和事业要成功都要求药店必须为顾客提供“优质服务”, 并以此作为荣耀!

“看您们卖的破药, 让我起了一身痒疙瘩。”顾客面脸怒气。

店员还是面带笑容, “我明白了, 您服用了药物以后, 身上起了药疹。

店员的语音十分关切, “您别着急, 我知道起药疹很难受, 我能理解您, 这样吧, 我先给经理打一个电话, 然后咱们再慢慢解决问题, 您看行吗?来, 您先请里边坐!” “你先打电

话吧!”顾客坐了下来，但余怒未消。

店员打完电话，对顾客说：“您放心吧，我们经理正在联系厂家，我们的药都是从正规渠道进货，质量应该没问题，这件事一定给您圆满解决。

您把药和小票给我看一下好吗?”此时，顾客的气已经消了不少，把小票和药给了店员。

店员认真看过之后，把说明书拿给顾客看，“您看，对青霉素过敏的人用阿莫西林要小心，您可能对这类药比较敏感。

顾客看着说明书，好像明白了。

店员进一步补充说：“这是人体对药物的过敏反应，停药后症状自动消失。

这样吧，我给您换一盒红霉素，效果不错。

顾客终于点头了。

事后，这位店员又专门打电话询问了顾客的恢复情况。

注意工作礼仪、服务技巧，并调动我们真实的情感去关心关爱顾客，以端庄得体大方的服饰和丰富的医药专业知识去创造个人魅力、利用魅力，从而永远留住你的顾客。

推销产品的时候，在顾客认同你之前不要谈及产品，在顾客认同产品之前不要谈及价格!

并时时注意工作礼仪、服务技巧和个人魅力的运用，就一定能以优质服务之道，赢得顾客，从而最终取得卓越的市场业绩，并真正能够“笑傲江湖”!

## 1. 药店新员工演讲稿

- 2.药店员工的演讲稿
- 3.药店新员工培训方案
- 4.药店新员工工作总结
- 5.药店店长演讲稿
- 6.药店班长演讲稿
- 7.药店优秀员工自荐信
- 8.药店营销员工作总结

## 药店爱岗敬业演讲稿五分钟篇三

内江某柠檬企业老板为给工人发工资而卖掉自己的住房，这原本是小事件，却折射出“经营者的责任”这一道德和法律的大主题。

老板的行为，缘于责任。负责的行为，带给他的不仅有发自内心的宽慰，还有大大的效益和无尽的赞誉。他在心里深深懂得：责任，生命的绚烂元素。

生命因为责任而异彩纷呈，生命因负责而光芒四射。

责任是一盏明灯，指引着“无怨无悔”的人生旅程；责任是精神支柱，是民族的精魂。多少仁人志士坚守责任这一道德和法律的生命坐标，撑起了华夏一片明净的蓝天，留下一个个清晰的文明图腾！

屈原为责任而自沉汨罗，虽九死而无悔，一篇《离骚》万古流芳，为尽责任而上下求索，千年粽子的香甜，是他生命意

义的延伸;司马迁,缘于对历史的负责,受宫刑而忍辱负重,秉笔直书,一部《史记》彪炳史坛,成就“无韵离骚”的美名;苏武,缘于对使命和承诺的负责,百折不挠,拒绝封赏,于是有了长安倾城迎接汉史归来的荣耀,有了“苏武牧羊”的绵长情节;范仲淹,缘于对民众负责,而留下“先天下之忧而忧,后天下之乐而乐”的颂词;文天祥,缘于对国家负责,留下了“人生自古谁无死,留取丹心照汗青”生死抉择的道德颂歌。

周恩来从小心系国家民族,立下“为中华之崛起而读书”的志向。民族振兴,是他的责任,因为责任,使他能成为新中国的第一任总理,受到中国人民乃至世界人民的尊敬和景仰。

坚守责任吧,朋友。对自己负责,生命因此而耀眼;对他人负责,生命因此而靓丽;对社会负责,生命因此而永恒。

责任并不是一个华丽而轻松的辞藻,它朴实而又厚重,严肃而又崇高。它是精神的支柱,力量的源泉。在物欲横流的今天,责任不仅是一道法律的底线,更是一幅道德的风景。

责任,生命绚烂的元素;社会,因责任而和谐美好!

## 药店爱岗敬业演讲稿五分钟篇四

尊敬的各位领导、同事大家好:

也感悟到了很多,在大中这个大家庭中,领导的帮助,团队的氛围,使我有机会学习并提高自身素质,以及连锁店的综合管理能力。

如果我是一名店长,我认为我的个人优势在于:热爱本职工作,有较强的学习和适应能力,理解能力强,组织能力精,沟通能力好。

每次遇到困境和难处我总是自我效验，从不怨天尤人，同时也具备了店长应具备的才能，我有严于律己、诚信为本的优良品质，我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。

我曾经在多个门店工作过，既要维护高层的权威，又要同店长、经理、管帐和员工相处融洽。

并督促各部门渐渐落实到位且不能形式化，要具体落实到每个人、每个点，让部门连成一条线，门店组成一个网，公司展开一个面，也就是说让点连起来成线，线组起来成网，网叠起来成面。

我想也只有面扑开了，公司才能更快的发展，更加的强大。

1、要沟通:经常与我店周边地区并且与店内经营相关的地方政府及相关部门沟通“如:城-管、派出所及我店所在的物业部门”，为今后我店在店外搞各种促销活动需要帮助时创造良好的`条件。

3、要交流:经常与各部门经理、员工及促销交流，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:即任何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。

除上述几点以外我认为以下两点也非常重要。

## 一、店面行政管理

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. 注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的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. 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，在竞争中立于不败之地。

4. 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。

5. 以“为您服务我最佳”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，减少投诉。

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。

7. 创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

## 二、经营管理

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科学化、合理化。
2. 明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每个部门、品牌、人员，并进行相关的数据分析。
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. 抓好大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。
5. 知己知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率。
6. 尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

证明您们的决定是对的，我决不会辜负领导们的信任与期望，我会用我在工作中所学的知识更好的为公司努力工作，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。

所以我会以后的工作中更加努力，更加勤奋。

假如我是店长

假如我是店长

假如我是店长

让我们大家共同期待那一天的到来吧

1. 药店店长演讲稿



2.应聘药店店长演讲稿

3.药店店长竞选演讲稿

4.药店店长竞聘演讲稿

5.药店店长竞聘演讲稿

6.储备店长培训总结

7.药店店长总结

8.药店店长季度总结

## 药店爱岗敬业演讲稿五分钟篇五

有一种美是风花雪月，它是一种小美。还有一种美它有道德，传递信念，坚持和谐，这是大美。在2012年的开学第一课中我们看到了最美的妈妈、最美的司机等等，他们的行为是大美、是大爱！让我最喜欢的是山村女教师邓丽老师。

邓丽老师在湖北恩施海拔一千八百多米的高原小学里是唯一一位年轻女教师，学校地处深山，环境恶劣，到了气候严寒的季节孩子们洗不了澡，她和乡亲们一起动手为孩子们改造了学校的第一个洗澡间，她希望给孩子们带来温暖，带来一个开心的童年，也希望给他们带来改变。

在一节美术课上孩子们认真地画画，还是把心目中最美的老师不是画成了老太太就是画成了一个“男人”，她没有责备，而是一直鼓励孩子们去观察美，用画笔把心中的美留下来，慢慢地孩子们画得越来越好，当镜头中两个学生将自己亲手制作的卡片送给她们心中最美的老师时，我不禁为之动容。

在孩子们眼里的邓丽老师是一个善良、心灵美的亲人，我看到她用自己最宝贵的青春换来了大山中辍学孩子迈出探索世界的脚步！

从邓丽老师身上，我想到了千千万万位默默无闻、无私奉献的老师。他们默默坚守，不计报酬、辛劳和回报，有的还像邓丽老师一样，放弃了城市优裕舒适的生活，到偏远贫穷的基层学校手执教鞭，用他们的大美来成就孩子们无数的小美！是啊，老师们就像园丁，培养着祖国的花朵；老师们就是一支支红烛，燃烧自己为我们贡献出光和热；老师们无愧于人类灵魂工程师的称号，他们为我们搭建了知识的桥梁，他们日出而行，日落才归，传播知识，播种希望，用博大的胸襟包容、关爱着年幼无知的我们。我想用“桃李满天下，春晖遍四方”这句诗，是对老师们最好回报罢！

邓丽老师用自己的言行告诉我们生活中处处都有美，我们要留心身边的美，呵护小美，让大美永驻人间。

## 药店爱岗敬业演讲稿五分钟篇六

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xxxx□大专以上学历□xx年10月来xx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□xx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□xx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。

### 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诚诺，“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。

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。

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。

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！

## 药店爱岗敬业演讲稿五分钟篇七

只有让员工满意才能让顾客满意，只有让顾客满意，才能使企业生存。

当我们感叹海尔的真诚到永远，享受移动的用心沟通，感受零售巨头沃尔玛的顾客永远是对的，体味麦当劳的我就喜欢时……我们终于清醒地意识到，无论是制造业还是服务业，无论是国外的还是国内的那些长盛不衰的品牌，无不是拥有优秀的企业文化背景和优质的服务内涵。正是这些优秀的企业，以一切以顾客为中心才创造了它们不朽的品牌和丰功伟绩。

今天的药店零售连锁，已不再是简简单单的价格战和促销战就能决出胜负的，医药零售连锁行业已到了服务取胜，以优质服务为核心的新的竞争阶段。

知微杜渐，未雨绸缪，我们不妨以建立现代药房的优质服务体系而呕心沥血，大呼疾呼，只有具备优秀的企业文化和企业文化中“顾客至上、顾客满意”的运作体系，才是我们屹立于药店丛林中不朽的丰碑。

没有文化的企业就像没有灵魂的躯壳，不以优质服务作为核心的企业就像没有血液的四肢。

首先，让我们了解一下什么样的服务才是优质服务。

优质服务是通过环境、产品、销售、员工及运作系统这五项促成因素是获得顾客良好评价和令消费者满意的要诀。

如何创造优质服务，使现代药房在医药零售企业中立于不败之地，并最终成为行业的领导企业，我认为有必要将优质服务作为一项品牌工程来建设。

优质服务是员工、运作系统(作业流程)作为软件建设和卖场形象、服务设施等作为硬件建设，是在为顾客提供全方位的服务过程中让顾客感受到既能满足顾客需求又能让顾客体验到消费乐趣的全面服务质量。

零售行业的竞争从价格战、促销战到服务战。价格战拼的是实力，竞争对手极易跟进，价格战是火拼，伤人也伤己；促销战极易模仿，药店促销较之商场有过之而无不及，促销战是血拼，拼的是资源；而服务战不易被复制，可以作为企业的核心竞争力，使企业保持基业常青。

体现在员工的优质服务：1、微笑：微笑是员工在服务过程中最生动、最简洁、最直接的欢迎词。即第一印象。2、专业：员工对公司作业流程和各项制度的熟悉程度以及专业知识决定了员工服务的准确性，应通过培训提高员工的服务技能和技巧。3、准备：随时准备为顾客提供优质服务，仅有服务意识是不够的，必须有事先的准备，准备包括思想准备和行为

准备。4、重视：善待顾客不怠慢。5、细腻：善于观察，洞察顾客消费心理。6、真诚：发自内心的，并通过适当的语言使顾客倍感亲切。

运作系统(作业流程)中的优质服务：1、放心购物工程：不满意退换货□gsp认证、依法经营；2、舒心购物工程：卖场活性、环境舒适、便利；3、关心购物工程：送药上门、便民伞、免费检测项目(测血压、身高、体重、测血脂、测骨密度、测血糖等)、休息椅等；4、连心热线工程：服务热线、投诉热线、专家咨询热线、质量热线(不良反应监测)、专业咨询热线、活动热线、健康投递；5、专心工程：专业、专心、专注；慢性病消费记录(高血压病人健康档案、糖尿病人健康档案、前列腺病人健康档案等)、贵重商品消费记录(曲美、赛尼可、保法止等)、薇姿雅漾个人护理品消费记录。6、会员的分级管理：三级管理。

硬环境创造优质服务：商品和环境的活性，通过商品、卖场布置、主题促销活动等为顾客营造温馨的购物环境；通过卖场移动路线、货架管理、商品陈列等适应顾客的消费需求(视觉需求、感知需求)。

销售的产品创造优质服务：流通环节中质量的控制，给顾客提供最优质的产品，不唯贵、不唯贱、只唯对，产品的质量是顾客首选。

服务创造价值，价值催生品牌，让我们携手努力，共创现代药房优质服务体系。