

2023年超市国庆广播稿 超市竞聘演讲稿(汇总6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀作文范文，欢迎大家分享阅读。

超市国庆广播稿篇一

大家好！

首先，感谢公司提供了这个展示自己、让各位认识我、了解我的机会，连锁超市经理竞聘演讲稿。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。

我竞聘的岗位是基隆店门店经理。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

一、个人简介 我叫高强，现年30岁，专科学历，现任职国美电器基隆店门店经理。20xx年6月到国美电器工作至今，曾经在文化店，天化店，基隆店工作，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。工作三年多来，在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项维护、开发及管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务，部门的相关工作取得了较大的成绩，尤其在春节期间的销售工作，我们门店不断创新，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导的好评。

二、对岗位的认识 我竞聘的岗位是国美电器基隆店门店经理。随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成，国际、国内家电业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强做精、做优、做久”，竞聘演讲稿《连锁超市经理竞聘演讲稿》。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人本+文本+客本为策动力，是企业生存和发展的基础和关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能提高单店的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使企业在竞争中取得更大的优势。

- 1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。
- 2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。
- 3、及时、准确、有策略的开展时常调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争随手灵活、阶段性的对策。
- 4、掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。
- 5、对样机进行专项管理，加快样机周转。
- 6、组织业务培训学习，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员

工下达促销商品的了解及主推情况。

7、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门点得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上七个目标是相辅相成的，全店销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

我的演讲完毕，谢谢大家！

超市国庆广播稿篇二

大家好！今天我们演讲的题目是：《绿叶对根的情意》

有一种情意，使人心心相印；有一种情意，让人牵肠挂肚；有一种情意，将人紧密联系……这样的情意，是绿叶与根的情意。

绿叶就是我们，根就是我们的祖国母亲。我们从小就生长在根的保护下，吮吸着甘甜的乳汁，品尝着爱的味道。如今的我们，已经长成了参天大树，而老迈的母亲，又需要谁来保护呢？是我们，我们要以炎黄子孙的名义撑起这个东方大国！努力学习，将自己发展成一个对祖国、对社会有用的栋梁之才！当我们还幼小的时候，是祖国哺育我们茁壮成长，而我们长大了，翅膀硬了，可以展翅高翔了，难道就可以忘记我们对母亲的恩情吗？不，这样做的人是卑鄙无耻的，是忘恩负义的。我们要用我们的行动，来证明这种感情，让这种情感一代又一代的流传下去。

根给叶以无限生机，给叶以青春活力，给叶以无私关爱……直至将自己的生命无私地奉献给叶！这就是根对叶的奉献！这种爱是多么的高尚！这种爱是多么的伟大！“xx年过去，弹指一

挥间。”我们是国家的栋梁，我们将背负起建设祖国的重任！让我们一起行动起来，以报效国家为己任，以发扬光荣传统为信念，从小树立远大理想，让中国不再是东亚病夫，而是东方巨人！同学们，我们一起努力吧！

月是故乡明，祖国是母亲。我们是母亲的骄子，是新时代的宠儿！风华正茂的这一代啊，怎样用双手打扮祖国妈妈？怎样迈开跨入新世纪那坚定的步伐？我和你，和他，和大家，都来刻苦求知识，潜心学文化，把满腔爱国的情和对母亲积热的爱，化为报国的力，献给我亲爱的中华！最后，伟大的祖国妈妈，您的儿女祝您xx生日快乐！

超市国庆广播稿篇三

天朗气清，和风惠畅。鞭炮阵阵，鼓乐高扬。在我们大家踏着春天的步履即将跨入火红的五月之际，在我们大家满怀对明天美好的憧憬尽享明媚的时光之时，金升集团商贸有限公司金升生活超市，在我区政府有关部门和各位同仁的关心和支持下，经过金升人数月的运筹策划、紧张的筹备和短暂的试营业今天就拉开了正式开业的帷幕！今天在我们这里举行隆重的开业庆典仪式，我代表甘肃金升集团、甘肃金升房地产开发集团有限公司，首先向金升集团商贸有限公司金升超市的开业，表示热烈的祝贺！向放弃休息，在百忙之中前来参加庆典和恭贺的各位朋友、各位来宾、各位消费者表示深深的谢意！

甘肃金升集团商贸有限公司，是金升集团企业成员单位之一，金升商贸公司开办金升生活超市，它标志着金升集团不仅主营房地产开发经营，并且已向多种经营的方向稳步挺进，金升生活超市的开业，它是我集团吹响进军商贸领域的号角，我们要在做好超市的基础上，进一步扩大和促进商贸业务的

大发展，加快对其他领域的拓展的步伐。

荣和发展我区经济再做贡献。同时它的开业，也进一步优化了整体市场的业态、丰富了市场商品门类和品相，为巩固和强化陇南金升大市场已经形成的家具、居家类商业圈再泼墨挥洒了重彩一笔，为我陇南金升大市场的繁荣注入了新的强劲的商业活力。

金升生活超市，在我市的超市商圈中属于后来者，也可以说是一位新兵，但我们深信依托陇南金升大市场的规模优势，凭借金升集团的企业实力，金升人高举“团结、进取、求实、创新的旗帜，发挥自身在商业运营管理方面的人才优势和先进的经营管理理念，就一定不会在长时间里，将金升生活超市做成我市规模最大、价格最低、商品最全、服务一流的超市，一举成为我市超世界的领跑者。

我们希望生活超市，在今后的经营活动中，恪守诚信，要以高品质的商品、优惠的价格和优质的服务，赢得广大消费者的信赖，不断拓展市场和发展空间，在较短的时间里树立起自己良好的形象，把金升生活超市早日打造成金升企业的又一块品牌。

做强、做大、做活、做火金升生活超市，是我们金升人和广大商户的共同心愿，提升陇南金升大市场商业竞争力，是我公司和商户的共同责任。我们深知，我公司在实现陇南金升大市场，走向全面繁荣的进程中，任重而道远，我们一定会更加努力地做好市场的各项服务、运营和管理的工作，努力开拓市场。

我们金升生活超市今天开业，也有广大的供应商的一分辛劳，在此也表示感谢！愿我们今后的合作长久而愉快！

各位女士、各位先生，各位来宾！

今天在这个休闲而喜庆的日子里，我们陇南金升大市场，不仅用热烈、喜庆、祥和的氛围拥抱大家，用琳琅满目的优惠商品迎接着消费者的选择，让广大的消费者在购物的同时享受一份抽奖的休闲快乐。特别值得一提的是，陇南金升大市场联袂陇南市文化馆，为今天在大市场购物的广大消费者，在休闲优惠购物的喜悦同时，还可尽享一台，以弘扬金升人拼搏进取为主题，具有较高演艺水平的文艺大餐。为大家在休闲优惠购物的愉悦中再添欢乐！

最后，祝甘肃金升集团商贸有限公司金升生活超市，开业大吉，生意兴隆！祝大家节日快乐！身体健康！天天快乐！

谢谢大家！

超市国庆广播稿篇四

作为超市店的老员工，我也一步一步地成长起来了。我叫xx□现在担任超市店收银员一职，我竞聘的职位是店结下了不解之缘。

虽然我是一名普通的收银员，但我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的内涵，它代表了企业的形象，是我们超市对外服务的窗口，当我走上收银台，便暗下决心：一定要努力工作，做一名合格的优秀的收银员，不辜负公司的培育和领导的信任，不后悔每一天！在收银岗位上，我经手的现金何止千万，但没有错过一分钱；夜班要下班了，只要有一个顾客没有离店，我的收银机就不会关，上班早几分钟，下班迟几分钟，便让领导多放几分心，当收银员没有多久，我就被评为超市的“优秀员工”，从经理手上接过了烫金的“荣誉证书”，这充分证明了我工作的每一天，我不留遗憾，没有后悔。

今天我竞聘的是超市收银主管一职，首先，我先向大家介绍一下我的基本情况。

一是我的个人情况我毕业于xxx今年xx岁，我自从进入超市以来，通过在工作中不断的学习，使我对连锁经营模式有了深入的了解，在思想政治和业务技能水平上有了大幅度的提高。竞聘超市收银主管这个职位，我认为自己有以下几个方面的有利条一是具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。始终做到胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，不搞小动作。始终认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习，修练培养而来的，所以，平时我只要有空在不影响工作的前提下，努力加强学习，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。能吃苦耐劳，认真负责。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。从不揽功诿过，假公济私，与人争名利。领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

二是具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养；做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。

三是热爱工作，奉行做事就竭尽全力将它做好的原则。遇到问题从不退缩，努力寻求解决办法，在解决问题的过程中使自己的工作能力得以提升。有较高的业务技能水平，在超市收银台工作的五年时间里，能做到理论联系实际，熟悉了收银系统的操作和维护，了解了门店的工作流程及营运模式。

四是有较强的创新意识。我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。

三、对竞聘岗位的认识岗位职责：

1、规范结帐流程的顺畅进行；

- 2、为顾客提供良好的服务；
- 3、负责控制现金差异和现金安全；
- 4、确保准确、安全地收回货款；
- 5、维持收银设备的正常运作。

主要工作：

- 1、检查组员出勤状况，合理调度人力，控制人事成本；
- 2、保障收银流程的快速、顺畅、准确；
- 3、分析现金差异，提出解决方案；
- 4、督促礼貌待客的优质服务，解决结帐区顾客的问题；
- 5、确保收银机台安全运行，及时排除故障；
- 6、负责安排组员专业知识的训练及组员的绩效考核；
- 7、及时安排收银台数的增减，保证员工工作效率；
- 8、及时解决收银台缺零，商品扫描错误等问题；
- 9、做好大宗顾客的服务工作。

辅助工作：

- 1、维持结帐区机台与环境的整洁；
- 2、协助做好防火、防盗工作。
- 3、传达部门经理的要求，共同达成部门目标；

四、竞聘成功后的工作设想首先，作为收银主管，必须了解店长的主要工作思路和目标，我理想概括为20个字，即“搞好服务、内强素质，外树形象，开拓发展，自强不息”。

二是建立和规范一系列规章制度，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，做到规范有序，有章可循。

三是建立和完善竞争机制。尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，从而调动每个人的工作积极性。

四是摆正位置，做好配角、当好参谋。首先对门店里的.全面工作要尽其所有，收集各种信息供店长参考，向店长提供各种建议和主张，帮助店长顺利作出决策；其次，要有统筹兼顾的思想，当好门店里的协调人，使做出的决策能符合大多数人的意愿。

五是让每个员工树立依法经营、维护消费者合法权益的思想，同时，把服务仪表、服务态度、服务纪律、服务秩序等作为培训的基本内容，让员工树立“顾客是上帝、员工代表企业”的思想。

六是加强对收银员的管理工作台和监督，组织商品进出库验收、录入的相关单据，确保门店商品进出的规范化、制度化、管理。

七是做好员工的工作安排、指导和考核，切实执行公司每期dm内的各项促销活动，充分做好宣传及布置的工作；尊敬的公司领导，诚恳待人，为人正派是我为人态度！勤奋务实，开拓创新是我的工作态度！

如果公司委以我收银主管的重任，我将不辜负大家的期望，充分发挥我的聪明才智，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力地工作，协助店长使门店营运的日常工作在

各方面都有新的起色，新的突破，上升到一个新的台阶。

超市国庆广播稿篇五

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。