

# 2023年村委妇女主任述职 村妇女主任述职报告(汇总8篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看吧。

## 购物的演讲稿三分钟篇一

大家好！

在市场竞争日益激烈的新形势下，我们XXXXX商场适时调整经营方针，在内部进行人员调整，这是商场管理层的英明决策和对新形势的正确把握。作为XXX商场的一名员工，我深感振奋，也很受鼓舞，没有理由不积极响应，也没有理由不主动参与！

下面，我将我竞聘的条件、优势和态度向大家作一汇报。

第一，长期的商业实践，给予了我竞聘的勇气。

1999年，我去深圳在“XXXXX集团”XXXX分公司先后担任童装、童车业务主管，负责与友谊城百货、茂业百货、岁宝百货、铜锣区广场等大型百货公司业务以及专柜形象维护、专柜小姐培训管理等工作，同时负责与沃尔玛、家乐福、华润万家等大型超市业务的联系、促销人员管理及代理商市场维护。这些经历使我的商业阅历更为丰富，并接触和掌握了许多超前的超市管理知识。

去年，为照顾家庭，我招聘到XXXX商场从事XXXXX工作。一年多来，我虚心向老同志请教，在工作中学习、在学习中锻炼，

300多个日日夜夜的耳濡目染，我对xxxx独特的经营理念有了直接的认识和更为深刻的了解。

第二，务实的工作思路，增强了我竞聘的底蕴。

一是在特色管理上，要注重商品专营的特色、引导时尚的特色、购物环境的特色、商品陈列的特色等，通过众多的单体特色，打造出独具个性的营销特色。

二是在职工管理上，重点做到人性化，通过各种途径，不断向他们灌输先进的经营理念，提高业务素质、规范服务行为，通过他们的一言一行，向顾客展现出广隆的美好形象，进而集聚人气，形成别具一格的核心竞争力。

三是在顾客管理上，本人将进一步强化“顾客就是衣食父母”的理念，并将之贯穿于工作的全过程，真心实意为顾客提供热情、到位的服务。通过对商品分类与摆布等情况的了如指掌，主动为顾客做好店内引导、商品说明等工作，同时要努力营造良好的购物环境，全面提升服务层次和服务质量，以满足顾客不同层次的需要。

四是在商品管理上，要尽可能丰富商品品种，要把缺货作为营业的最大敌人，视商品质量为商场的生命，进一步完善《缺货登记制度》，在缺货醒目处设立“缺货告示”，告此商品的下次到货时间，以方便客户到时购买。

五是在商品损耗管理上，要进一步强化手段。往往一个商品的损耗，至少需要5-6个商品的销售毛利才可弥补，因此我将把商品损耗管理作为门店节流、创利的重要环节来抓，从根本上提高商场的管理水平。

## 购物的演讲稿三分钟篇二

大家好！

我的演讲主题是：《用心服务创造满意100》。我们xx家电以“用心服务、诚信经营”为经营准则，并且把“用心服务”放在首位。“用心服务”是营业员的基本要求。任何时候“用心服务”都是衡量一个营业员的标准。用心服务是指要从心里把顾客当作自己的朋友，当作自己的亲人，把顾客的利益放在首位，记在心里。

只有想顾客之所想，急顾客之所急，才能让顾客感动，我们要用优质的服务温暖顾客的心，用我们真诚的服务创造顾客的“满意100”。

山林追求高峻、大海追求奔腾，而服务追求的是让顾客满意。那么，如何才能做到“用心服务，让顾客满意”呢？看到顾客，微笑是少不了的，一个真诚的微笑就像是一把开启我们与顾客用心沟通的钥匙，在接待顾客的过程中要做到热情，细致，周到，对顾客提出的疑问不抱怨，耐心解答，做正确的导购，“用心服务”就应该做到让顾客没有疑虑，满意地购买到适合自己的商品。

企业之道在于诚信，服务之道在于用心。现在的顾客到商场来，已经不再只是想购买到满意的商品，而且还需要享受到优质的服务。用心为顾客提供专业化、人性化的优质服务是我们的责任。我们关注“用心”是因为在服务工作中还有一部分做得不到位的地方，比如：带着情绪上班、挑客、对顾客不能一视同仁、顶撞讽刺顾客等等，更有甚者和顾客大打出手，之所以会这样都是因为我们没有把顾客放在心里，没有把顾客的利益放在首位，没有把本职工作做好。

正是如此，我时刻提醒自己要牢记“用心服务”。努力成为一名优秀的营业员，现在我周围有很多工作干得很出色的大哥大姐，他们在自己的岗位上兢兢业业，无怨无悔。我肯定会以他们为榜样，努力工作，努力用心为顾客创造感动、创造我们自己的“100满意服务”。

最后，我庆幸自己来到xx家电这个讲诚信、重服务的专业化家电卖场。是xx家电给了我学习成长的机会，是xx家电教会我如何用心服务顾客，在这里我得到自我价值的提升。所以我将不断超越自我，用火热真诚的心为每一位顾客创造满意的服务，为“诚信xx□满意xx”添砖加瓦。我的演讲完了，谢谢大家！

## 购物的演讲稿三分钟篇三

购物商场，指聚集在一起的各种商店组成的市场，面积较大、商品比较齐全的大商店，以下本站小编为你带来经典广告词，希望对你有所帮助！

1. 十年同路，携手辉煌
2. 项呱呱！笑哈哈！
3. 郊外旅游好心情
4. 超低价格，超乎想象
5. 嘉荣价格，平到尖叫
6. 嘉荣购物，放心之选
7. 幸福有情人，玫瑰温馨送
8. 天天价格超低，日日奉献好礼
9. 田园风光式购物体验
10. 缤纷嘉年华，欢乐圣诞节
11. 惊喜换购，实惠你我

12. 爆喜迎春，共贺佳节
  13. 浪漫情人节，欢乐元宵夜
  14. 华润万佳，健康购物文化节；早教亲子节；家居生活节；
  15. 美味生鲜，日日惊喜
  16. 金色童年，开心“六一”
1. 百万好礼，喜迎中秋
  2. 十万张赠券，百万元礼金
  3. 十万份好心情，十万份礼物，
  4. 华润超市十周年，圣诞欢乐大放送
  5. 骏马迎春到，好礼贺新年
  6. 中秋国庆逛百佳，特价惊喜数唔晒
  7. 百佳走一走，旅行轻松游
  8. 平价超值样样靓，精选货品款款齐
  9. 天天省钱信得过
  10. 看奥运，庆国庆，新一佳真情大奉献
  11. 顾客至上，平价第一
  12. 新一佳是我家。
  13. 新年购物行好运，百万礼金大酬宾

14. 新年开门红，利是大派送
  15. 放心购物新一佳，天天都是三一五
  16. 圣诞狂欢 喜迎新春
  17. 服装以旧换新真情奉献——援贫困山区
  18. 欢乐集点，疯狂奉送中秋国庆喜相逢，山姆精品齐荟萃
  19. 我们所做的一切都是为您省钱!
  20. 缤纷复活节，合家欢乐多
1. 打折前线，最新猛料
  2. 天虹梦想成真大行动：您的新年心愿，天虹助您实现(心愿卡)
  3. 炫彩季节，酷出个性
  4. 款式多，名牌多，折让更多
  5. 花更少的!买更多的!
  6. 跨越“时尚”界限，体验无限“折扣”
  7. 情满天虹奖不停
  8. 美丽缘因有你——天虹首届化妆节
  9. 炫丽夏日，炫彩服饰
  10. 三八妇女节，美丽幸福的节日

11. 品牌特价浓情送
12. 新鲜品牌上市，阳光女孩争艳：“天虹阳光女孩”评选大赛
13. 超时代的消费，超时代的享受
14. 新鲜六月，新鲜生活
16. 欢歌劲舞，新年同乐
17. 天天实惠，日日平价
18. 顾客就是亲戚
19. 开心购物家乐福
20. 嘉荣购物，为您节省每一分
21. 优雅舒适安全便利开心
22. 民润服务您生活每一天！开心购物在民润！

## 购物的演讲稿三分钟篇四

大家好！

我参加的是竞聘商场保安部经理演讲。

首先应感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会！此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了在有可能的情况下实现自己的人生价值。

首先，我具有丰富的工作经验。

我从参加工作以来，从事过很多岗位，每一个岗位都是从事不同性质的工作。多个岗位的工作经历，使我的工作能力和适应能力有了较大的提高。

其次，具有较强的组织、协调和管理能力。

工作中，我识大体，顾大局，处理问题较为周全，竞聘保安班长工作认真负责。

再次，多年的工作实践，使我养成了严谨细密扎实高效的工作作风。

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，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。

第一、真诚讲团结，积极协助经理做好各项保安主管竞聘报告工作。

多年的工作经验告诉我，同事之间团结比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识 and 看待自己，胸怀全局，当好配角，多为经理提出合理化的建议和科学的工作方法，并协助经理做好工作。

第二、协助经理建立科学的安检制度。

我将协助经理依照当前公司的实际情况，并参考其他航空公司的安检条例，建立我公司科学的安检制度。使每项工作流程都有制度规范，每个安检岗位都有制度约束，每位员工都能遵守各项制度，并做到以制度管理人，以制度约束人，坚决屏弃以人管人的落后管理模式。同时，建立安全状态等级机制，将安检保安领班竞聘工作分为若干等级，规定不同等级下的标准、人员保障、信息指挥、交通保障等要素，并明确根据不同的情况灵活转进。



### 第三、提高服务档次，倡导人性化服务。

我将把安全意识融入到服务中，使乘客在了解安全知识的同时，感到亲情化的服务。加强培训，提高工作人员的服务意识和素质，使他们的一举一动，甚至一个眼神都能使乘客感到亲切。同时，根据当前实际情况适当推出便民箱、爱心通道、晚到乘客、团体乘客服务等服务项目，从细节上提高服务档次，实现人性化的工作模式。

### 第四、从检查流程入手，全方位简化工作流程。

简化安检工作程序不仅能够提高工作效率，而且能够体现人性化管理，更为重要的是简化安检本文来自，请注明工作流程是大势所趋。当然，简安检工作流程并不是缩减工作环节，而是用更科学的方法和手段使各项环节更加节省时间。为此，我将在购买机票、办理乘机手续、安全检查、登机等环节中频繁出示身份证的情况，运用网络互联、部门协调等方式简化，并引进先进的安全检查系统，对货物、人员、行李的检查达到快速、有效。

### 第五、打造一个高素质的安检团队。

工作事关每一位乘客的人身安全，事关公司的发展，安检工作是公司发展的生命线，做好这项工作不是一个人两个人就能完成了，它需要一个高素质的安检团队。在团队建设方面我将从加强技能培训、提高思想素质、加强团队建设三方面入手，力争在较短的时间内造就一支专业技能强、思想素质高、有较强合作意识的专业化安检团队。

尊敬的各位领导，评委们，如果大家能够给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好自己的工作！作为安保部副经理，目前或许我不是最优秀的，但我一定做最努力的，请领导和同志们相信我，考验我！

谢谢大家！

## 购物的演讲稿三分钟篇五

大家好！我今天演讲的题目是：《微笑面对，用心服务》。作为一名在服务台工作的员工，我深深地知道，在20xx年的xx□随着商场的增加，卖方市场的成熟，同品同质同价化的竞争越来越激烈。所以，服务就是企业的生命。

我们每天的重点工作就是接听顾客来电，处理顾客来电中的咨询、求援、抱怨，电话回访等等。每一个来电的顾客有着不同的需求，但最终都是想通过电话倾诉自己目前需要解决的问题，并通过优质服务得到所期望的处理结果，每个顾客的年龄层次，文化背景等都是不同的，不同的人对同样的服务质量有完全不同的评论和看法。因此，我们在提供顾客服务的同时，要善于和顾客进行沟通，理解顾客的真正来电目的和表示，只有这样才能针对不同的顾客，在保证服务质量的基础上适当予以变通，从而满足不同顾客的个性化需求。保持我们的良好信誉，以求在激烈的竞争中取胜。

有时，我们一天下来容光焕发的脸，早已疲乏不堪，有时，累得不想再多说一句话，但当电话再进来时，仍然要打足精神，用亲切的声音感染着顾客，微笑着为顾客提供服务。因为我知道，对顾客而言，我的言行就是代表着企业的形象和服务品质。记得有一次，有一顾客来电，当时情绪很激动，她说，一个月前在商场买了一台冰箱，现在冰箱不能正常使用，冰箱里存放的食物都坏掉了。当时要求立即更换一台。听完此事，我了解到顾客心情，马上与售后讲述此事，售后同意立刻派老师赶往顾客家。在短短半小时后顾客再次来电说，“事情解决了，非常感谢你们□xx的服务真好”。

众所周知，而今企业求得生存发展的`关键不但要看产品质量的优劣，优质的服务逐渐成为企业争取顾客，战胜竞争对手

的一个重要手段。优质服务是品牌建设工作的重点内容之一。

如何提高服务质量，怎样才是用心呢？首先本着真心为顾客服务的原则，专心倾听顾客来电，并站在顾客的利益角度用心体察来电意图，掌握顾客的个性和心态，只有这样才能和顾客保持企业与顾客之间的“零”距离，形成亲和力，其次就是我们对待顾客要有热心，把每个顾客当作我们的亲人和朋友，顾客的事情就是我们自己要急于处理的事情，顾客向我们反映的每一个问题，都要认真全面的记录和具体落实事情的原由，不能抱有完成任务式地去敷衍了事的思想，而是应全面周到地站在顾客的立场上替顾客着想，用心服务和顾客做朋友，才应是优质服务的最高境界。

只有用心，我们才能站在顾客的立场和角度去考虑问题；只有用心，我们才能关注和理解顾客的个性化需求，也只有用心，我们才能做到超越顾客的欲望，做我们应该做顾客之所想的事情。当我们真正用心去给顾客提供服务时，你会发现顾客并不是我们想象中的那么难以打交道，当我们尽心尽力为顾客服务时，再无理的顾客也会为之感动，顾客简单的一句“谢谢”，在我们听来都是那么的悦耳动听，这就是顾客给我们带来的最好的礼物。最终我们的用心服务，让我们的企业，我们的顾客融为一体，微笑着，用心去和顾客交流，微笑着，用心去给顾客解决问题和困难，微笑着，用心做好自己的工作。

## 购物的演讲稿三分钟篇六

大家好，首先感谢公司给了我们这一次参与竞聘的机会，我想说：面对这次的机遇与挑战，我对自己充满信心、对商场的未来充满信心。

首先商场的方针目标是：

强化公司职能，突出发展中心，转变经营模式，树立营销理

念，加强管理力度，为完成业务收入而拼搏！

如今的商场，必将给客户一种全新的感觉，因此换一种全新的营销理念，改一改昔日的销售方式，是公司在以后管理工作中的思路之一。在知识经济到来之时，最大程度地赢得客户，获取利润是我们的追求。让客户在选择我们的时候，能够充分感受到商场得天独厚的信息传播网络，因此依靠商场平台，应该是商场业在信息产业化竞争中做出的正确决策，我们××人有信心、也有决心去做好这一领域的开拓。

1、公司在今后的业务发展中，将作为重点项目之一来开拓更大的客户市场。通过员工努力和借助社会力量，与学校、企业、单位、全市区有关部门联系，洽谈发展。

2、公司将积极与各大单位建立联系，拓展商业信函业务市场，提高商业信函业务宣传，使其拥有更多客户。让客户了解，商业信函不只是用于消费一种用途，重大节日、重大的活动等都能以商业信函的方式发布销售信息，给商场的目标用户发送业务信函的企业都来此消费。

3、公司创造条件，增加、开发市场，投入广告，计划在条件成熟后，另外，大家都可以看到，大楼的对面、干道的两旁有多块的大型喷绘广告牌，这些都是由其他公司发布的，我一直在构思，为什么不可以来做一些大型广告牌？只要做得好，必定吸引得了大客户的注意力。

4、公司将组建一支专业化营销队伍，运用商业运着方式，上门宣传、洽谈、揽收业务，占领市场，并注重营销的实际效果。利润分成，调动起我们系统内部职工联系业务的积极性。

5、发展和健全销售网络，吸引客户。据我了解，“娃哈哈”遂宁总经销商，把他们的产品推销到农村市场去，公司可以在全农村邮购代销网络上下功夫，有了好的销售网络，将会有更多象“娃哈哈”这样的客户主动与我们建立业务关系，

邮政信息网络才能真正发挥其优势，公司的经济效益也能得到更大的提高。

6、企业网络化已不再是一种时髦，而是一种必然，利用互联网开展业务取得收益也应该是我们商场新的经济增长点。例如开办商场网页，针对遂宁所有的企事业单位、学校、社会团体，对他们提供优惠的政策，这样对我们的商场起到了很好的宣传、广告作用。

1、在公司中建立一种能够激励每个员工发挥他们创造性工作能力的管理体系；建立一种全新的营销理念，来适应现代广告市场的需要。

2、针对市场中未预期到的情况和最新的竞争压力作出最快的反应，调整公司的战略目标和公司的长期发展方向；针对公司的各项决策，在民主与集中的基础上给每一位员工参与公司决策的权利，这是合作和信任的基础。

以上只是我对这个岗位管理工作的认识与思路，重要的是落实行动。我一定以务实的作风，不断的创新，为促进邮政追赶型跨越式发展，为公司收入而努力拼搏，为商场做出新的贡献！

## 购物的演讲稿三分钟篇七

参加此次关于商场岗位的竞争上岗，是因为拿破仑的那句“不想当将军的士兵不是好士兵”在激励我斗胆一试。下面就由本站小编为你分享商场竞岗演讲稿范文，欢迎欣赏。

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！感谢商城为我们提供了这次公平竞争的机会，也感谢各位评委为我的演讲进行评判。

我这次竞聘的岗位是物业部办公室柜组长。首先做一下自我介绍：我叫，今年x岁，x学历，之所以竞聘这个岗位，是基于对这个岗位的了解和对自身认识的情况下作出的选择。在这近一年的工作中，我对办公室文员的工作职责、职能、工作范围都非常的熟悉，自从到物业部我就严格要求自己，对自己所负责的工作尽心尽责，力求在自己所负责的工作范围内，不出任何差错，优质的完成任务。各位评委都知道，物业部所负责的都是与广大员工日常工作息息相关的事情，所处理的都是维系商城日常运行的基础保障工作，是商城重要的工作。竞聘这个岗位对我来说是一次挑战，所谓没有压力就没有动力，有了目标，才能去努力，只有通过努力才能成功。

假如我竞聘成功了，我将会从平时的工作态度及工作质量开始。俗话说的好，态度决定一切。没有好的工作态度，就没有好的工作质量。在工作中，严格要求自己，认真做好本职工作，当好领导的参谋和助手，协调好各部门之间的相互关系。对待工作有敬业精神，工作踏踏实实，时刻为企业着想，在平凡的工作中体现自己的价值。再就是自己要主动学习，加强自身的修养。一是业务方面，包括管理方面的知识及日常业务的处理。二是个人素质方面，包括自己的工作态度、习惯、心态等方面。工作中遇到问题虚心向同事请教，只有不断的学习，才能适应不断变化的市场环境，才能更好的完成自己的工作。发现问题及时纠正、及时处理，提高工作质量，少说多做，用具体的行动和效果来说明能力，做到干一行，爱一行，专一行。

最后在平时工作和管理过程中，真正用行动实践：执行制度，从我做起。海尔总裁张瑞敏也曾经说过：“管理的本质不在于知而在于行。”管理的重点在于执行，这里的执行包括三个方面：一是指自己对制度的执行，在执行制度时，必须做到不折不扣，认真执行，二是指对领导安排工作的执行，我要求自己做到及时、认真的完成领导安排的工作，并对工作的完成情况及时向领导反馈，三是指自己安排员工的工作是

否执行，要求员工必须及时反馈工作的进度，自己要及时跟进进行检查。要在管理工作中做到执行，必须强调沟通，包括上行沟通和下行沟通以及和其他相关部门之间的沟通。

其次，还要落实工作责任，将每项工作都具体化、明确化，工作做到日清日结。我来银座已经四年多了，到银座之后，接触到其先进的管理理念和经营理念，使自己的素质得到进一步的加强，我觉的能够参加这次竞聘活动，无论成功与否，对我都是一次锻炼，我坚信，无论面对何种工作，面对何种困难，只要有事业心、有责任心，老老实实做人，踏踏实实做实事，必定会走向成功。谢谢！

大家好！

今天我怀着激动感恩的心情来参加这次竞聘，感谢领导给了我这次展示自我才华的机会！

我叫,是专柜柜长，我来公司两年多的时间里，我一直按照公司的规章制度，工作流程，严格要求自己!以超市为家，领导同事为家人，顾客至上，做为自己工作奋斗的目标!积极配合上级领导的工作!做为一个联营专柜的柜长，我认真接待好每为顾客，做到帐目日清日结，帐货相符。对商品的畅销，滞销和缺断货及时反映到厂家，在厂家业务离职期间，我亲自去厂家挑选货品，保证了货源的充足和销售的稳定。

今天我来竞聘组长一职，我深知组长是经理的左膀右臂，是经理和员工沟通的纽带，起到上传下达的作用!要有良好的沟通能力，应变能力和团队精神!在平时的工作中我积累了很多经验，只有把一线的工作做好，才能胜任组长这个职位，我做好了充分的准备!

如果能竞聘成功，我会在今后开展以下工作：

第一：管理，严格按照公司的规章制度要求自己，要求员工，

以身作则，积极和员工沟通，维护卖场纪律，提高员工素质加强卖场服务，!帮助有困难的员工，提高员工积极性!把经理下达的工作及时完成，把卖场的信息反馈给部门经理!真正做到管理就是效益!

第二：商品管理，对于联营专柜，及时跟供应商联系应季新品及时上柜，过季商品及时甩货!自营专柜，在选货上根据不同的需求和潮流，价位上来选择。保证畅销商品抓货源，平销和滞销商品及时调整排面和联系厂家调换货。对于商品的缺断货及时选择类似商品替代!对断码过季的商品在节假日开展促销活动，促进商品的销售减少库存的积压!

第三：市场调查，定期安排员工做市场调查，把同等商品的市场信息做详细的调查，详细的做记录，掌握市场信息，对商品的价位做相应的调整!

第四：其他管理，保证排面的充足丰满，商品一货一签，卫生彻底的清查，加强对员工的仪容仪表和对员工定期培训!加强员工的服务意识!

在今后的的工作中我会用心做好每一件事情，把小事做完美大事做精彩!

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好!感谢商场为我提供了这次公平竞争的机会，也感谢各位评委为我的演讲进行评判。

我叫蒋亚锋，今年20岁。于20xx年9月进入新华百货东方红店在四楼新百伦专柜担任销售员一职[]20xx年10月进入新华百货现代城店，在5楼新百伦专柜担任店长一职。同时[]20xx年2月，担任新百伦爱跑俱乐部负责人以及指导教练。在担任品牌店长和俱乐部负责人近一年的工作中，使我在组织，管理以及活动策划三个方面积累了丰富的经验。之所以竞聘这个岗位，



是基于我对这个岗位的了解和对自身认识的情况下做出的选择。竞聘这个岗位对我来说是一次挑战，所谓没有压力就没有动力，有了目标，才能去努力，只有通过努力才能成功。

第一，实力和信心给予了我竞聘的勇气。“爱拼才会赢”，从我对柜组长这一职位的认知来看，柜组长在管理工作链中正如那机器中的轴承，集整合，协调，沟通为一身的工作枢纽。不仅提高了理的质量，也同样加强了工作的执行效率。我的优势就如同轴承和润滑油的作用。有着丰富的专业知识、业务技能，及基层管理工作的经验。

### 1、律人先律己，做好表率作用。

作为柜组长首先是各位员工劳动纪律和优质服务的标杆。要充分的认知到“上行下效”的两面性，必须强调沟通，包括上行沟通和下行沟通以及和其他相关部门之间的沟通。其次，还要落实工作责任，将每项工作都具体化、明确化，工作做到日清日结。做到干一行，爱一行，专一行。

### 2、以人为本，加强与员工的沟通。

新员工的自律能力弱，在劳动纪律的遵守和服务行为规范的执行上比较差，这是目前卖场存在的一个问题；另外销售方面，业务知识不全面，销售技巧生疏也显得尤为突出。针对以上两个方面的问题，我将通过各种途径，加强与专柜组长、品牌店长的沟通，不断向他们灌输相关方面的知识及技巧，同时组织一些区域培训，做好管理工作的检查、跟进、整改，使得楼层管理工作不断向前进。

### 3、协助部门做好团队建设。

没有完美的个人，只有完美的团队。首先通过开展多样化的团队活动，增强员工竞争意识，让各片区相互形成竞争和监督关系。从而提高管理的质量，以及团队的执行力。鼓励员

工去善于发现问题解决问题，有问题我们的团队才有进步的空间。以优质的服务，专业的业务知识，去抓住每一个顾客，做好每一笔销售。

不为别的，只为鲜花永远在前方，我们永远在路上！我的演讲完毕，谢谢！