

# 竞选店长的演讲稿分钟 店长竞聘演讲稿(通用8篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 竞选店长的演讲稿分钟篇一

大家好！

首先我感谢各位领导及同仁能够给我这样一个公开公平的竞聘机会，今天我本着锻炼自己，提高自己的目的参与了这次竞聘活动，如果我成功应聘，我会努力，如果没有成功，我仍旧会加倍努力，在以后的工作中做出自己应有的贡献。

我认为作为一名电信营业厅店长，应具备以下几个要素：

- 1、热爱电信事业，有强烈的工作责任心；
- 2、熟悉电信业务流程，具有较强的学习能力和丰富的工作经验；
- 3、有良好的心理素质，和较强的沟通，协调能力；
- 4、性格稳重，随和，有团队意识；
- 5、具有较强的人员管理能力。

从我这几年的工作经历来看，以上五点我已基本具备。当然副店长的职责及要求与我现阶段从事的岗位有很大的不同，

要担任副店长一职，我还要做许多前期准备工作。首先要全面了解营业厅的整体运行情况，包括各项工作职责与制度，各项基础工作的落实，各种资料的完善等情况，其次要对营业厅员工有基本认识，了解每个人的性格，工作方法等，做到心中有数，才能有的放矢。再次是尽快进入角色，承担起岗位职责，确保营业厅工作正常有效运转。

针对营业厅现况，我的想法是：

不断完善各岗位规范的工作流程与责任，确保三声服务到位，给客户一个和谐的营业厅与和谐的服务。例如，查询接待岗要在公司规定的时限内回复用户，接待客户必须态度热忱，服务到位，坚决杜绝处理投诉出现推诿和“踢皮球”的现象。

通过合理地人员调配将各个岗位的工作点、工作流程、工作内容衔接起来，覆盖客户进厅的每个接触点，做到服务不留死角，责任到人，责任到岗，杜绝“缴费排长龙，投诉扎堆”的现象。

高品位的服务就体现在现场服务上，作为一个积极向上的营业厅店长就要狠抓现场管理。

物品摆放、商品价格构成、柜台设置、展示体验区设置、实物陈列、工作人员表现及热情程度、工作熟练程度等都是现场服务体现的重要方面。作为店长，我要积极发动全体员工拓展思路，利用各种合理的条件，优化布局，提升营业厅整体形象。以营业厅现场管理手语的方式，提示前台人员注意服务，提升服务品质，让每位进厅的客户感受和体验到“用心服务、用户至上”的服务理念。

《服务规范》是每个营业厅工作人员应认真执行的重要规定，“如何加强服务规范管理、如何严格执行服务规范”，是每个营业厅管理者和营业厅工作人员都在积极探索的问题。我认为只有通过不断地训练、不断地自我批评自我纠正，才能将

《服务规范》完美执行。通过晨会、各种例会认真点评每天个人表现，制定合理的奖惩措施和制度，让每个员工认识到《服务规范》的重要性，自觉地调整自己的言行，使之符合《服务规范》的要求，才能将《服务规范》完美地融入到各项工作，融入到各项服务的血脉。

员工素质决定服务质量，业务熟练度决定服务品质。不断提高人员素质，加强业务技能培训，是营业厅人员管理的核心工作之一。作为店长，我认为不仅要认真执行公司的内训规定及培训计划，还要组织营业厅全体人员相互学习，以老带新，以强带弱。相互学习和分享营销方式与经验、客户交流方式与经验、投诉及疑难问题处理方式与技巧，在营业员之间营造一种良好的交流学习氛围，鼓励大家分享经验，取长补短，在整体上提高营业厅的销售能力和积极进取的精神风貌。

这些想法，还不充分，还不完善，真正实施起来肯定会遇到很多困难。但我热爱工作，有强烈的责任心，求真务实，善于学习，在营业厅领导及同事的帮助下，我会尽最大的努力去实现它、完善它。

最后我想要说的是，虽然竞聘结果还是未知数，但我坚信在座的各位领导定能以知人善任的慧眼选拔出合适的人选，为我们电信公司的发展倾注不竭的动力。如果我能够荣登营业厅副店长这个重要岗位，我将不遗余力地做好本职工作，配合店长，使营业厅的工作更上一层楼。

## 竞选店长的演讲稿分钟篇二

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。

## 竞选店长的演讲稿分钟篇三

每个人都有梦想，我也不例外。今天，我在这里梦想了一回：假如我是店长。

假如我是店长，我要让自己有渊博的学识和不断拼搏进取的意识。因为这些是事业起步的基石。然而，要把这些幻想变为现实，任何人，无论是凡夫俗子，还是社会精英，是离不开与他人的真诚合作的，离开了与他人的合作，一切梦想都是无法实现的。因此，如何正确引导和带动你的下属员工，使之成为一个有朝气锐意进取的团队，是很重要的。

一支可以打硬仗的团队，才可以在市场经济的大潮中去品味和享受冲浪的激情。

再次，一分钟表扬是很重要的一环。假如你的员工工作干得非常好，但作为上司的你一定不要吝啬表扬，要树立一个锐意进取模范，不要对他的成绩熟视无睹。不然他将会怎样认为？也许他们会想“我干吗这么卖力？没人关心我工作干得好坏，没人注意我，而我是多么勤奋和卓有成绩；而整天无所事事的人竟和我挣得一样多！我这么卖命还有什么意思！”所以，对员工定期表扬是极好的动力源。当表扬显示出对成功的理解时，尤为如此。同样，如果由于员工出现了差错而必须申斥的话，那么作为团队领头人的我会单独约他面谈。因为，绝大多数人都很忌讳在自己同行面前“受到责备”。甚至完全不习惯在自己的下级在场的情况下“申斥”

他。那样他会觉得很丢面子。也许还会对上司产生一种不满情绪，甚至敌对心理。这样对工作的开展会很不利。

不管怎样。一个好的店长必须要知道：天时地利人和！因为只有那样才可能迸发出一种力量！

## 竞选店长的演讲稿分钟篇四

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，店长既要对外做出总体要求，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，还要确确实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！

## 竞选店长的演讲稿分钟篇五

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。

首先自我介绍一下：我来自安徽凡人集团寿县店女装领班，我叫鲍xx于xx年9月10日近入寿县店女装做一名导购，通过自己不断的学习和部门领导的认可，在不到三个月的时间里我被部门领导提升为女装实习领班，经过几个月的学习并转

正，至今担任女装领班已有8个月，从我自身各方面的能力以及综合素质来讲，可能做的还不是最好，但是我会努力，有句名言说得好，不当将军的士兵，不是好士兵，只有不断的挑战自我，充实自我，才能实现我的价值，工作中我能吃苦耐劳，尽职尽责，能够带领装组成员完成高额业绩，服从领导的各项安排，从而能协助好店长、店助更好的完善工作。

1、我有正直的人品，有较强的执行力，坚持以身作则和完善的工作作风。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。

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。

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。

## 竞选店长的演讲稿分钟篇六

想在工作真的有收获，就要主动付出，在生活中体现是最好的修行，修禅始于心体现于行。高僧化缘是在体验感悟到的

真谛以达到身心合一这就是道！做为管理者也是一样的，若想成功的管理号自己范围也是同等道理。

作为餐饮行业的管理者，我是从最基层做起的，所以我知道每上一个台阶就如同上高山拜佛一样要一步一个脚印，踏踏实实的做好每一件事情，每一份工作，这样才才有机会走上最高峰，才能见到最美丽的风景！

走入社会这所大学我就选择餐饮服务行业做我的精修课程，在这门课业当中我学会了如何做人、做事、交朋友！每件经历的事情都让我有所感悟，有所收获，不同级别的工作更是上我学会了做人、做事，特别是做一个管理者，要想做好工作就必须多面、换角度看问题，才能更好的解决企业与员工、员工与员工之间的矛盾。

在不同级别工作中正真体会到了努力靠个人、成功靠团队！左右提携，上下同欲，才是团队不倒的基石！在东方长春建立17年的历史长河中，刘总、王总及各位店长都用时间证明了他们对东方的忠诚，他们为东方的发展奠定了不可代替的基石，他们在东方奉献了自己的青春，为了企业放弃了花前月下，为了企业放弃了很多佳节的天伦之乐做为管理者，将来有一天我如果能真的做上店长，我一定以他们为榜样，不求最好，但求更好！

老子讲，道生一，一生二，二生三，三生万物，道是什么？其实就是零，天地万物，唯大道不变，这是我们这个宇宙的规则，所以作为店长也要经常的去注重发现人才，知人善用。

## 竞选店长的演讲稿分钟篇七

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。