

# 便利店应聘店长面试技巧 店长竞聘演讲稿 (优秀9篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 便利店应聘店长面试技巧篇一

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。

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，一个领导无能做多是一件次品，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。

## 便利店应聘店长面试技巧篇二

尊敬的公司领导：

您好！当您打开这份材料的时候，就为我打开了一条通往更加辉煌和成功的大门。我非常的参与此次的竞聘活动。我竞聘的是燃气公司营业部店长竞聘报告。之所以要参加竞争，除了我对石油事业的热爱之外，更主要的是我觉得自己具备了担任这一职务的基本素质和优势。

下面，我先简单的介绍下我个人基本情况，好让领导对我有一个更加全面的认识和了解。

客观地说，我竞聘营业部店长优势也有劣势。下面先向各位领导和评委分析一下我自己的劣势。因为我一向认为只有能看清楚自己弱点的人才能对自己做出准确的判断，也才能找准努力的方向争取做得更好。与公司有资深经验的竞聘者相比，我认为他们都是行家里手，属于专家型人才，而我以前主要从事教育类的管理工作，刚在我们公司从事工作才几个月而已。毋庸置疑，这可以说是我的劣势所在。在准备应聘之前，我对此已经有了充分的认识。

还好，世界上任何事物都不是绝对的。就石油行业的业务来说，虽然行业不同，但万变不离其宗。只要我热爱这份工作，并一心想做好它，我相信，我一定能行。古语有云，世上无难事，只怕有心人。爱因斯坦也曾说过，热爱是最好的老师。也正是基于这一点，我对胜任营业部店长一职非常自信。

至于优势而言，首先，我讲究组织原则，我从事教育多年，在学校及工作的多年实践以来，锻炼了我良好的自身素质，培养了光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。工作中生活中，我还注重加强自身修养，做事坚持原则，遵纪守法，思想进步，工作遵纪守法，深受领导和同事们的信任。

其次，我具有较强的管理能力。我有过多个单位担任领导的经历，在鞋厂，我担任过主管，在东\*幼儿园我担任过行政园长。可以说，多个岗位的变迁，锻炼了我不同的能力，积累了丰富的工作经验，具备了良好的组织管理协调能力。有人说，经历是一笔财富，而我更愿意把自己的经历当成一种资源，一种在我今后的工作中可以利用、可以共享、可以整合的资源。

最后，具有较扎实的理论知识。工作中，我还善于学习，向书本学习，向身边的领导同事学习。以不断提高自身整体素质为动力，以不断适应公司快速发展严格要求自己，能更好的利用自己掌握的理论知识创造性的开展各项工作。

多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识和看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持，团结同事一道献身石油事业。

市场经济条件下，管理也是效益，我将向管理要效益。根据目前营业部的情况，对各项工作进行一次彻底的分析，理清头绪，健全和完善内部的各项管理制度，明确分工，划清职责。增强安全防范措施，在店面里禁止存放各类安全物品，及时安排人负责煤气罐的检修工作，确保万无一失。另外，我还要做好人员的管理工作，及时了解员工的思想状况，调整员工的工作状态。

我的思路是，在直销中提高服务质量，多提供一些优惠政策，如优惠卷，奖品等等。对外客户，多找一些大的饭店，签订常年供气服务。同时，多印刷一些pop广告，到市区比较大的小区散发和宣传，用来增加销量。还有，我们也可以做一些公益性的宣传活动，如教育广大用户安全用气，提高煤气使用率。提高我们公司知名度和美誉名，进一步增强我们公司的核心竞争力。

我们公司新进人员较多，很多人对煤气的认识不足。对此，我将充分加大对他们的专业知识及技能的培训力度，使他们尽快掌握并运用到工作中去。另外，我还将加大奖励力度，对优秀员工，从各个方面、各个层面进行鼓励和奖励，使员工工作热情高涨，经营实绩节节攀升。关心员工，热心服务，着力协调解决涉及员工切身利益的热点难点问题，为其创造良好的工作环境和条件，形成较强的团队竞争优势。

尊敬的领导，以上便是我的基本情况介绍。记得作家柳青曾经说过：“人的一生虽然很漫长，但是关键之处只有几步，那就是一个人年轻的时候。”我今年刚刚？岁，我年轻、有激情、有干劲。我深深的感到，目前就是我人生的“关键之处”，希望领导能够给我一个机会；您给我一个机会，我一

定不会令您失望，定会还您一份满意的答卷。

最后，不管我有没有机会成为营业部店长，我都真心的祝愿我们的公司能够在激烈的市场竞争中脱颖而出，成为燃气行业中的一颗璀璨的明星。同时，我也真诚地祝愿您及您的家人工作顺利，身体健康，事事如意！

## 便利店应聘店长面试技巧篇三

各位评委，各位领导：

大家好！

今天我怀着特别激动的心情，有幸参与公司的（门店督导）、门店店长竞聘。首先感谢公司领导给我创造了这次公平竞争、展示才华的机会！同时，感谢在座的领导和评委对我的关心和支持！我叫xx，今年xx岁，出生在一个中药世家，从小就 and 药打交道，20xx年加入公司，至今为止，已在xx公司工作xx年，对公司有着深厚的感情。细数这么多年，公司教会了我很多，使我从一个默默无闻的打工者，变成一个优秀的员工，我深感荣幸，感触也很多。在这几年的工作中，我始终按照着热心踏实做事，诚实做人的原则勤奋工作。

此次竞聘，是为更好的以顾客为中心配置人力资源，组织和指导店员开展服务和各分店为顾客更好的服务。通过我们的服务创新、服务培训、优化服务流程等手段，强化管理，完善制度，从严要求，严格考评，进一步提高质量。与此同时，努力为实现自己的人生价值，为公司的发展与壮大，奉献自己的聪明才智和青春年华，我怀着一颗爱岗敬业的心来这里竞聘。

1、年富力强，身体健康，精力充沛，敬业好学，接受能力强，有进取精神，与社会各阶层融洽、和谐的沟通，是全身心地投入到自己所热爱岗位与工作的关键所在。

2、有较为扎实的专业知识，对服务管理工作有自己的经验，能不耻下问虚心求教。富的专业理论知识，并做到理论与实践相结合。

3、有较为丰富的实践经验和人际交往。我从进入公司到现在一直从事药品营销工作，锻炼出较强的管理才能和业务素质，对服务管理和市场开发工作有自己成功的经验，假如我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面做好我热爱的本职工作。提高工作效率，树立公司企业形象。

1、团结协作追求卓越。人员管理上，充分发挥广大员工的聪明才智，相信每一位员工都是最优秀的！因为，“持续向客户提供满意的服务是我们永无止境的追求”。以总公司的要求作为行为准则，做到以诚待人，以人为本。公司就是一棵大树，我们都是树上的一片片绿叶，只有我们精诚团结，通力合作，才能奏出最华美的乐章。一个成功的企业不可缺少的是团队合作、众志成城！我希望不仅要奉献自己的全部智慧和热情，更希望和广大的全体员工打成一片，团结起来，将我们的企业做大做强。

2、刻苦钻研业务技术。药品销售上，在日新月异的今天，要站稳脚跟，做出成绩，就必须掌握主动，有一套过硬的服务管理销售本领。我将一如既往地学习专业技术知识，向书本学，向实践学。不断积累经验并不断创新，让自己始终保持一流的服务管理水平。在学习业务的同时不断加强自身修养，提高综合素质，使自己能全面发展。以服务管理求生存，以质量求发展，以能力求创造，赢得顾客，赢得市场。

3、服务意识。作为一名公司的销售人员，我有为顾客更好的服务的义务，在工作中让客人感受到我们的真诚和用心的服务，帮助顾客排忧解难，选购好适合自己的药品。

4、严格管理意识。作为一名门店店长严格管理进销存管理制度，登记在册，每月检查药品的各种销售流动情况，制定药

品的销售信息反馈，利用专业知识，扩大潜在药品消费者，进行顾客信息管理制，服务于民，送药上门。

我决心在本职工作中，发扬背水一战、只争朝夕的精神，在门店店长这个位置上，抢抓机遇，争创一流，没有最好，只有更好！最后，我想说，如果我竞聘上岗，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力，在同样的岗位，做和别人不一样的工作。竭尽全力，不负众望！

反之，竞聘失败，我将一如既往，在原来的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责，决不让大家失望。无论结果如何，我都将会老老实实做人，踏踏实实做事。言必信，行必果。

我不会有任的心理包袱，我知道，这是我一直以来不断的努力的结果，我相信只要我去努力了，去争取了，应该会有一个不错的结果，我知道目前的我还是有很多的缺点，不过这些都不是最重要的，我相信随着时间不断的增长，大家都会对我有一个不错的评价的，我会一直的努力下去的！

谢谢大家！我的演讲到此结束。

## 便利店应聘店长面试技巧篇四

尊敬的各位上级领导，各位同仁：

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。

## 便利店应聘店长面试技巧篇五

尊敬的各位领导：

大家好！

我叫xxx□现任x店副店长。非常荣幸能够参加这次竞聘，感谢公司创造了这样一个公平、公正、公开的竞聘机会，相信通过竞聘会让更多有能力的员工脱颖而出。我相信自己有能力胜任这个岗位，我的自信来源于以下几点：

第一，我有丰富的工作经验。我20xx年x月进入x公司的大家庭，从一线专业修脚技师起步，工作期间得到了领导、同事和顾客们的一致认可，后被推荐为x店副店长。我还精通养生行业，经常向客户讲解养生知识，传播养生理念，不少客户因为我更加关注养生，也带动了店内生意。如今，我对每一项业务、每一个细节都了如指掌，积累了丰富的工作经验和客户资源，开展工作更是得心应手，左右逢源。

第二，我有突出的工作业绩□x店的工作千头万绪、琐碎冗杂，需要多一份细心、耐心和专心，更需要一份责任心。在我眼里，有精湛的技术固然重要，但更重要的是把工作当事业去干。在不懈的努力下，我干出了一定的成绩：近两年，我所在的x店荣获20xx年销售冠军□20xx年总业绩x万元，总利润x万元。我个人荣获20xx年x月、20xx年x月、20xx年x月销售冠军□20xx年x月、20xx年x月个人卡业绩第1名，工作成绩是有目共睹的。

第三，我有开阔的工作思路。我平时会常向店长学习，不断

取长补短，开拓了工作思路和眼界；经常和同事探讨交流，集思广益，增强了团队的凝聚力；加强和客户沟通，既满足了客户需求，又挖掘了消费潜力。自担任副店长以来，我在领导能力、沟通能力、管理水平等方面得到了全方位提升，这些对于做好一个店长是必不可少的。

一个店就是一个家。店长店长，一店之长，一家之长，不仅要关心家庭的收入，更要关心家人的生活，关注家业的发展。如果大家信任我，让我走上店长的岗位，我一定不辜负大家，以实际行动回报大家。我会做到以下几点：

第一，打造专业队伍。建立完善的培训体系，定期组织员工进修学习新技术，熟练掌握足部医学知识，为客户提供更专业的服务。加强新进技师培训，严格监督管理，让他们尽快进入角色。大力引进优秀保健技师，壮大团队力量，为公司创造更多利润。重视考核激励等机制建设，不断优化人员管理体系，激发员工活力和潜力。

第二，提高服务效率。一切以客户为中心，注重服务品质和客户体验。用暖心的接待让客户动容，用有效的沟通让客户认同，用精湛的技术让客户满意，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，不隐瞒、不欺骗、不夸大、不乱收费，赢得客户信任和青睐。做好会员客户的建档与分类备注，定期进行服务回访，提高拜访联系频率，建立并维护好客户聊天群，随时解决客户问题，掌握顾客的消费心理和习惯，为客户提供周到、便捷、高效的服务。

第三，凝聚团结力量。将公司经营理念和策略及时传达给每个店员，增强他们的集体归属感和荣誉感。做好员工思想工作，了解各自优点，发挥各自特长，做到量才适用，打造团结、和谐的集体。加强和各兄弟公司的团结协作，敞开心扉，互帮互助，共同为x公司的明天而奋斗。

就我个人而言，我曾是一名会“脚上功夫”的技师，工作始于

“足下”。就一个团队而言，“千里之行”也是“始于足下”。无论竞聘结果如何，我都会保持对事业的热爱，在自己的岗位上执著地走下去！

谢谢大家！

## 便利店应聘店长面试技巧篇六

尊敬的领导，亲爱的各位同事：

大家好！

我感到非常的荣幸和激动，此时此刻能够站在这个位置上发表自己的演讲，为自己争取一个机会。首先我很感谢大家这一路上对我的支持和理解，其次是非常感恩这次能让我有这样一个机会站在这里，和大家吐露我的心声和追求。感谢大家的聆听，也希望大家能够为我投上宝贵的一票！

时间过得非常的匆忙，一晃眼而去，我在房地产行业也已经奋斗了六七年了，这一个数字虽然不大，但是对于一个人的一生来说，却有着举足轻重的重量。这是我人生里最宝贵的几年，我活跃的青春，澎湃的热血通通围在这些年里。所以对于我来说，这几年是我进步非常快，也是我付出了很多的几年。我也相信在座的年轻的小伙子都能感受到，刚刚进入房地产是非常艰难的，我们常常要去鼓舞自己不能退缩，我们也要常常去在失败中总结经验。

有时候我们确实会感到很难熬，但是只要我们坚持下来了，就一定会有所成功。在我刚进入房地产的饿时候，我的性格比较的内向，所以在销售这个岗位上我是非常吃亏的，但是我心中是有目标的，我也是有野心的。既然站在这个岗位上，那么我就要向大家证明我的能力，慢慢的，我成长起来了。慢慢的，我也变成了今天的自己。

时间能给我们带来什么？大家心中是否有了答案，而我的心中已经有了答案。那就是突破。这些年里，我一路往前，一路突破。当业绩逐渐稳定的时候，我选择勇敢的竞争，首先我竞聘上了销售部的小组的组长，慢慢的我成长为销售部的经理。大家或许现在只听到我口头上的成长，但大家却不知我平时的努力。在我的工作中，加班是不能少的，但这个加班并不是我们传统意义上的加班，它是一种意识形态，也就是说在我的脑海里，工作是时时刻刻存在的，所以我也需要时时刻刻的去关注自己的工作。所以对于我来说，工作和生活是分不开的，工作是生活，生活也是工作。

我是一个非常上进的人，我希望大家能够感受到我的热情。现在的我还是有热血的，现在的我还是有激情的，现在的我也是需要得到大家支持的。这次竞聘店长，我做好了准备，如果我竞聘成功，我一定会用行动证明我今天所说的一切，我也不会辜负大家对我的肯定和鼓励！感谢大家！

## 便利店应聘店长面试技巧篇七

大家好，我是百草堂平安店的一名成员，做为一名收银员，我的职责是严己律己，做好自己本分的工作，热情服务.耐心的做好没一件事情;不做任何有损百草堂形象的事情，因为我是一名新员工.有太多的不足请大家谅解，我会在学习中不断的完善自己，努力的成为一名百草堂合格的成员.希望大家帮我见证今天的承诺，我会以实际行动来表明今天的决心.....

假如我是店长

我会准确的掌握医学知识.做到有问必答，我想这不但是我的职责，更是做为店长最基本的道德素质;我会树立良好的形象，从自己做起，决不放肆自己以权谋私，在上班时做与工作无关的事情;我会在课余时间努力的精读医学.不放过任何的瑕疵，努力的让自己成为一名”业余医学专家”这决不是空

口凭证，这是我做为店长对自己最简单的要求。

假如我是店长

我会要求我的员工在一定时期内上礼仪课，让他们在原有的基础上更上一曾楼，不但是从素质上，而是多方面的发展，要加强专业知识的培训. 还要学习心理学因为做为一个药店的员工来说. 你不但要专业知识精，更重要的是要学会和顾客交流，不但要了解他所需要的. 还要满足他所需要的，更重要的是要找到真正适合他的药品，因为我们的服务宗旨是，为了老百姓的利益而服务；我相信在我的领导下，每个人都会成为社会精英；白草堂也会蒸蒸日上，走出河南. 走出世界. 冲出亚洲.  
...

假如我是店长

我会制定一系列的惩罚措施, 做到奖赏分明, 有错必追, 有奖必对. 不遗漏任何破绽, 不忽略任何奖赏; 让大家在有纪律的环境中相互的竞争不断的进步, 慢慢的成为一个有纪律的人.....

最后祝白草堂生意越来越兴隆, 每天都有好的收成, 还是那句话, 白草堂总有一天会走出河南, 走出中国, 冲出世界...

让我们大家共同期待那一天的到来吧

## 便利店应聘店长面试技巧篇八

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！

## 便利店应聘店长面试技巧篇九

尊敬的各位领导、各位评委：

今天，我怀着十分激动的心情参加岗位竞聘。之所以激动，一个很重要的原因就是参加工作这些年来，在各位领导和同志们的悉心关怀和真诚帮助下，我从一个初出校门、毫无工作经验可言的“门外汉”，逐步与整个集体相互融合，慢慢成长起来。在这个过程中，我更多的看到各位领导的殚精竭虑，各位同志的默默奉献。从大家身上，我学到了很多可贵的品

质和做人的原则，这些都将对我人生历程产生巨大的教益和深刻的启迪。如果说在过去的工作中取得了点点滴滴成绩的话，这完全得益于公司领导的关心和信任，得益于各位同事的支持帮助，这一点我将铭记在心、感动终生，并努力使之转化为创造新业绩、实现新发展的精神动力。

经过深思熟虑和慎重选择，这次我竞聘的职位是xx联通公司营业厅店长。

首先，谈一谈对这个岗位的认识[]xx联通公司成立以来，用户总量不断增加，业务领域不断拓宽，服务质量不断提高，网络设备、功能不断增强，人气指数不断攀升，经济效益和社会效益不断扩大。取得这样的骄人成绩，是市公司正确领导、县公司全体同仁共同努力、协调运作的结果。作为一名营业厅店长，承担着宣传公司经营理念、展示公司品味与形象的重要职责。“客户第一、诚信至上”的服务理念是基本工作原则，15项岗位职责是具体行为规范。我深知，这个岗位既是企业窗口，又是与用户沟通的桥梁、既是展示企业风采的平台，又是用实际行动诠释个人价值的特殊岗位。这个岗位，对个人能力和素质要求都非常高。我深知，这个岗位除了肩负着15项职责外，还充当营业厅工作的管理者、决策者，任务的制定者、执行者，营业人员工作的督导者、考核者，与相关部门的协调者等角色，担子很重，责任很大，这一点我非常清楚，但是我有决心、有信心在各位领导、各位同志们的帮助和支持下，尽职尽责，努力工作，把工作抓细、做好。

其次，谈一谈自身具备的优势。参加营业厅店长这个岗位的竞聘，主要考虑自己基本具备任职资格要求，而且有以下三方面的优势。

第一，谈一谈今后工作努力方向。为了更好地适应岗位要求，不断开拓工作新业绩，我将在以下三方面重点施力。一是立足本职，发挥作用。我会全力推进公司业务开展，坚决维护公司利益，认真履行岗位职责，努力完成公司所分配的工作

任务、指标；加强与公司内其它部门的沟通与协调，提高公司整体“战斗力”；凡事走在前、做在先，当先锋，做表率，用自己的行动带动员工开展工作，努力提高营业厅的服务水平、运营水平；认真负责地带好新员工，保证新员工在最短的时间内掌握各项业务知识和技能操作，适应岗位要求。二是求真务实，服务大局。我会始终以服从、服务联通公司发展大局为中心，把个人的成长融入发展大局，真抓实干，务求实效。坚决拥护公司的科学决策，不遗余力地抓好工作推进和落实；努力做好份内工作，勤沟通，常汇报，积极提出开展业务的建设性意见和建议；与营业厅的同志一道，共同学习，共同进步，努力擦亮公司的“窗口”。三是维护团结，注重形象。把维护团结作为修身立事的根本，等距离发展与领导和同志们们的关系，不搞亲疏远近，以工作为桥梁，发展感情，增进友谊。做到不利于团结的话不说，有害于团结的事不做，以实际行动树立自身形象；经常反思自己的言行，认真开展自我批评，及时改正缺点和不足，同时也真诚地欢迎领导和同志们对我的工作常批评、多提醒，帮助我更好地完成工作。

知识，并能把获取的知识融入到工作实践之中，坚持做到用理论指导实践，在实践中丰富完善理论知识，不断适应公司要求。

第三，经验丰富。几年来，我一直工作在联通公司的第一线，直接与用户接触，积累了丰富的的工作经验，沟通能力、表达能力、应变能力等基本素质得到全面提高。在营业厅工作这段时间，我熟练掌握营业厅的工作方式，完全适应了这项工作节奏，做到了熟能生巧。第三，作风扎实。工作中，我始终坚持做事先做人，遵循以诚待人、严于律己之道，坦坦荡荡为人、踏踏实实做事，不走工作捷径，树立诚信、务实的个人形象；对待工作，始终保持勤于进取的创业激情，与时俱进，开拓创新，用实实在在的工作业绩赢得领导和同志们的认可。

以上是我对这次竞聘的几点不成熟的认识以及对下步工作的初步设想，希望领导和同志们多提宝贵意见，多多批评指正，我将悉心接受，并逐一整改。

给我一个机会，我会回报公司一个精彩。如果我能当选营业厅店长，我将用实际行动交上一份合格的答卷，回报各位领导和评委的信任，回报联通公司的广大用户。谢谢大家！