

# 2023年打扫卫生第二课时教学反思(通用10篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。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下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

## 药房演讲稿篇一

尊敬的各位领导：

你们好！

首先，感谢公司给我这次竞聘的机会。对我个人来讲，我想这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。

在未来的工作中，我将从以下几方面做起：

1、注重销售，销售是门店工作的重中之重，因此决不能松懈。要提高销售首先我们可以根据不同类型门店经营品种的差异性进行品类分析、优化店内商品结构。这就要求经营者对周边市场做出正确分析后调整店内品类。商业区型和医保门店价格梯度以中高档为宜，如进口药品、品牌品种、医院开方品种、保健品和大中型医疗器械。而社区店则以中低档为主，普药、小型家庭常备器械品种要齐全，可适当备一些日化用品，这样优化后就能减少滞销品种数量，在保证药品正常的动销和周转率的同时保证门店最大化销售。

其次提高员工对总代首推的认知度，做好计划提报，保证库存，加强总代首推的陈列及推荐率。对多元化商品门店做好品类分析，找出公司总代首推及高利润品种的卖点，提升门

店利润。

2、严格遵守公司的各项规章制度，对公司下发的各项通知等事宜及时传达到位，落实到位，提高门店的执行力。

3、加强服务，提高门店的服务水平，用热心的服务留住顾客的脚步，让每个进店顾客都成为xx大药房的忠实顾客。为提高员工工作积极性，可在店内实行店员日考核制度，把月服务考核细分化，每日评分，让每个员工了解自己今天存在哪些不足之处，明天在工作中应如何提高。月末对分数最高的店员进行表彰和奖励，以此来提高店员的自我要求意识。

4、重视忠实顾客的培养，未来的销售大部分来源与忠实顾客，因此药店要想做大做强，有稳定的销售业绩离不开忠实顾客的支持，我们可以深入社区，定期在社区开展免费检测血压、钙铁锌维生素等，为附近居民建立健康档案，定期回访，跟踪服务。门店在开展各项活动时可根据顾客需求及时通知本店的忠实顾客，同时在门店条件允许的前提下设立一些便民设施如提供饮用水、放大镜、老花镜、休息椅等真正关心身边的消费群体，扩大忠实顾客队伍。

5、重视市场调研，包括对竞争对手和顾客的调研，作为店长不仅要对自己门店的情况充分了解和熟知，还要对周边竞争对手的基本情况如品类、人员、营销活动、经营模式等进行调研，做到知己知彼，并通过对竞争对手资料的了解取长补短、去粗取精，保证xx大药房在同行业竞争中永远立于不败之地。对顾客的调研主要了解哪个时间段进店顾客较多，都是哪一类顾客，针对顾客的需求选择重点经营品种，保证库存。

6、合理化促销活动，用丰富多彩的营销活动来吸引消费者，让顾客在消费的过程中得到乐趣，得到实惠。这就要求我们发动团队的力量，勤调研、多动脑，收集各类有利于药店建设和发展的合理化建议，在促销活动中，突出联合用药的重

要性，如买糖尿病满多少元赠蜂胶一瓶，高血压药满多少元赠鱼油一瓶等，这样即提升了销售额同时也丰富了患者的用药知识。

7、注重员工培训，尤其是新员工，如何让他们快速成为公司的真正一员，我们不仅要从业务知识方面让新员工学习，更要让新员工了解我们的企业文化，在这里只要你有能力公司都会给你一个平台去发挥，这是其他同行业没有的。每一位新员工都是我们公司发展的希望，对他们的培养是每个店长的责任，我们要根据公司制定的培训方案认真帮带，让他们在最短的时间里掌握岗位知识和服务技巧，同时对新员工不要吝啬自己的夸奖，对他们的任何一个进步都要褒奖，以此来提高他们的信心和学习热情。同时加强对全体员工业务知识和联合用药的培训，专业化的服务是赢得顾客信赖的关键，因此学习就显得尤为重要。

以上是我的一些想法，有不妥之处请各位领导批评和指正。

## 药房演讲稿篇二

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xx□大专学历□20xx年xx月来xx大药房工作，现在是xx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xx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□20xx年x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□20xx年x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。

#### 1、时刻有危机意识：

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。

## 2、要有经营者意识：

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。

## 3、要有教练意识：

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。

## 4、要有超前意识：

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。

## 5、要有成功意识：

店长乃一店之主，每天面临着很多难题，很容易出现沮丧的心情，所以保持良好心态至关重要。须知，成功不仅靠过硬的本领、良好的态度或者人脉和机遇，更重要的是有坚持和不服输的心态，即要坚持不懈，不轻言放弃。

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！

## 药房演讲稿篇三

假如我是店长

假如我是店长

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.....

## 药房演讲稿篇四

尊敬的各位领导、亲爱的同事们:

大家好!

应为本,学会生存,在业务技能上精益求精,在业绩成效上更进一步。我竞聘的岗位是n店店长一职。

我是20xx年进xx大药房,在报晓新村学习收银工作,在明店长的仔细指导下,和同事们的帮助下,我很快的适应了这份工作,过了一个月的时间,我被调到了xx北辨别店。除收银工作之外,通过魏店长的精心指导,我从那里学会了做报表,对自采产品的进销存流程熟知,向老员工学习销售技能及业务知识,不断的积累相干经验,和应急事物的处理。认真完成店长安排的任何事情,贯彻执行公司下达的各项管理制度。在这近两年的`时间里,通过店长的专心指导,我迅速把握收银流程,严格依照公司要求,到达账目清楚有条有理。工作中,店长用它历年来的经验指导着我,使我学到了很多知识,她的严格要求,让我对工作有了更进一步的发展。

下面是我个人对新店四周商圈做以分析[]n分店接近xx最大的xx购物广场,对面是n菜市场进口,人流量较大[]xx区最大的县医院,和xx区幼儿园[]xx商场[]xx区一小这些都是人流量比较多的地方,我们要很好的利用好四周的资源,加上xx的

品牌效应，拉拢顾客，进步店内客流量□xx一部、二部、五部和xx东大学药房在周边比较有影响力，由于价格低已让顾客对他们有了很好的口碑□n分店首先就要打造价格低的形象，深入人心。我以为此次竞聘n店是对我成长路上的一次更高的挑战，假如这次能够顺利竞聘成功，我将从以下几个方面工作做起，尽快进进角色履行自己的岗位职责。

二、 价高退差。让顾客知道我们的药品价格最实惠。只要对手和我们药店药品一样的产品，我们要做到比他们的价格更加优惠。

三、 加强会员管理，早期要做好会员卡的办理和宣传工作，落实公司要求的给予会员的优惠政策，对每个办理会员卡的顾客都要告知可享受的优惠和更加优越的服务待遇，而不是简单办理，要把会员管理工作做到细致，会员对稳定客流和进步销售起到相当重要的作用，所以我们必须认真做好此项工作，维系老顾客，开发新顾客，为公司争取更多忠实顾客。

四、 免费服务要做到实处。我们要坚持每周做一次免费丈量血糖,天天在店里免费丈量血压，免费供给茶水，免费送货上门服务。

五、 职员管理，对公司的规章制度要果断按公司要求执行，认真落实好各项行政管理工作。加强员工对专业知识和服务意识的学习，除公司组织的培训外，对店内引进的新品也要组织大家对新品的卖点和关联销售进行分享。对销售进程的销售技能也相互学习，每个人都有各自不同的销售技能，学习以后将更加有益于门店销售业绩的提升。

## 药房演讲稿篇五

大家好，我是百草堂xx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；不做任何有损白草堂形象的事情，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，努力的成为一名白草堂合格的成员. 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xx.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xx[]走出中国，冲出世界...

让我们大家共同期待那一天的到来吧！