

竞聘店长工作计划书 店长竞聘演讲稿(大全9篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

竞聘店长工作计划书篇一

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xx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。

所以店长能否竞选成功我都要感谢你，感谢你给了我生活和工作的舞台，让我再次代表没有机会走上这个舞台的每一位东方人说声“谢谢，伟大的东方饺子王，祝福你的脚步越来越稳健，我愿做你最忠实的孩子，跟随你的脚步成长、前行！伟大的东方飞翔吧！你不仅仅是你自己，你更是东方人的希望和快乐！”

竞聘店长工作计划书篇二

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，店长既要美容院做出总体要求，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，为了更好地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，还要确实确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！

竞聘店长工作计划书篇三

尊敬的各位领导、同事：

大家好！感谢公司为我提供了店长竞选岗位竞岗的机会，我愿意接受考验和挑战，希望公司能信任我、支持我。

我是xx年xx月进入公司的，在这一年九个月的时间里，我由

一名实习导购慢慢变成了一名代店长，在这些日子里我知道了自己所做的事情和自己所处的位置的责任，我们只有不断的进步，不断的学习好的销售知识，从而才能完成我们所要面临的工作要求和新的挑战。

门店店长，对于三福这个只做直营店的企业来讲，有着举足轻重的位置。他在公司里扮演着三个角色，一是赢利责任人，二是店务管理者，三是企业文化与制度的传达者和执行者。因此作为一店之长同时担有商品营销管理、门店行政管理和企业文化传导三方面的责任，我觉得应能做到以下几点：

1. 做一个优秀的营销人员：必须懂得挖掘顾客需求，排除顾客消费抗拒点。针对三福的消费群体还要懂得与时间赛跑，自身要活跃在时尚前沿，对时尚有一定的判断力和预知能力。在门店经营中要懂得加强商品进、销、存的管理，掌握商品的销售周期，以期能在商品满足销售的同时兼顾到减轻商品收尾工作的压力。

2. 做一名优秀的行政人员：首先是要做好门店人员管理。一是平时应该注重员工集体荣誉感和主人翁意识的培养，在团结的思想基础上形成团结的习惯；二是从岗位上进行管理。将岗位职责分工细化，发现员工的潜能，寻其合适的岗位，充分发挥各自优势，做到人尽其才；三是从员工的素质上进行管理。注重员工的言谈举止，提高员工业务素质的同时注重员工个人修养，毕竟员工在现场的行为举止，代表公司形象，提高员工个人修养也是在维护门店形象。

3. 做一名优秀的传导人员：店长竞聘作为公司与员工之间连接的纽带，在中间是起着一个承上起下的作用。在企业文化及制度的传导方面，要经常开展形式多样、生动活泼的教育培训和实践活动，同时注重企业文化体现在日常经营管理中，用实际行动在潜移默化中将枯燥的理念传递给每一位员工。

所以我能否店长竞聘成功我都要感谢你，感谢你给了我生活

和工作的舞台，让我再次代表没有机会走上这个舞台的每一位xx人说声“谢谢,xxx[]祝福你的脚步越来越稳健，我愿做你最忠实的孩子，跟随你的脚步成长、前行!飞翔吧!你不仅仅是你自己，你更是xx人的希望和快乐!”

我的竞职演讲稿演讲完毕，谢谢大家!

竞聘店长工作计划书篇四

各位领导同仁:

大家好!

我叫xxx[]现工作于xx店，在xx店的岗位是一名导购员，现竞聘xx店副店长一职，请各位领导对我的工作进行考核[]xx年10月我很有幸加入xxx集团公司，对于服装行业只是表面肤浅的了解略知一二，加入xxx集团后我觉得我对于服装行业是一个一无所知的人，接受了公司总部培训后让我对公司规模，工作流程，业务知识，销售技巧，等有了一些初步的了解，在公司领导和同事的帮助下让我感受到了家庭般的温暖与温馨，让我坚定信心做一名合格的公司员工，培训结束后，我以优异的成绩和公司领导对我的肯定回到xx店工作。

当时在店里是一名记帐员，主要负责货品的记帐核对，统计和管理，我知道管理帐目是一项细致的工作，对于刚进公司的我来说是一种考验，也是公司领导给予我的极大的信任，所以在工作中我要求自己，努力好学，积极求问，认真细致，做好货品的核计，统计，调配等工作，不断的寻求改进好的工作方法，让店内的货品帐目更细致化，明朗化，清晰化，同时不积压库存，还能保证货品的充足，满足不同层次顾客的消费需求，达到销售服务一条龙的销售效果。通过自己不断的学习，吸取好的工作经验和店内销售相结合把每项工作做到店长竞聘报告完善化。

由于老员工的工作岗位的调动，在公司领导给予我的支持下，我被调到收银员的岗位，收银工作是一个很重要的一项工作，要将所有的现金的收支准确无误的核对好，把各类报表填写清楚报到公司各部门，小票的保管，每一项细节每项表格都不能马虎，在现金方面更加加强责任心，票据和帐目方面也要做好保密工作，我想，首先我要严格要求自己，在人生观，价值观上树立，做一个严谨的人，在店长的指导和监督下，我用认真负责的工作态度，加强岗位技能学习，能够准确，快速做好收银结算工作，严格按照各项程序办事。

工作一年以后，由于公司有了新的岗位方案模式，我又换了岗位，主抓销售，我向老员工学习销售技巧，业务知识，也不断的看书学习，了解客户心理更好的与客户沟通，抓住顾客的心理，让顾客感觉到我们的服务是站在顾客的角度上的，这样才可以达到一个前期的销售效果，微笑使人喜欢你，用我们主动热情的微笑服务去迎接顾客，与顾客做心灵上的沟通，不仅仅是客户也是我们的朋友，让顾客买的舒心买的畅心，让顾客在消费中寻求心灵上的享受。在工作中，把顾客的满意当成是我人生的一种快乐，我快乐，我微笑，生活才充满阳光，工作才充满激情！所以在销售上我拥有了许多客户，我想，有了客户就有了效益的来源，经济效益也将随之增加。经历了不同的工作岗位，让我在这四年多的工作中掌握了业务知识，能够在市场多元化的进程中快速的掌握顾客心理，更加的配合店面的运作流程辅助店长做好前期工作给新员工做好榜样。

xx年8月12日□xx郭尔罗斯店已隆重开业，即待开业的全省示范形象店也即将盛大开业，随着销售业绩的不断提升，店面的扩大，人才成了店面增进销售的先决任务。所以公司举办副店长竞聘的会议，也是为了更好的运营店面和店面的管理。好的店面形象，好的店内管理，好的店内环境，好的服务理念，也是公司企业文化的一种体现。首先在我任职中我要配合店长做好销售前的服务工作，有效落实公司指令及时上报检查结果。一个店面的环境是顾客进店的第一感觉印象，导

购小姐也是店面的第一形象。

形象的优雅，环境的整洁，可营造顾客前期消费的心理，店面的卫生，货品的卫生就成了售前工作的重要之重，做为店长的助手理应协助店长管理好店内的环境，人员的形象，做到细中细，在良好的购物环境中，店面的运营保障安全也要协助店长管理好，加强防盗，防火设备的保养和储备，与安全职能做好沟通，保障店面工作的运转正常有序。后勤工作也要为员工做好保障，给每位员工一个舒适的工作环境，让店内员工有进店如家的感觉，时刻关心员工情绪变化，协助店长做好员工思想工作，让每位员工都能以最佳精神状态和最好的服务面貌去迎接顾客，做到真诚服务，真心服务。

货品是我们的主要资源，没有了资源再好的服务也只能体现却达不到营销的直接效益，我有责任将店内的主资源配备齐全达到一个供应效果，保障店内备品充足是一项必不可疏忽的工作，从而保障服务和销售工作的畅通，既然本着将顾客的满意进行到底，在我们销售好的前提下也要保障我们的售后服务，有好的售后才能拥有更多的客户达到顾客满意，在店长不在的情况下，及时处理好店内售后工作和紧急事情处理，做好处理意见及时上报店长，在店面的售前，售中，售后工作协助完善，保障店面的正常运营的同时也要做好对内与公司各职能部门的沟通，与公司的步调一致。还有保证店面的利益做好与对外职能部门的沟通，协调好一个店面的全元化，让我们的店面在市场上占主导地位，同时更能保障公司更多的利益。

无论这次竞聘成功与否，我都将以百分之百的热情努力工作，不辜负领导和xx店全体员工对我的期望，我知道在工作中肯定会遇到困难和挫折，可不管怎样，我都会对工作保持激情，我相信坚持一定会成功，我依然会继续努力，成为大家心目中最优秀的我，因为我有一颗执着锐意进取的心，我会为成功找方法不为失败找借口，能与公司共同成长，能够见证集团公司走向新辉煌是我最大的心愿。

我的演讲完毕，谢谢大家！

竞聘店长工作计划书篇五

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，从小就和药打交道，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。

我不会有任何的心理包袱，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。

竞聘店长工作计划书篇六

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，坚持以身作则和完美的工作作风。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。

竞聘店长工作计划书篇七

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。

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。

在日常生活和工作中我做到了信守承诺，“言必行，行必果”，从而赢得店员的信任和好评。

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的资料，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。

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。

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。

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。

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。

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！

竞聘店长工作计划书篇八

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

今天，我满腔热情走上这竞聘演讲台，是为推动我的事业而来。我叫___，现年_岁，大专学历，__年__联合大学毕业。十多年来，我当过销售员、收款员和统计员。能发挥自己的特长，为公司的网络建设做出自己应有贡献的想法，促成了我参加今天第一专营店店长的竞聘。

__年我取得了盐政执法资格证，对盐业法律、法规都很熟悉。还有，我在多品盐筹备组工作的这两个月，也学到了很多先进的营销理念。另外，我的最大优势就是：有着丰富的批发部工作经验，我一直兢兢业业，努力工作，服从领导安排，充分发扬吃苦耐劳、勇于奉献的精神，对打击东门地区私盐、扩大食盐销售、稳定盐业市场等方面都做出一定的贡献。正是因为有了这段批发部工作经历，才使得我比别人更懂得怎样利用合理的营销手段去开拓我们的盐业市场；懂得如何充分利用专营店这个独特平台去开展盐政宣传工作；懂得如何对专营店进行规范化和科学化管理。接下来，我从以下五个方面谈谈对今后专营店工作的构想与建议。

食盐专营店成立之后，我们首先要做的就是提高它的知名度，我们可以借助现代化媒体和通过积极访销、散传单等措施来

提高专营店的知名度，再进行周密细致的市场调查，搜集本销售区域内有关信息，并一一进行整理、汇总、分析。

专营店是对外的一个窗口，我们必须规范管理，在公司运销科统一领导和部署下，科学建立盐品购、销、存台帐，认真做好访销工作，建立客户档案。同时还要处理好与社会各界关系，包括与工商、税务、公安的关系。

从省总公司到我们合肥市公司都非常重视多品种盐的开发和推广，我们要结合专营店自身优势和特点，做好多品种盐的宣传工作。

专营店另一个重要职能就是盐政宣传和抵制私盐。这就要求我们平时多与顾客沟通，及时向公司反馈市场信息，发挥盐政前哨的作用。

驻外工作，远离公司，突发事件也时有发生，安全防范意识显得尤为重要。专营店店长对市场必须要有高度敏感性和风险意识，时时掌握市场动态，及时制定应急措施。作为专营店店长更要以身作则，保证公司财产安全和工作人员的人身安全。

通过以上一系列的思考，无论这次竞聘第一专营店店长一职是胜是败，在工作上，我都将一如既往的服从组织上安排。最重要的是，作为中国人，我永远忠诚于自己的祖国！作为盐业人，我永远热爱自己的事业！作为竞聘者，我始终相信合肥盐业的“明天会更好”！谢谢！

竞聘店长工作计划书篇九

我叫xx现任二店店助一职，首先感谢公司给了我这次竞选的机会，经过在公司工作和学习，我对公司有了更深的了解，也感悟到了很多。在色彩这个大家庭中，店长的帮助和团队的氛围让我有机会学习并提高自身素质，以及管理能力。对

于我来说这次既是机会也是挑战，面对挑战我必须去战胜它。所以我选泽竞聘店长一职。

面对这次竞选，要从自我改变和自我提升做起，要做好一个店长首先要知道一个店长的价值和使命。每一个员工都是一个有机合作的战斗团队，店长要做好以身作则，带好头真正的做到让大家心往一处想，劲往一处使。视“怎样提升销售，怎样增强销售技巧”为学习重点，我认为要成为一名店长我要做到以下几点：。

加强我们的业务学习，主要是与顾客之间的交流，后期对顾客的服务，真正做到体验式销售的宗旨。在工作中得到实践，在实践中揣摩销售技巧，掌握和积累大量的销售知识和数据，加以分析，不断的在实践中求进步，在进步中求销售。

我会努力在公司与同事之间处理好之间的关系，加强与同事的沟通，以便掌握更多的销售技巧和管理能力。在公司与员工之间我会做到上传下达，落实好公司的规定和各项制度，明确员工的责任，搞好内部关系，内部良好的关系是成功销售的纽带，搞好内部关系以便于管理和加强管理。

搞好公司与商场和员工三者之间的关系，处理好在三者间管理上出现的矛盾，加强对上级的服从能力和执行能力，增强与员工的销售能力，加强新员工的培训，在业务方面主动交流，互相沟通。在公司与商场间我会做到在服从公司制度要求的同时也会服从商场的管理，更好的提升销售数量。

如果我成为一名店长，我会让全店的销售思想统一，以公司提出的经营方针为指导，根据公司的经营理念，商品的促销和人员管理，以及商场的制度等全面展开工作，根据公司总部的要求，随时加强对新产品的了解，做好店面、员工、商场之间的沟通协调，落实好工作制度。

销售终端的直接管理者是店长，销售量与交易量的成效比例，

直接与店长的管理能力和带头作用有直接关系，所以店长的责任和压力是重大的，但是我会以这种责任和压力为提升销售能力的源泉，我会以一种不服输的心态接受公司领导给我们店的任务，超过其它竞争对手，努力为泉舜2店的销售量添加我的一份力量。希望公司能给我这次机会，如果不成功的话我也不会泄气，我会更加努力。

我的演讲到此结束 谢谢大家