

竞聘演讲稿店长(大全8篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？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。

竞聘演讲稿店长篇一

尊敬的各位领导，各位同事：

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。

竞聘演讲稿店长篇二

如果把以纯比作流经全国的长江，那么每一位以纯的员工就是汇成这条长江的水滴。作为一名店长，我就要引导以纯员工的水流按正确的方向汇入大海。我认为店长的工作，一方面要严抓管理，另一方面应该发挥指导、配合和策划的专长。

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。培养员工的心态应该以以纯的企业文化为基础，实际情况为主，客观环境为辅，培养员工的自信、自尊和明确的自我认知度；培养员工团队协作精神和集体观念，加强员工和各部门负责人之间的相互协作和配合；培养员工永不满足的学习心态。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，也要知晓相邻区域的服务常识。企业文化不是要把我们的思想本位化，而是把“以纯”这个品牌形象充分本土化，和江西当地文化更好地融合。所以我要培养员工换位思考、打破思维定势的意识，加强相互学习，才能取长补短，相互辅助。

假如我是一名店长，我会加强服务质量的提升。商品是有形的，而服务是无形的，今天的消费者更加注重服务的质量，服务是提升品牌竞争力和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产品知识，更需要用语言和行动来诠释我们的优质服务。例如：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消费者；树立服务明星及楷模，使服务以榜样的形式在员工中变成有形的模范，形成服务赶、帮、超的良好氛围。

假如我是一名店长，我更要做好承上启下的桥梁作用。店长的首要任务是领导团队完成公司所下达的销售指标；他更是一个中间人，是整个连锁店的关键人物，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。

难，我要敢于面对、敢于承担。就像一位企业家所说的“企业的事情，别管和领导有没有直接的关系，都要承担一半的责任”，我觉得很有道理。出现问题不能躲，要率领员工去解决，自己要第一个冲上去。我要做一个这样的领导，让员工们心里踏实、放心，能够全心全意地为企业服务。

优秀服装专卖店店长竞选演讲稿延伸阅读——竞聘演讲的写作注意事项

一、目标明确性

目标明确性，是竞聘演讲区别于其它演讲的主要特征。

二、内容的竞争性

在其它的演讲中，内容尽管可以海阔天空地谈古论今，说长道短，但一般都不是来“显示”自己的长处。

三、主题的集中性

所谓主题的集中，是指所表达的意思单一，不枝不蔓，重点突出。这就是说，在表达意思时，必须突出一个重点，围绕一个中心，而不要搞多重点，多中心，不能企图在一篇演讲中解决和说明很多问题。

四、材料的实用性

实用性，是指所选材料既是符合实际的，又是对自己竞争“有利”的，也就是无论讲自己所具备的条件还是谈任职后的“构想”，都要从“自我”出发、从实际情况出发。竞聘演讲是“竞争”，但并非是比赛谁能“吹”，谁能用嘴皮子“甜”人。

五、思路的“程序”性

思路，就是演讲者的思维脉络：“程序”是指演讲中先讲什么后讲什么的顺序。竞聘演讲不像一般演讲那么“自由”，它除了题目和称呼外，一般分为五步：第一步，开门见山讲自己所竞聘的职务和竞聘的缘由。

第二步，简洁地介绍自己的情况：年龄、政治面貌、学历、

现任职务等一些自然情况。

第三步，摆出自己优于他人的竞聘条件，如政治素质、业务水平、工作能力等。（既要有概括的论述，又要有“降人”的论据。比如，讲自己的业务能力时，可用一些获得的成果和业绩来证明。）

第四步，提出假设自己任职后的施政措施。（这一步是重点，应该讲得具体详实，切实可行。）

第五步，用最简洁的话语表明自己的决心和请求。

六、措施的条理性

演讲者在讲措施时一定要注意条理清楚，主次分明。不要像漫坡放羊那样，讲到哪儿算哪儿，让人听了如一团乱麻。

七、语言的“准确”性

准确，一般是指要恰如其分地表情达意。但竞聘演讲中的准确除此以外还有

另外两层意思：一是所谈事实和所用材料、数字都要“求真求实”，准确无误；二是要注意分寸，因为竞聘演讲的角度基本上是以“我”为核心，如掌握不好分寸，夸大其词，就会让人产生逆反心理，从而使自己的演讲失败。

竞聘演讲稿店长篇三

尊敬的各位领导：

大家好！

首先自我介绍一下，我叫* *现任**航母店主管。在**公司工

作我很荣幸，同时也很荣幸站在竞聘演讲的`讲台上，参加这次竞聘演讲：首先，公司领导对我们拥护和信任。我相信，在公司公平，公正，公开的竞争环境下，我们大家的实力和能力都在竞争中得以体现，也会得到了大家的认可。让真正有实力的人在这个拼搏的平台上脱颖而出。

我的竞聘岗位是：店长二。 个人优势我竞争前门店店长，我认为我的个人优势在于：我在**公司工作五年。有多年销售经验和管理经验同时也在库房工作过并且对我们**的货品也非常了解，同时参与多次出差，再次过程中得到了公司与商户的认可。我热爱本职工作，有较强的学习和适应能力，善于沟通、工作踏踏实实、一丝不苟、不弄虚作假，同时具备了店长应具备的才能，我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。

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。

三。 规划目标另外我认为做为一名店长不只是需要理解上级下达任务的目标是什么，更重要的是如我们何达到这一目标，所以我的做法就是坚持做到“四点”，为今后执行公司的任务打下良好的基础，其中“四点”是指：

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以及周边地区相关的地方政府及相关部门沟通“如：城管、派出所及我门店所在的物业部门”，为今后我店、在店外搞各种促销活动时创造良好的条件。

2、要务实：即是眼睛向下看，从小事踏踏实实做起，脚踏实

地为今后的工作打下良好的基础。

3、要交流：经常与店内员工以及各门店员工交流、（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。

竞聘演讲稿店长篇四

尊敬的各位领导，各位同仁：

大家好！

我是来自xx店的xx，首先感谢公司给我这次展示自己的机会。

我是xx年5月来到“xx”的，记得刚到xx的时候，有一位带过我的老员工就对这样我说过“我是xx一块砖，哪里需要哪里搬”这句话当时给我的印象特别深刻，这三年来我也确实这么要求自己的，除了做好本职工作我还“友情客串”其他岗位的“临时演员”。甚至到其他门店“临时扮演”了几天的更夫角色。

关于我来xx之前的工作我不想说太多，概括的说可以用两句话形容。“曾经辉煌过，也曾失落过”。在来到xx之前我就是划过天空的流星。流星的美丽，美的只是瞬间，当他耀眼的划过天空，注定要消失在天边。所以要做就做一个颗“恒星”，一个可以持续发光，持续美丽的“恒星”，而“xx”就是提供这个条件的天空，他蕴含了无数敬业的员工，勤奋的店长，优秀的管理层。他们就是“xx”这片天空上闪耀的明星

也是我为之努力的目标。

“无规矩不成方圆”□xx医药连锁公司在同行业有着举足轻重的地位□xx年又喜获“中国驰名商标”荣誉称号。这些都源于他科学系统的管理理念与完善丰富的企业文化。今天我作为一个普通的员工能有机会在里展示自己就已经充分证明了这点。

在xx这两年多来我虽然站在店员岗位，却抬头看着上面的工作。也许会有人说我，不自量力，好高骛远。但我不这么觉得。一个不想当将军的士兵就永远都是士兵，即使站在将军的岗位上也依然是个士兵。而一个有着将军梦的士兵，虽不能统领千军万马，却能再工作中运筹帷幄□xx年10月我取得药师资格，之后的工作中除了将自己的本职工作做好，还熟知收银组长的工作，对质管也有所了解。自认为在店长休息或不在时能独当一面，店长在时能做个得力的左膀右臂。我觉得我的工作粗中带细，细中带粗，细的时候可以细的像个绣花的姑娘，粗的时候是个可以上房揭瓦的男人。当然人无完人，我承认我也有缺点和不足，还有许多东西需要向我们的店长，我们的领导们学习。希望各位领导在我今后的工作中“不惜吝啬”多多指点。

最后，我在引用一句“韩愈”的题词来结束我今天的讲稿。“天道酬勤”，我相信我的耕耘会有丰收的硕果，我相信我的努力会有你们的喝彩，我相信我的勤奋会有你们的掌声！

竞聘演讲稿店长篇五

首先感谢公司给我这次展示自我的机会，让我在这里进行竞聘演讲。相信这次竞聘将是我人生中的一大转折。自98年公司成立到现在，我已先后做过营业员、1860话务中心副班长、经营部号卡管理及现在的计划财务部文员等诸多岗位。通过

在这些岗位的工作和学习，让我深刻体会到电信公司的快节奏、高效率以及优秀的企业文化理念，充满了生机与活力，使我的各方面素质得到了很大提高。

我今天参加竞聘的营业厅是：检察院沟通100服务店。

我竞聘的主要目的是：

- 1、通过参加竞聘不断激发我热爱企业的热情和是电信人的自豪感；
- 2、通过参加竞聘不断激发我的工作潜能和为企业多作贡献的冲动；
- 3、通过参加竞聘不断锻炼自己的工作能力和业务素质；

一、如果我这次应聘成功，我将通过脚踏实地的工作，做好本职工作。

自建营业厅是我公司内部最小的实体运作单元，是最基层的组织单位，是承担销售与服务业务的主要载体，是公司直接面对用户的直接窗口，一个营业厅工作的好坏，直接关系到电信公司的社会形象和广大人民群众对电信公司的认识，所以必须切实做好营业厅的各项工作。

我要竞聘的检察院沟通100服务店，是由3个大新村、中华广场写字楼、一条主干道和邮政、电信为邻的营业厅，要做好该营业厅的工作，将面临3个优势和1个劣势：

优势一：地理位置上的优势。我们营业厅背靠学田新村，面对文峰新村和易家桥新村，与邮政和电信为邻，一方面可以带回竞争的压力，但同时错位的经营地理位置上的优势将陡现。

优势二：服务品牌上的优势。这是我们任何一个营业厅的优势，特别作为沟通100服务店，更加重视的是企业的形象和对客户的服务，这将是做好营业厅最大的优势。

优势三：自身的优势。由于应聘参加这个岗位，我会以百倍的热情去投入到新的工作岗位，我将向现任的营业厅厅长们学习好的工作经验，并把自己从事的这么多岗位积累的业务经验用于新的工作中，以一种虚心的态度学习，不畏的精神工作。

劣势一：工作经验的劣势。由于我较长时间从事的是内部工作，对营销和管理上可能存在着一种理论与实际不接轨的现象，我将通过认真学习加以改进，使自己的工作不断进步。

除以上的优、劣势外，我个人认为做好营业厅的工作主要在以下三个方面开展：

1、做好服务工作不断提升公司的公众形象

营业厅是公司形象的窗口，是公司产品的主要宣传渠道，切实做好服务工作是做好营业厅各项工作的基础。其中要做好销售服务工作和售后服务工作是关键。

2、做好营销工作不断提高公司产品市场占有率

营业厅的营销工作是公司营销工作的细胞，就营业厅的营销工作，我个人理解可以分为：柜台营销和社区营销两类，其中以社区营销为试点可以展开一些与社区的联合，使电信品牌走进社区。

3、做好管理工作不断完善营业厅的管理职能

营业厅是企业的细胞，但同时也是一个小组织，其管理的任务齐全，所以做好营业厅的管理是衡量营业厅厅长是否称职

的关键。我将在营业厅的管理上做好“二个加强”即：加强自身业务素质和个人素质的培养，带动整个集体的共同进步；加强沟通能力培养，带动营业厅业务的不断拓展。

二、如果我不能应聘成功

如果我不能应聘成功，我将决不气馁，认真总结发现自身的问题，并在以后的工作加以改进，使自身不断的发展更好地服务于公司。

竞聘演讲稿店长篇六

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。

我叫，今年25岁，大专学历，年10月来吉林大药房工作，现在是白城文化东路营业员。我的工作学习经历很简单，年10月来到吉林大药房，在世光路连锁店实习并转正，这也是我最初学习和成长的地方。年8月调到东岭北街店在这里是我充实了自己，使自己的知识和技能都得到了很大提高。年1月申请来到外俯白城，近2年的工作经历，摔打垂炼了我的性格，开阔了我的视野，增长了我的阅历，累积了我的工作经验。当前，我个人认为，年轻是我工作中的一个最大优势，年轻意味着充满朝气，充满活力，年轻还赋予我有一种“初生牛犊不怕虎”的勇气；生在农村，长在农村，贫苦的环境塑造了我艰苦朴素，贴近群众，勇于进取，不怕困难的性格。这种性格的养成，为我适应现在的工作岗位打下了坚实的基础。这应该算是我的一个优势。再就是好学习、好钻研，敢争先是成长过程中的一个性格优势，从小学到中专，学习成绩一直名列前茅，一直担任班干部，我时刻牢记鲁迅先生说过的的一句话：“不满足是向上的车轮”，这句话一直激励着我要“敢争人先，事争一流”。

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。

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，并通过了解竞争对手资料的了解取长补短、去粗取精，保证吉林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。

竞聘演讲稿店长篇七

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，我叫鲍赵红，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。竞聘店助这个岗位我认为我具有以下两个有利条件：

- 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。

如果这次有幸竞聘成功，我会从以下几方面着手工作：

- 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。

假如这次竞聘失败，我将会在原有的工作岗位上更加努力的工作，更加刻苦学习。如果这次竞聘成功，我将珍惜这个机会，用心，用情，用良心干好工作，绝对不会辜负大家！

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。

谢谢！

竞聘演讲稿店长篇八

大家好！我叫xx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。

首先必须熟知区域内各个店的销售状况，勤于和负责人沟通店内问题，具体有

- 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，三个臭皮匠还顶一个诸葛亮呢！千里之河，起于点滴之水，只有每个人都融入这个集体，发挥自己的长处，这个店，这个企业才会越做越强。记住我们要做狼，只有狼性才不会被淘汰，导购，导购，就是要引导顾客消费，建立完善的顾客资料，不定期的打电话拉近关系，和顾客做朋友。和负责人把每个人的任务分配到个人，个个礼拜，到每天，有一定的压力才有动力。每个店的人员要互帮互助，只有这样，我们才能和公司共同成长。向员工讲述不同顾客的不同销售方法，注意顾客的需求。要求各个店面熟知货品，做到货品充足，在断码的情况下，要知道适合那种体型的人给那种人推荐，避免推空单的事情发生。

再次感谢公司给予我站在这里的机会，假如我有幸被选上了，

那么我一定会更加努力，把各个店面做到更好。如果没选上，我也不会气馁，我要像小强一样努力努力在努力，争取朝这个方向靠近。最后祝愿公司，规模越来越大，大家越赚越多！谢谢大家！