

2023年家具竞聘店长演讲稿(大全10篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。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。

家具竞聘店长演讲稿篇一

尊敬的各位领导，各位评委们：

大家上午好！非常感谢集团公司和领导给我这次机会参加今天的，这对我来说是个机遇，同时也是个挑战，我将非常珍惜这次展示自己，锻炼自己的难得机会，勇敢地接受大家的评判。

我是来自xx集团的一份子，我叫xxx，初出茅庐，很荣幸能加入xx这一大家庭。在这和睦的大家庭里让我逐步成长，受益匪浅。在这段时间里，它教会了我如何做人和做事，如何工作，假如这次我能成功，我将开展以下工作：

人是企业的根本，现在集团公司正在不断的发展壮大，各个层次的人都有，店面学实践的东西，要按照标准对员工进行培训，要强化员工的工作意识，现在公司正在推行“5常法”，人员的培训更是重中之重。

严格遵循排班原则：男女搭配，生熟搭配，性格搭配等，只有人员的合理的搭配才能使工作事半功倍，达到工作效率最大化，使人力成本控制在9%-10%。

在值班过程中加强巡视，发现问题立急解决，绝不拖到下个

班次，如实在解决不掉，和下一个班次的值班经理协调，沟通好，三优保持在39分，努力完成店长下达的营业额和各项工作任务。

在每月的考勤的过程中，保正准确，无误。

现在我还有不懂的地方，在以后的工作中不断的学习，完善自我，提高自己，人是活到老学到老，不断的为自己充电！学习后堂报货管理，预估营业额，合理生产报货，收集节假日，以及天气情况，以及周边活动，达到准确预估，全面负责后堂的安全生产责任，对后堂的卫生计划的制定并监督执行。并负责月报费统计及每月月底盘存工作确保盘存数字的准确性。

必须具备丰富的营销管理经验和组织执行能力。具有良好的协调能力，具备计划撰写能力，熟悉市场，领导好店员。负责店铺的业务拓展、日常经营与管理的工作，督导店员开展工作，考核店员的业绩。x店是一个知性的人，做事大方、果断、干练。在她身上学到了很多，能到xx也有她的原因，当时的我徘徊不定时，她让我知道了该干什么，开始重新定位，规划人生，千奇百态的人生才最精彩，只有努力付出过才有日后收获的喜悦！

我希望领导能给我一次机会，我会努力做好自己，完善自我，为公司创造更多的价值！您给我一个机会我会用行动还你一份惊喜！

我的演讲完毕，谢谢！

家具竞聘店长演讲稿篇二

我叫###，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，店长既要對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！

家具竞聘店长演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位店长、各位同仁：

大家上午好！

首先，感谢公司给我这次眼睛店店长竞聘的机会。对我个人来讲，这不仅是一次竞争上岗，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。

今天竞聘店长一职，我深知自己的经验不足，职业技能不够，但我有的是信心、恒心、有自信，我会用我对工作的热忱，认真，积极，努力的心态，用我的心血与汗水把欠缺的这一课给补回来。

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，而我们的服务尊敬的各位领导、各位评委，以上是我对成为一名店长之后的工作想法，如果我竞聘成功，我决不会辜负领导的期望，按照我的自述做好我的本职工作，做一名让领导和店员放心的店长。如果竞聘不成功，那就说明我与店长的能力还有一定的差距，那么我会回到原工作岗位，安心工作，努力学习，全面提高自己的综合素质，争取早日成为一名让领导放心的合格的店长。

我的竞聘演讲到此结束，谢谢大家！

家具竞聘店长演讲稿篇四

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：

一、完善岗位职责，合理进行人员调配

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。

二、狠抓现场管理，提升服务品质

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。

三、完善前台每日点评工作，将服务规范管理融入服务血脉

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，让每个员工认识到的重要性，自觉地调整自己的言行，使之符合的要求，才能将完美地融入到各项工作，融入到各项服务的血脉。

四、强化业务技能培训，提升人员素质

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。

家具竞聘店长演讲稿篇五

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，要将所以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！

家具竞聘店长演讲稿篇六

尊敬的各位领导及同仁们：大家新年好！

首先自我介绍一下，我叫xxx，汉族福建福清人20xx年05月10日生。从xx年到xx年在光大公司工作。

我很荣幸能走上竞聘演讲的讲台，参加这次竞聘上岗演讲：首先，我对公司领导推行岗位竞聘上岗机制的拥护和信任。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。在这里公司员工的积极面与消极面也都体现了出来。让真正有实力的人在这个拼搏的平台上脱颖而出。其次，我是抱着学习的态度和锻炼自己的能力，初次登台演讲，接受领导与大家对我的挑选。

我的竞聘岗位是：广汇超市店的店长。

xx年的门店，通过管理年的磨练，各项工作都取得了长足的发展。在这样良好的政策与优越的平台支撑及全体员工共同配合协作下。出色完成销售考核任务。但也存在不足的地方，比如软指标方面，各业务员的管辖区域的产品盘点、整理、摆设、标签和卫生方面的工作给疏忽了。对产品、性能、用途，了解认识也很薄弱。部门与部门，同事与同事之间的相互配合团结凝聚力不够大，经常发生扯皮与相互推诿现象。对市场情况，客户的需求不太了解，售后及产品的跟踪服务低落。客户档案的建立不全。作为销售部门来讲，完成业绩是最重要的，但是没有服务来维护、支撑的话，只是一时的成功，暂时的甜头。对于公司的长远发展是没有好处的。门店是公司一线窗口，员工的一言一行、谈吐举止，客户的满意度和门店整体的生动化以及业务人员的专业化，都会影响公司的形象和声誉。自然，也会影响到业绩提升。

我认为自己竞聘店长具有以下几个方面的优势和可行性的措施：

1、业务产品方面：我从xx年到现在，都是从事门店销售和各县本市业务以及客户内勤工作。通过这两两年来的锻炼磨合、

不断学习、吸取失败的教训。我对机电市场的行情，客户的管理，产品的性能，价格的熟悉，加之今年通过自身的努力学习，对公司的管理要求及标准化流程都有一定的认识和提
高。

2、自身条件方面：我的为人处事原则是：首先应把公司利益及安全放在第一位，为公司创造最大效益为目标，识大体，顾大局对公司应具有绝对的忠诚度。协助上级领导，共同进行管理工作，服从上级的安排，竭尽全力做好每一项工作。踏踏实实做人，认认真真做事，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同志，工作负责，办事公道。

3、建立团队与职责执行方面：主持门店日常工作，主持每日工作晨会，沟通上下级及门市部与其他部门的关系。创造良好的工作环境，冲着共同目标努力奋斗，多看别人的长处、忽略别人的缺点、多一点宽容、少一些责难、多一点帮助、少一些批评、多一点提醒、少一些议论、不自大、不居功、充分调动每一位员工的积极性，创造优质高效的工作氛围，并建立起长久牢固的同事情谊，充分发挥团队协作精神。只有团队的成功才是我们的成功。只有部属的支持才有成功的店长。

4、在培训新员工成长方面：我觉得门店是公司培训与锻炼新员工的基地。作为店长我必须担起重任。我认为一个人的良好心态和修养以及专业水平，不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习、磨练、吸取、培养而来的，所以，我平时只要有空在不影响工作的前提下，会不断的与新同事互相交流、密切沟通、互动学习、取长补短将我毕生所学的产品知识，销售技巧、与客户沟通的经验，输入贯通到每个新人身上。让新员工迅速成长为公司有用的人才。

以上是对内需要做到的几点，对外，在建立客户定位管理及提高服务质量方面：

我认为对于老客户、固定客户，定期保持联系和沟通，加强与客户关系，努力利用各种形式加深感情培养，真正和客户做朋友。在拥有老客户的同时还要不断利用门店优胜、人格魅力、优质服务吸引更多新客户。根据产品优势，充分调动每位员工的销售积极性，做到手勤、腿勤，口勤的同时，开展微笑服务。向上门客户以热情接待、仔细聆听、介绍产品时耐心解答、认真讲解、各种产品的性能、材质、优势等，使得客人更加相信我们的专业水平和实力。客户所关注的问题。正是我们倾力所解决的。在保证公司利益情况下，尽可能满足客户的需求及欲望。做到有问必答、有求必应、有忙必帮的优质服务。对新到产品的图片、资料，通过短信、电话、网络、邮件等各种方式传达给客户，让客户第一时间了解认识新产品。取得客户的好感、认可、需求、交易，达到与客户长期的双赢目的。

我们拥有高度视野、远大目标、良好心态、宽阔胸怀、崇高理念、以身作则、吃苦耐劳、坚持不懈、敬岗敬业、勤奋学习的好老板，好领导做后盾做支撑。也是我学习的好榜样。就算我这次应聘失败了我不会气馁、消极、失望。

我相信，一分耕耘，十分收获，只要我努力去做了，相信我就一定能成功，谢谢大家！

家具竞聘店长演讲稿篇七

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！”

家具竞聘店长演讲稿篇八

尊敬的各位领导及同事们：

首先自我介绍一下，我叫xx[]毕业于天津交通学院，学的是物流管理。我是xxx店的一名导购。我很荣幸能走上竞聘演讲的讲台，参加这次竞聘上岗演讲：首先，我对公司领导推行岗

位竞聘上岗机制的拥护和信任。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。在这里公司职员的积极面与消极面也都体现了出来。让真正有实力的人在这个拼搏的平台上脱颖而出。其次，我是抱着学习的态度和锻炼自己的能力，初次登台演讲，接受领导与大家对我的挑战。

我的竞聘岗位是：郝庄店店长。

我竞争门店店长，我认为我的个人优势在于：有一年半的物流管理经验，在工作的时候，经常得到经理的好评，做事认真细心。我在梅森凯瑟工作有4个多月了，有一定销售经验和管理经验同时也对入库，打调单这方面接触的多，多产品也有一定的了解。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。我有持之以恒的决心，有较强的学习能力，勤于思考，有良好的团队精神。

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。

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，更重要的是我们如何达到这一目标，所以我的做法就是坚持做到“五点”，为今后执行公司的任务打下良好的基础，其中“五点”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通。

2、要务实：即是眼睛向下看，从小事踏踏实实做起，脚踏实地地为今后的工作打下良好的基矗。

3、要交流：经常与店内职员以及各门店员交流、（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，所有职员都要求专业。注重店内人员的培训工作，培养职员、销售人员集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位职员、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，注重职员、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。

家具竞聘店长演讲稿篇九

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!”

我的竞聘演讲稿演讲完毕，谢谢大家!

家具竞聘店长演讲稿篇十

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，属于专家型的人才，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，如优惠券，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！