

餐饮公司店长演讲 餐饮店长竞聘演讲稿(优秀5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。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。

餐饮公司店长演讲篇一

尊敬的各位领导、同事们：

大家下午好！

我叫xx，今年xx岁。现任xx店财务副店长一职，首先感谢各位领导提供给我再一次展示自我的机会，经过在公司两年多的工作和学习，我对大中连锁经营的模式有了更加深入的了解，也感悟到了很多，在大中这个大家庭中，领导的帮助，团队的氛围，使我有机会学习并提高自身素质，以及连锁店的综合管理能力。

如果我是一名店长，我认为我的个人优势在于：热爱本职工作，有较强的学习和适应能力，理解能力强，组织能力精，沟通能力好。当然我也有不足的方面，例如：经验不足，所以我还要多多的向各位同仁学习，但我也具备了店长的基本素质：我爱岗敬业，工作踏踏实实、一丝不苟、不弄虚作假，每次遇到困境和难处我总是自我效验，从不怨天尤人，同时也具备了店长应具备的才能，我有严于律己、诚信为本的优良品质，我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。

我曾经在多个门店工作过，既要维护高层的权威，又要同店长、经理、管帐和员工相处融洽。正因为我有良好的人格魅力和做人宗旨，与共事的同仁们建立了深厚的感情，到旧宫

店工作以来我在日常生活和工作中，不断加强个人修养和专业知识的磨砺，以勤勤恳恳做事为信条严格要求自己。

为了我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且不能形式化，要具体落实到每个人、每个点，让部门连成一条线，门店组成一个网，公司展开一个面，也就是说让点连起来成线，线组起来成网，网叠起来成面。我想也只有面扑开了，公司才能更快的发展，更加的强大。

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，更重要的是如何达到这一目标，所以我的做法就是坚持做到“五要”，为今后执行公司的任务打下良好的基础，其中“五要”是指：

1、要务实：即是眼睛向下看，从小事踏踏实实做起，为今后的工作打下良好的基矗

2、要沟通：经常与我店周边地区并且与店内经营相关的地方政府及相关部门沟通“如：城管、派出所及我店所在的物业部门”，为今后我店在店外搞各种促销活动需要帮助时创造良好的条件。

3、要了解：即任何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。

4、要交流：经常与各部门经理、员工及促销交流，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。

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。

除上述几点以外我认为以下两点也非常重要。

一、经营管理

1. 明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每个部门、品牌、人员，并进行相关的数据分析。
2. 加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。
3. 抓好大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。
4. 在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充分做好宣传及布置的工作。
5. 尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。
6. 知己知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率。

二、店面行政管理

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. 注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、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。

2. 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。
3. 利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。
4. 建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。
6. 以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、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，减少投诉。必要的损失。
7. 创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

我的演讲到此结束，谢谢大家。

餐饮公司店长演讲篇二

尊敬的各位领导，各位兄弟姐妹们：

大家好！

很荣幸今天能够站在这个舞台，作为公司的一员，我对公司的这种竞争制度很赞赏，因为这样才能使每位同事工作有目标，有激情，我相信这种竞争是公正的，平等的，我也会用我的实力来接受大家的挑选。

首先自我介绍一下，我叫龙银辉，现任黑电部创维电视导购员兼黑电班长，对于这次竞聘我有很大的决心来接受这次挑

战，因为这将是我人生中对我能力的又一次考验，我会全力以赴的投入这次工作，争取让其达到前所未有的顶峰。

而建设团队，我会用我独有的方法去打造，就是用我的专业知识来打动他们，因为人人都期望学到知识，我会用我独特的营销技巧或者说是营销方法与他们进行互动，进行沟通，打造出学乐融融的学习型团队，具体方法是用一个记事本每天记录下成交或不成交案例，然后用这种案例进行沟通，总结，让其逐渐能够认识到营销的本质，我也会把我几年来积累的所有知识全部拿出来进行分享，让我们能够一起进步，一起成长，打造团队的核心学习文化，因为只有学习型团队，才是最有力的团队，才能激流勇进，才能打破常规！其二分析市场，寻找市场时势信息，快速找出优劣势，并有的放矢，增强店员信心，信心越大，凝聚力也越强，团队自然就能打仗了。这就是我们的团队，到哪儿都能打胜仗，任何人都无法撼动，因为他们能学，能快速适应市场。

在商品管理这一块，主要是两个方向：

- 1，落实到人，各人负责各一片的区域，进行责任划分，并互相监督，以保证样机的完好无损，避免不必要的损失，第二就是一定要有利于销售，把主推机型放在顺手，显眼的地方，并进行高中低档次分类，进行差异化摆放，以有利于销售为主导思想，进行错位摆放。

鉴于今年市场比较疲软，目前可行的方案有：一种就是借综合商场的势，做以旧换新或特卖活动，尽可能的拉拢人气，在台阶下摆放，旧电视，旧冰箱，旧洗衣机等，由头是海尔响应国家号召以旧换新活动，进行宣传造势。

- 2，用专卖店的特有优势宣传海尔套餐优惠活动，自行进行套餐搭配组合，每周更换种类，并为其取一个实用的名字，进行概念宣传。

3，找出专卖店的所有优势信息，进行综合精选后，打印出来放在门店，来顾客后进行文化宣传！

4，由于店面实力不大，我们将对客户进行定点有针对性的宣传，如新盖小区，有消费实力的企事业家属院，并对客户建立长效跟踪机制（主要是没购买的用户）

另外作为店长，不能推卸责任，一定要有一颗敢于承担任何事情的责任心，彻底为自己的团队负起责任，荣誉是大家的，责任是我的，我会给自己团队足够的信心，让店员能够发挥自己最大的能力，同时我也要会尽自己最大的能力培养他们成为优秀人才，不会让他们原地踏步走。而做事果断，执行力强，敏锐的市场洞察力，拥有一颗付出的心，也是作为领导人必备的素质。

3c店的主体方向，专卖店，走专业化差异化道路，如专卖店会员卡，温馨体验店，走营销服务型道路，走进3c将会有一种新的感觉，如套餐分配体验区，长期发展战略是，建立恒定永久的专卖店客户群，主要所需做的是专卖店文化宣传。

以上所有的事情都是从实际情况出发所得出的结论，不会有半点的虚假成份，若我成功竞聘上店长职位，我非常愿意接受大家的监督，我也会用我自己的勤奋与努力，向大家交一份满意的答卷，来证明你们的选择是对的，我是抱着一颗以学习为过程，以成长为目的的心来参与这次竞聘，不管是现在还是以后，我将永远热爱我的工作，忠于我的选择，我的演讲完毕，感谢大家支持！

餐饮公司店长演讲篇三

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！

餐饮公司店长演讲篇四

各位领导、同仁：

大家好！

我很荣幸参加这次服装店副店长竞聘，这对我来说是一次：提高能力，锻炼自我，展现自我的千载难逢的机会。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xx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。

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少的工作，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。

餐饮公司店长演讲篇五

尊敬的各位领导，各位同事：

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。

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职员心态。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. 培养职员的自信心，加强职员之间的相互协作配合精神和集体观念，培养职员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职员中变成有形的模范，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，职员的榜样，能够指导职员出色地完成各项任务；他还要善于激励，做职员的拉拉队长，挖掘职员的内在潜能，激发职员的工作热情。首先要得到职员们的信任，只有大家相信你，才可能心甘情愿地为你去工作。在与职员的感情方面，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，对做的好的职员要表扬和奖赏，对违反管理规章制度劳动制度的职员就要批评和惩罚让职员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，我要做一个让职员们心里踏实、放心，信任的领导。

这次来竞聘，对我来说是一种励练、一种学习、一种自我能力的考验，希望通过本次竞聘能够与大家相互交流，互相学习，取长补短，充实自己，只有不断的学习才能提高自身素质及职业技能，为公司做出更大的贡献！如果我竞聘成功的话，那么我就算交了一份合格的工作成绩单，如果我没有成功，我只会更加勤奋地工作学习，用自己的努力来换取明天的成功。

记得竞聘组长时我说过，要用我的努力与付出，让我们枫杨店做的更好，从店组建、开业、到有了今天的成绩，都有我的陪伴。亲眼看着它一天天的成长、成熟，我很高兴，也很骄傲，相信我们每一位职员都会为之骄傲和自豪，因为他的今天和我们每一位勤恳，吃苦耐劳的职员分不开，在以后的

工作当中我会一如既往，更加不断的努力向上，为我们丹尼斯为我们枫杨店做出更大的贡献。欢迎各位领导各位同事到我们店指导工作，交流学习！

我的演讲到此结束，谢谢大家！