

药店五四演讲稿 药店店长演讲稿(优秀6篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

药店五四演讲稿篇一

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

己用权谋私，在上班时间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

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，走出河南.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河南,走出中国,冲出世界...

让我们大家共同期待那一天的到来吧!

尊敬的各位领导,各位同事: 大家好!我演讲的题目是“平凡的岗位,默默的奉献”。

在所有人的心中,一提“白衣卫士”人们立刻就会想起“性命所系,生死相托”的医生,

说到“白衣天使”就会想到默默无闻,无私奉献的护士。

而药师却没给人留下太多太深刻的

印象,在大多数人眼里,药师只是一个按处方发药的职业,既没有医生那样神圣,也没有护

士那样温馨。

其实,药师在救死扶伤的环节中,担当着重要且不为人知的角色。

药师工作,

虽然平凡,但责任重大,他们从不张杨,默默无闻,在点点滴滴的琐碎中,体会的是平凡,

而体现的都是奉献。

奉献对于每一个人来说都不是一件难事,作为一名药剂人员,虽然我们不能成长为参天

大树，但我们仍然可以化作一颗小草，虽然我们不能成为救死扶伤的医生，但我们仍然可以

坚守自己的岗位，做好自己的本职工作。

药品是特殊的商品，它直接关乎人的生命健康，如今的年代，医院药房不再单纯以药品

为中心，而是要以病人为中心，竭诚为每一位患者服务。

在工作中让我深深感觉到和谐的医

患关系依赖于良好的医患沟通，俗话说的好“良言一句三冬暖，恶语相向六月寒。

实际行动换取患者的谅解，这样既使患者满意，又提高了我们的自身素养。

药剂工作平凡而琐碎，从进药，搬运，摆放到调剂发药，工作十分辛苦，有人认为药师

凭医师处方发药，工作最简单，不需要什么技术，其实，药剂师不但要有精湛的技术，还要

有足够的耐心，责任心。

为打造放心药房，保证医疗服务质量，我们药剂人员在发药时，不

仅要核对药名，规格，还要查验有无配伍禁忌，对于中药，一张草药方少则几味药，多则二

十几味，调剂草药方重要的环节是剂量的准确性，称高称低都不行，低了影响疗效，高了会

引起副作用，中药师手中的这杆称，称出的是草药，平衡的是一颗心，要做到对患者极端负

责，必须握好手中这杆称。

药房是医院对外服务的窗口，展示的是医院的形象，这就要求我们药剂工作者时刻注重

自我形象，不断加强自我修养，还必须具备高度的责任心和敬业精神，在言行上“急病人所

急，想病人所想，做病人所做。

就这样，我们每天重复着同样模式的话语，“四查十对 着

每一张处方，作为一名药师，我深深知道自己万分之一的差错，对于病人就是百分之百的事

故，作为一名药师，一定要有一丝不苟的工作态度，为患者在整个诊疗过程中把好最后一关。

行胜于言，虽然我们没有感天动地的豪言壮语，但我们都立足于平凡的岗位，用自己无言的

行动，展现着医院药剂人员的风采。

为了医院明天更美好，为了医患关系更和谐，同事们，请拿出我们的真诚，执着和自信，

在平凡的岗位中，默默地奉献，医院会因我们的奉献而更加美好。

各位领导

我是来自xx店的，我叫张xx□

我是在2004年开始参加工作的。

在2003年到2011年我进入xx前我从事过多种工作。

有别的药店，工厂，报刊投递员，报刊的征订，空调安装，电脑组装等多种工作。

自xx入职工作至今。

我个人平日的爱好很多，业余时间电脑是我最大的爱好，有时间大家可以交流一下。

有幸在xx这个人才济济、团结又温暖的大家庭。

今年是我的而立之年，常言道：三十而立。

在充满生机与活力的新世纪，在日新月异的知识经济时代，在竞争激烈、挑战与机遇并存的今天，扪心自问，我能立什么？我深思过，迷惘过，也无奈过。

古人讲：天生我材必有用。

适奉这次难得的竞岗机会，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判，希望靠能力而不是靠运气为自己的而立之年留下点什么。

倒是拿破仑的哪句“不想当将军的士兵不是好士兵”在激励着我斗胆一试，响应公司的号召，积极参与竞争，我不敢奢求什么，只是想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我就可以了。

我从没有担任过班干部，缺少经验。

这是劣势，但正因为从未在“官场”混过，一身干净，没

有“官相官态”，“官腔官气”；少的是畏首畏尾的私虑，多的是敢作敢为的闯劲。

正因为我一向生活在最底层，从未有过“高高在上”的体验，对摆“官架子”看不惯，弄不来，就特别具有民主作风。

因此，我的口号是“做一个彻底的平民店长”。

我竟岗不上我会再加倍努力，不管最后结果如何，我都有将堂堂正正做人，

我个人认为在不同的门道的门店，有不同的做法。

就如我现所在的门店--xx店，因为商圈的人员和别的商圈是不同，我的做法会有不同。

我们的顾客多是村民和工厂的工友，他们的品牌意识不强，我就可以多买一些高利商品。

同时本地居民爱买人参和花旗参这一类商品就在这方面多做文章。

减肥，补血口服液不受喜爱我就用美容，补维生素，钙方面大家喜欢多做工厂工友们的的工作。

根据不同的商圈来开展工作。

除了把工作中任务营业指标分到个人，还要加在员工培训，工作中的沟通，上下一心，为完成公司下达的任务努力！各位领导、各位评委，请相信我，投我一票！

药店五四演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我叫x□现在x路营业员，新的一年开始了，又是万象更新的一年，也迎来了我到一心堂药房工作的第三个年头，回望三年的工作，在公司各位领导和各位店长的带领和培养下，使我具备了担任店长的基本条件。

为了让大家更加深入的了解我，在这里做补充说明，我毕业于云南省民族中专学校，医士专业，来到一心堂大药房工作，先后在和x店、x店担任营业员并兼任药师工作，在三年的工作中先后代教实习生十余名，并在、获得x称号。

在一心堂的3年工作中，我学到了销售技巧、积累了管理经验，提高了服务水平。对待公司的各项制度能够自觉遵守，对于上级交予的任务能够认真按时的完成，几年的磨练，使我思想更加成熟，业务更加熟练，思考和处理问题的方法更加稳妥，对待工作的态度更加严谨和踏实，这更是作为店长的基本素质。

1、服务态度好，对进门的顾客做到热情、周到、专业。

2、药品管理好，时时刻刻保持药品的清洁和卫生。

3、环境卫生好，平时很注意通道的卫生，脏就及时打扫，保持药店清洁的环境，让每位顾客进门就感觉到舒适、整洁、卫生。

1、平时警惕性不够高，药品丢失的情况时有发生，必须集中注意力，小心偷盗。

2、药店的销售人员不能仅仅是为了卖药，本着高尚的职业素质和道德，应该加强药品专业知识和销售的技巧的学习，工作小心，慎重，对每一位顾客负责。

3、药品摆放凌乱，没有很好的掌握不同药物的药理作用和药性，对药物进行规范分类。

1、人员管理方面：以身作则，严于律己，宽以待人，时刻起到模范带头作用，要求员工做到的，自己首先做到，公平、公正的处理药店的事务，对待员工一视同仁，一个店的良好经营不是靠一个人的力量就可以运行的，这就要求我们要有良好的团队合作精神，在这当中我会充分的起到一个桥梁和纽带的作用，为大家营造一个和谐的工作氛围。

2、商品管理方面：掌握门店基本情况，和门店店员做好品类分析，全面掌握各个品种的销售情况，保证该类品种不缺货、不断档，了解周边市场的消费情况，建立以顾客需求为导向的合理产品结构，以此来满足顾客需求。

3、服务管理方面：热情、周到、专业的服务是我们药房经营的亮点，顾客就是上帝，只有取得了他们的信任，我们才会有生存下去的养料，所以我们就要在服务上更加的完善自己，让顾客觉得我们和他们是零距离的，而这些是需要我们在日常细小的工作中点滴积累的，只有这样我们才能够成为这个行业的长青树。

4、营销管理方面：根据各门店的地理位置和周边的购买能力不同，针对门店自身情况制定不同的营销计划，一个成功的营销活动模式不仅可以给门店带来固定的客流，更重要的是可以为企业创造利润，这样就要求我们的活动要有对视觉上的冲击性和对购买力具有一定的刺激性，从而使营销活动能够最大限度的促进销售的增长。

5、安全管理方面：抓好四防安全工作，将公司的各项规章制度落实到实处，做到安全事故防患于未然，将安全隐患消灭在萌芽之中。

尊敬的各位领导，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。

药店五四演讲稿篇三

和各位员工的带领和培养下，使我具备了担任员工的基本条件。

为了让大家更加深入的了解我，在这里做补充说明，我毕业于云南省民族中专学校，医士专业□20xx年来到一心堂大药房工作，先后在和xx店、xx店担任营业员并兼任药师工作，在三年的工作中先后代教实习生十余名，并在20xx□20xx年获得xx称号。

更加成熟，业务更加熟练，思考和处理问题的方法更加稳妥，对待工作的态度更加严谨和踏实，这更是作为员工的基本素质。

我认为本人所在的门店做得好的方面有：

- 1、服务态度好，对进门的顾客做到热情、周到、专业。
- 2、药品管理好，时时刻刻保持药品的清洁和卫生。
- 3、环境卫生好，平时很注意通道的卫生，脏就及时打扫，保持药店清洁的环境，让每位顾客进门就感觉到舒适、整洁、卫生。

做得不够的方面有：

- 1、平时警惕性不够高，药品丢失的情况时有发生，必须集中

注意力，小心偷盗。

2、药店的销售人员不能仅仅是为了卖药，本着高尚的职业素质和道德，应该加强药品专业知识和销售的技巧的学习，工作小心，慎重，对每一位顾客负责。

3、药品摆放凌乱，没有很好的掌握不同药物的药理作用和药性，对药物进行规范的分

如果我竞聘成功将从以下几方面展开工作：

，在这当中我会充分的起到一个桥梁和纽带的作用，

为大家

营造一个和谐的工作氛围。

掌握门店基本情况，和门店店员做好品类分析，全面掌握各个品种的销

售情况，保证该类品种不缺货、不断档，了解周边市场的消费情况，建立以顾客需求为导向的合理产品结构，以此来满足顾客需求。

热情、周到、专业的.服务是我们药房经营的亮点，顾客就是上帝，只有取得了他们的信任，我们才会有生存下去的养料，所以我们就要在服务上更加的完善自己，让顾客觉得我们和他们是没

有距离的，而这些是需要我们在日常细小的工作中点滴积累的，只有这样我们才能够成为这个行业的长青树。根据各门店的地理位置和周边的购买能力不同，针对门店自身情况制定不同的营销计划，一个成功的营销活动模式不仅可以给门店带来固定的客流，更重要的是可以为企业创造利润，这样就要求我们的活动要有对视觉上的冲击性和对购买

力具有一定的刺激性，从而使营销活动能够最大限度的促进销售的增长。

抓好四防安全工作，将公司的各项规章制度落实到实处，做到安全事故防患于未然，将安全隐患消灭在萌芽之中。

尊敬的各位

领导

，以上是我对成为一名员工之后的工作想法，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

和店员放心的员工。如果竞聘不成功，那就说明我与员工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

放心的合格的员工。

药店五四演讲稿篇四

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

大家好!丰富多彩的20xx已经过去，我们又迎来了富有挑战的.20xx[]我又一次走上竞聘的讲台。首先，感谢公司领导为我提供这个展示自我的机会。我是来自b店的xxx[]在新的一年里，

我要以锻炼为本，学会成长；以修进为本，学会求知；以进德为本，学会做人；以适应为本，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。

我叫xxxx□大专学历□20xx年10月来xx大药房工作，现在是xx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大药房世光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8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1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。

“欲穷千里目，更上一层楼”，进入xx大药房的第一天，我就给自己树立了争当店长的目标，并以店长的职业标准来塑造自己。

下面是我个人对新店周围商圈做以分析□n分店接平桥最大的亚兴购物广场，对面是n菜市场入口，人流量较大，平桥区最大的县医院，以及平桥区幼儿园、大别山商场、平桥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周围的资源，加上美锐的品牌效应，拉拢顾客，提高店内客流量。平桥一部、二部、五部和大别山大药房在周边比较有影响力，因为价格低已经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。我认为此次竞聘n店是對我成长路上的一次更高的挑战，如果这次能够顺利竞聘成功，我将从以下几个方面工作做起，尽快进入角色，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！

药店五四演讲稿篇五

下面是小编收集整理的有关于药店演讲稿的范文！希望可以帮助到大家！

总想长大后能当一名白衣天使,为老百姓解除疾苦,那将是人生最大的幸福.

我的仕途学业虽然与医生无缘,但是,我认为医药工作是医疗卫生行业的一个重要组成部分,是辅助服务和技术属性兼容的职能岗位,在医疗服务体系中举足轻重.

日常,救死扶伤的没有硝烟的战场上,医药人员总是与医生一到冲杀在替病人驱赶死神的最前线,医药工作职业同样高尚.

于是我决心攻读药学.人生理想深深烙上了医药工作的烙印.

就学期间,我虚心求教,认真刻苦,学习成绩优秀,牢固掌握专业知识.

为实现理想目标扎实基础.毕业后,我以严谨的'工作态度,热忱的工作作风参加社会实践,使专业理论知识付诸于实践,学校和医院给了我较好的评价.

同时,不论在学校或是社会实践中,我具有较好的政治心理素质,能发挥团体的协作精神,参加各种活动都取得好荣誉.

所有这些,都是我这次参加竞聘的基本条件.

决定了我必须参加竞争药房工作岗位,以发挥专业特长,创造优质服务业绩,才得以回报社会.我自信能胜任药房工作有信心有信心通过竞聘取得成功.

如果能够竞选成功,迈入医药服务的圣洁殿堂,我将努力做到以下几点:

一,坚持以人为本,树立一切以病人为中心的服务理念,恪尽职守,热情服务,作为一名普通的医药服务人员,我要牢记服务社会,解除百姓疾苦的义务和责任,用钟爱这一岗位的满腔热忱,

怀着一颗待病人如亲人的热心,将自己的学有所长回报社会,无私奉献!

二,坚持以严谨细致的工作态度,认真负责的工作作风,一丝不苟,确保病人用药安全.工作上将严格执行药房管理制度,调配制度,做到爱岗敬业,胜任本职工作.

三,坚决服从领导,服从管理,虚心向老师请教,团结同行,发挥团队精神,共同做好服务,和谐共创荣誉.

四,不断加强学习,增长新知识,在尽快适应岗位的同时,努力在实践中提升专业知识和实际工作能力,以适应医疗卫生行业的不断变化和发展.

五.遵守国家法律法规,执行各项规章制度;恪守职业道德,廉洁自律,决不贪图小利,牢固树立医药工作者圣洁的良好形象.

我一颗平常心参与这次药房工作岗位竞争,践行自己的人生理想.感谢给予我这个展示自我的机会.也恳请各位评委投我信任的一票.

谢谢!

现在外资企业的进入,已使药店业面临的竞争国际化。

无论是客观上的市场经济机制的引入、公司的要求和社会效益,还是主观上的职业的稳定、收入增加、生活改善、业务提高和事业要成功都要求药店必须为顾客提供“优质服务”,并以此作为荣耀!

例如:一位顾客因服用阿莫西林,浑身起了药疹,到药店便嚷:“你们经理呢?”一位店员马上迎上去,礼貌的说:“您好,经理现在不在,您有什么事我可以帮忙吗?”

“看您们卖的破药，让我起了一身痒疙瘩。”顾客面脸怒气。

店员还是面带笑容，“我明白了，您服用了药物以后，身上起了药疹。

店员的语音十分关切，“您别着急，我知道起药疹很难受，我能理解您，这样吧，我先给经理打一个电话，然后咱们再慢慢解决问题，您看行吗？来，您先请里边坐！”“你先打电话吧！”顾客坐了下来，但余怒未消。

店员打完电话，对顾客说：“您放心吧，我们经理正在联系厂家，我们的药都是从正规渠道进货，质量应该没问题，这件事一定给您圆满解决。

您把药和小票给我看一下好吗？”此时，顾客的气已经消了不少，把小票和药给了店员。

店员认真看过之后，把说明书拿给顾客看，“您看，对青霉素过敏的人用阿莫西林要小心，您可能对这类药比较敏感。

顾客看着说明书，好像明白了。

店员进一步补充说：“这是人体对药物的过敏反应，停药后症状自动消失。

这样吧，我给您换一盒红霉素，效果不错。

顾客终于点头了。

事后，这位店员又专门打电话询问了顾客的恢复情况。

注意工作礼仪、服务技巧，并调动我们真实的情感去关心关爱顾客，以端庄得体大方的服饰和丰富的医药专业知识去创造个人魅力、利用魅力，从而永远留住你的顾客。

推销产品的时候，在顾客认同你之前不要谈及产品，在顾客认同产品之前不要谈及价格！

并时时注意工作礼仪、服务技巧和个人魅力的运用，就一定能以优质服务之道，赢得顾客，从而最终取得卓越的市场业绩，并真正能够“笑傲江湖”！

药店五四演讲稿篇六

会辜负领导们的信任与期望，我会用我在工作中所学的知识更好的为公司努力工作，我相信“月亮发光是为了证明太阳的存在”公司发展才能映照出我的进步。所以我会在以后的工作中更加努力，更加勤奋。

药店店长竞聘演讲稿范文

竞聘药店店长演讲稿汇编五篇

竞聘药店店长演讲稿（共）

药店店长竞聘演讲稿500字

竞聘药店店长讲话稿