

服装上台演讲稿(通用5篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。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？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

服装上台演讲稿篇一

各位领导：

你们好！

首先，感谢公司和各位领导提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。我在本超市工作了5年，有丰富的工作经验，在大学学习的是连锁经营管理专业，有相关的理论知识。因此，我认为我符合竞聘店长的条件和优势。

一、自我介绍

我叫，现年27岁，专科学历，连锁经营管理专业，现任超市门店主管。20xx年11月到苏果超市实习、工作至今。来超市工作1年后荣升主管，至今做了4年的主管。在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好主管的分内工作和门店的日常管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务，尤其在春节期间的销售工作，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导的好评。

二、对岗位的认识

我竞聘的岗位是苏果超市门店店长。我深刻的认识到，我国的零售业的竞争是激烈的，我们要在激烈的竞争中获胜，必

须建立以企业文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正在当前竞争激烈的环境下获胜。这个对于我们每一个店长来说的一个很大的考验。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个工作人员的潜能提高单店的销售，控制成本，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使企业在竞争中取得更大的优势。

在员工方面，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。要让员工形成一种以集体智慧和企业发展为己任的意识。作为一名合格的店长，不论多么聪明和富于创新，远没有一个团结锐意进取的团队有活力和发展空间，而团队的智慧是取之不尽、用之不竭的。假如你的员工工作干得非常好，但作为上司的你一定不要吝啬表扬，要树立一个锐意进取模范，不要对他的成绩熟视无睹，对员工定期表扬是极好的动力源和强心剂。

在客户方面，客户所需要的，正是我们所提供的。在保证公司利益情况下，尽可能满足客户的需求及欲望，做到有求必应、有忙必帮的优质服务。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。

在门店管理方面，认真落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，

协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门店得到畅通传达、充分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。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！

服装上台演讲稿篇二

我的理想是——当一名服装设计师。记得四年级放暑假的时候，妈妈带我去上海旅游。旅游的时候，我们去看了一场服装成衣展。一走进展览厅，各式各样、五颜六色的服装便把我吸引住了。看，那件大红色旗袍像一团团蹿动的火焰；瞧，那件粉红色晚礼服像一朵朵娇艳欲滴的桃花……每一件服装都让我兴喜若狂。突然，我停在了一件晚礼服前。我仔细地打量着这件晚礼服，这件衣服很具特色，具有蓝色、黄色、红色和绿色四种颜色。每种颜色都代表一样东西——蓝色代表蓝天；黄色代表小麦；红色代表献花；绿色代表山脉。

我想这件晚礼服突破了以往晚礼服单一颜色或同一色系的设计规格，大胆创新，颇具一格，设计灵感应该是来源于大自然的元素。这是，我就想：我也要像那个设计这件晚礼服的设计人一样，设计出独一无二，创意十足的衣服。我想当服装设计师，还因为我想成为像加布里埃·香奈尔那样著名的设计师，甚至我想要超越她。国外著名的服装设计师不计其数，但中国著名的服装设计师却寥寥无几，如果我成为了服装设计师，我一定会为祖国争光。现在，我正朝着这个目标努力前进着。为了早日实现服装设计师这个理想，我在拼命努力着——每天留心观察身边的事物和景物，把它们试着画入服

装内，有时还要大胆尝试一些新的衣服形式，让那些服装具有创意、美观和简约大方的特点。有时间我还会看看电视里的服装展，偶尔还能从中得到些许灵感，以便设计的服装具有新鲜感。周末的时候，我会用1小时的时间设计一件服装。等设计好了以后，我会给家人看，让他们跟我一起参谋参谋，有时，他们的一点意见就能造就一件“前无古人，后无来者”的服装。现在，我已经设计了许多件服装，而其中两件，是我的得意之作，他们各有一个好听的名字，一个叫天使之花，一个叫滴水之恩。其他的服装也有响亮的名字，像雪花纷飞，飞鸿展翅……世界上最快乐的事，莫过于为理想奋斗。我会永远坚持自己的理想，我相信“世上无难事，只怕有心人”，只要我坚持，就一定能实现自己的理想。

1. 梦想演讲稿
2. 梦想与青春的演讲稿
3. 演讲稿-旗帜与梦想
4. 梦想与未来演讲稿
5. 教师梦想演讲稿
6. 成就梦想演讲稿
7. 青春与梦想演讲稿
8. 优秀演讲稿梦想
9. 实现梦想演讲稿
10. 英语演讲稿梦想

服装上台演讲稿篇三

各位领导、同仁们：

大家好！

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

我叫××，现工作于××服装店，在××服装店的岗位是一名导购员，现参加店长竞聘，请各位领导对我的工作进行考核。

作为一名店长，我就要引导各位员工的水流按照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××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“××”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。

就店长工作而言，对内要指导工作，制定任务，监督应运，分析应运中存在的问题，对出现的问题及时解决，提供必要的帮助；对外要不断加强宣传，追求更高的美誉度和认知度。虽然我们是专业的品牌店铺，但不同类型的宣传方法同样可

以借鉴。

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。

假如我是一名店长，我要从与员工感情、员工的自我价值实现、员工的待遇三方面入手。首先要得到员工们的信任，只有大家相信你，才可能心甘情愿地为你去工作。在与员工的感情方面，我要时时关心员工的生活，食堂吃得怎么样，业余生活搞得好不好，他们的家庭中有没有困难，有没有需要企业帮助的地方等等，尽量解决他们的后顾之忧。工作中我要按规章制度办事，做到奖罚分明。员工为企业做出突出贡献了就要表彰和奖赏，员工违反劳动纪律了就要批评和惩罚，这是不容置疑的。虽然没有绝对的公平，但我要尽量做到公平，这能让员工自己把握其中的厉害关系。

各位、同仁们：

大家好！

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

我叫××，现工作于××服装店，在××服装店的岗位是一名导购员，现参加店长竞聘，请各位对我的工作考核。

一名店长，我就要各位员工的水流的方向汇入大海。我店长的的工作，一要严抓管理，另一应该、和策划的专长。

管理应该理为先，理的制度、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××的企业文化为基础，情况为主，客观环境为辅，培养员工的自信、自尊和的自我认知度；培养员工团队协助精神和集体观念，员工和各人之间的协作和；培养员工永不停的学习心态。我要要本区域知识，也要知晓相邻区域的服务常识。企业文化的思想本位化，而是把“××”品牌形象本土化，和江西当地文化地融合。我要培养员工换位思考、打破思维定势的意识，学习，才能取长补短，辅助。

假如我是一名店长，我会服务质量的提升。商品是有形的，而服务是无形的，的消费者注重服务的质量，服务是提升品牌竞争力和价值的必要而的手段。服务要求营业人员熟练产品知识，更需要用语言和行动来诠释的优质服务。例如：服务用语单纯呆板地，而要真正使阳光服务照耀到消费者；服务明星及楷模，使服务以榜样的在员工中变成有形的模范，服务赶、帮、超的。

假如我是一名店长，我更要承上启下的桥梁作用。店长的首要任务是团队公司所下达的销售指标；他更是中间人，是整个连锁店的关键人物，是组织内部沟通的桥梁。优秀的店长会善于工作中的问题，并解决；他优秀的培训老师，员工的榜样，能够员工出色地工任务；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。

假如我是一名店长，我要从与员工感情、员工的自我价值、员工的待遇三入手。要员工们的信任，大家相信你，才心甘情愿地为你去工作。在与员工的感情，我要时时员工的生活，食堂吃得怎么样，业余生活搞得好不好，的家庭中有，有需要企业帮助的地方等等，尽量解决的后顾之忧。工作中我要按规章制度办事，奖罚分明。员工为企业了就要表彰和奖赏，员工违反劳动纪律了就要批评和惩罚，这是不容质疑的。的公平，但我要尽量公平，这能让员工把握的厉害关系。

各位领导、同事：

大家好！

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

我叫××，现工作于××服装店，在××服装店的岗位是一名导购员，现参加店长竞聘，请各位领导对我的工作进行考核。

作为一名店长，我就要引导各位员工的水流按照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××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“××”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。

就店长工作而言，对内要指导工作，制定任务，监督应运，分析应运中存在的问题，对出现的问题及时解决，提供必要的帮助；对外要不断加强宣传，追求更高的美誉度和认知度。虽然我们是专业的品牌店铺，但不同类型的宣传方法同样可以借鉴。

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。

假如我是一名店长，我要从与员工感情、员工的自我价值实现、员工的待遇三方面入手。首先要得到员工们的信任，只有大家相信你，才可能心甘情愿地为你去工作。在与员工的感情方面，我要时时关心员工的生活，食堂吃得怎么样，业余生活搞得好不好，他们的家庭中有没有困难，有没有需要企业帮助的地方等等，尽量解决他们的后顾之忧。工作中我要按规章制度办事，做到奖罚分明。员工为企业做出突出贡献了就要表彰和奖赏，员工违反劳动纪律了就要批评和惩罚，这是不容置疑的。虽然没有绝对的公平，但我要尽量做到公

平，这能让员工自己把握其中的厉害关系。

各位领导、各位评委：

大家好！

感谢给我这样的机会参加答辩，恳请评委及与会同志指教。

此次竞聘，是市公路局响应省委、省政府“解放思想谋发展”的号召而进行的深化人事任命改革活动。为了实现自己的人生价值，本人积极参与竞聘xx服务区经理一职。我现年33岁，中共党员，本科学历，研究生班结业，政工师职称，持国家旅游局颁发的“全国旅游-行业总经理”上岗证。八六年在xx地区公路段筑路机械厂参加工作，九五年二月调入市公路局，同年五月借调市人事局工作，九七年一月回市公路局；2000年10月分配到京沪高速公路临北筹备处从事服务区管理工作至今，先后任xx京沪高速公路新世纪服务有限公司办公室主任□xx服务区副经理。

由于本人从事过多种工作岗位，所以既有基层工作的体验又有机关工作的经历，并积累有丰富的企业管理经验。是市公路系统最早接触从事服务区管理的人员之一；是推荐使用“借风行舟”，利用其它企业管理技术搞劳务合作，服务区自主经营的提议者。

任新世纪公司办公室主任期间，我克服重重困难，打破常规，采用恰当的公关手法，仅用58天的时间就办齐了服务区开业所需的手续，为xx京沪高速公路新世纪服务有限公司进行了注册；同时为公司与各行业主管部门之间建立保持了融洽的业务关系。另外我还编制了公司规章管理制度，制订了服务区经营指标。构思推出了“金秋京沪路，处处沂蒙情”、“京沪168，我们共同的家”、“旅人驿站，温馨家园”等服务区宣传口号。

到服务区工作后，我曾先后调度组织过部、盛市、军队以及国际友人在服务区的重大接待活动，如去年xx市首届“沂蒙山绿色食品节”的隆重举行；“交通部化临路段验收组”、济南军区某机械部队1500多人拉练休整、“首届中国国际(四国)汽车拉力赛”选手的接待等。成功策划组织了2002年度大学生金榜题名免费就餐活动。

经营中，我将服务区的客户细化为了五类，采取了多元化经营措施，制订了以货车司乘人员为核心的xx服务区主导经营策略。2002年5月初，利用空闲二楼成功推出自助餐，其星级酒店自助餐模式到现在全国服务区仍独此一家。今年5月，我按照服务区的接待能力，客容量，依据京沪沿线经济发展程度，提议将10元套餐提价至15元。此举降低了员工的劳动强度，提高了饭菜质量，保持了服务质量，同时又获得了最高的利润。现在xx□沂南两个服务区每天增加了5000多元的`纯利润，一年下来可增加近200余万元。

日常管理中，我提倡人本管理，充分发挥员工的主动性和能动性，要求员工“爱一行，干一行”，提倡快乐服务。聘请山东旅游专科学校教授□xx技术学院讲师培训授课，提高员工的技艺，塑造高素质的员工队伍。在管理中引用“鲶鱼机制”，时刻警惕“帕金森综合症”，为调动员工的工作积极性，在餐饮部每半年展开一次竞争上岗、择优劣汰活动；改革弹班工作制度，减少用人，提高了工效。另外菜品的制作现已完全程序化、标准化，原材料使用控制达到了标量化，实现了快餐生产的流程化。

今年防“非典”时期，服务区成了最危险的地方。面对疫区来车，按照上级不得停止经营的要求，我及时安排制订了防非预案，安排做好员工的保护措施，安排制作了预防宣传材料、场区高危控制区等警示牌。坚持防非压倒一切、经营还要进行的指导方针，安排餐饮、超市采用户外经营的方式来为顾客提供服务，经过全体员工40天多天的严密防范，服务

区防非成功。

当6月11日接到服务区归市公路局管理，服务区管理岗位由全市公路系统竞聘上岗的通知后，我牢记党员的使命和责任，及时调整心态，坚守岗位，做到了分管的各项工作有絮不乱。餐饮营业额更是在6月25日创下了5万4千元的历史新高。

由于各方面表现优秀，使我连续多年被评为市公路局、管理处先进工作者。分管的餐饮、客房、洗涤部门营销收入逐步攀升、利润激增，各项历史新高被不断刷新抬高。

我竞聘xx服务区经理成功后，将在上级的领导下，认真贯彻党和国家的各项方针、政策、法令和有关规定，支持党、团、工会组织依法行使职权，按照上级所规定的权限，领导学习型组织开展服务区的各项工作，运用人文管理模式，激发员工的潜能，迸发出创力能力，形成一个有无坚不摧的愿景和意志坚强无比的团队；用现代化管理制度把服务区创建成为知识型企业。打破传统、开拓创新，以服务区的经营实力辅以娴熟的营销整合策略，把xx服务区经营成为山东省第一家营销收入过亿元、利税过千万元的服务区。让安全、卫生、优雅的xx服务区成为沂蒙老区与外界沟通的桥梁、宣传的窗口、传播的阵地，南来北往人们的休息乐园、购物天堂。

竞聘成功后，我将通过以下几项措施来达到既定目标和完成经营指标。

- 1、服务区严格按照市场规律运作，在多变的客观环境下，遵守行业的游戏规则；尊重所有的竞争对手，在快速反应中以变制变、变中取胜，化患为利，设法运用各种资源来达到既定目标。

- 2、搞好市场调查、市场预测，以诚信、优质服务推动社会效益的发展，用社会效益带动经济效益的发展。

3□xx服务区将结盟沂南、郯城、费县服务区，形成xx200公里路段垄断经营，走共同发展之路。在积极进行外界交流的同时，保持经营管理的先进性，保持自己的企业文化特色，突出自己的经营特色。

4、人事管理方面逐步抛弃实用主义，进一步加强后备人才培养、梯队建设。

5、健全各项财务制度，审核各部门上报的财务报表，检查每日营收情况，控制成本、费用节流。

6、对即将来临的经营“周期性波底”，“同三线”、“京福线”开通后客源分流及其它服务区相互竞争而造成的影响，及时制订防范措施、应及方案，确保经营的良性持续发展。

7、扩建停车场区，增加停车位；将主楼大厅(超市)改造为快餐厅(或明档零点)、原餐厅改为自助餐厅(或快餐厅不动，自助仍在二楼)，以增加餐位。餐饮实施分餐制，倡导营养餐饮，推出符合北方人口味但具xx服务区特色的中式快餐“都来蒸包”“蒸饺”。

8、改加油站为便利店形式经营。

9、超市及客房大堂增加名优土特产经营展示专柜。

10、改变每个客房的设计风格，以便吸收客户。

11、向消费者提供洗寓赌马机、游戏机之类娱乐休闲服务；加强服务区墙体及户外广告的开发经营。通过挖掘潜力，拓宽经营渠道进一步推动服务区的持速发展。

12、加油站、餐饮、客房、修理厂、超市安装pos机设备，实现现代化管理。制订顾客档案，采用“垂钓法”，设vip卡、银卡、普通卡，依据消费数额或次数给予实惠，以便吸引稳

定、发展客户。运用灵活的营销手法，做好旅游团队和客车这两块消费群体在服务区的促销工作，增加服务区经济效益的增长点。。

13、将“合法经理、依法纳税”的经营思路改为“依法经营，合法纳税”，采取合理避税措施，确保超额完成经济指标。

说实在的，从服务区经营场地的设计、设施的配置直至发展到现在的规模，我曾为之注入过激情，对服务区有着一般人难以体会的深刻感受，浓厚的感情。最后，我愿与大家共创美好的未来，迎接服务区辉煌的明天。

谢谢大家。

服装上台演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我叫xx□是x学院20xx级经济管理系市场营销专业的应届毕业生。

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。

另外我认为作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。
- 2、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础。
- 3、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。

4、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。

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。

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、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。

3、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。

4、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。

5、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。

6、重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

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。

1、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。

2、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。

3、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。

4、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。

5、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。

6、尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

以上是我对店内管理的一些设想，如有不足之处希望各位领导加以指正，如果公司领导能够提供这个平台给我，我会用我的努力与勤奋，交上一份优秀的工作成绩单，证明您们的决定是对的，我决不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。

所以我会在今后的工作中更加努力，更加勤奋。

服装上台演讲稿篇五

尊敬的各位领导同仁：

大家好！

我很荣幸参加这次副店长竞聘，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xx，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。20xx年10月我很有幸加入xx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，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。

20xx年8月12日□xx郭尔罗斯店已隆重开业，即待开业的全省试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。

我的演讲完毕，谢谢大家！