

最新店长竞聘话术 店长竞聘演讲稿(通用7篇)

人生中的每一个阶段都需要我们进行反思和总结，以便更好地前进。写人生总结时要尊重自己的情感和感受，用真实的文字表达自己的内心世界。以下是一些优秀的人生总结样本，供大家参考和借鉴。

店长竞聘话术篇一

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，坚持以身作则和完善的工作作风。作为一名好的管理人员就必须先做好人，一个

领导无能做多是一件次品，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！

店长竞聘话术篇二

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；培养员工团队协助精神和集体观念，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、目标的明确性

目标的明确性，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。

店长竞聘话术篇三

尊敬的各位领导、各位店长、各位同仁：

大家上午好！首先，感谢公司给我这次的机会。对我个人来讲，这不仅是一次，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。

今天一职，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，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员工中变成有形的模范，形成服务竟比的良好氛围。

3、如何做好店长：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，员工的榜样，能够指导员工出色地完成各项工任务；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。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，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，对做的好的员工要表扬和奖赏，对违反管理规章制度劳动制度的员工就要批评和惩罚让员工自己把握其中的厉害关系。

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。

我的演讲到此结束，谢谢大家！

店长竞聘话术篇四

尊敬的各位领导、同仁：

大家好！

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

我今天的演讲内容很简单，一个人，一个故事，五个意识。

我叫xx□大专学历□20xx年x月来xx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，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x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x月申请来到xx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。

1、具备高尚的职业道德。高尚的经营道德、良好的个人品质、强烈的责任感是我工作的根本。

2、建立了良好的个人信誉。在日常生活和工作中我做到了信守承诺，“言必行，行必果”，从而赢得店员的信任和好评。

3、具有积极的实干精神。不计较个人得失，能吃苦耐劳，工作认真细致，条理清楚，积极完成上级交待的工作。

当然，工作中也有不愉快的时候。一天，我正在学习店长考试的资料，我带教的.实习生问我两个问题我都没回答上，他说，”这都不会，还带我呢”我当时尴尬极了，从此，我深刻认识到，必须加倍努力学习、提高业务水平，只有业务技能过硬，别人才能佩服你、认可你。从此，我会主动向他询问一些问题，与他共同学习，这样，我的专业知识得到了快速提高，对我这次通过店长考试，帮助很大。

青，取之于蓝而青于蓝。如果竞聘成功，我会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！

店长竞聘话术篇五

尊敬的各位领导、各位评委：

今天，本人怀着十分激动的心情参加岗位竞聘。之所以激动，一个很重要的原因就是参加工作这些年来，在各位领导和同志们的悉心关怀和真诚帮助下，本人从一个初出校门、毫无工作经验可言的“门外汉”，逐步与整个集体相互融合，慢慢成长起来。在这个过程中，本人更多的看到各位领导的殚精竭虑，各位同志的默默奉献。从大家身上，本人学到了很多可贵的品质和做人的原则，这些都将对本人人生历程产生巨大的教益和深刻的启迪。如果说在过去的工作中取得了点点滴滴成绩的话，这完全得益于公司领导的关心和信任，得益于各位同事的支持帮助，这一点本人将铭记在心、感动终生，并努力使之转化为创造新业绩、实现新发展的精神动力。

经过深思熟虑和慎重选择，这次本人竞聘的职位是xx联通公司营业厅店长。

首先，谈一谈对这个岗位的认识[]xx联通公司成立以来，用户总量不断增加，业务领域不断拓宽，服务质量不断提高，网络设备、功能不断增强，人气指数不断攀升，经济效益和社会效益不断扩大。取得这样的骄人成绩，是市公司正确领导、县公司全体同仁共同努力、协调运作的结果。作为一名营业厅店长，承担着宣传公司经营理念、展示公司品味与形象的重要职责。“客户第一、诚信至上”的服务理念是基本工作原则，15项岗位职责是具体行为规范。本人深知，这个岗位既是企业窗口，又是与用户沟通的桥梁、既是展示企业风采的平台，又是用实际行动诠释个人价值的特殊岗位。这个岗位，对个人能力和素质要求都非常高。本人深知，这个岗位除了肩负着15项职责外，还充当营业厅工作的管理者、决策者，任务的制定者、执行者，营业人员工作的督导者、考核者，与相关部门的协调者等角色，担子很重，责任很大，这一点本人非常清楚，但是本人有决心、有信心在各位领导、各位同志们的帮助和支持下，尽职尽责，努力工作，把工作抓细、做好。

其次，谈一谈自身具备的优势。参加营业厅店长这个岗位的竞聘，主要考虑自己基本具备任职资格要求，而且有以下三方面的优势。

第一，谈一谈今后工作努力方向。为了更好地适应岗位要求，不断开拓工作新业绩，本人将在以下三方面重点施力。一是立足本职，发挥作用。本人会全力推进公司业务开展，坚决维护公司利益，认真履行岗位职责，努力完成公司所分配的工作任务、指标；加强与公司内其它部门的沟通与协调，提高公司整体“战斗力”；凡事走在前、做在先，当先锋，做表率，用自己的行动带动员工开展工作，努力提高营业厅的服务水平、运营水平；认真负责地带好新员工，保证新员工在最短的时间内掌握各项业务知识和技能操作，适应岗位要求。

二是求真务实，服务大局。本人会始终以服从、服务联通公司发展大局为中心，把个人的成长融入发展大局，真抓实干，务求实效。坚决拥护公司的科学决策，不遗余力地抓好工作推进和落实；努力做好份内工作，勤沟通，常汇报，积极提出开展业务的建设性意见和建议；与营业厅的同志一道，共同学习，共同进步，努力擦亮公司的“窗口”。三是维护团结，注重形象。把维护团结作为修身立事的根本，等距离发展与领导和同志们关系，不搞亲疏远近，以工作为桥梁，发展感情，增进友谊。做到不利于团结的话不说，有害于团结的事不做，以实际行动树立自身形象；经常反思自己的言行，认真开展自我批评，及时改正缺点和不足，同时也真诚地欢迎领导和同志们对本人的工作常批评、多提醒，帮助本人更好地完成工作。

知识，并能把获取的知识融入到工作实践之中，坚持做到用理论指导实践，在实践中丰富完善理论知识，不断适应公司要求。

第三，经验丰富。几年来，本人一直工作在联通公司的第一线，直接与用户接触，积累了丰富的的工作经验，沟通能力、表达能力、应变能力等基本素质得到全面提高。在营业厅工作这段时间，本人熟练掌握营业厅的工作方式，完全适应了这项工作节奏，做到了熟能生巧。第三，作风扎实。工作中，本人始终坚持做事先做人，遵循以诚待人、严于律己之道，坦坦荡荡为人、踏踏实实做事，不走工作捷径，树立诚信、务实的个人形象；对待工作，始终保持勤于进取的创业激情，与时俱进，开拓创新，用实实在在的工作业绩赢得领导和同志们的认可。

以上是本人对这次竞聘的几点不成熟的认识以及对下步工作的初步设想，希望领导和同志们多提宝贵意见，多多批评指正，本人将悉心接受，并逐一整改。

给本人一个机会，本人会回报公司一个精彩。如果本人能当

选营业厅店长，本人将用实际行动交上一份合格的答卷，回报各位领导和评委的信任，回报联通公司的广大用户。谢谢大家！

店长竞聘话术篇六

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，并通过对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。

店长竞聘话术篇七

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。