# 销售精辟工作总结心得体会范文简短

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-03-08

*销售精辟工作总结心得体会范文简短一经过艰难的寻找，最终在保险公司找到了电话营销的实习机会，也就是利用电话进行市场拓展。每天傍晚5点左右到公司打电话，公司每天会分配给每个实习生大概xx个电话名单，有姓名和电话号码，实习生打出电话，邀请对方来公...*

**销售精辟工作总结心得体会范文简短一**

经过艰难的寻找，最终在保险公司找到了电话营销的实习机会，也就是利用电话进行市场拓展。

每天傍晚5点左右到公司打电话，公司每天会分配给每个实习生大概xx个电话名单，有姓名和电话号码，实习生打出电话，邀请对方来公司参加保险理财和健康知识讲座，或者获得对方的住址信息以便让公司员工进行回访。周二的时候会有晨会，实习的两个星期以来，开过两次会，第一次是介绍一个万能险的保险品种，另一次开会的主题是团队合作。最后一天的实习时公司安排了跟老师进行回访的机会。由于我认为自己还要多联系电话营销，就没有参加。 电话营销的工作虽然简单，但是基本上一天下来都是被拒绝，有时是停机关机在外地打不通，有时对方刚听完我们的介绍不说一句就挂断电话，有时对方很爽快地答应明天来公司参加讲座，第二天也联系上了，但是最后没有来，也有时对方也忙没空为借口推脱。相比之下最后一种情况还是可以努力一下的。 打通电话后，如果对方说忙而不能参加的话，我们会在笔记本上写下性别、大概的年龄、基本情况，以备下一次继续联系。隔一天，我们会再拨打那些记录那些有可能打动的消费者的电话，保持联系，不断跟进，建立信任。在我的实习过程中，通过这样的方法，做成功一次。跟那位女士联系了三四次，最终她来公司参加了讲座，虽然最后没有签保单，但是这对我已经是很大的鼓励了，它让我相信，和潜在客户保持联系，虽然有时可能一些客户会觉得烦恼，但是有时另一些客户却会觉得公司很有耐心，慢慢地愿意相信我们。

以前会觉得营销是一项很抽象的工作，即使是听说的销售故事，也会觉得很神奇。知道实习的时候才知道原来电话营销也是营销的一种工具，营销体现在方方面。不仅仅是那些策划、构思、创意才是营销，销售工作是营销的基层工作，但是就是这样，我们现在还是不一定能做好基层的销售工作的，电话营销应该可以说是一个基层的基层工作了，但是还是很有难度的。我不但没有觉得这份工作地位低，反而体会到了销售或者说是营销工作的不容易。难怪那么多伟大的领导者都是做销售出身的，就从电话营销这样微小的工作中，就可以看出销售是多么地锻炼人，它要求亲和力、耐心、细心、恒心、良好的表达能力、高超的沟通技巧和聆听能力。

以前上市场营销学课的时候，多多少少都会觉得讲得很空洞，可是实习完了，再回头翻番书本，却发现其实书本是把实践中的体会经验条理化地概括性的阐述出来。比如以前我会觉得消费者的人员推销根本就没有用，只有那些心地纯良，没有被推销过的人，才会购买那些推销人员的产品。我从来都没有设身处地的想象过那些推销人员，他们也许并不只是普通人眼中的存心骗人的骗子，而那些最后购买产品的人，也并不只是好骗而已，很可能是被推销员的坚持不懈所打动了。这次实习给我最大的收获也许是增加了自己的同理心。就像以前在街上遇到发传单的人都避之不及，但是同学们自己做兼职发传单以后，再遇到发传单的人就会主动接过他们的传单，因为大家都体会过其中的不易。

实习时为了更好地完成工作，自己也会查阅一些电话营销方面的知识和技巧。

电话营销中最重要的是与客户建立长期的信任关系。

要做到这一点，首先要做一个受欢迎的人：这需要电话营销人员注重电话礼仪和微笑，虽然打电话时对方看不到电话营销人员的面部表情，但是他们可以感受到电话营销人员的真实情感，所以电话营销人员一定要真诚；电话营销人员与客户沟通的唯一途径就是自己的声音，声音是电话营销人员能够留给客户的第一印象，这很重要，所以电话营销人员也要提高自己声音的感染力，这也需要真诚，不需要矫揉造作；适当地真诚地表达理解和赞美，适当时候表达自己的同意和钦佩，是信任关系建立的润滑剂；学会积极倾听，客户有时候态度表达得很模糊，要学会听懂其中的倾向，如果不能理解客户的真正意思，很有可能就会失去很多机会；不同的客户有不同的处事风格，电话营销人员要适应客户的沟通风格，不能耍性子，要用专业的态度对待客户的沟通方式；电话营销人员还可以通过寻找和客户的共同点或者对方感兴趣的话题来促进双方的关系；如果可以的话，电话营销人员不仅要关心客户还要关心他的家人。

第二，要以客户为中心。这是毫无疑问的，有时客户可能会需要你业务之外的帮助，只要力所能及就要去提供帮助，这样客户会真正感激你，不会觉得你只是为了做成生意才和他套近乎；要以客户为中心，更好地为客户服务，就要了解客户的需求，学会提问了解客户需求；和客户建立关系以后要长期保持，是不是问候客户，让客户了解你的各种产品和服务，当客户有需要时第一个想到你；以客户为中心，体现在各种细节和小事中，要做好服务。

第三，用专业打造卓越。很难想象一个不懂自己产品和服务的销售人员如何让客户了解你的产品和服务，更别说信任了。电话销售人员要成为自己产品的应用专家，提高解决客户世界问题的能力。

第四，信守诺言：不能做不切实际的步伐实现的诺言，说出口的话就要尽最大的努力去实现，如果在这件事上不能信守诺言，那么客户又怎么相信你能在别的重要的事上能够做好呢？

第五，诚实正直。如果自己的产品或服务不能满足客户的需要，那么就要跟客户说明，一方面可以避免客户使用自己的产品或服务后产生不满，又无法重新让他满意，另一方面可以给客户留下诚实可信的印象，下一次有机会客户仍可能会主动联系你。另外，还要客观地评论竞争对手，不能再客户面前批评竞争对手，即使客户询问你关于你竞争对手的意见。客户又自己的评价，不管其询问的目的，只要自己公正客观地评价竞争对手，客户就可以认识自己的正直。相反的话，会让客户觉得自己很卑劣。

这次实习虽然时间很短，但是还是收获了一些东西。可能专业方面并没有太大的提高，但是让我对销售工作有了相较以往有了更深刻的认识，对职场有了一点初步的了解。我理解到工作中，一开始，可能很少会有人完全坦诚相待，但是经过相处，毕竟是在一起工作的，大家还是可以成为朋友，互相帮助和支持的。良好的同事关系，在工作时有个自然融洽和谐的工作气氛，自然可以促进工作的开展。我们不能对别人要求太多，关键是做好自己，对别人真诚。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**销售精辟工作总结心得体会范文简短二**

尊敬的上级领导：

今年以来，我市宣传文化工作在运城市委宣传部和市委、市政府的正确领导下，围绕中心，服务大局，唱响主旋律，打好主动仗，为加快推进二次创业，促进转型发展、跨越发展营造了良好的舆论氛围和文化环境。下面，我把一年来的学习、工作和党风廉政建设情况作以简要汇报。

1、加强学习，不断提高把握舆论导向的能力

一是积极组织和参加市委中心组学习，确保宣传文化工作围绕中心，服务大局。先后认真学习了党的十九大精神。

二是积极开展创先争优活动，用创先争优成果检验宣传文化工作实绩。创先争优活动是党的建设的重大举措，也是推进宣传文化工作的重要抓手。活动开展以来，宣传文化工作贯彻落实科学发展观的要求，树立在二次创业中建功立业的思想，理清了思路，明确了目标，抓重点，抓亮点，更好地服务了大局，促进了发展，增强了后劲。

三是认真钻研业务知识，不断提高决策能力。自己采取多种办法，通过多种渠道，加强了宣传文化业务知识的学习，在分析形势、谋划思路、\_难题、推动工作等方面有所进步。撰写的《\_\_市文化产业发展调研报告》荣获省委宣传部调研报告一等奖。

2、尽心履职，不断开创宣传文化工作新局面

理论武装方面，我们大力开展了学习型党组织建设活动，出台了方案，完善了制度，全市学习型党组织建设逐步科学化、制度化和规范化;采取了多种形式，调动广大党员干部的学习积极性、主动性。

舆论引导方面，我们坚持“团结稳定鼓劲、正面宣传为主”的方针，围绕市委、市政府中心工作，加强新闻宣传策划，先后组织了二次创业创先争优、重点工程等战役性宣传报道，有力地推动了各项工作的顺利开展。作为省舆情直报点，加强舆情监管，及时收集、研判、上报有关舆情信息，为上级舆情研判和应对提供了依据，促进了社会的和谐稳定。

文明和谐创建方面，出台了《创建省级文明和谐城市行动方案》，按照省、市文明办对我市文明和谐城市创建的反馈意见积极进行整改和测评;加强文化市场监管，开展了“扫黄打非”、网吧管理、音像制品管理、娱乐场所管理、安全生产等集中整治行动，有效净化了社会文化环境。

思想道德教育方面，大力开展社会主义荣辱观教育，对拟提拔干部进行道德诚信考察，在全社会树立了以德取人的风向标;加强了未成年人思想道德教育，开展了“关爱生命，文明出行”活动，有效提升了市民文明素质和城市文明和谐程度。针对金融危机引发的各种社会问题，积极做好思想政治工作，保持了社会的和谐稳定。

文化\_\_市方面，文化惠民工程稳步推进，启动四个乡镇文化站建设;新建了\_个农村图书室，全市农村图书阅览室总数达\_\_\_个;广播电视实现了\_\_\_达到\_\_\_余户，数字电视用户达到了\_\_\_余户;为全市\_\_\_个行政村赠送了\_\_\_文化设施，为部分社区赠送了文化设施，改善了农村和社区文化活动室硬件条件。群众文化活动丰富多彩，全市节日文化、广场文化、校园文化、企业文化、社区文化、荧屏文化十分活跃;“四下乡”活动持续进行，文化下乡全年共演出\_\_余场;文艺创作精彩纷呈，文联各协会活动经常，文学新人和文学精品不断涌现，全年共获国级、省、市级奖项36项。文化产业逆势上升，重点扶持了达康集团扩建项目，新增体育器材铸造能力\_\_\_\_吨;\_\_\_扩建项目，年新增销售收入\_\_\_万元，提供就业岗位\_\_\_个。

在全面工作整体推进的基础上，较为突出的亮点：

一是重点工程。今年，我们启动了市图书大楼建设工程等多项重点工程。共争取上级资金\_\_\_多万。

二是地方文化资源的挖掘整理保护。我们在\_\_电视台开办了“\_\_文化讲坛”栏目，目前已完成了董其武及绥远起义、司马迁、薛仁贵、大禹治水及龙门水文化等内容的录制和播放，在全市引起了强烈的反响。组织专业人员对吕氏琉璃工艺、台搁、面塑、剪纸、木雕艺术等民间文化艺术进行收集、整理。开展了\_\_市第二届非物质文化遗产调查工作。通过这些工作，培育\_\_地域精神，弘扬\_\_\_文化。

3、加强廉政建设，营造风清气正的良好环境

宣传文化工作权力不大，责任不小，必须守得住清贫，耐得住艰苦，激情做事，平淡做人，作党风廉政建设的表率，作反腐倡廉的先锋。

一是勤于学习，筑牢防线。今年来，我认真系统地学习了党的十九大精神。

二是守土有责，加强教育。按照市上党风廉政建设责任制的要求，我们把党风廉政建设及反腐倡廉理论学习纳入全市理论武装工作的总体部署，努力提高全市广大党员干部的党性修养和从政道德修养。我们利用新闻舆论工具，在媒体开辟“阳光审判”、“一把手访谈”等专题专栏，深入开展理想信念和廉洁从政教育，为加强落实党风廉政建设责任制和反腐倡廉工作提供了强有力的舆论支持。我们利用节日和重大政治活动等时机，大力开展群众文化活动，把党风廉政建设的内容编排进节目之中，使广大党员干部群众在欣赏精彩文艺节目的同时受到生动的党风廉政教育。狠抓宣传文化系统的党风廉政建设，在全系统开展“三项教育”活动，增强了新闻从业人员的自律意识、服务意识。

三是严于律己，率先垂范。宣传文化部门受条件限制，几乎是与“特殊”不沾边的，有的是服务和工作，多的是义务和责任，谈不上什么权利和实惠。自己本着有关廉政建设的规定，在思想、工作、生活作风上基本做到了廉洁自律，洁身自好。以一个党员领导干部的标准严格要求自己，堂堂正正做人，清清白白做官，公公道道做事，兢兢业业工作，以自己的实际行动，永葆共产党员的先进性。

以上是我今年来的工作情况和党风廉政建设责任制落实情况。如果说还做出了一些成绩，那主要是上级和市委正确领导的结果，是其他班子成员大力配合、支持的结果，是分管单位和同志们共同努力的结果。在今后的工作中，自己一定要树立科学的世界观、人生观、价值观，树立正确的权力观、地位观、利益观，进一步增强立党为公、执政为民的廉政勤政理念，以更加务实的精神，开拓创新的锐气，努力提高全市宣传思想工作水平，为促进二次创业，实现转型发展、跨越发展做出更大的贡献!

**销售精辟工作总结心得体会范文简短三**

尊敬的领导：

您好！

时间如流水，转眼间20\_年就已经快结束了，在上个月底我们公司也开了20\_年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展20\_年的工作。

现在我对20\_年来的工作心得和感受总结如下：

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再一定能帮他解决问题，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

以上就是我们工作情况的述职报告。如有不当之处，还请大家批评指正。谢谢大家！

此致

敬礼！

述职人：xxx

20\_年x月x日

**销售精辟工作总结心得体会范文简短四**

尊敬的领导：

您好!

两年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，个性是在\_\_的案场，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，以下就是我的述职：

一、“坚持到底就是胜利”

坚持不懈，不轻易放下就能一步步走向成功，虽然不明白几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了;同样在销售中客人提出各种各样的异议，放下对客户解释的机会，客户就流失了;而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往期望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自我过硬的专业素养从心地打动客户。

二、学会聆听，把握时机。

我认为一个好的销售人员就应是个好听众，透过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自我的经验来决定客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，就应透过客户的言行举止来决定他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

三、对工作持续长久的热情和用心性

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入易居公司的那一刻起，我就一向持续着认真的工作态度和用心向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自我的产品首先务必要先充分的熟悉自我的产品，喜爱自我的产品，持续热情，热诚的对待客户;脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

四、持续良好的心态

每个人都有过状态不好的时候，用心、乐观的销售员会将此归结为个人潜力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改善和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放下!

龟兔赛跑的寓言，不断地出此刻现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放下，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而能够早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

一向以来我坚持着做好自我能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

述职人:\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

**销售精辟工作总结心得体会范文简短五**

尊敬的领导：

在公司已经工作了不少的年份了，虽然我还是一名公司销售部的普通职员，但是我对公司已经十分的了解了，对公司的各项业务都已经了如指掌，所以在公司里工作我也是比较的顺心，总结我在过去一年的工作时总体感觉还是很顺利的。

今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容！

虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。2x年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将销售工作的内容和感受总结。

1、在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

2、销售报表的汇总：其中包括产品的销售登记，产品销售排名情况；清理业务理手上的借物及还货情况

3、对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析；

4、公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通；

5、与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦；

6、协助大区经理的销售工作：

①将有些电话业务或者需要送货的业务分配给业务经理，并辅助他们抓住定单；

②经常同业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高；

③合同的执行情况：协助业务经理并督促合同的完成；

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）努力做好每一件事情，坚持再坚持！

（二）确保完成全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总；

（三）客户关系的维系，并不断开发新的客户。

（四）销售报表的精确度，仔细审核；

（五）借物还货的及时处理；

（六）努力协助业务经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通；

最后，想对销售过程中出现的问题归纳:

1、新产品开发速度太慢。

2、仓库的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

3、采购回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关已，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。

4、发货及派车问题。

5、财务应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好！

6、各部门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

7、质检与采购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

自从转到销售部至今已经一年半了，回想自己这一年多所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作得及顺利进行。

虽然公司各部门之间存在着各种各样的问题，不过那只是小问题，不会影响我们公司的正常营业的，不过小问题会影响我们的工作效率，所以我还是建议要加强各部门之间的联系，将我们公司的业绩进一步提升上去。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**销售精辟工作总结心得体会范文简短六**

尊敬的领导：

您好！

回首20\_年，有太多的完美的回忆，20\_年本人来到\_工作，但是惟有20\_年这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮忙与鼓励下，我必须会拥有更完美的明天。

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的x经理，我要十分感谢他在工作上对我的帮忙。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心十分缺乏，我的工作能够说是很难入手。20\_年初，我都是在x经理的带领下帮忙下进行客户谈判、分析客户状况、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是4月份本人的销售业绩及潜力才有所提升。

销售员的一天就应从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在那里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并用心学习、尽快提高自己的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展20\_年度的工作。现制定工作划如下：

一：对于老客户，和固定客户，要经常持续联系，好稳定与客户关系。

二：因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

三：要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

1：每月就应尽最大努力完成销售目标。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能再有爆燥的心态，必须要本着\_的服务理念“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。

5：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

8：和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

9：为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20\_年x月x日

**销售精辟工作总结心得体会范文简短七**

1、亲爱的领导，正因为有你的带头作用，才使我们能在工作中尽职尽责爱岗敬业。此时，我只能对你说：多谢你！

2、经过这么多日的工作相处，您在工作上给了我很大的提携和帮忙，也从您身上学到了很多，使我以后的努力有了一个方向，让我看到了什么是努力坚持和职责感。感激您对我的培养，并且教会了我这么多。无论您走到哪里您永远是我的工作导师，期望您事业顺心，身体健康。

3、喜欢是乍见之欢，爱是久处不厌。而这世上所有的久处不厌，都是因为用心。

4、人生百年，转眼成空。幸福靠的不是缘分，而是珍惜。

5、多谢上天让我至今仍然活着，有健全的四肢，有敏锐的感官。

6、一齐共事的这段日子，将永记心中，结识各位领导和朋友是我一生的幸运。新年来临之际，愿意把最真诚的祝福送给各位领导各位同事，期望我们单位在领导的带领下，团结奋进再创佳绩！祝福各位领导工作顺利，事业腾达！

7、藉此机会，让我们对您过去珍贵的支持表示感激，对您今后的订单，我们将保证继续格外关照。

8、有机会必须要多向您请教，您讲的每一句话，都叫我终身受用无穷。在我的印象当中，您是一个富有活力且极富魅力的人。

9、老大，多谢你给我这样的合作机会，这个小组因为有你所以空前的团结，你的坚定和鼓舞给了我们莫大的支持，多谢你！

10、你是我见过最美丽的树叶，让我的森林为你凋谢；你像一首旋律让我的生命多和谐，我只能用小小声音说感激，小到仅有你能了解！

11、时间让人品味等待的魅力，空间使人倍感牵挂的美丽。喜欢在你空间留下属于我的脚印，那是来自真诚的问候。祝领导一生幸福，永远欢乐！

12、前进的道路会布满荆棘，会困难重重，我要说的是，既然，以前我没有全心付出就已经有了收获，此刻我全心付出，困难总是会越来越小的！

13、人生旅程上，您丰富我的心灵，开发我的智力，为我点燃了期望的光芒。多谢您，领导！对于您教诲的苦心，我无比感激，并将铭记于心！

14、感激你陪我闯过那些风那些雨，感激在最无助的时候有你，感激在孤独的时候至少还有你，亲爱的朋友，想说真得很多谢你陪我走过人生那么多里地

15、真心感激所有领导和同事，感激与这一群热爱生活热爱工作的领导同事们一齐成长一齐拼搏，一齐努力！

16、我会以此激励自我，向您们学习，好好工作，好好做人，好好感恩！

17、不计辛勤一砚寒，桃熟流丹，李熟技残，种花容易树人难。幽谷飞香不一般，诗满人间，画满人间，英才济济笑开颜。

18、偌大的地球上能和你相遇，真的不容易，感激上天给了我们这次相识相知的缘份。别忘了，你的世界我以往来过。

19、我会好好报答各位领导同事对我的深恩！

20、风轻轻，带走无声的岁月。雨静静，唱出思念你的歌。云轻轻，漫步在有你的世界。领导，多谢你陪我走过每个春暖花开的季节。

21、感激自然，给予我们一切事物的生命。让枝干吐出嫩芽，让鸟儿展翅翱翔，让鱼儿畅游海底，给予我们舒适的环境，充足的养料以及管困得空间。

22、时间就是这个样貌，徜徉其中徜觉得慢，一旦定睛回望，弹指之间。

23、亲爱的领导，正因为有您的带头作用，才使我们能在工作中尽职尽责爱岗敬业。

24、时常觉得自我是个幸运的人，无论何时何处总有人给我帮忙与关怀，一再的体会，一再的确信，是大家用爱心与宽容组成了我生活的点点滴滴，真心感激你！

25、感激领导们在百忙之中抽出宝贵的时间来检查我们的培训，在这短短的几天里，我们感受到了领导们对我们的关心和支持。

26、你心底坦荡善良，呵护着我善感柔弱的心灵；你待人宽容真诚，谅解着我幼稚任性的举动；你态度亲切温和，融化着我冰冷淡漠的外表；你精神乐观向上，开导着我悲观厌世的思想！亲爱，真心真意多谢你！

27、有一种关心不请自来；有一种默契无可代替；有一种思念因你存在；有一种孤单叫做等待；有一种沉默不是遗忘；有一种心境是祝福你愉快！

28、感激移动公司给我这个机会，感激父母把我生得这么聪慧，感激手机生产运营经销商让我得到了这么好的手机，感激你让我在无聊的时候给你发了这条短消息！

29、天空因云朵而美丽，山川因河流而美丽，花朵因绿叶而美丽，生活因为有你而美丽，感激你我的领导，愿我的情谊地久天长。

30、我很感激，这都有赖于您得每份支持和厚爱，在此我衷心期望您与您得公司，取得更大得成功。

31、不是风，我怕早已憔悴；不是雨，我怕早已苍白；不是有你陪伴，我怕早已被烦恼淹没……感激风吹雨打，教会我成熟；感激你的，给我勇气和力量。

32、我也许不是您最出色的员工，而您却是我最崇敬的领导！

33、太美的文字，无不流露着真诚与祝福；欣赏你的文字，赏你内心的美与善良，你的品味与个性值得我借鉴和学习，感恩生活，感激有你的相知！

34、其实天很蓝，阴云总要散；其实海不宽，此岸连彼岸；其实泪也甜，当你心如愿。其实我要你欢乐每一天！

35、千里之行，积于跬步；万里之船，成于罗盘；感激领导平日的指点，才有我今日的成就。

36、如果人生的风景有无数，愿幸福高居生活的榜首；如果情感的历程长而久，愿欢乐领跑在最前头！您的生日，有我们的祝福相伴左右！

37、幸福的生活中少不了你的陪伴，高兴的欢乐都是关于你的出现。感激有你，生活不在孤单；感激有你，距离不在遥远；感激有你。

38、“人心齐泰山移”！今年以来，经过全体员工的团结拼搏，奋发图强，公司创造了一个又一个销售佳绩，从开门红战役大捷到双过半折桂，那里面都饱含着全司员工的心血和汗水。

39、感激上天赐予空气，让我生存；感激上天给予食物，让我健康；最重要的是感激上天把你赐予了我，让我永远幸福！

40、老大，多谢你给我这样的合作机会，这个小组因为有你所以空前的团结，你的坚定和鼓舞给了我们莫大的支持。谢谢你！

41、白云感激蓝天给了他一个家，雨滴感激大海给了他一个家，尘埃感激大地给了他一个家，我要感激你给了我一个温暖的家。

42、感恩是一种处世哲学，感恩是一种生活智慧，感恩更是学会做人，成就阳光人生的支点。

43、多谢领导路遥知马力，之久见人心这样的信任我，我的成功有领导的无时无刻的指点，我的失败，有领导为我指点。这样幸运，我至今还不能相信。

44、最为咱们团队的一员很是荣幸，在此祝愿我们的公司发展的更好，我们的团队业绩更加辉煌！我先干了，大家随意！

45、千言万语，表达不了我的感激之情，我只能说，我已铭记在心。让我怎样感激你，当我走向你的时候，我原想收获一缕春风，你却给了我整个春天。

46、一齐工作的日子是欢乐，一齐奋斗的日子是难忘的！感激您给予我的的帮忙，在新年之际愿您幸福欢乐！。

47、亲爱的领导，感激您对我的照顾，我在以后的工作中，必须会更加的努力的。

48、人生旅程上，您丰富我得心灵，开发我得智力，为我点燃了期望得光芒。多谢您！

49、感激春，让我看到柳枝袅娜；感激夏，让我听蝉鸣声声；感激秋，让我享受丰收喜悦；感激冬，让我欣赏雪花美丽；感激你，让我感到领导温暖。

50、事业无须惊天地，有成就行。友谊无须说谜语，想着就行。金钱无须取不尽，够用就行。生命无须过百岁，健康就行。朋友无须有多少，有您就行。亲爱的领导，多谢您！

51、人生的旅途，因你而明亮，生活的道路，因你而不再迷茫，是你让我找到了飞翔的翅膀，感激你的我的领导。感恩节欢乐。

52、感恩节到了，把鲜花送给教师，是教师教了我知识。我把友谊送给同事，是他们让我欢乐。我把祝福送给你，期望它越来越好！

53、青春和天才携手同行，无疑是世间最完美的景象。而这两者你都具备了，今日，愿你的青春和才智，为你带来一个更完美的明天！

54、你是我生命中的贵人，因为你我学会了生活，因为你我懂得了付出，因为你我才知道生活是如此精彩。

55、老爸老妈因为我的孝顺而幸福；女友因为我的体贴而甜蜜；我因为发了工资而体贴；领导，给俺多开点工资吧，让俺更孝顺体贴。

56、这么多年了，感激各位领导对我的悉心栽培，没有伯乐，我永远都不会是千里马，你们昨日的呵护成就了今日的自我，感激你们！

57、多谢您，领导！对于您教诲的苦心，我无比感激，并将铭记于心！踏遍心田的每一角，踩透心灵的每一寸，满是对您的敬意。没有您的慷慨奉献，哪有我收获的今日。

58、感恩节到了，你还在等待什么，赶快拿起手机准备好情绪，用充满深情的语言向世界说声多谢，向领导说声多谢。

59、老大，多谢你给我这样的合作机会，这个小组因为有你所以空前的团结，你的坚定和鼓舞给了我们莫大的支持。多谢你！

60、感激你的关怀，感激你的帮忙，感激你对我做的一切。任何时间，请理解我最真心的祝愿！

61、不后悔，莫过于做好三件事：一是知道如何选择；二是明白如何坚持；三是懂得如何珍惜。

62、时间回不到开始的地方，对于已经错过的一些东西，或许不用再试着去挽留，错了就错了。

63、我感激大家，是你让我拥有一个展示自我才华的机会；我感激信息之家，是你让我拥有一个结交的场所；我感激信息之家，是你让我拥有一个丰富生活的乐趣。如果我是“马”，那你就是我的“伯乐”。有你在，我会再接再厉！

64、我崇拜生命里的真诚，喜欢岁月验证过的友情，敬仰那些与人为善的人们，更感激生命中有你这样的朋友！

65、时常觉得自我是个幸运的人。无论何时何处总有人给我帮忙与关怀。一再的体会，一再的确信，是大家用爱心与宽容组成了我生活的点点滴滴。真心感激你。

66、我也许不是您最出色的员工，而您却是我最崇敬的领导！超经典感激领导的话

67、错爱，是喜欢却不适宜的鞋，穿了脚疼，扔了心疼。

68、当我们采摘丰收果实的时候，您留给自我的是粉笔灰染白的两鬓白发。向您致敬，敬爱的教师！

69、经的你是我的榜样，如果我不是一个好士兵，就配不上好领导，多谢我的领导，真心的祝福你能够幸福欢乐。

70、在我孤寂忧伤的时候，你默默地给我慰藉温暖，使我感动。我将把这一切视为最可贵的馈赠最宝贵的财富。

81、你的帮忙无异于雪中送炭，让我感激涕零！没有什么华丽的语言，没有什么豪言话语，可是我对你的感激不会减少一分。

82、大路走尽还有小路，只要不停地走，就有数不尽的风光。

83、今日是感恩节，我为你准备了可口的火鸡，还有甜美的饮品，还有……还有我的心和戒指，感恩节，你愿意永远和我在一齐吗？

84、感激领导多年来对我的工作支持，感激领导的培养，我将以以后的工作成果来证明自我。

85、既然选择了追求，就不要哭泣。坚持一下，扛过今日，幸福就更近一步。真正能把人累垮的，是心里的绝望。

86、能又一次接到你的祝福好高兴，也好意外。真的多谢你能记得我！愿好运常伴你身边，天天好心境！

87、真正的坚韧，应当是哭的时候要彻底，笑的时候要开怀，说的时候要淋漓尽致，做的时候不要犹豫。

88、人在困难的时候，一点点帮忙都弥足珍贵；人在顺利的时候，一点点喜悦都让人陶醉；人在寂寞的时候，一小条信息都能够读到整夜不睡！多谢你！

89、感激父母让我有了血肉之躯，感激生活让我懂得人生艰难，感激坎坷让我懂得如何挑战，感激朋友让我懂得友谊无价，感恩节欢乐。

90、无论将来如何，我都要感激你，感激你来到我的生命中，带来了美丽欢乐，感激你给了我永远珍视的记忆。感恩节欢乐！

91、感激你真诚地携手送给我更多的温柔，往事无须频频回首，爱神在向我俩点头。

92、心若在，梦就在，天地之间还有真爱，看成败，人生豪迈，只可是是从头再来，愿你能走出人生的低谷。

93、你的灿烂笑容长留我心中，你的亲切话语永伴我左右，你的热情激励鼓舞我前行，你的真诚帮忙温暖我心房，真诚的对你说声：多谢。

94、上次多亏了你，才能帮我度过难关。这份感激不知怎么报答，为表达我的亲近不如我俩今天就实现共产主义吧！今后你的就是我的啦。

95、这么多年了，感激领导对我的悉心栽培，没有伯乐，我永远都不会是千里马，您们昨日的呵护成就了今日的自我，感激您！

96、以往的你是我的榜样，如果我不是一个好士兵，就配不上好领导，多谢我的领导，真心的祝福你能够幸福欢乐。

97、过去的一年，感激一年来您对我工作上的支持，新的一年祝您工作顺利，万事如意，合家幸福。

98、直到有一天，当我发现我们都已经渐渐地老去的时候，我才感悟到人世间最珍贵的东西莫过于朋友之间的友谊！朋友，多谢人生路上曾有你，祝感恩节欢乐！

99、人生本来就没有相欠，别人对你付出，是因为别人喜欢，你对别人付出，是因为你自我甘愿。

100、你的关怀，在我生活里就像一盏灯，照亮了我的心灵，使我的生命有了光彩！

101、忙碌的岁月里，我会珍惜这份友情，轻轻地道一声，却道不尽万语千言，愿信息捎去我的谢意：我的世界因你而多彩，感激一路有你！

102、没有言语能够表达，没有行动感恩继电器，没有礼物能够代表你的爱和支持对我来说是。

103、加减乘除，算不尽您做出的奉献，诗词歌赋，颂不完对您的崇敬。您像春雨一般，染绿了世界，却无声地消失在泥土之中。十二分的感激您，我敬爱的教师！

104、或许每个人都要经历掏心掏肺付出，然后换来撕心裂肺的结果，从此以后就会发现没心没肺的好处。

105、感恩是小德，忘恩是大恶。生活中，总会有许多事情影响着我们的情绪，或喜，或忧，于是，选择一种什么样的心态去应对生活，也就选择了过什么样的一种生活。

106、感恩是一种最大的美德，时时处处怀着感恩的心，你会发现自我你能享受生活，你能随时随地的获得欢乐。

107、九州同唱小康歌，龙江终圆振兴梦。真诚地感激您一年来的帮忙，值此新春佳节之际，祝您阖家欢乐，身体康健！

108、春暖花开，春回燕来。我寄清风入君怀：和平无价，爱心永在。千帆竞发展风采。小康在望，龙腾四海。宏伟蓝图写豪迈。

109、萤火虫的可贵，在于用那盏挂在后尾的灯，专照别人；您的可敬，则在于总是给别人供给方便。

110、当然多谢领导宽慰的话语，没有您们宽慰的话语，也就没有支撑我们相当好教师的力量。

111、这也算是一个阶段性的成果吧，回顾这若干成绩和工作一年多以来的提高，由衷地感激领导，异常的感激，不是领导的鼓励，我不会迈出向前的步伐；不是领导的包容，或许我中途早就被驱逐；不是领导的指点，或许我早已迷茫在某个或大或小的漩涡中；不是领导的教诲，我不会这么始终如一地坚持这个正确的方向。

112、生活因为懂得感激而精彩，爱情因为懂得感激而美丽，人生因为懂得感激而幸福，在这个特殊的日子里真心祝福你感恩节欢乐！

113、岁月流逝，真情依在；百里之隔，隔却不断；长夜漫漫，星光闪闪；真心祈祷，左右陪伴。

114、一念成悦，处处繁花处处锦；一念成执，寸寸相思寸寸灰。

115、在这充满温馨的日子里，让花朵和微笑回归您疲惫的心灵，让祝福长久的留在您的心中，我还要说声：领导，多谢你！

116、我不知道说什么才好，除了多谢。感激的话毋宁多言，总之，你是我一生的知己好友！

117、感激这么多年您对我的关心和提携，在以后的日子里我会更加努力的工作，祝您身体健康，工作顺利。

118、谦恭地敬重领导，不如顺从领导的意志和命令。对高明的者而言，服从是金，语言是银。这是由领导与下属的特殊关系决定的。

119、我将用一颗感恩的心去应对生命中的坎坷困苦，无论多大的风雨，都能够勇敢地应对，永不放下。

120、以往你说，不想当将军的兵不是好士兵。我以你为榜样，认真而又凶猛的拼杀好久，此刻想来，我一向当你是恩师，真心感激你！

**销售精辟工作总结心得体会范文简短八**

尊敬的领导：

流年似水，光阴如箭，辉煌灿烂的弹指间就将过去，繁忙之中又迎来了新的一年。在过去的这段时间里，有辛酸也有欢笑，有汗水更有收获。回首我一年来走过的历程，公司的领导和众姐妹们给予了我足够的支持和帮助，让我充分的感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了公司员工“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在过去的一年里，我在部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在各方面有了更进一步的提高，本年度的工作汇报主要有以下几项：

通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论;遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守工作纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作业绩有了长足的提高。

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝是应该时刻考虑的，下面是在销售时应该注意的几个方面：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来，当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”!“欢迎光临”。

2、适时地接待顾客，当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。

3、充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。

4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识，顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。

常言道;“满意的顾客是的广告”，“影响力的广告是其周围的人”。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识。

5、促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。

这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

6、售后服务，当顾客决定购买并付款后营业员的工作并未结束，首先要填写售后，要详细介绍佩戴与保养知识，并同时传播一些新的珠宝知识，比如：“如果您不佩戴时，请将这件首饰单独放置，不要与其它首饰堆放在一起。

最后用一些祝福的话代替常用的“欢迎下次光临”，比如“愿这枚钻石给你们带去美好的未来”，“愿这枚戒指带给你们幸福一生”等等，要将“情”字融入销售的始终。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度和业务知识，努力使思想觉悟和工作业绩全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。最后祝愿本公司越走越好!

此致

敬礼！

述职人：xxx

20\_年x月x日

**销售精辟工作总结心得体会范文简短九**

亲爱的战友们：

大家下午好!20年过去了，回首酒店3年多以来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和酒店一路走来的每一位员工，感谢你们的信任，是你们的努力和坚持，让酒店在宣汉酒店业内崭露头角，取得今天这样的成绩。

我还记得20年酒店开荒的时候，有这样一位员工，当时在打扫卫生的时候不小心把手划破了，流了很多血，我看到他的时候，他正在用旧布包扎伤口，我让他先别干了，回去休息一下。他对我笑笑说：“没事，小伤口，轻伤不下火线。”说着又挽起袖子干起活来了。说实话，当时，我真的是很心酸!很心疼!我知道在酒店，还有许许多多这样的员工，为了工作，主动放弃休息，加班加点，甚至通霄达旦的工作，一年365天没有几天可以合家团聚。

很多时候，我们员工在实际工作中所面临的困难和艰苦程度，往往是超出我们做领导的估计和想象的。在此，我想借这个机会，向你们说一声：“谢谢你们!你们辛苦了!拥有你们，我感到非常地骄傲和自豪!”

作为一名人，我希望你们每个人对工作都要有充满激情。这种激情，首先源自你对这份工作的热爱。我们很难想象，一个不热爱工作的人，怎么可能主动积极地去工作?怎么可能把工作做得好?只有热爱工作、对工作充满激情的人，才会自动自发地产生出责任感，这种责任感与一些靠外在的管理措施或领导压下来产生的责任感是完全不一样的。前者是主动的，后者是被动的。举个例子：销售部收到一份客户订餐或者会议订单，把它拿到相关部们，相关部们的负责人说，这样，你让这个客户打电话给我吧!咋听起来，好象没有什么问题，挺正常。但相关部门说这个话的人，他的工作一定不是主动的。主动工作的人会说：“好的，你把他的电话给我，我来和他联系。”这就是主动工作和被动工作的区别。被动工作时间久了，会形成压力，这种压力容易使人的身心倦怠，对工作产生厌烦的情绪。而主动工作的人会乐在其中，因为他把工作看成是一种锻炼，把工作中的困难看成是机会，是挑战。

其次，我想要求我们每一个人都要有团队合作的精神。这让我想起，我们小时候都玩过的一个运动——接力赛。大家都知道，在接力赛中，交棒是一个至关重要的环节，它直接关系到整个比赛的输赢。因此，在中途交棒时，把棒递交给下一个队友的人，他一定会考虑：我要怎样把手里的接力棒递出去，可以方便地、顺利地让我的队友接到。同时，准备接棒的人也一定会主动把自己的手伸出去接棒。只有每个队员在每一次交棒中完美地合作，才有赢的可能。其实，我们每个人，每个部门，就好比是这个队伍中的一员。而我们酒店，就好比是站在接力赛跑道上的参赛队，谁合作得好，接得稳，跑得快，谁才能拿第一!目前，我们部门间的合作与沟通是一个比较大的问题。既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦;我希望，我们都能有一颗宽容之心。

此外，还有很重要的一点，就是执行力!这是目前现代企业界里一个很流行的词。那什么叫执行力呢?我认为，执行力就是把企业战略转化成行动的能力，这一点我认为中国人民解决军做得最好。执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。

我要告诉大家，酒店行业是一个日趋成熟和规范的行业。也就是说，我们的客户越来越成熟，我们的竞争对手越来越成熟。这就意味着酒店的利润会越来越低，我们只有不断的开拓创新，才能在今后的激烈市场竞争中取得更好的成绩。

20年的成绩已经成为历史，20年又是充满希望和挑战的一年。我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现，我们的梦想总有一天也将变成现实。

谢谢大家!

并祝大家新年愉快!身体健康!家庭幸福!万事如意!。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！