# 销售年会演讲稿范文(推荐15篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-03-18

*销售年会演讲稿范文1尊敬的吴总、各位的家人们大家下午好：我今天发言的主题是：但行好事，莫问前程。人说三十而立，当是激情万丈奋力拼搏之时，精彩青春稍纵即逝，荒废岁月追悔莫及。对于国家而言空谈误国，对于企业而言空谈也必将危害深远，有幸来到某某不...*

**销售年会演讲稿范文1**

尊敬的吴总、各位的家人们大家下午好：

我今天发言的主题是：但行好事，莫问前程。人说三十而立，当是激情万丈奋力拼搏之时，精彩青春稍纵即逝，荒废岁月追悔莫及。

对于国家而言空谈误国，对于企业而言空谈也必将危害深远，有幸来到某某不仅仅是为了找到一份养家糊口的工作，更是为了找到一个展示才华、成就自我的广阔舞台，让我的人生伴随着企业的发展不断获得升华、实现飞跃，同时用我的智慧和决心去扶持企业越做越大、越做越强。

在其位谋其事，而今对担当董事长助理一职深感荣幸，并且时刻诚惶诚恐、战战兢兢，不敢有丝毫懈怠，也必将在接下来的日子里竭尽全力忠诚履职，做好吴总的助手和大家的伙伴。

20xx年是我们的启梦之年、是我们第三个三年计划的开局之年，这一年我们任务艰巨，企业发展的决心却无比坚定，为了顺利实现某某和美宁品牌的销售目标，我们必须全面\*以前的工作状态，持续改进我们的工作方式，不断提升我们的工作效率，不论涉及到什么部门、什么岗位只要不利于企业目标的达成必将一律进行立即调整，在某某企业内部大力推行务实作风，否则我们的目标终将遥不可及、远在天边。

接下来我的工作将仅仅围绕协助吴总及各事业部制定和完善各项营销政策，开展产品品质提升计划，推行厉行节约的工作计划，逐步推进企业制度化管理进程，并对各项工作计划的落实和推行速度进行了解和汇报，及时开展沟通和交流，修正我们的方向和行为。

在履行董事长助理的职务过程中我必将奉行职务工作第一位的工作准则，并以身作则推行现代企业管理制度，对于企业发展的问题一定知无不言言无不尽，对于职权范围内的工作检查指导一定做到客观公正、公开透明。在企业内部与大家合作过程中绝不参与拉帮结派、搞小团体主义的活动。同时坚定奉行严谨扎实的工作风格，绝不没有原则的讲大话、讲空话、说好话。

在这里请大家相信我的胸怀与决心，哪怕是明天即刻离开企业，我今天依然会是有原则的我。谢谢大家！

**销售年会演讲稿范文2**

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好!

今天是咱们xxx公司一年一度的年会哈，所以相信大家此时一定是迫不及待地想开始接下来的活动了，不过大家先别急，还有一些流程还没走完呢，比如说让我来说说自己对公司的看法和感受。我先来自我介绍一下吧，我是咱们公司xxx部门的一名员工，之所以能站在大家的面前进行发言，主要是领导和同事们对我的信任和看好，在平日的工作中我准时上班，认真处理好自己的工作任务，整体来说工作表现还行，所以领导们这才派选我作为员工代表进行发言，这让我深感荣幸啊，我也不说太多客气话了，接下来就进入正题了。

我来到咱们公司已经有几年的时间了，在这里我见证了公司的发展和壮大，想当初咱们公司还只有十几名员工，但如今已经发展成为了拥有上百名员工的中小型公司了，这得感谢全体员工们的共同努力，所以大家此时此刻应该给自己鼓一个掌先!另外咱们也得感谢公司的诸位领导们，要不是他们决策有方，那么我们也没法取得这么大的进展，所以咱们也再给领导人们鼓一个掌!我在这里也要特别表扬一下我的领导xxx，他在我进入公司的时候就一直带领着我，帮助解决了不少工作上的难题，让我的学识和业务能力得到了不小的提升，所以我在这里得为他再鼓一次掌!

新的一年就要来临了，在此时节回首过往的工作时，会让我们感到一丝丝的恍惚和欣慰，我们辛勤工作了这么一整年，终于得到了回报，如今咱们公司的发展已经走上了正轨，而且发展的速度也是在稳步提升中，相信在新年里我们能再接再厉，取得更为辉煌的业绩。大家也可别忘了提升自己的个人能力啦，毕竟公司的成长可是和员工们有着密切的联系的，所以我们得做到与公司共成长才行!

最后，我就要提一提年会活动的准备了，今天的年会啊，咱们公司可是下了大功夫的，不仅选择了在这所豪华的酒店里举办，而且还为咱们这些员工准备了诸多的礼物，相信在接下来的活动中，只要大家表现足够积极，那么你一定就能得到一些奖品的!此时此刻的我早已经想接手接下来的活动了，所以我的发言就到此结束了，希望大家在接下来的活动中能玩的开心尽兴，忘记生活中的烦恼和忧愁!

谢谢大家!

**销售年会演讲稿范文3**

各位同仁、各位商界朋友：

大家下午好！

很高兴能有这样的机会，和大家一起分享一年来公司所经历的点点滴滴；刚才xx总经理已经给我们很生动、很深刻的总结了这一年来公司的成败和得失，我非常荣幸、非常骄傲公司有这样英明的，我来公司时间不长，但是我却时时刻刻、真真切切的感受到在xxx董事长和xx总经理的指示和关怀下，公司发生的巨大变化和进步！我在这里代表销售部向他们和公司的用心良苦表示感谢！

下面我做为营销总监和大家一起分享下有关营销的方方面面，关于营销这块，在在座的各位的鼎立支持下，我们可以说，今年打了个非常漂亮的战役！大家都知道，今年4月份，我们现在的工厂才有雏形，真可以说是百废待兴、百业待举。短短的几个月，我们不光在销售业绩上给公司交个满意的成绩单，而且在销售模式和公司未来的营销向上做了重大的变动和明确，为公司未来的发展做了很好的规划和铺垫，下面我就以下三个方面和大家分享下。

>一、公司目前的营销模式和构成

1）销售构成

目前公司的销售主要有四大块：半成品（箱体、玻璃、外壳等）、国际贸易（燃气热水器、烤炉等）、OEM（电压力锅等）、国内销售。其中半成品占20%、出口占10%、OEM占10%、国内销售占50%；

2）营销模式：由于我们的销售产品比较多元化，营销模式也是比较多样性，为了大家便于理解，那么在这里我重点阐述下国内销售的营销模式，国内销售也分为两大块：以批发为主的营销二部和以xx品牌为品牌推广的营销一部，很显然，营销二部主要是以批发为主，追求的是量的变化，从而达到质的变化；也就是说二部追求的是客户的数量和出货的数量，从而提高利润的数量，用六个字简言之，也就是“深挖洞、广积粮”，没有粮食人会饿死，在现阶段，没有大量利润的保证，公司就会出现饥荒和危机。但是，一味的“深挖洞、广积粮”不是我们的最终目标，我们的目的是为了称王，成就一番霸业；我们通过什么来实现我们的霸业，总的有个媒介，我们的媒介就是xx品牌，所以我们成立了营销一部，一部的营销模式三个字“品牌化”或者说“图霸业”。

>二、一年来营销方面的工作总结

在这里，我借xxx董事长的一句话“销售是一个企业的龙头，龙头如果不能发挥它该承担的责任，就会牵一发而动全身，让整个工厂失去活力、战斗力、以及生存的本钱”；在这一年里，公司的所有销售人员都克己敬业、始终把公司的利益放在第一位，我们的半成品销售比去年提高了50%；我们的OEM客户在去年的基础上又增加20%；而我们的出口更是朝气勃勃、大放异彩，不但在业绩上取得辉煌成就，而且成功的和国际上的一些大经销商实现完美对接；我们的国内销售也是百尺竿头、更进一步。

我们取得这些业绩，虽然谈不上骄傲，但是我们却在脚踏实地的在走，不积跬步，无以成千里。今天的一小步也就是以后的一大步！在这里，请允许我，允许我代表全体销售人员对在座的各位、以及公司的领导、各位商业朋友，对你们的支持和配合表示感谢！

**销售年会演讲稿范文4**

各位领导、同事：

大家好!

快乐的工作、健康的生活、和谐的发展，是我们倡导工作、生活、发展的理念。在这个理念的基础上我们要加强酒店团队的建设。

尊重——创造和谐团队的前提

尊重是人与人和谐交往的第一前提。人都渴望被尊重，但是，想得到别人的尊重首先要学会尊重他人。在尊重他人的基础上才能得到他人的尊重，尊重是相互的。人与人之间的共同语言，只有建立在相互尊重的基础上，才能产生“你敬我一尺，我敬你一丈”的效应。我们要善于发现别人的优点，学习他人的优点。学会在别人优点的基础上喜欢他人。不要只看别人的缺点，扩大别人的缺点将导致与其很难继续的发展下去。

欣赏你的同事、欣赏你的下属吧，千万不要吝惜你的语言。去真诚地赞美每个人，这是促使人们正常交往和更加努力工作的最好方法。因为每一个人都希望得到称赞，希望得到别人的承认。在人们的日常生活中，你会惊奇地发现，小小的关心和尊重会使你的群众关系迥然不同。

假如你的同事或下属今天气色不好，情绪不高，你要是问候了他，表示你的关切，他会心存感激的。再推进一步，假如你的同事或下属感到你在真诚地欣赏他，他会以最大忠心和热忱来报答你和你的企业。

对一个组织来说，感情留人、事业留人、待遇留人，这三点缺一不可，但感情更为重要。双方只有在感情上能融合沟通，公司员工才能对管理者有充分的信任，这是留住人才的最大前提，也是企业迈向人本管理的核心所在。

责任——以团队责任为自己的责任

学会承担责任，有利于个人成长。在工作中，每个人都要承担属于自己的那份责任。当出现问题，寻找借口时，请大家自问一下，为什么是我承担这个责任?而不是别人?答案是肯定的：你承担责任是因为你有能力，你才有承担责任的机会。因此，一定要树立这样的观念，“承担责任光荣，推卸责任可耻”。你承担的责任越大，说明你的能力越强，今后在公司发展的机会就越大。很难想象一个不敢，也不能承担责任的人会有好的发展前景。

承担责任要有胆量。如果连责任都不敢承担，那么机会也决不会主动找到你，成功一定不会属于你。

由于敢承担责任，你才能用心思考许多的问题，使自己的心灵得到净化;由于敢承担责任，你的上司将会器重你，你将可能获得更多学习和锻炼的机会;由于敢承担责任，你也不再惧怕困难、害怕挫折。在成长的道路上，你将变得成熟，你将会对自己更加充满信心、充满希望。

学会承担责任，有利于团队建设。由于敢承担责任，你的属下将会信任你、支持你，这样大家才能团结在一起，为实现共同的目标去奋斗、去拼搏。一个人倘若如此，一个企业也一样。企业的发展，不仅需要依靠出类拔萃的`能人，而且更需要依靠全体员工。只有大家齐心协力，团结一致，才能够完成公司的目标。各部门之间同样如此，没有哪个部门重要，哪个部门不重要，因为我们是一个整体、一个团队。就像一艘正在执行任务的母舰，没有人可以说“护卫舰”、“巡航舰”和“驱逐舰”哪个重要?其实他们都很重要，只是他们各自所处的位置，肩负的责任不同而已。可是，我们公司在这方面的做法就需要加强好。譬如说：对客服务中出现了问题，遭到了客人的投诉。有谁能够主动承担起责任?可能大家都在推脱责任，经理说主管没安排好工作，主管责备领班没带好服务员，领班可能会推脱给服务员。这样一来，大家你来我往，推来推去，每个部门都能找出许多的理由。究竟是谁的责任?人人都有责任，从总经理、经理、主管、领班、服务员都有责任。是总经理没有协调好各部门的工作内容，其中就包括服务质量的监督。是经理没有做好他的团队的工作，是主管、领班没有带好自己的班子。也许是人力资源部没做好培训。所以，大家要勇于承担责任，把酒店的责任看成为自己的责任。勇于发现问题，承担责任，解决问题，改善酒店的整体环境。这样一来，我们的服务才会更上一层楼，我们将赢得更广阔的市场，我们将得到更广阔的发展空间。

胸怀——与团队相处的秘籍

一个人生活在社会当中，难免要与他人进行交流和沟通，难免会发生一些不愉快的事情。怎么办呢?一旦出现问题，人人都说自己是对的，别人是错的。你想能解决问题吗?交流、沟通能正常进行下去吗?不会，一定不会。所以，学会承担责任，相互体谅对方，要有广阔的胸怀，才能有效地同他人相处，能让自己更好地融入到这个社会当中。

我读小学的时候，有个同学讲小话，我批评了他。放学后我们一起搞卫生，他让我提水，我认为他在报复我，在欺负我。所以，我就不去。结果我们两个打了起来。老师来调解，他对我的同学说：你上课讲小话是对自己不负责，你同学帮助了你，是对你负责，你不该感谢他吗?”。老师对我说：“他让你提水，你不是锻炼了自己的身体吗?累是累了点，你觉得你吃亏了，但是，你受到了锻炼。吃亏是福。”最后我的同学向我道歉，搞的我也不好意思，以后我们成了好朋友。老师告诉我们一句话——男人的胸怀要像大海一样宽广。

一个斤斤计较的人，也很难看到他有多大的发展。因为，他把他的舞台就局限在那片小地方了，他永远逃不出那个圈。心有多大，舞台就有多大。当我们有海一样的胸怀的时候，我们有海一样的空间。当我们的胸怀容纳整个天空的时候，整个天下都是我们的。无论做什么事，做人是第一位的。而要做好一个人，胸怀是第一位的。

亲情——团队的精神的体现

人是公司得以存在的支撑，人不是机器，人是有感情的。所以，企业的管理者应该时时想着为员工分忧解难。这样，员工也定会与企业忧患与共、共同进退。对员工不关心，可以节省经费和开支，但只是短期的，关心职工要付出更多的时间和金钱，但它的效果是长期的。亲情的关心，是员工无形收益、非经济型收益的重要组成部分。亲情管理，是培养团队团结的核心。

以酒店为家，以我们团队的各个成员为兄弟、姐妹。为团队、为家贡献自己的温暖。

亲情，要以身作则。再给大家讲个小时候的故事。小时候我经常剩饭，有一次，我把饭倒到餐桌上。我爸爸看到了，没说什么，从餐桌上把饭夹起，不声不响的吃了。我看见了，我记在了心里，从此，我再没剩过饭。因为，父亲行动的力量让我一辈子记得我不能再剩饭。

我们怎么做?我们的领导力体现在哪?我们的团队就是我们的亲人，是我们的兄妹，你们将会怎么做?

当我们的员工出现错误的时候，我们会不会只是漫骂、责备?十句骂比不上一句鼓励的效果好。当我们看到我们的员工出现错误的时候，我们要像“父亲”一样，去做给他们看。因为，我们是榜样，我们是领导。我们的目的是：带领、指导好我们的团队，达到我们组织的整体目标，得到共同的利益。

我们要勇于承担责任，关爱你团队中的成员。不找借口，多劳多得，做一个行动的巨人。

**销售年会演讲稿范文5**

尊敬的领导，亲爱的同事们：

大家下午好，在这辞旧迎新的日子里，我们公司又迎来了新的一年。今天，我怀着无比高兴和感恩的心情站在这里，和大家共同度过这个愉快而难忘的夜晚。

首先，我想对公司营销部的所有同事们致以最真诚的感谢，因为你们每一个人的努力和付出，因为你们对工作的尽心尽责，全力以赴，我们才能取得今天的成绩。你们辛苦了，谢谢你们!

其次，我谨代表营销部全体同事对公司其他部门的协助表示感谢，没有你们的帮助，我们可能不会如此顺利的获得现如今的成绩。希望接下来的日子，我们能够一如既往的保持这种默契的互助精神，当然，我们在其他部门同事需要我们帮助的时候会提供的支持。

回顾过去的一年，在刚开始接到销售目标的时候大家脸上不可思议的表情，到后期为了达标拼尽全力、通宵达旦。终于，我们在最初零客户储备的状况下，实现了\_地产项目销量的目标，成为\_人气、瞩目的项目。可以说这是一个奇迹，一个\_速度的奇迹，一个城市商业变革的奇迹，更是每一个\_人自我超越的奇迹。

过去的一年，公司的同胞们都克己敬业、始终把公司的利益放在第一位，让我们的项目在\_一炮而红，从营销中心开放到各个产品开盘再到领导视察、工地开放日等，\_每一场活动都是人气爆棚，座无虚席。除了销量的成绩，在与\_其他企事业的联谊上，我们也博得满堂彩。银行、保险、医院、商会、茶协等，我们用最真诚的态度结交广大\_有识之士，希望在未来了日子里能够合作共赢。

盘点过去，展望未来。在新的一年里，我们将面临更多的困难和挑战，宏观市场转入了机遇期和变革期。在市场竞争激烈、国家调控不利等多重压力下，我们将面临更严峻的考验。但我们会顺应新形势、新变化，加强管理，拓展市场，最终顺利实现全年目标和任务。我们会充分利用公司现有优势，挖掘资源、整合资源，进一步拓展市场，突破销售瓶颈，在集团领导的支持下使公司的品牌形象进一步深入人心，以促成最终销售。

鲲鹏展翅正此时，扶摇直上九万里，是因为底蕴深厚的天池与万千股雄风托负起它的巨大翅膀。\_就是托负起我们在座每一位巨翅的千万股雄风，当然\_也会因为巨翅的翱翔而更加遒劲有力。志存高远的\_人将用自己的智慧与勤奋支撑\_的展翅腾飞，\_愿与所有志在未来的追求者和实践者一道，智慧博弈，竞合多赢，精诚合作。我相信，在不远的未来，所有与\_共同奋斗过的人，都会带着骄傲去回味每一个我们共同打拼的日子，并自豪的说：我们创造了\_的商业传奇，我们助力了\_商业从平凡走向卓越的新航程!

最后，在这辞旧迎新的日子祝现场所有的同事朋友们新的一年里，工作顺利、身体健康、阖家幸福、新春愉快!谢谢大家!

**销售年会演讲稿范文6**

亲爱的工作伙伴们：

大家晚上好！

值此新春佳节来临之际，在这辞旧迎新的完美时刻，我谨代表公司董事会，向辛勤工作在各个岗位上的伙伴们及家属致以节日的问候和新春的祝福！

xx年，是公司持续良好发展势头的一年，是市场拓展、队伍建设取得骄人成绩的一年，是宏宝全体员工迎接挑战、经受考验、努力克服困难、出色完成全年任务的一年。物流工程部高端体育用品商贸物流中心项目详细蓝图获批，各项工作紧锣密鼓进行；化工外贸部，更是斗志昂扬，销售额是直线上升，市场不断开拓疆土；集团形象更是更具国际化色彩，写字楼办公面积翻倍，集团LOGO创新设计，更张扬大气，而公司的宣传CD、具有宏宝特色的纸杯、小礼品等都在紧张筹备进行中；公司规模的扩大，离不开规范的管理，而今行政部也在进行筹备公司新的规章薪酬体系，更加人文和效率；高效率的工作是我们业绩提升的保证，目前我们外贸部的远景系统也是筹备运行……

细数过去一年的种种，作为集团的创始人，感谢所有员工的付出和努力，宏宝这天这些成绩的取得均饱含着公司全体员工的辛勤劳动和汗水，宏宝的明天因你们而更加精彩辉煌！

过去的成绩凝聚着公司全体员工的心血和汗水，未来的机遇和挑战，需要我们继续不懈努力地去应对。在这辞旧迎新之际，分享胜利喜悦的同时，还要清醒地认识到，在激烈的市场竞争环境中，化工农药企业依然应对广泛的机遇和严峻的挑战，物流房地产项目更是任重道远，我们务必抓住新的机遇，迎接新的挑战，以高度的职责感和使命感推进我们公司持续发展。

新的一年开启了新的历程，托举着新的期望，承载着新的梦想。让我们宏宝全体同仁共同努力，以百倍的激-情、诚实的劳动，同心协心，共创佳绩，没有什么能阻挡，没有什么能动摇，我们满怀信心，开足马力，奔向更加辉煌的新的一年！

最后，再次感谢大家为宏宝的付出和努力，祝大家新春愉快，工作顺利，身体健康，合家幸福，万事如意！给大家拜个早年了！

谢谢！

**销售年会演讲稿范文7**

各位同仁、各位商界朋友：

大家下午好!

很高兴能有这样的机会，和大家一起分享一年来公司所经历的点点滴滴；刚才xx总经理已经给我们很生动、很深刻的总结了这一年来公司的成败和得失，我非常荣幸、非常骄傲公司有这样英明的，我来公司时间不长，但是我却时时刻刻、真真切切的感受到在xxx董事长和xx总经理的指示和关怀下，公司发生的巨大变化和进步!我在这里代表销售部向他们和公司的用心良苦表示感谢!

下面我做为营销总监和大家一起分享下有关营销的方方面面，关于营销这块，在在座的各位的鼎立支持下，我们可以说，今年打了个非常漂亮的战役!大家都知道，今年4月份，我们现在的工厂才有雏形，真可以说是百废待兴、百业待举。短短的几个月，我们不光在销售业绩上给公司交个满意的成绩单，而且在销售模式和公司未来的营销向上做了重大的变动和明确，为公司未来的发展做了很好的规划和铺垫，下面我就以下三个方面和大家分享下。

>一、公司目前的营销模式和构成

1)销售构成

目前公司的销售主要有四大块：半成品(箱体、玻璃、外壳等)、国际贸易(燃气热水器、烤炉等)、OEM(电压力锅等)、国内销售。其中半成品占20%、出口占10%、OEM占10%、国内销售占50%；

2)营销模式：由于我们的销售产品比较多元化，营销模式也是比较多样性，为了大家便于理解，那么在这里我重点阐述下国内销售的营销模式，国内销售也分为两大块：以批发为主的营销二部和以xx品牌为品牌推广的营销一部，很显然，营销二部主要是以批发为主，追求的是量的变化，从而达到质的变化；也就是说二部追求的是客户的数量和出货的数量，从而提高利润的数量，用六个字简言之，也就是“深挖洞、广积粮”，没有粮食人会饿死，在现阶段，没有大量利润的保证，公司就会出现饥荒和危机。但是，一味的“深挖洞、广积粮”不是我们的最终目标，我们的目的是为了称王，成就一番霸业；我们通过什么来实现我们的霸业，总的有个媒介，我们的媒介就是xx品牌，所以我们成立了营销一部，一部的营销模式三个字“品牌化”或者说“图霸业”。

>二、一年来营销方面的工作总结

我们取得这些业绩，虽然谈不上骄傲，但是我们却在脚踏实地的在走，不积跬步，无以成千里。今天的一小步也就是以后的一大步!在这里，请允许我，允许我代表全体销售人员对在座的各位、以及公司的领导、各位商业朋友，对你们的支持和配合表示感谢!

**销售年会演讲稿范文8**

各位亲爱的领导们同事们：

大家晚上好!

开心伴着汗水，成功伴着艰辛，惋惜鼓励搏斗，我们不知不觉地走进了20\_\_年。今晚我们欢聚正在\_\_公司建立后的第\_个年头里，我和大众的心情一样感动。

正在新年来临之际，首先我谨代表\_\_公司向恒久关心和支撑公司事业发展的各级领导和社会各界朋友致以节日的问候和诚挚的祝福!

向我们的家人和朋友贺年!我们的点滴成绩都是正在家人和朋友的援助关心下获得的，祝他们正在新的一年里身体健康心想事成!

向辛劳了一年的全体员工将士们贺年!谢谢大众正在20\_\_年的汗水与支付。很多生产一线的员工心系大局，放弃很多节假日，夜以继日地奋战正在劳动岗亭上，用勤劳的汗水浇铸了\_\_不倒的丰碑。借此机会，我向公司各条战线的员工表示密切的慰问和由衷的谢谢。

展望20\_\_年，雄司已经站到了一个更高的平台上，新的一年，雄司将持续遵照“市场营销立体促进，技术创新进取神速，企业治理科学疏松，体制改革循规蹈矩”的目标，并正在走年的基础上继续深化，手法只要一个：全面提升雄司的核心竞争能力。我相信20\_\_年是风调雨顺、五谷丰产的一年，\_\_公司一定会更强大，员工的收进程度一定会上一个台阶!

雄关漫道真如铁，现在迈步重新越。让我闪以自强不断的精神、团结拼搏的斗志走创造新的辉煌劳绩果!新的一年，我们信心百倍，满怀，让我们携起手来，走创造越发美好的将来!干杯!谢谢大家!

**销售年会演讲稿范文9**

各位尊敬的领导、同仁：

大家下午好!

我是\_\_。

很荣幸有这个机会站能够在这个讲台上，跟大家分享过去一年的成果，在此首先我要感谢企业、感谢我领导和各个给过帮助的同事们，如果没有你们就没有今天站在台上的我。

下面，由我来跟大家一起分享一下，在过去一年中，我所取得的成绩和总结：

我们的团队在去年背负了\_\_的指标，这样的数字对我个人和整个团队来讲，都是具备了很高的难度和挑战性。能完成这样的指标，我感到很庆幸，我们没有辜负企业和领导对我们的信仁和嘱托。

这里讲一下业绩大概的完成情况，具体数字和要汇报的业绩内容，只有你们那个行业才知道了，我编不出来的，但述职报告向来都是这样的，你肯定要有针对性的汇报一些数据，来证明你们确实取得怎样的优异成绩。

以上汇报的这些，是我过去一年中所从事工作以及相关的业绩完成度。下面呢我还想跟大家再分享一下，支撑这些达标数据的方法和经验。

这一段话，我个人觉得，可以写，不写的话，显得没有厚重感，听的人觉得就是形式。汇报嘛，不可能是完全没有营养的东西，总归要有一些内涵在里面，我也相信你朋友能做团队第一，自然是有方法的。

做销售的肯定是从对用户消费心理的理解，和用户需求的分析，得出结论，然后才能有了优异的销售成果。还可以再补充下，未来这个岗位还有什么样的空间可以展开，也就是明年想做什么，想怎么做。

我的报告结束，感谢各位领导和同仁们，能够耐心的我汇报完，我在此也祝愿企业能够在明年取得更辉煌的成绩，争取\_\_(就是你们老板的愿望，祝他能够在明年实现)。

**销售年会演讲稿范文10**

主持人男：尊敬的各位领导、

主持人女：亲爱的各位来宾、

主持人男：各位朋友

（合）大家晚上好！

主持人男：爆竹声声春讯早，桃符处处岁时新；

主持人女：春风舞动门前柳，喜雨催开苑里花；

主持人男：在这辞旧岁，迎新春的美好时刻，我们迎来了\*\*公司20xx年团年联欢晚会。

主持人女：今晚我们——公司的全体同仁在这里欢聚一堂，喜庆昨日的辉煌业绩，展望公司的美好未来！

主持人男：回首往昔，\*\*年对于我们每一个人来说都难以忘怀，她给予了我们希望、收获，更重要的是给予了我们成长的经历。

主持人女：展望未来，一年胜似一年景，金鸡报晓（根据明年的年份编写），迎来美好明天。我们坚信：在中国经济持续高速发展的带动下，我们\*\*公司的事业一定能蒸蒸日上，她的明天将会更加地美好。

主持人男：炮竹声声辞旧岁

主持人女：和风送暖迎新春

主持人男：愿新年的炮声带给我们吉祥如意

主持人女：愿金鸡的报晓声（根据明年的年份编写）带给我们幸福平安

主持人男：我是主持人

主持人女：我是主持人

主持人男：出席我们今天晚会的是我们\*\*公司的全体同仁，同时非常荣幸，我们也邀请了客户和厂商的嘉宾：他们是：

先生，先生，先生

主持人女：——先生，先生，

主持人男：\*\*公司的发展和成功，是和你们的大力支持和帮助分不开的，

让我们以热烈的掌声对他们的到来表示隆重的欢迎和衷心的感谢，

主持人男：下面有请公司总经理——先生上台，先生在20xx年，可谓是三喜临门：新婚嬿尔，喜得贵子，公司业绩蒸蒸日上可喜可贺，让我们以热烈的掌声送给他真挚的祝福（掌声），有请先生为我们致新年贺词。

年会祝酒词：

主持人女：接下来有请公司领导总和各部门领导上台为我们祝酒，有请各领导

（准备酒杯，等……。开始祝酒，主持人致祝酒词，台下一起举杯）

主持人男：这杯酒有三个祝愿：一是祝\*公司事业兴旺发达，财源广进；

主持人女：第二个愿望是祝我们远方的父母和亲人身体健康。万事如意；

主持人男：第三个愿望是祝我们每一位朋友年来年行好运，心想事成。步步高升。朋友们，一起干杯。

（干杯完后，领导回到席上）

介绍晚会安排

主持人男：今晚的晚会分两部分进行，第一部分是吃团年饭；第二部分是文娱表演和抽奖活动，文娱表演和抽奖会在音乐大厅进行。同时，提醒各位同事，在进入歌舞晚会现场时，记得将您手中的奖卷副卷投入抽奖箱，这样您才有机会中得大奖，祝各位同事们好运。

主持人女：接下来的时间请各位尽情享用美酒佳肴。谢谢

主持人男：谢谢大家。

**销售年会演讲稿范文11**

尊敬的董事长、总经理，同事们，大家好！

我来公司快一年了，借此机会向诸位拜个早年，祝大家新春愉快！身体健康！合家幸福！

在这里我代表销售部全体员工感谢老板提供的平台！

感谢董事长、总经理！感谢全体同仁对销售工作的鼎立支持！ 过去的一年，我们大家努力过、奋斗过，有欢笑、有痛苦，有失意、也有成绩，对今天来说都已成为过去，成为公司发展道路上的一个里程碑。刚刚参加的集团年终会议给我很大的触动，工作上我是从来不服输的人，在任何单位都不比别人差，这次，眼看着兄弟单位捧着一个又一个的奖杯，获得一个又一个的荣誉，心里真不是个滋味，当时我就在想，是我们大家笨吗？不是，是我们大家努力的程度和工作方法与先进单位还有一定的差距。特别是我们大家的销售人员，小富即安、得过且过的思想还是存在的。

一年下来，兄弟单位都有赢利，只有我们大家公司亏损，当时我真是如坐针毡。订单少，利润低是导致公司亏损的重要因素，尽管有种种客观理由和原因，但我们大家不想推卸责任，因为公司要我们大家是来克服困难，提高效益的，否则，要我们大家销售队伍干吗呢？任何企业检验销售成绩的惟一标准就是看业绩增长与否，这始终是硬道理。

集团年终会议上老板不仅一针见血指出我们大家最大的不足是客户面窄订单少，材料成本高利润低，更重要的是指明了我们大家今后的工作方向。不蒸馒头蒸口气，新的一年里，我们大家一定认真汲取经验教训，好好总结想方设法提升销售业绩。

过去的一年，我们大家的销售队伍是以新兵为主，大家在摸爬滚打中经历了种种考验，遇到这样或那样的问题，但我们大家坚持理论联系实际的原则，强化销售人员的培训和业务指导，依托公司强大的后盾，一一解决了问题，并与用户建立了良好的互信关系。锻炼了我们大家的销售队伍，更重要的是我们大家的销售队伍成长起来了。一年的实战锻炼，提高了销售部每一位员工的工作能力，销售部制度化、规范化的管理也成为一种常态。

今天开始，我们大家的销售队伍已不再是新兵，而是一班经过战场洗礼的老兵，业绩的提升必定指日可待。我们大家还将继续补充新鲜血液，不断的培养壮大销售队伍。

多年来我一直认为，人要学会感恩，特别是在这个浮躁的时代，有许多企业关门倒闭，职工连工资都难以拿到，所以，今天，我们大家每个人都应该感谢老板提供这样一个良好的、稳定的工作平台让我们大家一起奋斗，因此，我希望销售部每一位员工从现在起，将自己本职工作做好、做到位，特别是客情关系处理上关注细节，粗放的结果是被市场淘汰。所以，我们大家销售人员多拿订单、提高利润、及时回款就是对老板的最好回报！

20xx开年之际我们大家已喜迎开门红，分别签订了上海、武汉两份合同，并且500万的预付款已经到位，春节后就要开工生产，另外，跟踪的几个项目也在洽谈之中，相信不久会陆续有订单接进。

俗话说，芝麻开花节节高。去年销售业绩比前年有所提升，经过一年的铺垫、布局，我们大家有理由相信20xx年销售业绩会有很大的突破！

20xx年在董事长、总经理的带领下，只要大家团结一致、紧密配合，就一定能圆满完成全年5万吨的考核指标，冲击6万吨的销售目标。

在此我代表销售部全体成员向在座的领导、同事们表个态，20xx年销售部一定会给大家一个满意的答卷！谢谢大家！

20xx—1—15

**销售年会演讲稿范文12**

金蛇辞岁，伴随着新春的喜庆气息，我们正跨步在20xx年的希望大道上。过去的20xx年，源于全体xx的辛勤努力与工作奉献以及各位朋友的帮助，公司保持着健康、稳步、持续的发展势头。在此，向全体员工及xxx行业的各位朋友付出的辛勤劳动和帮助表示衷心的感谢，并致以最诚挚的新春问候及最崇高的敬意。

20xx年，全体员工一道精诚合作，兢兢业业，谱写了公司发展的新篇章。通过ISO9000体系认证、增强新品开发实力、借鉴推行成功企业的管理成果等等，从而较好地提升了企业的竞争力，为公司的发展夯实了基础。这些成绩的取得，是全体xx人集体智慧、汗水和奉献的结晶，充分展现出xx的创业精神和拼搏作风，实践着员工与企业的和谐进步！

我公司是一家生产XXX的企业，公司的发展、壮大与各位从事分析行业生产，经营、研究朋友的大力协助是分不开的。在此新的一年来临之际，我代表公司的全体员工：祝同行的各位朋友身体健康！事业如意！并对过去一年予以我公司帮助的朋友带上最真挚的新年祝福！

20xx年，公司将进一步深入体制改革，推进多元化产品经营，寻求更大的发展空间。同时，公司把人才战略放到更加重要的位置，努力引进更多的技术人才并提供更为广阔的发展舞台。展望20xx年的奋斗目标与发展蓝图，我们坚信：新的一年、新的希冀、新的耕耘，通过全体员工的共同努力，我们公司一定能实现新的飞跃、新的辉煌！

亲爱的朋友，我们公司的不断成长得益于诸位长期以来的奉献与支持。站在新的起点上，我们携手20xx年，凝聚我们共同力量发展xxxx事业，团结一致开创新的辉煌。最后，再次祝福大家春节愉快、身体健康、合家欢乐、蛇年吉祥！

**销售年会演讲稿范文13**

各位同仁、各位商界朋友，

很荣幸、大家下午好！很高兴能有这样的机会，和大家一起分享一年来公司所经历的点点滴滴；刚才xx已经给我们很生动、很深刻的总结了这一年来公司的成败和得失，我非常荣幸、非常骄傲公司有这样英明的领导者，我来公司时间不长，但是我却时时刻刻、真真切切的感受到在xx董事长和xx的指示和关怀下，公司发生的巨大变化和进步！我在这里代表销售部总经理向他们和公司的用心良苦表示感谢！

下面我做为营销总经理和大家一起分享下有关营销的方方面面，关于营销这块，在在座的各位的鼎立支持下，我们可以说，今年打了个非常漂亮的战役！大家都知道，今年4月份，我们现在的工厂才有雏形，真可以说是百废待兴、百业待举。短短的几个月，我们不光在销售业绩上给公司交个满意的成绩单，而且在销售模式和公司未来的营销方向上做了重大的变动和明确，为公司未来的发展做了很好的规划和铺垫，下面我就以下三个方面和大家分享下：

>一、公司目前的营销模式和构成：

1）销售构成：目前公司的销售主要有四大块：半成品（箱体、玻璃、外壳等）、国际贸易（燃气热水器、烤炉等）、oem（电压力锅等）、国内销售。其中半成品占20%、出口占10%、oem占10%、国内销售占50%；

2）营销模式：由于我们的销售产品比较多元化，营销模式也是比较多样性，为了大家便于理解，那么在这里我重点阐述下国内销售的营销模式，国内销售也分为两大块：以批发为主的营销二部和以xx品牌为品牌推广的营销一部，很显然，营销二部主要是以批发为主，追求的是量的变化，从而达到质的变化；也就是说二部追求的是客户的数量和出货的数量，从而提高利润的数量，用六个字简言之，也就是“深挖洞、广积粮”，没有粮食人会饿死，在现阶段，没有大量利润的保证，公司就会出现饥荒和危机。但是，一味的“深挖洞、广积粮”不是我们的最终目标，我们的目的是为了称王，成就一番霸业；我们通过什么来实现我们的霸业，总的有个媒介，我们的媒介就是xx品牌，所以我们成立了营销一部，一部的营销模式三个字“品牌化”或者说“图霸业”。

>二、一年来营销方面的工作总结；

我们取得这些业绩，虽然谈不上骄傲，但是我们却在脚踏实地的在走，不积跬步，无以成千里。今天的一小步也就是以后的一大步！在这里，请允许我，允许我代表全体销售人员对在座的各位、以及公司的领导、各位商业朋友，对你们的支持和配合表示感谢！

>三、公司未来的营销方向和重点：

谈到营销也许每个人都明白是怎么回事，但是营销其实是个非常复杂的系统工程，包括市场、销售、财务、售后、运营平台、物流、产品等诸多大板块组成，任何一个板块运作不畅都会带来致命的伤害，其中最重要就是销售和市场，市场就是经营品牌、销售就是销售产品，两者的结合就是营销这个名词的来源，简单的说营销就是经营品牌和销售产品。刚才xx经理也明确了，公司未来的发展方向是品牌化，品牌化不是口头上说说的，我们首先要了解市场。谁都知道厨房电器是块大蛋糕，而且随着中国经济的发展，农村的城市化，需求量会越来越大，这是好的一面；但是我们有没有深思和调查？目前国内传统的厨房电器知名品牌（方太、老板、帅康、樱花、华帝、万和、万家乐、樱雪、欧意、万喜、美的等）和二线品牌差不多20家；我们可以撇开这些传统品牌不说，就是今年就有长虹、新飞、格兰士等向厨卫电器进军，而且投入和市场推广的力度也相当的大，长虹、格兰士光一个营销团队都接近50人，投入资金都是成百万的去运作，以上这些能说明什么呢？给我们的只有深思：厨卫的品牌还有没有的做？我们怎么去做？我在这里想说明几点：

一、肯定有的做，没的做的话大家不可能都往这方面想，而且非常值得去做！因为市场的需求是非常巨大的，市场对品牌的要求也是分高、中低的，每年都会有品牌的升和落，这就给我们留了足够的空间；

其二、我们并不一定非要采取其他品牌运作的模式，但是可以借鉴，适合自己的模式才是最重要；

其三、市场也同时给我们敲响了警钟，给我们的时间不多了，在未来3年内，如果我们品牌化还不成功，形势将是极其严重的，我们的生存空间在哪里？幸运的是，通过前期的试运行，我们找到了一条属于自己的路。

刚才陈总已经说了公司的战略规划，我在这里重点说说未来xx品牌品牌化的营销思路：公司走品牌化之路，实现由公司规模大到实力强的一个转变，争取在3年内达到厨房电器行业品牌知名度和市场占有率前15名的战略目标，把xx的“用爱创造生活”的设立理念变为现实，让xx的“爱”理念走进千家万户，最终实现公司的终极目标：走向上市和国内厨房电器的驰名商标、以及厨房行业的前三甲。

当然，我们的营销中心还是不健全的，我们的营销团队的实力还是比较薄弱的，在明年，我们将会增加专业的售后和市场部、以及我们的销售人员，来增强营销中心的实力。不知道大家留意没有？现在全世界都在发生石油危机，中国在未来5年内将建近20座核电站，这意味着什么？未来带电的产品将是中国的销售主销产品，也就意味着我们必须对我们的产品组合和产品线做出调整，只有定位准确了，我们才可能迎头赶上，才会抓住机遇谋发展！明年我们首先是巩固我们目前的优势产品：燃气热水器，首先在外观和功能上更加完善和自主化；其次，在热水器和电压力锅上，我们将在款式、功能等方面作出全面的调整；另一方面，在烟机和灶具上面，我们会加强大品牌的市场调研工作，保持能够跟上市场的节奏，并适当的自主化。简单的说就是三个一工程：一巩固、一重点、一保持。

以上就是今天我和分享的一些内容，谢谢大家！

**销售年会演讲稿范文14**

尊敬的总经理，同事们：

大家好!

春节即将来临，借此机会向诸位拜个早年，祝大家新年吉祥!工作顺利!身体健康!合家欢乐!

此时此刻，除了祝福，我最想说的还是感谢，在这里，我代表销售部全体员工感谢公司提供的平台! 感谢总经理!感谢全体同仁对销售工作的鼎立支持!

20xx年过去了，在这一年，我们努力过、奋斗过，有欢笑、有痛苦，有失意、也有成绩，对今天来说，那些都已经成为了过去，成为公司发展道路上的一个里程碑。刚刚参加的集团年终会议给我很大的触动，我们一个总人数占集团公司三分之一的数量的实业公司，竟然靠他们输血支持我们。

心里真不是个滋味，当时我就在想，是我们比他们傻吗?不是，是我们努力的程度和工作方法与业绩优良的公司还有一定的差距。特别是我们的销售部人员，没能给公司带来丰厚的订单，没有创造丰厚的效益。这不是必然的，而是因为没有每个人都在努力，在销售人员当中，仍然有那么一部分人，他们得过且过，混日子的思想还是存在的。

一年下来，由于订单少，利润低，回款期过长是导致公司亏损的重要因素，尽管有种种客观理由和原因，但我们不想推卸责任，我们也不能推卸责任。因为公司要我们是来克服困难，提升效益的，否则，要我们销售队伍干吗呢?任何企业检验销售成绩的惟一标准就是看业绩增长与否，这始终是硬道理。

不蒸馒头蒸口气，新的一年里，我们一定认真汲取经验教训，好好总结想方设法提升销售业绩。争取打个翻身战让公司走向盈利的轨道。在过去的20xx年，我们的销售队伍是以新兵为主，大家在摸爬滚打中经历了种种考验，遇到这样或那样的问题，在种种困难中锻炼了我们的销售队伍，更重要的是我们的销售队伍成长起来了。

又一年的实战锻炼，提升了销售部每一位员工的工作能力，销售部制度化、规范化的管理也加倍合理。 今天开始，我们的销售队伍已不再是新兵，而是一批经过一场又一场战争洗礼的老兵，积累了丰富的顾客资源和人脉，业绩的提升必定指日可待。我们还将继续补充新鲜血液，不断的培养壮大销售队伍。

多年来我一直认为，人要学会感恩，特别是在这个浮躁的时代，有许多企业关门倒闭，职工连工资都难以拿到，所以，今天，我们每个人都应该感谢公司提供这样一个良好的、稳定的工作平台让我们一起奋斗，因此，我希望销售部每一位员工从现在起，将自己本职工作做好、做到位，特别是客情关系处理上关注细节，粗放的结果是被市场淘汰。所以，我们销售人员多拿订单、提升利润、及时回款，做好嘉一品牌的宣传就是对公司的最好回报!

20xx开年之际我们已喜迎我们公司产品中的新产品，这就意味着有新的突破，有新的挑战，新的希望。相信不久会有丰厚订单像雪花一样飘来。 俗话说，芝麻开花节节高。去年销售业绩比前年有所提升，经过一年的铺垫、布局，我们有理由相信20xx年销售业绩会有很大的突破! 20xx年在总经理的带领下，各位同仁的支持下，相信大家一定能完成销售任务，冲击更高的销售目标。

最后，我代表销售部全体成员向在座的领导、同事们表个态，20xx年我们一定会加倍的努力，交出一份满意的答卷，请大家继续给予我们支持，给我们加油!谢谢大家!

**销售年会演讲稿范文15**

各位领导、同事们：

大家好!

首先，感谢各位领导给我这次发言的机会。新华书店犹如一颗百年的参天大树，至今仍然是枝繁叶茂。看此状况我很高兴无比荣耀，作为新华书店的一名员工，就如大树上的一片树叶，我一直都在新华书店文教柜组工作，可以说对教材教辅的书籍版本十分了解。下面就教材教辅这两大类图书的工作浅谈：

首先我把我本单位的销售图书情况与大家一起探讨，希望大家可以给与指点和好的建议

第一：就宣城新华书店的经营状况而言，教辅类最畅销的书籍：小学至初中的的各科《教材全解》、《课时作业》、《现代汉语字典》，这类的图书比较畅销。

第二：有些书也很畅销可是货源得不到及时的补充从而耽误了销售的好时机，就考试类的书来说吧，安徽省公务员考试类的书需求量大现在国家的政策给一部分大学生就业的一条道路，可是图书供不应求市场达不到饱和状态，我们去征订图书可是得不到及时补充。医学类考试书籍资料也是如此。建筑类的考试资料也是很紧缺，我是热锅上的蚂蚁团团转，干着急，可是蚂蚁用啊。

第三：现在高中生面临的是高考，家长学生都很重视，高考对他们而言是一个转折他们会下大投入，其资料是一大部分，这个对我们图书来说是一个买点，可是我们的货源短缺《高考说明》根本没有。

第四：初中类的资料有也是很紧缺，还有的是资料不对口，教学版本不一样需求也是不一样，这样一来就麻烦了客人要吃面条我们只有米饭啊。

第五：还有一部分图书基本上很难在市场上走动，客户根本不要，就书法字帖，黄山书社主发一批又一批根本买不动斗做了退货。

第六：英语是现在学生学习的主课，也是很学生学习难点，家长与老师以及学生本人都很重视，我们是母语的汉语，不像他们外国英语比较流行。英语既然是考试的必备那学生一定会学习啊，家长老师也会担心重视的，此时的资料呢?资料也是同样紧缺，也会出现不对口，有的差不多是个残废，有的是有资料无磁带，有的呢是有磁带无资料，这个学生很难接受啊。

我在一次工作听到这么一句话我来把原话说给大家听，“新华书店是好啊，书架摆的好看可是没有我要的书。”

对啊一颗大树枝繁叶茂是好啊。可是营养跟不上久而久之会怎么样呢?

以上是我与大家一起探讨浅谈的问题希望大家给与指点和好的建议谢谢!

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！