

解除劳动合同的通知书需由法律送达吗 合同解除通知书(优质5篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

销售演讲稿篇一

大家上午好！

今天我代表销售部，在这里向在座的各位领导及同事们汇报的我们的工作情况。我想我在这里不仅仅是为了参与评选做这个发言，而是能够让各位能对我们部门有一个更好的认识，更加了解销售部的相关工作，同时也非常希望能够得到各位领导和同事的肯定。

时光荏苒，xx年已经过去，新的一年到来。回首过去的一年，内心不禁感慨万千。没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。在新的一年里，我们将继续围绕酒店中心工作，克服缺点，改进方法；深入学习，掌握技巧；加强管理，改进服务；大胆探索新思路、新方法，促使工作再上一个新台阶，为酒店公司的健康快速发展作出更大的贡献！

下面我将从6个方面向大家汇报我们的工作：

景湖酒店销售部工作主要分卷烟销售、餐康部和房务部，其中卷烟销售是主力，餐康和房务为补充，在公司领导的带领下，按照酒店整体市场思路和方向，我们在xx年的销售工作中，通过各部门的通力合作下取得了总销售额13676730.1元，同比去年增长了828714.14元，增长比为6.45%。其中卷

烟销售占总销售额55.8%，房务部占总销售额27.1%，餐康部占总销售额22.5%。

目前景湖酒店网络订房覆盖了去哪儿网、艺龙网、携程网、途家网等网络订房渠道，并在微信上针对各类节假日进行宣传促销的微信公众推广。

明确团队的整体任务卷烟销售任务780万元，餐饮任务320万元，房务任务300万元。

确定主要目标为卷烟销售

保证队员都有明确、感兴趣的任务

保证队员的绩效能够得到评估

保证团队绩效可以监控，队员可以得到有关个人和团队的绩效反馈

建立常规和谐的团队沟通方式

促进营销体系逐步形成

1、市场调研不够深入，缺乏发言稿创新，今后应该强调市场调研，注重市场分析。

2、管理不严谨分工不明确在发言稿今后的工作中需要加强执行力，做事干净利索，今日事今日毕。

以上就是今年销售部的汇报内容，希望各位领导和同事在今后的的工作中批评指正，作为景湖酒店的一员，个人的力量是微不足道的，希望这次的评选表彰能够真的增加企业的凝聚力和向心力，树立员工的集体荣誉感和使命感，才能为做好明年的工作打下基础。单靠一朵鲜花，打扮不出美丽的春天，一个人先进的单枪匹马，众人先进才能移山填海。只有我们

每个人都融入团结的集体才能实现更大的目标，只有团结起来我们景湖酒店才能立足江川！立足云南！立足中国☐

销售演讲稿篇二

1、良好的身体素质

“身体是革命的本钱”，军训，首先告诫我们的是，作为一名销售人员必须要有一个强健的体魄。

2、团队精神

从小到大，我都是独来独往，奉行个人主义，从来不知道什么是团队，更感觉不到什么是团队精神，三天的军训，给我一次精神的洗礼，我感受到了什么是团队精神，我感受到了团队的力量是多么的巨大，作为一名销售人员，最重要的职业素养就是团队意识。

一个优秀的团队，必须具备三个基本因素：

(1) 拥有共同目标

我们这个团队有11个人，若每个人的目标不一样，那我们只能各奔东西，但恰恰是因为我们有共同的理想而进入迪彩，共同奋斗！

在爬毕业墙的时候，当我听到这是华南第一墙，4米28高的时候，我气馁了，我简直不相信我们能够爬上去，当音乐响起，战争开始的时候，我们是一个人便拧成一股绳，当每一个人踏着我的大腿爬上去的时候，我的眼泪流下来了，我顿时觉得我们不是十一个人，我们是一体，我们合而为一。当所有人都爬上毕业墙的时候，我们欢呼了，我们为自己的团队而感动，只要我们拥有共同的目标，我们誓必为此目标而英勇奋战。

(2)相互鼓励，相互扶持，不抛弃、不放弃的精神。

我盯着他的眼睛，从他的眼神中透出无穷的力量，是这股力量在支持着我一路走下去。回想起我这二十多年来，从没有从任何人的眼神中获得如此巨大的力量，只有在这个团队里，只有这样的战友，给我无穷的鼓励。

金无足迹，人无完人。在团队中不可能每个人都是完美的，只有相互鼓励，相互扶持，这个团队才能走得更远，走得更快。

销售演讲稿篇三

大家好！

今天我非常荣幸地在这里参加销售员的竞聘演讲，首先感谢领导们对我的培养，并给我这次竞聘机会，也感谢同事们在工作中对我的支持和帮助。我十分珍惜这次竞聘机会，我本着锻炼自己，为枕梁厂服务的宗旨，希望能得到大家的支持。

- 1：要跟踪市场、寻找发现市场、随时收集了解市场动态和市场信息、组织建立客户档案、发掘潜在客户对其进行定期拜访与联系。
- 2：了解客户需求。
- 3：完善每一次合同签署工作。
- 4：控制资金回笼。
- 5：搞好售后服务。
- 6：做出品牌。

对胜任销售员一职，我具有以下几方面优势：

- 1、具有良好的语言组织能力及丰富的表达能力，能与客户实现良好沟通；
- 2、对工作有强烈的责任感与事业心，听从上级领导安排，并能认真积极完成各项工作任务。
- 3、我还具有销售员必备的基本素质——口才佳、心思缜密。我现在对销售还没有深入的认识与了解，还需要加强学习，希望能通过这次机会在以后的工作中提升自己。

尊敬的各位领导、各位同事，无论这次竞聘成功与否，对我来说，都是一次锻炼和考验。如果我今天能得到您们的认可，给我以信任和支持。我定不会辜负您们的期望。我将尽心尽力、全力以赴做好销售工作。如果不能如愿，我也将一如既往地踏实工作，服从组织安排，尽职尽责地做好本职工作。

我的竞聘演讲到此结束，谢谢大家！

销售演讲稿篇四

大家好。首先非常感谢美丽的怡然酒店能够给并不出众的我这样一个终生难忘的机会。感谢大家。

随着暑假的开始，旅游旺季的来临，我们怡然酒店也迎来了一年一度的效益月，今天我们将拉开__年效益月的序幕。现在，整个酒店，上至最高领导，下至普通员工，都在为打好效益月这一战而忙碌起来。预定部作为其中的一个部门，当然也不例外。预定接待，作为客户与酒店之间一个的桥梁，内外通达，作用不可小视。作为其中的一个成员，我们将借助预定这个平台在第一时间内把我们酒店的优惠活动告知顾客，把酒店的实惠带给顾客，同时也借助这个平台，把顾客的意见建议用顾客最原始的最真实的声音反馈给相关部门，

并且和大家一起行动起来，采取切实可行的措施来满足顾客需求，从而提高顾客的满意度。

然而，预定部作为今年5月份成立的一个全新的部门，没有现成的经验可以借鉴，没有现成的道路可以走；而我——一个初入餐饮行业的新人，更无经验可谈。但我会虚心向身边的领导和同事们请教学习，并以我满腔的热情来更好的做好这份工作。

目前，我们预定部有我和赵颖赵姐两位员工，现在我们已经采取的促销措施有为老客户选菜送菜活动。在这项活动中，我们请老客户从参选的所有菜品中选择出十款最喜欢的菜品，然后从7月10日至8月20日只要这位客户来酒店消费，我们就免费赠送其中的一款菜品。而且我们还把老客户所选择的菜品作为重要的客户资料存入客史档案，更重要的是，在选择菜品时，每当有客人对我们的菜品和服务有评价时，我们都虚心接受请教，然后传达给相关责任人，并采取相应的措施进行整改。这项活动也充分显示了我们对老客户的尊重和对现有顾客资源的格外珍惜。

现在，为了配合酒店的效益月计划，我们预定部决定采取以下措施：

1详细作好订餐记录，注意客户细节信息，建立健全客户档案。每当有客人订餐时，我们都将详细登记客人单位、姓名、人数、标准、到达时间和联系方式。并且会把重要的信息登记在客户档案里，以备后用。然后在第一时间内通知相应的服务员和厨房，使他们有充足的时间作好充分的准备工作，提高工作效率，更好的为顾客服务。

2和公关销售部门通力合作，借助预定平台，把酒店的优惠促销措施宣传出去。在效益月期间，我们酒店在餐饮和客房方面将有一系列的优惠促销活动，例如歌舞自助餐，幸运大抽奖，临沂老乡特别优惠，天天特价等，我们将把这些信息详

尽的传达给客户，切实给他们带来惊喜和实惠，从中也给酒店带来效益。

3切实贯彻实行“迎进来送出去”的原则。不管是新、老客户，只要来到我们酒店消费，我们一定会用最真诚的笑脸来迎接他们、服务他们。而当他们离开时，我们也一定会笑脸相送。不管消费多少，不管是新客户还是老客户，坚持“迎进来送出去”的原则。

4借助效益月和旅游旺季的有利时机，加强和外界的联系，积极开拓客源，增加营利。对于任何一个组织来说，要想增加赢利，一是从现有的可户那里得到新的业务而发展；二是通过兼并或收购其他的公司而发展；三是通过吸引新的客户而发展。其中新业务的增长则是最重要的。同样对我们酒店来说，预订并不是内向预订，我们也会积极走出去，和旅行社、旅游公司联系，开拓客源，加强合作互惠互利，增加团队餐的比例。

5重视客人反馈，加强自身建设。客人用完餐离店并不是我们预订工作的终结，而是另一个新的开始。我们会虚心征求客户的意见和建议，并及时反馈给相应部门采取措施加强建设，为未来的预订工作打好基础。

销售演讲稿篇五

大家好！

我是来自五楼运动城的员工，今天我演讲的题目是：《宣誓词激励我不断成长》。

如果你是一滴水，你是否滋润了一寸土地？如果你是一线阳光，你是否照亮了一分黑暗？如果你是一颗粮食你是否哺育了有用的生命？如果你是一颗最小的螺丝钉，你是否永远守在你生活的岗位上这是伟大的共产主义雷锋在他的日记中写

的一段话。他告诉我们，无论身处什么样的岗位，无论从事什么样的工作，都要发挥自己的能力，做出的贡献，并努力做到爱岗敬业，无私奉献，提高自身素质争取使企业更加繁荣。

光阴如梭，来到大观园已有整整一年的时间了，在这段时间里，亲身见证了她的成长与发展。近80多年的历史，在济南零售市场上曾创下骄人的战绩。灰瓦、白墙、红柱的外观景象，成为新济南中优雅别致的“老济南”，让更多的济南人喜不自禁！而我作为一名导购员，在商场的工作虽然单调，但我们的生活却是五彩斑斓的；我们每天面前的顾客虽然是陌生的面孔，但在服务的同时，与顾客之间的真挚情感却是真实存在的。

立我志向，就是确立自己的人生目标，志向不立，犹如没有舵的船，没有根的树。坚定我的志向，坚持顾客就是上帝的宗旨，爱岗敬业，以苦为乐，这一切使我的思想得到了升华，从此我意识到，工作的单调和艰苦不再是一种负担，而是我们生活的必须。在营业员这平凡的岗位上，平凡的你、我、他一样能创造出一片精彩的天空。人就应该这样，无论工作多么平凡，肩上的担子多重，脚步多沉，都要一步一个脚印地走下去，直到永远。人的一生不可能永远都是平坦大道，伴随我们的还有困难和挫折。流水因为受阻才形成美丽的浪花，人生因为受挫才显得更加壮丽多彩。遇到困难我们就要这样，跌倒了再爬起来，永不气馁，用失败来记载自己走过的路程，这才是真正的胜利！

爱我岗位就是要努力培养自己所从事工作的幸福感、荣誉感。我的岗位，这不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。于是，我天天给自己加油鼓劲，不管我受多大委屈，绝不能让顾客受一点委屈；不管顾客用什么脸孔对我，我对顾客永远都是一张微笑的面孔。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，她也会对着你笑。当我看到顾客对我微笑时，当我的工作业绩得到领导的肯定时，我感到从未有

过的喜悦和自豪！我是用这种方式向社会奉献爱，就像大家经常说的：爱，是我们共同的语言！

强化我的素质，全面提升我各方面的能力。人是不断进步的，社会是不断发展的，整个人类文化遗产和物质财富可以代代相传，但生命却无法永恒。任何一个新生命的诞生，也是一个新生命零的开始。一个人不仅要积累财富，但科学知识，工作技能，工作激情的积累更重要。因此，每个人都要努力塑造自我，使自己的思维、智慧、知识技能结构日益丰满，综合素质日益完善，思想更趋成熟化，行为更趋理性化，不断否定自我并超越自我，面对新的机遇和挑战，在曾经获得我们商场“销售能手”的荣誉上，树立更高的目标“做行业中的营业员”。的营业员就是拥有高尚品德，极富诚心、爱心和责任心，具备优秀的职业素养和职业技能的业务精英！这就要求我们坚持是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。我们知道，一花独放不是春，百花齐放春满园。我们每个人都是大观园的形象大使，让我们以更先进的营销理念，更专业的营销技能，更完善的服务标准，不断增强竞争力，只有这样，大观园才能在强手如林的市场上稳定、健康、持久的发展壮大，为社会，为员工创造财富和价值。

销售演讲稿篇六

纵观白酒市场，水面一天天变得狭小，新品天天出。白酒销售模式花样翻新，自某品牌在酒盒中放打火机一炮走红，白酒的经销商或厂家一阵风似的，到了每盒都放一个打火机来吸引顾客的眼球或者好奇！消费者渐渐变得理性消费了，都懂得了“牛毛出在牛身上”这个原理。打火机也见惯不惯了。厂家开始意识到，白酒销售模式需要创新，没有创新是没有出路的。大家都开始创新，变着法子去吸引顾客。盒子里面的打火机摇身一变，变成了一些玩具或者布娃娃等等饰物。这是为什么呢？因为有喝酒的地方一般都会有女性朋友同场，这些东西正好迎合女性朋友的喜好。

“竞”则思变，在白酒行业众多品牌中，如果销售模式不创新就意味着市场份额被别人瓜分，全国有名的五粮液/茅台也在不断地创新着销售模式。20xx年物价上涨，五粮液更是一年里涨好几次，各地经销商或五粮液专卖都出现了短货现象，在供过于求的年代出现短货，实为少有。经销商仓库里有货，就是不卖，等着涨价再出手。这是大商家的销售手段。

各类品牌为了生存，为了瓜分到一块可口的市场肥肉，也都在寻找能吸引人的销售模式。人民币，人人爱，盒子里就出现了人民币了，5块/10块/20块。创新需要大胆，创新需要创意，你放人民币，我放美元。家家搞创新，香烟、还有捆绑式的可乐、红牛、凉茶……销售模式，都在想着如何创新白酒销售模式来赢得市场份额。

为了更吸人眼球，创意就更大胆，于是盒子里就出现了手机。喝一瓶酒得一部手机，是多么诱人，不过这种是xxxx形式，中头彩不是人人都能中的。这种销售模式并没有对消费者引起多大“酒欲”。

得终端者得天下。商家的白酒销售模式就从得终端入手，如何得终端？？买断终端或者在终端放个促销员都是一些老套的手法了。生存需要创新，白酒销售也如此，这二年电动车满大街跑，“有路就有电动车”。商家开始对各大专卖店实施卖酒得电动车的模式。如：一个专卖店卖掉7-8件就送一部电动车，每件酒的价位大约是“珍品老尖庄”的价格。名酒专卖的老板为了拥有一部免费的电动车就拼了老命去向顾客推销。白酒销售模式需要创新。从人民币到美元到手机到电动车，都是在变化着创新着。如果你是白酒行业的厂家或代理商也要时时想着如何为自己找到适合自己的销售模式。

淡季白酒市场怎么做？