

2023年给客户的讲话 客户经理的演讲稿(模板6篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

给客户的讲话篇一

各位领导，同事：

上午好！我是立山市场部客户经理xx□一滴水，不足以成为汪洋大海，却可以点染一片希望的绿洲，一缕阳光，不足以情暖人间，却可以驱走寒夜的阴霾。对于卷烟零售客户来说，我——就是一滴水，就是一缕阳光，就是一名服务于客户的客户经理。掐指算来，走上客户经理这个岗位正好七个月，能够站在这个讲台上，此刻的我更加感慨万千。

面对日益开放的卷烟零售市场，正逐渐失去专卖机制保护的烟草行业，看准了优质服务是把握市场的关键环节，省局领导继xx年提出“城网学浙江，农网学山西”目标后，提出新阶段网建目标是争创全国一流网建水平。并要以营造公平公正的市场环境作为制高点，提升客户的满意程度。

提升客户满意度的过程实际上就是烟草商业企业攻占卷烟零售市场的过程。客户经理是实施客户服务的一线员工，也是具体实施者。在做客户经理这个七个月里，我尝试着从被动的服务客户向主动地实施客户服务转变。过去被动式的客户服务是客户需要什么我们提供什么，但是从着手提升卷烟营销网络建设以后我们就是尝试着主动地寻找客户需要什么，让客户得到的服务价值大于他们的期望价值。根据近一段时

间的工作任务，为了使服务客户更加有质量，将我所管辖的122户根据配合程度分为三个类别：配合程度高，配合程度中等，不配合的客户。

配合程度高的客户很支持我们的工作，无论他的依存度高低与否，与配合度不高的客户相比，同样付出的努力收获的价值远高于后者。因此，在服务客户的时候我减少这部分客户的走访次数，以提高第三类配合程度不高的客户拜访次数，改善这部分客户的配合程度，提升客户满意度。配合程度高的客户，基本就只是完成日常走访；配合程度一般的客户怎就针对具体情况做出对策，如电子结算成功率不高的客户，就要在每个访货周期叮嘱这部分客户按时存钱；订单执行情况不好的客户除了要追盯订单执行情况以外，在预测下月需求的时就应该尽可能校准客户需求，每个月发放台长的时候叮嘱客户一定要将帐页放进台帐内。最棘手的莫过于配合程度低的客户，这部分很大程度上对公司行业政策知之甚少，对烟草公司依存程度较低，不重视卷烟经营。对于这部分客户，就要分情况而定了，看看这个客户对我们烟草公司创造的价值大小与否。依存程度高的客户其实是相对比较容易攻占的难关，只要帮助客户认清形势，让他们尝到甜头，他们就会很自然的接收我们的工作；相比之下，依存度较低，而创造的价值又相对较高的客户就不那么容易搞定了。

这部分一来是增加拜访频次，让客户感受到我对他们的关注与重视，二是帮助他们理清卷烟销售的盈利水平，三是在管理上给予一定的情感付出，如让这部分客户认为我正很努力的培育这部分客户，让他们成为我的目标培育客户。

截止到xx年12月，我所在的片区电子结算率达到了92%，达到公司要求的90%的目标，进入xx年，基本达到95%的目标。台帐知晓率基本达到100%。完成了一户一档的建档工作，做出每个客户的xx年销售趋势图，以便进一步指导客户经营。

xx年，是我人生的一个转折，有很多东西需要总结，也有许

多东西需要学习。正如立山市场经历刘辉所说“只要我付出，就有我回报”□xx年，将会是一个绚丽多彩的新纪元。

给客户的讲话篇二

、各位评委：

大家下午好。

我是xx□来自xx支行。今天我要竞聘的岗位是客户经理。

自

2008

年经校园招聘进入衡阳建行，我已经工作三年有余，三年期间，一年半的储蓄柜台，一年半的对公柜台。一年半的黄白路支行，一年半的衡南支行。首先，非常感谢两位行长犹如师长般的教育和指导，感谢！

三年里，我都是全勤，每一天

精神

抖擞地出现柜面上，用心耕耘自己的一亩三分地。这三年来，我每一天都在用心，用智，用情服务着我的客户，建设银行的经营理念是，以市场为导向，以客户为中心，我们衡阳分行的李行长提出了“三贴近，四落实”的理念，。贴近市场，贴近客户，站在第一线。我来自最中心的第一线，所以，如果这次我能竞聘成功，我将是一个了解客户，了解市场，了解员工需求，务实不务虚的干部。

□

每一位客户的微小需要，我总是尽力去满足和达成，我希望，我的柜台是客户的最后一站，那就是一站式服务。每次的逢

年过节，我会用自己的手机发短信，并每次以衡南支行邓洁落款，这200多位客户大部分已经把我的号码存储，并且当朋友看待。即便是一亩三分地的柜台，但我那儿是一个信息中间站，客户不经意间的一个讯息，我就能马上捕捉到，反馈，跟踪，很多次，都得到了非常好的效果。我想这得益于性别优势，女性更加的敏感和专注。

点转型，私人银行，电子银行枪杆子，前后台分离，客户分流等等，这些日新月异的更新和改变让我作为建行人感到无比得骄傲和自豪，这样的自豪感是在其他银行无法比拟的，我像一个海绵，时时刻刻在吸收，在这样优质的企业里，我投入了100%的激情，并一直以李行长的“激情，目标，责任，能力”时刻鞭策自己，文章都是在一些现象背后，保留自己的思考和建议，我希望我能竞聘成功，在管理岗位上，把自己的一些好的建议得到很好的实践和执行。

这次如果竞聘成功，我向市分行保证，为衡阳建行的发展贡献自己的所有的力量，不断地去学习，创造，以法律法规为准绳，以行为规范，合规经营为标尺，学长为师，身正为范，勤奋严谨求真务实。

我的演讲到此结束，谢谢大家！

给客户的讲话篇三

尊敬的公司领导：

过去，迈进，在这辞旧迎新的时刻，面对充满生机和活力、挑战和希望并存的伟大时代，看着我们联通分公司业务日新月异的蓬勃发展，取得一个又一个伟大的胜利，我觉得作为一名公司员工，要树立远大志向，为联通合肥分公司的健康、持续发展，做出新的成绩，贡献自己的全部力量。为此，特要求竞聘政企客户经理，有关竞聘情况报告如下：

本人于10月进入公司，分配在大客户部从事大客户的维护和服务工作，后公司成立四区营销中心，我被调入区营销中心从事销售工作。10月合肥分公司成立集团客户部，从四区三县抽调人员，我有幸加入其中，一直在该部门工作至今。我参加工作以来，加强学习，努力工作，积极打开营销局面，取得了良好的工作业绩，获得公司领导的肯定与客户的满意。

于是，被评为部门优秀员工，获得校园活动突出个人奖，同年被评为公司优秀员工，参加集团客户经理技能培训，以优秀成绩准予结业，1月至10月，我个人的出账收入达到52.34万元。

1、金融行业：证券、证券、信托（发展业务：50户）

2、保险行业：中国太平洋人寿保险股份有限公司、中国太平洋财产保险股份有限公司、中国平安人寿保险股份有限公司、中国出口信用保险、泰康人寿（发展业务：户）

3、企业单位：商贸有限公司、大酒店、世纪开发公司、有限公司、雅客、（发展业务：110户）

政企客户经理对发展公司业务，提高公司经济效益，具有重要作用，政企客户经理应具有一定的专业知识和协调能力，善于搭建客户关系并有能力深化提升客户关系，善于引导客户，不断挖掘客户需求，选择正确的项目切入点和契机。善于将需求转化成商机直至订单，有能力化解客户的抱怨，能帮助客户提升自身价值，我充分认识政企客户经理岗位的重要性，具有坚定工作信心，去开辟各项业务。同时，我工作已有，经验丰富，加上性格活泼，热情大方，善于交际，能够做好政企客户经理工作，并取得良好工作业绩。

1、抓好自身建设。我要根据政企客户经理的岗位职责与工作任务，认真学习，努力实践，提高自己的业务工作技能，以新时期“政治强、业务精、善管理”的标准严格要求自己，

做到爱岗敬业、履行职责，做一名优秀的政企客户经理。

2、做好服务工作。做好政企客户经理工作，关键是要服务好客户。我要注重综合知识的积累，认真学习公司业务操作流程、相关制度以及如何与客户沟通交流的技巧，用专业取信客户。我要全面了解客户，针对不同的客户，不同的性格和不同的服务需求施以不同的营销策略，务必争取到客户。我要充分尊重客户，维护客户，为客户提供最优的服务，用真诚赢得客户。我要不知疲惫地奔走，上下游说，攻堡垒，守阵地，用自己的执着揽住客户。通过这些服务工作，实现自己的工作目标。

3、交出满意答卷。作为一名政企客户经理，我要在服务客户，提高服务质量上做出新成绩、新贡献，努力获得客户的满意。同时，我要订立自己的工作目标，一是坚决完成公司布置下达我的工作任务，争取超额完成；二是在，我出账收入要达到xx万元；以自己的顽强拼搏、辛勤努力，向公司交出一份满意的答卷。

以上是我竞聘政企客户经理的报告，望公司根据我的决心和实际情况予以批准，我不胜感激万分。

给客户的讲话篇四

20xx年度客户答谢会上的讲话

尊敬的各位来宾，女士们、先生们、朋友们：

大家上午好！今天我们在这里隆重举行20xx年度客户答谢会，共同感受过去一年来的丰收喜悦，共话美好未来。首先我代表***股份有限公司，向莅临的各位来宾表示热烈的欢迎！向多年来关心***，支持我们企业发展的各位朋友表示衷心的感谢！。

众所周知，行业整体进入严冬时期，***同样面临严峻考验，但我公司长存感恩之心，坚持每年拿出千万元资金来答谢回馈我们的经销商、分销商，回馈我们的忠实客户；同时为了配合销售，拉动区域品牌竞争力，进一步开拓市场规模，公司每年投入近千万邀请3000余名核心高端客户到****进行参观体验。这四年以来我公司陆续投入近亿元来答谢支持我们的新老客户，就是希望能给予大家对产品及服务的坚定信心，激发厂商互惠合作、和谐共赢的正能量。

今年，**顺应市场潮流特别推出了“简于形、精于内”的**系列新品及**产品**。诸多新品的上市、铺货都得到了在座各位的鼎力支持，取得了双赢的好成绩，在此感谢大家的支持，谢谢你们。

今天我们欢聚一堂，盘点全年的成果，共同庆祝我们的。

合作再次迈向一个更高的起点。面对成绩，我们从心底里只流淌出一句深切的感谢，在美好的明天，我们会更加握紧老朋友的手，因为今后的路有你们的陪伴才能走的更好。今天让我们举杯畅饮，感恩的心埋藏于香醇的美酒中，感谢你们从未改变的诚挚与关怀。相信在座的各位都和我有着一样的心情，就是希望通过双方的良好合作，同心同德，共商**发展大计，共谋**合作愿景，开拓创新共同实现**腾飞的梦想，将双方的事业推向一个崭新的高度。

我坚信，只要我们齐心协力，并肩携手，我们一定会推动**品牌的茁壮成长，推动我们的事业不断走向新的辉煌。“**”不仅是我们的品牌，也是我们共同创造美好明天的平台。**成长的每一步都离不开各位朋友的关心和支持。在这里，我代表***股份有限公司再次向各位来宾，向多年来关心和支持***发展的各位朋友表示衷心的感谢！祝愿各位朋友及家人身体健康，万事如意！

谢谢大家！

□□□

客户答谢会致辞

尊敬的各位领导、各位同仁同事：

大家好！非常感谢大家今天来参加**公司的年终客户答谢会。我代表**公司，并以我个人的名义向出席今天活动的领导、嘉宾、新老客户朋友们表示热烈的欢迎和衷心的感谢！。

20xx年，**公司走过了不平凡的一年。我们始终坚持“一切为了客户、一切为了公司”的理念，以与时俱进的市场开拓、无微不至的客户服务，赢得了广大顾客的满意和信赖。公司全体员工齐心协力、同舟共济，公司规模和业绩持续增长，经过一年的拼搏，我们终于不负众望，主要业务从咸阳扩展到西安，公司总人数同比去年年底增长70%，年度总业绩同比去年全年增长60%□ 20xx年，将是我们挑战自我、超越自我的一年，持续创新、迎接挑战，扩大公司的业务领域跟规模，将是本年度是主要目标。今天的年终客户答谢会，事实上就是**公司对各界朋友的一次感恩行动。

今天，我们在此相聚，就是要表达一份感恩、一份谢意。我们希望用最朴实的行动感恩我们最尊贵的客户，用负责任的态度与您携手共创美好明天！希望通过本次活动，能够让今天到场的每位朋友都有所获。借此机会，我也代表**公司的全体员工郑重承诺，我们会提供最好的产品，我们会选派最专业的工程师为大家服务！在未来的日子里，我们将一如既往提供最优质的服务，以拳拳之心回报所有的客户长期以来的支持和帮助。

最后，再次致以我最真诚的问候！祝愿大家工作愉快、合家欢乐、万事如意！谢谢大家！

尊敬的各位领导、亲爱的各位同事：

大家晚上好！又是一季度工会活动时，这次我们选择以晚宴的形式和大家一起分享成功的喜悦，我感到很骄傲，也很自豪。回想当初刚到xx时的艰辛，我想大家心底都会情不自禁的涌起一丝苦楚，那时的日日夜夜、风风雨雨，多少话语都道不尽其中滋味。曾经的我们或许抱怨过，或许有过不解，或许有了离开的念想，不过今天，我想说：“过去一切的磨砺都是值得的，我们应该感谢xxxx成就了今天的我们”！

这一年多以来，在xx的带领下，我们的团队不断壮大，公司的业绩蒸蒸日上，各项业务数据步入正轨，这些成绩都是能看得到的、是骄人的。自然，今日得来的成绩都离不开xxxx每一位员工的辛苦付出，如果没有大家凝心汇聚成一股力量，我们无以昂首向前；如果没有大家分秒必争、激流勇进，我们无以披荆斩棘，奋勇向前；如果没有大家用智慧和汗水浇灌的梦想，我们无以祈盼蟾宫折桂时的辉煌。今天，当我们一起分享xxxx的荣耀时，我们心底涌起的该是幸福的滋味。

要维修，大到………，当每一个问题摆在我的面前，我都要求自己做到最好！大家辛辛苦苦在一线与客户拼智慧、做服务，为公司创造利润，我希望自己带领的团队能为大家提供更优质的后勤保障，这一年来，（数据…….）

大浪淘沙，激流勇进，在风云诡谲的市场环境下，我相信我们成功的步伐定不会止步于此，所有的结局都将谱写在泪与汗水编织而成的彼岸，让我们携手并肩，再接再厉，续写新的辉煌！最后祝xxxx在接下来的半年里生意红红火火！祝大家更漂亮、更帅气！谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位来宾、女士们、先生们：

大家上午好！

一元复始，万象更新，今天，在20xx新春来临之际，我们满

怀收获的喜悦，借***大酒店这个宝地，欢聚一堂，举行***公司20xx年终客户答谢会。非常感谢大家的拨冗光临，首先，我代表***公司及全体员工，并以我个人的名义向在百忙中出席今天会议的各位领导、嘉宾、各位新老客户朋友们表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

岁月如歌，跋涉似舞，已经过去的20xx年，是不平凡的一年，也是我们***人挑战自我、超越自我的一年。通过公司全体员工的共同付出，及在座各位新老朋友的支持、帮助下□20xx公司销售达到***万元。

今天会议的主题是“交流、分享、展示、感恩”，我们希望通过本次会议再一次和各位新老朋友进行深入的沟通、交流，增进我们双方的信任，加强我们之间的合作，同时与各位新老朋友一起分享我们***在20xx取得的丰收与喜悦，通过本次会议，向大家展示我们的企业文化、团队精神及品牌价值，以提升我们***在行业中的影响力，当然，最重要的是通过本次会议对多年来一直关心、支持***公司发展的各级领导、各新老客户朋友表达我们真诚的感恩之心。

今天出席会议的有行业相关的上级领导机关，有医疗卫生界的朋友，也有***的商业界朋友，展望20xx年，随着国家医改的进一步深入、医用耗材集中招标采购的推进，机遇与挑战并存，我们希望在政府及上级领导机关的正确引导下，依法经营，加强纳税，以回报政府与社会，我们希望给各级医疗机构提供更多、更好的产品，提升服务质量，更好的为医疗健康事业服务，同时也希望进一步加强与各批发商客户及零售终端的合作，为你们提供更多质优价廉的经营品种。

最后，祝大家新年快乐、身体健康、万事如意！

”

中秋答谢会发言稿

各位朋友、各位来宾：

今天非常高兴参加bf酒业有限公司联合*****商贸公司在此召开的中秋重点客户答谢会。首先请允许我代表bf酒业有限公司王董事长、以及宝丰酒业公司全体员工对在百忙中光临今天会议的各位商户表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

宝丰酒始建于1948年，是我们河南省建厂最早的白酒厂家；bf酒1956年被命名为河南名酒；1970年、1984年蝉联两届国优；1988年在第五届全国白酒评比会上以最高得分荣誉金质奖章，晋升为中国名酒，39度、54度清香宝丰酒被授予“中华人民共和国国家标准样品酒”的称号，并荣获国家原产地标记保护注册认证和国际地理标志产品。bf酒酿制技艺被评为河南省首批非物质文化遗产，去年宝丰酒被评为河南十大公务接待用酒。宝丰酒原酒出口量全国第一，成品酒出口河南省第一。

20xx年宝丰酒业成功进行了二次企业改制，由宝丰县洁石集团入主bf酒业。bf酒更是有了巨大发展，不但投巨资改造办公大楼、酿造车间，而且恢复了所有酿酒班的原酒生产，车间出现了蒸蒸日上的大好形势，规范了bf酒特有的“清蒸清烧，地缸发酵，清蒸二次清”的酿酒工艺，确定了以专注生产清香型白酒为公司发展的方向。实施真正的纯粮酿造，让消费者喝到真正的纯粮酿造的宝丰酒。我们还聘请国内白酒行业最具权威的白酒咨询机构-北京盛初咨询公司，负责我们的品牌策划、营销方案的全程跟进。我们已经在平顶山、郑州、许昌、漯河，相继成立三个办事处，一个直营公司，招聘了数百人的营销队伍，就是想为广大商户提供更好的服务。从目前的情况看，四个地区都有了长足的发展；对市场的管理能力都有质的飞越，销量不断提升，今年上半年已经超过去年全年的产品销量。我们今年的产品销量将达到2个亿以上，比去年将翻一翻。【公司答谢会领导发言稿】公司答谢会领导发言稿。

为感谢广大邾县商户多年来对宝丰酒业的大力支持，更为能使邾县广大消费者喝到更纯正、更实惠的真宝丰酒，九月底宝丰酒的新品牌形象—国色清香系列产品将全面上市。这几款产品都是我们公司最优质、最高档的优级产品，其特点为：“清香纯正，口感柔和，绵甜爽净，回味悠长、饮后不上头。”也是非常适应国际化的流行趋势，更是我们今后重点推广的产品。

bf酒业的发展，离不开各位商户的关怀和帮助，我们也会为大家提供更优质的服务。在此，殷切期望各位朋友，一如既往地关心bf酒、支持bf酒，携手合作，互惠互利，共创bf酒业更加灿烂的明天。

谢谢大家！

领导讲话答谢会致辞

大家好！

新年万象更新，佳节大地祥和。在这欢乐、喜庆的传统新春佳节即将到来之际，为答谢贵宾客户多年来对建设银行的信赖与支持，利用周末假日休息时间为大家创造一次娱乐休闲的时光，特举办这次“理财乐当家，创富迎新春”vip贺岁片专场答谢会。首先，请允许我代表中国建设银行股份有限公司**省分行，对各位尊贵客人的到来表示最热 20xx年6月，我们推出了集多帐户、多币种、多种交易功能和vip服务于一卡的理财工具——乐当家理财卡，仅仅半年时间，就得到了广大贵宾客户的认可，知名度、美誉度迅速提升。她不但具有强大的帐户管理和投资理财功能，而且象征着财富与地位，意味着尊贵和荣耀。

给客户的讲话篇五

尊敬的各位领导、各位嘉宾朋友：

晚上好!

欢迎各位领导、各位嘉宾在年终岁末百忙之中光临我们x化纤薄宴，本人向出席这天活动的领导嘉宾深表真诚的谢意!

朋友们，金龙摆尾庆硕果，银蛇待舞祈心愿。回眸依稀留下深深脚印的20xx年，是一个值得我们庆贺的年度，我和朋友们一样激动不已。中华民族在走向民族复兴的道路上，在20xx年的书页上写下了灿烂的篇章。祖国实现了上可九天揽月、下可五洋捉鳖的神九飞天与蛟龙潜水之梦;同年我们迎来了党的十八大顺利召开。无不胜数事例告诉我们，祖国正在强大、人民正齐奔幸福小康。

我们x的发展得益于祖国强盛。同样在过去的20xx年，x化纤自投产以来□20xx年也是值得载入x发展史与圈点的一年。正由于各级领导的关心、承蒙各位朋友的支持与信任，给了我们x至今乃至以后的发展动力。各位客户的真诚与信任，永久是我们增强发展信心的源泉;各位客户的关注与厚爱，始终是我们前行的动力，客户就是我们的生存基础。在那里我再次向你们表示感谢。

我们x化纤在包括海内外客户的支持下□20xx年顺利完成了预期的销售目标，个性是外贸总额比上年度翻两番以上，与此同时公司的其他各项事业取得显著的成就。占地100亩的x科技新厂区已与去年开始建设。公司抓住以科技进步、企业转型升级为基础;实施了以高速纺fdy产品为主导□udy□poy□dty等多品种发展。企业成立了科技研发中心□20xx年12月，公司获得了国家级高新技术企业称号。企业经营业绩不断提升、管理方法不断创新。在各级部门的关心支持与各位客户共同努力下，科技、质量、安全、财务工作等管理上分别透过有关部门的评审，成为德清乃至湖州地区管理示范企业。公司在不断壮大的同时，也不忘回馈社会。虽然我们处于创业阶段，每一步都走的比较困难，但是，我们有着深深的社会情

结，用心参与社会公益事业。

公司坚持以“汇你我智慧，成事业兴隆”的文化立企理念，党群工团工作扎实开展，去年公司分别被市县上级命名为“德清县礼貌单位”、“德清县先进基层党组织”、“湖州市劳动关系和谐企业”、“湖州市诚信民营企业”等荣誉称号。

尊敬的各位领导、各位客户，以上成绩的取得有十分重要一条，源于各位朋友支持的结果，以及建立诚信与稳定的市场。各位客户朋友，当您与x签下第一份订单时，我们就成为了共存体，所以：

我们的职责，就是不断提升自我，努力超越客户的期望。

我们的追求，就是以诚信为本，广交各界朋友，共享双方努力成果，诠释你我人生价值。

所以我们x化纤将在以后的日子里，将以职责与追求秉承自己的企业文化，为在座的各位客户带给优质满意的产品。在公司发展上□20xx年我们将实施了新厂区前期建设，现厂区将实施新技术的涤纶母丝生产线等技改项目，在其它各项工作上将以优化管理出成效。“丝出x□朋满天下”□x将是你的`满意选取。

朋友们，成绩只能铭记，梦想需要努力。让我们携手并肩，再接再厉，为共同发展谱写新篇章。

最后祝大家在新的年里生意兴隆、万事如意、身体健康、合家安康、谢谢大家！

给客户的讲话篇六

尊敬的各位领导，各位同事，各位朋友：

大家好！

今天，我站在这里，心情非常激动。自年进入公司参加工作以来，在年的时间里，我从一名访销员一步一步的成长为一名年完成销售业务xx万元，拥有大小客户家的客户经理，这每一步，都饱含着我晶莹的汗水。

众所周知，烟草行业是专卖体制保护下的特殊行业。烟草公司是属于专卖专营的商业批发企业，虽然其体制与一般的商业批发企业有所不同，但有一点是完全相同的，那就是所面对的市场及商业批发企业的立足之本——客户弘扬长征精神实现金色理想。记得国家局局长姜成康曾经说过：服务是烟草商业企业的立身之本，效益之源。怎么为这个特殊的客户群体服务好成了摆在我面前的第一大难题。

为此，我多次翻阅《营销与管理》、《营销界·烟草》和《烟草专刊》的杂志，认真学习分析烟草营销的关键点，随着“电话订货、一库配送”“网上配货、电子结算”制度的产生，我积极转变观念，适应烟草销售访销职能转变变化造成的工作方式转变。

在掌握了辖区内的消费特点、客户经营动态后，我坚持有的放矢的做好品牌、政策宣传，努力引导市场消费，根据每个销售点的周边环境，及时与卷烟零售客户沟通，根据季节变化和客流情况更换烟草品种，不断提升高档烟的销售额，并定期开展调研工作，利用节假日做好周详的走访、销售计划，切实加强与客户的沟通、联系，以实现更为个性化的服务，最终达到“双赢”的目的，同时也建立健全了卷烟销售网络。

并表示今后再不进这样的东西，还把两箱烟搬到了我送货的车上。通过动之以情晓之以理的沟通，避免了强硬工作带来了矛盾，增进了我和客户之间的感情，加强了相互之间的信任，也不断提高了我的业务量。

20xx年，在公司领导和同志们的帮助下，我紧紧围绕“卷烟上水平”基本方针和战略任务，扎实有效推进各项工作，在我分管的辖区内新增烟草专卖客户家，全年实现卷烟销售总量达箱，完成了年计划任务箱的xx%□同比增加了箱，增长了xx%□其中低档烟销售完成了年计划任务的xx%□中高档烟同比增长xx%□较好地满足了市场和消费群体的需求，零售客户户均收入同比增长xx%以上，成为xxx烟草公司位业务经理中业绩最好的一位，受到了各烟草零售客户的信赖和公司领导的好评。

今后的日子里，我将继续严格按照上级和公司领导的要求，努力做到“三个始终”、牢固树立“五种意识”：始终把维护烟农利益放在心上，始终把为卷烟零售客户提供优质服务作为流通企业根本任务，继续发挥工作的积极性、主动性和创造性！