

# 最新营销发言稿范 营销总监年会发言稿(精选5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 营销发言稿范篇一

各位同仁、各位商界朋友，大家下午好！

很荣幸，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；刚才陈列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陈宰臣董事长和陈列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，在在座的各位的鼎力支持下，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：

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

主的营销二部和以凯信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，我们的媒介就是凯信品牌，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”。

在这里，我借陈宰臣董事长的一句话“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蓬勃、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，我们的网络已经遍及全国各地，其中我们的电压力锅产品销售从每月的几百台到现在每月2万台，这是一个什么速度，这离不开销售人员的努力，当然也离不开在座各位的支持和关怀；我们自己的品牌也实现了零的突破，目前网络有10多家，我们取得了一些成绩，同时也存在很多不如意和困难，但是公司品牌化路程已经迈出了坚实的第一步，虽然比较艰辛，但已经有了很好的开端。如果说今年是我们向品牌化进军吹响的第一声号角，那么明年就是进入冲刺和真正的战争时代，都说商场如战场，一点不假，我们就是在进行一场没有硝烟的战争！

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！

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，包括市场营销、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。刚才陈列总经理也明确了，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：

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凯信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，把凯信的“用爱创造生活”的设立理念变为现实，让凯信的“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，在电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。

## 营销发言稿范篇二

销售部全体同事们，大家好！

20xx年是公司大发展、大前进的一年，我们要实现销售业绩翻一番，就要坚定公司诚信、责任、勤奋的销售理念，坚持对上攻坚、对下铺垫、全员销售的思路，做到人人尽职尽责、务实工作、勇于开拓，一季度你们呈现出了紧张、有序、团结、向上的良好氛围，特别是新的精英团队初具规模，这些离不开公司领导的英明决策、离不开新销售总监的及时加入、离不开全体销售人员的齐心协力。

由于公司叫我协助管理公司最大的一个团队建设工作，我感到担子很重，现在你们的总监来了，我觉得对我、对大家、对公司都是一件好事儿。这段时间，我们经常听到新来的总监说：请你记住，你不是一个人在战斗的哟！我们的印象都很深，这句话诠释了一个道理：什么才叫团队，即一个有战斗力的集体，像狼一样的生存。而我们的销售团队就是这样一

个典型的团队。史总来了公司这一段时间，我总是在想一个问题，那么就是我今天想要讲的主题。

因为我们跟什么样的人就会成为什么样的人。大道理，咱们都懂，可是具体到现实中却情况各异了。普通人的圈子，谈论的是闲事，赚的是工资，想的只是明天干什么；生意人的圈子，谈论的是项目，赚的是利润，想的是下一步投资；事业人的圈子，谈论的是机会，赚的是财富，想到的是未来与保障；智慧人的圈子，谈论的是给予，交流的是奉献，结果一切将会自然满足了。因此，现实社会生活中，就看你和谁在一起，这将改变你的成长轨迹，也将决定你的人生成败！

和什么样的人在一起，就会有怎么样的人生。比如，和勤奋的人在一起，你就不会懒惰；和积极的人在一起，你就不会消沉；与智者同行，你将会不同凡响；与高人为伍，你也能登上高峰。我们从事销售行业的人，就是要与能人、与高人在一起，不仅自己能够学习成长，还可以不断创造更大业绩，还可以不断挑战自己的极限。总之，态度决定一切！你有什么样的态度，就会有怎样的未来，加油吧，我们的销售精英们。

我们作为一个社会人，一定要适应社会的发展，毕竟世界是由社会主宰每一个人，说具体点，在公司里谁也不是万能的，公司离开谁都照样运转，所以我们不要认为自己业绩如何地高了，每年给公司创造很大利润了，就有些自满、骄傲。为此，一个人无法改变公司、无法改变社会，那就改变自己吧，对于销售人员来说，要想自己生活的体面一点，就来学做一只狼。下面的10条建议，有些内容对某些人有用，有些可能你已经做到了，这里愿大家一起共勉。

三是没有猎物我们就去寻找，发现猎物我们就去追逐；

七是没有失去就没有获得，所以在需要付出的时候，我们绝不犹豫；

八是我们的对手只有自己，要想爬的更高，只应往上走，比别人更努力更勤奋一些；

九是一百次心动不如一次坚决地行动；

十是如果注定要承受痛苦，那么就把痛苦当作一种磨练，既然一切不可避免，就让暴风雨来得更猛烈些吧！销售就是要勇于面对困难、永葆销售激情、保持良好心态、肯于吃苦担当，让我们全体销售人员都成为一名真正像狼一样精神的人，让我们的销售团队也能展现出狼群一样的作战能力，这里祝愿大家未来三个季度业绩创新高！

这一段时间以来，总的来说：销售部的成绩、进步多于问题、不足，但有两个明显的差距，即工作规划上繁、工作程序上乱。下步我们要重点在整合、规范、简化上下功夫，比如一项投标工作来了，大家都很忙，看似每天都在不停地工作，但在实效上存在相当大的问题，一定是在流程步骤、工作布置、计划规划等方面出了问题，请销售部领导与大家一起抓紧解决；第二项重点整治的就是近期加班人员过多、审批程序有点乱、标书制作忙乱，集中反映出我们部门安排工作上存在一定问题，除了是否熟练的问题外，还有大家都忙自己的标书，缺少必要的合作与配合，工作效果很不好，有些工作没有必要天天申请加班，为什么每天都在正常工作时间内完不成？这不值得我们思考？这方面也请销售部领导好好总结分析一下，抓紧改进，否则今后大量的工作上来了，这种混乱的状态不解决就会引发其他更多的问题。

最后，我代表公司再提几点希望：

一是加强销售团队的执行力。执行力的保证有一项就是不打折扣地执行问题，我们现在的销售人员经常自我降低标准要求，这怎么叫执行？只能说，做了。

二是加强销售团队的协作性。我们不要有这样的思想，我是

销售主要负责市场开拓、创造业绩的，不做或少做内勤的工作。这样的思想能体现出团队合作与协作精神？当你不在外出差跑业务时，也应与销售内勤人员一些做相关工作，应该成为一名全面能手才行。

三是加强销售团队的高效性。我们是企业一定要讲究高效工作，出高产成果，不讲效益就会被淘汰。现在的销售内勤工作效率低，已经被动了，到了最忙的时候来临，我想你们就根本应付不了了，那到时怎么办？狼捕猎的高效率来源于命令下达后立即执行，这世界上没有一只总是找借口的狼，否则它们早就饿死了。

虽然是一季度销售总结，在肯定成绩的同时，我们也看到了不足，但我们大家一定要有信心、有毅力，共同携手，开拓创新，把未来三个季度的工作做的更好，我祝愿你们一定会不断成长、不断创造，交上一份最好的答卷！

## 营销发言稿范篇三

各位领导和同事们：

你们好！

现在就做好项目监理必须抓好的几件工作谈些体会和认识：

### 一、具有高度的责任心、良好的职业道德和敬业精神

注重提高自身的职业道德修养。在廉洁自律、公正严格方面做出表率。“守法、诚信、公正、科学”是监理的执业准则，作为项目总监更应该带头模范执行。

规律虽远，终成方圆，做任何工作都必须明确自己的思想意识，有意识作为，方能不乱章程。

## 二、加强项目监理机构的团队建设

1、创造良好的工作氛围。对每位监理人员要根据专长进行安排，做到人尽其才、才尽其用；做到能力互补、性格互补，充分发挥所有人员的积极性。合理评价每位监理人员的绩效，使全体监理人员处于团结、和谐、热情高涨的气氛中工作。

3、总监要有善于授权的管理技巧。适当的授权往往是领导的一种管理技巧。人的时间和精力是有限的，作为项目总监必须要有统管思想，所以总监要有善于授权的管理技巧，调动专业监理工程师、监理员的主观能动性。

4、总监要给监理人员适当的激励。激励形式是多种多样的，物质奖励固然重要，但精神激励也不能被忽视，而且有时精神激励会起到物质奖励达不到的效果。总监要与监理人员真诚坦率的沟通，通过人性化的管理，使监理人员感受到肯定和认可，这样工作才会有热情，才能视压力为挑战而努力工作。

## 三、协调参建方关系

工程建设项目管理是一项复杂的系统工程，牵涉多家单位。三大目标控制的关键是妥善处理好与这些单位相互间的关系，尤其是与甲方、施工单位的关系。

首先，要尊重甲方，遇事主动和他们商量。要维护甲方的合法

权益，急甲方所急，想甲方所想，要尽力满足甲方关于投资、进度、质量的合理要求，努力为甲方提高投资效益。

同时，对甲方不正确的做法，原则问题不让步，注意处事艺术，有理有节。定期将工程进展情况、质量情况、存在问题、



需甲方办理和协调的有关事宜及时以监理月报、备忘录、专题报告等形式向甲方汇报。与施工方关系，首先，要注意平等相处，互相尊重，以理服人，协商解决问题，切忌居高临下、盛气凌人。要坚持原则，一切从实际出发，不能苛全责备；要监帮结合，热情服务，就施工中的困难和质量缺陷的处理，帮助想办法、出主意，使施工方认识到监理人员确实在帮助他们。所以总监要平衡好监理与甲方和施工方的关系。

#### 四、搞好监理工作的关键，抓安全的问题

重点讲安全。现在监理安全责任已经成为法律边缘的现实，不存在责任的讨论，那么总监必须要求监理人员每天的第一工作是查施工现场的安全，发现安全隐患立即口头指令要求整改，随后立即书面通知整改，如无法独立处理，必须立即汇报总监，对施工单位决不姑息迁就，态度必须强硬。对态度恶劣的，自以为是的施工单位，完全可以跳过甲方，立即发出全面停工通知单，直接电话和书面向安监部门汇报。施工安全是监理的原则，也是第一防线，作为总监和监理人员完全没有必要为施工方和甲方去承担不必要的责任，不能作出任何让步，这也是为我们的监理公司负责。

在此，我十分感谢公司领导对我的信任和支持，感谢项目部监理人员在工作对我的配合和理解。

祝大家新年快乐！

谢谢！

[关于总监年会的发言稿]

## 营销发言稿范篇四

各位朋友，各位来宾，女士们，先生们：

大家上午好，这里我代表太和海航置业有限责任公司对大家的到来表示衷心的感谢（鼓掌）。目前，我们海航置业在太和投资房地产的总额达到三亿元人民币，希望在今后的日子里，得到大家更多的支持和帮助，我们的成功，来自于各位的关怀！

我们相信，随着海航的拓展，我们正在为太和开发出更多为时代所骄傲、为城市所骄傲的鼎新力作！作为政务新区，核心大盘的东方新天地，占据了政务新区的天时之优，而300亩祥和公园以及太和体育中心，则让东方新天地拥有了地利之势，再者，东方新天地项目邀请的规划设计单位是中国中建设计集团，邀请的建筑单位是杭州建工集团，都是国内甲级资质的单位，太和各界人士以及领导的关心让东方新天地项目又具有了人和之利。在此，我可以骄傲的告诉大家，我们东方新天地无论是地段位置、生活配套、规划设计、建筑质量还是建筑速度都是国内一流水平，所以我要说我们的理念就是打造高端小区，成就高品质生活。

各位朋友，各位来宾，东方新天地营销中心的开放仅仅是东方新天地迈出的第一步。我们将会牢记使命，积极进取，为推进太和的人居环境和居住文明而不断努力。同时，我们也期待各界人士一如既往对东方新天地的开发及建设予以最大的关心和支持。

谢谢！

## 营销发言稿范篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

首先感谢你们给予我展示的舞台。实行岗位竞争是xx酒业人事制度改革的重要举措，对各项工作取得新成绩具有十分重

要的意义。我一是拥护，二是支持，三是参与。我将珍惜这次锻炼自己，提高自己的机会，勇敢的走上台来接受大家的评判。

一位伟人说过“不想当将军的士兵不是好士兵。我选择的职位是营销副总监或办事处经理，而选择这一职务对我来说是一种责任，一种使命，一种义务和一种奉献。

下面我谈一谈我参加营销副总监和办事处经理竞聘的理由及个人优势：

主要有6点：

第1点：认同公司的文化观、价值观，愿同企业共成长；

第3点：有较强的工作责任心营销副总监竞聘演讲，上进心，有韧性，督促协调、执行力强；

第6点：入公司以来无重大工作失误及不良作风。

几年的工作，锻炼我的同时也不断地考验着我，我承受着工作的压力，感受着工作中的苦与乐，享受着一份耕耘，一份收获的喜悦，我是热爱我现在所从事的工作的，我愿意为公司的发展更加勤奋努力地工作。

接下来是谈一谈我设想的工作思路及策略：

思路：夯实部门基础建设，提升部门凝聚力，全力调控供需均衡管理；

策略有6点

第2点、探讨销售作业操作标准化，实施卓越绩效考核，不断完善，实现真正的快速反映；

第5点、学习现代化的营销管理办法，完善团队及经销商的管理；

第6点、培养团队精神，建立团队和谐关系，享受工作，享受生活！