

最新两新工委会议讲话(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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

销售的演讲篇一

尊敬的各位同志：

成功属于永远不放弃的人

人因为梦想而伟大，早日达到自己的目标用心血铸就辉煌的明天！

机会总在怀疑犹豫中产生在叫号后悔中结束走自的'路让别人去说吧

倾材足以聚人，量宽足已得人，身先足以率人，律己足以服人，得人心者得天下！

心底无私天地宽

阳光下做人风雨中做事

真诚沟通互助学习态度积极快速行动一直向前走不回头

不要轻言放弃，否则对不起自己！没有退路就是最好的退路！相信自己人定胜天

性格决定命运，选择大于努力做人要厚道！

为梦想要舍得付出!

选择比努力重要, 选择不对努力白费! 我是最棒的!!!

永保颠峰状态, 快速行动! 成功很难, 不成功更难

要生存就得象狼一样在森林里生活

一颗感恩的心会让我们成功在即快乐就有好心情要做就做最好

拒绝机会就是拒绝财富

想到做到

想法决定行动, 行动决定结果改变使你成为最大的赢家选择比努力更重要

奋斗是我的性格, 成功是我的目标! 处事谦和必能心旷神怡爱拚才会赢

生命中所发生的每一件事必有其意义! 永不放弃

坚持就有未来我是最棒的

没有完美的个人, 只有完美的团队选择放在努力前面智慧+进取=成功

我不知道什么叫做机遇我只懂的抓住机遇

独立思考

生命不熄战斗不止

人类因梦想而变的伟大居安思危

成功都是血汗的洗染无悔走完希望每一天心有多大，舞台就有多大!你我同心，其利断金

成功是一种观念. 思想. 心态. 习惯以微笑面对人生想大才能做大

因为这个世界绝不可能有第二个我，所以我天下无双一切都是自己争得的!

想让别人相信你, 首先你要相信别人坚持就是胜利天生我才必有用成功就会有付出自强不息, 厚德载物战胜自己而不是别人相信就有可能!

从来不让认识我的朋友后悔!!永不放弃

成功人有成功人的气质放弃好的选择更好的

业精于勤荒于嬉;行成于思毁于随!抓住现在不等未来

没有比人更高的山，也没有比脚更长的路!!

你有我，我有你，合作共赢创未来相信自己就一定能够成功与人为善，快乐无限

实实在在做人, 勤勤恳恳做事自信，我是命运的主宰者追求自己的梦想，坚持到底!从“人人生而平等”到“通过读书达到平等”!发展就是硬道理做事先做人明知山有虎。偏向虎山行做正直的人，做正确的事相信自己追求不息一切都会过去的帮助别人成功，才能自己成功走自己的路让狗去叫吧!诚实做事. 诚实做人，活的自在，活的讲究，活的精彩成功太慢也是失败!

天生我才必有用，千金散去还复来有梦想就有希望

成功不是条件是信念，成功不是方法是想法

你成功!我成功!大家都成功!为者常成，行者常至

独聚会眼的人，永远是把握机会的人!选择正确，是“成功”迈出的第一步心若在，梦就在

人相信成功就是找对方向和持之以恒岂能尽如人意，但求无愧我心!迷时师度，悟时自度

心有多宽，世界就有多大百折不饶我努力我成功

不负我心不负我生

业精于勤荒言：态度决定一切做就做最好

这是一个美丽的世界付出总有回报

直销最重要的是心态

让健康和成功永远伴随你我!

天道酬勤, 凡事感恩.

再冷的石头，坐上三年也会暖两粒种子，一片森林

不怕输在起点,就怕输在转折点人生方向最重要我思...故我在

坚韧是成功的一大要素，只要在门上敲得够久、够大声，终会把人唤醒的以诚感人者，人亦诚而应人格的完善是本，财富的确立是末含泪播种的人一定能含笑收获一个能从别人的观念来看事情，能了解别人心灵活动的人，永远不必为自己的前途担心别想一下造出大海，必须先由小河川开始人生是单程的，在驶向终点的路上一定要找到成功的感觉!玩出品味，玩出精彩，玩出辉煌!

把今天的工作做得尽善尽美，这就是你能应付未来的唯一方法不要等待机会，而要创造机会先知三日，富贵十年；如果要挖井，就要挖到水出为止健康是人生的第一资本不经历风雨怎么见彩虹！穷不一定思变，应该是思富思变由内而外的精采，成事在天，谋事在人，事在人为，有志竟成！平凡的脚步也可以走完伟大的行程。

只有不断找寻机会的人才会及时把握机会虚心竹有低头叶傲骨梅无仰面枝造物之前，必先造人。

销售的演讲篇二

8月2日——8月4日，公司(迪彩)组织我们到黄埔军校参加为期三天的军事拓展训练。在黄埔军训三天的训练中，一点一滴全历历在目，我重新思考军训的意义，三天的军训，我学到了很多很多，但作为销售人员，从职业素养角度说，我感悟最深的有以下几点：

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。

在“合力高v”项目中，我感受到队友间相互鼓励的力量是多么的巨大，当我爬上铁梯，站在钢丝的时候，我的脚在抖，我的左手紧紧抓住铁梯不放，我对我的队友说：“我很怕，我不敢走。”

队友大声对我说：“看着我的眼睛，看着我的眼睛，相信我，相信我，用力向我这边压过来……”

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。

销售的演讲篇三

- 1、召开全体动员大会，宣读“xx石油分公司开展‘我要安全’主题活动实施方案”。
- 2、组织全体人员围绕“为什么我要安全、我的安全责任是什么、我如何保证安全、谁最关心我的安全、谁可以随时随地来保障我的安全、你愿意你的安全交给别人掌握吗？公司的安全该由谁负责”等问题展开讨论，将自己的观点、看法整理成书面材料以便交流。
- 3、结合工作实际、岗位操作等，分组谈一谈如何杜绝“三违”现象、反“三违”如何从我做起，写出体会及感想，做好活动笔记。
- 4、各班组每周组织一次活动，不断巩固讨论效果，并把讨论活动得到的体会、认识和知识，投入到具体工作中去，以高度的责任感和使命感，真抓实干，力争实现20xx年安全生产无事故。

【二】、开展“我要安全”文化宣传活动

（一）活动时间□20xx年02月14日-02月24日

（二）活动目的：宣传“安全第一”“以人为本”等核心理论，营造“共担安全责任、共保安全发展、共享安全成果”氛围。

（三）活动内容：

- 1、分别召开班组长、职工“我要安全”活动动员大会，认真学习相关文件、安全理念；进一步提高全体员工的安全意识，全面营造“我要安全”的浓厚氛围。

- 2、结合威海配送中心特点制作“我要安全”专题黑板报，放置于员工上下班必经之路，供员工观看并引导员工进行学习。
- 3、制作悬挂横幅、张贴宣传标语口号，全面提高员工的安全意识，共同营造一个“我要安全”“我管安全”的活动氛围。
- 4、在加强安全生产宣传工作中，要注重工作效果，结合“百日安全竞赛”对安全生产工作的要求，多措并举，真正使宣传工作取得成效。

【三】、全员开展重温安全承诺活动

（一）活动时间□20xx年02月18日-02月28日

（二）活动目的：提高活动质量，增强责任意识，落实责任自觉性。

（三）活动内容：

- 1、继续推行安全生产承诺工作，推进“岗位安全责任制”“安全承诺书”的落实，员工要熟记承诺内容，使员工真正处于“岗位安全责任制”和“承诺通则”的约束之中，并充分发挥源头监管的作用。
- 2、对照安全生产承诺内容，加强安全管理，增加安全投入，改善安全条件，搞好员工安全教育和培训，使油库安全生产基础进一步巩固，本质安全水平进一步提高。
- 3、把安全承诺活动与隐患排查、日常检查等工作紧密结合，进一步完善安全生产责任体系，形成安全生产管理长效机制，确保活动取得实效。

【四】、管理人员开展观念转变学习活动

(一) 活动时间□20xx年02月19日-02月28日

(二) 活动目标：提高“我要安全”的认识，树立“我要安全”的基本理念，激发对开展“我要安全”的积极性和主动性。

(三) 活动内容：

1、组织管理人员收看杜邦安全专家的讲座。从网上收集国内外企业的先进理念和做法，组织管理人员进行学习，提高管理层对安全的认识，加强对安全的重视程度和自觉程度。

2、加强管理人员的学习，要以学习更新观念，要以学习推动创新，要以学习促进工作，坚持学以致用，解放思想转变作风，真正把安全工作贯穿到日常工作中去。做“我要安全”的先行者，不仅自身安全，还要有责任意识，用自己的一言一行做表率，起到“带头学习讨论、带头制订措施、带头做好整改”，正确处理好发展与安全、效益与安全的关系，力争实现人员、设备的本质安全。

销售的演讲篇四

尊敬的公司领导、各位同事们：

大家好！首先，借此机会感谢公司给予我这次锻炼的机会，感谢公司各位领导对我的培养，感谢各位同事在工作和生活中给予的关心和帮助。我认为能够参与竞聘的过程本身就意义重大，我十分珍惜这次竞聘机会，希望能通过竞聘锻炼自己，使自己的工作能力和综合素质得到提高。下面我就自己的基本情况、对岗位的认识及今后工作大概设想向大家作以汇报：

我__年3月到公司参加工作，当营业员。初到公司，看到了完善的市场服务，至诚的服务理念，深邃的企业文化，和谐的人文气氛，广阔的个人发展空间，都给我留下了非常深刻的

印象，它深深的震撼了我的心灵。它让我感受到了移动美好的未来，灿烂的前景。它使我坚信，选择移动就是选择了人生发展的机遇。从进公司的那天起，我就决定，自己要努力工作，立志一定把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一位员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员，更加责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向每一位老员工学习业务知识，尽快熟悉业务，我每天任劳任怨，热情服务，养成了视移动公司为自己家的工作作风。和身边的同事团结一致，和谐工作。

在这一年的工作中，我积累了不少的工作经验，在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘营业厅营销经理的岗位，我具备了以下优势：

- 1、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。今天的工作决不留到明天，即使加班我也没半句抱怨。对公司就像对自己的家一样负责。
- 2、之前的工作锻炼了我较好的心理素质。我不因心情而影响工作，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气。
- 3、我比较年轻，精力充沛，处于人生黄金阶段，并具有较高的办事能力。
- 4、我对人热情，办事耐心。营销本身就是服务，而公司更是以服务为宗旨。在这个大前提下，对自己的顾客，我会用微笑展示移动服务的热情，耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的投诉。

以上这些要求正是营销经理这个岗位人员应该具备的政治上、业务上、思想上、个性上、管理上的素质与要求。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。竞聘上这个工作岗位后，我会更进一步加强自身业务

学习，不断提高自身素质。我的工作宗旨是：“以人为本，注重效益，热情服务。”我会在公司领导下，在店面经理的指导下，配合店面经理，营销经理，团结身边的兄弟姐妹，共同做好以下工作：

第一，加强本听所有员工的思想政治工作，统一思想，统一认识，形成合力。展示活力。只有团队合作，才能有更好的业绩。

第二，带领大家熟悉营销员职责和素质要求，规范行业形象，增强服务意识和敬业意识。对待顾客一定要有耐心、有热心、有爱心。善于倾听，耐心解释。心中时时想到“顾客都是对的，都是我的错，我应该为你服务，我尽量想办法解决”这样一个理念。

第三，加强制度化建设和常规检查。对台席营销物品上岗前的检查制度化，这是工作前的必备准备。对员工的上班情况进行合理排版，严格考勤，做到工作与休息，工作于关心两个方面，本着工作第一的原则进行处理。建立员工交接班签落实制度。时时巡检，确保问题及时处理。每天结束，巡视营业厅，检查设备运行情况及所有的财产情况，确保安全，才能离开。

尊敬的各位领导，请你们相信，我是完全可以胜任营销经理这个岗位的，请大家审查！

销售的演讲篇五

20xx 年终发言稿尊敬的总经理，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力支持！过去的一年，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，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武汉业绩优良的公司还有一定的差距。特别是我们的销售人员，没能给公司带来丰厚的订单。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，提高效益的，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，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、规范化的管理也更加合理。

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，积累了丰富的客户资源和人脉，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、提高利润、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成员 3d 打印机， 样机已经陆续送达到客户手中，产品的测试改良也将有条不紊的进行 着。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 950 万的销售任务，冲击 1100 万的销售目标。

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!

销售的演讲篇六

各位领导，同事：

晚上好！

首先非常感谢领导能给我一个体现自身价值的机会。而我今晚也非常有幸能有资格与各位同事来一起竞聘一级业务员的职位。我今年25岁，20__年从中山大学财政金融学专业毕业后，成为了中行__支行的一名员工，两年多的时间，从储蓄到会计，从结算到市场，我几乎做遍了支行的每一岗位。20__年9月我被调入分行国际业务部清算科，一直负责全分行境外汇入款的清算工作。今天。我来竞聘国际业务部的一级业务员，一来是为了响应分行人事改革的号召而作的积极尝试，二来我也自信自己具备以下的素质条件来作此次参选：

首先，具有较好的英语听，说，写能力，熟悉银行间函电往来的英文表述，同时精通电脑系统的各项操作。

再者，熟悉国际间结算与支付业务，然后国际贸易实务及最新的结售汇外管政策法规，

另外，在我工作的三年里，。除了学到了丰富的银行业务知识和银行服务理念外，让我感悟最深的，还是在我每一次去处理各种机遇与挑战并存，成功与辛酸交织的日常工作的时侯，如何调整自身的心态，在求真务实中认识自己，在积极进取中完善自己的一个过程。换言之，在业务能力培养的同时，我会更注重的是自身心理素质的修养。以使自己时刻保持一种爱岗敬业，然后积极乐观的工作态度，使自己青春的激情在工作中时刻得到绽放。

我认为作为国际业务部一名一级业务员除了自身应具有较全面的业务知识和业务处理能力外，还应具备以下素质和能力：

第一，对突发事件快速处理的应急和变通能力。

第二，较高地风险防范意识

第三，较强的心理素质修养及心理承受能力

第四，良好的服务意识

假如在此次竞聘中我能成功，我将本着爱岗敬业，然后脚踏实地的工作态度，在业务岗位上努力担当业务尖兵的同时，我还会主动协助部门领导，积极开展与同事及支行间的业务交流与学习，从而进一步提高自己以至全行的国际业务水平。

谢谢