

# 2023年销售公司年会开场白台词(模板6篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？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。

## 销售公司年会开场白台词篇一

各位员工：

值此锐舞迎春、辞旧迎新的美好时刻，今天我们欢聚一堂，共同庆祝水清木华年会，我代表公司全体同仁，向今天到会的所有嘉宾表示热烈的欢迎！同时，对多年来一直大力支持我公司发展的亲朋好友，对一年来辛勤付出、奉献的员工及家属致以节日的问候和祝福！对全体同工在20xx年所做出的成绩和贡献表示感谢！

今天，站在这里，灯光闪亮，人声鼎沸，人人喜气洋洋，处处欢声笑语，丰收的时刻，不忘过去辛勤洒下的汗水，庆功的当下，我们放眼明天的美景！能够取得这样的成就，与大家的努力是分不开的。过去的一年，各个部门、各个项目、各个案场在各项业务上均取得了可喜的成绩，都有不小的进步。在新的一年里，将会有更多的新生力量加入，我们的队伍将会越来越壮大！今夜把酒庆功，明朝征战沙场，我预祝大家在新的一年里，事业更上一层楼，也祝我们水清木华新的一年再谱新的乐章！

20xx年是水清木华公司把握机遇、逆势而上的一年，同时也是公司第二个五年战略规划落地、全面实施的第一年，几年来公司始终坚持与开发商携手、营造优质楼盘、构筑理想生活；与消费者同心、成就心中愿景、实现理想生活的理念，

坚持走专业化道路，积极推进战略延伸调整和商业模式建立，过去的一年里在公司总体的战略指引下，在全体水清木华人的努力奋斗下，迎难而上、锐意进取，各项业务发展均取得了可喜的进步，销售业绩和佣金收入大幅增长，综合竞争力进一步增强，项目拓展也取得了历史同期的成绩。

今天，我想感谢和水清木华公司一路走来的每一位员工，为了工作，很多员工主动放弃休息，加班加点，甚至通宵达旦的工作；就是因为有了大家的共同努力和奋斗，才让水清木华公司在业内取得今天优秀的成绩。感谢你们的努力和坚持，也感谢所有的员工对我的支持和信任。很多时候，我们员工在实际工作中所面临的困难和艰苦，往往是超出我们做领导的估计和想象的。在此，我想借这个机会，向你们说一声：谢谢你们！你们辛苦了！

回首20xx年，对水清木华来说，是十分给力的一年，是继往开来的年。这一年，在全体员工的共同努力下，较好地完成了全年工作目标，取得了不俗的业绩，为了公司的发展写下了浓墨重彩的一笔□20xx年项目拓展工作取得了很大突破。公司品牌影响力也不断提升。在新的业务领域取得一定突破。管理水平较以往有所提高。公司已步入了良性发展通道。企业文化不断深入人心。案场管理销售业绩都有了很大的提升。

最后在这辞旧迎新的时刻，请再次接受我真诚的感谢和问候：祝你们和你们的家人新春快乐！

## 销售公司年会开场白台词篇二

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家下午好！

在时间的河流里，今天，我们正站在20\_\_和20\_\_的交汇点，我们有幸有缘会聚在一起，是因为公司把我们紧紧联系在一

起，是她让我们的人生充满，是她让我们的人生充满希望，是她让我们的人生感到踏实和依托。在此，我们首先要带着发自内心的感恩之情，来祈福南京化学工业园热电有限公司，祝福她的今天和明天更美好！同时，在春节即将来临之际，我代表管理团队，对大家一年来的辛勤和卓有成效的工作表示感谢，祝大家春节愉快，新年如意！

一年一度的年会，我们都会总结过去、反思现在、展望未来。今年的年会主题是“理想行动坚持超越”，为什么确定了这样一个年会主题？这源于20\_\_年我和公司共同参加高潜质班开展的玄奘之路之行，至今想来，那戈壁荒野、风餐露宿、团队协作、理想中行动、坚持中到达、不达目标绝不罢休的一幕幕剪影，仍时常萦绕在心头，而留给我们最大的财富就是玄奘之路的座右铭：“理想行动坚持”！它至今仍一直呈现在玄奘之路的石碑上，但走过这段路有过直接感悟之后更会镌刻进你的心里。理想，我们都有，但如果没有行动，任何伟大的、美好的理想也只能束之高阁，最多黄粱一梦；而这种伟大的美好的理想行动起来绝非朝花夕拾、更非唾手可得，需要很多人很长时间付出相当的努力和代价才有可能实现，否则便会半途而废、劳而无功。我想，这是一个人的玄奘之路，也可以是一个企业的发展经营之路，用这种精神去做企业，一定会有卓越表现，一定会取得如来真经。

走到今天，已超越了当初的设想，但是有没有实现我们心中的理想？我想还没有，我们还有很长很长、很难很难的路要走。往哪里走？如何走？怎样才能走好？我们需要什么样的精神特质？我在此谈谈我的看法。

## 一、坚持理想，做一个有梦想的企业

公元627年(唐贞观元年)，伟大的玄奘法师在甘肃的莫贺延碛戈壁经历了西行路程中极为艰险的一段旅程。他曾经被追捕、被威胁，他曾经身陷戈壁五天四夜滴水未进，他曾经被身边唯一的徒弟背弃，他也曾有过退缩、彷徨，但最终，他选择了

“宁可就西而死，岂能东归而生！”九死一生的玄奘法师在这里实现了人生的转折，终于成为中国人的精神图腾。是什么让他如此坚强，百折不挠，是因为他心中的理想！对于每个期望成为一流的中国企业，都不能避开这样的一个问题：企业理想。正是这种理想，才能让这些企业获得一种卓尔不群的基因，并最终和那些平庸的企业区别开来。

企业是以营利为目的的，但企业仅仅想着赢利是永远不够的，对于优秀的企业，企业赢利是为了能够坚持下去、从而实现理想。人们研究发现，凡是能够延续上百年的企业，企业一定会有远大的理想和正确的价值观，同样，一些名不见经传的企业能够拔地而起，崛起于江湖，也很大程度归功于其不平庸的企业理想。1998年，王石当时相对来说还是默默无闻的企业领导，但是他走进了中央电视台“中国人20年20人”节目，里面有张瑞敏先生这样的大牌人物。之所以选上他，很大程度上归功于导演和他见面的时候，他拿出了一本万科的杂志，导演看完这个杂志，觉得万科是有理想有梦想的企业，那次也是王石第一次从深圳走进了全国的视野，后来他成了一位知名企业家。1998年的王石刚起步，今天的王石可以说已经成为了中国企业家的“教父”，万科也成为了一个优秀的企业、卓越的企业、一个有伟大梦想的企业。从万科的经历可以总结一点，就是一个企业要有理想、有信念，这样才能从小做大，从弱做强。

有着悠久和光荣的历史，拥有国内多个举足轻重的产业，现今已经成为国企的典范，其企业文化和价值品牌已经成为企业发展和赢利的巨大财富。而化工园电厂作为华润电力的一员，自身在热电联产方面拥有得天独厚的优势，还有着持续发展的后劲和核心竞争力，如何增光添彩？如何将我们的企业做好做强？如果规划好我们企业的今生来世？我想首先要明确我们的理想是什么。项目的理想除了要回馈股东和社会、与员工共同成长外，我想她还应该是中国金字招牌，是中国最好、世界一流的企业。

企业有企业的理想，每个人也有每个人的理想。说起理想，我们的员工首先就要想到自己在企业的理想是什么？有的说是有个满意的收入，有的说是要有个体面的职位，有的说还需要有个和谐的工作环境，往深点说，是要实现自己人生的价值，成就个人的发展，等等，但归根结底，只要你是化工园电厂的一员，你就要关注我们企业的理想，并为之奋斗，在实现企业理想的过程中，去实现自己的人生价值，实现自己人生的梦想。

## 二、勇于行动，做一个有性格的企业

理想很重要，但勇敢而自信地开始行动更重要。如果没有实际行动，只是在心目中描绘蓝图，只是把目标挂在嘴边，那么梦想就只能是天边美丽的彩霞。只有肯踏实地行动，才能成就梦想。

《为学》中讲了这样一个故事，说蜀地有两个和尚，一个贫穷，一个富有。

穷和尚问富和尚：“我要去南海，怎么样？”富和尚说：“你凭着什么去呀？”穷和尚说：“我有一个盛水的瓶子和一个盛饭的钵就足够了。”富和尚说：“我几年来一直想雇船沿着长江往下游走，还没去成呢。你凭着什么去呀？”

到了第二年，穷和尚从南海回来，把事情告诉了富和尚，富和尚露出了惭愧的神色。

古时候，西边的蜀地距离南海非常遥远，有钱的和尚不能到，没有钱的和尚却可以到。这个故事让我们懂得，天下的事虽然有困难和容易的区别，但只要去做，困难的事也变得容易了；如果不做，容易的事也会变得困难。

联想我们在现实工作和生活中，总有那么一小部分人，无论企业变与不变，他总是怨天尤人；无论时间过去十年还是二十

年，他总还是怨天尤人。很少看到他去努力改变那个在他眼中的不足，我相信他也有理想，可是为什么不把埋怨化为行动呢？站在岸上永远也学不会游泳。

说一尺，不如行一寸，先行动起来，在行动中去检验，去完善。在这个世界上，想成功没有别的途径，只有行动才是达到目标的惟一途径。我们能把握的也只有现在，与其等待，不如行动。

勇于行动并不是鲁莽行事，而是遵循客观规律、同时要有担当、敢去闯。古人云：业精于勤而荒于嬉。这个“勤”，放在一个企业，一定程度上代表着行动力，它不仅仅是员工的工作加班、领导的身先士卒，它还应该是有个严谨细致的工作制度，有个精益求精的工作作风，而“嬉”则代表着随意、散漫和无序。我想，规范和精益也正是当下我们化工园工作行动中最需要的两个要素。

20\_\_年，我们公司面临着建厂以来最有利的外部环境，我希望我们能从安全管理开始行动，用足规范和精益这两个元素，让这两个元素贯穿安全、环保、生产、经营、发展各项工作，打造我们化工园项目强大的执行力，形成化工园特有的管理性格，而性格决定命运。

### 三、坚持坚韧，做一个有韧劲的企业

有了理想，重在行动，但行动贵在坚持。坚持坚韧，它是一种长力、耐力。面对困难，我们要不妥协，不退步，不轻言放弃，要提倡“靠认真做好事情，靠韧劲做完事情，靠气魄做大事情。”古人云：锲而舍之，朽木不折；锲而不舍，金石可镂”，一个公司往往由于韧劲的暗里作用，使很多艰难险阻都一一被降服。有时韧劲就那么稍逊一筹，挖井人放弃了最后一掀的挖掘，却不知那苦苦寻求的汨汨泉水就在他的脚底下。所以，不少企业，在取得了偶尔成功之后，皆因缺少韧劲和后劲，最终一一被无情的甩到背后，乃至归于破产、

淘汰。

未来，来自电力行业的竞争会更为激烈，来自煤炭上游企业的压力会更强烈，来自热力用户的要求会更为严格，企业外部环境的变化也更为迅捷而多变，而且企业发展的特定阶段也不可避免地存在文化磨合、模式变更等问题，化工园在安全、对外协调、公司发展、经营业绩上随时可能面临着难以预见的困难和复杂局面，我们只有认真分析形势，勇于行动，坚持坚韧，去突破，去奋斗，去逾越。20\_\_年，我们必须要在安全、环保、经营、发展上创造佳绩。

各位同仁，新的一年，让我们以服务园区、回馈股东和社会为理想，以精益管理、规范管理为行动指南，进一步加强安全管理，提高环保节能水平，规范和细化基础管理，贯彻落实华润先进文化，优化人力资源配置，坚持坚韧，攻坚克难，努力实现公司经营效益、规模发展、组织能力、企业文化的新超越。我衷心期待，公司在理想中成长，在行动中完美，在坚持中超越，她的明天一定会更辉煌！

最后，祝各位领导、全体员工及家属新春快乐！幸福安康！

谢谢大家！

## 销售公司年会开场白台词篇三

尊敬的各位领导、同行、经销商朋友：

大家好！

感谢公司给我这次发言机会，我在这里代表配送商谈谈我和蒙牛公司合作的感受。

首先，和蒙牛集团合作对于物流行业来说是我们的一种荣耀。因为做为乳业的龙头，这个地位不是轻易取得的，从公司的

企业文化、管理机制、激励制度到运作流程、反应速度，都值得所有企业学习。和蒙牛公司的合作，我们企业也是学习到很多、受益颇多。

而对于我们同行来说，如何做好大企业的物流，我也谈谈自己的一些看法。

首先我们做到小而强。物流是个大行业，冷链物流是从这个大行业中细分出来的一个市场，如何在市场中占有一席之地，我们要建立自己的专业性，要弄明白目标市场是什么，优势是什么，客户的需求是什么。而作为傅瑞来说，首先定位于配送，那么做好配送，就要有好的设备，所以国内的车辆、保温箱厂、制冷机组，用什么样的，都值得我们研究。

其次，读懂厂商的企业文化，随客户而动。以客户需求为导向，以服务客户为中心，确立我们的竞争优势。

所以在我们的公司提出做“嵌入式物流”，像计算机一样，我们小企业不可能做计算机的全部，但是我们可以作为一个模块，承担部分功能。就拿奥运来说，之前大家都担心奥运会北京市内配送的问题，如何解决这个问题，当时面临的是多大的困难，大家谁也不知道，但是蒙牛领导们当时说了，有什么困难大家一起来办，找关系，想办法。当时我和荣庆的张总就和北京的武处说：既然领导这样说了，就当我们是你们的一个部门看待，大家共同努力就能解决面对的所有问题。所以，为了解决黄标车的淘汰问题，让我们敢于投资，合同签三年，为了办理通行证，我们大家齐心协力，交通局、农委，商委，也不分你的我的关系，只要帮的上忙的，大家一起来办，就这样，通行证的问题解决了。奥运会出现的所有难题就在大家的共同努力下，一件一件的攻破了……当奥运会结束后做总结的时候，我们发现我们在已经建立了一种伙伴关系，我们企业之间的边界消失了，正因为这种嵌入式的物流模式，我们蒙牛在奥运期间的配送，比百胜物流和夏晖物流这样北京一流的物流企业解决的更好！

我们都知道：冷链是冰激淋企业的重要保障，作为厂家、商家、和第三方物流，都有很长的路要走，在前进的路上，为了我们走的更远，大家应该结伴而行！

## 销售公司年会开场白台词篇四

朋友们、伙伴们、大家晚上好！

在这辞旧迎新的日子里，我们又迎来了每年一次的年会，我心情特别激动，“年年岁岁有今朝”，在过去一年中，非常感谢每位朋友对公司所有员工的支持与帮助，感谢我的朋友，我还记得茉莉姐在教堂为我祷告幸福，感谢张腾方大哥对我生活的关心与帮助，感谢小勇兄弟对我的善意的批评，还有惠江兄弟视我为亲兄弟的对待；还有感谢我清华大学emba的同学对我的提醒与帮助，是您们看着我的成长，是您们帮助了我。

在过去一年中，力鹏人取得阶段性业绩，这些业绩是所有员工努力劳动创造出来的，感谢所有员工在过去一年中的勤奋与奉献，是您们的牺牲与奉献，才有力鹏今天的一个小进步。

在过去一年中，我们勤奋工作，争取把事情做好，把问题想得周到，不断把业绩推上一个新的台阶；我时时刻刻如履薄冰，危机感时时刻刻在我脑海中浮现，我们力鹏人要严格要求自己，保持勤奋、积极，主角的心态去聚焦于工作；在过去一年中，我们力鹏人学会过程管理，学会在绩效考核里注入企业文化，我们关注员工的成长，关注员工的生活，这是我们力鹏人的一个小进步。

我们学会了感恩，感恩我们的社会，我们是一群有责任与梦想的年轻人，力鹏人的使命是为社会承担企业公民的责任；力鹏人要学会感恩，感恩我们的家庭、父母、亲人，是他们的宽容、理解、博爱支撑着我们，伙伴们春节回家记得给父母，家人买份礼物，不要忘了身边关心我们的人；同时感恩我们的

员工，我们的员工不愧为这个时代的弄潮儿。在极其残酷的市场竞争中，我们能够走到今天，克服一个又一个困难，我要谢谢你们。去年最让我纠心的一件事情就是我们的店长小石。她是一位很优秀的员工，她两次怀孕两次流产，尤其第二次怀孕，由于工作负责任，那一段时间我又出差，她坚持岗位没有及时去调理身体又流产了，她的身体本身就很虚弱，我的内心很不好受，一个为企业勇于奉献，勇于担当的人，作为企业的负责人我又能做些什么？我苦苦思索，我能做什么？是神告诉我，这个自然界有一种神奇的力量在支撑着我，保佑着我，每当我努力工作时，神离我的距离就越近；是神告诉了我，如果我不能帮助我的员工过上幸福的生活，我认为我是有罪的；所以，20\_\_年我们的规章制度增加了许多员工的福利与保障，我愿意跟我们的伙伴一起来奋斗我们力鹏人未来美好的愿景，“让我们的顾客遍布世界上的每一个角落”这是我们的终极目标。

20\_\_年，我们销售额将要翻一翻，人员将80-100人的规模，我们急需人才，20\_\_年公司将投入一笔资金送我们的伙伴们去读书，去深造学习，我们坚持从成功的实践中选拔干部，坚持“猛将必发于卒伍，宰相必取于州郡”的理念，帮助优秀的力鹏人成长、进步，20\_\_年是我们三年计划的最后一年，我们必须取得胜利，我们一定能取得胜利，“逆水行舟，不进则退”，唯有激情，合作，奉献，创新才能缔造我们幸福的美好日子。

在此时此刻，我们似乎听到新年的炮声，炮声在激励着我们的力鹏人，我们走在大路上，意气风发，斗志昂扬，没有什么能阻挠我们前进，唯有我们停歇学习的动力，唯有我们自暴自弃。

“日出江红花胜火，春来江水绿如蓝”，我们青春无悔，我们力鹏人是最优秀的；还是老话，明年的此时此刻我们再喝庆功的酒。

最后，谢谢大家，朋友们伙伴们，我们痛快的喝一杯。

今晚的主持人小潘,海华

## 销售公司年会开场白台词篇五

各位专家、各位老师、各位业界同仁：

大家下午好。首先感谢以山西大学张世满教授为首的编委会能精心组织这么一次极具意义的20xx绿皮书发布及研讨会，并且点题就是希望大家能就写作中的感受和下一年度的写作设想畅所欲言。我觉得这种形式非常好，既务虚又务实，既盘点过去，又展望未来，这体现了编委会的高度负责，高度认真，善始善终。作为专业从事山西旅游理论研究的小字辈，有幸参与这一次绿皮书的编写，在写作过程中，也得到了诸位专家教授的悉心指导，学到了不少东西，感到由衷高兴、受益匪浅。

下面，我想就这次写作过程中的一些心得和大家分享一下：

首先，先说一下我的写作结构。我承担的是《山西旅游业转型升级的现状分析与亟需解决的主要问题》这一专题，说实话，转型升级这两年在山西是热词，但更多说的是山西产业结构的整体转型，说的是资源型产业的转型综改，如何在山西的转型试验区建设中找准旅游业转型升级的本质所在，首先要认清的一个问题的就是旅游业的转型升级不是由其他产业向旅游业上转的问题，而是旅游产业自身转型升级，因此，我在这一专题首先对旅游业转型升级的概念和内涵进行了阐释，提出“旅游产业的转型升级，是要转变旅游产业的发展方式、发展模式和发展形态，实现旅游产业由粗放型向集约型发展转变，由注重规模扩张向扩大规模和提升效益并重转变，由注重经济功能向发挥综合功能转变，即要提升旅游产业素质，提升旅游发展质量和效益，提升旅游市场竞争力”，并且提出了概念内涵的五个方面的阐释。其次，才对山西旅

游业转型升级的背景基础进行了分析，从国际国内的旅游业发展宏观大势对旅游业的转型升级提出了势在必行，迫在眉睫；结合山西省内旅游业发展的现状实际提出了转型升级具备基础，大有可为。再次，对山西近年来旅游业转型升级的一些突出表现进行了盘点和分析，从山西旅游业转型升级的主要特征、智慧旅游的兴起、美丽休闲游的适时出台、旅游集聚区建设的全面铺开四个方面进行了着力分析。最后，针对山西旅游业转型升级迫切需要解决的问题，着重从观念、改革、融合、公共服务体系的打造和人才五个方面提出了决策建议。

其次，说说写作中的困惑。我感到写作中的困惑就是资料准备难。我想这是一个共性问题。因为我自我感觉这几年参与旅游局的事情比较多，由于我们院里的蓝皮书和统计局打交道比较多，但是我们的旅游研究报告一些起来的难题就是资料少，不少资料见于旅游局的讲话中，没有正式对外发布，不像服务业、工业、农业等其他行业就有统计公报，统计局还有月报、季报，半年分析等。我想我们的下一年的绿皮书有义务把这一块承担起来，我们院里的蓝皮书编辑部每个季度和省里的统计局、农业厅、煤炭厅都有资料共享机制，到了月底、年底资料就大量发过来，我们半年还有一个形势分析，这样一年下来，总报告就基本出来了。在选题方面，我们以后尽量能够根据我们旅\*业的实际，例如总报告及行业旅行社、饭店、景区作者能够相对的固定下来，这样一来他就专门操这方面的心，然后再根据一年一度的热点、焦点由行业专家和领导圈体确定几个，这样我们的绿皮书既有专业性，也有针对性。中国社科院的旅游绿皮书他们每年都发挥院外特聘专家优势，每年都从旅游热点问题、关键词中通过好几次的遴选，选择每年的写作选题，我们可以借鉴。

再次，就这本绿皮书，我想谈一下自己的看法。这本绿皮书，张老师担纲担任主编，广大省内高校、研究部门和旅\*业主管部门研究学者广泛参与，基本囊括了旅游业界的精英（但不包括我本人），体现了参与对象广泛、研究专题众多、研究

山西旅游对焦聚焦的特点。其中比如说户外旅游、创意文化旅游产业，这些专题过去研究为所未闻，这次作为研究专题，起到了行业盘点、资料积累和观点荟萃的作用。我想通过几年的积累、随着研究专题的不断深入，旅游绿皮书一定能成为一个品牌，一定会在政府决策、学者研究和指导行业发展发面发挥越来越大的作用。

最后，我想仅代表我个人向以张老师为首的绿皮书编委会为本书的慎重选题、精心编撰校对和顺利出版付出的艰辛劳动标示最最诚挚的敬意。谢谢大家。

## 销售公司年会开场白台词篇六

20\_\_年已经过去，回首公司这7年来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，也有过收获和喜悦。今日，我要感激和公司一路走来的每一位员工，为了工作，很多员工主动放弃休息，加班加点，甚至通宵达旦的工作，使得我们公司方面实力得到了快速的发展！

能取得今日这样的成就，在以后的新品发布会中，我要感激大家对公司的无私贡献，也感激所有的员工对我的支持和信任。很多时候，我们员工在实际工作中所面临的困难和艰苦程度，往往是超出我们做领导的估计和想象的。在此，我要借这个机会，向你们说一声：“多谢你们！你们辛苦了！拥有你们，我感到十分地骄傲！”

多谢大家！可是今日我们开的不只是表彰会，更是总结会。既然是总结会，我们就不能只谈取得的成就，也要敢于认识和发现不足，因为每一寸的不足正是我们公司能提高的空间！

我认为这主要是由于当事人和各部门的大局意识薄弱造成的！

我们都明白\_\_公司是我们所有\_\_人共同的家园，是我们每个员工生活工作和实现人生价值的依托。公司的兴衰关系每个

人的切身利益，能够说，\_\_兴则员工兴，\_\_衰则员工困。说的简单点就是大河没水小河干。公司的利益和各个部门息息相关，和在座的每个人都息息相关!所以我们每个员工、每个部门都要与公司利益坚持高度一致，树立大局意识。任何时候、任何地方、任何情景下，都要以\_\_大局为重，精诚团结，密切协作!

请各部门负责人和当事人注意，在新的一年里我们要注意有什么类型的新车发布会，我们在春节过后的日常会议中将把此作为重要的议题来深入的探讨和解决，牢固树立起以公司利益为重的大局意识，把公司各部门合作不默契这一问题彻底的解决，为更加辉煌的一年打好基础!

我们公司未来的目标是：\_\_在不远的将来能够成为服装行业内最盈利的品牌!\_\_将来要被业界内外和消费者所公认的最佳品牌!