

最新公司销售会议主持稿(通用8篇)

在面对问题和困难时，积极提出并接受他人的意见和建议，有助于解决难题。个人简历只是求职过程中的一个环节，也要注重其他的求职技巧和面试准备。

公司销售会议主持稿篇一

尊敬的各位来宾经销商朋友们：

大家好！

今天我们在长春____宾馆举办东北地区20__年新产品展示订货会。首先我向前来参加本次会议的厂方领导、各位来宾、经销商、朋友们表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

承蒙各位经销商家电老总的关爱与支持，__电器有限公司经过6多年的发展壮大，保持了在同行中推出新产品最快最多的主流地位，其产品品质优良，在市场有强大的竞争力。

至真至诚、精益求精”的经营理念，先进的管理、技术，雄厚的人才实力，完善的质量保证及售后服务体系，成就了中国商用冷柜主流品牌，在全国商业冷柜电器行业中成为一只主导者，该公司投资近6千万元，建起了40000平方米的标准、合理的现代化的厂房与办公大楼，建立了科学的设计、生产和检验管理系统，完善了质量保证体系，制定了切实可行的技术革新和新产品开发计划，并投资100多万元建成了型式实验到计算机自动测试系统，同时加强售后服务，在省市级都设立了特约维修服务中心。并成为乳品行业，肉食行业，冷饮行业啤酒行业，等行业主选的合作企业。

经过近年来的培育和发展，东/北地区销售网络逐渐扩大和完善，形成一支稳定的销售队伍，大大提高了品牌的知名度、美誉度。在广大经销朋友的支持下，销售业绩节节攀升，前

景喜人。

这些成绩的取得，离不开广大经销的支持，是与广大经销商的辛勤劳动和业务员的忠诚敬业分不开的，我们用智慧和汗水共铸了今天的辉煌。

在此，我向大家再一次表示衷心的感谢！

公司销售会议主持稿篇二

各位领导同事：

我是贸易公司员工__，我是__年4月7号进入__，在销售部工作，经过短暂的工作后，在__年9月13号调入到北京__贸易公司，从邢台工厂到北京总部，从焦炭销售到钢材贸易，入职__的三年时间里，__让我对工作有了更多的感悟。

在进入__的时候，本以为销售的工作会很简单，但是真正融入进去时，发现并没有原想那般，销售工作从初期扎实的产品知识，到后期沟通解决的技巧，再到后来客户的开发能力，并不是所谓的出差，发货收款就可以，而这些一层层的能力往往需要很多经历，很多努力才能够掌握，甚至中间还要犯过几次错误之后才能掌握透彻。

在销售部工作过一段时间后，有幸调入到了北京的贸易公司，而到了这里之后，发现这是一个全新的工作，贸易工作虽然相比较工厂的销售量，销售额有所减少，但是要照顾的方面却很多，必须做到事无巨细，还要有提前预判的能力，从考察，付款，运输发货，再到销售结算回款，每一个环节都要考虑到，还必须要跟财务风控紧密地结合起来，我们还要学习财务风控的知识，在具体的操作过程中，我们每一个业务员其实就是财务风控人员，切实地参与进去，才能对整个过程进行把控。

贸易公司领导及同事们的敬业负责精神也影响了我，贸易业务必须要以业务的进程为基本，而我们的时间也随之要由业务进程来安排，我们的领导同事放弃了休息节假日，团结协作，保证了业务的进行，甚至有的同事在过年时间都顾不上回家而在外地进行收发货。我记忆深刻的一次，13年的元旦三天假期第一天，当时在家休息，这时候客户钢厂回款，为了能够早让这笔款早日入账，当时就从家到钢厂拿钱，拿到钱回公司的路上还在想公司是否会有人，结果到了的时候，看到贸易公司的财务都在加班，还有其他部门的几个员工也在公司做工作。没有埋怨抱怨，只有兢兢业业。

最初来到贸易公司时，贸易公司业务正做的如火如荼，蒸蒸日上，而自己在那段时间也得到了很大的锻炼提升，对未来前景干劲十足，充满信心，而在去年的时候我们也遇到了一些困难，但是困难只能让我们更清楚地认识自己并壮大自己，打铁还需自身硬，公司也做了一些重大的调整改变，“梅花香自苦寒来，宝剑锋从磨砺出”。相信今年贸易公司一定能够做到更大的贸易额，实现更多的贸易利润。

从23岁到26岁，接近三年的__工作，也让我对生活有了更多的感悟，改变了对生活的态度，学会了包容，尊重他人，更学会了以一颗感恩的心去对待生活，以一颗敬畏的心去面对未来，在今后的日子里，更愿意与__一起，在实现集团公司战略发展的道路上开拓进取，继续在辛勤耕耘中体会收获的快乐，为__奉献出自己的光和热。祝愿__的明天更美好！谢谢大家！

公司销售会议主持稿篇三

王：亲爱的xx兄弟们大家好，很荣幸这一期的销售大会有我和黄xx为大家主持，力力在这里和大家问声好，祝大家身体好、工作好、财运好，吃好喝好玩好乐好，给点掌声好不好？因为相聚，让我们分享这份快乐的时光；因为xx□让我们承载

了无尽的激情。

黄：因为年轻，让我们拥有山一样高的梦想；因为xx[]让我们实现了自身的价值。那么黄xx也在这跟大家问声好[]“xx的兄弟们，大家好”

大家：好、很好、非常好、越来越好，加油！

黄：2014十月份销售大会正式开始，激动人心的时候到了，有很多新员工没参加过销售大会，可能不知道销售大会是什么，我跟大家详细说一下，、、、哎呀就是领奖的时候到了，下面我宣布一下获奖名单。

王：小黄，好像着急了哈，可惜啊看见名单里有你了，是不是。我简单跟大家说一下xx的销售大会[]xx每个月都会举办销售大会，总结当月的工作成果，并且对当月做得好的员工以资奖励，公司从来不吝啬，只要你努力，公司都看得见。那么在说10月份前，我先说一下9月份的获奖名单，因为十一放假，没开上，就压到这个月了。

由于九月份我们的销售业绩不是特别理想，所以只有三个奖项：

最佳新人奖：沈xx(下组后到账xxx)有请**颁奖

获奖者发言。。。。

获奖者发言。。。。

最后是个人冠军奖：得主是英俊潇洒、风流倜傥、花见花开、车间车爆胎的黄哲，有请**颁奖。说到小黄，从入职以来一直勤勤恳恳、踏实肯干，这个奖项实至名归。

获奖者发言。。。。

第二奖项，后台个人，说起他，他是后台与前台的沟通纽带，是安抚客户的缓冲剂，他就是唐慧唐大拿，有请**颁发优秀个人奖。

获奖者发言。。。。

下面是最佳新人奖，得主：徐xx(入职签单xxxx)

获奖者发言。。。。

王：做销售不容易，日晒雨淋、早出晚归，给客户赔笑脸、不仅脾气好、还要脸皮厚、不仅要霸得蛮，还要耐得烦。再一次感谢全体销售的辛勤付出，把掌声献给你们自己。

黄：说到辛苦，那不算什么，男子汉能屈能伸，吃点苦受点累算什么，但我们的女销售才真的值得称赞，正值豆蔻年华，小小年纪本领非凡，在这我不得不提一下我们二部的宁飞，10月份里共拜访了37个客户，员工的努力公司都是看在眼里，下面有请**为宁xx颁发“勤劳小蜜蜂奖”

获奖者发言。。。。

王：xx是一个年轻的企业，成立时间也不是很长，但我们却在长春乃至吉林站稳脚步，并且小有名气，这离不开大家的努力，当然也离不开对客户的开发，那么10月份里，开发新客户最多的当属我们xx第一大美女：王微王政委，有请**为王微颁发“新客户开发奖”

获奖者发言。。。。

获奖者发言。。。。

获奖者发言。。。。

黄：10月份亚军是：刘xx□有请**颁奖

获奖者发言。。。。

黄：最后一项，10月份销售个人冠军“王xx”□有请**颁奖

获奖者发言。。。。

王：在此我们也感谢公司所有部门经理，你们是公司的栋梁，更是公司的希望，每个部门的业绩能否实现，全靠你们的指导有方，再一次谢谢公司所有经理□xx刚刚起步，每位员工都付出了艰辛的努力，苦是苦了点，累是累了点，但苦中有乐，累有所得。

黄：面对困难，我们没有放弃，因为我们知道“希望在转角”。走进xx□就会有一份责任压在你肩上。责任是一种无言的承诺，承诺是一张法定的支票，需要我们大家一起去履行。

王：xx一直致力打造这样的团队，感谢你们的加入。到此，10月份销售大会已到尾声。有请姚总讲话。

公司销售会议主持稿篇四

调至振动或者关闭状态，会议期间，请各位伙伴不要随意走动。(有请全体起立，让我们共唱□xx之歌》，来振奋我们的精神，展示我们的士气!)

男：下面，有请后勤保障部杨xx为大家进行差勤点到!

10:00--会议开始:

男：尊敬的刘董、宋总以及公司各位领导。

女：亲爱的xx家人们。

合：大家早上好！

如火如荼的势头，却像这越来越温暖的天气，节节攀升，刚需复苏，交易活跃！

收获着丰硕的果实！

男：今天，让我们暂时忘却那展业路上的艰辛。今天让我们暂时忘却签单过程中的奔波劳累。

今天，让我们暂时忘却办理售后的心酸??

女：让我们共同相聚于此，欢聚于此，共同庆贺，共同祝福！

家人们！以及坐在后排的xx家园各位领导！

刻！让我们拿出营销伙伴特有的激情和热情，欢迎你们！

面，由请全体起立，让我们共唱国歌！（《国歌》）

女：让我们以饱满的热情齐声高颂《xx宣言》、《感恩六悟》。

团队展示：

男：4月，是植树播绿的季节；4月，是憧憬梦想的季节；4月，是播种希望的季节！

发蓬勃热情，希望又是蓝色的，凝聚团结沉静！

福花园b店！

女：下面请欣赏由幸福花园b店带来的团队展示《相亲相爱一家人》！

男：非常感谢这支充满朝气的团队，再一次把热烈的掌声送给他们！

刘董致辞：

女：有一个人，9年来一直带领我们同心其力，风雨无阻，携手奋进！

男：有一个人，9年来一直带领我们同舟共济，万众一心，坚持梦想！

女：挫折面前，他为我们主导航向，坚忍拼搏。关键时刻，他为我们拨开迷雾，看清前行道路。男：要论坚忍不拔，谁能称雄；要论永不言弃，谁与争锋！要论挑战与超越，非他莫属；女：这就是我们xx的领头羊：刘xx董事长！让我们用雷鸣般的掌声有请刘董为此次大会致辞。

掌声有请！

的致辞，同时，也拉开本次大会的序幕！

三月明星俱乐部：

女：努力与拼搏，是迈向成功的必经之路；汗水与泪水，是哺育卓越的星光大道。男：今天，我们相聚于此，为的是收获辛勤耕耘之后的累累硕果。

佩的名字，入围3月明星俱乐部的的伙伴，他们是：

成员颁奖！

女：掌声、歌声永不停息，因为你们我们永远骄傲，

男：努力、成功永无止境，因为你们我们永远自豪！

月度销售冠军：

淀出灿烂而又耀眼的光芒！

获和喜悦，让我们全体起立，用“羡慕”的掌声，有请3月月
度销售冠军！他是来自银河青城分店的马明，在3月个人累计
销售3笔，其中有两笔都是自带自销。让我们再次用掌声向他
表示祝贺。同时由请营销部副总蔡总上台为3月月销售冠军颁
发奖励！（感谢各位的配合请全体就坐）

常羡慕吧！同时，家人们更想听听你做业绩的《销售宝典》，
和我们大家分享一下吧！女：让我们用掌声感谢马明毫无保
留的分享自己的销售宝典，同时预祝这位伙伴业绩节节高升！

团体优胜杯：

男：忆往昔，楚霸王六千江东子弟纵横天下。

女：看今朝□xx家园团体精英所向披靡！

男：营销，就是一一场没有硝烟的战争，虽兵不血刃，但不战
而屈人之兵。

在，有我宣布荣获3月团体优胜杯的名单，他们是：

第三名

第二名

第一名

??大家掌声欢迎以上精英团队代表上台领奖

男：同时，由请营销部总监崔总上台为他们颁发团体优胜杯
奖项。

团队之所以成功，除了有优秀的团队长，更离不开团队每一位成员的辛勤付出，在此，我

们所有家人全体起立，掌声邀请3月冠军团队所有成员一同来到台前，展现他们的风采!!(感谢各位的配合请全体就坐)

秀团队代表，同时我们也期待家人们更出色的表现!

晋升店长仪式:

男: 大浪淘沙始见真金璀璨，跨越巅峰方显英雄本色!

人心火，眼热!

没有挑战的生活就像鸡肋。

女: 现在，他们终于实现了自己的愿望，可以独当一面，施展才能!成为新晋升店长!

店面的事宜，很早就在二宫体育场开始招聘。大家不辞辛劳，努力招人!

xx园二店祈xx□翠xx黄xx□xx花园三店邹xx□

xx花园二店于xx□xx花园a二店葛xx风xx苑二店杨xx□

xx花园b二店常xx□xx百康二店李xx□xx红十月三店常xx□

男: 接下来，我将公布晋升为高级店长的是:

红十月张xx□嘉和园黎xx□幸福花园b吴xx□

风尚翠苑赵xx□和田街李xx□天山花园杨xx□

誓！

家人都能看见！让我们为他们未来的成功送去鼓励的掌声！

视频展示：

男：20xx年，是崭新的一年，公司迁址xx中路xx大厦，也实现了xx的跨越式发展，我们又一次站在了xx发展历史的转折点上。

女：今年公司着力品质建设，让xx成为老百姓心中的信得过的品牌！积极倡导“安全，透明，阳光，便捷”的服务理念。

男：在3?15，浩xx鸿重磅出击！在晨xx报公众承诺“绝不吃一分差价，吃一罚十”！，所有门店绝对透明交易，不吃差价。

女：乌市房产局市场处的领导也大力称赞“xx的行为值得所有中介机构及其执业人员学习，值得大力提倡和鼓励！” ”

男：与此同时，3月自《国xx五条》出台，二手房市场出现了火爆的销售高潮。应对政策xx积极备战，急客户之所急，想客户之所想，践行客户服务承诺，下面让我们共同观看一段视频！

女：这里只是xx家园其中一个部门的工作的情况，“树品牌意识，强服务质量。”根植于每一位伙伴的心里，只有全心全意的做好每一笔业务，每一个售后。才能将xx家园做稳做强做长！这是亘古不变的道理！用心为客！客心留！

男：这就是我们xx家园的伙伴们，我们会由始至终的这样做：“用心服务”。

宋总宣导：

女：记得刚刚迁入xx大厦时，宋总曾经将xx比喻成一艘等待起航的航空母舰，

如今他已稳步起航。

男：俗话说：大海航行靠舵手！由请我们的总舵手宋总，为我们做政令宣导！

女：下面就让我们用最热烈的掌声由请宋总，掌声有请！（宋总上场曲）

标，坚持不懈，直到成功！

女：冲天的豪气，郑重的誓言，一切的一切都会被今天铭记！

男：现在我宣布□“xx家园20xx年3月工作总结暨4月工作计划宣导大会”

（合：到此结束，谢谢大家）

男：掌声恭送领导及嘉宾退场

公司销售会议主持稿篇五

各位领导同事：

大家好！

我是贸易公司员工__，我是20__年4月7号进入__，在销售部工作，经过短暂的工作后，在20__年9月13号调入到北京__贸易公司，从邢台工厂到北京总部，从焦炭销售到钢材贸易，入职__的三年时间里，__让我对工作有了更多的感悟。

在进入__的时候，本以为销售的工作会很简单，但是真正融

入进去时，发现并没有原想那般，销售工作从初期扎实的产品知识，到后期沟通解决的技巧，再到后来客户的开发能力，并不是所谓的出差，发货收款就可以，而这些一层层的能力往往需要很多经历，很多努力才能够掌握，甚至中间还要犯过几次错误之后才能掌握透彻。

在销售部工作过一段时间后，有幸调入到了北京的贸易公司，而到了这里之后，发现这是一个全新的工作，贸易工作虽然相比较工厂的销售量，销售额有所减少，但是要照顾的方面却很多，必须做到事无巨细，还要有提前预判的能力，从考察，付款，运输发货，再到销售结算回款，每一个环节都要考虑到，还必须要跟财务风控紧密地结合起来，我们还要学习财务风控的知识，在具体的操作过程中，我们每一个业务员其实就是财务风控人员，切实地参与进去，才能对整个过程进行把控。

贸易公司领导及同事们的敬业负责精神也影响了我，贸易业务必须要以业务的进程为基本，而我们的时间也随之要由业务进程来安排，我们的领导同事放弃了休息节假日，团结协作，保证了业务的进行，甚至有的同事在过年时间都顾不上回家而在外地进行收发货。我记忆深刻的一次，13年的元旦三天假期第一天，当时在家休息，这时候客户钢厂回款，为了能够早让这笔款早日入账，当时就从家到钢厂拿钱，拿到钱回公司的路上还在想公司是否会有人，结果到了的时候，看到贸易公司的财务都在加班，还有其他部门的几个员工也在公司做工作。没有埋怨抱怨，只有兢兢业业。

最初来到贸易公司时，贸易公司业务正做的如火如荼，蒸蒸日上，而自己在那段时间也得到了很大的锻炼提升，对未来前景干劲十足，充满信心，而在去年的时候我们也遇到了一些困难，但是困难只能让我们更清楚地认识自己并壮大自己，打铁还需自身硬，公司也做了一些重大的调整改变，“梅花香自苦寒来，宝剑锋从磨砺出”。相信今年贸易公司一定能够做到更大的贸易额，实现更多的贸易利润。

从23岁到26岁，接近三年的__工作，也让我对生活有了更多的感悟，改变了对生活的态度，学会了包容，尊重他人，更学会了以一颗感恩的心去对待生活，以一颗敬畏的心去面对未来，在今后的日子里，更愿意与__一起，在实现集团公司战略发展的道路上开拓进取，继续在辛勤耕耘中体会收获的快乐，为__奉献出自己的光和热。祝愿__的明天更美好！谢谢大家！

公司销售会议主持稿篇六

尊敬的总经理、书城各位同事：

大家好！

时间在我们不经意间已消失，筹建时的情景还恍若眼前，今天我们有幸邀请了我们省公司总经理为我们指导__年销售动员大会。

好的开始是成功的一半，的成绩也是成功的开始，总结过去一年的历程，我们走过的路并不平坦，前进的每一步，都刻着大家面对挫折的激情和喜悦的成功，在此我感谢陪伴一路走来的各位同事，感谢你们的坚持和努力，在此向你们说一声谢谢，因你们而骄傲，我对在座各位充满信心、也对集团公司下达的__年各项指标完成充满信心。

一年来各项工作的开展和顺利完成离不开总公司及省公司总经理的信任和关心，离不开全体同事的辛勤付出。__年我们将继续拼搏、积极进取、让全体同事的辛勤和劳动付出得到丰厚的回报，也向集团、省公司总经理交上一份满意的答卷！最后在这辞旧迎新的时刻，祝大家新春快乐！也预祝集团的明天更美好！

我的发言完毕，谢谢大家。

公司销售会议主持稿篇七

各位同仁、各位商界朋友，很荣幸：

大家下午好！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__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__董事长和__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总经理向他们和公司的用心良苦表示感谢！

下面我做为营销总经理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：

一、公司目前的营销模式和构成：

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__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__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。

二、一年来营销方面

在这里，我借__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！

三、公司未来的营销方向和重点：

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、销售、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__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：

其三、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__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__的用爱创造生活的设立理念变为现实，让__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！

公司销售会议主持稿篇八

尊敬的集团各位领导以及奋战在销售一线的各位同仁，大家过年好。我谨代表盘锦公司改性沥青卷材厂的全体干部职工，祝大家在新的一年里身体健康，工作顺利，合家欢乐，万事如意。

在过去的20__年，我们圆满的完成了集团下达给我们的各项生产任务和指标。全年累计生产出合格的各品种卷材585万m²□比09年增长了近100万m²□创造了我厂历年的生产量最高记录。尤其是10月份月产量突破100万m²□这也是我厂的历史最高记录了。这些成绩的取得，是在集团领导的英明指导和销售一线的各位同仁辛勤的努力下才能完成的。相比于09年，20__年国标、聚酯毡类卷材继续占主导地位□nk类产品正逐步减少，所占比例也越来越小。新品种ppe类和自粘类卷材有大幅度的增长。在过去的一年里，我们从产品质量入手，强化管理，加强操作人员的责任心，提高工人的技术水平，较好的完成了新老工人的交替和融合，使新员工都能独立操作上岗，为我厂以后的发展打下了坚实的基础。尤其是成型岗位的两个班长王伟和任广涛，每天都提前一个小时到岗，

做好开车前的一切准备工作，并坚持开好班前会和班后会，总结当天生产情况的注意的问题和事项，从源头就严把质量关。由于20__年市场对产品的需求量增大，卷材生产任务量也就加大，为了不耽误市场发货，最长连续生产作业近两个月，有时为了市场急需，还要生产到后半夜。另外，在20__年我们也严格控制生产消耗，与企管和供应部门通力合作，加强原材料进厂的检斤检尺工作，为我厂避免了不必要的经济损失。今年集团对综合楼进行了大规模的翻修，机电车间积极配合，做了大量的工作，电路改造安装和取暖设施安装改建，为我厂节省了大批的资金。

在取得这些成绩的同时，我们也不能回避自身存在的诸多问题，质量就是生命，市场就是命脉，在20__年，我们将一如继往，继续把质量放在首位，把市场放需求在重中之重的地位，为销售一线各位同仁做好最坚实的后勤保障，提供最好的合格产品。我们将深化管理，降低消耗，加强员工的责任心，提高工人的生产技术水平，配合技术部门提高产品质量，出现问题不推脱责任，勇于面对问题，去解决好问题。配合设备部做好成型线的安装改造工作。用百分的努力，完成集团下达给我们的各项生产任务和指标，坚决贯彻集团领导的方针政策。虎虎生威的虎年已经过去，轰轰烈烈的兔年已经来临，我希望在20__年我们禹王集团能再创辉煌，突破发展瓶颈，突飞猛进，大展宏图。谢谢大家。