

销售培训会议主持词(实用5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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

销售培训会议主持词篇一

七月八号--七月十号深圳之行的学习，让我挑战了自己的极限，跨越了自我最低的心理防线。通过这次“我是销售冠军”深圳之行的培训，使我树立了正确的从业观念，具备了我成为一名过硬的销售人员的意志和端正了我的工作态度。

这次“我是销售冠军”学习是由深圳xx公司举办的一次难得的学习机会，学习由主教练xx老师主讲，总教练是xx公司老总xx先生。

学习第一天晚上就布置作业给我们，要求策划好“野人销售”的活动，那天晚上我顶着疲惫和我们二组成员在一起策划这次活动{因为没买到硬座火车票，我和同事是站在火车车厢17小时由安庆到深圳的，策划、排练到凌晨五点才回房休息，清早七点钟就聚到一起整装，我担任小组的化妆师，把小组八名成员化妆成野人部落的男女，每个人身穿泳装，头上戴上夜晚采来的树叶编制的花环，用橡树叶绑在身上，越凌乱越出彩，脸上画满浓烈的油彩，每个人的样子都很惊人，很炫!五个小组的每个人都这样“盛装待发”了，这样不带分文，只带上爱慕公司的邀请函和文化衫在深圳街头发放和销售，凭借自己的能力售出文化衫换得饭吃和水喝，发出的邀请函多、售出的文化衫件数多，小组加分。对于我从没穿过泳装有点内向的人来说，如此这般销售真的挑战了极限、跨越了自己的心理底线。第二天是各小组准备节目演练如何疯

狂销售床垫，主题是吸引人气，营造氛围，各小组为单元，全员参与表演，我们二组表演的是“美女与野兽”一见钟情后选中爱慕床垫结婚，突出的是夸张、搞笑，带动全场人员上台参与尝试床垫的舒适性和弹力，整个节目贯穿了激情的音乐，这个节目也是在晚间利用休息时间去准备的，尽管只休息了两三小时，但成绩是令人欣慰的，我们二组猎鹰队在这一环节取得294分，满分为三百分，仅氛围分就拿了个满分100.这中间离不开小组团队分工、合作和凝聚力，尽管小组成员相识很短，准备策划活动很辛苦，牺牲了睡眠时间，但都很开心。学习最后一天，我们在庾总的`率队下参观了爱慕公司生产床垫的整个流程，在洁净的车间，我们看到了很多细微之处，值得我们学习和借鉴。在最后一天学习的晚间，我们的毕业晚会上，我们看到了很多我们着泳装在深圳街头邀请来的顾客参与我们的毕业典礼，晚会上有授奖、有现场签单、有相互学习、有激情共舞，气氛很高昂。两天三夜的学习很短促，临别时有太多的感动，有太多的收获的喜悦。

通过回顾学习的每个细节镜头，我总结了以下几点心得与同事们共同学习：

1. 热爱自己的工作，你就会快乐地更容易做好你的工作，热情、真诚地接待每一个到我们馀庆家家居的每一位顾客。
2. 迅速熟悉工作方法，在日益激烈，市场不好的竞争中获胜，我们必须尽快投入工作并胜任工作，做好售前、售中、售后的每一个细节工作，提高工作效率。
3. 积极参与各种培训学习，只有进一步加强学习，强化自身素质，才能立足于市场。
4. 要有勤奋的精神，只有主动地工作，成功大门才能为你敞开。作为销售人员，不要畏惧每一次的调查市场、每一次的小区推广，只有打开市场，我们才能成功销售。

销售培训会议主持词篇二

各位新老师：

大家上午好！

今天，我校xx年新教师岗前培训在这里开班了，借此，我向17位新教师的到来表示热烈的欢迎。很高兴，我x学校教师队伍里又增加了一支新的生力军，我x学校又注入了一股新鲜的血液。今天，是你x人生的一个转折点，也是你x职业生涯的一个新的起点。新教师参加岗前培训是促进新教师早日进入教师角色，更好地履行岗位工作所采取的一项重要举措，之前，大家参加了区里组织的培训，今明两天，我x结合区里的培训内容，并结合了学校实际，安排了更具针对性和实效性的`培训内容（简单介绍培训内容安排），希望大家认真学习，学有所获。

出席今天开班式的学校领导有：吴爱明校长、万丽兰副校长、汪明副校长、校办公室杨斌主任、教务处王丽芳主任、政教处余娴主任、总务处周明霞主任、公会主席赖翡珠老师、教研处刘美老师等。

今天上午的培训有三项议程：

首先，有请吴爱明校长致欢迎词。

第三项是各部门组织大家学习了解学校的各项规章制度……

各位新教师：上午的开班式即将结束，再过几天，你x即将奔赴各自岗位，从事育人的伟大事业，这里我想向大家提出几点要求：

- 1、要深刻领会吴校长的讲话精神，牢记领导的谆谆教导和殷切期望，走好新征途的第一步。

2、培训期间要积极参与，认真学习，努力消化。

3、在新的工作岗位上，要自觉投入到我我校教育教学的实践中去，用新课程理念武装自己头脑，指导自己的教学行为。

4、加强师德修养，树立新课程理念下的教师专业精神，要有乐业、勤业、创业、献业的意识；要有理解与宽容、博爱与尊重的品格和丰富的感情；要有实事求是的态度、追求真理的勇气和好学探究的精神。

5、服从组织需要，施展大家的才华，为学校的教育发展奉献青春与热血。

最后祝大家身体健康、工作愉快、心想事成。

销售培训会议主持词篇三

会议议程：

参加人：

客服部：孙丽华 吴薇 王俊杰 张晴

孟金 张艳 张秋荣 潘娟娟 销售部：侯雨凡 梁薇薇 宋北燕 王利

李岩 付江月 周彦秀 鲍建秀 李文荣 贺维 黑薪菊

策划部：张魁俊 陈爱丽 张伟丽 赵雄川 李伟

行政部 施展 杜金英 齐艳艳

财务 纪海英 王静

特此通知，请以上人员提前到达会场，做好参会准备！

集团综合部

二〇一二年六月十日

商场如战场，企业有如在战场上的一支军队，市场营销人员就是企业的士兵，一旦开战，决定胜负只有两个关键因素，第一为士兵的战斗能力，第二为团队的协作能力，这两个因素直接决定了企业的生存与发展，所以一家企业的核心是市场营销人员，而市场营销人员的培养是企业的必修课。

为了让广告营销部员工更好的开展工作，发掘自身的潜能，提高销售人员的团队意识，市场营销部执行每周一次营销分析会，每周一次市场营销培训。

营销分析会：

会议当天上午10点前，销售人员提交【指定配发、意向客户信息反馈表】至商务内勤处，商务内勤整合后提交至营销总监助理郁贇处，会议围绕【指定配发、意向客户信息反馈表】展开，进行如下会议流程安排：

- 1、上周与这周增加工作的对比；
- 2、上升了多少意向客户；
- 3、针对意向客户进行讨论分析。

会议时间安排：

市场营销部周例会：周四下午3:30（每月最后一周为营销部业务分析会议）

注：每月第三周的营销分析会，隶属市场营销部全体同仁在

周三前提

交下月度【客户意向投播计划时间轴】至商务内勤处。（邮件）

培训：

营销部门培训本着交流、学习、进步为原则，加强业务员实战能力和团队协作能力。

培训时间安排：每周四下午3：30至5：30点

培训内容：

1. 业务员基础能力培训；
2. 业务员基础礼仪培训；
3. 社交心理学培训；
4. 电话营销培训；
5. 拜访营销培训；
6. 案例分析和总结。

注：培训的目的在于能尽快的让业务人员熟悉媒体及目标客户，在此前提下快速进入状态，争取在短时间内能有业绩表现；因此每期培训是需要视实际情况适时进行调整的；培训纲要每周三上午在群里发布；以便参与人员进行准备。

培训的师资安排：

1. 公司及市场营销部部门内部解决；

2. 部门领导、资深销售人员轮流承担培训；（事先通知并做准备） 会议纪律：

1. 会议与培训由总监助理郁贇安排开展；

2. 参会人员提前入场，不得无故迟到、早退；

4. 坐姿端正，不随意走动，不允许打瞌睡，做与会议无关的事情；

6. 会议内容要求“精”“短”“实”。

7. 发言人员会前要做好充分准备，要做到发言思路清晰、条理清楚、突出重点、表述明白。要本着发现问题、解决问题、杜绝问题再度发生为原则。

8. 未经主管领导同意，不得安排他人代会。

附表：

总经理（签字）：

2012年5月18日星期五

总经办

销售培训会议主持词篇四

xxx□

大家好！

我宣布北方公司冬季农业生产技术培训班动员大会，现在开始。

会议议程有两项：一是请公司吴副总经理作指示，二是发放《北方公司农业生产技术培训教材》。

农业生产技术培训是公司农业生产工作的重要组成部分，是实施科技兴农，促进农业可持续发展的有力举措，开发农业人力资源，提高全体职员工生产能力的的重要手段。为切实保障这次培训班的安排更加科学、内容更加实用、效果更加明显，办班的形式更为贴近基层、贴近员工、贴近农民。

会，集中精力，安下心来，真正按照公司领导的重要指示和要求，把这次培训班上的农业实用技术学懂、学好、学进去，争做一个有文化、懂技术、会经营的新型员工，切实提高科技推广的普及率、应用率和贡献率，早日实现职工增产增收、生活富裕，公司效益提高、健康发展的总体目标。

销售培训会议主持词篇五

你们好！

首先我代表全校师生向今天来参加会议的家长朋友们表示热烈的欢迎和衷心的感谢！！今天我们有幸聚在一起，都是为了一个共同目标——那就是孩子的未来。可以说，今天各位的到来，是对孩子学习的关心，也是对学校工作支持配合的最好表现。请允许我代表学校、代表孩子向在座的各位真诚地说声“谢谢！”

今天的家长会共有三项议程：

会议第一项由刘校长就本次家长会的召开作相关介绍

会议第二项我们荣幸地邀请到了北京师范大学心理学专业，知名青少年心理教育专家，中国关心下一代家长教育工程专家讲师团高级讲师韩丽老师为我们作今天的专题讲座。

会议第三项是家长互动环节。

一、下面进入大会第一项：

掌声有请刘校长讲话！！

二、下面进入大会第二项：

让我们以热烈的掌声欢迎韩丽老师为我们作今天的“做现代父母，育杰出人才”专题讲座

三、感谢韩老师今天为我们带来的精彩讲座，相信在座的每一位都会受益匪浅。下面是我们的互动时间，家长朋友们有任何教育上困惑和疑问，都可以请教我们的韩老师。

四、会议总结

我相信一个真正优秀的学生不仅学习成绩好，而且从小就养成良好的学习习惯和行为习惯，他应该是懂礼貌、孝顺父母、尊敬师长、学习刻苦、团结同学的。各位家长朋友们，我们深信通过这次家长会，学校和家长们之间的联系会更加密切，为了孩子的健康成长，为了孩子的美好明天，让我们共同努力吧！！愿我们的学生，你们的孩子都能成功、成人、成才！

最后，祝愿在场各位身体健康，心想事成！