

# 2023年销售会议主持开场白(优质9篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 销售会议主持开场白篇一

刘：亲爱的永隽兄弟们大家好，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；因为永隽，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；因为永隽，让我们实现了自身的价值。那么黄xx也在这跟大家问声好，“永隽的兄弟们，大家好”

大家：好、很好、非常好、越来越好，加油！

黄：20xx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。

刘：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永隽的销售大会，永隽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。

刘：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。

刘：永隽是一个年轻的企业，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开发，那么10月份里，开发新客户最多的当属我们永隽第一大美女：刘微刘政委，有请\*\*为刘微颁发“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“刘xx”[]有请\*\*颁奖

获奖者发言。

刘：在此我们也感谢公司所有部门经理，你们是公司栋梁，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。永隽刚刚起步，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”。走进永隽，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。

刘：永隽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。

文档为doc格式

## 销售会议主持开场白篇二

亲爱的各位家人：

大家早上好!我们又见面了，我是大家的老朋友，也是今天晨会的主持人小彭!希望大家能为我鼓个掌激励一下，我做主持人的时间比较短，大约在5前吧!掌声不要停，由请行政部家人进行点到：

接下来是部门冲刺的环节：

公司会议主持词大全：公司年会主持词

女：歌声袅袅辞旧岁

男：舞姿翩翩贺新春

尊敬的各位领导各位来宾

女：亲爱的同事们

合：大家晚上好!

男：刚刚过去的20xx年，是公司承前启后、继往开来的一年。

女：成功伴着艰辛，喜悦伴着汗水。

在忙忙碌碌的'每一天中，我们不知不觉地迎来了崭新的20xx年!

男：今天，让我们在这里欢聚一堂，共同畅想美好的明天。

现在

合：富弘电机制造(东莞)有限公司20xx年度联欢晚会正式开始!

第二部分：公司年会领导致辞

女：首先，让我们有请詹总经理上台致辞，掌声有请……

(xx讲话)

男：今天，我们还很荣幸邀请到一位贵宾，他就是xx先生。

下面我们以热烈的掌声请xx先生上台为我们唱一首歌。

(xx歌声)

女：谢谢xx先生动听的歌声。

第三部分：公司的节目与游戏pk赛规则

女：现在，让我们进入期待已久的游戏与节目表演环节!这也是充分展示我们富弘公司员工多样才艺与团队神经的重要时候!希望大家在接下来这些精彩纷呈的游戏与节目表演中度过一个开心快乐的夜晚。

男：在这里由吴小姐和我先给大家宣布一下今晚节目表演及游戏pk比赛的一些注意事项和比赛规则。

1. 抢椅子

2. 铁人三项

规划：连续完成吃汉堡+喝啤酒+吹爆气球，最后还要闭眼旋转15圈，速度最快者有奖。

### 3. 吹乒乓球

规则：一个桌子两头，分别竖直拜上3个碗，碗里分别装1/3的面粉，分别在靠桌边的两个碗里各放一个乒乓球，然后两边各站一个人，看谁先把乒乓球吹到第三个碗里谁就算赢。

赢的奖品

### 4. 小护士

### 5. 正话反说

规划：选几个口齿伶俐的人参加游戏，主持人要事先准备好一些词语。

主持人说一个词语，要参加游戏的人反着说一遍，比如“新年好”，游戏者要立刻说出“好年新”，说错或者猛住的人即被淘汰。

从三个字开始说起，第二轮四个字，第三轮五个字，以此类推，估计到五个字以上的时候游戏者就所剩无几了。

## 销售会议主持开场白篇三

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好。首先非常感谢美丽的怡然酒店能够给并不出众的我这样一个终生难忘的机会。感谢大家。随着暑假的开始，旅游旺季的来临，我们怡然酒店也迎来了一年一度的效益月，今天我们将拉开效益月的序幕。现在，整个酒店，上至最高领导，下至普通员工，都在为打好效益月这一战而忙碌起

来。预定部作为其中的一个部门，当然也不例外。预定接待，作为客户与酒店之间一个的桥梁，内外通达，作用不可小视。作为其中的一个成员，我们将借助预定这个平台在第一时间内把我们酒店的优惠活动告知顾客，把酒店的实惠带给顾客，同时也借助这个平台，把顾客的意见建议用顾客最原始的最真实的声音反馈给相关部门，并且和大家一起行动起来，采取切实可行的措施来满足顾客需求，从而提高顾客的满意度。

然而，预定部作为今年5月份成立的一个全新的部门，没有现成的经验可以借鉴，没有现成的道路可以走；而我——一个初入餐饮行业的新人，更无经验可谈。但我会虚心向身边的领导和同事们请教学习，并以我满腔的热情来更好的做好这份工作。

目前，我们预定部有我和赵颖赵姐两位员工，现在我们已经采取的促销措施有为老客户选菜送菜活动。在这项活动中，我们请老客户从参选的所有菜品中选择出十款最喜欢的菜品，然后从7月10日至8月20日只要这位客户来酒店消费，我们就免费赠送其中的一款菜品。而且我们还把老客户所选择的菜品作为重要的客户资料存入客史档案，更重要的是，在选择菜品时，每当有客人对我们的菜品和服务有评价时，我们都虚心接受请教，然后传达给相关责任人，并采取相应的措施进行整改。这项活动也充分显示了我们酒店对老客户的尊重和对现有顾客资源的格外珍惜。

现在，为了配合酒店的效益月计划，我们预定部决定采取以下措施：

- 1、详细作好订餐记录，注意客户细节信息，建立健全客户档案。每当有客人订餐时，我们都将详细登记客人单位、姓名、人数、标准、到达时间和联系方式。并且会把重要的信息登记在客户档案里，以备后用。然后在第一时间内通知相应的服务员和厨房，使他们有充足的时间作好充分的准备工作，提高工作效率，更好的为顾客服务。

2、和公关销售部门通力合作，借助预定平台，把酒店的优惠促销措施宣传出去。在效益月期间，我们酒店在餐饮和客房方面将有一系列的优惠促销活动，例如歌舞自助餐，幸运大抽奖，临沂老乡特别优惠，天天特价等，我们将把这些信息详尽的传达给客户，切实给他们带来惊喜和实惠，从中也给酒店带来效益。

3、切实贯彻实行“迎进来送出去”的原则。不管是新、老客户，只要来到我们酒店消费，我们一定会用最真诚的笑脸来迎接他们、服务他们。而当他们离开时，我们也一定会笑脸相送。不管消费多少，不管是新客户还是老客户，坚持“迎进来送出去”的原则。

4、借助效益月和旅游旺季的有利时机，加强和外界的联系，积极开拓客源，增加营利。对于任何一个组织来说，要想增加赢利，一是从现有的可户那里得到新的业务而发展；二是通过兼并或收购其他的公司而发展；三是通过吸引新的客户而发展。其中新业务的增长则是最重要的。同样对我们酒店来说，预订并不是内向预订，我们也会积极走出去，和旅行社、旅游公司联系，开拓客源，加强合作互惠互利，增加团队餐的比例。

5、重视客人反馈，加强自身建设。客人用完餐离店并不是我们预订工作的终结，而是另一个新的开始。我们会虚心征求客户的意见和建议，并及时反馈给相应部门采取措施加强建设，为未来的预订工作打好基础。

以上仅是我个人的一点不成熟的想法，请领导和同事们斧正。同时我也向领导和同事们保证，在以后的工作中，我不止会尽心尽力，更会全力以赴。最后，预祝今年的.效益月红红火火，怡然明天更美好。

## 销售会议主持开场白篇四

尊敬的各位领导，各位来宾，大家下午好。

欢迎给位参加2015年营销系统总结大会，我是主持人…

好，首先我们有请…总致词…

下面有请…总讲一下…营销中心总结及计划…

下面有请…总讲一下…营销中心总结及计划…

…

下面有请…总讲一下营销系统总结及计划…感谢…总及各位品牌的领导对过去一年的工作总结，以及下一年的宏伟计划。

下面我们有请…总讲话，并对本次大会进行点评…

好，感谢…总的讲话，也希望我们在新的一年里都能实现自己的目标。那么2015年营销系统总结暨计划大会就圆满结束啦！感谢给位领导的参加，祝大家在未来的一年里，百尺竿头、跟进一步，阖家欢乐、幸福美满！谢谢大家！

会议结束！

各位领导、同事们：

大家好

在这辞旧迎新的日子，我们召开一年一度的公司年终会，与大家欢聚一堂总结过去，分析形势，相互交流，展望未来。

在过去的一年中（说说公司取得的成绩等等）

参加今天年终会的主要领导有公司总经理xxx、副经理xx、部分管理人员、技术人员及员工代表，共 人。在这里，向集团公司领导在百忙之中亲临大会，首先让我们以掌声对各位领导的到来表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

一、大会进行第一项：请公司总经理做2015年度工作总结。

让我们再次用掌声向张总表示感谢。2015年是我们xx物流公司不同寻常的一年，取的了丰硕的成绩。我们坚信，2015年在以张总为核心的领导班子的带领下，我们将以求新务实的工作作风，重生产，抓效益，再上一个新的台阶，真正做到沃土生金。

二、大会进行第二项：请公司领导宣布2015年度优秀员工名单。并请优秀员工到主席台前领奖。

三、大会进行第三项：请优秀员工代表发言。

我想张会计的发言也代表了全体受奖人员的心声，成绩只代表过去，面对崭新的一年，希望在不同工作岗位的优秀员工能够不骄不躁在工作中真正地起到模范带头作用。

四、大会进行第四项：由公司员工代表发言。

相信在新的一年里，随着管理水平的不断提高，经营范围的不断扩展，加之科研创新能力的不断增强，我们公司的发展会越来越越好！

瑞气呈祥舒万物，同心同德开新局。我们坚信，金沃集团经过人才优化，管理变革，背靠优秀的企业文化，通过实施多元化、国际化的发展战略，定会迎来更加辉煌的明天！会议到此结束！

企业是没有围墙的大学，在这里学到的. 每一项技能都是个人

生存的本领。感谢你们，正是因为你们的付出，在此，向你们道一声：谢谢你们用辛勤的付出和智慧的贡献！你们辛苦了！新年的脚步也越来越近，在此，我们将祝愿送给每一个关心和关注我们成长的伙伴们！送给今天大会的所有人员，感谢有你们的一路相伴！

里，相逢大康！再谱写新篇章。

谢谢大家！散会！

尊敬的各位领导、各位同事，大家上午好。

喜悦伴着汗水，成功伴着艰辛，遗憾激励奋斗，不知不觉间，我们已经一起走过了1年。2015已如约而至，我们满怀期待。在这个辞旧迎新的日子里，我们在这里欢聚一堂，召开“鲜清事业部年终总结大会”，主要目的是一起回顾过去一年取得的成绩，以及我们工作中发现的问题，并借此机会总结经验、积累教训，为我们在新的年里顺利开展工作打好基础。

年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。回顾2015年，我们公司从3月份在武汉成立到现如今的规模及良好的发展势头，从初步打开市场到完全占据武汉大大小小近两千家药店，除此之外，我们还开发了黄陂、蔡甸、新洲、江夏、阳逻、汉南等周边地区。这些足以证明我们公司在短短一年里便取得了令人鼓舞的成绩。回眸我们的每一个成就，都凝聚着公司领导班子的辛劳和心血，洋溢着我们全体员工的不懈努力和辛勤汗水。在此，让我们向全体员工说一声“大家辛苦了！”

一、大会进行第一项：请吴总致开幕词。

好的，谢谢吴总。没有播种，何来收获，没有辛苦，何来进步。回首2015年，一路走来，我们风雨兼程，披荆斩棘、用汗水和泪水换来了今天的成长，我们在进步，其中最应要感谢的，是我们的项目经理吴总的关怀和帮助。

我想刚才吴总的金玉良言，大家都如沐春风。再次谢谢吴总！

接下来我们有请胡小芳作2015年工作报告并简述2015年规划并附带811鲜清事业部财务分析报告。。。

二、大会进行第二项：胡小芳作2015年工作报告并简述2015年规划并附带811

鲜清事业部财务分析报告

胡小芳从回首过去我们热情洋溢 到坚定现在我们激情澎湃再到展望未来我们斗志昂扬，这都充分说明她工作的努力和细心。感谢小芳！

接下来有请雷彦龙作2015年商务代表工作报告并简述2015年规划。。。

三、大会进行第三项：雷彦龙作2015年商务代表工作报告并简述2015年规划 千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金。公司的营销伙伴不断超越自我，实现自我，用辛勤和汗水浇注出了今天骄人的成绩。我们把掌声送给雷彦龙！

接下来有请赵洪亮赵主管作武汉市终端业务工作报告并简述2015年规划。。。

四、大会进行第四项：赵洪亮作武汉市终端业务工作报告并简述2015年规划 赵主管在工作上兢兢业业、勤勤恳恳，踏实肯干是他的写照，的的确确是我们的楷模。我们把掌声送给我们脚踏实地的赵哥。

接下来请吴迪吴总作2015年工作报告并简述2015年规划

五、大会进行第五项：吴迪作2015年工作报告并简述2015年规划

谢谢吴总，您的报告令我们在座的每个人都心潮澎湃、斗志昂扬。正所谓“风劲潮涌，自当扬帆破浪；任重道远，更需策马扬鞭”我坚信在吴总的正确领导下我们定会同心同德、奋进拼搏、为我们鲜清的明天再创辉煌！

公司的发展离不开员工的努力，更需要优秀的人才，

接下来我们将进行的是：优秀员工表彰仪式及优秀员工讲话

六、大会进行第六项：优秀员工表彰仪式及优秀员工讲话  
(尚宜俊、胡小芳、赵

洪亮)

1、请吴总宣布优秀员工名单

2、对优秀员工进行表彰，请刘总、黄姐、吴总为三位优秀员工颁奖

3、请优秀员工发表感言。

尚宜俊发言

我想尚宜俊的发言也代表了全体获奖人员的心声，成绩只代表过去，面对崭新的一年，希望在不同工作岗位的优秀员工能够不骄不躁在工作中真正地起到模范带头作用。

胡小芳发言

这些在办公室奋斗的同事，也是我们学习的榜样，除了应有的能力之外，她们不仅工作努力认真，而且更需要耐心和细心。当然能评为优秀员工则更需要一颗上进心。只要大家努力我相信明年会有更多的人站在这里的。

赵洪亮发言

赵主管的优秀大家都是有目共睹的，我在此就不多说了。

接下来有请总部黄姐发表讲话

七、大会进行第七项：总部领导黄姐讲话

八、大会进行第八项：总部领导刘总讲话

让我们携手并肩，志存高远，实现新跨越，再创新辉煌。

九、大会进行第九项：吴迪致闭幕词

十、大会进行第十项：合影留念

没有播种，何来收获，没有辛苦，何来进步。回首2015年，一路走来，我们风雨兼程，披荆斩棘、用汗水和泪水换来了今天的成长，我们在进步，其中最应要感谢的，是我们的项目经理吴总的关怀和帮助。

是英明领导，让我们有了发展的正确方向，给予我们前进的动力。811的发展一直受到刘总的高度关注，在今天这个欢欣鼓舞的日子里，刘总的莅临是对我们14年成绩的肯定，再次感谢刘总的到来。

## 销售会议主持开场白篇五

b□亲爱的 朋友们

a□亲爱的 兄弟姐妹们

b□亲爱的 战友们

a□亲爱的 大家

共同：下午好！

a□我们是xx□人见人爱、花见花开、魅力无极限的

共同：超级组合（想个名字，然后逐一介绍自己的姓名）！

b□今天我们欢聚一堂，今天我们凯歌高唱！

a□今天这里群星璀璨，今天我们将点燃万丈光芒！

b□今天我们回顾历史，今天我们擦亮希望！

a□今天我们挥洒豪情，今天我们共享美好时光！

b□因为今天不寻常，太不寻常！

a□今天，是xxxx第二季度销售大会暨周年庆典!!!（换有感染力的音乐）

b□是你，是我，是我们用汗水把xx的招牌擦亮，是我们的拼搏让xx扬帆起航！

a□我们有幸领略了xx从小到大，从弱到强！我想说□xx辉煌的背后离不开你我，成功的天空我们共同翱翔！

b□回顾过去，我们有骄傲也有遗憾，我们有欢笑也有辛酸

b□我们感谢xx

a□我们祝福xx

b□我们忠于xx

a□我们壮大xx！

b□也许前方的路上还有荆棘

a□也许梦想的天空充满风雨

b□请不要彷徨

a□也不要悲伤

b□我们在一起!

a□今天请兄弟姐妹们抒发拼搏的激情

b□今天请兄弟姐妹们鼓足如虹的斗志

b□让我们互相道一声

共同□xx必赢□xx必胜!

a□下面，让我们以热烈的掌声有请xx公司总经理陈霞女士郑重宣布大会开始!

陈总：下面我宣布□xx公司20xx年度7月份销售大会即xx信息科技有限公司四周年庆大会，现在开始。

共同：热烈的掌声，（激情的音乐）

三、颁奖典礼+节目表演(奖项内容详见奖项单、节目单)

下面，激动人心的时刻到来了，今天我非常有幸地为大家揭晓，他是谁呢?掌声有请。恭喜，下面也请出公司总经理女士为他们颁发开门红红包，(示意留影)，谢谢陈总，下面请两位说说拿到红包后的感受吧。

a□刚刚看到手里的红包，心都痒痒了。能拿到红包真好!下面

将由我来揭晓7月份破零奖，参加过销售大会的同仁们都知道以前是没有这个奖项的，感谢公司和陈总又给我们增加了一次获奖的机会！

a□综合服务部的带来精彩的节目，有请两位美女带来歌曲《一个像夏天一个像秋天》

b□亲们，不要羡慕他们，下一个获奖人就可能是你哦，我们是一群青春焕发的年轻人，我们为梦想而奔波，而奋斗，我们有理由相信我们是最棒的、最优秀的，集体的付出终能换来团队的辉煌，下面我将为大家揭晓我们xx公司20xx年第二季度冠军部门，让我们以热烈的掌声有请商务一部的精兵上场，有请哇(根据人员性别结构予以夸赞)，也隆重有请公司总经理女士为季度冠军部门颁奖。

下面请冠军部门发表获奖感言！

b□(串词自己发挥)下面将要为大家揭晓的是：季度新秀奖，获得此奖的是，是，是，是，掌声有请，也有请我们美丽的商务经理上来颁奖，谢谢魏经理，有请说说获奖感言。

b□再次用热烈的掌声恭喜以上的获奖者，(掌声)

下面有请商务部带来精彩的情景剧《谢天谢地》

a□大家说刚才的节目好不好?妙不妙?再来一个要不要?(坏笑)呵呵，想要不是那么容易的。下面，我将为大家揭晓6月份冠军部门，让我们以热烈的掌声有请商务二部的精兵上场，有请，哇(根据人员性别结构予以夸赞)，也隆重有请公司总经理女士和上一个季度的冠军部门经理上场，陈总将亲自从上一届的冠军部门手里接过这荣耀之奖，交予本季度的冠军部门，恭喜商务二部，陈总和魏经理请留步，这么振奋人心的时刻一定要留影。好，谢谢陈总和魏经理，下面请冠军部门发表获奖感言！

a□综合服务部带来精彩的节目，《友谊地久天长》

b□乐于助人奖获得者，公司财务总监颁奖

#### 四、新人颁发工作证

a□xx是一个快乐的大家庭，也是一个年轻人奔放的舞台，在这个舞台上涌出一批批优秀的新人，在这里他们点燃年轻的热血，抒发拼搏的激情，鼓足如虹的斗志。在第二季度我们商务部门也包括综合部都融入了新的血液，掌声有请看到他们聚集在xx□我们行我们的明天注定又是一个华美的诗篇！有请公司总经理陈霞女士为他们颁发工作证，烙上xx的印记。

a□让我们共同分享青春的情谊，让我们牢牢地把彼此记在心里，请新人们拿起你们身份的证明，留影纪念。

#### 五、寿星

b□亲爱的兄弟姐妹接下来我们要颁发的一个非常重要的奖项，有请我们的寿星们先闪亮登场。有了寿星，怎能没有蛋糕呢，有请咱们可亲可爱的郭丽姐姐为他们送上蛋糕；有了蛋糕，怎能确实生日礼物呢，掌声有请陈总为他们送上精美的生日礼物。

b□接下来请寿星讲话，也请郭姐为他们点燃生日蜡烛。

b□面让我们一起来为寿星唱响生日歌，哦哦，请寿星许愿哦，想不想知道他们许的什么愿呀，（嘘嘘，愿望说不出就不灵了哦），让寿星们共同吹生日蜡烛！

a□接下来，进入大会下一项，吃蛋糕喽

#### 六

a□最后，请同事们拿出你的激情掌声欢呼声有请公司总经理女士为我们大会庆典总结。

a□一件件感人至深的故事

b□一份份实至名归的嘉奖

a□过去的时光是你们挺起了xx的脊梁！

b□曾经的回忆是我们铸就了xx的辉煌！

a□当这一切都成为远去的回忆，留下的是我们无限的希望！

b□让我们携手并肩共同开启新的纪元，让我们众志成城一起谱写xx新的华章！

## 销售会议主持开场白篇六

女：各位优秀的精英，大家

合：上午好！

男：我是

女：我是

男：很荣幸能担任本次大会的主持

女：在全体伙伴热情高涨冲刺20xx年年度目标之时，

男：领导x远瞩，放眼未来。集全司之力，举办“五月争霸、决战巅峰”大型活动！

女：增浩荡之众壮威武之师，

男：抢市场资源建卓著功勋。

三、介绍与会人员及欢迎领导入场：

女：各位领导这天亲临会场，为我们呐喊助威，为我们指引方向，接下来请全体起立，让我们用热烈的掌声欢迎领导及嘉宾入场！

男：下面请允许我介绍这天光领会场的领导，他们是□xx有限唐山分总经理□xx

女：xx有限唐山分副总经理□xx

男：xx有限唐山分副总经理□xx

女：xx有限唐山分总经理助理：

男：xx项目组顾问成员□xx

女：机关各部室负责人以及各基层单位经理，让我们对领导的光临表示

合：热烈的欢迎！

## 销售会议主持开场白篇七

销售会议主持词要怎么写?下面小编整理了销售会议主持词范文，欢迎阅读！

欢迎领导入席——音乐：拉德茨基

下面，请全体起立，让我们用迁安国寿人特有的掌声欢迎各位领导入常 请领导就座，请伙伴们就座。

女：尊敬的各位领导

男：各位优秀的伙伴：大家

合：上午好！

女：伴着新一轮的朝阳，我们又迎来充满生机的一天！

男：伴着清新拂面的晨风，我们昂首阔步迎接新一轮的挑战！

女：雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。今天，在时间面前，我们又站在了同一个起跑线上。

男：战火燎原 奋斗不息，回首过去的岁月，我们热血澎湃！

女：斗转星移，沧海桑田，风风雨雨把我们锤炼的日益干练，斗志更坚

男：伙伴们，现在我宣布：中国人寿保险股份有限公司迁安支公司《阔步西疆，再谱华章》一季度总结表彰暨二季度业务启动大会现在开始！

男：中国人寿保险股份有限公司唐山分公司

女：中国人寿保险股份有限公司迁安支公司经理任跃林先生

男：迁安支公司副经理刘艳荣女士

女：迁安支公司经理助理 个险部经理温小峰女士

男：迁安支公司经理助理刘红艳女士

女：让我们用热烈的掌声对各位领导的到来表示热烈的欢迎！

音乐：《团结就是力量》准备开始

男：下面进行大会第一项，请全体起立，让我们同唱一首歌  
《团结就是力量》

女：领导们请就坐，伙伴们请就坐。

刘艳荣副经理做一季度总结音乐《大家来跳西部舞》

男：如花的四月，生机无限！，在这生机盎然的美好日子，我们在这里，共同分享一季度胜利的喜悦。

女：在过去的三个月里，我们每一位营销伙伴，就像一只只雄鹰，搏击风雨，翱翔苍穹，创造佳绩，跨越了一座座难以逾越的巅峰，在时间的长河里留下一个个美丽的剪影。

刘红艳经理宣读一季度表彰决定音乐《足球战歌》

男：感谢刘艳荣副经理，通过刘经理对20xx年一季度的总结让我们又一次回顾了一季度业务发展的一幅幅精彩画卷。

女：伙伴们，光荣就应当属于那些为事业奋斗不息、无私奉献的人们，

男：荣誉就应当奖给那些不畏艰苦、勇创佳绩的精英们。

女：下面，有请中国人寿保险股份有限公司迁安支公司经理助理刘红艳女士为我们宣读一季度表彰决定，掌声有请。

颁奖时刻：

颁奖：音乐控制《铿锵玫瑰》《足球战歌》《好汉歌》《超越梦想》

男：感谢刘助理。伙伴们！昨天日日夜夜的奋斗与拼搏，终于换来了今天收获的喜悦。

女：以往无数个精彩的历史瞬间，汇成了此刻令迁安国寿自豪的篇章，付出总有回报，风雨过后必将是美丽的彩虹。

男：此时此刻，回馈我们的将是掌声、荣誉、祝福与心愿。下面将要进行的是颁奖环节。

女：感谢！同时借助各位伙伴的掌声欢迎满载荣誉的领导回到自己成功的位置。（各团队经理下场后音乐停）

男：接下来颁发的奖，获得此项奖励的单位是营销五部有五部的李刚经理走上前台，代表团队接受属于自己的那份殊荣。音乐开始！有请 为他们颁奖！（1名礼仪）

销售启动大会主持词销售启动大会主持词

有请摄影师留下这精彩瞬间，与领导合影留念

女：感谢！同时借助各位伙伴的掌声欢迎满载荣誉的领导回到自己成功的位置。（各团队经理下场后音乐停）

男：下面将要颁发的是奖，分别是：营销一部、二部、三部、杨各庄营销服务部，有请以上四家团队经理走上前台，代表团队接受表彰。（4名礼仪）

音乐开始！有请 为他们颁奖！

有请摄影师留下这精彩瞬间，与领导合影留念

女：感谢！同时借助各位伙伴的掌声欢迎满载荣誉的领导回到自己成功的位置。（各团队经理下场后音乐停）

男：接下来颁发的奖，分别是：蔡园营销服务部、马兰庄营销服务部、峡口营销服务部、潘营营销服务部、大五里营销服务部、收展部，有请以上六家团队经理走上前台，代表团队接受属于自己的那份殊荣。（6名礼仪）

音乐开始!有请 为他们颁奖!

有请摄影师留下这精彩瞬间，与领导合影留念

女：感谢 !借助各位伙伴的掌声欢迎满载荣誉的领导回到自己成功的位置。(各团队经理下场后音乐停)

男：接下来将要颁发的是挑战“7500竞赛活动成功勇士奖”，此项共有15人获得，我们将分2轮进行。

首先第一轮上台的是：吴凤珍、裴志慧、刘艳春、梁舰祁克茵、宋海燕、陈艳华、张淑艳、有请 为他们颁奖!(8名礼仪)

有请摄影师留下这精彩瞬间，与领导合影留念

女：感谢 同时借助各位伙伴的掌声欢迎满载荣誉的伙伴们回到自己成功的位置。(各团队经理下场后音乐停)

男：第二轮上台的是：张云红、刘爱华、闫红书、张士伟、高建秋、宋佑红、杨立平。有请 为他们颁奖!(7名礼仪)

有请摄影师留下这精彩瞬间，与领导合影留念

女：感谢 同时借助各位伙伴的掌声欢迎满载荣誉的伙伴们回到自己成功的位置。(各团队经理下场后音乐停)

二级勇士：高建秋 张淑艳 刘爱华；

三级勇士：高建秋 宋海燕 闫红书 张云红 ;请快速走向前台，接受自己的那份荣誉与自豪。有请 为他们颁奖!(11名礼仪)

有请摄影师留下这精彩瞬间，与领导合影留念

女：感谢 !借助各位伙伴的掌声欢迎满载荣誉的伙伴们回到自己成功的位置。(各团队经理下场后音乐停)

男：接下来将要颁发的是迁安公司20xx年一季度个人销售精英奖，此奖共有39人获得，我们将分4轮进行颁发。

有请 为她们颁奖。(10名礼仪)

有请摄影师留下这精彩瞬间，与领导合影留念

女：感谢！借助各位伙伴的掌声欢迎满载荣誉的伙伴们回到自己成功的位置。(各团队经理下场后音乐停)

有请 为她们颁奖。(10名礼仪)

有请摄影师留下这精彩瞬间，与领导合影留念

男：感谢！借助各位伙伴的掌声欢迎满载荣誉的伙伴们回到自己成功的位置。(各团队经理下场后音乐停)

有请 为她们颁奖。(10名礼仪)

有请 摄影师留下这精彩瞬间，与领导合影留念

女：感谢！借助各位伙伴的掌声欢迎满载荣誉的伙伴们回到自己成功的位置。(各团队经理下场后音乐停)

有请 为她们颁奖。(9名礼仪)

有请摄影师留下这精彩瞬间，与领导合影留念

男：感谢！借助各位伙伴的掌声欢迎满载荣誉的伙伴们回到自己成功的位置。(各团队经理下场后音乐停)

女：各位优秀的伙伴正是有了你们昨天辛勤拜访、努力耕耘，取得了今天骄人的业绩，在这幸福的时刻，我建议在座的各位应该把最热烈地掌声送给自己，因为您是最棒的！

## 温经理宣布二季度企划方案

男：伙伴们!辉煌的一季度已经远去，在一季度我们付出了辛勤的汗水，却收获了丰硕的成果。

女：充满希望的二季度已经到来，我们每位伙伴又对新的季度充满了憧憬和期盼。

男：为此迁安公司专门制订了二季度企划方案，为了让市公司领导听得更清，看的更祥，请各位伙伴伸出热情的双手暂请各位领导退出主席台到前排就座，同时也欢迎迁安公司个险部温小峰经理宣布《阔步西疆 再谱华章》二季度业务竞赛方案。有请温经理。

女：感谢温经理。伙伴们!机遇再一次摆在了我们面前，我们说企划面前人人平等、市场面前人人平等、机遇面前人人平等。抓住现在就等于拥有了未来!相信大家定会抓住这千载难逢的机遇，抓住自我经营自我发展的主动权。

男：因为我们知道辛勤的付出必将换来累累硕果，而勤奋执著也必将带来好的收获。

女：迁安公司二季度的竞赛方案可谓是深得人心，为了让各位领导更深入的了解迁安国寿这支所向披靡，战无不胜的营销铁军，请各位领导回到前台，共同见证迁安国寿营销精英与主管的心声和誓言。

## 精英代表发言

男：各位领导，今年迁安公司业务规模在不断发展壮大同时，营销队伍也在不断壮大，可以说新加盟的伙伴们是我们这个大家庭的新鲜血液，看着他们快速的成长，我们更增添了无限的信心。

王月荣上台音乐：《向前冲》只放前奏

男：通过王月荣伙伴的分享与展望，我们深切的感受到在他们这批新伙伴的骨子里天生就有一种“出生牛犊不怕虎”的精神，在此我提议让我们共同祝愿他们在未来的营销道路上走的更远、更辉煌！

宋海燕上台：音乐《铿锵玫瑰》自风雨彩虹，铿锵玫瑰开始播放

男：伙伴们!正所谓“狮子带羚羊，羚羊也威猛”我相信在二季度乃至更长远的未来，营销一部在宋海燕经理的带领下定会发展蓬勃，辉煌一路。

祁克茵上台：音乐《铿锵玫瑰》自风雨彩虹，铿锵玫瑰开始播放

男：伙伴们，用“寿险常青树”来形容祁克茵经理是不为过的，而年过五旬的这位主管在自己的营销道路上又何尝不是在不辞辛苦，披荆斩棘，带领自己的团队奋勇向前，挑战极限呢?在此我提议让我们用最真诚的掌声共同祝愿这位不老松在未来的日子带领团队跨越更高的巅峰，取得更好的成绩!

杨立平上台：音乐《铿锵玫瑰》自风雨彩虹，铿锵玫瑰开始播放

男：伙伴们!正是这种默默无闻，正是这种任劳任怨，也正式这种百折不挠，永不言败、锲而不舍的精神才换来了今天优异的成绩。

玄立军上台：音乐《好汉歌》自开始唱歌开始播放

任经理发布总动员令：

男：感谢玄经理。有竞争才能有发展，有挑战才能激发潜能。

女：我们相信，无论到何时何地，遇到何种风浪，我们都会不遗余力，奋勇拼搏

销售启动大会主持词晚会主持词-文艺演出主持词-活动主持词-会议主持词-班会主持词

女：俗话说，大海航行靠舵手，我们代理业务的发展需要公司领导高瞻远瞩与运筹帷幄，下面就让我们以热烈的掌声欢迎市公司总经理任跃林先生发布总动员令。

石总作重要讲话

男：感谢任经理。每一个重大的决策都离不开经理室的英名领导，每一场战役的胜利更离不开经理室的指挥有方，辉煌战果更是各级领导的亲自指挥、关怀支持的结果，借下来让我们以热烈的掌声有请唐山分公司石贺通总经理做重要讲话。

结束：背景音乐：《超越梦想》自开始唱歌开始播放

女：伙伴们，有多少次，我们带着领导的嘱托，肩负着使命，踏上新的征程；

男：多少次，我们带着梦想，带着对成功的渴望一次又一次起航；

女：不怕狂风，不怕暴雨，因为我们看到了曙光；

男：不怕逆境、不怕挫折，因为我们学会了坚强！

女：让我们用气吞万里的豪迈，迎接新一轮的洗礼！

男：让我们用力拔山河的气概，迎接新一轮的挑战！

女：伙伴们，催征的战鼓已经擂响，波澜壮阔的业务大战正扑面而来！

男：战友们，爆发自己的热情，绽放美丽的笑容，用心来筑造属于自己梦。

女：伙伴们，让我们像飞人刘翔一般，抢滩登陆，飞奔在前！

男：战友们，让我们用火一样的激情与信念，实现自我经营、跨越式发展的铮铮誓言！

聚效

准备《众人划桨开大船》音乐

女：下面，请全体起立！让我们高唱《众人划桨开大船》

男：尊敬的各位领导，优秀的各位伙伴，迁安公司一季度总结暨二季度动员大会到此结束！借助各位伙伴的掌声有请领导退场！

## 销售会议主持开场白篇八

女：亲爱的柯玛全体士家人们

合：大家晚上好！

男：英雄论剑，八方英豪各展神通；

女：群雄争霸，各路高手问鼎刺桐；

男：全体柯玛士家人们在这里团结团结奋战同舟共济，齐心协力，誓将90落地。现在我提议，把最最热烈的掌声送给辛勤劳动，努力拼搏的我们自己。

女：因为振奋、我们呐喊，因为愉悦、我们歌唱，因为快乐、我们跳跃，让我们在音乐中感受大家的激情澎湃，在跳跃的节拍中感受大家的青春无限……。有请台下的伙伴们来到台前，用你们的舞姿带动大家的热情！

抓钱舞

（开场舞……………。）

男：一曲抓钱舞让大家的激情尽情绽放，下面进行第二个环节。

女：请大家举起手中的90日志，翻至14页。

男：请大家一起诵读羊皮卷一，今天，我开始新的生活。

女：感谢上台的伙伴，谢谢你们，请大家再次给予热烈的掌声。

男：相信大家一定记得，4月27日至30日的90培训吧。

女：必须的。

男：我们90团队也将这次的培训进行了视频剪辑，请大家把目光转向大屏幕。

男：谢谢大屏幕。这视频里有欢声，笑语，也有汗水和泪水。

女：是的，虽然我们柯玛士在这次培训中没有取得团队的胜利，但是我们对于90落地的信心永不言败。

男：那下面就让我们来看一下坚强的柯玛士家人的风采展示。

女：感谢2组队员的精神抖擞的风采展示，展现出了柯玛士人执着与追求。

男：是的，我们90培训的目标是什么，大家知道吗？对的，实现梦想，所以下面邀请台下的伙伴们，把你们心中的梦想带上台来。

随机抽取2个问问梦想。

女：我们的晚会中怎么可以缺少精彩的演出呢，好，下面有请小姐为大家带来歌曲，掌声有请。

男：哇哦，歌声实在是太美妙了。

女：听过了好听的音乐，我们下面还有更精彩的节目。

男：是的，有请秦光辉伙伴为大家带来一段双簧，掌声有请。

女：我们小辉辉伙伴真是多才多艺啊。

男：佩服，相信经过了90培训的洗礼，大家一定也有各自的心得体会要分享，所以下面我们邀请台下的伙伴上台来分享。

男：落地委任书颁发、宣读90落地策划书

女：沧海横流方显英雄本色。

男：铁血雄师正是英雄豪杰。

女：俗话说，有人的地方就有江湖，有江湖的地方就有争霸

男：本次“pk”战役，柯玛士马总高度重视，为激励豪杰英勇奋战，准备了丰厚战利品，供各路群雄相互较量。

女：接下来我们有请本次pk的主角闪亮登场。

男：有请国际业务部的严右松和张文妍伙伴。

女：有请生产部的徐响伟和严樵士伙伴。

男：激战pk[]霸气彰显。

女：只有英勇无畏，敢于挑战的人，才能笑到最后。

男：在梦想和荣耀之间，在挑战与机遇面前，我们激情飞扬，奋勇向前！下面有请柯玛士的马总，为大家颁布本月的奖励政策。

女：如此丰厚的奖励，如此刺激的pk机制，为我们大家确立了新的目标，带来了新的挑战。

男：是的，我们大家一起努力吧，为90落地而努力，而奋斗！

女：今天，90系统宁波分公司的雒总也全程参与了本次启动大会，接下来借助大家热情的掌声有请雒总为我们上台分享。

男：掌声有请！

男：感谢雒总，再次，掌声感谢雒总！

女：说它喜庆，是因为今天是5月12日，大家知道今天是谁的生日吗？对，是我们最最尊敬的马总的生日，下面有请马总到台上来。

男：music[]音乐、蛋糕配合）大家一起唱，祝你生日快乐……

男：挥撒热血，我们必将赢得90落地的胜利；

女：满腔豪情，我们定能踏上更高的巅峰！

男：伙伴们，让我们高声欢呼，

女：让我们携手共进，

合：共创柯玛士更加辉煌的明天！

男：柯玛士90落地启动大会圆满结束！让我们全体起立，用热烈的掌声欢送各位领导离席！

女：好的，祝大家返程愉快。

## 销售会议主持开场白篇九

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；刚才陈列总经理已经给大家很生动、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，大家可以说，今年打了个非常漂亮的战役！大家都知道，今年4月份，大家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，大家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：

1) 销售构成：

## 2) 营销模式:

由于大家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”不是大家的最终目标，大家的目的是为了称王，成就一番霸业；大家通过什么来实现大家的霸业，总的有个媒介，大家的媒介就是凯信品牌，所以大家成立了营销一部，一部的营销模式三个字“品牌化”或者说“图霸业”。

## 二、一年来营销方面的工作总结

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，大家的半成品销售比去年提高了50%；大家的oem客户在去年的基础上又增加20%；而大家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；大家的国内销售也是百尺竿头、更进一步，大家的网络已经遍及全国各地，其中大家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；大家自己的品牌也实现了零的突破，目前网络有10多家，大家取得了一些成绩，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。如果说今年是大家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，大家就是在进行一场没有硝烟的战争！

大家取得这些业绩，虽然谈不上骄傲，但是大家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！