

# 最新财务演讲稿题目 销售演讲稿题目(模板10篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

## 财务演讲稿题目篇一

大家好！

我的名字是xx□站在大家面前，我稳重但不刻板，激进但不张扬，温柔但不懦弱，平淡但不懒惰，诚实但不固执。首先感谢公司在人事制度上营造了一个公平竞争的环境，让我有机会参加这次比赛。我正在竞争销售部助理销售经理的职位。现在我站在这个舞台上，以我全部的信念和正直，竞选经理的职位。中文字典里的经理是指经营管理。管理以管理为基础，管理是根本。只有严格的管理和正确的经营理念相结合，才能创造我们成功的奇迹；在我看来，一个合格的经理，是站着就能说话，坐下就能写字，出门就能出去的人。人生只有美好，没有辉煌。于是我勇敢地来到了这里。

下面说说我对销售经理工作的理解和对以后工作的想法。

在现代企业管理中，“以人为本”已经成为现代企业管理的核心理念。“以人为本”就是尊重人、理解人、关心人，充分发挥全体员工的才能，激励全体员工为企业的生存和发展做出最大的贡献。因此，销售部门是具体组织和实施公司管理计划的主体。在我看来，销售部门的工作极具挑战性，销售部门的工作人员应该热情、善良、公正，所以我有这方面

的天赋。因为我诚实，公平，有原则，责任心强。我知道销售部副经理的工作很重要，主要体现在服从、执行、做一线员工的后盾。如果能参赛成功，我就做部门副。

我的工作思路是：

第一、要求自己“三从”，人格服从调配，情感服从原则，主观服从客观，不为自己找借口，不给领导找麻烦。

第二、完善执行公司既定程序坚决执行。刚健、求实、务实的工作作风，培养了我遇事不含糊、不拖沓的工作习惯，养成了我不唯书不唯上、唯真理、唯现实的工作态度。

第三，提高协调性，我们是一个销售团队，这个团队是一个融合了很多个性特征的团队，让整个团队有凝聚力，拳头最有力。

第四，不断增强自己的学习能力，当今社会竞争激烈，各种学术和科学技术日新月异。文凭高，学历高是不够的。只有学习能力高，才能立于不败之地。火车跑得快，看人头。只有当团长以身作则，整个团队才能学得更好。通过学习，可以对整个行业未来的发展有一个相对准确的定位和远见。

我们是一个销售团队，销售力量是我们团队的根本和灵魂。以上四点是我对三年来提升销售队伍的总结。我是一个农村孩子，深刻理解“剑锋来自削尖，梅花香来自苦寒”的道理。十年磨一剑的精神，一直激励着我向上游奋斗，永无止境的奋斗。阿基米德说，给我一个支点，我就能举起整个地球。我说，你给我一个支点，我可以带领一群队伍冲锋。毫无疑问，在领导和同事面前，我还是一个比较陌生的学生；平心而论，我工作时间短，没成绩，没资历，没基础，没优势可谈。是拿破仑的那句“不想当将军的士兵不是好士兵”激励我去尝试。我不敢奢求什么，我只想让大家了解我，理解我，帮助我，或者喜欢我，支持我。正因为如此，我更清晰地看

到了差距，这促使我履行自己的职责，努力学习，努力工作，用自己的微薄之力回报自己，回报公司。

我的演讲结束了，谢谢！

## 财务演讲稿题目篇二

大家好！

很荣幸能参加这次演讲比赛，今天的演讲题目是《在路上——温暖我的你》。

流年匆匆，似水而过，十多年的学生生涯转瞬即逝，离开了纯净的校园。带着一颗充满激情又对未来有些许迷茫的心，迎来了人生又一次转折，真正步入社会，走向工作、走向独立，开始了人生新的旅程。

4月11日带着青涩的面庞和涉世未深的稚气，来到了棉业公司，一个四层带镂空花纹的办公楼房屹立于团结广场的侧面，“沙湾棉业，服务三农”的牌子在很远的地方就看见了，走进干净整洁的公司后首先映入眼帘的是公司墙上那棉业人应具有素质，一个真诚实在，一个勤奋尽责，一个充满自信的员工，一个不断发展，追求进步的企业溢满于这些文字中.....转眼我已经是棉业公司的一份子了，在今后的工作中也应当这样要求自己，争做一名优秀的员工。来到财务部见到了亲切的罗经理、细心的芦会计和任会计，第一天的工作拉开序幕。

接下来的一段时间里，从会计科目的设置，到原始凭证，再到记账有很多地方我都不明白，同事们总是耐心地给我解答，直到我明白为止。记得在兼任银盛祥会计时，需要我办的第一件重大事情是领国税发票。万事开头难，刚开始不知道怎么领，芦会计嘱咐我应该找国税哪个人，应该带哪些资料，如何领以及往后的发票该怎样开。在前辈们的帮助下，我学

会了领发票、还学会了报税、调整个别账目等事项。

财务工作非常细致，并要求提供的信息及时、准确，有时前辈们会为一项工作加班加点，为了完成这项工作，他们顾不上休息，累了喝杯咖啡，困了在桌上趴一会儿，病了坚持挺着，他们的工作总是紧张有序。在与大家的共同工作中，让我感受到了棉业公司的前辈们个个都有着丰富的工作经验，同时又有着吃苦、耐劳、勤奋、热心的精神。他们认真、细心、有责任心，在这样的氛围中，不进步就觉得羞愧！

实的实例，便于我的记忆，并在忙里抽空检查我的背诵情况，每个出错的地方帮我指出。临比赛时，心里也很有压力，看到我的顾虑，同事们宽慰我拿不上奖没关系，重在参与！在同事们的关怀和自己的努力下，我们沙湾代表队拿到了一等奖！看到我的进步，同事们不断表扬、鼓励我，使我不断成长。

从万物复苏的春天到硕果累累的秋天，走过了短短三季。在这段旅程中，在同事们的帮助下，我从懵懂逐渐走向成熟。无论在工作中还是生活中让罗经理和同事们操了不少心。在这个集体、朝夕相处的同事们让我收获到了很多，领导、同事也已经不是单纯的领导和同事，而是如同自己的家人、朋友般亲切。有时的一个笑话，减轻了工作中的压力；有时的一份关怀，心里倍感温馨。点点滴滴使我在这个大家庭中不断前进、逐渐提高。在这一路上，我无法回报大家对我的帮助，只能做一些力所能及的事情，通过不断学习，肩负起责任，干好工作！

感谢公司能给我们这样一个不断学习，不断发展的平台，培育了我们每一位员工，使我们不断锻炼自己、超越自己。也感谢生命中能遇到的每一位领导与同事，感动于每一声叮咛，每一份关心和呵护。庆幸一生能在这样温暖的公司工作，能遇到有这么多好的领导和同事！

清晨清新的阳光轻轻伴着微风倾泻到碧绿的草坪上，迎来了每天的精神抖擞，带着希望开始了一天的工作，作为一名普通的员工，我愿为这个温暖集体的发展尽微薄之力.....在路上，有一份情，有一幅景，有一个梦，愿我们的企业明天会更好！

演讲人：郭亚光时间：2012年8月16日

## 财务演讲稿题目篇三

各位评委！

大家好！

顾客在我心中作为销售人员，我们应该时刻把顾客装在心中，怀着一颗感恩的心来对待我们的顾客，因为顾客给了我们生命的源泉，顾客是我们的衣食父母，顾客也是实实在在的人群，需要我们提供实实在在的服务，一声亲切的招呼，一句温暖的问候，都能赢的顾客的信赖。我曾经就有过这样的经历，我的一位顾客他病了，在他生病期间，我给他发个信息，问候他的病情，并告诉他有家私人诊所可以治疗他的病，当时顾客没有个我回信息，我也没往心里去。

但是，半年以后，顾客的病好了，只有短短两个月的时间，就在我们柜台消费了七千多，而且还带了朋友过来消费，顾客告诉我，这就是因为那条信息，他选择了我们的品牌，这一刻，也是我明白，只要你心中装着顾客，顾客心中就会有你。

面对日益激烈的市场竞争，面对不断变化的市场需求，销售已经不再是简单的买卖，优质的服务和专业的技巧，已经成为销售行业的重要之本，商场如战场，如何吸引顾客，留着顾客，培养顾客的忠诚度，是我们销售人员应该重复关注的问题。

如何让顾客在众多门店中选择我们的门店，如何击败我们的竞争对手，答案很简单，从细节做起，行内有句话说的非常经典，门店无大事，做的是细节，门店无小事，细节做不好就是大事情。我们要让细节产生差异，让差异创造优势，我们要用一种挑战自我，超越自我的积极心态，使服务真正体现出个性化，人性化、差异化。

顾客为我们送来生意，我们要为顾客送去满意，顾客永远是对的，我们一定要处理好顾客投诉，每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，对投诉，我们要在规定时间内处理完毕，不躲避，不推脱，给顾客一个满意的答复。

俗话说：

“耕地靠牛，点灯靠油”。那么我们销售靠的就是顾客，实现零投诉，让每一个顾客高兴而来，满意而归。虽然，我们不能做到尽善尽美，但是我们一定要做到尽职尽责。

没有淡季的市场，只有淡季的思想，没有最好的陈列，只有更好的陈列，让我们一起努力，留着每一位顾客，让自己的业绩站在金字塔的顶峰，为销售行业写下光辉的一页！谢谢大家！

## 财务演讲稿题目篇四

大家好！

时间如白驹过隙，仿佛昨天，我们还在绿茵场上欢快的踢着足球，肆意挥洒着汗水与笑容；还坐在教室里上着音美，和老师贫着嘴，光明正大的看着小说；还能在午休时间不顾一切的睡上一觉，还以为自己是个天才，什么知识一听就全会了。初一初二多么美好。可是一觉醒来，还是那片明朗的天空，那缕迷人的阳光，不同的是，我们失了那时的纯真，蜕变成初三的学生。可能是缺少准备，一不留神，一个多月过去了，

两次考试过去了，几个单元过去了。现在面对的，就是每天重复的科目，听无数知识飞快的从老师嘴里说出，沉浸在书山题海之中，有时上课还要凭坚定的信念支撑着上下眼皮……好吧，事实没有那么残酷。听学姐说，初三，就是要乐观面对。

面对书本。莎士比亚曾形象地比喻说：“生活里没有书籍，就好像地球失去了阳光；智慧里没有书籍，就好像小鸟失去了翅膀。”在他眼中，读书让地球得到阳光，让小鸟拥有了翅膀。以书为友，远离声色犬马，淡泊中折射出一个人的美好品质，宁静中透视出一个人的美好追求；以书为友，无形中使人内涵深厚，有形中使人举止庄重。这真可谓是乍读几天书，容易将自己视为圣人；多读几天书，才知道自己的肤浅。

面对考试。几乎每场考试我们都会元气大伤，主要是因为太紧张，害怕平时自己不会的知识考到。于是面对自己的弱项，我们要解决它，不断练习。在每次考试中做到心如止水，效果才是极好的。

面对更强者。对于强者，我们大概只有仰慕、敬佩的态度，认为他们就该比自己强。非也。他们只是付出了更多的汗水。除了人前的辉煌，我们更应注意到他们的努力，自己也要更拼，为了有朝一日做个更强者。

如果初中是一叶舟，它或许在海岸边搁浅；如果初中是一首歌，它可能正低回宛转；如果初中是一只不知疲倦的飞翔的小鸟，它也许正身处囚笼。初三，就是要使搁浅的舟重新拥入大海的怀抱，要使沉闷的歌变得活跃生机，要使小鸟重获自由，飞的更高。同学们，面对初三，你们准备好了吗？让我们一起在初三的天地，尽情翱翔吧！

谢谢大家！

## 财务演讲稿题目篇五

大家下午好!

我是来自~~医院肾内科的~~，很荣幸能有这样一个机会站在这里展示自我，能与各位护理同仁们一起交流探讨护理工作。今天我演讲的题目是《微笑护理服务，用心呵护生命》。

有人说，用自己的左手温暖自己右手是一种自恋，而用自己的双手去温暖别人的双手，却是一种奉献。两只紧握的手，像一颗跳动的心，将白衣天使与万千患者密切相连。

还记得我院刚开展优质护理示范工程的时候，全院的护士沸腾了，质疑声、埋怨声此起彼伏：凭什么要做免费保姆，凭什么要做洗脚妹，凭什么吃喝拉撒全包，凭什么?!我们科的患者都是些慢性病，有的肾衰病人住院都~~年了，科室已经是他们的第二个家。有的患者的生命只能依靠一台机器、一套管路、一条永远留在身上的导管，或者是内瘘才能延续。有的病人是免疫系统疾病，这类病只能控制，没有彻底根治的办法，他们反反复复入院、出院，她们都已经和我们是朋友;还有的病人因为一时的气话想不开而喝农药，我们虽尽力抢救，但最终还是告别了我们……慢慢地，我们感觉到，这么一个敏感而脆弱的群体，如果我们每天像机器人一样没有情感只为她们打针、发药而缺少给予患者心理的安慰与鼓励的话，那将会延长恢复时间，动摇他们与病魔抗争到底的决心。所以，为了患者，我们做什么都是应该的。我们定期进行随访，带着血压计、血糖仪、心理评估单、还有营养品等东西，走进病人的生活中，了解他们的生活习惯，看他们是否需要什么帮助，给与他们安慰。这双手是辛苦的、忙碌的，甚至有时还会留下伤痕，但这双手却体现着人间最美好的真情。我们慢慢理解了优质护理服务真正地意义。

奉上爱心一片，献出真情满怀，患者痊愈后的笑脸和真诚的

感谢，是对我们的褒奖。青春在病床边悄悄逝去，理想却在现实中熠熠闪光。面对渴求的目光，我们义无反顾；面对一惯的平凡，我们从容不迫；面对神圣的职责，我们兢兢业业；面对时代的召唤，我们一往无前。我们永远遵循着患者满意服务这一宗旨，少一份懈怠，多一份勤奋；少一份奢华，多一份追求；少一份索取，多一份奉献，用我们的爱心，真心，细心，关心，耐心，同情心来对待每一位病人，让他们感到不是亲人，胜似亲人的温暖。

谢谢大家！

## 财务演讲稿题目篇六

你好！

我是一名普通的教师。展开这十年来的从教画卷，没有什么惊天动地的事迹，只是坚守在自己平凡的岗位上，每日踏晨曦，伴晚霞，以黑板为田，粉笔为犁，耕耘着，快乐着，平凡着，幸福着。尽管有时犁柄磨破了手指，汗水浸透了衣裳。

记不清，多少个夜晚，与孤灯相伴，伏案备课批改。

记不清，多少个冬日，迎着清冷的晨风，走在无人的路上，为孩子们去班级点火取暖。

记不清，多少个假日，放弃辅导自己孩子的时间为学生辅导功课。

为了工作，付出一切，我无怨无悔。因为当我看到孩子们在镇统考和各项活动中连连夺冠的时，当我得知我所教班级被申报市优秀班集体时，一种幸福与自豪的感觉就会浸透全身，在工作中遇到的委屈与难过也随之烟消云散了。

求索的路上，有得必有失。\_\_年我的左上肢开始经常出现失

灵现象，特别是一熬夜备课，出现失灵的频率就越高，走遍了哈市的几家大医院都治不了，后来家人听说沈阳有一位老中医治愈了很多我这种情况的病人，都催我赶快去沈阳求医，可即将进行毕业考试，面对着渴求知识的五十双眼睛，我说服了家人，一直拖到放假才去往沈阳看病。大夫说我是工作过度劳累造成的神经问题导致局部癫痫，必须注意休息。

\_\_年我的母亲得了结肠癌，需手术治疗和护理，为了不耽误学生的功课，我白天坚持工作，晚上去医院照顾母亲。经历了十几个不眠之夜后，母亲的病情终于有了好转。而同样作为教师的母亲，在她最虚弱，最需要人照顾的时候，仍然用她嘶哑的嗓音嘱咐我说：“回去吧！不要耽误了孩子们的课。”我心里在流泪，我是教师，教书育人是我的责任，我爱我的班级我的学生，我也爱我的母亲我的儿子，可是在艰难的选择面前，我选择了前者。对不起，妈妈！对不起，儿子！我一定会加倍补偿的。

选择了教师，就意味着选择了平凡，我愿在平凡的执着中，把蓬勃的青春坚守成双鬓染霜；选择了教育，就意味着选择了奉献，我愿在无怨无悔的奉献中，摘下自己的翅膀，送给孩子翱翔。

## 财务演讲稿题目篇七

我告诉你们一个紧急事情，现在，世界上的水已经在大量减少，虽然世界上有好多水，但能让人饮用的只有一点。我们每天都会减少5%的水，在每个人的用水中平均十分之二的水被漏掉。而现在海水、湖水、河水等各水已经不增加了，只在减少。

目前好多农民家没通自来水，只能在土里挖井，可是现在有了人类的污染——好多废弃物和烟还有大雾霾。挖出来的水也很脏，需要过滤以及去菌等才能成为真正的饮用水。在古代河水都能喝，而现在光能喝自来水，所以要保护这个大地

球才能拯救水资源。

现在，有好多贫苦国家，没有水源，有些国家为一条涌泉而战。

现在的水急速涨价，但依然有好多人不节约用水，把水不当回事，我来提醒你们！不能浪费水！

注意了，听我的这个办法：只要世界上每一个人能在每一次洗手的时候不漏一小勺水，就能救世界上7个城市的水源！赶快行动吧！

现在，我们要做：节约用水！做个环保的城市！做到不浪费水的习惯！

现在，开始行动吧！按我说的做！

## 财务演讲稿题目篇八

《体育科研中“最大树法”应用的可行性》

《普通高校体育课程试试三自主教学模式分析》

《足球竞赛规则演变的正义性分析》

《健美操技术科网络化教学平台构建》

《论中国网球事业发展三元治理新模式》

《中华身体观视野下的武学修为》

《基于布迪厄文化在生产理论的少数民族体育行为方式研究》

《对缄默知识在高校体育教学中运用的思考》

《那达慕与人文奥运理念的契合点研究》

《省际体育资源配置的公平性及其竞技体育水平的灰的关联分析》

《自然发展生态观视野下的社区体育发展研究》

《口碑传播视角下健身气功的国际化推广与中国国家形象构建》

《基于砖石模型理论的我国运动服装业发展研究》

《近60年我国的红的体育研究评析》

《标准本位的体育教师教育的构建研究》

《整体动态视域下体育课程实施取向解读及启示》

《体育隐形课程资源开发评价体系研究》

《结构功能主义视角下的我国综合性体育竞赛制度》

《体育科技与体育伦理理性整合的支点》

《基于区域增长极理论的我国体育产业发展战略思考》

《中国竞技篮球洋务运动训练理念的反思》

《内隐认知功能在运动学习中的体现与应用》

我认为是新的研究方法（仅限于我这几天看过的学报）：

计量回归方法、方案设计法、二维图像分析法、案例研究法、实验研究法、历史研究法、问卷设计与研究变量的测量法、比较分析法、实地调查法、社会研究法、三位录像拍摄法、

跟踪调查法、线性加权和法、极差法、层次分析法。

## 财务演讲稿题目篇九

大家好，我是来自xx支行的xxx。今天我为大家演讲的题目是：中国梦，工行梦，我的梦！

梦想是水，它能浇出生命的苗；

梦想是苗，它能长出参天的树；

梦想是树，它能开出美丽的花；

梦想是花，它能结出丰硕的果。

正因为有了梦想，我们才能百折不挠、一往无前；正因为有了梦想，我们才能历经沧桑而信心不改；正因为有了梦想，我们才能从彷徨走向坚定，从迷茫走向成功。

去年，习xx总书记在参观国家博物馆时，首次提出了“中国梦”这个概念，“两会”期间，总书记更是多次提及“中国梦”。

“中国梦”深刻地阐述了中国近代历史发展的主题，巧然地描绘了中华民族生生不息、不懈奋斗的美好愿望。

“中国梦”之于国家，就是要民富国强，实现中华民族的伟大复兴；“中国梦”之于工行，就是要当好中国经济发展的“助推器”，为中国经济腾飞保驾护航。

三十年前的工行梦，是梦想成为世界一流的金融银行，三十年后的今天，我们做到了。

工行自1984年建立至今，由一家资产只有2000多亿的专业银

行，发展成为全球市值最高，赢利能力最强，品牌价值最大，具有国际影响力的大型上市银行。

连续多年被《环球金融》、《银行家》、《欧洲货币》等国际知名杂志评为“中国最好银行”，“新兴市场最好银行”。

这些成绩的获得，归功于几代工行人的不懈奋斗，也归功于工行人正确运用国家经济政策，勇于尝试体制改革与创新。

在三十年的发展历程中，工行始终把企业发展与国家经济发展相融合，积极把握每次重大改革机遇，大力拓展经营范围，深化内部体制改革。

在建设现代金融企业的道路上，工行走过了从小到大、从弱到强、从中国到世界不断成长的30年。

然而，下一个三十年，工行要怎么走，是固步自封，还是改革转型，又一个历史选择摆在了我们面前。

然而，我们智慧的工行人选择了积极转型，这无疑是一个英明的选择，因为在新的市场环境下，还走前人的老路，无异于坐吃山空。

我们还记得，曾经名噪一时的柯达公司宣布破产，就给了我们很好的警示：由于战略部署的墨守成规，著名的好莱坞柯达剧院改名为好莱坞高地中心。

“工于至诚，行以致远”，如今的工行，企业改革已进入到深水区，转型的蓝图已初见端倪，新一轮的“工行梦”已经扬帆启航。

“不想当将军的士兵不是好士兵，不想在工行干出事业的员工不是好员工”。

我们每个工行人都有一个“工行梦”，通过自己的不断努力，在工行这个大舞台上，实现我们的人生价值。

然而，要实现这个梦想，就要用心感悟工行文化，积极践行工行发展战略，把三尺柜台当舞台，用过硬的业务素养为客户提供最优质的服务，用周到、真诚的服务赢得客户的信赖，在“工行梦”的带动下实现个人理想。

不忘昨天的艰辛与奋斗，无愧今天的责任与使命，不负明天的梦想与追求，为“工行梦”“中国梦”的实现，贡献我们的绵薄之力。

这就是我的梦，我的“工行梦”，我的“中国梦”！我的演讲完毕，谢谢大家！

## 财务演讲稿题目篇十

首先感谢公司给了我这个展示自我的舞台，一年来发生的那么多的事情让人倍感温暖、感动。回首过去、对我们农资人来说这一年就要过去了，而我的思绪还在延伸。对上海易施特公司这种与生俱来的珍惜情结让我又想起了许多。

我现在谈谈从事营销这么多年的深切感触，对自己也算是个今年的总结吧！想当年初次来到上海易施特公司时，对农资这一行几乎是一无所知，更谈不上农资营销了。虽然学习化工专业，有一定的基础，但农资销售是截然不同的东西。实事求是的说当初的我并不喜欢做销售，看到那么多营销人在他乡顽强的打拼，心里很不是滋味。我的初衷是能有一个稳定的工作。和许多初涉商海的营销人一样，我经历了很多的困惑、彷徨、失败与放弃，但幸运、获得、变化、坚持却让我一直对生活、对营销充满着感恩。

通过几年的努力，认识到了许多农资界的朋友，有交流经验的、有探讨营销成长的；有诉说人生坎坷的；更多的则是鼓励

的话语。记得有人说过销售人要“走过千山万水，说过千言外语，历尽千辛万苦，用过千方百计”！这就是营销人的真实写照。

初进上海易施特公司营销队伍时，感觉到迷茫，很多时候不知道如何着手，心里实在没底。我的优势在哪里？没有经验的我在这支优秀的团队中可能找到属于自己的一席之地。思索代替沉默，行动证明真理。几年来在江苏、安徽等地的实战让我在公司里奠定了自己的位置，获得了同事及领导的认可。

感谢上海易施特公司，几年前让我懂得了营销人在生活中还有比钱更重要的东西，开始了自己真正意义上的职业生涯规划。

“做最有思想力的员工”是我给自己的目标。喜欢读《销售与市场》，更喜欢在市场上学习一些思路、琢磨一些事情、思考一些问题。透过表象的东西，经过实练检验、总结经验、创新体验并付诸行动；慢慢提升了自己的综合素质和营销技能。其实，很多的时候我总认为经历多少并不重要，重要的是我们在经历中思考些什么，做了什么。记得在以前读过白岩松的《痛并快乐着》那本书，当时很不以为然，总以为是名人快嘴的为赋新词强说愁。想不到现在竟成了我营销最大的感受。“痛”吗？还真有点。销售中得到了很多东西，但也失去了很多。为了工作我们放弃了学习，为了工作我们放弃了生活。一位同任戏言：营销是一门折腾人的学问，我觉得颇有道理。是的，营销很累，生活很苦。如果没有品尝酸甜苦辣的精神，也许它每个环节都意味着挑战。

有成功的经验，也会有灰色的记忆。让我最刻骨铭心的就是：那是在20xx年，为了赶任务、冲销量。在局部市场上赊帐太多，在没有很好地考察市场、考察客户的前提下，把产品赊销给了安徽安庆的一个客户，到最后客户由于其他原因不能继续经营，最终客户潜逃。给区域及公司造成了损失。教训是深刻的、沉痛的。也许这就是思想放松付出的代价。

1) 态度决定一切。积极心态是我们事业成功的金钥匙“心态决定行为，行为决定习惯，习惯决定未来”。“播下一种思想，收获一种行为。播下一种行为，收获一种习惯。播下一种习惯，收获一种性格。播下一种性格，收获一种命运。”因此做农药销售这项工作，尤其在上海易施特公司这个上进的组织里态度最重要。

2) 学习成就将来。营销人需要广袤的知识和专业的技能。只有不断持续学习、总结、改进，我们的源头活水才不会枯竭。只有把工作中遇到的问题总结和分析，不断积累经验，以后才可能就会少犯一些类似的错误。营销的水平才能不断提高。才能不断超越他人、在未来的竞争中立于不败之地。

做一件事情，悟一个道理。每做一件事我们都要总结、创新。只有悟出道理来人才有可能进步。

3) 成功源于坚持。坚持是一种大德，成功是一种习惯。我们要经常不断地对营销的感悟做些总结。我的许多灵光一现的东西都要及时的记录下来然后总结学习。许多的成功都是平时积累的结果。

生活总有太多的不如意，可这就是现实，你我谁都无法改变！我最喜欢的一句话就是“心静，思远，志在千里”。在这一年里有欢乐有荣誉，有泪水也有失败，这些都成为过去。营销教会了我如何规划人生、获得机会、思考忧患。总以为，人有时候需要一点坚持，在销售这条路上患得患失只能使我们固步自封。坚持一下，等你走过了这个过程再回过头看，我们也许得到的会更多。

公司要发展，员工要成长！温暖的20xx给我们留下了太多的感动！新的一年在上海易施特公司前进的征途中更会意气风发。我们期待着！

20xx年的成绩即将成为历史□20xx年又是充满希望和美好的

一年。从上海易施特公司未来的发展蓝图上，大家可以看到，我们将发展成一个注重研发和营销的、多元化的大公司。我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现，我们的梦想总有一天也将变成现实。

展望未来，我深信上海易施特公司在王总、荆总的带动下，发展道路会越走越宽广，越走越灿烂！我们将以全新的工作态度来安排工作，让我们共同努力，共创上海易施特公司辉煌的明天。

再次感谢大家！并祝此行愉快！身体健康！家庭幸福！万事如意。