

2023年服装公司年会的发言稿 服装公司 年会发言稿(实用8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

服装公司年会的发言稿篇一

各位领导同仁大家好！

我很荣幸参加这次副店长竞聘，这对我来说是一次：提高能力，锻炼自我，展现自我的千载难逢的机会。

我叫xx.现工作于xx店，在xx店的岗位是一名导购员，现竞聘xx店副店长一职，请各位领导对我的工作进行考核，07年10月我很有幸加入xx集团公司，对于服装行业只是表面肤浅的了解略知一二，加入xx集团后我觉得我对于服装行业是一个一无所知的人，接受了公司总部培训后让我对公司规模，工作流程，业务知识，销售技巧，等有了一些初步的了解，在公司领导和同事的帮助下让我感受到了家庭般的温暖与温馨，让我坚定信心做一名合格的公司员工，培训结束后，我以优异的成绩和公司领导对我的肯定回到xx店工作，当时在店里是一名记帐员，主要负责货品的记帐核对，统计和管理，我知道管理帐目是一项细致的工作，对于刚进公司的我来说是一种考验，也是公司领导给予我的极大的信任，所以在工作中我要求自己，努力好学，积极求问，认真细致，做好货品的核计，统计，调配等工作，不断的寻求改进好的工作方法，让店内的货品帐目更细致化，明朗化，清晰化，同时不积压库存，还能保证货品的充足，满足不同层次顾客的消费需求，达到销售服务一条龙的销售效果。通过自己不断的学

习，吸取好的工作经验和店内销售相结合把每项工作做到完善化。

由于老员工的工作岗位的调动，在公司领导给予我的支持下，我被调到收银员的岗位，收银工作是一个很重要的一项工作，要将所有的现金的收支准确无误的核对好，把各类报表填写清楚报到公司各部门，小票的保管，每一项细节每项表格都不能马虎，在现金方面更加加强责任心，票据和帐目方面也要做好，我想，首先我要严格要求自己，在人生观，价值观上树立，做一个严谨的人，在店长的指导和监督下，我用认真负责的工作态度，加强岗位技能学习，能够准确，快速做好收银结算工作，严格按照各项程序办事。工作一年以后，由于公司有了新的岗位方案模式，我又换了岗位，主抓销售，我向老员工学习销售技巧，业务知识，也不断的看书学习，了解客户心理更好的与客户沟通，抓住顾客的心理，让顾客感觉到我们的服务是站在顾客的角度上的，这样才可以达到一个前期的销售效果，微笑使人喜欢你，用我们主动热情的微笑服务去迎接顾客，与顾客做心灵上的沟通，不仅仅是客户也是我们的朋友，让顾客买的舒心买的畅心，让顾客在消费中寻求心灵上的享受。在工作中，把顾客的满意当成是我人生的一种快乐，我快乐，我微笑，生活才充满阳光，工作才充满激情!所以在销售上我拥有了许多客户，我想，有了客户就有了效益的来源，经济效益也将随之增加。经历了不同的工作岗位，让我在这四年多的工作中掌握了业务知识，能够在市场多元化的进程中快速的掌握顾客心理，更加的配合店面的运作流程辅助店长做好前期工作给新员工做好榜样。

20xx年8月12日□xx郭尔罗斯店已隆重开业，即待开业的全省试范形象店也即将盛大开业，随着销售业绩的不断提升，店面的扩大，人才成了店面增进销售的先决任务。所以公司举办副店长竞聘的会议，也是为了更好的运营店面和店面的管理。好的店面形象，好的店内管理，好的店内环境，好的服务理念，也是公司企业文化的一种体现。首先在我任职中我要配合店长做好销售前的`服务工作，有效落实公司指令及时

上报检查结果。一个店面的环境是顾客进店的第一感觉印象，导购小姐也是店面的第一形象。形象的优雅，环境的整洁，可营造顾客前期消费的心理，店面的卫生，货品的卫生就成了售前工作的重要之重，做为店长的助手理应协助店长管理好店内的环境，人员的形象，做到细中细，在良好的购物环境中，店面的运营保障安全也要协助店长管理好，加强防盗，防火设备的保养和储备，与安全职能做好沟通，保障店面工作的运转正常有序。后勤工作也要为员工做好保障，给每位员工一个舒适的工作环境，让店内员工有进店如家的感觉，时刻关心员工情绪变化，协助店长做好员工思想工作，让每位员工都能以精神状态和的服务面貌去迎接顾客，做到真诚服务，真心服务，货品是我们的主要资源，没有了资源再好的服务也只能体现却达不到营销的直接效益，我有责任将店内的主资源配备齐全达到一个供应效果，保障店内备品充足是一项必不可疏忽的工作，从而保障服务和销售工作的畅通，既然本着将顾客的满意进行到底，在我们销售好的前提下也要保障我们的售后服务，有好的售后才能拥有更多的客户达到顾客满意，在店长不在的情况下，及时处理好店内售后工作和紧急事情处理，做好处理意见及时上报店长，在店面的售前，售中，售后工作协助完善，保障店面的正常运营的同时也要做好对内与公司各职能部门的沟通，与公司的步调一致。还有保证店面的利益做好与对外职能部门的沟通，协调好一个店面的全元化，让我们的店面在市?上占主导地位，同时更能保障公司更多的利益。

无论这次竞聘成功与否，我都将以的热情努力工作，不辜负领导和xx店全体员工对我的期望，我知道在工作中肯定会遇到困难和挫折，可不管怎样，我都会对工作保持激情，我相信坚持一定会成功，我依然会继续努力，成为大家心目中秀的我，因为我有一颗执着锐意进取的心，我会为成功找方法不为失败找借口，能与公司共同成长，能够见证集团公司走向新辉煌是我的心愿！

服装公司年会的发言稿篇二

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xx总经理已经给我们很生动、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陈xx董事长和陈xx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，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：

销售构成：目前公司的销售主要有四大块：半成品(箱体、玻璃、外壳等)、国际贸易(燃气热水器、烤炉等)□oem(电压力锅等)、国内销售。其中半成品占20%、出口占10%□oem占10%、国内销售占50%；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，我们的媒介就是凯信品牌，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”。

在这里，我借陈xx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！

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：一、肯定有的做，没的做的话大家不可能都往这方面想，而且非常值得去做！因为市场的需

求是非常巨大的，市场对品牌的要求也是分高、中低的，每年都会会有品牌的升和落，这就给我们留了足够的空间；其二、我们并不一定非要采取其他品牌运作的模式，但是可以借鉴，适合自己的模式才是最重要；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。

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。

服装公司年会的发言稿篇三

亲爱的公司员工同志们：

大家下午好！

在这辞旧迎新的日子里，我们公司又迎来了新的一年。今天，我怀着无比高兴和感恩的心情，把大家召集在一起，聚到这里，共同组织召开20xx年“感恩过去，放飞未来”主题年会。

首先感谢大家在过去的一年里不离不弃，辛勤工作，为公司的发展建设所做的努力和付出。

谢谢大家！在此我隆重地给大家鞠个躬。

回顾过去的一年，我们公司整体工作发生了巨大的改变，取得了可喜的成绩，这一切成绩的取得都是大家共同努力的结果，我只是起了一个组织者的作用。一年以来，我更多地是通过每周的全体公司员工大会，给大家讲一些做人做事方面的体会、经验和心得。期望通过这些形式统一一下大家的思想认识，从而形成我们共同的价值观、世界观，因此有利于我们上下一条心，通过大家共同努力，把我们这份神圣的事业，做稳做强。20xx年初，我们把公司确定为“规范发展年”，检验一年来的工作，我们基本上达到了年初的预期目标。

总结一年来，我们分别在以下几个方面取得了可喜的成绩：

20xx年中旬我们在管理层进行了一次大胆的改革创新，对中高层管理进行了调整，提拔了窦毓玲为公司副总，苏世成为市场部总监，聘用了有多年现货经营经验的周文波为公司副总。同时，更新修正了许多管理制度，规范了各部门的岗位职责，定岗定编，使每个公司员工都能够在公司找到自己的位置，发挥出了个人的潜能。这期间，业务部组织了部门专业技能和业务知识培训，行政部建立和完善了各个部门绩效考核管理制度等，公司所有部门的工作都取得了明显的成果，从而为公司的规范发展奠定了扎实的团队基础。

长期以来，我们公司对公司员工福利工作都十分积极主动。20xx年在公司员工福利方面我们又采取了许多具体的措施，使公司员工福利更加日常化、实效化。首先，按时缴纳公司员工的社会保险，我们区别于其他私营公司，除了法定三险外，还另外为公司员工缴纳工伤和失业两项保险费用。其次，为公司员工提供了探亲往返车票报销，节假日福利奖金，提供了带薪年假和带薪病假等等。总之，公司在力所能及的范围内为公司员工创造更多的福利，使每个公司员工都在福利方面得到了更多的实惠和保障。

首先20xx年公司的一件大事是在空港经济区，购置了1000多平方米的办公场所，日前也已经装修完毕，计划2月下旬搬家乔

迁，这样将会使我们广大公司员工更加宽敞舒适的工作环境。

其次，在硬件方面，我们又购置了一套山石防火墙，提升了公司数据的安全性。新增了“倚天版”行情分析客户端，满足了客户个性化选择的需求；与建设银行签订了“e商贸通”协议，将来在供应链融资服务方面又多了一个新的战略合作伙伴。同时与华夏银行签订了“银商通”业务协议，这样使我们客户又多了一项资金监管渠道，为公司将来业务发展夯实了融资基础。

趋科学合理。交易资金量由年初的1500万增加到年终的2100万，交易量也比较稳定。

20xx年10月份我们与北京晋商联合集团公司共同发起了“山西晋商联合商品交易所”项目，目前该项目已经在山西省工商局核准了名称。这个项目通过发挥山西的区域优势，建立创新型电子交易市场和供应链融资服务平台，为将来公司的转型发展奠定了可靠资源基础。

20xx年公司在业务开展和规范发展方面做了大量切实有效的工作，鉴于行业特点，公司年初就制定了规范发展的方向，首先我们的自查自纠工作做得比较好。无论国家政策要求不要求，我们都先迈出了这一步，针对交易商资格和交易员授权委托书的审核，设计了一套科学严格的流程，严把入市关。同时，针对已经入市而资格不合格的交易商进行了清理整顿，年终也初见成效，通过这次自查我们注销清理了152家不合格的交易商，暂停返佣37家交易商。这项工作的完成在我们公司防范风险，规范发展的方面起到了十分积极的作用，同时也得到了保税区管委会领导的认可和肯定。

总之一年以来，公司各个方面的工作在大家的共同努力之下，都取得了许多具体的成绩，收获了应有的收获。

服装公司年会的发言稿篇四

今天我们在这里召开xx服装公司20xx年的年终工作会议!

20xx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。今天，我要感谢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!

20xx年我们公司的销售额持续稳定的增长，生产能力和产品质量也超过和遥遥领先于很多竞争对手，员工队伍在不断壮大，产品设计和营销策略在不断创新，售后服务网络在不断完善，总的来说是蒸蒸日上的大好局面啊!

能取得今天这样的成就，我要感谢大家对公司的无私奉献，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：“谢谢你们!你们辛苦了!拥有你们，我感到非常地骄傲!

谢谢大家!不过今天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进步的空间!

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!

我们都知道xx公司是我们所有xx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，可以说□xx兴则员工兴□xx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保持高度一致，树立大局意识。任何时候、任何地方、任何情况下，都要以xx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，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20xx年打好基础！

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

这体现了xx公司崇高的理想追求，符合我们xx人发展的期望值。公司自成立以来，经过7年的奋斗拚搏、创新开拓，成为具有很强市场竞争力和创新活力的现代企业。面对新的机遇和挑战□xx人志存高远，用满怀豪情绘制着百年宏图□xx人期望着走向更广阔的天地，用自己的智慧和勤奋打造一个兴盛百年，纵横世界的辉煌xx□这是时代发展潮流赋予xx人的神圣使命。

“xx在不远的将来能够成为服装行业内最盈利的品牌!xx将来要被业界内外和消费者所公认的最佳品牌!”是一个战略性的目标，需要我们从方方面面、点点滴滴着手，循序渐进地去实施，更需要我们每个xx人立足岗位、扎实工作、创新拚搏来实现。需要我们创造一流的产品，一流的品牌，一流的效益，一流的企业形象，一流的发展速度，一流的员工队伍，一流的企业管管理，一流的科学技术来实现。我们的一切工作都要向着这一目标而努力。

最后祝在座的各位同事新年快乐，鸡年大吉！

谢谢大家！

服装公司年会的发言稿篇五

今天我们在这里召开xx服装公司20xx年的年终工作会议!

20xx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。今天，我要感谢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!

20xx年我们公司的销售额持续稳定的增长，生产能力和产品质量也超过和遥遥领先于很多竞争对手，员工队伍在不断壮大，产品设计和营销策略在不断创新，售后服务网络在不断完善，总的来说是蒸蒸日上的大好局面啊!

能取得今天这样的成就，我要感谢大家对公司的无私奉献，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：“谢谢你们!你们辛苦了!拥有你们，我感到非常地骄傲!

谢谢大家!不过今天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进步的空间!

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!

我们都知道xx公司是我们所有xx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，可以说□xx兴则员工兴□xx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保持高度一致，树立大局意识。任何时候、任何地方、任何情况下，都要以xx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，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20xx年打好基础!

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

这体现了xx公司崇高的理想追求，符合我们xx人发展的期望值。公司自成立以来，经过7年的'奋斗拚搏、创新开拓，成为具有很强市场竞争力和创新活力的现代企业。面对新的机遇和挑战□xx人志存高远，用满怀豪情绘制着百年宏图□xx人期望着走向更广阔的天地，用自己的智慧和勤奋打造一个兴盛百年，纵横世界的辉煌xx□这是时代发展潮流赋予xx人的神圣使命。

“xx在不远的将来能够成为服装行业内最盈利的品牌!xx将来要被业界内外和消费者所公认的最佳品牌!”是一个战略性的目标，需要我们从方方面面、点点滴滴着手，循序渐进地去实施，更需要我们每个xx人立足岗位、扎实工作、创新拚搏来实现。需要我们创造一流的产品，一流的品牌，一流的效益，一流的企业形象，一流的发展速度，一流的员工队伍，一流的企业管埋，一流的科学技术来实现。我们的一切工作都要向着这一目标而努力。

20xx年是崭新的一年，在这新年伊始的时候，让我们每个人进入紧张的工作状态，自强不息、拚搏进取!我们需要更多的学习，增加知识储备;需要创新，不断突破陈规;需要实干，把目标落实于行动中;需要高效，快速反应，抓住一切机遇发展自己;需要团结，全体xx人拧成一股绳，同心同德，和衷共

济，为了xx公司更加辉煌灿烂的20xx年而努力！

服装公司年会的发言稿篇六

各位同事：

大家晚上好！

能作为迪图服装公司的店长在这里总结本年的工作，首先感谢老板对我的信任，各位同仁对我的支持。本人5月份被聘为兴隆大家庭迪图服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任，月份被提拔为青冈望奎绥化三店的销售。一年来，本着迪图公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为迪图在青冈的销售奠定了良好的基础。

作为店长我深深的感受到：

- 1、作为有前景的品牌店的店长一定要懂管理、熟业务、责任心强。
- 2、管理品牌店必须有一套科学的管理制度。
- 3、店长及店员必须有高涨的工作热情，良好的工作心态，能积极为本店的销售做出应有的贡献。
- 4、在经营上要本着“发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在青冈的影响力”的理念，让迪图的服装在青冈人心中生根发芽。

我深深的感受到品牌服饰非常适应现在人的需求，只有优雅的环境、高质量的服务、热情的售后才能吸引顾客到我店购物，让他们体会到品牌服饰的质量好、品牌店的员工素质高，和售货员能做到近距离的沟通。无论是进货渠道、还是销售方法以及公司的售后服务，都让我感受到品牌的力量无穷的，

迪图的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

对于本年度的经营我做如下总结：

1、销售额完成xx%较去年同期增长xx%经常变换店铺的陈列，吸引顾客，在顾客在店前停留的时候，要把握好时机，想办法把顾客请进店里来，保持微笑，让顾客觉得你很亲切，在顾客进店后，注意顾客的一举一动，观察顾客的面表情变化，当顾客用手接触某件服装时，说明对这件服装感兴趣，那就要简单介绍该件服装产品。介绍完后，可以叫顾客试穿，突出产品的卖点，当顾客试穿的时候发现服装适合自己，就要适当地附和着并加些赞美之词。当顾客对产品更加感兴趣的时候，就会考虑购买。另外还依仗兴隆大家庭对我店的宣传以及老板的精心策划、科学管理以及合理宣传。

2、培养员工3名，达到对迪图企业理解、熟练掌握销售技巧的水平，平时让她们多学习理论知识，然后将理论知识转化为实践，结合自己的工作经验，借鉴优秀员工的服务经验。

3、在调动员工积极性方面，我能根据每个人的实际情况进行合理的时间调配，家中确实有事的酌情串假，发现情绪不好的及时沟通，消除员工的负面情绪，以利于销售工作的开展。

4、强化员工服务意识，逐步完善会员维护体系。要时刻面带微笑，亲和的对待每一位顾客，一方面应该发挥指导、配合和策划的专长。

管理应该理为先，理的不是制度、不是流程，而是心态，是包括工作和生活在内的销售员心态。培养销售员的心态应该以纯的企业文化为基础，实际情况为主，客观环境为辅，培养销售员的自信、自尊和明确的自我认知度；培养销售员团队协作精神和集体观念，加强销售员和各部门负责人之间的相互协作和配合；培养销售员永不满足的学习心态。我要

他们不仅要掌握本区域相关知识，也要知晓相邻区域的服务常识。企业文化不是要把我们的思想本位化，而是把“以纯”这个品牌形象充分本土化，和江西当地文化更好地融合。所以我要培养销售员换位思考、打破思维定势的意识，加强相互学习，才能取长补短，相互辅助。就店长工作而言，对内要指导工作，制定任务，监督应运，分析应运中存在的问题，对出现的问题及时解决，提供必要的帮助；对外要不断加强宣传，追求更高的美誉度和认知度。虽然我们是专业的品牌店铺，但不同类型的宣传方法同样可以借鉴。

假如我是一名店长，我会加强服务质量的提升。商品是有形的，而服务是无形的，今天的消费者更加注重服务的质量，服务是提升品牌竞争力和价值的必要而有效的手段。服务不仅要求营业人员熟练掌握产品知识，更需要用语言和行动来诠释我们的优质服务。例如：服务用语不能单纯呆板地执行，而要真正使阳光服务照耀到消费者；树立服务明星及楷模，使服务以榜样的形式在员工作变成有形的模范，形成服务赶、帮、超的良好氛围。

假如我是一名店长，我更要做好承上启下的桥梁作用。店长的首要任务是领导团队完成公司所下达的销售指标；他更是一个中间人，是整个连锁店的关键人物，是组织内部沟通的桥梁。优秀的店长会善于发现工作中的问题，并及时解决；他还是一个优秀的培训老师，销售员的榜样，能够指导销售员出色地完成各项任务；他还要善于激励，做销售员的拉拉队长，挖掘销售员的内在潜能，激发销售员的工作热情。

假如我是一名店长，我要从与销售员感情、销售员的自我价值实现、销售员的待遇三方面入手。首先要得到销售员们的信任，只有大家相信你，才可能心甘情愿地为你去工作。在与销售员的感情方面，我要时时关心销售员的生活，食堂吃得怎么样，业余生活搞得好不好，他们的家庭中有没有困难，有没有需要企业帮助的地方等等，尽量解决他们的后顾之忧。工作中我要按规章制度办事，做到奖罚分明。销售员为企业

做出突出贡献了就要表彰和奖赏，销售员违反劳动纪律了就要批评和惩罚，这是不容置疑的。虽然没有绝对的公平，但我要尽量做到公平，这能让销售员自己把握其中的厉害关系。二十一世纪最缺的是人才，我还要识才用才，做一个优秀的伯乐。使有能力的人施展他的才华，给他一个展示的空间。待遇方面我要按劳分配，不能用借口或是其它原因，去克扣销售员的工资。当企业遇到困难，我要敢于面对、敢于承担。就像一位企业家所说的“企业的事情，别管和领导有没有直接的关系，都要承担一半的责任”，我觉得很有道理。出现问题不能躲，要率领销售员去解决，自己要第一个冲上去。我要做一个这样的领导，让销售员们心里踏实、放心，能够全心全意地为企业服务。

服装公司年会的发言稿篇七

20xx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。今天，我要感谢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！

20xx年我们公司的销售额持续稳定的增长，生产能力和产品质量也超过和遥遥领先于很多竞争对手，员工队伍在不断壮大，产品设计和营销策略在不断创新，售后服务网络在不断完善，总的来说是蒸蒸日上的大好局面啊！

能取得今天这样的成就，我要感谢大家对公司的无私贡献，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：“谢谢你们！你们辛苦了！拥有你们，我感到非常地骄傲！”

谢谢大家！不过今天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进步的空间！

公司目前的各项管理都进入了流程化和制度化，每个部门都能按时保量的完成公司下达的各项命令和指标，可是我在日常的管理中还是发现了一些不足，主要的问题就是在各部门协同作战完成任务时配合的不太默契，就是因为这个原因屡次给公司带来了损失。为什么个人和各部门的工作都能很出色的完成，而一到各部门协同作战时就出现问题了呢？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！

我们都知道xx公司是我们所有xx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，可以说□xx兴则员工兴□xx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保持高度一致，树立大局意识。任何时候、任何地方、任何情况下，都要以xx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，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20xx年打好基础！

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

这体现了xx公司崇高的理想追求，符合我们xx人发展的期望值。公司自成立以来，经过7年的奋斗拚搏、创新开拓，成为具有很强市场竞争力和创新活力的现代企业。面对新的机遇和挑战□xx人志存高远，用满怀豪情绘制着百年宏图□xx人期望着走向更广阔的天地，用自己的智慧和勤奋打造一个兴盛

百年，纵横世界的辉煌xx[]这是时代发展潮流赋予xx人的神圣使命。

“xx在不远的将来能够成为服装行业内最盈利的品牌!xx将来要被业界内外和消费者所公认的最佳品牌!”是一个战略性的目标，需要我们从方方面面、点点滴滴着手，循序渐进地去实施，更需要我们每个xx人立足岗位、扎实工作、创新拚搏来实现。需要我们创造一流的产品，一流的品牌，一流的效益，一流的企业形象，一流的发展速度，一流的员工队伍，一流的企业管埋，一流的科学技术来实现。我们的一切工作都要向着这一目标而努力。

2015年是崭新的一年，在这新年伊始的时候，让我们每个人进入紧张的工作状态，自强不息、拼搏进取!我们需要更多的学习，增加知识储备;需要创新，不断突破陈规;需要实干，把目标落实于行动中;需要高效，快速反应，抓住一切机遇发展自己;需要团结，全体xx人拧成一股绳，同心同德，和衷共济，为了xx公司更加辉煌灿烂的2015年而努力!

服装公司年会的发言稿篇八

今天我们在这里召开xx服装公司20xx年的年终工作会议!

20xx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。今天，我要感谢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!

20xx年我们公司的销售额持续稳定的增长，生产能力和产品质量也超过和遥遥领先于很多竞争对手，员工队伍在不断壮大，产品设计和营销策略在不断创新，售后服务网络在不断完善，总的来说是蒸蒸日上的大好局面啊!

能取得今天这样的成就，我要感谢大家对公司的无私贡献，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：“谢谢你们！你们辛苦了！拥有你们，我感到非常地骄傲！”

谢谢大家！不过今天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进步的空间！

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！

我们都知道xx公司是我们所有xx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，可以说□xx兴则员工兴□xx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保持高度一致，树立大局意识。任何时候、任何地方、任何情况下，都要以xx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，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20xx年打好基础！

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

这体现了xx公司崇高的理想追求，符合我们xx人发展的期望值。公司自成立以来，经过7年的奋斗拚搏、创新开拓，成为具有很强市场竞争力和创新活力的现代企业。面对新的机遇

和挑战□xx人志存高远，用满怀豪情绘制着百年宏图□xx人期望着走向更广阔的天地，用自己的智慧和勤奋打造一个兴盛百年，纵横世界的辉煌xx□这是时代发展潮流赋予xx人的神圣使命。

“xx在不远的将来能够成为服装行业内最盈利的品牌!xx将来要被业界内外和消费者所公认的最佳品牌!”是一个战略性的目标，需要我们从方方面面、点点滴滴着手，循序渐进地去实施，更需要我们每个xx人立足岗位、扎实工作、创新拚搏来实现。需要我们创造一流的产品，一流的品牌，一流的效益，一流的企业形象，一流的发展速度，一流的员工队伍，一流的企业管埋，一流的科学技术来实现。我们的一切工作都要向着这一目标而努力。

最后祝在座的各位同事新年快乐，鼠年大吉!

谢谢大家!