

大众汽车企业文化演讲(模板8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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

大众汽车企业文化演讲篇一

乙方：_____

一、甲方的权利与义务

- 1、甲方安排乙方在_____部门_____岗位工作，乙方须根据甲方公司各项规章制度履行职责。
- 2、甲方根据需要应对乙方进行相关的培训，如乙方培训不合格，甲方有权对乙方做出相关的经济处罚、职务调整直至辞退。
- 3、甲方应依照国家《劳动法》的有关规定，同时结合公司的实际情况，为乙方提供相应的福利保障，如办理社会保险、免费培训、包吃包住、节日福利等。
- 4、若乙方违反此协议的相关规定，甲方有权单方面解除协议。

二、乙方的权利与义务

- 1、乙方应在本就业协议终止日前，带上本人身份证、学历等相关证件，前往甲方公司所在地签订正式劳动合同及办理相关手续。
- 2、乙方保证报到时身体健康，无传染病史。

3、如甲方违约，乙方有权单方终止该协议。

三、违约责任：

- 1、乙方在正式离职前要求与甲方解除已签订的就业协议；
- 2、乙方未按协议约定期限内到甲方报到并签订劳动合同；
- 3、甲方无正当理由拒绝接受符合条件的乙方就业。

四、协议效力

- 1、本协议自双方签订之日起立即生效。
- 2、有效期：____年__月__日至____年__月__日止。
- 3、甲乙双方如需对本协议进行补充，均须以书面形式作出，并经双方签字方可生效。

五、本协议一式两份，甲乙双方各执一份、

甲方：_____乙方：_____

日期：_____日期：_____

大众汽车企业文化演讲篇二

买受人： 签订地点：

签订日期： 年月日

一、 汽车型号及金额：

二、 交车地点、方式：

交车地点： 交车时间：

付款方式： 付款时间：

三、质量、维修：

1、出卖人向买受人出售的汽车，其质量必须符合国家颁布的汽车质量标准。

2、出卖人向买受人出售的汽车，必须是在《全国汽车、民用改装车和摩托车生产企业及产品目录》上备案的产品或经过交通管理部门认可的汽车。

3、出卖人向买受人出售汽车时要真实、准确介绍所销售车辆的基本情况。

4、出卖人在买受人购买车辆时必须向买受人提供：(1)销售发票；(2) (国产车) 车辆合格证、(进口车) 海关进口证明和商品检验单；(3) 保修卡或保修手册；(4) 说明书；(5) 随车工具及备胎。(以上3、4、5项如没有，售前应说明)

5、买受人在购车时应认真检查出卖人所提供的车辆证件、手续是否齐全。

6、买受人在购车时应对所购车辆的功能及外观进行认真检查、确认。

7、汽车在购买后，如发现属于生产厂家的质量问题，可由出卖人协助买受人与生产厂家的维修站联系、解决。

8、如属于在汽车售出前流通过程中出现的质量问题，出卖人未向买受人明示的，依法承担责任。

9、如买受人使用、保管或保养不当造成的问题，由买受人自行负责。

四、违约责任(双方协商):

五、争议的解决方式: 凡因本合同或与本合同有关的一切争议, 双方应友好协商, 协商不成的, 应提交吴忠仲裁委员会仲裁, 按照申请仲裁时该会实施的仲裁规则进行仲裁, 仲裁裁决是终局的, 对双方均有约束力。

六、本合同一式三份, 双方各执一份, 汽车交易市场主办单位留存一份(市场留存期一年)。

七、本合同经买卖双方签字盖章后生效。

买受人: 出卖人:

买受人姓名(章): 出卖人姓名(章):

地址: 地址:

电话: 电话:

大众汽车企业文化演讲篇三

大家好! 我是, 我今天演讲的题目是《为青春喝彩》!

人的一生, 从呱呱坠地到静默逝去, 经历数个阶段。青春无疑是其中最美好、最让人难忘的篇章。那么, 青春到底是什么呢? 我们可以将它物化!

走着, 青春是一条路; 跑着, 青春是一阵风; 飞着, 青春是一片云。站着, 青春是一杆旗; 坐着, 青春是一尊佛; 躺着, 青春是一场梦!

垂头丧气, 青春是一团乱麻; 消极堕落, 青春是一片废墟; 不思进取, 青春是一旋陀螺。

满怀思想，青春是一团烈火；百折不挠，青春是一条江河；
勇往直前，青春是一把利剑！

唉声叹气，青春是低重的迷雾；心灰意懒，青春是沉重的包袱；
万念俱灰，青春是凄凉的坟场！

放声吟唱，青春是劲歌妙舞；诗琴书画，青春是艺术殿堂；
登高望远，青春是蓝途远景！

追求，青春是葳蕤生长的希望；期冀，青春是不远万里的向往；
拼搏，青春是百战不殆的沙场！

朋友们，你们是要选择怎样的青春呢？其实，青春就像天边最灿烂的一抹云霞，美丽却又无比短暂。你还来不及欣赏，它便消失了。我们可以把那上天收回的日子叫逝去。但我们的青春怎么能任它白白流逝。可能在过去，在那不该挥霍的时光里，我们挥霍着错误与悔恨。我们应该知道，尽管时间总似水长流，而生命却总要归还！怎样经营？盈亏得失？是我们自己的事。说白了，生命，不过是上苍借予我们一用的资本！

十八九岁，正是青春飞扬的年华！我们或许心高志远，或许梦与宵长，或许也曾在心底呐喊：我的青春我做主！我们也应该明白，我们是父母饱满的期望，是他们前生的梦想。依然记得，我们是在父母遥遥牵动的目光中起航！可能我们有不曾懂的期望，那是年少的轻狂；可能我们有不曾懂的忧伤，那是青春的迷惘！无奈与精彩，成败与得失，往往只在一念之间。不到终点，谁都无法预言，一切都要靠自己来把握。

相信，无论是在高远的山脉还是在静谧的平原，在每一个不起眼的角落，都有着开拓者的拼搏和奋斗！我们是不是也应该拿出我们的勇气与信念，用执着、用坚定、永无悔、用刻苦，去迎接每一次的风雨和挑战！做自己该做的，去自己该去的，想自己该想的，梦自己该梦的！是的，有了梦想才有

理想，有了理想，才有了为理想而不断奋斗的人生历程！而没有梦想的青春无疑是黑暗的。因为，太阳总在有梦的地方升起，月亮也总在有梦的地方朦胧。现在，开始吧，把所有的酸甜苦辣写进青春，让我们色彩斑斓的青春一同汇入时代河流！

青春的旅程，就算云路迢迢、山河冷落、孤寂疲惫，又怎样？就算风雨雷电、孑然一身、追星伴月，又怎样？哪怕生命是瑟缩在朝霞晚照里，青春的心，照样沸腾不会变凉！

大众汽车企业文化演讲篇四

在生命的调色板上，人人都希望自己是一个卓越的画家，能调出万紫千红的色彩，但是，我们中间的许多人，却连拿起调色笔的信心都没有，又怎么谈得上描绘色彩呢？今天，我想对同学说：“相信自己，别说你不行”。

我们成长的过程不可能是一帆风顺的，谁一生下来就会说话，就会走路了，每个人都要从积累与磨炼中逐渐成长，所以，请你相信，路是人走出来的，别说你不行！课堂上，请勇敢地站起来发表你的看法，即使你说得结结巴巴，即使你的看法未必完全正确，只要你勇敢地站起来，你就是自信的人。请不要因为害怕失败而退缩，没有经过失败洗礼的人永远不能成为强者。在别人的表扬声中，请不要否认自己曾为此付出的努力。说不行是因为担心失败，其实失败并不可怕，只要你有信心去面对它，当你坚信自己必胜而迈出决定性的一步时，你就会发现，自己畏惧的原来是一个纸老虎。

丧失自信的人，总想为自己筑起一个避风港，他们必将与失败结伴，21世纪需要勇敢开拓，勇敢进取，勇敢创新的人，这种人首先具备的素质便是自信，畏畏缩缩，犹犹豫豫的人必将被新时代所淘汰，作为新时代的建设者，我们要充分展示自己的才能，勇敢挑战困难，只有这样，才能充分发挥自己的潜力，谱写出壮丽的人生篇章。

年轻的朋友们，让我们抛弃自卑，摒弃自负，以微笑面对生活，挑战生活，挑战未来，走出一条光辉的人生道路吧！我相信，在那路的尽头，有用鲜花、笑脸和掌声装扮的“成功”！

大众汽车企业文化演讲篇五

大家好！

生活中，有很多事情是需要鼓起勇气才能够完成的。

这份勇气，不只是自身的咬牙坚持，还有身边朋友家人的鼓励，使得我们必须自我打气，不辜负大家的期许。

就像考试，无论是现实中的考试，还是模拟型的人生中的很多考试，都是需要我们鼓起勇气去完成的。

考试之前，你需要有勇气去坚持，不停的复习，不断的练习，直到把知识点烂熟于心，可以应对它的各种灵活运用。

考试开始，你需要勇气，去告诉自己，没关系的，这只是一场平常的考试，我已经很努力在复习了，我一定会考得很好。

只要你意志坚定，心存美好，我相信你一定会越来越有勇气，并且在成长的道路上越走越宽。

鼓起勇气来，好好面对生活中的困难挫折，你要知道，所有打不败你的，都只会使你更强大。

谢谢。

大众汽车企业文化演讲篇六

大家好！

在这金风送爽，丹桂飘香的时节。我们中国人历来把家人团圆，共享天伦之乐看得极其珍贵。都说每逢佳节倍思亲，何况是这象征团圆美满的中秋佳节呢。可在这团圆之夜，在学校里的许多老师，为了传播知识的种子，远离了故乡和亲人，耕耘在三尺讲台；许多同学们，为了吸取知识的甘露，告别了家人，朋友，求索于知识的海洋。来到金榜，借此机会，请允许我代表学校，并以我个人的名义，向忘我工作的全体教职员，向勤奋学习的全体同学，向你们的家人和朋友道一声：中秋快乐。向所有远离家乡为金榜默默奉献的外地教师表示崇高的敬意和衷心的感谢！

个大家庭把我们凝聚在一起。大家在这里共同工作、生活、学习和成长。大家的教育报国情怀，艰苦奋斗精神和改革创新意志让金榜学校硕果累累、成就辉煌。

中秋之美，美在奉献，美在亲情，美在思念，美在感恩。我们的教师一直奋斗在教学改革第一线，特别是外省教师一年中放弃了无数次与家人团聚的机会，把学校当作自己的家，把学生当作自己的亲人。这种奉献、这种感情正是人间真情的泛化和升华，这是真正属于教师的人间大爱。

中秋最美是思念。月亮最美，美不过思念；月亮最高，高不过想念。中秋圆月会把我们的目光和思念传递给我们想念的家人，祝他们没有忧愁，永远幸福，没有烦恼，永远快乐！中秋最美是感恩！无须多言，给父母一个电话，给亲友一个问候，这是我们给予家人最好的回报。感谢父母给予的生命，感谢父母给予的培养？？老师们，同学们，这个中秋，我们要用一颗感恩的心来度过！心怀感恩！感恩一切造就我们的人，感恩一切帮助我们成长的人！心怀感恩，我们才懂得尊敬师长，才懂得关心帮助他人，才懂得勤奋学习、珍爱自己，才会拥有快乐，拥有幸福！

到的感恩。对老师多一份理解、多一份尊重、多一份支持，努力学习，自主成长，这就是你们对老师最大的感恩，在教

育创新的道路上，仍需要我们不断开拓，不断创新，不断奋斗，不断思考。大家齐心协力、和衷共济，一定会使金榜学校的明天更加美好。过去几年里，在全体金榜老师的不懈努力下，学校如旭日东升，教育教学改革不断突破，教学质量不断攀升，取得了一个又一个荣誉和辉煌。成为江苏高复第一品牌，最后，让我们一起祝福，祝愿我们的共同家园——金榜学校永远朝气蓬勃、桃李芬芳！祝愿老师们生活幸福、万事如意！祝同学们学习快乐、健康成长！

大众汽车企业文化演讲篇七

为了能够更好的运营，现在销售工作计划如下：

一、销售目标

xx区一汽大众4s店通过前期调查与实际预测，做出如下的销售目标□20xx年全年，青羊区分店的汽车销售数量达到3万辆，全新上市的迈腾等车型作为主打车型销售。我们将把3-5月，8-10月作为重点销售月份，这2个销售旺季的销售数量分别达到8000台和9000台。其余淡季月份，将视情况分配销售数额。

通过前期宣传以及产品介绍等措施，增加客户对本年新品汽车的了解程度，同时提供免费试驾等贴心服务，让消费者亲自感受，增加购买力。

二、销售计划总述

1. 优化媒体投放渠道，实现精准传播；
2. 深入了解市场，根据市场情况做出相应的市场策略活动；
3. 尝试与车友会组织合作，提高知名度和扩大品牌宣传力；

4. 重新规划新车型的市场品牌规划；
5. 根据本地区发展趋势制定有针对性的市场活动

三、媒体选择

四、营销目标

根据市场调研□20xx年本公司的工作思路为：一汽大众总公司做指导，同时由广告外包公司进行技术支持。主要从市场潜力分析、广告效果调研、准确的客服分析、差异化营销策略、制造商品卖点、品牌竞争力提升这几个方面来规划20xx年的工作计划。

我们通过大批量的广告投放，从广告促销传递效果、广告促销记忆效果、广告促销说服效果这三个板块进行精确的传播。

工作重点———准确的客户分析我们把客户分析分为三个阶段。

阶段一：通过性质进行初步的判别销售顾问树立消费群体分析的概念。销售顾问关注产品的用户性质、结构以及用户结构变化趋势。基于用户性质，根据已有的用户资料和市场调研结果进行消费群体的初步分析。参照厂家产品定位人群分类进行分析对比。

阶段二：通过建立客户档案进行深入分析

阶段三：综合数据进行全面透彻分析

结合区域细分市场，明确我们和竞争对手的竞争态势变化趋势。做好竞争对手市场调研，了解变化的深层次原因。基于竞争对手调研，做好产品swot分析，锁定我们的劣势，制定有针对性的应变策略。

工作重点二——差异化营销策略

3、实战性强、专业性强、容易掌握

4、实战性强、专业性强、容易掌握差异化营销的目的：

通过前期准备的广告宣传与活动推广，将企业形象深入人心。同时根据准确的客户群体细分和目标消费群体需求导向，针对不同的消费群体需求创造“新”产品，打造xx年营销工作主线。

六、优化媒体

概述：经济寒流势必冻结明年的广告宣传费用。然而，不投放广告，销售工作就更会举步维艰，就更没有费用做广告宣传，从而进入一个恶性循环。20xx年，会实时关注汽车市场动态及店内销售情况，紧跟形势调整20xx年广告的投放渠道及费用。虽然是销售艰难的一年，但是更不能忽视广告宣传的作用。我们要对广告投放的渠道进行优化，加强对广告效果的监测，将投入的广告费用发挥到效果。

精确定位：

1. 追求对购车者的全面覆盖
2. 全面影响最有购买意向的人群

组合营销：

1. 使用调研式营销保持与潜在消费者的不间断接触
2. 通过维护现实车主的关系提升品牌的美誉度和忠诚度
3. 通过丰富的店内优惠活动为车主提供心理上的情感满足，

促进业务增长。

消费心理：

1. 基本：价格各4s店无太大差异、

2. 期望：产品附加值出色的售后服务、

3. 出乎意料：良好品牌形象和个性化vip服务推广目标：

2. 提高美誉度：控制和引导口碑传播，开展客户关系维护工作推广策略：

1. 不大面积投放网络及平面广告，仅配合互动活动、特定时段的促销行为

2. 利用周边地区在地理位置上的优势进行精准投放。

3. 和专业机构合作进行软性渗透式传播

4. 依照每个阶段的市场反映热度来决定每个季节投入广告的多少

5. 通过与广告公司的合作开展多样的宣传活动，以最少的费用获得的宣传效果。

七、效果评估

1. 通过本年度各个活动的宣传以及策划，更多的顾客更了解我们的车型以及价格。

2. 通过客户体验环节，让客户亲自感受试驾效果以及坐车感受，有利于加速顾客购买量以及购买品牌宣传程度。

3. 广告宣传的力度增大，对品牌的知名度有所提升，同时也

让消费者对本品牌旗下的新车：如迈腾等，有了更好的认识，有助于顾客到店体验，从而增加购买力。

4. 定期的顾客回访有助于公司自身的售后完善，提升客户的口碑相传，以及再次购买。

5. 营销活动的多样化能给客户带来新鲜感，同时增加客户对公司的信任程度，有利于增加购买力。

八、市场费用预算：

总费用□xxxx元

广告费□xxxx元媒体多样化，性价比高

营销活动费□xxxx元投入费用少，产生结果化

4s店销售工作计划范文

一、健全销售管理基础

工作重点：

- 1、认真研究好公司下发商务政策，做好订货、进销存管理；
- 2、密切跟进厂方及公司市场推广；
- 3、通过实施品牌营销方案快速打开市场；
- 4、通过销售管理系列培训计划提升团队业务技能；
- 5、健全部门各项管理制度，规范部门运营平台。

工作思路：

1、展厅现场5s管理

a□展厅布置温馨化----以顾客为中心营造温馨舒适的销售环境;

c□销售看板实时化----动态实时管理销售团队目标达成和进度，激励销售人员开展销售竞赛。

2、展厅人员标准化管理

a□仪容仪表职业化----着装规范、微笑服务;

c□检查工作常态化----对展厅人员的仪容仪表、接待流程等标准化检查做到每日检查，每周抽查，长期坚持不懈才能督促人员的自觉意识，形成习惯。

3、销售人员管理

c□业务办理规范化----报价签约流程、订单及变更流程、价格优惠申请流程。

4s店销售工作计划

一、建立一支团、上进、稳定而又训练有素的销售队伍。公司的发展成长首先是要用销售业绩来说话的，而要实现更高的销售目标，销售人才是关键。也许有人认为，现在汽车行业很火暴，顾客主动找上门来，所以销售人员也只是走过场，因此对销售人员的素质没有太多要求。我要说这其实是个错误而危险的观点，我们应该站在高处看问题。现在市场竞争其实日益激烈，回望20xx及20xx上半年汽车市场一直不是很景气，消费者的购买行为渐趋理智，只有一流的销售人员才能准确有效将品牌价值、先进技术、品质服务甚至品牌的增值行为等传递给消费者，东风风行做为一个国内老字号品牌，它成熟的科技、高标准的品质、可靠的服务。这其中的东西

绝不是一个普通人能表达出去的。所以我工作中的第一重点就是要建立一支既有凝聚力，又有杀伤力的销售团队，做成泰安汽车行业服务第一的团队。

1、人员的挑选我相信贵公司不乏一流的销售人才。但是优胜劣汰，好的人才有更高的标准来衡量。我认为专业销售人才必备的五个基本素质缺一不可，那就是：正确的态度、专业的知识、销售技巧、自我约、履行职务。

2、人员的培训。在这个信息社会，只有不断地用知识武装自己，才能在社会上立于不败之地。我们的销售人员就要不断地吸取新的知识，掌握更多的信息。我们要制订好计划，定期进行专业培训。销售礼仪、产品知识、销售技巧、标准销售流程都是销售人员的必修课。在培训的方法上主要注意培训内容的系统性与连贯性，打造汽车销售的正规军。

3、建立激励机制，增加销售人员的动力。具体操作例如将底薪+提成分解为底薪+提成+奖金，销售人员划分明确的级别(具体细节详细汇报)，这样做能促进员工积极性，提高工作效率，实现公司与员工的双赢。

二、规范展厅管理：

1、推行展厅5s管理(整理，整顿，清扫，清洁，修养)，打造规范化现代化展厅(具体细节制定计划)

2、人员规范要有详细周密的展厅值班计划分工明确，责任明确，逐渐养成良好习惯。

1、店面宣传。包括店面里醒目的店招及平面宣传、销售人员与顾客面对面的口头宣传、印发广告资料、品牌店面标志的小礼品等等。

2、户外广告宣传。建议在高速公路连接段或汽车城等位置至

少有一个大型的、有震撼效果的东风风行的广告。

3、汽车展销。包括每年泰安的重点车展，以及各乡镇县城巡展。风行一直是一个面向普通消费人群，定位于大众化的品牌，我们要让它更加深入人心。

(考虑到我们的市场定位及成本投入，广宣一定要节约成本花最小的成本起到最有效的效果不一定靠报纸□dm宣传，可充分利用店内现有资源进行有效的宣传)

4、让公司每位员工全员参与宣传，宣传店面及品牌，有意识的随时随地宣传，全员宣传，全员销售。

四、市场调查、分析与预测

1、知己知彼，百战不殆。我们应对市场上我们每个车型的主要竞品做调查与分析。具体包括品牌、参数、价格、特点等，掌握这些对于我们有很大的帮助。(对竞品信息本人还有待详细了解)

2、本公司产品的卖点，消费群体及精准的市场定位。

3、对周边城市特别是同行4s店的价格、政策也应及时了解。

4、开发二级市场，充分发挥各个县城汽贸的作用，前期尽量让利于二级经销商，提高公司整体销量(具体细节制定详细计划)

五、完成销售目标。根据公司下达的销售任务，要做一个具体的布置。在时间与人员的安排都要落到实处。个人的力量是有限的，团队的力量是无穷尽的，带好团队就是提高销量，作为部门经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司章程，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管

理工作。在工作中，我坚决贯彻执行公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

当然，所有的计划在此都是纸上谈兵，俗话说，实践是检验真理的标准，在今后的工作中，我定当努力将这些计划付诸于实践中，带领团队一起完成领导下达的任务。