

2023年侨联座谈会发言稿(精选6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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

侨联座谈会发言稿篇一

作为一名年轻的基层保障人员，我虽然有了一定的理论知识和工作经验，但既不够系统也不够丰富。通过老师深入浅出的讲授与实际操作，许多问题从理论上找到了依据，对原来在工作实践中觉得不好解决的棘手问题找到了切入点，感觉收获很大。总的来说，各位老师言传身教对我们授课解惑，对我们来说是一次难得的学习机会，更是一次理论知识与具体工作相结合的锻炼机会。

这一次培训给了我们接受实践教育的机会，让我见到了不同类型的采集器，丰富了知识，不仅对其他兄弟旗县采集器、各种设备型号有了更加深入的认识，进一步的了解，同时还对各种型号易出现的问题及如何排除有了更加深入的记忆。

此次培训我还第一次接触到了cmacast系统（中国气象局卫星数据广播系统）在市局技术人员的帮助下独立完成县级站的安装工作，并从中学到了很多关于cmacast系统的知识。cmacast系统是继9210工程和dvh-s之后，又一次全国性的卫星数据广播工程。cmacast系统使用一个完整的c波段通信卫星转发器，采用dvh-s2卫星数据广播标准，将中国气象局现有的pcvsat、fengyuncast、dvh-s三套卫星广播业务系统进行整合，实现各类气象数据、视频资源的统一播发和国内、国外各入网小站的统一管理。系统具有每天广播400g数据资料的能力，常规资料、国内自定义格式资料、天气雷达产品

可以保证在5分钟内完成分发；国内外数值预报产品资料可以在5-30分钟内完成分发；风云三号气象卫星中国周边高时效产品可在30分钟内完成分发。cmacast系统的建成将进一步提高气象资料广播的种类、数量、时效性和可靠性，最终形成天地一体化的气象数据通信系统。cmacast系统的安装将进一步对旗县预报起到了推波助澜的作用。

在与四位业务领导及同事们座谈过程中，我学到了作为一名年轻的基层保障人员如何把所学的理论知识应用于实际工作中去，如何在平日的工作和生活中积累自己的工作经验和理论知识，如何处理工作中棘手的复杂的问题等等。同时也让我们看到了相比之下自己的不足和差距。当然找出差距并非要生搬硬套别人工作的方式方法，而是借鉴别人的方法来完善自己的方法。

这次培训，使师生互动还是所见所闻，都让我从每个角度获得

了知识，感谢领导给了我们年轻人员这次学习的机会、锻炼的机会。今后，我将尽自己所能把所学到的知识用于实际工作中，用一份做人的真诚和爱心、一份政治责任完成好组织交给的每一项工作。

侨联座谈会发言稿篇二

党的十九大代表是共产党员中的优秀分子，具有先进性和广泛代表性。近期关于十九大代表风采的展示让我感慨良多。尤其是作为村支书的朱玉国，与之对比，让我不得不对自己进行深刻的思考。朱玉国作为村支书要带领所有的乡亲奔小康，他说在脱贫的路上一个都不能少。是的，脱贫攻坚不仅是经济任务，更是政治责任。

一个乡村还有各种问题需要解决，我们县城当前面临的问题

自然不少，需要推进的工作依然不少，各部门、各乡镇应当引起高度重视，以问题为导向、以目标为动力，全力以赴抓好工作任务的推进落实工作。

结合我县实际和省州要求，我县必须做好以下工作：

(一)重视不够，责任不实。各乡镇、各部门、各村社对脱贫攻坚工作的认识依然不够到位、重视依然不够彻底，普遍存在“上面热、下面冷”的问题。对于县委、县政府的决策部署和工作安排，依然存在一开始热情高涨，过段时间放松推后，到最后垫底滞后的问题。总的来说，各地、各部门和各级领导至今依然没有充分认识到脱贫攻坚工作的艰巨性、复杂性和长期性，存在急功近利、急于求成的问题，缺乏必要的工作韧劲和打基础，强基础的思想准备，造成工作没有抓手，打不开工作局面，上下都不认可、不满意。

(二)协调不力，配合不足。各地区、各部门之间的协调联系依然不够，尤其在精准扶贫数据共享、两线合一数字互补、扶贫项目对接等方面至今没有形成良好的协调配合机制，存在“左右不互通、上下不协调”的问题，甚至有些地区和部门闭门造车，应付差事，上报的数据不准不实，相互打架，没有很好的法律依据和决策价值，严重影响了精准扶贫基础数据的锁定及扶贫重点项目的有效落实。

(三)推进不力，成效不明。截止目前，个别地区和个别部门依然存在工作思路不清、工作措施不细，基础数据不明的问题。一些早就应该明确的数据至今还在反复变更、提炼当中，一些早就应该锁定的项目至今还在调研、论证阶段，远不能满足“时间过半，任务过半”的要求，受到了上级部门的多次督办和有关领导的点名批评。

(四)宣传不深，引领不足。让基层群众深入了解和掌握党和国家的脱贫攻坚政策，积极动员和组织基层群众尤其是贫困群众参与脱贫攻坚，让群众的心热起来、手动起来是推进脱

贫攻坚的关键所在。当前我县在宣传政脱贫攻坚政策，引导群众积极参与脱贫攻坚方面的工作依然不够代为，脱贫攻坚氛围营造依然不够不浓厚，群众知晓及参与度依然比较低，普遍存在贫困群众对“脱我贫”的期望高，但“我脱贫”的行动少的问题，基层群众“等靠要”及“慵懒散”的思想严重。甚至一些群众对党和国家的脱贫攻坚政策不理解、不掌握，甚至误解曲解，经常提一些不合理的诉求，拖延时间，分散精力，给全县脱贫攻坚工作拖了后腿。

打赢脱贫攻坚战是我们对全县群众特别是贫困群众作出的郑重承诺，也是全面建成小康社会的底线目标和硬性任务。按照“四年集中攻坚、一年巩固提高”的要求，我县今年的脱贫任务是5个贫困村摘帽，4935个贫困人口脱贫。应该说我们的脱贫压力很大、任务异常艰巨，如果依然按部就班推进，就很难兑现对群众的承诺，就很难实现同步建成全面小康的目标。为此，各地区、各部门和各级领导务必牢记责任使命、高效落实任务，以实施精准扶贫、精准脱贫基本方略为统领，以脱贫实效为依据，以群众认可为标准，少喊口号，多干实事、少讲故事，多办实事，着力在狠抓落实上下功夫，全面推动脱贫攻坚迈上新台阶。

(一)抓责任落实。各地区、各部门一把手是本地区、本部门脱贫攻坚工作的第一责任人，要亲自研究、亲自分析、亲自安排、亲自督促脱贫攻坚工作，把脱贫攻坚工作放在更加突出的位置上，制定推进举措、细化目标任务、靠实具体责任，挂图作战、限时办结，确保当前一些滞后工作在短期内完成并见成效，确保年度各项目标任务全面完成。

(二)抓基础工作。各地区、各部门要把锁定数据作为脱贫攻坚工作的基础性工作，按照“一个数字用到底、一把尺子量到底”的要求，切实加强和加深对县情、乡情、民情的再调研、再认识，确保在按期上报相关数据、数字的同时，切实把本地区、本部门的基本情况、基础数据掌握清楚，烂熟于心。各地区、各部门上报县委、县政府及上级有关部门的数

据信息，地区和部门一把手一定要亲自审核、亲自把关，对上报的数据信息负总责，绝不允许有“随意报、谁都报”等情况的发生。

(三)抓重点项目。要加快开工建设县城扶贫产业园区、白扎乡巴麦村易地扶贫搬迁、扶贫产业发展、扶贫资产受益、扶贫互助资金和扶贫旅游等年度重点脱贫攻坚项目。各地区，各部门要立足年度重点脱贫攻坚项目建设需要，加紧速度、加快进度，千方百计为重点项目建设创造条件、提供保障。对县委、县政府提出的各阶段工作任务和工作目标要实行最严格的挂号销号制度，在期限内完不成任务的要分析原因、找准症结，对症下药。在选择扶贫产业项目时，各地区、各部门要以传统优势产业为重点，进一步激发和拓宽我县优势传统产业的发展潜力及发展空间，让贫困群众轻装上阵、轻车上路。同时，要进一步优化产业结构和产业布局，不要盲目跟风、恶性竞争，坚持做到统筹规划，合理布局，多点开花，增强扶贫产业项目的发展动力，拓宽扶贫产业项目的发展空间。扶贫易地搬迁、资产受益和扶贫产业园区项目要限期开工建设，底线是在年内完成主体，于2017年上半年投入使用，这是省州对我们的要求，也是我们对省州和广大贫困群众的承诺，我们决不能有丝毫的懈怠情绪和放松心理。尤其是扶贫异地搬迁项目要在充分尊重当地居民意愿的基础上，合理采取集中安置、分散安置等安置方法，切实解决好群众住房改善和产业发展之间的关系，助推贫困群众脱贫致富。

(四)抓整体推进。要加快启动实施《十个一批脱贫攻坚行动计划》和《十个行业脱贫专项方案》，加快形成全社会参与脱贫攻坚、助推脱贫攻坚的大扶贫格局。要采取政府牵头、部门负责、地区参与的方式，积极动员社会慈善机构、社会团体、各级企业及社会各界人士参与脱贫攻坚，为他们回报社会、体现价值提供更多、更好的平台。各地区、各部门要积极衔接，广泛动员，优化服务，扩大宣传，为社会各方力量参与脱贫攻坚提供良好的平台，并通过宣传、扶持及具体成效等让人民感受应有的社会感恩回报。

(五)抓廉政纪律。脱贫攻坚是一项严肃的政治责任，全县上下要始终与党中央和省州保持高度一致，不折不扣地执行落实县委、政府的决策部署。扶贫资金是贫困群众的“救命钱”、是带电的“高压线”，各地区、各部门在对象确定、项目安排、资金使用上要严格执行政策，加大对各个环节的公开公示力度，广泛接受社会各界监督，对工作中出现的以权谋私、优亲厚友、截留挪用、虚报冒领等行为，县委、县政府将坚持“零容忍”，坚决依法依规从严、从重、从快查处，绝不姑息迁就。各地区、各部门要严把工程质量关和资金安全关，严格落实工程“五项制度”及廉政备案登记制度，高度重视和自觉遏制暗箱操作、违规分包、违法转包等工程建设领域的违法违规问题；要加强对财会人员的监督管理和教育培训力度，切实提高财会人员的综合素质和警示预防财经违规问题能力。纪检监察部门要按照“教育为先、预防为主、惩治为辅”的原则，采取廉政谈话，警示提醒等措施，提前介入，提早纠正，切实做好“维护稳定、加快发展、保护干部”工作，严防各种违纪、违规、违法问题的发生。

(六)抓考核督办。要加快建立和完善脱贫攻坚目标任务考核机制，逐级实行脱贫攻坚年度目标任务清单和责任清单制度，细化考核指标体系，增加考核权重比例，做到有奖有罚，重奖重罚。县脱贫攻坚工作领导小组和县督查督办工作领导小组办公室要随时将省州关于脱贫攻坚工作的一系列安排部署及县委、县政府的重大决策部署及时纳入督查台账，实行严格的挂号销号制度和责任追究制度，确保各项工作任务落到实处、抓出成绩。

侨联座谈会发言稿篇三

作为一名服装销售员，第一，我时刻记住：把每一位顾客都看作是自己的亲人，这种感觉会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和顾客的距离。然后我在为顾客热情的介绍我们的每一款产品。我的感觉是我不是在为顾客推销产品，而是在为我的亲人们选择适合他们的每一款。第二，坚持每天都要

学习，遵循活到老、学到老的原则。通过学习，能逐步增强我的自信心，今年我就取得了销售第一名的好成绩。但离我心中的目标还差一些，我争取做到超出公司规定目标。融入了公司这个大团体，每个人都是尽职尽责的。在努力的同时，我们要有一些经验，尤其成功的、比较好的例子多交流，对我们的业绩会大有帮助。

以下是我的销售工作心得：

第一，接待顾客时不要不厌其烦，不到最后关头我们决不放弃。即使顾客试了很多条，我们还是要耐心招待。只要他们想试，我们就多鼓励。

第二，当顾客要我们做参谋的时候我们要当成自己的朋友，帮其选购适合的商品，而不是他想要的。这样，顾客穿着舒适得体，会带其亲友一起来。

第三，看顾客眼色，帮其选择，在适当时机推荐，鼓动顾客试穿衣服，我们成功率会提高一倍。

第四，看年龄、身材、肤色，来帮顾客选试裤子。

对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

侨联座谈会发言稿篇四

上周末，我有幸参加了公司组织的《顾问式营销技巧—销售能力核心》课程培训，虽然只有短短的两天时间，虽然我从事销售行业也已经3年多，但从中学到的知识还是让我耳目一新受益匪浅，更重要的是对我今后的工作有着非常好的借鉴

作用。在此谈谈本人学习的几点心得体会与大家一起分享。

通过这次学习，我认识到顾问式销售技巧是目前广泛受到销售人员认可的一种销售方式，是指销售人员以专业销售技巧进行产品介绍的同时，运用分析能力、综合能力、实践能力、创造能力、说服能力完成客户的要求，并预见客户的未来需求，提出积极建议的销售方法。做为一名优秀的销售人员必须得具备以下五点。

作为一名销售人员来说，必须要熟练掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责销售产品的情能、指标、价格等知识，才能为顾客作详细的产品介绍，顾客才会有成交的欲望。

销售：销的是自己，售的是观念。在销售过程中，成功的关键是必须快速建立与顾客之间的信赖感，在没有建立信赖感之前永远不要谈产品，要想办法把自己变得很有价值，因为产品与顾客之间有一个重要的桥梁就是销售人员自己。要让顾客觉得值、觉得与你交换比不交换好、觉得与你交换有得赚、觉得你能帮他解决问题。建立信赖感的方法有：形象看起来就像行业的专家；要注意基本的商业礼仪；问话建立信赖感；聆听建立信赖感等等。

只有全面的了解了顾客：如顾客现在用的是什么产品、对产品满不满意、用了多久等，我们才能发现他们的需求，从而想方设法满足他们的需求。

沟通是作为一名专业的销售人员所必备的技能，没有沟通就没法了解客户，也就没有转化成交。沟通技巧中最重要的是沟通三要素(即文字、肢体、语调)的运用，以及沟通四种模式(即开放式、约束式、选择式、反问式)的选择。培训时老师给我们现场分享了1个关于沟通技巧如何运用的案例，让几位学员上台，用相同的一句话“我讨厌你，你去死吧!”去骂人，她们分别使用了恶狠狠、撒娇、温柔、勾引的方式加上不同

的肢体动作，产生了截然不同的效果。简单的案例说明：同样一句话，用不同的语调，不同的肢体动作来表达，结果是完全不一样的。

作为一名销售人员来说，我们的目标不仅仅是成交客户，最重要的是对客户后期的服务，对客户负责保证客户的利益，让客户真正可以受益，只有这样才能够细水长流。

以上五点的是我参加本次销售培训的一些心得体会，本次的培训让我在提升服务技能、改善服务理念的同时，更为培训老师们上课时饱满的激情所折服，所感染。做为一名销售人员时刻记得，激情是我们能否成为一名优秀的销售人员所必备的核心要素。

侨联座谈会发言稿篇五

一、在20__年的工作中努力拓展自己知识面

我认为做导购就好象在读免费的mba课程，它让我学到了许多无法在大学校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我连化妆品方面一些基本的问题都回答不出来，更不要说成为什么专家了。我认为问题出现在两个方面：一方面公司培训不到位；另一方面自我学习成长的意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的小人物，成功永远与我无缘。在20__年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的说自己是美容保养、皮肤护理的专家了。

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与

公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

二、在工作中培养自己的心理素质

在工作中每天都与形形色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说“no”时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

三、用心锻炼自己的销售基本功

人生何处不营销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

四、口才方面有了大幅提升

要做一个优秀的导购就必须要有拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

五、培养人脉，增加顾客回头率

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能对未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热！

侨联座谈会发言稿篇六

一、顾客方面

我把进店的顾客分为两种：

- 1、根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。
- 2、定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。
- 3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向，及时

向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。

4、合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

二、销售技巧方面

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任。

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

1、从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一

律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

三、努力经营和谐的同事关系

认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，充满热情，用更加积极的心态去工作。