

# 年会销售梦想演讲稿(优秀5篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。那么你知道演讲稿如何写吗？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

## 年会销售梦想演讲稿篇一

大家好！

对公司而言创造了历史最辉煌成就的20xx年静静地过去了，充满挑战和希望的2020年已经开始。今天，我们在这里组织召开公司20xx年销售动员大会，是因为我们要放下过去的成绩，凝心聚力，重新开始又一个对公司发展富有光辉意义的新的一年。

20xx年公司经营方针和目标已经下达，公司精心组织传统产品营销策略、大力打造新产业的可持续发展战略，已经从各个渠道传递到全体员工，为公司发展明确了方向，为员工和公司共同发展提供了内在动力，形成了生机勃勃的工作氛围。对作为经营龙头的销售工作，各单位主管领导已经做好了精心的布置，销售人员们也已经开始摩拳擦掌，公司销售运营活动已经按计划顺利展开。

管理是我们今年的基础工作：

我们将在去年工作的基础上，进一步加强销售活动的宏观管理，这些管理涉及合同管理、价格管理、客户信用及应收货款回收管理、人员行为规范管理、库房管理、驻外办事处管理、与顾客有关的过程程序管理等[]20xx年我们建立、健全了与销售工作有关的制度和规定，但是，因为个别单位制度意识淡漠、学习培训跟不上、市场部检查力度不够，导致有些

销售人员到现在对这些制度还不熟悉，不能领会、掌握和有效执行。为改善这方面的不足，我们特别编制了《20xx年销售人员工作手册》，将上述所有制度汇编成册，其中包含了销售人员可能在工作中需要的各种表格的模板，同时我们还加入了公司产品基础知识简表，以及销售人员通讯录。这个手册一会儿将由公司领导发放给各销售单位，人手一册，一册一个登记编号，希望大家好好保存，好好学习，能够把公司的营销管理制度真正贯彻落实到具体工作当中。

20xx年我们将继续作好销售队伍的建设工作：我们将发布全年培训计划，每月向销售单位提供一个学习主题和相关的学习素材，要求各销售单位组织专题学习、讨论学习心得，建设学习型组织；全年争取组织两次水平较高的集中培训和团队活动，营造优秀卓越的团队精神；同时我们还将根据需要组织各类业务竞赛，为年轻和优秀的销售人员提供表现的舞台，为公司业务水平的不断提高集思广益。另一方面，我们还要持续地进行销售人员职业道德建设，销售是涉及公司利益、经济利益的岗位，如果不打造一个有人格、有职业道德的销售团队，就会诱使销售人员为了个人利益牺牲公司利益，为公司带来潜在的经济损失和长远的精神损失，最高的管理是自我管理，任何死的制度都不能完全战胜一颗想要投机取巧的活人的心，所以，我们希望各销售单位从上到下注重销售人员职业道德的学习和渗透，把清白做事、健康做人的理念落实到业务当中，打造一个真正有竞争力的销售团队，这个真正的竞争力是什么，就是对自我的管理，对健康人格的追求。

20xx年我们还要持续关注销售业务的宏观管理，做好统计工作的分类和程序优化，通过合理的统计分类，确保统计结果更准确、更有针对性、更适合于销售分析；同时提高销售数据分析能力和水平，提高销售工作的自我诊断能力；将价格管理更好地与市场调研相结合，对新产业价格行情给予更多的关注和学习，力争在20xx年年底形成较为成熟的、覆盖

全公司产品的价格管理流程；对客户信用及应收货款回收管理、退换货管理、库房管理制度要更加严格执行，从制度上杜绝管理漏洞，把好发货关和安全关，做好服务和监督工作。

在汲取去年考核实践经验的基础上，今年我们还将进一步优化考核激励工作。今年的《销售目标责任书》已经编制并经过审核，一会儿将由公司领导与各单位领导签字生效。鉴于各单位考核指标都比去年有较大提高，今年人均考核奖金标准也比去年有相应增长；另外一个最重要的情况是，我们改变了公司以往奖金上封底的传统作法，对超过考核指标的完成情况也做出了明确的奖励规定，其中包括销售额超额奖、回款率超额奖、利润超额奖、重大管理贡献奖、新产品增额奖，这些新增奖金的设计意图是将销售人员个人收入更好地与其对公司的贡献联系到一起，更好地激励销售人员和公司的共同进步；为树立优秀销售人员的标杆，我们还将在条件适当的情况下，开展“金牌销售人员”评比和奖励活动。总之，在公司领导的大力支持下，我们希望通过不断地改进，逐步建立起一套更加科学的激励体系，奖勤罚懒，奖优罚劣，形成有效激励、正向激励、长远激励。作为管理部门，我们很感谢公司领导对销售工作重要性的理解和支持，我们一定会慎重用好考核的权力，使考核更好地发挥积极有效的作用，成为公司快速发展的润滑剂；对工作在一线的销售单位，我们希望通过自己的公正合理，使你们所滴下的每一滴辛勤的汗水和所付出的每一份智慧的心血，都通过公正的考核得到认可和赞赏，每个人都在乎钱，但钱不是万能的，比钱更重要的财富是信任、是理解、是同心同德、是一个有共同目标并愿意为实现目标而付出努力的卓越团队。

### (一) 宣传资料的制作

首先是公司新的宣传光盘(加入了对新产业的内容介绍)，已由宣传部和进出口公司为主，完成了母板的制作。目前经由我们审核完毕，将在二月底前批量刻制并发放至各销售单位。

其次是公司宣传册的制作，其中包括一个总册和四个分册。此项工作历经了几个月的时间，是因为我们对这次制作提出了较高的标准和要求，所以从组稿、修改、技术审核、翻译、设计、校正，先后反复经过了好几个轮次，工作量非常大。目前小样已经出来，经过各销售单位终审后将付梓印刷，预计最晚三月份底就可以发放使用。

公司电子版(ppt)宣传资料的优化。去年年底我们在销售人员中搞了一个ppt水平提高的讲座，之后组织了公司ppt宣传资料比赛活动，在收到的参赛作品中发现了很多优秀的设计；为使这些作品在内容上更加完整和全面，我们又为这些作者提供了更多的素材和资料，要求他们进行进一步的修改，我们计划在近期收集第二轮修改后的作品，综合各方优点，形成几个高水平的公司电子宣传模板，将其提供给广大销售人员使用。这种不断的改进将是持续的，没有最好，只有更好。

## 年会销售梦想演讲稿篇二

大家好！

律回春晖渐，万象始更新。值此新春佳节到来之际，我谨代表公司董事会，向各位来宾的到来表示热烈的欢迎，向全体员工的辛勤工作致以深深的谢意！

20\_\_年，是公司逆势而上的一年，是非凡的一年！公司成立十周年，公司工会正式成立，第一届工会代表大会胜利召开，\_\_分公司顺利搬迁和人员扩编，公司各种丰富多彩的员工活动等，让我们的每一位员工看到公司发展的希望。

虽然全球金融海啸再一次考验我们全体员工的斗志和信心，但是，我们的企业和全体员工面对危机与困难，在公司董事会、管理层的正确指导下，积极采取自救行动，开源节流、削减开支，并抓住这个时机在企业内部进行苦练内功、强化培训、提高技能，把握机遇，创新发展。

通过公司管理层和全体员工的努力，公司获得了健康、稳步持续的发展，做到了稳健运营，实现赢利的目标。所有这些成绩的取得均饱含着公司全体员工的辛勤劳动和汗水，也凝聚着员工家属对公司工作的大力支持和无私奉献。

因此，我谨代表各方股东、董事、监事向全体员工表示衷心的感谢，并通过你们向你们的家人表示新春的祝福，祝大家新春愉快，工作顺利，身体健康，合家幸福，万事如意！

展望20\_\_年，我们将面临新的机遇和更大挑战，希望大家继续努力，开拓创新，与时俱进，以新的姿态、新的步伐，谱写新的篇章！

我相信20\_\_年，在董事会的正确决策下，有公司管理层的正确领导，有我们全体员工的共同努力和齐心协力，通过强化管理，提升效率，我们的员工和企业一定能够携起手来，共度难关，在激烈的市场竞争中求得新的发展，公司一定会有更美好的未来！

最后祝我们的年会圆满成功！

谢谢大家！

## **年会销售梦想演讲稿篇三**

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“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。

最后，我衷心地希望全体员工能够用饱满的热情积极端正的态度，来迎接新的一年的工作，同时，我相信在全体员工的共同努力奋斗下，我们公司的明天会更好，我们的事业明年会更加辉煌灿烂。

在此，我给大家拜个早年，祝愿大家新年快乐，爱情甜蜜，家庭幸福，身体健康，万事如意！

谢谢大家！

## 年会销售梦想演讲稿篇四

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，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xxx董事长和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。

## 1) 销售构成

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xx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xx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”。

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！

## 年会销售梦想演讲稿篇五

大家好！

快乐的工作、健康的生活、和谐的发展，是我们倡导工作、生活、发展的理念。在这个理念的基础上我们要加强酒店团队的建设。

## 尊重——创造和谐团队的前提

尊重是人与人和谐交往的第一前提。人都渴望被尊重，但是，想得到别人的尊重首先要学会尊重他人。在尊重他人的基础上才能得到他人的尊重，尊重是相互的。人与人之间的共同语言，只有建立在相互尊重的基础上，才能产生“你敬我一尺，我敬你一丈”的效应。我们要善于发现别人的优点，学习他人的优点。学会在别人优点的基础上喜欢他人。不要只看别人的缺点，扩大别人的缺点将导致与其很难继续的发展下去。

欣赏你的同事、欣赏你的下属吧，千万不要吝惜你的语言。去真诚地赞美每个人，这是促使人们正常交往和更加努力工作的最好方法。因为每一个人都希望得到称赞，希望得到别人的承认。在人们的日常生活中，你会惊奇地发现，小小的关心和尊重会使你的群众关系迥然不同。

假如你的同事或下属今天气色不好，情绪不高，你要是问候了他，表示你的关切，他会心存感激的。再推进一步，假如你的同事或下属感到你在真诚地欣赏他，他会以最大忠心和热忱来报答你和你的企业。

对一个组织来说，感情留人、事业留人、待遇留人，这三点缺一不可，但感情更为重要。双方只有在感情上能融合沟通，公司员工才能对管理者有充分的信任，这是留住人才的最大前提，也是企业迈向人本管理的核心所在。

## 责任——以团队责任为自己的责任

学会承担责任，有利于个人成长。在工作中，每个人都要承



担属于自己的那份责任。当出现问题，寻找借口时，请大家自问一下，为什么是我承担这个责任？而不是别人？答案是肯定的：你承担责任是因为你有能力，你才有承担责任的机会。因此，一定要树立这样的观念，“承担责任光荣，推卸责任可耻”。你承担的责任越大，说明你的能力越强，今后在公司发展的机会就越大。很难想象一个不敢，也不能承担责任的人会有好的发展前景。

承担责任要有胆量。如果连责任都不敢承担，那么机会也决不会主动找到你，成功一定不会属于你。

由于敢承担责任，你才能用心思考许多的问题，使自己的心灵得到净化；由于敢承担责任，你的上司将会器重你，你将可能获得更多学习和锻炼的机会；由于敢承担责任，你也不再惧怕困难、害怕挫折。在成长的道路上，你将变得成熟，你将会对自己更加充满信心、充满希望。

学会承担责任，有利于团队建设。由于敢承担责任，你的属下将会信任你、支持你，这样大家才能团结在一起，为实现共同的目标去奋斗、去拼搏。一个人倘若如此，一个企业也一样。企业的发展，不仅需要依靠出类拔萃的`能人，而且更需要依靠全体员工。只有大家齐心协力，团结一致，才能够完成公司的目标。各部门之间同样如此，没有哪个部门重要，哪个部门不重要，因为我们是一个整体、一个团队。就像一艘正在执行任务的母舰，没有人可以说“护卫舰”、“巡航舰”和“驱逐舰”哪个重要？其实他们都很重要，只是他们各自所处的位置，肩负的责任不同而已。可是，我们公司在这方面的做法就需要加强好。譬如说：对客服务中出现了问题，遭到了客人的投诉。有谁能够主动承担起责任？可能大家都在推脱责任，经理说主管没安排好工作，主管责备领班没带好服务员，领班可能会推脱给服务员。这样一来，大家你来我往，推来推去，每个部门都能找出许多的理由。究竟是谁的责任？人人都有责任，从总经理、经理、主管、领班、服务员都有责任。是总经理没有协调好各部门的工作内容，其中就

包括服务质量的监督。是经理没有做好他的团队的工作，是主管、领班没有带好自己的班子。也许是人力资源部没做好培训。所以，大家要勇于承担责任，把酒店的责任看成为自己的责任。勇于发现问题，承担责任，解决问题，改善酒店的整体环境。这样一来，我们的服务才会更上一层楼，我们将赢得更广阔的市场，我们将得到更广阔的发展空间。

## 胸怀——与团队相处的秘籍

一个人生活在社会当中，难免要与他人进行交流和沟通，难免会发生一些不愉快的事情。怎么办呢？一旦出现问题，人人都说自己是正确的，别人是错的。你想能解决问题吗？交流、沟通能正常进行下去吗？不会，一定不会。所以，学会承担责任，相互体谅对方，要有广阔的胸怀，才能有效地同他人相处，能让自己更好地融入到这个社会当中。

我读小学的时候，有个同学讲小话，我批评了他。放学后我们一起搞卫生，他让我提水，我认为他在报复我，在欺负我。所以，我就不去。结果我们两个打了起来。老师来调解，他对我的同学说：你上课讲小话是对自己不负责，你同学帮助了你，是对你负责，你不该感谢他吗？”。老师对我说：“他让你提水，你不是锻炼了自己的身体吗？累是累了点，你觉得你吃亏了，但是，你受到了锻炼。吃亏是福。”最后我的同学向我道歉，搞的我也不好意思，以后我们成了好朋友。老师告诉我们一句话——男人的胸怀要像大海一样宽广。

一个斤斤计较的人，也很难看到他有多大的发展。因为，他把他的舞台就局限在那片小地方了，他永远逃不出那个圈。心有多大，舞台就有多大。当我们的胸怀像海一样的时候，我们有海一样的空间。当我们的胸怀容纳整个天空的时候，整个天下都是我们的。无论做什么事，做人是第一位的。而要做好一个人，胸怀是第一位的。

## 亲情——团队的精神的体现

人是公司得以存在的支撑，人不是机器，人是有感情的。所以，企业的管理者应该时时想着为员工分忧解难。这样，员工也定会与企业忧患与共、共同进退。对员工不关心，可以节省经费和开支，但只是短期的，关心职工要付出更多的时间和金钱，但它的效果是长期的。亲情的关心，是员工无形收益、非经济型收益的重要组成部分。亲情管理，是培养团队团结的核心。

以酒店为家，以我们团队的各个成员为兄弟、姐妹。为团队、为家贡献自己的温暖。

亲情，要以身作则。再给大家讲个小时的故事。小时候我经常剩饭，有一次，我把饭倒到餐桌上。我爸爸看到了，没说什么，从餐桌上把饭夹起，不声不响的吃了。我看见了，我记在了心里，从此，我再没剩过饭。因为，父亲行动的力量让我一辈子记得我不能再剩饭。

当我们的员工出现错误的时候，我们会不会只是漫骂、责备？十句骂比不上一句鼓励的效果好。当我们看到我们的员工出现错误的时候，我们要像“父亲”一样，去做给他们看。因为，我们是榜样，我们是领导。我们的目的是：带领、指导好我们的团队，达到我们组织的整体目标，得到共同的利益。

我们要勇于承担责任，关爱你团队中的成员。不找借口，多劳多得，做一个行动的巨人。