

最新珠宝销售冠军演讲稿(实用10篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

珠宝销售冠军演讲稿篇一

这次能被评为公司2016年度工业材销售冠军，我感到非常高兴与荣幸，这是公司领导及各位同事对我的肯定与信任，承蒙公司领导的栽培与厚爱，能够给予我这份殊荣。

加入和平公司多年来，我从一个销售内勤转型到真正一线上的销售业务人员，我所做的只是全身心地做好属于自己岗位上的每一项工作，尽我最大的努力和最大的能力的去完成每一项的任务指标，及时总结经验，时刻反思工作，吸取教训，向他人交流学习，争取把自己的工作做得一次比一次的出色，提高工作效率。

整个过程和靳总悉心指导和孜孜不倦的教诲密不可分，我的成长和今天所取得的成绩也同时离不开公司领导的认真教导和资深同事们热心帮助，是和平给予我机会和自我发挥的空间！与和平一起走过近10年的风风雨雨，品尝到了工作的辛苦与快乐，通过不断的实践与提升，我对现有的工作充满了自信！在工作中，我会加快步伐，虚心学习尽可能多的工业材开发技巧，为以后创造更优秀的业绩奠定坚实的基础。

看到公司不断的发展壮大，我感到很骄傲和自豪。我想公司每年进行销售冠军的评优活动也是向每位员工传达与说明这样一个信息：只要有勤勤恳恳地付出，只要踏踏实实地做好了属于自己的每一项工作，圆圆满满地完成每一项目标任务，就会获得应有的回报。请大家相信，一分耕耘，一分收获。

能被评为优秀代表，也是对我日后做好本职工作的一种鼓励，也是对我迈向新的成功的一种鞭策。我愿意为和平的事业做大做强，贡献出自己的一份绵薄之力。

今天，我十分的高兴与荣幸能拿到铝材销售冠军和新客户销售冠军双项奖。首先要感谢以郭董为中心的和平领航人创建了这么好的施展个人能力的平台；能取得今天这样的业绩也要感谢各部门同仁给予我工作上的支持与配合，感谢营销中心全体的兄弟姐妹们的关怀与帮助；我想借此机会特别感谢营销中心总监——靳总，让我在六年前加入和平，靳总多年的培养与领导，让我从一名普通司机到业务员，然后到今天取得的‘优异成绩，此时此刻，唯有感谢更能表达我的心情。

自从2016年干上铝材销售，就爱上了销售的工作，每天都有激情、有挑战，也让我的生活变得多彩起来。借助《和平人》报纸，和大家分享我的一些销售心得，也是我做销售的一些感悟。

一、作为一个优秀销售人员，我们要有良好的心理素质，包括承受压力、承受挫折、同时还要拥有耐力、虚心和宽容，我们要以不变应万变，应对市场的瞬息万变，应对客户的万般挑剔。

二、我们也要博学多才，怎么样才能和客户找到共同的话题、有共同兴趣，客户提到哪儿，我们就能想到哪！这就要求我们的知识面一定要广，我们不一定很专业，但知识面要尽可能的广，这样才能与客户能找到一种共鸣，我们的销售才会如鱼得水。

三、要有亲和力，交流拜访，至少让客户对你不讨厌，愿意和你交流，这就要保持微笑，给对方以足够的尊重，倾听并关注对方，时而做出会意的动作（表示他的话，你认同，你一直在听，一直在专注的听），只要客户愿意与你交谈，那么，合作就成功了一半。

四、要有很强的市场专业素质。当和你的客户进行沟通的时候，要对客户所在的行业了解清楚(包括行业的特点、现状、发展趋势、困惑、前景等)，要对我们销售的产品优势很熟悉，对产品的功能和应用很熟悉，对在用客户的反馈很熟悉……，你能给客户带来很多意想不到的东西，可信的服务保障，让客户认为你是这方面的专家，你就是它们的顾问。

五、销售人员的辛苦，大家有目共睹，我们要有吃苦耐劳，持之以恒的精神，简单的事情重复的做，脚踏实地，持之以恒，不怕吃苦，那么胜利就在眼前。同时要有十足的干劲，激昂的热情，更要有不达目的不罢休的冲劲，千方百计，充满热情的进行销售工作。

六、我们要对客户真心，对公司诚信，做到对外真心实意，对内精诚协作，这是对事业，对人生的一种态度，真正的用心做事，用心做人，保持一颗感恩的心，销售，我们将所向无敌！

作为公司开拓市场的一线工作人员，承担着销售任务，压力与风险，有业务就有收入，也就有业绩。销售公司各产品时，需要充分熟悉公司各产品，准确把握公司各产品营销策略，积极主动营销。

2016年虽然我在公司产品营销工作中取得了成绩，但成绩只属于过去，展望2013年，我将在营销工作中继续以敏锐的市场眼光，抓住市场机遇，洞察市场商机，更加积极主动营销。在部门领导的关心支持与部门同仁团结协作下，更好的做好营销工作，为公司的发展尽自己最大的力量。

珠宝销售冠军演讲稿篇二

今天，我十分的高兴与荣幸能拿到个人销售冠军和新客户销售冠军双项奖。首先要感谢以郭董为中心的和平领航人创建

了这么好的施展个人能力的平台;能取得今天这样的业绩也要感谢各部门同仁给予我工作上的支持与配合,感谢营销中心全体的兄弟姐妹们的关怀与帮助;我想借此机会特别感谢营销中心总监——靳总,让我在六年前加入和平,靳总多年的培养与领导,让我从一名普通司机到业务员,然后到今天取得的优异成绩,此时此刻,唯有感谢更能表达我的心情。自从07年干上铝材销售,就爱上了销售的工作,每天都有激情、有挑战,也让我的生活变得多彩起来。借助《和平人》报纸,和大家分享我的一些销售心得,也是我做销售的一些感悟。

一、作为一个优秀销售人员,我们要有良好的心理素质,包括承受压力、承受挫折、同时还要拥有耐力、虚心和宽容,我们要以不变应万变,应对市场的瞬息万变,应对客户的万般挑剔。

二、我们也要博学多才,怎么样才能和客户找到共同的话题、有共同兴趣,客户提到哪儿,我们就能想到哪!这就要求我们的知识面一定要广,我们不一定很专业,但知识面要尽可能的广,这样才能与客户能找到一种共鸣,我们的销售才会如鱼得水。

三、要有亲和力,交流拜访,至少让客户对你不讨厌,愿意和你交流,这就要保持微笑,给对方以足够的尊重,倾听并关注对方,时而做出会意的动作(表示他的话,你认同,你一直在听,一直在专注的听),只要客户愿意与你交谈,那么,合作就成功了一半。

四、要有很强的市场专业素质。当和你的客户进行沟通的时候,要对客户所在的行业了解清楚(包括行业的特点、现状、发展趋势、困惑、前景等),要对我们销售的产品优势很熟悉,对产品的功能和应用很熟悉,对在用客户的反馈很熟悉……,你能给客户带来很多意想不到的东西,可信的服务保障,让客户认为你是这方面的专家,你就是它们的顾问。

五、销售人员的辛苦，大家有目共睹，我们要有吃苦耐劳，持之以恒的精神，简单的事情重复的做，脚踏实地，持之以恒，不怕吃苦，那么胜利就在眼前。同时要有十足的干劲，激昂的热情，更要有不达目的不罢休的冲劲，千方百计，充满热情的进行销售工作。

六、我们要对客户真心，对公司诚信，做到对外真心实意，对内精诚协作，这是对事业，对人生的一种态度，真正的用心做事，用心做人，保持一颗感恩的心，销售，我们将所向无敌！

珠宝销售冠军演讲稿篇三

各位领导、各位来宾，各位员工，大家好！

我作为年度销售冠军，今天在此发个言，不足之处还请大家多多指正。

我们习惯把攻心为上作为销售人员的杀手锏，毋庸置疑，这确实是优秀销售人员的必备技能，还有人把销售比喻成谈恋爱，必须胆大心细脸皮厚，但关键是很多情况下我们做的许多事情只是走了嘴，好一点的走了脑子，真正走心的太少了！做销售绝对不能浮于表面，如果真的把销售比喻成谈恋爱，你在销售过程中是不是做到了追女孩时经常做的三点：第一，充分了解对方的背景、喜好和需求，所谓是知己知彼百战百胜，投其所好会让你们之间的距离迅速拉近；第二，神经病式的揣摩对方说过的每一句话，每个眼神，每个表情，洞察对方的情绪变化，仔细想明白对方到底想要表达怎样的意愿；第三，不能走一步看一步，临场发挥，约见之前必须心里有预案，约见时间长了该说些啥，约见时间短了又该如何组织语言，要学会看三步走一步，经过认真准备的约见才会更加高效！

必须要学会团队合作，要学会求助于人，大家都晓得会哭的

孩子有奶吃，但很多销售人员根本不会哭，或者确切的说不知道向谁哭？在做市场的过程中，一般有三个对象可以供你坦诚倾诉：一是公司高层领导，公司多年的经营积累了丰富的业内资源，并且随着历史的沉淀，资源越来越优质，在你摸清项目的来龙去脉之后，应该主动的频繁的向公司争取资源支持，那么多项目那么多销售人员，你不哭领导也不会知道你需要支持；二是自己的人脉圈子，既然选择了做市场，就必须学会编织人脉圈子，也许你认识的人不能直接的帮到你，但也许他的朋友可以直接帮到你，为了寻求间接的支持，必须定期的向喜好交际的好朋友汇报自己工作行踪，到时你就会发现这个世界真的很小，做事的就那么几个人；三是自己的客户，能爬到一定位置的老客户，在自己的那个能量层面上肯定积累了不少的同行资源，完全可以让他们当顾问或者导师，帮助你迅速找到关键人，要想让能量大的老客户帮到你，前提是他得信任你！

临近年关，形形色色各种各样的总结会议接踵而来，大部分会议都是以“继往开来”四字为主题，回首过去，总结经验，展望未来，再接再厉。

我相信一个人工作上优秀不优秀，并不取决于你的工作有多重要、贡献有多大；而在于你是否能兢兢业业地工作，把工作出色地完成，那你就是优秀，如果你不论负责哪项工作均能够同样做到最好，那你就是最优秀的。

珠宝销售冠军演讲稿篇四

大家好！

我是xx□首先要感谢公司给我这个展示自我与实现自我价值的平台。感谢公司对我的厚爱与信任，感谢领导对我的器重与关爱，感谢同事们对我的鼓励与支持。

作为一名公司的员工，能够获得公司销售冠军称号，我很高

兴，也非常激动。在此我想说，我是在公司领导的英明指导和亲切关怀下，是在所有同仁对我的无私帮助和热情鼓励下，是在客户的无比信任和最大的支持下，让我今天能站在这个领奖台上，再次，我要向所有曾经指导和帮助过我的领导、同事、客户深深鞠上一躬，谢谢你们！

在过去的一年里，我们勤奋努力，我们相互鼓励，我们全力以赴。在我们全体同仁的共同努力下，终于实现了我们公司的预定目标。我自己也成为了公司年度销售冠军。今天，我和我们一起工作的同事们仍是公司这个大团体中的小团队，我们仍然在一起相互支持与学习，融洽的氛围让我倍感荣幸与欣慰。

荣誉虽然给的是我个人，但我更觉得这是对我们这个团队整体的一个鞭策和鼓励。公司和我们美容院今日的声誉、地位与成绩，是我们公司和美容院高层领导们的战略决策的英明和指导有方，更是公司每位员工们团结互助共同努力的结果。正是你们日常的勤奋努力工作让整个公司得以正常健康的运营，才有了今天的辉煌业绩和良好的社会声誉。同样也得感谢你们，由此，我由衷的想说，优秀的荣誉是我的，更是公司所有员工的。今天获奖，我有三个非常深刻的感受：

第一、我想说：努力不一定能成功，但不努力一定不能成功。

第二、行动是成功之母，有好的想法，好的观念不去行动，不去实施，都是空想。

第三、向不可能挑战，只要我们具有明确的目标与超强的行动力，没有达不成的目标。我相信，只要我们全力以赴，在新的一年里，我们一定可以创造新的奇迹。

最后，我祝愿我们公司：顾客盈门若海如川川流不息，财源涌聚似潮入道道畅无阻。大展宏图！

祝各位领导和各位同事在新的一年里合家幸福，心想事成，身体健康，万事如意，新年快乐！

珠宝销售冠军演讲稿篇五

尊敬的各位领导，各位同事：

大家下午好！

我现在真的是十分激动同是又十分感动的站在这里说一下我的获奖感言。

我是xx“新年伊始，万象更新”，在新春佳节即将来临之际，请允许我向各位领导和全体同事们致以新春的祝福和最诚挚的谢意！

今天能作为销售之星的代表发言我感到非常荣幸！销售之星的荣誉不仅是属于得奖的个人，更应该是属于在座的所有人，没有领导无微不至的关心和栽培，没有同事们团结奋进的努力，就没有今天这些销售之星。而我们所有人的成长更离不开公司的精心培养。正因如此，我们全体员工才把xx当作自己的家，才把销售的工作当做自己的事业来做，才有了今天同心同德、同甘共苦、同创大业的大好局面，我为在这样的集体里工作而感到骄傲和自豪。

在这里我还要代表所有的销售人员感谢一直以来默默支持和挂念我们的亲人们，每当我们出差在外不能回家和家人团聚的时候，他们没有埋怨，没有大吵大闹，我相信这就是对我们销售人员最大的支持。这一年没有我们的陪伴你们经常独自在家，让我代表所有的销售人员说一声“你们辛苦了”

今天这个奖将对我们是一种激励，以后的工作我们需要更加努力，不仅要做好表率，更要使自己的能力、素质有个质的飞跃。这个荣誉会鞭策我们不断进步，做的越来越好。我深

信：一分耕耘，一分收获，从点点滴滴的工作中，我们会细心积累经验，使工作技能不断的提高，为以后的工作奠定坚实的基础。为xx的事业做大做强贡献出自己的一份绵薄之力。

最后，衷心祝愿我们xx的事业越做越大，销售公司的明天更加美好。谢谢

珠宝销售冠军演讲稿篇六

尊敬的各位领导，各位同事：

大家下午好！

我现在真的是十分激动同是又十分感动的站在这里说一下我的获奖感言。

我是xx“新年伊始，万象更新”，在新春佳节即将来临之际，请允许我向各位领导和全体同事们致以新春的祝福和最诚挚的谢意！

今天能作为销售之星的代表发言我感到非常荣幸！销售之星的荣誉不仅是属于得奖的个人，更应该是属于在座的所有人，没有领导无微不至的关心和栽培，没有同事们团结奋进的努力，就没有今天这些销售之星。而我们所有人的成长更离不开公司的精心培养。正因如此，我们全体员工才把xx当作自己的家，才把销售的工作当做自己的事业来做，才有了今天同心同德、同甘共苦、同创大业的大好局面，我为在这样的集体里工作而感到骄傲和自豪。

在这里我还要代表所有的销售人员感谢一直以来默默支持和挂念我们的亲人们，每当我们出差在外不能回家和家人团聚的时候，他们没有埋怨，没有大吵大闹，我相信这就是对我们销售人员最大的支持。这一年没有我们的陪伴你们经常独自在家，让我代表所有的销售人员说一声“你们辛苦了”

今天这个奖将对我们是一种激励，以后的工作我们需要更加努力，不仅要做好表率，更要使自己的能力、素质有个质的飞跃。这个荣誉会鞭策我们不断进步，做的越来越好。我深信：一分耕耘，一分收获，从点点滴滴的工作中，我们会细心积累经验，使工作技能不断的提高，为以后的工作奠定坚实的基础。为xx的事业做大做强贡献出自己的一份绵薄之力。

最后，衷心祝愿我们xx的事业越做越大，销售公司的明天更加美好。谢谢！！

珠宝销售冠军演讲稿篇七

很荣幸作为优秀员工代表在这里发言。我想借此机会，向曾经在在工作中给予我指导和支持的领导们、同事们，致以最衷心的感谢。感谢！

今天，能够站在这里发言，我既感到幸运，同时又感到很有压力，但是在众多的员工的当中是幸运的一个，我要努力做的更好，才能实现不断提升自我、创造更好的自己。所以，对我在公司未来的成长，我感受到了压力。但是，未走过的路，总是令人充满希望，我期待着“未来”，期待在公司获得更大成功，为公司做出更大的贡献。

回想在公司里的日子，我对自己的工作做了一个小小的总结。

加入公司这几年使我在工作中得以迅速成长。我始终坚信：在不同的工作岗位上，都能为公司做出贡献，我想这也是对我们所有员工来讲最为基本的一条。将工作做好、做细，以负责任的心态来严格要求自己。

俗话说“人往高处走”，这正是我一直以来，是我努力的方向，因此，我对自己新的工作展望是：在过去已经取得良好成绩的基础上，力争向上再进一步，以逐步实现“不断提升自我，创造更好成绩”的目标，我想这也是我们大家共同的

心声;同时，希望在实现这个目标的过程中，能够继续得到大家的支持。

我很荣幸加入河北顺诺公司，并且和大家一起工作，我相信在以后的日子里，自己的各方面都会有所提高。我坚信：公司的发展是无限的，前途是光明的，职工是优秀的。

最后，我愿意和大家一同扎根这里，为我们共同的家——河北顺诺有限公司奉献上自己全部的力量与爱心，愿我们大家共同携手为公司未来的腾飞撑起一片蓝天!我相信，在王总、郑总的正确领导下，在全体员工的共同努力下□20xx年我们将取得更好的成绩。

最后，请允许我再次向在座各位表示衷心的感谢，祝大家新年快乐，心想事成，万事如意!

珠宝销售冠军演讲稿篇八

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好!

今年销售成绩的取得，首先要感谢公司和部门领导对我的关心、支持和帮助，感谢部门同仁对我的支持和帮助。感谢公司其他部门对我的鼎力支持，从而给了我这个展示自我与实现自我的大舞台。

我这么喜欢销售，是因为热爱，我爱有激情、有挑战性的工作，一份有激情的工作，会让我的生活更多彩，会让我的未来更精彩。

借助今天这个难得机会，和大家分享我的一些销售心得，也是我做销售的一些感悟。

一、作为一个优秀销售人员，我们要有良好的心理素质，包括承受压力、承受挫折、同时还要拥有耐力、虚心和宽容，我们要以不变应万变，应对市场的瞬息万变，应对客户的万般挑剔。

二、我们也要博学多才，怎么样才能和客户找到共同的话题、有共同兴趣，客户提到哪儿，我们就能想到哪！这就要求我们的知识面一定要广，我们不一定很专业，但知识面要尽可能的广，这样才能与客户能找到一种共鸣，我们的销售才会如鱼得水。

三、要有亲和力，交流拜访，至少让客户对你不讨厌，愿意和你交流，这就要保持微笑(抬手不打笑脸人)，给对方以足够的尊重，倾听并关注对方，时而做出会意的动作(表示他的话，你认同，你一直在听，一直在专注的听)，只要客户愿意与你交谈，那么，合作就成功了一半。

四、要有很强的市场专业素质。当和你的客户进行沟通的时候，要对客户所在的行业了解清楚(包括行业的特点、现状、发展趋势、困惑、前景等)，要对我们销售的产品优势很熟悉，对产品的功能和应用很熟悉，对在用客户的反馈很熟悉，你能给客户带来很多意想不到的东西，可信的服务保障，让客户认为你是这方面的专家，你就是它们的顾问。

五、销售人员的辛苦，大家有目共睹，我们要有吃苦耐劳，持之以恒的精神，简单的事情重复的做，脚踏实地，持之以恒，不怕吃苦，那么胜利就在眼前。同时要有十足的干劲，激昂的热情，更要有不达目的不罢休的冲劲，千方百计，充满热情的进行销售工作。

六、我们要对客户真心，对公司诚信，做到对外真心实意，对内精诚协作，这是对事业，对人生的一种态度，真正的用心做事，用信做人，保持一颗感恩的心，销售，我们将所向无敌！

作为公司开拓市场的一线工作人员，承担着销售任务，压力与风险并存，有业务就有收入，也就有业绩。营销公司各产品时，需要充分熟悉公司各产品，准确把握公司各产品营销策略，积极主动营销。

20xx年我还积极寻求有意向的大客户洽谈合作开展有线电视新装业务，并为公司的高清互动、宽带上网等业务打下坚实基础□20xx年虽然我在公司产品营销工作中取得了成绩，但成绩只属于过去，展望20xx年，我将在营销工作中继续以敏锐的'市场眼光，抓住市场机遇，洞察市场商机，更加积极主动营销。在部门领导的关心支持与部门同仁团结协作下，更好的做好营销工作，为公司的发展尽自己最大的力量。

珠宝销售冠军演讲稿篇九

尊敬的领导、亲爱的同事们：

要有很强的市场专业素质。当和你的客户进行沟通的时候，要对客户所在的行业了解清楚（包括行业的特点、现状、发展趋势、困惑、前景等），要对我们销售的产品优势很熟悉，对产品的功能和应用很熟悉，对在用客户的反馈很熟悉……，你能给客户带来很多意想不到的东西，可信的服务保障，让客户认为你是这方面的专家，你就是它们的顾问。销售获奖感言发言稿销售人员的辛苦，大家有目共睹，我们要有吃苦耐劳，持之以恒的精神，简单的事情重复的做，脚踏实地，持之以恒，不怕吃苦，那么胜利就在眼前。同时要有十足的干劲，激昂的热情，更要有不达目的不罢休的冲劲，千方百计，充满热情的进行销售工作。

大家好！值此新春佳节到来之际，今天我们满怀喜悦的心情欢聚于此，迎来了公司每年一度的年会。做为公司一名老员工，我非常高兴地向大家介绍我自己。我叫，是20xx年2月15日到公司工作的。

这次能被评为优秀员工，我想这既是公司对我个人工作能力与成绩的肯定，也是对今后工作做得更好的一种鼓励。我也坚信，今后的工作一定会做得更好。公司的发展让我们成长，我们的共同努力让大公司更加辉煌。

今天，能够作为公司本年度先进员工代表和其它奖项的员工代表同台发言，我感到非常地荣幸！同时，也深感不安。我个人以为，我还不够优秀，不足以代表获奖员工发言，享受如此殊荣，其实，我还真的做得不够优秀，不足以展现公司精英们的主人翁风采。我深深知道，荣誉应该属于在座的每一位爱岗敬业的员工，更应该属于我们这个团结互助。勤奋进取的团队。

尊敬的领导。亲爱的同事们，请允许我首先向获奖的工友们表示祝贺吧！并向为企业发展作出贡献的领导特别是肖经理和每一位同事们致以诚挚地敬意及美好地祝愿！

为了鼓励和引导广大教师用心关注课堂教学，用心研究课堂教学中发生的现象和出现的问题，帮忙教师在教学磨砺中练就扎实的基本功，我与学校校委会商议后决定，在11月10日至12月10日期间，举办红塔中学“课堂教学能手大赛”。推荐出语数外教研组共20名教师参赛。一个月我听课二十节次，评课二十节次。12月26日，在颁奖大会上，我作了《课堂教学，让我们共同发展》的即兴演讲，就大赛的缘起、经过、评分的标准及大赛的收获等进行了汇报。此次大赛是红塔中学校史上前所未有的的一件大事，也深深触动了学校教师的心灵，对学校教育教学观念的改善起到良好作用。

回顾20xx年，我们在肖经理的正确领导下，公司产品得到进一步推广，取得了可喜的销售业绩。我个人在促销活动中，服从领导，听从指挥，以牧校做为试点单位，每天辛勤工作，不怕苦累，起到了模范带头作用。但是，总体来说我还做得不够，我还要虚心地向大家学习，以更高的标准提高和完善自我。把公司优质的产品，以优质地服务，送到寻常百姓家，

奉献于社会，以此来回报领导同事们的信任与期盼！

珠宝销售冠军演讲稿篇十

很荣幸作为优秀员工代表在这里发言。我想借此机会，向曾经在在工作中给予我指导和支持的领导们、同事们，致以最衷心的感谢！

今天，能够站在这里发言，我既感到幸运，同时又感到很有压力，但是在众多的员工的当中是幸运的一个，我要努力做的更好，才能实现不断提升自我、创造更好的自己。所以，对我在公司未来的成长，我感受到了压力。但是，未走过的路，总是令人充满希望，我期待着“未来”，期待在公司获得更大成功，为公司做出更大的贡献。

回想在公司里的日子，我对自己的工作做了一个小小的总结。

加入公司这几年使我在工作中得以迅速成长。我始终坚信：在不同的工作岗位上，都能为公司做出贡献，我想这也是对我们所有员工来讲最为基本的一条。将工作做好、做细，以负责任的心态来严格要求自己。

俗话说“人往高处走”，这正是我一直以来，是我努力的方向，因此，我对自己新的工作展望是：在过去已经取得良好成绩的基础上，力争向上再进一步，以逐步实现“不断提升自我，创造更好成绩”的目标，我想这也是我们大家的心声；同时，希望在实现这个目标的过程中，能够继续得到大家的支持。

我很荣幸加入河北顺诺公司，并且和大家一起工作，我相信在以后的日子里，自己的各方面都会有所提高。我坚信：公司的发展是无限的，前途是光明的，职工是优秀的。

最后，我愿意和大家一同扎根这里，为我们共同的家——河

北顺诺有限公司奉献上自己全部的力量与爱心，愿我们大家共同携手为公司未来的腾飞撑起一片蓝天!我相信，在王总、郑总的正确领导下，在全体员工的共同努力下[]20xx年我们将取得更好的成绩。

最后，请允许我再次向在座各位表示衷心的感谢，祝大家新年快乐，心想事成，万事如意!