# 2025年销售领导讲话心得体会总结(模板9篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2025-05-25

*心得体会对个人的成长和发展具有重要意义，可以帮助个人更好地理解和领悟所经历的事物，发现自身的不足和问题，提高实践能力和解决问题的能力，促进与他人的交流和分享。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的...*

心得体会对个人的成长和发展具有重要意义，可以帮助个人更好地理解和领悟所经历的事物，发现自身的不足和问题，提高实践能力和解决问题的能力，促进与他人的交流和分享。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**销售领导讲话心得体会总结篇一**

各位领导，各位来宾：

大家好！

我是公司捷安特(giant・中国)有限公司党委书记xxx，我发言的题目是《外企中的党建建设》，这是我根据公司党委工作实践得出的一点体会，希望能得到大家的帮助和指正。

一、统一认识，端正思想，把加强党的建设与完成企业使命，促进企业经济发展结合起来。

giant的经营使命是：培育一流人才、创造一流产品、成就一流企业、回馈社会，永续经营。也就是说企业经济活动的根本目的就是促进企业发展，创造最大的经济效益，而党组织的工作是贯彻落实党的路线、方针、政策，关心企业生产经营，采取多种形式提出自己的意见和建议，协调好企业与员工等各方面的关系，最大限度的调动广大员工的积极性，促进企业的发展，二者的目标是一致的，与企业的经营文化是相融的。曾经有很多员工对于在外资企业中工作，脑子中存在着“为资本家干活”的雇佣思想和模糊认识。对此，党组织积极教育和引导员工认识党的改革开放政策组织学习《全会决定》，正确认识giant公司虽然是一家台资企业，但它是我国改革开放的产物，是我国建设有中国特色的社会主义事业的一部分。我们建立外资企业，吸引外资是为了更好地促进经济发展，它不但可以为国家增加税收，增加就业，而且给我们带来先进的管理经验，对我国国民经济发展具有非常积极的作用，不能简单地认为在台资企业工作是为台商打工，应站在一定的高度，认识到我们每一位员工在以实际行动支持我国改革开放的政策，为建设有中国特色的社会主义做贡献。进一步统一思想认识，激发员工干好本职工作，为企业的发展多做贡献。

二、健全的组织是党建工作开展的基础，高素质的干部队伍是党的思想政治工作开展的有利保证。

giant公司党支部始终注意党组织与企业的关系，明确组织的责任，本着“党要管党”的原则，干自己该干的事，决不照搬照抄国有企业党建工作的模式，加强党的组织建设，保证党的组织工作能有效稳定的发挥。党委始终要求各支部，组织一定要健全，分工一定要清晰，责任一定要明确，领导班子队伍一定要是那些责任心强，热心于党的工作，在企业中担任一定职务的管理干部。

通过几年的工作实践证明：党组织负责人的选配，在组织建设中至关重要，在党的思想政治工作落实上极为重要，一定要选配那些党性强，作风正，业务精，在群众中享有较高威信的党员，因为这部分人在企业中担任一定职务，有一定影响力，对企业的经营状况和企业文化非常熟悉，有利于党的方针政策与企业文化有效地结合，有利于党的思想政治工作的落实，使党的工作得以贯彻执行。又由于这一部分人素质相对较高，对工作认真负责，也不会因为三资企业人员流动性大的特点，而产生组织领导层的真空状态，保证工作的顺利交接，使党务工作能够稳定、连续地进行下去。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**销售领导讲话心得体会总结篇二**

尊敬的总经理、书城各位同事：

大家早上好！

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20xx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臵，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。

在这里，我将就市场部对公司市场销售活动的宏观管理工作计划向大家做出汇报：

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年年底前形成较为成熟的、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。

随着新产业逐步走向市场，产品宣传推广工作突现出其重要性和紧迫性。在这方面我们的主要工作计划包括以下几个方面：

（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。

最后我们还计划对公司网站中与产品营销有关的内容进行一遍全面的审查、修正和完善工作。目前公司的网站内容，特别是英文内容，都存在明显的错误、不妥或相互不一致的说法，对产品的系列划分不科学、内容不充分、重点不突出，存在诸多需要改进的地方。我们计划在宣传册出来之后，以其为基础，对网站内容进行一次大的更新，使公司的对外形象和宣传说法更加统一正规。另外，在条件和精力具备的情况下，我们还计划对销售人员对外形象进行统一设计，在服装、信笺、礼仪、礼品、接待等方面更多地加入企业形象和企业个性的元素，使宣传更加广泛和职业化。

（二）宣传工具的利用

使用好已选择签约的各专业网站、媒体和专业期刊等宣传工具，为各销售单位提供及时有效的招投标信息、价格变化信息、技术信息和政策信息等。

继续选择好的宣传工具，找到更适合公司产品推广的较为有效的媒体工具。对阿里巴巴等商业网站进一步考察，寻找将公司新产业产品推向海外市场的公共渠道。

统筹组织各销售单位和相关人员，积极参加与公司各业务领域有关的重要的行业会议，组织发布和传递与公司相关的技术和市场信息。

（三）策划并组织产品推广活动

将根据新产业项目建设和投产情况，在公司的统一安排下，策划并组织一到两次规模较大的新产品发布会/推广会。

（四）做好市场调研工作

随着公司新产业的战略性规划，我们将加强对市场调研工作的进一步探索和推动。坦白的说，这项工作目前是我们的弱项，我们缺少人员，也缺少经验，但工作的重要性也要求我们必须对此有足够的重视。所以希望在公司的支持下，能够为市场部配备综合素质硬朗的年轻人员，能跑，好学，有钻劲，把公司的市场调研工作真正做出水平来。为了改进市场部人员远离销售一线、没有一线感觉的不足，今年我们将要求市场调研人员严格执行各销售单位客户来访会谈旁听的规定，使其能够触摸到市场的感觉；同时我们还将派调研员随同销售人员访问客户，或就调研专题独立走访市场，使其能生出市场的敏感性。在市场调研方面困难是有的，但我们相信路是人走出来的，通过持之以恒的努力，我们一定会形成自己的方法和经验，并有所成果。

以上就是市场今年的总体计划，有不妥和不足之处，敬请各位领导和同志们批评指正。二月虽然春寒料峭，但春天已经到来，那一丝寒冷只不过是为了提醒我们更精神地去面对新一年的工作挑战和工作乐趣。我们相信在公司领导的战略决策指导下，在全体营销人员的共同努力下，20xx年公司销售工作一定会实际既定的目标，创造出新的辉煌。谢谢大家！

**销售领导讲话心得体会总结篇三**

销售部是一个公司的核心部门,销售部工作的质量直接影响公司的业绩。下面就是本站小编给大家整理的销售部门领导

讲话稿

范文，仅供参考。

各位领导、各位同事：

晚上好!

非常荣幸能加入公司，更高兴能有机会与各位领导和同事共同为公司这艘舰艇远航而献上一份力量，我感到无比欣慰。我相信：只要公司人上下心连心、手拉手、肩并肩、同荣辱、共奋斗，我们公司就一定能成为管道行业的航母。在这里，我特别感谢能给我个搭载航空母舰的机会。

首先，我先谈一下入职几天来的感受：入职时间 可能仅仅一周左右，但公司给我留下了深刻的印象，一 是公司氛围非常好， 上下级间、平行 同事间都非常友好、和谐，充满着浓郁的亲情文化，正是这种亲情文化让我感受到，在公司除了基本的雇佣关系外，更是一种充满温馨、关爱的家人关系;二是公司的硬件资源达到相当的水平，这包括公司的厂区、生产车间、生产设备、配套设施，硬件资源必将为公司将来的跨越式发展和腾飞提供强大保证;三是公司同事工作都非常敬业，我发现门卫以及后勤人员很早就在裁剪草坪以等绿化树木，生产员工也都能确保生产线昼夜不停而忘我工作，财务人员工作也非常敬业，我们晚上打球后一起吃饭，经理还匆匆吃饭后赶回办公室处理开票事宜， 公司销售部、招投标部、售后服务部门在很多公司都是相对繁忙，工作繁琐的一个部门，我发现销售部人员来往于办公室和车间之间，与生产车间积极沟通发货事宜，许多售后服务人员还奋战在省内外安装工地，生产部s主任频繁来往于车间与销售部，我都把s主任误以为是销售部门员工了。这里更不用提公司的各位中高层领导，都表现出很强的责任感，真正体现出了以身作则、身先士卒的领导风范;四、公司是一个真正具备运动精神和氛围的企业，全公司大多数员工都崇尚运动，上至高管，下至基层都有相当数量的员工真正投身到篮球运动中来。运动精神，我的理解就是不畏强敌、全力以赴，也可以说就是亮剑精神：狭路相逢勇者胜。一个具有运动精神的企业，是永远年轻的，永远充满朝气的，永远充满斗志的，是永远不言败的，更是永远具有战斗力的企业。我看到了公司完全具备这一点。

其次，我想谈下，关于公司营销管理方面个人初步工作思路。由于时间有限，对公司内外部资源状况以及信息了解尚不充分， 若有不当或失实之处， 请各位领导和同事海涵!

第一，公司需要进一步完善公司营销战略规划及其战略执行方案。营销战略重点要解决的是战略定位和竞争战略。其中营销战略定位要解决的是品牌定位、产品定位、目标市场定位、区域定位。(1)品牌定位也即我们公司品牌定位于行业什么层次，定位于管道技术专家则必须构建公司公司技术优势 ，定位于管道行业领导者，则必须全面构建企业优势：市场营销优势、技术研发优势、生产运营优势、财力资源优势、人力资源优势、综合管理优势等;(2)市场定位，我们公司根据自身实际状况， 在今后3-5年甚至更长时间主要选择哪一部分细分市场，是市政领域市场还是民用建筑市场，市政领域市场中是选择给水、燃气、电力、通讯、矿山流体输送等领域中一种，还是几种，或者是全部选择。在市政给水领域我们主要选择的是农村饮用水工程、市政道路输水工程、工业园区及工厂输水、专业化工、造纸、饮料食品、冶金行业等流体输送工程。(3)产品定位，重点解决的是在今后3-5年乃至更长时间段内，主要生产什么产品，重点考虑产品组合的问题，也即产品品类和产品线长度的问题，公司主要生产pe燃气、pe给水、pvc给水、通讯及电力管道等市政类产品其中几种或全面生产，甚至考虑在适当的机会进入民用建筑管道的生产，这需要做出精准的产品组合选择(4)区域定位，要解决的是在今后3-5年内，我公司主要开展营销业务的市场区域，比如是选择华中区域、还是全国市场，是选择在华中区域采用采蘑菇的方法拓展区域市场，也即先拓展利润丰厚的市场再采摘次丰厚的市场，还是采用地毯式搜索等方式进行精耕细作，这需要进行系统和精准规划。公司在营销战略上应该有一定程度清晰的规划，但需要进 一步深化、细分，并切实明确自身定位，并综合企业内外部资源打造出有明确差异化的竞争战略，塑造行业优势地位，并将营销战略规划形成可执行行的战略执行方案，从而确保公司将来能以稳健、快速、健康、 可持续性的发展。

第二，公司销售模式有待于进一步完善和细化。由于市政管道产品的特性决定了我们的销售模式以工程直销为主。那我们有个问题需要思考：当前管道销售主要销售模式有两种：传统经销渠道销售和工程销售，民品进传统渠道，市政产品既可渠道销售，也可工程项目直销，公司的销售模式中，传统经销渠道和工程直销渠道如何实现互补，两种渠道模式各自如何拓展，两种渠道模式各占多大比例。结合公司营销人力资源现状，如何有计划、分阶段实施渠道组建，这将是以后工作中迫切需要解决的问题。

第三、目标市场细分和区域市场选择需要更进进一步明确。公司选择拓展的市场区域需要进一步明确，并严格建立计划管理机制，确保各区域月度、年度计划达标;针对各个区域市政市场中，我们是主攻农村饮用水市场、燃气市场、市政道路输水工程、工业园区及工厂输水、专业化工、造纸、饮料食品、冶金行业等流体输送工程中的一种还是全部细分市场，我们的主攻项目规模 是选择1千万以上，还是500万以上，或100万以上。数量众多的中小项目由于规模以及运输和服务的问题，我们是选择放弃还是采用全面撒网式拓展，这诸多问题需要我们进一步研究明确。并严格贯彻在销售人员日常销售工作中。

第四，公司需要进一步加大营销团队建设。营销团队的组建是紧紧围绕公司营销战略而展开，营销团队是公司营销战略的真正执行者，是公司营销目标达成的尖兵。从一个企业的中长期发展而言，企业的成功靠的是整个团队整体协同作战的成功，同样，销售业绩的达成也必将靠的是整个营销团队整体作战。营销团队建设的两个关键点，一是数量，建立与企业年度营销目标相匹配的一定数量的营销团队，第二是质量，销售人员的战斗能力一方面取决于其自我规划以及对公司发展远景的认知度，其二取决于企业的激励机制，其三取决于企业的培训体系。三者缺一不可，但若前两者都具备，培训对于提升营销团队战斗力显得尤为重要。系统、完善、实操性强的培训我体系打造在营销团队管理中将是非常重要的。在以后工作营销培训工作将是非常重要的一环。今后，我将结合自己建材营销心得，编撰《管道营销手册》等工具书，内容包括：商务礼仪、营销知识、沟通技能、多元化渠道拓展策略以及技能、大客户拓展技能、标准化营销话术等。

以上是我个人的粗浅认识及看法，希望在以后的工作中，各位同事能对本人多提宝贵意见和建议，并希望能获得大家的大力支持和配合，我在这里表示衷心感谢。

最后，我引用《中国企业家》杂志社社长刘东华的话与各位同仁共勉：在沙漠里，在高原上，在繁华的都市，在贫瘠的农村，等着我们的都是困难。我们营销团队的责任就是披荆斩棘，用生命、热血去铺筑我们公司未来的发展之路。胜则举杯相庆，败则拼死相救。只为成功想办法，不为失败找理由，狭路相逢勇者胜，烧不死的鸟就是凤凰!当我们的生命点燃成熊熊大火时，我们公司事业已如日中天。我们可以骄傲地说：我们今生无怨无悔!”

尊敬的董事长、总经理，同事们，大家好!

我来公司快一年了，借此机会向诸位拜个早年，祝大家新春愉快!身体健康!合家幸福!

在这里我代表销售部全体员工感谢老板提供的平台!

感谢董事长、总经理!感谢全体同仁对销售工作的鼎立支持! 过去的一年，我们努力过、奋斗过，有欢笑、有痛苦，有失意、也有成绩，对今天来说都已成为过去，成为公司发展道路上的一个里程碑。刚刚参加的集团年终会议给我很大的触动，工作上我是从来不服输的人，在任何单位都不比别人差，这次，眼看着兄弟单位捧着一个又一个的奖杯，获得一个又一个的荣誉，心里真不是个滋味，当时我就在想，是我们笨吗?不是，是我们努力的程度和工作方法与先进单位还有一定的差距。特别是我们的销售人员，小富即安、得过且过的思想还是存在的。

一年下来，兄弟单位都有赢利，只有我们公司亏损，当时我真是如坐针毡。订单少，利润低是导致公司亏损的重要因素，尽管有种种客观理由和原因，但我们不想推卸责任，因为公司要我们是来克服困难，提高效益的，否则，要我们销售队伍干吗呢?任何企业检验销售成绩的惟一标准就是看业绩增长与否，这始终是硬道理。

集团年终会议上老板不仅一针见血指出我们最大的不足是客户面窄订单少，材料成本高利润低，更重要的是指明了我们今后的工作方向。不蒸馒头蒸口气，新的一年里，我们一定认真汲取经验教训，好好总结想方设法提升销售业绩。

过去的一年，我们的销售队伍是以新兵为主，大家在摸爬滚打中经历了种种考验，遇到这样或那样的问题，但我们坚持理论联系实际的原则，强化销售人员的培训和业务指导，依托公司强大的后盾，一一解决了问题，并与用户建立了良好的互信关系。锻炼了我们的销售队伍，更重要的是我们的销售队伍成长起来了。一年的实战锻炼，提高了销售部每一位员工的工作能力，销售部制度化、规范化的管理也成为一种常态。

今天开始，我们的销售队伍已不再是新兵，而是一班经过战场洗礼的老兵，业绩的提升必定指日可待。我们还将继续补充新鲜血液，不断的培养壮大销售队伍。

多年来我一直认为，人要学会感恩，特别是在这个浮躁的时代，有许多企业关门倒闭，职工连工资都难以拿到，所以，今天，我们每个人都应该感谢老板提供这样一个良好的、稳定的工作平台让我们一起奋斗，因此，我希望销售部每一位员工从现在起，将自己本职工作做好、做到位，特别是客情关系处理上关注细节，粗放的结果是被市场淘汰。所以，我们销售人员多拿订单、提高利润、及时回款就是对老板的最好回报!

20xx开年之际我们已喜迎开门红，分别签订了上海、武汉两份

合同

，并且500万的预付款已经到位，春节后就要开工生产，另外，跟踪的几个项目也在洽谈之中，相信不久会陆续有订单接进。

俗话说，芝麻开花节节高。去年销售业绩比前年有所提升，经过一年的铺垫、布局，我们有理由相信20xx年销售业绩会有很大的突破!

20xx年在董事长、总经理的带领下，只要大家团结一致、紧密配合，就一定能圆满完成全年5万吨的考核指标，冲击6万吨的销售目标。

在此我代表销售部全体成员向在座的领导、同事们表个态，20xx年销售部一定会给大家一个满意的答卷!谢谢大家!

各位领导，各位同事：晚上好。

我是销售部的胡戒，很荣幸能够和大家一起分享近期工作的一些感想。这里我要特别感谢各位领导，以及销售部的全体同事对我的指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。在我们这样年轻的公司，面对全新的领域，工作中难免会出现一些差错需要同事的批评和监督。但这些经历也让我不断成熟，在以后处理各种问题时考虑得更加全面。

在销售部工作的一年多里，我最想说的是我们团队沟通，沟通是合作的开始，优秀的团队一定是一个沟通良好、协调一致的团队。没有沟通就没有效率。沟通带来理解，理解带来合作;同时，沟通也是一个明确目标、相互激励、协调一致、增强团队凝聚力的过程。关于这一点，我们销售部与设计部、生产部、工程部就做得很不错。我们业务做得再好，也离不开设计部的设计，离不开生产部的精心雕琢，更离不开工程部的完美结合。希望大家在工作中有了困惑和想法，只要条件允许，总会组织时间，一起互相探讨， “两个人各自拥有一个思想，互相交换，每个人就拥有两个思想。”

在公司的这段时间里，我学到了很多，感悟了很多。看到公司良好的发展势头，我深深地感到骄傲和自豪，因此我会更加努力的为公司工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，和公司共同成长。我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

谢谢大家!

**销售领导讲话心得体会总结篇四**

三要大力加强作风纪律建设。良好的作风纪律是培育和打造企业核心竞争力的重要保障，也是提高集团干部队伍执行力、落实力的重要保障。集团绝大多数干部的作风纪律是好的。但也不能否认，在个别地方、个别干部身上，“吃、拿、卡、要“的不良风气仍然存在，心浮气躁、急功近利、作风不务实、工作不踏实，哗众取宠的不良风气仍然存在，严重败坏集团形象的事情仍然时有发生。个别人的歪风邪气不刹，集团的良好风气就不可能长久，核心竞争力的培育就是一句空话。为此，我们必须下大力气，深入开展“正风肃纪，优化环境“活动。要建立和完善廉政风险防控体系，形成廉政建设长效机制，特别要加强煤矿兼并重组、投资决策、安全生产、财务管理、招投标和干部选任等重点领域和关键环节的监督管控。找准容易滋生腐败的关键部位和薄弱环节进行风险排查、风险防控，力求阵地前置、关口前移、禁于未萌、见于未发，构建起拒腐防变的坚实防线。要抓好效能监察，将煤矿项目、工程建设项目等企业重大事项、重点工作列入效能监察范围，实施全过程监督检查。要进一步强化各级机关部门的作风纪律建设，严格执行“五个不准“，狠刹“三股歪风“，通过正风肃纪，优化集团发展环境，形成作风纪律建设的长效机制。

四、培育和打造企业核心竞争力，必须加强文化建设，增强企业的创新力

一要实施人才强企战略。创新是企业永恒的主题。人才资源是企业创新的第一动力，是企业创新力、核心竞争力的根本。当前，人才短缺已经成为集团转型跨越发展的瓶颈，成为集团亟待解决的当务之急。我们必须大力实施人才强企战略，全面开展人才素质提升工程。一是必须树立“人人都是人才“的正确人才观，充分认识到人才问题关键是使用，必须采取切实措施，创造良好的用人机制和环境，做到用人所长，人尽其才，才尽其用。二是必须树立“短期靠引进，中期靠培训，长期靠培养“的理念，重点引进集团三大支柱产业急需的领军型人才、专家型人才，经营管理、市场营销等高技能人才，通过引进一个人才，带出一个团队，推动一个项目，促进一个产业，形成一个“增长点“。要做好人才储备，但绝不能事事都靠引进，动不动就招人。要把重点放在人才的培训、培养上，通过人才的培训、培养，建立良好的人才成长环境，实现人才素质的提升。

二要抢抓山西综改试验区的机遇，争取政策支持，大胆先行先试。创新问题首先是一个解放思想的问题。只有解放思想才能把握机遇，只有大胆先行先试，才能不断增强企业的创新力。当前，省委省政府有关部门高度关注集团的发展，我们务必把握省综改试验区的机遇，积极争取省政府和相关部门的大力支持，推进集团创新力和核心竞争力有一个大的飞跃。主要是要做好与相关部门的沟通协调工作，力争在集团煤炭后备资源储备，授权集团组建专业化矿区灾害生态治理公司，推进物流体系建设和集团上市等事关集团发展大计的重点工作上，取得有力的政策支持。

三要大力发展文化产业，培育企业文化，打造企业核心价值观、核心理念。文化产业是提供精神产品的重要产业和集团发展的重要方向。要加大文化产业投资、建设的力度，加快发展新型文化业态，重点加快长治黎源文化创意产业园区的建设，把园区建设成集团文化产业的基地，打造成集团文化产业的优势品牌。

企业文化是企业核心竞争力、创新力赖以生长的土壤。必须加强企业文化建设，努力实现企业文化与企业发展战略的统一。要确立“以人为本、服务社会“的企业核心价值观，构建“安全为天“的安全文化，用文化来营造环境、约束行为，实现企业的本质安全。要构建“人文和谐“的和谐文化，丰富民主建设工作载体，推进企务公开，大力开展重点产业、重点工程劳动竞赛活动，促进职工素质的整体提升。要建立企业发展成果惠及员工的长效机制，重点抓好改善职工住房条件、解决职工子女就业、提高职工工资福利待遇。

同志们，集团发展的蓝图已经绘就，的目标、任务已经明确。我们要继续发挥敢想敢干，奋勇争先的精神，发扬成就，再创佳绩，以更加优异的成绩迎接党的十八大胜利召开!

谢谢大家!

共

2

页，当前第

2

页

1

2

**销售领导讲话心得体会总结篇五**

企业市场活动最基本的体现形式就是销售,目前国内至少还有半数以上的企业仍处于以销售为主导的管理状态。下面是本站小编给大家整理的销售会议上的领导

讲话稿

，仅供参考。

同志们：

“物竞天择，适者生存”是自然界万物生存的必然规律，季节轮回、除旧布新才能蓬蓬勃勃、充满生机，一个企业的生存、发展和壮大同生物界一样也必须遵循这一规律，否则必将被历史所淘汰。销售是企业生存、发展和壮大的关键中之关键，销售是渠道是路子，没有了渠道和路子，企业是死路一条。销售是商品较量的前沿，是商品转换的手段，没有销售纵然产品物再美、质量再好、价格再廉也是不会进入销售领域的。因此，作为企业的管理者和经营者如何把销售工作搞好，是企业发展的头等大事。必须居安思危，如履薄冰，必须高屋建瓴，以敏捷的洞察力和准确的视角去把握市场的走势和制订应对方略，并善于总结经验、查找不足，才能立足现实，开拓未来，真正实现承前启后、继往开来、把握先机、随心所欲，才能拥有广阔的发展空间，开创诸项工作的新局面。针对这一问题，下面我就20xx年销售工作情况及20xx年工作安排谈一下看法和提几点要求。

一、20xx年销售工作回顾

(一)基本形势分析

集团公司20xx年面临的基本形势是机遇与挑战并存、压力和动力共在，既充满希望又经受严峻考验的特殊环境和局面。我对整体销售工作的基本评价是：忠实执行董事会决策，严格按照《销售工作管理规定》运作，正视困难，立足现实，方法得当，措施得力，在十分困难的情况下取得了京华公司有史以来最为辉煌的业绩，实现了销售任务突破性进展，董事会对此非常满意并给以充分的肯定。

机遇与挑战并存的形势是耐火材料行业及相关行业所共同面临的，是国家的大政方针所决定的，是大局。进入20xx年以来，由于国家产业政策的进一步调整，一大批规模型钢铁企业相继立项上马，小型企业组合重建，因此，钢铁行业的迅猛发展为耐材市场提供了广阔的需求空间和发展机遇，使久已疲软的耐材市场呈现出空前难得的产、销两旺的势头，为耐材行业提供了难得的发展机遇。但是，由于国家环保政策的进一步强化和深入，耐材及其相关联原料供应产业又是国家明令限制、重点整顿的高耗能、重污染对象，相关行业必须投入巨资对原生产设备、设施进行符合环保要求的技术改造，在一定程度上对企业的生存、生产和发展带来了严峻的挑战。因此，我们作为环保监控、治理的重点所面临的形势是机遇与挑战并在、动力和压力共存。面对困难和压力以及所取得的辉煌业绩，我们的态度应该也必须是既不能怨天尤人、悲观失望，又不能盲目乐观、忘乎所以，更应该以压倒一切困难而不被困难所吓倒的勇气和审时度势、开拓创新的科学态度作好充分的思想准备去抢抓机遇、抢占市场，并以求真务实的精神制定、规划企业发展战略，谋取利益、规避风险，这就是我们对基本形势的分析和应对目前错综复杂而又瞬息万变市场形势所必须具备的思想素质和办事态度。

(二)20xx年销售工作所取得的主要成绩及经验

各公司及集团公司各部门在董事会和总经理领导班子领导下，坚定不移地贯彻、执行董事会年初确定的“抓大市场、抓大订单”的重要决策，销售公司采取一系列切实可行、不拘一格、灵活多变的方法措施，在集团公司资金运作十分困难的情况下开展卓有成效的工作并取得了显著的成绩，实现了自京华公司创建以来销售业务的突破性进展。根据销售公司和财务部门的年终统计，共有50余位销售人员签订近70余宗业务，并且呈现出由小型企业向中、大型规模企业挺进的良好发展势头，在众多

合同

的执行过程中未出现重大违约及质量安全事故，总体合同执行平稳有序，得到销售人员和重点客户的一致好评，为公司实施品牌战略和打造诚信企业提供了条件、奠定了基础、赢得了荣誉。年终财务报表显示，各项重要经济指标已实现二位数增长，总体形势令人鼓舞。20xx年底的销售形势一举扭转了长期徘徊不前的被动局面，实现了突破性进展，20xx年初所签订的合同量已基本满足集团公司生产能力的满负荷生产。值此，我代表董事会及总经理领导班子向奋战在各条战线、各个岗位的干部职工及奔波于祖国各地为公司发展殚精积虑、沤心沥血、不辞辛苦、乐于奉献的竞业精神的销售人员再次表示崇高的敬意和衷心的感谢!

20xx年销售工作之所以能克服重重困难和压力，取得如此令人欢欣鼓舞的辉煌业绩，其主要经验是：

首先，董事会的重要决策得以较好的贯彻和执行。

20xx年初，董事会面对日益竞争激烈的市场形势，果断作出四项重要决策：第一，加大企业内部改革力度，重点实现管理体制和运行机制系统的健全和完善，使企业逐步实现法制化、科学化、规范化管理，将企业尽快纳入良性循环发展轨道;第二，确立“抓大市场、抓大订单”的营销方略，以争取更多的预付款投入到生产当中、提高产品质量和提升生产能力;第三，投入巨资筹建设备先进、环保节能的179m隧道窑生产线以满足不同档次尤其是钢铁行业所需不同规格、不同型号、不同标准产品的要求，从根本改变过去品种单一、档次低下、缺乏市场竞争力的被动局面，为打造京华品牌、树立企业形象和公司持续发展奠定坚实的基础;第四，继续实施“人才引进战略”，不断引进、培养和充实关键岗位的人才配备，逐渐实现宏观管理和微观操作的管理人员具备现代化先进的管理理念、管理意识、管理手段和管理艺术，从根本上淘汰和剔除沿袭固有的、原始的、作坊式家族管理模式，营造动大手笔、干大事业的浓厚氛围。

通过一年来的实践证明，董事会的四项决策基本得到落实并发生了良好的效应：销售公司的机构建制实现了以四统一为标志的销售业务的集中管理模式使过去混乱现象得以改变。总工领导下的质量、技术、检测工作的责任保障以及完善和强化生产环节的管理机制等重大措施的出台和落实，其运作已产生了明显的效果;正是由于“抓大市场、抓大订单”的正确决策在销售活动中得以有效的贯彻和实施，增强了销售人员的信心，激发了他们签订合同的热情，从而使销售公司拥有大量的业务信息和供货订单，实现了董事会关于“借舟下海、借鸡下蛋”的迂回战术，保证了生产资金的科学调度，填补了基建所需资金的部分空白，取得了集团公司有史以来难得的产、销两旺的大好形势;179m生产线在克服由于建设资金不足的重重困难，在技术人员、建筑工人的辛勤努力下已于20xx年10月底，该工程的主要建筑、设备、设施等建设已完成，部分待建辅助工程正在筹续中。从投运以来效果看，各项技术指标均处于良好状态，达到了预期目的。该项工程不仅为京华公司增添了亮点、树立了形象，同时，必然对今后京华事业的扩张和发展起到至关重要的推动作用;重视人力资源建设和人才引进、培养工作逐步落到实处。20xx年集团公司着力加强对总工办的组织建设，增设了质检部和技术部，任命了懂技术、善管理的部门领导，配备了具有专业知识的大学毕业生为后备人才，保证了重点工程关键部位所需产品的质量安全，为京华品牌在激烈的市场竞争中提供了技术保证。

其次，有一个坚强有力、团结向上的销售领导班子。

毛主席早就告诫我们：“正确的政治路线确定之后，干部就是决定的因素”。因此，正确贯彻、执行董事会的重要决策，其决定因素必须有一个坚强有力、团结向上的领导班子，一年来的实践证明，公司领导班子在董事会的领导下，忠实执行董事会决策、圆满完成工作部署，班子成员基本具备高尚的职业道德、熟炼的业务水平、融洽的协作精神和团结向上的精神风貌，是一支信得过，能战斗的团体，董事会对他们的工作是非常满意的，所取得的成绩是可喜可贺的。

第三，拥有一支强大的销售队伍。

20xx年销售队伍组成的显著特点是：在原有销售人员的基础上，一批批营销能力强、善于做大业务的骨干人员陆续加盟京华公司并已争取到部分大宗业务，有的已进入商务谈判，前景十分看好。因此，现在销售队伍的基本形势可以用八个字来概括，即“群贤毕至，人才济济”，这也是京华公司创建以来首次出现的人才兴旺的大好形势。销售人员作为市场参与的主体，起着构建企业与用户联系的重要桥梁作用，每一宗业绩，都饱含着销售人员的聪明才智和辛勤汗水，都应该得到社会的尊重和鼓励。本次会议所表彰的先进工作者就是销售队伍中的杰出代表，他们为京华公司销售工作的发展做出了突出的贡献。在此，我代表董事会和总经理领导班子向做出贡献的先进工作者和所有从事销售工作的业务人员表示由衷的感谢!

(三)目前面临的主要困难和亟待解决的问题

当前企业面临的主要困难和问题是资金不足、人才短缺、生产能力低下、个别产品质量不稳定，影响整体合同执行等。造成资金不足的主要原因是：1、由于原材料价格的大幅度上涨，造成生产成本、管理成本的大量增加，而产品市场价格难以同步上调，因此经营效益低下;2、货款回收率低，造成大量应收货款滞留在外，个别货款实际上已形成呆帐、死帐，这些现象主要表现在20xx年以前的业务活动中，直接影响到生产资金的运行和调度;3、销售合同的大量执行，必然投入大量资金组织生产;4、巨额基本建设、设备改造资金投入进一步加剧了资金运作困难。人才短缺主要表现在管理干部中高素质、善管理人才短缺。这个问题长期未能得到及时解决，因此在一定程度上制约了销售工作的顺利开展，个别管理干部素质低下、管理粗暴、简单，挫伤了大家的积极性，而且直接损害了公司利益，造成了负面影响。关于这个问题，我曾在多次会议上提出批评，有的虽然有所收敛、有所改正，但仍没有引起部分人的足够重视。为从根本上解决这一问题，董事会决定根据集团公司管理体制的变化将对管理系统进行改革和重组，对管理干部量才使用、合理安排，真正做到“物能尽其用，人能尽其才”。

二、20xx年工作安排

通过总结工作，其目的在于肯定成绩、查找问题，旨在统一认识的基础上，为20xx年工作理清发展思路。对此，20xx年的主要工作是：

一、健全的管理机制

健全和完善组织机构，重点强化对销售公司及总工办组成人员的充实，以确保每份合同的高质量执行，解除销售人员的后顾之忧。

二、建立一支强大的销售队伍

建立一支强大的销售队伍是京华公司今后长期发展战略决策。集团公司全体干部要作为长期发展目标去抓、重点主抓，不管什么时候都要把它放在企业发展的第一位，一定要知道它的重要性。销售的产生是人类社会发展史上的一个划时代的进步。继续执行董事会关于“抓大市场、抓大订单”既定方针的基础上，要求销售公司组织力量，将工作重点放在签订大炉子业务。技术部门应给予配合并加强与大专院校、设计院等科研部门联系，着重新产品开发和研制，争取专利项目，以展示公司实力，树立公司形象。鼓励业务人员开拓国际市场，发展国际贸易，逐步实现京华产品直接出口业务有较大幅度增加。为达到上述目标，我向大家承诺，公司将对这些业务给以人、财、物全力支持，并对取得显著成绩的给予重奖。

三、坚定不移地执行人才引进战略

坚定不移地推行人才培养、人才引进战略，不断向管理体制、业务组织输送新鲜血液，使其运行始终充满勃勃生机。在对外引进管理人才、销售骨干的同时，公司将有重点地对内部一线职工和基层管理干部进行培养和使用，将那些政治思想好、综合素质高、大局意识强、懂业务、善管理人才不失时机地提拔到领导岗位和高层管理机构中，以充分发挥他们的聪明才智，在人才使用上坚决遵循古训“外举不避仇、内举不避亲”的任人唯贤原则，杜绝亲亲疏疏、任人唯亲的庸俗行为，真正实现广招人才、唯我是用，让企业管理和运行始终处于充满活力、蓬勃生机的良好状态。集团公司遵照董事会关于重视人才引进的重要决策，目前已聘请3名具有销售管理及专业技术的管理人才，其中一名是洛耐工程师、耐火材料专业硕士研究生，专职高、新耐火材料的研制和开发;另一位是长期从事对外技术合作和专家、专业技术人才引进工作的领导。另外任命几位销售公司副经理，已充实销售管理队伍，协助销售人员进行商务谈判。

四、坚定不移的发展战略

坚定不移的发展战略是京华公司永远要走的路子。因为一个不变的真理是，只要人类不来亡，发展是永恒的，京华公司要想走在同行业前列，就要根据自身的能力和条件不断地发展壮大。今年将加大投资力度，加快179m生产线后续工程及耐材公司新上135m隧道窑、电熔厂设备更新及建设、改造等工程建设速度，以提升集团公司整体生产能力和提高产品质量。具体规划是：1、179m生产线以生产高铝系列产品为重点;2、耐材公司重点生产耐碱、低气孔及粘土系列产品;3、科技公司在生产各种不定形系列产品和各种预制件基础上计划新上两座高温梭式窑和高吨位压力机，重点生产炼钢电炉、转炉、钢包、中间包等炼钢配套产品;4、电熔公司在改造变压器、电炉的基础上，再上一个20xxm2精细磨车间和一个800m2聚钢件组装平台，使电熔产品质量再上一个新台阶，由过去100m3以下的瓶罐玻璃窑炉向100m3以上瓶罐窑炉发展，由过去的小浮法向大浮法玻璃窑炉发展。同时要扩大对外合作领域，尤其是加强对电力部门的合作以突破区域在外建厂。通过技术改造、扩大业务领域以降低生产成本，从而获得最佳经济效益，从根本上改变电熔公司销售工作的被动局面。上述工程峻工并投入运行后，5条生产线的生产能力能基本满足合同生产的需求，实现在20xx年的基础上产量产值翻一番的目标，从根本改变过去“没有合同愁，有了合同难执行更愁”的尴尬局面，给销售人员一颗定心丸，让他们全身心地投入到“抓大市场、抓大订单”的业务活动中去。

五、合格的产品是市场永远的保障

要想把市场做好，把仗打好，后勤供应应保障。产品质量就是销售市场的保障，这是销售能否持续下去的关键连接头。集团公司要求各生产单位应严格按照总工办下达的生产指令组织合同生产;质检、检验、技术、发运等人员都属销售工作不同环节的重要岗位，因此要求从原材料进厂到半成品、产成品、包装、发运等各个环节都要严把质量关，决不允许出现任何质量安全事故，以确立“京华”品牌在市场中的竞争地位。

六、销售人才的引进、培养和使用

销售人才的引进、培养和使用是公司发展的保障，企业有没有发展后劲，主要是销售人才的不断引进和培养，它是企业生存的脊梁。一个人没有了脊梁将是臭肉一堆。我们的各位干部和销售精英们要不断地帮助京华公司引进和介绍销售人才，不断壮大我们的队伍和对市场的覆盖面。

销售人员应加强道德修养、规范销售行为、强化理论、法律知识学习，掌握营销技巧，积极参加公司组织的销售工作及行业研讨会，以不断增强法律意识和自身业务水平，应对日益激烈的市场竞争和瞬息万变的市场经济。销售活动搞得好与不好，关键在于销售者的素质。一个人的能力和素质体现在各个方面，在某一方面有长处，在另一方面就未必有，不论是怎么样的素质、能力、作用，都能在每个人身上找到，有的只是相对的差别，这说明提高素质的重要性。

七、严格的应收帐款管理制度

集团公司在应收帐款方面今年将加大力度，组织律师和清欠人员队伍，重点清欠工作，缓解企业发展中的资金困难。销售公司及财务部门必须严格执行《销售工作管理规定》中关于销售资金的有关规定，同时销售人员应对此予以密切配合及时回收帐款，以保证资金的正常流动，提高资本运营水平。

八、端正工作作风，提高服务意识

端正工作作风，提高服务意识。销售工作管理干部及集团公司各单位、各部门负责同志及工作人员必须信守《销售工作管理规定》中的承诺，全方位的为销售人员及客户提供优质服务，同时也恳切期望销售人员对此予以监督。

同志们，只要我们精诚团结，努力拼搏，坚定信念，顾全大局，我们的事业就一定能够实现!

“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，让我们以敢做大文章、敢动大手笔和敢为天下先的胆识和气魄，在董事会的正确领导下，统一思想，承前启后，继往开来，为开创20xx年销售工作新局面而努力奋斗!

谢谢大家!

同志们：

为了进一步落实企业整体规划，实现企业做强做大，向更高水平迈进的目标，做好人才储备，实施人才战略，全面提升企业竞争力，公司将对于人才引进进行长期的规划，以达到培养人才，稳定人才的目的，旨在让人才了解企业的发展愿景，让个人与企业有共同的目标，实现共同的发展。

一、企业发展愿景

\*公司是\*集团着眼于全球气候环境变化、致力创造低碳、环保、健康的生活方式而进行的战略性投资项目，注册资金1.5个亿，主要从事塑料检查井及新型供排水管道的研发、制造、销售与工程施工等业务。公司将用1~3年时间，将主营业务做强，从基础业务出发，开拓市场，奠定企业发展的基础，使企业的运营走上正轨，在内部完善的管理体制保障下使企业的营业收入和利润逐步增加。因为公司现处在高速的成长期，员工的经验和能力对企业的发展起着至关重要的作用，一个自身具备能力、并且认同企业价值观和文化的人才，是公司迫切需要的。因此我们将团结一批有思想、有能力、有抱负的年轻员工，建立一支充满智慧、勇于创新、团结实干、追求卓越的团队，这是公司最宝贵的财富，也是整个企业保持生机不断发展的动力源泉。员工在企业，能够充分发挥自己的能力和特长，在企业这个自由创新的平台上，在获得回报的同时，找到一种成就感跟认同感。在2~3年时间内，企业在保证主营业务稳健发展的同时，目光逐渐延伸到环境处理等业务上，同时在全国设立3-5个生产基地。5年以后，公司将形成以新型环保产业为主线，多通道发展的企业，力争上市，成为集团继\*科技后另一个上市公司。

二、企业为员工提供个人发展平台

根据企业的发展规划，公司对销售人才引进和培养的工作十分重视，我们将竭力创造一个高效稳定的平台，为有能力的员工提供有利的发展机会，具体从以下几方面做好工作，构建一个良好的创业环境。

1、公司将用健全的制度保证一个公平、公正、公开的工作氛围，在企业的规则范围内，充分发挥员工的主观能动性，激发员工特长，让员工的创造性思维能够应用的实践中。公司将指导员工走向更专业，更准确的职业定位，培养优秀的职业素质，在市场的检验下不断提高综合竞争力。公司成立之初就本着规范化、制度化、共同成长的思路，兼容并包，以公平和效率为前提，努力成长为一个有竞争力的企业。

2、公司提供有竞争力的薪酬水平。我们将本着有付出就有回报的原则，对为企业做出贡献的员工给予与之贡献相匹配的薪酬。从个人收入来看，有竞争力的工资水平是员工薪酬保障的一个部分，随着企业的发展，企业按股权、期权的方式对员工进行激励，给优秀销售管理人员留有干股。让企业的发展直接和每个人收入挂钩了，让员工享受企业发展所带来的成果。

3、公司将营造一个良好的环境，为员工个人发展推波助澜。收入作为保障员工基本生活需求很重要，但收入不是惟一的，为了达到培养人才、留住人才，除了通过各种方式使个人增加收入以外，公司还将全力打造一个良好的工作环境。借鉴优秀管理模式，强化内部管理, 确保企业经营生产的持续，稳定和发展。不论从硬件还是软环境上，都将以员工作为最重要的资源为其创造条件，使作为企业核心价值观的企业文化，良好的工作的氛围成为增强企业凝聚力、向心力，激励全体员工产生巨大的协同力，从而推动企业走向成功的动力。公司着力营造轻松和谐的工作氛围，相信任何人都会追求在事业上的成就感和认同感，只要给予合适的环境，每个人都会爆发出潜能。企业充分信任和尊重员工，在良好的环境中充分发挥才能和想象力。给员工的生存、成长提供良好的条件。

三、企业——员工共同成长发展规划

四、个人价值的体现

个人的价值是建立在企业价值之上的，脱离了企业的成功，自我价值的体现便成为空谈，同时，实现自我价值也是推动企业发展的根本动力。在古今中外数千年的文明发展史中，最耀眼的是忠于职守赤诚奉献闪烁的光辉，最醒目的是大公无私的杰出人物。许多事实告诉我们，凡是为社会、为企业多做贡献的人，个人的价值也往往会得到充分地体现，即对企业的奉献越大，企业对个人的回报也就愈多。优秀的员工奉献的多，是因为他们敬业爱岗，敬业爱岗是奉献的基础。

什么是敬业?

敬业就是尊重自己的工作。工作本身没有贵贱之分，但是对于工作的态度却有高低之别。将工作当成自己的事，其具体表现为尽职尽责、认真负责、一丝不苟、善始善终等职业道德，是一种最基本的做人之道，也是成就事业的重要条件。一个人无论从事何种职业，都应该尽心尽责，尽自己最大努力，求得不断进步。在尽职尽责工作的同时，应该坚持“每天多做一点工作”的原则，日积月累，积累工作经验，掌握专业知识，为更好的创新工作奠定基础。在现实工作中找到自己的位置，发现自己的价值，精心去完成每一个工作任务。轻视自己工作的人，自然倍感艰辛、烦闷，就无法投入全部身心，工作就不会做好。

敬业就是忠诚自己的工作。从某种意义上讲，忠诚体现在工作主动、责任心强，还要发挥主动性，养成自觉主动工作的习惯，要把个人利益统一到企业利益、集体利益上来，以主人翁的姿态，将身心彻底融入到工作，处处为工作着想，事事从企业利益出发，更加勤奋、更加努力，积极主动地干好自己的工作。一个将企业视为己有，并尽职尽责完成工作的人，终将会拥有自己的事业。反之，轻视自己的职业，有着过多的抱怨和消极的心态，将会厌恶现有工作，不思进取，工作积极性也就无从谈起，终其一生也不会有真正的成就。只有忠于自己的工作，与同事们同舟共济，共赴艰难，人生就会变得更加饱满，事业就会变得更有成就感。我们应该身体力行的是：以仁爱之心待人，以敬重的态度从业;善待自己，尊重他人;付出你应该付出的，给予你能够给予的。实实在在地做人，兢兢业业地做事，力所能及地给予。

20xx年，公司将大步向前迈进，将在全国主要城市设立办事处，扎实的去开拓地方市场，同时也为将来设立生产基地打好基础。如果你是精英，正想找个机会挥洒激情和汗水;如果你是人才，渴望一个舞台展示自我;如果你曾怀才不遇，需要证明自己;那就用自身的行动向我们表明吧!只要你是人才，公司将给你足够的空间、更好的职位来实现自我。

预祝大家春节快乐!合家幸福!

尊敬的各位来宾、经销商朋友们：

大家好!今天，大家共聚一堂，挥别20xx，畅想20xx。首先，我谨代表广州\*集团有限公司全体同仁，向来自海内外的经销商朋友们表示热烈的欢迎!向获得表彰的经销商朋友表示热烈的祝贺!

20xx年，是\*集团具有重要意义的一年：她迎来了\*集团建成投产22周年，迎来了股份公司成立5周年，迎来了中国诞生10周年。20xx年，我们厂家和经销商朋友并肩战斗，克服了一个又一个困难，实现了厂商双赢的大好局面。

一年来，\*集团深化企业改革、推进自主创新、实施循环经济、开展精细管理，推行“零基预算管理(zbb)”、“工厂最优化管理(vpo)”等先进的管理工具，外抓市场，内抓管理，实现了产销量和经济效益的持续增长。

一年来，我们积极调整和优化产品结构，使中高档销量同比增长了30%，其中同比增长近10%、易拉罐同比增长16%、330ml小瓶同比增长17%，从而提升了经营收益。

一年来，\*集团积极推进品牌建设，开展企业形象和品牌传播，启动体育营销，正式成为国家篮球队唯一指定，并陆续在全国20多个重点城市举办篮球争霸赛、篮球宝贝选拔赛等相关活动。籍珠江诞生10周年的机会，我们与中国酿酒工业协会共同举办了“中国行业自主创新国际高峰论坛暨中国十周年庆典”，中央和地方媒体进行了全面深入的报道，进一步确立了珠江在中国行业“第一”的地位,提升了知名度和美誉度。

“一年之计在于春”。20xx年即将结束，20xx年即将到来。20xx年，将是发展新航程的新起点。未来三年，发展思路可以用“一、二、三、四、五”来概括：

优化一个总部：就是实施总部经济，通过优化广州总部，形成带动华南、辐射全国的营运格局，把广州总部做精、做强、做美，实现聚宝盆经济目标。

形成两大中心：就是将总部建设成为酿造中心和文化休闲中心。在继续发展和巩固全球最大的酿造中心地位同时，美化和改造总部环境，建设好博物馆，打造文化休闲中心。

贯通三条脉络：就是在巩固广东市场的基础上，按照“北上、西征、东拓”的全国市场战略，努力打通东、中、西三条市场脉络，为实现\*品牌的全国化市场奠定良好基础。

打造四大基地：就是在广州总部之外，努力把湛江、湖南、广西、河北四大在建或投产的项目建设成为集团的大型生产基地和利润基地。

实现五个领先：就是通过不断推进企业的健康发展，使在不久的将来，全面实现在中国行业的“五个领先”，即：技术领先、质量领先、管理领先、规模领先和效益领先。

围绕上述发展思路，20xx年营销工作要重点抓好几点：

(一) 创新营销机制：根据市场竞争形势和营销体制变革的新要求，我们建立了“营”和“销”相对独立又相互促进的营销新机制，成立了品牌营销中心和销售中心，并在两个中心之上成立营销决策委员会，同时进一步建立健全销售质量管理体系。通过机制创新，重点提高营销质量管理的四大有效性：营销决策有效性、费用控制有效性、营销执行力有效性、渠道拓展有效性，力求全面提升整体营销能力。

(二) 强化品牌建设：我们要加强与奥美、科特勒、益普索、浩腾等国际知名公司的合作，借助外脑抓好市场的策划、拓展和管理，并抓住20xx年北京奥运会、20xx年广州亚运会的机遇，继续推进体育营销，加强对企业文化和企业品牌的有效传播，不断提升知名度和美誉度。

(三) 优化产品结构：实践证明，调整和优化产品结构是提高和经销商市场竞争力的重要手段，因此要进一步明晰高档、中档、大众化产品和战术产品的定位，不断提升中高档产品比例，增强产品的市场竞争力。今年要重点提升以珠江为代表的中高档产品的销量，积极推进“鲜生”、“领鲜者”等新产品的市场开拓，提高市场收益值。

(四) 深化厂商合作：事实证明，厂、商的两个积极性是保证营销任务完成的核心。新的一年，要进一步健全目标一致、一体联动、实现双赢的厂商合作新机制，加强业务员队伍与经销商之间的沟通与合作，确实发挥厂、商两个积极性，抓好两支队伍建设，形成\*品牌的整体合力。

(五) 贯彻既定战略：要继续贯彻好“立足广东、巩固基地、深耕两翼”的广东市场策略和“西征、北上、东拓”的全国市场策略，整合全国市场资源，在巩固重点市场基础上，有效拓展新市场，广东市场重在提高占有率，全国市场重在扩大覆盖率，切实改变\*市场集中度过高的现状，为实现\*品牌的全国化目标迈出坚实的一步。

20xx年，我们面临着前所未有的市场挑战。但是，只要我们厂商同心同德，团结一致，迎难而上，开拓创新，就一定能够在保持和巩固现有市场份额的基础上取得更大成绩，就一定能够全面完成20xx年的销售任务，就一定能够早日实现。

最后，在新的一年即将到来的喜庆时刻，祝各位经销商朋友、各位来宾身体健康、家庭幸福、生意兴隆、心想事成!

谢谢大家!

**销售领导讲话心得体会总结篇六**

我学习了领导在会议上的讲话，让我知道作为一名销售岗位上的员工，更要认真履行好自己的职责，敢于解放自己的思想，以清醒的头脑，来创新我们的xx销售工作，使我们的工作具有创新性解放思想不是一句空口号，而是要落实到自己的具体行动上来，结合销售工作实际，我谈以下几点体会。

xxx在讲话中提到要建设一支高素质的企业管理干部队伍和企业人才队伍的迫切要求。实施人才战略，企业优先是基础，队伍建设是根本这就要求我们必须拥有一支高素质的管理队伍，必须具备一支尽职尽责、甘于奉献、积极进取、勇于创新、敢于开拓的企业人才队伍，必须有一套严格精细的管理制度和企业文化。通过认真学习领导讲话，切实解决管理理念、思想作风、创新意识、责任意识、组织纪律、工作作风、执行能力与执行力等方面存在的突出问题，切实解决员工的思想、员工的个人素质等方面存在的突出问题，这是我们提高xx销售发展的前提。

解放思想的重点在实践。领导是深化改革的组织者、决策者、实践者。做为一名xx销售人员要有新的理念，既要有扎实的文化素质和销售技能功底，又要把握企业文化的真谛，了解企业发展的规律，掌握现代企业信息技术，担当起办好每一项领导交代的重任。全面提高自身素质，以丰富的理论知识武装头脑在学习中要向领导学，还要虚心向身边的同事、群众学习，在实践中学习。通过不断的学习，深刻思想，更新工作观念，从而创新工作思路，适应新时期工作的需要。

就一个公司而言，实现了人才、产品、企业三者的共同发展才叫真正的发展。员工是我们企业的一种特殊“产品”，“产品”的合格率高说明了企业的质量就高；所以，以提高企业文化和员工个人素质为根本，去努力实现人才、产品、企业的同步发展。

如何去实现？一个人仅仅学习而不思考，那将等于什么也没有学到。思考是一种能力，要根据掌握的第一手资料，运用自己所学的知识，按照正确的方法进行加工，去粗留精，转化为自己的东西。在工作中不会一帆风顺，难免会遇到困难与挫折，这时要正确认清形势，把握好大局，妥善处理好矛盾。一定要注意沟通方式和方法不能一成不变，要开动脑筋，想零售客户所想。要充分运用所学的知识和工作经验，根据岗位工作职责，积极思考如何打开工作局面。当然还要勇于实践，就是要牢固树立“重在行动，贵在落实”的理念，要将学习与行动结合起来，目的是要促进发展。

我们在工作的过程中，会接触到各种各样的事，面临着各种考验，通过学习，认真总结，积极主动解决认识上的问题，转变工作作风，提高自己的职业道德和职业素养，同时，在工作中要能够破除旧观念，应经常深入市场，到零售客户店铺中去，与他们拉近距离，热情周到的为他们做好服务。

脚步达不到的地方，眼光可以达到；眼光达不到的地方，思想可以达到。只要我们勤学习、善思考、勇实践、敢转变，彻底解放思想、更新观念，将所学所思在实践中运用、在实践中检验、在实践中升华，从自身做起，认真履行职责，努力做好服务，xxxx将一定会更强大、更和谐。

**销售领导讲话心得体会总结篇七**

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\_\_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\_\_董事长和\_\_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总经理向他们和公司的用心良苦表示感谢!

下面我做为营销总经理和大家一起分享下有关营销的方方面面，关于营销这块，在在座的各位的鼎立支持下，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：

一、公司目前的营销模式和构成：

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\_\_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\_\_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”。

二、一年来营销方面的工作总结：

在这里，我借\_\_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勃勃、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!

三、公司未来的营销方向和重点：

谈到营销也许每个人都明白是怎么回事，但是营销其实是个非常复杂的系统工程，包括市场、销售、财务、售后、运营平台、物流、产品等诸多大板块组成，任何一个板块运作不畅都会带来致命的伤害，其中最重要就是销售和市场，市场就是经营品牌、销售就是销售产品，两者的结合就是营销这个名词的来源，简单的说营销就是经营品牌和销售产品。刚才\_\_经理也明确了，公司未来的发展方向是品牌化，品牌化不是口头上说说的，我们首先要了解市场。谁都知道厨房电器是块大蛋糕，而且随着中国经济的发展，农村的城市化，需求量会越来越大，这是好的一面;但是我们有没有深思和调查?目前国内传统的厨房电器知名品牌(方太、老板、帅康、樱花、华帝、万和、万家乐、樱雪、欧意、万喜、美的等)和二线品牌差不多20家;我们可以撇开这些传统品牌不说，就是今年就有长虹、新飞、格兰士等向厨卫电器进军，而且投入和市场推广的力度也相当的大，长虹、格兰士光一个营销团队都接近50人，投入资金都是成百万的去运作，以上这些能说明什么呢?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。

刚才陈总已经说了公司的战略规划，我在这里重点说说未来\_\_品牌品牌化的营销思路：公司走品牌化之路，实现由公司规模大到实力强的一个转变，争取在3年内达到厨房电器行业品牌知名度和市场占有率前15名的战略目标，把\_\_的“用爱创造生活”的设立理念变为现实，让\_\_的“爱”理念走进千家万户，最终实现公司的终极目标：走向上市和国内厨房电器的驰名商标、以及厨房行业的前三甲。

当然，我们的营销中心还是不健全的，我们的营销团队的实力还是比较薄弱的，在明年，我们将会增加专业的售后和市场部、以及我们的销售人员，来增强营销中心的实力。不知道大家留意没有?现在全世界都在发生石油危机，中国在未来5年内将建近20座核电站，这意味着什么?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。

以上就是今天我和大家分享的一些内容，谢谢大家!

**销售领导讲话心得体会总结篇八**

提升核心竞争力塑造煤销新形象

同志们：

集团工作会议开得很好。好就好在这次会议是在集团实现“十二五“顺利开局，有望在全省率先进入世界500强，转型跨越发展面临新形势、新任务的情况下召开的一次大会。好就好在这次会议既是一次总结成就、鼓舞士气的大会，也是一次分析形势、理清思路、部署工作、落实任务的大会，更是一次落实省委省政府一系列工作部署，开创集团转型跨越崭新局面的动员大会。好就好在做了一个很好的

工作报告

。报告对的工作进行了认真细致的总结，对“十二五“期间的发展战略和工作路径有了更明晰的要求，对集团面临的形势进行了客观深入的分析，对的工作进行了科学合理的安排。报告体现了集团领导班子的集体智慧、集体意志,体现了对集团当前和今后一个时期一些重大问题的准确把握。贯彻落实好这个报告，对集团转型跨越发展具有十分重要的意义。刘平同志的安全工作报告总结成绩，吸取教训，实事求是，安排部署措施有力，有很强的可操作性。各级公司、各级部门必须组织干部职工认真学习，领会报告的精神，把握报告的精髓，真正把思想和行动统一到集团公司的部署上来，统一到集团发展大局上来。

，在省委、省政府和省国资委的正确领导下，集团广大干部职工发扬迎难而上、负重爬坡的精神，凝心聚力、艰苦奋斗，圆满完成全年各项任务，主要经济指标实现“满堂红“。集团营业收入1580亿元，成为全省首家收入突破1500亿元的企业，提前4年实现了我们原定“十二五“末跻身世界500强的目标。这既是集团的一件大事，也是省里的一件大事,是省委、省政府推进全省经济转型跨越发展的一大成果。一年来，袁纯清书记、王君省长等省委省政府领导对集团公司的工作给予了极大的关注，袁书记多次深入集团调研指导工作，要求并鼓励我们打造煤炭物流的“巨无霸“;金道铭副书记、李小鹏常务副省长等领导以及国资委、国土厅等省直部门都对集团发展给予了巨大的关怀和支持。

过去几年，集团坚持立足地方经济这个“切入点“，积极履行国有大型企业的社会责任、政治责任，通过融入地方经济，嫁接地方优势产业、优势资源;通过嫁接地方优势产业、优势资源，聚合人力、财力、物力资源;通过聚合各种要素资源，做实做大做强三大支柱产业，实现与地方经济共同发展，形成了“融入地方--聚合资源--发展自己“的独具特色的核心竞争力。

中央经济工作会议强调：世界经济总体上仍将面临十分严峻复杂的形势，国内经济发展不平衡、不协调、不可持续的矛盾和问题仍很突出。在全省经济工作会议上，省委、省政府把确定为“项目落地年“，要求加快实施“双千亿“工程。作为承担全省“双千亿“工程的重点企业，加大投资力度，抓好项目落地建设，既是省委省政府对我们的殷切期望，也是我们义不容辞的责任和义务，更是我们完成“双千亿“工程，实现转型跨越发展的必然选择。

集团进入了一个全面转型的崭新时期。关于的工作，耀丰同志已作了详细安排，我不再多讲。下面，就如何培育和打造集团核心竞争力，树立集团核心价值观、核心理念，我谈四点意见：

一、培育和打造企业核心竞争力，必须深化体制机制改革，增强企业的风险管控力

一要调整以行政区划为主的管理体制，实行“区域化公司+专业化管理“。区域公司是集团切入地方经济的关键节点和融入地方经济的重要纽带。构建以市公司为运营管理中心的体制，是集团公司总结近年工作经验做出的一个重大战略决策。实行“区域化公司+专业化管理“，就是要构建以市公司为运营中心，以三大支柱产业的专业化管理为主线，以矿、厂(场)、站标准化管理为重点的管理体制。各区域公司，一是要进一步加强战略研究，以集团整体战略为依据，立足区域优势，明确自己的发展路径和发展重点，明晰在集团战略中的分工和定位。二是要坚决打破县域行政区划的界限，实施区域内机构、业务、资产、人员整合，发掘县(区)公司的优势，实施市域一体化统筹、一体化布局、一体化运营，推行专业化分工、专业化协作、专业化管理。三是要建立产业链条上下游企业之间的内部市场化管理机制，推行企业内部模拟市场运行。四是要优化管理模式，借鉴长治、临汾等公司在管理模式创新方面的好经验、好做法，开展管理模式优化的试点工作，加快构建“三化、两线、一平台“的管理模式，建设涵盖三大产业、支持区域公司管控的信息平台;建立由管理线、业务线构成的线状管理架构;实现管理的制度化、流程化、标准化。

二要实施全面计划管理、全面预算管理和全面质量管理，也就是企业最基本的“三全管理“。计划管理是企业管理的重要基础，是实现企业战略目标的子目标、子计划，是确保规范化管理的前提。预算管理是企业经营风险管理的第一道门槛，更是项目运作的必备环节和基础。质量管理是商品经济的基础，是企业管理的必修课，没有质量管理的企业是不合格的企业，更是没有品牌、没有信誉的企业。各单位都要把“三全“管理纳入今年企业管理的重点，从体制、机构、标准、制度、考核上予以保证。

三要进一步强化标准化、精细化管理。实行标准化、精细化管理是提高企业管理能力，缩小与行业内先进企业差距的一个重要手段，也是改善集团管理工作的一个重要途径。要进一步加强领导决策程序的标准化、生产指挥的标准化、现场管理的标准化、岗位操作的标准化，通过优化、完善管理标准，提升管理水平。要进一步实行对标管理，一方面要开展内部对标，相互学习，相互提高;另一方面要开展外部对标，和国内外同行业先进企业对标，比基层基础管理，比队伍建设，比指标的先进性。在对标中寻找差距，缩小差距，直至赶超先进，做出示范，做出样板。

二、培育和打造企业核心竞争力，必须加快推进三大支柱产业建设，增强企业的持续发展力

一要强力推进三个产业支柱健康发展。发挥煤炭产业的基础作用。现代化的煤炭生产业是集团的基础产业、主体产业，做实了煤炭生产，就做实了集团的基础，就稳住了集团发展的基本面。我们必须坚持“办大矿、办安全高效矿、办现代化本质安全型矿“的办矿理念，坚持“系统合理--简单化，装备精良--现代化，管理严格--制度化，操作规范--标准化“的办矿原则，按照“六大阶段性目标“的要求，把重点达标矿井建设好，把高效示范矿井运营好，保持煤炭生产和效益强劲增长。

发挥煤炭物流、贸易经销的支撑作用。集团营业收入的70%靠贸易经销，70%的人员从事贸易经销事业。真正实现“买进--卖出“式的贸易经销，真正实现专业化的物流服务仍是集团公司转型跨越发展需要破解的重大课题，仍是我们必须知难而进、知难而上的战略领域。要认真领会贸易经销、专业化物流是服务业，“服务“是这一产业的精髓、核心竞争力。“服务“是贸易经销、物流业贯穿始终的链条，没有服务的意识，没有服务的行为，没有服务的体系和制度就没有这一产业的生存和发展。因此，我们首先要确立“服务“意识，这是我们攻克物流贸易难题的第一要务。其次是要坚定不移地走“以贸易带物流，以物流促贸易“的发展路径，利用公路经销的职能，尽快把采购做实，把“点对点“的物流配送做实，把销售做实。第三是要建立物流服务体系，加快建设物流服务节点，打造集采购、洗配、仓储、配送、集散、销售于一体的物流供应链，保证增值服务，获取服务效益。

发挥多元产业的引领作用。围绕集团煤炭生产和煤炭物流主业，依靠各级政府的支持，我们业已形成以煤为基、多元发展的格局。形成了焦炭化工、电力生产、装备制造、房地产开发、文化旅游、后勤服务、非煤矿山、投资金融等多元发展的板块。我们必须改变各产业板块分散运营、粗放管理、各自为政、随意发展的现状，改变多数非煤项目上马前“技术领先、效益可观“的可研报告草草通过，上马中的超概算、超工期建设，上马后长期亏损经营的局面，要确立“板块化经营、专业化管理、新型化引领“的基本思路，通过整合重组，归并同类产业，淘汰落后，形成产业板块，通过专业化的管理，真正实现多元产业有效益、有规模、有引领，起到促进集团转型发展的支柱作用。

二要强力实现重点项目建设落地、推进。项目是发展的支撑和依托，是人才、资金、技术、管理的集结点，是集团三大支柱产业快速推进和“双千亿“工程的具体体现。今年是省委、省政府确定的“项目落地年“，也是我们三大支柱产业具体项目落地的推进年。今年，集团确立计划项目154个，总投资300亿元。其中，重点项目85个，总投资205亿元。各单位、各部门都要围绕重点项目落地、建设开展工作，要以非常之策、非常之力、非常之为，在项目建设上取得突破，实现计划目标。要把85个重点项目层层分解到单位、分解到人头，建立项目负责人、项目督办人、项目跟踪服务人制度，并纳入专项考核，奖优罚劣。集团公司每两月召开一次项目推进汇报会或现场观摩会，要形成“围着项目转、盯着项目干“的氛围，把“项目落地年“真正落到实处。

一要进一步加强各级领导班子建设。培育和打造企业核心竞争力，增强集团执行力、落实力，领导班子是关键。目前，我们的少数领导干部存在着精神懈怠、萎靡不振、工作漂浮、得过且过的现象;存在着讲关系不重原则、论亲疏不看是非、谋私利公私不分的问题;个别班子各自为政、各搞一套、拨弄是非、不讲团结，闹独立不讲协作、搞专断不讲民主、搞虚假不讲诚信，吃吃喝喝、拉拉扯扯、吹吹拍拍、团团伙伙。在群众眼里这样的班子没有威信、没有凝聚力、更没有战斗力和执行力。这样的班子根本谈不上带兵打仗，谈不上带领职工群众干实事、谋发展。因此，必须加强领导班子建设。首先，要加强领导班子思想政治建设，强化党的基本理论学习，牢固树立宗旨意识，既要兢兢业业为官，更要勤勤恳恳干事，踏踏实实做人。要树立“官“为集团转型跨越而做，“事“为集团转型跨越而干的思想意识，围绕打造和培育集团核心竞争力，促进集团转型跨越发展，建设过硬的领导班子。其次，要加强民主集中制建设，规范议事规则和决策程序，提高决策的科学性、合理性，坚决杜绝随意决策、盲目决策，形成团结协作、高效运转的工作机制和管理机制。再次，要加大干部人事制度改革力度，坚持“六个优先“的用人导向，围绕集团核心竞争力的培育和转型跨越发展的大局识别干部、考验干部、选拔干部，切实把优秀干部选派到转型跨越发展的第一线，选派到有利于集团核心竞争力形成的关键岗位。第四，要优化各级领导班子配备，按照集团三大支柱产业发展的实际，全面优化班子的知识结构、年龄结构和专业结构，进一步配齐、配好、配强各级领导班子。年龄上做到梯次配备，专业知识上做到类型齐全，气质上做到求同存异，增强班子的整体合力。

**销售领导讲话心得体会总结篇九**

各位来宾、各位同仁、各位家属、女士们、先生们：

\_\_-\_年即将结束，新的一年又将来临。金鸡交好卷，黄犬送佳音。值此辞旧迎新之际，我谨代表公司向长期关心和支持我们的各位朋友、各位嘉宾致以新年的问候;向敢争敢拼、锐意进取的全体同仁致以新年的祝贺;向长期在幕后为公司的发展事业默默奉献的所有家属致以崇高的敬意和由衷的感谢!

2\_\_-\_年，是我们实施五年战略规划第一阶段的最后一年，做好2\_\_-\_年工作，对公司发展极为重要。2\_\_-\_年，国家宏观能源政策走势及国家电网公司、南方电网公司电力营销工作安排对公司产业发展十分有利。一是两步制电价的执行范围会扩大到除居民和农村外的所有动力用户，二是国家电网和南方电网十分重视电能计量工作，将继续加大对电能计量装置的投入，三是电力营销现代化建设工作进程加快。这将为我们公司的电能表、用电现场服务与治理系统等产业提供一个难得的发展机遇，我们要紧紧抓住这一机遇，实现公司健康、稳定、持续发展。

困难与希望相伴，挑战与机遇并存。2025年，在公司内部，多年来的高增长产生和积累了很多问题和矛盾。我们急需解决这些问题和矛盾。在公司外部，低价无序的市场竞争将会更加激烈，电力采购集约化步伐加快将会影响市场格局，市场需求多样化需要更多品种、更多规格产品的支撑。业内大企业大竞争局面已经形成。要实现公司做专做强，我们任重道远。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn