# 业绩启动大会发言稿范文三篇

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2025-03-09

*发言稿是参加会议者为了在会议或重要活动上表达自己意见、看法或汇报思想工作情况而事先准备好的文稿。发言稿可以按照用途、性质等来划分，是演讲上一个重要的准备工作。下面是小编精心整理的业绩启动大会发言稿范文三篇，仅供参考，大家一起来看看吧。【篇1...*

发言稿是参加会议者为了在会议或重要活动上表达自己意见、看法或汇报思想工作情况而事先准备好的文稿。发言稿可以按照用途、性质等来划分，是演讲上一个重要的准备工作。下面是小编精心整理的业绩启动大会发言稿范文三篇，仅供参考，大家一起来看看吧。[\_TAG\_h2]【篇1】业绩启动大会发言稿

　　尊敬的各位专家、各位来宾：

　　大家上午好。非常荣幸迎来各位领导、专家在百忙之中莅临本次会议指导工作，本公司十分重视此次龙珠平亢丸IV期临床试验启动会，要求所有员工全力以赴，做好本次会议的筹备工作，各位领导、专家的到来不仅是对公司业务的检查和指导，更为我们提供了一次良好的学习机会。在此，我代表西安中博医药科技有限公司对各位的到来表示最热烈的欢迎和最诚挚的感谢。

　　西安中博医药科技有限公司前身为陕西利真堂药物科技开发有限公司，创办于20\_年，公司从组建之初，就坚持以“精益求精，追求卓越”为核心的运营理念，以陕西中医学院“临床中药学”国家重点学科为依托，以陕西中医学院中药新药临床研究室为平台，同时聘请第四军医大学、成都中医药大学部分专家学者对本公司的业务进行指导和培训，并积极吸纳高层次人才加盟。历时数年的建设，公司现已发展为集新药临床研究、保健食品开发、技术项目转让为一体的专业医药技术服务商，拥有一支学历结构合理、专业知识丰富、业务功底扎实的人才队伍，先后为步长集团、石药集团、扬子江药业集团等40余家企业完成了相关化药、中药的临床研究工作，公司凭借扎实的技术、灵活的操作、完善的沟通赢得了全国客户的信任与合作。

　　今天在座的各位来宾中，有多家单位与我公司保持长期的合作关系，也有初次莅临指导的专家、朋友，公司的发展离不开各位专家的悉心指导和亲切关怀，离不开各位新老朋友的真诚合作和大力支持，对此，我们表示由衷的钦佩和感谢。同时，我们也为能够有幸结识远道而来的新朋友而欢饮鼓舞。在此，我谨再次向不辞辛苦前来参会的各位新老朋友表示热烈欢迎，并希望能与各位朋友密切合作，互利共赢。

　　最后，预祝本次启动会圆满成功。衷心祝愿各位朋友在咸阳度过一个轻松、愉快的周末。

　　谢谢大家。

**【篇2】业绩启动大会发言稿**

　　各位兄弟姐妹、各位同仁，大家晚上好!

　　值此中华民族传统节日——春节将要来临之际，我们欢聚一堂，辞旧迎新，共庆新春佳节。此时此刻，我们大家感情与友情交融，感慨与希望交织，在这喜庆喜悦、春欢人笑的幸福时刻，我代表董事会，向各位同仁致以最崇高的敬意，对你们在过去一年里的辛勤劳动致以最衷心的感谢!感谢大家过去一年的辛勤工作!

　　过去的一年，我们海琼超市同仁个个激情做事，大气做人。我们的公司能在稳步中生存、发展，实现销售 万元，达成总公司分配任务的 %，创造净利润 万元，达成总公司分配任务的 %。这些成绩的取得与各位同仁共同奋战，努力拼搏是密彻相关的，在此我再次代表董事会感谢大家，回顾一年来，我们做了如下工作:

　　1、过去的一年，成绩来之不易，进步凝聚汗水。五一商圈竞争加锯，但我们海琼人积极面对，努力调整，灵活应对，在新增步步高超市的情况下，销售稳步。销售动员大会发言稿。

　　2、为了更加适应市场需求，结合自身实际，海琼超市于20\_年xx月23日进行卖场布局调整完毕，组织浩荡的升级开业，取得了良好的促进销售的效果，达到了总公司调整后的预期目的。

　　3、积极配合总公司对门店的组织架构进行调整，使得门店机制进一步完善。

　　4、根据销售工作需要，完成了门店之间人员的调动、绩效考核方案的统一工作。

　　5、统一标准，提高员工、管理人员的福利待遇，想方设法的为职工谋利益，象最近公司发布的员工筹资方案，就是给我们员工的福利回报，我们海琼超市同仁积极响应，基本完成了公司分配的目标任务，在此提出表彰，感谢大家理解支持公司。

　　今天，我可以自豪地说，海琼超市是好样的，是我们总公司发展壮大的灵魂，不愧是一支顾大局、会干事、干大事的队伍，不愧是我们海琼发展与进步的铮铮脊梁。我为自己能成为你们的领路人而骄傲，为你们能对海琼超市多年来的鼎力支持而感激，我衷心地谢谢大家，谢谢各位同仁!

　　新春伊始，万物更新。“一年之计在于春”，我们从事商业经营工作也不例外，春节是我们销售的黄金时期，春节这一仗，我要求和希望大家只能成功;今天在这里，我向公司全体同仁发出总动员，让我们齐心协力，所有部门都绑在一起，拧成一股绳，克服一切困难，圆满完成总公司分配我们海琼超市的春节销售任务840万元，毛利任务138万元的目标。

　　大鹏一日同风起，扶摇直上九万里。 数风流人物，还看海琼人!

　　回望过去，我们颇有收获;展望未来，我们任重道远，新的一年又在我们的期待中走来。20\_年是公司的稳步发展年、规范年、也是销售提升年。又是我们海琼超市顺势而为、和谐发展之年。总公司即将下达20\_年各门店的目标任务，我希望全体同仁要高扬“海琼同心、共创辉煌”的主旋律，以“打造百年企业”为主题，以飞跃发展为主导，以打好基础为主线，以装满每个员工口袋为主调。让我们每一位海琼人腾飞发展，让我们每个海琼家庭都幸福美满。

　　我最亲爱的兄弟姐妹们，天地更岁，人间皆春。祝愿大家在新的一年里:万事顺心，蛇年大吉，身体健康，合家欢乐!谢谢!

**【篇3】业绩启动大会发言稿**

　　我们做销售的人或多或少都会有些想法的，只不过有些人想法高些，有些人想法低些而已;有些人更愿意付出，有些人付出得很少，有些人一直在坚持，有些人遇到困难轻易就放弃了，导致了不同的结果。

　　一个月的收入是别人一年的收入!如果你做一名办公室普通职员，你的工资按目前水平也就3000块/月，一年才3.6万;如果你是一个业务员，一个月下来，提成就可以超过这个数，也许根本不用一个月，也许就是当天，你看完这个文章后，你拿起你手中的电话，马上给你想到的客户打电话，或直接跑出去见你的客户，你今天的收入，有可能是他们干一年的收入。普通职员，最盼望的是月底，因为那个时候有3000块钱，如果遇到公司偶然发点奖金，那他高兴的一夜不能睡觉。

　　他的天空，也就只有20层楼的高度，是灰色的，因为能够看着到，摸得着。做销售的人，天空永远是蓝色的，永远不可能触摸到，既使你今天签了十个单，还有明天，还有后天。

　　不过，当你停止了拜访客户的步骤，你的天空将会变成黑色，会变得失落、迷茫、郁闷和痛苦，所以永远不要停下来，永远不要放弃，你的天空会一直是蓝色的，一直充满着大量的希望。是男人就要顶起一片天!八十年代出生的人，从小的时候，父母就抱着非常大的期望，无论付出任何代价，也要让孩子读完大学，现在的高文凭的人太多了，学校学的东西，社会上根本用不上。

　　竞争太大了，即使你胆子再大，也没有多少机会可追了，你卖的东西跟我卖的东西也没有什么不得了的差别，价格也不会低到哪里去，那我们到底怎么办呢?父母在等待着我们“胜利”的声音，亲朋好友在看着我们如何“表演”，老婆那个失落的眼神，你的心能平静吗?不能!~怎么办?努力，竞争虽然大，那我就要比别人更努力，别人一天面谈三个客户，我一天谈八个，别人一天工作八小时，我一天工作十四小时，别人在聊天，我在谈客户，别人在看电视，我在整理客户资料，因为我是男人，是男人就在负起责任来，不能让自己的父母再劳累，自己不去辛苦，难道还要让自己老婆去辛苦吗?一生只做一件有意义的事!做销售，最容易的事就是放弃，真的，放弃太容易了，只要写一封离职报告就可以了，甚至有些单位，写都不用写，直接说一声，到财务领钱就走人。做销售，最伤心的事也是离职，因为一离开，你以前的努力，可能就白费了，其它的行业，还要重头再来;做销售，太容易暂时性成功了，因为只要你想跑，愿意去跑，那结果只是一个自然而然的事，也是太让人容易自满的职业，一但有了小小的成功，就以“老资格”自居，没有了空杯的心态，没有了激情，自然就没有了结果。

　　做销售，最难最难的事就是一直坚持，决不放弃!决不抛弃!永远像个新人，永远有谈不完的客户，其实这不是很难的事。想一想，你到底为什么做这份工作?你只是为了钱养活自己还是为了帮助别人?如果只是为了钱，你也许可以做五年，也可以坚持八年，但八年之后，你会发现，自己什么都没有，钱来的快，去的更快。

　　一个人没有一个远大的理想，是干不长的，正如一些企业也是一样，目标不明确，最后昙花一现，说没就没。在你选择一个行业的时候，或选择一家公司的时候，想一想，除了钱之外，为什么做这个行业，只有你想好了，遇到困难时，你才不会退缩，只有坚持、再坚持的人，一生只做一件事的人，才能持续的成功!我觉得做销售有4点好处

　　1、我们是靠能力赚钱。只要使用正确的方法，付出的越多得到的就会越多，其实就是借助公司的平台为自己打工!有干劲啊!

　　2、自我能力提升比较快。因为要接触不同性格的人，不同职业的人，为了拿下更多的客户只好拼命学习知识跟人际关系!

　　3、行业选择比较容易，当我们做到一个销售行业的顶尖时，想去另一家公司，很容易!

　　4、晋升的空间比较大，只要我们有能力你就可以晋升，不像机关单位要靠关系，而销售行业靠的是实力!

　　销售也给我们带来了很大收获：

　　1、可以接触到不同的人，从而锻炼自己的沟通能力;

　　2、可以锻炼自己对人、对事的判断力;

　　3、可以发现自己的潜能;

　　4、可以锻炼自己的意志，因为销售很苦;

　　5、可以锻炼自己的抗压力、抗击打的能力;因为100次得拜访，肯能遇到99次得的拒绝;

　　6、可以锻炼自己的创造力;因为你要想办法提高销量，所以要有新的创意和方法;

　　7、可以锻炼你的团队协调能力：因为你是连接上游和下游的中间环节;

　　8、销售让你懂得感恩;

　　9、销售让你成长的更加扎实、坚定。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！