

公司销售会议发言稿(优秀9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

公司销售会议发言稿篇一

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为白酒的销售人员工作取得了一定的成绩，基本上完成了公司的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的完成项目的营销工作、实现双赢，双方结成真正意义上的战略合作伙伴关系，特对阶段性的销售人员工作进行总结。

刚到xxxx时，对xxxx方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，很快了解到公司的性质及其房——市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

此外，还要广泛了解整个白酒市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，力争尽快成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

针对今年一年的销售工作，从三个方面进行总结：

营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，

销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望领导能给予指正，我会予以极大的重视，并会及时解决。

公司销售会议发言稿篇二

男：优雅的女士们，

合：丽晶的家人们，大家晚上好！

女：首先对大家的到来表示最衷心的感谢和热烈的欢迎。

合：欢迎你们！（共同再次鞠躬）

男：我是今天的晚会主持人冯磊

女：我是主持人张娟，很高兴今天又和大家在这里相聚！

1、手机保持静音

2、不允许随意走动

3、凳子轻拿轻放

男：关机互动：我是一个信守承诺说到做到的人，如果我违反任何一项会场纪律，我把我的手机送给你。

开场表演：

男：是呀，那么今晚大家想不想看看后勤给大家展示她们的风采呢？

女：好，接下来由我们后勤人员出列展示她们的晨会，希望我们的展示能给大家带来欢乐。有请：....（后勤全上）

男：大家说我们的晨会演练怎么样？谢谢大家的支持，也谢谢大家平常对我们工作的配合。在日后的工作当中我们也会向我们工作口号那样“责任到我为止，放心一切有我”，给大家全方位的支持，也希望大家在日后的工作中多给我们提出宝贵意见。谢谢！

导入词：

男：激情夏日，我们送走炽热而火红的7月，迎来激情澎湃的8月。女：今天，我们召开隆重而热烈的月度总结大会，认真总结我们在7月所取得的各项成绩及不足；隆重表彰为公司发展有突出贡献的“优秀员工”“优秀管理者”“先进集

体”；安排和布置8月份的主要工作事项。

男：现在我宣布20____年8月份全体员工大会正式开始。

公司销售会议发言稿篇三

我们公司比较幸运的是拥有了“fronius”这一代理品牌资源，销售会议发言稿。就像好文章需要好的素材一样，因为有了“fronius”我们有了明确的品牌建设方向。

当然在公司刚建立初期，带有个人主义色彩的管理和市场活动对于公司起步来说是必不可少且至关重要，这些创造性的活动对于任何一种规模起步的企业都是原始积累的基础。但我们从来没有偏离过做为“fronius”代言人的建设。

1998年fronius推出数字化机型，我们从1999年公司创建全面进入市场推广工作。当时让数字化焊接电源技术成为主流方向，建立新的主流品类是我们的主导思想。对于一个新的品牌，在初期我们自身积累不够的前提下，我们的目标客户群定位：一类是科研院校，因为这类客户是最能接受焊接高新技术的群体，也是很好的传播者，另最关键的是他们的设备使用特点（不用于生产，而是用于研究），不会彰显我们初期的不足，服务于该类客户，不如说是我们学习的过程，所以公司在那一时间段把这类作为目标客户。另一类是fronius欧洲成功客户在国内的延伸，这是借助fronius在汽车制造、机车的成功应用后，我们的又一个客户群，而这些高质量的客户确实给我们带来了很好的市场效应。逐渐地，在02年后，有很多跟随的国外著名品牌，甚至国产品牌。在某一层面说，这些品牌都是盟友，正是这种协同效应将数字化电源打造成众所周知的主流产品，树立了数字化焊接电源新的品类。“fronius焊接的数字化技术的革命”是在其有众多其它品牌的追随者时成就的。所以说fronius成功的经营之道，就是

塑造了“磁心”，善于应用同类及各类群体影响力，其不但吸引用户也吸引了各品牌仿而效之。当各品牌纷纷推出数字化焊接电源，有人对市场受到冲击而忧心忡忡的时候，我们公司内部的共识是：这是一件好事，是市场时机趋于成熟的信号。 Fronius 品牌对我们公司的发展来说，它的价值是具备了树立一个新品类的特质。我们的任务是在中国市场上树立这一品类领头羊的地位。

当然有追随也引发了竞争，这就过渡到我们第二个市场阶段，就是目前这个阶段。我们需要在已经被众多品牌烘托好的市场氛围里去获取直接效益，对于一个品牌来说是一个收获的季节。但我们如何去认识竞争，如何应对竞争，是现阶段我们市场工作所面临的问题。不过我们公司的认识是清晰的，我们都意识到虽然产品和服务都日趋同质化，市场竞争也会日趋激烈，但“差异性”就是竞争力，发言稿《销售会议发言稿》。我们的工作重点不是打败竞争对手，而是赢得客户，所以竞争对手一直都不是我们的比较基准，我们努力做的是认识自己的及他人的长处和弱点，寻找和建设差异性，专注于打造优势，从而去挖掘和巩固目标客户群。

一个企业，无论经营什么，都必须有客户，这一点不言自明。以客户为导向，这是当下最时髦的口号。但究竟什么客户才算得上是公司的资产，我们以什么样的客户为导向呢？很多经营者应该都认真思考过，但我相信答案不会是一致的。有人会简单的把客户资产等同于我们有多少个客户，也就是公司客户的总数量。也有人会认为利润率较高的客户才是公司的资产。当然还会有人把客户的终身价值 [life time] 作为衡量标准。但我们公司同事的共识是：只有非常满意，认可我们的服务并乐于向别人推荐者才是公司真正的客户资产，客户净推介值越高，就说明公司越有发展潜力。有些专家在评估预测一个企业的有机增长，只考察这一个指标就足够了。但如何让客户成为我们的推荐者，除了我们有好的产品资源外，关键的是我们企业的价值导向，服务意识，和我们的能力。这是庞大的系统工程，需要一个渐进的积累过程。所以

如何塑造企业道德，让企业实行基于诚信的道德策略，如何建立正确的营销理念，以价值观为准绳去开发和巩固客户，并把它贯穿于组织系统的建设中、企业文化氛围营造过程中，这些都是我们公司这一发展阶段课题。

这一阶段可以说是我们公司从明确品牌建设方向进入到塑造品牌的个性及内涵的阶段。目标就是：用一种明确的价值诉求，让用户认可你的产品和服务，在其心目中形成一种强烈、鲜明的感知，当能在有需求的第一时间想到。

实现这一目标，最基本是两个方面的建设：

一是提升公司的软实力也就是修炼内力。基础是提高员工的技能，对于员工技能，除了公司发展初期强调的专业知识之外，在这一发展阶段，我们以客户导向型解决方案为准绳，培养多领域技能和跨边界技能的多面手人才，使企业的支持系统有能力让各项工作顺利地展开，成就企业高水平的内部质量以驱动企业赢利能力和增长。

另一方面是提升服务意识，提升到“为客户创造客户”的高度。我们公司把服务分为三个层级。第一层级就是：我经常听到很多市场工作人员在和客户交流时的表态：我们一定为客户提供优质的售后服务，其实这是最基本的要求；第二阶段，是为客户提供解决问题的方案。在这个层级上，如何解决客户的问题？要求我们拥有很多解决问题的资源，还有是知识、经验、信息。解决问题的资源涉及的面非常广，我曾经和我们的有些同事沟通过，其实能告诉客户一根钨针从哪里买最好，从哪里买最便宜，从哪里买最快这也是为客户解决问题。所以我们公司有很好的学习精神，有海纳百川的包容；服务第三个层级也就是最高层级，即“为客户创造客户”。支持客户提升装备水平和工艺水平，让他有更强的竞争力去获取客户这是一方面。清晰该行业各竞争对手的实际状态，发展趋势，了解新技术，新的工艺，并能给客户市场方向做一些提点和建议等等，这是新的高要求。如果我们能

在帮助客户在拓展其客户的能力上下功夫，那会逐渐发展成为一支战斗力极强的团队。这个团队就真正达到了具备教育客户及与客户重新商讨价值主张的能力。这是我们科盈全员的期望。

公司销售会议发言稿篇四

大家晚上好!今天是个很高兴的日子，是我们酒楼春节抽奖晚会欢聚喜庆的日子，在这美好的夜晚，我们欢聚在一起，回首过去，憧憬未来，共同庆贺20_年春节。我在这儿代表__海鲜城酒楼先跟大家拜个年，祝大家新年好!身体健康，合家幸福，万事如意!愿今晚大家开心渡过!更祝愿大家好运，抽到大奖!我们感谢为今晚晚会做出巨大贡献的相关部门的员工们，你们为这台晚会付出了辛勤!感谢你们!!让我们共同祝愿__海鲜城酒楼生意兴隆，财源广进，事业更上一层楼!同时，特别地让我来代表大家给现在还坚守在岗位上的同事们、家里的亲人们带上热情的祝福，祝愿他们新年快乐，身体健康，万事如意!20_年在时间老人的祝福声中已悄然而去，不知不觉中我们已迈步踏入20_年。由于国家进行的“三打两建”，“廉政建设、反贪反腐”工作，从另外一个角度来讲，也让我们雪上加霜、不堪重负!

但是，我们在董事会的正确领导下，酒店全体员工共同努力，做出到了不俗的成绩。

第一、我们奋发图强，20_年酒店营业额虽然有所微微上涨，在20_年我们需更加努力争取更大的利润。

第二、我们锐意创新，积极开展网络营销，与多家知名团购网合作更是锦上添花。据统计，我们在不影响酒店价格体系的前提下，20_年团购总收入在_x万。

这些成绩的取得是大家努力的结果!这是与董事会的关怀、全体员工的努力，和家里人的支持分不开的!我们感谢董事会，

感谢全体员工，感谢我们亲人们的大力支持!20_年是我们酒楼经营第三个年头，我们将在董事会的领导下，锐意进取、开拓创新、奋发图强、共同努力把我们酒楼推向另一个事业的高峰!!最后，我再次祝愿大家新年快乐，万事如意!也祝愿晚会圆满成功!今晚，让我们共舞青春!同铸梦想!好!让我们举起酒杯，舞动青春!追逐梦想!!

公司销售会议发言稿篇五

(女)我们的家人们

(合)大家上午好

(男)我是主持人，刘晨，非常高兴能够担任此次颁奖典礼的主持

(女)我是、主持人李秀华，今天站在这个绚丽的舞台比上次还要紧张。幸好旁边有这么资深的我们的刘老师，我可以说是看着刘老师培训和主持长大的，需要向他多学习，而且今天在现场我们还来了这么多的家人。所以呢，在这里先给大家鞠个恭，希望大家多多指教。

(男)是的，我知道为什么我们的李老师那么的紧张，因为这是一次与以往不一样的总结大会，今天到达我们会场的除了每天和我们朝夕相处的战友，还有我们远道而来的亲人们——居间商，让我们用热烈的掌声欢迎他们的到来。

(女)发现时间过的非常之快，过去的一个月我们奋发图强，开拓创新

(男)岁月不居，天道酬勤，过去的一个月里我们齐心协力，锐意进取

(女)没有昨天的辛勤耕耘，就不会有今天的硕果累累，

(男)没有今天的兢兢业业，就不会有明天的灿烂辉煌。

(女)下面，我宣布，中天晟元月度总结会议暨表彰大会

(合)正式开始。

(男)全体起立，升国旗，奏国歌。

(女os)有请中天晟元董事长陈宴端先生致辞

(男)中天晟元的一个飞速发展，从过去到如今的中天晟元，离不开所有人的努力，更是离不开以陈董事长为核心的领导层运筹帷幄，让我们再一次把热烈的掌声送给他们。也祝愿我们的中天晟元，我们共同的家园越来越好。

结束语：

(男)亲爱的战友家人们，太阳已经升起，我们也征战在即，在披挂上阵之前，让我们擦亮眼睛，用热情的目光还有掌声，呐喊声为你们助威，祝愿大家完成你们的梦想和目标，越来越好。

(男)今天的大会是一次成功的大会，会场的氛围也是一次次响亮的声音中得到高涨，这是一次团结的大会，是一次催人奋进的大会，也是一次化压力为动力的大会，这次大会我们看到了过去的不足，也更是看到了新的生活里的曙光和希望。

(女)我们有理由相信：11月，在公司领导的正确指引下，全体人员团结在以陈董事长为核心的周围，同心同德，锐意进取，开拓创新，我们中天晟元一定会谱写出更加灿烂辉煌的心篇章。

(男)岁月流逝，挥不去执着的梦

(女)时光飞逝，带不走永恒的心。

(男)朝气蓬勃是我们共同的本色。

(女)自强不息是我们不变的追求

(男)感谢领导，感谢你们一直以来给予我们的平台和支持

(女)感谢身边的战友家人们，感谢你们一直以来的鼓励和关心

(男)让我们携手同行

(女)让我们相约作伴

(男)一起去创造更加辉煌灿烂的明天，谱写出人生新德篇章

(女)我宣布：中天晟元月总结会议暨表彰大会到此

(合)圆满结束，祝愿所有的朋友所有的家人们完成你们的目标，实现你们的梦想，谢谢大家，谢谢！

公司销售会议发言稿篇六

你们好！

大家好，首先作一个自我介绍，本人xx[]从事金融方面的工作2年。在营销中心工作，大专文化。我竞聘的岗位是营销主任。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行长室，信用卡营销中心，为我提供了这次展现自

我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。营销主任是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。兴业营销中心要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘演讲稿，展示自己。

以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。信用卡业务是我行经营效益的一个新的支撑。将营销主任以竞聘的形式产生充分体现了行长室，营销中心对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

有着较强工作责任心和进取心。进行以来一直在一线与客户营销工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，我总觉得作为年青人总该有点追求，历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。营销主任对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的营销主任。

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展团队人员的数量，质量。我的目标是：争取华东区第一名。

1、传收经验：一定想方设法将自己的好的经验和问题与营销人员分享。让他们少走弯路。他们赚到钱了，自然我也赚到钱了。有问题多从自身找原因。

2、帮助员工：真心帮助他们在工作中遇到的问题，协助他们解决。帮助他们成长。用心对待。其实在外打工都不容易，

特别是选择做营销的生存压力都是不小的。

3、带领员工：作为团队管理者，一定要起到带头大哥的作用，起到非常好的标杆作用。什么样的将军带出什么样的兵！

各位领导，我参加竞聘的岗位是营销主任，我愿意全面奉献自己。我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为营销中心的发展发挥自己的光和热。

真诚致谢！

公司销售会议发言稿篇七

大家晚上好！

欢声辞旧岁，笑语迎新年。经过一年工作的忙碌，在收获的喜悦中，我们即将送走20__年，迎来崭新的20__年，在此，我谨代表公司领导班子，向公司的全体员工及其家属致以节日的问候和最真挚的新年祝福，向长期以来关心和支持公司发展的各界领导和朋友表示衷心的感谢，向长期以来的合作伙伴及兄弟单位致以新年的祝福，祝福大家新年行大运，事事顺通！

即将过去的20__年，是我公司稳步发展的一年，借着十九大的春风，在市场经济形势多变的情况下，公司抓住了各项发展机遇，取得令人鼓舞的工作业绩：20__年，在集团公司领导的带领下，我们部门的员工同心协力，工作中拧成一股绳，对外形象得到大幅的提升，在行业内得到了充分的肯定。

在20__年的发展进程中，我们经历了艰辛，经历了坎坷，受经济危机，天灾、经济不确定的因素，物价上涨等影响导致项目盈利空间进一步缩小；债权催讨难度大，债务诉讼不断，资金压力加大。但是国企的地位要求我们承担的社会责任，国家启动拉动内需政策，路桥板块改制上市工作正在实施，

我们面临新一轮机遇，机遇蕴含精彩，创新成就伟业！

20__年，崭新的一年，开启我们共同崭新的梦想，在20__年的扬帆起航的关键之年，我们将坚持以十九大精神为指导，紧密依托集团公司领导，以提高经济效益为重心，以改革改制为动力，迎难而上，锐意进取，团结协作，大胆创新，力争尽快实现运营结构的全面优化，共创20__年我公司发展的新蓝天！

历每一次挑战对于__都意味着一次机遇，我们有理由相信，有我们这个集体，有我们战无不胜的精神，我们一定能够再次迎来新的契机，一定能用我们的共同努力去再次创造新的辉煌！

公司销售会议发言稿篇八

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站在这里，和大家共同度过这个愉快而难忘的夜晚。

首先，我想对公司营销部的所有同事们致以最真诚的感谢，因为你们每一个人的努力和付出，因为你们对工作的尽心尽责，全力以赴，我们才能取得今天的成绩。你们辛苦了，谢谢你们！

其次，我谨代表营销部全体同事对公司其他部门的协助表示感谢，没有你们的帮助，我们可能不会如此顺利的获得现今的成绩。希望接下来的日子，我们能够一如既往的保持这种默契的互助精神，当然，我们在其他部门同事需要我们帮助的时候会提供的支持。

回顾过去的一年，在刚开始接到销售目标的时候大家脸上不可思议的表情，到后期为了达标拼尽全力、通宵达旦。终于，我们在最初零客户储备的状况下，实现了__地产项目销量的目

标，成为_人气、瞩目的项目。可以说这是一个奇迹，一个_速度的奇迹，一个城市商业变革的奇迹，更是每一个_人自我超越的奇迹。

过去的一年，公司的同胞们都克己敬业、始终把公司的利益放在第一位，让我们的项目在_一炮而红，从营销中心开放到各个产品开盘再到领导视察、工地开放日等，_每一场活动都是人气爆棚，座无虚席。除了销量的成绩，在与_其他企事业的联谊上，我们也博得满堂彩。银行、保险、医院、商会、茶协等，我们用最真诚的态度结交广大_有识之士，希望在未来日子里能够合作共赢。

盘点过去，展望未来。在新的一年里，我们将面临更多的困难和挑战，宏观市场转入了机遇期和变革期。在市场竞争激烈、国家调控不利等多重压力下，我们将面临更严峻的考验。但我们会顺应新形势、新变化，加强管理，拓展市场，最终顺利实现全年目标和任务。我们会充分利用公司现有优势，挖掘资源、整合资源，进一步拓展市场，突破销售瓶颈，在集团领导的支持下使公司的品牌形象进一步深入人心，以促成最终销售。

鲲鹏展翅正此时，扶摇直上九万里，是因为底蕴深厚的天池与万千股雄风托负起它的巨大翅膀。_就是托负起我们在座每一位巨翅的千万股雄风，当然_也会因为巨翅的翱翔而更加遒劲有力。志存高远的_人将用自己的智慧与勤奋支撑_的展翅腾飞，_愿与所有志在未来的追求者和实践者一道，智慧博弈，竞合多赢，精诚合作。我相信，在不远的未来，所有与_共同奋斗过的人，都会带着骄傲去回味每一个我们共同打拼的日子，并自豪的说：我们创造了_的商业传奇，我们助力了_商业从平凡走向卓越的新航程！

最后，在这辞旧迎新的日子祝现场所有的同事朋友们在新的一年里，工作顺利、身体健康、阖家幸福、新春愉快！谢谢大家！

公司销售会议发言稿篇九

各位领导、各位同仁

大家好！

我是来自xx部的。人们常说：心有多大，舞台就有多大。对于我们销售人员来说：心有多高，业绩就有多高；努力有多大，市场就有多大。

如果我是销售经理，我既要高瞻远瞩，策划营销；又要脚踏实地，开拓市场。如何做到高瞻远瞩呢？乔·吉拉德曾说过这样一句话：“如果你想要把东西卖给某人，你就应该尽自己的力量去收集他与你生意有关的情报……是啊，只有充分了解相关的情况，才能在销售上开拓出一条崭新的路子。所谓站得高才能看得远。对于一名销售经理来说，想要站得高，首先就要充分了解市场，了解客户，了解同行，了解团队，了解产品、还要了解自己。如果我们把市场、客户、同行、团队、产品、自己看作一座座高山，那么，了解的过程，即是登山的过程。只有“会当临绝顶”才能“一览众山小”，才能做到“知己知彼，百战不殆”；才能胸有成竹，规划合理的目标，制定可行的营销方案。

如果我是销售经理，我将协同各位同事，通过广泛调研市场，制定系统大客户市场企划方案，找准目标，做到有的放矢。在此基础上，我将积极参与部门内研究制定系统大客户满意度提升方案，以优质的服务和诚挚的态度赢得客户的认可，从而唱响我们企业品牌，提升我们公司形象。而脚踏实地，我以为就是一种执行能力，一种扎实的工作作风。有人说，当今时代，赢在思维力、赢在执行能力。有了好的方案、好的产品，如果没有一定的执行能力，那么再好的蓝图，也只能是海市蜃楼，永远难以达到。而这种执行力，并不是指销售经理个人的能力，而是要依靠全体同仁的共同努力加以体现

的。正如孟子所说，“天时不如地利，地利不如人和”。可以说，一个和谐的团队，是一切经营目标得以实现的保证。

因此，如果我是销售经理，对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

我的发言到此结束，谢谢各位！