

最新新挑战新机遇演讲 销售公司做好准备迎接新挑战工作报告(实用5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？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

新挑战新机遇演讲篇一

10月8、9日两天，销售公司党委召开了党支部书记和政工部门会，传达xx同北京市基层干部座谈时的讲话、刘淇同志在传达xx同北京市基层干部座谈时重要讲话精神大会上的讲话和朱继民同志的讲话精神，总结经验，分析形势，查找差距，明确方向摘。

销售公司党委在10月9日的学习中，要求各单位要将xx[]刘淇同志的讲话精神，以及总公司书记会、销售公司党委中心组学习的精神迅速传达到全体干部职工，要让每名职工掌握主要精神，领会意义，认清形势，明确希望和要求，通过展开学习讨论，使每名职工真正入心入脑，深刻领会。

对照xx对基层干部提出的.五点希望，销售公司逐条进行认真总结。一是在带领群众，切实促进经济建设方面，积极开拓市场，及时把握价格走势，合理调整资源流向，扩大“双高”产品销售，实现销售效益最大化，为首钢获得了显著的效益。（小篇为大家收集）二是在切实维护基层民主建设方面，坚持一切工作依靠和发动广大职工，充分发扬民主。三是在切实推动基层文化建设方面，树立了“诚信、高效、共赢、发展”的经营销售理念，制定并实施了“销售服务规范”，经营服务理念 and 水平明显提高。四是在切实协调好各方面关系，化解矛盾方面，由于政策把握得好，群众的思想工作做得细，没有出现任何问题。五是切实提高自身素质方面，通过竞争上岗、干部公开招聘，形成了人人争先学文化、

学业务的良好氛围，队伍的整体素质有明显提高。销售公司紧密围绕xx的讲话精神，制定出全力抓好各项销售工作的措施。超前动手、超前研究、超前准备迁钢、精品棒材、精品线材投产前期的市场调研和开发等各项工作。把握市场，适时调整价格，合理调整资源流向，扩大双高产品销售量，全面完成今年的各项销售任务。积极推进经营实体的改制工作，要加快进度，创造性地处理和解决各种影响改制的问题，取得突破。大力提高服务水平，通过开展一站式服务、走出去上门服务、创新运输方式等措施提高服务，开拓市场。加强队伍建设，不断充实和提高自身综合素质，加大工作力度，提高工作的执行力。

新挑战新机遇演讲篇二

爱是无私的，爱是伟大的。因为有了爱，人生才会变得更加的温暖，才会变得更加的绚丽多彩！

感恩父母的爱

母爱是无私的，父爱是伟大的。从我很小的时候，我就象一只小鸟一样依偎在父母的怀抱里慢慢长大。每当我在犯错的时候，我的父母是除了耐心的教育和开导我之外，更多的时候是用一种慈祥的目光看着我，因为他们坚信自己的女儿以后不会再犯同样的错误了。

我的父母就是这样一直无怨无悔，不求回报的为我付出了他们一生的心血，而他们得到的实在是太少了。我内心真的是非常感谢我的父母，是他们让我懂得了怎么去做一个，怎么去做一个善良的人，也让我懂得了与人和睦相处的许多道理。让我在以后的人生之中，充满了幸福和快乐！这是我的感恩于我的父母，是他们指明了我人生的方向，是他们照亮了我前方的路！

感恩丈夫的爱

两个人能相亲相爱在一起那叫幸福!我们虽然没有了结婚前的花前与月下,可我们能在柴米油烟中体会它们的个中滋味,那也 是别有一凡风景。当我在工作中遇到难解的问题时,是你用你那智惠的头脑来帮我分忧解愁。而在我感到疲惫的时候,你又悄悄地从我背后给我端来一杯热气腾腾的鲜奶放在我的面前。我平常不喜欢吃辣椒,你竟然为了我的口味而在炒菜时,从不放一叮点的辣椒。有太多太多的事情了,我一想起这些,我就感到特别的温馨与幸福,这我的感谢我那亲爱的丈夫,是你给了我一切,是你包容了我的许多缺点,是你给了我做为一个女人应该有的幸福!

感恩朋友的爱

人这一生之中,除了亲情和爱情,能够温暖我们,那还有一种就是让我们可以肝胆相照的朋友叫友情。它虽然不象亲情那样的血浓于水,也不象爱情那样的轰轰烈烈和甜蜜,可它却会象鲜花一样的带给我们温暖与芬芳,它会象一样的滋润我的心田。

当我在遇到困难时,是你们,我的朋友,是你们伸出了你们那友爱之手,纷纷给我送来了温暖,就象一个在沙漠中行走的口渴之人,遇到了一眼满载着清凉的冰水一样的水井。也是经常在我遇到许多烦心事情的时候,是我那真诚的朋友,给我跑前跑后的忙碌着,真的,我真的是太感谢我的朋友了,是你们让我懂得了朋友之间的珍贵。也是你们,在我遇到伤心事的时候,你们那热情的问候,真诚的关怀,和语重心长的开导。你们那贴心的话语一直在象阳光一样的温暖着我,所以我也要感恩于我的朋友!

有这么多爱我和关心我的人,我感到非常的幸福。我也要怀着一颗感恩的心来笑对生活,善待自己,宽容的对待身边的每一个人。因为有你们的陪伴,我的人生才不会感到寂寞和孤独,真想对你们大声的说:有你们真好!

献给所有正在找路的人所有的沧桑，莫不都是为了爱不懂感恩，再优秀也难以成功在青春中等一场花开 一写给所有人的
人生感悟可以包容我的所有，可是最终的最终都是要分离。

新挑战新机遇演讲篇三

201x年的工作，总括起来讲是：有点成绩，有些问题，有点进步，有些落伍。

有点成绩□201x年，华东区全年客户发货总量x吨，比去年同期同比增长x%□201x年，有发货客户x户，比去年同期同比增长x%□201x年，客户月平均发货量x吨，比去年同期同比增长x%□有些问题：在去年的工作中，发生了一些令我遗憾的问题，总结出来，吸取经验教训，争取改正，以促进今年的工作进步。1、没有认真执行年初制定的计划。由于201x年初，突然发生了某自来水公司和某污水厂在生产中发生产品使用问题，客户危机处理成为首要工作，只得放下原来的工作计划。总结经验：在制定工作计划的时候缺乏弹性，没有把突发意外事情考虑在内，使得在发生突发事件时无法调整，只能全盘放弃。2、时间分配上不科学。去年在制定计划时，太突出开发新客户，忽视了老客户，在制定计划时，分配给新客户的时间过多，老客户的时间相对少些，致使个别老客户一年都没有时间去拜访一次。总结经验：新老客户兼顾，科学分配时间。

有点进步□201x年，在公司领导的谆谆教导下，我的业务能力有了一点进步。特别是在两下江浙、三下海口客户危机处理的过程中，公司领导在身后时刻给予我及时指导和精神鼓励，使我学到了很到以前自身欠缺的知识。这种知识是书本上学不到的，这种知识是坐在办公室里学不到的，这种知识没有悉心的教导是学不到的。有些落伍：这种落伍主要是意识上的落伍，由于我开始从事销售工作起，都是采取传统的销售方式，使得我在学习新的工作方法方面有些缓慢。比如充分

利用网络优势方面，对网络信息的反应能力太差，首先意识上不够重视。总结经验：意识决定行为，行为丰富意识，相辅相成，与时俱进。

二、201x年工作计划安排

201x年的工作计划安排，总括起来讲：稳定南方，发展北方；先南后北，重点北方；重点突出，全面发展。

稳定南方，发展北方：华东南地区经济经过近30年的发展，市场已经全面成熟，资本积累已经基本完成，产业用地已基本告罄，产业升级成为必然趋势，随着产业升级的深入，重污染企业将加速外迁，而外迁的方向是北部和中部地区。所以南方聚合氯化铝市场已基本饱满，总量上基本不会再有增加的空间，根据市场升级的速度不同，南方聚合氯化铝市场总量将不同程度萎缩，北部和中部地区的聚合氯化铝市场总量将必然扩大。所以，在稳定南方市场的前提下，我准备把精力往北方转移。

先南后北，重点北方：先对福建浙江老客户进行拜访，对去年的合作表示感谢，询问他们销售中有什么困难和难题，是否有需要我帮助解决的？客户公司是否有销售人员是否需要我来做个免费培训？拜访完老客户后，就将工作的重点转移到北方。

重点突出，全面发展□201x年的潜在客户是今年年初工作的重点，争取将几个用量大的客户争取过来，已经争取过来开始使用的争取尽快稳定下来，预计这将耗费两个月左右的时间。在完成以上工作以后，对未来有潜力的区域有计划、有步骤、科学合理的进行市场开发，争取在提前介入，占据主动。

三、团结互助，友爱互信的

一滴水只有放进大海里才永远不会干涸，一个人只有当他把

自己和团队事业融合在一起的时候才能最有力量。我的工作
是销售科团结努力的成绩，也是生产、供应、财务等各部门
领导同事齐心合力的结果。我的工作离不开公司领导的运筹
帷幄、英明指导，更离不开xx公司团结互助、友爱互信的企
业文化的良好氛围。

201x年已经结束□201x年已经到来，无论是成绩还是失误，
过去的就让它过去，新的一页应经翻开。让我们在这艘航母
平台上，在公司领导的英明掌舵下，扬帆起航，向着新的目
标胜利的前进！

新挑战新机遇演讲篇四

10月8、9日两天，销售公司党委召开了党支部书记和政工部
门会，传达胡锦涛总书记同北京市基层干部座谈时的讲话、
刘淇同志在传达胡锦涛总书记同北京市基层干部座谈时重要
讲话精神大会上的讲话和朱继民同志的讲话精神，总结经验，
分析形势，查找差距，明确方向。销售公司党委在10月9日的
学习中，要求各单位要将胡锦涛总书记、刘淇同志的讲话精
神，以及总公司书记会、销售公司党委中心组学习的精神迅
速传达到全体干部职工，要让每名职工掌握主要精神，领会
意义，认清形势，明确希望和要求，通过展开学习讨论，使
每名职工真正入心入脑，深刻领会。 对照胡锦涛总书
记对基层干部提出的五点希望，销售公司逐条进行认真总结。
一是在带领群众，切实促进经济建设方面，积极开拓市场，
及时把握价格走势，合理调整资源流向，扩大“双高”产品
销售，实现销售效益最大化，为首钢获得了显著的效益。二
是在切实维护基层民主建设方面，坚持一切工作依靠和发动
广大职工，充分发扬民主。三是在切实推动基层文化建设方
面，树立了“诚信、高效、共赢、发展”的经营销售理念，
制定并实施了“销售服务规范”，经营服务理念 and 水平明显
提高。四是在切实协调好各方面关系，化解矛盾方面，由于
政策把握得好，群众的思想工作做得细，没有出现任何问题。

五是切实提高自身素质方面，通过竞争上岗、干部公开招聘，形成了人人争先学文化、学业务的良好氛围，队伍的整体素质有明显提高。销售公司紧密围绕胡锦涛总书记的讲话精神，制定出全力抓好各项销售工作的措施。超前动手、超前研究、超前准备迁钢、精品棒材、精品线材投产前期的市场调研和开发等各项工作。把握市场，适时调整价格，合理调整资源流向，扩大双高产品销售量，全面完成今年的各项销售任务。积极推进经营实体的改制工作，要加快进度，创造性地处理和解决各种影响改制的问题，取得突破。大力提高服务水平，通过开展一站式服务、走出去上门服务、创新运输方式等措施提高服务，开拓市场。加强队伍建设，不断充实和提高自身综合素质，加大工作力度，提高工作的执行力。

新挑战新机遇演讲篇五

大家上午好！

我今天讲话的题目是《新的一年 新的希望》。

历经了高考的再次辉煌，不知不觉，我们又勤勤恳恳努力了一学期。欣赏了话剧节的无限精彩，领略了元旦联欢的欢乐纷呈，我们始终充满了成功的渴望。我们将结束这一学期，送走硕果累累的2016年，迎来有着更多机遇与挑战的2017年。

20xx年，我们收获了一个又一个惊喜，一个又一个成功。成功，不仅是一种结果，更是一个过程，一个不断挑战自我，战胜自我，实现自我的过程。发掘自己的优点和闪光点，让自己感受到这样做的快乐，树立自信心。自信心是靠一次次成功培养起来的，多尝尝成功的滋味才会让自信心一步步加强，当充满自信更容易成功。每一次的成功都会增加同学们的自信，每次自信心的增加都会更有信心去争取下一次的成成功，这样才会进入“正反馈”状态，就是所谓的良性循环。

眼下，对于高一年级同学来说，即将迎来高中第一次全县期末统测；对于高二年级同学来说，今年将首次感受国家型考试——小高考；对于高三同学来说，今年将是高中生活最紧张也是最有挑战的一年。然而，无论你处在哪个年级，处于哪个阶段，你的未来都充满着无穷的可能。而可能性，就是希望。你可以在这一年继续证明自己，可以在这一年确立一个新目标，也可以在这一年更为深入而坚持地走在自己既定的理想之路上。而无论哪一种，都是人生的一次磨砺，是生命这场修行中不可或缺的一部分。

在2017年伊始，我们迎来了我校首届“创新实验班”的80名同学。他们从前天入班开始，正逐步走进属于自己的学习、生活状态。对于已经在校半年、一年半、两年半的同学来说，他们是你们的学弟学妹，需要你们在言谈举止、遵守纪律、尊敬师长、为人处事、学习生活等方方面面为他们树立海中人的榜样。在求学的路上，最大的幸事莫过于，可以彼此取长补短，共同提升。相信，他们，和所有的海中同学一样，一定会不断承传、发展、创新，锻造一个又一个辉煌！

我想，当一个人为了成功而努力的时候，他就距离成功不远了。成功有倍增效应，你越成功，就会有越多机会，也会越自信，而自信和机会又会使你更容易取得成功。从这个角度来说，成功是成功之母。

有位同学在学校学生成长平台上记载了详细的学期目标，他把这一学期分成几个阶段，每个阶段如何去做，要完成怎样的目标，这就是成功的开端。

如今的海中，是一个融入了更多新鲜血液、更具有活力和生机的海中。新的一年，新的希望，我们一起，带着对于未来的无限憧憬和所有希望，大步向前，一起进步！

我的讲话结束，谢谢大家。