

2023年洽谈会议记录内容 洽谈会主持词 结束语(通用8篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

洽谈会议记录内容 洽谈会主持词结束语篇一

主持人会前提醒(提前3~5分钟)：《提醒关闭手机、观看大屏幕》

各位朋友，大家好！

2、主持人开场白（2分钟）

尊敬的各位朋友，各位来宾，大家上午好！欢迎您参加**人寿服务部营业部招商洽谈会，我是来自**人寿**公司的。非常荣幸由我来担任本次会议的主持，我也谨代表**人寿**公司的所有同事对各位朋友的到来表示热烈的欢迎.并希望能和在座的各位共同度过一个美好而愉快的上午时光。

人生。然而，现实的残酷与压力让我们不断的改变着自己的想法，心中的梦想一次又一次被抹杀在摇篮里。

然而今天，也许将是改变我们生活的一天。我们将通过自己的努力得到合理的回报和晋升，从而实现自己曾经远去的梦。现今，中国保险业的发展如日中天，就象是一个正在高速攀升的成长股一样，很多朋友今日之所以坐在这里，相信对保险充满着期待，也抱着一颗尝试了解的心态，想做保险代理又对保险有疑问：什么是保险？保险是一份什么样的事业，我如何做好一名代理商，我怎么样才能加盟？，请大家放心，

通过今天的招商洽谈会，我们会让您有全面的了解，解答您的疑虑。您会真切的感受到：保险，一定是值得一试的新选择！今天上午的时间是这样安排的：（简述幻灯片流程）。注：主持人在开场一定要告诉新人今日洽谈会的主题是什么，并告知新人：保险值得一做，不断引导。

3、主持人介绍公司(10分钟)：

（参见投影片上内容，做较为详细的介绍。。。。。。。）

营销部，自**年开始筹建

筹建初有**人队伍，网点，办公面积。

自**年筹建以来，营销部经历不同寻常的发展道路

年，组建个营业部，人力**人，保费规模

年，发展为个营业部，人力**人，保费规模

**年

截止20xx年上半年，营销部/支公司，已发展成为

注：红色字体部分供参考，需要结合单位实际调整。

4、推出：领导致欢迎辞（3~5分钟）

各位朋友，让我们一起响起恭贺的掌声，为营销部的发展壮大加油助威！

（注：红色部分需要结合经理本人实际调整，共参考）

今天，经理，也来到洽谈会现场，接下来，让我们掌声有请**人寿服务部总经理先生/女士致欢迎词，掌声有情！

感谢总的讲话，让我们再一次掌声响起感谢我们的总，各位朋友，我们总的讲话开诚布公，他用自己的实际行动在推动公司的发展，也请您相信：经理的今天，只要您努力就是您的明天！

5、推出：介绍领导团队并示意

各位朋友，得益于服务部的发展壮大，公司隶属的每个部门也都得到了迅速发展，尤其是营业部，可谓是突飞猛进的发展，并在今日获得公司特别授予的扩招资格。接下来就请大家跟我一起走进营业部。

注：主持人按照流程幻灯片，对营业部进行详细介绍。

6、推出：表态发言（5分钟）

各位朋友，营业部的发展，与营业部中每一位代理商的辛勤付出是分不开的，借此机会，也让我们一一认识一下这些优秀的寿险代理商们：我们的经理：有请经理起立，接受我们掌声的祝贺！

我们的经理：有请经理起立，接受我们掌声的祝贺！

我们的经理：有请经理起立，接受我们掌声的祝贺！

注：要对起立的每一位代理商介绍简历，要结合实际情况调整。

接下来就有请我们优秀的经理为我们做表态发言，掌声有请。感谢经理的发言、掌声感谢！

注：请领导为其颁发扩招授权资格证书、合影留念！

可安排属员上台为主人献花、并合影留念！

她用心于团队经营管理，把团队中的每一个人都当做合作伙

伴，互相支持、互相鼓励，团队中的每一位代理商不但是工作中有事情她出面，甚至家庭中、生活中有了困难她都全力帮助，因此，她被团队人员热情的成为大家长！

她每天辛勤工作，很少照顾到家里，孩子（们）看见母亲整天奔波，知道母亲的工作很辛苦，所以也很懂事，总想着帮母亲做一些力所能及的事，在母亲对这份事业热爱的感染下，孩子（们）好象也融入到保险这份事业中来了；"保险"这充满爱意的两个字，是给普天下的人们送去保障的福音；就这样，短短的几个月来，经理凭着对保险营销的热爱及追求，才有了今天骄人的成绩。

注意：以上红色内容因人而异、不要生搬硬套

大家会看到，经理就像我们很多人的人生经历一样，从一个普通寻常百姓，一步一步经历了改变、发展和成功。相信，只要您愿意来试一试，您也能成长为经理这样的人。

7、推出：专题主讲讲师（40分钟）

听了经理的发言，相信大家都会为经理感到敬佩和折服，也相信各位朋友也会对这样的一家优秀的公司充满了期许，大家也有自己的诸多疑问：进入公司将面对什么样的机遇与挑战呢？这是一份怎样的事业？又该如何去收获寿险营销带给您的人生财富呢？今天，我们非常荣幸邀请了**人寿的优秀讲师**老师，她将为大家讲授《钱程仕景》专题，就您心中做保险代理商的疑惑一一解读。接下来让我们借助各位朋友热烈的掌声有请女士，掌声有请。

专题结束后：感谢*老师为我们所做的精彩讲授，感谢她为我们带来的全新的事业新观念，让我们以热烈的掌声再次感谢*老师。

8、交流时间、促成缴费：

各位朋友，相信通过刚才**老师的讲解，大家都能深切感受到寿险营销的魅力，这份工作是值得您一做的，只要我们试一下，就有机会在保险业收获自己的成长、发展，收获自己的成功。同时，刚才**老师讲到：我们从事的工作就是一个保险代理商，作为代理商，我们要首先取得营业资格，我们要参加培训及考试，目前，按照保监会等国家监管部门的要求，取得保险代理商的营销资格考试费用是200元，这200元的付出将换回自己一次成功的机遇，这200元的付出将迎来人生新的篇章，也请大家抓住今天的机遇，抢抓代理机遇，成就自己人生的财富梦想。

接下来，进入交流时间，各位朋友可就自己关心的问题与您身边的我公司优秀的业务精英进一步交流。

注：交流时间过程中，主持人要不断宣导经理有更高的奋斗目标，要晋升高级营业部经理，需要大家跟她一同努力，共同开创事业！

洽谈会议记录内容 洽谈会主持词结束语篇二

一、2011年来主要工作成就和不足

1、做好人员基础

2、完善人事档案管理

我会每月整理员工的数据，分析各部门员工的情况。根据公司的岗位设置，我会统计全公司员工人数、新进员工人数、辞职人数、需要招聘人数、需要签合同人数、各部门总人数、需要转正人数、失职责任追究人数。并根据集团要求，每月上报本项目花名册，及时更新人员情况。接管人员时交接工作没有做好，导致花名册上的人员没有对比，郑州分公司人事专员匹配人数花了很长时间。从那以后，我明白了做人事工作一定不能粗心大意，因为一点疏忽给员工造成的损失是

无法弥补的。

3、保障员工福利机制

11月开始接手并配合房产管理人员完成新乡公司社保开户及员工参与。由于之前没接触过社会保险，一开始很迷茫，想过放弃这份工作，但知道要做好这份工作，所以经常在社保局和办公室之间来回奔波。从对社会保险一无所知到一知半解，再到必须掌握基本知识和流程，经过我不懈的努力，终于开通了新乡社保账户，办理了一个又一个职工保险。接下来，我们需要花更多的时间学习社会保险的知识，这样我们才能更好地做好这项工作，为员工服务。

第二，20--年工作计划

通过四个月的工作学习，掌握了人员的工作职责和工作内容。接下来，我们需要花更多的时间研究文化、精神、规章制度和管理模式。

1、进一步掌握行政人员工作流程和规范。除了按照公司的时间节点高效、优质地完成日常工作外，还要努力提升工作和业务水平，在行政和人事工作上力求独立。

2、做好上传下达工作，积极配合各部门完成日常工作。深刻理解公司下发的传阅文件，协助领导和部门负责人落实文件要求。

四个月来，我认真总结工作中的经验教训，不断改进工作中的不足。20年后，我会更加努力，积极配合领导完成日常行政和人事管理工作。

感谢--给我这个锻炼和玩耍的平台。我会不断学习，努力工作，用成绩回报公司。

洽谈会议记录内容 洽谈会主持词结束语篇三

首先感谢贵单位多年来对我院毕业生就业工作的大力支持！

为了做好xx届毕业生就业工作，为用人单位和毕业生搭建一个双向选择的平台，经陕西省教育厅批准，宝鸡文理学院、咸阳师范学院和我院联合举办“xx年毕业生就业洽谈会”，欢迎贵单位来我院选聘毕业生，我们将竭诚为你服务。

一、洽谈会时间:xx年1月15日

二、xx年1月14日下午,在开发区渭河宾馆设立接待处,办理报到手续(晚7:30在师院新校区观看文艺演出)

三、洽谈会地点:渭南师范学院1#教学楼

四、所有参会人员住宿及交通费用自理,就餐由我院统一安排.

五、联系人:

苟建超:

张丽:

传真:

邮编:

承办:

联办单位:

师范学院

洽谈会议记录内容 洽谈会主持词结束语篇四

大家好，首先我代表夏普赛尔公司对大家经销商订货洽谈会发言稿的光临表示热烈的欢迎，对各位多年来对夏普赛尔大力的支持，表示真诚的感谢。

今天，夏普赛尔公司在此召开订货会，有幸与大家共聚一堂，重温友情，抢抓商机，共谋发展，实现双赢，夏普赛尔一路走来离不开大家的鼎力支持，同时夏普赛尔也给大家带来了可观的利润，是大家更快发展的坚实后盾。

众所周知，金融危机，市场低迷，但大家在过去的一年中能与夏普赛尔一起历经风雨，长期以来相互信任、相互支持、同舟共济、相濡以沫，携手并肩共同开拓，做大销量、做强市场，从而取得了可喜的销售业绩。

在新的一年里，夏普赛尔将会一如既往与大家共谋发展，提高市场费用投入，加强市场维护力度，在终端渠道精耕细作，持续做大做强夏普赛尔这一山西人自己的饮料品牌。

我们要发展，要相互配合、相互理解，我坚信通过我们大家一致的努力，市场营销网络不断发展壮大，销量也会节节攀升，保证大家开心的赚钱，挣到更多的赚钱。

最后，我代表夏普赛尔公司预祝订货会圆满成功，同时再次感谢各位对公司订货会上的发言稿的支持与厚爱，祝愿夏普赛尔能不断发展、事业兴旺；也祝愿在座的各位合作伙伴生意兴隆、财源广进。谢谢大家。

br/>

洽谈会议记录内容 洽谈会主持词结束语篇五

大家下午好！

我们怀着非常喜悦的心情来参加“西安经建油漆股份有限公司2012年特约公司订货会上的发言稿”，也十分高兴能和众多经销商的同行们在一起畅谈交流！

能再一次被评为“三星级”经销商，我感到格外高兴！我和我的员工为能经销“经建”这样优秀的品牌而感到格外的荣幸和自豪！我要感谢经建公司的各位领导，感谢他们为我们经销商搭建了这个优秀的销售平台！感谢他们为我们经销商带来了精神、物质的双丰收！感谢他们为我们经销商提供的各种帮助和鼓励！

1：亟待提升经理及员工的产品技术知识：

一个卖电视机的营业员，可以把她卖的电视机滔滔不绝给顾客讲解一两个小时，但我们都很难做到，甚至卖了十几年的老产品，居然叫不全油漆的名称和型号，客户询问的许多基本问题我们都是一问三不知。比如哪些油漆干的快，哪些油漆干得慢；哪些油漆适合户外使用，哪些油漆适合室内使用；哪些油漆耐温度？哪些油漆防火？哪些油漆防腐？什么样的面漆配什么样的底漆最适宜等等。我们当然不需要达到“经建公司”高工的水平，但作为一个优秀的经销商，一个优秀的推销员，不熟悉所销售的产品，或一知半解，结果是很难想象的！我建议经建公司是否可以定期举办“经建品牌”油漆技术知识讲座，还建议在下次开会的时候进行“经建油漆知识抢答竞赛”，设若干奖项、设若干名次！

2：了解更多的“经建”产品，拓宽销售思路：

每个经销商都有自己相对固定的客户和产品，不卖的类别的油漆基本上不去了解，甚至不过问。推销推销，都不知道自己家里有啥东西，还咋推销呢。守着老摊子、走着老路子、唱着老调子，是一定要被激烈竞争的市场所淘汰的！所以，我们不能越销售越麻木，而是要越销售越有市场的敏感性！刚才马总也讲到：“经建公司”的产品丰富多彩！我们只有掌

握“经建”更多的产品，对于我们扩大销售越有利。

3：对客户的产品及工艺流程的了解：

我们原来的销售方式是：油漆卖出去就啥也不管了！这里面有三个思想在作祟，一是：“经建”品牌的油漆老都不出问题，思想麻痹了！二是：出了问题再说，反正一个电话“经建公司”就得来人解决！三是：你来买油漆你就应该知道油漆怎样使用！这种被动销售的思想模式，隐患很多，危害很多！更谈不上急客户所急、想客户所想了！

4：加强客户和“经建”公司相关部门的直接沟通与合作：

光靠我们特约经销商单方面服务于客户，力量是有限的。加强客户同“经建公司”技术部门的合作、销售部门的合作，加强相关双方领导的沟通，这对于稳固客户、长远服务于客户，以至于“经建公司”维护特约经销商的利益，共同发展，都是大有裨益的。以上四点是销售之中的一点感受，希望能够抛砖引玉！

在新的一年里，我希望和在座的同行们一道，再接再厉，千方百计地继续扩大“经建”品牌的影响力和覆盖面，提高“经建”油漆的销售业绩，为“四星级”特约经销商的目标而努力奋斗！

洽谈会议记录内容 洽谈会主持词结束语篇六

女士们、先生们：

值此**省国际经济合作和出口商品洽谈会开幕之际，我代表**省人民政府、**市人民政府、**省对外贸易总公司，向远道而来的五大洲各国来宾、港澳同胞、海外侨胞表示热烈的欢迎和良好的问候！

*年*月，在庆祝**对外贸易中心落成典礼时，我们曾在这里举办过一次洽谈会。今年这次洽谈会，规模和内容比上一次洽谈会更加广泛和丰富。这次洽谈会，将进一步扩大我省同世界各国及港澳地区的经济技术合作和贸易往来，增进相互了解和友谊。

**省是我国沿海经济比较发达的省份之一，幅员辽阔，物产丰富，人力资源充足，工农业生产和港口、交通均有一定的基础，对外经贸事业的发展有着广阔的前景。目前，我省已同世界上140多个国家和地区建立了贸易往来和经济技术合作关系，这种合作关系正在日益巩固和发展。

今天在座的各位来宾中，有许多是我们的老朋友，我们之间有着良好的合作关系。对于你们的真诚合作精神，我们表示由衷的赞赏和感谢。同时，我们也热情欢迎来自全国各地的新朋友，为有幸结识这些新朋友感到十分高兴。我们欢迎老朋友和新朋友到**地观光游览，发展相互间的友好合作关系。

最后，预祝**省国际技术合作和出口商品洽谈会的圆满成功。

洽谈会议记录内容 洽谈会主持词结束语篇七

- 1、转变就业观念，提高就业能力
- 2、消除就业歧视，促进公平就业
- 3、营造良好就业环境，构建和谐稳定劳动关系
- 4、保障就业公平人人有责
- 5、劳动者自主择业，市场调节就业，政府促进就业

6、实施《就业促进法》实现人人平等就业

7、你我共同就业，享受经济发展成果

8、扩大城乡就业规模，促进和谐社会构建

9、扩大就业规模，改善就业结构

10、劳动者享有平等就业和自主择业的权利

2、大力推广“全程式”服务，着力打造优质高效，宽严有序的`创业环境

3、开阔创业思想，拓宽创业天地

4、创业发展是第一要务，富民强市是永恒主题

5、解放思想，更新观念，自主创业

6、放胆敢冒天下险，无畏才能赚大钱

7、强创业信心，壮创业胆识，比创业成果

8、落实创业政策 加强创业服务 营造创业氛围推动全民创业

9、创业带动就业，创业富裕百姓，创业促进发展

10、助你创业、帮你兴业、促你就业

早做规划打造核心竞争力； 端正心态树立正确择业观

择己所长，更要择世所需！

职业化的过程，就是自我超越的过程！

求职求发展，择业择机遇。

就业需要我们思想有深度，眼界有高度，心胸有气度，语言有风度，行动有力度！

行业不分贵与贱，心满阳光创大业。

攀比等靠不可取，脚踏实地最为真。

十年修得一身功，报效国家显神功。

不积小流无以成江河，不经实践难以成气候。

积极开发就业岗位 创建充分就业社区

送岗位、送政策、送服务、送技能

稳定就业、实现再就业、我们共同努力

促进民众就业 构建和谐社会

加强就业服务管理 健全就业服务体系

关注就业 立足今日 领航未来

面向基层 服务社会 政府扶持 促进就业

加强创业培训 实现自主创业

落实创业政策 以创业带动就业

洽谈会议记录内容 洽谈会主持词结束语篇八

大家好！首先我代表xxx鞋服有限公司为大家的到来饮料订货

会发言稿表示热烈的欢迎。

一年一度秋风劲，不似春光，胜似春光；一年一度夏季热，不似热辣火焰，胜似热辣火焰。此时此刻正是夏日炎炎，此情此境也正说明了今天的xxx秋冬产品定货会暨比波人新品上市发布会，我们是带着火热豪情的来举办的。愿这热情如火的夏季给我们带来新季度的好运气。让xxx即将推出的新产品广为人知，名扬市场，销售量蒸蒸日上。

阳光普照，日暖花开。为什么花儿只要给点阳光就灿烂呢？因为有条件，有了它生长需要的基础条件，那么它还有什么理由不开放呢？机遇难求，错过了这次还要等下一次，而等待下次的代价却是少了一次生命力的出现，少了一次与蜜蜂、蝴蝶的亲密接触，所以花儿习惯了等待，懂得抓住机遇的重要性。从一棵小小的植物当中，我们可以感受到外界条件的重要性以及机遇的不可多得。

“百鸟争鸣，群芳争艳。”不管是大自然还是人类世界，都会存在竞争。所谓物竞天择，适者生存。因为有竞争才有第一，有竞争才有来之不易的荣誉以及属于自己的领地。正所谓“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞。”只要有空间就会有发挥的机会，关键是如何来把握这个空间，抓住机遇，使自己在这个空间里独领风骚。

在市场竞争激烈的今天，想要在群雄当中脱颖而出，靠自身的力量是远远不够。所以，我们xxx集团希望靠大家的力量来共同开拓我们的美好前景。魅力来源于实力，我们是用实力来战胜市场的，所以我们有足够的信心。只要大家一起努力，那么前景是可观的！