

会服员工培训内容 销售人员演讲稿(模板7篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

会服员工培训内容篇一

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司销售主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养，感谢能给我这次竞聘演讲机会！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹以及在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我xx年x月到公司参加工作，从事市场零售，负责报纸的宣传和销售。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、广阔的个人发展空间，这些都给我留下了非常深刻的印象，公司美好的未来，灿烂得前景，深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了xx就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同事和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务。x年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成

任何损失。

在x年多的工作中，我积累了大量的销售经验，给我以后的工作奠定了坚实的基础。在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘公司销售主管的岗位。

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明□xx的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接前进道路上暴风骤雨的挑战，让我们在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉报刊发行工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的客户人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理客户投诉等的方法和经验。同时，在工作之余常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，向他们学习请教，学习他们成功的经验，以便应用到实际工作中。

第四、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个销售主管来说是不容忽视的素养。销售本身就是服务。对自己身边的兄弟姐妹们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的客户我会用微笑向他们展示我们的热情。耐心倾听他们的`要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的需求。

以上这些优势，使我具备了竞聘销售主管这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我的工作宗旨是：以人为本，注重效益，热情服务，我会在公司的领导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作。

1、继续加大市场开发力度，征订与零售齐抓共管。零售工作的目的是为了征订工作营造声势，并最终引导读者进行征订，而征订工作又从侧面促进零售市场的发展，因此要注重征订与零售的齐头并进，同步发展。进一步加强零售网点的开发，并对网点做统一的安排与布路，让其成为本报长期而固定的现场征订点、宣传点。同时，抓好大客户，建好客户档案并随时跟踪回访。

2、加强学习，提高素质。进一步加强理论学习，以其提高自己的素质和治理水平；在业务治理方面多向领导、同事们学习，以期使自己更加胜任本职工作。同时，注重团队整体素质的提升，强化团队业务人员专业技能水平，同大家一道努力把销售部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，事前要制定一个详细的工作计划，把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，不断进行激励自我前进。每日工作结束后，要对一天的

工作进行一个系统的总结，梳理经验和教训。

4、加强客户关系，完善客户档案。在xx年里，我会把大部分的时间留在客户那里，了解客户的切实需求，将信息回馈给策划部门。深入到每一个小区、单位，了解市场状况。加强对客户档案的管理，将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

5、扎实工作，与时俱进。由于报业竞争的日趋激烈，对如何吸纳和维系优秀的员工，应予以足够的重视，关注员工的职业生涯和职业发展，不断研究职业阶梯，给员工提供富有挑战性的工作，通过高效率 and 合理性的人力资源治理，给他们创造良好的工作环境和自我发展的空间。把从社会上招聘来的发行员当作报社职工对待，给他们一定的社会保障，开展发行员评选等，从发行员满足进而达到读者满足、领导满足。

拿破仑曾说过：不想当将军的士兵不是好士兵，这句话激励我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争。借这个机会只想让大家更进一步的熟悉我、了解我、帮助我、甚至喜欢我，当然更重要的是支持我！

谢谢大家！

会服员工培训内容篇二

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司销售主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养，感谢能给我这次竞聘演讲机会！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹以及在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我

今后人生中的又一个大的转折点。

我xx年x月到公司参加工作，从事市场零售，负责报纸的宣传和销售。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、广阔的个人发展空间，这些都给我留下了非常深刻的印象，公司美好的未来，灿烂得前景，深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了xx就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同事和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务。x年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

在x年多的工作中，我积累了大量的销售经验，给我以后的工作奠定了坚实的基础。在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘公司销售主管的岗位。

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明我是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们

用全部的真诚和智慧，去迎接前进道路上暴风骤雨的挑战，让我们在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉报刊发行工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的客户人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理客户投诉等的方法和经验。同时，在工作之余常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，向他们学习请教，学习他们成功的经验，以便应用到实际工作中。

第四、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个销售主管来说是不容忽视的素养。销售本身就是服务。对自己身边的兄弟姐妹们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的客户我会用微笑向他们展示我们的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的需求。

以上这些优势，使我具备了竞聘销售主管这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我的工作宗旨是：以人为本，注重效益，热情服务，我会在公司的领导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作。

- 1、继续加大市场开发力度，征订与零售齐抓共管。零售工作的目的是为了征订工作营造声势，并最终引导读者进行征订，

而征订工作又从侧面促进零售市场的发展，因此要注重征订与零售的齐头并进，同步发展。进一步加强零售网点的开发，并对网点做统一的安排与布路，让其成为本报长期而固定的现场征订点、宣传点。同时，抓好大客户，建好客户档案并随时跟踪回访。

2、加强学习，提高素质。进一步加强理论学习，以其提高自己的素质和治理水平；在业务治理方面多向领导、同事们学习，以期使自己更加胜任本职工作。同时，注重团队整体素质的提升，强化团队业务人员专业技能水平，同大家一道努力把销售部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，事前要制定一个详细的工作计划，把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，不断进行激励自我前进。每日工作结束后，要对一天的工作进行一个系统的总结，梳理经验和教训。

4、加强客户关系，完善客户档案。在xx年里，我会把大部分的时间留在客户那里，了解客户的切实需求，将信息回馈给策划部门。深入到每一个小区、单位，了解市场状况。加强对客户档案的管理，将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

5、扎实工作，与时俱进。由于报业竞争的日趋激烈，对如何吸纳和维系优秀的员工，应予以足够的重视，关注员工的职业生涯和职业发展，不断研究职业阶梯，给员工提供富有挑战性的工作，通过高效率和合理性的人力资源治理，给他们创造良好的工作环境和自我发展的空间。把从社会上招聘来的发行员当作报社职工对待，给他们一定的社会保障，开展发行员评选等，从发行员满足进而达到读者满足、领导满足。

拿破仑曾说过：不想当将军的士兵不是好士兵，这句话激励我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争。借这个机会只想让大家更进一步的熟悉我、了解我、帮助我、甚至喜欢我，

当然更重要的是支持我！

谢谢大家！

会服员工培训内容篇三

时值新春佳节，春暖花开、万物复苏之际，随着公司机构和人事制度改革的全面推进，公司全体员工在新的一年里迎来了新的机遇和挑战。今天，我走上竞聘演讲台，心中百感交集，一是荣幸自己赶上了挑战自我、展示自我的大好时机；二是感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的同事对我的帮助和信任。

一是我具备相关的专业知识，有较为丰富的工作经验，熟悉公司的具体情况。我从事财务工作已经xx年，于xx年xx月进入xx担任财务经理2年来，见证了公司的发展、壮大，到目前相对稳定的全过程。任职期间，我负责主持、协调本部的全面工作，组织并督促部门人员全面完成本部职责范围内的各项工作任务，加强与有关部门的协作配合工作；认真贯彻相关财务工作法律法规的落实；开展成本管理工作，进行成本预测、控制、核算、分析和考核，降低消耗、节约费用，提高赢利水平，确保公司利润指标的完成；向公司领导、主管汇报财务状况和经营成果。定期或不定期汇报各项财务收支和盈亏情况，以便领导及时进行决策；并在工作中不断的建立和完善公司财务工作流程、审计内部控制等制度；除此之外，还负责财会人员的业务培训。规划会计机构、会计专业职务的设置和会计人员的配备，组织会计人员培训和考核，坚持会计人员依法行使职权。

二是有较强的工作能力。大家都知道，会计按其报告的对象不同，又分为财务会计和管理会计，财务会计主要向企业外部关系人提供有关企业财务状况、经营成果和资金变动情况等有关信息；管理会计主要侧重于向企业经营者和内部管理者提供经营规划、经营管理、预测决策所需相关信息。财务

会计侧重于过去信息，为有关各方提供所需数据；管理会计侧重于未来信息，为内部管理部门提供数据。作为公司的财务经理，在生产发达、管理水平较高的今天，记账、算账、报账已经远远不能满足经济管理的需要，发挥会计的预测经济前景、参与经济决策、评价经营业绩等作用便成为会计的一项重要功能。因此，对于财务人员的工作能力提出了更高的要求，那就是作为企业财务管理人员必须立足企业自身经济特点，充分考虑宏观经济环境的影响，科学地进行财务决策、加强企业内部财务预算管理，为保证企业生产经营的顺畅进行与货币资源的充分利用，获取最大经济效益发挥主导作用。在实际工作中，我不仅能够严格执行相关法律法规、严格按照公司财务管理制度的要求，如实反映企业财务状况和经营成果，依法计算缴纳国家税收，在国家政策允许的范围内为企业合理规避税收，并能够接受税务机关及审计部门的检查监督；加强预算管理，严格按照预算管理的要求，将企业费用控制在预算以内；同时能够当好领导参谋，参与企业生产经营活动，及时提供参考建议，促进改善经营管理，降低成本，提高企业经济效益。

三是熟练运用计算机和网络的能力是我的一个优势。现代社会是信息化的社会，中国已加入wto[]在市场日益竞争激烈的环境下，信息化是现代企业管理科学化的重要基础，信息化的建设已迫在眉睫。公司通过局域网的建设，各部门资源已经可以共享，部门之间的信息已可以快速交流，就财务工作而言，我们现在使用的最新版本的用友财务软件和浪潮财务软件，我能够熟练操作这两款软件，能够完成对数据的备份等工作，我能够利用inter网快速与总公司财务部取得联系，运用网络传送相关数据及报表，保证财务工作及时完成，我相信再经过努力和加强学习我是完全可以做得更出色的。

四是具备良好的职业道德。由于会计人员从事财务收支等经济管理工作，这种工作性质的特殊性要求会计人员除了受到会计法律、法规的约束外，还必须受到职业道德和职业纪录的约束。在多年的会计工作中，我能够做到敬业爱岗、依法

办事、客观公正、保守秘密。我热爱财务工作，努力钻研业务，力争使自己的知识和技能适应所从事的工作的需要，严格按照会计法律、法规和国家统一的会计制度规定程序和要求进行会计工作，保证所提供的会计信息真实完整，能够运用自己所掌握的会计知识和会计方法，为改善企业的内部管理、提高经济效益服务，并且能够严守本单位的商业秘密，除法律规定和单位负责人同意外，决不私自向外提供或者泄露单位的会计信息。

五是有强烈的事业心和高度的责任感、有吃苦耐劳的精神和开拓进取的意识。我能以大局为重、宽宏大量，不斤斤计较个人利益和得失，能尊敬领导、团结同事。我也深知在知识更新飞速的年代要不断的学习、装备自己，努力在各方面充实自己。

我在日常生活和工作中注意不断地加强对专业知识和相关法律法规的学习，以“认认真真履行职责，扎扎实实搞好工作”为信条，言行与公司保持高度一致，踏实肯干，诚实待人。我认为我完全能够胜任工作。

如果我竞聘成功，担任，我会认真做好以下几个方面的工作，真正当好公司领导的参谋。

- 1、加强学习，积极主动做好日常事务工作，努力提高服务质量。只有不断加强法律法规和公司的各项管理制度和相关业务知识的学习，不断充实自己，才能胜任岗位要求。公司财务部门的工作，实际上是为经营等其他部门服务的工作，是信息传递、落实政策、上下内外沟通的窗口，既要承担繁忙的日常事务，又要参与政务，当好做好公司领导的参谋。因此，从事财务工作需要有较强的事业心和责任感，需要有较强的工作能力和工作艺术。另外我还要加强政治思想学习，服从安排，言行一致，顾全大局，坚决维护公司领导班子的团结，维护领导的形象。同时，充分发挥主观能动性，使工作做到精益求精。

2、做好综合协助、协调工作，处理好与领导和同事的关系，确保公司的政令畅通。我将及时地传达贯彻公司的各项财务制度，并加强督办检查，促进我公司各项决策的落实。并且认真、科学地做好与公司领导，与其他相关部门之间的沟通协调工作，使大家通力合作，密切配合。工作上要摆正自己的位置，认真完成财务部、公司经理安排的工作，合理分工、合理调度，认真落实岗位责任制；还要在关心同事、理解同事上下功夫，做到以诚待人、以理服人，通过沟通、调节，协调好各方面关系，保证扎扎实实，井然有序的做好本部门的各项工作。

3、当好参谋助手，服务公司领导决策。我将及时准确地掌握公司的财务工作动态，及时向财务部和公司领导反馈相关信息；并且注意调查分析，主动为公司领导献计献策，对各种情况进行科学的分析和判断，为领导决策提供可靠的依据，真正为领导当好参谋助手。

曾子曰“士不可以不弘毅，任重而道远”，我相信只要心怀未来，奋勇拼搏，我能够胜任的工作，最后祝大家马年身体健康，万事如意，家庭顺治，生活康熙，人品雍正，事业乾隆，谢谢大家。

会服员工培训内容篇四

时值新春佳节，春暖花开、万物复苏之际，随着公司机构和人事制度改革的全面推进，公司全体员工在新的一年里迎来了新的机遇和挑战。今天，我走上竞聘演讲台，心中百感交集，一是荣幸自己赶上了挑战自我、展示自我的大好时机；二是感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的同事对我的帮助和信任。

一是我具备相关的专业知识，有较为丰富的工作经验，熟悉公司的具体情况。我从事财务工作已经xx年，于xx年xx月进入xx担任财务经理2年来，见证了公司的发展、壮大，到目前

相对稳定的全过程。任职期间，我负责主持、协调本部的全面工作，组织并督促部门人员全面完成本部职责范围内的各项工作任务，加强与有关部门的协作配合工作；认真贯彻相关财务工作法律法规的落实；开展成本管理工作，进行成本预测、控制、核算、分析和考核，降低消耗、节约费用，提高赢利水平，确保公司利润指标的完成；向公司领导、主管汇报财务状况和经营成果。定期或不定期汇报各项财务收支和盈亏情况，以便领导及时进行决策；并在工作中不断的建立和完善公司财务工作流程、审计内部控制等制度；除此之外，还负责财会人员的业务培训。规划会计机构、会计专业职务的设置和会计人员的配备，组织会计人员培训和考核，坚持会计人员依法行使职权。

二是有较强的工作能力。大家都知道，会计按其报告的对象不同，又分为财务会计和管理会计，财务会计主要向企业外部关系人提供有关企业财务状况、经营成果和资金变动情况等有关信息；管理会计主要侧重于向企业经营者和内部管理者提供经营规划、经营管理、预测决策所需相关信息。财务会计侧重于过去信息，为有关各方提供所需数据；管理会计侧重于未来信息，为内部管理部门提供数据。作为公司的财务经理，在生产发达、管理水平较高的今天，记账、算账、报账已经远远不能满足经济管理的需要，发挥会计的预测经济前景、参与经济决策、评价经营业绩等作用便成为会计的一项重要功能。因此，对于财务人员的工作能力提出了更高的要求，那就是作为企业财务管理人员必须立足企业自身经济特点，充分考虑宏观经济环境的影响，科学地进行财务决策、加强企业内部财务预算管理，为保证企业生产经营的顺畅进行与货币资源的充分利用，获取最大经济效益发挥主导作用。在实际工作中，我不仅能够严格执行相关法律法规、严格按照公司财务管理制度的要求，如实反映企业财务状况和经营成果，依法计算缴纳国家税收，在国家政策允许的范围内为企业合理规避税收，并能够接受税务机关及审计部门的检查监督；加强预算管理，严格按照预算管理的要求，将企业费用控制在预算以内；同时能够当好领导参谋，参与企

业生产经营活动，及时提供参考建议，促进改善经营管理，降低成本，提高企业经济效益。

三是熟练运用计算机和网络的能力是我的一个优势。现代社会是信息化的社会，中国已加入wto[]在市场日益竞争激烈的环境下，信息化是现代企业管理科学化的重要基础，信息化的建设已迫在眉睫。公司通过局域网的建设，各部门资源已经可以共享，部门之间的信息已可以快速交流，就财务工作而言，我们现在使用的最新版本的用友财务软件和浪潮财务软件，我能够熟练操作这两款软件，能够完成对数据的备份等工作，我能够利用inter网快速与总公司财务部取得联系，运用网络传送相关数据及报表，保证财务工作及时完成，我相信再经过努力和加强学习我是完全可以做得更出色的。

四是具备良好的职业道德。由于会计人员从事财务收支等经济管理工作，这种工作性质的特殊性要求会计人员除了受到会计法律、法规的约束外，还必须受到职业道德和职业纪录的约束。在多年的会计工作中，我能够做到敬业爱岗、依法办事、客观公正、保守秘密。我热爱财务工作，努力钻研业务，力争使自己的知识和技能适应所从事的工作的需要，严格按照会计法律、法规和国家统一的会计制度规定程序和要求进行会计工作，保证所提供的会计信息真实完整，能够运用自己所掌握的会计知识和会计方法，为改善企业的内部管理、提高经济效益服务，并且能够严守本单位的商业秘密，除法律规定和单位负责人同意外，决不私自向外提供或者泄露单位的会计信息。

五是有强烈的事业心和高度的责任感、有吃苦耐劳的精神和开拓进取的意识。我能以大局为重、宽宏大量，不斤斤计较个人利益和得失，能尊敬领导、团结同事。我也深知在知识更新飞速的年代要不断的学习、装备自己，努力在各方面充实自己。

我在日常生活和工作中注意不断地加强对专业知识和相关法

律法规的学习，以“认认真真履行职责，扎扎实实搞好工作”为信条，言行与公司保持高度一致，踏实肯干，诚实待人。我认为我完全能够胜任工作。

如果我竞聘成功，担任，我会认真做好以下几个方面的工作，真正当好公司领导的参谋。

1、加强学习，积极主动做好日常事务工作，努力提高服务质量。只有不断加强法律法规和公司的各项管理制度和相关业务知识的学习，不断充实自己，才能胜任岗位要求。公司财务部门的工作，实际上是为经营等其他部门服务的工作，是信息传递、落实政策、上下内外沟通的窗口，既要承担繁忙的日常事务，又要参与政务，当好做好公司领导的参谋。因此，从事财务工作需要有较强的事业心和责任感，需要有较强的工作能力和工作艺术。另外我还要加强政治思想学习，服从安排，言行一致，顾全大局，坚决维护公司领导班子的团结，维护领导的形象。同时，充分发挥主观能动性，使工作做到精益求精。

2、做好综合协助、协调工作，处理好与领导和同事的关系，确保公司的政令畅通。我将及时地传达贯彻公司的各项财务制度，并加强督办检查，促进我公司各项决策的落实。并且认真、科学地做好与公司领导，与其他相关部门之间的沟通协调工作，使大家通力合作，密切配合。工作上要摆正自己的位置，认真完成财务部、公司经理安排的工作，合理分工、合理调度，认真落实岗位责任制；还要在关心同事、理解同事上下功夫，做到以诚待人、以理服人，通过沟通、调节，协调好各方面关系，保证扎扎实实，井然有序的做好本部门的各项工作。

3、当好参谋助手，服务公司领导决策。我将及时准确地掌握公司的财务工作动态，及时向财务部和公司领导反馈相关信息；并且注意调查分析，主动为公司领导献计献策，对各种情况进行科学的分析和判断，为领导决策提供可靠的依据，

真正为领导当好参谋助手。

曾子曰“士不可以不弘毅，任重而道远”，我相信只要心怀未来，奋勇拼搏，我能够胜任的工作，最后祝大家马年身体健康，万事如意，家庭顺治，生活康熙，人品雍正，事业乾隆，谢谢大家。

会服员工培训内容篇五

做一名一呼百应的“队长”——谈如何做好一名基层管理者如果把中层管理者比喻为球场上的教练，那么基层管理人员就可以比喻为队长——不但要在场上指挥队友共同进攻，更要身先士卒地冲锋陷阵。

他们是企业不容忽视的中坚力量，是企业发展的基础，又是企业人才的后备军。无数优秀的管理者，都是从基层做起。

一、“队长”的角色。

基层管理着是企业中的“小头目”。既然是“头目”，就不同于一般的员工。但由于基层管理者每日面对的是更为具体的事务，所以工作方法及技巧与中、高层管理人员有很大的不同。“队长”一般都具有非常强的组织能力，由技术高或德高望重的队员担任。基层管理者又好象大树上的结点，将树根部的养分分解、传递给小枝杈，因而基层管理者的作用又可以概括为“分解、传递”。

二、承上启下的作用：

承上，对于公司的规章制度、决策以及目标任务，基层管理者是最具体的传达和落实者。启下，就是按照决策、目标要求带领其他员工具体地执行。因而一个企业执行能力的如何，关键不在企业的中层，而在于基层管理者如何领会高层的决策，并且按照本组织的特色给下面员工讲解清楚，带头认真

地执行。

三、具备的能力：

既然基层管理人员扮演的是队长的角色，那么相应的应具备这样一些能力：

第一、过硬的业务能力。因为基层管理者不同于中层管理者，不需要对本部门的发展进行过多地规划，而只需完成所负责的小部门工作职能。基层管理者即是管理者，同时又肩负了具体的工作和事务，所以个人过硬的业务能力和素质是在组织中“让人心服口服“的前提。同时，企业的各种业务培训一般也是通过基层管理者进行的，所以业务能力对基层管理人员来说非常关键。

尊重的心：基层管理者必须尊重自己组织中的每个员工。所谓“想人怎样待己便应该怎样待人“，尊重是赢得真诚的前提。尽管在组织中，每个员工的身世背景、家庭可能各有不同，但是以平等的心对待每个人，才能谋求一个融洽的氛围。

关心的心：基层管理者直接接触地就是一线员工，因而他们的“疾苦“、“心声“基层管理者知道得最清楚。关心才能显示出自己的仁爱之心。笔者听过盒饭收买一个人心的故事，。小张刚到a城市时，身上只剩下二百圆，幸好应聘进入一家企业。小张的业务主管是一位比他大不了多少的年轻女孩小黄。小黄为人活跃又善于助人，整个小组被搞得生气活泼。离发工资还有几天，小张连吃饭的钱都成了问题。每次吃饭，小张就跑开，冲一个最便宜的方便面打发自己。这一切，被小黄无意中发现，于是在没有发工资的十几天都是小黄每天替小张买饭吃，感动得小张在业务上非常努力，成为小黄业务上最得力的助手。最后，小黄被提到了经理的位置上，小张也被提升为高级业务主管。

体恤的心：既然有了关心，就应该在他们出现个人问题时，

体恤他们。同时，学会换位思考，所谓“己所不欲勿施于人”。

(三) 团队建设能力：

基层管理者除了要有过硬的业务能力，那么体现管理者魅力和价值的就是团队建设的能力。一个人的业绩可能非常优秀，但是只注重个人的业绩而忽视了团队，充其量只是一个业务精英。如果将团队发挥巨大的效能作用，便是一个管理者的最大喜悦。

如何建设一个团队呢？

2、善于激励：在工作遇到难题时，作为一个精神的鼓励者使员工疲倦时可以重新振奋，面对难题。而且只有激励，才能让能力不足、信心不强的人成长起来。

3、善于组合：团队中必然有各种性格特点的人，那么发现他们个人的优缺点，发挥个人的优势加以组合，使团队发挥最大效能。基层管理者也要学会布局——强与弱的配搭，活跃与循规蹈矩的组合……然后，再将他们分别安排到球队中的不同位置。

(四) 领导力：

第一、管理者一般是被任命的，其影响力来自职位所赋予的正式权力。而领导者可以被任命，也可以是从群体中产生的，影响力主要来自非职位权力。

第二、管理可以运用职权迫使人们去从事某项工作，而领导者是依靠个人的魅力去影响他人。

第三、管理者是依靠制度、管理工具达到目的；而领导者依靠的是远景规划、激励去实现目标。

(五)与上司相处的能力：授命于基层管理者的是上司，因而保持与上司良好的沟通是获得进一步提升的关键。有很多基层管理者可以赢得下属的尊重，业务能力也非常优秀，却无法获得进一步提升满足自己的更大追求，原因是往往忽视了与上司的沟通。

第一、让上司知道你每天都在干什么。

这点非常关键，第一是尊重，第二避免他滋生出太多的想法，如你想抢他的位、在暗中跟他捣乱、轻视他等等。

第二、征询他的意见获得支持。有时明明可以走的捷径，但因为忽视了与上司的沟通，而走了弯路。所以在一些问题上多听听上司的意见没有错。球场上“队长”精湛的球技，以及较强的组织、把控能力，令人叹服。

那么对于刚步入社会不久，没有多少工作经验而成为一名管理者的年轻人来说，受到领导的器重，确实是一个难得的机遇。要想成为一名“一呼百应”的队长，除了迅速提高自己的业务能力，更要在日常工作中的不断培养自己的工作技巧。

会服员工培训内容篇六

大家好！

医疗卫生事业是一项技术性非常强的工作，每个医务人员不仅需要掌握丰富的医学知识和技能，还需要有崇高的职业道德和人格。古人曰：“无德不成医”。不论是我国古代医学家的“大医精诚篇”，还是西方的“希伯克拉底宣言”，都强调要成为一名合格的医务人员，首先要培养自己完美的人格。

病人来我们医院就诊，就是对我们医院极大地信任，一个病人愿意在全身麻醉失去知觉的状态下，让医生在他身上动刀，

这是对医生寄予了多么大的信任呀!目前医院提倡构建和谐医患关系,就是要让医生和患者之间互相理解、互相信任、以真心换真心。我相信只要我们医务人员真正的为患者着想,以患者为中心,全心全意为患者服务,即使出现的手术并发症,患者及家属是会理解并配合我们的工作的。

记得有一位福建泉州来的病人,在当地医院诊断为脑胶质母细胞瘤,医生告诉预后很差,专程来我科就诊,科室讨论后认为脑膜瘤可能性大,我们尽快完成各项术前检查及准备工作,手术很顺利,全切肿瘤,但术后当天晚上患者出现一侧肢体活动乏力、失语,上级医师指示立即复查头颅ct结果手术区域的后方出现硬脑膜外血肿,向患者家属交待再次手术的必要性后,虽然这个血肿属于手术并发症,但患者家属对我们积极负责的态度和辛苦劳动表示感动,理解目前出现的并发症,并签字同意手术,手术很成功,患者来医院时不能走路,用救护车送来,出院时已经可以走路,生活自理,患者家属出院时给我们写了一封感谢信,这封信是对我们辛勤工作的肯定。事过3年多了,每逢节假日,患者家属都会通过e-mail给我们发贺卡。什么是一个医生真正的幸福?一个医生的真正幸福,是用他自己的辛劳才智换来病人的康复和肯定。

我们年轻医生正处于基本理论、基本技能的积累阶段。神经外科的病人病情都比较重,病情变化非常快,害怕由于自己的技术不过硬给患者造成不必要的损伤。因此我给自己定下规矩,每天起床后都要想一想自己这几个病人今天都可能出现哪些病情变化?哪些病人需要继续完善哪些检查?哪些病人需要换药、拆线、腰穿?每天保证查房4-5次,上下午上下班前各1次,遇到术后病人晚上必须查房,以便及时了解患者的病情变化,及时跟患者交流,并及时向上级医师汇报,随时解决患者目前存在的问题,多次第一时间发现险情,避免了病情进一步恶化,使患者顺利康复,赢得了患者的好评。

有一动脉瘤破裂出血患者,病情十分危重,科主任和上级医

生都能以身作则，放弃春节休息时间，及时给病人进行介入栓塞手术，动脉瘤术后仍需要积极处理出血后造成的各种并发症，假日期间我几乎天天都留在科里，认真观察病情，每天腰穿2次，随时调整液体量和补钠量，患者病情逐渐好转。有一老年脑转移瘤患者，80多岁，存在心、肺、肾等多种疾患，患者病情重，同时脑转移瘤治疗效果通常都不满意，家属又非常着急，对医疗护理工作要求很高。

我能服从上级安排，知难而上，不推委病人，认真仔细、有条不紊的逐个处理患者的每一个问题，及时请相关科室会诊，耐心向患者家属解释病情，使病人在住院期间顺顺利利完成手术，术后平稳度过围手术期。回想这些，我没有做出特别重大的贡献，我只是付出多一些时间，耐心一些，认真一些，我仅仅是做了一个合格医生应该做的，虽然这样做会很累，但自从我选择了学医，我就选择“白衣天使-老百姓健康的保护神”这一崇高的职业，我无怨无悔！

会服员工培训内容篇七

大家上午好！今天我们在z聚首，主要是总结20xx年上半年的收获和展望未来布局。会前王总带领大家参观了公司成立运营的第一个项目——z花园；那是公司在河南营销代理的第一站，是公司的发端。我也给大家介绍了上宅公园世纪项目；公园世纪项目是公司操作品质楼盘的里程碑。公司用5年的时间找准了目标，实现了这种蜕变，蜕变的过程是痛楚的、也是艰辛的；我作为经历者和见证者也是难忘的。

那么，今天我怀着无比感慨和喜悦的心情在这里和大家交流。感慨和喜悦是因为z的变化大家有目共睹，伙伴们未来的平台清晰可见，z未来的发展目标更是掷地有声！我今天汇报的报告有三个部分。

1、亿，从量变实现了质变：

这个数字在座的各位应该都非常熟悉，那是公司今年上半年的销售总额。当然截止到昨天已经顺利突破x亿大关。去年全年的x个亿是z8年的最高峰□20xx年用半年的时间就实现了突破，但这个结果也绝非偶然。

公司成立之初，闫总、孙总都说过，未来的z是每一个人的z□平台可见、目标清晰；伙伴们，未来就请我们好好展现吧！

2、上半年销售管理部工作情况介绍：

上半年销售管理部根据去年提出的管理工作规划，加紧落实、平稳推进、逐步提升。首先是根据部门人力资源状况和公司运营项目的特点，实现部门资源结构优化，实现能力与项目要求相匹配。这个调整工作在2月底结束，在项目运营核心岗位上保证了今年销售业绩的实现和突破。对新晋升的销售经理实行阶段销售工作汇报、沟通谈话、方法指导、晚上补课等方式进行补课提升，在阶段内实现了新销售经理接手项目后团队的稳定，让销售经理突破了成长的困惑。

其次，实现了部门考核的转型，将考核的核心转为人才塑造和培养。考核更加趋于对业绩的追求和基本生活的保障。基本生活的保障也是团队稳定的最内层因素，但是级别化工资的更偏重于综合能力的提升和发展潜力的挖掘。基本板块：更清晰的氛围管理型人才的培养和业绩攻坚型人才的培养。也明确提出了人才的培养和使用，与销售经理之间的关系。因为人才的培养是z最核心的竞争力。

再次，项目之间打破了原来的各自为战、信息闭塞、缺乏交流的方式；让交流和比武成为团队之间的润滑剂。销售管理部要及时发现，销售团队销售过程亮点和团队文化建设亮点，做好平台构建和分享体系；月度销售冠军交流，真正实现了z销售高手过招，不但是成功经验的分享和传递，也是代表项目荣誉和最高技术水准；更是z销售经验板块的积累。销售技

能提升也是部门的核心工作之一，销售提升标准指导意见在今年3月份部门会议上已经对各项目销售经理进行了详细的解析和动员，因为销售的转型是公司发展的需要，更是市场变化对专业团队的需要，这也是z销售核心竞争力形成的基础性工作。所需要使用的技术支持资料进行了整理分享。后期在行政部的大力支持下形成提升文件进行下发；面对这次提升的考核结果我们每个人都充满了期待。

房地产销售经理工作计划

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，并且随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂

房工作业绩做到最大化!