

保健品煽情讲稿 保健品购销合同(精选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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

保健品煽情讲稿篇一

乙方：_____

一、产品的价格、数量、金额

产品名称 规格 市场价格

(元/盒) 供货价格

(元/盒) 数量

(盒) 金额

(元) 备注

(大) 大盒____盒/件

(中) 中盒____盒/件

(小) 小盒____盒/件

合计：

二、鉴于甲方具有经营保健食品的业务资格和销售保健食品

的经验和能力，并且自愿申请接受乙方委托授权，成为“_____”在_____的总经销。

三、本合同期限_____个月，本合同终止后甲方有优先续签权。

四、双方的权利与义务

1. 甲方有权优先享有合同规定的“_____”产品区域经销专营权利。
2. 甲方有义务在本经销区域内利用自身优势积极开发新网络，开展产品经销活动。
3. 甲方有义务如实客观地作好产品宣传、推广，并配合乙方进行打假工作。
4. 乙方依款到发货为原则，且有义务按时供货，并为乙方产品上市提供合法的必备文件。
5. 乙方承担普通铁路运输、汽车运输费用，若有其它运输方式，由甲方自行承担。
6. 乙方对甲方的产品经营有监督、咨询权。
7. 乙方发现甲方有跨地区销售情况，则取消甲方的独家代理权。
8. 甲方收货时必须检查封条是否完整，若封条不完整时，请拒收或请货运处出示收货详情单，寄回乙方确认核查(注：签字盖章有效)

五、其他事项

1. 本协议书一式贰份，双方各执壹份，具同等法律效力(本合

同传真件视同正本均属有效)。

2. 本协议书未尽事宜，须经甲乙双方共同协商做出补充修订。

六、备注

3. 乙方依照甲方进货额的_____ %配送相关市场宣传用品；

4. 合同自款到日期起生效。

保健品煽情讲稿篇二

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xxxxxxx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xxxxxxx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xxxxx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xxxxxxx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积

累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xxxxxxx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位路上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xxxxxxx个，加上没有记录的概括为xxxxxxx个，八个月xxxxxxx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xxxxxxx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的

例子。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在河南xxxxxxx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xxxxxxx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南xxxxxxx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

保健品煽情讲稿篇三

尊敬的各位来宾、血易通健康家园的家人们：大家上午好！非

常荣幸能在这个祥和、喜庆的日子里与在座的各位老朋友相聚一堂，共同来畅想我们心中的喜悦和激昂。我是您的朋友小雪，在此，我代表本次活动的主办单位及血易通健康服务中心全体工作人员对您的到来表示热烈的欢迎，欢迎你们！

一声声呼唤，换来了满堂宾朋；一张张喜气洋洋的笑脸，迎来了血易通落户燕赵大地；在河北已有数以千计的中老年朋友在血易通的帮助下走向了健康；在全国，已有数以万计的'中老年朋友见证了血易通造福人类健康！

人与人的相识是一种缘分，而您与血易通的相识则更是一种缘分。血易通作为天华新医疗器械有限公司的拳头产品，自上市以来受到了叔叔阿姨的热爱和追捧。诚信的产品来自于诚信的企业。天华新医疗器械有限公司从成立至今已经经历了十余年的历程了。在这十余年里我们经历了从无到有、从小到大的蜕变。可以说，我们天华新的发展和壮大与在座的每一位叔叔阿姨的鼎力支持和理解是分不开的。因为有了您天华新才有了辉煌的今天。在这，还是请允许我代表血易通的儿女们对您说声“谢谢”谢谢你们！

下面，让我们用热烈的掌声有请河北省天华新血易通公司总经理房总为会议致辞，掌声有请！

掌声欢送房总！“传递爱心、点燃希望”是本次血易通老顾客答谢会的主题，我们希望通过今天这场活动把更多的健康和快乐带给大家。为此，我们本次活动安排了一系列的节目、游戏、精美礼品等等，我们也希望大家在今天能放松心情、加入进来、尽情的笑、尽情的玩、尽情的鼓掌好吗？(掌声)

大家都知道后天科学的养生保健可以使我们身体健康、延年益寿；现在我就教给大家一个简单、科学养生保健之道、延长寿命之法，大家想不想学啊？(想)

有了好的养生方法，我们还要有快乐的心情。那接下来我们

就做一个健康游戏，一起体验一下健康好心情！

我们大家都可以感受到刚刚那几位叔叔阿姨快乐的情绪，在血易通这个健康大家庭里时时刻刻都可以感受到这种感觉。只要大家放松心情，快乐随手可得！

血易通可以说是一座桥梁，使我们通往美好的生活；血易通也可以说是一条健康的纽带，让天涯变成咫尺。叔叔阿姨在血易通的陪伴下获得健康的同时，更应该感谢的是另一支推广健康的先锋队伍，那就是“天华新专家巡讲团”的专家们！他们不辞辛苦，应邀到全国各地传播健康，今天，在这个与大家团圆的日子，自然也少不了一路陪伴我们的专家，下面让我们掌声有请刘博士上台，有请！

掌声欢送刘老师，请刘老师先到休息区入座！今天我们现场来了这么多漂亮的阿姨，洒脱的叔叔。看到大家都这样的精神抖擞，我们也感到非常的高兴。相信叔叔阿姨们的歌声一定会向百灵鸟一样清脆响亮，相信叔叔阿姨的舞姿也会像天鹅一样的优美。下面呢，就有一些多姿多彩的阿姨正踏着欢乐的舞步向我们走来！让我们用掌声欢迎他们！

保健品煽情讲稿篇四

乙方：×××贸易有限公司

丙方：×××货运代理公司

为了拓展市场，共同发展，根据《中华人民共和国食品安全法》、《中华人民共和国合同法》、《联合国国际货物销售合同公约》等相关法律法规规范，本着平等互利的、诚实信用的原则，经双方友好协商，甲方将至诚堂健康食品委托乙方为中国大陆及港澳地区经销总代理，委托丙方为出口代理公司。

(1) (写明具体产品)

□2□□

□3□

甲方有义务根据乙方建议，改变产品的包装、规格标识以及定价等，以更好地适应中国市场。但是一旦更改，生产数量须甲乙双方协商决定。

甲方向乙方提供的产品价格不高于统一销售单价的28%。

（写明三方协商确定的具体期限）

中国大陆及港、澳地区。在代理期限内，甲方不得与中国大陆及港、澳地区的任何个人、企业签署委托代理、代办、代表等其他合作协议。（如违约，多少违约金双方可约定）

甲方的产品正式投入中国市场后的3年时间内，在乙方保证销售总额达到人民币280万元之后，乙方持续拥有甲方在中国大陆及港澳地区的产品永久代理权，甲方为乙方颁发永久代理权证书。甲方不得与中国大陆及港、澳地区的任何个人、企业签署委托代理、代办、代表等其他合作协议。（如违约，多少违约金双方可约定）。

在销售额达到一定的数额后，如有必要，甲乙双方可合作在中国加工生产至诚堂相关保健食品。相关合作项目需甲乙双方另议。

产品在中国市场销售一年后，如果成绩双方都满意，可协商在中国申请直销权。申请费用由乙方承担。

甲方产品在取得《进口保健食品批准证书》之后××日内
（无强制性法律规定甲乙双方通过书面形式协商即可）

（甲乙双方可约定甲方延迟供货的责任条款）

第九条：货款结算方式

甲方交予丙方的货物品种、数量、规格等经丙方查验无误后，甲方即可通知乙方于_____日内支付货款。乙方逾期未向甲方支付全部货款的，除向甲方支付货款外，还应支付每延迟一日以全部货款为基数，按中国人民银行同期贷款利率支付利息。

甲方委托丙方为出口货运代理人，由乙方与丙方另行制作协议书。

exw甲方工厂或仓库_适用[incterns2000]中文版中exw规定的甲方和乙方的责任、费用及风险。

甲方在工厂或仓库将货物置于丙方或丙方指定的承运人处置时即完成交货；

乙方承担自甲方所在地受领货物至目的地所需的一切费用和 risk。乙方与丙方约定的费用、risk、责任条款除外。

(1) 甲方必须在交货前全面、准确地检验货物的质量、规格和数量，签发质量证明书，证明所交货物与合同中有关条款规定相符，但此证明书不作为货物的质量、规格、性能和数量的最后依据，甲方应将记载检验细节和结果的书面报告附在质量证明书内。

(2) 在货物抵达目的地之后，乙方须申请中国国商品检验局（以下称商检局）就货物质量、规格和数量进行初步检验并签发检验证明书，如果商检局的检验发现到货的质量、规格或数量与合同不符，除应由保险公司或承运人负责外，乙方在货物到达目的地____日内有权拒收货物，有权就货物的质量、规格、数量等问题向甲方提出索赔，且因此引发的退、换货产生的费用由甲方承担。

(3) 如果发现货物质量和规格与合同规定不符，或货物在合同第十三条所规定的保证期内证明有缺陷，包括内在的`缺陷或使用不良的原材料，乙方将安排商检局检验，并有权依据商检证书向甲方索赔。

(4) 如果由于某种不能预料的原因，在合同有效期内检验证书不及办妥，乙方须电告甲方延长商检期限____日。

乙方在收到货物××日之内对滞销品种可与甲方协商退换货，费用由乙方承担。

(2) 甲方有权监督、查询、质询乙方的产品销售账目；如发现乙方不按双方商定的价格销售产品，甲方有权实施惩罚措施或要求乙方承担违约责任；（具体双方可约定）

(6) 甲方负责提供申请进口保健食品注册的样品实物及相关文书材料；

(7) 甲方负责提供保健食品检验机构检验所需的样品及相关文书材料；

(9) 甲方向乙方提供有偿或无偿的样品，以供乙方临床实验用；

(1) 在代理期限内，乙方不得再代理销售其他同类产品；

(2) 甲方生产的其他品种经中国审批合格后，乙方享有优先代理权；

任何一方不得随意向第三方泄露对方的商业信息，由此造成的损失侵权方承担赔偿责任。

若发生不可抗力事件（如：战争、内乱、封锁、地震、火灾、水灾等）以及任何双方不能预见，并且对某发生后果有能防

止或避免的意外事故妨碍或干扰了本合同的履行时，发生不可抗力方须在事件发生结束之日起____日内将本国有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方，据此证明豁免责任，并由双方协商中止或继续履行合同事宜。

1、本协议未尽事宜，可由三方确定后签定补充协议。

2、本协议一式三份，均为正本，甲乙丙三方各执一份。本协议自三方签字之日起生效。

3、双方如有争议，本着友好协商的态度解决，达成一致。如协商不成，在乙方所在地法院诉讼解决。

甲方：××× 乙方：×××贸易有限公司

（单位章） （单位章）

法定代表人（签字） 法定代表人（签字）

生产厂址：：： 地址：

电话： 电话：

时间： 时间：

丙方：×××货运代理公司

（单位章）

法定代表人（签字）

地址：

电话：

时间：

保健品煽情讲稿篇五

乙方：_×贸易有限公司

丙方：_×货运代理公司

为了拓展市场，共同发展，根据《中华人民共和国食品安全法》、《中华人民共和国合同法》、《联合国国际货物销售合同公约》等相关法律法规规范，本着平等互利的、诚实信用的原则，经双方友好协商，甲方将至诚堂健康食品委托乙方为中国大陆及港澳地区经销总代理，委托丙方为出口代理公司。

第一条?产品名称、规格及销售单价

(1) (写明具体产品)

(2)□

(3)

甲方有义务根据乙方建议，改变产品的包装、规格标识以及定价等，以更好地适应中国市场。但是一旦更改，生产数量须甲乙双方协商决定。

第二条?代理价格

甲方向乙方提供的产品价格不高于统一销售单价的28%。

第三条?代理期限

(写明三方协商确定的具体期限)

第四条?代理区域

中国大陆及港、澳地区。在代理期限内，甲方不得与中国大陆及港、澳地区的任何个人、企业签署委托代理、代办、代表等其他合作协议。(如违约，多少违约金双方可约定)

第五条?永久代理权

甲方的产品正式投入中国市场后的3年时间内，在乙方保证销售总额达到人民币280万元之后，乙方持续拥有甲方在中国大陆及港澳地区的产品永久代理权，甲方为乙方颁发永久代理权证书。甲方不得与中国大陆及港、澳地区的任何个人、企业签署委托代理、代办、代表等其他合作协议。(如违约，多少违约金双方可约定)。

第六条?深入合作条款

在销售额达到一定的数额后，如有必要，甲乙双方可合作在中国加工生产至诚堂相关保健食品。相关合作项目需甲乙双方另议。

第七条?直销权

产品在中国市场销售一年后，如果成绩双方都满意，可协商在中国申请直销权。申请费用由乙方承担。

第八条?供货数量和供货日期

甲方产品在取得《进口保健食品批准证书》之后_日内(无强制性法律规定甲乙双方通过书面形式协商即可)

(甲乙双方可约定甲方延迟供货的责任条款)

第九条?货款结算方式

甲方交予丙方的货物品种、数量、规格等经丙方查验无误后，甲方即可通知乙方于_____日内支付货款。乙方逾期未向甲方支付全部货款的，除向甲方支付货款外，还应支付每迟延一日以全部货款为基数，按中国人民银行同期贷款利率支付利息。

第十条?出口货运代理人

甲方委托丙方为出口货运代理人，由乙方与丙方另行制作协议书。

第十一条?费用、责任、风险的转移

exw甲方工厂或仓库_适用(incterms20_)中文版中exw规定的甲方和乙方的责任、费用及风险。

甲方在工厂或仓库将货物置于丙方或丙方指定的承运人处置时即完成交货；

乙方承担自甲方所在地受领货物至目的地所需的一切费用和 risk。乙方与丙方约定的费用、risk、责任条款除外。

第十二条?检验条款

(1)甲方必须在交货前全面、准确地检验货物的质量、规格和数量，签发质量证明书，证明所交货物与合同中有关条款规定相符，但此证明书不作为货物的质量、规格、性能和数量的最后依据，甲方应将记载检验细节和结果的书面报告附在质量证明书内。

(2)在货物抵达目的地之后，乙方须申请中国国商品检验局(以下称商检局)就货物质量、规格和数量进行初步检验并签发检验证明书，如果商检局的检验发现到货的质量、规格或数量与合同不符，除应由保险公司或承运人负责外，乙方

在货物到达目的地____日内有权拒收货物，有权就货物的质量、规格、数量等问题向甲方提出索赔，且因此引发的退、换货产生的费用由甲方承担。

(3)如果发现货物质量和规格与合同规定不符，或货物在合同第十三条所规定的保证期内证明有缺陷，包括内在的缺陷或使用不良的原材料，乙方将安排商检局检验，并有权依据商检证书向甲方索赔。

(4)如果由于某种不能预料的原因，在合同有效期内检验证书不及办妥，乙方须电告甲方延长商检期限____日。

第十三条?换货

乙方在收到货物_日之内对滞销品种可与甲方协商退换货，费用由乙方承担。

第十四条?甲方的权利和义务、责任

(2)甲方有权监督、查询、质询乙方的产品销售账目;如发现乙方不按双方商定的价格销售产品，甲方有权实施惩罚措施或要求乙方承担违约责任;(具体双方可约定)

(6)甲方负责提供申请进口保健食品注册的样品实物及相关文书材料;

(7)甲方负责提供保健食品检验机构检验所需的样品及相关文书材料;

(9)甲方向乙方提供有偿或无偿的样品，以供乙方临床实验用;

第十五条?乙方的权利和义务、责任

(1)在代理期限内，乙方不得再代理销售其他同类产品;

(2) 甲方生产的其他品种经中国审批合格后，乙方享有优先代理权；

第十六条?保密条款

任何一方不得随意向第三方泄露对方的商业信息，由此造成的损失侵权方承担赔偿责任。

第十七条?不可抗力

若发生不可抗力事件(如：战争、内乱、封锁、地震、火灾、水灾等)以及任何双方不能预见，并且对某发生后果有能防止或避免的意外事故妨碍或干扰了本合同的履行时，发生不可抗力方须在事件发生结束之日起____日内将本国有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方，据此证明豁免责任，并由双方协商中止或继续履行合同事宜。

第十八条?附则

- 1、本协议未尽事宜，可由三方确定后签定补充协议。
- 2、本协议一式三份，均为正本，甲乙丙三方各执一份。本协议自三方签字之日起生效。
- 3、双方如有争议，本着友好协商的态度解决，达成一致。如协商不成，在乙方所在地法院诉讼解决。

甲方：_× 乙方：_×贸易有限公司

(单位章) (单位章)

法定代表人(签字) 法定代表人(签字)

生产厂址： 地址：

电话： 电话：

时间： 时间：

丙方：_×货运代理公司

(单位章)

法定代表人(签字)

地址：

电话：

时间：

保健品煽情讲稿篇六

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状

况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

实习的内容主要是销售保健品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有一个月的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于北京中关村高新科技园区，主要从事具有航天生物技术特色的现代生物制药、保健食品和健康用品的研发、生产、销售与服务。本公司本着始终贯彻执行“擎起航天生物大旗，致力民族高新科技产业”为企业宗旨。公司本着“以人为本、德才兼备、以德为先”的原则，创造“人和”的人文环境，构建了一支管理、生产、研发、销售及服务的精英团队，为东方红公司未来的发展奠定了坚实的基础。公司十分注重人才的培养及团队建设，“广纳人才、培养人才、善用人才、善待人才”的人力资源策略，为公司吸纳了一批年轻有为的技术骨干和营销精英；“乐观、积极、学习、合作”的良好氛围，为每一位员工提供了理想的事业舞台；优厚的薪酬福利待遇及丰富多彩的企业文化活动，充分体现了公司于员工共同成长的企业内涵。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售保健品的公司，但在这实习期间，我从培训到药品的

整理以及到药品的会议营销等，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等尤其是心理承受能力。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的！在这一个多月里我还是有不少的收获。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决的。

保健品煽情讲稿篇七

1、回忆过去

2. 注意品牌知名度

品牌力量在促进企业发展和成长方面起着非常重要的作用。成功地将品牌产品销售给客户。目前，销售情况良好。

2、立即总结

1. 产品质量需要进一步提高

而我的20年，我们的工作重点是二线和销售。二线工作环节非常关键和重要，每辆售出的汽车都必须经过二线的'处理。

3、是，针对工作中存在的问题，在对于10000元的差价，我们很抱歉，第三季度的会议已经做出了相应的调整。大多数用户可以接受当前的产品价格。

4□ 20_uuu年度个人工作目标和计划我在20xx年中，坚持销售人员的三项基本原则，做到纪律严明、执行有序、完成任务、做好本职工作。

我希望公司能给我更多的学习和培训机会，使我的知识越来越丰富我希望再过20年在过去的20年里，我能从二线职位到一线销售职位，成为一名完整的销售人员。

在这一年中，我掌握了一整套操作流程。此外，我有一年以上的销售经验，并有自己的方法来处理一些紧急情况。我相信我能成为一名合格的销售人员。