

# 2023年旺季发言稿(实用8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 旺季发言稿篇一

英国位于北纬50度至60度之间，比我国的黑龙江省还要偏北，但气候却温和得多，可以说是冬无严寒，夏无酷暑。属海洋性温带阔叶林气候。通常最高气温不超过32℃，最低气温不高于-10℃。以伦敦为例，冬天河湖极少结冰，一月份的平温气温在4℃以上；而夏天又相当凉爽，七月份的平温气温只有17℃，早晚常要加件线衣才行。每年3-6月最为干燥，9月至来年1月最为温润。

“国外有气候，在英国只有天气”，以此来表明这里天气的变化莫测。在一日之内，忽晴忽阴又忽雨的情况并不少见，雨伞是英国绅士必不可少的装备。受高纬度的影响，英国昼夜长短的变化特别明显。冬季(11月-2月)日短夜长，下午未到3点，天色已灰暗一片，夏季则正好相反，日长夜短，晚上10点多才开始入黑。

因此，4—9月较适合旅游，7月和8月是旅游高峰期。每年7月是英国商品最集中的打折季节，这其中包括了世界各地的名牌服装。折扣达到5折，甚至更低。

英伦处于较高纬度区，春天的来访也就较晚。3月和4月，气温仍然偏低，只有番红花和水仙在争奇斗娇。不过，每逢3月，泰晤士河上牛津大学和剑桥大学举行的划船传统赛事；4月，河对岸的巴特西公园的复活节演出，仍会令人大饱眼福。不知不觉间到了5月。一时间，整个世界几乎都迎来了春天。人们开始变得兴高采烈，周围的色彩也骤然丰富起来。本

来，“五一”就是欢庆春天到来的节日。

5月与6月是伦敦最美的季节，就算只留在这几，哪儿也不去，也不会觉得可惜。当然，此时的伦敦正逢繁花似锦。5月中旬的切尔西花展，其场面之艳丽壮观令人咋舌。在郊外，世界著名的基尤植物园中也是百花齐放，五彩斑斓。到郊外的住宅区走一走，您会看到粉色的石铺花和黄色的金链花在绿色中奏出动人旋律；五彩缤纷的花朵经受好园艺的英国人的精心培育竞相绽放，令人悦目赏心。

天气好，各种仪式活动也就格外多起来了。6月初，在女士生日那天举行军旗分列式，女王骑马检阅近卫队。那些试图一睹女王风姿的人们前拥后挤，练兵场的人场券都很难买到。

德比、奥克斯、阿斯科特等著名的赛马会也都于5月至6月间开赛。在阿斯科特展现的新颖女性时装展示会引起的话题刚刚平静下去，温布尔登网球场又将引起全球网球迷的注目。待温布尔登赛的冠军产生，夏天也马上就来了。

## 旺季发言稿篇二

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、

不敷衍。

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，但是也有点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首xx□展望xx!祝xx家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在在新的一年里业绩飙升!

### 旺季发言稿篇三

在思想上坚定政治信念，坚持政治理论的学习，积极向党组织靠拢，这鞭策着我不断学习科学理论知识，开拓创新，与时俱进，以实际行动践行对自己理想的承诺。

在生活中积极热情，全面发展。我积极参与市分公司及支公司的各种活动，在市分公司高峰会上举行的辩论赛中，我所在的团队在“价格策略和服务策略谁更优先发展”这一辩题中，以优异成绩获得辩论赛团体第一名;作为团支部组织委员，也积极组织团员开展各项活动，在\_\_年“五四青年节”，便联谊活动铜梁支公司一同组织参观了邱少云纪念馆;作为工会委员，从职工切身利益出发，构思相关活动方案，在”职工车技比赛”活动中，我认真策划，制定规则，确保活动实施。

## 二、存在的问题和不足

- 1、思想不够解放，做事不够大胆。无论是组训工作还是营销部管理工作，步伐受到思想和眼界的局限，凡事不敢大胆设想，做事过于小心谨慎，习惯依赖经验判断。
- 2、不善于合理分配时间，以至于在繁琐的事务中，没有抽出足够的时间来加强学习和自身素质的修炼。
- 3、管理经验还不是很丰富，管理的艺术性和技巧性还有待加强和改进。由于管理时间不长，管理能力还有些欠缺。希望以后领导能多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己的管理能力，提高自己的工作水平。
- 4、和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也希望能通过公司的各类活动，增加交流的机会。

## 三、2022年的工作计划

- 1、增强主动学习意识。工作中合理安排时间，加强自身学习，不断提高业务素质和管理能力。
- 2、注重团队意识和大局意识。积极工作，正确面对困难和压力，主动寻求解决途径，加强营销服务部的团队建设。
- 3、深入了解营销人员的生活、工作、学习情况，从创新发展的角度来改变营销人员的展业方式，提高营销人员的工作效率和忠诚度。
- 5、提升门槛，广开渠道，加大营销人员招录力度，本着宁缺勿烂、择优录用的原则去吸收社会上优秀的人才加入到我们的营销队伍中来。同时，加强部门人员的培训工作。

最后，相信在2022年我们会做的更好，\_\_公司的明天会更加

辉煌灿烂！

## 旺季发言稿篇四

大家上午好！

律回春晖渐，万象始更新！今天，我们在这里隆重举行“送福下乡万里行”宣传活动动员大会。首先，我对拼搏在xx营销各条战线上的将士们道一声：你们辛苦了！你们在日夜奋战在营销最前线，为xx的发展做出了巨大贡献，荣誉属于你们！我向你们再道一声：谢谢你们！

沐浴着新年的曙光，我们告别了硕果累累的20xx年，迎来了充满希望的20xx年。20xx年是xx集团成立二十周年，也是xx公司销售业绩取得重大突破的一年；过去一年你们创造的良好销售业绩和销售布局，为新年的营销实现大跨越奠定了深厚的基础。20xx年是集团公司全面深化改革创新年，我们要全面实施的新战略，发动制度革命、成本革命和技术革命三场革命，实现全国统一布局，生产制造前移，工作重心前移，一切为营销一线服务，全力实现销售规模跨跃式提升，实现销售100万吨的宏伟目标。

本次“送福下乡万里行”活动的实施，是深入推进“大力实施百县千乡万村工程”，深入开展“做放心肥专家，服务乡村万里行”方案的重大举措，也是新年到来之际，给xx忠实的经销商朋友们、广大的农户朋友们送去的最温暖的问候和新年最真挚的祝福。本次活动，意义重大，将为全年的销售工作写下最浓重的一笔。

在此，我向大家提几点希望：

一是希望同志们在活动中，用最真诚的心贴近人民群众，弘扬xx“爱土地、爱作物、爱农民、爱生命”的大爱精神。

二是希望同志们在活动中，继续发扬奉献、友爱、互助、进步的优良作风。深入到基层，深入到农村，传播先进文化，服务人民群众，虚心向广大人民群众学习，结合实际，学以致用，锻炼提高自己，展现xx人的良好形象。三是希望同志们珍惜机会，团结协作，努力提高“送福下乡”活动的服务水平，圆满完成“送福下乡万里行”活动。

销售提升，服务为本，我们要真诚于农、服务于农、让利于农，与经销商朋友们密切协作，结成事业共同体、利益共同体，精神共同体和命运共同体，共同开创美好的梦想和未来。

各位营销将士们，你们是xx的龙门虎将，你们是xx创造光辉未来的使者。你们：召之即来、来之能战、战之能胜！我为你们喝彩！我为你们骄傲！

会当击水三千里”的豪迈，向着宏伟的目标，出发！

## 旺季发言稿篇五

近日，记者从澳际留学了解到□□□xx年上半年，北美的加拿大、美国留学市场日趋走俏。澳际留学上半年推出的留学服务中，半数以上是在北美市场，包括近期即将推出的美国纽约州立大学阿尔弗雷德学院本科项目。据业内人士介绍，这个项目其费用低廉，学科齐全且排名也十分靠前。

通过了解，记者得知阿尔弗雷德学院地处加美边境，本次项目主要面向高中毕业及计划出国的本科生，对于中国学生尤其可以根据高中成绩进行奖学金申请，且录取通知可以一步到位。作为美国少有的低廉消费区域来说，阿尔弗雷德是目前留学和深造的较好选择。

而本次阿尔弗雷德学院来深的推荐项目中，包括了本科和大专类别的招生。其中值得关注的是，其工程专业及建筑管理类专业在全美排名均属前5名，而项目中亦包括这两类专

业。业内人士也指出，北美项目市场旺季即将到来，也正是因为学校对于市场需求前景的充分估计。

另据了解，随着留学旺季的到来，北美教育资源登陆深圳的项目也将继续增加。深圳市场上的留学中介机构都将陆续以美国作为暑期的头号市场，并逐步提升对美国项目的信息密度。

## 旺季发言稿篇六

20\_\_年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。感谢接纳我工作的公司，感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的朋友，感谢那些给我微笑，接纳我的人，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。

销售是一个竞争非常大的行业，也是最能锻炼人的行业。刚开始工作的前一个月真的很没有信心，业绩没有上升，我除了天天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经慢慢熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底销售总结的时候，我傻眼了。那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升。假如三个月试用期后我达不到公司的要求，我将如何?面对眼前的市场，我也没有信心了。但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作。

就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是

自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，就没有市场。

不管明天迎接的是什麼，统统接招，积极应战。

本人20\_\_年的计划如下：

对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。



## 旺季发言稿篇七

各位领导、各位同事，大家好！

时间如梭，我们即将结束2020年的工作，又将开始2021年的新征程，回首2020这个不平凡的一年，心中感触良多，借此机会请允许我向支持和关心零售业务的各位道一声诚挚的感谢，谢谢大家。

一、手握“指南针”不迷航，组织到位引领“开门红”

旺季综合营销工作是全年工作的重头戏，也是全行开拓市场和主动出击的重要举措。2019年的综合营销工作已经接近尾声，其中的得与失我们都要进行认真分析和总结，因为在接下来的旺季百日大战中，我们要继续发挥农行人敢拼敢搏的精神，深扎基层营销工作；我们要在激烈的市场竞争中迎难而上、寸土必争，积极投身旺季营销的热潮中；我们更要用百倍的努力和空前的团结让我们实现鼠年开门红，实现重回分行第一梯队的坚定信念。

二、脚踩“风火轮”不懈怠，落实到位狠抓“开门红”

三、胸怀“鸿鹄志”不停滞，学习到位推动“开门红”

四、眼戴“聚光镜”不散光，监督到位守护“开门红”

## 旺季发言稿篇八

安全工作：

底盘一班设备较多，相对于其他班组来说安全隐患较多，比较容易容易出现安全事故，班组内安全管理所以就需要进行加大管理力度，旺季生产总结。在设备操作时，要求各操作人员必须按照安全作业指导书进行作业，每天的设备点检严格要

求各人员严格按照tpm表进行点检，避免设备安全事故。不足方面，在外来人员管理上存在较大不足，由于车间西侧两物流门经常开启，使外来送货人员有机可乘，经常出入此处物流门。

质量工作：

随着工厂的质量管理提升，对于生产线的质量管理也逐步进入高度重视程度，在生产过程中要求各工位操作工严格按照作业文件进行装配，并加大班组内各工序的自检互检管理，尽可能的避免质量问题流入到下工序。在生产过程中出现的质量问题第一时间通知相关操作工进行确认，并责令定期整改。在零部件磕碰划伤控制方面，存在较大不足。由于车架前后桥零部件在转运过程中以及料架的不规范，导致划伤问题经常出现，因此在下线评定分值中也占有一部分比例，影响了班组的质量提升工作。

现场管理：现场管理在旺季生产期间没有做到位，由于旺季期间人员缺乏，与瑞沃线人员相互借调，在这部分人员的现场管理方面存在较大不足，未能完全纳入真正的班组管理中，使在旺季期间现场管理方面存在较大不足。后续班组人员基本补充到位，将加大班组的现场管理，使班组的现场得到有效改善。

改善方面：

班组内为调动各人员的改善氛围，经常进行改善提案交流及培训，但还是未能使班组内大多数人员得到提升，导致班组内改善提案参与率较低，后续将加大这方面的培训及管理，使班组改善提案参与率有效提升。

尊敬的各位领导、各位同事：

大家下午好！

20××年旺季已经过去两个多月，在公司正确方针的指导下，在全体管理干部的精心管理下，在所有员工的辛勤努力下，我们取得了一定的成绩，但是也存在着不足，现将工作总结如下： 一、围绕一个目标。

20××年七八月份，帅府在探索中前进，在开拓中进取，紧紧围绕公司年初制定的“品质年、成果年”的总目标，全体工作人员以效益为中心开展工作，从领导到干部到员工，各个都是营销员，都是服务员，人人都有强烈的营销意识和服务意识，做到了稳住了老客源，不断开拓新客源。二、实现了三个亮点——完成了宾馆的预算收入，提高了餐厅的就餐率，车队有条不紊的开展业务。

通过数字化管理，积累了丰富的经验，取得了一定的成绩，从经营成果来看，七八月份帅府预算收入：5486892元，实际完成任务5529849元，超额42957元，同比增长了540484元。七八月份餐厅预算收入：261500元，实际完成任务267917，超额6417元，同比增长了40125元。七八月份车队现金完成26255元。

三、搞好三项基本建设，数据化管理的建设、管理团队的建设，员工队伍的建设。

旺季以来，销售部及前台配合调控房态、房价，尽最大努力把控好每天的三角关系，通过数据分析，认真总结，合理利用时间段、入住率及房价的关系，确定好下午14：00——22：00的房价，确保每天效益最大化。客房部及工保部门第一时间为客人提供干净、整洁、舒心的房源，抢房维修及时，安全保卫工作做的到位，不流失每一位顾客。餐饮部在前台及客房等部门的配合下，稳定了早餐的收入，提升了整体业绩，与去年同期相比大幅度提高了效益。车队自成立以来，在没有任何经验及残酷的竞争面前，没有气馁，多途径、多方向的找路子，确保基本的收入。

虽然我们在这个旺季取得了一定的成绩，但是我们要居安思危，清醒的意识到我们存在的不足，比如：销售部门通过认真分析总结、调研，合理掌握好房价控制好房态，收入还有上升的空间；前厅部的管理随着旺季的忙碌，在礼貌礼节、仪容仪表等方面有所下滑；客房部在节约成本控制费用上还有提高的空间；工保部的服务意识、工作流程标准有待学习提高；餐饮部加大促销力度，放眼周边消费群体，吸引更多客源；车队开拓思路，加大外联，充分利用资源等途径提升业绩。

旺季这两个月，我们取得的成绩是辉煌的，积累的经验是丰富的，我们所有管理干部及员工都要真实客观的认真总结，清醒的意识到我面临的任务和挑战，也只有通过认真分析总结，把经验和教训用于下一阶段的工作，我们才能取得更好的成绩！

谢谢大家！