

年会销售经理发言稿(模板5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。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。

年会销售经理发言稿篇一

各位领导、同事们：

大家下午好!新年伊始，咱们__人座无虚席，在古都__盛大召开__公司20__年度打算工作会议，我的心境觉得无比的冲动。

在为时三天的大会中，我们听取了总裁题为《以人为本，转变观点，增强管理，疾速推动，尽力实现__全面调和持续发展》的工作报告，并就呈文内容，联合各单位和各体系的实际情形，对如何实现各单位跟各系统20__年工作目标开展了深刻地探讨。在已经由去的20__年，我们总办为提高企业的管理程度做出了一定的贡献，获得了必定的成就。这是在总裁的准确领导和鞭策激励下取得的，是各分公司和总公司各部分鼎力支撑的成果，也是总办全部员工精诚团结、拼搏奋进的结果。成绩只代表从前。新一轮的目标、新一轮的考验又交付在我们的肩上。

二是以求实的立场持续落实《__公司行政人事管理制度汇编》和其余相干轨制；

三是加大目的治理义务考察的力度，鼓励士气，鼓励斗志，弘扬团队精神；

及时获取公司领导决议所需的信息；

努力进步各级管理职员的电脑常识。

总办将会牢记“服务、领导、监视、和谐”的工作主旨，牢牢缭绕总公司的工作重点，充足施展总办的桥梁作用，团结合作，翻新奋进，真抓实干，将各项工作做细、做实，真正使各项工作落到实处，确保20__年各项工作目标顺利实现，为公司的可连续发展再作新的奉献。

年会销售经理发言稿篇二

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

大家好！

春来秋往，斗转星移，__年在我们所有人的`共同努力下圆满地画上了句号。今天，当我面对万张面孔的时候，当我回首远望的时候，我内心久久不能平静。__对于我来说，对于公司来说是不平凡的一年，是可圈可点的一年，是承上启下的一年。

公司的上市，标志着发展进入到了一个新的历史时期，从此进入到了规范化运营的快车道。为此，我平静了许多，承诺给伙伴的夙愿终于得以实现，可以说这是我人生中的安慰。

今天的表彰是对一年来市场成绩的回顾，我们欣喜地看到，越来越多的家人在这个平台上取得了丰盛的成就，在此我对他们表示最真诚的祝贺，同时也对所有与公司一同走过的家人、伙伴表示最诚挚的感谢！

20__年我给到大家的是最普通，但一定是最有分量的一个词，那就是“务实”。

我们会踏踏实实地做好服务。用心、用情、用爱去服务大家，第一时间把温暖送给大家，第一时间把关心带给大家，第一时间把喜讯传递给大家。

我们会踏踏实实做好教育。给市场想要的方法，给市场想要的信息，给市场想要的模式，给市场的支持。

我们会踏踏实实为大家做更多值得我们去做的事情，我没有更多豪言壮语，我没有更多高昂的承诺，我不会忽悠谁，我有的只是良心与责任，我只想说，我们的队伍是一支踏踏实实质朴的军团，是实实在在为创业、为追求财富与健康的朋友们提供了一个最可靠，最永久的、永远的事业理想平台！是一个诚实、守信、有责任感的民族平台。

我亲爱的朋友、伙伴、同事、家人们，公司因为有你们而增添了无限的多彩！因为有你们而增添了无限的信心与勇气！因为有你们而增添了民族直销的豪情与斗志！因为有你们而自豪、而伟大！因为有你们而生生不息地向前奔流，奔流、生生不息地向前涌流……为了你们的梦，为了更多更多人的梦，为了公司伟大的梦，为了祖国的梦，那就让我们迅速的行动起来，心连心，手拉手，肩并肩，鼓足干劲，快马加鞭，去实现我们所有的梦想！

谢谢大家！

年会销售经理发言稿篇三

各位销售主任、销售代表：

随着我们覆盖全市的深度分销管理、消费者近距离服务的'网络已经基本构筑成熟。在硬件差别日趋于零的情况下，每个公司的员工都像浮出水面的冰山，要直接面对市场的风风雨雨。

由于地域、时间、环境等因素的限制，我很难和每一位同事都有同样等质等量的沟通，今天，利用经验交流会，我想和大家共同探讨一下“我们这个队伍”以及“我们的服务”，这涉及到当前几个要引起我们注意的问题。

一，市场有没有捷径

还记得一篇小学课文吧，两个和尚一穷一富，都想到遥远的南海“进修”，富和尚惰性十足，终没去成，而穷和尚却克服障碍，修成正果。最近在行业报看到这样一则消息，讲广东的综合市场长势强劲，越大越赢人；关于北京的一则消息说，摊点式的却一天不如一天，越大越冷清，几个区还不一样，有的大卖场红，有的专卖店火，等等，说不上原因。市场的多样性决定了我们必须沉在一线，春种夏收，一脉相承。等“捷径”走，等“模式”套，我想我们公司只会被市场牵着鼻子走。

前段时间，办事处搬家，整理柜子时，我看到一摞厚厚的纸堆。每张纸上密密麻麻的记着市内三百多家零售店及店主的资料，从联络方式、营业面积、品种结构、店面状况到经营特色、市场份额、分期评价，事无俱细。这是我们早期办事处栗强经理、刘云、段海燕等几位早年跑市场所得。三百多家店，多少个工作日；几千个数据，多少串脚迎？市场没有捷径走。

二，服务能不能量化

该怎样对办事处某一时期的绩效进行评估？服务虽非销售，但同样要量化，我想，某一时期，市场的增量就应是最直接的证明。是的，也许增长的原因里还有行业宏观的因素，还有公司的投入，经销商的配合，等等，但我觉得这些，这和同类竞品比都有共性，寻求差异，就是我们的两大优势：品牌和服务。

今年三月，公司给市办事处下属各个经销商重新划了责任区，给每个经销店落实了责任人和检查人。成效如何呢？上星期，他们用打“直观量化卡”的方法，对80多家商店进行了门检。使用六档量具（很差-差-一般-较好-优良-优秀），进行六项大类（店堂建设、产品陈列、辅助品状况、客情状况、促销适合度、

商店发展潜力)的六十小项的检查。通过人员交*打分，销售代表近期的工作成果一目了然，更重要的是，它不仅是考评某一个人，更指导着我们日后对具体某一个店的服务重点和支持方向。当然，“直观量化卡”现在看还有不少问题，还要充实。在以后的工作中，想出更多更好的办法，持续改进我们做市场的方法，增进服务的绩效，给自己加压！

三，添一双眼睛看市场

办事处是公司在市内的销售支持、品牌阵地，为了明天的市场，我们服务好今天的经销商，结果是双赢。

在我们这个队伍里，有很多是刚过实习期的“新兵”，周经理常常教导我们：争取一切机会，向有经验的前人请教。埋头拉车，也要抬头看路，方向不清时，还要请人指路。一段时间后，经常扪心自问：在工作中，我们所做的是不是流于形式，过于简单，究竟有没有打动服务对象的心，又有没有偏离公司本来的要旨。

多一双眼睛就多一种角度。

有一个搞家具设计的人问我：你知道，吃饭时，小孩子为什么总喜欢往餐桌下钻？我说：因为贪玩。他说，不是，他问过小孩。在小孩眼里，餐桌太高，够不着，被大人抱着又不舒服，而餐桌下面正好，是他的世界，餐桌上的世界。

年会销售经理发言稿篇四

陈××总经理的指示和关怀下，公司发生的巨大变化和进步！我在这里代表销售部向他们和公司的用心良苦表示感谢！

下面我做为营销总监和大家一起分享下有关营销的方方面面，关于营销这块，在在座的各位的鼎力支持下，我们可以说，今年打了个非常漂亮的战役！大家都知道，今年4月份，我们

现在的工厂才有雏形，真可以说是百废待兴、百业待举。短短的几个月，我们不光在销售业绩上给公司交个满意的成绩单，而且在销售模式和公司未来的营销方向上做了重大的变动和明确，为公司未来的发展做了很好的规划和铺垫，下面我就以下三个方面和大家分享下：

一、公司目前的营销模式和构成：

1) 销售构成：目前公司的销售主要有四大块：半成品（箱体、玻璃、外壳等）、国际贸易（燃气热水器、烤炉等oem电压力锅等）、国内销售。其中半成品占20%、出口

占10%oem占10%、国内销售占50%；2) 营销模式：由于我们的销售产品比较多元化，营销模式也是比较多样性，为了大家便于理解，那么在这里我重点阐述下国内销售的营销模式，国内销售也分为两大块：以批发为主的营销二部和以凯信品牌为品牌推广的营销一部，很显然，营销二部主要是以批发为主，追求的是量的变化，从而达到质的变化；也就是说二部追求的是客户的数量和出货的数量，从而提高利润的数量，用六个字简言之，也就是“深挖洞、广积粮”，没有粮食人会饿死，在现阶段，没有大量利润的保证，公司就会出现饥荒和危机。但是，一味的“深挖洞、广积粮”不是我们的最终目标，我们的目的是为了称王，成就一番霸业；我们通过什么来实现我们的霸业，总的有个媒介，我们的媒介就是凯信品牌，所以我们成立了营销一部，一部的营销模式三个字“品牌化”或者说“图霸业”。

二、一年来营销方面的工作总结；

在这里，我借陈××董事长的一句话“销售是一个企业的. 龙头，龙头如果不能发挥它该承担的责任，就会牵一发而动全身，让整个工厂失去活力、战斗力、以及生存的本钱”；在这一年里，公司的所有销售人员都克己敬业、始终把公司的利益放在第一位，我们的半成品销售比去年提高了50%；我们的oem客户在去年的基础上又增加20%；而我们的出口更是朝

气勃勃、大放异彩，不但在业绩上取得辉煌成就，而且成功的和国际上的一些大经销商实现完美对接；我们的国内销售也是百尺竿头、更进一步，我们的网络已经遍及全国各地，其中我们的电压力锅产品销售从每月的几百台到现在每月2万台，这是一个什么速度，这离不开销售人员的努力，当然也离不开在座各位的支持和关怀；我们自己的品牌也实现了零的突破，目前网络有10多家，我们取得了一些成绩，同时也存在很多不如意和困难，但是公司品牌化路程已经迈出了坚实的第一步，虽然比较艰辛，但已经有了很好的开端。如果说今年是我们向品牌化进军吹响的第一声号角，那么明年就是进入冲刺和真正的战争时代，都说商场如战场，一点不假，我们就是在进行一场没有硝烟的战争！

我们取得这些业绩，虽然谈不上骄傲，但是我们却在脚踏实地的在走，不积跬步，无以成千里。今天的一小步也就是以后的一大步！在这里，请允许我，允许我代表全体销售人员对在座的各位、以及公司的领导、各位商业朋友，对你们的支持和配合表示感谢！

三、公司未来的营销方向和重点：

者的结合就是营销这个名词的来源，简单的说营销就是经营品牌和销售产品。刚才陈××总经理也明确了，公司未来的发展方向是品牌化，品牌化不是口头上说说的，我们首先要了解市场。谁都知道厨房电器是块大蛋糕，而且随着中国经济的发展，农村的城市化，需求量会越来越大，这是好的一面；但是我们有没有深思和调查？目前国内传统的厨房电器知名品牌（方太、老板、帅康、樱花、华帝、万和、万家乐、樱雪、欧意、万喜、美的等）和二线城市差不多20家；我们可以撇开这些传统品牌不说，就是今年就有长虹、新飞、格兰士等向厨卫电器进军，而且投入和市场推广的力度也相当的大，长虹、格兰士光一个营销团队都接近50人，投入资金都是成百万的去运作，以上这些能说明什么呢？给我们的只有深思：厨卫的品牌还有没有的做？我们怎么去做？我在这

里想说明几点：一、肯定有的做，没的做的话大家不可能都往这方面想，而且非常值得去做！因为市场的需求是非常巨大的，市场对品牌的要求也是分高、中低的，每年都会有品牌的升和落，这就给我们留了足够的空间；其二、我们并不一定非要采取其他品牌运作的模式，但是可以借鉴，适合自己的模式才是最重要；其三、市场也同时给我们敲响了警钟，给我们的时间不多了，在未来3年内，如果我们品牌化还不成功，形势将是极其严重的，我们的生存空间在哪里？幸运的是，通过前期的试运行，我们找到了一条属于自己的路。

刚才陈总已经说了公司的战略规划，我在这里重点说说未来凯信品牌品牌化的营销思路：公司走品牌化之路，实现由公司规模大到实力强的一个转变，争取在3年内达到厨房电器行业品牌知名度和市场占有率前15名的战略目标，把凯信的“用爱创造生活”的设立理念变为现实，让凯信的“爱”理念走进千家万户，最终实现公司的终极目标：走向上市和国内厨房电器的驰名商标、以及厨房行业的前三甲。当然，我们的营销中心还是不健全的，我们的营销团队的实力还是比较薄弱的，在明年，我们将会增加专业的售后和市场部、以及我们的销售人员，来增强营销中心的实力。不知道大家留意没有？现在全世界都在发生石油危机，中国在未来5年内将建近20座核电站，这意味着什么？未来带电的产品将是中国的销售主销产品，也就意味着我们必须对我们的产品组合和产品线做出调整，只有定位准确了，我们才可能迎头赶上，才会抓住机遇谋发展！明年我们首先是巩固我们目前的优势产品：燃气热水器，首先在外观和功能上更加完善和自主化；其次，在热水器和电压力锅上，我们将在款式、功能等方面作出全面的调整；另一方面，在烟机和灶具上面，我们会加强大品牌的市场调研工作，保持能够跟上市场的节奏，并适当的自主化。简单的说就是三个一工程：一巩固、一重点、一保持。

（二）

各位领导、各位同事：

大家好！转眼间□xxxx年又过去了，这一年，是公司在各方面不断完善、稳步发展的一年。在这一年里，我们各位员工都能融洽相处。工作上我们互相帮助、互相指点、共同探讨，愉快地开展了一项又一项的工作。

我们曾为了完成共同的目标，而一起努力过，就像展销会期间，为了能让公司取得更优越的成绩，为了提高公司的对外形象，我们曾一起加班，财务部加班结数，办公室加班签合同，而销售部则加班为客户办理定购手续。与此同时，各位经理也陪伴着我们，同大家一起加班，一起吃饭，直到我们完成工作为止。那一刻是多么的温馨。

当我们在工作上遇到困难时，总会团结一致，群策群力，解决难题。而遇到急于处理的问题时，其他同事都是不分彼此，主动地帮助做一些复英打英抄写或装钉等力所能及的工作。在我们的办事员出去办事时其他同事会帮他接听电话、接待客人、签订合同等等。我们就是在这样一个团结一致、互相帮助的氛围下完成了一项又一项的工作。

在这一年里，公司组织过烧烤、户外生存挑战野炊、男、女篮球联谊赛等文娱活动，公司还举办了英语培训班，激发了各位员工学习外语的兴趣，为各位员提高自身素质创造了机会。

通过这些活动的开展，使我们各位员工的生活变得更丰富、更多姿多彩，同时增进了各位员工之间的友谊。公司时时刻刻都关心着我们的生活，关心我们的健康，为我们安排了体检，为我们统一购买预防感冒的药物，还安排食堂为我们煲凉茶等等，使大家觉得公司就象一个温暖的大家庭。

一切的一切，都是与公司决策层的英明领导和全体员工的通力合作分不开的，在此，谨代表全体员工感谢总经理xx及各

位经理，感谢公司。

最后祝各位同事新年快乐，身体健康！

（三）

各位领导、各位员工：

大家好！

回顾公司一年来的工作，可以用两句话来概括：总的形势是好的，取得了一定的成绩。但同时也暴露出很多的问题和不足，需要我们加以改正。

回顾和总结一年的工作，主要有以下几个方面：

一、抓住时机，上马顺酐二期工程

我们的顺酐项目在完成一期工程后，由于市场原因，始终处于亏损的局面。因此，我们未能按原计划完成二期工程。但是，从2****年6月份起市场形势发生了根本性好转，顺酐价格一路猛升，顺酐一期开始取得良好效益，于是公司果断决定：抓住当时有利时机，在一期工程不停车的情况下，上马二期工程。

二期工程于8月24日开工兴建，自开工伊始，我们的员工就表现出了极高的工作热情和奉献精神，真正掀起了一个轰轰烈烈的大干的局势。大家加班加点，毫无怨言，尽管有时已经十分疲劳了，却从无一个人退缩，仍然坚持工作。总之，大家在施工期间的表现是应该肯定的，说明大家能够真正做到和企业心连心。

二、积极进取，圆满完成b级锅炉制造资格证的取证工作

大家知道，我公司原有的锅炉制造资格证为c级，随着市场的不断发展，c级锅炉制造资格已逐渐落后于形势，在激烈的市场竞争中渐落下风。同时，我公司在技术人员及其资格上以及设备加工方面已满足b级锅炉制造资格的要求。为此，从****年5月份起，我们开始全力投入到b级锅炉制造资格的取证工作上，并于12月16日顺利通过国家特种设备中心审查小组的审查验收，我们的工作主要是：

首先，我们在原来已经建立的完整的质量保证体系的基础上，参照iso9001标准进行了整改，编制了第四版《锅炉质量保证手册》及其支持性文件、表卡，对产品质量提供了管理上的保证，彻底改观了以往取证、换证工作中的“软件过软”的局面。

其次，化机全体员工自7月21日起直至12月10日始终加班奋战，既要完成与客户签订的合同，同时还要在国家取证审查小组到来前完成锅炉试制样品的制造工作。这期间，大家都是争时间、抢进度，毫无抱怨的打夜班，体现了令人敬佩的牺牲精神。而广大后勤人员也坚持为第一线热情服务的理念，积极做好本职工作，强化了管理力度。一年来，后勤服务紧跟生产经营发展步伐，广大员工如无特殊情况，很少休假，只要工作需要，都能够及时到位，及时处理，为公司的生产经营活动创造了良好的工作环境。

现在，我们已顺利通过国家取证审查小组的审查，但我们更要团结拼搏，坚定“以质量求生存，以管理求发展”的信念，把企业推向一个更高的档次。

三、抓好企业文化建设，全面提升企业形象

企业文化在一个企业中起着非常重要的作用，我们始终把企业文化的培树、建设工作，放到企业发展过程中重中之重的位置上。一年来，我们在企业文化建设工作上主要有以下几点：

1、对全体员工的工资进行了普调。此次普调工资公司坚持了“公开、公平、公正”的原则，采用民主和集中相结合的方法，本着企业的效益增长和职工工资增长相同步的精神于近日完成了此项工作。而且普调的幅度之大也是我公司历年来所仅有的一次，充分体现了“以人为本”的理念。我相信，这必将更加激发广大员工的工作热情，为企业的发展贡献自己最大力量。

工进行考核，确保员工理论、实践双合格。化机以取证工作为契机，自11月8日至15日组织了为期一周的全员学习。另外，我们还坚持请进来和派出去相结合，既请专家来厂授课也派出骨干人员参加国家组织的各类培训班，并考取相关证件，通过多种手段，力求提高广大员工的综合素质。

3、教育员工自我定位，清醒认识自己所负职责。办公室于11月19日印发了董事长所作的《老板如何当好企业的战略家》一文，文章给我们上了一堂生动的自我定位、清醒认识自己职责的教育课。通过学习这篇文章，我们大家要深刻体会文章的内涵，要结合文章检查自我，认识自我，找出自身的差距和不足并加以改正，做一名合格员工。

4、献爱心，暖人心，为白国强捐款。在我们的工友遇到困难的时候，大家没有袖手旁观，而是纷纷伸出援助之手，共计捐款9700多元，并及时送到了他家。虽然我们并不能帮他彻底摆脱困境，但我们的行动却充分体现了我们对工友的关爱之心，真正做到了“一人有难，众人相帮”。

5、为美化环境，在董事长亲自主持下，公司共投资约10万元修建了25个花池，同时把替下的水泥砖用于硬化赵村宿舍周围的地面。另外还硬化了赵村厂区的主路面等等。这一切使环境更美，企业形象也得到了进一步提升。

回顾过去的一年，我们的各项工作所取得的成绩大家有目共睹：生产经营方面，产值、收入均创历史新高；在狠抓生产

经营的同时完成了顺酐二期工程和b级锅炉的取证工作；我们员工的收入比****年增加了很多，等等。但是，成绩并不能掩盖我们工作中存在的不足，我们更应该清醒地看到我们的工作中仍然存在着许多的问题和不足，主要表现在管理工作存在疏乎、不到位上，具体有以下几点：

1、因疏乎了对业务员高金国的监管，造成了大额贷款的损失。高金国于xxxx年上半年被派往甘肃，至2***年底案发时止，在这长达两年多的时间里，我们可以说严重地疏乎了对他的监管，以至于被他挥霍、侵吞贷款达695710元。这充分说明我们在管理上存在着很大的漏洞，今后必须吸取教训，加以堵祝当然，出现这样大的失误，我有着不可推卸的责任，我应该向董事会做出深刻检查。

2、由于管理不到位，造成了顺酐二期工程未能如期开车。顺酐二期工程原定于10月10日竣工开车，但由于我们的管理工作做的不到位，未能合理安排生产，制定出最科学的工作计划，同时，与中石化四公司的协调工作也有所欠缺，再有烟台泵出现质量问题等，以致造成了工期延长达一个月之久，使我们没能抓住市场，丧失了最有利的时机，直接损失达100万元。并且，还存在着大量材料的浪费问题，损失也很大。

3、对员工队伍的管理缺乏力度。由于我们这个企业是从一个乡镇企业逐步发展到现在的。因此，员工队伍存在着一个不可避免的问题，那就是：老邻旧居、当门家族、亲友同学等等这种关系非常多。也由此造成了一个坏习惯：拉帮结伙，搞派系。有一些人他不是“任人唯贤”，而是“任人唯亲”。虽然我多次提出这一问题，但可以说的是有章不遵，有令不执，执令不严。今后我们将加大工作力度，对于仍有拉帮结伙、搞派系者，将给予严肃处理，直至开除。再有，我们某些员工由于受自身素质的影响，存在着上班时间内互相扯皮工作推拖责任，以致上下不畅通，不能形成协调一致的工作作风。串岗者大有人在，拉闲话、聊天儿者也同样是有人在。

同志们，说到这儿，我认为大家有必要深深反思一下：这样做说明了什么？只能说明，我们的员工还没有强烈的紧迫感和责任感；我们的素质还不够高，我们的心还没有完全用在为企业的发展出力献策上来。大家应该考虑这样一个问题：你为这个企业是付出的多呢，还是得到的多呢？总之，希望大家都能明白这样一个道理：“企业靠我发展，我靠企业立业”，只有员工和企业真正心连心，企业才能发展，员工也才能真正得到利益。

4、不能严格履行合同，失掉了信誉，失掉了客户。这一问题也是我们工作中的老问题了，你不能按合同规定的期限交货，那客户以后怎么还能再信任你，我们的信誉又如何能得到保证呢，没了信誉则必然失掉客户，而失掉了客户我们还谈什么发展，恐怕连生存都难了吧。所以，我希望大家在今后的的工作中一定要更加努力，一定要保质保量的按合同办事，在市场上树立良好的信誉。这一点上，公司的各级领导尤其要引起重视，切实负起责来，真正按我们的质量方针要求的去做。

5、安全管理工作抓而不严，严而不细。我们的安全管理工作总体来说还算规范，有一套完整的组织、制度和规程。但是，真正执行起来却未能完全按制度办事，要么抓得不够严，要么抓严了但是没抓细。2（***年全年化机共发生伤人事故四起，农药发生挤手事故一起，10月9日顺酐二期施工期间也发生了液酐分离器差点爆炸伤及人命的事故。而更为危险的是，因为我们的一期工程没有停车，这极有可能酿成一起大的恶性事故，后果不堪设想。这一切说明，我们的安全管理工作做得还十分不够，我们必须吸取事故教训，切实做好安全管理工作。

6、大、小五金的采购出入太大。记得在去年的工作总结大会上我提出过这一问题，并明确指出要坚持节约的原则。经过一年的实际情况来看，收到了明显成效。例如□xxxx年共消耗小五金567149.21元，比xxxx年少消耗了34万多元，但仍有不

小的降低空间。另外，在采购方面，还不能做到货比多家，而是仍在走搞关系的老路子，并不能真正买到质优价廉的产品，我希望在今年的工作中能彻底改变这一现象。

同志们，回顾我们过来这一年的工作，成绩确实不小：化机产值创了新高，大家的收入也增加了不少，农药月产量有了大幅度上升，取得了b级锅炉制造资格证，等等，但的还是表现在问题方面，我今天就成绩讲得不多，问题讲了不少，这绝不是一概否定大家的辛勤努力，而是要提醒大家，时刻要看到事物的两个方面，正视我们的不足，善于查找和发现自身的缺点，以求把我们的工作做得更好。

年会销售经理发言稿篇五

尊敬的公司领导、同志们：

大家好！

对公司而言创造了历史最辉煌成就的20xx年静静地过去了，充满挑战和希望的20xx年已经开始。今天，我们在这里组织召开公司20xx年销售动员大会，是因为我们要放下过去的成绩，凝心聚力，重新开始又一个对公司发展富有光辉意义的新的一年。

20xx年公司经营方针和目标已经下达，公司精心组织传统产品营销策略、大力打造新产业的可持续发展战略，已经从各个渠道传递到全体员工，为公司发展明确了方向，为员工和公司共同发展提供了内在动力，形成了生机勃勃的工作氛围。对作为经营龙头的销售工作，各单位主管领导已经做好了精心的布置，销售人员们也已经开始摩拳擦掌，公司销售运营活动已经按计划顺利展开。在这里，我将就市场部对公司市场销售活动的宏观管理工作计划向大家做出汇报：

一、营销管理工作管理是我们今年的基础工作：

我们将在去年工作的基础上，进一步加强销售活动的宏观管理，这些管理涉及合同管理、价格管理、客户信用及应收货款回收管理、人员行为规范管理、库房管理、驻外办事处管理、与顾客有关的过程程序管理等。

20xx年我们建立、健全了与销售工作有关的制度和规定，但是，因为个别单位制度意识淡漠、学习培训跟不上、市场部检查力度不够，导致有些销售人员到现在对这些制度还不熟悉，不能领会、掌握和有效执行。为改善这方面的不足，我们特别编制了《20xx年销售人员工作手册》，将上述所有制度汇编成册，其中包含了销售人员可能在工作中需要的各种表格的模板，同时我们还加入了公司产品基础知识简表，以及销售人员通讯录。这个手册一会儿将由公司领导发放给各销售单位，人手一册，一册一个登记编号，希望大家好好保存，好好学习，能够把公司的营销管理制度真正贯彻落实到具体工作当中。

20xx年我们将继续作好销售队伍的建设工作：我们将发布全年培训计划，每月向销售单位提供一个学习主题和相关的学习素材，要求各销售单位组织专题学习、讨论学习心得，建设学习型组织；全年争取组织两次水平较高的集中培训和团队活动，营造优秀卓越的团队精神；同时我们还将根据需要组织各类业务竞赛，为年轻和优秀的销售人员提供表现的舞台，为公司业务水平的不断提高集思广益。另一方面，我们还要持续地进行销售人员职业道德建设，销售是涉及公司利益、经济利益的岗位，如果不打造一个有人格、有职业道德的销售团队，就会诱使销售人员为了个人利益牺牲公司利益，为公司带来潜在的经济损失和长远的精神损失，最高的管理是自我管理，任何死的制度都不能完全战胜一颗想要投机取巧的活人的心，所以，我们希望各销售单位从上到下注重销售人员职业道德的学习和渗透，把清白做事、健康做人的理念落实到业务当中，打造一个真正有竞争力的销售团队，这个真正的竞争力是什么，就是对自我的管理，对健康人格的

追求□20xx年我们还要持续关注销售业务的宏观管理，做好统计工作的分类和程序优化，通过合理的统计分类，确保统计结果更准确、更有针对性、更适合于销售分析；同时提高销售数据分析能力和水平，提高销售工作的自我诊断能力；将价格管理更好地与市场调研相结合，对新产业价格行情给予更多的关注和学习，力争在年底前形成较为成熟的、覆盖全公司产品价格管理流程；对客户信用及应收货款回收管理、退换货管理、库房管理制度要更加严格执行，从制度上杜绝管理漏洞，把好发货关和安全关，做好服务和监督工作。在汲取去年考核实践经验的基础上，今年我们还将进一步优化考核激励工作。

今年的《销售目标责任书》已经编制并经过审核，一会儿将由公司领导与各单位领导签字生效。鉴于各单位考核指标都比去年有较大提高，今年人均考核奖金标准也比去年有相应增长；另外一个最重要的情况是，我们改变了公司以往奖金上封底的传统作法，对超过考核指标的完成情况也做出了明确的奖励规定，其中包括销售额超额奖、回款率超额奖、利润超额奖、重大管理贡献奖、新产品增额奖，这些新增奖金的设计意图是将销售人员个人收入更好地与其对公司的贡献联系到一起，更好地激励销售人员和公司的共同进步；为树立优秀销售人员的标杆，我们还将在条件适当的情况下，开展金牌销售人员评比和奖励活动。总之，在公司领导的大力支持下，我们希望通过不断地改进，逐步建立起一套更加科学的激励体系，奖勤罚懒，奖优罚劣，形成有效激励、正向激励、长远激励。

作为管理部门，我们很感谢公司领导对销售工作重要性的理解和支持，我们一定会慎重用好考核的权力，使考核更好地发挥积极有效的作用，成为公司快速发展的润滑剂；对工作在一线的销售单位，我们希望通过自己的公正合理，使你们所滴下的每一滴辛勤的汗水和所付出的每一份智慧的心血，都通过公正的考核得到认可和赞赏，每个人都在乎钱，但钱不是万能的，比钱更重要的财富是信任、是理解、是同心同

德、是一个有共同目标并愿意为实现目标而付出努力的卓越团队。

二、宣传推广和市场调研工作

随着新产业逐步走向市场，产品宣传推广工作突现出其重要性和紧迫性。在这方面我们的主要工作计划包括以下几个方面：

首先是公司新的宣传光盘（加入了对新产业的内容介绍），已由宣传部和进出口公司为主，完成了母板的制作。目前经由我们审核完毕，将在二月底前批量刻制并发放至各销售单位。

其次是公司宣传册的制作，其中包括一个总册和四个分册。

此项工作历经了几个月的时间，是因为我们对这次制作提出了较高的标准和要求，所以从组稿、修改、技术审核、翻译、设计、校正，先后反复经过了好几个轮次，工作量非常大。目前小样已经出来，经过各销售单位终审后将付梓印刷，预计最晚三月份底就可以发放使用。公司电子版ppt宣传资料的优化。去年年底我们在销售人员中搞了一个ppt水平提高的讲座，之后组织了公司ppt宣传资料比赛活动，在收到的参赛作品中发现了很多优秀的设计；为使这些作品在内容上更加完整和全面，我们又为这些作者提供了更多的素材和资料，要求他们进行进一步的修改，我们计划在近期收集第二轮修改后的作品，综合各方优点，形成几个高水平的.公司电子宣传模板，将其提供给广大销售人员使用。这种不断的改进将是持续的，没有最好，只有更好。