

# 2023年员工交流会发言稿(实用5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 员工交流会发言稿篇一

尊敬的领导、同事们：

我是来自xxx的新员工代表xx[]其实来中科的时间已经不短了，应该说早已步入了老员工的行列，但是，回首自己在中科所走过的这些日子，一切恍如昨日。

其实，销售这种性质的工作对我来说是一大软肋，对于这种工作，我曾一度恐惧，以至于对销售类的工作一概拒之门外。当初面试客服并不是我的本意，只到开始面试的那一瞬间才改变了主意，我选择了自己认为最不擅长的销售，我也想不出当时促使自己做出这一决定的原因，只是觉得自己必须要去做，不能再犹豫，不能再给自己留下任何退路。当然，今天能有幸站在这里跟大家一起分享我这些日子的收获，也证明了我当初的选择是对的。

刚进入公司的那段试用期，很多人认为没有压力的，因为这段时间领导没有分配任务，但是，对于我们本身来说那是证明自己的机会，每个人都拼了命的想出单，我也一样，但很遗憾，我一点都不幸运，跟我一起进公司的，或是比我后进公司的部分同事或多或少都做出了一些业绩。我抱怨过，我彷徨过，我也迷茫过，不仅仅只是对自己能力的怀疑，更多的是想我该不该继续留下，如果选择留下我将要面临着什么样的压力，那个时候，眼看着周围一些陌生的面孔交替去

留，我一度动摇，但每当想放弃的时候，我告诉自己：别人可以做到的我同样也可以，如果就此放弃，我永远都不会成功！我想，没有哪份工作是没有压力的，出不了业绩的日子是不好过的，经常半夜里从睡梦中被惊醒，但我始终相信，成功不是偶然的，它需要一个过程，需要一个量的累积！于是，在每天的日常工作中我强迫自己多打电话，别人打一百，那我就打两百，多打一个电话，多获取一条有价值的信息对于我来说就离收获一个能充满购买意向的新客户就更近了一步。

对于销售这种工作，我一直认为，每个人都有属于自己的一套方法，我们不妨多向成功的典型去学习去借鉴，但是，对于别人成功的方法用在我们身上未必有用，所以我们必须得有自己的特色。在此我也跟大家分享一下我自己的方法，请大家批评指教：

一、充分的准备；俗话说知己知彼，百战不殆。跟客户勾通之前我们必须要做好充分的准备，首先是要对自己业务知识的充实，其次是要弄清客户的`真实需求，再次是弄清自己跟客户交流过程中想获取哪些信息，不然跟客户交流时我们会很盲目，不知该从哪里着手，不知要谈些什么。

二、讲诚信；在跟客户的接触过程中我们必须诚实守信，是怎样就是怎样，不要不懂装懂，因为可能客户所了解的信息比我们还要全面，在产生分歧的时候，我们要去做的工作首先应该是引导，让客户觉得你值得信赖，对于我自己来也一直是坚持让客户在还不认可我们产品之前先认可我的为人。

三、多去关心客户；常言道：送人玫瑰，手有余香。多去关心客户能够拉近我们彼此间的距离，能够培养出更好的感情，在遥远的他乡，也可以让我们感受到来自亲人以外的关怀。

四、及时做好回访；当前社会上我们这个行业打的广告特别多，我们每次寄完资料应该及时去回访，主要是让客户加深

对你对我们公司更重要是对我们产品的印象，只有这样才不至于被遗忘。

经历了九月份“英雄大会”的洗礼，我想我们很多同事所收获的不仅仅只是丰厚的薪水，就我自己而言，我成长了，我的人生得到了历练。在以后的工作或是生活中，我们仍然会遇到困难跟挫折，我们仍有可能出现没有业绩所面临的窘迫处境，但是请相信，生活教会了我永不言弃，我会努力做得更好，最后，祝大家工作顺利！

## 员工交流会发言稿篇二

b亲爱的同学们，

合大家下午好！

a很高兴各位校长莅临我们学校的读书交流会，本次交流会活动安排如下：

b一、中心中学校长致辞

a二、读书成果展

b三、学生才艺节目展示

a四、中心中学介绍打造书香校园的经验做法及今后努力的方向。

b五、好，我们请中心中学校长致辞

b读书成果展包括读书笔记、手抄报、等方面的展示。

a请各位领导跟随我们的小引导员，去参观我们学校各班的读书成果展，留下您的宝贵意见。

a在这美好的金秋十月，我们刚刚送走了中国伟大的第60个生日，随即迎来了今天在我们学校举行的读书交流会这个盛大的活动！

b我们的学校—中心中学。美丽的校园，风光旖旎。

a看！一个个绿色的花坛，一朵朵绽放的花朵，一张张微笑的脸庞，一阵阵朗朗的读书声，装饰着我们美丽的校园。

b校园里的一草一木，都充满着勃勃生机。

a我们亲爱的老师啊，你们是那么的无私！你们爱学校胜过爱自己的家庭。事业重于自己的生命，一切都是为了我们！

b是啊！每当跨进美丽的校园，我们总能看到老师你们美丽的笑脸。那真挚的微笑，让我们心中充满了感动。

a漫步在这美丽的校园，又一次重温了xx爷爷的题词：多读书，读好书，立志做一名有知识的人，对人民有用的人！

b下面请允许我宣布“十八里中心中学读书活动交流会”

合正式开始！

a首先请学生代表谈一谈自己的读书心得，让我们去听听他们在读书中有哪些收获。

有请5班的学生代表

有请6班的学生代表

有请7班的学生代表

有请8班的学生代表

a读书可以开阔我们的眼界，增长我们的知识；

b读书还能让我们学会思考问题的方法。

a下面请欣赏三年级一班同学带来的诗朗诵《我爱读书》

b三班的表演非常精彩，三班同学中有两位早就按捺不住了，想上台为大家表演相声《说成语》，掌声有请！

a勤劳的蜜蜂爱跟花朵交朋友；

b奋发的种子爱跟土壤交朋友；

a刚强的矿石爱跟烈火交朋友；

b有为的孩子爱跟好书交朋友。

a请欣赏四年级一班同学表演课本剧《小鲤鱼历险记》

a同学们，是什么与我们终日相伴？是什么为我们指点迷津？  
又是什么让我们如痴如醉？

b我可以毫不犹豫的回答：是书！一本书就像一艘船带领着我们  
从狭隘的地方驶向无限广阔的生活海洋。

a我们与五一班一起来分享《但愿人长久》

b大家欣赏完刚刚的节目，是不是感觉很精彩呐，接下来我们  
一起去看看六年级二班为我们带来的课本剧《负荆请罪》是  
不是一样的精彩呢！

a好书，能使你畅游瑰丽多姿的海洋；

b好书，能带你去探索古今中外的趣事奇谈；

a好书，能使你明辨是非，分清美丑，为你指出生活方向，教给你做人的道理。

b虽然今天我们的读书汇报会开得很短很短；

a虽然我们手头和身边的书籍还很有限；

b但是，属于我们一生的书，永远也读不完；

a让我们都来和好书交朋友，享受读书的快乐，让好书陪伴我们每一天！

b今天的读书交流会就到此结束

合老师、同学们再见！

## 员工交流会发言稿篇三

我是来自xxx的新员工代表xx[]其实来中科的时间已经不短了，应该说早已步入了老员工的行列，但是，回首自己在中科所走过的这些日子，一切恍如昨日。

其实，销售这种性质的工作对我来说是一大软肋，对于这种工作，我曾一度恐惧，以至于对销售类的工作一概拒之门外。当初面试客服并不是我的本意，只到开始面试的那一瞬间才改变了主意，我选择了自己认为最不擅长的销售，我也想不出当时促使自己做出这一决定的原因，只是觉得自己必须要去做，不能再犹豫，不能再给自己留下任何退路。当然，今天能有幸站在这里跟大家一起分享我这些日子的收获，也证明了我当初的选择是对的。

刚进入公司的那段试用期，很多人认为是没有压力的，因为这段时间领导没有分配任务，但是，对于我们本身来说那是证明自己的机会，每个人都拼了命的想出单，我也一样，但

很遗憾，我一点都不幸运，跟我一起进公司的，或是比我后进公司的部分同事或多或少都做出了一些业绩。我抱怨过，我彷徨过，我也迷茫过，不仅仅只是对自己能力的怀疑，更多的是想我该不该继续留下，如果选择留下我将要面临着什么样的压力，那个时候，眼看着周围一些陌生的面孔交替去留，我一度动摇，但每当想放弃的时候，我告诉自己：别人可以做到的我同样也可以，如果就此放弃，我永远都不会成功！我想，没有哪份工作是没有压力的，出不了业绩的日子是不好过的，经常半夜里从睡梦中被惊醒，但我始终相信，成功不是偶然的，它需要一个过程，需要一个量的累积！于是，在每天的日常工作中我强迫自己多打电话，别人打一百，那我就打两百，多打一个电话，多获取一条有价值的信息对于我来说就离收获一个能充满购买意向的新客户就更近了一步。

对于销售这种工作，我一直认为，每个人都有属于自己的一套方法，我们不妨多向成功的典型去学习去借鉴，但是，对于别人成功的方法用在我们身上未必有用，所以我们必须得有自己的特色。在此我也跟大家分享一下我自己的方法，请大家批评指教：

一、充分的准备；俗话说知己知彼，百战不殆。跟客户沟通之前我们必须要做好充分的准备，首先是要对自己业务知识的'充实，其次是要弄清客户的真实需求，再次是弄清自己跟客户交流过程中想获取哪些信息，不然跟客户交流时我们会很盲目，不知该从哪里着手，不知要谈些什么。

二、讲诚信；在跟客户的接触过程中我们必须诚实守信，是怎样就是怎样，不要不懂装懂，因为可能客户所了解的信息比我们还要全面，在产生分歧的时候，我们要去做的工作首先应该是引导，让客户觉得你值得信赖，对于我自己来也一直是坚持让客户在还不认可我们的产品之前先认可我的为人。

三、多去关心客户；常言道：送人玫瑰，手有余香。多去关

心客户能够拉近我们彼此间的距离，能够培养出更好的感情，在遥远的他乡，也可以让我们感受到来自亲人以外的关怀。

四、及时做好回访；当前社会上我们这个行业打的广告特别多，我们每次寄完资料应该及时去回访，主要是让客户加深对你对我们公司更重要是对我们产品的印象，只有这样才不至于被遗忘。

经历了九月份“英雄大会”的洗礼，我想我们很多同事所收获到的不仅仅只是丰厚的薪水，就我自己而言，我成长了，我的人生得到了历练。在以后的工作或是生活中，我们仍然会遇到困难跟挫折，我们仍有可能出现没有业绩所面临的窘迫处境，但是请相信，生活教会了我永不言弃，我会努力做得更好，最后，祝大家工作顺利！

## 员工交流会发言稿篇四

很荣幸，在入职“武汉人福药业”的第四天，一颗心一般的邀请函把我带到了由公司人力资源部组织的第三期“新员工座谈会”，这次座谈会给我感触颇深，它主要包括以下几个部分：企业文化培训，部门交流，团队游戏等。

通过对公司企业文化的学习，让我更清楚了公司的发展历程，了解了人福的宗旨、精神、理念和作风，了解了公司的人才发展战略。一种强烈的归属感必定会让我在以后的工作中时时以公司的企业文化为准则，特别是其质量方针——“强化过程管理、致力持续改进、追求高新品质、满足顾客需求”，将作为我质量工作的座右铭。

本次活动也获得了公司高层领导的重视，副总经理王总为本次座谈会致辞，王总教导我们新员工：要以积极的心态去面对工作，要端正自己的态度，因为机遇总是留给有准备的人。

为了让我们新员工相互认识、相互了解，首先从部门内部先



开始建立初步的沟通，然后派一名代表对所在部门做一个简单幽默的介绍，在欢声笑语中，让我们相互有了一个初步的认识。

让我印象最深的要数团队游戏部分了，很荣幸被大家推选为4组的组长，与副组长朱晓敏一起带领我们17名优秀的同事来参加游戏。游戏其实很简单——报数，分三轮报数，用时最短的即为胜出，失败的队伍要接受俯卧撑的惩罚，惩罚力度逐轮成倍增长。

看似简单的游戏中使我受益匪浅，随着社会的发展，靠一个人完成所有任务的可能性已是微乎其微了。因此，团队整体的效率就显得极其重要，保持整个团队的最佳状态，使其成为一个无坚不摧的战斗团体，就必须增加每个人的集体荣誉感和加强相互之间的信任感，由此应用到具体的工作团队中相互协作的效率和质量都会有很大的提高。

最后，公司的董事长兼总经理邓总对我们提出了两点期望：希望我们在今后的工作和生活中，要不断的学习进取，提高自己的专业水平；希望我们在人福的大舞台上展现自己的才华！邓总能够亲临座谈会现场，并对我们予以勉励，使我们备受鼓舞。

通过对此次“新员工座谈会”的总结体会，在实际工作中如何增强团队的核心竞争力，我认为：首先，整个团队必须要确定一个合理的工作目标(尽快尽好的完成报数)，在目标确定的前提下，制定出切实可行的工作计划(构造出圆形的比赛队形)。其次，整个团队必须要有强大的凝聚力，每个成员对整个团队要有责任心和使命感，这个游戏也可能会因为一个或者几个人的失误、分心导致整个团队的失败，导致整个团队遭受惩罚，因此要使每个成员都参与团队工作之中，发挥每个人的主动性和参与度，形成一个相互信任的核心，整个团队才能不断进取，取得成功。最后，合理分配整个团队的资源，哪些人报一位数，哪些人报两位数，充分做到人适其

职，物尽所用。只有如此，整个团队才会保持高度的发展态势，从优秀走向卓越！

通过这半天的学习与游戏，确实让我收获不少，感慨太多。不过我认为更重要的是我们在今后的工作中要充分发挥今日所学所感，才能不辜负公司领导对我们的期望，不辜负史部长及各位人力资源部的同事对本次座谈会的良苦用心。

1. 新员工开会发言稿
2. 经验交流会发言稿【精选经验交流会发言稿】
3. 公司交流会领导发言稿
4. 公司员工开会发言稿
5. 员工大会发言稿简短
6. 全体员工大会发言稿
7. 优秀员工发言稿10分钟
8. 最新员工年会发言稿范文大全
9. 员工座谈会领导发言稿

## 员工交流会发言稿篇五

尊敬的各位领导、各位嘉宾：

大家下午好！

为共谋xx公司未来规划发展之路，我们特召开本次经销商交流会，总结过去，规划未来，共商多赢发展大计。

我是xxx很荣幸，担任本次会议的主持。

今天，我们欢聚xx共同回顾20xx年走过的营销之路，共同展望20xx年的发展之路。在此，我谨代表xx公司向各位嘉宾的到来表示热烈的欢迎，对各位经销商朋友，为xx市场发展的辛勤付出，表示诚挚的感谢！

## 二、介绍出席领导、嘉宾

下面，让我介绍今天到会的领导，他们是：

xxx xxx xxx xxx xxx.....

当然，出席我们本次会议的还有，也是今天最重要的嘉宾，那就是我们在座的、来自全国各地的经销商朋友们！欢迎你们的到来！

## 三、会议纪律宣布

为保证会议的顺利进行，我宣布一下会场纪律，希望各位认真遵守：

- 1、请各位将手机关闭或调至震动状态。（停顿）谢谢各位的配合。
- 2、为了大家的健康，请不要在会议室内吸烟，我们在会议中间会有10分钟休息时间，给大家吸烟或者上洗手间的时间。

再次谢谢大家的配合！

## 四、会议进行中——领导讲话环节

接下来，我们进入会议正式议程：

1、首先，有请xxx先生讲话，大家欢迎！

非常感谢xxx的精彩讲话，从xxx的讲话中，我们能够充分的感受到xx公司的宏远志向与发展前景；也让我们了解掌握了市场的形势变化，让我们知道在下一步的市场竞争中，我们该干什么？该怎么干？xx市场未来的发展，离不开xx公司领导人的正确决策，更离不开在座商家朋友的大力支持。谢谢。

2、接下来，有请xxx发言，大家欢迎！

非常感谢xxx的精彩发言。正因为有了合作伙伴不懈努力和辛勤劳动，做厂家和商家之间的桥梁，才会让xx在市场上保持竞争优势。让我们再次感谢xxx！

3、下面，有请xxx先生发言，大家欢迎！

谢谢xxx！从xxx的发言中，我们能够贴心地体会到xx公司对我们经销商朋友的支持！相信在xx公司的支持和服务下，各位一定能够把20xx年市场做的更好！