

# 2023年销售会议主持开场白幽默(通用5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为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。

## 销售会议主持开场白幽默篇一

亲爱的各位评委、各位老师、各位朋友们大家下午好！

合：好！给力！给力！给力！耶！

秦喜花：这是我们深山老林的师生同一加油的口号，可能有些新朋友不太清楚，没关系我来教给大家好不好，当我说新爱的各位朋友、各位领导、各位老师大家下午好的时候，大家一起回应我说好、给力！给力！给力！耶！大家有没有听明白呢？都非常的棒哦！我代表深山老林所有工作人员把这份加油送给再场的所有朋友，祝愿你们工作顺心、家庭幸福！然后还要送给在场的各位选手们祝愿大家都能发挥的最平，展示最棒的自己。谢谢大家！那大家准备好了，我们现在开如问好了！

秦喜花：尊敬的各位领导！

傅贵长：亲爱的各位朋友！

秦喜花、傅贵长：大家下午好！

合：好！给力！给力！给力！耶！秦喜花：大家都非常有信

心哈！再次把最有朝气的掌声送给我们自己好吗？良好的友谊来自于真诚的自我介绍！我是本次活动的主持人秦喜花，大家可能叫我深山老林小花！

傅贵长：我是本次活动的主持人付贵长，大家可以叫我小长。非常开心能够担任本次的主持。谢谢！

a□尊敬的各位来宾

b□亲爱的加盟伙伴们

合：大家下午好！

a□欢迎光临精英培训会，我是本次盛会的主持嘉宾

b□我是，很高兴与朋友们欢聚一堂！

a□几十年风风雨雨

b□几十年大浪淘沙

a□我们在风雨中证明了自己的坚强

b□我们在历练中显示了自己的才干

a□当我们满怀喜悦的告别昨天，我们今天收获最多的是增长与成功

b□当我们跨过时间的门槛，走向春天的怀迎着崭新的一年，我们走向新的辉煌和创造！

a□我们以自己不尽的智慧和坚实的步伐，取得了公司销售业绩的又一次飞跃

b□我们用真诚的誓言和不变的承诺，创造着公司辉煌的明天

a□在这个春意盎然的美好季节里，让我们再一次响起热烈的掌声，对各位加盟伙伴们的到来表示最热烈的欢迎和诚挚的感谢！

大家早上好！（语气加强，吸引大家注意力）

非常高兴大家在百忙中抽出时间来参加今天的《高效的演讲与呈现技巧》培训。今天的授课讲师是周华老师。我和萧杨（培训课主办方）是本期课程的班主任，很高兴认识各位。在课程的过程中您有什么事情可以来找我和萧杨。

课程开始前再次提醒各位，请关闭您的手机或调为振动状态，以免影响他人听课。现在给大家5秒钟时间准备一下。

接下来我介绍一下这次课程的讲师：宋春涛老师，

宋老师是历任雅芳培训经理多年，专精课程领域在商务演讲和ttt培训上，目前就职于众行公司的专职培训讲师、管理顾问。

相信这次课程宋老师能为大家的工作带来新的思考和启发。

现在让我们用热烈的掌声欢迎周华一周老师

## 销售会议主持开场白幽默篇二

主持人：（催场2次，10分钟一次，催场时音乐声稍调低）尊敬的各位经销商朋友、各位来宾、各位领导，欢迎您参加“\_\_\_\_《·》公司2017年经销商会议”我们的会议将于9：00准时开始，请入座稍待，谢谢！（音乐声恢复）

朋友们，我们的大会即将开始，为确保大会的顺利召开，同时也为了保证您的视听效果，请您将手机关机或调成振动状态，请勿来回走动，谢谢！

尊敬的各位经销商朋友、各位领导、各位来宾、女士们、先生们：

大家上午好！

这里是“\_\_\_\_公司2017年经销商会议”现场，首先，我谨代表\_\_\_\_公司全体同仁对各位嘉宾的到来表示最热烈的欢迎，欢迎大家！（掌声）

我是\_\_，很荣幸担任本次会议主持。市场的发展，业绩的提升，离不开贵我双方的相互支持和信赖，今天我们齐聚\_\_\_\_公司，组织召开“\_\_\_\_公司2017年经销商会议”，为我们的事业共商发展大计。

首先，请允许我隆重介绍出席本次会议的\_\_\_\_公司领导：他们分别是：

\_\_\_\_公司总经理\_\_先生\_\_\_\_公司售后服务部部长\_\_先生。。  
。。。。

以及\_\_\_\_公司各地区销售经理及其他有关领导，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。

请允许我代表\_\_\_\_公司向出席本次会议的各位领导、各位来宾表示热烈的欢迎，向长期以来与\_\_\_\_公司友好合作的经销商朋友们表示衷心感谢。

下面，我宣布：\_\_\_\_公司2017年经销商会议正式开始。首先，有请销售公司总经理王\_\_先生登台发言：

王\_\_：2017年市场回顾及2017年市场展望，2017销售政策……

主持人：感谢王总，王总精要总结了2017年我们取得的成绩，并明确了2017年的经销渠道发展规划，同时宣读了2017年销售政策，为2017年我们的销售工作如何开展，确定了销售方式和收益标准。

吴\_\_：依据2017年销售数量，我们评选出了\_\_\_\_公司2017年度优秀经销商，现在我宣读优秀经销商评选名单，他们分别是……（颁奖仪式、音乐……）

主持人：感谢吴总，让我们以热烈的掌声对他们取得的成绩表示祝贺，首先有请销售公司总经理王\_\_先生为获得三等奖的经销商朋友颁发价值4千元的ipad一部，请获得三等奖的嘉宾上台领奖。

掌声祝贺~

接下来请获得二等奖的嘉宾上台领奖，有请营销中心副总经理吴\_\_先生为获得二等奖的经销商朋友颁发价值6千元的iphone6s一部。

感谢颁奖领导，恭喜获奖嘉宾~

最后要来颁发我们的终极大奖，有请\_\_\_\_公司总经理张\_先生为获得一等奖的经销商朋友颁发价值5万元电动轿车一台。

主持人：经销商在行业的发展中扮演的角色越来越重要，丰富人脉关系和资源优势为厂家进一步做好、做大当地市场起着举足轻重的重大作用。现在有请2017年度优秀经销商代表：上台发言，让我们一起分享他的成功经验和喜悦。

经销商代表：

主持人：感谢经销商代表的精彩发言，经营市场，需要贵我双方相互支持、密切配合，才能取得优秀的销售业绩。正因为有了的不懈努力和辛勤付出，才会让\_\_\_\_公司在市场上的销量有了质的突破，并持续保持高昂的竞争优势。让我们再次掌声感谢。

接下来有请售后服务部部长赵\_先生做售后服务工作报告。  
赵\_：

主持人：客户满意度是检验企业售后服务的最终结果，完善系统的售后服务才可以实现客户满意度，希望通过我们共同的努力，持续提升\_\_\_\_公司的产品销量和市场占有率。

主持人：感谢张总的精彩发言，张总向我们全面讲述了经销商在销售渠道方面的重要性和必要性，也确立力今后\_\_\_\_公司大力建设经销网络的决心和信心，相信在公司政策的正确指引下，\_\_\_\_公司与各位经销商朋友在今后的合作中必定顺风顺水，马到成功。

主持人：时间在不知不觉过去，\_\_\_\_公司2017年经销商会议也已经接近尾声，很高兴和大家一起共度了这段美好的时光。\_\_\_\_公司希望和各位经销商朋友真诚合作并带来彼此的发展，也希望给各位带来持续可观的收益。让我们一起携手，用实际行动在2017年将市场做得更好！

现在我宣布，2017年，\_\_\_\_公司经销商会议到此圆满结束。最后，祝各位经销商朋友身体健康、生意兴隆、万事如意！谢谢大家。

主持人（日程安排提示）：各位经销商朋友及区域经理，通知大家会议结束后，

请上台合影留念，下午1点半将会在营销中心会议室进行协议签订仪式，公司车辆会在宾馆门口等待大家，请及时关注议

程安排。（结束）

## 销售会议主持开场白幽默篇三

同志们：

按照县政府的安排，今天我们在这里召开全县集中整治财政专项资金不规范问题和报送财政存量资金情况工作会议。参加今天会议的有：各乡（镇）乡（镇）长，财政办事处主任，全县行政、事业单位主要负责人和会计，以及新闻媒体记者。

今天的会议共有三项议程。下面进行第一项，请县财政局马局长宣读《某县人民政府办公室关于印发某县集中整治财政专项资金管理分配不规范问题工作方案的通知》和《某县财政局关于报送财政存量资金情况的通知》两个文件，大家欢迎。

（.....宣读毕）

下面进行第二项，请县财政局副局长杨彪同志给大家解读，如何填好集中整治财政专项资金不规范问题和报送财政存量资金情况所涉及的相关表格，大家欢迎。

（.....解读毕）

同志们，刚才，财政局马局长就县里集中整治财政专项资金不规范问题和报送财政存量资金情况，宣读了两个文件；杨彪副局长又就填写好这两个文件所涉及的相关表格进行了详细解读。应该说，他们对如何做好这两项工作已经安排部署得很详细、很到位了，目标任务也是非常明确的了。为了认真贯彻落实好这次会议精神，下面，我再简单强调三点意见。

一要认清形势，强化认识。当前我省、我市的形势大家都清楚，经济形势复杂严峻，挑战和机遇并存；反\_\_斗争处于高压

态势，把权力关进制度的笼子也在逐步走向正规。今天我们安排部署的两项工作，一项是承接国务院文件安排的，一项是承接省委学习讨论落实活动专项整治文件安排的。可以说，抓好这两项工作意义十分重大，我们一定要进一步认清形势，提高认识，以高度的工作责任感和紧迫感，切实抓紧抓实这两项工作。

二要把握政策，明确要求。这两项工作涉及的政策性很强，要求很严格，只有把政策吃准才能把工作落实好。大家下去以后，要认认真真地把马局长刚才宣读的两个文件好好地学一学，真正地吃透政策、吃准政策，同时要按照杨彪局长的要求，把几个表格填写好，把相关工作实施好。

三要精心组织，狠抓落实。三分部署，七分落实。会议结束后，各乡镇、各单位要认真传达贯彻好这次会议精神，马上行动起来，加强领导，精心组织，抽调人员，落实责任，形成主要领导亲自抓、分管领导具体抓、相关工作人员全力抓的良好工作格局，全力抓好集中整治财政专项资金不规范问题和报送财政存量资金情况这两项工作，确保圆满完成会议安排的各项目标任务。

会议到此结束，散会！

## 销售会议主持开场白幽默篇四

尊敬的各位领导、亲爱的老师们：

上午好！

残云收夏暑，新雨带秋岚。告别了丰富多彩的暑假生活，我们又迎来了忙碌的金秋。经过了一个暑假的休整，女士们的容颜显得更加美丽动人，男士们也是一个个精神抖擞。这一学年，我们的阵容中又增添了一些新的面孔，我相信，有了



你们的加入，我们新初一年级的的工作一定会更有活力，更加有声有色，会更加有凝聚力，战斗力！下面我谨代表初一年级部对你们的加入表示最真诚的欢迎！

（李主任讲话）：新的学年，新的目标，新的起点，新的要求；我们既要有新的憧憬、新的愿望，更应该有新的姿态，新的行动。开学工作千头万绪，尤其是班主任工作，更是我们赢得起点的关键。如何做到忙而不乱，标准不降？下面请李主任给我们作指导。

李主任根据开学阶段班主任工作的一些特点，深入细致地给我们进行了讲解，给我们指出了工作的重点，指明了工作的方向。听完李主任的讲话，我相信大家一定有一种豁然开朗的感觉，对如何做一个优秀的班主任又有了新的认识。那么希望各位在工作中能把李主任的讲话精神落到实处，进一步提高我们的班级管理水平。

## 销售会议主持开场白幽默篇五

王：亲爱的永隽兄弟们大家好，很荣幸这一期的销售大会有我和黄为大家主持，力力在这里和大家问声好，祝大家身体好、工作好、财运好，吃好喝好玩好乐好，给点掌声好不好？因为相聚，让我们分享这份快乐的时光；因为永隽，让我们承载了无尽的激情。

黄：因为年轻，让我们拥有山一样高的梦想；因为永隽，让我们实现了自身的价值。

那么黄也在这跟大家问声好，“永隽的兄弟们，大家好”

大家：好、很好、非常好、越来越好，加油！

黄：20\_\_上半年销售大会正式开始，激动人心的时候到了，

有很多新员工没参加过销售大会，可能不知道销售大会是什么，我跟大家详细说一下，哎呀就是领奖的时候到了，下面我宣布一下获奖名单。

王：小黄，好像着急了哈，可惜啊看见名单里有你了，是不是。

我简单跟大家说一下永隽的销售大会，永隽每个月都会举办销售大会，总结当月的工作成果，并且对当月做得好的员工以资奖励，公司从来不吝啬，只要你努力，公司都看得见。

那么在说10月份前，我先说一下9月份的获奖名单，因为十一放假，没开上，就压到这个月了。

由于九月份我们的销售业绩不是特别理想，所以只有三个奖项：

新人奖：沈(下组后到账)有请颁奖

获奖者发言……

只有切实可行而又具有挑战意义的目标，才能激发团队的工作动力和奉献精神，为工作注入无穷无尽的能量。