# 精品超市年会致辞

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-05-20

*精品超市年会致辞（通用3篇）精品超市年会致辞 篇1　　尊敬的领导：　　xx年转眼间已经过去了，新的一年已经开始。作为百货大楼的一名艾酷专柜营业员，我现将我的年会总结及心得呈现如下。　　我来百货大楼工作已有几个月了，工作中学会了很多东西，更学*

精品超市年会致辞（通用3篇）

**精品超市年会致辞 篇1**

　　尊敬的领导：

　　xx年转眼间已经过去了，新的一年已经开始。作为百货大楼的一名艾酷专柜营业员，我现将我的年会总结及心得呈现如下。

　　我来百货大楼工作已有几个月了，工作中学会了很多东西，更学会了用自己的头脑来开扩自己语言的不足。还有就是懂得了，作为一名营业员，要想提高自己的销售能力，就得比别人多努力。以下就是我在工作中学到的。

　　在销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握销售技巧很重要。首先要注意推荐购买技巧。营业员除了将（艾酷：鞋的牌子）产品展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐该种产品，以引起顾客的购买兴趣。

　　作为营业员，不能只是随意推荐产品，推荐时更要有信心。因为只有自己本身有信心，才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了，不是光推荐那么简单。还要学会配合商品的特征，每类产品有不同的特征，价格也不同。如功能，设计，品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调它的不同特征。推荐的同时，还要注意观察对方对产品的反映，以便适时促成销售。

　　不同的顾客购买的心理也不同。同样的价格比质量，同样的质量比价格。要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短

　　的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售过程中非常重要的一个环节。

　　时刻要保持着营业员该有的素质。要以顾客为中心，因为只有顾客满意了，东西才能卖的出去，素质及态度也决定了你会不会拉到回头客的重要因素。谁都想买的开心，用的放心。你得让顾客高兴，愿意买你的产品才行。

　　以上便是我在工作中的小小心得。在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结工作中的不足，力求将艾酷专柜营业工作做到最好。

　　作为百货大楼艾酷专柜的一名员工，我深切感到百货大楼的蓬勃的态势。百货大楼人的拼搏向上的精神。

**精品超市年会致辞 篇2**

　　尊敬的领导：

　　一年来，在科长的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名领班的职责，圆满完成工作任务，得到领导肯定和同事们的好评。总结起来收获很多。

　　一、在工作中学习，不断提高自己的业务水平

　　作为一名收银员领班，首先是一名收银员，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。虽然我从事收银员工作已经三年，且取得一了定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，通过学习，我总能最先掌握电脑操作技术，总能为下面的同志做指导。

　　二、做好了员工的管理，指导工作，领班虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律已，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工，因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，一年下来，我们的工作得到了领导的肯定。

　　三、合理安排好收银员值班、换班工作，收银员的工作不累，但得细心，因此收银员必须任何时候都保持良好的心态和旺盛的精力。因此，在给几名员工作排班时，我总是挖空心思，既要让收银员休息好，又不能影响自身的工作，还要照顾好她们的特殊情况。

　　四、抓好一级工作，给领导分忧，做为一个领班，能够在收银员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对商场里的大事，又从不失时机的向领导请示汇报。

　　通过年会总结，我有几点感触：

　　其一是要发扬团队精神。因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。但这一定要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。那么如何主动的发扬团队精神呢具体到各个部门，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，大家以你为榜样，你的进步无形的带动了大家共同进步。反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反应的良性循环。

　　其二是要学会与部门、领导之间的沟通。公司的机构分布就象是一张网，每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系。就拿财务部来说，日常业务和每个部门都要打交道。与部门保持联系，听听它们的意见与建议，发现问题及时纠正。这样做一来有效的发挥了监督职能，二来能及时的把信息反馈到领导层，把工作从被动变为主动。其三是要有一颗永攀高峰的进取之心。这就给我们财务人员提出了更高的要求——逆水行舟，不进则退。如果想在事业上有所发展，就必需武装自己的头脑，来适应优胜劣汰的市场竞争环境。

　　人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。

**精品超市年会致辞 篇3**

　　各位代表、同志们：

　　今天我们召开一届四次职代会暨x年工作会，主要任务是总结过去一年工作，分析当前的形势与任务，安排部署x年工作，动员公司上下坚定信心决心，再鼓干劲，再上措施，统一思想，统一行动，为实现全年任务目标而进行总动员。

　　刚才，作了一个很好的工作报告。报告总结了过去一年的工作，分析了当前的形势和挑战，部署了今年的工作任务，我完全赞同，请大家认真贯彻落实。

　　在工作会上的讲话，我想从思想认识层面进行，思想认识提高了，对目前的形势与任务认识清楚了，“为什么要干”“为什么能干”“干成什么样”，回答好这些问题，今年的工作也就好干了。

　　一、为什么要干

　　当前的形势需要。随着去年的中央环保督察典型案例的曝光，我们也不可避免地卷入了这场危机中此次危机充分揭示了我们存在的问题：在企业发展过程中没有依法合规经营，企业没有得到高质量的发展，与同行业相比，企业落后太多，是生存还是灭亡，是摆在大家面前的选择题。是继续负重前行杀出一条生路，还是就地躺平得过且过，是我们必须回复的必答题。为了生存，为了后续的发展，我们不但要发展，还要不断地加速发展。站在历史的十字路口，我们没有理由去彷徨，我们义无返顾奋起直追。

　　公司发展需要。随着国企三年改革任务的完成，作为独立的法人单位，公司必须有足够的赢利能力，连续两年不赢利，这个公司就会被淘汰，生存存在问题。我们从工厂制向公司制转变还不彻底，思维还是计划经济思维，为了完成任务而不计成本，当前传统业务市场竞争激烈，价格我们没有民营企业优势，规模我们没有大型国有企业的优势，管理我们还停留在计划经济，这些传统的思想禁锢了我们，让我们远离市场。随着国有企业改革深化，我们必须走出舒适区，走进市场，经受市场的洗礼，在市场竞争中去学习成长，xx公司的发展需要我们去“立即干、马上干、干成效”。

　　职工的期盼。xx公司整合了三家辅业单位，有xx名在职职工，多名内退职工，职工的人均工资低于平均工资，职工群众都想通过公司的发展，不断提高获得感与增强幸福感。作为xx公司的各级管理人员，有义务有责任担起这个担子，不辜负组织与职工的期望与重托，我们没有理由不去干，不但要干，而且要干成。

　　二、为什么能干

　　正确地认识xx公司的历史，牢记初心与使命，客观地评价我们的现状，有助于我们坚定自己的信心与担当。

　　xx公司在集团整体战略中的定位。

　　集团公司对以xx公司为主的辅助板块关注，晋军董事长曾在多种场合表明，集团不但要发展辅助板块，更要高质量地去发展辅助板块，让辅助板块的发展成为集团公司发展的新引擎。

　　在环保督察整改过程中，集团公司确立了只要xx公司能干的业务优先考虑内部，只要xx公司能干的业务，直接单一来源，给我们提供了内部市场实践的机遇。截止到目前，我们承接了尾矿库的闭库工程、承接了冶炼厂拆迁工程、冶炼厂改造、铜录山拆除等工程，后续我们还将承接充填项目、调度楼、冶炼厂清污分流等项目，这些项目的承接无不体现了集团公司领导对xx公司的信任与关心，表明了公司大力支持内部企业发展的决心。

　　xx公司有光辉的历史与优良的传统，是我们底气与力量源泉。xx公司三个板块的业务都曾经有过辉煌，我们均伴随着xx集团的成长与壮大，我们均能清晰地记得在铁门关鏖战，在澳炉、在电解建设的意气风发，我们有过成功的经历，这些经历让我们的历史充满力量。尽管我们目前遇到了困难，但这些困难只是发展过程中必然的现象。我们还有传统业务的支撑，我们还有一大批优秀的员工，我们还有强劲的内部市场，这些表明我们的基本盘没有变，企业生存的根基还在。客观地分析我们的现状，能激起我们奋发向上的勇气，回忆旧日的荣光，我们豪迈地接过历史的接力棒。

　　过去的一年新的产业业态的.发展，增强了我们的信心。

　　炉窑业务有新突破。过去一年我们的炉窑业务第一次走进了外部市场，同铜业签订了外部市场第一单，以我们过硬的技术赢得了客户的信任；开拓思路寻求与耐火材料厂合作，构建一条“制造+安装+维保”综合服务链，满足了客户的需求，承接了铜业的澳炉的大修任务，签订合同金额达x万元；我们更寻找一条更高的路，挖掘客户需求，以客户的“痛点、难点”为我们攻关的目标，从砌炉高手向治炉高手的转变，从按图施工到自主设计自主施工的转变，不断培养自己的核心竞争能力，增强炉窑业务的发展后劲；维保业务有新发展。我们参与组建并运行了矿业一站式维保项目，输送了xx名职工进行技术服务，得到甲方一致好评；我们开拓了xx项目，输出了我们的人员、技术，摸索建立了技术+外聘劳务相结合的方式，培养了一批维保管理人才；我们正在对接xx公司的维保业务，为公司后续发展夯实基础。

　　对外业务有新增速。我们通过技术创新，开拓了新型衬板，目前在谦必希湿法试用，有望突破x个月的使用寿命，将成为我们决战市场的利器；我们取得了国际贸易资质，可以直接对海外企业进行贸易，拓展了公司对外业务的范围，去年实现了万美元的收入。

　　企业发展思路有新变化。我们聚焦传统业务的做精，提高钢构、铸造、钢球等业务赢利水平；我们聚焦创新发展，培育科技创新能力，以新产品去赢得市场；我们聚焦思想解放，在x项目、铜排安装项目实行了项目制试点，涌现了一批敢于改变，抛弃舒适、自我突破的职工队伍，出现了一批以专业技能为基础，自主经营、自负盈亏的能人、小老板，他们能自主开拓市场，自主组织实施，自主经营，实现了个人与企业共同发展、互相成就，达到了企业增效、员工增收的目的。

　　上述成绩的取得，为我们今年工作的开展做了很好的探索，为我们增强了战胜困难的决心与勇气，我们有理由相信，我们一定能行。

　　三、干成什么样。

　　评价一件工作干得好与不好唯一标准就是圆满完成上级组织交待的任务，实现企业增效，职工增收，企业后劲增强，发展的方向明确，走的路越走越宽。

　　x月x日，晋军董事长跟我长达x个半小时的长谈，为xx公司未来发展指明了方向。“轻负担、合法规、强体魄”是我们今年工作的根本遵循。轻负担，是着力消除历史遗留问题，如完成盾构机处置、逾期债权清收、盘活低值无效资产等，轻装上阵，为公司后续发展夯实基础；合法规，就是严格遵守国家法律法规，守正经营，让公司成为遵法守法的典范，我们着力推进xS现场管理，实现本质安全环保，确保公司生产经营正常进行，不出现大的风险；强体魄，就是高标准去筹划公司要发展的业务，如维保业务、炉窑业务等，充分发挥xx集团xx年的优良传统，将我们的历史优势同现阶段发展结合起来，利用xx集团全产业链的优势，在内部市场进行实践，并依托中色集团的平台向外推广，逐步形成核心竞争能力。

　　今年的工作会上将给大家签订业绩考核责任状，明确了各个二级单位及部室的任务与目标。这些任务的设置，是综合测算了全年x万元的目标，完成这些任务，全年净利润还有多万的缺口，这些缺口需要采取强有力的措施进行弥补。要完成这些目标，需要跳起来“摘桃子”，每个单位与个人都承受着前所未有的压力。希望我们能转变思维方式，发挥全体职工的主观能动性，“将困难抱在怀里，只为成功想办法”。

　　水电运维分公司在巩固传统水电业务外，充分利用水电运维经验，开拓维保市场，减员增效，较去年新增实现利润x万元；安装维保公司要抓牢内部市场，紧盯外部市场，在去年开拓市场的基础上，深耕xx集团，力争在工程项目上有新进展，实现利润x万元；钢构、机电修造要深度参与中色集团内部市场，集团的投资到哪，我们的队伍就到哪；xx公司要发挥自身的专业特长，紧盯目标客户，抓牢技改大项目；租赁分公司要创新业务模式，将车辆自营与他营相结合，统筹好内外部市场资源，服务好内部生产的同时，开拓外部市场。

　　四、干好与干不好不一样

　　我们打好环保整改的突击战；打好维保的突击战；打好长江管道的迁改、“三供一业”移交的收官战；打好历史遗留问题的攻坚战；打好外部业务开拓的创新战。

　　我们的队伍中还存在着彷徨者，存在着观望者，存在着“以不会干为荣，谁干谁去干”的思想，存在着“甩手掌柜”。这些现象的存在体现了我们政治站位不高，思想认识不深。公司将出台严格的追责制度，我在这里再重申一遍：酒驾醉驾的一律开除；防疫、安全、环保出了事故的干部先免职后处理。这些是我们的底线与红线，任何人都不能突破。在公司上下全力推进改革进程中，经受住考验完成目标的干部要提拔使用，那些完成不了目标的干部将进行严肃的组织处理。谁砸全体职工的饭碗，组织先砸它的饭碗。让我们以更严格的标准、更实的作风落实好公司的各项决策与布署。

　　同志们，“奋楫正当时、风正好扬帆”，成功只会亲睐那些奋进者。当前任务已经确，出征的号角已经吹响，我们只有敢于亮剑，敢于突破，勇于创新，以严、细、实的精神狠抓各项工作落实，我相信今年的工作目标一定会实现，我们的明天一定会更灿烂。

　　谢谢大家！

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找