

电费人员励志演讲稿 房产销售人员励志演讲稿(模板5篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来看看吧。

电费人员励志演讲稿篇一

尊敬的股东、各位亲爱的伙伴们：大家上午好！今天我们在z聚首，主要是总结20xx年上半年的收获和展望未来布局。会前王总带领大家参观了公司成立运营的第一个项目——z花园；那是公司在河南营销代理的第一站，是公司的发端。我也给大家介绍了上宅公园世纪项目；公园世纪项目是公司操作品质楼盘的里程碑。公司用5年的时间找准了目标，实现了这种蜕变，蜕变的过程是痛楚的、也是艰辛的；我作为经历者和见证者也是难忘的。

那么，今天我怀着无比感慨和喜悦的心情在这里和大家交流。感慨和喜悦是因为z的变化大家有目共睹，伙伴们未来的平台清晰可见；z未来的发展目标更是掷地有声！我今天汇报的报告有三个部分。

1、亿，从量变实现了质变：

这个数字在座的各位应该都非常熟悉，那是公司今年上半年的销售总额。当然截止到昨天已经顺利突破x亿大关。去年全年的x个亿是z8年的最高峰□20xx年用半年的时间就实现了突破，但这个结果也绝非偶然。

公司成立之初，闫总、孙总都说过，未来的z是每一个人的z□平台可见、目标清晰；伙伴们，未来就请我们好好展现吧！

2、上半年销售管理部工作情况介绍：

上半年销售管理部根据去年提出的管理工作规划，加紧落实、平稳推进、逐步提升。首先是根据部门人力资源状况和公司运营项目的特点，实现部门资源结构优化，实现能力与项目要求相匹配。这个调整工作在2月底结束，在项目运营核心岗位上保证了今年销售业绩的实现和突破。对新晋升的销售经理实行阶段销售工作汇报、沟通谈话、方法指导、晚上补课等方式进行补课提升，在阶段内实现了新销售经理接手项目后团队的稳定，让销售经理突破了成长的困惑。

其次，实现了部门考核的转型，将考核的核心转为人才塑造和培养。考核更加趋于对业绩的追求和基本生活的保障。基本生活的保障也是团队稳定的最内层因素，但是级别化工资的实施更偏重于综合能力的提升和发展潜力的挖掘。基本板块：更清晰的氛围管理型人才的培养和业绩攻坚型人才的培养。也明确提出了人才的培养和使用，与销售经理之间的关系。因为人才的培养是z最核心的竞争力。

再次，项目之间打破了原来的各自为战、信息闭塞、缺乏交流的方式；让交流和比武成为团队之间的润滑剂。销售管理部要及时发现，销售团队销售过程亮点和团队文化建设亮点，做好平台构建和分享体系；月度销售冠军交流，真正实现了z销售高手过招，不但是成功经验的分享和传递，也是代表项目荣誉和最高技术水准；更是z销售经验板块的积累。销售技能提升也是部门的核心工作之一，销售提升标准指导意见在今年3月份部门会议上已经对各项目销售经理进行了详细的解析和动员，因为销售的转型是公司发展的需要，更是市场变化对专业团队的需要，这也是z销售核心竞争力形成的基础性工作。所需要使用的技术支持资料进行了整理分享。后期在

行政部的大力支持下形成提升文件进行下发;面对这次提升的考核结果我们每个人都充满了期待。

房地产销售经理工作计划

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作;通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况;通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，并且随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化!

电费人员励志演讲稿篇二

各位领导，同事们下午好!今天我能作为××的一位先进个人

站在这儿，是多么的激动。

俗话说：“环境造英雄”。是谁给了我这个环境？是××！××是由在坐的各位组成的，没有各位就没有××。也就是说是在坐的各位给了我这个环境和机会。在这我首先应该感谢各位一年来对我的支持和帮助。我特别要感激的是各位领导对我经常的教导！在此我说声：“谢谢”！

下面我说一说一年来工作中的几点体会！

首先，千里之行，始于足下。每一个人都应学会从小事做起，从点滴做起。刚进公司，我是一个什么都不懂的小丫头。于是我从小事学起，从点滴做起。比如，开始时我只是帮助打打快递单、打打清单、发票。点点滴滴中学习、体会、思考，直到现在可以独立操作业务。

第二、不因善小而不为，不因为一件事情小就认为不值得做。从我销售的角度来说，就是不能因为一笔生意的金额少而不为。这笔小小的金额很可能是巨额的开始。就拿我正在操作的瓷条来说，刚开始只是一、两千美金，甚至几百美金一笔，客人的要求又很高，而且过程繁琐。刚开始心中真的有很多的抱怨，但到后来，我改变自己的态度，不管出口多少，我都以出口几十万美金的态度去对待，去操作。于是每次的定单量增加了，我也得到客人的夸奖和肯定。所以让我们认真的去对待每次的出口。

第三、只有付出，才会有回报。就像播种，播下种子不一定会发芽，但若不播种，就永远没有发芽的机会。请相信是金子迟早要发光的。当你正在为你付出的诸多努力没有得到相应的回报而抱怨、叹息、停止不前时，也许机会正从你的眼前溜走。比如说寻找一个客户，也许你发了上百封信，可没有一封回信，于是你开始抱怨、叹息、停止发信。可谁又知道你的第一百零一封信就是一个大客户，可因为你的停止不前而失去了。可见，只有坚持不懈才能成功。

最后，我想创改周恩来的一句话，周恩来在学生时代就说过“为中华的崛起而学习”我要说的是“为××的辉煌而努力”，当然我们不是周恩来一样的伟人，我们没有能力为中华的崛起做多大的努力，但我们是××的一份子，在坐的每一位都有能力为××的辉煌做出努力。大家知道，因为中华的崛起让亿万的中国人民从此过上了好日子。我相信××的辉煌能让我们××人过上更好的日子。在尚总经理的带领下，我们××发展了，只要我们××人齐心协力，共同努力，我相信尚总经理一定能带我们走向××的辉煌！

我的演讲到此结束，谢谢大家！

电费人员励志演讲稿篇三

大家好。我演讲的题目是《同呼吸共命运谋发展》

当鲜花盛开的五月悄悄降临，当万紫千红的季节换上新装，踏着春天的脚步，在5.12这个特殊的日子“光明医院”降生在连云港这座富有灵性的城市，之后它如巨龙般迅速腾飞，在建设成为苏北地区具有特色的现代化眼科医院的道路上阔步前进。作为其中一员，我愿与她同呼吸、共命运、谋发展。

连云港光明医院，从她诞生的那天起，就拥有着一流的技术力量、完善的医疗设施、高尚的医德医风。管学刚院长和徐洪超院长凭着自己精湛的技术、高尚的医德为数千名已经失明或即将失明的患者带来光明；我们用先进的设备为每一位患者精确检查，为那些在外院无法明确诊断的患者进行准确诊断、合理治疗。两年的时间，我们的送光明下乡小组几乎踏遍了港城的每个村庄，为无数的老乡送去光明；医院捐助了数百万的光明慈善基金，为那些需要救助的人带来希望的曙光。

在医院各级领导科学决策、正确领导下，我院从开始的十几名员工发展到现在的数百名医护人员。仅用两年的时间我院

已收到数百枚锦旗，成为连云港慈善医院、连云港眼科研究所、连云港市白内障治疗中心、连云港市眼底病治疗中心、连云港市低视力残疾儿童定点康复医院等。已在连云港人民的心中树起了一面旗帜、塑造了一座丰碑，这值得我们每个医务人员自豪和骄傲！

小事情关系大责任，小事情关系大荣辱。我深深知道：患者在你心中有多少，你在老百姓心中就有多重。所以我时刻把全心全意为人民服务的宗旨牢记在心，把爱心、温暖更多地献给港城的父老乡亲，为了“创百姓满意医院，争当优质服务标兵”，满足患者日益增长的服务需求，从患者的角度出发，换位思考，全面提高服务质量，为患者创造一个舒适、温馨的就医环境。

我们选择了医生这个职业，就选择了神圣、选择了伟大、选择了高尚。作为年青的医务人员，我既有过“心浮气躁”的感叹，也有过“无所作为”的迷惘。但是，看到管院长和徐院长认真的为每一位患者做检查、亲切的与患者交流、用心的做每一台手术后，我被感染了，沉默了，也醒悟了，患者急、我们不能燥，耐心解释、悉心劝导。患者迷茫，我们不能唠叨，热心帮助、心灵治疗。坚定并践行着光荣而神圣的职责，虽白发斑斑，仍不失千里之志。我们用心灵去沟通心灵，用生命去温暖生命，用自己的热情帮助患者与黑暗抗争！

我有幸见证了医院发展的每步历程，感受到了她强劲的发展气息。我想，光明医院之所以能够实现跨越式发展，走到今天，正是靠着无数医务工作者为其建设和发展洒热血、滴汗水、献智慧。诗人泰戈尔曾经说过：“天空中没有翅膀的痕迹，但我已飞过！”。作为一名医生我深信丰碑无语，行胜于言。呼唤亲情和人性，是社会的要求和人生的向往。光明医院给我创造了学习、服务、奉献的机会，我才真正体会到自己的人生价值。最后让我们树立高尚的职业道德，建立强烈的归属意识，把医院当作自己的家，珍惜她、爱护她、建设她。在激烈的竞争中与医院同呼吸、共命运，纵是前方有

再多挑战，也无法阻却我们共同前进的脚步！

我的演讲结束了，谢谢大家。

电费人员励志演讲稿篇四

阳春三月、吉日良辰、风和日丽、杨柳吐绿；xx地产在永城市倾力打造的第三部人居经典——xx项目营销中心，今天隆重开业了！这是xx地产的一件大事，也是永城房地产业的一件大事，更是众多殷殷期盼能够诗意的栖居、高品质的生活的未来业主们心目中的一件大事！各位领导与嘉宾能够牺牲宝贵的周末时间，亲临现场出席典礼，我们为此感到十分的荣耀、十分的振奋，十分的感动！我谨代表xx地产以及项目部的全体同仁向您们表示衷心的感谢，并致以崇高的敬意！

——等等，在楼盘，类似这样的亮点还有很多很多！真的就像自然界的春天，会开出万紫千红、五彩缤纷的花朵；同时，还是一部厚厚的书卷，书写着许多温馨浪漫的诗篇，等待着更多的朋友前来浏览阅读，驻足流连！

最后，祝各位领导、各位来宾、各位朋友身体健康、事业进步、春天快乐！

祝参与杯儿童画展的所有儿童好好学习、天天向上、前程辉煌！

也祝福所有参赛儿童的家长们家庭美满、生活幸福、万事如意！

电费人员励志演讲稿篇五

如何成为一位出色的房地产销售人员？房产销售人员如何做演讲发言？下面本站小编整理了房产销售人员演讲稿，供你

阅读参考。

尊敬的股东、各位亲爱的伙伴们：大家上午好！今天我们在z聚首，主要是总结20xx年上半年的收获和展望未来布局。会前王总带领大家参观了公司成立运营的第一个项目——z花园；那是公司在河南营销代理的第一站，是公司的发端。我也给大家介绍了上宅公园世纪项目；公园世纪项目是公司操作品质楼盘的里程碑。公司用5年的时间找准了目标，实现了这种蜕变，蜕变的过程是痛楚的、也是艰辛的；我作为经历者和见证者也是难忘的。

那么，今天我怀着无比感慨和喜悦的心情在这里和大家交流。感慨和喜悦是因为z的变化大家有目共睹，伙伴们未来的平台清晰可见；z未来的发展目标更是掷地有声！我今天汇报的报告有三个部分。

1、亿，从量变实现了质变：

这个数字在座的各位应该都非常熟悉，那是公司今年上半年的销售总额。当然截止到昨天已经顺利突破x亿大关。去年全年的x个亿是z8年的最高峰，20xx年用半年的时间就实现了突破，但这个结果也绝非偶然。

公司成立之初，闫总、孙总都说过，未来的z是每一个人的z，平台可见、目标清晰；伙伴们，未来就请我们好好展现吧！

2、上半年销售管理部工作情况介绍：

上半年销售管理部根据去年提出的管理工作规划，加紧落实、平稳推进、逐步提升。首先是根据部门人力资源状况和公司运营项目的特点，实现部门资源结构优化，实现能力与项目要求相匹配。这个调整工作在2月底结束，在项目运营核心岗位上保证了今年销售业绩的实现和突破。对新晋升的销售经

理实行阶段销售工作汇报、沟通谈话、方法指导、晚上补课等方式进行补课提升，在阶段内实现了新销售经理接手项目后团队的稳定，让销售经理突破了成长的困惑。

其次，实现了部门考核的转型，将考核的核心转为人才塑造和培养。考核更加趋于对业绩的追求和基本生活的保障。基本生活的保障也是团队稳定的最内层因素，但是级别化工工资的实施更偏重于综合能力的提升和发展潜力的挖掘。基本板块：更清晰的氛围管理型人才的培养和业绩攻坚型人才的培养。也明确提出了人才的培养和使用，与销售经理之间的关系。因为人才的培养是z最核心的竞争力。

再次，项目之间打破了原来的各自为战、信息闭塞、缺乏交流的方式；让交流和比武成为团队之间的润滑剂。销售管理部要及时发现，销售团队销售过程亮点和团队文化建设亮点，做好平台构建和分享体系；月度销售冠军交流，真正实现了z销售高手过招，不但是成功经验的分享和传递，也是代表项目荣誉和最高技术水准；更是z销售经验板块的积累。销售技能提升也是部门的核心工作之一，销售提升标准指导意见在今年3月份部门会议上已经对各项目销售经理进行了详细的解析和动员，因为销售的转型是公司发展的需要，更是市场变化对专业团队的需要，这也是z销售核心竞争力形成的基础性工作。所需要使用的技术支持资料进行了整理分享。后期在行政部的大力支持下形成提升文件进行下发；面对这次提升的考核结果我们每个人都充满了期待。

房地产销售经理工作计划

- 1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络

客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，并且随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

尊敬的业主：

你们好！欢迎你们莅临花好月圆业主联谊会，在此我谨代表曹峰置业全体员工向大家表示最诚挚的谢意！

上海曹峰置业有限公司是一家拥有实力雄厚的开发企业，公司拥有众多精英人才。

公司成立以来，一贯倡导“为居者着想，创优良工程”的经营理念，并以“充分营造最具和谐人性化的人居环境”为不懈的追求目标。因此，公司无论哪里开发项目，都不以追求最大经济利益度为主，而是以追求社会效益、品牌效益为主，高擎人本文化的旗帜，不仅在质量、配套上下功夫，而且吸取先进企业的做法，在环境建设、户型设计、物业管理和智

能化建设等方面狠下功夫，赋予普通住宅以丰富的含义。让普通大众花更少的钱住上更符合康居标准的新型住宅。

1997年公司和实华置业发展有限责任公司文化合作开发的长寿新村1—13号楼盘，建筑面积为20xx7.68平方米，销售以来火爆不断，目前已基本售完。一九九九年和上海申莘房地产公司共同合作开发了虹桥航华新村五幢多层内销商品房。现一幢建筑面积18830.32平方米的办公楼也已动工兴建。除锦峰苑7万平方米住宅外，年内还将开发4万平方米贵都新村，松江新城别墅等两个项目。

作为本公司今年开发的大项目花好月圆，我们是不遗力地去做好它。花好月圆—锦峰苑座落于莘闵轻轨(在建中)右侧，距莘庄地铁站约2公里，在70000m²三段式欧式立面的纯多层住宅中，将中国传统山水园林意境用现代手法予以表现，锦庭花园、亲水广场、景观河道、葱茏植被布满小区。同时，花好月圆不惜斥巨资治理改造数百年的邱泾港，配以小区内的喷泉、水溪、瀑布等丰富水景，将小区营造成名副其实的水景住宅。高达90%以上的得房率，充分考虑户型的经济而又科学合理。精心设计有58-249 m²十余种房型，在功能性、舒适性、经济性、科学性上达到完美统一。大型会所、智能化系统、完善的物业设施等，充分展示着现代生活的高标准，令你生活更精彩更惬意。

曹峰置业有限公司本着高度的社会责任感，在建设过程中始终注重建筑规划的环境品位，提炼建筑规划的文化内涵与环境品位。使周围环境、人文景观相协调。先后开发的几个楼盘，均体现了城市文化与园林景观相融合的特征。每一个楼盘的推出，由于其非凡的品质和丰富的文化内涵，在消费者中获得了较好的声誉。(后续部分如工程方面的可根据情况调整)

物业管理模式 、

未来任重道远，曹峰置业有限公司还将继续努力，不断拼搏进取，力求为更多上海人创造出更加理想的生活居所。

最后衷心感谢你们对花好月圆的大力理解与支持，祝愿你们在花好月圆的日子里生活愉快、幸福，花好月圆也一如既往地为你提供最佳的服务！谢谢！

尊敬的各位领导、各位来宾，女士们、先生们：

阳春三月、吉日良辰、风和日丽、杨柳吐绿；xx地产在永城市倾力打造的第三部人居经典——xx项目营销中心，今天隆重开业了！这是xx地产的一件大事，也是永城房地产业的一件大事，更是众多殷殷期盼能够诗意的栖居、高品质的生活的未来业主们心目中的一件大事！各位领导与嘉宾能够牺牲宝贵的周末时间，亲临现场出席典礼，我们为此感到十分的荣耀、十分的振奋，十分的感动！我谨代表xx地产以及项目部的全体同仁向您们表示衷心的感谢，并致以崇高的敬意！

——等等，在楼盘，类似这样的亮点还有很多很多！真的就像自然界的春天，会开出万紫千红、五彩缤纷的花朵；同时，还是一部厚厚的书卷，书写着许多温馨浪漫的诗篇，等待着更多的朋友前来浏览阅读，驻足流连！

最后，祝各位领导、各位来宾、各位朋友身体健康、事业进步、春天快乐！

祝参与杯儿童画展的所有儿童好好学习、天天向上、前程辉煌！

也祝福所有参赛儿童的家长们家庭美满、生活幸福、万事如意！

尊敬的股东、各位亲爱的伙伴们：

大家上午好!今天我们在z聚首，主要是总结20xx年上半年的收获和展望未来布局。会前王总带领大家参观了公司成立运营的第一个项目——z花园;那是公司在河南营销代理的第一站，是公司的发端。我也给大家介绍了上宅公园世纪项目;公园世纪项目是公司操作品质楼盘的里程碑。公司用5年的时间找准了目标，实现了这种蜕变，蜕变的过程是痛楚的、也是艰辛的;我作为经历者和见证者也是难忘的。

那么，今天我怀着无比感慨和喜悦的心情在这里和大家交流。感慨和喜悦是因为z的变化大家有目共睹，伙伴们未来的平台清晰可见;z未来的发展目标更是掷地有声!我今天汇报的报告有三个部分。

1、亿，从量变实现了质变:

这个数字在座的各位应该都非常熟悉，那是公司今年上半年的销售总额。当然截止到昨天已经顺利突破x亿大关。去年全年的x个亿是z8年的最高峰□20xx年用半年的时间就实现了突破，但这个结果也绝非偶然。

1、实现这个平台的持续、坚固、和增大，我们应扮演什么样的角色?

3、个人价值和公司发展如何实现有效嫁接，相互益彰?

公司成立之初，闫总、孙总都说过，未来的z是每一个人的z□平台可见、目标清晰;伙伴们，未来就请我们好好展现吧!

2、上半年销售管理部工作情况介绍:

上半年销售管理部根据去年提出的管理工作规划，加紧落实、平稳推进、逐步提升。首先是根据部门人力资源状况和公司运营项目的特点，实现部门资源结构优化，实现能力与项目要求相匹配。这个调整工作在2月底结束，在项目运营核心岗

位上保证了今年销售业绩的实现和突破。对新晋升的销售经理实行阶段销售工作汇报、沟通谈话、方法指导、晚上补课等方式进行补课提升，在阶段内实现了新销售经理接手项目后团队的稳定，让销售经理突破了成长的困惑。

其次，实现了部门考核的转型，将考核的核心转为人才塑造和培养。考核更加趋于对业绩的追求和基本生活的保障。基本生活的保障也是团队稳定的最内层因素，但是级别化工资的实施更偏重于综合能力的提升和发展潜力的挖掘。基本板块：更清晰的氛围管理型人才的培养和业绩攻坚型人才的培养。也明确提出了人才的培养和使用，与销售经理之间的关系。因为人才的培养是z最核心的竞争力。

再次，项目之间打破了原来的各自为战、信息闭塞、缺乏交流的方式；让交流和比武成为团队之间的润滑剂。销售管理部要及时发现，销售团队销售过程亮点和团队文化建设亮点，做好平台构建和分享体系；月度销售冠军交流，真正实现了z销售高手过招，不但是成功经验的分享和传递，也是代表项目荣誉和最高技术水准；更是z销售经验板块的积累。销售技能提升也是部门的核心工作之一，销售提升标准指导意见在今年3月份部门会议上已经对各项目销售经理进行了详细的解析和动员，因为销售的转型是公司发展的需要，更是市场变化对专业团队的需要，这也是z销售核心竞争力形成的基础性工作。所需要使用的技术支持资料进行了整理分享。后期在行政部的大力支持下形成提升文件进行下发；面对这次提升的考核结果我们每个人都充满了期待。

工作计划

- 1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；

通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，并且随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！