

公司内部工作会议主持词

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/1693787016711867.html>

范文网，为你加油喝彩！

早安心语

人的一生为什么要努力？
因为最痛苦的事，
不是失败，
是我本可以。

公司内部工作会议主持词

公司内部工作会议主持词

各位同事，大家晚上好！

欢迎大家光临今晚培训会的现场。首先请允许我做下自我介绍，我叫XXX，是上月底入培训部的新人，今后的工作中还请在座的家人们多多支持多多指教！（大家可以给我一些鼓励的掌声吗？谢谢）

课程开始之前呢还是要温馨提示一下各位家人，为保持会场良好的秩序和氛围，请大家将手机调至振动或静音状态，培训过程中无特殊情况请不要随意走动。感谢您的配合！

今天的会议分两个环节，首先我们会认识两位新入职的同事，然后是培训授课环节。

好的，接下来有请人力资源部的X总为我们介绍两位新入职的家人，掌声有请X总！

感谢X总，也请大家再一次把欢迎的掌声送给两位同事！那稍后他们两位也会分享各自的一些从业心得和宝贵经验。让我们一起期待。

好了，接下来进入我们今天的培训环节。相信大家都听过那个《卖梳子给和尚》的故事吧：三个人一起去寺庙推销梳子，第一个人苦口婆心结果只卖出了一把，第二个人费尽心思也只卖出去10把，第三个人呢，他找到一家香火旺盛的寺院，跟方丈谈判，说师傅啊你看这寺院里香火如此旺盛，难道我们不应该对那些敬香的人们有一些回赠吗，鼓励他们多行善事，普渡佛法。方丈一听，有道理。这个人继续说，我这里刚好有一批梳子，刻上您亲笔书写的“积善梳”三个字，多有纪念意义呀。方丈听完，十分赞同。于是这个人成功卖出去1000把梳子。这个故事当中最成功的人无疑是这第三个人，因为前两个人都只会推销，只有他懂得一门艺术——那就是营销。

我们今天的培训课程将围绕营销这一主题展开。

那营销过程中很重要的一点就是跟客户的谈判，正如上面这个故事中那个人跟方丈之间精彩的谈判。那我们企业当中营销人员在与客户谈判过程中须懂得哪些艺术和技巧呢？下面就有请X总为我们解析，掌声有请X总！

感谢X总的精彩分享，相信我们在座的也会对营销有了更多的领悟。我们休息5分钟，稍后继续。

好的，大家请安静，现在培训课程继续。各位家人都知道我们公司在行业中有着举足轻重的地位，那该行业的营销与运营管理又有哪些内涵呢？我们有X总与我们分享，掌声有请X总！

感谢徐总真挚而精彩的分享！

那在座各位家人听过X总的分享后有什么感悟呢？

谢谢XX！

谢谢！

今天两位主讲嘉宾为我们带来了丰富而系统的营销学知识，期待这些知识会带领我们在营销的世界里翱翔。

好了，今天的培训会到此结束，谢谢大家！

更多实用文体 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发