# 经销商座谈会讲话稿

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-06-25

*经销商在中国市场上是传统又中坚的渠道力量，那么经销商座谈会上都需要做哪些发言讲话呢？如何写一份座谈会讲话稿呢？下面是范文网小编给大家整理的经销商座谈会讲话稿，仅供参考。尊敬的各位来宾：大家下午好!我是河南宜可食品有限公司张守锋!能够在这样一...*

经销商在中国市场上是传统又中坚的渠道力量，那么经销商座谈会上都需要做哪些发言讲话呢？如何写一份座谈会讲话稿呢？下面是范文网小编给大家整理的经销商座谈会讲话稿，仅供参考。

尊敬的各位来宾：

大家下午好!

我是河南宜可食品有限公司张守锋!能够在这样一个场合,和老的伙伴 聚一聚，结识志同道合的新伙伴，我感到非常的荣幸!我代表河南宜可食品有限公司向与会的各位来宾表示热烈的欢迎!向所有关心和不懈支持宜可食品发展的各位伙伴表示衷心地感谢!

今天大家齐聚一堂，作为一名贸易商，同时又有一家工厂，我很想讲一则 众所周知的小故事：暑去冬来，大雁成群结队的向南迁徙。它们排成v字队形，每只大雁展翅拍打，借着气流飞行。当一只大雁脱队时，它立刻会感到独自飞行时迟缓，拖拉，吃力。所以很快又会回到队伍中，继续利用前一只大雁 所造成的浮力飞行。科学数据表明：借着v字队形能使整个雁群比每只大雁单飞时，至少增加71%的飞行距离。做人也是一样，与拥有相同目标的人同行，能更快更容易 到达目的地，因为彼此之间能相互推动。

单丝不成线，独木难成林。一只大雁如果脱离自己的飞行队伍，就很难快速到达,甚至不能到达目的地;而如果加入到队伍中来，将会轻而易举的到达目的地。而我们在座的各位伙伴 与宜可就像一群雁，只有建立了团队关系，互相协作，才能使我们走的更快更远，才能更具有 抵抗力，去迎接市场的各种挑战，把握每一次机遇。

几年来，我们本着同心图志，唯实创新的方针，扎扎实实地走到了现在。我们都能意识到没有一只孤雁会飞的太高，如果它只用自己的翅膀飞行，这样才使我们公司更注重合作，更注重共赢，更注重选择，在服务对方中发展自己!自20xx年以来，我们宜可由小到大、由弱到强，在不断探索与尝试中，在广大顾客始终的支持下，我们在方便客户的同时也壮大了自己，在当前市场竞争恶劣，大背景不乐观的条件下，我们实现了销量连续5年稳增长!

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索!我们明白以后的路还很长，我们还需要从更多领域开展合作，拓展合作范围，提高合作质量。因为我们只有齐心协力，才能互惠互利;只有团结一致才能促进我们各自的发展 实现各自的目标。毋庸置疑，在我们共同的努力下，我们的明天更辉煌!

伙伴们，宜可人不怕风雨的阻挡，执着是我们的能量，事业是我们的渴望，发展是我们的目标，共赢是我们的追求!宜可的团队在不断地成长不断地壮大，宜可的硬件在不断地改善不断地增进，在宜可人不懈地努力与拼搏中，在宜可人不断地奉献和感恩里，我们一定能够实现自己心中的目标在飞行的大雁队伍里，做好一只领头雁!在这里，真心的希望在座的各位要牢固树立没有一只孤雁会飞的太远，如果它只用自己的翅膀飞行，团结一致才会让我们的脚步，走得更快、更远，成就更加辉煌的明天!

最后，我送出最衷心的祝愿：祝愿在座的各位，生意兴隆!我也衷心地祝愿前来参加会议的各位朋友及其您的家人，工作顺利、万事如意，身体健康!

尊敬的集团营销管理中心领导、各位经销商朋友、各位同仁：

大家下午好!

今天我们有幸与来自北方各地的经销商朋友相识相聚在北京，我感到非常的荣幸。授北方销售公司的委托，我们北京分公司十分有幸在新年即将来临之际承办这次会议，借此机会，我代表北方销售公司同仁及北京分公司全体员工，向在座的各位经销商朋友表示热烈的欢迎和诚挚的问候。祝大家新春愉快!

20xx年正值我们开米公司成立20周年，这20年公司发展经历了风风雨雨，但我们企业发展的宗旨从未改变，就是忠实科学、献身环保、服务大众、造福人类

我相信，以我们厚重的企业文化底蕴，健全的企业管理机制，丰富的采购进货渠道，先进的生产技术设备，完善的物流保障系统，广泛的营销环境，专业的产品售后服务和国家及政府的大力扶持以及各位经销商的积极配合，我们一定能早日实现我们美好的企业愿景。

人无信不立，商无信不兴，国无信不强，构建和谐、有序、法制的市场经营环境，需要我们进一步加强互相沟通、互相交流、互相支持。我们坚信，只要我们携手并肩，团结一致，就一定能够克服发展道路上的一切困难，创造开米公司更加灿烂辉煌的明天。西安开米股份有限公司愿与各位经销商朋友一道，在上级职能部门的领导下，诚信经营，守法经营、共同维护和谐的市场环境，共同创造出中国绿色环保日化产业的一大奇迹!

20xx年是开米公司各项资源整合的一年，12年将是开米公司实现更大飞跃的一年，这一年对于所有的客户朋友们同样是一个新的挑战和机遇，希望我们的客户朋友们能与开米发展的脚步同行。荣誉源自实力，实力源自努力。开米牵手环保，领跑中国日化!

20xx年让我们永结同心，携手共进，争创辉煌!让我们共同铭记今天的主题精诚团结共创辉煌，让我们共同主宰、描绘日化行业的美好明天!

最后，我谨代表北方区及北京分公司全体销售同仁对各位来宾的到来再次表示热烈的欢迎!并预祝大会圆满成功!祝大家生意兴隆!

谢谢大家!

尊敬的全国A家经销商，女士们，先生们：

大家早上好!很高兴各位今天在这里欢聚一堂，我谨代表洋臣家具有限公司全体员工向各位致以最忠诚的祝福!非常感谢大家能够在百忙之中抽出时间来参加本次培训大会，也感谢大家一直以来对我们公司的支持，洋臣家具之所以能够走到今天，最离不开的就是各位的厚爱，来，让我们再次以最热烈的掌声为我们的客户鼓掌!

自2024年进入内销以来，在竞争如此激烈的家具行业中，我们没有退缩和消极，也没有骄傲，企业取得了长足的发展。到目前为止，企业已发展成为拥有8个子公司外加一个越南海外分公司，总员工人数达6700人;2024年全公司产值已达20个亿，同时内销2024年同比2024年销售增加了80%，2024年同比2024年销售增长了89%，客户已达900个，单店已达1973个。今年20XX年目标同比去年计划增长45%，内销销量达到10.2亿。现在半年已经过去，同时我们的半年目标也已圆满完成。这些来之不易的成绩应该归属于我们在座的每一位客户，同时这也是我们企业文化中所坚持 顾客至上，品质第一， 永续经营的结果，当然，在以后的发展过程中，我们将一如既往坚持 产品设计第一，完善服务，提升品质。这依旧需要大家的支持来一起继续共谋发展，实现双赢，为成为世界一流的家具品牌而共同努力。

脑袋决定口袋，美国总统奥巴马讲过这么一句话学习的钱一定要花，我一个黑人能在美国白人世界站住脚，能够有今天成就，完全靠学习高人的智慧，学习不能决定你的起点，但一定能够决定你的终点。同样，我吴卫臣18岁400元钱来广东打工，一个初中还没有毕业的学历，经历过多少风风雨雨，能走到今天，也完全是因为学习高人的智慧才达到今天。20年来，我每天晚上坚持1个小时读书，同时我每年在学习培训上至少花费150万去参加各种培训，2024年春节期间，一次性花费了43万去非洲学习。因为我知道：只有不断的学习，才能应对未来残酷的市场、战胜竞争对手;因为我坚信：只有不断学习高人的智慧，才能使我们的企业立于不败之地，经久不衰。同样，今天企业花费200多万来组织大家培训学习，就是为了更好的适应目前残酷的激烈的竞争市场，使我们在专卖站在市场中盈利!

那如何才能学习高人的智慧，我个人认为，最快、最有效的办法就是：

1、在座的各位要有空杯的心态，在培训的过程中只有老师和学员，不管以前生意好的还是不好的全部心态归零，以一个学员的身份来进行学习，思想只有打开了，思维才能打开。

2、向成功者学习，向身边优秀的人学习，这今天我们的一群客户当中，有我们非常优秀的经销商，有全国知名的零售商南京永隆商场，石家庄平安、盛家连锁等等，有我们以一个80平方米做起来超过千万的26岁经销商董娜，有我们年提货额近2024万的乐从王冬王总，还有新疆周总等等，太多太多在这里我不一一点名，这些都是商场高手， 团队高手，终端一线高手，这些都是我们学习的对象、榜样、楷模，向他们学习就是我们成功的法宝。

3、向我们的竞争对手学习。我们各自所在的商场有很多优秀的成功经销商，有很多优秀的专卖店，有很多优秀的一线导购人员，他们的成功说明了这种成功是最接地气的成功，我们一定要向他们学习，同时向他们挖掘你们所要的人才。

4、执行力。通过学习各种实战一定要落实到我们的终端，带领我们的团队，积极行动起来，只有这样才能打败竞争对手，持续经营。

各位：人因梦想而伟大，也因学习而改变，更因行动而成功! 各位：狭路相逢勇者胜，商场如战场，打铁还需自身硬。鸟儿从来不担心会从树枝上掉下来。因为她相信的不是树枝够不够硬，而是相信自己的翅膀。

各位，我一直坚信，只有在座的各位A家的终端制胜，终端赢利，才能立于市场的不败之地，同时我也一直相信，只有我们的互相信任和同舟共济，才能双赢。才能应对目前的市场环境。

最后，预祝本次经销商培训大会取得圆满成功，同时祝我们在座的各位经销商身体健康、家庭幸福、生意兴隆、财源滚滚!

谢谢大家!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找