

最新联通销售演讲稿 销售的演讲稿(通用9篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

联通销售演讲稿篇一

大家好！

回顾本店以往取得的成就自然离不开诸位同事的支持，作为本店的店长让我对目前取得的销售业绩感到十分满意，但我也明白工作的不易以及销售过程中产生的压力，因此在我接手店长一职以来始终为了销售业绩的提升而努力着，在肯定过去成就的同时也要及时认清当前销售工作中的不足才行。

首先销售工作中的努力以及本店效益的提升无疑是值得肯定的，这意味我们能够认识到市场竞争带来的压力并不断改进自身的工作方式，而且对于客户开发以及新员工培训方面也付出了不少努力，事实上这两方面的重视也让我们在销售工作中取得不小绩效，毕竟对于店面经营而言客户的感受自然是放在首位的，能够在工作中为客户着想并为对方推荐合适的商品也意味着我们抓住了重点，之前举办的促销活动也是基于提升本店客户数量的目的而进行的，事实上通过活动的效果可以得知我们的做法是十分正确的，另外对于新员工的岗前培训也能够帮助他们尽快适应销售工作从而更好地为客户服务。

其次我们还得反思销售工作中的缺陷并尽快改正才行，虽然我们能够重视客户的作用并付出了相应的努力，但是相对于同行的做法来说我们还是做得远远不够的，毕竟选择从事销

售工作自然需要意识到市场竞争究竟有多么激烈，更何况我们附近也有着不少相同类型的店进行竞争，这便需要我们抢占市场份额并在不断改进自身的工作方式才行，有着这份积极进取的心态才不致于在今后的销售工作中落后于人。

为了打开目前的局面并在今后的工作中取得更好的绩效，我们应该要加强对市场的调查从而了解客户的潜在需求，平时也可以多学习其他店的做法从而改进自身存在的不足，须知想要在工作中有所成就往往需要永不满足的心态，在爱岗敬业的同时也要采取正确的工作方式才能有所成就，因此在后续的工作中应该重视对销售技巧的学习并加深对客户的理解，除此之外也要注重营销手段的运用从而取得更好的宣传效果，相信集结我们这么多人的努力定能在往后的销售工作中取得更大的成就。

作为集体的一员自然明白每名员工在销售工作中的努力都是缺一不可的，因此大家要谨记自身职责的重要性并保持积极进取的心态，也请大家在工作日期间为了店面的经营而努力从而获得更好的销售业绩。

谢谢大家！

联通销售演讲稿篇二

大家好，一踏上这个演讲台，心里有忍不住的激动，很感谢金夫人给我这样的机会，感谢同事们给予我的信任。

转眼，在公司已经有8个月了。从礼服部再到门市顾问的岗位，我不知道今天我是以一个成功者的身份，还是以一个失败者的身份站在这里，但无论成功还是失败，我都想对自己近一年的营销做一下结论。

做影楼的门市营销我想用四个词来说明，“真诚”，“细心”，“团队”，“创新”所谓“真诚”就是要讲诚信诚信

是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，并且发于内心的去沟通。

而“细心”，在生活中，我们大多数人都需要别人给予一些体贴，做营销我们更要从这些小的方面插手，一句温暖的话或许拥有更强悍的力量。

说到“团队”做营销的都知道，这是一种精神，在建立“以顾客为中心”作为唯一目标的影楼中，必须考虑到组织团队的力量，因为此时没有团队的支持，其目标往往会落空。我们不断提高顾客的满意度，缩短流程周期，快速响应，开发最具创意的新产品和服务——所有这一切都在同一时间进行。原因很简单，那就是团队的力量！影楼是从以顾客为中心开始，随后建立基层团队管理流程，然后转向共同领导和自我管理团队。或者通过组织团队使全体员工参与，以顾客为中心，然后转向整合流程管理。围绕“以顾客为中心”构建团队，将使影楼的各个环节紧密相连，以达到共同目标。

再是“创新”，现代影楼之间的竞争就是影楼管理创新能力的竞争。我们首先要有一个意识，就是自己应该一直处于一个创新的状态，只有这样，我们才能去做好管理的组织创新，人才管理创新，技术管理创新，才能推动集体学习，使组织中的每个员工不断的学习，并充分发挥员工的创造能力，不断改进管理、技术及服务，使组织获得持续的竞争优势。

最后想说，希望在坐所有的人找到自己人生的一套营销方案。

谢谢大家！

联通销售演讲稿篇三

20xx年的成绩即将成为历史□20xx年又是充满希望和美好的

一年。从上海易施特公司未来的发展蓝图上，大家可以看到，我们将发展成一个注重研发和营销的、多元化的大公司。我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现，我们的梦想总有一天也将变成现实。

展望未来，我深信上海易施特公司在王总、荆总的带动下，发展道路会越走越宽广，越走越灿烂！我们将以全新的工作态度来安排工作，让我们共同努力，共创上海易施特公司辉煌的明天。

再次感谢大家！并祝此行愉快！身体健康！家庭幸福！万事如意。

三年前，带着渴望，带着期盼，怀着激情，怀着敬意，我来到中国移动涪源县移动分公司，光荣成为一名销售员。营业是展示我们移动企业形象，体现我们“移动人”精神面貌与综合素质的“窗口”。

营业窗口每天面对众多的客户，对每一位客户都应态度热情、和蔼、耐心，办理业务更应迅速、准确。销售员，是企业最普通、最平凡的岗位，作为企业的最前沿，代表着移动的企业形象，保持本企业在市场竞争中的优势，与我们销售员工作岗位息息相关。这就要求我们在与客户直接接触的过程中以真情沟通客户，热情服务客户。我们每个员工都是公司形象的传达者，是企业希望与活力的象征。干一行，爱一行，钻一行，精一行，是我的工作宗旨。在过去的工作中，我接触过无数的客户，经历过无数次主动与被动的服务方式，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。

“急客户之所急，想客户之所想”是我的服务宗旨。×年二月的一天下午已经下班了，我正准备回家，一位用户来到营业厅试探的问我：“我的手机不能上网了，你能不能帮我看？”我立即放下手里的东西，拿过用户的手机帮用户看起来，原来是用户不会使用，我就向用户介绍怎样使用以及上

网的资费。讲解一遍后，我看用户的神色好象还不太明白又不好意思再问的样子，就马上说：“我可能讲的不太明白，我再给您讲一遍好吗？”我又一点一点的向用户讲解起来，边讲边指导用户操作，直到用户完全掌握了使用方法为止。我不仅在营业厅认真工作，以热情、耐心的服务接待每一位用户，而且在业余时间，甚至有时走在下班路上还有人拦住我，向我咨询业务，每当这个时候，我都会停下脚步，耐心的向用户讲解，直到用户明白为止。

真诚的服务赢得了用户的信任，一次休息，我和同学在街上遇到了一位经常到营业厅办业务的用户，他见到我就着急的说：“我现在有点急事，你能去帮我交50元话费吗？”说完，把钱给我就走了，我二话没说马上到营业厅为用户交了50元话费，从这以后，这位用户每次到营业厅办理业务，都要专门到我所在的柜台，跟我打个招呼。

我热爱营业这项工作，在工作中，我品尝了酸甜苦辣的人生百味，体会到了它给我带来的快乐与悲伤，感悟到了人与人之间的真情与理解。哪怕客户的一句“谢谢”，都给我带来无尽的欢乐，然而在工作中并非都是快乐的。有的客户会因情绪所致，破口大骂，因为对业务的不了解，误认为是你的无能，试想一下，有谁能在挨骂的同时，心情愉快的起来呢？要说不难过那是假话，可是换个位置为客户想一下，他们因为手机不能使用，给自己带来不便，故而脾气急躁，我们是应该理解的。这就要求我们用良好的心理素质，熟练的业务知识，与客户进行沟通，让他了解我们的业务，避免不必要的误解。记的我们领导曾经说过这样一句话：“微笑是上帝送给人们最好的礼物，它能敲开每扇紧闭的心门，人们的笑容将是解决问题最好的方法。”这句话我一直铭记在心，它给我的工作带来巨大的动力。微笑服务，看起来简单，有人说笑一下不就行了，实则不然。其实人与人的沟通是很微妙的，用心感受一下便会了解。就是这真诚的服务，真心的微笑换来客户的满意，对我们工作的肯定，对企业的好感，为公司赢来更多的效益。

在为客户直接的服务中，从他们感激的目光，满意的笑容中，我享受到了一种从未享受过的东西，在我看来，我只是做了我应该做的，尽了自己应尽的义务。但从用户的眼中，我似乎又读懂了很多，明白了许多。八百多个工作日中，我用真情服务每位客户，同时很多热心的客户反馈给我很多对工作的建议，拉近了我们之间的距离，真正达到了心与心的沟通。在移动事业蓬勃发展的今天，客户更多关注的是我们的服务，新业务的不断推出，增强自身素质，提高业务水平，加强服务意识，势在必行。

快三年了，通过自己的努力，我得到了大家的认可，并受到了公司领导及同事们的赞扬，取得了一定的成绩，这些成绩的取得让我感觉到一名销售员工作的价值与充实，而这种享受源于我平凡而单调的营业工作。朋友们，让我们快行动起来吧，通过大家共同努力，多充实自我，以更加饱满的热情投入到工作中去，争取以更大的成绩回报公司的培养。用我心换你心，真心面对每一位客户。客户的满意，我们的追求，客户的笑容，我们的心愿。

移动给了我们一片崭新的天地，我们就是最亮的星，就让我们在岗位上充分发挥自己的光和热，移动公司是一个大的整体，把所有的光和热凝聚在一起，通过我们不懈地努力，由我做起，永不放弃，争创一流服务，我们移动公司的明天将再创辉煌。在此我要说：“我为移动多拼搏，移动因我而精彩！”现在，我深为自己是一名移动员工而感到骄傲和自豪！

联通销售演讲稿篇四

各位领导，同事们：
大家好！

首先，我非常荣幸能加入中信这个大家庭。

在中信我并没有太多的销售成功案例，这是我需要加强努力

的。我简单的说一下我在以前的工作中让我记忆比较深的一个案例吧。

那是在北京的一家公司，我负责销售的是针对高校图书馆的宏观经济数据库。到年底的时候是公司要求回款的时候。恰巧这个时候我好几家客户正好到期也需要签续费合同和收款。在高校其实欠公司的钱下一年在给的情况很多，其中我遇到山西的一个大学他们今年图书馆的经费不多说是要砍掉我们的数据库。其中的情况比较多首先是他们今年的经费不足，其次是他们图书馆换了新领导而这个新领导和分管信息这块的副馆长不是很对付。这些情况都是我后来才了解到的。

记得我去他们学校的时候天已经很冷了，我首先去的是分管信息这块的副馆长办公室。因为以前都是和他接触的合作了2年都很愉快。我到他办公室的时候还有另一个数据库的销售在哪里。我在哪里等了一小会，这个副馆长的态度都不像以前那么好了。直接给我说他们今年的经费不足，说是要砍掉好几家数据库。不幸的是我们也在里面。当时我看他说的态度那么坚决心里就急了，因为今年的任务比较重不能有一点闪失的。不知道当时是怎么了眼泪就在眼眶里打转，当时真是要急哭了。我就坐在他办公室不走，一直问他现在有什么办法呀，这个单子不能丢呀。他见我这样态度也好些了，给我说今年他们确实经费少真的砍了几家数据库。后来给我说让我去找找他们新馆长，只有这一个办法了。过了一会儿我才反应过来发现自己确实有点失态了，我也不好在打扰他就从他办公室出来了。从他办公室出来的时候我一直在想怎么办呢？去找那个新馆长？这个馆长我也不熟悉去了有用吗？我在楼道里站了好久后来终于下定决心了死马当活马医了。敲开了新馆长办公室的门，之前通过电话。简单的自我介绍后他也知道我是谁也知道了我的来意。同样他也是用经费不足的说法回绝了我，结果我又和之前在副馆长办公室那样眼泪在眼眶里打转了。我给他说了我的难处，同时也用数据告诉他我们的数据库他们学校的同学利用率很高。因为和这个新馆长不熟，感觉这样真是很不应该。没过一会我就离开了。

带着沉重的步伐从5楼走了下来，期间我在二楼的拐角处呆了很久。可能是累了也可能是绝望了。我走出了办公大楼外学校外面走，后来我看见那个新馆长开车出来了。我很礼貌的给他摇手再见。

联通销售演讲稿篇五

今天我怀着无比激动的心情，参加这次岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值！

1、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是公司组织的培训，我都要求员工参加。

2、自身综合素质的优势。我有一颗忠于销售事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着团队管理工作，无论是在任何地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了自己应有的贡献。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有新高，结构调整非常合理，几年来综合竞争实力都在全省前列。

3、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与其他部门和卖场之间的关系密切。几年来，我个人负责区域销售业绩都排在公司前列，每年都能不折不扣的完成公司下

达的业绩和利润目标。

4、有丰富的工作经历。长期工作在销售一线，对销售工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以制度约束人，以思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到公司和领导的要求，但我将继续为公司发展做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，也是我有机会进一步奉献公司销售事业，为员工提供各方面需求。

我的具体工作设想是：

1、摆正位置，当好大家的助手，积极推进观念创新和机制创新，从方方面面想细做细，关心下属员工的疾苦，帮助他们解决工作问题和生活问题，做到经常交心、谈心，促进他们全身心的投入工作。

2、认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。走上新的工作岗位，首先开展部门各项业务，结合目前部门现状，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向公司有工作经验的同事学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

3、关注员工，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠团队，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，将公司的各项工作不断推向前进。

4、当前在公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自销售一线的负责人，更要充分认

识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足客户需求。要积极建立高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和符合公司发展的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

联通销售演讲稿篇六

在“舌尖上的惠珍”活动中，最重要的工作是做一名小贩。这次是做小贩的，发现这个工作很难做！

我们做好好吃的后，一年级到四年级的同学都来了，如火如荼的卖。我们的“领导”纪馨彤让我带几捆面去“基地”外卖。于是，我和四班的一个同学马上接受了任务。

但是大家伙好像不喜欢面团结，总是摇头拒绝。我们一直在那里喊啊喊，真的很累。然而，尽管如此，销量仍然没有上升，甚至越来越差。最后收入只有五块钱。然而，我们没有放弃目标，我们仍然试图在那里大喊大叫。最后我们的收入跌到了谷底，亏了一元。我和四班的同学快要崩溃了，我们深深的知道，我们再喊也没用。几乎没人会买。况且这些面凉了很久，卖的可能性更小。无奈之下，只好用最后一招了？——买一送一。

然而效果还是极差。好像每个人都聋了，我们根本听不到我们在那里大声喊叫。一天下来，我和四班的同学彻底没了信心，看到旁边忙得没时间卖的饺子团真的很爽。迈着沉重的脚步，你会“扎营”。就在我们绝望的时候，突然看到了希望：一群“商人”从我们身边走过，显然他们很开心，我

想“他们一定是生意做得很好，而我们，唉！”就在我这么想着的时候，我听到他们说：106班能很快赚钱，很快就能赚大钱！一听到这个消息，我欣喜若狂：哈哈，谢谢！我们现在可以发财了。现在可以找纪馨彤要钱买酒饺子了！现在我可以尝试其他组的食物了！酷！我兴奋的上了楼，吃着面。果不其然，孩子们一下子围上来，争着这个买面，收获不错。自己赚了60块。然而，安安从后面跑过来，我们明白了这个孩子的意思。白给我一个面结，我就告我妈！就这样，我丢了一捆面条。但是60块钱在手，把菜都买了没问题！

我觉得小贩很重要。但是要成为一个成功的小贩并不容易！这一次的经历是我有史以来最感动的一次！

联通销售演讲稿篇七

大家好！

首先要感谢公司给我们提供这样一个突破自己、展示自己的机会。一直以来我都非常羡慕和佩服那些在台上可以滔滔不绝、妙语连珠、引经据典、神态自如的人们，当我听说公司要举办这次活动，我犹豫过、胆怯过、也激动过，但最终我勇敢的选择，我要突破自己、提升自己，不管最后的结果怎样，重要的是我敢走上讲台。

今天我演讲的题目是：《激情六月，奥康我想对你说》

匆匆的六月，激情的六月。六月，是收获的季节；六月是幸福的日子；六月，更是难忘的日子——因为六月是你的生日。

奥康，在这忙碌却又快乐的六月里，你迎来了你25岁的生日，在这上市二周年的欢庆日子里，我深深的祝福你，愿你越走越远，梦想越来越近，因为我们坚信：“梦想是走出来的”。

还记得我刚加入奥康时候，我对奥康这一品牌还不太了解，

我只是知道奥康是做真皮皮鞋的，在人们心中质量是杠杠的，经过这段时间在公司企业文化环境的熏陶下，在领导前辈们悉心教导下我慢慢蜕变成了如今熟练而又出色的推销人员。

感谢奥康给我的改变，滴水之恩当涌泉相报，我无以为报，愿我的点滴经验总结能给坚守在第一线的朋友们一点点帮助，也算是我对公司尽的一点微薄之力吧。

下面我就自己在销售技巧方面的几点经验总结一下：

首先，不打无准备之仗。

当我们推销一个新产品，我们必须对它的性能，特色、优缺点等都有所了解和掌握，以及跟竞争对手相似产品的区分，掌握了这些我们才能有自信地与顾客交流，变得能说会道。但是我们不能误认为能说会道就是一名优秀的销售人员，其实远不止那样。作为一名真正优秀的销售人员还必须做到六勤，既脑勤、眼勤、耳勤、口勤、手勤、腿勤。我很惭愧的说我远没达到这六勤，我只是做到了每次轮到自己休息的时候，我总喜欢到各个卖场去转转：一来调查一下市场，做到心中有数。因为现在的顾客总喜欢讹销售人员，说哪里哪里有多么便宜，哪里哪里又打多少折了，如果你不能清楚了解这些情况，面对顾客时将会非常被动。二来可以学习一下别的销售人员的推销技巧，因为只有博采各家之长，你才能炼就不败金身！

其次：关注细节

现在有很多介绍销售技巧的书，里面基本都会讲到销售人员待客要主动热情。但在现实中，很多销售人员不能领会到其中的精髓，以为热情就是要满面笑容，要言语主动。其实这也是错误的，什么事情都要有个度，过分的热情反而会产生消极的影响。

热情不是简单地通过外部表情就能表达出来的，关键还是要用心去做。所谓精诚所至，金石为开！随风潜入夜，润物细无声，真正的诚就是想顾客所想，用企业的产品满足他们的需求，使他们得到利益。

再次：借力打力

销售就是一个整合资源的过程，如何合理利用各种资源，对销售业绩的帮助不可小视。作为站在销售第一线的我们，这点同样重要。我们经常在街头碰到骗子实施诈骗，其中一般都有一个角色——就是俗称的托，他的重要作用就是烘托气氛。当然，我们不能做违法的事，但是，我们是不是可以从中得到些启发呢？当我们在做促销员的时候，也可以使用类似方法，应该非常有效，那就是和同事一起演双簧。特别是对一些非常有意向购买的顾客，当我们在价格或者其他什么问题卡住的时候，假装去请出店长来帮忙。一来表明我们确实很重视他，领导都出面了，二来谈判起来比较方便，只要领导再给他一点点小实惠，顾客一般都会买单，屡试不爽！当然，如果领导不在，随便一个人也可以临时客串一下领导。关键是要满足顾客的虚荣心和爱贪小便宜的坏毛病。

然后：见好就收

销售最惧的就是拖泥带水，不当机立断。根据经验，在销售现场，顾客逗留的时间在5-7分钟为最佳！有些销售人员不善于察言观色，在顾客已有购买意愿时不能抓住机会促成销售，仍然在喋喋不休地介绍产品，结果导致了销售的失败。所以，一定要牢记我们的使命，就是促成销售！不管你是介绍产品也好，还是做别的什么努力，最终都为了销售产品。所以，只要到了销售的边缘，一定要马上调整思路，紧急刹车，尝试缔约。要很客气却很自然的对顾客说：“那我给你包起来，好吗？”如果一旦错失良机，要再度勾起顾客的欲望就比较困难了，这也是刚入门的销售人员最容易犯的错误。

最后：送君一程

销售上有一个说法，开发一个新客户的成本是保持一个老客户成本的27倍！要知道，老客户带来的生意远比你想象中的要多的多。因此我们在做销售员的时候，应该非常注意和已成交的顾客维持良好关系，这将会给我们带来丰厚的回报。其实做起来也很简单，只要认真地帮他打好包，再带上一声真诚的告别，如果不是很忙的话，甚至可以把他送到电梯口。有时候，一些微不足道的举动，会使顾客感动万分！当然如果能在节假日、尤其顾客生日那天发去祝福短信，相信更会拉近与顾客的关系，让其成为忠诚顾客。

以上几点也算是我的一点真知拙见吧，希望对大家有帮助，我也在不断探索成为金牌销售人员所需要的各种条件，我相信只要我们大家每天多努力一点点，每天进步一点点，奥康璀璨的明天一定会伴有我们的身影！

我的演讲到此结束，谢谢大家！

联通销售演讲稿篇八

大家好！

一个企业的创立，离不开积极勤奋、风雨同路的每位优秀员工；企业的发展，更需要新鲜血液的不断加盟。不同背景、不同经历、不同层次的人才荟萃，冲击碰撞、互相激励，才能使我们的创新思维、科学管理、诚信经营和做全球第一汽车标准件的目标。

我们的企业好像一个大家庭，以它广博的胸怀，接纳、包容了在场的每一位。你们家境、品性不同，年龄、爱好不同，文化程度、社会历练、从业经验各异，但在企业中却扮演着不同的角色，你们都是企业的骄傲，都是企业的主人公！

我深深的知道，正是你们的主人翁精神，支持着你们为我们的企业默默的奉献着！时常萦绕在我脑海的是为了健康城顺利开业不分昼夜辛勤工作的所有同仁——这里没有职位高低之别，不分是指挥若定的高管、现场管理的中层还是勤勤恳恳、默默奉献的普通同仁，只要为我们企业作出过贡献，我们同样不会忘记！

企业的发展壮大，需要资金的积累和不断的投入。也许，你们的付出并不总是得到自己所满意的回报；但是，我们要相信，只要企业发展了，我们个人才能得到发展的空间。也许，你们从事的未必是自己最喜欢的工作；但是，我们要知道，企业是一个相互配合的有机整体。企业需要你们的敬业爱岗、无私奉献！

我衷心期待全体同仁与我们企业共同成长，期待全体同仁对我们企业继续予以大力支持，和工作方面的配合。

作为大家庭中的一员，我想对你们说：公司的每一位同仁都是公司最宝贵的财富，你们的健康和安全，不仅维系着公司的兴衰，更关系到你们家庭的幸福。我衷心希望每位同仁在为企业努力工作的同时，都能关注健康，珍爱生命，一同创造我们企业明日的辉煌，共同分享奋斗的成果！

愿每一位同仁在企业度过燃烧的岁月，在健康快乐中建功立业，与企业一道走向成功！

胜利的荣耀属于我们企业，属于企业的全体同仁！

最后，我衷心祝愿全体同仁及家属工作顺利、生活愉快、万事如意！

联通销售演讲稿篇九

我今天的演讲题目是“谁能让客户满意——我为营销做什么”。大家都知道今天的演讲主题是全员营销，简单片面地理解就是公司从上到下都去参与营销。但是如何参与到营销中去是我们要思考的问题。我一个做人事的能去兼做营销吗？他一个做生产的也去兼做销售？那这就要乱套了，管理也会变得很混乱，我认为专业的人做专业的事，更用心、细心地做好自己的本职工作也就是间接地为营销做了自己该做的。这里我们不可能所有人都去做销售，而是强调我们所有人都要树立全员营销的观念和意识，为营销中心的对外营销提供强有力的后盾和保障。

今天我们聚集在一起召开员工大会和演讲活动，大家想想，我们为什么会聚到一起？因为这是一个企业，我们来到企业工作。而企业是什么？简单来说，企业就是一群人聚到了一起，贡献自己的价值，为一个共同的目标奋斗，不断推进企业的发展和进步，获得利润，实现员工与企业的共赢。

利润从哪里来？从产品中来？我们传统的销售为企业生产产品，通过推销、促销的方式来销售产品，从而创造利润。但随着市场的竞争，市场的发展，客户的需求也在不断的变化中。有了优质的产品还不够，产品再好，你酒香也还是怕巷子深的。要获得市场的肯定，获得客户的认同，就必须提供好的服务，满足客户的需求，以销定产产销结合，让客户满意，通过顾客的满意创造利润。谁能让客户满意？我们每一个人！所以我们倡导全员营销！

如同我刚才所讲到的，随着市场竞争日趋激烈及市场需求的不断变化，我们需要全员营销。同时随着公司的不断发展，从刚开始公司成立初期的以开拓市场，营销为主要职能到公司不断发展进入规模化运作，营销观念融入其中，顾客处于支配地位再到顾客成为核心，成为共同的对象，营销逐步转化为综合职能，营销与其余部门是相互协作的关系。而这也是我们公司的发展趋势。随着公司的发展，全员营销也是必然的。

另外不知道大家有没有听说过关于营销的1-3-11原则，在这里和大家共同分享一下。营销中有一个1-3-11的原则，即保持顾客的关键是使顾客满意，一个满意的顾客会：1、再次购买；2、较少注意竞争的品牌和广告；3、购买公司新加入产品的其他产品；4、向至少3个人说公司的好话。与之相反，一个不满意的顾客会对11个人抱怨所买到的产品。全员营销我们能做什么呢？我们要做好自己的工作，服务好周围的每一个客户，不要因为自己一个人的言行举止影响到11个人抱怨公司、抱怨公司的产品。我们要让自己成为一个让客户可以至少向3个人说公司的好话的人，让客户不会去对11个人抱怨我们公司，抱怨我们公司的产品。所以我们需要全员营销。

那么什么是全员营销呢？全员营销的主要含义为：人人营销；事事营销；时时营销；处处营销；内部营销；外部营销。

人人营销也就是说企业中的每个人，都要有“营销意识”，都有“服务意识”，都结合自己的工作，参与营销活动，为客户服务，包括内部客户和外部客户。事事营销即我们要把每件事情，都与营销联系起来，每件事情，都力争对营销起到积极促进作用，做每件事情，都想着营销。每件事情都与营销挂钩。每件事情，都注入“营销”的灵魂。时时营销则是指我们在任何时间，都要想着营销，思考营销，研究营销，学习营销，都做一些力所能及的有利于营销的事。处处营销也就是我们大家去任何地方，都想着营销，思考营销，都能根据实际情况，进行适当的宣传推广活动。把营销深入到脑海之中，成为我们的潜意识。内部营销即在企业内部，要利用一切事件、一切机会、一切场合、一切可能持续宣传企业文化，持续宣传“服务意识”、“营销理念”，加强沟通。就如我们本次举行的全员营销演讲比赛和我现在所做的，也就是加强公司的内部营销。我们本月完成的工业园基地各部门相关标识的制作也都是在做内部营销。外部营销则是我们工作人员面对外界，都要积极宣传公司的形象、公司的产品和服务，宣传文化，宣传企业。

那么各部门都能为营销做什么呢?比如生产部和质保部以最快的速度,保质保量做好生产;营业部以最好的服务和引导做好开票发货工作和客户接待工作,这些都是为营销服务;技质中心积极研发、引进、改善合适的产品,积极解决客户的难题,积极配合生产和营销的工作,也是营销;营销中心,更是需要积极“寻找潜在客户,转化准客户,培养新客户,维护老客户,复活旧客户”,积极为客户服务,积极创造“客户好感”,都是营销。行政后勤人员,积极做好自己的本职工作,积极从正面影响客户,都是营销活动。

而我所在的部门又与全员营销有什么关系呢?我所在的部门能为全员营销做些什么呢?大家都知道,无论企业间的产品质量竞争,还是销售市场的竞争,其背后都是人的竞争。有个故事说,一位母亲让自己年幼的儿子拼一幅世界地图,没想到儿子的速度快得让人吃惊。母亲后来发现,原来世界地图的背面是一个人的照片。故事很简单,寓意却很深刻:“人对了,世界就对了”。

尽管目前国外的饲料企业还没有全面进军国内市场,但饲料企业间的竞争将会越来越激烈,人才的问题也逐渐显露出来。目前,公司发展的速度远远超过了人力资源开发的速度。没有资金可以贷,没有技术可以买,没有设备可以进,没有厂房可以盖,但没有人才却不能干事!

尊敬的各位领导亲爱的同事:

大家上午好!

在美国一个农村,住着一个老头, he 有三个儿子。大儿子、二儿子都在城里工作,小儿子和他在一起,父子相依为命。突然有一天,一个叫a的人找到老头,对他说:尊敬的老人家,让我把您的小儿子带到城里去工作吧 老头气愤地说:不行,绝对不行,你给我出去! a说: 如果我在城里给您的儿子找个对象,可以吗 老头摇摇头: 仍然不行,快给我出去!

a又说：如果我给您的儿子找的对象是石油大亨洛克菲勒的女儿呢 老头一听很高兴，成为亿万富翁洛克菲勒的女婿，那再好不过了。很快答应了。

第二天，这个叫a的人找到了石油大亨洛克菲勒，对他说：尊敬的洛克菲勒先生，我想给您的女儿找个对象 洛克菲勒说：不需要，快给我出去! a又说：如果我给您女儿找的对象，也就是您未来的女婿是世界银行的副总裁，可以吗 洛克菲勒想了想，同意了。

又过了几天a找到了世界银行总裁，对他说：尊敬的总裁先生，你应该马上任命一个副总裁! 总裁先生说：不可能，这里这么多副总裁，我为什么还要任命一个副总裁呢，而且必须马上 a说：如果您任命的这个副总裁是石油大亨-洛克菲勒的女婿，可以吗 总裁先生于是同意了。

于是，这个农村小伙子马上变成了洛克菲勒的女婿，加上世界银行的副总裁!

这个故事的寓意深刻，他告诉我们没有什么是不可能的，关键是怎样去运用我们所掌握的知识进行有效地协调、沟通。

在一个企业的正常运营中，如我们公司，销售主管协调、沟通的作用是举足轻重的。沟通、协调是销售主管的必备技能，可以说，没有沟通就没有销售;没有沟通，就没有销售管理。事实上，销售主管每天都需要做大量的沟通工作，他与上级、下属、客户、公众之间的交流几乎无处不在，无时不在。

我非常重视沟通的重要性，进入公司三年的时间里，不断的提升自己的沟通水平，工作业绩不断提升[]20xx年年度排名前三名。

如果我当了销售主管，我将从以下两点着手：

内部沟通：横向和纵向

(1) 横向沟通

与兄弟部门之间做好沟通。

其次，与财务部保持良好的沟通，及时了解回款额度，利于做好后期的指标分配工作。

再次，及时与权证客服部沟通，准确的将办证问题客户的信息给予反馈，快速解决问题。

还有后勤部，工程部等部门的协调工作也是举足轻重的。

(2) 纵向沟通

纵向沟通上下级之间的沟通，对上及时、准确上报公司的现行状况，便于领导把握大局，作出决策。

对下，传达并贯彻落实公司的任务与目标。销售主管要做上下级沟通的桥梁与纽带。

外部沟通

如与金融部门的沟通，了解银行的信贷政策，等为后期贷款客户分配做好准备工作。

当然沟通的渠道方式是多种多样的，竞争日益激烈的房地产市场对销售主管的沟通能力提出了很高的要求，事实上，只有具备了卓越的对内、对外沟通能力，销售经理才能胜任本岗位的管理工作，才有可能整合本企业的资源来顺利达成既定的目标。沟通很重要，但不是最终目的，只是渠道，我们的目的就是通过沟通这个桥梁和纽带，将公司内部、外部资源进行合理的整合与运用，为公司开拓出一条条的财源之路！

尊敬的各位领导!请你们相信,我是完全可以胜任销售主管这个岗位的,请大家审查!

谢谢!

尊敬的各位领导、各位同事:

大家好!

今天我非常荣幸地在这里参加销售员的竞聘演讲,首先感谢领导们对我的培养,并给我这次竞聘机会,也感谢同事们在工作中对我的支持和帮助。我十分珍惜这次竞聘机会,我本着锻炼自己,为枕梁厂服务的宗旨,希望能得到大家的支持。

1:要跟踪市场、寻找发现市场、随时收集了解市场动态和市场信息、组织建立客户档案、发掘潜在客户对其进行定期拜访与联系。2:了解客户需求。3:完善每一次合同签署工作。4:控制资金回笼。5:搞好售后服务。6:做出品牌。

对胜任销售员一职,我具有以下几方面优势:

2、对工作有强烈的责任感与事业心,听从上级领导安排,并能认真积极完成各项工作任务。

3、我还具有销售员必备的基本素质——口才佳、心思缜密。我现在对销售还没有深入的认识与了解,还需要加强学习,希望能通过这次机会在以后的工作中提升自己。

尊敬的各位领导、各位同事,无论这次竞聘成功与否,对我来说,都是一次锻炼和考验。如果我今天能得到您们的认可,给我以信任和支持。我定不会辜负您们的期望。我将尽心尽力、全力以赴做好销售工作。如果不能如愿,我也将一如既往地踏实工作,服从组织安排,尽职尽责地做好本职工作。

我的竞聘演讲到此结束，谢谢大家！

各位领导，同事们下午好！今天我能作为艺陶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？是艺陶！艺陶是由在坐的各位组成的，没有各位就没有艺陶。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，也许你发了上百封的信，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“为艺陶的辉煌而努力”，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，但我们是艺陶的一份子，在坐的每一位都有能力为艺陶的辉煌做出努力。大家知道，因为中华的崛起让亿万中国人民从此过上了好日子。我相信艺陶的辉煌能让我们艺陶人过上更好的日子。在尚总经理的带领下，我们艺陶发展了，只要我们艺陶人齐心协力，共同努力，我相信尚总经理一定能带我们走向艺陶的辉煌！

谢谢大家！