

2023年商铺销售演讲(汇总5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

商铺销售演讲篇一

您们好：

首先，很感谢公司给我这个机会与各位同事竞聘。我叫__，今年23岁，来自咸阳彬县，是一名__化工学校化工过程装备技术专业的毕业生。虽然我不是销售专业的，但是我勤于学习，善于结交朋友，对销售方面很感兴趣。

__年毕业至今，在贵公司已工作了近四个年头。从刚开始的一无所知到现在的机台主手，小组组长，与当初那个刚步入社会的毛头小子相比，更增添了几分成熟和稳重。这些都要感谢各位领导和师傅们的精心培养和耐心教导。师傅常教导我先做人再做事，产品即人品，加强自身素质和操作技能的提高，努力武装和塑造自己。工作中，虚心请教，严格执行工艺，我生产的煤安胶布质量优异，20__年度被公司评为质量工作先进个人，我始终坚信有付出就有回报。

我公司自19__年建厂至今，已有五六十年的时光，其中不乏风雨艰难。而如今呢？全球经济萧条，加之行业间的激烈竞争，形式尤为严峻。就在这种局面下，我公司领导和全体员工团结一致，坚持不懈，勇于创新。__年的重组，__年加入延长集团，这一切举措都说明公司领导层的英明决断。我相信加之销售人员的全力以赴，西橡的未来一定会更加美好。

其实我和大多数人一样，很羡慕销售员这份工作，觉得他们可以走南闯北，在五湖四海留下自己的足迹。殊不知，销售也是一份很辛苦的工作，表面光鲜，然而工作中的酸甜苦辣只有自己知道。即使这样，出于一份热爱我还是坚定的选择销售。我希望加入到公司销售事业的大军中，虚心学习，吃苦耐劳，加强业务能力，利用优越的网络平台，把新产品开发作为工作的重点；调研市场制定相应的工作计划；走访用户，真诚交流，把服务用户作为我的行为指南，及时的总结经验教训，不断进步。

最后，希望领导给我一次机会，我会刻苦学习，把工作做到。

商铺销售演讲篇二

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。

商铺销售演讲篇三

尊敬的各位领导，亲爱的伙伴们大家（中午）好，我叫刘永军，是新密办事处的一名司机，同时也是一名见习业务，很荣幸能够站在这里和大家分享一下我的经验和感想，在这里，我要特别感谢卢总以及新密办事处全体同事对我的帮助，是他们在我工作失误时给予提醒和指正，在我工作低迷时给予鼓励，这些经历也让我不断地成熟？谢谢大家。

一：仔细观察体验销售技巧只有不断学习销售技巧的人，销售业绩才会有提升。其实销售是一门非常深的学问，需要具备很多方面的知识。简单的举例说：作为一名业务人员一般都感觉每个人都有自己的一种销售风格，可能你适合谈爽快的客户，但是其他客户你就不怎么会谈。但我感觉一个真正优秀的销售人员，是没有自己销售的风格的，而是根据客户的风格改变自己的风格。打个比方假如我们可以把客户大概分为三种类型，冲动型，分析型，倾听型。首先我们要观察这个客户属于那种类型，假如这个客户属于冲动型这种客户一般都容易一时脑热而去买一件商品，遇见这种顾客一定要非常激情富有感染力的去交谈，用最快的速度去成单，一般超过10分钟这种客户还没成单，说明成单的希望已经变小。假如遇见分析型的客户我们就要静下心来慢慢去谈，这种客户千万不要着急，你要了解他需要产品的优点，帮他分析帮他省钱最后把你的商品推销出去。假如是倾听型的顾客其实是最难谈的，因为你跟他说的一切话他都不会作任何回答，这样的话你根本就不了解他的需求，这种顾客先不要去说卖货，先要他和你说话，你要问他一些非常简单的问题去让他主动开口交流。比如问生意怎么样最近，孩子多大了等等，但你感觉他感兴趣的话题的时候可以多说些。一旦客户给你放开交流了，说明货已经卖出一半了。

我总是在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。一旦陷入这种自己挖好的心理陷阱中，有时候自然而然的怨天忧人，相应而来的就是许多你认为很倒霉的事在你身上发生，其时祸根就是你自己。说起我的转变也很有意思，那段时间我听到一首老歌，它歌中的一句歌词给了我很大的启发，要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。从此要努力才能有运”深深的刻入我的脑海中。每当我低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

三，努力学习，勤奋工作。我们要不断的学习，通过知识来充实自己，武装自己；提高自身的内在涵养和素质，更好的为工作服务。我们这里所谓的知识就是要对竞品要做到心里有数。包括促销，运作模式。这样才能做到知己知彼，百战不怠。正确的看待自己的能力，了解自己性格的优缺点，从而不断地完善自己的工作？四，勤于沟通，沟通是一个优秀团队的基础，而成员的自我学习、自我提升则是一个团队发展的关键。相信大家都听过木桶原则，谁都不希望成为团队中的那块短板，就我个人而言，无论是为了咱们团队的发展还是自我提升，都必须不断提高自身的知识水平和能力水平。我要利用可以利用的时间，学习市场营销等方面的理论知识来提高业务水平，同时在实践中总结并提高市场营销的理论水平。只有这样不断努力，加强沟通，才能使我们的团队越来越强大。

在公司的这段时间里，我学到了很多，感悟了很多。看到公司良好的发展势头，我深深地感到骄傲和自豪，因此我会更加努力的为公司工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，和公司共同成长。我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！我的演讲到此结束，谢谢大家！

商铺销售演讲篇四

下午好

各位同事，我认为销售能够改变命运。在三四年前，我是一个毫无经验，毫无社会背景的人，面对寻找工作和个人能力提升没有任何方法。那个时候只想找到一份工作，找到一份能够养活自己的工作，因为我从四川达州过来，一直在哥他们哪儿住着，压力很大，毕竟在外比不上农村，吃住都要钱的，我在哪儿也会增加他们的开支。因此，我渴望能够找到一份工作，一份稳定的工作，从而来减轻他们的负担。但由于能力问题，没有经验，任何工作都很难寻找，现在回想起

来，我寻找过的单位和简历，不少于200家。那个时候，我对电脑感兴趣，我想从事有计算机方面的工作，由于没有任何经验，没有一家单位对我感兴趣。因此，我只有放弃自己的爱好，放弃自己那份曾经的执着，抱着随便找工作的态度找了一份长达12小时的工厂工作。由于企业经营不稳定和我个人定位不准确的因素，我换了无数份对自己毫无兴趣的工作。从此人变得极为麻木，对生命也就不太负责起来。我想，这应该是可怕的，现在回忆起来，应该非常可怕。

在无意中，我在书店闲逛，看到了一本书是林伟贤的《money&you》当时只是随便翻了几页，后来就非常对这本书感兴趣，买回家一口气花了两天时间看完了。这本书受益颇深，建议各位有空去看看。这本书让我学会了系统思考问题的能力，如何看清自己，如何定位自己的一些思路，同时书中的一些名词，让我很感兴趣，感觉很好，知识有所长进。后来我就去想改变自己，经过无数思考，我最终还是打算从事销售方面的工作。

我只所以要离开，是因为我在不断学习，学习了一些销售方面的系统化知识。包括销售团队组建、业绩考核、销售人员薪资等。最让我觉得兴奋的是，我在所有知识中彻底分清了“营销”与“销售”的概念，“管理市场”与“开拓市场”的概念。最终我选择了一家it公司，由于时间关系，我就不一一细说我找工作的一幕幕.....现在回忆起来，我目前感觉从事销售工作一直以来，让我最自豪的就是能够在世界五百强的公司可口可乐上班，从事快消的营销工作，的确兴奋，来之不易。最终我离开可口可乐，感觉是它的待遇不怎么合理，不是我想要的，所以我选择离开了。我记得在应聘可口可乐“业代”（业务代表）这一职位时，我们当时应聘的人有50多个，最后是我与一位稍黑的男孩被录取了，我感觉很自豪。证明我还是有一些能力的，不是没有能力，因为在哪些人当中，无论是论学历和资历，我都不如他们强，最后我能够应聘成功，在我的职业生涯中，可以骄傲一下，哈哈。

在面对可口可乐面试官问我：“如果今天你没有被我们录取，你怎么办呢？”，我平静地回答：“可口可乐是世界五百强公司，能够在这家公司任职，是我的梦想。今天能够来到世界五百强的公司可口可乐，这其实就是一种成功，一直自豪。没有关系，我没有应聘成功，只能证明我还有些条件不具备，达不到你们的要求，别无其它”。面试官对我这一问题，非常满意，我想这应该是我能够应聘可口可乐成功的原因吧！

同事们，当我去选择从事销售工作时，我的家里人反对，他们觉得这一行没有什么可图，其实我不这样认为。回到现在，我通过不断努力，不断学习我现在是一位全方位的销售人才，同时又是一名部门经理人，策划人。曾经的我通过不断学习，从事了广告策划一职的工作，我想这是对我今天打下了一些很好的基础。现在回头看看我哥他们与我来比较，我比他们强n倍，他们面对烈日，整天靠体力赚钱，而我可以在办公室吹吹空调，动动脑子靠脑力来赚钱。这就是选择，因此我面对曾经的选择，我不后悔，很庆幸自己能够从事销售，能够做好销售，而且还能够做了这么多年。这一切都是基于我愿意学习，愿意奋斗。我想还有些原因就是客户所说的，我对工作是很有责任心的，有激情的。任何时候，我都没有放弃，客户也非常喜欢我这种勤奋，执着的精神，有很多公司都想让我去他们公司，以我这种激情，随便能够组织一支非常有力的团队，帮助他公司迅速来开拓市场，客户如是说。至于客户他们说的是否是真实的，我们暂时不看，但至少让我从中总结了，也充分证明了一个人只要不放弃，不抛弃，坚持自己的梦想去做，我想一定能够成功，一定能够把销售做好，业绩做好。

商铺销售演讲篇五

大家下午好！

首先做一下自我介绍，我叫xx今年xx岁，未婚。来公司已经有7个月的时间了，对咱们公司也已经有了初步的了解，现参

加本次水泥岗位的竞聘。

自上次开会x老师布置水泥岗位竞聘以来，我仔细考虑了很长时间，认为我有能力胜任这份工作，因为我大学毕业后曾做过很长一段时间的律师助理工作，有较多的水泥经验，相信自己能够很好的协助领导的日常工作。本人性格开朗，待人真诚，能够用真诚的微笑去对待领导和同事，有句话说的很好：态度决定成败。我觉得自己的心态比较好，有较强的责任心，能在工作中做到不骄不躁，把全部的热情投入到工作中。

首先我会做到很好的整理收集处理中心文件及各项通知信息，及时提醒制片人。每周一按时交送节目播报表，节目预告，并认真审查送交的内容及播出时间。按时拿收视率与等级单，及时提醒制片人或主编每周二的例会。认真负责栏目新广告的送审及审核、播出。整理保管栏目人员信息资料，节目文稿，札记、预告嘉宾通讯方式，并会在每周五之前把本周要播出的嘉宾联系方式留在水泥墙上，方便大家查询。认真负责通知栏目的每次会议，并负责点名签到工作。及时收发栏目信件。认真保管播出带、母带使用登记及回收。负责借资料带并保管，及时归还等日常工作。并能及时的维护水泥环境的整洁和办公设施的正常使用。

还有更重要的一点在于水泥人员要有全心全意为栏目服好务的精神，要努力创造一个完善的水泥氛围和工作环境，使同事们在工作的時候顺手顺心，在单位有一种在家的感觉，达到乡约是我家，人人都爱它的境界。

最后我会做到各项工作以维护栏目形象为出发点，处处以栏目工作为重，学习过程当中随时向主编和制片人汇报，有不明白的地方随时向领导请示，希望各位领导和同事随时指出我工作当中的缺点和不足，我会及时改正。继而我会不断与中心各业务关系部门搞好交流和沟通，请他们及时指导我的工作，尤其是业务部门的指导。作到随时向领导汇报，及时

将各种信息和资料反馈给领导并接受领导的工作指示。

另外还有一大优势就是我住在单位的宿舍，可以作到随时随地在岗，能够保证在第一时间完成各项事务性工作。能够随时的打扫水泥的卫生，让大家觉得水泥永远是干净整齐的。

我的不足主要体现在以下几个方面：

3、对于水泥的各项支出和费用并没有非常详细地了解，对于水泥的日常运转和维护没有一个非常明确的认识和概念。

上述问题虽然都是客观的，但是我相信，我所具有的是热情的工作状态和很强的工作能力，依我的学习能力和我所付出的十二分努力，我会以最快的速度学会这些所有的业务，在一个月内达到熟悉这些日常工作，并且会凭借我与同事们良好的个人关系和工作关系，努力完成以前并不熟悉甚至并未接触了解的各项工。俗话说，世间无难事，只怕有心人，我愿意做一名有心人，和乡约栏目一同进步，发展，用自己所有的情和真诚，让大家感觉，来到单位，是件非常快乐的事情，让大家觉得，“有事，就来找阿潭！相信我，没错的！”