

最新销售工作演讲稿(优质8篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很难吧。下面小编为大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望对大家的工作与学习有所帮助。

销售工作演讲稿篇一

周三下午的爱心义卖活动上，一个比较普通的小职位，却让我感受到努力付出后的成功，和一个道理。

“寿司便宜卖啦！五元三个！”我的手充当着扩音器的“角色”——在我的嘴前呈喇叭状，希望声音可以扩大一些，希望更多人听到。我不记得是第几次喊这句话了，更不记得已经被多少顾客拒绝过。看着手上这盆美味的20元的寿司套餐，快要绝望了。幸好，眼下我们的棒棒糖卖得还算不错，所以我依旧笑容灿烂。真不知道什么时候才可以把这盆美味的寿司卖出去啊！

一个男孩从爱心喷泉背后向我们迎面走来，他东瞧瞧，西看看，一副拿不准主意的模样。看上去十分容易被“忽悠！”我心里有了一丝希望，心想：“为何不再试试呢？！”说不定就成功了，风雨过后便是晴天嘛！

这个推销员的职位有被人拒绝的失落，也有成交后的快乐。我想我收获到的更多的是快乐！！成功的关键就在于坚持，我始终相信一句话：风雨过后才是晴天！

销售工作演讲稿篇二

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！

销售工作演讲稿篇三

大家好！

在这骄阳似火的日子，我有幸作为***公司的一员，站在这儿非常感谢公司领导给予我们每个员工展示自我的机会，我怀着学习，我参与，我快乐的心情，参加这次学习，无论结果如何，我都感谢大家！

我叫陈秋敏来自***部门，参加的是销售人员演讲，我自***部门的时间虽然不长，但在这儿，我却深深感到这个年轻的集体有凝聚力、创造力、团结向上的团队，融入这个团队我倍感欣慰，不论在哪个岗位，我都本着踏实做人，认真办事的工作原则，本着这个原则，融入这个团队，我会更加努力。

第一、 勤奋(脑勤，眼勤、耳勤、口勤、手勤——五勤)

要想做好销售首先要勤奋，这也是一名业务员所必备的素质。在营销界中有这样的一句话：一个成天与客人泡在一起的销售庸才的业绩一定高于整天呆在办公室的销售人才。这句话讲得很好，勤能补拙嘛！

勤奋体现在以下几个方

第二、 技巧

技巧是什么？就是方法，而且销售技巧自始至终贯穿整个过程之中，我们所面对的客户形形色色，我们都要坚持一个原则：一是投其所好、二是围魏救赵，三是软磨硬泡。

与客户交往过程中主要有三个阶段

一、销售前

做好销售前计划

第二、销售中

第三、销售后

我的演讲结束，谢谢大家！

销售工作演讲稿篇四

大家上午好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司××营业厅营销主管的竞聘演讲，心情十分激动，营业厅销售主管竞聘上岗演讲稿。首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的. 整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我200×年3月到公司参加工作，当营业员，主要搞营销工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，

我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的责任心和事业感，竞聘上岗演讲稿《营业厅销售主管竞聘上岗演讲稿》。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：镇雄移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们镇雄移动在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉移动工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的顾客人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理顾客投诉等的方法和经验。我除了干好自己工作的同时，在闲谈中常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，常在工作中向营销很有经验的同志学习，默默地把他们成功的经验记在心里。

第四、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销主管来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己身边的姐妹弟兄们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的顾客我会用微笑向他们展示移动服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的投诉。

以上这些优势，恰恰是我竞聘的营销主管这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。而这些我都基本具备了。

第一、加强本厅的所有员工的思想政治工作，统一思想，统一认识，形成合力，展示活力。

第二、带领大家熟悉营销员职责和素质要求，规范行业形象，真正做到内强素质，外树形象。要求大家提高较强的业务能力，应变能力，增强服务意识和敬业意识。特别是在对待身边的员工要和蔼可亲，自己只是一个带班的班长，对他们绝对不官僚主义，要身先士卒，率先垂范，要求他们做到的自己就要做到。对待顾客一定要有耐心、有热心、有爱心，不管他谈到什么事情，都要善于倾听，耐心解释，心中时时想到“顾客的都是对的，都是我的错，我该为你服务，我尽量想

法解决”这样一个理念。既不能哭丧着脸，更不能生硬的语言回击。要知道每一个客户都是我们的财主，都是我们的上帝。每次得罪了一个顾客，就会给我们带来一份怨恨，在长久的竞争中就会断绝一条条的财源。

第三、加强制度化建设和常规检查。对员工的上班情况进行合理排班，严格考勤，对员工的请假和休息假日，做到工作与休息，工作与关心两个方面，本着工作第一的原则进行处理。建立员工交接班签字落实制度。上一个班在交班时，对各种工作情况，设备运行情况，群众投诉情况，认真记录转交下一班，下一班接班时在交接班记录上核实签字交接。建立疑难投诉或者突发较棘手客户服务问题巡查和及时反馈制度。

我相信能够胜任这一职务的必将是工程处最优秀、最能胜任该职位的人员，这是工程处的收获，也是这次竞聘改革的目的所在，而我本人也将借此机会好好反省一下自己的弱项，并在今后的工作中积极寻求新的发展机会。

谢谢大家，我的演讲完毕！

销售工作演讲稿篇五

您们好：

首先，很感谢公司给我这个机会与各位同事竞职。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的坚定的选择销售。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，及时的总结经验和教训，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。

销售工作演讲稿篇六

好，各位，今天我给大家带来的演讲主题是“如何提高销售业绩”。

各位，今天将结合我个人的成长经历包括我个人实战的销售案例，彻底向大家分享我的销售经验，帮助自己以及大家提高销售业绩。

一、势气比武器更重要，战场上打仗，战士的射击水平只是

一方面，更重要的一方面是队伍的势气，我们单位共:20名左右的销售人员，整个队伍应该有一个口号，这个口号通常代表我们团队的精神，特别在团队势气很低的时候，业绩不太理想的时候，开单位会议的时候，跟同行公司一起的时候应该喊出来。20人，分成2组，每组有自己的组名和口号，十个人一组，有自己的组名和口号。开会的时候都要喊出来。

三、建立感恩的文化，感恩是老生常谈的事，但非常有必要，员工进入我们单位后，有两层关系，第一层关系是雇佣关系，另一层是人际关系，雇佣关系看重的是单位能给我发多少工资，活有多重，人都是希望付出最少，得到最多。中国有五千年的文化，非常看重人际关系，即使是钱少一点，只要人际关系简单，大家在一起开心都是愿意的，世界上很多发展的非常快的公司，给员工的待遇也不是最好的，如阿里巴巴公司，马云在开始创业的时候，还借员工的钱发工资给员工，创业的十八个人，直到今天都没有走一个人，短短的几年时间打造成为世界知名品牌。那如何建立感恩的文化呢？首先在公司里有一面墙，叫感恩墙，如果今天有谁帮助了我，我就会写下感谢的话，贴出来，让大家都看到。另外，单位每个月都应该有同事过生日，单位应该给这些过生日的同事过一次集体的生日，大家为他们唱生日歌！我相信谁都会非常感动的。

感恩还体现在销售过程中相互帮助，大家结成队子，传帮带！新员工进来一定前期由老员工带，这样进步才会非常快，老员工带新员工一方面自己满足了自尊心，另一方面也可以起来鼓励自己的作用，一举两得。

对公司也是一种损失

以上4点，我们公司就是做的很好，让我们每个员工体验要大家庭的温暖，不断激励着我们努力工作。

接下来就是我们要做好自身的工作了：

2、诚信原则，我们不希望出现任何不诚信的情况发生，对销售人员来说谎报拜访量，电话拜访说成上门拜访，没上门说成上门等等，这些都是不应该的。

销售工作演讲稿篇七

大家上午好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司××营业厅营销主任的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我20xx年3月到公司参加工作，当营业员，主要搞营销工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉

的不可忽视的一个重要环节。我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的责任心和事业感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：镇雄移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们镇雄移动在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉移动工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的顾客人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理顾客投诉等的方法和经验。我除了干好自己工作的同时，在闲谈中常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，常在工作中向营销很有经验的同志学习，默默地把他们成功的经验记在心里。

第四、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具

有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销主任来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己身边的姐妹弟兄们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的顾客我会用微笑向他们展示移动服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的投诉。

以上这些优势，恰恰是我竞聘的营销主任这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。而这些我都基本具备了。

第一、加强本厅的所有员工的思想政治工作，统一思想，统一认识，形成合力，展示活力。

第二、带领大家熟悉营销员职责和素质要求，规范行业形象，真正做到内强素质，外树形象。要求大家提高较强的业务能力，应变能力，增强服务意识和敬业意识。特别是在对待身边的员工要和蔼可亲，自己只是一个带班的班长，对他们绝对不官僚主义，要身先士卒，率先垂范，要求他们做到的自己就要做到。对待顾客一定要有耐心、有热心、有爱心，不管他谈到什么事情，都要善于倾听，耐心解释，心中时时想到“顾客的都是对的，都是我的错，我该为你服务，我尽量想办法解决”这样一个理念。既不能哭丧着脸，更不能生硬的语言回击。要知道每一个客户都是我们的财主，都是我们的上帝。每次得罪了一个顾客，就会给我们带来一份怨恨，在长久的竞争中就会断绝一条条的财源。

第三、加强制度化建设和常规检查。对员工的上班情况进行合理排班，严格考勤，对员工的请假和休息假日，做到工作与休息，工作与关心两个方面，本着工作第一的原则进行处

理。建立员工交接班签字落实制度。上一个班在交班时，对各种工作情况，设备运行情况，群众投诉情况，认真记录转交下一班，下一班接班时在交接班记录上核实签字交接。建立疑难投诉或者突发较棘手客户服务问题巡查和及时反馈制度。

我相信能够胜任这一职务的必将是工程处最优秀、最能胜任该职位的人员，这是工程处的收获，也是这次竞聘改革的目的所在，而我本人也将借此机会好好反省一下自己的弱项，并在今后的工作中积极寻求新的发展机会。

谢谢大家，我的演讲完毕！

销售工作演讲稿篇八

大家早上好！

我是来自同享支行的理财经理某某某，我是20xx年5月份来到了某某银行这个大家庭，截至现在已经一年半的时间了，在过去的这些日子里，我最大的感触是我能加入某某团队，感谢这个团队给我创造了一个良好的工作氛围，搭建了一个成长的平台，在零售的条线上，我得到了非常多的支持和帮助，感谢吴行长，感谢任总，感谢沈行长，感谢陆行长，还感谢某某分行和某某支行的所有同事，正是因为有你们，我才能一路走来，做的更好。因为我明白，零售从来不是一个人的战斗，而是我的背后，站着整个团队。

刚进入浦发团队时，面对与之前工作风格完全迥异的评价机制，我也曾经忐忑，不知道是否能在新环境中展现自己的工作成效。经过一年半的努力，我交出了如下的成绩单：截至20xx年10月25日我个人储蓄存款余额为3247万元，个人金融资产余额10360万元，个人贷款余额4968万元，累计安装刷卡机430台□20xx年销售基金3972万元，截至10月25日名下个人白金客户20户，钻石客户23户，私行客户3户。

户除了最初的一些客户是我带过来的，后面都是客户转介绍的，这个是对我最大的认可。

以上是我一年半工作的简单回顾，长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。对于未来我信心满满，我坚信在分行领导的关心下，在支行优秀的团队中，我一定能更快的提升自己的工作水准和业绩。谢谢大家。